Приложение № 2

к Договору № 005-WEB/17 от 17 декабря 2017г.

**Техническое задание на разработку сайта Azard Group**

21 ноября 2018г.

**ИСПОЛНИТЕЛЬ ЗАКАЗЧИК**

|  |  |
| --- | --- |
| **ООО «МИР»**  ИНН/КПП: 7722740039/772201001  Юридический адрес: 111024, Москва, ул. Авиамоторная, д. 50, стр. 2, пом.XIV, комн.52  Почтовый адрес: 127247, Москва, Дмитровское шоссе, д.100, стр. 2  Филиал № 7701 Банка ВТБ (ПАО) Г. МОСКВА  БИК Банка 044525745  Р/с 40702810600000074025  К/с 30101810345250000745 | **ООО «Галеон Трейд»**  ИНН/КПП 7714392902/772801001  Юридический адрес 117420, г. Москва, ул. Намёткина, дом 10А, корпус 1, комната 3  Почтовый адрес 117420, г. Москва, ул. Намёткина, дом 10А, корпус 1, комната 3  ОГРН 1167746564677  Полное наименование учреждения банка РЯЗАНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ № 8606 ПАО СБЕРБАНК  БИК 046126614  Расчетный счет 40702810253000003682  Корреспондентский счет 30101810500000000614 |

Заместитель директора Генеральный директор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Лысенко Е.Г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Устинов А.С.

м.п. м.п.

**Аннотация**

Техническое задание содержит описание требований по формированию проекта “Разработка сайта Azard Group», является основным документом для разработки и создания проекта как цельного информационного, дизайнерского и программного продукта. В соответствии с данным Техническим заданием производится разработка проекта, его оценка и приемка при вводе его в действие.

Техническое задание содержит структуру сайта, описание сервисов сайта, требования к функционированию сайта.

Техническое задание подготовлено на основании Приложения №1 от 17 декабря 2017г. к Договору № 005-WEB/17 от 17 декабря 2017г.

**Оглавление**

1. Общие сведения 6

2. Цели и задачи проекта 6

3. Основные требования 7

3.1. Общие технологические требования 7

3.2. Требования к системе управления сайтом 7

3.3. Требования к дизайну сайта 8

3.4. Требования к аппаратному обеспечению, хостингу Сайта 9

4. Права доступа 9

5. Структура сайта 13

6. Главная страница (открытая часть сайта) 15

7. Регистрация (Стать партнером) 17

7.1. Сценарий регистрации действующих партнеров из 1С 17

7.2. Сценарий регистрации новых партнеров 18

8. Авторизация и Забыли пароль 20

9. Главная страница авторизованного пользователя 21

9.1. Всплывающее окно с правилами дистрибьютора 22

10. Шаблон второстепенных страниц 23

11. Каталог 23

11.1. Список товаров 23

11.2. Карточка товара 26

11.3. Страница сравнения 29

11.4. Каталог брендов 29

12. Корзина 29

13. Оформление заказа 31

13.1. Уведомления при изменении статуса заказа 33

14. Личный кабинет партнера 33

14.1. Мои настройки 34

14.1.1. Мой профиль 34

14.1.2. Юр.лица 35

14.1.3. Адреса доставки 36

14.1.4. Мои сотрудники 36

14.2. Мои заказы 37

14.2.1. Реестр заказов 37

14.2.2. Претензии 39

14.2.2.1. Список претензий 39

14.2.2.2. Карточка претензии 39

14.2.2.3. Добавление претензий 39

14.2.3. Возвраты 41

14.2.3.1. Список возвратов 41

14.2.3.2. Карточка возврата 42

14.2.3.3. Добавление заявок на возврат 42

14.2.4. Состояние дебиторской задолженности 45

14.2.4.1. Акты сверки 45

14.2.4.2. Документы сверенного периода 47

14.3. Жду поступления 47

14.4. Дистрибьюторский раздел 48

14.4.1. Заказы от клиентов 48

14.4.2. Бонусы 49

14.4.3. План закупок 50

14.4.4. План продаж 50

14.4.5. Дистрибьюторская матрица 50

14.4.6. Отчет о вторичных продажах 51

14.5. Маркетинг 52

14.5.1. Маркетинговый бюджет 52

14.5.2. Маркетинговые акции 53

14.5.2.1. Библиотека акций 53

14.5.2.2. Доступные акции 55

14.5.2.3. Мои заявки на акции 57

14.5.3. Программа эффективных витрин 58

14.5.3.1. Общие условия 58

14.5.3.2. Каталог оборудования 58

14.5.3.3. Мои заявки на ТО 60

14.5.4. Библиотека рекламных материалов 60

14.5.4.1. Каталог материалов 60

14.5.4.2. Мои заявки 63

14.5.5. Материалы для обучения 63

14.5.5.1. Темы обучения 63

14.5.5.2. Мои заявки 64

14.6. Связь с менеджером 65

14.7. Подписка 67

14.8. Прайс-лист 68

14.9. Отзывы о товарах 68

14.10. Часто задаваемые вопросы 69

15. Личный кабинет менеджера по продажам 69

15.1. Мой профиль 69

15.2. Связь с партнерами 69

15.3. Дистрибьюторские матрицы 70

15.4. Акты сверки 70

15.5. Отзывы о товарах 70

15.6. Отчеты о вторичных продажах 70

15.7. Заявки на обучение 71

15.8. Заявки на изготовление рекламных материалов 71

15.9. Корзины партнеров онлайн 72

15.10. Заказы партнеров 72

16. Личный кабинет руководителя отдела/департамента 73

17. Личный кабинет менеджера по маркетингу 73

17.1. Мой профиль 74

17.2. Отзывы о товарах 74

17.3. Маркетинговые акции 74

17.4. Подключение партнеров к акциям AG 75

17.5. Аренда торгового оборудования 75

17.6. Действия в административном разделе сайта 76

18. Новости 76

18.1. Новости компании 76

18.2. СМИ о нас 77

19. Видеообзоры 77

20. Распродажа 78

21. О компании 78

22. Партнерам 78

22.1. Дистрибьюторам 78

22.2. Оптовикам 78

22.3. Магазинам 79

23. Где купить 79

24. Контакты 79

25. Контакты и правила работы дистрибьютора 80

26. Интеграция с 1С 80

26.1. Импорт каталога из 1С 80

26.2. Импорт справочника сертификатов на продукцию 81

26.3. Импорт справочника видов компании 81

26.4. Импорт справочника менеджеров по продажам 81

26.5. Импорт справочника регионов 82

26.6. Импорт справочника ролей 82

26.7. Импорт партнеров 83

26.8. Импорт цен партнеров 84

26.9. Импорт адресов доставки 85

26.10. Активация партнеров на сайте и обмен с 1С 86

26.11. Регистрация новых партнеров на сайте и обмен с 1С 86

26.12. Создание претензии на сайте и обмен с 1С 87

26.13. Обмен статусом претензии 87

26.14. Создание односторонней претензии на стороне 1С и обмен с сайтом 88

26.15. Справочник Виды брака 88

26.16. Создание заявки на возврат на сайте и выгрузка в 1С 88

26.17. Обмен статусом заявки на возврат из 1С на сайт 89

26.18. Создание возврата на стороне 1С на основе заявки на возврат 89

26.19. Создание одностороннего возврата на стороне 1С и обмен с сайтом 90

27. Синхронизация заказов с 1С 90

27.1. Справочник Статусы заказа 90

27.2. Создание заказа на стороне сайта и выгрузка в 1С 90

27.3. Создание заказа на стороне 1С и односторонняя выгрузка на сайт 91

27.4. Обмен статусом заказа и подтвержденным количеством 92

27.5. Обмен статусом заказа и реализацией товаров 92

28. Поиск по сайту 93

29. Английская версия сайта 94

30. Опросы 94

31. Поисковая оптимизация и продвижение сайта 95

32. Обновление системы управления сайтом 95

33. Резервное копирование 95

# Общие сведения

Полное наименование проекта: Разработка сайта Azard Group

Заказчик: ООО «Галеон Трейд»

Домен сайта: http://azard.ru

Термины, использующиеся в ТЗ:

* Режим правки – режим в 1С-Битрикс, позволяющий редактировать контент сайта, не заходя в административную панель прямо из публичной части сайта. Доступ редактировать сайт в режиме правки имеют только определенные группы пользователей.
* Статическая страница – текстовая страница на сайте, редактируется через режим правки. Может включать в себя текст, картинки, таблицы, видео, списки и т.д.
* ИБ (информационный блок) - модуль, позволяющий каталогизировать и управлять различными типами (блоками) однородной информации. С помощью информационных блоков может быть реализована публикация различных типов динамической информации (каталоги, новости, статьи и т.д.).
* Включаемая область – область на странице сайта, которая может быть отредактирована в публичной части сайта в режиме правки.

# Цели и задачи проекта

Глобальная цель проекта – разработка нового корпоративного сайта с системой личных кабинетов для компании Азард-Групп. В системе принципиально будут разделятся 3 типа клиентов: дистрибьюторы, конечные клиенты компании и клиенты, которые могут покупать только через дистрибьютора. По каждой из этих ролей компания Азард будет достигать определенные цели.

Разработка должна обеспечить достижение следующих целей:

* Позиционирование Азард-Групп групп не как поставщика продукции, а как комплексного поставщика бизнес-решений для клиентов разного уровня. Возможность зарабатывать с нами, используя наш опыт, товар и дистрибьюторскую сеть.
* Увеличение объема продаж за счет привлечения новых клиентов и увеличения объемов продаж текущим клиентам. Необходимо в заказах 1С отражать способ его появления (создан в 1С вручную менеджером либо получен через сайт) для дальнейшего анализа динамики. Это же касается и возвратов и претензий.
* Трансляция поступающих от конечных клиентов заказов дистрибьюторам. Увеличение оборотов дистрибьютора – повышение нашей привлекательности, увеличение объема продаж.
* Автоматизация сбора и обработки аналитических данных, касающихся работы дистрибьюторов и всех звеньев цепи. Снижение издержек на обработку таких данных и принятие решений по планированию и мотивации контрагентов.
* Снизить издержки на сопровождение сделок (автоматизация формирования заказов, возможность самостоятельного получения отчетных документов), что позволит снизить требования к количеству и качеству персонала.
* Повысить прозрачность процесса продаж (фиксация реальных потребностей и претензий клиентов ими самими, а не через менеджеров, прозрачная для всех система лояльности)
* Увеличение объемов продаж через сайт за счет простоты и удобства именно такого способа (конечная долгосрочная цель перевести текущие продажи в онлайн).
* Снижение издержек на маркетинговое сопровождение продаж (акции, аренда ТО, доступ к рекламным материалам и системе обучения). Увеличение эффективности маркетинговой поддержки.

# Основные требования

## Общие технологические требования

* При создании сайта Исполнитель должен ориентироваться на возможность просмотра сайта в браузерах Internet Explorer и Edge, Mozilla Firefox, Google Chrome, Safari текущей и предыдущей версий на момент сдачи работ. Для браузеров более ранних версий и прочих малораспространенных браузеров допустима некоторая потеря качества отображения информации.
* В старых версиях браузеров (Internet Explorer ниже версии 8.0 включительно) может быть нарушена совместимость внешнего вида сайта — скругленность уголков, тени, анимация, прочее.
* Обеспечивается адаптивность дизайна для базовых разрешений 990 (десктопная и планшетная версия) и 320 px (версия для смартфонов) по ширине.
* Защита от несанкционированного доступа.
* Недопустимо применение средств, приводящих к зависаниям и сбоям операционной системы или браузера на рабочем месте посетителя сайта (например, java-апплетов или activeX-компонентов).
* Должны использоваться современные технологии построения динамических сайтов с использованием баз данных для хранения материалов и структуры сайта, а также его целостности.
* Сайт должен нормально функционировать на UNIX/LINUX и Windows совместимой платформе в среде web-сервера Apache не ниже версии 1.3, с использованием скриптового языка сценариев PHP 5.6 и выше, СУБД MySQL 5.0 и выше. Возможно применение других web-серверных приложений и технологий, не противоречащих выше названным требованиям. Желательно использование PHP версии 7.0 и выше.
* Сайт разрабатывается в кодировке utf-8

## Требования к системе управления сайтом

Для работы сайта будет использована система управления «1С-Битрикс: Управление сайтом – Бизнес».

* Сохранение стандартных возможностей продукта и возможности их использования, если нет иных прямых требований в настоящем техническом задании.
* Обеспечение обновления платформы продукта через SiteUpdate. Все функциональные возможности продукта (логика, компоненты, классы, модули) должны корректно обновляться при модернизации сайта. В случае технической невозможности гарантировать обновления продукта через SiteUpdate, критические изменения фиксируются в сопроводительной документации.
* Результат разработки должен проходить сдачу проекта «Монитора качества» сайта.

## Требования к дизайну сайта

**Сфера деятельности компании:**

Оптовая торговля автоаксесуарами

**География продаж:**

РФ

**Целевая аудитория сайта:**

Посетители 20-50лет: менеджеры по продажам дистрибьюторов, коммерческие директора и закупщики в крупных компаниях, собственники и продавцы розничных магазинов.

**Слоган компании:**

Azard Group. Заправляет успехом

**УТП (уникальное торговое предложение):**

По каждому товару Azard Group есть отстройка от конкурентов… либо в свойствах и характеристиках, либо в ценах и условиях закупки, либо в системе сопровождения продаж с полки (торговое оборудование, акционная активность со стороны компании, как поставщика).

**Какие ассоциации должен вызывать сайт:**

Нужные продукты для авто, полезный, увлекательный, трендовый

**Слова, наиболее полно характеризующие визуальное содержание сайта:**

* Открыта часть сайта должна быть ориентирована на конечных потребителей, личный кабинет – корпоративный стиль
* Сайт должен быть современным, легким, имиджевым с хорошими изображениями

**Конкуренты компании:**

* <https://autoprofi.com/>
* <https://www.psvauto.ru/>
* <http://avs-avto.ru/catalog/>
* <https://airline.su/>
* <http://sapfire.ru/>

**Сайты, которые производят положительное впечатление:**

* Carid.com – современный тематический сайт
* <http://www.weathertech.com/> - один из лидеров в США
* <https://www.edco.nl/> - крупнейший оптовик в Европе
* <http://www.rusklimat.com/> - корпоративный сайт с личными кабинетами крупнейшей HVAC компании

Дизайн разрабатывается в соответствии с имеющимся логотипом Заказчика и брендбуком.

****

Дополнительные требования к разработке дизайна:

* Дизайн сайта должен быть: лаконичный
* Общая цветовая палитра - в цветах брендбука - синий, белый, светло-серый
* В подвале сайта обязательна ссылка на разработчика: Разработка сайта: «Группа Махаон», адрес ссылки: [www.machaon.ru](http://www.machaon.ru);

Макеты, разрабатываемые на этапе дизайна:

* Главная страница сайта (для неавторизованных пользователей)
* Главная страница сайта (для авторизованных пользователей)
* Типовая информационная страница со стилями сайта (ui-kit)
* Список разделов каталога
* список товаров (плитка)
* список товаров (список)
* карточка товара
* корзина
* Юр.лица (контрагенты)
* форма редактирования контрагента
* Мои сотрудники
* Акты сверки
* Библиотека акций
* Мои акции
* Каталог оборудования
* Отзывы о товарах
* Связь с менеджером»
* Прайс-лист
* Видеообзоры
* список новостей
* подробная новость
* Где купить
* Контакты

## Требования к аппаратному обеспечению, хостингу Сайта

Хостинг, на котором будет располагаться сайт, должен поддерживать минимальные требования к системе управления 1С:Битрикс - <http://www.1c-bitrix.ru/products/cms/requirements.php>

# Права доступа

Различают права доступа в зависимости от различных категорий пользователей сайта:

**Незарегистрированный пользователь**

* + Имеет доступ к открытой части сайта, в том числе каталогу товаров.
  + В каталоге видит только номенклатуру товаров, без цен, сертификатов, возможности заказать товар
  + В личный кабинет доступа не имеет
  + Имеет возможность зарегистрироваться на сайте

**Неактивный партнер (подал заявку на регистрацию и ждет рассмотрения)**

* + имеет тот же доступ, что и незарегистрированный пользователь.
  + Пользователю на email отправляются письма о принятии заявки к рассмотрению и одобрению/неодобрению заявки

**Партнер, заказывает у дистрибьютора (с обязательной привязкой его к дистрибьютору)**

* + Имеет доступ к открытой части сайта, корзине и к личному кабинету к разделам:
    - Мой профиль (кроме раздела «Мои сотрудники»)
    - Реестр заказов (без доступа к разделу «Претензии», «Возвраты», «Состояние дебиторской задолженности»)
    - Жду поступления
    - Связь с менеджером
    - Прайс-лист
    - Подписка
    - Отзывы о товарах
    - FAQ
  + В каталоге видит сертификаты на товар, а также имеет возможность оставить отзыв о товаре. Отзыв отправляется менеджеру по продажам, закрепленному за прикрепленному к партнеру дистрибьютору. Далее ведет общение по отзыву в личном кабинете в разделе «Отзывы о товарах»
  + Имеет доступ к разделу «Распродажа»
  + При оформлении заказа его заказ привязывается к дистрибьютору и попадает к нему в раздел «Дистрибьюторский раздел/Заказы от клиентов»
  + В каталоге видит розничную цену привязанного дистрибьютора
  + При оформлении заказа не учитывается наличии товара. Все товары доступны к заказу.
  + Заказы, оформленные такими партнерами, не передаются в 1С (за исключением заказов, оформленных партнерами, закрепленными за дистрибьюторами с флагом «обмен»).
  + Имеют доступ на страницу «Контакты и правила работы дистрибьютора»
  + Могут создавать только заказы, реализаций у таких партнеров нет, по ним нет ни возвратов, ни претензий.

**Партнер, заказывает напрямую**

* + Имеет доступ к открытой части сайта, корзине и к личному кабинету к разделам:
    - Мой профиль (кроме раздела «Мои сотрудники»)
    - Мои заказы (все подразделы раздела)
    - Жду поступления
    - Связь с менеджером
    - Прайс-лист
    - Подписка
    - Отзывы о товарах
    - FAQ
  + В каталоге видит сертификаты на товар, а также имеет возможность оставить отзыв о товаре. Отзыв отправляется менеджеру по продажам, закрепленному за данным партнером.
  + Имеет доступ к разделу «Распродажа»
  + При оформлении заказа его заказ отправляется напрямую менеджеру по продажам
  + По его заказу в 1С создается реализация и выгружается на сайт
  + В каталоге видят свою ценовую колонку

**Дистрибьютор**

* + Имеет доступ к открытой части сайта, корзине и к личному кабинету к разделам:
    - Мой профиль (кроме раздела «Мои сотрудники»)
    - Мои заказы (все подразделы раздела)
    - Жду поступления
    - Дистрибьюторский раздел
    - Маркетинг
    - Связь с менеджером
    - Отзывы о товарах
    - Прайс-лист
    - Подписка
    - FAQ
  + В каталоге видит сертификаты на товар, а также имеет возможность оставить отзыв о товаре. Отзыв отправляется менеджеру по продажам, закрепленному за дистрибьютором
  + Имеет доступ к разделу «Распродажа»
  + При оформлении заказа его заказ отправляется напрямую менеджеру по продажам
  + По его заказу в 1С создается реализация и выгружается на сайт
  + В каталоге видят свою ценовую колонку
  + Заполняет в Excel и отправляет отчет о вторичных продажах (сделанных в оффлайне)
  + Видит план закупок и план продаж

**Кандидат в дистрибьюторы**

* + По правам доступа соответствует роли дистрибьютора.
  + В разделах личного кабинета «Дистрибьюторский раздел / Бонусы», «Дистрибьюторский раздел / План закупок», «Дистрибьюторский раздел / План продаж», «Дистрибьюторский раздел / Дистрибьюторская матрица» видит уведомления:
    1. Бонусы – «У вас на счету 0 бонусов»
    2. План закупок – «Вам не назначен план закупок»
    3. План продаж – «Вам не назначен план продаж»
    4. Дистрибьюторская матрица– «Вам не назначена матрица»

**Главный контакт партнера (дополнительно к любой партнерской роли)**

* + Имеет доступ к разделу «Мой профиль / Мои сотрудники»
  + По умолчанию первый сотрудник, регистрирующийся в личном кабинете от лица компании, получает эту роль

**Менеджер по продажам**

* + Имеет доступ к открытой части сайта, корзине и к личному кабинету менеджера по продажам.
  + Получает отзывы о товарах и имеет возможность ответить на них.
  + Получает вопросы от прикрепленных партнеров и дистрибьюторов и имеет возможность ответить на них.
  + Выкладывает дистрибьюторские матрицы партнеров.
  + Выкладывает акты сверки по запросам партнеров
  + Получает отчеты о вторичных продажах
  + Получает заявки на обучение и обрабатывает их
  + Получает заявки на изготовление рекламных материалов и обрабатывает их
  + Видит корзины привязанных к нему партнеров в реальном времени
  + Видит заказы партнеров, заказывающих у привязанных к нему дистрибьюторов, со статусами
  + Может оформить заказ за партнера. В этом случае он как обычно добавляет товары в корзину и оформляет заказ, но при оформлении заказа выбирает, от имени какого своего клиента оформить заказ (выводится перечень привязанных к менеджеру партнеров). Заказ попадает в 1С с пометкой "создан менеджером".
  + Имеет доступ к разделу «Распродажа»
  + В каталоге видит Цену1
  + !! Обработка заказов, прикрепление партнеров к менеджеру, анализ первичных и вторичных продаж ведется на стороне 1С.

**Руководитель отдела**

* Имеет доступ к открытой части сайта, корзине и к личному кабинету руководителя отдела
* Руководителю отдела в административном разделе сайта устанавливается привязка к менеджерам его отдела.
* Имеет доступ к разделу «Заказы партнеров», в котором выводятся заказы всех партнеров, привязанных к подчиненным ему менеджерам.
* Имеет доступ к разделу «Связь с партнерами» только для чтения. Видит переписку подчиненных ему менеджеров с партнерами.
* Также имеет доступ к остальным разделам личного кабинета менеджера по продажам, но с правами только на чтение.
* В каталоге видит Цену1

**Руководитель департамента**

* Имеет доступ к открытой части сайта, корзине и к личному кабинету руководителя департамента
* Имеет доступ к разделу «Заказы партнеров», в котором выводятся заказы всех партнеров.
* Имеет доступ к разделу «Связь с партнерами» только для чтения. Видит все переписки всех менеджеров с партнерами.
* Также имеет доступ к остальным разделам личного кабинета менеджера по продажам, но с правами только на чтение.
* В каталоге видит Цену1

**Менеджер по маркетингу**

* + Имеет доступ к открытой части сайта, корзине и к личному кабинету маркетолога.
  + Получает отзывы о товарах и имеет возможность ответить на них.
  + Получает заявки от партнеров на маркетинговые акции и обрабатывает их.
  + Получает заявки от партнеров на подключение к акциям AG и обрабатывает их.
  + Получает заявки от партнеров на аренду торгового оборудования и обрабатывает их.
  + Размещает и редактирует маркетинговые акции (через административную часть сайта)
  + Размещает и редактирует каталог торгового оборудования (через административную часть сайта)
  + Управляет опросами на сайте (через административную часть сайта)
  + Размещает и редактирует новости (через административную часть сайта)
  + Размещает и редактирует видеообзоры (через административную часть сайта)
  + Размещает и редактирует библиотеку рекламных материалов (через административную часть сайта)
  + Размещает и редактирует материалы для обучения (через административную часть сайта)
  + Размещает и редактирует раздел «Где купить» (через административную часть сайта)
  + Редактирует статические страницы
    1. О компании
    2. Партнерам
    3. Контакты
    4. Английская версия сайта
  + Имеет доступ к разделу «Распродажа»
  + Настраивает и осуществляет новостную рассылку с сайта
* В каталоге видит Цену1
  + !! Обработка запросов на организацию мероприятий ведется на стороне 1С.

**Информирование о новых регистрациях**

* Получение на email писем о новых регистрациях партнеров на сайте

**Администратор сайта**

* + Имеет доступ ко всем ресурсам сайта

# Структура сайта

Сайт имеет следующую структуру страниц:

* Главная страница (неавторизованный пользователь)
* Главная страница (авторизованный пользователь)
* Авторизация
* Регистрация (Стать партнером)
* Забыли пароль?
* О компании
* Новости
* Новости компании
* СМИ о нас
* Видеообзоры
* Партнерам
* Дистрибьюторам
* Оптовикам
* Магазинам
* Где купить
* Контакты
* Каталог
* Список разделов
* Список товаров
* Карточка товара
* Список брендов
* Распродажа
* Корзина
* Корзина
* Оформление заказа
* Личный кабинет партнера
* Мой профиль
* Мой профиль
* Юр.лица
* Адреса доставки
* Мои сотрудники
* Мои заказы
* Реестр заказов
* Карточка заказа
* Претензии
* Карточка претензии
* Возвраты
* Карточка возврата
* Состояние дебиторской задолженности
* Акты сверки
* Документы сверенного периода
* Жду поступления
* Дистрибьюторский раздел
* Заказы от клиентов
* Бонусы
* План закупок
* План продаж
* Отчеты о вторичных продажах
* Дистрибьюторская матрица
* Маркетинг
* Маркетинговый бюджет
* Маркетинговые акции
* Библиотека акций
* Доступные акции
* Мои акции на акции
* Программа эффективных витрин
* Общие условия
* Каталог оборудования
* Мои заявки на ТО
* Библиотека рекламных материалов
* Каталог материалов
* Мои заявки
* Материалы для обучения
* Темы обучения
* Мои заявки
* Отзывы о товарах
* Связь с менеджером
* Подписка
* Прайс-лист
* Часто задаваемые вопросы
* Личный кабинет менеджера по продажам
* Мой профиль
* Связь с партнерами
* Дистрибьюторские матрицы партнеров
* Акты сверки
* Отзывы о товарах
* Отчеты о вторичных продажах
* Заявки на обучение
* Заявки на изготовление рекламных материалов
* Корзины партнеров онлайн
* Заказы партнеров
* Личный кабинет руководителя отдела/департамента
* Мой профиль
* Связь с партнерами
* Дистрибьюторские матрицы партнеров
* Акты сверки
* Отзывы о товарах
* Отчеты о вторичных продажах
* Заявки на обучение
* Заявки на изготовление рекламных материалов
* Корзины партнеров онлайн
* Заказы партнеров
* Личный кабинет менеджера по маркетингу
* Мой профиль
* Отзывы о товарах
* Маркетинговые акции
* Подключение партнеров к акциям AG
* Аренда торгового оборудования
* Контакты и правила работы дистрибьютора
* Карта сайта
* Поиск по сайту
* 404 ошибка
* Политика конфиденциальности
* Английская версия сайта
* Home page
* About us
* Contacts

# Главная страница (открытая часть сайта)

Структура страницы:

* Шапка сайта
  + Логотип
  + Контактный телефон.
  + Ссылка «Войти». Открывает всплывающее окно авторизации
  + Ссылка «Стать партнером». Является ссылкой на страницу регистрации
  + Cтрока поиска
  + Ссылка переключения языка (рус/англ)
  + Основное меню сайта
    - О компании
    - Каталог. Выпадающее меню. Выводится в 2х представлениях: список разделов каталога первого уровня и список брендов.
    - Новости. Выпадающее меню
    - Видеообзоры
    - Партнерам. Выпадающее меню
    - Где купить
    - Контакты
* Основная контентная область
  + слайдер с новостями компании. Прокручивается с заданной периодичностью.
    - Картинка
    - Текст поверх картинки (в виде 1 предложения)
    - Целевая кнопка (надпись и ссылка редактируются)
  + товарный каталог в виде разделов первого уровня
    - фото раздела
    - название раздела
  + список брендов
    - логотип бренда
    - название бренда
  + блок, рассказывающий о преимуществах регистрации. Редактируемая включаемая область с текстом и иконками преимуществ. Тексты преимуществ предоставляются отделом маркетинга Заказчика до начала этапа разработки дизайна. Примерный перечень преимуществ:
    - Удобный доступ к информации 24 часа в сутки 7 дней в неделю
    - Каталог товаров с актуальным наличием и ценами
    - Самостоятельное оформление заказа в 3 клика
    - Бонусная программа для партнеров и дистрибьюторов
    - Оперативная связь с персональным менеджером
    - Аренда торгового оборудования
    - Поддержка маркетинговой активности
    - Обучение и рекламные материалы
  + кнопка «Стать партнером». Ведет на страницу регистрации.
  + Яндекс-карта России с отмеченными на ней контактами партнеров.
* Подвал сайта
  + меню сайта
  + контактный телефон
  + адрес офиса
  + копирайт
  + ссылка на Политику конфиденциальности
  + ссылка на разработчика «Разработка сайта: «Группа Махаон» (со ссылкой на www.machaon.ru)

***Адаптивная версия сайта***

В адаптивной версии показываются те же блоки, только в другом представлении.

Последовательность блоков сохраняется.

Верхнее меню выводится в виде «гамбургера» в левом верхнем углу сайта.

Блок авторизации выводится в виде 1 иконки входа. На страницу регистрации пользователь попадает при необходимости через форму авторизации или по кнопке внизу страницы.

Подвал сайта выводится целиком в виде ссылок на все подразделы сайта.

# Регистрация (Стать партнером)

## Сценарий регистрации действующих партнеров из 1С

* Разрабатывается скрипт загрузки действующих партнеров из 1С на сайт.
* Партнеры загружаются в список пользователей сайта неактивными.
* На основании информации из 1С проставляется группа пользователей:
  + - Партнер, покупающий через дистрибьютора
    - Партнер, покупающий напрямую
    - Дистрибьютор
    - Кандидат в дистрибьюторы
* Всем пользователям ставится привязка к группе пользователей «Главный контакт»
* К пользователю в Битриксе привязывается ID партнера из 1С и вся соответствующая информация по контрагентам, ценам, складам, привязанного менеджеру и т.д. (полный перечень полей см. ниже)
* Если партнер покупает через дистрибьютора, то в качестве персонального менеджера ему назначается менеджер его дистрибьютора.
* В качестве логина для учетной записи используется адрес электронной почты.
* Единоразово при запуске сайта на email партнеров делается рассылка с приглашением зарегистрироваться на новом сайте.
* В письме присутствует ссылка или кнопка «Закончить регистрацию».
* Пользователь переходит на сайт, где должен сформировать (ввести) свой пароль для входа.
* После ввода пароля учетная запись пользователя активируется, и он автоматически авторизуется на сайте и переходит на главную страницу сайта.
* Делается запрос в веб-сервис о том, что на сайте активирован партнер. В 1С при этом у данного партнера устанавливается флаг «Имеет учетную запись в личном кабинете».

Тема письма рассылки: «Приглашаем вас зарегистрироваться на новом сайте azard.ru»

Текст письма:

«Добрый день, <ФИО>.

Приглашаем вас зарегистрироваться на новом сайте azard.ru.

<описание преимуществ сайта и регистрации>

Мы создали для Вас личный кабинет на сайте.

Ваш логин для входа в личный кабинет: <email пользователя>.

Для завершения регистрации и формирования пароля, перейдите по ссылке ниже.

Закончить регистрацию

С уважением, Azard Group»

Тексты почтовых уведомлений настраиваются в административной части сайта администратором.

## Сценарий регистрации новых партнеров

Пользователь может самостоятельно зарегистрироваться на сайте с помощью формы регистрации «Стать партнером».

Форма регистрации содержит следующие поля:

* Фамилия\*
* Имя\*
* Отчество\*
* Должность
* Электронная почта\*
* Телефон\* (по маске +7 (XXX) XXX-XX-XX)
* Вид компании\* (выбор из соответствующего справочника, например: «Оптовая компания», «Розничный магазин», «АЗС», «Интернет магазин», «Логистической оператор», «Торговая точка на рынке», «другое»). Справочник синхронизируется с 1С (описание см. ниже).
* Адрес сайта
* Регион (выпадающий список)
* Данные о юридическом лице:
  + Форма собственности (ИП, ООО) (выбор)
  + Для ООО:
    - ИНН \* (с проверкой на ввод цифр, 10 символов)
    - КПП (с проверкой на ввод цифр, 9 символов)
    - Название организации \*
    - ФИО директора \*
    - Юридический адрес
    - Фактический адрес
    - ОГРН \* (с проверкой на ввод цифр, 13 символов)
    - БИК банка \* (с проверкой на ввод цифр, 9 символов)
    - Корреспондентский счет банка \* (с проверкой на ввод цифр, 20 символов)
    - Название банка \*
    - Расчетный счет организации \* (с проверкой на ввод цифр, 20 символов)
  + Для ИП:
    - ИНН \* (с проверкой на ввод цифр, 12 символов)
    - Адрес регистрации
    - Фактический адрес
    - ОГРН \* (с проверкой на ввод цифр, 13 символов)
    - БИК банка \* (с проверкой на ввод цифр, 9 символов)
    - Корреспондентский счет банка \* (с проверкой на ввод цифр, 20 символов)
    - Название банка \*
    - Расчетный счет организации \* (с проверкой на ввод цифр, 20 символов)
* Галочка «Согласен с Политикой конфиденциальности»\* (является ссылкой на страницу «Политика конфиденциальности»)

Звездочкой (\*) отмечены поля, обязательные для заполнения.

При нажатии на кнопку «Зарегистрироваться» пользователь переходит на страницу с текстом: «Спасибо! Наш менеджер скоро свяжется с вами.».

На почту, указанную при регистрации пользователь получает письмо с темой «Регистрация на сайте azard.ru

«Добрый день, <ФИО>.

Спасибо за регистрацию на сайте azard.ru!

Мы проверяем вашу информацию и свяжемся с вами в ближайшее время.

С уважением, Azard Group

»

Также на почту администратора и сотрудникам из группы пользователей «Информирование о новых регистрациях» отправляется письмо с темой «Новый запрос на регистрацию на сайте azard.ru

«На сайте azard.ru зарегистрировался новый пользователь.

Просмотреть его вы можете по ссылке <ссылка в административную часть сайта на страницу профиля пользователя>

<Перечень данных, заполненных пользователем в форме регистрации >

»

Далее реализуется следующий сценарий:

* Пользователь создается на сайте неактивным.
* Заявка отправляется на рассмотрение на email сотрудникам из группы пользователей «Информирование о новых регистрациях» и в веб-сервис 1С.
* В 1С передаются все данные, введенные пользователем, а также ID пользователя Битрикс.
* В 1С такие данные загружаются в отдельный журнал, из которого менеджер, проверив данные, сможет перенести их в справочник партнеров, при этом в свойствах партнера устанавливается флаг «Имеет учетную запись в личном кабинете» и в списке контактных лиц партнера указывается ID пользователя Битрикс.
* Также менеджер в 1С устанавливает роль пользователю (партнер, дистрибьютор, кандидат в дистрибьюторы). Если это клиент компании, в регионе которого есть дистрибьюторы, то менеджер привязывает дистрибьютора к клиенту.
* Если такой партнер уже есть в 1С, то менеджер проставляет этому партнеру в 1С привязку к пользователю сайта (ID пользователя Битрикс) и устанавливает флаг «Имеет учетную запись в личном кабинете».
* При следующем обмене с 1С партнер выгружается на сайт и ему на email отправляется уведомление о том, что его регистрация одобрена.
* На основании информации из 1С проставляется группа пользователей:
  + - Партнер, покупающий через дистрибьютора
    - Партнер, покупающий напрямую
    - Дистрибьютор
    - Кандидат в дистрибьюторы
* Пользователю ставится привязка к группе пользователей «Главный контакт»
* К пользователю в Битриксе привязывается ID партнера из 1С и вся соответствующая информация по персональному менеджеру, контрагентам, ценам, складам и т.д.
* Если партнер покупает через дистрибьютора, то в качестве персонального менеджера ему назначается менеджер его дистрибьютора.
* В письме присутствует ссылка или кнопка «Закончить регистрацию».
* Пользователь переходит на сайт, где должен сформировать (ввести) свой пароль для входа.
* После ввода пароля учетная запись пользователя активируется и он автоматически авторизуется на сайте и переходит на главную страницу сайта.

Тема письма об одобрении регистрации: «Вам открыт доступ в личный кабинет azard.ru»

Текст письма:

«Добрый день, <ФИО>.

Спасибо за регистрацию на сайте azard.ru.

Мы проверили ваши данные и открыли Вам доступ в личный кабинет.

Теперь вы можете просматривать каталог товаров с ценами и наличием, а также оформлять заказы на сайте.

<описание преимуществ личного кабинета>

Ваш логин для входа в личный кабинет: <email пользователя>.

Для завершения регистрации и формирования пароля, перейдите по ссылке ниже.

Закончить регистрацию

С уважением, Azard Group»

# Авторизация и Забыли пароль

Блок авторизации в шапке сайта представлен ссылкой Войти.

При нажатии на «Войти» всплывает окно с полями: email и пароль, возможность запомнить посетителя.

При нажатии на кнопку «Войти» пользователь авторизуется и переходит на главную страницу авторизованного пользователя.

Также на форме расположены ссылки «Забыли пароль» и «Стать партнером», которые являются ссылками на соответствующие страницы.

На странице «Забыли пароль» пользователь вводит адрес электронной почты. Если пользователь с данной электронной почтой имеется в базе данных, для него формируется ссылка с временным токеном восстановления доступа. Сформированная ссылка отправляется пользователю в письме на указанную электронную почту.

При переходе по ссылке пользователь формирует новый пароль для доступа в личный кабинет.

# Главная страница авторизованного пользователя

Структура страницы:

* Шапка сайта
  + Логотип
  + блок персонального менеджера
    - фото менеджера (если привязано в Битриксе)
    - ФИО менеджера
    - контактный телефон менеджера
    - email
    - ссылка «связаться с менеджером» (Ведет на страницу «Личный кабинет \ Связь с менеджером»).
  + блок корзины
    - количество добавленных в корзину товаров
    - количество рекламных материалов
    - количество торгового оборудования в аренду
  + строка поиска
  + ссылка «Личный кабинет». При нажатии раскрывается список с пунктами (видимость подпунктов в зависимости от роли партнера):
    - Мой профиль
      * Мой профиль
      * Юр.лица
      * Адреса доставки
      * Мои сотрудники
    - Мои заказы
      * Реестр заказов
      * Претензии
      * Возвраты
      * Состояние дебиторской задолженности
    - Жду поступления
    - Дистрибьюторский раздел
      * Заказы от клиентов
      * Бонусы
      * План закупок
      * План продаж
      * Отчеты о вторичных продажах
      * Дистрибьюторская матрица
    - Маркетинг
      * Маркетинговый бюджет
      * Маркетинговые акции
      * Программа эффективных витрин
      * Библиотека рекламных материалов
      * Материалы для обучения
    - Отзывы о товарах
    - Связь с менеджером
    - Подписка
    - Прайс-лист
    - Часто задаваемые вопросы
  + Задолженность в рублях. Является ссылкой на страницу «Состояние дебиторской задолженности» в Личном кабинете.
  + Количество бонусов. Является ссылкой на страницу «Дистрибьюторский раздел / Бонусы» в Личном кабинете.
  + Маркетинговый бюджет. Является ссылкой на страницу «Маркетинг / Маркетинговый бюджет» в Личном кабинете
  + ссылка «Выйти»
* Основная контентная область
  + слайдер с новостями компании. Прокручивается с заданной периодичностью.
    - Картинка
    - Текст поверх картинки (в виде 1 предложения)
    - Целевая кнопка (надпись и ссылка редактируются)
  + товарный каталог в виде разделов первого уровня
    - фото раздела
    - название раздела
  + список брендов
    - лого бренда
    - название бренда
  + раздел «Распродажа». Выводятся товары, отмеченные свойством «Распродажа». Вид блока – как в каталоге (см. описание ниже)
  + раздел «Новинки». Выводятся товары, отмеченные свойством «Новинка». Вид блока – как в каталоге (см. описание ниже)
* Подвал сайта
  + меню сайта
    - О компании
    - Каталог
    - Новости
    - Видеообзоры
    - Партнерам
    - Где купить
    - Контакты
  + Ссылка «Контакты и правила работы вашего дистрибьютора»
  + контактный телефон
  + адрес офиса
  + копирайт
  + ссылка на Политику конфиденциальности
  + ссылка на разработчика «Разработка сайта: «Группа Махаон» (со ссылкой на www.machaon.ru)

## Всплывающее окно с правилами дистрибьютора

Если партнер привязан к дистрибьютору, то при первом заходе на сайт ему выводится всплывающее окно с текстом.

«Вы закреплены за дистрибьютором «<навание\_дистрибьютора>.

Ознакомиться с правилами работы дистрибьютора и контактной информацией вы можете на этой странице.

»

Ниже выводится кнопка «Перейти», при нажатии на которую пользователь переходит на страницу «Контакты и правила работы дистрибьютора»

# Шаблон второстепенных страниц

Все второстепенные страницы имеют шапку и подвал, как на главной странице.

Под шапкой размещается блок цепочки навигации (хлебных крошек) и заголовок текущей страницы.

Страницы каталога товаров имеют трехколоночную структуру.

В левом столбце выводится дерево с подразделами каталога товаров выбранного раздела верхнего уровня. Максимальный уровень вложенности – 6 уровней.

В правом столбце выводится фильтр товаров. Фильтр содержит

Фильтр по цене (слайдер с 2мя бегунками)

Другие фильтры по характеристикам выбранного раздела (производитель, технические характеристики и т.д.)

Фильтр по наличию (есть \ нет)

Все остальные второстепенные страницы и страницы личного кабинета имеют двухколоночный шаблон.

* Центральная колонка. Выводится контент текущей страницы
* Правая колонка:
  + Второстепенное меню раздела
  + Баннерные места (редактируемая включаемая область)

Также на всех страницах сайта при прокрутке сайта вниз появляется кнопка-ссылка «Наверх», позволяющая вернуться к началу страницы.

***Адаптивная версия сайта***

В адаптивной версии сначала показываются блоки центральной колонки, а ниже – блоки правой (левой) колонки.

# Каталог

Каталог не имеет главной страницы. Главной страницей каталога является главная страница сайта.

На страницах каталога всех уровней выводится список всех товаров данного раздела и всех вложенных подразделов.

Администратор сайта имеет возможность сортировки (выставления индекса сортировки) для разделов и подразделов каталога для их ранжирования.

## Список товаров

В центральной части страницы каталога выводится список товаров в виде:

* Переключатель вида списка товаров: список и витрина. Переключение между видами отображения списка товаров производится без перезагрузки страницы. По умолчанию товары выводятся в режиме витрины.
* Переключатель количества выводимых товаров (по 20,50,100 на странице)
* Переключатель сортировки по наличию, цене, по алфавиту (по возрастанию, по убыванию).
* Если выбран переключатель «список», то список товаров выводится в виде:
  + артикул
  + Название товара
  + метки (новинка, распродажа, ранее был заказан данным пользователем)
  + Бренд
  + страна производства
  + Цена (в зависимости от типа цены пользователя)
  + Минимальный заказ (поле 1С «Кратность отгрузки»)
  + поле для ввода количества со стрелками вверх-вниз для изменения количества
  + Кнопка «Купить». Добавляет товар в корзину. Видна только если статус наличия больше 0 (показывается всем партнерам)
  + Кнопка «Сообщить о поступлении». Видна только если статус наличия равен 0. При нажатии на кнопку всплывает окно с текстом «Товар добавлен в список «Жду поступления». Как только товар появится в наличии, мы отправим вам уведомление на электронную почту. Статус заявки вы также можете отслеживать в Личном кабинете в разделе «Жду поступления».

Ниже выводится блок со списком товаров-аналогов для данного товара, если аналоги заполнены в 1С. Имеется возможность заказать аналог.

(кнопка показывается только для партнеров, заказывающих напрямую, дистрибьюторов и кандидатов)

* + Ссылка-галочка «сравнить»
  + наличие (индикатор). Показывается только партнерам, заказывающим напрямую, дистрибьюторам и кандидатам. Индикатор выводится по наличию на складе, доступном партнеру. Индикатор может иметь следующие варианты:
    - Много
    - Мало
    - Нет в наличии (если наличие = 0)
* Если выбран переключатель «витрина», то список товаров выводится в виде (N товаров в строку)
  + артикул
  + Название товара
  + фото-миниатюра товара
  + метки (новинка, распродажа, ранее был заказан данным пользователем)
  + несколько первых характеристик товара (количество определяется на этапе дизайна) (характеристики появляются при наведении на блок товара)
  + Бренд
  + страна производства
  + Цена (в зависимости от типа цены пользователя)
  + Минимальный заказ (поле 1С «Кратность отгрузки»)
  + поле для ввода количества со стрелками вверх-вниз для изменения количества
  + Кнопка «Купить». Добавляет товар в корзину. Видна только если статус наличия больше 0 (показывается всем партнерам)
  + Кнопка «Сообщить о поступлении». Видна только если статус наличия равен 0. При нажатии на кнопку всплывает окно с текстом «Товар добавлен в список «Жду поступления». Как только товар появится в наличии, мы отправим вам уведомление на электронную почту. Статус заявки вы также можете отслеживать в Личном кабинете в разделе «Жду поступления».

Ниже выводится блок со списком товаров-аналогов для данного товара, если аналоги заполнены в 1С. Имеется возможность заказать аналог.

(кнопка показывается только для партнеров, заказывающих напрямую, дистрибьюторов и кандидатов)

* + Ссылка-галочка «сравнить»
  + наличие (индикатор). Показывается только партнерам, заказывающим напрямую, дистрибьюторам и кандидатам. Индикатор выводится по наличию на складе, доступном партнеру. Индикатор может иметь следующие варианты:
    - Много
    - Мало
    - Нет в наличии (если наличие = 0)
* Постраничная навигация

Название и картинка-анонс товара являются ссылками на страницу подробного описания товара.

При нажатии на кнопку «Купить» в корзину добавляется введенное количество товара, а в правом верхнем углу страницы на 2 секунды всплывает уведомление «Товар добавлен в корзину!»

В блоке корзины в шапке сайта также изменяется количество товаров в корзине и сумма заказа.

При нажатии на кнопки «Сообщить о поступлении» товар добавляется в список «Жду поступления» в его личном кабинете (описание см.ниже).

При добавлении товара к сравнению ссылка «Сравнить» отмечается галочкой.

Над и под списком товаров появляется визуально выделенная кнопка «Сравнить товары (N)», где N – количество товаров, добавленных к сравнению. Кнопка является ссылкой на страницу сравнения товаров.

Товары могут быть отмечены флагами:

* распродажа
* новинка
* ранее был заказан данным пользователем (выводится только для авторизованных пользователей, отмечаются товары, которые есть в истории заказов пользователя. Это упростит клиенту подбор товаров в заказ с учетом его предпочтений)

В данном случае они отмечаются соответствующими визуальными знаками (внешний вид определяется на этапе дизайна).

По умолчанию товары выводятся с сортировкой по наличию по убыванию (сначала товары в наличии).

При вводе пользователем количества товара в поле ввода количества контролируется минимально возможное количество товара в заказе. Если пользователь вводит недопустимое количество, ему показывается соответствующее уведомление.

По умолчанию для всех товаров в поле «количество» стоит «1».

Для товаров, у которых указан минимальный заказ, проставляется минимальный заказ.

Если у пользователя снято свойство «не округлять» и у товара заполнено свойство «Минимальный заказ» («Кратность отгрузки»), то пользователь может добавить в корзину только количество, кратное отгрузке. В этом случае при загрузке страницы в поле ввода количества у таких товаров сразу проставляется кратное количество и если пользователь вводит в поле некратное число, то пользователю выдается предупреждение: «Данный товар можно заказать только в количестве, кратном NNN штук. Пожалуйста, введите количество, кратное минимальному заказу».

При нажатии на вверх-вниз количество в поле изменяется также кратно количеству отгрузки.

Если у пользователя отмечено свойство «не округлять», и у товара не отмечен флаг «округлять», то он может заказать любое количество товара.

Флаг наличия «Много/мало» может быть разным для разных разделов каталога.

Он определяется для раздела верхнего уровня каталога как значение в поле «Количество много/мало» и наследуется. Может быть переопределен для вложенных разделов каталога.

Флаг «Много» выводится если количество товара больше или равно данного значения.

Флаг «Мало» выводится если количество товара меньше данного значения.

## Карточка товара

Карточка товара имеет двухколоночную структуру.

В левом столбце выводится дерево каталога товаров.

В центральной части – карточка товара.

В карточке товара выводятся:

* артикул
* Название товара
* метки (новинка, лидер продаж, ранее был заказан)
* Главное фото товара.
* Ссылка «увеличить фото». При нажатии на ссылку всплывает окно с увеличенным главным фото
* Другие фото товара (карусель миниатюр). При нажатии на них меняется главное фото товара.
* краткое описание товара
* Бренд
* страна производства
* Цена (в зависимости от типа цены пользователя)
* Минимальный заказ (поле 1С «Кратность отгрузки»)
* поле для ввода количества со стрелками вверх-вниз для изменения количества
* Кнопка «Купить». Добавляет товар в корзину. Видна только если статус наличия больше 0 (показывается всем партнерам)
* Кнопка «Сообщить о поступлении». Видна только если статус наличия равен 0. При нажатии на кнопку всплывает окно с текстом «Товар добавлен в список «Жду поступления». Как только товар появится в наличии, мы отправим вам уведомление на электронную почту. Статус заявки вы также можете отслеживать в Личном кабинете в разделе «Жду поступления».

Ниже выводится блок со списком товаров-аналогов для данного товара, если аналоги заполнены в 1С. Имеется возможность заказать аналог.

(кнопка показывается только для партнеров, заказывающих напрямую, дистрибьюторов и кандидатов)

* Ссылка-галочка «сравнить»
* наличие (индикатор). Показывается только партнерам, заказывающим напрямую, дистрибьюторам и кандидатам. Индикатор выводится по наличию на складе, доступном партнеру. Индикатор может иметь следующие варианты:
  + Много
  + Мало
  + Нет в наличии (если наличие = 0)
* ссылка «Добавить к сравнению»
* Закладки:
  + Характеристики. Выводится таблица с характеристиками товара. Выводится список характеристик товара
  + Сертификаты на товар. Сертификаты будут выводиться списком, каждый будет представлен названием, кратким описанием и списком файлов, прикрепленных к сертификату (иконка разрешения, название файла, размер).
  + Видеообзоры. Выводятся плееры youtube с привязанными к товару видеобзорами и названием обзора.
* блок «сопутствующие товары». Каждый товар имеет поле ввода количества и инструменты для добавления в корзину, а также ссылку на соответствующую карточку товара
* блок «Акции с данным товаром». Выводятся новости сайта, которые привязаны к данному товару в виде: заголовок новости, картинка анонса. Заголовок новости и картинка анонса являются ссылками на страницу подробной новости. Подробная новость открывается в отдельной вкладке браузера.
* кнопка «Оставить отзыв о товаре». Описание см. ниже.
* Ссылка «К списку товаров»

При добавлении товара к сравнению ссылка «Добавить к сравнению» меняется на «Перейти к сравнению», является ссылкой на страницу сравнения товаров.

**Оставить отзыв о товаре**

При нажатии на нее всплывает окно со списком выбора типа отзыва, полем ввода отзыва и кнопкой «Отправить».

Список типов отзывов:

* качество товара,
* цена товара,
* упаковка товара,
* внешний вид товара

При нажатии на кнопку «Отправить» пользователю выводится сообщение: «Спасибо! Ваш отзыв передан менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

Отзыв отправляется закрепленному менеджеру по продажам и добавляется в раздел личного кабинета «Отзывы о товарах».

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Отзыв о товаре на сайте azard.ru»:

«Добрый день, <ФИО>!

Вы оставили отзыв о товаре

<название товара> (ссылка на карточку товара)

<тип\_отзыва>

< отзыв >

Ваш отзыв передан менеджеру.

Мы ответим Вам в ближайшее время. Вы получите уведомление по электронной почте.

Также ответ вы можете отслеживать в личном кабинете в разделе «Отзывы о товарах»

С уважением, Azard Group»

Закрепленному менеджеру по продажам, а также менеджеру по маркетингу отправляется письмо с темой “Отзыв о товаре на сайте azard.ru»:

«На сайте был оставлен отзыв о товаре <название товара>

от партнера <название\_партнера>

Контактные данные:

<e-mail>, <ФИО> и <контактный телефон>

<тип\_отзыва>

< отзыв >

Ответить вы можете в личном кабинете в разделе «Отзывы о товарах»

»

Менеджер по продажам или менеджер по маркетингу рассматривает отзыв и отвечает на него в своем личном кабинете.

При ответе одним менеджером партнер и другой менеджер получают уведомление на email.

Тема «Получен ответ на ваш отзыв о товаре на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день, <ФИО>!

Вы оставляли отзыв о товаре

<название товара> (ссылка на карточку товара)

<тип\_отзыва>

< отзыв >

В ответ на ваш отзыв, сообщаем:

<ответ>

Узнать подробную информацию и уточнить детали вы можете в личном кабинете в разделе «Отзывы о товарах»

С уважением, Azard Group»

Отзывы о товарах реализуются на базе модуля «Связь с менеджером» и по его аналогии, просто разграничиваются по разным разделам Личного кабинета.

## Страница сравнения

На странице сравнения по горизонтали выводится список товаров, добавленных к сравнению, а по вертикали – список характеристик, по которым идет сравнение.

У каждого товара выводится название, артикул, картинка анонса, базовая цена, цена со скидкой и список характеристик.

Над каждым товаром выводится также ссылка «убрать из сравнения».

Если количество товаров не помещается по ширине сайта, то внизу добавляется горизонтальная линейка прокрутки.

Также на странице присутствует ссылка «Убрать все товары из сравнения», при нажатии на которую список сравнения обнуляется.

Также на странице присутствует ссылка «Вернуться в каталог».

В адаптивной версии выводится 1 товар в строку и горизонтальная линейка прокрутки.

## Каталог брендов

Это каталог товаров в другом представлении.

Пользователь выбирает в меню сайта или в блоке на главной странице бренд и переходит на страницу списка товаров, на которой выводятся все товары данного бренда.

В списке товаров по бренду пользователь может отфильтровать товары только по цене и наличию.

По характеристикам возможности фильтрации нет.

# Корзина

Раздел доступен только для авторизованных пользователей.

Корзина делится на 3 вкладки:

* Корзина с товарами
* корзина рекламных материалов
* корзина торгового оборудования в аренду

В данном разделе описана корзина с товарами.

Логика работы корзины рекламных материалов и торгового оборудования в аренду описана ниже в разделе «Личный кабинет»

На странице выводится таблица с добавленными в корзину товарами в виде:

* артикул
* название товара
* картинка анонса
* наличие (индикатор)
* Цена
* количество (с переключателями вверх-вниз)
* сумма по позиции
* кнопка удаления позиции

Под таблицей выводится сумма ИТОГО.

Рядом с суммой ИТОГО выводится сумма НДС и сумма заказа с НДС (если это дистрибьютор, либо партнер, заказывающий напрямую, либо партнер, заказывающий через дистрибьютора, который работает с НДС).

Если у товаров в корзине есть сопутствующие товары, то ниже выводится блок «Сопутствующие товары» с возможность добавить их в корзину.

***Сохранить в Excel***

Также на странице выводится ссылка «Сохранить в excel», при нажатии на которую корзина сохраняется в Excel.

***Загрузить из Excel***

Добавить товары в корзину можно, загрузив на сайт прайс-лист компании в формате excel, в котором в колонке «Ваш заказ» указано количество заказываемого товара.

При нажатии на кнопку «Загрузить из Excel» всплывает окно выбора файла.

В нем выводится:

* текст «1. Скачайте прайс-лист» (ссылка на скачивания файла прайс-листа)
* текст «2. в колонке «Ваш заказ» укажите количество заказываемого товара»
* текст «3. Загрузите файл с заказом»
* область drag&drop и кнопка выбора файла, формат \*.xls, \*.xlsx
* кнопка «Загрузить»

При нажатии на кнопку страница сайта затемняется, появляется индикатор загрузки, производится обработка файла, страница перезагружается и открывается корзина с добавленными в нее товарами из файла.

В процессе загрузки файл проверяется на наличие заполненных ячеек в колонке «Ваш заказ», на существование артикулов заказанных товаров, на соответствие заказанного количества минимальному количеству данного товара, а также остаткам на складе. В случае если загруженный файл не прошел такую проверку, пользователю выводится сообщение об ошибке, с указанием артикулов товаров, которые заказаны не верно.

Ниже выводится кнопка «**Оформить заказ».**

При нажатии на кнопку «Оформить заказ» пользователь переходит на страницу оформления заказа.

# Оформление заказа

На странице выводится форма заказа.

Форма содержит следующие поля:

* выпадающий список выбора контрагента, от имени которого размещается заказ
* ФИО получателя (предзаполняется из профиля пользователя, с возможностью изменить)
* Должность получателя (предзаполняется из профиля пользователя, с возможностью изменить)
* Телефон получателя (предзаполняется из профиля пользователя, с возможностью изменить)
* Способ доставки:
  + Самовывоз со склада;
  + Доставка;
* комментарий к заказу

**Доставка:**

Пользователь должен выбрать адрес доставки из закрепленных за клиентом адресов в выпадающем списке (это может быть как доставка до склада, так и доставка транспортной компанией).

По умолчанию выбран адрес с флагом «Основной» из 1С.

Ниже выводится текст «Если в списке нет нужного вам адреса доставки, свяжитесь с вашим менеджером (ссылка на раздел «Связь с менеджером)».

Менеджер получает уведомление, добавляет новый адрес в 1С и при следующей синхронизации контрагентов адрес добавляется в список доступных адресов.

**Наценка за доставку.**

Каждому адресу доставки в 1С соответствует наценка в процентах.

Для самовывоза она равна 0.

Ниже размещается таблица с заказом для подтверждения.

В таблице цены на товары умножены и пересчитаны с учетом процента наценки за доставку.

Рядом с суммой ИТОГО выводится сумма НДС и сумма заказа с НДС (если это дистрибьютор либо партнер, заказывающий напрямую, либо партнер, заказывающий через дистрибьютора, который работает с НДС).

При нажатии на кнопку «Оформить заказ» пользователь переходит на страницу с текстом:

«Заказ сформирован

Ваш заказ №XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX успешно создан.

Вы можете следить за выполнением своего заказа в Личном кабинете. Обратите внимание, что для входа в этот раздел вам необходимо будет ввести логин и пароль пользователя сайта.

»

Одновременно пользователю на email отправляется письмо с темой «Заказ на сайте azard.ru» и текстом:

«Добрый день,<ФИО>

Ваш заказ номер №XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX принят.

Стоимость заказа: XXXXX руб.

Состав заказа:

<перечень товаров из корзины с ценами и количеством>

Вами выбран способ доставки: <выбранный способ доставки>.

*--------если заказ оформлен партнером, привязанным к дистрибьютору--------*

*Ваш заказ отправлен дистрибьютору <название\_дистрибьютора>*

*<адрес дистрибьютора>*

*<телефон>*

*--------------------------*

Пожалуйста, при возникающих вопросах ОБЯЗАТЕЛЬНО указывайте номер Вашего заказа - XXX.

Вы можете отслеживать статус вашего заказа в Персональном разделе на сайте (ссылка на личный кабинет пользователя на страницу заказа)

Спасибо за покупку!

С уважением, Azard Group»

Также на почту закрепленного менеджера по продажам отправляется письмо с темой «Новый заказ № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX на сайте azard.ru.

Письмо дублируется на почту администратора.

«На сайте azard.ru оформлен новый заказ № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX

<таблица с заказом>

Партнер: < Название партнера >

Контрагент: < Контрагент >

Способ доставки: < Способ доставки >

Комментарий: < Комментарий>

»

Если заказ оформляется партнером, закрепленным за дистрибьютором, то отправляется письмо дистрибьютору с темой «Закрепленный партнер оформил заказ № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX на сайте azard.ru.

«На сайте azard.ru оформлен новый заказ № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX

<таблица с заказом>

Партнер: < Название партнера >

Контрагент: < Контрагент >

Способ доставки: < Способ доставки >

Комментарий: < Комментарий>

»

При создании заказа на сайте он создается в 1С в режиме Real-time обмена.

Заказы, оформленные партнерами, закрепленными за дистрибьютором, в 1С не выгружаются

Если дистрибьютор имеет флаг «Обмен», то тогда такой заказ выгружается в 1С.

***Оформление заказа за клиента***

Функционал доступен для группы пользователей «Менеджеры по продажам».

Менеджер по продажам может оформить заказ за партнера. В этом случае он как обычно добавляет товары в корзину и оформляет заказ, но при оформлении заказа вверху он сначала выбирает, от имени какого своего прикрепленного партнера он будет оформлять заказ (выводится перечень привязанных к менеджеру партнеров).

После этого подгружается список юр.лиц партнера, менеджер выбирает юр.лицо.

Заказ попадает в 1С с пометкой "создан менеджером".

## Уведомления при изменении статуса заказа

При изменении статуса заказа на сайте пользователю отправляется письмо с темой: «Изменился статус вашего заказа на сайте azard.ru» и текстом:

«Добрый день,<ФИО>

Статус вашего заказа № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX изменился на <новый статус заказа>.

Вы можете отслеживать статус вашего заказа с Персональном разделе на сайте (ссылка на личный кабинет пользователя на страницу заказа)

С уважением, Azard Group»

Возможные статусы заказа:

* Новый
* Подтвержден;
* Отгружен;
* Отменен;

Если заказ оформлен партнером, закрепленным за дистрибьютором, то статусы заказа меняет дистрибьютор в своем личном кабинете в разделе Дистрибьюторский раздел / Заказы от клиентов».

# Личный кабинет партнера

Личный кабинет партнера имеет 2х-колоночную структуру.

В левом блоке выводится меню раздела (пункты меню выводятся в зависимости от роли партнера):

* Мой профиль
  + Мой профиль
  + Юр.лица
  + Адреса доставки
  + Мои сотрудники
* Мои заказы
  + Реестр заказов
  + Претензии
  + Возвраты
  + Состояние дебиторской задолженности
* Жду поступления
* Дистрибьюторский раздел
  + Заказы от клиентов
  + Бонусы
  + План закупок
  + План продаж
  + Отчеты о вторичных продажах
  + Дистрибьюторская матрица
* Маркетинг
  + Маркетинговый бюджет
  + Маркетинговые акции
  + Программа эффективных витрин
  + Библиотека рекламных материалов
  + Материалы для обучения
* Отзывы о товарах
* Связь с менеджером
* Подписка
* Прайс-лист
* Часто задаваемые вопросы

## Мои настройки

## Мой профиль

На странице выводится форма редактирования профиля пользователя с полями:

* Фамилия\*
* Имя\*
* Отчество
* должность
* Телефон\*
* Email\*
* Вид компании\*
* Адрес сайта
* Регион\*
* Новый пароль
* Подтверждение нового пароля

Все поля кроме пароля недоступны для редактирования. Редактируются при необходимости менеджером в 1С.

Ниже выводятся кнопки «Изменить пароль» и «Подать заявку на изменение данных».

При нажатии на кнопку «Изменить пароль» происходит смена пароля пользователя.

При нажатии на кнопку «Подать заявку на изменение данных» пользователь переходит на страницу «Связь с менеджером».

## Юр.лица

На странице выводится название партнера.

Ниже на странице выводится список привязанных к партнеру контрагентов в виде:

* название компании
* ИНН
* КПП
* Юр.адрес
* ОГРН
* ФИО директора \*
* Юридический адрес
* Фактический адрес
* Расчетный счет
* Наименование банка
* БИК
* кор.счет

Рядом с каждым контрагентом выводится ссылка «редактировать».

При нажатии на нее открывается форма редактирования контрагента.

Форма содержит эти же поля, которые предзаполнены.

Партнер может изменить данные и нажать кнопку «Сохранить изменения».

После нажатия кнопки «Сохранить изменения» пользователю выводится сообщение «Спасибо. Мы проверим ваши данные и внесем изменения в вашу карточку партнера.»

На почту закрепленного менеджера по продажам отправляется письмо с темой «Изменение данных о контрагенте на сайте azard.ru»

«На сайте azard.ru изменены данные контрагента <Название контрагента>, ИНН <ИНН> у партнера <Название партнера>.

Новые данные:

< перечень полей с новыми данными >

»

Также на странице списка контрагентов выводится кнопка «Добавить контрагента».

Кнопка ведет на страницу с пустой формой добавления контрагента.

После заполнения формы и нажатия кнопки «Добавить контрагента» пользователю выводится сообщение «Спасибо. Мы проверим ваши данные и внесем изменения в вашу карточку партнера.»

На почту закрепленного менеджера по продажам отправляется письмо с темой «Добавление нового контрагента на сайте azard.ru»

«На сайте azard.ru Добавлен новый контрагент у партнера <Название партнера>.

Новые данные:

< перечень полей с новыми данными >

»

Менеджер по продажам получает данные уведомления себе на почту, при необходимости связывается с партнером и вносит изменения в карточку партнера или контрагента в 1С.

При следующей выгрузке партнеров из 1С на сайт данные обновляются на сайте.

## Адреса доставки

Адреса доставки передаются из 1С списком по каждому партнеру.

На странице выводится список адресов доставки в виде строковых значений.

Ниже выводится текст «Если в списке нет нужного вам адреса доставки, свяжитесь с вашим менеджером (ссылка на раздел «Связь с менеджером)».

## Мои сотрудники

Раздел доступен только пользователям с ролью «Главный контакт партнера».

На странице выводится список привязанных к партнеру сотрудников в виде:

* ФИО пользователя
* Должность
* Email
* телефон

**Удалить сотрудника**

Рядом с каждым сотрудником выводится кнопка удаления. При нажатии на нее система спрашивает подтверждение удаления, после чего исключает сотрудника из списка привязанных сотрудников.

Пользователь деактивируется на сайте.

На почту закрепленного менеджера по продажам отправляется письмо с темой «Удаление прикрепленного сотрудника у партнера <название\_партнера> на сайте azard.ru»

«На сайте azard.ru удален прикрепленный сотрудник у партнера <Название партнера>.

<ФИО пользователя>

<email пользователя>

»

Менеджер по продажам получает данное уведомление себе на почту, при необходимости связывается с партнером и исключает пользователя из списка контактных лиц в 1С.

При следующей выгрузке партнеров из 1С на сайт данные обновляются на сайте.

Если в 1С менеджер забудет удалить контактное лицо партнера, то при следующей выгрузке 1С пользователь на сайте все равно останется деактивированным.

Можно будет его вручную активировать в административном разделе сайта и тем самым отметить удаление пользователя.

**Добавить сотрудника**

Также на странице списка сотрудников выводится кнопка «Добавить сотрудника».

Кнопка ведет на страницу с пустой формой добавления сотрудника:

* ФИО пользователя
* Должность
* Email
* телефон

После заполнения формы и нажатия кнопки «Добавить сотрудника» пользователю выводится сообщение «Спасибо. Мы проверим данные и добавим пользователя на сайт. После одобрения он получит уведомление на свой почтовый ящик.»

На почту закрепленного менеджера по продажам отправляется письмо с темой «Добавление нового сотрудника у партнера <название\_партнера> на сайте azard.ru»

«На сайте azard.ru добавлен новый сотрудник у партнера <Название партнера>.

< перечень полей с данными по сотруднику>

»

Менеджер по продажам получает данное уведомление себе на почту, при необходимости связывается с партнером и добавляет пользователя в 1С в список контактных лиц партнера.

При следующей выгрузке партнеров из 1С на сайт данные обновляются на сайте.

Пользователь получает на email приглашение завершить регистрацию на сайте.

## Мои заказы

На сайте пользователь создает заказ.

Для партнеров, заказывающих через дистрибьютора он так и остается заказом на сайте.

Для партнеров, заказывающих напрямую, дистрибьюторов и кандидатов в дистрибьюторы заказ выгружается в 1С с номером и датой заказа.

После подтверждения заказа в 1С на сайт передается подтвержденное количество в заказе.

При проведении реализации в 1С создается реализация с номером реализации и датой реализации и выгружается на сайт.

Количество и состав товаров в подтвержденном заказе и реализации может быть меньше, чем в заказе.

В списке заказов на сайте такие пользователи видят 3 столбца в таблице товаров:

* Количество в заказе
* Подтвержденное количество
* Количество в реализации

Претензии и возвраты считаются от реализации.

## Реестр заказов

В списке заказов выводятся как заказы, оформленные на сайте, так и односторонне выгруженные из 1С через веб-сервис.

При выгрузке заказа через веб-сервис пользователю на email отправляется уведомление о новом заказе, по аналогии с заказом, оформленным на сайте.

Все заказы можно отфильтровать по признаку:

* активные
* все
* выполненные
* отмененные

Каждый заказ выводится в виде:

* номер заказа
* дата и время заказа
* Номер реализации (если прошла реализация)
* дата и время реализации если прошла реализация)
* статус заказа
* сумма заказа
* Заказ передан дистрибьютору (название дистрибьютора) (только для партнеров, закрепленных за дистрибьютором)
* ссылка на подробную страницу заказа
* кнопка «Отменить заказ» (если заказ активен)
* кнопка «Повторить заказ»

На странице подробного заказа выводятся:

* номер заказа
* дата и время заказа
* Номер реализации (если прошла реализация)
* дата и время реализации если прошла реализация)
* статус заказа
* сумма заказа
* Заказ передан дистрибьютору (название дистрибьютора) (только для партнеров, закрепленных за дистрибьютором)
* название юридического лица, на которое оформлен заказ.
* состав заказа по позициям. Для партнеров, заказывающих через дистрибьютора выводится только столбец с количеством заказа.

Для партнеров, заказывающих напрямую и дистрибьюторов выводится 3 столбца с количеством товара: Количество в заказе, Подтвержденное количество и Количество в реализации.

Причем если подтвержденное количество еще не выгружено на сайт и реализация еще не прошла, в столбцах Подтвержденное количество и Количество в реализации стоят прочерки.

* информация о покупателе
* способ доставки
* Кнопка «Создать претензию». Ведет на страницу добавления претензии, на которой заказ уже выбран, а товары в заказе подгружены на страницу. Кнопка видна только для заказа со статусом «Отгружен».
* Кнопка «Создать заявку на возврат». Ведет на страницу добавления возврата. Кнопка видна только для заказа со статусом «Отгружен».
* кнопка «Отменить заказ» (если заказ активен). Кнопка видна только для заказа со статусом «Новый» или «Подтвержден».
* кнопка «Повторить заказ»

## Претензии

## Список претензий

На странице выводятся все претензии, поданные пользователем, в виде:

* дата и время создания,
* статус,
* номер реализации и дата реализации (является ссылкой на заказ)

При нажатии на претензию пользователь переходит на карточку претензии.

Также на странице есть кнопка «Добавить претензию» (описание см.ниже).

Возможные статусы претензии:

* не согласован
* обрабатывается
* отработано
* решено
* исполнено
* отменено

## Карточка претензии

В карточке претензии будут выводиться:

* Дата и время создания претензии;
* Статус;
* номер реализации и дата реализации (является ссылкой на заказ)
* Причина отклонения (если претензия отклонена);
* Список товаров с количеством в реализации и фактически реализованным количеством с текстовыми комментариями пользователя
* Комментарий пользователя
* Список прикрепленных файлов (с возможностью скачать каждый из них);

## Добавление претензий

На сайте претензию можно будет создать двумя способами:

* Из карточки заказа в разделе «Мои заказы»
* В разделе «Претензии».

**Создание претензии из карточки заказа**

В карточке заказа в истории заказов будет выводиться кнопка «Претензия к заказу».

При нажатии на нее пользователь переходит на страницу добавления претензии с полями:

* Номер реализации и дата реализации (предзаполнены)
* Список товаров в заказе в виде
  + Фото товара
  + Артикул
  + Название товара
  + Количество в реализации
  + Поле ввода фактически реализованного количества
  + Поле с вводом комментария
  + Иконка исключения позиции из претензии
* Комментарий
* Поле прикрепления файла (множественное)

Претензия передается в 1С через веб-сервис.

Претензия попадает в 1с в виде акта приемки и рассматривается согласно существующему регламенту.

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Претензия на сайте azard.ru»:

«Добрый день!

Вы добавили претензию

<список товаров с комментариями>.

Ваша претензия передана менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

С уважением, Azard Group»

Менеджеру по продажам в ящик, указанный в настройках соответствующего почтового шаблона, отправляется письмо с темой “ Претензия на сайте azard.ru»:

«На сайте была добавлена претензия от партнера <название\_партнера>

Контактные данные:

<e-mail>, <ФИО> и <контактный телефон>»

Изменение статуса и указание причины отклонения производится в 1С и передается на сайт через веб-сервис.

При изменении статуса претензии партнер получает уведомление на email.

Тема «Изменился статус по вашей претензии на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

По вашей претензии №XXX от XX.XX.XXXX изменился статус.

<новый\_статус>

*<причина\_отклонения> (если претензия отклонена)*

Подробности вы можете посмотреть в личном кабинете в разделе «Список претензий»

С уважением, Azard Group»

Кроме того, претензия может быть создана менеджером в 1С и односторонне выгружена на сайт через веб-сервис.

В этом случае партнер получает уведомление на email и претензия добавляется в список его претензий.

Тема письма «Претензия на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

На сайте добавлена претензия

<список товаров с комментариями>.

Уточнить детали вы можете у своего менеджера в разделе личного кабинета «Связь с менеджером»

С уважением, Azard Group»

**Создание претензии в разделе «Претензии»**

Для создания претензии пользователь нажимает кнопку «Добавить претензию», в списке претензий.

При нажатии на нее пользователь переходит на страницу добавления претензии с полями:

* Заказ (реализация). Выводится кнопка «Выбрать», при нажатии на которую открывается окно, в котором в табличном виде будут выводиться заказы (только реализации) пользователя, используя фильтр по дате и номеру реализации пользователь сможет найти нужную ему реализацию, и выбрать ее.
* Тип претензии (выпадающий список, отдельный справочник)
* Список товаров в реализации в виде (подгружается после выбора заказа)
  + Фото товара
  + Артикул
  + Название товара
  + Количество в реализации
  + Поле ввода фактически реализованного количества
  + Поле с вводом комментария
  + Иконка исключения позиции из претензии
* Комментарий
* Поле прикрепления файла (множественное)

## Возвраты

## Список возвратов

На странице выводятся 2 отдельные таблицы:

* Заявки на возврат
* Возвраты без заявок

В первой таблице выводятся все заявки на возврат, поданные пользователем, а также согласованные возвраты по заявкам, в виде:

* дата и время создания заявки,
* статус заявки,
* номер реализации и дата реализации (является ссылкой на заказ)
* дата и время возврата (если возврат прошел)

При нажатии на заявку на возврат пользователь переходит в карточку возврата.

Во второй таблице выводятся возвраты без заявок, выгруженные односторонне из 1С, в виде:

* дата и время возврата,
* номер реализации и дата реализации (является ссылкой на заказ)

Также на странице есть кнопка «Новая заявка на возврат» (описание см.ниже).

Возможные статусы заявок на возврат:

* не согласован
* обрабатывается
* отработано
* решено
* исполнено
* отменено

## Карточка возврата

В карточке возврата будут выводиться как заявка на возврат, так и согласованный возврат по заявке:

* Дата и время создания заявки на возврат;
* Статус;
* Номер реализации и дата реализации (является ссылкой на заказ)
* Список товаров, по которым запрашивается возврат. По каждому товару выводится запрашиваемое количество к возврату
* комментарий
* Дата и время возврата;
* согласованное количество к возврату.

Если возврат без заявки, то он выводится в виде:

* Дата и время возврата;
* согласованное количество к возврату.

## Добавление заявок на возврат

На сайте заявку на возврат можно будет создать двумя способами:

* Из карточки заказа в разделе «Мои заказы»
* В разделе «Возвраты».

**Создание заявки на возврат из карточки заказа**

В карточке заказа в истории заказов будет выводиться кнопка «Заявка на возврат».

При нажатии на нее пользователь переходит на страницу добавления заявки на возврат с полями:

* Номер реализации и дата реализации (предзаполнены)
* Список товаров в заказе в виде
  + Фото товара
  + Артикул
  + Название товара
  + Количество товара в реализации
  + Вид брака (выпадающий список)
  + поле ввода количества к возврату
* комментарий

Пользователь в списке товаров по позициям вводит количество, которое он намерен вернуть.

Заявка на возврат передается в 1С через веб-сервис.

Заявка на возврат попадает в 1с в виде одноименного документа со статусом «Не согласован» и рассматривается менеджером согласно существующему регламенту.

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Заявка на возврат на сайте azard.ru»:

«Добрый день!

Вы добавили заявку на возврат

<список товаров с количествами>.

Ваша заявка на возврат передана менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

С уважением, Azard Group»

Менеджеру по продажам в ящик, указанный в настройках соответствующего почтового шаблона, отправляется письмо с темой “Заявка на возврат на сайте azard.ru»:

«На сайте была добавлена заявка на возврат от партнера <название\_партнера>

Контактные данные:

<e-mail>, <ФИО> и <контактный телефон>»

Изменение статуса производится в 1С и передается на сайт через веб-сервис.

При изменении статуса возврата партнер получает уведомление на email.

Тема «Изменился статус по вашей заявке на возврат на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

По вашей заявке на возврат №XXX от XX.XX.XXXX изменился статус.

<новый\_статус>

Подробности вы можете посмотреть в личном кабинете в разделе «Список возвратов»

С уважением, Azard Group»

После согласования возврата из 1С на сайт передается информация по возврату через веб-сервис.

При создании возврата партнер получает уведомление на email.

Тема «Сделан возврат по вашей заявке на возврат на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

По вашей заявке на возврат №XXX от XX.XX.XXXX сделан возврат.

Подробности вы можете посмотреть в личном кабинете в разделе «Список возвратов»

С уважением, Azard Group»

Кроме того, возврат может быть создан менеджером в 1С и односторонне выгружен на сайт через веб-сервис.

В этом случае партнер получает уведомление на email и возврат добавляется в список его возвратов.

Тема письма «Возврат на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

На сайте добавлен возврат

<список товаров с количествами>.

Уточнить детали вы можете у своего менеджера в разделе личного кабинета «Связь с менеджером»

С уважением, Azard Group»

**Создание заявки на возврат в разделе «Возвраты»**

Для создания заявки на возврат пользователь нажимает кнопку «Создать заявку на возврат», в списке возвратов.

При нажатии на нее пользователь переходит на страницу добавления возврата с полями:

* Заказ (реализация). Выводится кнопка «Выбрать», при нажатии на которую открывается окно, в котором в табличном виде будут выводиться заказы (только реализации) пользователя, используя фильтр по дате реализации и номеру реализации пользователь сможет найти нужную ему реализацию, и выбрать ее.
* Список товаров в заказе в виде (подгружается после выбора заказа)
  + Фото товара
  + Артикул
  + Название товара
  + Количество товара в реализации
  + Вид брака (выпадающий список)
  + поле ввода количества
* комментарий

## Состояние дебиторской задолженности

На странице выводится размер дебиторской задолженности партнера в рублях.

Также на странице выводятся ссылки:

* «Посмотреть подтвержденные акты сверки»
* «Запросить акт сверки»
* «Запросить детализацию по реализации»

## Акты сверки

**Сформировать акт сверки**

На странице выводится выпадающий список юр.лиц партнера, поля ввода даты начала и конца периода сверки (с календарем) и кнопка «Сформировать акт сверки».

При нажатии на кнопку пользователю выводится сообщение «Мы отправили запрос вашему менеджеру. В ближайшее время вы получите акт сверки на ваш почтовый ящик.», а менеджеру отправляется запрос.

Если партнер уже отправил запрос по юр.лицу, то повторно он отправить запрос не может (кнопка блокируется). Партнер только может отправить запрос по другому юр.лицу. Кнопка разблокируется, если партнер подтверждает последний сформированный акт сверки по данному контрагенту.

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Запрос акта сверки на сайте azard.ru»:

«Добрый день!

Вы запросили акт сверки по контрагенту <название\_контрагента> за период XX.XX.XXXX- XX.XX.XXXX.

Ваш запрос передан менеджеру. Мы вышлем вам уведомление, когда акт сверки будет готов

С уважением, Azard Group»

Менеджеру по продажам в ящик, указанный в настройках соответствующего почтового шаблона, отправляется письмо с темой “ Запрос акта сверки на сайте azard.ru»:

«На сайте был оставлен запрос акта сверки от партнера <название\_партнера> по контрагенту <название\_контрагента>, <ИНН\_контрагента> за период XX.XX.XXXX- XX.XX.XXXX.

Для того чтобы отправить партнеру акт сверки, перейдите по ссылке”

Менеджер получает акт сверки в бухгалтерии и загружает его на сайт через свой Личный кабинет.

После загрузки акта сверки, партнер получает уведомление на email.

Тема «Готов акт сверки на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

Готов акт сверки за период XX.XX.XXXX- XX.XX.XXXX по вашему запросу от XX.XX.XXXX.

Просмотреть и скачать его вы можете в Личном кабинете (ссылка на раздел «Акты сверки»).

С уважением, Azard Group»

**Подтверждение акта сверки**

На странице «Акты сверки» появляется блок «Неподтвержденные акты сверки».

Выводится ссылка на скачивание акта сверки и кнопки «Подтвердить» и «Отклонить».

При нажатии на кнопку «Подтвердить» акт сверки перемещается в список подтвержденных актов сверки, а менеджеру по продажам отправляется письмо с темой “Подтверждение акта сверки на сайте azard.ru»:

«Акт сверки от партнера <название\_партнера> по контрагенту <название\_контрагента>, <ИНН\_контрагента> за период XX.XX.XXXX- XX.XX.XXXX подтвержден.

Статусы подтверждения по актам сверки вы можете отслеживать в Личном кабинете”

При нажатии на кнопку «Отклонить» пользователю выводится сообщение «Укажите причину отклонения, менеджер свяжется с вами после рассмотрения», поле ввода причины и кнопка «Отправить».

При нажатии на кнопку «Отправить» создается новое обращение в разделе «Связь с менеджером» с темой «Отклонение акта сверки по контрагенту <название\_контрагента>, <ИНН\_контрагента>».

Менеджеру по продажам отправляется письмо в рамках модуля «Связь с менеджером».

Дальнейшая переписка по данному вопросу производится в рамках модуля «Связь с менеджером».

На странице «Акты сверки» в разделе «Неподтвержденные акты сверки» рядом с таким актом сверки выводится кнопка «Подтвердить» (в случае, если партнер изменит свое решение) и ссылка на обращение в разделе «Связь с менеджером».

**Список подтвержденных актов сверки**

Выводится фильтр по контрагенту (выпадающий список) и ниже таблица с полями:

* Дата запроса акта сверки
* Контрагент
* Период
* Статус «Подтвержден»
* Ссылка «Скачать»

По умолчанию выводятся акты сверки по первому контрагенту, партнер может в фильтре выбрать другого контрагента.

Сверки выводятся с сортировкой по убыванию даты конца периода.

## Документы сверенного периода

На странице выводится список реализаций партнера в разрезе контрагентов из сверенного периода (период с заключения договора до даты последней подтвержденной сверки, определяется в 1С).

Выводится фильтр по контрагенту (выпадающий список).

Ниже выводится список в виде таблицы:

* Номер
* Дата
* Сумма
* Ссылка «Запросить документ».

По умолчанию выводятся реализации по первому контрагенту, партнер может в фильтре выбрать другого контрагента.

При нажатии на кнопку пользователю выводится сообщение «Мы отправили запрос вашему менеджеру. В ближайшее время вы получите накладную на ваш почтовый ящик либо оригинал с поставкой или почтой.», а менеджеру отправляется запрос.

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Запрос документа на сайте azard.ru»:

«Добрый день!

Вы запросили накладную <номер и дата> по контрагенту <название\_контрагента>.

Ваш запрос передан менеджеру.

С уважением, Azard Group»

Менеджеру по продажам в ящик, указанный в настройках соответствующего почтового шаблона, отправляется письмо с темой “ Запрос накладной на сайте azard.ru»:

«На сайте был оставлен запрос накладной <номер и дата> от партнера <название\_партнера> по контрагенту <название\_контрагента>, <ИНН\_контрагента>.

”

Менеджер получает накладную в бухгалтерии и отправляет ее партнеру по email или оригинал.

## Жду поступления

На странице выводится список товаров, добавленных пользователем с помощью кнопки «Сообщить о поступлении».

Товары выводятся в виде:

* артикул
* название товара
* картинка анонса
* наличие (индикатор)
* Цена
* кнопка «Купить» (для товаров в наличии)
* кнопка удаления позиции (для товаров не в наличии)

Сначала выводятся товары в наличии.

Если товар из данного списка добавляется в корзину, он удаляется из этого списка.

После каждой выгрузки каталога на сайт будет запускаться скрипт, который будет делать почтовую рассылку партнерам со списком появившихся в наличии товаров исходя из листа ожидания.

Скрипт учитывает наличие товаров на складах, доступных партнеру.

Тема письма «На сайте azard.ru появились товары в наличии из списка «Жду поступления»»

Текст письма:

«Добрый день, <ФИО>

Товары из вашего списка «Жду поступления» появились в наличии на сайте.

<список товаров в виде ссылок на карточку товара на сайте>

Вы можете перейти на сайт и добавить товары в корзину.

С уважением, Azard Group»

## Дистрибьюторский раздел

## Заказы от клиентов

Заказы, сделанные партнерами, заказывающими через дистрибьюторов, передаются дистрибьюторам и размещаются в этом разделе.

Дистрибьютор обрабатывает заказы и меняет их статус.

В 1С данные заказы не передаются (кроме заказов дистрибьюторам с флагом «Обмен») .

Дистрибьютор включает из в свой отчет о вторичных продажах, который впоследствии загружает через раздел «Отчет о вторичных продажах».

Все заказы можно отфильтровать по признаку:

* активные
* все
* выполненные
* отмененные

Каждый заказ выводится в виде:

* номер заказа
* дата и время заказа
* название контрагента
* статус заказа
* сумма заказа
* ссылка на подробную страницу заказа

На странице подробного заказа выводятся:

* номер заказа
* дата и время заказа
* название контрагента
* статус заказа (редактируемое поле, выпадающий список)
* сумма заказа
* состав заказа по позициям
* информация о покупателе
* способ доставки

На странице подробного заказа дистрибьютор может изменить статус заказа.

Закрепленный партнер при этом получит уведомление об изменении статуса заказа.

Возможные статусы заказа:

* Перенаправлен дистрибьютору
* Закрыт
* Отменен дистрибьютором

## Бонусы

На странице вверху выводится редактируемая включаемая область с описанием бонусной программы (может быть пустой).

Ниже выводятся 2 блока:

* Бонус Sell-in
* Бонус Sell-out

В каждом блоке сначала цифрой выводится размер бонуса, а ниже – история начислений и списаний за последние полгода в виде:

* Дата операции
* Начислено
* Списано
* Комментарий к движению

В зависимости от партнера, у него может отсутствовать тот или иной бонус. В этом случае блок с ним просто не выводится.

Количество бонусов передается из 1С для каждого партнера в выгрузке партнеров.

При выгрузке партнеров, если у партнера изменился размер бонуса, то пользователю отправляется письмо с темой: «Изменился ваш бонусный баланс на сайте azard.ru» и текстом:

«Добрый день, <ФИО>

У вас изменился бонусный баланс.

На текущий момент у вас:

Бонус Sell-in - <размер бонуса sell-in>

Бонус Sell-out - <размер бонуса sell-out>

Подробная информация о начислениях и списаниях – в Личном кабинете в разделе «Бонусы».

С уважением, Azard Group»

## План закупок

На странице вверху выводится редактируемая включаемая область с описанием (может быть пустой).

Если у дистрибьютора не предусмотрены планы закупок, раздел не выводится.

Ниже выводится таблица:

* Название плана (Например, Azard или Goodyear)
* Плановый показатель
* Фактический показатель

У партнера может быть несколько планов закупок.

Планы закупок выгружаются из 1С в выгрузке партнеров.

## План продаж

На странице вверху выводится редактируемая включаемая область с описанием (может быть пустой).

Если у дистрибьютора не предусмотрены планы закупок, раздел не выводится.

Ниже выводится таблица:

* Название плана (Например Azard или Goodyear)
* Плановый показатель за квартал
* Фактический показатель за квартал

У партнера может быть несколько планов продаж.

Планы продаж выгружаются из 1С в выгрузке партнеров.

## Дистрибьюторская матрица

На странице выводится редактируемая включаемая область с описанием (может быть пустой).

Ниже выводится кнопка «Скачать дистрибьюторскую матрицу».

Скачивается файл, загруженный менеджером по продажам в его личном кабинете.

Если менеджер не загрузил файл матрицы, то выводится текст «Свяжитесь с вашим персональным менеджером, чтобы запросить вашу дистрибьюторскую матрицу». (со ссылкой на раздел «Связь с менеджером»).

## Отчет о вторичных продажах

На странице выводится редактируемая включаемая область с описанием (может быть пустой).

Ниже выводится иконка файла Excel и ссылка «Скачать шаблон отчета». При клике на ссылку партнер загружает форму отчета.

Ниже выводится кнопка «Загрузить отчет». При клике на нее открывается диалоговое окно загрузки файла.

Отчет отправляется на email закрепленному менеджеру, а также сохраняется в личном кабинете менеджера по продажам в разделе «Отчеты о вторичных продажах».

Тема письма: «Отчет о вторичных продажах партнера <название\_партнера>»

Текст письма:

«На сайте был загружен отчет о вторичных продажах от партнера <название\_партнера>.

Отчет во вложении

Также вы можете просмотреть его в своем личном кабинете в разделе «Отчеты о вторичных продажах»”.

Отчет прикладывается к письму.

Срок сдачи отчета – N число каждого календарного месяца.

За 3 дня до сдачи отчета пользователю высылается письмо-напоминание.

Тема письма: «Напоминание о необходимости загрузить отчет о вторичных продажах на сайте azard.ru»

Текст письма:

«Добрый день, <ФИО>

Вам необходимо загрузить отчет о вторичных продажах до XX.XX.XXXX

Загрузить его Вы можете в Личном кабинете в разделе «Отчет о вторичных продажах».

С уважением, Azard Group»

В последний день высылается еще раз письмо-напоминание.

Тема письма: «Сегодня вы должны загрузить отчет о вторичных продажах на сайте azard.ru»

Текст письма:

«Добрый день, <ФИО>

Вам необходимо сегодня загрузить отчет о вторичных продажах.

Загрузить его Вы можете в Личном кабинете в разделе «Отчет о вторичных продажах».

С уважением, Azard Group»

Далее, если пользователь не загрузил отчет, каждые 3 дня высылается еще раз письмо-напоминание.

Тема письма: «Вы не загрузили отчет о вторичных продажах на сайте azard.ru»

Текст письма:

«Добрый день, <ФИО>

Напоминаем Вам, что Вы не загрузили отчет о вторичных продажах за прошлый период.

Загрузить его Вы можете в Личном кабинете в разделе «Отчет о вторичных продажах».

С уважением, Azard Group»

Число N задается в административной части сайта.

## Маркетинг

## Маркетинговый бюджет

Вверху на странице выводится редактируемая включаемая область с описанием маркетинговой программы (может быть пустой).

Маркетинговый бюджет – виртуальный кошелек, который клиент может использовать для проведения маркетинговых акций.

Партнер имеет возможность организовать маркетинговую акцию в рамках имеющегося у него маркетингового бюджета.

На странице выводится доступный партнеру маркетинговый бюджет.

Ниже выводится кнопка «Как потратить?», которая является ссылкой в раздел «Библиотека акций».

Ниже выводится история списания и начислений в виде таблицы со столбцами:

* Дата операции
* Начислено
* Списано
* Основание (текстовое описание)

При выгрузке партнеров, если у партнера изменился размер бонуса, то пользователю отправляется письмо с темой: «Изменился ваш маркетинговый бюджет на сайте azard.ru» и текстом:

«Добрый день, <ФИО>

У вас изменился маркетинговый бюджет.

На текущий момент у вас <размер бюджета>.

Подробная информация о начислениях и списаниях – в Личном кабинете в разделе «Маркетинговый бюджет».

С уважением, Azard Group»

## Маркетинговые акции

## Библиотека акций

Акции заполняются и модерируются менеджером по маркетингу в административном разделе сайта.

Вверху на странице выводится редактируемая включаемая область с описанием маркетинговой программы (может быть пустой).

Ниже на странице выводится список акций в виде:

* Название.
* Фото анонса
* Срок проведения (дней).
* Бюджет
* Краткое описание.
* Кнопка «Подать заявку». Активна только если бюджет на акцию меньше доступного маркетингового бюджета.

При нажатии на фото анонса или название пользователь переходит на страницу подробного описания акции.

На странице подробного описания акции выводится:

* Название.
* Фото анонса
* Срок проведения (дней).
* Бюджет
* Детальное описание.
* Кнопка «Подать заявку». Активна только если бюджет на акцию меньше доступного маркетингового бюджета.

При нажатии на кнопку «Подать заявку» открывается всплывающее окно:

* Название акции
* Краткое описание
* Поле ввода даты начала
* Поле ввода комментария
* Кнопка «Отправить заявку».

При нажатии на кнопку «Отправить заявку» пользователь попадает на страницу с сообщением: «Спасибо! Ваша заявка передана менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

Заявка попадает в список «Мои заявки на акции» со статусом «На рассмотрении».

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Заявка на проведение маркетинговой акции на сайте azard.ru»:

«Добрый день!

Вы оставили заявку на проведение маркетинговой акции

<название акции>.

Ваша заявка передана менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

С уважением, Azard Group»

Менеджеру по маркетингу в ящик, указанный в настройках соответствующего почтового шаблона, отправляется письмо с темой “Заявка на проведение маркетинговой акции на сайте azard.ru»:

«На сайте была оставлена заявка на проведение маркетинговой акции <название акции>

от партнера <название\_партнера>

Контактные данные:

<e-mail>, <ФИО> и <контактный телефон>»

Менеджер по маркетингу в своем личном кабинете составляет описание акции и меняет статус одобрено/неодобрено.

При изменении статуса заявки партнер получает уведомление на email.

Тема «Изменился статус по заявке на проведение маркетинговой акции на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

Ваша заявка на проведение маркетинговой акции <название акции> одобрена/неодобрена.

Подробности вы можете посмотреть в личном кабинете в разделе «Мои заявки на акции»

С уважением, Azard Group»

Также в списке акций есть возможность сформировать запрос на акцию в свободной форме в виде кнопки «Предложить свою акцию».

При нажатии на кнопку всплывает окно:

* поле «Предложите название акции»
* поле «Опишите предлагаемую акцию»
* Поле ввода даты начала
* Поле ввода даты окончания
* Поле ввода бюджета
* Кнопка «Отправить заявку».

Акция также отправляется на согласование менеджеру по маркетингу.

Возможные статусы:

* На рассмотрении
* Одобрена
* Не одобрена

## Доступные акции

Акции заполняются и модерируются менеджером по маркетингу в административном разделе сайта.

Каждая акция включает в себя:

* Название.
* Регион (множественное свойство, привязка к справочнику регионов)
* Дата начала;
* Дата окончания;
* Дата окончания приема заявок от клиентов;
* Краткое описание.
* Полное описание.
* Виды компаний (множественное свойство, привязка к справочнику видов компаний).
* Список прикрепленных файлов (рекламных материалов для скачивания) (множественное свойство)

Акции показываются партнерам в зависимости от региона партнера и его вида компании.

Вверху на странице выводится редактируемая включаемая область с описанием маркетинговой программы (может быть пустой).

Ниже на странице выводится список доступных акций в виде:

* Название.
* Фото анонса
* Дата начала.
* Дата окончания
* Дата, до которой принимаются заявки на участие
* Краткое описание.
* Кнопка «Подключиться» (если пользователь еще не подключился к акции)
* Кнопка «Скачать материалы» (если пользователь уже подключился к акции)

При нажатии на фото анонса или название пользователь переходит на страницу подробного описания акции.

На странице подробного описания акции выводится:

* Название.
* Фото анонса
* Дата начала.
* Дата окончания
* Дата, до которой принимаются заявки на участие
* детальное описание.
* Кнопка «Подключиться» (если пользователь еще не подключился к акции)
* Список рекламных материалов для скачивания (если пользователь уже подключился к акции) в виде:
  + Иконка расширения
  + Название файла
  + Размер файла

При нажатии на кнопку «Подключиться» открывается всплывающее окно:

* Название акции
* Краткое описание
* Поле ввода комментария
* Кнопка «Отправить заявку».

При нажатии на кнопку «Отправить заявку» пользователь попадает на страницу с сообщением: «Спасибо! Ваша заявка передана менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

Заявка попадает в список «Мои заявки на акции» со статусом «На рассмотрении».

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Заявка на подключение к маркетинговой акции на сайте azard.ru»:

«Добрый день!

Вы оставили заявку на подключении к маркетинговой акции

<название акции>.

Ваша заявка передана менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

С уважением, Azard Group»

Менеджеру по маркетингу в ящик, указанный в настройках соответствующего почтового шаблона, отправляется письмо с темой “Заявка на подключение к маркетинговой акции на сайте azard.ru»:

«На сайте была оставлена заявка на подключение к маркетинговой акции <название акции>

от партнера <название\_партнера>

Контактные данные:

<e-mail>, <ФИО> и <контактный телефон>»

Маркетолог рассматривает заявку и изменяет ее статус в своем личном кабинете.

При изменении статуса заявки партнер получает уведомление на email.

Тема «Изменился статус по заявке на подключение к маркетинговой акции на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

Ваша заявка на подключение к маркетинговой акции <название акции> одобрена/неодобрена.

Комментарий:

<комментарий>

В личном кабинете в разделе «Мои заявки на акции» вы можете скачать материалы по акции.

С уважением, Azard Group»

Возможные статусы:

* На рассмотрении
* Одобрена
* Не одобрена

## Мои заявки на акции

На странице выводится список заявок со статусами.

Выводится 2 отдельных блока:

* Заявки на локальные акции
* Заявки на федеральные/региональные акции

В блоке заявок на локальные акции выводятся как заявки на шаблонные акции, так и заявки в свободной форме.

Каждая заявка выводится в виде:

* Название акции
* Дата начала
* бюджет
* Статус
* ссылка на подробную страницу заявки

На странице подробной заявки выводятся:

* Название акции
* Дата начала
* Дата окончания
* бюджет
* Статус
* Исходное описание акции
* Комментарий пользователя при подаче заявки
* Итоговое согласованное описание акции (если заявки одобрена)

В блоке заявок на федеральные/региональные акции заявки выводятся в виде:

* Название акции
* Дата начала
* Дата окончания
* Статус
* ссылка на подробную страницу заявки

На странице подробной заявки выводятся:

* Название акции
* Дата начала
* Дата окончания
* Статус
* Детальное описание акции
* Список рекламных материалов для скачивания в виде:
* Иконка расширения
* Название файла
* Размер файла

## Программа эффективных витрин

## Общие условия

Статическая страница.

## Каталог оборудования

Каталог оборудования редактируется в административном разделе сайта менеджером по маркетингу.

Для каждого оборудования устанавливается условие, при выполнении которого оно становится доступным к заказу в личном кабинете партнера.

Для того, чтобы оборудование стало доступным к заказу, партнер должен заказать определенный товар в определенном количестве в одном заказе.

В карточке оборудования для этого заполняются поля:

* Товар (привязка к товару из каталога)
* Количество товара при разовом заказе.
* Новость (привязка к новости с описанием )

Каталог оборудования представляет собой линейный список оборудования с возможностью заказа.

Оборудование представлено в виде:

* Фото анонса
* Название
* Текстовый анонс
* Кнопка «Заказать»

Фото анонса и название являются ссылкой в карточку оборудования.

В карточке оборудования выводятся:

* Фото анонса
* Название
* Детальное описание.
* Кнопка «Заказать»

Кнопка «Заказать» активна только если у партнера выполнено условие по заказу этого оборудования.

В противном случае при наведении на кнопку всплывает окно с текстом «Вы не можете заказать данное оборудование. Подробнее об условиях заказа на странице акции» (ссылка на страницу подробной новости).

При нажатии на кнопку «Заказать» всплывает окно с фото, названием, а также с кнопками «Перейти в корзину» и «Продолжить выбор».

При нажатии на кнопку «Перейти в корзину» пользователь переходит в корзину на вкладку «Каталог оборудования»

На ней выводится список оборудования, добавленного в заказ, в виде:

* Фото анонса
* Название
* Поле ввода количества
* Кнопка удаления позиции

Ниже выводится форма оформления заказа в виде:

* ФИО пользователя (предзаполнено)
* Должность (предзаполнено)
* Телефон (предзаполнено)
* Адрес доставки
* Комментарий.

При нажатии на кнопку «Отправить заказ» пользователь переходит на страницу с текстом:

«Заказ сформирован.

Ваш заказ на аренду торгового оборудования №XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX успешно создан.

Вы можете следить за выполнением своего заказа в Личном кабинете. Обратите внимание, что для входа в этот раздел вам необходимо будет ввести логин и пароль пользователя сайта.

»

Одновременно пользователю на email отправляется письмо с темой «Заказ на аренду торгового оборудования на сайте azard.ru» и текстом:

«Добрый день,<ФИО>

Ваша заказ на аренду торгового оборудования №XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX принят.

Состав заказа:

<перечень оборудования с количеством>

Вы можете отслеживать статус вашего заказа в Личном кабинете на сайте (ссылка на личный кабинет пользователя на страницу заказа)

С уважением, Azard Group»

Также на почту менеджера по маркетингу отправляется письмо с темой «Новый заказ на аренду торгового оборудования № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX на сайте azard.ru.

Письмо дублируется на почту администратора.

«На сайте azard.ru оформлен заказ на аренду торгового оборудования № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX

<таблица с оборудованием>

Партнер: < Название партнера >

Комментарий: < Комментарий>

»

Менеджер по маркетингу меняет статус у заказа, при необходимости пишет комментарий по заказу.

Возможные статусы заказа:

* Новый
* Подтвержден;
* Отгружен;
* Отменен;

При смене статуса партнер получает на email письмо с темой «Изменен статус заказа на аренду торгового оборудования на сайте azard.ru» и текстом:

«Добрый день,<ФИО>

Изменился статус по вашему заказу на аренду торгового оборудования №XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX.

Новый статус заказа:

<статус >

*------------------ если менеджер заполнил комментарий -------------*

*Комментарий*

*-------------------------*

Вы можете отслеживать статус вашего заказа в Личном кабинете на сайте (ссылка на личный кабинет пользователя на страницу заказа)

С уважением, Azard Group»

## Мои заявки на ТО

На странице выводится список заказов партнера

Каждый заказ выводится в виде:

* Номер заказа
* Дата заказа
* Статус
* ссылка на подробную страницу заказа

На странице подробного заказа выводятся:

* Номер заказа
* Дата заказа
* Статус
* Список оборудования
* Адрес доставки
* информация о покупателе
* Комментарий от менеджера (если заполнен менеджером)

## Библиотека рекламных материалов

## Каталог материалов

Библиотека рекламных материалов представляет собой каталог материалов, сгруппированных по разделам, с возможностью скачать или заказать материал.

В разделе «Каталог материалов» выводятся разделы каталога в виде:

* Фото анонса
* Название раздела

При клике на фото или название пользователь переходит на список материалов в разделе.

Материалы представлены в виде:

* Фото анонса
* Название
* Текстовый анонс
* Иконка расширения (для материалов без возможности заказа)
* Ссылка «скачать» (для материалов без возможности заказа)
* Кнопка «Заказать»

При нажатии на кнопку «Заказать» всплывает окно с фото, названием материала, а также с кнопками «Перейти в корзину» и «Продолжить выбор».

При нажатии на кнопку «Перейти в корзину» пользователь переходит в корзину на вкладку «Корзина рекламных материалов»

На ней выводится список материалов, добавленных в заявку на изготовление, в виде:

* Фото анонса
* Название материала
* Поле ввода количества
* Кнопка удаления позиции

Ниже выводится форма оформления заявки в виде:

* ФИО пользователя (предзаполнено)
* Должность (предзаполнено)
* Телефон (предзаполнено)
* Адрес доставки
* Комментарий.

При нажатии на кнопку «Отправить заявку» пользователь переходит на страницу с текстом:

«Заявка сформирована.

Ваша заявка на изготовление рекламных материалов №XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX успешно создана.

Вы можете следить за выполнением своей заявки в Личном кабинете. Обратите внимание, что для входа в этот раздел вам необходимо будет ввести логин и пароль пользователя сайта.

»

Одновременно пользователю на email отправляется письмо с темой «Заявка на изготовление рекламных материалов на сайте azard.ru» и текстом:

«Добрый день,<ФИО>

Ваша заявка на изготовление рекламных материалов номер №XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX принята.

Состав заказа:

<перечень материалов с количеством>

Вы можете отслеживать статус вашей заявки в Личном кабинете на сайте (ссылка на личный кабинет пользователя на страницу заявки)

С уважением, Azard Group»

Также на почту закрепленного менеджера по продажам отправляется письмо с темой «Новая заявка на изготовление рекламных материалов № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX на сайте azard.ru.

Письмо дублируется на почту администратора.

«На сайте azard.ru оформлена заявка на изготовление рекламных материалов № XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX

<таблица с материалами>

Партнер: < Название партнера >

Комментарий: < Комментарий>

Адрес доставки: < адрес доставки>

»

В 1С заявка не отправляется.

Учет заявок ведет менеджер по продажам в своем личном кабинете на сайте

Закрепленный менеджер по продажам меняет статус у заказа, при необходимости пишет комментарий.

Возможные статусы заказа:

* Принят
* Комплектуется
* Отгружен
* Отменен

Отгрузка заказа производится по инициативе менеджера по продажам (например вместе со следующим товарным заказом партнера и вписывается в его накладную).

При смене статуса партнер получает на email письмо с темой «Изменен статус заказа на изготовление рекламных материалов на сайте azard.ru» и текстом:

«Добрый день,<ФИО>

Изменился статус по вашему заказу на изготовление рекламных материалов №XXX от XX.XX.XXXX XX:XX:XX.

Новый статус заказа:

<статус >

*------------------ если менеджер заполнил комментарий -------------*

*Комментарии*

*-------------------------*

Вы можете отслеживать статус вашего заказа в Личном кабинете на сайте (ссылка на личный кабинет пользователя на страницу заказа)

С уважением, Azard Group»

## Мои заявки

На странице выводится список заявок в виде:

* номер заявки
* дата и время заявки
* статус заявки
* кнопка «Отменить заявку» (если заказ активен)

На странице подробной заявки выводятся:

* номер заявки
* дата и время заявки
* статус заявки
* состав заявки по позициям
* информация о покупателе
* Комментарий менеджера

Заявки обрабатываются менеджером по продажам на сайте в его личном кабинете.

## Материалы для обучения

## Темы обучения

Темы обучения представляют собой каталог тем обучения, сгруппированных по разделам, с возможностью оставить заявку на проведение обучения.

В разделе «Темы обучения» выводятся разделы каталога в виде:

* Фото анонса
* Название раздела

При клике на фото или название пользователь переходит на список тем в разделе.

Темы обучения представлены в виде:

* Название темы
* Текстовый анонс

При нажатии на название пользователь переходит на страницу подробного описания темы обучения.

На странице подробного описания темы выводится:

* Название.
* детальное описание.
* Кнопка «Оставить заявку» (если пользователь еще не оставлял заявку)
* Текст «Заявка отправлена» и ссылка «Узнать статус заявки» (если пользователь уже оставлял заявку). Ссылка ведет в раздел «Мои заявки» на карточку заявки.

При нажатии на кнопку «Оставить заявку» открывается всплывающее окно:

* Название темы
* Краткое описание
* Поле ввода комментария
* Кнопка «Отправить заявку».

При нажатии на кнопку «Отправить заявку» пользователь попадает на страницу с сообщением: «Спасибо! Ваша заявка передана менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

Заявка попадает в список «Мои заявки на обучение» со статусом «На рассмотрении».

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Заявка на обучение на сайте azard.ru»:

«Добрый день!

Вы оставили заявку на обучение

<название темы обучения>

Ваша заявка передана менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

С уважением, Azard Group»

Закрепленному менеджеру по продажам отправляется письмо с темой “Заявка на обучение на сайте azard.ru»:

«На сайте была оставлена заявка на обучение <название темы>

от партнера <название\_партнера>

Контактные данные:

<e-mail>, <ФИО> и <контактный телефон>

Подробнее в Личном кабинете

»

Менеджер по продажам рассматривает заявку и изменяет ее статус в своем личном кабинете.

При изменении статуса заявки партнер получает уведомление на email.

Тема «Изменился статус по заявке на обучение на сайте azard.ru».

Текст:

«Добрый день!

Ваша заявка на обучение <название темы> одобрена/неодобрена.

В личном кабинете в разделе «Мои заявки на обучение» вы можете посмотреть подробности.

С уважением, Azard Group»

## Мои заявки

На странице выводится список заявок со статусами.

Каждая заявка выводится в виде:

* Название темы
* Краткое описание
* Статус
* ссылка на подробную страницу заявки

На странице подробной заявки выводятся:

* Название темы
* Детальное описание
* Статус
* Комментарий менеджера

## Связь с менеджером

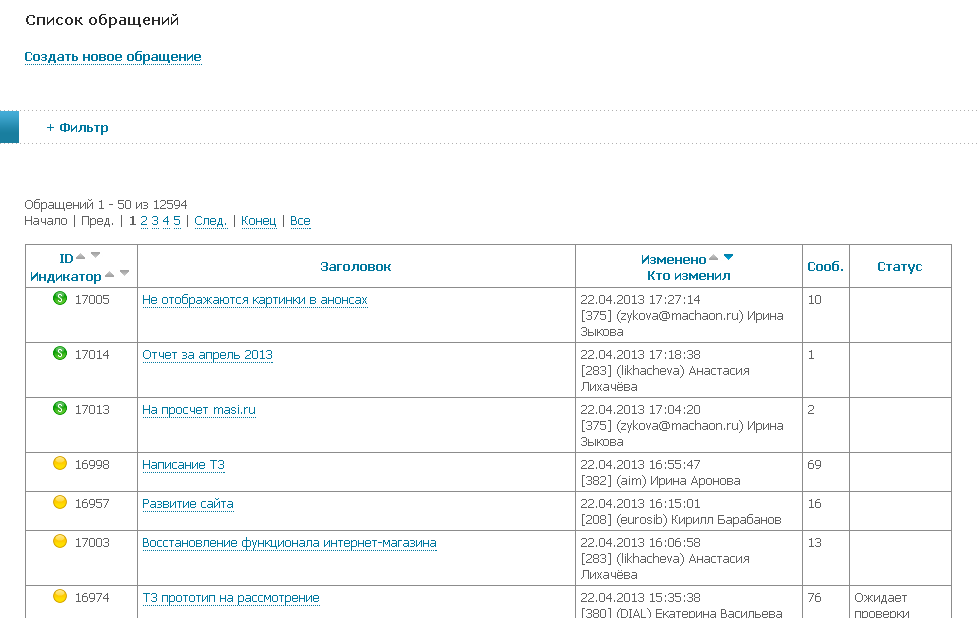
На странице выводится блок с контактами привязанных менеджеров в виде:

* Руководитель отдела
  + фото (если привязано в Битриксе)
  + ФИО
  + email
* Основной менеджер
  + фото менеджера (если привязано в Битриксе)
  + ФИО менеджера
  + контактный телефон
  + email
* Офис-менеджеры
  + фото менеджера (если привязано в Битриксе)
  + ФИО менеджера
  + контактный телефон
  + email

Ниже располагается форма с запросами пользователя.

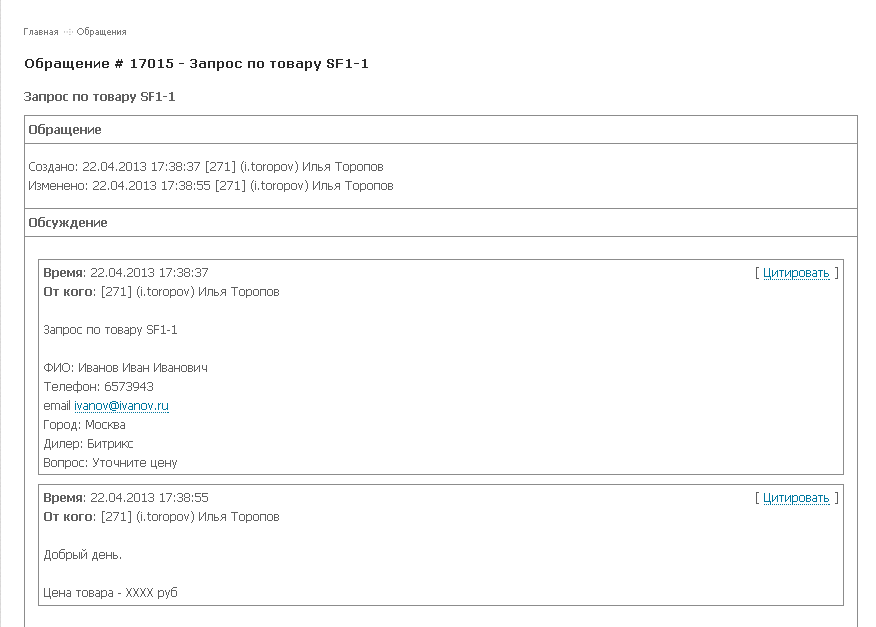
Реализуется на основе модуля «Техподдержка» 1С-Битрикс.

Прототип списка запросов представлен на рисунке ниже.

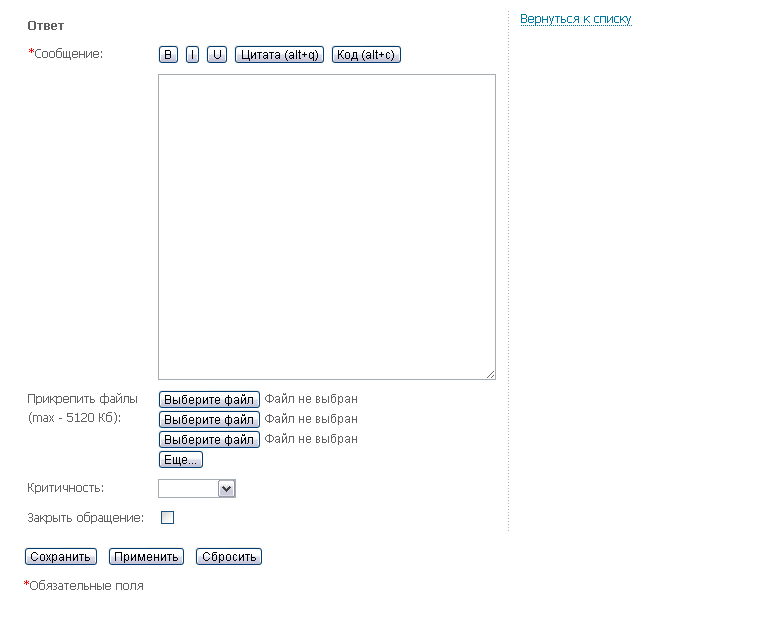


При нажатии на заголовок обращения пользователь переходит на страницу подробного обращения.

Прототип подробного обращения представлен на рисунке ниже.



Ниже переписки представлена форма добавления комментария, пользователь может задать дополнительный уточняющий вопрос менеджеру.



Менеджер получает вопросы себе на почту.

Создается специальный ящик для обмена сообщениями.

Менеджер – это ответственный в категории.

При ответе на письмо-ответ отправляется в Битрикс на специальный ящик.

При поступлении ответа в Битрикс, формируется письмо-уведомление об ответе и отправляется на почту пользователю.

В письме-уведомлении содержится ссылка на страницу ответа на вопрос с полной перепиской по вопросу.

## Подписка

При регистрации на сайте пользователь по умолчанию подписывается на новостную рассылку.

Новостную рассылку с сайта организует менеджер по маркетингу или администратор сайта.

Пользователь может отписаться от рассылки в своем личном кабинете или изменить параметры подписки.

На странице размещается стандартная форма редактирования подписки 1С-Битрикс, стилизованная под дизайн сайта.

Пользователь может изменить параметры подписки.

Рассылка осуществляется через модуль 1С-Битрикс «Подписки, Рассылка».

## Прайс-лист

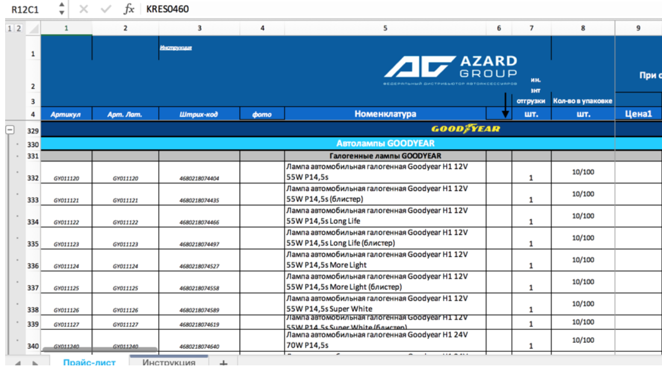
На странице выводится иконка xls и кнопка «Скачать прайс-лист».

При нажатии на иконку или ссылку прайс-лист формируется в выбранном формате и открывается диалоговое окно скачивания файла.

На время формирования файла страница затемняется и появляется индикатор загрузки.

Для формирования прайс-листа будет использоваться библиотека PHPExcel (<https://github.com/PHPOffice/PHPExcel>.

Прайс-лист будет иметь следующую структуру:



В прайс-листе выводятся следующие данные:

* раздел каталога
* артикул
* штрихкод
* Название товара
* Цена для данного партнера.
* наличие

Структура прайс-листа иерархическая и с группировкой разделов.

## Отзывы о товарах

Реализуется на основе модуля «Связь с менеджером», только без возможности создать новое обращение.

Отзыв о товаре можно добавить только из карточки товара.

## Часто задаваемые вопросы

На странице выводятся часто задаваемые вопросы. При клике на вопрос ниже открывается ответ, без перехода на отдельную страницу.

В разделе нет возможности задать вопрос. Вопрос партнер может задать напрямую менеджеру через сервис «Связь с менеджером»

# Личный кабинет менеджера по продажам

Менеджер по продажам основную работу ведет в 1С.

На сайте реализуется только тот функционал, которого нет в 1С.

Личный кабинет менеджера по маркетингу имеет 2х-колоночную структуру.

В левом блоке выводится меню раздела:

* Мой профиль
* Связь с партнерами
* Дистрибьюторские матрицы
* Акты сверки
* Отзывы о товарах
* Отчеты о вторичных продажах
* Заявки на обучение
* Заявки на изготовление рекламных материалов
* Корзины партнеров онлайн
* Заказы партнеров

## Мой профиль

На странице выводится форма редактирования профиля пользователя с полями:

* Фамилия\*
* Имя\*
* Отчество
* Фото
* Телефон\*
* Email\*
* Новый пароль
* Подтверждение нового пароля

Если у пользователя поля были заполнены ранее, то в форме редактирования они предзаполняются.

Ниже выводится кнопка «Сохранить изменения».

## Связь с партнерами

На странице выводится тот же модуль, что и у партнера.

При создании нового обращения менеджер выбирает партнера из списка, которому будет адресовано обращение.

Менеджер получает вопросы от партнеров в этот список и на email.

## Дистрибьюторские матрицы

На странице выводится список привязанных к менеджеру партнеров с ролью «Дистрибьютор» в виде таблицы:

* Название партнера
* Кнопка «Загрузить»

При нажатии на кнопку «Загрузить» открывается диалоговое окно загрузки файла, в котором менеджер должен загрузить Excel-файл с матрицей.

Либо в таблице выводится по партнеру:

* Название файла загруженной дистрибьюторской матрицы
* Кнопка «Загрузить новый файл»

При нажатии на кнопку «Загрузить» открывается диалоговое окно загрузки файла и после загрузки файл заменяется.

## Акты сверки

На странице выводится список запросов актов сверки от партнеров в виде таблицы:

* Партнер
* Контрагент
* Период
* Кнопка «Загрузить» (если акт сверки еще не загружался)
* Статус «Отклонена», ссылка на переписку в рамках модуля «Связь с менеджером» и кнопка «Загрузить новый акт сверки» (если сверка отклонена партнером)

При нажатии на кнопку «Загрузить» открывается диалоговое окно загрузки файла, в котором менеджер должен загрузить файл со сверкой.

## Отзывы о товарах

Реализуется на основе модуля «Связь с менеджером», только без возможности добавления отзыва.

Отзыв добавляется только партнером.

## Отчеты о вторичных продажах

На странице выводится фильтр по отчетам по полям:

* Партнер (выпадающий список)

Ниже на странице выводится список отчетов в виде:

* дата и время отчета от партнера
* название партнера
* кнопка «Скачать»

## Заявки на обучение

На странице выводится фильтр по заявкам по полям:

* Статус (выпадающий список)

Ниже на странице выводится список заявок от партнеров в виде:

* номер заявки
* дата и время заявки
* название партнера
* статус заявки

На странице подробной заявки выводятся:

* номер заявки
* дата и время заявки
* название партнера
* название темы
* текущий статус заявки
* поле изменения статуса заявки (выпадающий список)
* поле ввода комментария
* кнопка «Сохранить»

При изменении статуса заявки партнер получает уведомление по email (описание см. выше)

## Заявки на изготовление рекламных материалов

На странице выводится фильтр по заявкам по полям:

* Статус (выпадающий список)

Ниже на странице выводится список заявок от партнеров в виде:

* номер заявки
* дата и время заявки
* название партнера
* статус заявки

На странице подробной заявки выводятся:

* номер заявки
* дата и время заявки
* название партнера
* состав заявки по позициям
* текущий статус заявки
* поле изменения статуса заявки (выпадающий список)
* поле ввода комментария
* кнопка «Сохранить»

При изменении статуса заявки партнер получает уведомление по email (описание см. выше)

## Корзины партнеров онлайн

На странице выводится выпадающий список привязанных к менеджеру партнеров и кнопка «Показать корзину».

При нажатии на кнопку выводится таблица с корзиной партнера в виде:

* артикул
* название товара (является ссылкой на карточку товара)
* Цена
* количество
* сумма по позиции

Под таблицей выводится сумма ИТОГО и дата последнего обновления корзины.

Данные берутся из административного раздела сайта с вкладки «Магазин/Покупатели/Корзины»

## Заказы партнеров

На странице менеджер может в разрезе прикрепленных к нему дистрибьюторов посмотреть заказы, сделанные клиентами, закрепленными за этими дистрибьюторами.

Выводится выпадающий список партнеров, за которыми есть хотя бы 1 закрепленный клиент и кнопка «Показать заказы».

При нажатии на кнопку выводится список заказов данного дистрибьютора.

Все заказы можно отфильтровать по признаку:

* активные
* все
* выполненные
* отмененные

Каждый заказ выводится в виде:

* номер заказа
* дата и время заказа
* название контрагента
* статус заказа
* сумма заказа
* ссылка на подробную страницу заказа

На странице подробного заказа выводятся:

* номер заказа
* дата и время заказа
* название контрагента
* статус заказа
* сумма заказа
* состав заказа по позициям
* информация о покупателе
* способ доставки

Возможные статусы заказа:

* Перенаправлен дистрибьютору
* Закрыт
* Отменен дистрибьютором

# Личный кабинет руководителя отдела/департамента

Руководитель отдела/департамента на сайте имеет доступ только на чтение.

Личный кабинет руководителя имеет 2х-колоночную структуру.

В левом блоке выводится меню раздела:

* Мой профиль
* Связь с партнерами
* Дистрибьюторские матрицы
* Акты сверки
* Отзывы о товарах
* Отчеты о вторичных продажах
* Заявки на обучение
* Заявки на изготовление рекламных материалов
* Корзины партнеров онлайн
* Заказы партнеров

Страница «Мой профиль» аналогична странице в личном кабинете менеджера по продажам.

Остальные страницы также выводятся аналогично личному кабинету менеджера по продажам, с правами только на чтение.

# Личный кабинет менеджера по маркетингу

Менеджер по маркетингу основную работу ведет через административный раздел сайта.

В личном кабинете на сайте менеджеру по маркетингу доступны только некоторые функции.

Личный кабинет менеджера по маркетингу имеет 2х-колоночную структуру.

В левом блоке выводится меню раздела:

* Мой профиль
* Отзывы о товарах
* Маркетинговые акции
* Подключение партнеров к акциям AG
* Аренда торгового оборудования

## Мой профиль

На странице выводится форма редактирования профиля пользователя с полями:

* Фамилия\*
* Имя\*
* Отчество
* Фото
* Телефон\*
* Email\*
* Новый пароль
* Подтверждение нового пароля

Если у пользователя поля были заполнены ранее, то в форме редактирования они предзаполняются.

Ниже выводится кнопка «Сохранить изменения».

## Отзывы о товарах

Реализуется на основе модуля «Связь с менеджером», только без возможности добавления отзыва.

Отзыв добавляется только партнером.

## Маркетинговые акции

На странице выводится фильтр по заявкам по полям:

* Название акции (выпадающий список с активными акциями).
* Статус (выпадающий список)

Ниже на странице выводится список заявок от партнеров в виде (по умолчанию все заявки):

* дата и время заявки
* название акции
* название партнера
* статус заявки

На странице подробной заявки выводятся:

* дата и время заявки
* название акции
* название партнера
* текущий статус заявки
* дата начала
* бюджет
* Описание от партнера
* Комментарий от партнера
* поле изменения статуса заявки (выпадающий список)
* поле ввода описания акции
* кнопка «Сохранить»

При изменении статуса заявки партнер получает уведомление по email (описание см. выше)

## Подключение партнеров к акциям AG

На странице выводится фильтр по заявкам по полям:

* Название акции (выпадающий список с активными акциями).
* Регион (выпадающий список с регионами)
* Статус (выпадающий список)

Ниже на странице выводится список заявок от партнеров в виде (по умолчанию все заявки):

* дата и время заявки
* название акции
* название партнера
* статус заявки

На странице подробной заявки выводятся:

* дата и время заявки
* название акции
* название партнера
* текущий статус заявки
* поле изменения статуса заявки (выпадающий список)
* поле ввода комментария
* кнопка «Сохранить»

При изменении статуса заявки партнер получает уведомление по email (описание см. выше)

## Аренда торгового оборудования

На странице выводится фильтр по заявкам по полям:

* Статус (выпадающий список)

Ниже на странице выводится список заказов от партнеров

Каждый заказ выводится в виде:

* Номер заказа
* Дата заказа
* Статус
* Партнер
* ссылка на подробную страницу заказа

На странице подробного заказа выводятся:

* Номер заказа
* Дата заказа
* Партнер
* Список оборудования
* Адрес доставки
* информация о покупателе
* текущий статус заявки
* поле изменения статуса заявки (выпадающий список)
* поле ввода комментария
* кнопка «Сохранить»

## Действия в административном разделе сайта

Менеджер по маркетингу в административном разделе сайта:

* + Размещает и редактирует маркетинговые акции в инфоблоке «Маркетинговые акции» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Размещает и редактирует доступные акции в инфоблоке «Доступные акции» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Размещает и редактирует каталог торгового оборудования в инфоблоке «Каталог торгового оборудования» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Размещает и редактирует новости в инфоблоке «Новости» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Размещает и редактирует видеообзоры в инфоблоке «Видеообзоры» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Размещает и редактирует материалы СМИ в инфоблоке «СМИ о нас» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Размещает и редактирует библиотеку рекламных материалов в инфоблоке «Библиотека рекламных материалов» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Размещает и редактирует материалы для обучения в инфоблоке «Материалы для обучения» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Размещает и редактирует раздел «Где купить» в инфоблоке «Где купить» (добавление, редактирование, удаление, деактивация)
  + Настраивает и осуществляет новостную рассылку с сайта в разделе «Маркетинг / Email-маркетинг». Имеет возможность создать выпуск рассылки и отследить статистику выпуска.
  + Управляет опросами на сайте в разделе «Сервисы / Опросы». Имеет возможность создать опрос и просмотреть статистику по опросу

# Новости

## Новости компании

Раздел реализуется как ИБ.

Каждый элемент ИБ (новость) имеет следующие свойства:

* дата добавления
* название новости
* картинка-анонс
* текстовый анонс
* детальное описание новости
* привязка к товару (множественное свойство, привязка к элементам каталога)

Список новостей представлен в виде:

* дата новости,
* картинка-анонс,
* заголовок новости,
* текстовый анонс,
* ссылка «Подробнее»

При нажатии на картинку-анонс, заголовок новости или ссылку «Подробнее» пользователь переходит на страницу подробной новости.

На странице подробной новости выводится:

* дата новости
* заголовок новости
* Подробная новость
* блок «Поделиться в соц.сетях»
* ссылка «Вернуться к списку новостей»
* список товаров, привязанных к данной новости, в виде карусели.

## СМИ о нас

Раздел реализуется как ИБ.

Каждый элемент ИБ (статья) имеет следующие свойства:

* дата добавления
* название статьи
* картинка-анонс
* текстовый анонс
* детальное описание статьи

Список статей представлен в виде:

* дата статьи,
* картинка-анонс,
* заголовок статьи,
* текстовый анонс,
* ссылка «Подробнее»

При нажатии на картинку-анонс, заголовок статьи или ссылку «Подробнее» пользователь переходит на страницу подробной статьи.

На странице подробной статьи выводится:

* дата статьи
* заголовок статьи
* Подробная статья
* блок «Поделиться в соц.сетях»
* ссылка «Вернуться к списку статей»

# Видеообзоры

Раздел реализуется как ИБ.

Каждый элемент ИБ (обзор) имеет следующие свойства:

* дата добавления
* название обзора
* картинка-анонс
* ссылка на youtube
* детальное описание обзора
* привязка к товару (множественное свойство, привязка к элементам каталога)

Список обзоров представлен в виде:

* дата обзора,
* картинка-анонс,
* заголовок обзора,
* ссылка «Подробнее»

При нажатии на картинку-анонс, заголовок обзора или ссылку «Подробнее» пользователь переходит на страницу подробного обзора.

На странице подробного обзора выводится:

* дата обзора
* заголовок обзора
* плеер youtube
* детальное описание обзора
* блок «Поделиться в соц.сетях»
* ссылка «Вернуться к списку видеообзоров»
* список товаров, привязанных к данному видеообзору в виде карусели.

# Распродажа

На странице выводится список товаров, отмеченных свойством «Распродажа».

В списке товаров пользователь может отфильтровать товары только по цене и наличию.

По характеристикам возможности фильтрации нет.

# О компании

Статическая страница.

Размещается текст, фото, видео, таблицы.

# Партнерам

Статическая страница.

Размещается текст, фото, видео, таблицы.

## Дистрибьюторам

Статическая страница.

Размещается текст, фото, видео, таблицы.

## Оптовикам

Статическая страница.

Размещается текст, фото, видео, таблицы.

## Магазинам

Статическая страница.

Размещается текст, фото, видео, таблицы.

# Где купить

На странице выводится:

* Редактируемая включаемая область с описанием раздела.
* Интерактивная карта России <http://ajaxs.ru/lesson/jq/139-interaktivnaja_vektornaja_karta_rossii_jqvmap.html>
* Список регионов с делением на федеральные округа.

При клике на регион на карте, либо по ссылке в списке пользователь переходит на страницу со списком партнеров в регионе.

На странице региона выводится:

* яндекс-карта с отмеченными на ней партнерами выбранного региона
* список партнеров выбранного региона в виде таблицы

На карте выводятся буллиты с партнерами. При клике на буллит всплывает информация о выбранном партнере:

* название партнера
* адрес
* телефон
* email
* статус

Список партнеров реализуется на ИБ, где федеральные округа – это раздела ИБ, регионы – это подразделы ИБ, а партнеры – это элементы ИБ.

# Контакты

На странице выводится редактируемая включаемая область с адресным блоком, а также Яндекс-карта с отмеченным на ней офисом компании.

Ниже выводится форма обратной связи со следующими полями:

* Как вас зовут\*
* Ваш e-mail\*
* Ваш телефон
* Ваше сообщение\*
* Галочка «Согласен с Политикой конфиденциальности»\* (является ссылкой на страницу «Политика конфиденциальности»)

При клике на кнопку «Отправить», пользователь попадает на страницу с сообщением: «Ваше сообщение передано менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

На электронный ящик пользователя приходит сообщение с темой «Вопрос на сайте azard.ru»:

«Добрый день!

Вы оставили сообщение на сайте <адрес сайта>

<Сообщение>.

Ваше сообщение передано менеджеру. Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

С уважением, Azard Group»

Администратору сайта на ящик, указанный в настройках соответствующего почтового шаблона, отправляется письмо с темой “Новое сообщение в форме обратной связи»:

«На сайте было оставлено сообщение:

<Сообщение>

от <e-mail>, <ФИО> и <контактный телефон>»

# Контакты и правила работы дистрибьютора

Доступ на страницу имеют только партнеры, заказывающие у дистрибьюторов.

На странице выводится:

* редактируемая включаемая область с адресным блоком и телефоном дистрибьютора.
* Яндекс-карта с отмеченным на ней офисом компании.
* редактируемая включаемая область с правилами работы дистрибьютора.

# Интеграция с 1С

Обмен информацией с 1С будет производиться 2мя способами:

* штатными средствами обмена Битрикс с 1С с помощью инструмента «Обмен с веб-сайтом» - для выгрузки каталога.
* посредством протокола SOAP – для обмена всей остальной информацией

## Импорт каталога из 1С

Каталог выгружается из 1С Заказчика в режиме Real-time обмена.

Импорт каталога товаров производится в формате commerceML версии 2.05 и выше штатными средствами обмена Битрикс с 1С с помощью инструмента «Обмен с веб-сайтом».

По каждому товару из 1С передается следующая информация:

* Id товара. Строка
* Артикул. Строка
* ID раздела каталога. Строка
* Наименование товара. Строка
* Краткое описание товара. Html-поле
* Базовая цена (в рублях) (цена1). Число
* наличие на складах
* Свойства товара
* сопутствующие товары (список ID сопутствующих товаров)
* аналоги товара (список ID товаров-аналогов)
* сертификаты на товар (список ID сертификатов)
* флаг «Новинка»
* флаг «Распродажа»
* кратность отгрузки
* флаг «округлять»
* страна производства
* производитель (бренд)
* вес (в граммах)
* фото товара (множественное свойство)

## Импорт справочника сертификатов на продукцию

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив сертификатов
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив сертификатов:

* Название сертификата. Строка
* Краткое описание. Html-поле
* Прикрепленные файлы (множественное свойство). Массив файлов

## Импорт справочника видов компании

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив видов компании
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив видов компании

* ID вида компании. Строка
* Название. Строка

## Импорт справочника менеджеров по продажам

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив менеджеров
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив менеджеров:

* ID менеджера в 1С. Строка
* Фамилия. Строка
* Имя. Строка
* Отчество. Строка
* E-mail. Строка
* Телефон. Строка
* Фото. Файл

## Импорт справочника регионов

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив регионов
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив регионов:

* ID региона. Строка
* Название. Строка

## Импорт справочника ролей

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив ролей
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив ролей:

* ID роли. Строка
* Название роли (партнер, покупающий через дистрибьютора, партнер, покупающий напрямую, дистрибьютор, кандидат в дистрибьюторы) . Строка

## Импорт партнеров

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив партнеров
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив партнеров:

* Список контактных лиц, Массив
  + ID пользователя в битрикс. Число
  + Фамилия. Строка
  + Имя. Строка
  + Отчество. Строка
  + Должность. Строка
  + Электронная почта. Строка
  + Телефон. Строка
  + Главный контакт (флаг). Булево
* ID партнера в 1С. Строка
* ID роли. Строка
* Флаг «Обмен». Булево.
* Флаг «не округлять». Булево
* ID привязанного дистрибьютора. Строка
* ID менеджера. Строка
* Массив ID дополнительных менеджеров. Строка
* Массив ID адресов доставки. Массив
* ID вида компании. Строка
* Название партнера. Строка
* Адрес сайта. Строка
* ID региона. Строка
* Список юридических лиц. Массив
  + ID контрагента. Строка
  + ИНН. Строка
  + КПП. Строка
  + Название организации. Строка
  + ФИО директора. Строка
  + Юридический адрес. Строка
  + Фактический адрес. Строка
  + ОГРН. Строка
  + БИК банка. Строка
  + Корреспондентский счет банка. Строка
  + Название банка. Строка
  + Расчетный счет организации. Строка
  + ID Склада. Строка
  + Флаг «Работает с НДС». Булево
* Дебиторская задолженность (в руб.). Число
* Количество бонусов sell-in. Число
* История начислений и списаний sell-in (за последние полгода). Массив
  + Дата операции. Дата
  + Начислено. Число
  + Списано. Число
  + Комментарий к движению. Строка
* Количество бонусов sell-out. Число
* История начислений и списаний sell-out (за последние полгода). Массив
  + Дата операции. Дата
  + Начислено. Число
  + Списано. Число
  + Комментарий к движению. Строка
* Маркетинговый бюджет. Число
* История начислений и списаний маркетингового бюджета. Массив
  + Дата операции. Дата
  + Начислено. Число
  + Списано. Число
  + Основание (текст) . Строка
* План закупок на квартал. Массив
  + Название плана (Например Azard или Goodyear) . Строка
  + Плановый показатель. Число
  + Фактический показатель на дату выгрузки. Число
* План продаж на квартал. Массив
  + Название плана (Например Azard или Goodyear) . Строка
  + Плановый показатель. Число
  + Фактический показатель на дату выгрузки. Число

## Импорт цен партнеров

Сначала выгружается основной каталог цен (виды цен и привязка видов цен к товарам).

Далее выгружается привязка партнеров к виду цен, а также массив отклонений цен на товары от привязанного вида цен.

Для товаров, у которых не задано отклонение, выводится цена согласно привязанному виду цен.

По дистрибьюторам кроме их цен передаются еще и их розничные цены, которая будут выводиться их привязанным партнерам.

Реализуются методы в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

**Выгрузка основного каталога цен (виды цен)**

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив видов цен
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив цен:

* ID вида цены. Строка
* Название вида цены. Строка

**Выгрузка основного каталога цен (привязка товаров к видам цен)**

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив цен
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив цен:

* ID вида цены. Строка
* ID товара. Строка
* Цена на товар. Число

**Выгрузка привязки цен к партнерам**

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив привязки цен
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив привязки цен:

* ID партнера. Строка.
* ID вида цены. Строка
* Отклонения по ценам. Массив
  + ID товара. Строка
  + Цена на товар. Число
* Розничные цены дистрибьюторов. Массив
  + ID товара. Строка
  + Цена на товар. Число

## Импорт адресов доставки

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив адресов
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив адресов:

* ID адреса. Строка
* Адрес. Строка
* Процент наценки. Число
* Основной. Булево

## Активация партнеров на сайте и обмен с 1С

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – сайт.

Периодичность – по запросу

Входные параметры:

* ID партнера. Строка
* ID пользователя битрикс. Число

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Регистрация новых партнеров на сайте и обмен с 1С

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – сайт.

Периодичность – по запросу

Входные параметры:

* ID пользователя битрикс. Число
* Фамилия. Строка
* Имя. Строка
* Отчество. Строка
* Должность. Строка
* Электронная почта. Строка
* Телефон. Строка
* ID вида компании. Строка
* Адрес сайта. Строка
* ID региона. Число
* ИНН. Строка
* КПП. Строка
* Название организации. Строка
* ФИО директора. Строка
* Юридический адрес. Строка
* Адрес регистрации (для ИП) . Строка
* Фактический адрес. Строка
* ОГРН. Строка
* БИК банка. Строка
* Корреспондентский счет банка. Строка
* Название банка. Строка
* Расчетный счет организации. Строка

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Создание претензии на сайте и обмен с 1С

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – сайт.

Периодичность – по запросу

Входные параметры:

* ID претензии. Строка
* ID партнера. Строка
* ID пользователя битрикс. Число
* Номер реализации. Строка
* Дата реализации. Дата
* Список товаров в заказе. Массив
  + Артикул. Строка
  + Количество в реализации. Число
  + Фактически реализовано. Число
  + комментарий. Строка
* Комментарий. Строка
* Прикрепленные файлы (множественное). Массив файлов

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Обмен статусом претензии

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность – по запросу от 1С

Входные параметры:

* ID претензии. Строка
* Статус. Строка

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Создание односторонней претензии на стороне 1С и обмен с сайтом

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность – по запросу от 1С

Входные параметры:

* ID партнера. Строка
* Номер реализации. Строка
* Дата реализации. Дата
* Список товаров в заказе. Массив
  + Артикул. Строка
  + Количество в реализации. Число
  + Фактически реализовано. Число
  + комментарий. Строка
* Комментарий. Строка
* Прикрепленные файлы (множественное). Массив файлов

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Справочник Виды брака

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив видов брака
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив видов брака:

* ID вида брака. Строка
* Наименование. Строка

## Создание заявки на возврат на сайте и выгрузка в 1С

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – сайт.

Периодичность – по запросу

Входные параметры:

* ID заявки на возврат. Строка
* ID партнера. Строка
* ID пользователя битрикс. Число
* Номер реализации. Строка
* Дата реализации. Дата
* Список товаров в заявке на возврат. Массив
  + Артикул. Строка
  + Количество. Число
  + ID вида брака. Строка
* Комментарий. Строка
* Прикрепленные файлы (множественное). Массив файлов

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Обмен статусом заявки на возврат из 1С на сайт

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность – по запросу от 1С

Входные параметры:

* ID заявки на возврат. Строка
* Статус. Строка

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Создание возврата на стороне 1С на основе заявки на возврат

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность – по запросу от 1С

Входные параметры:

* ID партнера. Строка
* ID пользователя битрикс. Число
* Номер реализации. Строка
* Дата реализации. Дата
* ID заявки на возврат из 1С. Строка
* Список товаров в возврате. Массив
  + Артикул. Строка
  + Количество товара в возврате. Число
  + ID вида брака. Строка

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Создание одностороннего возврата на стороне 1С и обмен с сайтом

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность – по запросу от 1С

Входные параметры:

* ID партнера. Строка
* Номер реализации. Строка
* Дата реализации. Дата
* Список товаров в возврате. Массив
  + Артикул. Строка
  + Количество товара в возврате. Число
  + ID вида брака. Строка

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

# Синхронизация заказов с 1С

## Справочник Статусы заказа

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – 1 раз в сутки

Входные параметры – нет.

Выходные параметры:

* Массив статусов
* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

Массив видов статусов:

* ID статуса заказа (реализации). Строка
* Наименование. Строка

## Создание заказа на стороне сайта и выгрузка в 1С

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – сайт.

Периодичность импорта – по запросу.

Входные параметры:

* ID заказа. Число
* Дата и время заказа. Дата
* ID статуса заказа. Строка
* ID пользователя Битрикс, оформившего заказ. Число
* ID партнера. Строка
* ID дистрибьютора. Строка
* Флаг «Обмен» того дистрибьютора, которому ушел заказ. Булево.
* ID контрагента, от имени которого оформлен заказ. Строка
* Список товаров. Массив
  + ID товара. Строка
  + количество заказываемого товара. Число
  + цена товара вместе с наценкой за доставку. Число
* сумма заказа. Число
* сумма НДС. Число
* ФИО получателя. Строка
* Должность получателя. Строка
* Телефон получателя. Строка
* Способ доставки. Строка
* ID адреса доставки. Строка
* Комментарий. HTml-поле
* Создан менеджером (флаг). Булево

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Создание заказа на стороне 1С и односторонняя выгрузка на сайт

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – по запросу.

Входные параметры:

* ID заказа. Число
* Дата и время заказа. Дата
* ID статуса заказа. Строка
* ID партнера. Строка
* ID контрагента, от имени которого оформлен заказ. Строка
* Список товаров. Массив
  + ID товара. Строка
  + количество заказываемого товара. Число
  + цена товара вместе с наценкой за доставку. Число
* сумма заказа. Число
* сумма НДС. Число
* ФИО получателя. Строка
* Должность получателя. Строка
* Телефон получателя. Строка
* Способ доставки. Строка
* ID адреса доставки. Строка
* Комментарий. HTml-поле

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Обмен статусом заказа и подтвержденным количеством

Если между созданием заказа и проведением реализации будет достаточно большой промежуток времени, то клиент не узнает о планируемом составе заказа до момента создания реализации, что не очень хорошо с точки зрения клиентского сервиса.

Чтобы устранить этот недостаток, в момент проведения заказа в 1С на сайт выгружается подтвержденное количество.

Данные будут выгружаться после того, как статус заказа сменится на: «К отгрузке»

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – по запросу.

По каждому заказу передается следующая информация:

Входные параметры:

* ID заказа. Число
* ID статуса заказа. Строка
* Список товаров в реализации. Массив
  + ID товара. Строка
  + Подтвержденное количество товара. Число
  + цена товара вместе с наценкой за доставку. Число

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

## Обмен статусом заказа и реализацией товаров

Реализация - фактический состав отгруженных ТМЦ. Менеджер анализирует, обеспечивает, корректирует заказ, проводит его, формируется реализация. Выгружается на сайт.

Реализуется метод в веб-сервисе.

Инициатор – 1С.

Периодичность импорта – по запросу.

По каждому заказу передается следующая информация:

Входные параметры:

* ID заказа. Число
* Номер реализации. Строка
* Дата реализации. Дата
* ID статуса заказа. Строка
* Список товаров в реализации. Массив
  + ID товара. Строка
  + количество товара в реализации. Число
  + цена товара вместе с наценкой за доставку. Число

Выходные параметры:

* Статус (1 – успешно, 0 - ошибка)
* Сообщение об ошибке. Строка

# Поиск по сайту

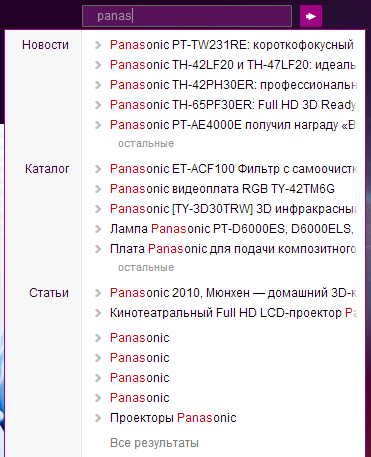
Поиск осуществляется по следующим полям:

* Артикул
* Название товара
* Описание товара
* Характеристики товара
* Название новости
* Краткое описание новости
* Полное описание новости
* Название видеообзора
* Краткое описание видеообзора
* Название сертификата на товар (только для авторизованных пользователей)
* Краткое описание сертификата на товар (только для авторизованных пользователей)

Пользователь вводит запрос в строку поиска по сайту.

Строка поиска позволяет найти любые товары и материалы сайта по ключевым словам.

При вводе 3х символов в строку поиска подключается «умный поиск», который предлагает варианты результатов поиска с делением по разделам сайта: новости, каталог, видеообзоры и ссылку на все результаты поиска.



При клике на ссылку «Все результаты» пользователь переходит на страницу со всеми результатами поиска по релевантности.

# Английская версия сайта

На сайте реализуются следующие страницы на английском языке:

* Главная страница
* Страница «About us»
* Страница Contacts

Структура главной страницы:

* Шапка сайта
  + Логотип
  + Контактный телефон.
  + Ссылка переключения языка (рус/англ)
  + Основное меню сайта
    - About us
    - Contacts
* Основная контентная область
  + слайдер с баннерами о компании. Прокручивается с заданной периодичностью.
    - Картинка
    - Текст поверх картинки (в виде 1 предложения)
  + Включаемая область с описанием компании и кнопкой «More» (ссылка на раздел «About us»)
  + Яндекс-карта России с отмеченным на ней адресом офиса.
* Подвал сайта
  + меню сайта
  + контактный телефон
  + адрес офиса
  + копирайт
  + ссылка на Политику конфиденциальности
  + ссылка на разработчика «Developed by: «Machaon» (со ссылкой на www.machaon.ru)

Разделы About us и Contacts идентичны русской версии, только с измененными шапкой и подвалом.

# Опросы

Раздел доступен по прямой ссылке и только для авторизованных пользователей.

В меню не фигурирует.

Опросы создаются на базе модуля «Опросы» Битрикса.

Создает и модерирует опросы менеджер по маркетингу из административного раздела сайта.

# Поисковая оптимизация и продвижение сайта

Для поисковой оптимизации и продвижения сайта используется стандартный модуль 1С:Битрикс: SEO-модуль - <http://www.1c-bitrix.ru/products/cms/features/seo.php>.

Кроме этого:

1. Необходимо создать на сайте файл robots.txt. В нем прописать запрет индексации служебных страниц сайта, страниц-дубликатов контента, малоинформативных и пустых страниц, а также прописать директивы Host и Sitemap.
2. Необходимо настроить 301-й редирект с версии сайта без «/» на версию с «/»;
3. Необходимо настроить 301-й редирект с версии сайта без www на версию с www;
4. Необходимо прописать для всех внешних ссылок на сайте атрибут rel=”nofollow”.
5. Необходимо реализовать страницу обработки 404-й ошибки на сайте.

Текст для страницы:

*Страница не найдена (404 NotFound)*

*К сожалению, запрашиваемая Вами страница не найдена на сайте нашей компании.*

*Мы приносим свои извинения за доставленные неудобства.*

Ниже – ссылка в каталог товаров .

Title для страницы: 404 Страница не найдена

1. Необходимо настроить сервер на корректную отдачу даты последней модификации страниц сайта. (LastModified).
2. в копирайте – автоматическое обновление года
3. для всех статических страниц и элементов инфоблока на сайте должна быть возможность задавать Title, Description, Keywords
4. После переноса сайта на площадку заказчика сформировать файл Sitemap.
5. На страницах сайта не должен содержаться код JavaScript. Весь код JavaScript должен храниться в отдельном файле.
6. если в процессе модернизации сайта меняются адреса страниц, то необходимо прописать 301 редирект для данных страниц.

# Обновление системы управления сайтом

Модули и компоненты системы управления сайтом должны позволять их бесперебойное и бесконфликтное обновление при выходе новых версий CMS 1С:Битрикс.

# Резервное копирование

Резервное копирование и восстановление из резервной копии производится стандартными средствами системы управления сайтом 1С:Битрикс.

Механизм резервного копирования предоставляет следующие возможности:

* создание архивной версии файлов сайта (формат \*.tar.gz);
* включение или исключение из архива папки, содержащей ядро продукта;
* включение или исключение из архива публичной части;
* исключение из архива файлов, размер которых превышает некоторое заданное значение;
* создание дампа базы данных (формат \*.tar.gz);
* исключение из дампа таблиц статистики и поискового индекса.

Дополнительно резервное копирование может производиться путем соответствующей настройки хостинга.

# 