

مستند شماره ۱: راهنمای استفاده از

پنل دفاتر فروش

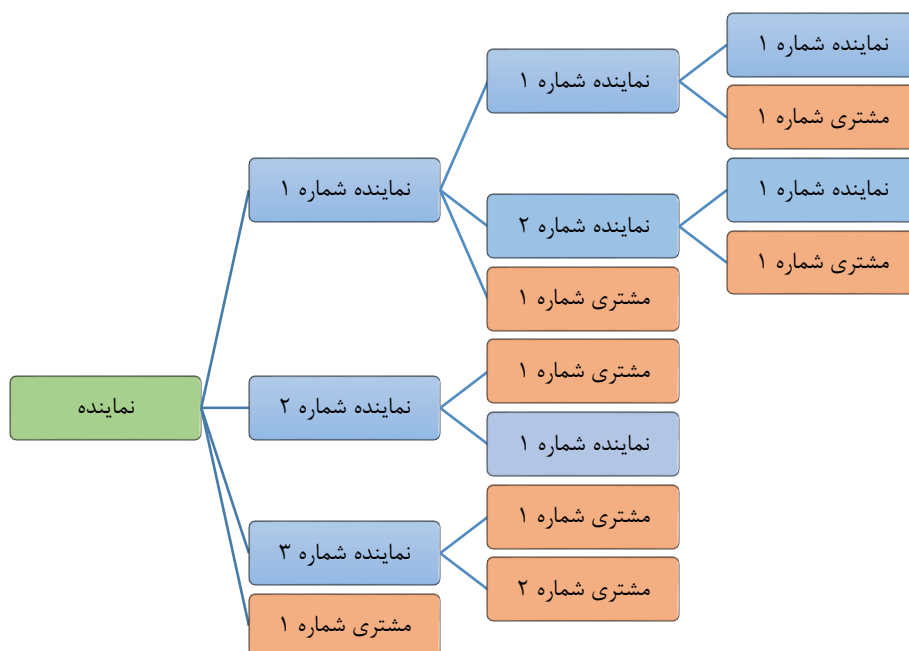
فهرست عناوین

- ۱..... فهرست عناوین
- ۳..... مقدمه:
- ۴..... نحوه دسترسی به سامانه:
- ۵..... پنل دفاتر فروش:
- ۶.....
 - خانه:
- ۶.....
 - پروفایل:
- ۶.....
 - نمایش:
- ۶.....
 - ویرایش:
- ۷.....
 - تغییر رمز عبور:
- ۷.....
 - نمایندگان:
- ۷.....
 - ثبت نماینده:
- ۹.....
 - فهرست نمایندگان:
- ۱۰.....
 - نمایش درختی:
- ۱۰.....
 - مشتریان:
- ۱۰.....
 - ثبت مشتری:
- ۱۰.....
 - فهرست مشتریان:
- ۱۱.....
 - قفل ها:
- ۱۱.....
 - ثبت قفل جدید:
- ۱۲.....
 - فروش قفل به مشتری:
- ۱۳.....
 - انتقال قفل به نماینده:
- ۱۴.....
 - گزارش انتقال قفل به نماینده:
- ۱۴.....
 - فهرست قفل های ثبت شده:
- ۱۶.....
 - نحوه دریافت مجدد اطلاعات قفل بعد از خرید ویژگی از سایت:
- ۱۷.....
 - فهرست قفل های منقضی شده:

- مالی: ۱۷.....
- فاکتورها: ۱۷.....
- انتقال اعتبار: ۱۸.....
- افزایش اعتبار: ۱۸.....
- تراکنش های مالی: ۱۹.....
- گزارش مالی نمایندگان: ۱۹.....
- پیغام عمومی: ۲۰.....

مقدمه:

سامانه جدید فروش محصولات شرکت مهندسی کامپیوتر پژواک با هدف سهولت در انجام عملیات مربوط به فروش و پیگیری و پایش مشتریان پیاده سازی و آماده بهره برداری شده است. این سامانه دارای سطوح دسترسی مختلفی است و در این مستند سعی شده است که نحوه بهره برداری از این سامانه برای دفاتر فروش مورد بررسی و آموزش قرار گیرد. ساختار درختی این سامانه به نحوی است که در آن کاربران با نقش های مختلف در این سامانه ثبت و سطوح دسترسی مختلفی برای هر نقش در نظر گرفته شده است. در این سامانه، نمایندگان فروش قادر هستند که به تعداد نامحدود نماینده فروش و یا مشتری در سامانه ثبت نمایند. نمونه ای از ساختار درختی این سامانه در تصویر ۱ ارائه شده است.



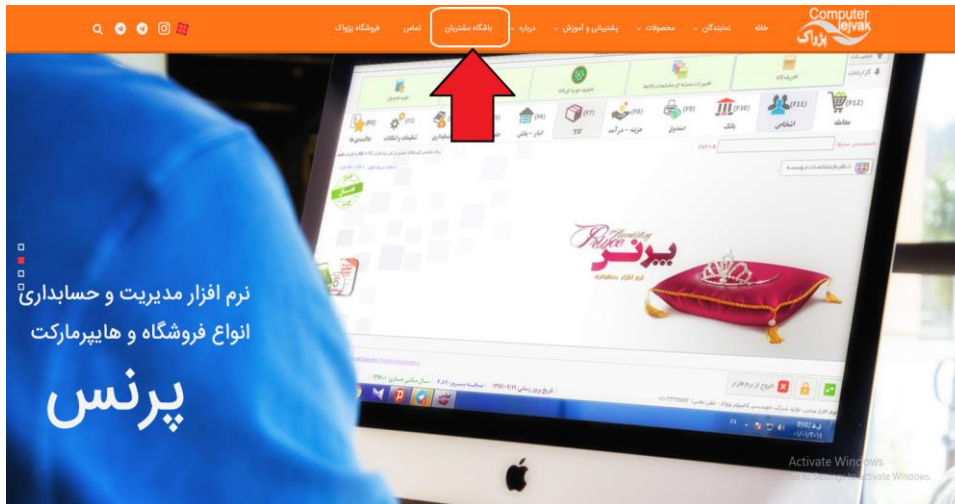
تصویر ۱: نمودار نمایش درختی کاربران سامانه

نحوه دسترسی به سامانه:

این سامانه از طرق زیر قابل دسترسی می باشد:

۱. مراجعه به سایت اصلی شرکت به آدرس www.pejvaksys.com و کلیک بر روی گزینه "باشگاه

مشتریان" مطابق با تصویر ۲. Error! Reference source not found.



تصویر ۲: ورود از طریق سایت اصلی شرکت به آدرس www.pejvaksys.com

۲. مراجعه مستقیم به سامانه از طریق آدرس: www.pejvakproduct.ir و کلیک بر روی گزینه "ورود به

سایت". مطابق با تصویر ۳.

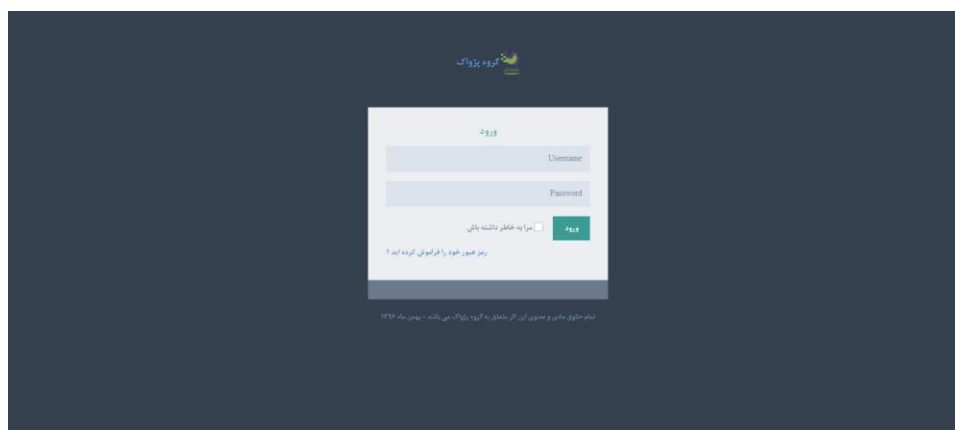


تصویر ۳: مراجعه مستقیم به سامانه از طریق آدرس: www.pejvakproduct.ir

پنل دفاتر فروش:

دفاتر فروش بعد از مراجعه به سامانه، از طریق یکی از روش های ذکر شده در بخش مقدمه، می بایست با استفاده از نام کاربری و رمز عبوری که از طریق مدیریت دریافت کرده اند اقدام به ورود به سامانه نمایند.

توجه داشته باشید که نام کاربری دفاتر فروش همواره با حرف "a" شروع شده و در ادامه آن کدملی مدیر دفتر فروش قرار دارد. به عنوان مثال فرض کنید کدملی مدیر دفتر فروش برابر با "1234567890" باشد، در نتیجه، نام کاربری وی در سامانه برابر با "a1234567890" خواهد بود. همچنین رمز عبور دفاتر فروش در اولین مراجعه به سایت برابر با شماره تلفن همراه اعلام شده از طرف مدیر دفتر می باشد، و مدیر دفتر فروش می بایست در اولین ورود به سامانه نسبت به تغییر رمز عبور خود اقدام نماید، در غیر این صورت اجازه ادامه فعالیت در سایت به او داده نخواهد شد.



تصویر ۴: صفحه ورود به سامانه فروش



تصویر ۵: صفحه تغییر رمز عبور در اولین ورود

کاربر بعد ورود به سامانه و تغییر رمز عبور (در اولین ورود به سایت)، وارد پنل مدیریت، همانند تصویر ۶ خواهد شد. این صفحه دارای قسمت های مختلفی است که در ادامه به شرح هر یک خواهیم پرداخت.

main agent1 گرامپ خوش آمدید. اعتبار شما: 4,803,000 ریال

دوشنبه، 8 مرداد 1397

تعداد نمایندگان تأیید نشده: 0
تعداد قفل های قابل انتقال: 1
تعداد مشتریان: 4
تعداد نمایندگان: 7

گزارش مالی

تاریخ	نوع عملیات	واریز کننده	ذینفع	مبلغ واریز	مبلغ برداشت	مانده (ریال)
پنجشنبه، 4 مرداد 1397 ساعت 16:39:47	واریز سیم نماینده از فروش sub agent 2	sub agent 2	main agent1	550,000	---	4,803,000
پنجشنبه، 4 مرداد 1397 ساعت 15:54:36	واریز سیم نماینده از فروش sub agent 2	sub agent 2	main agent1	1,100,000	---	3,953,000
پنجشنبه، 4 مرداد 1397 ساعت 14:43:40	واریز سیم نماینده از فروش ویزگی	نماینده فروش 1	main agent1	237,500	---	2,853,000
پنجشنبه، 4 مرداد 1397 ساعت 14:13:47	واریز سیم نماینده از فروش ویزگی	نماینده فروش 1	main agent1	47,500	---	2,615,500
پنجشنبه، 4 مرداد 1397 ساعت 11:27:48	واریز سیم نماینده از فروش ویزگی	نماینده فروش 1	main agent1	28,500	---	2,568,000

گروه پهنایی کامپیوتریوز

تصویر ۶: صفحه اصلی پنل مدیریتی دفاتر فروش

در این صفحه نماینده می تواند میزان اعتبار خود را در قسمت بالا، سمت چپ مشاهده نماید. در مرکز صفحه اطلاعاتی از قبیل تعداد نمایندگان، تعداد مشتریان، تعداد قفل های قابل انتقال و تعداد نمایندگان تأیید نشده قابل مشاهده است که برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد هر یک از موارد فوق، می توانید بر روی گزینه جزئیات بیشتر کلیک نمایید.

منوها: در سمت راست صفحه منوی اصلی پنل وجود دارد که قسمت های مختلف و عملکرد آن ها به شرح زیر است:

- **خانه:** کاربر با کلیک بر روی این گزینه، به صفحه اصلی پنل خود منتقل خواهد شد.
- **پروفایل:** این گزینه دارای سه زیر منو به شرح زیر است
 - **نمایش:** نماینده می تواند از این طریق اطلاعات شخصی خود را مشاهده نماید.

مشخصات نماینده

نام نماینده	نام کاربری نماینده	تلفن ثابت نماینده
main agent1		
تلفن همراه نماینده	آدرس نماینده	اعتبار اولیه
شیراز		1000 ریال
کدملی		

تصویر ۷: نمایش اطلاعات شخصی

- **ویرایش:** نماینده از طریق این گزینه می تواند اطلاعات شخصی خود را ویرایش نماید. نکته قابل توجه و بسیار حائز اهمیت در این صفحه، درج اطلاعات صحیح و معتبر می باشد چرا

که اطلاعات درج شده در این صفحه، تنها راه ارتباط با دفاتر محترم، برای شرکت پژواک خواهد بود.



تصویر ۸: ویرایش اطلاعات شخصی

○ تغییر رمز عبور: کاربر می تواند از این طریق و در هر زمان نسبت به تغییر رمز عبور خود اقدام نماید. نکته قابل توجه اینکه این رمز عبور برای دسترسی به سایت و درج در نرم افزار و استفاده از آن مورد نیاز است، لذا کاربر می بایست در حراست و نگهداری از رمز عبور خود کوشا باشد.



تصویر ۹: تغییر رمز عبور

● **نمایندگان:** این گزینه مربوط به مدیریت نمایندگان فروش (زیر مجموعه دفتر فروش جاری) می باشد. این منو دارای ۴ زیر منو به شرح زیر می باشد.

○ **ثبت نماینده:** در این صفحه امکان ثبت نماینده جدید به عنوان زیر مجموعه دفتر فروش جاری فراهم شده است. صحت اطلاعات درج شده در این صفحه دارای اهمیت بسیار بالایی می باشد و هرگونه مغایرت در اطلاعات درج شده در این صفحه موجب حذف خودکار نمایندگی خواهد شد. توجه داشته باشید که امکان درج اطلاعات تکراری در آیتم های کلیدی از جمله کد ملی و شماره تلفن همراه (چه برای نمایندگان و چه برای مشتریان) وجود ندارد. برخی از گزینه های مهم این صفحه به شرح زیر هستند

▪ نوع نمایندگی:

● **نماینده موقت:** این گزینه به منظور ساخت نماینده فروش استفاده می شود، سطح دسترسی که کاربری که با استفاده از این گزینه ساخته می شود،

دقیقا همانند سطح دسترسی کاربر جاری خواهد بود با این تفاوت که عملیات مدیریتی کاربر جدید صرفا بر روی زیر مجموعه های خود قابل اعمال است.

- **فروشنده:** این گزینه به منظور ساخت فروشنده استفاده می شود. سطح دسترسی کاربری که با استفاده از این گزینه ساخته می شود بسیار محدود بوده و صرفا امکان ثبت مشتری، و فروش ویژگی و فعال سازی را خواهد داشت.

- **شماره ملی:** شماره ملی نمایندگان فروش، دارای نقش بسیار اساسی در این سامانه می باشد به همین دلیل امکان ثبت شماره ملی نامعتبر و یا تکراری در سراسر سامانه وجود ندارد. این شماره به عنوان نام کاربری کاربر (همانطور که در بخش اول ارائه شد) نیز مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

- **استان و شهرستان:** به دلیل وجود سیستم نمایندگی انحصاری در سامانه، حتما استان و شهرستان نماینده خود را به درستی وارد نمایید، چرا که در صورت درج اشتباه این اطلاعات ممکن است اجازه ثبت نماینده برای شما صادر نشود.

- **تلفن همراه:** شماره تلفن همراه نماینده فروش می بایست بدرستی در سامانه ثبت گردد.

- **درصد تخفیف:** این گزینه درصد تخفیف نماینده جدید از فروش محصولات را مشخص می کند. بعد از ورود درصد تخفیف، تمامی محاسبات مربوط به سهم نماینده ها بصورت خودکار توسط سامانه صورت می پذیرد.

- **تخفیف دوره ای:** در انتهای فرم ثبت نماینده فروش جدید، گزینه ای وجود دارد که مشخص می کند که نماینده ثبت شده می تواند از تخفیف های دوره ای که توسط مدیریت در زمان های مختلف ارائه می شود، استفاده بکند یا خیر.

- **مجددا تاکید می شود، درج اطلاعات ناقص و یا ناصحیح در این صفحه و دیگر صفحات سامانه می تواند بطور خودکار باعث بروز اختلال برای کاربر و در پاره ای مواقع حذف اطلاعات درج شده و در نتیجه حذف نمایندگی گردد. لذا خواهشمند است در تمامی قسمت های این سامانه اطلاعات را بصورت صحیح وارد نمایید.**

ثبت نماینده

نوع نمایندگی *
 نام شرکت *
 نام شخص *
 شماره ملی *
 تاریخ شروع همکاری *
 ایمیل *
 استان *
 شهر *
 آدرس *
 تلفن ثابت *
 تلفن همراه *
 درصد تخفیف *
 [X] شامل تخفیف دوره ای می‌شود

ثبت انصراف

تصویر ۱۰: ثبت نماینده جدید

فهرست نمایندگان: کاربر در این صفحه فهرستی از تمامی نمایندگان فروش خود را مشاهده می‌کنید. برای هر یک از نمایندگانی که توسط شما در سامانه ثبت شده اند سه گزینه اطلاعات تکمیلی، ویرایش و خاتمه همکاری وجود دارد.

- اطلاعات تکمیلی: اطلاعات تکمیلی نماینده فروش را نمایش می‌دهد.
- ویرایش: امکان ویرایش اطلاعات نماینده فروش را فراهم می‌آورد.
- خاتمه همکاری: امکان اعلام خاتمه همکاری با یک نماینده فروش خاص را فراهم می‌آورد. خاتمه همکاری با یک نماینده فروش به دو روش صورت می‌پذیرد. روش اول حذف نماینده فروش و تمامی نمایندگانی که توسط ایشان در سامانه ثبت شده است و روش دوم حذف نماینده فروش و انتقال تمامی نمایندگانی که توسط ایشان ثبت شده است به زیر مجموعه یک نماینده فروش دیگر.

فهرست نمایندگان

جستجو: records 5

کد ملی	نام و نام خانوادگی	نوع نمایندگی	نام شرکت	موبایل	وضعیت	اطلاعات تکمیلی	ویرایش	خاتمه همکاری
0934677	934677	فروشنده	93467	0939	در حال همکاری	اطلاعات تکمیلی	ویرایش	خاتمه همکاری
0935019	935019	فروشنده انحصاری	پژواک	0917	در حال همکاری	اطلاعات تکمیلی	ویرایش	خاتمه همکاری
0935210	نماینده فروش 1	نمایندگی موقت	پژواک	0939	در حال همکاری	اطلاعات تکمیلی	ویرایش	خاتمه همکاری
2801128	نام شخص عامل	فروشنده انحصاری	نام شرکت	0912	در حال همکاری	اطلاعات تکمیلی	ویرایش	خاتمه همکاری
4592153	نام شخص عامل	نمایندگی سطح صاف	نام شرکت	0912	در حال همکاری	اطلاعات تکمیلی	ویرایش	خاتمه همکاری

نمایش 1 تا 5 از 6 تعداد

تصویر ۱۱: فهرست نمایندگان فروش

در این صفحه و همچنین در تمامی صفحات فهرست گونه، گزینه جستجو در نظر گرفته شده است که امکان جستجو در فهرست را فراهم می‌آورد. این جستجو بصورت خودکار بر روی تمامی گزینه‌ها اعمال می‌شود و لذا برای جستجو کفایت

تنها عبارت مورد نظر خود را (که می تواند مربوط به هر کدام از سر ستون های موجود در جدول باشد) وارد نمایید.

○ نمایش درختی: این گزینه امکان نمایش درختی نمایندگان فروش را در اختیار شما قرار می دهد (این گزینه صرفا جنبه نمایشی دارد)

● **مشتریان:** این گزینه امکان مدیریت کاربران نهایی که همان مشتریان هستند را فراهم می کند. این منو شامل ۲ زیر منو به شرح زیر است:

○ ثبت مشتری: در این سامانه برای هر مشتری یک صفحه شخصی در نظر گرفته شده است که مشتریان می توانند از طریق آن صفحه به اطلاعات مربوط به نرم افزار خود دسترسی پیدا کنند، فهرست قفل های خود را مشاهده کنند، تاریخ انقضای هر یک از قفل های خود را ببینند، برای قفل های خود ویژگی خریداری نمایند و قفل های منقضی شده خود را فعال کنند. برای این منظور، در این سامانه می بایست مشتریان را در سامانه ثبت نمود و بعد از ثبت، امکان فروش محصول به مشتریان فراهم خواهد بود. بدیهی است که بدون ثبت مشتری در سامانه امکان فروش محصول به ایشان وجود نخواهد داشت. این صفحه از سامانه امکان ثبت نام مشتریان را برای شما فراهم می آورد. همانطور که قبلا و به دفعات ذکر شده، درج اطلاعات صحیح در این صفحه دارای اهمیت بسیار بالایی است و از طرفی امکان ثبت کدملی نامعتبر و تکراری و همچنین شماره تلفن همراه تکراری در سامانه وجود ندارد. همچنین در صورت ثبت شماره تلفن همراه بصورت اشتباه، کاربر امکان راه اندازی نرم افزار خود را نخواهد داشت، چرا که در اولین مرحله از راه اندازی نرم افزار، کدفعال سازی از کاربر درخواست می شود که این کد صرفا برای شماره ای که در این صفحه درج شده است ارسال خواهد شد.

The image shows a web form titled "ثبت مشتری جدید" (Register New Customer). The form contains several input fields with labels on the right side: "نام مشتری" (Customer Name), "شماره ملی" (National ID Number), "نام شرکت" (Company Name), "استان" (Province), "شهر" (City), "آدرس" (Address), "تلفن ثابت" (Fixed Phone Number), "موبایل" (Mobile Number), and "ایمیل" (Email). Each field has a small icon to its right. At the bottom of the form, there are two buttons: a red one labeled "ثبت مشتری" (Register Customer) and a green one labeled "انصراف" (Cancel).

تصویر ۱۲: ثبت مشتری جدید

○ فهرست مشتریان: این صفحه فهرست مشتریان ثبت شده در سیستم را نمایش داده و امکان ویرایش و حذف آنها را در اختیار کاربر قرار می دهد. توجه داشته باشید که هر کدام از

نمایندگان فروش تنها و تنها فهرست مشتریانی که توسط خودشان ثبت شده اند را مشاهده می کنند و به فهرست مشتریان سایر نمایندگان فروش دسترسی ندارند.

نام	نام شرکت	نام کاربری	کد ملی	موبایل	وضعیت	جزئیات بیشتر	ویرایش	حذف
فرهاد	peztrakali.co	c2281086	2281086	0930	بالفعل	جزئیات بیشتر	ویرایش	حذف
مینا	peztrakali.co	c0943864	0943864	0917	بالفعل	جزئیات بیشتر	ویرایش	حذف
مینا	peztrakali.co	c2298724	2298724	0935	بالفعل	جزئیات بیشتر	ویرایش	حذف
مینا	peztrakali.co	c0934872	0934872	0917	بالفعل	جزئیات بیشتر	ویرایش	حذف

تصویر ۱۳: فهرست مشتریان

• **قفل ها:** این گزینه امکان مدیریت قفل ها را برای نمایندگان فروش فراهم می آورد. این منو دارای ۶ زیر منو به شرح زیر است:

- ثبت قفل جدید: اولین مرحله از فرایند فروش محصول در این سامانه، ثبت قفل در سامانه می باشد. توجه داشته باشید قفل هایی که در سامانه ثبت می شوند صرفاً می بایست قفل هایی باشند که از طریق مدیریت تهیه و در اختیار شما قرار داده شده اند. قفل های ثبت شده ای که متعلق به شرکت پژواک نباشند، در نرم افزار غیرقابل استفاده خواهند بود.
- در این سامانه به منظور ثبت قفل دو راهکار در نظر گرفته شده است. راهکار اول ثبت قفل از طریق "نرم افزار ثبت قفل" و راهکار دوم، ثبت مستقیم قفل در سایت می باشد.
- ثبت قفل در سایت با استفاده از نرم افزار: ساده ترین راه برای ثبت قفل در سامانه جدید، استفاده از نرم افزار ثبت قفل می باشد. نحوه عملکرد این نرم افزار به شرح زیر است:



تصویر ۱۴: نرم افزار ثبت قفل در سامانه

برای استفاده از این نرم افزار کافیست ابتدا بر روی دکمه مشخص شده کلیک کرده و نام کاربری و رمز عبور (مربوط به سایت) خود را وارد نمایید، سپس بعد از اتصال قفل، دکمه شروع را بفشارید، پس از اتمام عملیات، قفل بعدی را متصل نمایید، این نرم افزار به ازای هر بار ورود، یک فایل متنی در پوشه files در مسیر نرم افزار، ایجاد کرده و شماره سریال های ثبت شده در سایت را در این فایل ذخیره می کند.

همچنین این نرم افزار امکان چاپ شماره سریال قفل های ثبت شده را فراهم می آورد.

■ ثبت مستقیم قفل در سایت: این راهکار خود دارای دو روش می باشد، روش اول ثبت قفل به صورت تک به تک و روش دوم ثبت مستقیم قفل در سایت بصورت گروهی همانطور که از عنوان این روش ها پیداست در روش اول صرفا با ثبت شماره سریال یک قفل، عملیات ثبت قفل در سایت انجام می شود. در روش دوم امکان ثبت چندین قفل به صورت همزمان فراهم شده است. در این روش هر یک از شماره سریال ها می بایست در یک سطر جدا درج شوند. توجه داشته باشید که ثبت قفل در سامانه شامل هیچ هزینه نمی شود و عملیات ثبت به صورت رایگان صورت می پذیرد.



تصویر ۱۵: ثبت قفل جدید بصورت تکی



تصویر ۱۶: ثبت قفل جدید بصورت گروهی

○ فروش قفل به مشتری: در این صفحه امکان فروش قفل به مشتری فراهم شده است. برای فروش قفل به مشتری، ابتدا لازم است محصول مورد نظر را انتخاب کرده سپس نوع محصول (یعنی کلاینت یا سرور بودن آن) را انتخاب می کنیم. بعد از آن کدملی مشتری (که از قبل در سیستم ثبت شده است) را وارد کرده و بعد از ثبت شماره سریال قفل مورد نظر (قفلی که قبلا در سامانه ثبت شده)، عملیات فروش قفل به مشتری را به انجام برسانیم. توجه داشته باشید که این مرحله از عملیات شامل هزینه بوده و بسته به نوع نرم افزار انتخاب شده هزینه فروش نرم افزار از حساب کاربری نماینده کسر خواهد شد.

تصویر ۱۷: فروش قفل به مشتری

لازم به توضیح است که در این سامانه، نمایندگان فروش بصورت ساختار درختی پیاده سازی شده اند به این معنی که نمایندگان از فروش (محصول یا ویژگی) هر یک از زیر مجموعه های خود، سهم فروش به میزان درصد تخفیفی که هنگام ثبت نماینده برای وی درج کرده است دریافت می کند که این سهم فروش بلافاصله بعد از فروش محصول، به حساب کاربر واریز خواهد شد.

○ انتقال قفل به نماینده: در این صفحه امکان انتقال قفل های ثبت شده در سامانه به نمایندگان فروش فراهم شده است. نماینده فروش می تواند در این صفحه قفل هایی را که از طریق یکی از راه های موجود ثبت شده را جهت فروش به نمایندگان خود انتقال دهد. پس از منتقل شدن قفل ها از طریق این صفحه، امکان فروش یا انتقال قفل ها برای نمایندگان فراهم خواهد شد. انتقال قفل به نمایندگان فروش نیز به دو روش امکان پذیر است. روش اول، انتقال قفل بصورت گروهی است که در این روش شماره سریال های درج شده بصورت یکجا به نماینده منتقل می شوند. این روش مستلزم این نکته است که نماینده فهرست شماره سریال های قفل هایی که قصد انتقال آنها را دارد، را در اختیار داشته باشد. در روش دوم نماینده از بین قفل های ثبت شده موجود خود تعداد قفل های مورد نظر جهت انتقال را مشخص می کند، سپس سامانه به صورت خودکار از بین قفل های ثبت شده نماینده (که هنوز منتقل نشده اند) تعداد مشخص شده را به نماینده انتقال می دهد و در نهایت فهرستی از شماره سریال های منتقل شده را در اختیار کاربر قرار می دهد. در این روش نیازی نیست که کاربر شماره سریال های موجود خود را در اختیار داشته باشد و صرفاً با دانستن تعداد قفل های مورد نظر جهت انتقال می تواند عملیات انتقال را انجام دهد.

تصویر ۱۸: انتقال قفل به نماینده بصورت گروهی

تصویر ۱۹: انتقال قفل به نماینده به صورت تعدادی

- گزارش انتقال قفل به نماینده: کاربر می تواند در این صفحه، فهرستی از انتقال های خود را مشاهده نموده و شماره سریال های انتقال داده شده را دریافت نماید.

دریافت شماره سریال ها	جزئیات بیشتر	تعداد قفل (ها)	تاریخ انتقال	انتقال به	انتقال از
دائود شماره قفل ها	جزئیات بیشتر	1	14:10:47 1397/05/01	نماینده فروشی 1	main agent1
دائود شماره قفل ها	جزئیات بیشتر	1	15:47:39 1397/05/04	نماینده فروشی 1	main agent1

تصویر ۲۰: گزارش انتقال قفل به نماینده

- فهرست قفل های ثبت شده: کاربر در این صفحه نماینده می تواند فهرست قفل های ثبت شده خود را مشاهده نماید. همچنین می تواند وضعیت فعال یا غیر فعال بودن قفل را مشاهده کند، می توانید اطلاعات تکمیلی مربوط به قفل را مشاهده کند که این اطلاعات شامل ویژگی های خریداری شده و موجود بر روی قفل هم می باشد. می تواند از طریق سایت برای قفل مورد نظر خود ویژگی خریداری کند و عملیات فعال سازی را برای قفل های خود انجام دهد و یا برای قفل مورد نظر فایل آفلاین دریافت کند. تمامی شرایط و امکانات موجود در صفحه فهرست از جمله قابلیت جستجو بر اساس تمامی سر ستون های موجود در جدول در این صفحه نیز فراهم شده است. توجه داشته باشید که در این فهرست تاریخ انقضاء قفل ها نیز مشخص شده است فروشنده در این صفحه می تواند نسبت به فعال سازی این قفل ها اقدام نماید (سهام فروش فعال سازی صرفا به نماینده ای که محصول را فروخته است تعلق می گیرد).

فهرست قفل های ثبت شده										
شماره سریال قفل	نوع محصول	ثبت کننده	نگهدارنده	تاریخ انقضا	وضعیت	تغییر وضعیت	اطلاعات تکمیلی	خرید ویژگی	فایل آفلاین	فعال سازی
2147-9658-3652	---	main agent 1	---	فعال	اطلاعات تکمیلی			حذف		
2563-9563-9875	پرنس A+	مینا	1398/05/27	فعال	فصل/تغییر فصل	اطلاعات تکمیلی	خرید ویژگی	فایل آفلاین		
2117-9411-2048	پرنس D	customer	1398/06/11	فعال	فصل/تغییر فصل	اطلاعات تکمیلی	خرید ویژگی	فایل آفلاین		
9856-9512-9635	پرنس G+	customer	---	فعال	فصل/تغییر فصل	اطلاعات تکمیلی	خرید ویژگی			
1234-5678-9632	پرنس S+	مینا	---	فعال	فصل/تغییر فصل	اطلاعات تکمیلی	خرید ویژگی			

نمایش 1 تا 5 از 6 تعداد

تصویر ۲۱: فهرست قفل های ثبت شده

- اطلاعات تکمیلی: این دکمه اطلاعات تکمیلی مربوط به هر قفل را نمایش می دهد. اطلاعاتی از قبیل نام و آدرس فروشنده، تاریخ خرید و ویژگی های خریداری شده در این صفحه موجود قابل مشاهده است.

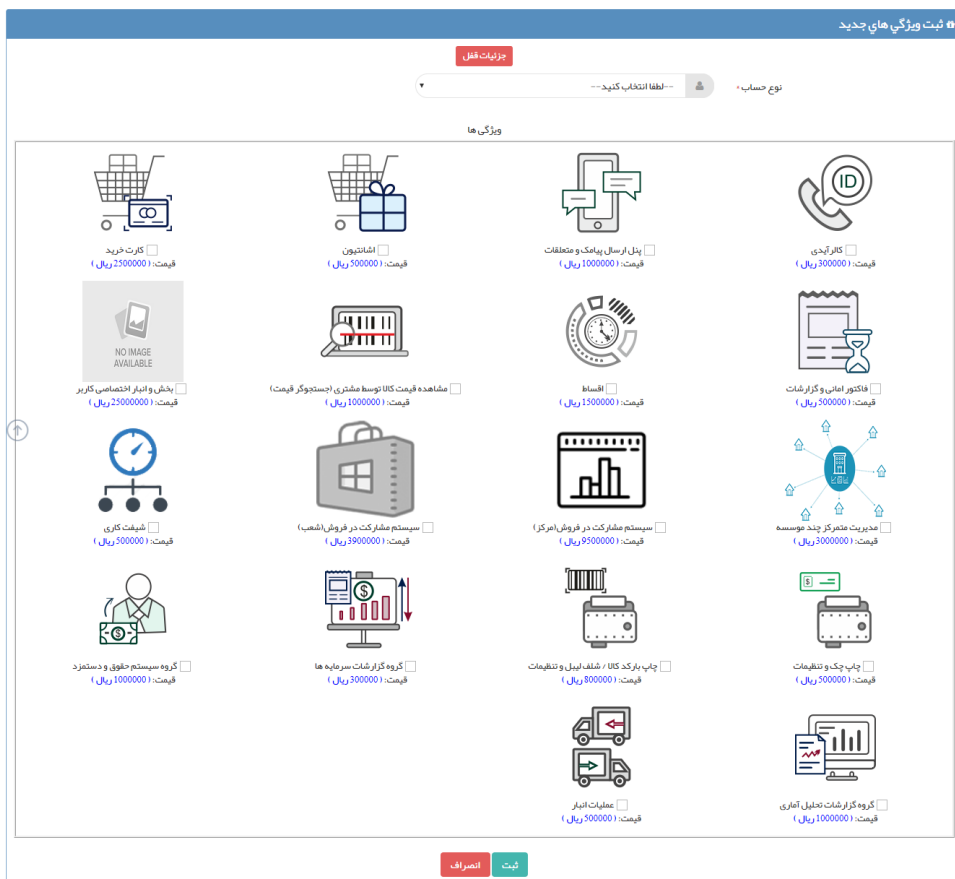
مشخصات قفل

شماره سریال	عامل فروش ثبت کننده	نگهدارنده محصول
2117-9411-2048	main agent 1	customer
نوع نگهدارنده محصول	تاریخ ثبت	فروشنده محصول
مشتری	1397-04-21 15:08:46	sub agent 2

OK

تصویر ۲۲: اطلاعات تکمیلی قفل

- خرید ویژگی: این صفحه امکان خرید ویژگی های مختلف نرم افزار را برای کاربر فراهم می آورد. نماینده در این صفحه با توجه به نوع نرم افزار مورد نظر، فهرستی از ویژگی های قابل خرید را مشاهده می کند. این ویژگی ها امکانات جدیدی هستند که بعد از خرید به نرم افزار اضافه می شوند و قابلیت های جدیدی را به نرم افزار می افزایند. توضیحات و تصاویر هر یک از این ویژگی ها با کلیک کردن بر روی نام آنها در دسترس خواهد بود. نماینده می تواند با انتخاب ویژگی های مورد نظر جهت خرید، با زدن دکمه ثبت اقدام به خرید این ویژگی ها برای مشتریان نماید. لازم به ذکر است که حساب نماینده برای خرید ویژگی می بایست دارای اعتبار کافی (به اندازه جمع مبلغ ویژگی های انتخاب شده) باشد.



تصویر ۲۳: صفحه خرید ویژگی از طریق سایت

بعد از خرید ویژگی از طریق سایت، در اولین اجرای نرم افزار، فرم دریافت مجدد اطلاعات مشاهده خواهد شد. باز شدن این فرم به این معنی است که تغییراتی در اطلاعات قفل شما ایجاد شده و لازم است که فهرست این تغییرات مجدداً از سایت دریافت شود.

○ نحوه دریافت مجدد اطلاعات قفل بعد از خرید ویژگی از سایت:

۱. با اجرای مجدد نرم افزار، صفحه ذیل را مشاهده می نمایید:



تصویر ۲۴: فرم دریافت مجدد اطلاعات قفل از سایت

۲. با کلیک بر روی دکمه « دریافت اطلاعات نرم افزار »، اطلاعات جدید از وب سایت دریافت می شود و با نمایش پیغام ذیل و تأیید آن، وارد نرم افزار می شوید. (توجه نمایید که بایستی حتماً به اینترنت متصل باشید)

نکته: در این صفحه می توانید اطلاعات دریافت شده قبلی را به صورت آفلاین نیز به نرم افزار وارد نمایید.



تصویر ۲۵: تأیید فعال سازی بعد از دریافت موفق اطلاعات

۳. با تأیید پیغام « عملیات فعال سازی با موفقیت انجام شد »، و با گذشت چند ثانیه وارد نرم افزار می شوید.

○ در صورتی که روند خرید ویژگی را از درون نرم افزار (سبد خرید ویژگی ها) انجام شده باشد، عملیات مربوط به مراحل ۱ و ۲ به صورت خودکار انجام خواهد شد.

○ فهرست قفل های منقضی شده: نماینده در این گزارش می تواند فهرستی از قفل های منقضی شده خود را مشاهده نماید. برای این فهرست قابلیت جستجو قفل های منقضی در یک بازه تاریخی خاص در نظر گرفته شده است.

تصویر ۲۶: فهرست قفل های منقضی شده

- مالی: این گزینه عملیات مالی کاربر را مدیریت می کند که شامل ۵ زیر منو به شرح زیر است:
 - فاکتورها: این گزینه فهرستی از خریدهای انجام شده توسط کاربر جاری را نمایش داده و امکان چاپ فاکتور برای هر خرید را فراهم می کند.

تاریخ	نوع عملیات	شماره سریال قفل	نوع محصول	نگهدارنده	چاپ فاکتور
پنجشنبه، 4 مرداد 1397 ساعت 11:27:48	خرید وزگی توسط مشتری	9587-8586-3215	پرنس +A	customer	چاپ فاکتور
سه شنبه، 2 مرداد 1397 ساعت 10:53:09	خرید وزگی توسط مشتری	2117-9411-2048	پرنس D	customer	چاپ فاکتور
پنجشنبه، 4 مرداد 1397 ساعت 09:09:04	خرید وزگی توسط مشتری	2410-9404-4382	زعفران +A	customer	چاپ فاکتور
پنجشنبه، 4 مرداد 1397 ساعت 09:13:55	خرید وزگی توسط مشتری	2410-9404-4382	زعفران +A	customer	چاپ فاکتور
چهارشنبه، 3 مرداد 1397 ساعت 12:10:16	خرید وزگی توسط نماینده	2117-9411-2048	پرنس D	customer	چاپ فاکتور

تصویر ۲۷: فهرست فاکتورها

- انتقال اعتبار: این صفحه این امکان را در اختیار کاربر قرار می دهد که اعتبار خود را به هر یک از اعضای زیر مجموعه خود منتقل نماید. برای این منظور، می بایست ابتدا نوع کاربر (نماینده، فروشنده و مشتری) را انتخاب کرده، شماره ملی فرد مورد نظر را وارد نموده بعد از آن مبلغ انتقال را مشخص نماید. نهایتاً در صورتی که نماینده به میزان کافی اعتبار داشته باشد، از اعتبار وی کسر شده و به اعتبار فرد مورد نظر افزوده خواهد شد.

تصویر ۲۸: انتقال اعتبار

- افزایش اعتبار: در این صفحه امکان پرداخت وجه و خرید اعتبار برای کاربران در نظر گرفته شده است. کاربر در این صفحه میزان اعتبار فعلی خود را مشاهده کرده و میزان اعتبار مورد نظر جهت خرید را تعیین می کند، سپس با انتخاب درگاه بانکی نسبت به پرداخت وجه اقدام می نماید. بعد از تایید پرداخت، اعتبار کاربر به میزان هزینه پرداخت شده افزایش یافته و هدیه خرید اعتبار نیز به وی تعلق می گیرد.

تصویر ۲۹: افزایش اعتبار

- تراکنش های مالی: در این صفحه فهرست تمامی تراکنش های انجام شده در سامانه برای کاربر جاری قابل مشاهده است. این گزارش بر اساس تاریخ انجام تراکنش و بصورت صفحه بندی شده در صفحات ۳۰ ردیفه نمایش داده می شود.

تاریخ	سریال قفل	نام محصول	نوع عملیات	واریز (ریال)	برداشت (ریال)	مانده (ریال)
10:12:26 1397/04/24	1052-9601-4362	پرئس S-	خرید ویژگی توسط برنامه	----	1.000.000	8.000.000
10:12:26 1397/04/24	1052-9601-4362	پرئس S-	خرید ویژگی توسط برنامه	----	1.200.000	9.000.000
10:12:20 1397/04/24	----	----	افزایش اعتبار توسط مدیر	10.000.000	----	10.200.000
17:20:46 1397/04/21	2210-9404-2503	لوس، نیمه حرفه ای	فعال سازی مجدد	----	1.000.000	200.000
17:20:24 1397/04/21	----	----	افزایش اعتبار توسط مدیر	1.000.000	----	1.200.000
15:57:29 1397/04/21	2117-9411-2048	پرئس G-	خرید ویژگی توسط مشتری	----	1.000.000	200.000
15:47:38 1397/04/21	2117-9411-2048	پرئس G-	خرید ویژگی توسط عامل فروش	----	300.000	1.200.000
15:41:51 1397/04/21	2117-9411-2048	پرئس G-	خرید ویژگی توسط عامل فروش	----	500.000	1.500.000
15:36:25 1397/04/21	----	----	افزایش اعتبار توسط مدیر	2.000.000	----	2.000.000

تصویر ۳۰: فهرست تراکنش های مالی

- گزارش مالی نمایندگان: این صفحه امکان گزارش گیری از میزان فروش هر یک از زیر مجموعه ها را در بازه تاریخی مشخص فراهم می آورد. همچنین مجموع فروش ها نیز در این صفحه قابل مشاهده است.

فیلترهای جستجو							
تا تاریخ: 08/05/1397		از تاریخ: 09/04/1397		نوع گزارش: <input checked="" type="checkbox"/> فروش محصول		نمایشده: <input type="checkbox"/> فعال سازی قفل	
				<input checked="" type="checkbox"/> فروش ویژگی			
تنظیم مجدد							
وضعیت کلی							
جمع کل		فروش ویژگی		فعال سازی		فروش نرم افزار	
جمع مبلغ (ریال)	جمع تعداد	مبلغ فروش ویژگی (ریال)	تعداد فروش ویژگی	مبلغ فعال سازی (ریال)	تعداد فعال سازی	مبلغ فروش نرم افزار (ریال)	تعداد فروش نرم افزار
112.560.000	40	34.060.000	19	9.000.000	18	69.500.000	3
جزئیات حساب							
نام	شماره	نوع عملیات	تعداد مستقیم	مبلغ مستقیم (ریال)	تعداد غیر مستقیم	مبلغ غیر مستقیم (ریال)	
نماینده فروش 1	طیسی	فروش محصول	0	0	3	69.500.000	
نماینده فروش 1	طیسی	فعال سازی مجدد قفل	8	4.000.000	10	5.000.000	
نماینده فروش 1	طیسی	فروش ویژگی	11	10.735.000	5	21.525.000	
0933562071	آباده	فروش محصول	0	0	0	21.525.000	
0933562071	آباده	فعال سازی مجدد قفل	0	0	0	21.525.000	
0933562071	آباده	فروش ویژگی	1	450.000	0	21.525.000	
sub agent 2	آباده	فروش محصول	3	69.500.000	0	21.525.000	
sub agent 2	آباده	فعال سازی مجدد قفل	10	5.000.000	0	21.525.000	
sub agent 2	آباده	فروش ویژگی	5	21.525.000	0	21.525.000	
935019642	آردبیل	فروش محصول	0	0	0	21.525.000	
935019642	آردبیل	فعال سازی مجدد قفل	0	0	0	21.525.000	
935019642	آردبیل	فروش ویژگی	2	1.350.000	0	21.525.000	

تصویر ۳۱: گزارش فروش

- **پیغام عمومی:** این گزینه این امکان را فراهم می کند که هر دفتر پیغام مورد نظر خود را برای مشتریان خود نمایش دهد. نکته اینکه این پیغام صرفاً در صورت صلاحدید و تایید مدیریت، در نرم افزار مشتریان قابل مشاهده خواهد بود. برای ثبت پیغام جدید کافیست از این صفحه ابتدا نوع پیغام و نوع محصول را مشخص کرده سپس پیغام مورد نظر خود را ثبت نمایید.

تصویر ۳۲: درج پیغام عمومی