راهنمای کاربری

# راهنمای فروشگاه آنلاین

فروشگاه خود را راه بیندازید و اداره کنید: طرح‌های کارت، ویترین فروشگاه، محصولات، تنوع‌ها، موجودی و انبارها، ارسال، سفارش‌ها، کوپن‌ها، پروموشن‌ها، تنظیمات و چک‌لیست افتتاح.

چهارشنبه، ۲۷ آبان ۱۴۰۵

# فهرست مطالب


## ۱. شروع کار با کاردینکس فروشگاه

- نسخه‌ی فروشگاه چیست؟
- این نسخه چطور فعال می‌شود؟
- در داشبورد شما چه تغییری می‌کند؟
- چک‌لیست راه‌اندازی
- راه‌اندازی در ۷ قدم
- همه‌چیز کجاست؟

## ۲. شروع کار با فروشگاه آنلاین

- این بخش به چه کار می‌آید؟
- مشتری چطور خرید می‌کند؟
- پیش‌نیازها
- نقشه‌ی منوها
- راه‌اندازی در ۸ قدم
- کار با گوشی
- الگوهای مشترک همه‌ی صفحه‌ها

## ۳. نمای کلی

- صفحه‌ی نمای کلی چه نشان می‌دهد؟
- کاشی‌های آمار
- نمودار نمای کلی فروش
- نمودار وضعیت سفارش
- سفارش‌های اخیر
- محصولات برتر
- عملیات سریع

## ۴. طرح‌های کارت برای فروشگاه‌ها

- دو طرح برای فروختن
- مشتری‌ها چه می‌بینند؟
- وضعیت باز / بسته
- نوار اقدام‌ها
- تغییر طرح
- رنگ‌ها

## ۵. ویترین فروشگاه شما

- کارت شما از داده‌های فروشگاهتان کار می‌کند
- برچسب پیشنهاد

- برچسب ارسال
- نوار محصولات
- صادق بمانید

### ۶. دسته‌بندی‌ها

- دسته‌ها چه نقشی دارند؟
- صفحه‌ی فهرست دسته‌ها
- ساختن و ویرایش دسته
- غیرفعال کردن یا حذف؟
- نکته‌ها

### ۷. محصولات

- انواع محصول
- صفحه‌ی فهرست محصولات
- فرم محصول
- صفحه‌ی محصول
- تنوع‌ها
- غیرفعال کردن یا حذف؟

### ۸. انبارها و موجودی

- موجودی چطور کار می‌کند؟
- انبارها
- صفحه‌ی موجودی
- افزودن موجودی
- تغییر تعداد

### ۹. ارسال

- ارسال چطور کار می‌کند؟
- منطقه‌های ارسال
- روش‌های ارسال
- نمونه‌ی چیدمان برای یک فروشگاه ایرانی

### ۱۰. سفارش‌ها

- چرخه‌ی یک سفارش
- صفحه‌ی فهرست سفارش‌ها
- صفحه‌ی جزئیات سفارش
- تغییر وضعیت
- فاکتور آنلاین
- اطلاع‌رسانی‌های خودکار
- خروجی CSV

## ۱۱. کوپن‌ها

- کوپن چیست؟
- صفحه‌ی کوپن‌ها
- ساختن و ویرایش کوپن
- حذف کوپن

## ۱۲. پروموشن‌ها

- پروموشن چیست؟
- صفحه‌ی پروموشن‌ها
- ساختن و ویرایش پروموشن
- پروموشن، کوپن یا قیمت مقایسه؟

## ۱۳. نظرات خریداران

- نظرها از کجا می‌آیند؟
- نمایش امتیازها در فروشگاه
- صفحه‌ی نظرات
- یک نظر
- پاسخ به نظر منفی

## ۱۴. تنظیمات فروشگاه

- صفحه‌ی فهرست تنظیمات
- صفحه‌ی تنظیمات یک فروشگاه
- عمومی
- مالیات
- سفارش‌ها
- کوپن‌ها
- اعلان‌ها
- نمایش

## ۱۵. رشد کسب‌وکار

- پیشنهادهای رشد در صفحه‌ی اصلی
- فروشگاه افزونه‌ها برای فروشگاه‌ها
- باشگاهی برای خریداران همیشگی
- فروشگاه‌هایی که نوبت هم می‌گیرند

## ۱۶. چک‌لیست افتتاح، سناریوهای آماده و پرسش‌های رایج

- پیش از روز شروع
- سناریوهای آماده
- پرسش‌های رایج

- واژه‌نامه

## ۱۷. سناریوهای آماده، پرسش‌های رایج و واژه‌نامه

- سناریوهای آماده: «می‌خواهم…»
- پرسش‌های رایج و رفع مشکل
- واژه‌نامه

# 🚀 شروع کار با کاردینکس فروشگاه

نسخه‌ی فروشگاه چیست، چطور فعال می‌شود، چه چیزی در داشبورد شما تغییر می‌کند و پنج قدم تا اولین فروش.

## نسخه‌ی فروشگاه چیست؟

کاردینکس در قالب **نسخه‌های صنفی** ارائه می‌شود: همان سامانه، چیده‌شده برای یک نوع کسب‌وکار. نسخه‌ی **فروشگاه** برای بوتیک و فروشگاه هدیه، سوپرمارکت، فروشگاه لوازم خانگی و دیجیتال و هر کسی که کالا می‌فروشد ساخته شده است:

- **کارت** شما ویترین فروشگاهتان است: باز یا بسته، پیشنهاد روز، ارسال، و محصولاتتان با یک لمس؛
- **داشبورد** شما فروشگاه را جلو می‌آورد و ابزارهایی را که فروشگاه لازم ندارد پنهان می‌کند؛
- یک **چک‌لیست راه‌اندازی** در صفحه‌ی اصلی داشبورد، شما را تا اولین فروش همراهی می‌کند.

فصل‌های نخست این راهنما توضیح می‌دهند نسخه‌ی فروشگاه چه ویژگی‌هایی دارد. پس از آن خودِ فروشگاه (دسته‌ها، محصولات، موجودی، ارسال، سفارش‌ها، کوپن‌ها، پروموشن‌ها، نظرات، تنظیمات) می‌آید و از شروع کار با فروشگاه آنلاین آغاز می‌شود.

## این نسخه چطور فعال می‌شود؟

| راه | چه اتفاقی می‌افتد |
| --- | --- |
| **ثبت‌نام به‌عنوان فروشگاه** | وقتی حساب خود را کسب‌وکاری می‌کنید و صنف فروشگاه را برمی‌گزینید، این نسخه روشن می‌شود. |
| **از صفحه‌ی فروشگاه‌ها** | صفحه‌ی «برای فروشگاه‌ها»ی سایت، ثبت‌نام را با صنف فروشگاه از پیش انتخاب‌شده شروع می‌کند. |
| **خرید بسته‌ی فروشگاه** | خرید بسته‌ی فروشگاه، حسابی را که هنوز نسخه‌ای ندارد به صنف فروشگاه می‌برد. |
| **درخواست از پشتیبانی** | مدیر سامانه هر زمان می‌تواند نسخه‌ی شما را عوض کند یا به داشبورد عمومی برگرداند. چیزی پاک نمی‌شود. |

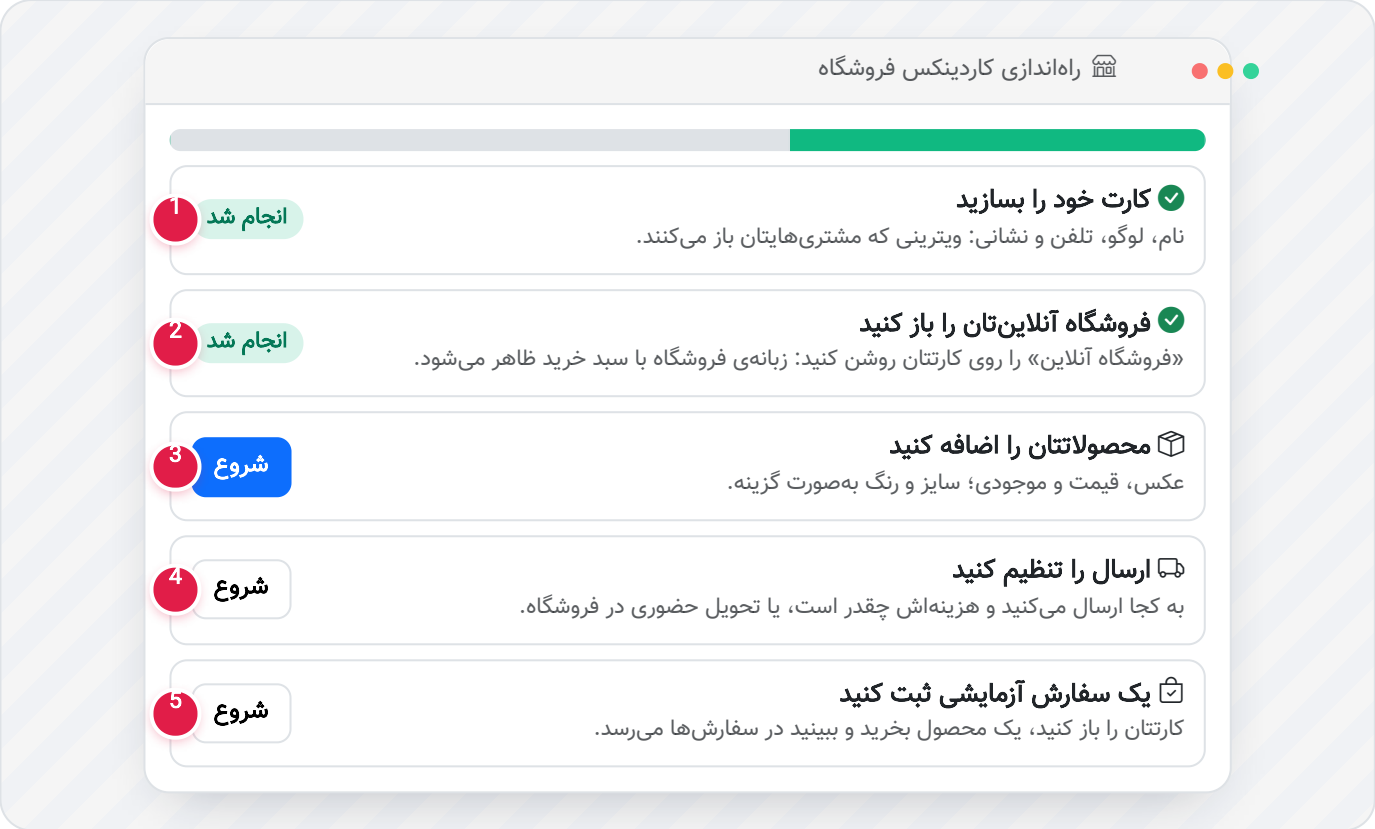
> **نکته**
>
> نسخه فقط داشبورد شما را می‌چیند. اینکه از چه چیزهایی می‌توانید استفاده کنید همچنان به **طرح اشتراک** شما بستگی دارد: قدم یا صفحه‌ای که به ماژولی خارج از طرح شما نیاز دارد، شما را به صفحه‌ی طرح‌ها می‌برد.

## در داشبورد شما چه تغییری می‌کند؟

| بخش | در نسخه‌ی فروشگاه |
| --- | --- |
| **ترتیب منو** | اول **فروشگاه**، بعد **امکانات کارت**، **مدیریت مشتریان**، **باشگاه مشتریان** و **بازاریابی**. |
| **ابزارهای پنهان** | نوبت‌دهی، بیماران، منوی غذا، فلش‌کارت، آزمون‌ها، تابلوی آگهی و استودیوی عکس پنهان‌اند. نوبت‌دهی اگر در طرح شما باشد برمی‌گردد (فروشگاهی که نوبت هم می‌گیرد). |
| **واژه‌ها** | به کارکنان **تیم** گفته می‌شود؛ مشتری همان **مشتریان** و سفارش همان **سفارش‌ها** می‌ماند. |
| **فروشگاه افزونه‌ها** | ماژول‌های مخصوص فروشگاه اول، زیر **مخصوص صنف شما**؛ همراه‌های خوب زیر **کسب‌وکارتان را گسترش دهید**؛ بقیه زیر **ماژول‌های بیشتر**. |
| **کارت‌های جدید** | کارت تازه با دسته‌ی خرده‌فروشی و طرح کارت بوتیک شروع می‌شود. |

## چک‌لیست راه‌اندازی

تا همه‌ی قدم‌ها انجام نشده، صفحه‌ی اصلی داشبورد یک چک‌لیست با درصد پیشرفت نشان می‌دهد. هر قدم صفحه‌ی درست را باز می‌کند؛ قدمی که به ماژولی خارج از طرح شما نیاز دارد، به‌جای آن **دیدن پلن‌ها** نشان می‌دهد.




| # | قدم | کِی انجام‌شده حساب می‌شود | کجا |
|---|---|---|---|
| ۱ | **کارت خود را بسازید** | یک کارت داشته باشید | کارت جدید |
| ۲ | **فروشگاه آنلاین‌تان را باز کنید** | روی یک کارت **فروشگاه آنلاین** روشن باشد | صفحه‌ی ویرایش کارت |
| ۳ | **محصولاتتان را اضافه کنید** | فروشگاه یک محصول داشته باشد | محصولات |
| ۴ | **ارسال را تنظیم کنید** | یک روش ارسال فعال باشد | ارسال |
| ۵ | **یک سفارش آزمایشی ثبت کنید** | اولین سفارش رسیده باشد | زبانه‌ی فروشگاه روی کارت شما |

**پیشنهاد**

صفحه‌های فروشگاه در داشبورد فقط وقتی باز می‌شوند که یک کارت فروش آنلاین داشته باشد. تا آن زمان، قدم‌های ۳ و ۴ به صفحه‌ی ویرایش کارت می‌روند تا اول **فروشگاه آنلاین** را روشن کنید.

وقتی هر پنج قدم انجام شد، چک‌لیست خودبه‌خود کنار می‌رود و ممکن است جای آن تا دو پیشنهاد رشد بیاید.

## راه‌اندازی در ۷ قدم

۱ **کارتتان را کامل کنید**: نام، لوگو، عکس کاور، تلفن، نشانی و **ساعات کاری** . ببینید طرح‌های کارت.

۲ **فروشگاه آنلاین را روشن کنید** در صفحه‌ی ویرایش کارت: یک زبانه‌ی فروشگاه با سبد خرید روی کارت شما می‌آید.

۳ **کاتالوگتان را بسازید**: دسته‌ها، سپس محصولات با عکس، قیمت و موجودی. بهترین محصولاتتان را **ویژه** کنید: صفحه‌ی اول کارت با آن‌ها باز می‌شود.

۴ **ارسال را تنظیم کنید** در ارسال: محدوده‌ها، روش‌ها و اگر دارید **آستانه ارسال رایگان** .

۵ **یک پیشنهاد شروع کنید** در پروموشن‌ها اگر دارید: کارت آن را در نوار ویترین نشان می‌دهد.

۶ **یک سفارش آزمایشی ثبت کنید** از روی کارت و آن را در سفارش‌ها پیگیری کنید.

۷ **چک‌لیست افتتاح را مرور کنید** پیش از اولین مشتری‌های واقعی.

## همه‌چیز کجاست؟

| فصل | چه چیزی را توضیح می‌دهد |
|---|---|
| **طرح‌های کارت** | بوتیک و بازار، آنچه بازدیدکننده می‌بیند، تغییر طرح |
| **ویترین فروشگاه شما** | کدام تنظیمات داشبورد، نوار ویترین و محصولات منتخب کارت را پر می‌کنند |
| **رشد کسب‌وکار** | پیشنهادهای رشد، فروشگاه افزونه‌ها، باشگاه مشتریان، فروشگاه‌های ترکیبی |
| **چک‌لیست افتتاح و پرسش‌های رایج** | بررسی‌های پیش از شروع، سناریوها، پاسخ‌ها، واژه‌نامه |
| **راهنمای فروشگاه آنلاین** | همه‌ی صفحه‌های داشبورد فروشگاه با جزئیات |

فصل 2

# شروع کار با فروشگاه آنلاین

فروشگاه آنلاین چه می‌کند، مشتری چطور خرید می‌کند، چه پیش‌نیازی دارد و از کجا شروع کنیم.

## این بخش به چه کار می‌آید؟

با بخش **فروشگاه/تجارت الکترونیک** داشبورد، کارت دیجیتال شما به یک **فروشگاه اینترنتی کامل** تبدیل می‌شود؛ مناسب پوشاک، لوازم خانگی، کتاب، لوازم آرایشی، محصولات دست‌ساز، فایل‌های دیجیتال و هر کالایی که ارسال می‌شود:

- **محصولات** را با تصویر، قیمت، دسته و در صورت نیاز **تنوع** (مثلاً سایز و رنگ) تعریف می‌کنید.
- **موجودی** هر محصول را در یک یا چند **انبار** نگه می‌دارید؛ با هر سفارش خودکار کم می‌شود و با لغو سفارش برمی‌گردد.
- **روش‌های ارسال** (هزینه‌ی ثابت، رایگان یا وزنی) و **منطقه‌های ارسال** (کشورهایی که به آن‌ها می‌فرستید) را خودتان تعیین می‌کنید.
- با **کوپن** (کد تخفیف) و **پروموشن** (تخفیف خودکار یا ارسال رایگان) فروش را بالا می‌برید.
- سفارش‌ها را از «در انتظار پرداخت» تا «تحویل داده شده» دنبال می‌کنید؛ مشتری ایمیل، پیامک و فاکتور آنلاین دریافت می‌کند.
- خریدارانی که سفارششان تحویل شده، برای محصولات امتیاز و نظر می‌گذارند.

## مشتری چطور خرید می‌کند؟

۱ **فروشگاه را باز می‌کند**: بخش فروشگاه روی کارت شما (با لینک یا اسکن QR). محصولات کارت‌های عمومی در بازارچه‌ی محصولات سایت هم دیده می‌شوند.

۲ **محصول را انتخاب می‌کند**: دسته‌ها را مرور یا جستجو می‌کند، پنجره‌ی محصول را باز می‌کند و اگر محصول تنوع دارد، تنوع دلخواه را برمی‌گزیند.

۳ **سبد خرید را کامل می‌کند**: تعداد را تنظیم می‌کند و در صورت داشتن کد، **کد تخفیف** را وارد می‌کند. پروموشن‌های فعال خودکار کم می‌شوند.

۴ **اطلاعات مشتری** را پر می‌کند: نام، ایمیل یا تلفن، نشانی، کشور و **روش ارسال**.

۵ **سفارش را مرور می‌کند** و با یک **کد تأیید** (پیامک یا ایمیل) آن را ثبت می‌کند.

۶ **«سفارش تأیید شد!»** : اگر پرداخت آنلاین برای کسب‌وکار شما فعال باشد، لینک پرداخت می‌گیرد؛ وگرنه هنگام تحویل پرداخت می‌کند. **مشاهده رسید** فاکتور آنلاین را باز می‌کند.

**نکته**

همه‌ی مبالغ (قیمت، تخفیف، مالیات، هزینه‌ی ارسال) در سرور حساب می‌شوند؛ اگر قیمتی در فاصله‌ی مرور تا ثبت عوض شود، مشتری پیش از ثبت سفارش خبردار می‌شود.

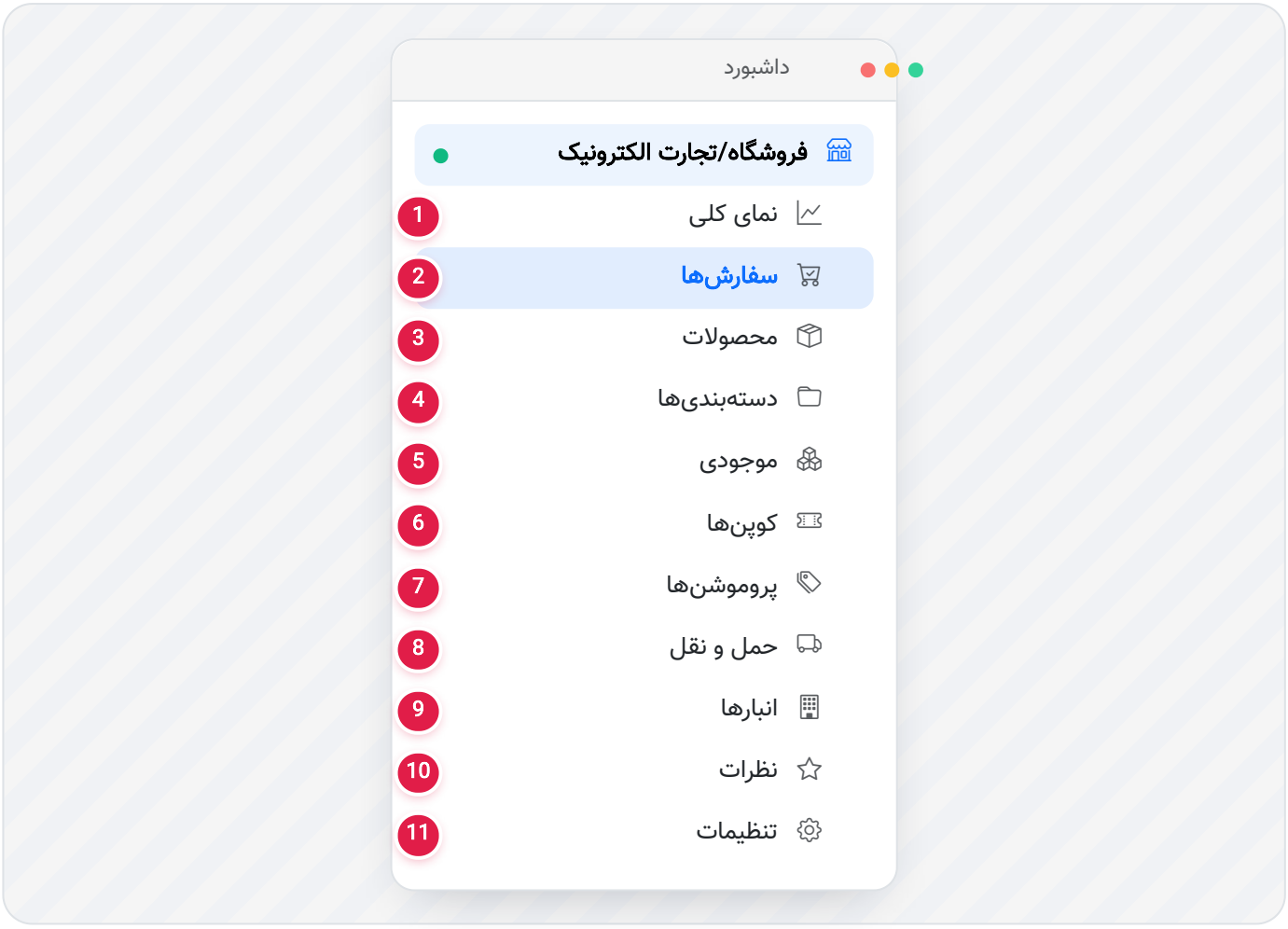
## پیش‌نیازها

| پیش‌نیاز | توضیح |
| --- | --- |
| **اشتراک مناسب** | امکان فروشگاه باید در طرح شما باشد؛ بدون آن، منوی **فروشگاه/تجارت الکترونیک** در نوار کناری نمایش داده نمی‌شود. |
| **روشن بودن «فروشگاه آنلاین» روی کارت** | در ویرایش کارت، کلید **فروشگاه آنلاین** را روشن کنید. تا هیچ کارتی فروشگاه نداشته باشد، صفحه‌های فروشگاه باز نمی‌شوند. |
| **دست‌کم یک دسته** | هر محصول باید در یک دسته باشد. |
| **یک انبار** | برای محصولاتی که موجودی‌شان پیگیری می‌شود. |

**پیشنهاد**

نقطه‌ی سبز کنار **فروشگاه/تجارت الکترونیک** در نوار کناری یعنی دست‌کم یکی از کارت‌های شما فروشگاه فعال دارد.

# نقشه‌ی منوها


داشبورد
فروشگاه/تجارت الکترونیک
1
نمای کلی
2
سفارش‌ها
3
محصولات
4
دسته‌بندی‌ها
5
موجودی
6
کوپن‌ها
7
پروموشن‌ها
8
حمل و نقل
9
انبارها
10
نظرات
11
تنظیمات

| # | منو | کاربرد | فصل راهنما |
|---|---|---|---|
| ۱ | **نمای کلی** | درآمد، سفارش‌ها، نمودار فروش، محصولات پرفروش | نمای کلی |
| ۲ | **سفارش‌ها** | پیگیری سفارش از پرداخت تا تحویل، فاکتور، خروجی | سفارش‌ها |
| ۳ | **محصولات** | محصولات، تنوع‌ها، قیمت و تصویر | محصولات |
| ۴ | **دسته‌بندی‌ها** | دسته‌بندی چندسطحی محصولات | دسته‌بندی‌ها |
| ۵ | **موجودی** | موجودی هر محصول در هر انبار | انبارها و موجودی |
| ۶ | **کوپن‌ها** | کدهای تخفیفی که مشتری وارد می‌کند | کوپن‌ها |
| ۷ | **پروموشن‌ها** | تخفیف خودکار و ارسال رایگان | پروموشن‌ها |
| ۸ | **حمل و نقل** | منطقه‌ها و روش‌های ارسال | ارسال |
| ۹ | **انبارها** | مکان‌های نگهداری کالا | انبارها و موجودی |
| ۱۰ | **نظرات** | امتیاز و نظر خریداران | نظرات خریداران |
| ۱۱ | **تنظیمات** | مالیات، سفارش، کوپن، اعلان‌ها و نمایش | تنظیمات |

## راه‌اندازی در ۸ قدم

این ترتیب کمترین دوباره‌کاری را دارد:

۱. **تنظیمات را کامل کنید**: در تنظیمات نام فروشگاه، مالیات، حداقل مبلغ سفارش و اعلان‌ها را تعیین کنید.

۲. **یک انبار بسازید**: در انبارها انبار اصلی را با تیک **اصلی** ثبت کنید.

۳. **ارسال را تعریف کنید**: در ارسال یک منطقه (کشورهایی که به آن‌ها می‌فرستید) و دست‌کم یک روش ارسال بسازید.

۴. **دسته‌ها را بسازید**: در دسته‌بندی‌ها دسته‌های اصلی و در صورت نیاز زیردسته‌ها را اضافه کنید.

۵. **محصولات را اضافه کنید**: در محصولات هر محصول را با تصویر، قیمت و دسته ثبت کنید؛ برای محصولات چندگزینه‌ای تنوع‌ها را بسازید.

۶. **موجودی بدهید**: از صفحه‌ی محصول یا افزودن موجودی تعداد هر محصول را در انبار ثبت کنید.

۷. **یک خرید آزمایشی انجام دهید**: کارت خود را باز کنید و مثل یک مشتری سفارش بدهید.

۸. **سفارش را دنبال کنید**: در سفارش‌ها آن را تا **تحویل داده شده** پیش ببرید تا با چرخه‌ی کار آشنا شوید.

## کار با گوشی

- نوار کناری در گوشی به یک **کشوی منو** تبدیل می‌شود که با دکمه‌ی منو در بالای صفحه باز می‌شود؛ پایین صفحه هم یک **نوار زبانه‌ای** برای رسیدن سریع به بخش‌های اصلی داشبورد هست.
- جدول‌های عریض (سفارش‌ها، موجودی…) درون کادر خودشان به‌صورت افقی اسکرول می‌شوند و بقیه‌ی صفحه ثابت می‌ماند.
- منوی بخش‌های صفحه‌ی تنظیمات در گوشی بالای فرم قرار می‌گیرد.

## الگوهای مشترک همه‌ی صفحه‌ها

- **انتخاب فروشگاه**: اگر بیش از یک کارت با فروشگاه فعال دارید، بالای صفحه‌ها یک منوی کشویی `فروشگاه` هست. سفارش‌ها، موجودی، کوپن‌ها، پروموشن‌ها، ارسال و انبارها همیشه مال فروشگاهی هستند که آنجا انتخاب شده و این انتخاب در صفحه‌های بعدی هم حفظ می‌شود.
- **فیلتر** `کارت` : در فهرست محصولات و دسته‌بندی‌ها، به‌جای منوی بالا، محصولات همه‌ی فروشگاه‌ها با هم نمایش داده می‌شوند و این فیلتر آن‌ها را جدا می‌کند.
- **فیلترها**: گزینه‌ها را انتخاب کنید و دکمه‌ی `فیلتر` را بزنید؛ نشانی صفحه هم عوض می‌شود و می‌توانید همان نمای فیلترشده را نشانک کنید.
- **حذف امن**: حذف محصول، دسته، کوپن و انبار پیش از انجام توضیح می‌دهد چه چیزی از بین می‌رود؛ در صفحه‌های حذف باید کلمه‌ی DELETE را تایپ کنید. در بیشتر موارد گزینه‌ی امن‌تر «غیرفعال کردن» است.

فصل 3

# نمای کلی

داشبورد اصلی فروشگاه؛ درآمد، سفارش‌ها، نمودار فروش، وضعیت سفارش‌ها و محصولات پرفروش در یک نگاه.

## صفحه‌ی نمای کلی چه نشان می‌دهد؟

منوی **نمای کلی** صفحه‌ی **داشبورد فروشگاه** را باز می‌کند؛ جایی که هر روز سر می‌زنید تا ببینید فروش چطور است و چه سفارش‌هایی منتظرند. بالای صفحه دو دکمه‌ی میانبر هست: **افزودن محصول** و **مشاهده سفارش‌ها**.

اگر بیش از یک فروشگاه دارید، همه‌ی اعداد این صفحه مال فروشگاهی است که در منوی **فروشگاه** بالای صفحه انتخاب کرده‌اید.

## کاشی‌های آمار

| کاشی | چه می‌گوید | نکته |
|---|---|---|
| **کل درآمد** | جمع مبلغ سفارش‌های **تحویل داده شده** از ابتدا (**همه زمان‌ها**) | سفارشی که هنوز تحویل نشده یا لغو شده، در درآمد حساب نمی‌شود. |
| **کل سفارش‌ها** | تعداد همه‌ی سفارش‌ها، با هر وضعیتی | زیر عدد، تعداد سفارش‌های امروز آمده است. «امروز» بر اساس منطقه‌ی زمانی حساب شماست. |
| **محصولات فعال** | محصولات فعال و حذف‌نشده | زیر عدد، تعداد ردیف‌های موجودی‌ای که به آستانه‌ی «موجودی کم» یا کمتر رسیده‌اند. |
| **میانگین امتیاز** | میانگین امتیاز نظرهای منتشرشده | زیر عدد، تعداد کل نظرها. |

**مهم**

درآمد و «تعداد فروخته‌شده» فقط از سفارش‌های **تحویل داده شده** ساخته می‌شوند. پس از تحویل هر سفارش، وضعیت آن را حتماً به **تحویل داده شده** برسانید (فصل سفارش‌ها).

## نمودار نمای کلی فروش

نمودار، **درآمد** و **تعداد سفارش‌ها** را روزبه‌روز نشان می‌دهد. با منوی کنار عنوان، بازه را عوض کنید: **۷ روز** ، **۳۰ روز** یا **۹۰ روز** . در این نمودار سفارش‌های **ارسال شده** و **تحویل داده شده** حساب می‌شوند و تاریخ‌ها با تقویم و زبان شما نمایش داده می‌شوند.

## نمودار وضعیت سفارش

یک نمودار دایره‌ای که سهم هر وضعیت را نشان می‌دهد: **در انتظار پرداخت** ، **تأیید شده** ، **در حال پردازش** ، **ارسال شده** ، **تحویل داده شده** ، **لغو شده** ، **بازپرداخت شده** و **مرجوع شده** . فقط وضعیت‌هایی که دست‌کم یک سفارش دارند نمایش داده می‌شوند.

## سفارش‌های اخیر

ده سفارش آخر با شماره، ایمیل مشتری، مبلغ، وضعیت و تاریخ. دکمه‌ی چشم هر ردیف جزئیات سفارش را باز می‌کند و **مشاهده همه** شما را به فهرست کامل سفارش‌ها می‌برد. اگر هنوز سفارشی نرسیده، پیام **هنوز سفارشی وجود ندارد** را می‌بینید.

## محصولات برتر

پنج محصولی که بیشترین تعداد را در سفارش‌های تحویل‌شده فروخته‌اند؛ با تصویر، تعداد فروش، قیمت و وضعیت موجودی ( **در انبار** یا **اتمام موجودی** ). تا اولین سفارش تحویل نشود، پیام **هنوز محصولی فروخته نشده** نمایش داده می‌شود.

## عملیات سریع

پایین صفحه دکمه‌های میانبر هست: **افزودن محصول** ، **افزودن دسته‌بندی** ، **ایجاد کوپن** ، **مدیریت سفارش‌ها** ، **موجودی** و **تنظیمات** .

> **پیشنهاد**
>
> عدد «موجودی کم» زیر **محصولات فعال** را هر روز نگاه کنید؛ وقتی بزرگ‌تر از صفر است، به موجودی بروید و پیش از تمام شدن کالا آن را شارژ کنید.

فصل 4

# طرح‌های کارت برای فروشگاه‌ها

طرح‌های بوتیک و بازار، آنچه مشتری‌ها روی آن‌ها می‌بینند و چطور طرح را عوض کنید.

## دو طرح برای فروختن

کارت شما ویترین فروشگاهتان است: مردم آن را از اینستاگرام، کد QR روی کیسه‌ی خرید یا لینکی در پیام باز می‌کنند. نسخه‌ی فروشگاه دو طرح کارت برای همین لحظه دارد. هر دو همان بخش‌ها را نشان می‌دهند؛ فقط ظاهرشان فرق می‌کند.

| طرح | ظاهر | مناسب برای | عنوان نوار محصولات |
|---|---|---|---|
| **بوتیک** | مشکی جوهری و کرم با رنگ تأکیدی رزگلد، تیترهای سریف، عکس‌های بلند محصول | پوشاک، جواهر، آرایشی و هدیه | **ویژه** (یا **تازه‌های فروشگاه**) |
| **مارکت** | سبز تازه و زرد آفتابی، کاشی‌های گرد، عکس‌های مربعی | سوپرمارکت، لوازم خانه، دیجیتال و فروشگاه‌های روزمره | **منتخب امروز** |

کارت تازه‌ی یک حساب فروشگاهی با **بوتیک** شروع می‌شود؛ هر زمان بخواهید می‌توانید آن را عوض کنید (ببینید تغییر طرح).

## مشتری‌ها چه می‌بینند؟




| # | بخش | از کجا می‌آید |
|---|---|---|
| ۱ | **کاور** با لوگو، نام و شعار شما | لوگو، عکس کاور و شعار کارت |
| ۲ | **باز است / بسته است** | کارت **ساعات کاری** |
| ۳ | **برچسب‌های پیشنهاد و ارسال** | پروموشن در حال اجرا و روش‌های ارسال فعال شما (ویترین فروشگاه شما) |
| ۴ | **نوار اقدام‌ها**: خرید، تماس، مسیریابی | ویژگی‌های روشن کارت |
| ۵ | **نوار محصولات**: تا هشت محصول؛ لمس هر کدام، محصول را باز می‌کند | محصولات **ویژه**، وگرنه اولین محصولات به ترتیب نام |
| ۶ | **زبانه‌ها**: خانه، فروشگاه، نظرات، تماس... | ویژگی‌های روشن کارت |

روی گوشی، کارت تمام صفحه را می‌گیرد. از تبلت به بالا یک وب‌سایت می‌شود: نوار بالا با نام شما و دکمه‌ی **خرید کنید**، کاور پهن، زبانه‌ها به‌صورت نوار چسبان و اطلاعات تماس کنار هر زبانه.

## وضعیت باز / بسته

| مشتری می‌بیند | کِی |
|---|---|
| **باز است** | ساعت فعلی داخل ساعت کاری امروز است |
| **بسته است** + **هنوز می‌توانید آنلاین سفارش دهید** | بیرون از ساعت کاری، و کارت فروش آنلاین دارد |
| **هیچ‌چیز** | کارت ساعت کاری ندارد |

## نوار اقدام‌ها

| دکمه | کِی دیده می‌شود | چه چیزی باز می‌کند |
|---|---|---|
| **خرید کنید** | **فروشگاه آنلاین** روشن باشد | زبانه‌ی فروشگاه |
| **تماس** | کارت شماره‌ی تلفن داشته باشد | شماره‌گیر گوشی |
| **مسیریابی** | موقعیتی با نقطه‌ی نقشه یا لینک مسیریابی | نقشه، در زبانه‌ی تازه |

## تغییر طرح

کارت‌ها را باز کنید، سپس روی کارت **بیشتر** ← **طرح کارت** (یا **طرح کارت** در بالای صفحه‌ی ویرایش کارت).

| بخش صفحه | چه نشان می‌دهد |
|---|---|
| **مخصوص صنف شما** | **بوتیک** و **مارکت** |
| **طرح‌های دیگر** | **استاندارد** (کارت کلاسیک کاردینکس) و طرح‌هایی که برای همه‌ی صنف‌ها ساخته شده‌اند |
| **طرح فعلی** | نشانی روی طرحی که کارت الان استفاده می‌کند |

۱ **پیش‌نمایش را بزنید**: کارت خودتان با آن طرح در زبانه‌ی تازه باز می‌شود. فقط شما آن را می‌بینید و چیزی ذخیره نمی‌شود.

۲ **استفاده از این طرح را بزنید** روی طرحی که می‌پسندید. کارت همان لحظه عوض می‌شود؛ محتوا، لینک‌ها و کدهای QR همان می‌مانند.

طرح‌های صنف‌های دیگر (رستوران، مطب و...) به فروشگاه پیشنهاد نمی‌شوند. اگر کارت شما طرحی دارد که مخصوص شما ساخته شده، صفحه می‌گوید «این کارت از طرحی استفاده می‌کند که مخصوص شما ساخته شده است. برای تغییر آن با پشتیبانی تماس بگیرید.»

## رنگ‌ها

هر طرح رنگ‌های خودش را دارد که روی کاور، دکمه‌ها، نوار محصولات و زبانه‌ی فروشگاه با سبد خریدش به کار می‌رود. اگر رنگ اصلی خودتان را روی کارت تعیین کنید، طرح به‌جای رنگ تأکیدی خودش از **رنگ شما** استفاده می‌کند؛ با رنگ پیش‌فرض، رنگ تأکیدی طرح می‌ماند.

فصل 5

# ویترین فروشگاه شما

کدام تنظیمات داشبورد فروشگاه، نوار زیر کاور و محصولات منتخب صفحه‌ی اول کارت را پر می‌کنند و چطور آن‌ها را فروشنده نگه دارید.

## کارت شما از داده‌های فروشگاهتان کار می‌کند

ویترین را هیچ‌وقت دستی ویرایش نمی‌کنید. دو طرح فروشگاه، داشبورد فروشگاه شما را می‌خوانند و بهترینش را نشان می‌دهند:

| روی کارت | از کجا پر می‌شود | کجا تنظیمش کنید |
|---|---|---|
| **برچسب پیشنهاد** | پروموشن در حال اجرای شما | پروموشن‌ها |
| **برچسب ارسال** | روش‌های ارسال فعال شما | ارسال |
| **نوار محصولات** | محصولات ویژه، وگرنه اولین‌ها به ترتیب نام | محصولات |
| **نشان‌های روی محصول** | موجودی و قیمت مقایسه | فرم محصول |

## برچسب پیشنهاد

وقتی یک پروموشن **در حال اجراست**، نامش به‌صورت برچسبی زیر کاور می‌آید؛ لمسش زبانه‌ی فروشگاه را باز می‌کند. پروموشن وقتی در حال اجراست که:

- **فعال** روشن باشد؛
- اکنون بین **تاریخ شروع** و **تاریخ پایان** آن باشد؛
- به **محدودیت استفاده** آن نرسیده باشد (۰ = نامحدود).

اگر چند پروموشن هم‌زمان اجرا شوند، برچسب آن را نشان می‌دهد که **اولویت** بالاتری دارد (در تساوی، آنکه دیرتر شروع شده).

> **پیشنهاد**
>
> به پروموشن‌ها نام‌های کوتاهی بدهید که مشتری با یک نگاه بفهمد: «حراج تابستانه ۲۰٪»، «ارسال رایگان این هفته».
> برچسب فقط نام را نشان می‌دهد. همه‌ی فیلدها: پروموشن‌ها.

## برچسب ارسال

| برچسب | کِی |
| --- | --- |
| **ارسال به در منزل** | دست‌کم یک روش ارسال **فعال** باشد |
| **«ارسال رایگان از» + مبلغ** | یک روش فعال **آستانه ارسال رایگان** داشته باشد؛ کمترینش نشان داده می‌شود |
| **بدون برچسب** | هیچ روش ارسال فعالی نیست (فقط تحویل حضوری، یا ارسال هنوز تنظیم نشده) |

جزئیات محدوده‌ها، روش‌ها و آستانه‌ها: ارسال.

## نوار محصولات

زبانه‌ی خانه با حداکثر هشت محصول باز می‌شود: عکس، نام و قیمت.

| چه نشان می‌دهد | کِی |
| --- | --- |
| **محصولاتی که ویژه کرده‌اید** | دست‌کم یک محصول ویژه باشد |
| **هشت محصول اول به ترتیب نام** | هیچ محصولی ویژه نباشد |

هر محصول آنچه مشتری برای تصمیم لازم دارد را نشان می‌دهد:

| روی محصول | کِی |
| --- | --- |
| **نشان ناموجود، کم‌رنگ** | محصول الان قابل خرید نیست |
| **نشان «٪ تخفیف» و قیمت قبلی خط‌خورده** | محصول **قیمت مقایسه** بالاتر از قیمتش دارد |
| **«از» + کمترین قیمت** | محصول تنوع‌هایی با قیمت‌های مختلف دارد |

لمس هر محصول همان برگه‌ی محصول زبانه‌ی فروشگاه را باز می‌کند تا مشتری همان لحظه آن را به سبد اضافه کند.

> **پیشنهاد**
>
> شش تا هشت محصول با عکس خوب و موجودی را ویژه کنید و با فصل‌ها عوضشان کنید: این نوار اولین چیزی است که مشتری می‌بیند.

## صادق بمانید

- پروموشن را با خاموش کردن یا تنظیم تاریخ پایانش تمام کنید: برچسب همان لحظه می‌رود.
- وقتی ارسال را متوقف می‌کنید، روش‌های ارسال را خاموش کنید تا برچسب ارسال برود.
- موجودی را درست نگه دارید: محصول ویژه‌ای که تمام شده همچنان با نشان **ناموجود** دیده می‌شود. اگر دیگر نمی‌آید، از حالت ویژه خارجش کنید.

فصل 6

# دسته‌بندی‌ها

درخت دسته‌ها و زیردسته‌های فروشگاه؛ ساختن، مرتب کردن، غیرفعال کردن و حذف امن.

## دسته‌ها چه نقشی دارند؟

دسته‌ها ویترین فروشگاه شما هستند: مشتری در بخش فروشگاه کارت ابتدا **کاشی دسته‌های اصلی** را می‌بیند و با زدن هر کدام به زیردسته‌ها و محصولات آن می‌رسد. هر محصول **دست‌کم در یک دسته** است و می‌تواند در چند دسته باشد.

دسته‌ها **چندسطحی** هستند: «پوشاک ← مردانه ← پیراهن». تعداد سطح محدودیتی ندارد، ولی دو یا سه سطح برای مشتری راحت‌تر است.




**نکته**

در فروشگاه، کاشی یک دسته‌ی اصلی فقط وقتی نمایش داده می‌شود که خودش یا زیردسته‌هایش دست‌کم یک محصول فعال داشته باشند. دسته‌ی خالی برای مشتری پنهان می‌ماند.

## صفحه‌ی فهرست دسته‌ها

**فروشگاه/تجارت الکترونیک** ← **دسته‌بندی‌ها** صفحه‌ی **دسته‌بندی محصولات** را باز می‌کند.

- **سلسله مراتب دسته‌بندی** : درخت دسته‌ها، با تعداد کل دسته‌ها و تعداد فعال‌ها.
- **باز کردن همه** و **جمع کردن همه** : همه‌ی شاخه‌های درخت را باز یا بسته کنید.
- **فیلتر کارت**: اگر چند فروشگاه دارید، با **همه کارت‌ها** یا نام یک کارت، دسته‌های همان فروشگاه را ببینید. کنار هر دسته‌ی اصلی نام کارتش هم آمده است.

هر ردیف شامل این‌هاست:

| بخش | توضیح |
| --- | --- |
| **تصویر و نام** | تصویر دسته (اگر گذاشته باشید) و نام آن. |
| **زیردسته** | نشان می‌دهد این دسته زیرمجموعه‌ی دسته‌ی دیگری است. |
| **غیرفعال** | دسته خاموش است و در فروشگاه دیده نمی‌شود. |
| **تعداد محصولات و ترتیب** | تعداد محصولات خود این دسته و عدد ترتیب نمایش آن. |

### دکمه‌های هر ردیف

| دکمه | کار |
| --- | --- |
| **مشاهده محصولات** | فهرست محصولات را فقط با محصولات همین دسته باز می‌کند. |
| **ویرایش** | فرم دسته را باز می‌کند. |
| **حذف** | پنجره‌ی تأیید حذف (پایین‌تر). |

## ساختن و ویرایش دسته

دکمه‌ی **افزودن دسته‌بندی** را بزنید. کنار فرم، **پیش‌نمایش زنده** نشان می‌دهد کاشی دسته چطور دیده می‌شود.

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **کارت** | فقط وقتی چند فروشگاه دارید: دسته در فروشگاه کدام کارت باشد. دسته‌ای که زیردسته یا محصول دارد را نمی‌توان به کارت دیگری برد. |
| **نام دسته‌بندی** | نامی که مشتری می‌بیند. |
| **دسته‌بندی والد** | برای ساختن زیردسته، دسته‌ی والد را انتخاب کنید؛ **(سطح بالا)** یعنی دسته‌ی اصلی. والد باید از همان کارت باشد و یک دسته نمی‌تواند زیرمجموعه‌ی خودش شود. |
| **آیکون** | آیکونی برای نمایش دسته. |
| **ترتیب نمایش** | **اعداد کوچکتر ابتدا نمایش داده می‌شوند** . دسته‌های هم‌عدد به ترتیب الفبا می‌آیند. |
| **توضیحات** | توضیح کوتاه دسته. |
| **تصویر دسته‌بندی** | تصویر کاشی دسته؛ پیشنهاد: ۴۰۰ × ۴۰۰ پیکسل، JPG یا PNG. |
| **دسته‌بندی فعال** | خاموش = دسته در فروشگاه نمایش داده نمی‌شود و در فرم محصول هم پیشنهاد نمی‌شود. |

## غیرفعال کردن یا حذف؟

| کار | چه می‌شود |
| --- | --- |
| **خاموش کردن دسته‌بندی فعال** | دسته از فروشگاه پنهان می‌شود؛ دسته، زیردسته‌ها و ارتباط محصولات با آن سر جایش می‌ماند و هر وقت بخواهید برمی‌گردد. |
| **حذف** | دسته **و همه‌ی زیردسته‌هایش** برای همیشه حذف می‌شوند. محصولات حذف نمی‌شوند، فقط از این دسته‌ها بیرون می‌آیند. |

**⚠ هشدار**

محصولی که تنها دسته‌اش حذف شده، دیگر دسته‌ای ندارد و از مسیر دسته‌ها پیدا نمی‌شود. پیش از حذف با **مشاهده محصولات** محصولات را ببینید و آن‌ها را به دسته‌ی دیگری ببرید. هنگام ویرایش بعدی چنین محصولی، فرم از شما می‌خواهد دست‌کم یک دسته برایش انتخاب کنید.

## نکته‌ها

- دسته‌ها را بر اساس **نگاه مشتری** بچینید («هدیه برای او»، «زیر ۵۰۰ هزار») نه فقط بر اساس انبار.
- برای دسته‌های اصلی تصویر بگذارید؛ کاشی‌های تصویردار بیشتر کلیک می‌خورند.
- یک محصول می‌تواند هم در «پیراهن» و هم در «حراج» باشد؛ لازم نیست آن را دو بار بسازید.

# محصولات

فهرست محصولات، فیلترها و کارهای گروهی، فرم محصول، تنوع‌ها، صفحه‌ی محصول و خروجی CSV.

## انواع محصول

هر محصول یکی از این چهار نوع است (**نوع محصول**):

| نوع | مناسب برای | قیمت و موجودی |
|---|---|---|
| **محصول ساده** | کالای تک‌مدل: یک کتاب، یک لیوان | قیمت و موجودی خود محصول. |
| **محصول قابل پیکربندی** | کالای چندگزینه‌ای: تی‌شرت در چند سایز و رنگ | هر **تنوع** قیمت و موجودی خودش را دارد؛ مشتری پیش از افزودن به سبد، تنوع را انتخاب می‌کند. |
| **بسته/کیت** | بسته‌ی چند کالا که با هم فروخته می‌شود | مثل محصول ساده: یک قیمت و یک موجودی. |
| **محصول دیجیتال** | فایل، کتاب الکترونیکی، دوره | بدون ارسال؛ اگر سبد فقط محصول دیجیتال داشته باشد، نشانی و روش ارسال پرسیده نمی‌شود. |




## صفحه‌ی فهرست محصولات

**فروشگاه/تجارت الکترونیک** ← **محصولات**. بالای صفحه **خروجی** و **افزودن محصول** است.

## فیلترها

| فیلتر | گزینه‌ها |
| --- | --- |
| **جستجو** | نام، کد محصول (SKU) یا متن توضیحات |
| **کارت** | فقط وقتی چند فروشگاه دارید: **همه کارت‌ها** یا یک کارت |
| **دسته‌بندی** | **همه دسته‌بندی‌ها** یا یک دسته |
| **وضعیت** | **همه وضعیت‌ها** ، **فعال** ، **غیرفعال** |
| **نوع** | **همه انواع** ، **ساده** ، **قابل پیکربندی** ، **دیجیتال** ، **بسته/کیت** |
| **موجودی** | **موجود** (بیش از ۱۰ عدد، یا موجودی‌اش پیگیری نمی‌شود)، **موجودی کم** (۱ تا ۱۰)، **ناموجود** |

پس از انتخاب، دکمه‌ی جستجو را بزنید. هر صفحه ۸ محصول نشان می‌دهد.

## ستون‌های جدول

| ستون | توضیح |
| --- | --- |
| **محصول** | تصویر، نام (لینک به صفحه‌ی محصول)، نوع، تعداد تنوع‌ها و ستاره برای محصول ویژه. |
| **کد محصول** | کد یکتای محصول. |
| **قیمت** | قیمت، قیمت خط‌خورده و درصد تخفیف؛ برای محصول چندگزینه‌ای بازه‌ی قیمت تنوع‌ها. |
| **موجودی** | موجودی آزاد در انبارهای فعال؛ **تمام** یعنی تمام شده و **نامشخص** یعنی موجودی پیگیری نمی‌شود. |
| **دسته‌بندی‌ها** | دو دسته‌ی اول و تعداد بقیه. |
| **فروش** | تعداد فروخته‌شده در سفارش‌های تحویل‌شده. |
| **عملیات** | **مشاهده** ، **ویرایش** ، **حذف** . |

## کارهای گروهی

با تیک ردیف‌ها (یا تیک سرستون برای همه) نواری با تعداد انتخاب‌شده‌ها ظاهر می‌شود: **فعال‌سازی** ، **غیرفعال‌سازی** یا **حذف** .

### خروجی

**خروجی** همان محصولاتی را که الان فیلتر کرده‌اید در یک فایل CSV می‌دهد (نام، کد، نوع، قیمت، قیمت مقایسه، موجودی، دسته‌ها، فعال بودن). فایل در اکسل با حروف فارسی درست باز می‌شود.

## فرم محصول

**افزودن محصول** یا **ویرایش** را بزنید. کنار فرم، **پیش‌نمایش زنده** کارت محصول را همان‌طور که مشتری می‌بیند نشان می‌دهد.

### اطلاعات پایه

| فیلد | توضیح |
|---|---|
| **کارت** | فقط وقتی چند فروشگاه دارید. با تغییر کارت، فهرست دسته‌ها هم عوض می‌شود. |
| **نوع محصول** | یکی از چهار نوع بالا. |
| **نام محصول** | نامی که مشتری می‌بیند. |
| **نامک (Slug)** | بخش انگلیسی نشانی محصول؛ خالی بگذارید تا از روی نام ساخته شود. |
| **کد محصول** | کد یکتای کالا؛ خودکار پر می‌شود و می‌توانید کد انبار خودتان را بگذارید. |
| **دسته‌بندی‌ها** | دست‌کم یک دسته (حداکثر ۵). **ایجاد دسته‌بندی جدید** فرم دسته را در زبانه‌ی تازه باز می‌کند. |
| **توضیح مختصر** | یکی دو جمله که زیر نام محصول در فهرست می‌آید. |
| **توضیحات کامل** | توضیح کامل در پنجره‌ی محصول. |

### قیمت‌گذاری

| فیلد | توضیح |
|---|---|
| **قیمت** | قیمت فروش. برای محصول چندگزینه‌ای قیمت هر تنوع جداگانه تعیین می‌شود. |
| **قیمت مقایسه** | قیمت پیش از تخفیف؛ باید بیشتر از قیمت باشد. مشتری آن را خط‌خورده با درصد تخفیف می‌بیند. |
| **قیمت تمام شده** | قیمت تمام‌شده برای خودتان؛ به مشتری نشان داده نمی‌شود. |

### موجودی و سفارش‌ها

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **پیگیری موجودی** | روشن = فروش به موجودی انبار وابسته است و با هر سفارش کم می‌شود. خاموش = بدون شمارش موجودی فروخته می‌شود (مناسب کالای سفارشی یا نامحدود). |
| **اجازه پیش‌سفارش** | روشن = حتی وقتی موجودی تمام شده، سفارش پذیرفته می‌شود (پیش‌سفارش). |
| **حداقل تعداد سفارش** / **حداکثر تعداد سفارش** | کمترین و بیشترین تعداد در هر سفارش؛ حداکثر نباید از حداقل کمتر باشد. |

### ابعاد حمل و نقل

**وزن (کیلوگرم)** ، **طول (سانتی‌متر)** ، **عرض (سانتی‌متر)** و **ارتفاع (سانتی‌متر)** . وزن برای روش‌های ارسال «بر اساس وزن» استفاده می‌شود (فصل ارسال).

### تصویر محصول و ویژگی‌های تنوع

- **تصویر محصول** : برای محصول تازه الزامی است؛ پیشنهاد: ۸۰۰ × ۸۰۰ پیکسل، JPG یا PNG.
- **ویژگی‌های تنوع** : فقط برای **محصول قابل پیکربندی** نمایش داده می‌شود و یادآوری می‌کند که پس از ذخیره، تنوع‌ها را در صفحه‌ی محصول اضافه کنید.

### کلیدها

| کلید | اثر |
| --- | --- |
| **فعال** | خاموش = محصول در فروشگاه نیست ولی در داشبورد می‌ماند. |
| **ویژه** | محصولات ویژه در فروشگاه جلوتر از بقیه نمایش داده می‌شوند. |
| **دیجیتال** | مثل نوع دیجیتال، ارسال لازم ندارد. |
| **مشمول مالیات** | مالیات تنظیمات روی این محصول حساب شود. |

**هشدار**

محصولی که **پیگیری موجودی** آن روشن است، تا وقتی برایش **موجودی** ثبت نکنید «ناموجود» است و مشتری نمی‌تواند آن را بخرد. بلافاصله پس از ساختن محصول، از صفحه‌ی محصول **افزودن موجودی** را بزنید (فصل انبارها و موجودی).

## صفحه‌ی محصول

روی نام محصول بزنید.

- **تصویرها و مشخصات**: نوع، وضعیت، ویژه بودن، قیمت، کد، دسته‌ها و توضیحات.
- **آمار محصول** : **کل فروش** (تعداد در سفارش‌های تحویل‌شده)، **موجود** (موجودی انبارهای فعال)، **میانگین امتیاز** و برای محصول چندگزینه‌ای **تنوع‌ها** .
- **عملیات سریع** : **افزودن تنوع** (فقط چندگزینه‌ای)، **افزودن موجودی** و **ویرایش محصول** .
- **موجودی** : ردیف‌های موجودی این محصول در هر انبار با **تعداد** ، **موجود** و وضعیت.
- **نظرات اخیر** : پنج نظر منتشرشده‌ی آخر.

## تنوع‌ها

برای **محصول قابل پیکربندی** ، در صفحه‌ی محصول **افزودن تنوع** را بزنید و برای هر گزینه (مثلاً «بزرگ – قرمز») یک تنوع بسازید:

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **نام تنوع** | نامی که مشتری روی دکمه‌ی انتخاب می‌بیند، مثل «بزرگ – قرمز» یا «۶۴ گیگ – مشکی». |
| **کد محصول** | کد یکتای همین تنوع. |
| **قیمت** | قیمت همین تنوع. |
| **قیمت مقایسه** | قیمت خط‌خورده‌ی تنوع؛ باید بیشتر از قیمت باشد. |
| **وزن (کیلوگرم)** | اگر با وزن محصول فرق دارد. |
| **ترتیب نمایش** | ترتیب دکمه‌ها در پنجره‌ی محصول. |
| **فایل دیجیتال** | فقط برای محصولات دیجیتال. |
| **فعال** | خاموش = این گزینه به مشتری پیشنهاد نمی‌شود. |
| **تنوع پیش‌فرض** | گزینه‌ای که پنجره‌ی محصول با آن باز می‌شود. |

پس از ساختن تنوع‌ها، برای **هر تنوع** موجودی ثبت کنید ( **افزودن موجودی** ).

## غیرفعال کردن یا حذف؟

| کار | چه می‌شود |
| --- | --- |
| **غیرفعال‌سازی** | محصول از فروشگاه برداشته می‌شود؛ همه‌ی اطلاعات، موجودی و نظرها می‌ماند. |
| **حذف** | محصول و تنوع‌هایش از فروشگاه و فهرست‌های داشبورد حذف می‌شوند. سفارش‌های گذشته نام و قیمت آن را نگه می‌دارند. |

**پیشنهاد**

برای کالایی که موقتاً نیست، به‌جای حذف آن را **غیرفعال‌سازی** کنید یا فقط موجودی‌اش را صفر بگذارید؛ نظرها و آمار فروشش از دست نمی‌رود.

فصل 8

# انبارها و موجودی

کالا کجا نگه داشته می‌شود و چند عدد از آن دارید؛ انبار اصلی، ردیف‌های موجودی، هشدار موجودی کم و اثر سفارش و لغو.

## موجودی چطور کار می‌کند؟

موجودی فروشگاه از **ردیف‌های موجودی** ساخته می‌شود. هر ردیف یعنی: «از این محصول (یا این تنوع)، در این انبار، این تعداد داریم».

- محصول ساده یک ردیف در هر انبار دارد؛ محصول چندگزینه‌ای برای **هر تنوع** یک ردیف در هر انبار.
- مشتری فقط چیزی را می‌تواند بخرد که **موجودی آزاد** دارد: جمع موجودی ردیف‌های آن در **انبارهای فعال**، منهای مقدار رزروشده.
- با ثبت هر سفارش، موجودی خودکار کم می‌شود؛ ابتدا از **انبار اصلی** و اگر کافی نبود از انبارهای دیگر. دو مشتری هم‌زمان نمی‌توانند آخرین عدد یک کالا را بخرند.
- با **لغو** سفارش، اقلام آن به انبار اصلی برمی‌گردند؛ اگر سفارش لغوشده دوباره باز شود، دوباره از موجودی کم می‌شوند.




**نکته**

محصولی که **پیگیری موجودی** آن خاموش است به ردیف موجودی نیاز ندارد و همیشه قابل سفارش است. محصولی که **اجازه پیش‌سفارش** دارد، پس از تمام شدن موجودی هم سفارش می‌گیرد.

# انبارها

**فروشگاه/تجارت الکترونیک** ← **انبارها** . حتی اگر فقط یک اتاق یا یک قفسه دارید، یک انبار بسازید؛ موجودی همیشه در یک انبار نگه داشته می‌شود.

جدول انبارها **نام** (با نشان **اصلی** برای انبار اصلی)، **کد** ، **نشانی** و **وضعیت** را نشان می‌دهد؛ با **ویرایش** و **حذف** مدیریتشان کنید.

## فرم انبار

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **نام** | نامی برای خودتان، مثل «انبار مرکزی» یا «مغازه‌ی ولیعصر». |
| **کد** | یک کد کوتاه و یکتا، مثل WH-TEH. |
| **آدرس خط ۱** / **آدرس خط ۲** | نشانی انبار. |
| **شهر** ، **ایالت/استان** ، **کد پستی** ، **کشور** | بخش‌های نشانی. |
| **تلفن** / **ایمیل** | راه تماس با انبار (اختیاری). |
| **عرض جغرافیایی** / **طول جغرافیایی** | موقعیت روی نقشه (اختیاری). |
| **فعال** | خاموش = موجودی این انبار فروخته نمی‌شود و در جمع موجودی حساب نمی‌شود. |
| **اصلی** | سفارش‌ها اول از این انبار برداشته می‌شوند و کالای سفارش‌های لغوشده به آن برمی‌گردد. |

> **مهم**
>
> حذف یک انبار، **همه‌ی ردیف‌های موجودی آن** را هم حذف می‌کند. اگر انباری را دیگر استفاده نمی‌کنید، به‌جای حذف آن را غیرفعال کنید.

# صفحه‌ی موجودی

**فروشگاه/تجارت الکترونیک** ← **موجودی** صفحه‌ی **مدیریت موجودی** را باز می‌کند.

### هشدارها

بالای صفحه دو کادر هشدار ظاهر می‌شود، هر کدام با سه نمونه‌ی اول:

- **ناموجود**: ردیف‌هایی که موجودی آزادشان صفر است.
- **موجودی کم**: ردیف‌هایی که موجودی آزادشان بین ۱ و **آستانه موجودی کم** است.

### جدول **سطوح موجودی**

| ستون | توضیح |
|---|---|
| **محصول / تنوع** | نام محصول و برای محصول چندگزینه‌ای نام تنوع. |
| **کد محصول** | کد تنوع یا محصول. |
| **انبار** | انباری که این موجودی در آن است. |
| **موجود** | موجودی آزاد (موجودی منهای رزرو). |
| **رزرو شده** | مقدار کنار گذاشته‌شده. سفارش‌ها موجودی را مستقیم کم می‌کنند، پس این عدد معمولاً صفر است. |
| **سطح موجودی** | نوار رنگی: سبز = کافی، زرد = کم، خالی = تمام. |
| **وضعیت** | **موجود**، **موجودی کم** یا **ناموجود**. |
| **عملیات** | **به‌روزرسانی** برای تغییر تعداد. |

## افزودن موجودی

۱ **افزودن موجودی** **را بزنید**: بالای صفحه‌ی موجودی، یا در صفحه‌ی محصول (که فهرست را به همان محصول محدود می‌کند).

۲ **محصول / تنوع** **را انتخاب کنید**: محصول ساده با نام خودش و محصول چندگزینه‌ای به شکل «محصول - تنوع» در فهرست است.

۳ **انبار** **را انتخاب کنید**: انبار اصلی از پیش انتخاب شده است.

۴ **تعداد** و **آستانه موجودی کم** **را وارد کنید** و **افزودن موجودی** را بزنید.

برای هر محصول یا تنوع در هر انبار فقط یک ردیف وجود دارد؛ اگر ردیف از قبل هست، فرم پیام «این نوع محصول در آن انبار از قبل موجودی دارد.» می‌دهد. در این حالت همان ردیف را با **به‌روزرسانی** ویرایش کنید.

## تغییر تعداد

در جدول موجودی روی **به‌روزرسانی** بزنید. فرم **به‌روزرسانی موجودی** دو فیلد دارد:

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **تعداد** | تعداد فیزیکی در این انبار (مثلاً پس از رسیدن بار یا شمارش انبار). |
| **آستانه موجودی کم** | از این عدد به پایین، ردیف «موجودی کم» حساب می‌شود و در هشدارها می‌آید. |

**پیشنهاد**

هر وقت بار تازه رسید، همان روز تعداد را به‌روز کنید. آستانه‌ی موجودی کم را به اندازه‌ی فروش یک هفته بگذارید تا پیش از تمام شدن کالا فرصت سفارش داشته باشید.

فصل 9

# ارسال

منطقه‌های ارسال (به کدام کشورها می‌فرستید) و روش‌های ارسال (چقدر و چند روزه)؛ هزینه‌ی ثابت، رایگان و وزنی.

## ارسال چطور کار می‌کند؟

صفحه‌ی **مدیریت حمل و نقل** دو بخش دارد:

- **مناطق حمل و نقل**: هر منطقه یک یا چند **کشور** است؛ مثلاً «ایران» یا «اروپا».
- **روش‌های حمل و نقل**: هر روش (مثلاً «پست پیشتاز» یا «پیک تهران») هزینه، مدت تحویل و منطقه‌هایی دارد که در آن‌ها ارائه می‌شود.




هنگام خرید:

۱. **مشتری کشورش را انتخاب می‌کند.** اگر منطقه‌ی فعال دارید، فهرست کشورها فقط کشورهای همین منطقه‌هاست و انتخاب کشور الزامی است. اگر هیچ منطقه‌ای نسازید، همه‌ی کشورها نشان داده می‌شوند.

۲. **فقط روش‌هایی پیشنهاد می‌شوند** که یکی از منطقه‌های فعالشان آن کشور را دارد؛ روشی که کمترین **هزینه پایه** را دارد از پیش انتخاب شده است.

۳. **هزینه‌ی هر روش برای همان سبد حساب می‌شود** (رایگان شدن بالای یک مبلغ، نرخ وزنی) و مشتری پیش از انتخاب آن را می‌بیند.

> **نکته**
>
> سبدی که فقط محصول دیجیتال دارد، ارسال لازم ندارد؛ نه نشانی پرسیده می‌شود و نه روش ارسال.

## منطقه‌های ارسال

**افزودن منطقه** را بزنید:

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **نام منطقه** | نامی برای خودتان، مثل «ایران» یا «همسایه‌ها». |
| **کشورها** | کد دوحرفی کشورها، هر کدام در یک خط یا با ویرگول: `IR` ، `DE` ، `AT` . نام کامل کشور پذیرفته نمی‌شود. |
| **فعال** | خاموش = کشورهای این منطقه دیگر پیشنهاد نمی‌شوند. |

هر منطقه در فهرست با کشورها و وضعیتش نمایش داده می‌شود و دکمه‌های **ویرایش** و **حذف** دارد. حذف منطقه روش‌ها را حذف نمی‌کند؛ فقط آن کشورها از روش‌ها جدا می‌شوند.

## روش‌های ارسال

**افزودن روش** را بزنید:

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **نام روش** | نامی که مشتری می‌بیند، مثل «پست پیشتاز». |
| **نوع** | **نرخ ثابت** (هزینه‌ی ثابت)، **ارسال رایگان** (همیشه رایگان) یا **بر اساس وزن** (بر اساس وزن سبد). |
| **مناطق** | منطقه‌هایی که این روش در آن‌ها ارائه می‌شود. |
| **هزینه پایه** | هزینه‌ی روش ثابت؛ برای روش وزنی، هزینه‌ی سبدهای سنگین‌تر از آخرین بازه. |
| **نرخ‌های وزنی** | فقط برای **بر اساس وزن** : هر خط یک بازه به شکل «تا چند کیلوگرم = هزینه». |
| **آستانه ارسال رایگان** | اگر مبلغ سبد (پس از تخفیف‌ها) به این عدد برسد، این روش رایگان می‌شود. خالی = هرگز. |
| **حداقل روزهای تحویل** / **حداکثر روزهای تحویل** | مدت تحویل که کنار روش به مشتری نشان داده می‌شود. |
| **فعال** | خاموش = این روش پیشنهاد نمی‌شود. |

### نمونه‌ی نرخ وزنی

اگر در **نرخ‌های وزنی** این سه خط را بنویسید: `2 = 50000` ، `5 = 90000` و `10 = 150000` ،

| وزن سبد | هزینه |
|---|---|
| **تا ۲ کیلوگرم** | ۵۰٬۰۰۰ |
| **بیش از ۲ تا ۵ کیلوگرم** | ۹۰٬۰۰۰ |
| **بیش از ۵ تا ۱۰ کیلوگرم** | ۱۵۰٬۰۰۰ |
| **بیش از ۱۰ کیلوگرم** | **هزینه پایه** |

یعنی سبد ۱٫۵ کیلویی ۵۰٬۰۰۰، سبد ۴ کیلویی ۹۰٬۰۰۰ و سبد ۸ کیلویی ۱۵۰٬۰۰۰ می‌پردازد؛ سبد سنگین‌تر از ۱۰ کیلو **هزینه پایه** را می‌پردازد. وزن سبد از **وزن (کیلوگرم)** محصولات (یا تنوع‌ها) ضرب در تعداد ساخته می‌شود؛ پس وزن محصولات را وارد کنید.

هر روش در فهرست نوع، هزینه‌ی پایه، **رایگان بالای** ، بازه‌های وزنی، منطقه‌ها و مدت تحویل را نشان می‌دهد و دکمه‌های **ویرایش** و **حذف** دارد. حذف روش، هزینه‌ی ارسال سفارش‌های گذشته را تغییر نمی‌دهد.

> **پیشنهاد**
>
> پروموشن «ارسال رایگان» (فصل پروموشن‌ها) هزینه‌ی همه‌ی روش‌ها را برای یک دوره صفر می‌کند؛ لازم نیست روش‌ها را تغییر دهید.

## نمونه‌ی چیدمان برای یک فروشگاه ایرانی

۱. **منطقه‌ی «ایران»** با کشور `IR` .

۲. **روش «پست پیشتاز»**: **نرخ ثابت** ، هزینه‌ی ثابت، ۳ تا ۵ روز، رایگان بالای یک مبلغ.

۳. **روش «پیک فوری تهران»**: **نرخ ثابت** گران‌تر، ۰ تا ۱ روز. اگر فقط در تهران ارائه می‌شود، نام روش را روشن بنویسید؛ منطقه‌ها در سطح کشور کار می‌کنند، نه شهر.

فصل 10

# سفارش‌ها

از ثبت سفارش تا تحویل؛ وضعیت‌ها و اثر هر کدام، جزئیات سفارش، فاکتور آنلاین، جستجو و خروجی CSV.

## چرخه‌ی یک سفارش



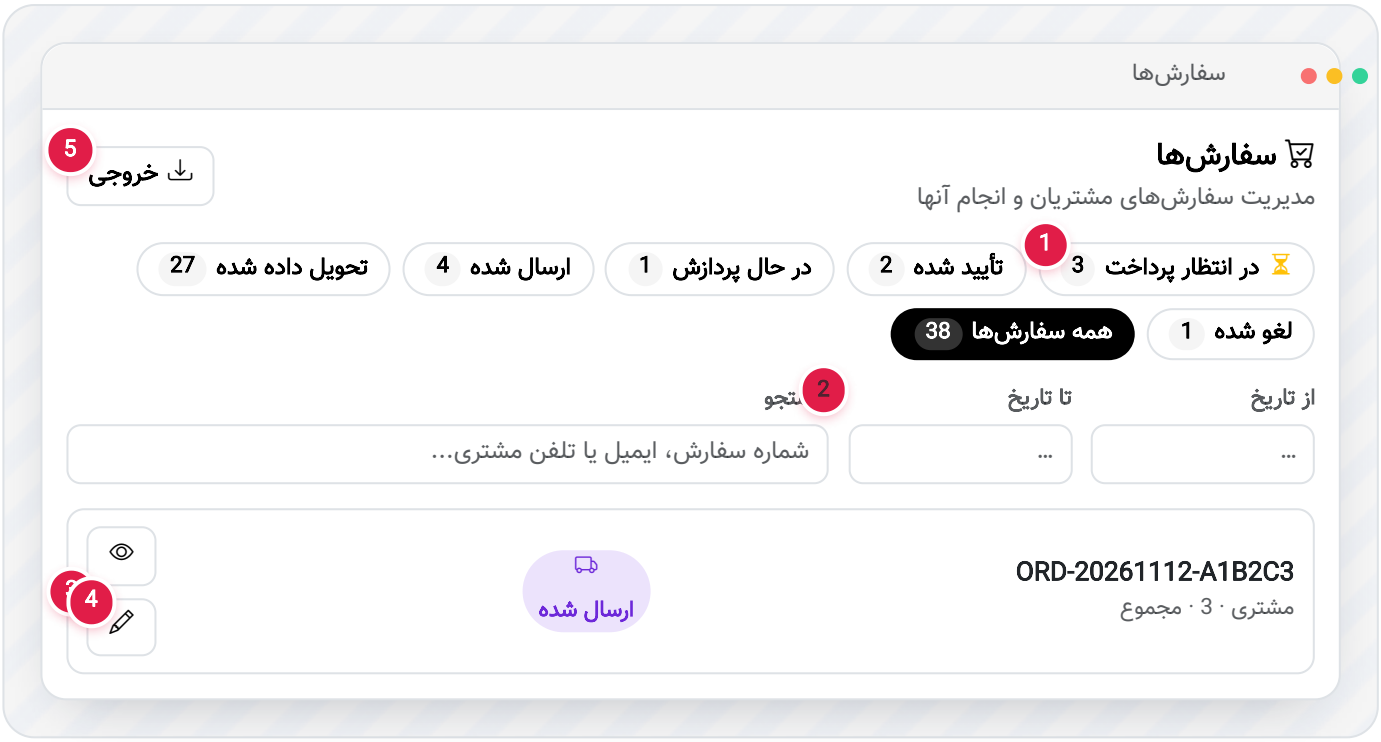
| وضعیت | یعنی | چه اتفاقی می‌افتد |
|---|---|---|
| **در انتظار پرداخت** | سفارش تازه ثبت شده و هنوز پرداخت نشده (یا پرداخت هنگام تحویل است). | موجودی همان لحظه‌ی ثبت کم شده است. |
| **تأیید شده** | سفارش پذیرفته شده. | اگر مشتری آنلاین پرداخت کند، سفارش خودکار به این وضعیت می‌رود و **پرداخت دریافت شد** در جدول زمانی ثبت می‌شود. |
| **در حال پردازش** | در حال آماده‌سازی و بسته‌بندی. | — |
| **ارسال شده** | تحویل پست یا پیک شد. | زمان ارسال ثبت می‌شود و اگر **ارسال ایمیل‌های به‌روزرسانی ارسال** روشن باشد، مشتری ایمیل «سفارش شما در راه است» می‌گیرد. |
| **تحویل داده شده** | به دست مشتری رسید. | در درآمد و «تعداد فروخته‌شده» حساب می‌شود و از مشتری خواسته می‌شود به محصولات امتیاز بدهد. |
| **لغو شده** | سفارش انجام نمی‌شود. | اقلامی که موجودی‌شان پیگیری می‌شود به انبار اصلی برمی‌گردند. |
| **بازپرداخت شده** | پول به مشتری برگشت داده شد. | پرداخت برگشتی را خودتان انجام دهید؛ این وضعیت فقط آن را ثبت می‌کند. |
| **مرجوع شده** | کالا مرجوع شد. | موجودی خودکار برنمی‌گردد؛ اگر کالا سالم است، تعداد را در موجودی اضافه کنید. |

مشتریانی که در سایت حساب کاربری دارند، با هر تغییر وضعیت یک اعلان دریافت می‌کنند.

> **مهم**
>
> فقط سفارش‌های **تحویل داده شده** در درآمد، نمودارها، «محصولات پرفروش» و ستون فروش محصولات حساب می‌شوند و فقط خریدار سفارش تحویل‌شده می‌تواند نظر بنویسد. پس از تحویل، سفارش را حتماً به **تحویل داده شده** برسانید.

## صفحه‌ی فهرست سفارش‌ها

**فروشگاه/تجارت الکترونیک** ← **سفارش‌ها** .




۱ **کارت‌های وضعیت**: تعداد سفارش‌ها در هر وضعیت؛ با کلیک فقط همان وضعیت را ببینید. **همه سفارش‌ها** همه را نشان می‌دهد.

۲ **فیلترها**: **از تاریخ**، **تا تاریخ** و **جستجو** (شماره‌ی سفارش، ایمیل یا تلفن مشتری)؛ سپس **فیلتر**.

۳ **ردیف سفارش**: شماره، مشتری (ایمیل و تلفن)، تعداد اقلام، مبلغ (و تخفیف)، وضعیت و تاریخ و ساعت.

۴ **مشاهده** جزئیات سفارش و **به‌روزرسانی وضعیت** فرم تغییر وضعیت را باز می‌کند.

۵ **خروجی** : همان سفارش‌هایی که فیلتر کرده‌اید را به‌صورت فایل CSV می‌دهد.

هر صفحه ۲۰ سفارش نشان می‌دهد؛ جدیدترین‌ها بالا هستند.

## صفحه‌ی جزئیات سفارش

روی شماره‌ی سفارش بزنید.




۱ **سرصفحه**: شماره و وضعیت سفارش، زمان ثبت، و دکمه‌های **فاکتور آنلاین**، **به‌روزرسانی وضعیت** و **بازگشت به سفارش‌ها**.

۲ **اقلام سفارش**: محصول (و تنوع)، **کد محصول**، **قیمت**، **تعداد** و جمع هر ردیف. نام و قیمت در لحظه‌ی خرید ثبت شده و با تغییر بعدی محصول عوض نمی‌شود.

۳ **جمع‌ها**: **جمع جزئی**، **پروموشن**، **کوپن**، **حمل و نقل**، **مالیات** و **مجموع** (ترکیب مبلغ را پایین‌تر ببینید).

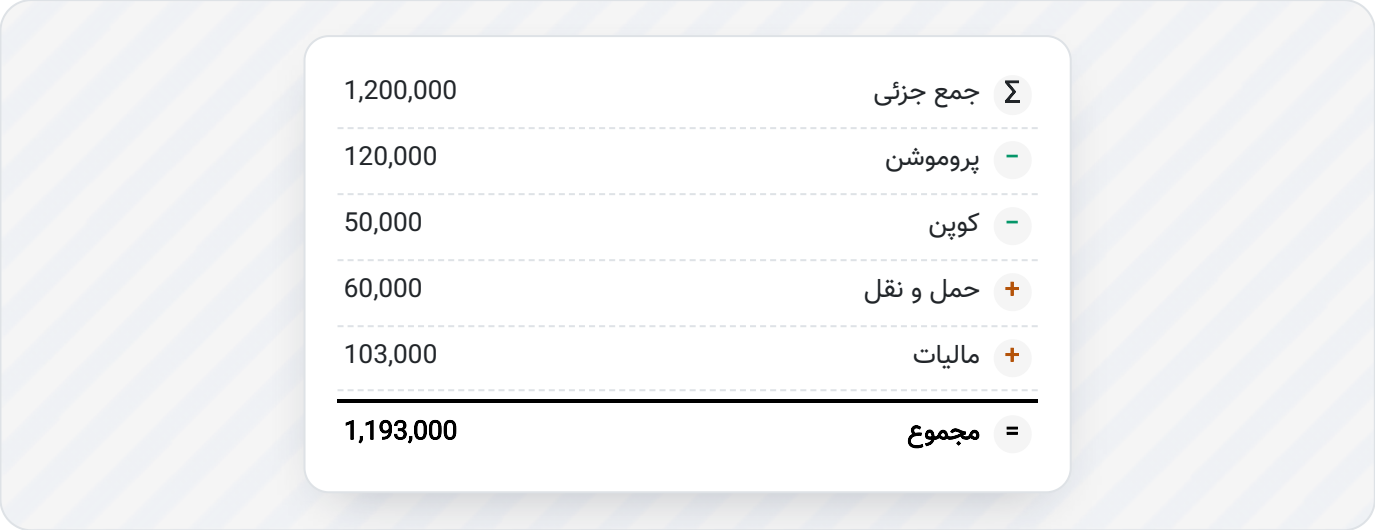
۴ **جدول زمانی سفارش**: **سفارش ثبت شد**، **پرداخت دریافت شد**، **ارسال شده**، **تحویل داده شده** یا **لغو شده** با تاریخ و ساعت.

۵ **مشتری**: ایمیل، تلفن و اگر مشتری حساب کاربری دارد، **شناسه مشتری**.

۶ **آدرس ارسال** و **آدرس صورتحساب**.

۷ **یادداشت‌ها**: **یادداشت مشتری:** (توضیح مشتری و روش ارسالی که انتخاب کرده) و **یادداشت داخلی:** (یادداشت خودتان).

### ترکیب مبلغ کل




جمع اقلام، منهای پروموشن و کوپن، به‌علاوه‌ی هزینه‌ی ارسال و مالیات. اگر در تنظیمات **شامل مالیات در قیمت نمایشی** روشن باشد، مالیات داخل قیمت‌هاست و به جمع اضافه نمی‌شود.

## تغییر وضعیت

۱ **به‌روزرسانی وضعیت را بزنید** (در فهرست یا جزئیات سفارش).

۲ **وضعیت جدید را انتخاب کنید**؛ وضعیت فعلی و مبلغ سفارش بالای فرم آمده است. هر وضعیتی را می‌توانید انتخاب کنید، حتی برگشت به عقب.

۳ **کادر تأثیرات تغییر وضعیت** توضیح می‌دهد این تغییر چه اثری دارد (ایمیل، برگشت موجودی…).

۴ **در صورت نیاز یادداشت‌های داخلی بنویسید**، مثلاً کد رهگیری مرسوله. این یادداشت را مشتری نمی‌بیند.

۵ **دکمه‌ی ذخیره را بزنید**. پیامی تغییر «از … به …» را تأیید می‌کند.

> **پیشنهاد**
>
> سفارش لغوشده را می‌توانید دوباره به وضعیت دیگری ببرید؛ اقلامش دوباره از موجودی کم می‌شوند.

## فاکتور آنلاین

**فاکتور آنلاین** فاکتور دیجیتال سفارش را باز می‌کند؛ همان صفحه‌ای که مشتری با لینک ایمیل یا پیامک می‌بیند. از همان‌جا چاپ کنید یا PDF بگیرید. اگر در تنظیمات سیاست ارسال، سیاست مرجوعی یا شماره‌ی ثبت کسب‌وکار را نوشته باشید، در فاکتور هم می‌آیند.

## اطلاع‌رسانی‌های خودکار

| کی | چه کسی | چه چیزی | با کدام تنظیم |
|---|---|---|---|
| **ثبت سفارش** | مشتری | ایمیل تأیید سفارش با اقلام، جمع‌ها و لینک فاکتور | **ارسال ایمیل‌های تأیید سفارش** |
| **ثبت سفارش** | مشتری | پیامک لینک فاکتور (از اعتبار پیامک) | **ارسال پیامکی لینک فاکتور** |
| **ثبت سفارش** | شما | ایمیل «سفارش تازه» و اعلان داشبورد | همیشه |
| **ارسال** | مشتری | ایمیل «سفارش شما در راه است» | **ارسال ایمیل‌های به‌روزرسانی ارسال** |
| **تحویل** | مشتری | ایمیل «سفارش‌تان چطور بود؟» برای امتیاز دادن | همیشه |

## خروجی CSV

**خروجی** بالای فهرست، سفارش‌هایی را که الان می‌بینید (با همان وضعیت، بازه‌ی تاریخ و جستجو) در یک فایل CSV می‌دهد: شماره، تاریخ، وضعیت، ایمیل، تلفن، تعداد اقلام، جمع جزء، تخفیف، هزینه‌ی ارسال، مالیات و مبلغ کل.

مثال: برای گزارش فروش ماه گذشته، کارت **تحویل داده شده** را بزنید، **از تاریخ** و **تا تاریخ** را روی اول و آخر ماه بگذارید و **خروجی** را بزنید.

# 🎟 کوپن‌ها

کدهای تخفیفی که مشتری هنگام خرید وارد می‌کند؛ درصدی یا مبلغ ثابت، با تاریخ، سقف استفاده و محدودیت محصول.

## کوپن چیست؟

کوپن یک **کد تخفیف** است (مثلاً `YALDA20`) که مشتری در سبد خرید وارد می‌کند. برخلاف پروموشن که خودکار اعمال می‌شود، کوپن فقط برای کسی است که کد را دارد؛ برای همین برای پیامک به مشتریان وفادار، اینفلوئنسرها یا جبران یک تأخیر مناسب است.

- مشتری در هر سفارش **یک** کد وارد می‌کند.
- کوپن پس از پروموشن اعمال می‌شود، روی مبلغی که باقی مانده است.
- اگر کد معتبر نباشد، مشتری علت را می‌بیند (منقضی، کمتر از حداقل خرید...) و سفارش بدون تخفیف ادامه پیدا می‌کند.
- کوپن‌ها فقط وقتی کار می‌کنند که در تنظیمات **فعال‌سازی تخفیف‌های کوپنی** روشن باشد.

## صفحه‌ی کوپن‌ها

**فروشگاه/تجارت الکترونیک** ← **کوپن‌ها** . بالای صفحه سه کاشی هست: **کوپن‌های فعال** ، **پیش‌رو** و **منقضی شده** .

- **کوپن‌های فعال** : کوپن‌های روشن که الان در بازه‌ی اعتبارند؛ هر کدام به شکل یک کارت با کد، مقدار تخفیف ( **تخفیف** )، **حداقل سفارش:** ، بازه‌ی اعتبار و **میزان استفاده** (استفاده‌شده از سقف؛ ∞ یعنی نامحدود).
- **سایر کوپن‌ها** : جدول کوپن‌های **منقضی شده** ، **پیش‌رو** (هنوز شروع نشده) و **غیرفعال** (خاموش، ولی در بازه‌ی اعتبار) با کد، تخفیف، بازه، تعداد استفاده و دکمه‌ی **ویرایش** .

## ساختن و ویرایش کوپن

**ایجاد کوپن** را بزنید. کنار فرم، پیش‌نمایش کوپن ( **پیش‌نمایش کوپن** ) هم‌زمان به‌روز می‌شود.

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **کد کوپن** | **مشتریان این کد را در هنگام تسویه حساب وارد می‌کنند**. به حروف بزرگ تبدیل می‌شود و باید در فروشگاه خودتان تکراری نباشد (فروشگاه دیگری می‌تواند همین کد را داشته باشد). |
| **نوع تخفیف** | **درصدی** یا **مبلغ ثابت**. |
| **مقدار تخفیف** | بیشتر از صفر؛ درصد حداکثر ۱۰۰. تخفیف هیچ‌وقت از مبلغ کالاهای مشمول بیشتر نمی‌شود. |
| **حداقل مبلغ سفارش** | حداقل جمع سبد برای پذیرفتن کد؛ ۰ = بدون حداقل. |
| **معتبر از** / **معتبر تا** | بازه‌ی اعتبار؛ پایان باید بعد از شروع باشد. پیش‌فرض: از الان تا ۳۰ روز بعد. |
| **حداکثر استفاده** | چند بار در کل استفاده شود؛ ۰ = نامحدود. هر سفارش ثبت‌شده یک بار حساب می‌شود. |
| **دسته‌بندی‌های قابل اعمال** | خالی = همه‌ی دسته‌ها. اگر دسته‌ای انتخاب کنید، تخفیف فقط روی کالاهای آن دسته (و زیردسته‌هایش) حساب می‌شود. |
| **محصولات قابل اعمال** | خالی = همه‌ی محصولات؛ مثل بالا ولی برای محصولات مشخص. |
| **فعال** | خاموش = کد پذیرفته نمی‌شود. |
| **فقط سفارش اول** | فقط مشتری‌ای که پیش‌تر با همین ایمیل یا تلفن سفارش (لغونشده) نداشته است. |

## حذف کوپن

دکمه‌ی **حذف** پنجره‌ی **حذف کوپن** را باز می‌کند. کوپنی که استفاده شده، در سفارش‌های گذشته به‌صورت مبلغ تخفیف باقی می‌ماند. برای پایان دادن به یک کمپین، بهتر است **معتبر تا** را روی امروز بگذارید یا **فعال** را خاموش کنید؛ کوپن در **سایر کوپن‌ها** می‌ماند و آمار استفاده‌اش از دست نمی‌رود.

> **پیشنهاد**
>
> برای هر کانال تبلیغ یک کد جدا بسازید (مثلاً `INSTA10` و `SMS10`)؛ ستون استفاده نشان می‌دهد کدام کانال بیشتر فروخته است.

# پروموشن‌ها

تخفیف خودکار درصدی یا مبلغ ثابت و ارسال رایگان برای یک دوره؛ اولویت، حداقل خرید، سقف استفاده و محدود کردن به محصول یا دسته.

## پروموشن چیست؟

پروموشن **تخفیفی است که بدون کد** روی سفارش اعمال می‌شود؛ مثل «۱۵٪ تخفیف یلدا» یا «ارسال رایگان تا آخر هفته». پروموشن‌های فعال به‌صورت برچسب بالای فروشگاه کارت شما نمایش داده می‌شوند (حداکثر سه تا) و در سبد خرید با نام خودشان کم می‌شوند.

| نوع | اثر |
| --- | --- |
| **تخفیف درصدی** | درصدی از مبلغ کالاهای مشمول. |
| **تخفیف مبلغ ثابت** | مبلغی ثابت، حداکثر به اندازه‌ی مبلغ کالاهای مشمول. |
| **ارسال رایگان** | هزینه‌ی همه‌ی روش‌های ارسال صفر می‌شود. |




### چند پروموشن هم‌زمان

- در هر سفارش **یک پروموشن تخفیفی** اعمال می‌شود: آنکه **اولویت** بالاتری دارد؛ اگر اولویت‌ها برابر باشند، آنکه تخفیف بیشتری می‌دهد.
- یک پروموشن **ارسال رایگان** می‌تواند هم‌زمان با پروموشن تخفیفی اعمال شود.
- **کوپن** مشتری پس از پروموشن، روی مبلغ باقی‌مانده اعمال می‌شود.

## صفحه‌ی پروموشن‌ها

**فروشگاه/تجارت الکترونیک** ← **پروموشن‌ها** .

- **پروموشن‌های فعال** : پروموشن‌های روشنی که الان در بازه‌ی خود هستند، به شکل کارت با نوع، نام، توضیح و بازه.

- **همه پروموشن‌ها**: جدول همه‌ی پروموشن‌ها با **نام**، **نوع**، **تخفیف** (**رایگان** برای ارسال رایگان)، **دوره**، **اولویت**، **وضعیت** (**فعال**، **منقضی شده** یا **غیرفعال**) و دکمه‌های **ویرایش** و **حذف**.

## ساختن و ویرایش پروموشن

**ایجاد پروموشن** را بزنید:

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **نام پروموشن** | نامی که مشتری روی برچسب و در سبد خرید می‌بیند؛ کوتاه و جذاب بنویسید. |
| **توضیحات** | توضیح برای خودتان. |
| **نوع** | **تخفیف درصدی**، **تخفیف مبلغ ثابت** یا **ارسال رایگان**. |
| **مقدار تخفیف** | برای دو نوع تخفیفی الزامی است (درصد حداکثر ۱۰۰)؛ برای ارسال رایگان خالی بماند. |
| **تاریخ شروع** / **تاریخ پایان** | بازه‌ی اجرا؛ پیش‌فرض از الان تا ۷ روز بعد. |
| **اولویت** | **عدد بالاتر اولویت بیشتری دارد**: وقتی چند پروموشن تخفیفی هم‌زمان فعال‌اند، عدد بالاتر برنده است. |
| **محدودیت استفاده** | چند سفارش از آن استفاده کنند؛ ۰ = نامحدود. پس از رسیدن به سقف، خودکار متوقف می‌شود. |
| **حداقل مبلغ سفارش** | حداقل جمع سبد برای اعمال پروموشن. |
| **محصولات قابل اعمال** / **دسته‌بندی‌های قابل اعمال** | خالی = کل فروشگاه. با انتخاب، تخفیف فقط روی همان محصولات یا دسته‌ها (و زیردسته‌هایشان) حساب می‌شود. |
| **فعال** | خاموش = پروموشن اجرا نمی‌شود، حتی در بازه‌اش. |

> **نکته**
>
> پروموشن قیمت محصولات را در فهرست فروشگاه تغییر نمی‌دهد؛ تخفیف در سبد خرید و فاکتور به‌صورت یک ردیف جدا با نام پروموشن نمایش داده می‌شود. اگر می‌خواهید قیمت خط‌خورده روی خود محصول دیده شود، از **قیمت مقایسه** در فرم محصول استفاده کنید.

## پروموشن، کوپن یا قیمت مقایسه؟

| ابزار | کی مناسب است |
| --- | --- |
| **پروموشن** | حراج فصلی یا ارسال رایگان برای همه، بدون نیاز به کد. |
| **کوپن** | تخفیف برای گروه خاص (مشتری وفادار، پیج اینستاگرام) که کد را دارند. |
| **قیمت مقایسه** | تخفیف دائمی یا طولانی روی یک محصول که باید در خود فهرست دیده شود. |

# ☆ نظرات خریداران

امتیاز و نظر خریداران درباره‌ی محصولات؛ از کجا می‌آیند، پاسخ عمومی، گزارش نظر نامناسب و مشکلات خصوصی سفارش.

## نظرها از کجا می‌آیند؟

- فقط **خریداری که سفارشش** `تحویل داده شده` (یا `مرجوع شده`) **شده** می‌تواند برای محصولات همان سفارش نظر بنویسد؛ برای همین هر نظر نشان `خرید تأییدشده` دارد.
- وقتی سفارشی را به `تحویل داده شده` می‌برید، مشتری ایمیل «سفارش‌تان چطور بود؟» با لینک امتیاز دادن دریافت می‌کند. این لینک تا یک سال پس از تحویل کار می‌کند.
- هر خریدار برای هر محصول **یک نظر** دارد؛ خرید دوباره نظر قبلی‌اش را به‌روز می‌کند.
- **مشکلات خود سفارش** (دیر رسید، آسیب‌دیده، کالای اشتباه، بسته‌بندی بد) جدا و **خصوصی** به شما می‌رسد و امتیاز محصول را پایین نمی‌آورد.
- نظرها خودکار و توسط ناظران سایت بررسی می‌شوند. شما می‌توانید **پاسخ عمومی** بدهید یا نظر ناقض قوانین را **گزارش** کنید، ولی نمی‌توانید نظری را پنهان یا حذف کنید؛ حتی نظر منفی را.

## نمایش امتیازها در فروشگاه

در تنظیمات ← `نمایش`، کلید `نمایش امتیازات محصول` ستاره‌ها، تعداد نظرها و فهرست نظرها را در پنجره‌ی محصول نشان می‌دهد. خاموش کردن آن نظرها را حذف نمی‌کند؛ فقط از دید مشتریان پنهان می‌کند.

## صفحه‌ی نظرات

`فروشگاه/تجارت الکترونیک` ← `نظرات`.

### کاشی‌ها

| کاشی | یعنی |
| --- | --- |
| **میانگین امتیاز** | میانگین نظرهای منتشرشده. |
| **خوانده‌نشده** | نظرهایی که هنوز باز نکرده‌اید. |
| **منتظر پاسخ شما** | نظرهای بی‌پاسخ، به‌ویژه ۱ و ۲ ستاره. |
| **مشکلات سفارش** | گزارش‌های خصوصی درباره‌ی سفارش‌ها ( **خوانده‌نشده، خصوصی** ). |

### فیلترها و کار گروهی

- **کارت کسب‌وکار** ، **امتیاز** ، **پاسخ** ( **بی‌پاسخ** / **پاسخ داده شده** )، وضعیت خوانده‌شدن و **جستجو** («متن، نویسنده، آیتم...» ).
- با **انتخاب همه** یا تیک چند ردیف، از **عملیات گروهی** گزینه‌ی **علامت‌گذاری به عنوان خوانده شده** را **اعمال** کنید.

## یک نظر

روی نظر بزنید تا باز شود:

- امتیاز، متن، نام نمایشی نویسنده، محصول و سفارش.
- وضعیت: **منتشر شده** ، **در حال بررسی** (هنوز در فروشگاه نیست) یا **حذف‌شده** .
- **اطلاعات** : کارت، زمان دریافت و نتیجه‌ی **بررسی خودکار** .
- **علامت‌گذاری به عنوان خوانده‌نشده** برای اینکه بعداً به آن برگردید.

### پاسخ عمومی

۱ **نوشتن پاسخ را باز کنید.**

۲ **بنویسید**: از مشتری تشکر کنید، به نکته‌اش پاسخ دهید و راه حل پیشنهاد کنید. همه آن را می‌خوانند.

۳ **انتشار پاسخ را بزنید.** بعداً می‌توانید **ویرایش پاسخ** یا **حذف پاسخ** کنید.

### گزارش نظر

اگر نظری توهین‌آمیز، تبلیغاتی یا بی‌ربط است، **گزارش این نظر** را باز کنید، **دلیل** را انتخاب کنید، **توضیح برای ناظر** را بنویسید و **ارسال گزارش** را بزنید. نظر منفی به‌تنهایی دلیل حذف نیست.

## پاسخ به نظر منفی

- زود پاسخ دهید؛ خریداران بعدی پاسخ شما را بیشتر از خود نظر به خاطر می‌سپارند.
- عذرخواهی کنید و راه جبران پیشنهاد دهید («با ما تماس بگیرید تا تعویض کنیم»).
- بحث نکنید و هرگز اطلاعات شخصی مشتری را منتشر نکنید.
- اگر ایراد واقعی بود (سایز اشتباه در توضیحات، بسته‌بندی ضعیف)، آن را در محصول یا ارسال اصلاح کنید.

# تنظیمات فروشگاه

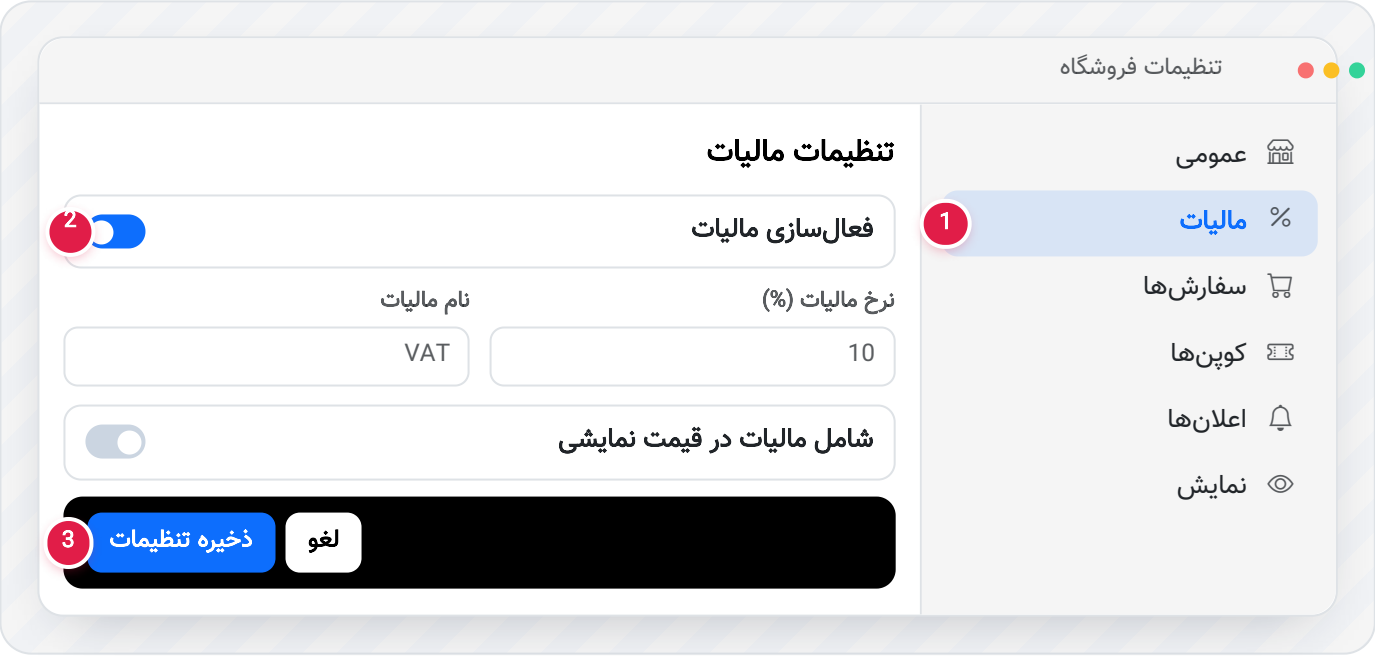
نام و سیاست‌های فروشگاه، مالیات، قوانین سفارش، کوپن، ایمیل و پیامک، و نمایش؛ جدا برای هر فروشگاه.

## صفحه‌ی فهرست تنظیمات

**فروشگاه/تجارت الکترونیک** ← **تنظیمات** صفحه‌ی **تنظیمات فروشگاه** را باز می‌کند. برای هر کارتی که فروشگاه فعال دارد یک کارت تنظیمات می‌بینید؛ تنظیمات هر فروشگاه کاملاً جداست.

هر کارت خلاصه‌ای دارد: **واحد پول** (از تنظیمات کارت و بازار شما)، **مالیات** (نرخ و نام یا **غیرفعال**)، **حداقل سفارش** و نشان‌های **خرید مهمان** و **کوپن‌ها** اگر روشن باشند. **پیکربندی تنظیمات** صفحه‌ی تنظیمات همان فروشگاه را باز می‌کند.

## صفحه‌ی تنظیمات یک فروشگاه




۱ **بخش‌ها:** **عمومی**، **مالیات**، **سفارش‌ها**، **کوپن‌ها**، **اعلان‌ها** و **نمایش**. در هر لحظه یک بخش نمایش داده می‌شود؛ در گوشی، فهرست بخش‌ها بالای فرم است.

۲ **فیلدهای بخش.**

۳ **ذخیره تنظیمات** همه‌ی بخش‌ها را با هم ذخیره می‌کند؛ پیش از رفتن به صفحه‌ی دیگر آن را بزنید.

## عمومی

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **نام فروشگاه** | «این نام به مشتریان نمایش داده می‌شود.» در ایمیل‌ها، پیامک فاکتور و فاکتور آنلاین می‌آید؛ خالی = نام کارت. |
| **نوع کسب‌وکار** | **حقیقی** ، **کسب و کار** یا **سازمانی** ؛ برای پرونده‌ی خودتان، به مشتری نشان داده نمی‌شود. |
| **توضیحات** | چند جمله درباره‌ی فروشگاه که بالای بخش فروشگاه کارت نمایش داده می‌شود. |
| **ثبت کسب‌وکار** | شماره‌ی ثبت یا شناسه‌ی کسب‌وکار؛ پایین فاکتور آنلاین می‌آید. |
| **سیاست بازگشت** | شرایط مرجوعی؛ هنگام خرید (قبل از ثبت) و در فاکتور آنلاین نمایش داده می‌شود. |
| **سیاست ارسال** | زمان و شرایط ارسال؛ هنگام خرید و در فاکتور نمایش داده می‌شود. |

کادر **اطلاعات کارت** واحد پول، منطقه‌ی زمانی و نام کارت را نشان می‌دهد: «واحد پول، منطقه زمانی و سایر تنظیمات کارت در تنظیمات کارت شما مدیریت می‌شوند.»

## مالیات

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **فعال‌سازی مالیات** | روشن = مالیات روی محصولات **مشمول مالیات** حساب می‌شود. |
| **نرخ مالیات (٪)** | مثلاً ۱۰ برای ۱۰٪؛ با مالیات روشن الزامی است. |
| **نام مالیات** | نامی که مشتری کنار مبلغ مالیات می‌بیند، مثل «ارزش افزوده» یا VAT. |
| **شامل مالیات در قیمت نمایشی** | روشن = قیمت‌های شما شامل مالیات است و مالیات فقط جدا نمایش داده می‌شود؛ خاموش = مالیات به جمع اضافه می‌شود. |

مالیات پس از کسر پروموشن و کوپن، فقط روی سهم کالاهای مشمول حساب می‌شود.

## سفارش‌ها

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **پیشوند شماره سفارش** | ابتدای شماره‌ی سفارش‌های تازه، حداکثر ۱۰ نویسه؛ مثلاً `SHOP-` شماره‌ای مثل `SHOP-20261112-A1B2C3` می‌سازد. سفارش‌های قبلی شماره‌ی خود را نگه می‌دارند. |
| **حداقل مبلغ سفارش** | کمترین جمع سبد برای ثبت سفارش؛ ۰ = بدون حداقل. مشتری زیر این مبلغ پیام می‌بیند و نمی‌تواند ادامه دهد. |
| **اجازه خرید مهمان** | «به مشتریان اجازه دهید بدون ایجاد حساب کاربری خرید کنند» . خاموش = فقط کاربران واردشده خرید می‌کنند. |

## کوپن‌ها

**فعال‌سازی تخفیف‌های کوپنی** : روشن = کادر کد تخفیف در سبد خرید نمایش داده می‌شود و کوپن‌ها پذیرفته می‌شوند. مشتری در هر سفارش یک کد وارد می‌کند.

## اعلان‌ها

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **ارسال ایمیل‌های تأیید سفارش** | مشتری پس از ثبت سفارش ایمیل تأیید با اقلام، جمع‌ها و لینک فاکتور دریافت می‌کند (اگر ایمیل داده باشد). |
| **ارسال ایمیل‌های به‌روزرسانی ارسال** | وقتی سفارش را **ارسال شده** می‌کنید، مشتری ایمیل «سفارش شما در راه است» دریافت می‌کند. |
| **ارسال پیامکی لینک فاکتور** | «پس از هر سفارش، لینک کوتاه فاکتور آنلاین برای مشتری پیامک شود (از اعتبار پیامک کم می‌شود)» |

ایمیل «سفارش تازه» برای خود شما همیشه فرستاده می‌شود.

## نمایش

| فیلد | توضیح |
| --- | --- |
| **نمایش امتیازات محصول** | ستاره‌ها و نظرها در پنجره‌ی محصول. |
| **نمایش تعداد موجودی** | تعداد باقی‌مانده روی کارت محصولاتی که موجودی‌شان پیگیری می‌شود. |

**پیشنهاد**

اگر موجودی واقعی را در انبار به‌روز نگه نمی‌دارید، **نمایش تعداد موجودی** را خاموش کنید تا مشتری عدد نادرست نبیند.

# رشد کسب‌وکار

پیشنهادهای رشد در صفحه‌ی اصلی داشبورد، فروشگاه افزونه‌هایی که برای فروشگاه‌ها چیده شده، باشگاه مشتریان برای خریداران همیشگی و فروشگاه‌هایی که نوبت هم می‌گیرند.

## پیشنهادهای رشد در صفحه‌ی اصلی

وقتی چک‌لیست راه‌اندازی تمام شد، صفحه‌ی اصلی داشبورد می‌تواند یک کارت **کسب‌وکارتان را گسترش دهید** با حداکثر دو ایده برای فروشگاه نشان دهد:

| پیشنهاد | چرا |
| --- | --- |
| **سئو** | «محصولاتتان در موتورهای جستجو پیدا شوند.» |
| **مرکز پیام** | «به پرسش‌های مشتریان در یک صندوق پیام پاسخ دهید.» |

هر پیشنهاد فروشگاه افزونه‌ها یا صفحه‌ی طرح‌ها را باز می‌کند. **فعلاً نه** آن پیشنهاد را برای همیشه پنهان می‌کند؛ پیشنهاد وقتی طرح شما آن ماژول را داشته باشد هم خودبه‌خود کنار می‌رود.

## فروشگاه افزونه‌ها برای فروشگاه‌ها

افزونه‌ها در چند گروه چیده شده است:

| گروه | چه چیزی دارد |
| --- | --- |
| **مخصوص صنف شما** | افزونه‌های ابزارهایی که فروشگاه‌ها استفاده می‌کنند: فروشگاه، باشگاه مشتریان، بازاریابی، آمار و... |
| **کسب‌وکارتان را گسترش دهید** | افزونه‌هایی که به فروشگاه‌ها پیشنهاد می‌شوند، هر کدام با یک خط دلیل |
| **ماژول‌های بیشتر** | هر چیز دیگری که می‌توانید اضافه کنید |

افزونه‌های ابزارهای مخصوص صنف‌های دیگر (منوی غذا، فلش‌کارت، استودیوی عکس، پرونده‌ی بیمار) در فهرست نمی‌آیند.

## باشگاهی برای خریداران همیشگی

**باشگاه مشتریان** به مشتری‌ها اجازه می‌دهد با تبلتی کنار صندوق یا از روی کارت شما عضو باشگاهتان شوند. اعضا در خود باشگاه فهرست می‌شوند و از همان‌جا می‌توانید برایشان ایمیل و پیامک بفرستید. فروشگاه با مشتری‌هایی زنده است که برمی‌گردند: باشگاه را زود راه بیندازید.

## فروشگاه‌هایی که نوبت هم می‌گیرند

خیاطی که برای پرو وقت می‌دهد، موبایل‌فروشی که تعمیر رزرو می‌کند، گل‌فروشی که کارگاه دارد: نوبت‌دهی در نسخه‌ی فروشگاه پنهان است، اما به‌محض اینکه در طرح شما باشد به منو برمی‌گردد. نسخه، طرح و واژه‌های شما همان می‌ماند. نوبت‌دهی چطور کار می‌کند: راهنمای نوبت‌دهی آنلاین.

> **نکته**
>
> ابزارهای مخصوص یک صنف (منوی غذا، فلش‌کارت و آزمون، استودیوی عکس، پرونده‌ی بیمار) نزد صنف خودشان می‌مانند. اگر کسب‌وکار شما واقعاً بیشتر از صنف دیگری است، از پشتیبانی بخواهید نسخه‌تان را عوض کند.

# چک‌لیست افتتاح، سناریوهای آماده و پرسش‌های رایج

آنچه پیش از اولین مشتری‌های واقعی باید بررسی کنید، سناریوهای آماده برای موقعیت‌های رایج، پاسخ‌ها و واژه‌نامه.

## پیش از روز شروع

یک بار این فهرست را روی گوشی مرور کنید، انگار خودتان مشتری هستید:

| # | بررسی | کجا |
|---|---|---|
| ۱ | کارت لوگو، عکس کاور، تلفن، نشانی و **ساعات کاری** درست دارد | کارت شما |
| ۲ | **فروشگاه آنلاین** روشن است و کارت **خرید کنید** را نشان می‌دهد | کارت شما |
| ۳ | هر محصول عکس، قیمت و موجودی درست دارد | محصولات |
| ۴ | شش تا هشت محصول **ویژه** هستند | محصولات |
| ۵ | محدوده‌ها و روش‌های ارسال جاهایی را که ارسال می‌کنید پوشش می‌دهند؛ مبلغ ارسال رایگان درست است | ارسال |
| ۶ | پروموشن در حال اجرا نامی کوتاه و روشن دارد، یا هیچ پروموشنی اجرا نمی‌شود | پروموشن‌ها |
| ۷ | تنظیمات فروشگاه کامل است: اطلاعات عمومی، مالیات، سفارش‌ها و اعلان‌ها | تنظیمات |
| ۸ | یک سفارش آزمایشی تا آخر رفته است: ثبت، پرداخت، ارسال؛ ایمیل‌ها رسیده‌اند | کارت شما + سفارش‌ها |
| ۹ | چک‌لیست راه‌اندازی از صفحه‌ی اصلی داشبورد کنار رفته است | صفحه‌ی اصلی داشبورد |

## سناریوهای آماده

### می‌خواهم دو هفته حراج تابستانه داشته باشم

۱. **پروموشن‌ها را باز کنید** و **ایجاد پروموشن** را بزنید.

۲. **تخفیف درصدی را انتخاب کنید**، مقدار و تاریخ‌ها را بدهید و نامش را «حراج تابستانه ۲۰٪» بگذارید.

۳. **تمام**: تا وقتی اجرا می‌شود برچسبش روی کارت شما هست و وقتی تمام شد می‌رود.

### می‌خواهم بالای یک مبلغ، ارسال رایگان باشد

۱ **ارسال را باز کنید** و روش ارسالتان را ویرایش کنید.

۲ **آستانه ارسال رایگان را تعیین کنید.**

۳ **کارتتان را بررسی کنید**: برچسب ارسال حالا «ارسال رایگان از» همان مبلغ را نشان می‌دهد.

### می‌خواهم محصولات تازه در صفحه‌ی اول کارتم باشند

۱ **هر محصول تازه را باز کنید** در محصولات.

۲ **ویژه را روشن کنید** و روی محصولات قدیمی‌تر خاموشش کنید.

۳ **تمام**: نوار محصولات، محصولات ویژه را نشان می‌دهد.

### فروشگاه من ظاهری تازه و روزمره دارد

۱ **باز کنید** کارت‌ها ← **بیشتر** ← **طرح کارت** .

۲ **پیش‌نمایش ببینید** از **مارکت** .

۳ **استفاده از این طرح را بزنید.**

---

## پرسش‌های رایج

**چرا صفحه‌های فروشگاه مرا بیرون می‌فرستند؟** فقط وقتی باز می‌شوند که یک کارت فروش آنلاین داشته باشد. اول **فروشگاه آنلاین** را روی یک کارت روشن کنید.

**آیا بعداً می‌توانم نسخه‌ام را عوض کنم؟** بله. پشتیبانی می‌تواند نسخه‌ی شما را عوض کند یا به داشبورد عمومی برگرداند. چیزی پاک نمی‌شود.

**چرا نوبت‌دهی پنهان است؟** بیشتر فروشگاه‌ها نوبت نمی‌گیرند. اگر شما می‌گیرید، طرحی با نوبت‌دهی انتخاب کنید: به منوی شما برمی‌گردد.

**برچسب پیشنهاد، پروموشن اشتباهی را نشان می‌دهد.** برچسب پروموشن در حال اجرایی را نشان می‌دهد که **اولویت** بالاتری دارد. اولویت آنکه می‌خواهید را بالا ببرید یا دیگری را خاموش کنید.

**محصولی که تمام شده هنوز در صفحه‌ی اول کارت است.** محصولات ویژه با نشان **ناموجود** می‌مانند. **ویژه** را خاموش کنید یا موجودی را به‌روز کنید.

---

# واژه‌نامه

| واژه | معنا |
| --- | --- |
| **نسخه** | چهره‌ی کاردینکس برای یک صنف: ترتیب منو، ابزارهای پنهان، واژه‌ها، طرح و چک‌لیست |
| **ویترین** | نوار زیر کاور کارت: وضعیت باز بودن، برچسب‌های پیشنهاد و ارسال، دکمه‌ها |
| **پروموشن در حال اجرا** | پروموشن فعالی که داخل تاریخ‌هایش و زیر سقف استفاده‌اش است |
| **محصول ویژه** | محصولی که برای باز کردن صفحه‌ی اول کارت انتخاب شده |
| **فروشگاه ترکیبی** | فروشگاهی که ابزار صنف دیگری، مثلاً نوبت‌دهی، را اضافه می‌کند |

# سناریوهای آماده، پرسش‌های رایج و واژه‌نامه

«می‌خواهم...»؛ دستورالعمل‌های کوتاه برای کارهای روزمره‌ی فروشگاه، رفع مشکلات رایج و معنی اصطلاحات.

## سناریوهای آماده: «می‌خواهم...»

### ...یک تی‌شرت در سه سایز بفروشم

۱ **محصول بسازید** با **نوع محصول** = **محصول قابل پیکربندی**، تصویر و دسته.

۲ **در صفحه‌ی محصول** سه بار **افزودن تنوع** بزنید: «کوچک»، «متوسط»، «بزرگ»؛ هر کدام با کد و قیمت.

۳ **برای هر تنوع** **افزودن موجودی** بزنید و تعداد هر سایز را در انبار ثبت کنید.

### ...بار تازه رسیده، موجودی را اضافه کنم

موجودی را باز کنید، ردیف محصول را پیدا کنید و **به‌روزرسانی** را بزنید؛ **تعداد** را به عدد شمارش‌شده‌ی تازه تغییر دهید.

### ...کالایی را که تمام شده موقتاً از فروشگاه بردارم

کافی است موجودی‌اش صفر باشد؛ مشتری آن را «ناموجود» می‌بیند و نمی‌تواند بخرد. اگر می‌خواهید اصلاً دیده نشود، در محصولات تیکش بزنید و **غیرفعال‌سازی** کنید.

### ...کالای سفارشی بفروشم که موجودی ندارد

در فرم محصول **پیگیری موجودی** را خاموش کنید؛ محصول بدون ردیف موجودی همیشه قابل سفارش است. برای پیش‌فروش کالایی که به‌زودی می‌رسد، **اجازه پیش‌سفارش** را روشن کنید.

### ...برای یلدا ۲۰٪ تخفیف روی دسته‌ی «هدیه» بدهم

پروموشن‌ها؛ **نوع** = **تخفیف درصدی**، **مقدار تخفیف** = ۲۰، بازه‌ی ۲۸ آذر تا ۱ دی، **دسته‌بندی‌های قابل اعمال** = «هدیه». جزئیات در فصل پروموشن‌ها.

### ...خریدهای بالای یک میلیون ارسال رایگان داشته باشند

در ارسال روش ارسال را **ویرایش** کنید و **آستانه ارسال رایگان** را یک میلیون بگذارید. برای یک دوره‌ی کوتاه، یک پروموشن **ارسال رایگان** با **حداقل مبلغ سفارش** یک میلیون هم همین کار را می‌کند.

### ...به مشتریان وفادار یک کد تخفیف پیامک کنم

۱ **کوپن بسازید** (**ایجاد کوپن**) با کدی مثل `VIP15`، ۱۵ درصد، بازه‌ی یک‌ماهه.

۲ **کد را در پیامک بگذارید.**

۳ **مطمئن شوید** در تنظیمات **فعال‌سازی تخفیف‌های کوپنی** روشن است.

### ...فقط به ایران ارسال کنم

در ارسال یک منطقه با کد `IR` بسازید و همه‌ی روش‌های ارسال را به آن وصل کنید. از این پس مشتری در فهرست کشورها فقط ایران را می‌بیند.

### ...سفارشی را لغو کنم و کالایش به انبار برگردد

سفارش را باز کنید ← **به‌روزرسانی وضعیت** ← **لغو شده** . اقلام پیگیری‌شده خودکار به انبار اصلی برمی‌گردند. اگر مشتری پول پرداخت کرده بود، آن را برگردانید و بعد وضعیت را **بازپرداخت شده** کنید.

### ...گزارش فروش ماه گذشته را به حسابدار بدهم

سفارش‌ها؛ کارت **تحویل داده شده** ، **از تاریخ** و **تا تاریخ** = اول و آخر ماه، سپس **خروجی** .

## پرسش‌های رایج و رفع مشکل

**منوی فروشگاه در نوار کناری نیست یا صفحه‌ها باز نمی‌شوند.** امکان فروشگاه در طرح اشتراک شما نیست، یا هیچ کارتی کلید **فروشگاه آنلاین** را روشن ندارد.

**محصولی که ساختم در فروشگاه «ناموجود» است.** **پیگیری موجودی** روشن است و هنوز موجودی ندارد. در صفحه‌ی محصول **افزودن موجودی** را بزنید. اگر ردیف موجودی دارد، بررسی کنید انبارش **فعال** باشد.

**محصول در فروشگاه دیده نمی‌شود.** بررسی کنید: **فعال** روشن باشد؛ دسته‌اش **دسته‌بندی فعال** باشد؛ و محصول برای همان کارتی ساخته شده باشد که باز کرده‌اید. محصول چندگزینه‌ای دست‌کم یک تنوع فعال لازم دارد و محصول ساده باید قیمت داشته باشد.

**مشتری می‌گوید کد تخفیفش کار نمی‌کند.** کوپن را در کوپن‌ها پیدا کنید: روشن است؟ در بازه‌ی اعتبار است؟ به **حداکثر استفاده** رسیده؟ سبد به **حداقل مبلغ سفارش** می‌رسد؟ اگر به محصول یا دسته‌ای محدود است، آن کالا در سبد هست؟ **فقط سفارش اول** و مشتری قبلاً خرید کرده؟

**پروموشن من در سبد خرید کم نمی‌شود.** روشن است و الان در بازه‌اش است؟ **محدودیت استفاده** پر نشده؟ سبد به **حداقل مبلغ سفارش** رسیده؟ اگر پروموشن تخفیفی دیگری با **اولویت** بالاتر فعال است، همان اعمال می‌شود.

**مشتری روش ارسالی نمی‌بیند یا کشورش در فهرست نیست.** دست‌کم یک روش ارسال **فعال** لازم است که منطقه‌ی فعالش آن کشور را داشته باشد. کد کشورها در منطقه دوحرفی است ( `IR` ، `DE` ).

**درآمد در نمای کلی صفر است ولی سفارش داشته‌ام.** درآمد فقط از سفارش‌های **تحویل داده شده** ساخته می‌شود. سفارش‌های تحویل‌شده را به این وضعیت ببرید.

**مشتری ایمیل ارسال دریافت نکرد.** **ارسال ایمیل‌های به‌روزرسانی ارسال** در تنظیمات روشن باشد و مشتری هنگام خرید ایمیل داده باشد؛ ایمیل فقط هنگام تغییر وضعیت به **ارسال شده** فرستاده می‌شود.

## واژه‌نامه

| اصطلاح | معنی |
| --- | --- |
| **تنوع** | یک گزینه‌ی محصول چندگزینه‌ای (مثلاً سایز بزرگ) با قیمت، کد و موجودی خودش. |
| **ردیف موجودی** | تعداد یک محصول یا تنوع در یک انبار. |
| **موجودی آزاد** | موجودی انبارهای فعال منهای مقدار رزروشده؛ همان چیزی که مشتری می‌تواند بخرد. |
| **انبار اصلی** | انباری که سفارش‌ها اول از آن برداشته می‌شوند و کالای سفارش لغوشده به آن برمی‌گردد. |
| **کد محصول (SKU)** | کد یکتای هر محصول یا تنوع برای انبارداری. |
| **قیمت مقایسه** | قیمت پیش از تخفیف که خط‌خورده نمایش داده می‌شود. |
| **پروموشن** | تخفیف یا ارسال رایگان خودکار، بدون کد. |
| **کوپن** | کد تخفیفی که مشتری وارد می‌کند. |
| **منطقه‌ی ارسال** | مجموعه‌ای از کشورها که روش‌های ارسال در آن‌ها ارائه می‌شوند. |
| **پیش‌سفارش** | پذیرفتن سفارش وقتی موجودی تمام شده است. |
| **فاکتور آنلاین** | صفحه‌ی دائمی فاکتور هر سفارش که لینکش برای مشتری فرستاده می‌شود. |