ТЗ парфюмерного интернет-магазина Заметки

- Личный кабинет пользователя создаётся по номеру телефона и пароля. На странице личного кабинета отображаются поля номер телефона, электронная почта, адреса, история заказов.
- Главные цвета Белый и Черный, акцент делать на неоновым синим и неоновым розовым
- Оплата киви кошелёк и каспи банк. Нужно в каспи привязать рассрочку.
- Новинки считаются в течение месяца. Потом нужно чтобы иконка NEW автоматически убиралась.

1) Главная страница

- При нажатии город, выходит списком Алматы, Астана, Костанай, Казахстан, Россия.
- При нажатии на лого переход на главную страницу.
- Поиск по всем товарным позициям.
- Фавориты переход на страницу с понравившемся товарами.
- Нажимая на Личный кабинет переход на страницу личного кабинета.
- Каталог, акции, новинки, магазины это кнопки, где клиент переходит на другую страницу.
- Анимацию нужно будет сделать такого же плана как на видео (https://vm.tiktok.com/ZMFKAD9sf/). Добавьте немного неоного синего и розового для акцента.
- Раздел для него в неоновом синем и для неё в неоновым розовом. Анимация в таком же стиле как прошлая анимация.
- Раздел Новинки тоже с анимацией (подъем вверх). 4 карточки товара в одной строке.
- Раздел акции в картинки добавить немного неоного синего и розового. Виды акции можно скролить вправо.
- Хит продаж тоже с анимацией (подъем вверх). 4 карточки товара в одной строке.
- В самом внизу статичные контактные данные. Все надписи кнопки, по которым переходят на другие страницы.
- 2) Каталог
- Анимацию при скроллинге нужно как на видео (https://vm.tiktok.com/ZMFKDU1wa/) что парфюм переходит в подборку топовых карточек товаров. Вставьте HFC devils intrigue, Marc Antoine Ganymede и Baccarat rouge 540.
- Дальше без анимаций идёт каталог товаров. 4 карточки в одной строке. На странице по 20 карточек. Название, Цена, сердечко чтобы добавить в фавориты черного цвета. "NEW", "SALE" красного цвета.
- Фильтры.
 - О Цена от и до человек прописывает в квадратах
 - о Бренд списком написаны
 - 0 Объём флакон, отливант (галочку ставит какой именно нужен)
 - о Группа аромата список

- о Страна Бренда Список
- О Для кого для неё, для него
- 0 Акции галочку ставит нужно или нет
- 0 Новинки галочку ставит нужно или нет

3)Админ панель

- В админ панели есть два типа доступа. Админ (полный доступ), менеджер (видит новые заказы и меняет статус заказа на доставляются, видит список заказов в доставке видит историю заказов).
- Новые заказы
 - O Все новые заказы выходят списком. Отображается номер заказ, во сколько заказали, Адрес доставки, список что заказали. Чтобы переместить его в раздел доставляются нужно:
 - выбрать способ доставки (яндекс курьер по городу и СДЕК межгород)
 - В комментарии указать штрих код товара
 - Нажать на кнопку передать доставку (у администратора высвечивается какой менеджер передал в доставку)

• Доставляются

О Если способ доставки менеджер выбрал яндекс курьер, статус заказа автоматически меняется на выдан через 5 часов после заказа. Если способ доставки был СДЕК, статус автоматически меняется через 7 дней. Статус заказа может менять только администратор.

• История заказов

O Все заказы отображаются списком. Нужно добавить фильтр дат, когда заказали товар.

• Статистика

- 0 Продажи
 - В первом столбце списком идут города, во втором столбце общая сумма заказов по городам, в третьем столбце общая сумма всех заказов. Нужен фильтр по датам.
- Количество пользователей
 - В первой строке общее количество пользователей. Нужен фильтр по датам.

• Карточки Товаров

 При создании карточки товара нужно указывать: фото в разных объёмах, название, цены за разные объёмы, описание, страна бренда, группа аромата, для кого.

• Пользователи

О Администратор может добавлять новых пользователей по электронной почте и ставит уровень администратора либо менеджера. Пароль от личного кабинета приходит на электронную почту. Так же администратор может удалять пользователей.

• Рассылка пользователям

о Можно делать рассылку в виде текста и оно будет в оповещениях. В фильтре можно выбрать всех пользователей либо по городам.