

**مقدمه**

 در قرن اخیر اقتصاد پلتفرمی جایگزن اقتصاد های غول پیکری که صد ها سال تجارت های بین المللی را در اختیار داشته اند شده است ، امروزه با ایجاد پلتفرم های الکترونیکی انقلابی در عرصه توزیع محصولات و خدمات بصورت جمعی بوجود آمده است که در چند سال راه صد را طی کرده اند ، همواره ایجاد پلتفرم های جدید که مورد استقبال مردم قرار بگیرد منوط به شناسایی نیاز های اساسی مردم میباشد ، تیم ما با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی مردم و همچنین نیاز های اساسی آنها با طرح موضوع سیستم جامع تخفیف تحت عنوان آریل در صدد برآمده تا بصورت چند وجهی زمینه سود آوری را هم برای مشتریان ، هم برای فروشندگان و هم برای خود مجموعه فراهم سازد .

 از سال 1996 که غول های تجارت الکترونیک بمانند آمازون شروع به فعالیت کرده اند پیشروان صنایع و تمامی مجموعه های خرد و کلان در تلاش هستند که با طراحی پلتفرم های جدید و یا استفاده از پلتفرم های آماده و شبکه های اجتماعی سبد خریداران خود را افزایش داده و با استفاده از این سیستم ها بتوانند محصولات و خدمات جدید خود را در معرض دید مشتریان قراردهند ، همانطور که میدانیم همیشه طرح های ملموس رشد بالاتری داشته و بصورت ویروسی در بین مردم نشر میشوند ، هدف اصلی اجرای این پروژه ایجاد یک پلتفرم بسیار قدرتمند برای افزایش فروشندگان و خرید مطمئن و ارزان مشتریان میباشد ، طرح اصلی این پروژه در سال 1399 مطرح شد و بعد از چکش کاری های متعدد و عقد قرارداد با مجموعه های ذیربط و آماده سازی بستر و پیش نیاز ها نگاشته شده است .

 در این نوشته سعی بر آن شده که در وهله اول سیستم الکترونیکی سیستم اولیه و در وهله دوم طرح اجرایی آن بصورت کامل و جامع بررسی و تحلیل گردد ، این طرح شامل مراحل ساخت فونداسیون ، بازاریابی و تبلیغات ، وابسته سازی مشتری ، برند سازی ، طراحی PRP میباشد .

اهداف طرح :

1. ایجاد ارتباط ملموس بین مشتری و فروشنده
2. حذف سیستم دلالی
3. ایجاد بستر خرید آسان و ارزان برای مشتریان
4. ایجاد بستر فروش آسان و متعدد برای فروشندگان

**1- فصل اول – سیستم الکترونیکی اولیه آریل**

* 1. **توضیحات و توجیهات**

در قرن جدید سیستم های فروش آنلاین بسرعت رشد کرده و جایگزین روش های سنتی شده است ، اعتماد عمومی نسبت به فروشگاه های آنلاین نسبت به دهه اخیر رشد چشمگیری داشته و مردم همواره برای اطلاع از نوع خدمات و کیفیت محصولات به شبکه های اجتماعی و اپلیکیشن های معرفی و مقایسه و فروشگاه های آنلاین سر میزنند و دلیل اصلی این بررسی ها پیدا کردن اجناس و خدمات با کیفیت بالا و قیمت پائین تر نسبت به فروشگاه های حضوری میباشد ، تیم آریل در نظر دارد تا در مرحله اول برای جذب مشتری سیستم جامع آنلاین تخفیف گروهی را راه اندازی نماید .

* **سیستم جامع آنلاین تخفیف گروهی چیست؟**

 سیستم جامع آنلاین تخفیف گروهی این امکان را برای مشتریان خود فراهم میسازد تا از فروشگاه­ها و مراکز خدماتی که داری تخفیف هستند آگاه شوند .

* **این سیستم داری چه بخش هایی میباشد ؟**

 در مرحله اول این سیستم دارای سه بخش برای مشتریان ، فروشندگان و مدیریت خواهد بود که نسبت به مراحل توسعه مطروحه در برنامه های دوم و سوم این ظرفیت ها طی مراحل چند گانه برای وفادار سازی مشتریان بصورت قطره ای افزایش خواهند یافت .

* **فروشندگان چرا باید از این سیستم استفاده کنند؟**

 افزایش مشتری همیشه دغدغه تمام غرفه داران و صاحبان صنایع بزرگ بوده و هست ، فروشندگان و مراکز ارائه خدمات با ارائه تخفیفات جزئی در محصولات و خدمات خود میتوانند عضو سیستم جامع آنلاین تخفیف گروهی شده و از سبد مشتریان این سیستم بهره مند گردند .

* **مشتریان چرا باید از این سیستم استفاده کنند؟**

همانطور که در توضیحات ذکر شد ، مشتری همواره بدنبال تهیه اقلام و خدمات مورد نیاز خود با قیمت پائین و کیفیت بالاست ، این سیستم زمینه ساز خرید ارزان و با کیفیت را برای مشتریان فراهم میکند.

* **محدوده خدمات رسانی این سیستم کجاست ؟**

این طرح در ابتدا بصورت آزمایشی در شهرستان ارومیه اجرا شده و بعد از بررسی های دقیق اشکالات موجود نمایندگی هایی در اقصی نقاط استان و کشور ایجاد خواهد نمود .

**1-2 شرح کامل**

 در این بخش شرح کاملی از امکانات سیستم اولیه تخفیف گروهی را ارائه میدهیم .

* **امکانات اصلی**
* عضویت در خبرنامه ایمیلی و پیامکی
* های نرم افزاری روز دنيا و معماری چند لايه
* قابلیت تعیین زمان شروع و پایان تخفیف گروهی
* قابلیت گروه بندی تخفیف ها بر اساس محصول و شهر
* برنامه نویسی شده به زبان php و کاملا ماژولار
* جستجوی پیشرفته حراجی ها بر اساس گروه و استان
* تولید کد برای هر خرید و ارائه کد فروش و پرینت
* سئو بسیار قوی وبهینه سازی موتورهای جستجو
* بخش مدیریتی کاملا فارسی، ساده و مستقل
* معرفی حراجی به دوستان
* قابلیت پیگیری سفارشات و…
* سیستم مدیریت کاربران و اعضا
* پنل مدیریت آسان ، قوی و فوق العاده
* قابلیت کسب درآمد توسط کاربران وب سایت
* سیستم امتیاز دهی به تخفیف ها و حراجی ها
* پیشخوان حساب کاربری برای فروشندگان
* قابلیت ثبت تخفیف ها توسط کاربران وب سایت
* طراحی و پیاده سازی توسط جدیدترین تكنولوژی
* دارای مگامنو پیشرفته در قالب
* کاملا واکنشگرا و سازگار با تبلت و موبایل
* قابلیت تعیین تخفیف ویژه و تخفیف های جدید
* قابلیت ارسال نظر برای تخفیفات توسط کاربران
* طراحی شده به وسیله فریم ورک پیشرفته Bootstrap
* سازگاری کامل با مرورگرهای مختلف
* قالب زیبا و حرفه ای دارای فریم ورک اختصاصی
* اضافه نمودن عكس، متن و ... توسط مدير
* **امکانات بخش تخفیف و حراجی**
* مديريت ساختاری حراجی ها
* قابليت ايجاد نامحدود حراجی و تخفیف
* مديريت مشخصات و توضیحات تخفیف
* اختصاص تصاوير برای هر محصول
* قابليت درج چندگانه کپن ها در چند مجموعه
* قابليت دانلود فايل کاتالوگ و فايل های جانبی کوپن ها
* سيستم فيلدبندی سفارشی
* سيستم پيشرفته تخفیفات مرتبط
* سيستم هوشمند دسته بندی تخفیفات
* اسلايدر داخلی با قابلبت انتخاب افکت
* دارای سيستم فيلترينگ اختصاصي کپن ها
* ويرايشگر متنی قدرتمند با كاركرد آسان جهت
* امکان تخفیف دهی محدود محصولات با قابليت تعيين دوره (بازه زمانی)
* **امکانات بخش فروشندگان**
* مديريت کامل تخفیفات
* سيستم تاريخچه تخفیفات
* قابليت قرار دادن در انواع دسته بندی
* سيستم صدور خودکار فاکتور و چاپ همزمان
* سبدخريد ميهمان
* ویرایش تخفیفات و کالاها
* پاسخگویی به نظرات کاربران
* فرآيند پردازش خريد سفارشي شده
* **امکانات بخش مشتریان**
* پروسه آسان سفارش کوپن
* جستجو بر اساس استان و دسته بندی
* سیستم پرداخت مستقيم تمامي بانکهای عضو شبکه شتاب (ملت، پاسارگاد، پارسیان ، زرین پال، پی لاین)
* سیستم چاپ کوپن
* سیستم جامع امتيازی
* استفاده از سيستم جستجوی قدرتمند هسته
* سیستم پرداخت غيرمستقيم بانکی (شماره حساب و ثبت فیش)
* **امکانات هسته مرکزی**
* پشتيبانی کامل از موتورهای جستجوگر(SEO) ، فارسی سازی آدرس ها ، متاتگ اختصاصی برای هر صفحه
* پشتيبانی و هماهنگی کامل از شبکه های اجتماعی (تویتر، فیس بوک ، گوگل پلاس و...)
* پشتيبانی کامل از سطوح دسترسی کاربری هسته سيستم مديريت محتوا وردپرس
* پشتيبانی کامل از فناوری RSS و Atom

 همانطور که ملاحظه کردید این سیستم اولیه با جزئیات برای بهره وری بالای مشتریان و فروشندگان و همچنین مدیران مجموعه طراحی و تولید شده است ، کاربری ساده و واکنشگرای سیستم به بصورت طراحی شده که مشتری طی مراحل آسان کوپن ها و تخفیفات مورد نیاز خود را بدون هیچگونه سردرگمی خرید خواهد نمود ، همچنین ماسوای امکانات ذکر شده پشتیبانی آنلاین و تلفنی سیستم تخفیف گروهی ما راهنمایی های لازم را به مشتریان خواهد داد و همچنین اشکالات موجود را بصورت کاملا سریع در اولین فرصت ممکن برطرف خواهد نمود .

 نقطه تمایز اصلی سیستم طراحی شده با سایر سیستم های موجود بمانند نت برگ و تخفیفان تعامل بیشتر با مشتریان و بروز بودن این سیستم میباشد ، همچنین مشتریان میتوانند با دعوت از مشتری جدید به سیستم طبق سیستم رفرالی طراحی شده درآمد زایی داشته باشند .

**2- فصل دوم – طرح اجرایی**

 هر ساله هزاران طرح فروشگاه آنلاین با ایده های نوین و متمایز نسبت به دیگر سیستم ها راه اندازی میشوند ولی در انتها بیشتر از 99% این سیستم ها بدلیل عدم داشتن طرح و برنامه اجرائی مدون و دقیق خودسوزی کرده و ایده بکرشان توسط سیستم های قدیمی و قدرتمند دزدیده و مورده استفاده قرار میگرد ، راه حل اصلی ما برای ایجاد یک سیستم دقیق و غیر قابل کپی برداری حرکت بر روی برنامه طراحی شده میباشد ، این برنامه بصورت کاملا ً واقع گرایانه و حساب شده طراحی و تدوین شده است ، امید است تمامی واحد های مجموعه با انجام ماموریت ها و وظایف محوله از سوی مدیریت عامل که از روی این طرح میباشد، موجبات موفقیت در جذب و وفادار سازی مشتریان را فراهم سازند .

**2-1 مرحله اول اجرائی**

 در مرحله اول میبایست زیر ساخت های مورد نیاز راه اندازی سایت خدمات رسانی تحت عنوان تخفیف گروهی آریل خریداری و راه اندازی شوند ، راه اندازی وبسایت خدمات رسانی مجموعه اساسی ترین مرحله ایجاد یک اقتصاد پلتفرم محور میباشد چرا که مردم برای باور و اعتماد به نماد الکترونیکی و ساماندهی وبسایت مراجعه کرده و بصورت کاملاً برخط استعلامات قانونی بودن فعالیت را از سرویس های موجود دولتی میگیرند، همچنین برای ارائه خدمات به مشتریان و فروشگاه ها میبایست یک سیستم جامع وجود داشته باشد تا هر کس طبق امور تعریف شده برای خوش رفتار کند بطور مثال فروشگاه میتواند از طریق وبسایت اقدام به افزودن اقلام جدید برای تخفیف کرده و مشتری میتواند از این تخفیفات استفاده نماید ؛ پس در مرحله اول این برنامه نیاز به طراحی و انتشار وبسایت با آدرس aryel.cc داریم .

**2-2 مرحله دوم اجرائی**

 بعد از راه اندازی ،تست و دیباگ سیستم آنلاین آریل میبایست در جهت جذب مشتریان اقدام به عقد قرارداد با فروشگاه ها و شرکت های خدماتی که خود دارای سبد مشتریان تعداد بالا هستند نمائیم همچنین با عقد قرارداد با ایشان میبایست فروشگاه ها و مراکز خدماتی را ملزم به نسب اقلام تبلیغی آریل در محل ارائه خدمات خود بگردانیم ، حتی المقدور در صورتی که مجموعه ها دارای بانک های اطلاعاتی از مشتریانشان بودند این بانک های اطلاعاتی از ایشان دریافت و پیوستن فروشگاه به مجموعه آریل از طریق پیام کوتاه به مشتریان اطلاع رسانی گردد، مضافاً فروشگاه ها ملزم به استفاده از تبلیغات آریل در صفحات شبکه های مجازی خود به ویژه اینستاگرام و تلگرام بگردند.

**2-3 مرحله سوم اجرائی**

 همزمان با عقد قرارداد با فروشگاه ها و مراکز خدماتی ، نیاز به ایجاد سبد مشتریان برای خود مجموعه مطرح است ، لذا در این مرحله مجموعه اقدام به عقد قرارداد با سازمان ها و موسسات مردم نهاد من جمله اداره کل تبلیغات اسلامی و زیر مجموعه ها ، شهرداری ، استانداری ، اداره ورزش و جوانان و ... میکند . برای اجرای این مرحله میبایست ادارات و مجموعه ها را ملزم به ارائه لیست ها برای تبلیغات همچنین ترغیب برای برگزاری جلسات با مدیران ارشد و نمایندگان موسسات بنمائیم ، همچنین در قرارداد باید این نکات ذکر شوند که ادارات ملزم به نصب و نشر تبلیغات در فضاهای میدانی و مجازی خود هستند .

**2-4 مرحله چهارم اجرائی**

 با شروع جذب مشتری برای سیستم و فعال شدن جزء به جزء بخش های سیستم ، در این مرحله نیاز به تبلیغات و دعوت عمومی در جهت استفاده عموم مردم میباشیم ، استفاده از رسانه های برخط همچون باریش نیوز ، و همچنین تبلیغات میدانی و نسب پوستر و بنر در سطج شهر در اولویت تبلیغاتی مجموعه میباشد، هچنین قبل از شروع تبلیغات کلان شهری میبایست تیم تولید محتوای حرفه ای در جهت ایجاد و اجرای استراتژی های بازاریابی راه اندازی گردد ، هر مجموعه ای برای رسیدن به موفقیت نیاز به بخش تولید محتوا و بازاریابی حرفه ای دارد .

**2-5 مرحله پنجم اجرائی**

 مشتریان جذب شده نیاز به وفادار شدن دارند ، در این مرحله از فعالیت بعد از جذب 3000 نفر مخاطب فعال در سیستم ، نیاز به تحلیل اطلاعات و نیاز های مشتریان از روی سوابق عملکردی ایشان در سیستم خواهیم داشت ، بعد از بررسی دقیق نیاز ها و مطالبات مشتریان ، بخش های جدید و قرارداد های جدید برای وفادار سازی مشتری در سیستم راه اندازی خواهد شد ، همچنین در این مرحله بدلیل اینکه پایه مشتریان روزانه مشخص شده است ، در صورتی که مشتریان فعال روزانه و هفتگی بیشتر از 500 نفر بوده و تعداد فاکتورهای ثبت شده در سیستم بیشتر از 1000 عدد باشد مجموعه اقدام به انتشار وب اپلیکیشن هایبریدی خود خواهد نمود ، تمامی امکانات موجود در وبسایت در اپلیکیشن موجود خواهد بود .

**2-6 مرحله ششم اجرائی**

 همانطور که مستحضرید امروزه تمامی کسب و کار های موفق برای جذب بیشتر مشتری و همچنین اعتماد سازی بیشتر برای مشتریان قبلی اقدام به راه اندازی صفحات مجازی در بستر شبکه های اجتماعی بویژه اینستاگرام مینایند ، مجموعه آریل نیز در این مرحله اقدام به راه اندازی این صفحات در شبکه های اجتماعی 52 گانه خواهد نمود ، همچنین فعالیت کنداکتوری و مرتب در این سیستم ها موجب افزایش روز افزون مشتری در سیستم شده و این پلتفرم ها بعنوان یک صفحه فعال مجموعه ما را بدون هزینه تبلیغات خواهند نمود .

**2-7 مرحله نهایی بخش اول**

ایجاد واحد پشتیبانی همواره در سیستم های موفق نیاز شده و میبایست بخش پشتیبانی برخط و همچنین تلفنی را در سیستم جای گذاری نمائیم ، در این مرحله با توجه به سبد مشتریان مجموعه اقدام به راه اندازی بخش پشتیبانی برای رفع ابهامات و مشکلات فروشگاه ها و مشتریان خواهد نمود .

**سخن آخر**

برنامه های ذکر شده در مراحل هفت گانه فقط برای 6 ماهه اول فعالیت میباشند و برنامه دوم و سوم برای بلوغ های آتی طبق نیاز مشتریان و تحلیل متخصصان تدوین خواهد شد ، امید است با اتکاء به قدرت لایذال الهی در این مهم موفق و پیروز باشیم .

 محمدرضا سبزیکار مجد

 03/06/1401