

## ТЗ на переделку или создание нового сайт AZP.SU на Диафане

1. Все можно оставить как есть, если нет предложений по дизайну, кроме

<http://joxi.ru/E2peQX4heBJXAY>

2. Не решен самый главный вопрос, без возможности поиска и фильтрации товара сайт сам по себе бессмысленен.
3. Не решены все вопросы с выгрузкой заказа с сайта в 1с. и учетом заказов в 1с, работой раздела доставка
4. Не решены вопросы с ЛК и скидками, уровням покупателей

1. Какая продукция будет представляться на сайте?  
На сайте будут представлены автозапчасти следующих групп и категорий:  
1.1 Группа товаров ШДК (см. приложение Каталог)  
1.2 Группа товаров автозапчасти  
Деление данных групп по разделам и подразделам происходит согласно каталогу приложения  
1. Все автозапчасти характеризуются также свойствами принадлежности к марке автомобиля, модели автомобиля и производителю товара (не всегда идентично производителю автомобиля).  
Автозапчасти могут быть как б/у так и новые, все должно описываться в свойствах товара в карточке товара при вводе.  
2. Какие существуют группы продукции, ограничен ли их уровень вложенности?  
Все товары разбиты на группы товара, разделы и подразделы, а также обладают дополнительными признаками — свойствами согласно карточек товара.  
3. Какие характеристики имеются у этой продукции?  
Все характеристики товара определяются либо выбором из существующих позиций либо вводом новых позиций. Данное не распространяется на Товарную группу, Разделы каталога и Подразделы каталога, которые являются определенными и всегда выбираются из существующих, а также основных характеристик размерности и сезонности Шин, Дисков, Колес.. Марка авто, модель авто, производитель всегда могут добавляться по необходимости при отсутствии такового в базе сайта. То же самое относится к другим желтым полям свойств характеристик товара согласно карточек товара.  
На детальной странице обязательно находится 6-8 изображений товара, нужно указать, что имеется свойство «Дополнительные изображения товара» с фиксированным количеством, до 10 штук.

4. Будет ли несколько видов продукции?  
Под несколькими видами продукции подразумеваются те, которые кардинально различаются в своих характеристиках. Для нас это товарные группы — ШДК и Автозапчасти. Остальные виды и типы продукции можно смотреть по товарным карточкам.

На сайте предполагается два типа цен:  
- Розничная цена. Заносится контент-менеджером в рублях, отображается на сайте в рублях.  
Доступна для просмотра розничным и оптовым пользователям.

Разделы каталога на сайте созданы, но они созданы вручную. При Смене названия раздела каталога в 1С или при добавлении раздела в каталог 1С на сайт изменения не переходят.

<http://joxi.ru/GrqY5x4TwVbkrz>

Все свойства из карточек товара в 1С на сайте не отображаются. Должны отображаться все кроме одного поля — тип товара (см. ниже) (они для внутреннего пользования)

а должно было как изначально, и то неполностью

<http://joxi.ru/1A5ZVvPcvdYarE>  
<http://joxi.ru/VrwYZN4TbZlj2X>

<http://joxi.ru/LmGyvG1HvpMdAl>

<http://joxi.ru/12Mevlqhn35y2J>

Вопрос с группами и уровнями покупателей и скидками не решен.  
Регистрация покупателями в ЛК на

<p>Покупать по данной цене могут розничные пользователи.</p> <p>- Оптовая цена. Определяется как скидка от розничной цены для профессиональных покупателей, отображается на сайте в рублях. Доступна для просмотра и покупки только оптовым пользователям.</p> <p>НДС включен в цену для всех товаров, дополнительного включения не требуется. Цены от количества приобретаемого товара не зависят.</p> <p>В компании существуют следующие скидки на заказ:      При заказе от 30000 – 5%      При заказе от 55000 – 10%</p> <p>Кроме того, существуют 2 группы профессиональных покупателей, либо набравшие скидки по накопительной системе описанной ранее, либо получающие статус администратором сайта.</p> <p>Скидки не суммируются</p> <p>При покупке без регистрации действуют скидки выше на разовую покупку.</p> <p><b>Уровни покупателей</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розничный Покупатель (имеет скидки выше, которые сохраняются при регистрации в лк), т.е. Становятся накопительными, если розничный покупатель хорошо покупает, то по его обращению администратор может поменять его статус на Профессиональный покупатель или это происходит автоматически по достижении скидки 10% и с сохранением ее дальше на все покупки</li> <li>2. Профессиональный Покупатель — сервис, перекуп и тд (скидка назначается администратором после получения юридических документов о статусе), т.е. После регистрации в лк и получения нами документов, я захожу и назначаю ему скидку 15 или 20% допустим</li> <li>3. Представитель - возможно наш представитель в каком то регионе (скидка назначается администратором) после подписания договора о сотрудничестве я захожу и назначаю ему скидку 30% например</li> </ol>	<p>сайте не проходит.</p> <p>Решения по отличию юрлиц и физ лиц не сделаны.</p> <p>Автоматически почему то считается на любую покупку скидка 5%.</p>
<p>Каждое красное или желтое поле в карточке товара служит фильтром для отбора товара в каталог по признакам и свойствам товара. При этом отбирается не только отмеченный товара данного раздела — подраздела и и непомеченный в данном поле. При этом должен работать и умный фильтр и прозводить первичный отбор товара если запрос совпадает с текстом в описании товара в карточке товара.</p>	<p>Существуют и установлены фильтры только по производителю и марке машины, причем не везде. Других фильтров по модели авто, кузову, типу топлива и др. на сайте нет. Без них поиск товара невозможен.</p> <p><a href="http://joxi.ru/brRevGWhNMVYA1">http://joxi.ru/brRevGWhNMVYA1</a>  <a href="http://joxi.ru/L21WV4PsvLNJrX">http://joxi.ru/L21WV4PsvLNJrX</a></p>

Дополнительные замечания ниже.

## Выжимка ТЗ по сайту

1. Шаблон сайта является адаптивным и кроссбраузерным (видим структурировано и логично во всех браузерах на всех устройствах без искажения смысла и вида страниц) **не доделано, фотографии не открываются, не увеличиваются, видимо проблемы с просмотрщиком галерей.**

Не доделано, на телефонах и планшетах отсутствует последний раздел каталога, многие разделы работают некорректно или не открываются.

2. Товар б/у может быть куплен в комплекте или отдельно, если в комплекте то на него влияют общие характеристики комплекта. Товар описывается сам по себе, но к нему прилипают характеристики комплекта, например кузовные детали как правило идут в цвет комплекта, хотя и не всегда. (этап 2) — **Руслан сделал, оплачено отдельно**

Сделано в рамках настройки 1с сторонним программистом. На сайте не делалось

3. Товар б/у может быть куплен поштучно, тогда он описывается сам по себе. При этом он может идти как на одну модель или вид кузова, тип двигателя, так и на несколько. И не всегда это может быть известно изначально., поэтому необходима возможность корректировки карты товара с корректировкой во всех связанных позициях. (этап 1) — , **заказано - в работе**  
**1с-гула-супероблако в тени-многовариантность выбора**

Сделано в рамках отдельной доплаты со сторонней организацией. Надо установить на сайт, чтобы участвовало в поиске. Примерно это выглядит так (на примере другого сайта)

<http://joxi.ru/EA4KVjPiqDqv2b>

4. Новый товар каталогизируется в штуках, их может быть несколько, например фара хонда аккорд 8 ксенон — 6 шт, но при этом она может быть рестайл или дорестайл, черная или хром и все надо внести (в учетах это называется — модификации применительно к новому товару, но б/у — это признаки в карте товара). (1 этап) — **Руслан сделал, оплачено отдельно**

Сделано сторонним программистом в рамках 1с.

5. Товар б/у всегда идет в количестве 1 шт, либо с привязкой к комплекту, либо сам по себе (страховой, комиссионный, товар на реализации). Каждый товар б/у уникален и другого такого не будет. Их нельзя объединить количеством с одинаковыми характеристиками как новый коробочный товар. Каждое изделие характеризуется различным состоянием, дефектами, цветом и тд... то что мы описываем в поле Описание товара. (1 этап) — **Руслан сделал, оплачено отдельно**

Сделано в рамках 1с сторонним программистом

6. Принципиально для нас существуют два вида товара — ШДК (шины, диски, колеса) и автозапчасти. ШДК характеризуются стандартными общепринятыми параметрами размерности и нашими дополнительными характеристиками по карточке ШДК (1

этап). — Руслан сделал, оплачено отдельно

Сделано в рамках 1с сторонним программистом. Все характеристики на сайт не переходят и на сайте почему то не отображаются, хотя в 1с они есть.

7. В карте товара красные поля необходимы для ввода, так как именно по ним строятся основные каталоги, и по этим полям товары отбираются в основные каталоги. Без заполнения красных полей мы не можем заполнить карточку товара и ввести товар на сайт. (1 этап) — Руслан сделал, оплачено отдельно

Сделано в рамках 1с сторонним программистом

8. Все желтые поля участвуют в выборе дополнительно или зависимости от других параметров, они могут быть введены или могут отсутствовать, так как являются необходимыми для выбора и поиска по вторичным признакам. (1 этап) — Руслан сделал, оплачено отдельно

Сделано в рамках 1с сторонним программистом. В поиске на сайте дополнительные поля - характеристики товара не участвуют, так как их там просто нет, как нет и фильтров по ним, а должно

9. Если клиент хочет, то может при необходимости нажать довыбор товара из найденного по дополнительным полям характеристик товара. ( 1 этап) — на сайте не отображается и не работает ни один фильтр кроме производителя и марки авто

10. Отзывы о товаре и комментарии не нужны, у нас практически весь товар штучный, но если они вводятся и существуют то только через капчу. (1 этап) — вообще непонятно что есть, а чего нет. Зачем то есть какой то вопрос-ответ?

11. Сравнения нужны, чтобы например сравнивать два б/у бампера с одной модели по состоянию и виду. (1 этап) — сравнение появилось но работает криво, или не работает вообще, так как нет и в помине на сайте характеристик по которым сравнивать товар

12. Нужна покупка с регистрацией клиента и его личным кабинетом и покупка в 1 клик. (1 этап) — не могу зарегистрироваться, все время поле с тем, что пароль простой и ввести новый, но эта надпись не снимается

Клиенты не могут пройти регистрацию и зарегистрироваться в личном кабинете. Вообще. Уведомление о регистрации не приходят.

13. Личный кабинет и скидки нужны. Нужна накопительная система скидок для профессиональных покупателей. При нахождении на сайте в личном кабинете должна находиться информация о логине покупателя на его страницах нахождения.

Предполагается максимум 3 уровня покупателей. (2 этап) — Скидки установлены Русланом, связывайтесь с ним или хотя бы отвечайте ему как перенести на сайт

Появилась 1 скидка в 5% которая действует на любые покупки и все. А зачем она на любые

покупки???? Скидки с сайта и 1с вообще никак не вяжутся и не согласуются. Равно как и доставка. Все живет само по себе.

14. Должна быть опция отключения скидки по товару с текстом - «извините, на данный товар скидки не распространяются» (2 этап)

Не сделано

15. Шаблон Сайта красный и серый цвет с логотипом, все на белом фоне (1 этап) Почти

16. Просмотр товара списком с маленьким заглавным фото, или шахматкой 10-20 штук или все товары в нажатой ветке полностью. (форма представления выбранных товаров на странице). (1 этап) — фотографии грузятся с мельканием, видимо там проблемы с галереей

17. Кросселинг необходим — Вместе с этим покупают — наборы и комплекты (2 этап) в 1с нет должно реализовываться на сайте

Шаблон почти сделан. Но не до конца. <http://joxi.ru/vAWljvaiGV7erW>

<http://joxi.ru/1A5ZVvPcp4LZrE>

<http://joxi.ru/Dr83Vj5tdM3pA6>

18. Модули оплаты — сбербанк, альфа банк, электронные деньги, купивкредит Тинькофф (2 этап) — модулей нет

Установлена Яндекс касса.

19. Желательно наличие возможности двухэтапной оплаты после подтверждения наличия на сайте менеджером. Все должно происходить в автоматическом режиме. (2 этап) - потом, это оказывается встроенная опция и у Яндекса и у Платрона !!!!!!!!

Не понято исполнителем и соответственно не сделано! Хотя это ШТАТНАЯ ФУНКЦИЯ ЯНДЕКС КАССЫ

20. Нужен расчет доставки товара и расчет доставки товара транспортными компаниями, например ДЛ, ПЭК, КуТ и Почтой России. Для этого в карте товара вводятся первичные данные по размеру и весу. (2 этап) - потом

Отложено на потом, потому что 3 месяца тянулась резина с более важными работами.

21. Форма связи с карточки товара с сайта нужна , чтобы мы могли понять о чем и по какому товару вопрос. При этом обязательно должна быть указана почта покупателя, для того чтобы ответить на почту. Именно с карточки товара! (1 этап) — не сделано? HF<JNFTN

Работает не со всех карточек.

22. Таймер обратного отсчета акции и распродажи. (1 этап) — не сделано

Модель поставлен так <http://joxi.ru/5mdze5JcnvnnA1> , что на планшетах и телефонах отображается вертикальными строчками, хотя просил, чтобы три — четыре модуля стояло в акциях

<http://joxi.ru/DrlzjR4c59pb2P>

<http://joxi.ru/p27RVvQtvOy1m7>

23. Страница публичной оферты (договор купли продажи), перед совершением покупки покупатель должен поставить галочку с ознакомлен с ней и тем, что принимает условия договора оферты или купли продажи. Он должен нажать галочку перед тем, как оформить заказ и о своем согласии с публичной офертой. (1 этап) **надо перезагрузить оферту, так как при растяжке съехали в ней строки**  
Сделано, но не на всех устройствах работает.

24. Наложение водяного знака на фотографии на сайте (1 этап) **не сделано - просьба увеличить размер, или лучше прозрачное azp.su по диагонали через все фото. так будут продолжать коммуниздить наши фото.**  
Не доделано

25. Возможность резервирования товара для оплаты или на срок путешествия клиента к нам но не более 6-х часов. Это время товар должен висеть с биркой — «поставлен в резерв», после оплаты списываться и перестать быть видимым, или возвращаться при отказе клиента. (3 этап) - **позже**  
Не сделано

26. Товар в количестве 0 шт и проданный товар на сайте не отображается. (1 этап) **не сделано**  
Не сделано. На сайте вообще не отображается количество

27. Должна быть возможность возврата товара на сайт при отказе покупателя от его получения. (1 этап) — **не сделано**  
Не сделано

28. Любые действия по заказу товара и вводу текста должны сопровождаться заполнением капчи. (1 этап) **????**  
Сделано

29. Еще бы хотелось наличие аукционного модуля, чтобы в определенные дни выставлять какой товар на аукцион. Но участвовать в нем могут только зарегистрированные покупатели и внесшие определенный аванс до начала аукциона. (ЭТО МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ КАК ДОПОЛНЕНИЕ В ПОСЛЕДУЮЩЕМ). (3 этап) - **потом**  
Сложно для исполнителя

30. Хотелось бы наличие режима — товар отгружается после оплаты, который можно **включить** и соответственно должен быть контроль за оплатой, чтобы отгрузка не произошла без оплаты. (3 этап) - **???? - ни одна продажа бу товара не производится без оплаты 100 %, не сделано. Новый товар продается с помощью курьеров,, его можно продавать в 1 клик! Тип товара**

определяется по карточке товара, есть соответствующее поле в ней..

Не понято и не сделано

31. *Возможность подключения оценки поставщика. (3 этап) - потом СоколАвто*

**Многие вещи не проверлись, так как основные не доведены до какого то рабочего состояния.**