**Д О Г О В О Р.№733**

**на разработку мобильного приложения и доработку сайтов.**

**г. Алматы «21» Апреля 2023 г.**

**ТОО "MOVE BUSINESS GROUP" (под брендовым названием «A-LUX»), в лице директора Вострикова Ивана Сергеевича,** действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем “Исполнитель” с одной стороны и **Товарищество с ограниченной ответственностью «Дария-2012», в лице директора Скрипченской Марины Витальевны,** действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем "Заказчик", заключили настоящий договор (далее "Договор") о нижеследующем:

1. **ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя разработку мобильного приложения и доработку сайтов в соответствии с техническим заданием (**Приложение №1 к настоящему Договору**), которое является неотъемлемой частью настоящего Договора.

1. **СТОИМОСТЬ РАБОТ ПО ДОГОВОРУ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ**

2.1. Стоимость работ по настоящему договору составляет:

6 650 000 (Шесть миллионов шестьсот пятьдесят тысяч) тенге, плата производится в тенге.

2.2. Первый взнос составляет 20% от общей стоимости работ по настоящему договору:

1 330 000 (Один миллион триста тридцать тысяч) тенге.

2.3. Второй взнос составляет 20% от общей стоимости работ по настоящему договору:

1 330 000 (Один миллион триста тридцать тысяч) тенге.

2.4. Третий взнос составляет 20% от общей стоимости работ по настоящему договору:

1 330 000 (Один миллион триста тридцать тысяч) тенге.

2.5. Четвертый взнос составляет 20% от общей стоимости работ по настоящему договору:

1 330 000 (Один миллион триста тридцать тысяч) тенге.

2.6. Пятый взнос составляет 20% от общей стоимости работ по настоящему договору:

1 330 000 (Один миллион триста тридцать тысяч) тенге.

2.7 Первый взнос вносится Заказчиком, в течении 3 банковских дней со дня подписания настоящего договора.

2.8 Второй взнос вносится Заказчиком, в течении 3 банковских дней после подписания промежуточного акта подтверждающего утверждение дизайна всех страниц мобильного приложения.

2.9 Третий взнос вносится Заказчиком по окончанию работ по интеграции мобильного приложения с программами лояльности Bizz и Робот Икс, и после подписания промежуточного акта выполненных работ Сторонами.

2.10 Четвертый взнос вносится Заказчиком по окончанию работ по доработке сайтов и по интеграции

сайта dinashop.kz с программой лояльности, а также по интеграции мобильного приложения с сайтами

dionashop.kz, blisstay.kz и blizzko, и после подписания промежуточного акта выполненных работ.

2.11 Пятый взнос вносится Заказчиком по окончанию всех работ и после публикации приложения в Appstore и Google play и подписания акта сдачи-приемки выполненных работ Сторонами

**3. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН**

3.1. Исполнитель обязуется сдать Заказчику готовое мобильное приложение в течение 100 (ста) рабочих дней с момента подписания Заказчиком промежуточного акта выполненных работ по утверждению дизайна всех экранов мобильного приложения.

3.2. Исполнитель обязуется разработать мобильное приложение и согласовать структуру мобильного приложения не позднее, чем через 3 рабочих дня с момента получения первого взноса от Заказчика либо с момента получения корректировок от Заказчика на электронную почту Исполнителя [info@a-lux.kz](mailto:info@a-lux.kz).

3.3. Исполнитель обязуется предоставить Заказчику макет главного экрана мобильного приложения не позднее, чем через 5 рабочих дней с момента утверждения структуры мобильного приложения Заказчиком, а также с момент получения заполненного Заказчиком брифа на дизайн мобильного приложения либо с момента получения корректировок от Заказчика на электронную почту Исполнителя [info@a-lux.kz](mailto:info@a-lux.kz).

3.4. Исполнитель обязуется выполнять работы по разработке дизайна до полного утверждения Заказчиком.

3.5. Исполнитель обязуется предоставить Заказчику дополнительные макеты главного экрана мобильного приложения, если Заказчик не утвердил первый макет главного экрана мобильного приложения, но не более четырех дополнительных в общей сложности.

3.6. Материалы, необходимые для заполнения и оформления мобильного приложения предоставляются Заказчиком Исполнителю в течение 5 рабочих дней, с момента подписания договора. При просрочке предоставления материалов Заказчиком срок предоставления услуг продлевается соответственно времени просрочки.

3.7. Исполнитель оставляет за собой право не приступать к этапу верстки макетов дизайна, пока Заказчик не предоставит все материалы для контентного наполнения мобильного приложения.

3.8. Исполнитель обязуется выполнить работы по контентному наполнению мобильного приложения. Объем вносимой информации не должен превышать 30 (тридцати) страниц. Дополнительный объем по наполнению контентом рассчитывается отдельно.

3.9. Если во время исполнения проекта возникает необходимость внести какие-либо изменения в техническое задание (**Приложение №1 к настоящему Договору**) или другие изменения в условия Договора, то такие изменения оформляются письменным соглашением Сторон, соответственно срок разработки продлевается.

3.10. Все корректировки по макетам от Заказчика принимаются и направляются только в электронном и структурированном виде посредством e-mail на почту Исполнителя [info@a-lux.kz](mailto:info@a-lux.kz).Комментарии, которые были направлены с помощью сторонних средств связи не являются официальным документом, подтверждающим их наличие, в виду чего не принимаются и не учитываются Исполнителем.

3.11. Решение о соответствии технического задания исполнению проекта принимается совместно Заказчиком и Исполнителем.

3.12. Исполнитель обязан согласовать с Заказчиком необходимость использования охраняемых результатов интеллектуальной   деятельности, принадлежащих третьим лицам, и приобретение прав на их использование.

3.13. Исполнитель обязан своими силами и за свой счет устранять допущенные по его вине в выполненных работах недостатки, которые могут повлечь или повлекли отступления от параметров и требований, предусмотренных в техническом задании.

3.14. Исполнитель обязан незамедлительно информировать Заказчика об обнаруженной невозможности получить ожидаемые результаты или о нецелесообразности продолжения работы.

3.15. Датой сдачи проекта считается дата подписания Сторонами акта сдачи-приемки выполненных работ.

3.16. Счета Исполнителя оплачиваются Заказчиком в установленном порядке.

3.17. Если во время разработки дизайна возникает задержка со стороны Заказчика, то работы по созданию дизайна продлеваются равноценно сроку задержки.

3.18. Если во время разработки проекта возникают задержки со стороны Робот Икс или Bizz, то работы по приложению продлеваются равноценно сроку задержки.

3.19. Заказчик обязуется предоставить доступы для интеграции сайтов dionashop.kz, blisstay.kz и blizzko

с мобильным приложением до начала работ указанных в пункте 2.10 настоящего договора. Если во

время разработки проекта возникают задержки со стороны Заказчика, то работы по приложению

продлеваются сроку задержки.

**4. ПОРЯДОК И СРОКИ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ**

4.1. Порядок и сроки выполнения каждого этапа работ Исполнителем определяются настоящим Договором и Приложением №1 к текущему Договору.

4.2. Работы по настоящему Договору считаются полностью выполненными Исполнителем после подписания Сторонами Актов сдачи-приемки выполненных работ по каждому этапу.

4.3. Исполнитель приступает к выполнению работ по каждому этапу немедленно с момента получения от Заказчика предоплаты за соответствующий этап работ и всей необходимой информации от Заказчика.

4.4. Сроки, установленные в Договоре, начинают действовать с момента завершения каждого предыдущего этапа, и получения предоплаты от Заказчика за следующий этап разработки, за исключением первого этапа, который начинает действовать с момента заключения Договора и предоплаты Заказчиком за первый этап работ.

4.5. Подписанный акт выполненных работ по каждому этапу - является гарантом того, что стороны не имеют друг к другу каких-либо претензий, а Заказчик таким образом подтверждает факт надлежащего и качественного выполнения работ Исполнителем.

1. **ПОРЯДОК СДАЧИ И ПРИЕМКИ РАБОТ**

5.1. Сдача и приемка результатов работ производится поэтапно согласно пунктам 2.2, 2.3, 2.4,2.5,2.6,2.7, 2.8,2.9,2.10,2.11.

5.2. Не позднее 3 (трех) рабочих дней по окончанию срока этапа работ, в соответствии с Приложением № 1 к Договору, Исполнитель предоставляет (передает) Заказчику результаты работ за выполненный этап, 2 (два) экземпляра Акта сдачи-приемки выполненных работ (далее «Акт»), с приложением отчета о выполнении работ (этапа работ), в котором указывается содержание выполненных работ.

5.3. Подписанный Сторонами Акт является документальным подтверждением факта приемки Заказчиком результатов работ по соответствующему этапу выполнения работ.

5.4. Заказчик, не позднее 5 (пяти) рабочих дней после получения Акта, обязан подписать Акт и один экземпляр подписанного Акта возвратить Исполнителю, либо направить Исполнителю в письменном виде обоснованный отказ от подписания Акта.

5.5. В случае мотивированного отказа Заказчика от подписания Акта, Исполнитель обязуется за свой счет устранить все недостатки работ в рамках Приложения №1 к Договору, при этом срок устранения недостатков не должен влиять на срок выполнения работ соответствующего этапа, указанный в Приложении №1 к Договору. После исправления обнаруженных недостатков Исполнитель повторно предоставляет Заказчику Акт. Повторная приемка работ Заказчиком производится в порядке, предусмотренном в п.5.4 настоящего Договора.

5.6. При наличии недостатков в результатах выполненных работ (этапа работ) Стороны обязуются составить двухсторонний Акт с перечнем необходимых доработок.

5.7. В случае досрочного выполнения Исполнителем работ (этапа работ), Заказчик вправе досрочно принять и оплатить работы (этап работ).

**6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН, ГАРАНТИЙНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

6.1. Договор может быть изменен и дополнен по письменному соглашению Сторон. В связи с возникновением каких-либо дополнительных работ, не входящих в приложение №1, стороны обязуются оформлять и подписывать отдельные Приложения к настоящему Договору.

6.2. За неисполнение или ненадлежащее выполнение обязательств по настоящему Договору Исполнитель и Заказчик несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РК.

6.3. Исполнитель самостоятельно определяет количество своих работников и число рабочих мест, необходимых для выполнения работ по настоящему Договору без изменения стоимости производимых работ.

6.4. Исполнитель не несет ответственность за корректную работоспособность мобильного приложения и приложения, если Заказчик устанавливает дополнительное программное обеспечение на сервер, или вносит изменения в файлы мобильного приложения, влияющие на работоспособность мобильного приложения и приложения.

6.5. Все споры, возникающие по настоящему договору и вытекающие из него, стороны будут разрешать путём переговоров. При рассмотрении спора в судебном порядке, иск предъявляется по месту нахождения Исполнителя.

6.6. При одностороннем отказе Заказчика от выполняемых Исполнителем работ по Договору предоплата, указанная в п. 2.2. Договора, возврату не подлежит.

6.7. Исполнитель обязуется оказывать бесплатную техническую (гарантийную) поддержку мобильного приложения и сайта в течении 24 (двадцати четырех) месяцев со дня подписания сторонами акта выполненных работ по настоящему Договору. По истечению 24 (двадцати четырех) месяцев стоимость технической поддержки в дальнейшем составит 100 000 (сто тысяч) тенге в месяц. Техническая поддержка включает в себя: 10 часов работы одного специалиста в месяц. Если выделенные 10 (десять) часов в месяц не были полностью израсходованы, оставшееся время переносится на следующий месяц.

6.8. Исполнитель обязуется выплачивать Заказчику по 0.1 % от суммы договора за каждый просроченный день, пункт договора 3.1, но не более 25 % от суммы договора.

6.9. Заказчик обязуется выплачивать Исполнителю по 0.1 % от суммы договора за какую-либо задержку с его стороны, пункт договора 3.1, но не более 25 % от суммы договора.

6.10.Утвержденный Заказчиком шаблон изменениям не подлежит. Либо на его изменения заключается отдельный договор. Шаблоны утверждаются в свободной форме путем подписи бумажных копий шаблонов Заказчиком.

6.11 Если в течение 5 рабочих дней с момента официального уведомления доставленного в форме письма на почту заказчика, от заказчиков не поступает комментариев или правок, то работа Исполнителя считается выполненной.

6.12. После завершения всех работ согласно Договору, Исполнитель имеет право разместить ссылку у себя в портфолио вида: «мобильное приложение разработано в компании «A-LUX»

**7. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ**

7.1. Стороны не имеют права раскрывать или использовать, в каких бы то ни было целях любую информацию, полученную ими в рамках настоящего Договора (далее - Конфиденциальная Информация), кроме случаев, когда:

а) на это получено предварительное письменное согласие другой Стороны;

б) это может стать необходимым в соответствии с требованиями законодательства, действующих правил бухгалтерской отчетности или в связи с принятием соответствующего решения уполномоченных государственных органов.

7.2. Конфиденциальная Информация не включает в себя сведения:

а) являющиеся общедоступными ко времени их использования или разглашения.

7.3.Исполнитель несет юридическую ответственность за разглашение, передачу и использование материалов, переданных Заказчиком.

**8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.**

8.1.Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до полного выполнения Сторонами обязательств по настоящему Договору.

8.2.Любые изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь при условии, что они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями Сторон.

8.3.Все Приложения, изменения и дополнения к настоящему Договору составляют его неотъемлемую часть.

8.4.Передача своих прав по настоящему Договору одной Стороной допускается лишь с письменного согласия другой Стороны.

8.5.При изменении юридического адреса и/или банковских реквизитов Стороны обязаны в трехдневный срок уведомить об этом друг друга.

8.6.Признание какой-либо части Договора недействительной не влечет за собой недействительность Договора в целом.

8.7.Настоящий Договор составлен на русском языке в двух подлинных экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

**9. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:** | **Исполнитель:** |
| **ТОО «Дария-2012»**  РНН 620300349398  БИН 111240016563  АО « First Heartland Jysan Bank» г. Нур-Султан  ИИК KZ70998ВТВ0000108048  БИК TSESKZKA  Свидетельство о постановке на учёт по НДС  серии 62001 № 0016420от20.09.2012 г.  Юридический адрес:  РК, г. Астана, ул. Омарова, д. 64, кв. 3  Фактический адрес в г. Нур-Султан:  РК, г. Нур-Султан, ул.Омарова д. 64, кв. 3  8 7172 48 17 53, 8 7172 48 17 54  Бухгалтерия: 8 7172 30 32 95 | **ТОО "MOVE BUSINESS GROUP"**  Республика Казахстан, город Алматы,   Ул. Байзакова 194, уг.ул. Карасай Батыра,   6 этаж, офис 600   БИН: 180140035186   АО «Народный Банк Казахстана»   ИИК KZ286017131000025282   БИК:  HSBKKZKX   +7 (727) 317 16 98   +7 (705) 450 39 16 |
| **10. Подписи сторон:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:** | **Исполнитель:** |
| **ТОО «Дария-2012»** | **ТОО "MOVE BUSINESS GROUP"** |
| **Директор**  **Скрипченская М.В.**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **Директор**  **Востриков И.С.**  **­­­­­­­­­­­­­­­­­­­**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |

**ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 к ДОГОВОРУ №733**

**на разработку мобильного приложения и доработку сайтов.**

**г. Алматы «20» Апреля 2023 г.**

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

* 1. **Разработка мобильного приложения состоит из следующего списка этапов работ:**

1. Основные понятия

***Мобильное приложение*** – программное обеспечение, предназначенное для работы на смартфонах на платформе iOS и Android.

***Бэкенд*** — программно-аппаратная часть сервиса, которая работает на сервере.

***API*** - протокол обмена данными между сервером и приложением.

***Пользователь***: человек, интересующийся продукцией.

***Программа лояльности (ПЛ)*** - коалиционная программа лояльности bizz – это объединенная бонусная программа трех магазинов DIONA, blizzko и bliSStay.

1.1. Назначение разработки

Разработать мобильное приложение с программой лояльности bizz и с отдельными независимыми каталогами 3-х сетей (Diona, blizzko, blisstay).

1.2. Хранение информации в приложении

* При каждом подключении устройства к сети интернет, приложение отправляет запрос на сервер для актуализации данных. Обновление может происходить только при открытом приложении.
* Работа приложения в фоновом режиме не предусмотрена.
* Режим оффлайн-работы приложения не предусмотрен.

1.3. Язык реализации

Язык реализации: русский, казахский

1.4. Механизм работы приложения при отсутствии подключения к интернету

При попытке запуска приложения при отсутствии интернета пользователю выводится уведомление об отсутствии интернета “Интернет-соединение отсутствует”, пользователь не будет иметь доступа к основным функциям приложения до восстановления соединения с интернетом, но предусмотрено, что часть данных будет доступно без интернета при условии, что пользователь ранее залогинился, см. п. 2.3.1. далее.

1.5. Ориентация экрана, отображение на устройствах

Ориентация экрана портретная, при повороте устройства отображение не изменяется. Уникальный дизайн версии для планшетов не предусмотрен. При этом приложение корректно отображается на планшетах, масштабируя элементы интерфейса, согласно предусмотренным системой возможностям.

1.6. Работа с API

1.6.1. Технические принципы работы с API

Приложение обменивается информацией с сервером - поставщиком данных. На сервере хранится вся информация, отображаемая в приложении. Получая данную информацию с сервера, приложение отображает данные в виде, который согласно предусмотрен дизайном и версткой, при необходимости обновляя путем соответствующего запроса к серверу.

Синхронизация приложения с серверной частью происходит при каждом включении приложения (при условии наличии подключения к сети Интернет).

1.6.2. Схема обмена информацией

Приложение обращается к серверу через защищенный протокол https (при этом сервер имеет действующий SSL-сертификат). Данные запросов и ответов передаются в формате JSON.

2. Базовый функционал и разделы приложения

2.1. Splash-screen (экран загрузки), onboarding-экраны

При первом входе в приложение пользователь видит от 1 до 5 экранов, построенных по одному шаблону. Задача экранов “рассказать” об основном функционале и ключевых опциях/фишках мобильного приложения.

В число этих экранов могут быть включены экраны для запроса разрешений на доступ к сервисам на устройстве (например, геолокация).

Эти экраны отображаются один раз после установки (1й раз или удаления и установки повторной не имеет значения) и больше пользователь их не видит.

Splash-screen (экран загрузки) отображается каждый раз при запуске приложения перед открытием экрана. Экран содержит фон (может быть цветным) и лого / простую анимацию с лого по центру.

2.2. Доступ в приложение

При первом открытии приложения (после onboarding-экранов) отображается экран авторизации/регистрации (описание далее).

Если пользователь вошел в аккаунт, то он остается авторизованным, пока сам не выйдет из аккаунта.

Если пользователь перешел в приложение без аккаунта, то при последующих открытиях приложения, экран входа отображаться не будет, будет осуществляться переход к разделам.

Доступ в приложении доступен как авторизованным пользователям, так и анонимам (т.е. пользователям, кто не вошел в аккаунт или у кого его нет).

Анонимам доступен просмотр каталогов и общедоступных акций, контентных разделов с общей информацией, форма обратной связи. Остальные разделы недоступны или отображаются в специальном состоянии ограниченной функциональности, предусмотренном для такого сценария.

Пользователь “аноним” может авторизоваться / зарегистрироваться в любой момент на предусмотренных проектированием и дизайном экранах внутренних разделов (чаще всего это профиль, в процессе оформления заказа в корзине, на экране общего описания ПЛ).

2.2.1. Регистрация и вход в приложение

Регистрация в приложении доступна как пользователям, кто уже приобрел или получил карту лояльности bizz, так и “нулевым” пользователям, которых еще нет в базе ПЛ (=нет карты на их номер). Приложение подразумевает выдачу виртуальной новой карты для нового номера", если номер телефона не найден автоматический создается виртуальная карта. Если номер найден, поддятигаваются данные о балансе, истории покупок и т.д

**1 шаг - Ввод номера телефона.**

Элементы экрана:

* поле ввода номера,   
  В поле номера телефона настроена маска на +7 и ограничение на кол-во символов, которое можно ввести (больше 11 без учета “+” система ввести не дает). Кнопка запроса пароля неактивна, пока не введено корректное кол-во символов.
* Над кнопкой запроса пароля чекбокс или просто текст согласия на обработку персональных данных. *Нужно уже тут, т.к. пользователь предоставляет свой номер, который тоже является перс. данными.*
* кнопка перехода на ввод пароля,
* кнопка “войти без аккаунта” > переход сразу в приложение, но без аккаунта (в режиме “аноним”)

Если на этом экране сервер вернул ошибку, то пользователь остается на этом экране и ошибка выводится согласно дизайну.

**2 шаг - Ввод пароля + восстановление**

У пользователя на сервере есть 2 “флага”:

1. запрашивал ли пароль через приложение (нужно для логики высылания/невысылания пароля)
2. редактировал ли анкету через приложение (влияет на след. шаг “анкета”).

Когда пользователь переходит на экран ввода пароля, то в зависимости от найден/не найден в базе номер возможно различное поведение:

* не найден
* найден, но ранее не выдавался пароль для приложения - высылает смс с паролем,
* найден и ранее уже выдавался пароль - ничего автоматически не высылается, но может отображаться алерт с примерным текстом “Ранее пароль уже высылался вам в sms. Введите его, либо запросите новый”

Элементы экрана:

* поле ввода кода.
* кнопка “Выслать пароль еще раз” . По тапу запрашивается смс с новым паролем, эта кнопка доступна для всех типов пользователей (не только для тех, кто уже получал пароль ранее).  
  Кнопка активируется через 60 сек после перехода на экран.
* кнопка перехода на след. экран / в приложение (в зависимости от параметров пользователя).

Только после успешного ввода кода из смс для новых пользователей, которых ранее не было в базе, создается Виртуальная карта.

**3 шаг - Анкета**

* Анкета НЕ показывается пользователям, кто ранее уже редактировал Анкету через приложение. Т.е. такие пользователи перейдут сразу на главный экран в приложение.
* Для нового (пустого) пользователя отображается незаполненная анкета. Переход в приложение недоступен, пока пользователь не заполнит и не сохранит анкету со всеми обязательными полями.  
  В случае, если пользователь, свернул приложение на этом экране и вернулся в приложении позже, то открываться будет с этого экрана.
* Для пользователя, у которого уже есть данные в профиле, но ранее он не редактировал их через моб. приложения, анкета будет показана с подставленными данными из профиля в те поля, которые были заполнены.   
  Если все обязательные поля в анкете уже есть, то он может перейти без изменений в анкете в приложение, если какого-то обязательного поля не хватает, то логика как для нового (дальше не перейдет).  
  Дополнительно в таком случае на экране с анкетой отображается примерно такой текст “Проверьте, что ранее заполненные данные верны, дозаполните обязательные поля и можете переходить к Приложению”  
  После заполнения/редактирования полей и сохранения, эти данные обновляются и в Профиле (распределение данных из анкеты в профиль и в другие внутр. базы при необходимости на стороне сервера).
* Также на этом экране предусмотрена кнопка “Войти в приложение без аккаунта” (на случай, если пользователь запутался / передумал входить в аккаунт сейчас и чтобы не было тупикового сценария). По клику пользователь разлогинивается и переходит к приложению в режиме “Аноним”

Поля формы (обязательные отмечены “\*”).   
*Детализация по наличию правил валидации для каждого будет фиксироваться в основном ТЗ.*

* номер телефона. Выводится, но не редактируется.
* e-mail
* Имя\*  
  Текстовое поле.
* Фамилия.  
  Текстовое поле.
* Пол\*  
  Выбор из 2х значений.
* Дата рождения\*.  
  Выбор из календаря. Есть ограничение: нельзя ввести дату, которая сообщает о том, что пользователь, который регистрируется, младше 18 лет на момент регистрации.  
  *Примечание: С полем даты рождения потенциально могут быть сложности при прохождении модерации в аппсторе, нужны будут обоснования.*
* Город.  
  Выбор из списка (список приходит с сервера).

После успешного заполнения и сохранения анкеты пользователь переходит на главный экран приложения.

2.3. Главный экран

Точный список инфоблоков главного экрана будет определен на этапе проектирования.

Предварительный список:

* Карта лояльности с балансом и штрих-кодом, переходом к деталям по ПЛ (раздел 2.5. в текущем документе)
* Акции (выборка из всех каталогов)
* ОПРОСЫ
* Последние покупки (возможно, обсуждаемо)
* Быстрые переходы на ключевые разделы, которых не будет в основной нави

2.3.1 Главный экран при отсутствии подключения к интернету

Приложение не подразумевает наличие полновесного оффлайн-режима, но если пользователь залогинен в свой аккаунт и открывает приложения, когда нет интернета, то ему доступен один экран со след. информацией:

* штрих-код карты лояльности (с указанием номера, если будет перудсмотрено такое для онлайна)
* баланс баллов с указанием даты и времени синхронизации этих данных.

Остальные разделы в приложении недоступны. Навигация (таббар) отсутствует).

2.4. Профиль

В профиле пользователя доступны все основные действия, связанные с настройками данных пользователя и настройками внутри приложения.

К разделу не относятся данные и настройки по ПЛ.

2.4.1. Редактирование данных

Пользователю доступно редактировать все личные данные, указанные при регистрации, кроме

* даты рождения.

При смене номера телефона пользователь дополнительно подтверждает паролем новый номер и карта перепривязывается на номер 2.  
В случае, если на новом номере уже есть карта, то пароль не высылается, пользователь видит ошибку и что ему необходимо обратиться в контакт - центр.

- номер, привязанный к карте, можно изменить, требуется подтверждение нового номера через смс;

- возможно объединение карт, *но при этом мы меняем статусы старых карт на "Заблокировано" или "Уничтожено". в приложение будет отображаться только одна карта со статусом "Активна".*

При таком "объединении" карт, все баллы и история переводятся на одну активную карту. Эта опция

доступна только через контакт-центр, через приложение недоступно.

2.4.2. Настройка уведомлений

Пользователь может настроить, какие уведомления получать, а какие отключить.

Экран представляет из себя список категорий уведомлений с чекбоксами.

По умолчанию включены все.

Список категорий уведомлений согласовывается дополнительно.

2.5. Программа лояльности (РоботХ)

**Взаимодействия пользователей с ПЛ в части процесса получения карты итп.**

На данный момент карта лояльности оформляется только в офф-лайн магазинах Диона, Блисстай и Близзко. При этом одна карта действует на все 3 сети. Также можно накопить в одной сети и списать в другой.

Существует 2 способа приобретения/оформления карты:

1. приобретение пластиковой карты в магазинах. При регистрации карты на кассе открывается доступ только к заполнению номера телефона. При желании клиента можно подтвердить номер телефона или не подтверждать смс-кодом. Далее клиенты самостоятельно заходить на личный кабинет bizz.kz и доп заполняют анкету. При этом у нас ЕСТЬ ограничение: если номер телефона не подтвержден, то бонусы не списываются.
2. оформление виртуальной карты на кассах 3-х сетей. После ввода всех товаров кассир нажимает клавишу СОЗДАНИЕ ВИРТУАЛЬНОЙ КАРТЫ и заполняют анкету (обяз.поля: номер телефона и СМС-код), в анкете есть поля ИМЯ, ПОЛ, ДР, ТЕЛЕФОН и ввод смс-кода. После ввода смс-кода они нажимают на завершить и автоматически создается карта и вводится в чек. и с первой покупки бонусы начисляются.
3. Номер карты привязан к номеру телефона. Поэтому в основном в 90-95% случаев вводят карту в чек по номеру телефона. Если номер телефона не подтвержден, то клиент НЕ может списать бонусы, а может только накопить.
4. Номер телефона можно поменять через колл-центр или личный кабинет бизз.кз.
5. На 1 номер оформляется ТОЛЬКО 1 карта!
6. Можно объединить 2 и более карт.
7. Баланс и номер телефона/карты не связаны между собой.
8. Начисленные бонусы хранятся 12 мес после совершения покупки.
9. На все неакционные товары начисляются 2%, а на фокусные товары - 4% (также она неакционные). У каждой сети фокусные товары разные. На акционные товары бонусы НЕ начисляются.
10. В течение 7 дней (3 дня до, ДР, 3 дня после ДР) начисляются повышенный бонус ко Дню рождения ДР - 10%. При этом они начисляются на неакционные товары.
11. в офф-лайн магазинах бонусы списываются от 100 тенге. Если меньше процессинг ПЛ выдает сообщение, что карта доступна только к накоплению!При списывании бонусов требуется подтвердить номер телефона в том случае, если карта была введена по номеру телефона. А вводе номера карты, то подтверждении номера телефона НЕ требуется.
12. В личном кабинете бизз.кз у клиента НЕТ возможности создать/открыть новую виртуальную карту!

Информация на экране:

* баланс баллов текущий,
* карта (штрих-код),
* последняя запись в истории и переход ко всей истории (2.5.1)
* переход к общему описанию по ПЛ (контент как на лендинге: преимущества, условия, часто задаваемые вопросы). Будет реализовано отдельным экраном.

2.5.1. История начислений и списаний

Список списаний и начислений от последних к более старым.

По каждой операции отображается информация:

* сумма начисленных/списанных баллов,
* дата и время операции,
* магазин (название и адрес)
* сумма покупки.

2.5.2. Обмен накопленных баллов (магазин подарков за баллы)

В приложении может быть реализован условно “Магазин подарков за баллы”, где отображаются доступные подарки.  
Пример: Данный функционал будет применяться, например, в механике "обменяй свои накопленные баллы на подарок в Дионе". Условно, клиент накопил 1000 бонусов и у него есть возможность обменять баллы на подарок (зеркальце, зонт и т.п.).

2.6. Опросы

**Отображение опросов, сегментация**

- Опросы могут отображаться на главном экране и в разделе, предусмотренном для опросов. Настройка отображения на стороне сервера. Кол-во опросов в разделе опросов не ограничено – там выводятся все доступные для конкретного пользователя, на главном может быть ограничение, если это будет предусмотрено дизайном.

- У опроса могут быть доп. метки, кол-во меток и их значения согласуются на этапе разработки.

- Опрос может быть одноразовым, т.е. если пользователь прошел его, то опрос пропадает у него из доступных. Могут быть многоразовыми без ограничения, например, опрос-отзыв о качестве обслуживания в магазинах.

Настройки на стороне сервера также предусматривают сегментирования опросов по параметрам пользователей: все / те, кто что-то определенное купил / город итд итп.

**Состав опросов**

Опросы могут состоять из неограниченного кол-ва вопросов.

Все вопросы разбиваются на смысловые блоки (на сервере) - необязательное условие, может быть и 1 блок. Отображения по экранам по блокам или по вопросам или все вместе будет решаться на этапе проектирования при наличии примеров планируемых опросов.

Должны быть предусмотрены, как линейные опросы без зависимостей, так и сложные опросы с ветвлением (то есть при вводе того или иного ответа, в опросе может вытекать следующий вопрос. Допустим, вопрос “Вы довольны обслуживанием консультантов в магазине Диона хххх?” Если клиент ответит НЕТ, то выходит/вытекает новый вопрос “Что вам не понравилось?” и т.п. Если ответит «все ок», то возможно на данном этапе опрос закончится и т.п.)

Типы вопросов/ответов стандартные:

* выбор одного из множества (радиобаттон),
* выбор нескольких из множеств (чекбоксы),
* свободная форма (текстовое поле).

После прохождения любого опроса отображается всплывашка с текстом в зависимости от настроек опроса (без баллов/с баллами сразу/с баллами позже).

**Начисление баллов за опросы**

Опросы могут быть без начисления баллов и с начислением.

Для опросов с баллами за прохождение возможно 2 варианта начисления:

- сразу после прохождения автоматически,

- после проверки ответов модератором вручную (могут быть не начислены, т.к. опрос пройден неправильно / без соблюдения условий и т.д.).

**ДАЛЕЕ ВСЕ ТО ЖЕ САМОЕ, НО В ВИДЕ ПРОЦЕССА ОБСУЖДЕНИЙ И ПОМЕТОК КЛИЕНТА, СОХРАНЕНО ДЛЯ КЛИЕНТА (В ОЦЕНКУ И РАЗРАБОТКУ ИДЕТ ОПИСАНИЕ ТО, ЧТО ДАНО ВЫШЕ)**

* Доступные опросы отображаются на главном экране и/или в Профиле.

Доступные опросы отображаются на Главном экране.

1. При этом у некоторых пользователей может отражаться опросы на ГЭ, у нек-х НЕТ. Это может зависеть от сегмента товаров, допустим, мы хотим провести опрос по порошкам у тех, кто купил порошок определенного бренда за последние 90 дней, и данный опрос будет отображаться только для этих клиентов, другие клиенты не увидят данный опрос.   
   Настройки по выборке это сервер, мобилка скорее всего будет получать доступные опросы по id пользователя

.

1. При этом мы можем оповещать или НЕ оповещать клиента о том, что у него в приложении есть опрос для него.
2. Также очень важный аспект для нас - это аналитика или статистика после ответов пользователей. Тут требуется продумать так, чтобы все ответы были в виде графика или сводной таблице, чтоб менеджер не считал все эти цифры вручную, а просто выгрузил ответы в одном файле..
3. Также мы хотим организовать опросы для всех пользователей, допустим, 1 раз в мес или квартал. И чтоб данный опрос отображался для всех пользователей приложения. Тут также можно выделить цветом, если пользователь ранее не открывал и не участвовал в опросе. При этом есть возможность оповещать или не оповещать пушом.

* Одновременно могут быть доступно несколько опросов.
* Оповещение пользователя о том, что в приложении есть новый опрос и ск. баллов за него можно получить происходит посредством 1. пуша со ссылкой на опрос 2. алерта при входе в приложении при наличии нового опроса
* После прохождения такого опроса переход к нему становится недоступен, баллы начисляются сразу (или не сразу, а после проверки модератором, что пользователь опрос прошел, а не просто рандомного что-то везде проставил/написал) то есть у менеджера приложения есть возможность выбрать “проверка с модератором” и “без участия модератора”. Также у менеджера есть возможность начислять и не начислять баллы за опросы. То есть на некоторые опросы мы можем начислять бонусы, а на некоторые - нет.   
  Для моб. приложения это все по большому счету параметры опроса, логика на стороне сервера по настройке и пушей и начисления/неначисления баллов и сразу баллы или после апрува модератора.

Мы планируем провести такие опросы сегментировано, то есть отбираем участников/клиентов и отправляем только им данный опрос.. 1) Допустим, клиент после первой покупки перестал ходить в наши магазины (скажем, более 60 дней) и мы хотим опросить его и узнать причину. 2)клиент купил новинку от бренда Х и мы хотим опросить его о качестве товара.

3) запустить ежеквартальный опрос с просьбой оценить сервис магазина.  
2- доступность опроса. Какие-то одноразовые, а какие-то можно пройти, например, раз в месяц при выполнении заданных условий и т.д.

Опросы могут быть сложные, то есть при вводе того или иного ответа, в опросе может вытекать следующий вопрос. Допустим, вопрос “Вы довольны обслуживанием консультантов в магазине Диона хххх?” Если клиент ответит НЕТ, то выходит/вытекает новый вопрос “Что вам не понравилось?” и т.п. Если ответит она довольна обслуживанием магазина, то возможно на данном этапе опрос закончится или будут доп вопросы.

2.7. Сообщения (уведомления)

Раздел в приложении только для авторизованных пользователей.

В раздел дублируются все те же сообщения для пользователя, которые направляются в пуш-уведомления.

*Техническая пометка: уведомления не равно пуши, т.е. уведомления сервер формирует отдельно дополнительно к пушам, т.к. отправка пуша не всегда равно получения пуша (например, пользователь может запретить получение пушей, но уведомления у него все равно будут).*

Список отображается от более новых к более старым.

У уведомления есть статус прочитано / не прочитано, непрочитанные дополнительно визуально отмечаются.

Пользователь может удалять любые уведомления из списка.

Каждое уведомление может содержать:

* заголовок с эмодзи,
* текст с эмодзи,
* ссылка для перехода в раздел приложения (могут быть предусмотрены доп. сценарии после согласования списка всех типов пушей и уведомлений).  
  *Примечание: уведомлениях могут быть разные сценарии, не только про акции, все типы уведомлений и поведение для них будет согласовываться детально при написании ТЗ на этот блок. Т.к. какие-то будут переходом в соответствующий раздел приложения (акции, профиль, история начислений итп), какие-то может не будут требовать перехода и будет алерт или доп. экран (например, какая-то общая текстовая рассылка про режим работы магазинов в новогодние праздники), а какие-то может и на сайт будут вести (редкие кейсы, но все равно могут быть).*

2.8. Про push-уведомления

Пуш-уведомления глобально могут быть 2-х типов:

* автоматически (формируются и отправляются сервером автоматически после выполнения заданных условий, например, пуш о начислении баллов после покупки или пуш о том, что какой-то товар, к-й у пользователя в избранном, скоро закончится или наоборот в наличии, пуши по акциям итп).  
  Примеры от Заказчика:

1) пуш о написании отзыва после совершения интернет-заказа через х дней;

2) пуш об изменении статуса в интернет-заказе (ваш номер заказа, отрабатывается, формируется и доставляется и т.п.), возможно еще выбор удобной времени для доставки с нашими 3-4 вариантами (вопрос обсуждается) / *примечание: внутри самого пуша не может быть выбора времени доставки, это должен быть сценарий в каталоге в оформлении/редактировании заказа тогда такой*  
3)пуш о брошенных корзинах

4)пуш о начислении баллов после покупки

5)пуш о поздравлении именинника с ДР.Такие события настраиваются на стороне сервера по мере необходимости.

* “ручные”, т.е. которые отправляются разово на всех илм какую-то выбору по  
  Отправляются администратором системы по мере необходимости, например, о плановый тех. работах и т.д.

“ссылки”, про которые написано выше согласуется на этапе разработки между серверными и мобильными разработчиками.

При отправке push-уведомлений на стороне сервера дополнительно отправляется информация и кол-во пушей для отображения на иконке приложения бейджа с кол-вом непрочитанных сообщений.

Отображение на андройде зависит от оболочки системы и считается системой (может отображаться просто точка, может отображаться кол-во, возможно с 13 андройда что-то изменилось, это надо будет посмотреть отдельно уже в процессе).

2.9. Раздел Обратная связь

Проста форма обратной связи с возможность отправить текстовое сообщения и вложения.

Поля формы (набор полей всегда одинаковый независимо от выбранной темы)

* Тема. Выбор из списка. Список тем получаем с сервера.
* Имя, Фамилия, для авторизованного подтягивается из профиля
* Номер, для авторизованного подтягивается из профиля
* Поле для ввода текста
* Возможность прикрепить к обращению файл (максимальный размер, кол-во и форматы файлов согласуются дополнительно).

После отправки обращения форма обнуляется, пользователь видит алерт “Спасибо!” (текст алерта и механика, куда после отправки попадает пользователь, согласуется дополнительно).

Куда направляется обращение (на какую почту или в какую базу попадает) настраивается на стороне сервера в привязке к темам обращений.

2.10. Контакты

В разделе представлены все магазины трех сетей с возможностью выбрать отображение на карте или списком.

Пользователь может выбрать сеть магазинов, город.

Возможно предусмотреть доп. фильтры при наличии данных.

В разделе при просмотре картой используется геолокация и по умолчанию показывается участок карты, вмещающий ближайший к локации пользователя магазин с учетом примененных фильтров

.

Информация по магазину в списке/в поп-апе на карте:

* адрес,
* время работы,
* как добраться,

Магазины можно будет добавить в избранное.

Избранные магазины отображаются в разделе контакты, с разделом избранных товаров в каталогах не связаны.

2.11. Каталог

Главный экран раздела представляет собой “ворота”, где пользователь может выбрать каталог какой сети он будет смотреть.

Далее описание единое для всех трех каталогов, т.к. это 3 каталога с разными данными, но по одному шаблону. Возможны доп. настройки по цветам или лого каждого магазина (обсуждается дополнительно).

2.11.1. Главный экран Каталога/Интернет-магазина

Отображается список категорий товаров.

Акции этой сети, как общие, так и персональные (при наличии).

Переход к корзине (если она не пустая)

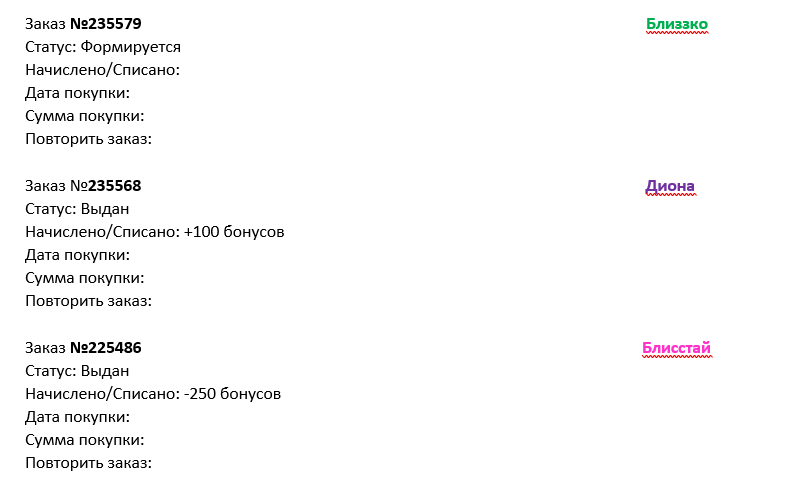
Дублируется информация о контактах и переход к карте.

Переход к избранному (для авторизованного)

Переход к истории покупок в аккаунте (это тут под вопросом, зависит от ответов выше по блоку истории в ПЛ и профиле)

Было бы удобно, добавить вкладку “История заказов интернет-покупок”- вкратце Мои заказы. При входе туда отражаются все мои заказы с номером, суммы и статусом заказа. и там же можно увидеть новый сформированный заказ, и при желании можно отменить заказ, при этом высвечивается окошко с перечню причин отмены заказа. Также причины отмены заказа где-то фиксируются/передаются, чтоб могли анализировать их по графику или статистике.

Можно организовать историю МОИХ ЗАКАЗОВ на все 3 сети. Там отражается история покупок только интернет-заказов 3-х сетей, допустим, как на скриншоте (при этом пункты могут быть разные, это просто пример)



2.11.2. Экран категории, подкатегории каталога

Путь от экрана категории до конечной подкатегории и соответственно вид экрана категорий согласуется на этапе проектирования, т.к. возможны разные варианты. При наличии пожеланий указывайте сразу.

При выборе просмотра товаров в категории или подкатегории пользователь видит:

* навигационную панель по каталогу (это может быть просто кнопка назад к категории, может быть что-то более сложное, но обычно не требуется),
* блок сортировки (описан далее)
* блок фильтров (описан далее)
* Список аносов карточек товаров выбранной категории/подкатегории с учетом сортировки и фильтра.
* возможно блок акций, если есть акции, в которых участвуют товары данной категории (на экране категории в каталоге можно дублировать акции, если раздел попадает в условия акции. Например, на все шампуни до 20 декабря скидка 20% и пользователь видит эту акцию на экране этой категории, помимо того, что цена отображается со скидкой)

**2.11.2.1 Фильтр и сортировка**

**Сортировка**

Типы сортировки

* по популярности (убыв/возрастание)
* по цене (убыв/возрастание)
* по размеру скидки (от большего к меньшему);
* Хит продаж (чтоб вначале запуска ПЛ у нас была возможность вручную добавить товары под этим фильтром);
* Новинки

Сортировка делает запросом на сервер.

Порядок “по умолчанию” как прислал сервер или с какой-то предустановленной сортировкой.

**Фильтр**

Фильтр открывается отдельным экраном.

Набор фильтров получаем с сервера, т.к. для разных категорий/подкатегорий он может быть разным.

Полный список возможных фильтров с их типами:...

* диапазон значение (например, цены)
* множественный выбор,
* единичный выбор

*Подзависимых фильтров нет (т.е. нет параметров, которые появляются после выбора в значений в другом параметре или выбор в параметрах становится ограниченным после выбора в каком-то другом)*

Механика работа фильтров аналогично сайту.

После применения фильтра пользователь возвращается на экран списка товаров со списком релевантным запросам фильтров.

**2.11.2.2. Поиск по каталогу**

Поисковый запрос осуществляется через запрос на сервер.

При реализации апи для умного поиска с подсказками на сервере возможна реализация такого поиска в приложении.

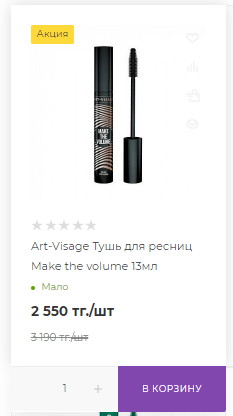
На стороне моб. приложения будет несколько состояний поиска: отображение подсказок, экран результатов.

Поисковая выдача состоит из анонсов найденных товаров, а также категорий и подкатегорий товаров.

Список текстовых полей по которым происходит поиск согласуется с клиентом (должен совпадать с сайтом по возможности).

2.11.3. Карточка товара

*Сейчас тут перенесла инфоблоки, какие есть на сайте с краткими пометками о формате данных. Опций “хочу в подарок” и “нашли дешевле” в моб. приложении не будет предусмотрено (по крайней мере на 1м этапе)*

****

Данные на экране карточки товара

* фото. может быть несколько, предусмотреть фулскрин галерею с возможностью зума
* наименование товара
* цены (цена до, цена с учетом сикдки)
* добавление в избранное
* Артикул товара
* Бренд (подробнее 2.11.6)
* краткое описание, текст
* описание: текст + блок характеристики
* наличие
* отзывы;Отзывы оставляют только авторизованные пользователи, кто уже покупал этот товар. Отзывы проходят предварительную модерацию админом. Управление отзывами на стороне админ. панели / сервера.
* где купить, доставка, оплата - одинаковые для всех товаров вкладки с текстовым описанием.
* маркетинговые блоки: рекомендуем с этим товаром итп.  
  Содержание блока формирует сервер по id товара и id юзера (при наличии).

2.11.4. Корзина и оформление заказа

**Корзина**

Отображается

- список добавленных в корзину товаров + обязательные товары, которые добавляются автоматически (например, пакет). Обязательные товары удалить нельзя.

- общее итого с учетом скидки (при использованном купоне),

- поле для ввода купона/промокода.

- блок рекомендаций.

Каждый товар в корзине содержит след. элементы:

* фото,
* наименование,
* выбранное кол-во с возможность изменить / удалить,
* сумма за товар за выбранное кол-во.

**Оформление**

Оформление состоит из след. шагов  
*Шаг выбор физ.лицо или юр. лицо в приложении нет, оформление только от физ. лица.*

1 шаг - Выбор города доставки. Выбирается из списка подсказок при вводе.

2 шаг - Выбор способа доставки: курьером, самовывоз, курьером в др. города. Список доступных способов доставки зависит от 1 шага.

3 шаг - Выбор способа оплаты (онлайн или наличными). Список доступных способов оплаты зависит от 1,2 шагов.

4 шаг - оплата (если была выбрана онлайн-оплата). Оплата происходит через сервис epay (процесс интеграции с платежной системой обсуждается отдельно уже в процессе разработки).

5 шаг - экран “Спасибо за заказ” с краткой информацией о заказе.

**ДАЛЕЕ ВСЕ ТО ЖЕ САМОЕ, НО В ВИДЕ ПРОЦЕССА ОБСУЖДЕНИЙ И ПОМЕТОК КЛИЕНТА, СОХРАНЕНО ДЛЯ КЛИЕНТА (В ОЦЕНКУ И РАЗРАБОТКУ ИДЕТ ОПИСАНИЕ ТО, ЧТО ДАНО ВЫШЕ)**

1. На сайте интернет-покупку может оформить и авторизованный и НЕ авторизованный пользователь.
2. Пользователь заходит в Каталог и выбирает товары, в каталоге рассмотрено увеличение количества товаров, то есть может снизу товара указать 2 или 3 шт данного товара. Далее нажимает ДОБАВИТЬ В КОРЗИНУ и так он собирает товары.
3. Возможность отображения часто покупаемых товаров, допустим, внизу корзины выходят эти товары с заголовком ВАШИ ЛЮБИМЫЕ ТОВАРЫ и снизу выходят картинки этих товаров с ценами.
4. ВАЖНО: Если в корзине 2 или более товаров, то автоматически в корзину добавляется пакет Дионы со стоимостью 10 тг. Если 10 или более товаров, то добавляется 2-й пакет Дионы.
5. После нажатия на ПЕРЕЙТИ В КОРЗИНУ открывается новое окно со списком товаров, там можно удалить какие-то ненужные позиции.
6. Далее нажимаем на ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ. В открывшемся окне выбираем ФИЗ или ЮР Лицо. При выборе физ.лица для авторизованного клиента выходит анкета для ввода адреса доставки, телефона и имени, а также есть возможность оставить комментарий к заказу. При выборе ЮР лица, открывается окошко для ввода БИН, название организации, Контакты, Контактное лицо, адрес доставки и комментарий к заказу.
7. Также надо указать свой город. После физ и юр лиц есть строка для ввода ГОРОДА доставки.
8. В этом же окне есть способ доставки ( 1. курьером; 2. самовывоз; 3. курьером на другие города) и СПОСОБ оплаты (наличные и безналичные).

ВАЖНО: когда клиент оплачивает картой на сайте, то его деньги на время замораживаются, но не снимается с карты, у менеджера интернет-магазина есть возможность корректировать сумму покупки в случае, если отсутствует какой-то товар, например.

1. Далее при нажатии еще раз ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ, выходит смс “Номер вашего заказа ххххх и т.п. ”

2.11.5. Избранное

Опция доступна только авторизованным пользователям, при попытке добавить в избранное анонимом будет уведомление об авторизации.

Пользователь может добавить любой товар из каталога в избранное.

Избранное хранится в привязке к каталогу магазина, т.е. у пользователя раздел избранное отображается для каждого каталога

2.11.6. Страница товаров Бренда

Переход на страницу осуществляется с экрана карточки товара по клику на лого/бренд (или любой другой элемент интерфейса, который будет предназначен под эту опции в прото/макете).

Состав экрана:

* лого
* текстовый блок описания бренда
* список анонсов товаров,  
  вид анонса такой же, как в каталоге;  
  фильтров и категорий не предусмотрено.
* возможно предусмотреть какой-то переход на главную каталога итп, т.е. быстрый переход помимо возврата назад в карточку товара.

Экрана со списком всех брендов по аналогии с сайтом не предусмотерно.

2.12.1. Простые акции

Акции, как сейчас на сайтах в разделах <https://dionashop.kz/sale/> и <https://blisstay.kz/sale/>

Т.е., состоящие из полей:

* заголовок
* описание
* сроки проведения
* список товаров акции (отображается только в акции внутри каталога, в такой же акции в основном блоке кнопка-переход к полному тексту - возможно так и не понадобится делать, но будет зависеть от стр-ры данных).

2.12.2. Сложные акции

Сложные акции могут отображаться в разделе с простыми, их “сложность” в том, что существует доп. логика уже на этапе корзины, когда обнуляется/снижается цена или добавляется автоматически какой-то товар в подарок и т.п.

Ниже видение от клиента по разделу (совпадает с более кратким описанием по элементам выше для простых акций)

В блоке АКЦИИ будут все акции 3-х сетей, при этом указываются:

- название магазина (можно цветом или логом выделить);

- период акции;

- картинка (фото);

- заголовок (например, -30% на порошки);

- сверху всех акций отражаются магазины в следующем порядке:

**DIONA blizzko bliSStay ВСЕ**

и при нажатии на одну сеть в блоке АКЦИИ показывают все акции данной сети. а при нажатии на ВСЕ, выходят все акции 3-х сетей.

Также нам хотелось бы добавить одну опцию, описываю ее следующим образом:

(данный функционал уже реализован в приложении коалиционной программы МЕЛОМАН)

- при нажатии на одну из акций (например, -30% на порошки) приложение переводит на другое окошко с более подробной информацией (вкратце, открывается новое окошко со списком всех акционных товаров в нем) и также с возможностью просмотреть все товары, попавших в данную акцию. при этом все эти действия происходят в самом приложении.

- в загруженном списке товаров указываются цена, название и снизу отображается срок окончания акции (например, осталось еще 15 дней или др.).

- нажимая на один из товаров, открывается карточка товара с полным описанием/характеристикой и здесь же предусмотрено добавление данного товара в корзину. такой подход очень удобный для клиента, так как он видит акционный товар и сразу там же может добавляет его в корзину и оформляет заказ оперативно. То есть он не тратит времени на поиск товара в каталоге и экономит время на создание заказа.

**3. Доработка сайтов и Интеграция с сайтами по API состоит из следующего списка этапов работ:**

3.1. Интеграция сайта dionashop.kz с программой лояльности Робот Икс. (Сайт разработан на платформе 1C Битрикс)

3.1.1. Интеграция сайта с программой лояльности Робот Икс состоит из 2-х этапов:

* на первом этапе осуществляются все задачи, кроме списания бонусов;
* на втором этапе дорабатывается новый функционал - списание бонусов.

Также требуется доработать шаблон сайта для того, чтоб отражать сумму начисляемых бонусов за каждый товар. Эта сумма выделяется розовым цветом и всегда прописывается под товаром и со знаком плюс.

3. 2. Вход на сайт/Авторизация

Авторизация осуществляется по номеру телефона – ***требуется интеграция с смс-шлюзом***.

Логин – это **номер телефона**.

Пароль восстанавливается по номеру телефона, по е-mail удаляем.

При регистрации указываются следующие *обязательные* данные:

- имя

- телефон

- подтверждение номера телефона (***требуется интеграция с смс-шлюзом)***

- пароль

*необязательные* данные:

* е-mail.

\*\*визуализация остальных кнопок сохраняется (запомнить меня, регистрация, забыли пароль)

3.3. Подтягивание карты лояльности (КЛ) к личному кабинету.

После нажатия кнопки ВОЙТИ (в поле авторизации), сайт отправляет запрос Робот Икс на наличие карты лояльности.

Существует 2 варианта развития:

1. по регистранному номеру телефона Робот Икс нашел карту лояльности, при этом номер телефона может быть подтвержденный или неподтвержденный, и Робот Икс отправляет данные (бонусный счет, номер карты, дата рождения, история покупок) по карте лояльности сайту Дионы. И после этого открывается текущая вкладка сайта.
2. по регистранному номеру телефона Робот Икс не нашел карту лояльности, тогда Робот Икс отправляет инфо сайту Дионы о том, что по этому номеру телефона не найдена карта. Тогда сайт открывает текущую вкладку и автоматически на экране выводится вплывающее окошко с вопросом “**На номере +7хххххххх не найдена карта лояльности. Не хотите оформить виртуальную карту**?”

3.1. Внизу вопроса есть две кнопки для ответа: ДА или НЕТ

3.1.1 Если пользователь нажимает кнопку ДА, то открывается дополнительное окошко для создания виртуальной карты.

В новой окошке пользователю требуется заполнить свои данные. Обязательные поля: 1)имя, 2)дата рождения

\*\*\*карта лояльности всегда привязана к номеру телефона, который указан в момент авторизации.

3.1.1.1 После заполнения всех полей внизу будет кнопка ОФОРМИТЬ КАРТУ/ОК.

3.1.1.2 Как пользователь нажал кнопку ОФОРМИТЬ КАРТУ/ОК сайт отправляет данные Робот Иксу, а Робот Икс по полученным данным открывает виртуальную карту и передает номер карты сайту.

3.1.2 Если пользователь нажимает кнопку НЕТ, то пользователь продолжает текущее действие.

\*\*\*всплывающее окошко с впросом выходит также при повторных визитах на сайт.

4. Личный кабинет.

4.1. После фото пользователя (см. фото ) выходит имя пользователя – требуется доработать сайт.

4.2. Внизу фото пользователя выводится ***баланс бонусного счета***.

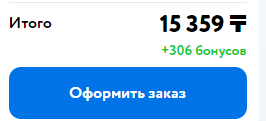
4.3. В личном кабинете появляется новая вкладка под названием “**Карта лояльности bizz**”. Вкладку **МОЙ СЧЕТ** можно заменить на “**Карта лояльности bizz**”.

При нажатии вкладки “**Карта лояльности bizz**” выходит номер карты, история покупок, баланс бонусного счета, краткая информация о программе лояльности.

5. Оформление заказа.

Перед оформлением заказа, в корзине под итоговой суммы появляется информация о сумме начисляемых бонусов, цвет заливки – розовый.

**Пример:**



6. Начисление бонусов.

6.1. Требуется добавить признак товарным скидкам (1+1=3, 1=2, -50% на второй и тп) для того, чтобы Робот Икс распознавал этих товаров как акционные товары.

6.2. Бонусы за покупки в интернет-магазине начисляются после того, как статус заказа поменяется на “**Выполнено**”

6.3. Если клиент изменил состав чека до доставки заказа, то сумма начисляемых бонусов корректируется менеджером интернет-магазина.

6.4. При начислении бонусов % начисления бонусов зависит от всех маркетинговых акциях, которые были зафиксированы в день заказа. Также учитывается повышенный бонус (10%) ко Дню рождения, которая длится в течение 7 дней: 3 дня до, 3 дня после и в день рождения.

7. Списание бонусов (2-й релиз).

7.1. Требуется ограничить списание бонусов по следующим категориям:

7.1.1. бонусы списываются от 100 тенге с бонусного счета

7.1.2. бонусы не списываются за покупку сертификата

7.1.3. бонусами нельзя воспользоваться для оплаты доставки заказа с интернет-магазина.

7.2. если клиент возвращает часть покупки или делает полный возврат после изменения статуса на “Выполнено”, то у менеджера интернет-магазина должна быть возможность возврата начисленных бонусов

\*\*на акционные товары бонусы не начисляются.

7.3. У авторизованного пользователя есть возможность списывать бонусы. Если клиент оплачивает на сайте, то бонусы списываются после оплаты за заказ. А если заказ забирается самовывозом, то бонусы НЕ списываются. При этом списанные бонусы переходят на ‘’отложенные”, те на бонусном счету замораживаются указанная сумма к списанию и после того, как статус заказа поменяется на ‘’Выполнено”, тогда эти бонусы переходят на списанные бонусы.

Также при списании бонусов обязательно подтверждается номер телефона. Без кода подтверждения бонусы НЕ списываются.

8. Начисление/начисление бонусов. (Когда клиент оформляет заказ без авторизации)

В корзине собраны товары и далее клиент нажимает на кнопку “Оформить заказ”. Тогда сайт Дионы автоматически выводит окно с напоминаем о карте лояльности “**Получайте до 4% бонусов! Для этого просто зарегистрируйтесь на сайте**! **Всё легко и просто!”** .

Если клиент не авторизовался на сайте Дионы, то бонусы не списываются и не начисляются.

**9. Административная панель**

9.1. Базовый функционал и разделы приложения

9.1.1. Splash-screen (экран загрузки), onboarding-экраны

У оператора по лояльности и менеджера по лояльности также должен быть доступ к

данному фукционалу.

Оnboarding-экраны- возможность добавлять и убирать доп инфу.

Splash-screen- менять экран, заменя фона согласно тематике.

9.2. Главный экран

Точный список инфоблоков главного экрана будет определен на этапе

проектирования.

Предварительный список:

● Карта лояльности с балансом и штрих-кодом, переходом к деталям по ПЛ

(раздел 2.5. в текущем документе)

● Акции (выборка из всех каталогов)

● ОПРОСЫ

● Последние покупки (возможно, обсуждаемо)

● Быстрые переходы на ключевые разделы, которых не будет в основной

навигации

Доступ также для оператора по лояльности и менеджера по лояльности для

редактирование, добавление, исключение, корректировке вышеуказанных блоков и их

содержимого.

9.3. Опросы

Отображение опросов, сегментация

Доступ также для оператора по лояльности и менеджера по лояльности для

коммуникации с пользователями, выводить анализ ответов для дальнейшего развития

итп.

9.4. Про push-уведомления

Доступ также для оператора по лояльности и менеджера по лояльности для отправки

пуш-уведомлении разных видов, триггерных, рекламных пуш-уведомлении и

сегментации пользователей для отправки пуш-уведомлении.

9.5. Раздел Обратная связь

Куда направляется обращение (на какую почту или в какую базу попадает)

настраивается на стороне сервера в привязке к темам обращений.

Пользователь переходит в раздел «обратная связь», выбирает тему коммуникации,

каждая тема будет связана с определенной почтой. При этом все обращения

дублируются на единую почту.

Должна быть возможность менять темы, добавлять/исключать темы, менять

привязанные почты тем

Доступ также для оператора по лояльности и менеджера по лояльности.

9.6. Контакты

В разделе представлены все магазины трех сетей с возможностью выбрать

отображение на карте или списком.

Должна быть возможность менять адреса магазинов и добавлять.

Контент-менеджер, ИМБ (интернет-магазин Блисстай), Близзко.

9.7. Каталог

Главный экран раздела представляет собой “ворота”, где пользователь может

выбрать каталог какой сети он будет смотреть.

Должна быть возможность менять карточки товара, картинки и описание.

Оператор по лояльности, оператор ИМ.

9.7.1. Главный экран Каталога/ Интернет-магазина

Содержит:

• Выбор сети: DIONA, blizzko, bliSStay

• Акции этой сети, как общие, так и персональные (при наличии).

• Отображается список категорий

• “История заказов интернет-покупок” отображается в МП там, где и офлайн покупки

вместе с кассовыми чеками

Оператор ИМ Диона, ИМ Блисстай, Близко.

9.7.2. Карточка товара

Возможность редактирование карточек.

Оператор по лояльности.

9.7.3. Корзина и оформление заказа

ИМ Диона, ИМ Блисстай, Близко

9.7.4. Избранное

Опция доступна только авторизованным пользователям, при попытке добавить в

избранное анонимом будет уведомление об авторизации.

Пользователь может добавить любой товар из каталога в избранное.

Оператор по лояльности, менеджер по лояльности.

9.8.1. Простые акции

Также мы хотим выделять акции/скидки которые предоставленные только для МП.

Подитожим, доступ ко всему функционалу будет у IT специалиста, который в

дальнейшем будет давать доступ к определенному функционалу для определенного

сотрудника.

C текстом технического задания ознакомлены и согласны.

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:** | **Исполнитель:** |
| **ТОО «Дария-2012»**  РНН 620300349398  БИН 111240016563  АО « First Heartland Jysan Bank» г. Нур-Султан  ИИК KZ70998ВТВ0000108048  БИК TSESKZKA  Свидетельство о постановке на учёт по НДС  серии 62001 № 0016420от20.09.2012 г.  Юридический адрес:  РК, г. Астана, ул. Омарова, д. 64, кв. 3  Фактический адрес в г. Нур-Султан:  РК, г. Нур-Султан, ул.Омарова д. 64, кв. 3  Контактные телефоны:  8 7172 48 17 53, 8 7172 48 17 54  Бухгалтерия: 8 7172 30 32 95 | **ТОО "MOVE BUSINESS GROUP"**  Республика Казахстан, город Алматы,   Ул. Байзакова 194, уг.ул. Карасай Батыра,   6 этаж, офис 600   БИН: 180140035186   АО «Народный Банк Казахстана»   ИИК KZ286017131000025282   БИК:  HSBKKZKX   +7 (727) 317 16 98   +7 (705) 450 39 16 |

|  |  |
| --- | --- |
| **10. Подписи сторон:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:** | **Исполнитель:** |
| **ТОО «Дария-2012»** | **ТОО "MOVE BUSINESS GROUP"** |
| **Директор**  **Скрипченская М.В.**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **Директор**  **Востриков И.С.**  **­­­­­­­­­­­­­­­­­­­**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |