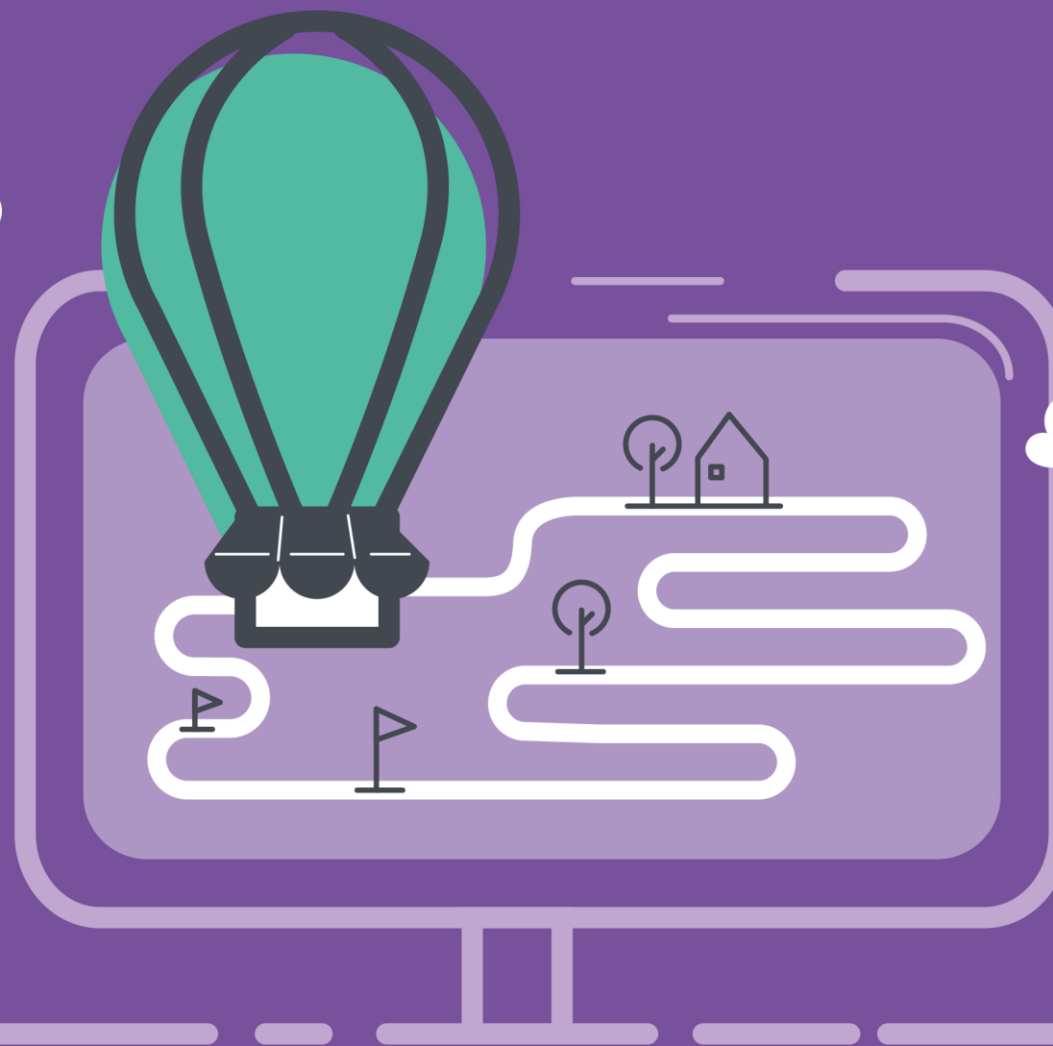


مسیر سفر شما در پنل فروشندگان دیجی کالا

مسیر فعال کردن پنل



مراحل ثبت نام پنل فروشندگان دیجی کالا

۱

ثبت نام در دیجی کالا

وارد کردن ایمیل

انتخاب رمز

وارد کردن شماره همراه

اگر رمز تان را فراموش کردید کافیسست روی

“رمز عبورم را فراموش کرده‌ام” کلیک کنید

۲

اعتبارسنجی ایمیل

وارد کردن کد ایمیل شده

۳

انتخاب نوع فروشنده

فروشنده حقوقی

نام شرکت

نوع

شماره ثبت

شناسه ملی

کد اقتصادی

صاحبان امضا

آدرس دقیق و کد پستی

شماره ثابت و موبایل

نام فروشگاه در دیجی کالا

شماره شبا

گروه کالایی ها

تعداد تنوع ها

تایید قرار داد

(برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید)

فروشنده حقیقی

نام و نام خانوادگی

تاریخ تولد

جنسیت

شماره شناسنامه

کد ملی

آدرس دقیق و کد پستی

شماره ثابت و موبایل

نام فروشگاه در دیجی کالا

شماره شبا

گروه کالایی ها

تعداد تنوع ها

تایید قرار داد

(برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید)

۴

اعتبار سنجی موبایل

وارد کردن کد پیامک شده

۵

بارگذاری مدارک

شامل مالیات بر ارزش افزوده هستید یا نه

تصویر پشت و روی کارت ملی صاحب پنل

۶

کلاس آموزشی

ثبت نام و بینار

آموزشی پنل

فروشندگان

نکات

بیشترین علت رد شدن مرحله تایید اطلاعات و مدارک شما وارد نکردن **آدرس** بر اساس مدل خواسته شده است پس لطفا حتما همانند مثال زده شده در پنل آدرس و کد پستی را وارد کنید

در صورت شرکت کردن در کلاس های آموزشی تا **زمانیکه مراحل ثبت نام شما تایید نشود**، تایید کلاس آموزشی شما زده نمی شود و به محض تایید مرحله ثبت نام کلاس آموزشی شما نیز تایید می شود و **نیاز به شرکت مجدد و پیگیری نیست**

چنانچه شما فروشنده حقیقی هستید شما تا 7 روز فرصت دارید اقدامات لازم برای احراز هویت خود را انجام دهید در غیر این صورت پنل شما **مسدود** می شود (برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید)

شما می توانید مقاله کامل توضیحات را در [اینجا](#) بخوانید.



شما می توانید ویدیو کامل توضیحات هر بخش را در [اینجا](#) ببینید.



مراحل درج کالا تا بهبود عملکرد

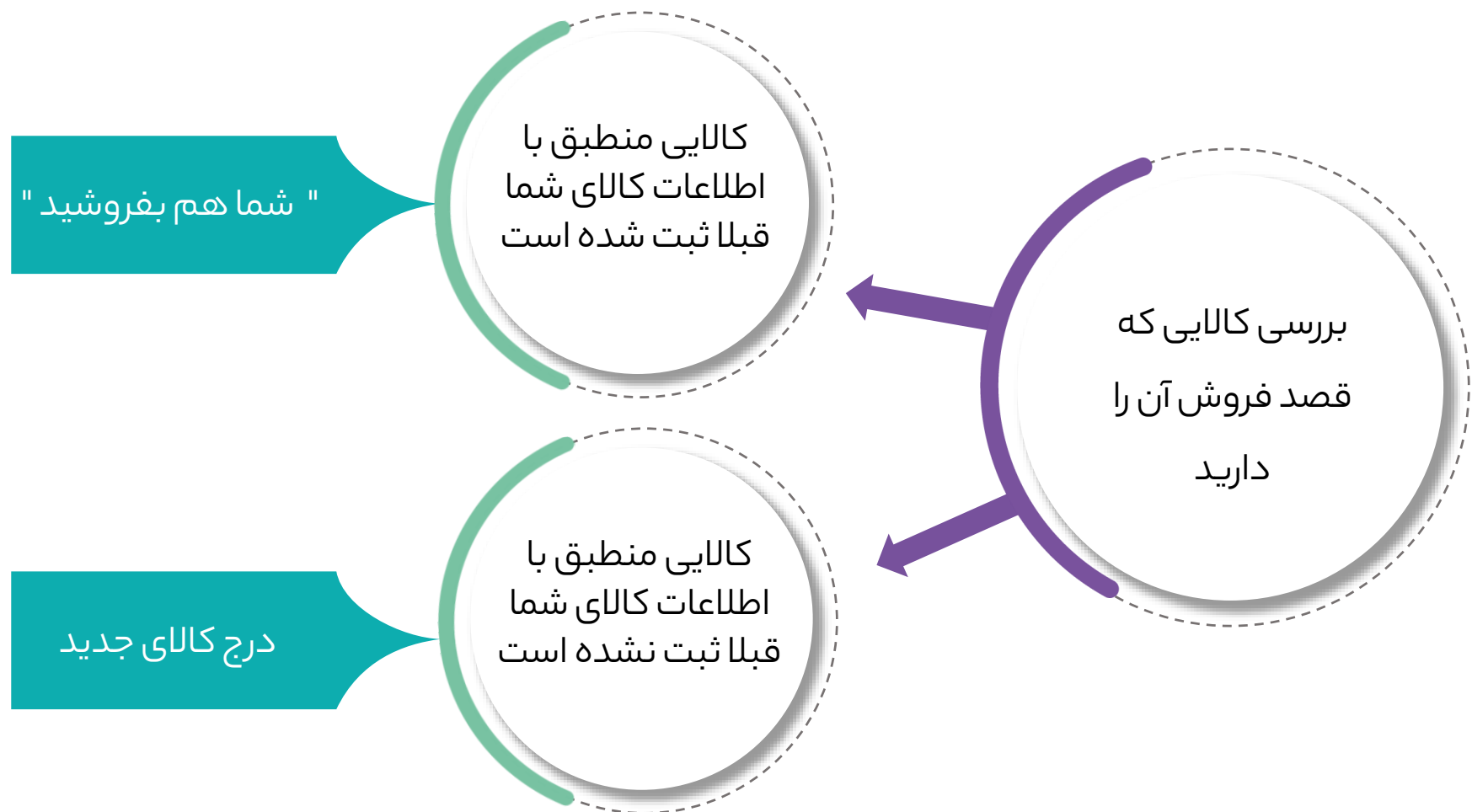
بررسی کالایی که قصد فروش آن را دارید	درج تنوع	قیمت گذاری	بررسی سفارشات	بهبود عملکرد و فروش
کالا قبلا روی سایت درج شده یا نیاز به درج دارد	انتخاب رنگ، سایز و گارانتی بر اساس گروه کالایی بازه تعهد ارسال تعداد موجودی نزد شما تعداد در سبد	بررسی هزینه ها (کمیسیون، پردازش و بسته بندی، مالیات) بررسی قیمت رقبا و کالاهای مشابه بررسی قیمت مرجع	ساخت محموله برای سفارشات الصاق لیبل بسته بندی ارسال به انبار	افزایش هوشمندانه تنوع استفاده از پروموشن ها برای افزایش بازدید و فروش بررسی بازخورد مشتریان
۱	۲	۳	۴	۵

شما می توانید ویدیو کامل توضیحات هر بخش را در [اینجا](#) ببینید.



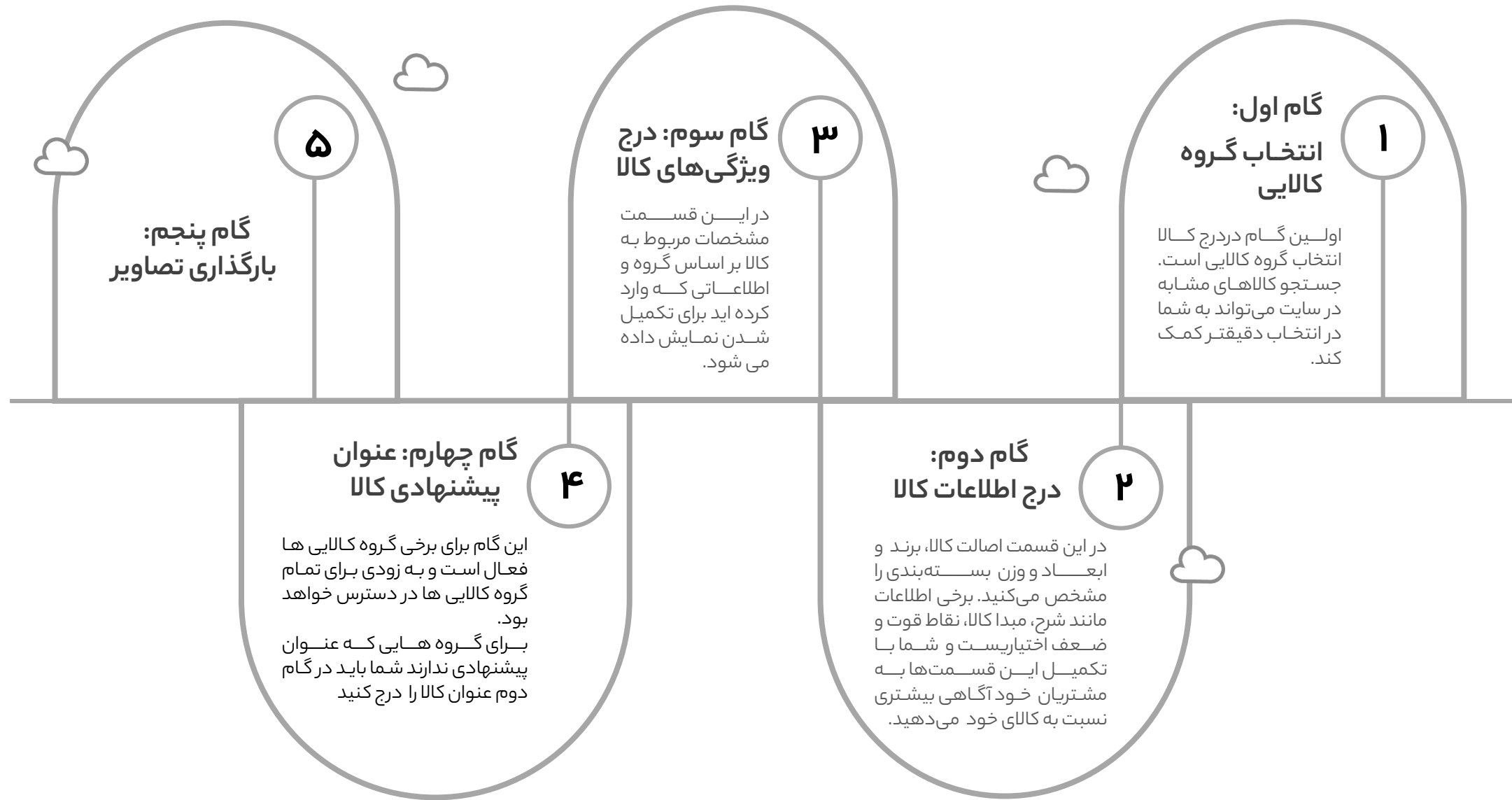
آپارات

درج و انتقال کالا



نکته :

ابتدا حتما اول کالایی که قصد فروش آن را دارید در سایت و طبق آموزش‌های انجام شده بررسی کنید، تمامی اطلاعات درج شده را با کالای خود مقایسه و در صورت یکسان بودن “شما هم بفروشید” را انتخاب کنید در غیر این صورت کالای جدید درج کنید.



شما می‌توانید ویدیو کامل توضیحات را در [اینجا](#) ببینید.



شما می‌توانید لینک کمکی ویرایش عکس را در [اینجا](#) ببینید.



نکته اول:

برخی کالاها نیاز به بارگذاری مدارک دارند تا شما بتوانید اجازه درج و قیمت گذاری بر روی آن ها را داشته باشید
برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید
برخی کالاهای لوازم خانگی نیازمند داشتن شناسه و کد رهگیری
برای فروش هستند.
برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.

۱

نکته دوم:

در ابتدای کار شاید درج کالا برای شما سخت باشد.
پیشنهاد ما مطالعه و تماشای دقیق آموزش ها در سایت آکادمی و همچنین بررسی موارد مشابه بر روی سایت هست.
برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید
با استفاده از راهنمای محتوایی به هنگام درج کالا، گام های درج را با دقت بیشتری طی کنید.
برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید

۲

نکته سوم:

اگر روی محصول و یا روی بسته بندی علامت یا عنوان برند وجود داشته باشد ولی توسط تولید کننده اصلی (برند) تولید نشده است حتما از نشان غیر اصل هنگام درج کالا استفاده کنید. برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.

۳

نکته چهارم:

بیشترین علت رد شدن کالاهای شما در مرحله بررسی، ایراد در عکس بارگذاری شده، عنوان کالا و گروه کالایی انتخاب شده است. پس لطفا حتما نکات مربوط به این موارد را با دقت بررسی کنید. هوش مصنوعی برای تایید عکس محصولات به کمک شما می آید و در صورت عدم تایید محصول، دلایل رد شدن کالای شما ذکر می شود و شما می توانید آن را اصلاح کنید.
برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید

۴

وضعیت کالاهای جدید
پس از درج در پتل

پیش نویس	کالایی که توسط شما درج شده اما تا زمانی که "انتشار" را ننزید در صف بررسی قرار نمیگیرد	اگر تمام مراحل درج و اطلاعات کامل است و می خواهید کالا توسط ما بررسی شود " انتشار" را بنزید
در انتظار تایید	کالا در صف بررسی است و تا 48 ساعت کاری پس از انتشار بررسی می شود	لطفا منتظر بمانید تا کالا بررسی شود
بررسی مجدد	کالای درج شده از نظر استانداردهای محتوایی دیجی کالا تایید نشده و نیازمند ویرایش است.	برای اطلاع از دلایل رد کالا و انجام اصلاحات لازم روی ویرایش محصول (تصویر مداد) کلیک کنید.
تایید شده	کالا بررسی و تایید شده است	لطفا بر روی " افزودن تنوع " کلیک کنید (تمامی توضیحات در ادامه این فایل وجود دارد)
ویرایش پس از تایید	اگر کالا پس از تایید شدن توسط شما ویرایش شود و یا درخواست ویرایش از سمت شما ارسال شده باشد نیازمند بررسی مجدد از سمت کارشناسان ما را دارد	لطفا منتظر بمانید تا کالا بررسی شود
بررسی مجدد پس از تایید	تغییرات ایجاد شده و یا خواسته شده از سمت شما مورد تایید کارشناسان نبوده است	برای اطلاع از دلایل رد کالا و انجام اصلاحات لازم باید روی ویرایش محصول (تصویر مداد) کلیک کنید.
حذف شده	کالا در لیست ممنوعه می باشد	متاسفانه امکان فروش این کالا وجود ندارد برای اطلاعات بیشتر اینجا کلیک کنید.
	کالا نیازمند ثبت قیمت مصوب و مرجع می باشد	لطفا اینجا کلیک کنید
تکراری	کالای شما قبلا در سایت درج شده است	بر روی DKP پیشنهاد شده قیمت بگذارید

افزودن تنوع و قیمت‌گذاری

(افزودن تنوع بر روی کالای درج شده‌ی جدید شما که
تایید شده است و یا کالایی که از گزینه "شما هم
بفرشید" استفاده کرده‌اید)



۱

رنگ، سایز، نه رنگ و نه سایز

با توجه به گروه کالا مشخص می‌شود که تنوع ممکن است بر اساس رنگ یا سایز یا هیچکدام باشد. شما باید در ابتدا بسته به گروه کالایی کالای خود سایز یا رنگ کالا را انتخاب کنید.

۳

فعال / غیر فعال

شما می‌توانید هر زمان کالای خود را غیر فعال کنید اما سفارش‌های پیش از غیر فعال کردن و رزروهایی که منجر به سفارش می‌شوند را باید ارسال کنید.

۵

حداکثر سفارش در سبد (عدد)

شما تعیین می‌کنید که مشتری در هر سبد خرید خود چند عدد از این تنوع را می‌تواند سفارش دهد.

۷

قیمت فروش (ریال)

قیمت نهایی است که مشتری برای خرید کالای شما پرداخت می‌کند. قیمت کالا روی سایت به تومان نمایش داده می‌شود ولی در پنل باید به ریال وارد شود. همچنین هنگام قیمت‌گذاری حتما به تعداد صفرها دقت کنید. تمامی هزینه‌های خود را در نظر گرفته، قیمت رقبای آنلاین و آفلاین خود را بررسی و سپس اقدام به قیمت‌گذاری نمایید.

تعداد کالای موجود نزد شما
برای فروش در دیجی کالا



موجودی نزد شما (عدد)

۶

۴

بازه زمانی ارسال (روز)

این زمان بر اساس زیرگروه کالایی شما دارای حداکثر می‌باشد و شما نمی‌توانید عددی بیشتر از عدد تعیین شده انتخاب کنید. بازه ارسال زمانی که شما باید از زمان ثبت سفارش کالا را به انبار ارسال کنید. (معیار محاسبه تاخیر در ارسال سفارشات این زمان می‌باشد)

گارانتی

گارانتی‌های ثبت شده در دیجی‌کالا، مناسب با گروه کالایی شما اختصاص داده شده و شما می‌توانید گارانتی محصولات را از لیست انتخاب کنید.

شما می‌توانید مقاله کامل توضیحات را در [اینجا](#) بخوانید.

شما می‌توانید مقاله درخواست برند، سایز، رنگ و یا گارانتی را از [اینجا](#) بخوانید.

قیمتی است که به منظور نظارت و کنترل روی قیمت‌ها توسط دیجی‌کالا تعریف شده است.
(برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.)

قیمت مرجع

پردازش، و بسته بندی
بر اساس گروه کالایی، سایز و قیمت کالا تعیین می شود
(اطلاعات بیشتر در قسمت [گزارشات پنل](#))

چرخه و عوامل موثر در قیمت گذاری در دیجی کالا

بر اساس گروه کالایی بین 0.5% تا 20% متغیر است (کمسیون بر روی قیمت فروش رفته کالا محاسبه می شود.
اطلاعات بیشتر در قسمت [گزارشات پنل](#) موجود است)

کمسیون

مالیات
مالیات تنها بر روی خدمات دیجی کالا گرفته می شود یعنی: 9% (هزینه پردازش، و بسته بندی و کمسیون)

مالیات

حاشیه سود کالا
در نظر گرفتن حاشیه سود مطلوب برای کل سرمایه درگیر در تجارت

هزینه های جانبی
مثل هزینه های لازم برای بسته بندی، هزینه ارسال کالا به انبار و ...



پیشنهاد ما به شما برای موفقیت در فروش

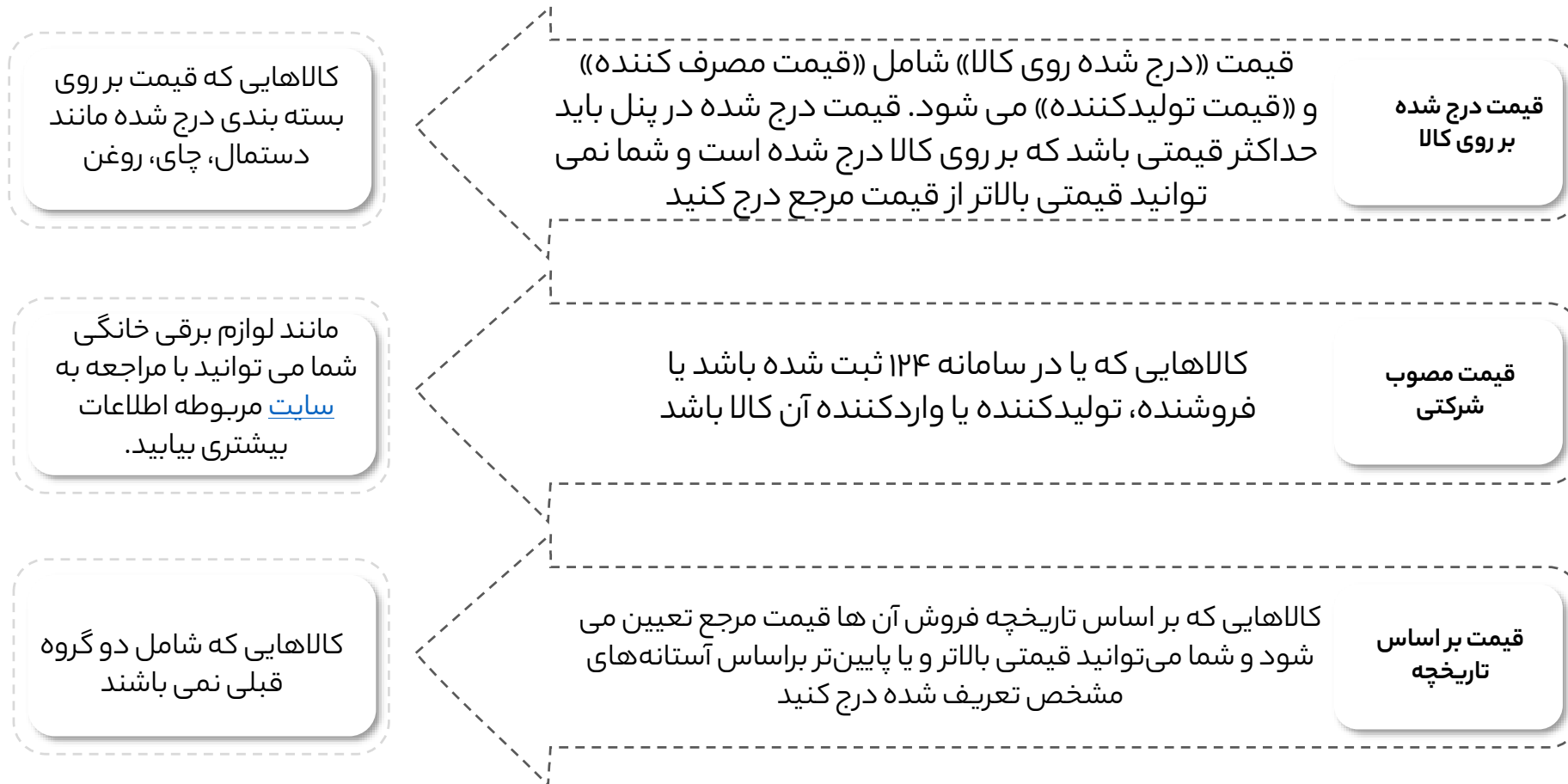

استراتژی سود کمتر و فروش بیشتر


بهترین قیمت در مقایسه با رقبای آفلاین و آنلاین


برندینگ و جلب اعتماد مشتری


فروش کالاها با بهترین توافق شرکت ها و نمایندگان اصلی برند عمده فروشان و توزیع کنندگان اصلی واردات بر روی برخی کالاهای ممکن

انواع قیمت مرجع



شما می توانید مقاله کامل توضیحات قیمت مرجع را در [اینجا](#) بخوانید.

شما می توانید از [اینجا](#) درخواست قیمت مرجع خود را ثبت کنید.



نحوه اطلاع از هزینه پردازش و بسته‌بندی و قیمت مرجع در پنل (۱)

محصولات

سفارش‌های مشتریان

محموله‌ها

بازاریابی

گزارشات

راهنما

ریال

ری | فعال و غیر فعال کردن تنوع‌های محصول، تغییر قیمت، موجودی و اعمال تخفیف از این قسمت امکان پذیر است.

مدیریت تنوع و قیمت گذاری

مدیریت محصولات

جستجو با درج محصول

جستجو و فیلتر

جستجو در

همه موارد

عبارت مورد نظرتان را وارد کنید...

ارسال توسط:

کالاهای فعال/غیرفعال:

همه

فعال

غیرفعال

فروشنده

دیجی کالا

هر دو

گروه کالا

نمایش همه

وضعیت تایید کالا

نمایش همه

شرایط قیمت کالا

همه موارد

کالای بدون موجودی

کالای مخفی شده

بارگذاری فایل اکسل

تاریخچه بارگذاری‌ها

تعداد نتایج: ۷۴۲۵ مورد

تعداد نمایش: ۱۰

۱

۲

۳

۴

۵

...

۷۴۳

ردیف

عنوان و کد تنوع (DKPC)

کد محصول (DKP)

کد فروشنده

گروه کالایی

پلتفرم نمایش

وضعیت

فعال/غیرفعال

ارسال توسط

قیمت مرجع (ریال)

قیمت کالا (ریال)

حداکثر سفارش در سبد

بازه ارسال (روز)

موجودی نزد فروشنده

موجودی نزد دیجی کالا

بازه ارسال به مشتری

مدت زمان تحویل از ثبت سفارش

مانده قابل فروش

سقف انبارش

۱

سافت کیس گیتار ستاک کد 81058 | گارانتی اصالت و سلامت فیزیکی کالا

DKPC-18478738

5697729

81058

کیس و کاور

تایید شده

۷,۵۰۰,۰۰۰

۷,۹۰۰,۰۰۰

۲

۱

۱

۰

همانروز

تا ۵ ساعت

۱

۰

هزینه ارسال و پردازش دیجی کالا ۱۳۰۰۰۰۰ ریال

۷,۵۰۰,۰۰۰ در پرموشن

شما می توانید ویدیو کامل توضیحات را در [اینجا](#) ببینید.



نحوه اطلاع از هزینه پردازش و بسته‌بندی و قیمت مرجع در پنل (۲)

بصولات

سفارش‌های مشتریان

محموله‌ها

بازاریابی

گزارشات

راهنما

اطلاعات گروه کالایی، هزینه‌ها و جرایم | اطلاعات هر گروه از محصولات و هزینه‌های

اطلاعات گروه‌های کالایی

هزینه‌ها

جرایم

محاسبه هزینه ارسال و پردازش کالای شما:

برای انجام محاسبه اطلاعات خواسته شده را وارد نمایید:

کد تنوع: 18478739

محاسبه هزینه ارسال و پردازش

هزینه ارسال و پردازش کالای شما (ریال): 1200000

هزینه‌ها

ردیف	شرح هزینه	جزئیات	مبلغ هزینه
۱	جمع آوری کالا	حجم مرسوله برابر است با مجموع حجم محموله‌ها حجم محموله برابر است با مجموع حجم کالاهای موجود در محموله حجم هر کالا برابر است با ضرب طول در عرض در ارتفاع مسافت برابر است با فاصله تا نزدیکترین انبار دیجی‌کالا	با توجه به
۲	چاپ لیبل در انبار	به ازای هر لیبل	۲,۰۰۰
۳	تولید محتوا	توسط کارخانه محتوای دیجی‌کالا	طبق تعرفه

افزایش هوشمندانه کالا،
بازدید و فروش

اگه ۱۶ روز از فعال شدن کالاها گذشت و هنوز سفارش نگرفتم چیکار کنم؟؟

۱۶ روز میانگین زمانیست که فروشنده های دیجی کالا از فعال کردن
اولین کالاشون تا سفارششون میگذره

پیشنهاد میکنیم با دقت مفاهیم و راهکارهای اسلایدهای بعدی رو
بخوانید

داشتن مشتری وفادار با استفاده از قیف بازاریابی یا Marketing Funnel







کالاهای جستجو شده توسط مشتریان



هارد اکسترنال، پاور بانک، فلش مموری، مودم، هدفون، گوشی موبایل، هندزفری، گوشی موبایل سامسونگ، مانیتور، ساعت هوشمند، لپ تاب و تبلت، فلش، ماشین اصلاح، تلویزیون،

ماوس، باتری قلمی

- گارانتی معتبر و مناسب با برند و کالا
- اطمینان از اصل بودن کالا
- درج قیمت درست و رقابتی با توجه به قیمت بازار



قوانین درج کالا

- جواز کسب به نام صاحب پنل (برای فروش موبایل و لپ تاب و تبلت و برخی برند ها در لوازم جانبی)
- داشتن شناسه و کد رهگیری برای برخی لوازم خانگی برقی برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.

• لپ تاب و تبلت

• هدفون (طرح ایرپاد)

• لوازم خانگی برقی

(ماشین ظرفشویی- مایکروویو - بخپال ساید بای ساید- اتو)

• لوازم شخصی برقی

(سشوار ، ماشین اصلاح زنانه و مردانه)

• مانیتور

• ضبط و پخش خودرو

• پخش کننده های خانگی

• تلویزیون (برندهای سام و پارس)

• گوشی موبایل

(همه ی برندها بجز سامسونگ و شیائومی)

کالاهای جستجو شده توسط مشتریان

ماسک تنفسی ، لامپ، یخچال، لوستر، ماگ، تفنگ اسباب بازی، چتر، کوله پشتی، اجاق گاز سفری، بخاری، دوچرخه، کتاب، صندلی، لاستیک اتومبیل، کوادکوپتر، سرویس خواب ، ساعت دیواری، استند گل، خودکار، گلدان، حوله ، قمقمه



قوانین درج کالا

- اطمینان از اصل بودن کالا
- گارانتی مناسب با برند و کالا (برای کالاهای برقی)
- درج قیمت درست و رقابتی با توجه به قیمت بازار
- افزودن برندهای شناخته شده ایرانی با قیمت مناسب
- داشتن مجوز فروش نشر و پخش (کتاب) و مجوز فرهنگ و ارشاد برای نرم افزار و بازی

- دکوراسیون منزل، مبلمان، تخت خواب، میز تلویزیون و میز عسلی دکوراسیون اداری
- پخت و پز- قابلمه تک و سرویس قابلمه
- لوازم یدکی خودرو و موتورسیکلت
(انواع خودرو های سواری داخلی و خارجی)
- لوازم ورزشی (هوازی و بدنسازی، رزمی،...)
- لوازم کوهنوردی و کمپینگ
- تردمیل، دوچرخه ثابت و الپتیکال
- کتب کمک آموزشی مدارس و کنکور
- کتب آموزش زبان خارجی



کالاهای جستجو شده توسط مشتریان

ساعت، کفش کوهنوردی، ست هدیه، زیورآلات، دستکش، مانتو، کاپشن مردانه، طلا، کفش مردانه، کفش ورزشی، لباس زیر، شال گردن، کیف اداری چرم، کیف پول مردانه، کیف رودوشی، دستبند، عینک آفتابی، روسری، کلاه دخترانه، گن مردانه، شلوار راحتی

- درج قیمت های رقابتی
- اطمینان از اصل بودن کالا
- قیمت گذاری مناسب و منطقی
- درج جدول سایزبندی در عکس آلبوم
- درج کردن کالا متناسب با فصل و نیاز
- عدم مغایرت کالایی هنگام انتقال کالا به پنل



قوانین درج کالا

- کاپشن ، پالتو و بارانی مردانه و زنانه
- ژاکت و پلیور زنانه
- لباس بارداری
- کوله پشتی مردانه و زنانه
- شال گردن، کلاه زمستانی و دستکش
- بوت ونیم بوت مردانه و زنانه
- لباس و کفش نوزاد و بچه گانه
- کفش کوهنوردی و طبیعت گردی
- کفش روزمره مردانه
- کفش روزمره زنانه
- کفش رسمی مردانه
- کفش و بوت دخترانه و پسرانه و نوزاد
- پالتو، بارانی کاپشن – دخترانه، پسرانه، نوزاد
- ژاکت و پلیور بچگانه – دخترانه، پسرانه، نوزاد



لوازم آرایشی و بهداشتی و پر مصرف، خوردنی و آشامیدنی

کالاهای جستجو شده توسط مشتریان

شامپو، دستکش لاتکس، ضد عفونی، الکل،
آجیل، عطر، دستکش یک بار مصرف، پوشک، لاک
ناخن، روغن، دستمال کاغذی، سینه، تن ماهی،
تب سنج، ساقه طلایی، ماساژور، ماکارونی، ادکلن،
زعفران، ژلیت، ریمل

- محصولات آرایشی صورت
- برندهای با کیفیت ایرانی (آرایشی و بهداشتی)
- دستمال کاغذی
- پوشک
- شوینده ها تولید ایران
- خشکبار
- شور و ترشیجات
- انواع کنسرو
- خوارو بار

خوراکی خشک و نوشیدنی

- تاریخ انقضا کالا (حداقل ۲/۳ مدت انقضا یا حداقل ۶ ماه)
- جواز فروش لوازم خوراکی به نام صاحب پتل
- داشتن لیبل بهداشت
- (کالاهای بهداشتی مصرفی وارداتی)
- داشتن نشان سیب سلامت
- (کالاهای بهداشتی مصرفی ایرانی)

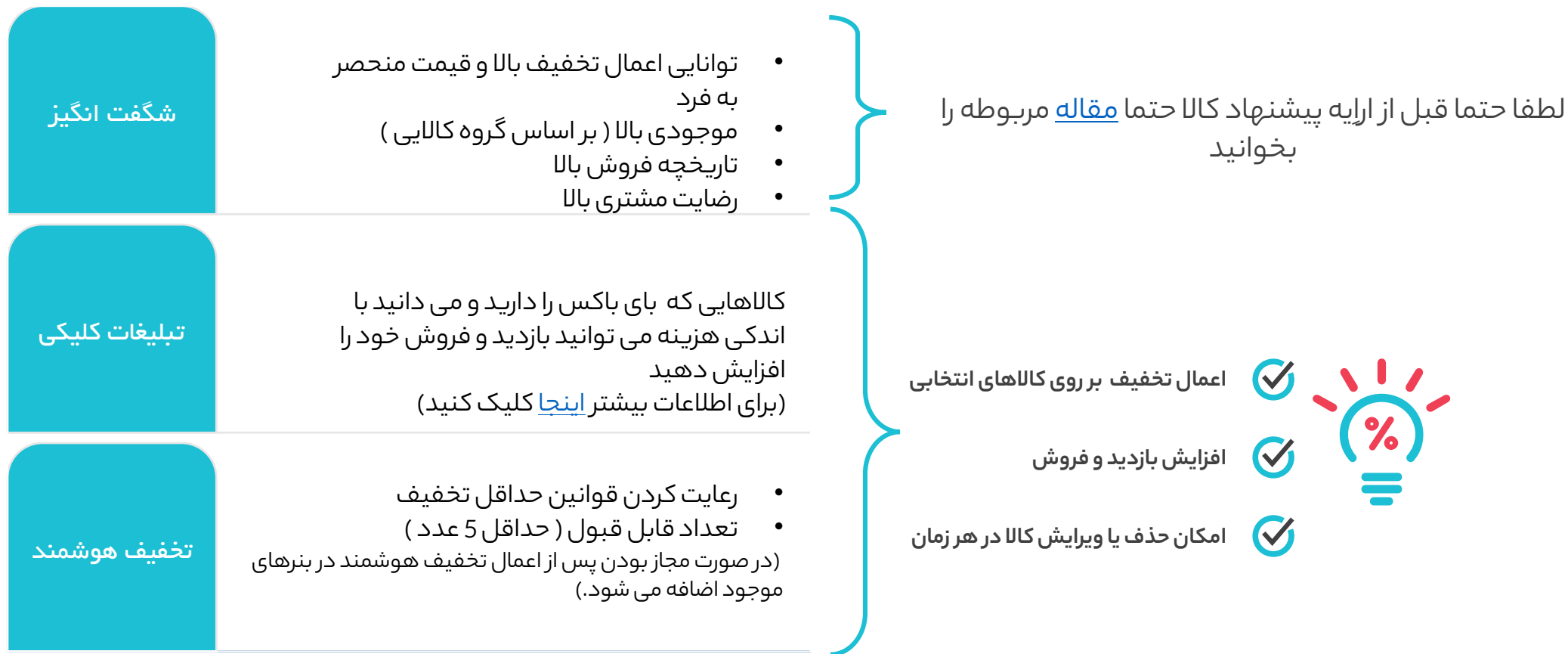
لوازم بهداشتی مصرفی شخصی

- گارانتی مناسب با برند و کالا
- اطمینان از اصل بودن کالا
- تاریخ انقضا کالا (حداقل ۲/۳ مدت انقضا یا حداقل ۶ ماه)
- داشتن نشان سیب سلامت (کالاهای بهداشتی مصرفی ایرانی)
- داشتن لیبل بهداشت، مطابقت کد (کالاهای بهداشتی مصرفی وارداتی)



قوانین درج کالا

افزایش بازدید و فروش با استفاده از بازاریابی و پروموشن ها



شما می توانید ویدیو کامل توضیحات را در [اینجا](#) ببینید.

شما می توانید برای شرکت در وینار پروموشن ها [اینجا](#) کلیک کنید.



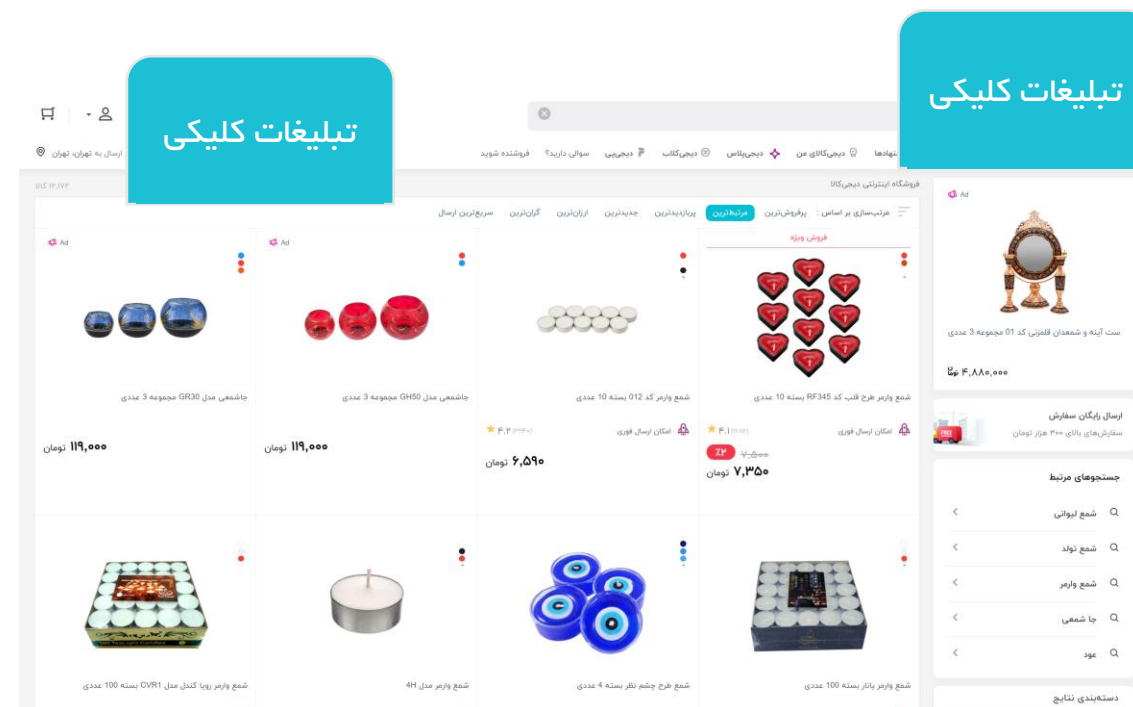
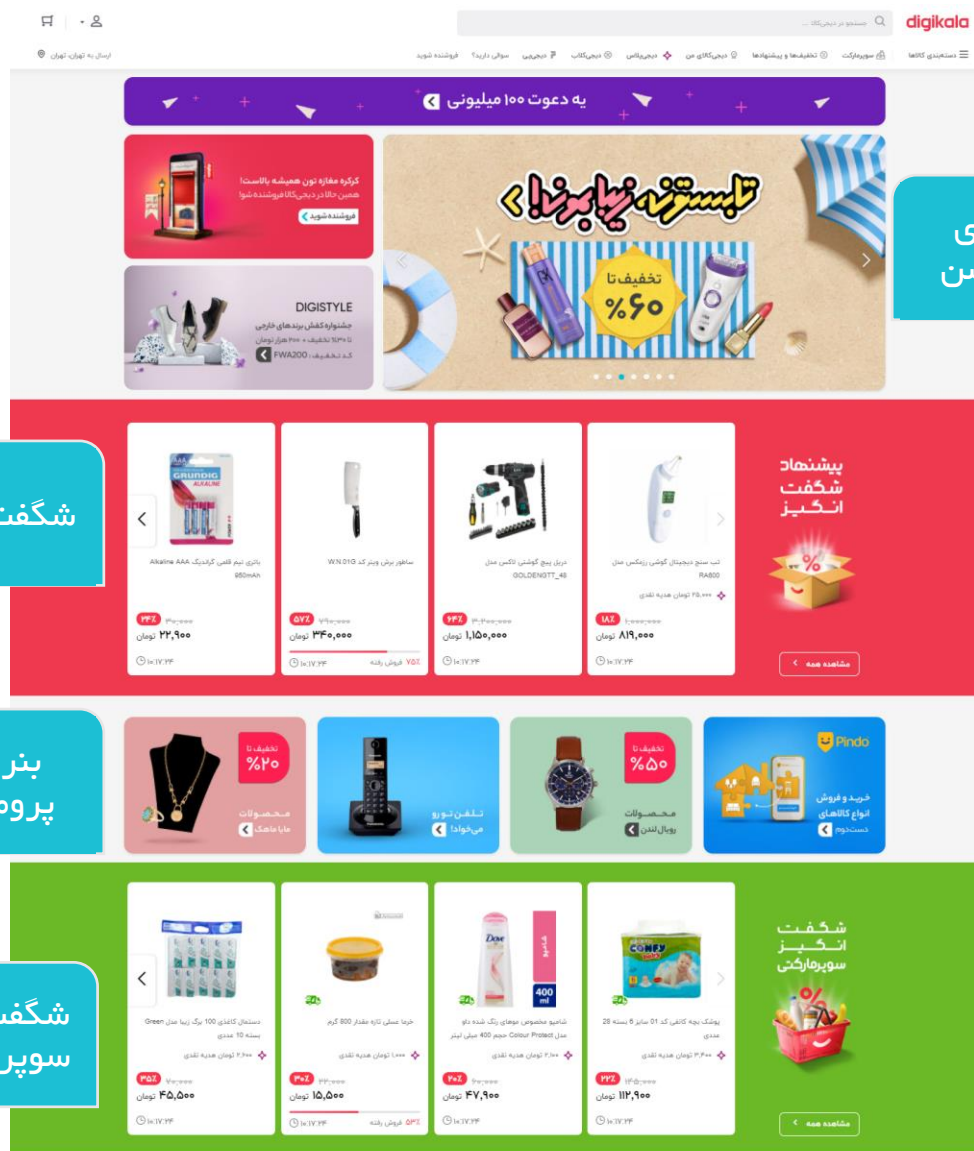
چه کالایی را برای شگفت پیشنهاد بدیم

- کالایی که می توانید تخفیف بسیار شگفت انگیز به نسبت قیمت آفلاین و آنلاین پیشنهاد دهید
- کالاهایی که مشتریان زیادی دارد و در صورت تایید پیشنهاد فروش بالایی خواهد داشت (فروش و بازدید یه هفته تو 24 ساعت)
- موجودی فیزیکی کالا نزد شما بالا است (موجودی مورد قبول کاملاً به نوع کالا و قیمت آن بستگی دارد)
- کالایی که دارای سابقه فروش بالا، بازخورد مناسب و قیمت ثابت در روزهای گذشته بوده است

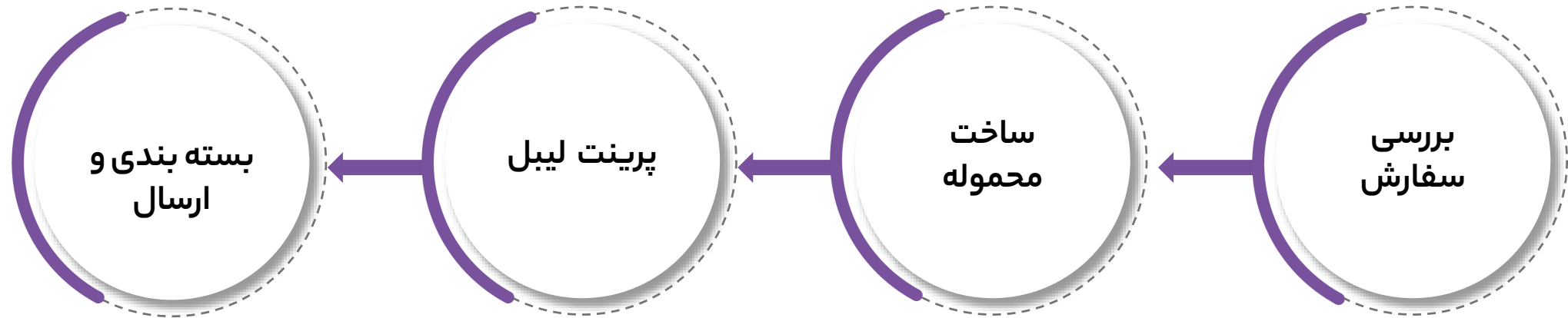
روی چه کالاهایی تخفیف بدیم

- کالاهایی که مشتریان بیشتر تمایل دارند در تخفیف خریداری کنند و تنوع کالایی در این گروه بسیار بالاست (مثل مد و پوشاک)
- کالاهایی که مصرفی نیستند و مشتریان اجباری در خرید آن ها ندارند (کالاهای دکوراتیو)
- کالاهای خریدنی که باید همیشه در بازدید باشند
- کالاهایی که فصلی هستند و زمان فروش آن ها در حال اتمام است. (مثل بخاری، کولر، پوشاک فصلی)
- کالاهایی که باید همیشه بهترین قیمت را داشته باشند
- کالاهایی که نیاز به افزایش بازدید دارند

نحوه نمایش انواع تخفیفات



بررسی سفارشات،
ساخت محموله بسته بندی
و ارسال، انبارها



**بررسی سفارشات گذشته و امروز و فردا به بعد
انتخاب کالاهایی که می خواهید
ارسال کنید**

شما می توانید روزهای تعطیل و کاری را برای خود در پنل تنظیم کنید. ، برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید

**ایجاد محموله
انتخاب روش تحویل و محل تحویل
انتخاب تاریخ و زمان دریافت محموله**

وارد کردن شماره سریال، کد IMEI و تاریخ انقضا هنگام ساخت محموله برای برخی کالاها اجباریست مقاله مربوطه را [اینجا](#) بخوانید
امکان حذف محموله ارسال نشده توسط شما وجود دارد، برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید
برخی کالاهای لوازم خانگی نیازمند داشتن شناسه و کد رهگیری برای فروش هستند. برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.

**پرینت لیبل های سریال
پرینت لیبل محوله**

امکان الصاق لیبل در انبارهای دیجی کالا با هزینه هر عدد 2 هزار تومان و یا دفاتر خدمات شهری امکان پذیر است. برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید

**بسته بندی
الصاق لیبل روی کالاهای و محموله
ارسال محموله**

شما می بایست استانداردهای بسته بندی را رعایت کنید تا کالای شما در انبار دریافت شود برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید

محموله برای انبارش

1

برای فعال شدن امکان انبارش اگر فروشنده‌ای طی 15 الی 45 روز گذشته، بیشتر از 10 عدد از یک کالا فروخته باشد، می‌تواند تا 80 درصد از تعداد به فروش رسیده آن کالا را انبارش کند.

2

فروش کالا در پروموشن‌ها و تخفیف شگفت‌انگیز، در این محاسبه منظور نمی‌شود.

3

اگر کالا واجد شرایط انبارش باشد، مقدار قابل انبارش کالا به هنگام ساخت محموله برای انبارش قابل مشاهده است. برای اطلاع از سقف مجاز ارسال به پنل خود قسمت ایجاد محموله برای انبار مراجعه کنید.

4

در نظر داشته باشید برای کالاهایی که بیش از 30 روز در انبار دیجی کالا باشند هزینه انبارداری حساب می‌شود



بسته بندی کالاها



کالاهای تیز یا برنده

استفاده از پلاستیک
حباب دار
پوشش کامل لبه تیز



کالاهای شکستنی

استفاده از پلاستیک
حباب دار
ایجاد محموله جدا برای
این کالاها



کالاهای پنبه ای پوش دار

استفاده از کیسه های
مهر و موم شده
شفاف یا شیرینک



پوشاک و پارچه

استفاده از کیسه های مهر و موم
شده شفاف یا شیرینک
(پارچه هایی مانند چرم که امکان
آسیب دیدگی با کیسه یا شیرینک را
دارند، از جعبه استفاده کنید.
کفش ها را به گونه ای بسته بندی
کنید که کاملاً داخل جعبه کفش یا
کیسه زیپ دار باشند)

ما می توانید ویدیو کامل توضیحات را در [اینجا](#) ببینید.



انبارهای تهران

در راستای بهبود عملکرد و سهولت ارسال سفارشات برای فروشندگان ساکن تهران در مناطق مختلف تهران انبارهایی را تدارک دیده ایم.

برای اطلاع از آدرس و قوانین این انبار ها [اینجا](#) کلیک کنید.

انبارهای شهرستان

در راستای بهبود عملکرد و سهولت ارسال سفارشات برای فروشندگان ساکن در شهرستانها انبارهایی تدارک دیده شده است و در بلند مدت اکثر شهرستان ها را پوشش خواهیم داد.

برای اطلاع از آدرس و قوانین این انبار ها [اینجا](#) کلیک کنید.

انبارهای سیار

انبار سیار و باجه های دریافت هم محموله های فروشندگان را تحویل گرفته و در یک بازه ی زمانی مشخص به انبار اصلی تحویل می دهند.

هزینه های استفاده از انبار سیار در پنل هنگام انتخاب انبار سیار به عنوان مقصد محاسبه شده و به شما نمایش داده خواهد شد.

انبار سیار در حال حاضر فقط در تهران و در نقاط محدودی فعال است، اما به مرور زمان نقاط بیشتری در سطح شهر را پوشش خواهد داد.

لطفا حتما برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.

صورت حساب

بازه های پرداخت و صورت حساب

۱۵-۲۰	اول تا پانزدهم ماه فروش حساب می شود و بیست روز بعد پرداخت می شود و به همین صورت بازه های بعدی حساب می شود	از ابتدا شروع فعالیت بازه پرداختی شما 20 روز خواهد بود
۱۰-۱۰	اول تا دهم ماه فروش حساب می شود و ده روز بعد پرداخت می شود و به همین صورت بازه های بعدی حساب می شود	
۵-۱۰	اول تا پنجم ماه فروش حساب می شود و ده روز بعد پرداخت می شود و به همین صورت بازه های بعدی حساب می شود	بر اساس هر گروه کالایی شما باید به مقدار فروش مشخصی برسید و همچنین امتیاز عملکرد فروشندگی شما عددی بالاتر از 3 باشد تا بتوانید بازه پرداختی خود را کوتاهتر کنید.
۵-۵	اول تا پنجم ماه فروش حساب می شود و پنج روز بعد پرداخت می شود و به همین صورت بازه های بعدی حساب می شود	

نکته

صورت حساب شما بر اساس خروج از انبار کالاها محاسبه می شود و ممکن است تاریخی که شما کالا را به انبار ارسال کرده اید به طور مثال در بازه اول صورت حساب باشد اما چون خروج از انبار در بازه دوم صورت حساب بوده است در صورت حساب اول مبلغ فروش آن کالا محاسبه نشود. چنانچه کالایی در بازه های استاندارد مرجوع شود و در صورت حساب مبلغ فروش برای شما حساب شده باشد در صورت حساب بعدی کسر می شود



صورت حساب در پنل

محصولات

سفارش‌های مشتریان

محموله‌ها

بازاریابی

گزارشات

راهنما

صورتحساب‌ها | گزارش کاملی از صورتحساب‌های خود را از این قسمت مشاهده و پیگیری کنید.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

<

>

>>

رد...	تاریخ ثبت	از تاریخ	تا تاریخ	تاریخ پرداخت	ارزش افزوده (ریال)
۱	۱۴۰۰/۰۴/۱۷	۱۴۰۰/۰۴/۰۱	۱۴۰۰/۰۴/۱۵	۱۴۰۰/۰۵/۰۲	۱,۱۳۹,۴۵۵

گزارش سفارش‌های نهایی شده

گزارش موجودی انبار

کمسیون، هزینه‌ها و جرایم

صورتحساب‌ها

گزارش جامع

نتایج یافت شده: 81 مورد

مرحله	نتیجه	وضعیت پرداخت	مسدود	علت مسدودی
کارشناس مالی	تایید شده	در انتظار پرداخت	-	-

🖨️

📄

👁️

برای مشاهده جزییات بر روی این شکل در پنل خود کلیک کنید

فروش

فروش کالاها

بازگشت از فروش (مرجوعی ها)

کمسیون

هزینه‌ها

هزینه پردازش و بسته بندی

هزینه انبارداری برای کالاهایی که بیش از 30 روز در انبار مانده است

جریمه‌ها

برای مشاهده صورت حساب خود در پنل [اینجا](#) کلیک کنید.

امتیاز عملکرد

امتیاز عملکرد و عوامل موثر

ارسال به موقع کالا

بر اساس بازه ارسال انتخاب شده محاسبه می شود

تاخیر در ارسال بیش از روز مشخص شده منجر به کنسل شدن سفارش و جریمه می شود

اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید

لغو سفارش

لغو از سمت فروشنده

تاخیر بیش از حد که منجر به کنسل شدن سفارش می شود

اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید

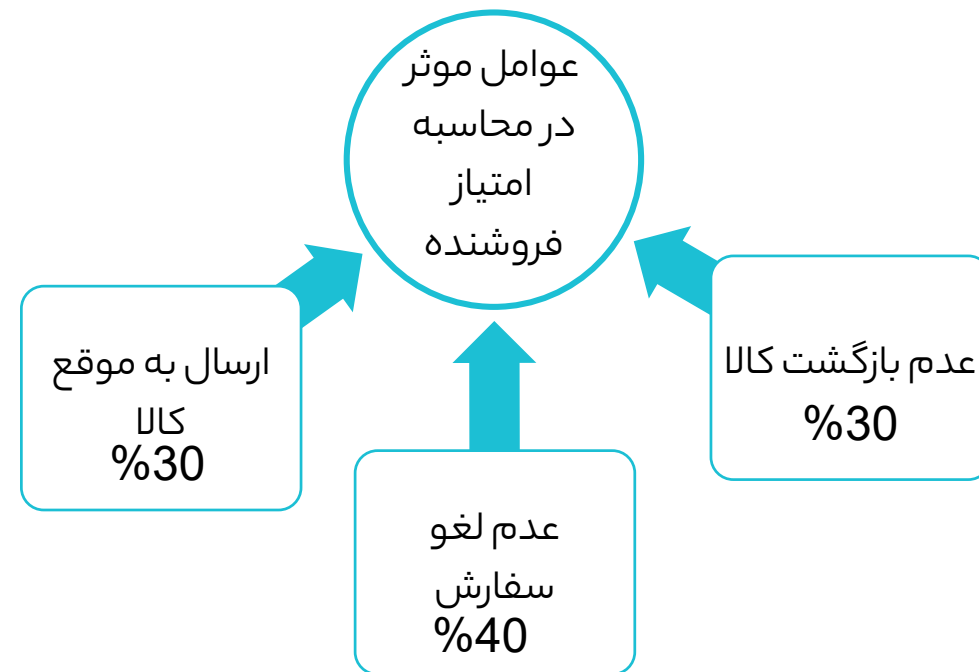
بازگشت کالا

مرجوع شدن به دلیل مغایرت

مرجوع شدن به دلیل ایرادات فنی و یا ظاهری

سایر دلایل

اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید

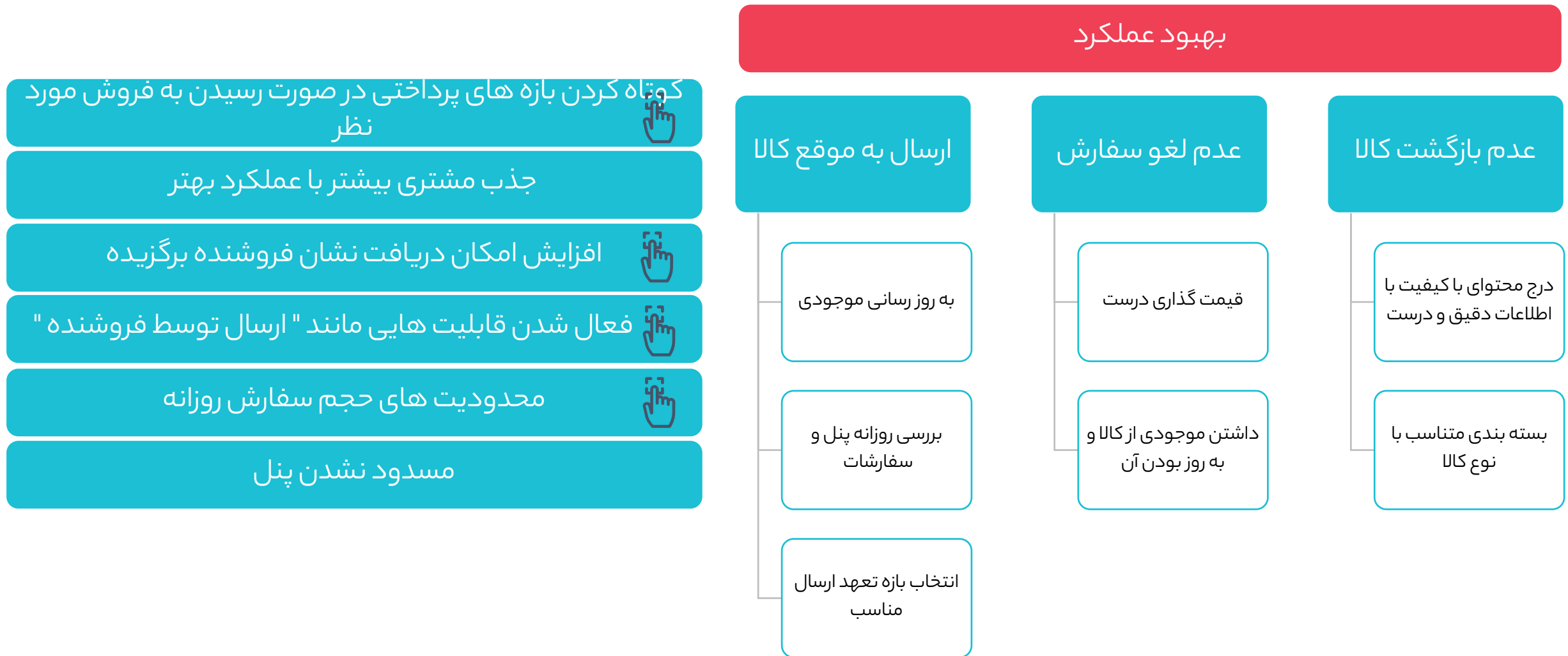


دوره زمانی محاسبه چهار هفته گذشته است که از یک هفته قبل از هفته کنونی محاسبه می شود.

شما می توانید مقاله کامل توضیحات را در [اینجا](#) بخوانید.



تاثیر امتیاز عملکرد و راهکارهای بهبود آن



جرایم



فروش کالای غیر
اصل

فروش کالای قاچاق،
ممنوعه، غیر
بهداشتی مضر

مغایرت در ورود
کالا (مغایرت از قبیل
نداشتن لیبل یا
برچسب صحیح، رنگ،
بسته بندی، محتوا و
مشخصات فنی و
غیره)

جریمه لغو سفارش

فروش کالای
غیرقانونی و قاچاق

کالا با گارانتی مغایر

فروش کالا با قیمت
بالتر از قیمت بازار

گران فروشی
کالاهایی که قیمت
مصرف کننده دارند

جرایم در پنل

مرکز فروشندگان

محصولات سفارش‌های مشتریان محموله‌ها بازاربایی گزارشات راهنما

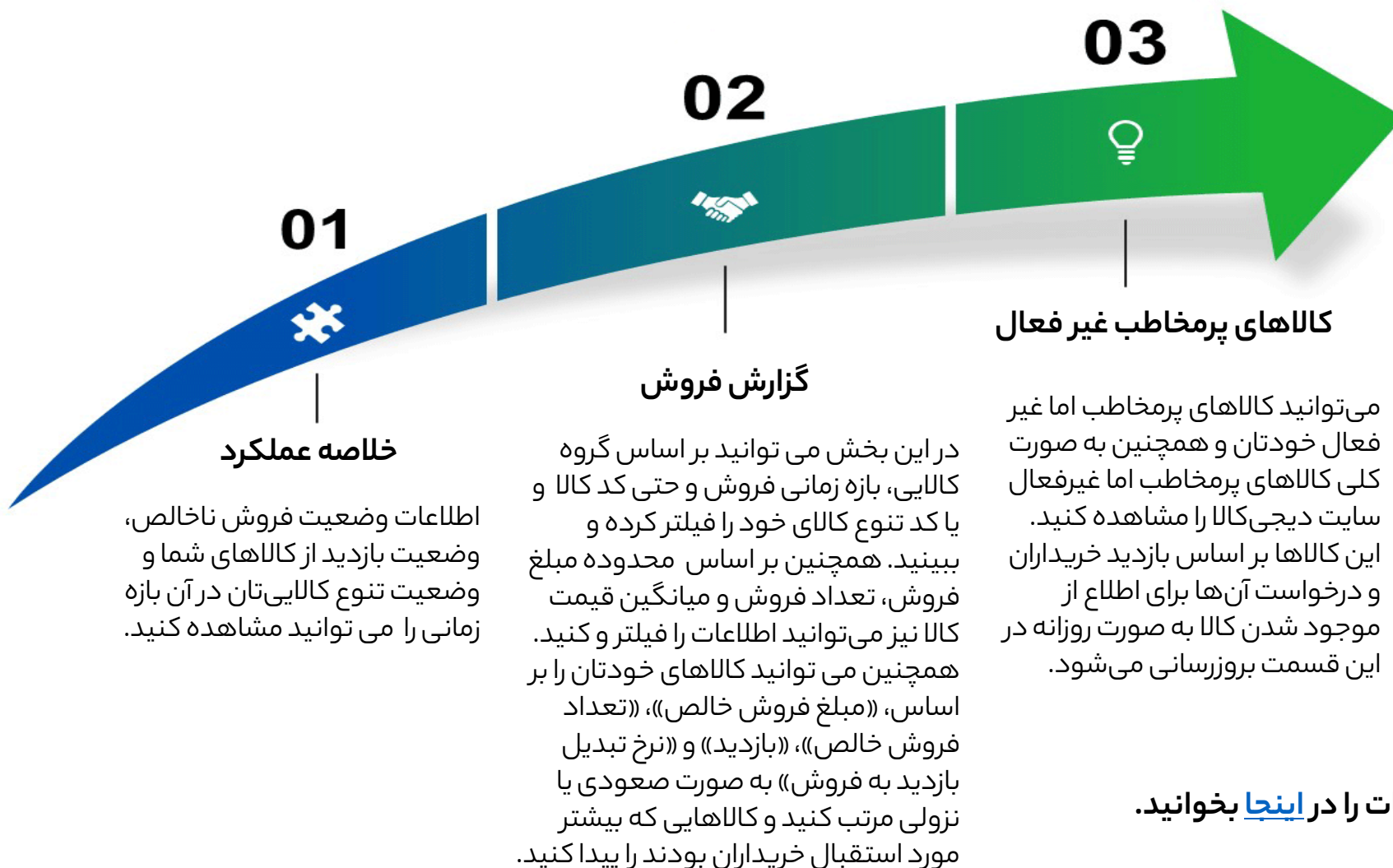
اطلاعات گروه کالایی، هزینه‌ها و جرایم | اطلاعات هر گروه از محصولات و هزینه‌های مربوط به پردازش ، انبارداری و ارسال را در این قسمت مشاهده کنید.

اطلاعات گروه های کالایی هزینه‌ها جرائم

شرح تخلفات و جرایم

ردیف	تخلف	شرح جریمه
۱	وجه التزام قیمت گذاری و فروش هرگونه کالا با قیمتی بالاتر از "قیمت مصرف کننده" مندرج بر روی کالا	دو برابر مجموع اختلاف قیمت کالای فروش رفته از قیمت واقعی و تعداد کل فروخته شده از آن کالا
۲	فروش کالا با قیمت بالاتر از قیمت بازار	بار اول دسترسی فروشنده از فروش کد کالای مربوطه سلب می شود. بار دوم، دسترسی فروشنده از فروش برند/گروه کالایی مربوطه به مدت یک هفته سلب می شود. بار سوم، دسترسی فروشنده از فروش برند/گروه کالایی مربوطه به مدت یک ماه سلب می شود و یا دسترسی فروشنده به پنل مسدود می‌شود.
۳	وجه التزام فروش کالای غیر اصل	بار اول، دسترسی فروشنده از فروش کد کالای مربوطه سلب می شود و جریمه نقدی اعمال می شود. بار دوم، دسترسی فروشنده از فروش گروه کالایی مربوطه سلب می شود و جریمه نقدی اعمال می شود. بار سوم، دسترسی فروشنده به پنل مسدود می‌شود و جریمه نقدی اعمال می شود. جریمه نقدی: 10 برابر قیمت محصول فروش رفته ضرب در تعداد کل فروخته شده از آن محصول از ابتدا (به علت حساسیت های موجود در زمینه فروش کالای غیر اصل، حداقل مبلغ جریمه 5 میلیون تومان تعیین شده است).
۴	وجه التزام فروش کالای قاچاق، ممنوعه، غیر بهداشتی مضر	کلیه خسارت های نوباما + دو برابر ارزش کالا
۵	وجه التزام لغو سفارش مشتری توسط فروشنده:	- لغو سفارش دو ساعت بعد از زمان نهایی شدن سفارش به هر دلیلی - لغو سفارش روز نهایی شدن سفارش به هر دلیلی - لغو سفارش روز قبل از تعهد ارسال و یا روز تعهد ارسال به هر دلیلی - لغو سفارش روز بعد از تعهد ارسال به هر دلیلی

گزارش جامع



گزارش جامع قابلیت برای دسترسی سریع‌تر و آسان‌تر به داده‌های پنل کاربری شماست و می‌تواند در تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی برای کسب و کار کمک کند.

در گزارش جامع می‌توانید چه مواردی را ببینید:

شما می‌توانید مقاله کامل توضیحات را در [اینجا](#) بخوانید.



راه های ارتباطی با ما

ارتباط با ما

[فرم‌های تماس با ما](#)

شماره تماس:

۰۲۱۶۱۹۳۰۶۰۰

کانال‌های
اطلاع رسانی

ایمیل

اس ام اس

پیام های پنل

[اینستاگرام دیجی کالا](#)

واحدهای مرکز
فروشنندگان

پشتیبانی فروشنندگان

عملکرد

بازرگانی

بازاریابی

نظارت و پایش

مالی

مراکز آموزش
پنل و قوانین

[سایت سلر آکادمی](#)

[کانال دیجی کالا در آپارات](#)

فرم تماس با ما

درج محتوا / LQA

تمامی موارد مربوط به
درج کالا و محتوا و
درخواست تغییرات

امور مالی

تمامی موارد مربوط به
صورتحساب و
فرآیندهای مالی

پشتیبانی فروشندگان

موارد مربوط به
سفارشات
محموله ها
مرجوعی ها

پروموشن و بازاریابی

تمامی موارد مربوط به
انواع پروموشن ها

ارزیابی و پایش / مانیتورینگ

تمامی موارد مرتبط با
گران فروشی، کالای غیر اصل،
گزارش گارانتی های متفرقه

عملکرد فروشندگان

تمامی موارد مربوط به
عملکرد، جرایم مربوطه،
مشکلات انبار

برای ثبت هر کدام از این درخواست ها [اینجا](#) کلیک کنید.

سایر فرم های درخواست



فرم درخواست
ناوگان
و نقل دیجی کالا



فرم درخواست
درج و عکاسی کالا
از کارخانه محتوا
دیجی کالا



آموزش درخواست
ایجاد
برند، سایز، رنگ، گارانتی و
پیمه



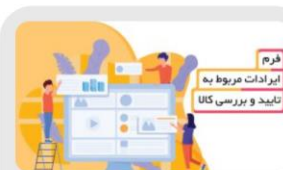
فرم
درخواست تغییرات
در پنل فروشندگان
دیجی کالا



فرم درخواست
کالاهای مرجوعی از
خدمات پس از فروش



فرم های گزارش کالاهای غیر
اصل



فرم
ایرادات مربوط به
تایید و بررسی کالا



فرم درخواست
عودت کالا از
انبار



فرم گزارش کالای تکراری در
سایت دیجی کالا

برای ثبت هر کدام از این فرم درخواست ها [اینجا](#) کلیک کنید.