Listes des fonctionnalités:

* **Gestion des profiles** 
  + **Création** : création des 2 types de profiles

**Choisir le type de profil (client ou vendeur)**

* + - Client (celui qui a besoin d’un espace de stockage) : \*Nom, \*prénom, \*numéro de téléphone, \*mail,\*mot de passe, \*type d’entreprise /insertion des produits à stocker; nom de l’entreprise
    - vendeur (celui qui mets en vente son espace de stockage) : , \*nom de l’entreprise, \*numéro de téléphone, \*mail,\*mot de passe, \* localisation , surfaces/ espaces disponibles, description activité, lien site web
  + **Modification** : modification selon les profiles ( nom, mot de passe, nom de l’entreprise, surface dispo, types de produit…)
  + **Suppression :** suppression de compte
  + **Authentification** :utilisation d’un nom d’utilisateur et d’un mot de passe ou e-mail + MDP.
  + **Mot de passe oublié** : Création et envoie d’un mot de passe temporaire en cas d’oubli.
* **Consultation des offres** : (Client )

Le client a accès aux offres disponibles ou dernièrement postées. Il voit une carte sommaire de l’offre (nom de l’entreprise, photo, surface, prix)

* **Recherche des offres en mode libre:** rechercher selon les mots clés, filtrer

Les filtres sont : catégorie d’entreprise, catégorie de produits, la localisation, la tranche prix, les surfaces, ancienneté de l’offre, notation de l’entreprise

* **Consulter les profils des entreprises:** visite virtuelle d’un entrepôt de stockage, ou d’une usine de production, vue du nombre d’étoile, (vue des commentaires par prestation ( si publique)) 🡪 utilisation des données du profil vendeur
* **Consultation des offres**:
  + **Consulter les offres à la suite d'une demande enchères inversées** :

**Données**: les critères lors du lancement des enchères : surface, prix, localisation, notation, certifications, etc.

**Résultats**: Classement des offres selon les critères spécifiées

* + Consulter les négociations en cours : avoir une vue sur les négociations en cours pour des offres

**Données :** le nombre de profils en cours de négociation, la dernière meilleure offre faite.

* + Consulter les vues profile : voir le nombre de visites sur sa page : (vendeur)

Détecter les clients qui ont consulté la page vendeur. Classer selon le secteur

* **Demande :**
  + **Lancer une demande sur le marché** : lancer une demande consultable par tous les vendeurs

**Données**: les critères de demande (spécifier la surface, la tranche de prix, le niveau d’exigence, notation, localisation)

Une proposition d’entreprises répondant le mieux critères de demande sont proposés au client pour entrer en négociation directe ou lancer une enchère avec ces derniers. Cette fonctionnalité est réservée aux clients premium.

* + **Lancer une demande à une ou plusieurs entreprises** : lancer une demande ciblée ( consultable par une ou des entreprises sélectionnées ou filtrées) ou à toute une catégorie d’entreprise.
    - Enchères fermées : inviter les 1 à **max** entreprises à rejoindre la salle d’enchères.
    - Enchères ouvertes : inviter toute la catégorie à rejoindre sans dépasser un **max1**

Pour accéder une enchère, une demande est envoyée au client pour accepter le vendeur dans l’enchère.

Une notification est envoyée aux vendeurs premium /standard à définir

Ne pas pouvoir revoir une enchère terminée si on n’y a pas pris part à un moment donné.

Les enchères une fois lancée, les vendeurs sont masqués les uns pour les autres. Seul le client voit réellement les entreprises qui participent.

Les enchères doivent être limitées dans le temps. Maximum 2j, que l’enchère reste ouverte. Si le client ne le solde pas, il le sera automatiquement clos. Cependant, une notification de rappel est envoyée 1h avant la fin au client.

* + **Accepter/refuser les demandes/ une négociation** : accepter l’offre, refuser l’offre, demander une entrer en négociation

Lors de la négociation, chacune des parties, peut refuser/décliner l’offre et reproposer autre sans quitter la négociation. Une fois une des partie quitte la négociation (ne plus négocier) la négociation est annulé et ne peux être relancé qu’au bout d’une durée **t.**

Si la négociation est concluante 🡪 Récapitulatif de la négociation,

* + Consulter les offres à la suite d’une demande
  + **Estimation de la demande sur le marché**
* **Gestion des offres :**
  + **Création d’une offre :** remplir les informations sur l’offre ( lieux, surface disponible, période, prix, négociable…).
  + **Modification d’une offre, :** modifie**r** les informations sur l’offre ( lieux, surface disponible, période, prix, négociable…).
  + **Suppression d’une offre**
* **Négociation :**
  + **Accepter /refuser la proposition** : accepter la proposition, ou demander des modifications.
  + **Modifier les critères de négociation:** choisir la liste des critères à modifier faire des contres propositions.
  + **Abandonner la négociation** : annuler et sortir de la négociation

Expliquer en détails le processus de fonctionnement des demandes, quels types de demandes peuvent être faites. vf

Une demande standard est gratuite pour le client, cependant une demande avec fonctionnalités premium est payante. Proposition d’un package de fonctionnalités utilisables pour le facturer.