

# Функциональные требования

Установка, настройка и доработка интернет-магазина

## Функционал

### Реферальные ссылки

Должен быть создан иерархический справочник: «Партнёр – кампания – группа ссылок – уникальные ссылки», дочерние элементы которого наследуют свойства родителя.

Должна быть возможность генерировать уникальные ссылки для партнёров и вести их учёт, а также последующее отслеживание (сколько зашло, сколько зарегистрировалось, сколько оформило и оплатило заказ).

Ссылки генерируются партиями для каждого партнёра. Например: 1000 уникальных ссылок для партнёра 1.

Партии ссылок должны иметь срок действия, который может быть настроен в широких пределах с шагом в 1 сутки (от одних до 9999 суток)

Для каждой партии ссылок указывается возможность, которую они предоставляют.

Например: зарегистрировавшийся пользователь будет иметь определённую привилегированную категорию, которая позволит ему воспользоваться предложениями, недоступными для других пользователей.

### Конструктор промо-страниц для специальных предложений

Должна быть возможность создавать промо-страницы в административной панели (для пользователя, не являющегося ИТ-специалистом).

Каждое предложение является вариантом главной страницы и сохраняет его общую структуру.

Параметры предложений:

1. Партнёр, либо набор реферальных ссылок, при заходе по которой данное предложение будет отображаться.
2. Даты действия предложения
3. Указание основной и акционной цены. Акционных цен может быть несколько, для разных вариантов с различным количеством капсул (несколько опций). При выборе предложения отображается зачёркнутая основная цена и акционная цена.
4. Состав всплывающего окна с выбором капсул, подбор осуществляется из справочника номенклатуры
  - а. Возможность указать, для каких видов номенклатуры будет добавляться скидка или наценка к текущей акционной цене. При выборе данной номенклатуры также будет отображаться дополнительное уведомление в окне выбора.
5. Возможность установки различных вариантов фона на первом экране:
  - а. Одноцветную заливку
  - б. Градиент
  - в. Изображение
  - г. Видео
6. Добавление логотипа партнёра
7. Изменение цветов элементов страницы

## **Платёжный шлюз**

Должен быть подключен платёжный шлюз компании PayKeeper для обработки платежей по банковским картам, а также через системы Google Pay, Samsung Pay и Apple Pay.

## **Модуль доставки СДЭК**

Интегрируется готовый модуль СДЭКа для Битрикс.

Используется при расчёте сроков и стоимости доставки при оформлении заказа, а также при расчёте даты следующей доставки для подписки.

Доставка по Москве бесплатная. В случае доставки в другие города стоимость доставки добавляется к заказу в соответствии со значением, которое возвращает модуль на основе адреса доставки.

## **Привязка карт**

Для пользователя в личном кабинете должна быть возможность привязать одну или несколько банковских карт и выбрать текущую активную, с которой будут списываться средства. При привязке карт должна производиться её проверка банком путём списания и возврата 1 рубля.

## **Автоматические платежи**

При оформлении подписки, для пользователей, у которых привязана карта, средства автоматически списываются с карты в соответствии с графиком платежей, указанным для подписки.

## **Платежи в один клик**

При выборе дополнительных товаров, зарегистрированный пользователь с привязанной действующей картой может совершить покупку в один клик, без повторного ввода данных карты и дополнительных подтверждений (аналогично тому, как это реализовано на сайтах типа AliExpress, Ozon, WildBerries и т.п.)

## **Подписки**

Возможность создавать товары типа «подписки», у которых может быть настроен произвольный график платежей (а не только фиксированный). Например: первый платёж в размере 15 000 рублей в момент оформления подписки, далее пять платежей в размере 3 000 рублей каждый с интервалом списания в 2 месяца.

## **Специальные предложения в зависимости от типа клиента**

Если зарегистрированный клиент принадлежит к определённой категории (например: «сотрудник компании-партнёра А»), то для такого клиента доступны скидки на товары, а также специальные товары, недоступные другим категориям клиентов.

## **Личный кабинет b2b**

Если тип клиент зарегистрировался как юридическое лицо, то внешний вид личного кабинета изменяется на вариант для юр.лиц, как указано в макетах и дизайне.

## Расчёт и изменение дат доставки и оплаты для подписок

Клиент может изменить дату следующие доставки в личном кабинете.

Дату доставки можно изменить только в случае, если платёж за неё ещё не произведён.

При изменении на более раннюю дату, она не может быть ранее текущей даты + 1 сутки + время доставки. При выборе даты переноса, клиенту отображается календарь, в котором доступны для выбора только даты с учётом оставшихся у клиента дней заморозки подписки (переноса даты доставки), а также отображается количество доступных дней переноса вида “доступных дней переноса: 60”.

Если клиент уже зарегистрирован и имеет активную подписку, то при выборе капсул в каталоге ему должно отображаться уведомление с запросом об изменении даты ближайшей доставки. Запрос появляется на странице каталога и в корзине.

1. Если пользователь соглашается, то смещать дату ближайшей доставки и оплаты на 1 месяц вперёд. Пересчитать даты всех последующих оплат и подписок с учётом смещения. Такое смещение не уменьшает лимит дней заморозки, равный, изначально, 60 дням
2. Если клиент отказывается, оставлять параметры текущей подписки без изменения.

## Лимит переносов даты доставки

Клиент может изменить дату доставки суммарно на 60 дней позже, чем изначальная дата. Этот лимит обновляется каждые 12 месяцев. Это касается всех доставок в рамках одной подписки. Дата оплаты оплаты сдвигается в соответствии с новой датой доставки по формуле [дата доставки] - [время доставки] - 1 сутки.

Если клиент использовал весь лимит переносов, то ему в личном кабинете отображается сообщение на всех страницах: “К, сожалению, Вы уже использовали максимальное количество месяцев заморозки подписки. Вы можете отменить подписку, нажав кнопку «отменить подписку», но в этом случае, Вы теряете гарантию, бесплатный сервис на Вашу к/м, а также накопленные капсулы. Вы можете направить нам запрос на дополнительную заморозку (либо отмените подписку).” В конце сообщения появляется кнопка “Отправить запрос на дополнительную заморозку”, при нажатии на которую появляется всплывающее окно с полями:

1. Причина продления
2. На сколько продлить лимит переносов даты доставки (заморозка). Не более 60 дней.
3. Кнопка отправить

Если клиент не отправил запрос на продление подписки по истечении 60 дней лимита заморозки, то подписка отменяется.

При изменении даты доставки на более раннюю, лимит заморозки не изменяется.

Клиент может продлить лимит на 60 дней не более 2 раз подряд.

Сотрудники интернет-магазина (пользователи с соответствующими правами) сайта должны иметь возможность добавлять лимит клиенту из административной панели.

## Изменение параметров подписки

Клиент может изменить следующие параметры подписки:

1. Периодичность доставки: от 1 недели до 2 месяцев, кратно 1 недели
2. Количество капсул, с учётом упаковок

При изменении параметров доставки, стоимость каждого платежа пересчитывается соответственно.

Параметры применяются к ближайшей доставке, с учётом времени на доставку + 1 сутки.

## Контроль платежей и уведомления

При каждой неудачной попытке списать денежные средства с карты клиента:

1. Доставка отменяется
2. Подписка замораживается, начинается отсчёт 60 дней
3. Клиенту отправляется Email-уведомление
4. Клиенту отправляется СМС-уведомление
5. В личном кабинете появляется уведомление о том, что средства не получается списать и ссылка на страницу личного кабинета (раздел “Банковские карты”)
6. В личном кабинете в разделе информации о подписке, в графе “Дата следующей доставки” указывается “Действие подписки приостановлено до оплаты платежа”

Следующие попытки списания происходят каждые 24 часа в количестве 5 раз.

При обновлении данных привязанной карты, после её проверки, если есть неоплаченный платёж, происходит списание сразу же.

При успешном платеже доставка активируется, её дата пересчитывается по формуле [дата оплаты] + 1 сутки + [время доставки].

## Накопительная скидка и подарки

Все приобретённые капсулы учитываются в программе лояльности.

Должна быть возможность указать пороговые значения (количество товаров, общая стоимость) и то, какую скидку даёт достижение каждого порогового значения.

В личном кабинете в разделе “Подарки” отображается:

1. расчётное количество товаров, необходимых для получения следующего уровня скидки
2. расчётное количество капсул до подарка (отображается только после получения максимальной скидки)

Должна быть возможность указать параметры, при которых клиенту выдаётся подарок, а также вид подарка из справочника Номенклатура. Подарок автоматически добавляется к ближайшей по времени доставке.

## Специальные товары

Товары могут быть видны и доступны для заказа:

- Всем пользователям, зашедшим на сайт
- Только зарегистрированным пользователям
- Одной или нескольким категориям зарегистрированных пользователей

Товары могут быть видны всем, но доступны для заказа только после регистрации.

## Веб-аналитика

Должны быть установлены счётчики систем Яндекс.Метрика и Google Analytics

## Интеграции

### 1С:Комплексная автоматизация

Синхронизация:

1. Товаров
2. Цен

3. Контрагентов (только юридические лица)
4. Заказов и их статусов

## **Битрикс24**

Синхронизация:

1. Товаров
2. Цен
3. Контрагентов (только юридические лица)
4. Заказов и их статусов

## **Вёрстка**

Тип вёрстки – адаптивная. Для десктопов и мобильных устройств.

## **Верхнее меню**

Прикреплено к верхнему краю экрана, при прокручивании страницы вниз остаётся закреплённым.