

1. Товар размещает продавец на сайте (как правило это не оптовые продажи, а единичное размещение товара) но должна быть возможность размещения группы товаров от одного продавца. У товара есть артикул уникальный (ну или должен быть) по этому и будет идти отслеживание к какому товару относится конкретный депозит.
2. Если товар мерять не нужно то клиент может купить товар за один клик (при таком взаимодействии с продавца удерживаем 0.5 % - 3% от стоимости товара (Тут нужно описать для разработчиков механизм - как это сделать...))
3. Т.е. товар можно продать по кнопке **Купить** или взять товар с учетом примерки например кнопка **Примерить**.
4. Если нажата кнопка Купить - то есть два варианта продажи оплата товара при получении или предоплата. (тут оплата сразу поступает на счет продавцу за вычетом 0,5% - 3% комиссии нашего сервиса)
5. Если покупатель выбрал кнопку **Примерить** - то выдается сообщение для примерки товара нужно внести залоговую сумму в размере стоимости товара. (Тут обязательно нужно выдавать информацию о том, как это работает, как долго и каким образом будет работать депозит, кто и как оплачивает отправку товара. Как обеспечиваются целостность, сохранность и т.п. .) Так называемый депозит. И открывается возможность перевода средств. Товар на сайте переходит в статус - Зарезервирован (купить его нельзя) или статус не активен. Клиент получает уведомление что с момента получения товара и до выплаты залоговой суммы продавцу в автоматическом режиме проходит 5 дней. Если в этот период товар не возвращается то сделка (продажа) считается завершенной.
6. Если товар подходит то клиент подтверждает сделку после примерки и залоговая сумма (депозит) выплачивается продавцу с учетом удержания комиссии сервиса. (Очень важно, чтобы подтверждение сделки было как то верифицировано! Как - пока не скажу... Тут нужно думать. но ОБЯЗАТЕЛЬНО мы должны иметь легитимное подтверждение того, что клиент согласился купить то, что получил.)
7. Нужна возможность общения между продавцом и покупателем. Т.е. покупатель может задать конкретные вопросы продавцу по размеру, степени изношенности и особенностям товара. (возможно и попросить предоставить дополнительные фотографии, или видео) (может применить тот же механизм контакта как в Community?)
8. Если товар не подходит то клиент нажимает кнопку возврат. С клиента удерживается сумма затрат на пересылку. (А так же сумма услуг сайта... (Ну, предположим 1% - 3%). Что бы не было соблазна таскать беспрерывно на пробу всё, что не попадая...) После получения товара продавцом залоговая сумма (депозит) возвращается клиенту на счет за вычетом расходов на доставку, которые перечисляются продавцу. (Тут нужно продумать механизм подтверждения расходов продавца на первичную доставку товара). И тогда товар становится опять доступным к покупке.
9. Нужно еще продумать механизм по срокам возврата товара. Если покупатель отправил товар, то с момента получения и принятия решения подходит он или

нет должно пройти не более 5 дней например. (И тут нужно отслеживать ТТН службы доставки о том, что товар приехал к покупателю и выдан (получен)) Если покупатель не предпринял никаких действий по истечении этого срока то продавцу автоматически перечисляется залоговая сумма (депозит) за вычетом нашей комиссии. (Тут нужно очень точно продумать - как это может быть действительно интегрировано со службами доставки и т.п., а так же очень развито информирование всех участников о происходящем. (Покупателя - сколько дней тестового периода у него осталось, продавца - что покупатель получил товар... и т.п.))

10. Есть смысл отслеживать процесс отправки и получения товара - после отправки например продавец вбивает ТТН накладной в кабинете- при получении товара мы будем понимать от какой даты отсчитывать расчетный период. Такая же система должна работать и для покупателя, покупатель отправляет назад товар вбивает ТТН на сайте и как только посылка выдана продавцу производить возврат средств покупателю. (или тут нужно подтверждение продавца что товар вернули в надлежащем качестве, без повреждений) Во избежании конфликтов покупатель делает фото товара, как при получении, так и при отправке. Это нужно будет отразить потом в правилах.

(мы удерживаем комиссию с покупателя за примерку 1% от стоимости например)

Выходит издержки покупателя при примерке товара без покупки это 1% от стоимости комиссия + стоимость пересылки товара в оба конца.

Продавец оплачивает только комиссию сервису в случаи удачной продажи товара. Если по кнопке купить то 0,5% от стоимости если через кнопку примерить то условно 5% от стоимости.

11. Еще задел на будущее - возможность проведения аукционов. Но это не первоочередной функционал.

Плагины которые рассматривались

Dokan Multivendor Marketplace

Демо -  [Dokan Free Live Demo](#) | Pre-made Store Templates for You

Описание:

- **Текущий плагин**, который используется на сайте, предполагаю что у Лидии остались нерешенные вопросы по интерфейсу (порядку следования блоков) страницы вендора.
- **Не соответствует общему описанию**, так как предусматривает систему withdraw (вывода денег -  [Managing Withdrawal Requests - Dokan](#) а так

же refund в классическом виде (возврат средств -  [Dokan Refund Request - Manage Your Product Refunds Conveniently](#)).

- Поддерживает возможность проведения аукционов (один из демо сайтов - **Auction**).
- Существует модуль **Live Chat** (чат между покупателем и вендором) -  [How to install & configure Dokan Live Chat Plugin for WordPress Powered Marketplaces - Documentation & Guide](#).
- Для функций чата и аукциона необходима как минимум версия **Business**.
 - Кроме того, в случае использования текущего плагина, необходимо исследовать (выбрать) chat provider из списка доступных: **TalkJS**, **Facebook Messenger**, **Tawk.to**, **WhatsApp**.

Цена -  [Dokan Multivendor Plugin Pricing and FAQ](#):

- **Business** - 499 \$ в год либо 1747 \$ lifetime-лицензия.
-

YITH WooCommerce Multi Vendor / Marketplace

Демо -

<https://plugins.yithemes.com/yith-woocommerce-multi-vendor/vendor/medina-store/>

Детальная информация и скриншоты -  [YITH WooCommerce Multi Vendor / Marketplace](#)

Описание:

- Альтернативное решение относительно текущего плагина, поддерживает множество интеграций (полностью совместим) со всеми плагинами от YITH ( [YITH Multi Vendor: Modules & Integrations Archives - YITH WooCommerce Multi Vendor / Marketplace](#)), в том числе **Currency Switcher** и **Auction**, но плагин **Live Chat** больше недоступен.

- **Существенный минус** - каждая из дополнительных опций является отдельным плагином со своей **собственной (и достаточно внушительной) ежегодной подпиской**.
- Для вендора отсутствует **frontend dashboard** (в демо версии можно открыть вид для вендора и ознакомиться с видом админ панели для вендора).

Цена - € 149,99 в год + ежегодная подписка для каждого из дополнительных плагинов

WC Lovers (WCFM marketplace)

Демо -  [My account](#)

Детальное описание -  [Best Multi Vendor Marketplace Plugin for WordPress | WCFM Marketplace](#)

Описание:

- Согласно описанию - это еще одна альтернатива к вышеприведенным плагинам с классической системой **withdrawal** и **refund**.
- Из явных плюсов стоит выделить оформление и поддержку Live chat -  [Live Chat | WCFM Documentation](#), а так же наличие **Mobile App for Vendors** (требует более тщательного изучения после ознакомления).

Цена - free (есть отдельные premium addons).

Рекомендую ознакомиться с демо версией.

Остальные плагины

MultiVendorX

- Первый установленный на сайте мультивендор плагин, является весьма популярным решением, однако часть пользователей упоминают различные баги. Был отклонен по причине, что были обнаружены и подтверждены проблемы совместимости с текущей темой сайта.

WC Vendors Marketplace

- Позволяет проводить аукционы (доступна интеграция) -  [WC Vendors](#) [WooCommerce Simple Auctions – WC Vendors](#) , поддерживает **Live chat** ( [TalkJS – Chat - WC Vendors](#) - только платный чат провайдер).
- В отзывах отмечается частичная забагованность и базовый визуал, а так же есть подозрения относительно функционала **refund**.

Webkul WordPress WooCommerce Multi Vendor Marketplace

- У плагина весьма неплохой список функционала, но подобные плагины обычно требуют приобретения, развертывания и более тщательного анализа возможностей.
- **Демо** -  [Your demo is preparing...](#)

Это может как вариант использовать для разработки

На базе этой платформы - цена 99 долларов

<https://codecanyon.net/item/wordpress-woocommerce-marketplace-plugin/19214408>

плагин предварительного заказа - цена 34 доллара

<https://codecanyon.net/item/marketplace-pre-order-plugin-for-woocommerce/22662670#>

возврат платежа по требованию - цена 79 долларов

<https://codecanyon.net/item/woocommerce-marketplace-stripe-connect-plugin/19214558>

способы доставки цена - 55 долларов

<https://codecanyon.net/item/woocommerce-marketplace-per-product-shipping-plugin/19247132>

плагин аукциона - цена 69 долларов

<https://codecanyon.net/item/wordpress-woocommerce-marketplace-auction-plugin/20072423>

есть еще плагин для депозитов

<https://wordpress.org/plugins/deposits-partial-payments-for-woocommerce/>

Для проведения платежей stripe