

ناحیه کاربری فروشندگان باید حرفه‌ای، شکیل، و قابل افتخار طراحی شود؛ چرا که ممکن است توسط نمایندگان فروش به دیگران نیز نمایش داده شود. هدف این پنل، نمایش اطلاعات فروش و درآمد، رشد فردی، و توسعه تیم فروش در قالبی سیستماتیک و شفاف است.

نکات پایه و الزامات فنی

- فروشنده هیچ اطلاعاتی را مستقیماً وارد نمی‌کند؛ صرفاً اطلاعات را مشاهده می‌نماید.
- تنها قابلیت ورود اطلاعات برای فروشنده، ثبت افراد جدید معرفی‌شده به عنوان نیروی فروش زیرمجموعه است. (که عملاً اطلاع رسانی بهمیر است تا بتواند فرد جدید را بهلیست فروشندگان اضافه نماید و همچنین تایید صلاحیت کند و سپس تیک سبز بگیرد)
 - پس از ثبت، تأیید توسط مدیر انجام می‌شود.
 - پس از تأیید، هیچ‌گونه ویرایش یا حذف توسط فروشنده مجاز نیست.
 - در صورت حذف فرد (صرفاً توسط مدیر)، مدیر می‌تواند علت حذف را درج کند.
- پیشنهاد: تمام اطلاعات (اعم از فروش، کمیسیون، زیرمجموعه‌ها و ...) از یک منبع مرکزی مثل wpDataTables خوانده و مدیریت شود (تا مدیر از یک ناحیه دیتا ها را بالرگذاری یا ویرایش نماید)
- در صورت امکان برای هر فروشنده یک جدول اختصاصی در wpDataTables ایجاد شود. (پیشنهادی)

- ورود فروشندگان فقط توسط مدیر سیستم انجام می‌شود؛ هیچ سیستم ثبت‌نامی وجود ندارد.
- یوزرنیم و پسورد توسط مدیر ساخته شده و به فروشنده تحویل داده می‌شود.

♦ بخش‌های اصلی پنل فروشندگان ZIGurat

♦ ۱. کارت پروفایل فروشنده

اطلاعات هویتی و درآمدی فروشنده شامل:

- نام و نام خانوادگی
- کد ملی
- عنوان سطح (تازه‌وارد / نیمه حرفه‌ای / حرفه‌ای) ← تنظیم توسط مدیر
- تاریخ عضویت + تعداد روز فعالیت (مثلاً: «شما ۸۷ روز است زیگوراتی هستید»)
- کد اختصاصی فروشنده (برای پیگیری‌ها و ارجاع‌ها) (ترجیحاً با یوزر ایدی ورد فرد یکسان باشد)
- مجموع درآمد کلی + دکمه مشاهده جزئیات
 - جزئیات شامل: نوع دستگاه، نام مشتری، تاریخ فروش، مقدار کمیسیون
- مجموع درآمد از فروش زیرمجموعه‌ها + جزئیات کمیسیون‌های کسب‌شده توسط آن‌ها (مثال: ردیف ۱: حسن اقامیری ۱ عدد اسکنر تاریخ ۲۴ اسفند ۱۴۰۴ به احمدی (خریدار) مقدار کمیسیون شما ۳.۰۰۰.۰۰۰ کسب کردید)

♦ ۲. گزارش فروش + نمودار تحلیلی

تحلیل دقیق عملکرد فروشنده به صورت:

- جدول فروش شامل:

- نام مشتری

- کد مشتری

- نوع دستگاه

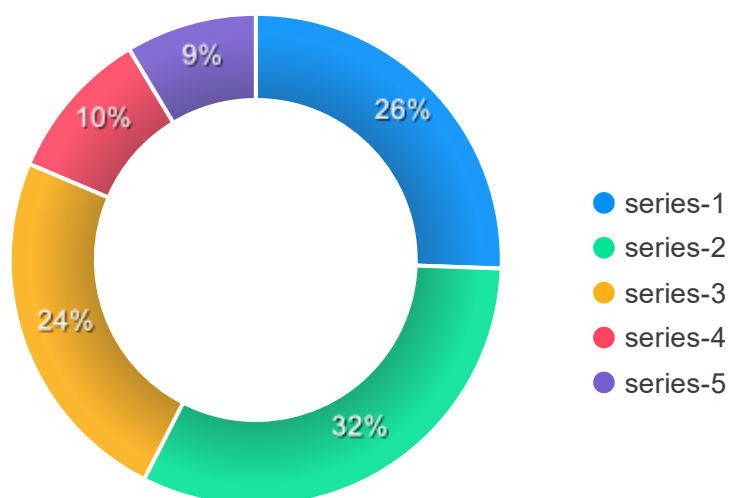
- تاریخ فروش

- نحوه فروش (اقساطی/نقدی)

- نمودار دایره‌ای (Pie Chart) از درصد فروش هر نوع محصول

- دسته‌ها: اسکنر، میلینگ، کوره، اورال اسکنر و...

- طراحی رنگی و داینامیک



فرم اختصاصی جهت درخواست و مدیریت وضعیت پرداخت:

- مقدار درخواستی
 - انتخاب روش پرداخت (چک / کارت به کارت)
 - امکان بارگذاری رسید پرداخت (فقط توسط مدیر)
 - دکمه «تأیید دریافت وجه» توسط فروشنده
 - نمایش تاریخچه درخواست‌ها با وضعیت (در حال بررسی / پرداخت شده / رد شده)
-

♦ ۴. پایگاه دانش و آموزش فروش (عمومی برای تمام فروشندگان)

بخش آموزش جهت توانمندسازی فروشندگان:

- متن‌های آموزشی سطح‌بندی شده
 - ویدیوهای
 - بخش سوالات پرتکرار (FAQ)
-

♦ ۵. اطلاع‌رسانی‌ها

نمایش و اعلان فوری پیام‌های مدیریتی:

- نوتیفیکیشن بالای داشبورد (🔔 badge)
- امکان ارسال همزمان پیامک با Digits یا WP SMS
- اطلاعیه‌های نمونه:
 - لیست قیمت جدید
 - نکات آموزشی فروش

◦ کمپین‌های جدید یا تغییر سیاست فروش

♦ ۶. لیست قیمت‌های به‌روز

دسترسی سریع و رسمی به قیمت محصولات:

- نمایش
- قابلیت دانلود یا مشاهده مستقیم
- صرفاً قابل بروزرسانی توسط مدیر سیستم

(در صورت امکان لیست قیمت در خود سایت باشد تا سریعاً مدام با توجه به تغییر نرخ ارز بتوان ان را سریعاً بروز رسانی نمود)

۷. رنکینگ فروشندگان

بخشی ویژه برای ایجاد انگیزه و رقابت مثبت بین فروشندگان:

- نمایش رتبه فروشنده فعلی (مثلاً: «شما نفر ۴ هستید»)
- لیست ۵ یا ۱۰ نفر برتر با اطلاعات زیر:
 - نام و نام خانوادگی
 - سطح (مثلاً: حرفه‌ای / تازه‌کار)
 - مجموع فروش یا مجموع درآمد
- نشان (Badge) برای نفرات اول تا سوم (مدال طلا، نقره، برنز)
ترجیحاً عمومیت داشته باشد که همه فروشندگان در ناحیه کاربری ببینند