

УТВЕРЖДАЮ

Директор Департамента отраслевых решений
ЗАО «Самарский гипсовый комбинат»

Самойлович А.В.

« 10 »  20 10 г.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ на выполнение работ по разработке корпоративного сайта

1. ТРЕБОВАНИЯ К ДИЗАЙНУ

Дизайн страниц личного кабинета должен быть выполнен в соответствии с фирменным стилем компании и дизайном действующего сайта samaragips.ru.

Состав макетов личного кабинета партнера:

- Общая страница личного кабинета
- Страница персональных данных
- Список товаров с ценами
- Список партнерских заказов у СГК
- Детальная партнерского заказа
- Список розничных продаж/заказов
- Детализация розничного заказа
- Страница с новостями, акциями и маркетинговыми материалами
- Статистика продаж

Состав макетов личного кабинета оптово-розничного покупателя:

- Общая страница личного кабинета
- Страница персональных данных
- Список заказов
- Детализация заказа
- Карточка товара со списком партнерских цен
- Форма заказа с выбором поставщиков, доставки, оплаты

2. СТРУКТУРА РАЗДЕЛОВ И СТРАНИЦ

Личный кабинет партнера – общая страница

- Персональные данные
- Товары партнера
- Список заказов партнера
 - Детализация заказа
- Список розничных продаж/заказов
 - Детализация розничной продажи/заказа
- Список новостей, акций, маркетинговых материалов
- Страница со статистикой продаж

Личный кабинет оптово-розничного покупателя – общая страница

- Авторизация-регистрация
- Персональные данные
- Список заказов
 - Детализация заказа

3. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ

Функционал должен быть разработан с использованием PHP, HTML5, CSS3.

Система управления контентом (CMS) 1С-Битрикс, редакция Малый бизнес.

Верстка страниц сайта – кроссбраузерная, адаптивная, корректно отображающаяся в последних версиях популярных браузеров, на различных типах десктопных, планшетных и мобильных устройств, с шириной экрана от 320 пикселей и выше.

Все пользователи и партнеры должны храниться в базе данных сайта, в том числе данные обо всех заказах.

4. ТИПЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

- оптово-розничный покупатель (прямая продажа)
- партнер (дистрибьютор)

5. ТИПЫ ЗАКАЗОВ

- оптово-розничный заказ (заказ продукции розничным покупателем у партнера или у СГК)
- партнерский заказ (оптовый заказ продукции партнером у СГК)

СГК в 1С получает только те заказы, по которым продукция заказана напрямую у СГК.

Все остальные розничные заказы формируются покупателями и обрабатываются партнерами самостоятельно. Учет и движение по статусам строго внутри сайта. Без выгрузки в 1С.

6. ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЧНОСТИ КАБИНЕТА У ОПТОВО-РОЗНИЧНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

- просмотр и изменение персональных данных
- формирование и оформление заказа
- выбор службы доставки в заказе
- оплата заказа в платежной системе
- просмотр списка своих заказов и их статусов
- повтор любого своего заказа
- отмена любого активного заказа
- формирование, подгрузка, просмотр и скачивание первичных документов по заказам
- получение, просмотр бонусных сумм – бонусы начисляются по факту завершения каждого заказа (только по заказам у СГК)

7. ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА У ПАРТНЕРОВ

- просмотр и изменение персональных данных
- формирование списка товаров и розничных партнерских цен на продукцию СГК
- просмотр и управление статусами пользовательских заказов – партнерских продаж, они же розничные заказы
- формирование и оформление заказа продукции – партнерский заказ
- просмотр списка своих партнерских заказов и их статусов
- повтор любого своего партнерского заказа
- отмена любого активного партнерского заказа
- формирование, подгрузка, просмотр и скачивание первичных документов по партнерским и оптово-розничным заказам
- получение, просмотр бонусных сумм – бонусы начисляются по факту завершения каждого партнерского заказа
- просмотр статистики по розничным и партнерским заказам за период, суммы закупок/продаж, суммарные объемы по статусам заказов и т.д.
- просмотр акций и новостей по своему направлению и региону
- просмотр и скачивание маркетинговых материалов

8. БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

8.1. Регистрация пользователя

При прямой регистрации – выбор типа пользователя: физлицо или юрлицо.

Далее у физлица запрос ФИО, почты, телефона и пароля.

У юрлица запрос ФИО контактного лица, почты, телефона, наименование и ИНН организации и пароля.

По окончании регистрации на указанную почту высылается письмо с регистрационными данными.

Регистрация партнера производится только вручную менеджером СГК – уведомление о регистрации с доступами высылается партнеру автоматически.

Для партнеров дополнительное письмо с пошаговой инструкцией, что делать дальше в рамках личного кабинета.

При первом же заказе у СГК данные пользователя выгружаются в 1С в качестве контрагента.

При повторном заказе данные контрагента «склеиваются» с предыдущими данными и заказами – на сайте и в 1С (у физлиц по номеру телефона и ФИО, у юрлиц – по ИНН).

8.2. Оформление заказа новым/неавторизованным пользователем

На сайте пользователь выбирает нужный ему товар, формирует список продукции в заказе.

На основе геолокации (или по выбранному региону/городу) – в каждом товаре помимо цены производителя отображается список партнерских цен – от каждого партнера в указанном регионе.

Товар добавляется в заказ только после выбора конкретной цены – от производителя или партнерской.

На момент оформления заказа – сформирован список товаров и список партнеров, у которых данные товары будут заказаны.

После оформления заказа:

- пользователь автоматически регистрируется в качестве розничного покупателя (если ранее не был зарегистрирован)
 - новый заказ появляется в списке заказов в личном кабинете
 - в заказе формируются первичные документы – счета на оплату по каждому выбранному партнеру-поставщику, возможно просмотреть и скачать
 - у выбранных партнеров в личных кабинетах появляется оформленный заказ (с уведомлением на почту партнера)
 - если продукция была заказана в СГК – этот заказ при ближайшем обмене данными передается в 1С
- Далее при обработке заказа (в СГК или партнером) его статусы обновляются – погружаются из 1С (если продукция заказана в СГК) или меняются сразу после того, как их обновил партнер в своем личном кабинете.
- После успешного завершения заказа (оплаты и доставки) покупателю автоматически начисляется бонусная сумма.
- Статусы заказов: новый, товар зарезервирован, товар отгружен.

8.3. Оформление заказа розничным покупателем

Процесс оформления похож на предыдущий пункт, за исключением следующих моментов:

- регион покупателя известен заранее – подгружается с личного кабинета
- все персональные данные для заказа также подгружаются из личного кабинета
- при заказе в СГК пользователь может выбрать службу доставки и оплатить заказ в платежной системе

8.4. Оформление заказа партнером

Партнеру (авторизован на сайте в кабинете партнера) отображаются только цены СГК (цены производителя).

Партнер выбирает товары, формирует заказ и оформляет его.

Заказ добавляется партнеру в его личный кабинет в список партнерских заказов.

При оформлении заказа партнер может выбрать службу доставки.

Оплата заказа производится на основании выставленного счета.

Заказ при ближайшем обмене данными выгружается в 1С.

Далее при обработке заказа в СГК его статусы обновляются – подгружаются из 1С.

После успешного завершения заказа (оплаты и доставки) партнеру автоматически начисляется бонусная сумма.

8.5. Формирование цен партнером

В личном кабинете партнера доступен весь список продукции СГК – он может отметить ту продукцию, которую готов продавать, и указать свою розничную цену по каждой товарной позиции.

Партнерские цены хранятся только в рамках личного кабинета на сайте – в 1С не передаются и в обмене данными не участвуют.

8.6. Обработка розничных заказов партнером

При появлении нового розничного заказа партнер получает почтовое уведомление о нем.

Далее может ознакомиться с заказом в своем личном кабинете, оставить комментарий покупателю или связаться с ним, контактные данные открыты.

По мере обработки заказа и изменении его статуса – партнер самостоятельно меняет и актуализирует статусы в розничных заказах (т.е. в своих продажах). Сотрудники СГК в этом не участвуют.

8.7. Публикация акций, новостей, маркетинговых материалов

У новостей, акций и материалов добавляется привязка к направлению продукции и региону.

В зависимости от этих параметров – новость, акция или материал автоматически отображаются в личных кабинетах партнеров/покупателей того же региона и/или направления.

Возможно также сформировать и разослать дайджест по новостям по списку партнеров/покупателей.

8.8. Работа с рассылками

Вся пользовательская база может быть отсортирована по нескольким параметрам и периодам – далее по каждой группе возможно сформировать, составить и разослать одно или несколько писем.

Дизайн и контент писем произвольные на усмотрение менеджеров.

8.9. Обмен данными между сайтом и 1С

Обмен осуществляется в реальном времени в автоматическом режиме.

Со стороны 1С на сайт выгружаются обновления по товарам, остаткам и ценам, а также по статусам заказов. С сайта в 1С выгружаются данные об оформленных заказах и новых контрагентах.

9. НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ СО СТОРОНЫ МАРКЕТИНГА И ОТДЕЛА ПРОДАЖ

9.1. Сформировать список партнеров (с персональными данными) – далее будут добавлены/зарегистрированы на сайте, для каждого будет сформирован личный кабинет партнера и выслано приглашение.

9.2. Предоставить бланки первичных документов (счета на оплату) – далее будут добавлены и запрограммированы в личном кабинете.

9.3. Предоставить схему расчета бонусного вознаграждения.

10. НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ СО СТОРОНЫ 1С-НИКОВ

10.1. В 1С присвоить каждому товару, в том числе каждому SKU, уникальный артикул – по ним далее будет приведена в соответствие номенклатура на сайте и в 1С.

10.2. Подготовить 1С к интеграции с сайтом – к двустороннему обмену каталогом, заказами и контрагентами. Если установлен стандартный модуль для CommerceML2-обмена – этого достаточно.

11. НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ СО СТОРОНЫ ПАРТНЕРОВ

11.1. После получения приглашения – зайти в кабинет и уточнить список продукции и цен на нее.

11.2. Ежедневно актуализировать статусы по своим заказам.

11.3. Своевременно актуализировать данные по доступной продукции и ценам.

Предварительные вехи разработки:

№	Наименование работ
1 этап	Разработка и программирование функционала личного кабинета оптово-розничного покупателя.
2 этап	Расширение функционала карточки и списка товаров - вывод цен партнеров с возможностью купить товар в партнерской сети.
3 этап	Расширение функционала корзины и процесса оформления заказов.
4 этап	Интеграция 1С, платежных систем (оплата физлиц через Яндекс-кассу) и систем доставки (калькулятор и оформление доставки – не менее 3 транспортных компаний). Настройка и отладка двустороннего обмена заказами между сайтом и 1С.
5 этап	Реализация бонусной системы.
6 этап	Разработка и программирование функционала личного кабинета партнера, в том числе управление списком товаров, ценами и заказами.
7 этап	Реализация статусов заказов, системы уведомлений партнерам и заказчикам при изменении статусов. Настройка мобильной версии. Пуско-наладочные работы.

Составил:
Управляющий оперативным маркетингом

Овосени Е.М.