Сайт на базе **WORDPRESS** с возможностью смены Темы сайта без ухудшения его работоспособности

1. Определения:

**Клиент** – пользователь, желающий оформить лизинг на транспорт, оборудование или недвижимость.  
(регистрируется по оформлению заявки при указании номера телефона; регистрируется в форме регистрации по номеру телефона и паролю, который сам устанавливает – поле ввода пароля не скрываем при вводе пароля, регистрационные данные отправляем сообщением на номер) – сообщение когда клиент подал заявку без регистрации – «Мы начали собирать предложения лизинговых компаний по вашей заявке и ссылку на просмотр заявки в кабинете КЛИЕНТА (можно редактировать в админке) Если агент/менеджер/поставщик разместил заявку от клиента сообщение клиенту - «В течение 30 минут все лизинговые компании дадут Вам предложения на лизинг «транспорта/оборудования/недвижимости» и ссылку на кабинет КЛИЕНТА в активную заявку по которой его зарегистрировали. (можно редактировать в админке) Менеджер/агент/поставщик, разместивший заявку получает письмо - «Мы начали собирать предложения лизинговых компаний по вашей заявке для ИНН и ссылку на свой кабинет в текущую заявку(можно редактировать в админке) - Клиент не авторизован и подал заявку - «Мы начали собирать предложения лизинговых компаний по вашей заявке и ссылку на просмотр заявки в кабинете КЛИЕНТА»(можно редактировать в админке). Клиент зарегистрировался через форму регистрации - «Спасибо за регистрацию, для завершения регистрации заполните форму заявки и сама форма заявки. + кнопка отправить.

**Менеджер** – менеджер лизинговой компании, который зарегистрирован на сайте и желает получать заявки на лизинг от Клиентов. (регистрируется по форме регистрации, указывает все параметры, по которым будет получать заявки, после регистрации требуется аккредитация менеджера) После регистрации отправляет сообщение о регистрации – «Спасибо за регистрацию, мы поможем больше и дороже продавать».(можно редактировать в админке)

**Поставщик** – менеджер автосалона, который продает транспорт, оборудование или недвижимость.  
регистрируется в форме регистрации по номеру телефона и/или mail и паролю, который сам устанавливает – поле ввода пароля не скрываем при вводе пароля и не требуем повторения ввода пароля. После регистрации отправляет сообщение о регистрации – «АНОНИМНО!!! Спасибо за регистрацию, мы поможем больше и дороже продавать и ссылка на личный кабинет»..(можно редактировать в админке)

**Администратор сайта** – 1 или несколько зарегистрированных пользователей, имеющих полный доступ ко всему функционалу сайта, который может исправлять ошибки пользователей.

**Агент** – любой гражданин, который знает о потребности организации или ИП в лизинге и готов передать эту потребность администрации сайта Лизинг.ОРГ регистрируется в форме регистрации по номеру телефона и/или mail и паролю, который сам устанавливает – поле ввода пароля не скрываем при вводе пароля и не требуем повторения ввода пароля. После регистрации отправляет сообщение о регистрации – «Спасибо за регистрацию, мы поможем больше и дороже продавать и ссылка на личный кабинет».(можно редактировать в админке)

**Сайт** – <https://Лизинг.ОРГ>

В проекте [доход-манеджера.рф](http://доход-манеджера.рф)

В проекта [доход-агента.рф](http://доход-агента.рф)

**E-mail админа** – [123-org@mail.ru](mailto:123@mail.ru)

*Цель сайта:* Обеспечение Клиентов, Агентов, Поставщиков (менеджеров автосалонов), Менеджеров лизинговых компаний удобной формой взаимодействия, нацеленной на сокращение сроков сделки по Лизингу, получению доп.дохода и экономии времени всеми участниками сделки.

1. Преимущества сервиса для сторон сделки.
2. Для клиента

* Облегчение работы Клиентов, рассматривающих покупку объекта (транспорт, оборудование, недвижимость) в лизинг путем ***оперативного получения*** *Коммерческих предложений от всех лизинговых компаний, которые могут профинансировать данную сделку*, сравнение полученных КП и оперативное принятие решения о выборе партнера – лизинговой компании.
* ***Экономия на затратах*** на лизинг при выборе партнера – лизинговой компании, путем конкурентного запроса сразу во все лизинговые компании, подходящие под запрос Клиента (сумма предмета лизинга, размер аванса, срок лизинга, наименьшая переплата, наименьший платеж по лизингу).
* ***Гарантия качества*** *- мы передаем* ***заявки только лучшим менеджерам*** лизинговых компаний, поэтому после успешной сделки попросим и Вас дать оценку всем участникам сделки. Худшие менеджеры и агенты перестают получать Заявки.
* ***Оперативность*** – в теч 15-30 минут клиенту будет прикреплен менеджер в каждой лизинговой компании, который предоставит график платежей от этой компании.
* ***Простота взаимодействия*** – требуется только отправка Заявки во все лизинговые и заполнить простую форму Заявки на Сайте или в мобильном приложении. Дальше клиенту придет уведомление о запуске процесса.
* 100% одобрение сделок.

1. Для лизинговой компании (менеджера лизинговой компании) - агента

* Получение большего количества заявок на лизинг, ***увеличение доли рынка*** в продажах услуг
* ***Получение дополнительного дохода - АВ*** за отправку заявки от клиента, с которым не удалось выйти на сделку
* ***Ликвидация конкурентов*** путем закрепления клиента в других лизинговых компаниях для предотвращения пересадки на др. лизинг и получения заведомо дорогих графиков от конкурентов.
* ***Оперативность*** – в теч 15-30 минут клиенту будет прикреплен менеджер в каждой лизинговой компании, который предоставит график платежей от этой компании.
* ***Полная анонимность менеджера***-агента при получении АВ и на всех этапах сделки с его клиентом Никто не видит данные агента, но агент видит все детали сделки
* ***Гарантия прозрачности сделки***, Вы видите все действия всех участников Вашей заявки на лизинг Клиента, другие лизинговые получают только ИНН и параметры требуемого графика КП, контакты Клиента становятся доступными только после выбора клиентом конкретной лизинговой компании.
* ***Простота взаимодействия*** – требуется только получить согласие клиента на отправку Заявки во все лизинговые и заполнить простую форму Заявки на Сайте или в мобильном приложении. Дальше клиенту придет уведомление о запуске процесса, а Вы будете сторонним наблюдателем каждого действия по Вашей заявке.
* **Возможность отправить сделку себе** – таким образом заработать агентское вознаграждение за клиента, которого нашел сам или ты не можешь работать с агентом или нужно скрыть реального агента (например менеджера автосалона АВИЛОН, РусБизнесАвто, БорисХофф и тд)
* **Получение дохода** от страхования КАСКО и ОСАГО, когда возможно самострахование лизингополучателя
* 100% одобрение сделок.

1. Для менеджера поставщика (автосалона) - агента

* Предложение ***лучших условий на лизинг*** его авто для Клиента, реклама его авто в каталоге нашего сайта.
* ***Оперативность*** – в теч. 15-30 минут клиенту будет прикреплен менеджер в каждой лизинговой компании, который предоставит график платежей от этой компании.
* ***Получение дополнительного дохода - АВ*** до 4% от стоимости предмета лизинга, даже если продали не твой предмет лизинга
* ***Полная анонимность менеджера****,* вывод агентских на любые реквизиты по предварительному согласованию. Никто из участников сделки не видит данные агента, но агент видит всё
* ***Надежность взаимодействия*** – полное снятие рисков пересадки клиента на др авто, т.к. лизинг получает только ИНН клиента и параметры для расчета, контакт клиент-лизинг отсутствует. Остается только риск, что клиент сам выберет другой автомобиль.
* ***Простота взаимодействия*** – требуется только получить согласие клиента на отправку Заявки во все лизинговые и заполнить простую форму Заявки на Сайте или в мобильном приложении. Дальше клиенту придет уведомление о запуске процесса, а Вы будете сторонним наблюдателем каждого действия по Вашей заявке.
* **Получение дохода** от страхования КАСКО и ОСАГО, когда возможно самострахование лизингополучателя
* 100% одобрение сделок.

1. Для агента

* ***Минимум действий*** для закрепления клиента во всех лизинговых компаниях, достаточно войти в личный кабинет и внести параметры лизинга и ИНН+контакты клиента.
* ***Гарантия безопасности сделки*** – лизинг не увидит контакт клиента до момента выбора клиентом лизинговой компании и выхода на сделку.
* ***100% гарантия выплаты АВ***  до 4% по отправленным заявкам в случае успешной сделки Клиент-Лизинг.
* ***Отсутствие требований к агентам***, аккредитации и тп. Вы уже аккредитованы во всех лизинговых компаниях на самых лучших условиях.
* ***Оперативность*** – в теч 15-30 минут клиенту будет прикреплен менеджер в каждой лизинговой компании, который предоставит график платежей от этой компании.
* ***Простота взаимодействия*** – требуется только получить согласие клиента на отправку Заявки во все лизинговые и заполнить простую форму Заявки на Сайте или в мобильном приложении. Дальше клиенту придет уведомление о запуске процесса, а Вы будете сторонним наблюдателем каждого действия по Вашей заявке.
* **Получение дохода** от страхования КАСКО и ОСАГО по сделкам с возможностью самострахования лизингополучателя
* 100% одобрение сделок.

1. Путь клиента.
2. Клиент заходит на любую страницу сайта, где содержится калькулятор лизинга. Калькулятор лизинга должен быть на каждой странице сайта, в том числе у каждой машины (товара), которую Мы предлагаем приобрести в лизинг или по переуступке (новые и б/у). Если он выберет любые параметры калькулятора, отличные от «по умолчанию» и/или введет свои данные – телефон, ИНН, то эти данные сохранятся за ним на всю жизнь либо, пока не будут изменены этим же клиентом. Данная функция не распространяется на авторизованных пользователей – агентов, менеджеров лизинга, поставщиков. При изменении настроек калькулятора на любой странице, у любого товара – мы сохраняем новые настройки взамен старых. На главной странице изменение параметров калькулятора лизинга всегда изменяет выдачу лизинговых компаний, представленных ниже под формой
3. Все кнопки отправки заявки на лизинг делятся на 2 типа – общие и частные.

* Общие кнопки автоматически отправляют заявку на просчет лизинга **во все** подходящие по запросу клиента лизинговые компании
* Частные кнопки отправляют заявки только в 1 лизинговую компанию, к которой привязана данная кнопка.

Общие кнопки где?

* на главной странице в общей форме заявки,
* на тех страницах, где так же располагается общая форма заявки на лизинг,
* у каждого товара в каталогах товаров новых и б/у авто (в б/у заявки не отправляем в те лизинговые, которые б/у не финансируют)

Частные кнопки где?

* на главной странице в блоке результатов оценки подходящих лизинговых компаний напротив каждой компании
* на страницах, посвященных этим лизинговым компаниям
* у каждого товара в каталогах товаров переуступки лизинга, т.к. по переуступке можем рассчитать только 1 лизинговую компанию, которую указал Продавец
* у каждого товара в каталогах товаров изъятых предметов лизинга, т.к. самый выгодный вариант будет именно в этой лизинговой компании, которой он принадлежит, с сайта которой его спарсили.

1. После нажатия на кнопку отправки заявки, мы предлагаем клиенту подтвердить данные для отправки:

Содержание заявки:

* ИНН – из формы калькулятора лизинга или просим указать клиента ИНН, если в калькуляторе этот параметр не был указан
* Телефон клиента – из формы калькулятора лизинга или просим указать клиента, если в калькуляторе этот параметр не был указан
* Стоимость предмета лизинга (если Заявка заполняется из Товара – автомобиль из каталога новых, б/у, переуступки и тд, то берем стоимость из карточки товара), иначе – из формы калькулятора лизинга
* Размер аванса – из формы калькулятора лизинга
* Срок лизинга – из формы калькулятора лизинга
* В комментарии подтягиваем марку и модель, код транспортного средства, которое клиент планирует приобрести (если Заявка заполняется из Товара – автомобиль из каталога новых, б/у, переуступки и тд, то берем стоимость из карточки товара)
* Если заявка отправляется агентом, авторизованным на сайте, то указываем в заявке «Агент: ФИО этого пользователя»
* Новый или б/у
* Будет использоваться в аренде или такси (Да/нет)
* Согласие с условиями работы сайта и обработки персональных данных.
* Кнопка ОТПРАВИТЬ ВСЕМ.

1. После подтверждения заявки клиентом:

* Клиент регистрируется на сайте как Клиент, где его логин – номер его телефона, а пароль отправляется СМС или WhatsApp на этот номер
* заявка отправляется в те лизинговые компании и тем менеджерам, которые подходят под параметры Заявки (п.12) Заявка для менеджера лизинга содержит все данные из заявки клиента, **кроме номера телефона Клиента.** *Если заявку отправил не клиент, а менеджер лизинговой компании, то в эту лизинговую компанию, в которой работает менеджер-агент Заявку менеджерам не отправляем!!!!!*
* статус заявки устанавливается на *«Сбор предложений»*

Все статусы заявки:

1. *Сбор предложений* (заявка создана клиентом и получена менеджерами лизинговых компаний)
2. *Рассмотрение предложений* (предложения всех лизинговых компаний загружены в систему)
3. *Сбор документов* (клиент выбрал лизинговую/вые компанию для подачи документов и нажал кнопку подачи документов) Администратор запрашивает у Менеджера лизинга соответствие документов требованиям
4. *Доработка документов (менеджер лизинга запрашивает дополнительные документы для одобрения сделки)*
5. *Одобрено* (менеджер или администратор, собравший документы ставит статус на следующий день после клиент получил одобрение по сделке в этой лизинговой компании)
6. *~~Отказ~~* ~~(менеджер или администратор, собравший документы ставит статус на следующий день после клиент получил одобрение по сделке в этой лизинговой компании)~~
7. *Выдано (Акт приема-передачи подписан менеджером лизинговой компании)*

*Админ может вернуть заявку на любой этап. Есть вероятность, что админу придется отредактировать содержание заявки и изменить текущий ее статус на любой другой. Менеджеры видят исправления, т.к. они выделены красным цветом*

*Все участники Заявки получают уведомления об изменении статуса Заявки*

Кабинет клиента содержит следующую информацию:

1. *ФИО*
2. *Телефон, указанный при регистрации,*
3. *вся информация по заявкам и их статус ~~за последние 84 мес.,~~ (данные об агенте, который завел его в базу* ***клиент видеть не должен!!!)***
4. *Контакты менеджеров, которые работают с клиентом в заявках*
5. *ИНН всех организаций и ИП, от которых клиент оставлял заявки*

*Предыдущие данные заполняются автоматически, дополнительные данные заполняются администратором сайта*

1. E-mail анкеты на одобрение лизинга
2. После обработки заявки менеджерами лизинговых компаний, клиент получает уведомление push и e-mail с предложением Согласовать одну или несколько лизинговых компаний для подачи документов.

* Push содержит ссылку на страницу, где в табличной форме представлены результаты расчетов лизинговых компаний, пример далее (Таблица 1)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название компании | Стоим-ть  ПЛ | Аванс ,руб | Ежемес.  платеж, руб. | Кол-во платежей | 1й платеж по графику , руб. | Выкупной платеж, руб. | Общая стоимость ДЛ с НДС, руб. | Выбрать |
| Газпромбанк автолизинг | 1 500 000 | 500 000 | 150 000 | 60 | 500 000 | 2 000 | 3 000 000 | ✔ |
| Каркаде лизинг | 1 500 000 | 450 000 | 151 000 | 58 | 450 000 | 1 500 | 3 100 000 |  |
| Европлан | 1 500 000 | 500 000 | 150 500 | 60 | 500 000 | 1 500 | 3 050 000 | ✔ |

* E-mail содержит ссылку на страницу, где в табличной форме представлены результаты расчетов лизинговых компаний, пример далее (Таблица 1)

Клиент выбирает строку, которая ему понравилась, можно выбрать одну или несколько, в зависимости от выбора строки ему выпадает список документов, которые требуются для одобрения сделки в этой лизинговой компании, список документов может дополняться, если клиент выбирает несколько лизинговых компаний, у которых разные требования с комплекту документов. После чего клиент нажимает кнопку



*Вид письма с запросом документов*

Тема: Запрос документов по Заявке на лизинг № …

Уважаемый,…. ….!  
Для одобрения сделки просим направить следующий пакет документов ответным письмом на почту **E-mail администратора** *(далее список документов условный)*

1. Паспорт генерального директора (все страницы)
2. Выписка с расчетного счета на 12 месяцев в формате excel
3. Устав
4. Приказ о назначении Генерального директора
5. ……

Данные документы просим отправить ответным письмом на почту **E-mail администратора**  
Спасибо!

1. В этот момент одновременно:

* Клиенту на почту приходит сообщение о запросе документов со списком этих документов, которое он может переслать бухгалтеру
* Клиенту на WhatsApp приходит сообщение со списком документов для одобрения сделки, которое он может переслать бухгалтеру.
* менеджеры выбранных клиентом лизинговых компаний получают уведомление о готовности клиента к подаче документов. Им предоставляется доступ к контактам клиента (телефон, mail и другие, а так же к пакету загруженных клиентом документов) **Администратор сайта** имеет полный доступ к кабинетам всех пользователей в любой момент времени, может загружать документы и менять данные заявок вручную и менять анкетные данные пользователей.
* Документы крепятся к Заявке, а не к Клиенту, но могут быть использованы в следующих заявках путем копирования или переноса в новую Заявку.
* Клиент может создавать неограниченное количество заявок в день

1. Работа агентов – менеджеры лизинговых, менеджеры поставщиков, агенты.
2. Менеджеры поставщиков имеют возможность: **Поставщик**

* Делать все доступы агента + размещать новые товары в каталогах новых и б/у автомобилей
* размещать Заявки клиентов – см. раздел III, отслеживать статус заявки, какие лизинговые выбраны, может загружать документы к своим заявкам, связываться с менеджером лизинга для уточнения ситуации по заявке, ***данные агента клиент в этой заявке видеть не должен***
* видеть размер агентского вознаграждения к выплате после того, как статус заявки будет изменен на *ВЫДАНО*
* *В личном кабинете дополнительно менеджер-агент укажет данные карты или р/с для вывода агентских вознаграждений*

1. Менеджеры лизинговых имеют возможность: **Менеджер**

* работать агентами будучи авторизованными под своей учетной записью – добавлять заявки клиентов, с которыми он по какой то причине не может работать сам, в соответствии с разделом III, *по каждой заявке регистрируем Клиента по указанным в Заявке данным, пароль направляем в СМС со ссылкой на сайт* отслеживать статус заявки, какие лизинговые выбраны, может загружать документы к своим заявкам, связываться с менеджером лизинга для уточнения ситуации по заявке, ***данные агента клиент в этой заявке видеть не должен***
* видеть размер агентского вознаграждения к выплате после того, как статус заявки будет изменен на *ВЫДАНО*
* размещать товары в каталоге – Переуступка лизинга
* *В личном кабинете дополнительно менеджер-агент укажет данные карты или р/с для вывода агентских вознаграждений*
* работать с Заявками клиентов и давать свои предложения по лизингу после АККРЕДИТАЦИИ – подтверждения, что менеджер может работать с агентом ООО «123» - раздел V
* **ВАЖНО !!!!** Если менеджер-агент отправляет заявку клиента, то в его лизинговую менеджерам заявку не отправляем!!!!!!
* Отправлять заявку ТОЛЬКО СЕБЕ

1. Агенты – посредники имеют возможность: **Агент**

* размещать Заявки клиентов – см. раздел III, *по каждой заявке регистрируем Клиента по указанным в Заявке данным, пароль направляем в СМС со ссылкой на сайт*, отслеживать статус заявки, какие лизинговые выбраны, может загружать документы к своим заявкам, связываться с менеджером лизинга для уточнения ситуации по заявке, ***данные агента клиент в этой заявке видеть не должен***
* видеть размер агентского вознаграждения к выплате после того, как статус заявки будет изменен на *ВЫДАНО*
* *В личном кабинете дополнительно агент укажет данные карты или р/с для вывода агентских вознаграждений*

1. Путь агента:

Для добавления заявки агентом он авторизуется под своей учетной записью и оформляет Заявку клиента в соответствии с разделом III. При этом при подтверждении заявки (п.4) он видит, что он Агент по заявке и подтверждает согласие на обработку персональных данных клиента.

Кабинет агента аналогичен с кабинетом Клиента, отличие лишь в указании реквизитов для вывода денежных средств – карты или р/с.

1. Параметры лизинговых компаний, под которые подбираем заявки (Анкета лизинговой компании)
2. Каждая лизинговая компания имеет свои ограничения по выдаче лизинга клиентам, среди них:

* Максимальная стоимость предмета лизинга, руб.
* Максимальный размер аванса, %
* Минимальный срок лизинга, мес.
* Максимальный срок лизинга, мес.
* Финансирование б/у предмета лизинга, да/нет – если НЕТ, заявки из каталога б/у транспорта не отправляем менеджерам этой лизинговой
* Финансирование Такси, Каршеринг, Прокат авто
* Лизинг оборудования, да/нет
* Лизинг мото, да/нет
* Лизинг недвижимости, да/нет
* Покупка предмета лизинга у физ.лица, да/нет – если нет, не отправляем менеджерам этой лизинговой запросы из каталога, где собственник транспорта – физ.лицо.
* Вид предмета лизинга (с ПТС, ПСМ – транспорт, Оборудование, Недвижимость)
* Выкуп чужого изъятого транспорта, да/нет – если НЕТ, не отправляем менеджерам этой лизинговой запросы на лизинг чужого изъятого транспорта
* Срок закрепления клиента за менеджером, дней – присылать уведомление менеджеру на e-mail о необходимости подтверждения активности день до даты истечения срока закрепления клиента.
* Переход клиента по истечению срока к другому менеджеру, да/нет – если ДА, передавать контакт другому менеджеру на закрепление клиента
* Какие регионы финансируются? ЦФО, СКФО, ДНР, ЛНР – если ИНН клиента начинается с цифр другого региона, не отправляем Заявку менеджерам данной лизинговой
* Список документов при условиях размера аванса, общей стоимости предмета лизинга, вида предмета лизинга (ЛА,ЛКТ,СТ,ОБ,НД) который в дальнейшем будет запрашиваться у Клиента по Заявке.

1. Менеджеры, регистрируемые на площадке прикрепляются с лизинговой компании, которую выбирают при регистрации.

Форма регистрации менеджера содержит следующие данные:

* ФИО
* Регион (Например ЦФО)
* город (Например Тула)
* Могу работать по всем регионам, Да/нет. – если НЕТ, менеджеру приходят запросы только из его региона (в данном случае этот менеджер получит запросы с ИНН клиента, начинающимся на 71 – Тула)
* **личный** номер телефона (+7…)
* e-mail **рабочий, принадлежащий лизинговой компании (Например** [**DavydovDi@GPBL.ru**](mailto:DavydovDi@GPBL.ru)**)**
* Лизинговая компания, от которой он будет присылать предложения по Заявкам. Если лизинговой компании нет в списке имеющихся – он может предложить свою. В личном кабинете менеджер может сменить лизинговую компанию и соответственно рабочий e-mail, отправив **шаблонный** запрос через личный кабинет на **E-mail администратора** , остальные данные он может сменить самостоятельно. Шаблонное письмо отправляется на **E-mail администратора** автоматически при попытке менеджером сменить e-mail или лизинговую компанию. Шаблонное письмо должно содержать старые данные – название лизинговой компании и e-mail и желаемые новые. После смены лизинговой компании и/или e-mail требуется повторная АККРЕДИТАЦИЯ менеджера.
* Пароль после регистрации отправляется на почту зарегистрированному пользователю, а на **E-mail администратора** приходит уведомление о регистрации пользователя со всеми его данными.
* **ВНИМАНИЕ !!!!!** Менеджер может начать работу с заявками только после того как подтвердит, что может выплачивать агентское вознаграждение ООО «123», работать как агент может без данной АККРЕДИТАЦИИ. Аккредитацию менеджера в личном кабинете менеджера отмечает администратор Сайта ☑

*Содержание ответа менеджера на Заявку клиента*

* Прикрепление файла в формате PDF или excel c графиком платежей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ИНН  заявки | Стоим-ть  ПЛ | Вид ПЛ | Аванс ,руб | Ежемес.  платеж, руб. | Кол-во платежей | 1й платеж по графику , руб. | Выкупной платеж, руб. | Общая стоимость ДЛ с НДС, руб. | Загрузить файл |
| 7100112233 | 1 500 000 | ЛА | 500 000 | 150 000 | 60 | 500 000 | 1 500 | 3 000 000 | ✔ |

* Заполнение таблицы, см. далее
* После того, как менеджер лизинговой компании отправил КП и заполнил форму – заявка в кабинете у его коллег из этой лизинговой компании исчезает и никто из этой лизинговой больше не может подать заявку повторно.
* Когда 1 менеджер от каждой лизинговой компании дали свое предложение, клиенту приходит приглашение выбрать лизинговую компанию (п.5)
* Если по какой то причине от одной или нескольких компаний предложения не поступили – администратор может самовольно остановить подачу таких заявок. При этом дослать предложения те, кто не успел, уже не могут. В общей таблице от той лизинговой компании, которая не дала предложение – ставим прочерки.

1. Вывод средств

Все агенты видят сумму, которую они должны получить с каждой заявки, имеющей статус ВЫДАНО. Сумма там проставляется на основании Актов, подписанных с лизинговыми компаниями о ДЛ, подлежащих выплате агентских. Сумма агентских вознаграждений = 50% от стоимости агентского вознаграждения ООО «123» и указывается вручную администратором Сайта. Дата возможного вывода средств так же указывается по каждой сделке и всю эту информацию Агент может видеть в личном кабинете, как и общую сумму возможных к выводу средств сейчас и полученные агентские вознаграждения за все время. Оплата агентам осуществляется вручную с расчетного счета фирмы.

1. Рейтинги пользователей

Каждый пользователь имеет свой рейтинг (звезды – от ★ до ★★★★★), который сразу после регистрации равен ★★★★★, но снижается при низкой активности, плохих оценках других пользователей, но его можно поднять, разрешив доступ к контактам на телефоне или согласившись на рассылку своим друзьям – в соцсети, мессенджеры и тд., разместив Заявку на лизинг.

Оценки пользователи ставят друг другу только после успешной сделки, когда статус Заявки – ВЫДАНО.  
Клиент никак не видит Агента в Заявках и личном кабинете. Клиент ставит оценку Менеджеру, Агент – Менеджеру и Клиенту, Менеджер – Клиенту и Агенту. Обязательно нужно оставить комментарий о причинах такой оценки. Оценку видят все пользователи, а комментарии Клиентов видят Клиенты, Агенты, Менеджеры, комментарии Менеджеров видят Агенты и Менеджеры. Комментарии и оценки, оставленные мне я не вижу и как клиент могу видеть только комментарии агентов и менеджеров. Нажав на рейтинг пользователя-менеджера мне открывается его карточка в разделе Отзывы и я могу ознакомиться с комментариями других клиентов по прошлым сделкам Менеджера.

Рейтинг **Клиента, Поставщика-агента, Агента -** зависит от количества заявок, поданных на лизинг и срок, как долго клиент не оформлял лизинг. Чем больше и чаще Заявок пользователь делает, тем выше его рейтинг. Привлечение новых клиентов – Ваш рейтинг снизился, т.к. давно небыло заявок на лизинг. Поднять рейтинг, пригласив друзей в сервис (загрузка контактов из телефонной книжки, рассылка писем контактам из записной книжки и тд)

Рейтинг **менеджера** зависит от того как много заявок от успел обработать первым и как много заявок клиентов от передал в систему, для этого дополнительно нужна статистика – сколько заявок у него пропало (сколько заявок он упустил). Заявки как менеджера и заявки как агента должны быть видны раздельно в кабинете менеджера лизинговой компании. Заявки агента имеют больший вес, чем отработанные заявки менеджера. Привлечение новых клиентов – Ваш рейтинг снизился, т.к. от Вас давно небыло заявок на лизинг. Поднять рейтинг, пригласив друзей в сервис (загрузка контактов из телефонной книжки, рассылка писем контактам из записной книжки и тд)

1. Рассылки сообщений, новости (Во всех сообщениях, включая регистрационные, указываем ссылку на личный кабинет пользователя, которому отправлено сообщение)

В личном кабинете пользователя администрация может вручную отправлять сообщения пользователям как личные, так и массовые в виде новостей, которые можно читать в личном кабинете пользователя и дублируются на почту пользователям, для этого должна быть возможность сортировки пользователей для отправки письма.

*Виды сортировки:*

* Куда отправлять – СМС,e-mail, WhatsApp, PUSH
* По типу пользователя – агентам, менеджерам, поставщикам, клиентам и тд
* По типу предмета лизинга (информацию берем из столбца 3 таблицы п.13), заявки на которые есть в кабинете пользователей – легковые, грузовые, легкие коммерческие, спецтехника, оборудование, недвижимость, такси, автобусы
* По дате последней заявки (1 мес, 3 мес, 6 мес, 12 мес - возраст последнего изменения статуса последней заявки)

Так же сайтом должны отправляться **автоматические сообщения**, настройка автоматической отправки которых при наступлении какого-то триггера производится администратором в админ-панели сайта: Все сообщения дублируются администратору с указанием какому пользователю отправлено аналогичное сообщение

* Заполнение заявки *новым Клиентом* – письмо с паролем на СМС + e-mail Менеджерам лизинговых, кому подходит данная заявка + e-mail Админу (Новая заявка Клиента)
* Заполнение заявки старым Клиентом, неавторизованным – СМС с паролем для авторизации, после успешной авторизации письмо с паролем на PUSH + e-mail Менеджерам лизинговых, кому подходит данная заявка + e-mail Админу (Новая заявка Клиента)
* Заполнение заявки Агентом, Менеджером, Поставщиком, ***неавторизованным*** – СМС с паролем для авторизации, после успешной авторизации письмо с паролем на e-mail + e-mail Менеджерам лизинговых, кому подходит данная заявка + e-mail Админу (Новая заявка Клиента)+PUSH об успешной Заявке
* Регистрация *Агента* - письмо с паролем на e-mail + e-mail Админу (Новые агент)
* Регистрация *Менеджера* - письмо с паролем на e-mail + e-mail Админу (Новый менеджер – провести АККРЕДИТАЦИЮ!!!)
* Аккредитация Менеджера – письмо с паролем на e-mail + e-mail Админу (Менеджер аккредитован в такой то лизинговой)
* Регистрация *поставщика* - с паролем на e-mail + e-mail Админу (Новый поставщик)
* Заявка от Агента - письмо с содержанием заявки на e-mail + e-mail Менеджерам лизинговых, кому подходит данная заявка + e-mail Админу (Заявка от агента)
* Заявка от Менеджера - письмо с содержанием заявки в PUSH + e-mail Менеджерам лизинговых, кому подходит данная заявка + e-mail Админу (Заявка от Менеджера)
* Заявка от Поставщика - письмо с содержанием заявки в PUSH + e-mail Менеджерам лизинговых, кому подходит данная заявка + e-mail Админу (Заявка от агента)
* Изменение статуса Заявки Агента - письмо с содержанием заявки и новым статусом на e-mail + e-mail Менеджерам лизинговых, у кого в работе данная заявка + e-mail Админу (Статус заявки от агента)
* Изменение статуса Заявки Менеджера - письмо с содержанием заявки и новым статусом на PUSH + e-mail Менеджерам лизинговых, у кого в работе данная заявка + e-mail Админу (Статус заявки от агента)
* Изменение статуса Заявки Поставщика - письмо с содержанием заявки и новым статусом на PUSH + e-mail Менеджерам лизинговых, у кого в работе данная заявка + e-mail Админу (Статус заявки от агента)
* Уведомление клиента о необходимости выполнить этап выбора лизинговой – ссылка на заявку в личный кабинет с PUSH + СМС + e-mail Админу (Согласование графика по заявке)
* Результат одобрения сделки – e-mail + PUSH всем участникам сделки + админу
* Запрос оценки участниками друг друга (как менеджер оценивает клиента и агента, как клиент оценивает менеджера и агента, как агент оценивает клиента и менеджера. Оценки Комментарии к оценкам видят только коллеги оценивавших. При изменении статуса заявки на ВЫДАНО
* Снижение рейтинга пользователя – e-mail + PUSH c рекомендациями по поднятию рейтинга.
* Запрос Оценки сделки клиентом через 7 дней после ВЫДАЧИ задачи+ напоминание о регистрации ТС – e-mail + PUSH
* Запрос Оценки сделки клиентом через 28 дней после ВЫДАЧИ задачи + первый лизинговый платеж – e-mail + PUSH
* Запрос Оценки сделки клиентом через 60 дней после ВЫДАЧИ задачи+узнать по потребности – e-mail + PUSH
* Запрос Оценки сделки клиентом через 90 дней после ВЫДАЧИ задачи+узнать по потребности – e-mail + PUSH

Аналитика по результатам работы:

Количество заявок по каждому статусу – вопронка продаж

Количество одобренных заявок, количество отказов

Средний размер аванса, в %

Минимальная стоимость Предмета лизинга, максимальная стоимость предмета лизинга, средняя стоимость предмета лизинга по всем заявкам

Количество заявок по регионам (на основании ИНН заявок) – полученные, выданные, в работе

Рейтинг агентов по количеству заявок за время (все время, 5 лет, 1 год, 9 мес, 6мес, 3 мес, 1 мес)

Рейтинг агентов-поставщиков по количеству заявок за время (все время, 5 лет, 1 год, 9 мес, 6мес, 3 мес, 1 мес)

Рейтинг агентов-менеджеров по количеству заявок за время (все время, 5 лет, 1 год, 9 мес, 6мес, 3 мес, 1 мес)

Количество зарегистрированных пользователей по ролям (все время, 5 лет, 1 год, 9 мес, 6мес, 3 мес, 1 мес)

Рейтинг менеджеров лизинга – по количеству обработанных заявок (все время, 5 лет, 1 год, 9 мес, 6мес, 3 мес, 1 мес); – по времени ответа на заявку – среднее время от поступления заявки до предоставления ответа по ней

Показывать в личном кабинете пользователя место в рейтинге агентов, менеджеров и поставщиков по количеству отправленных заявок, по каждой роли рейтинг отдельный – за прошлый месяц, т.е. - “ Ваше место в рейтинге за прошлый месяц : 3 в мае”  
Рекомендация по поднятию рейтинга: отправлять больше заявов на лизинг для клиентов.

Новые редакции программы:

1. ФОРМА ЗАЯВКИ НА ЛИЗИНГ В РАССЫЛКАХ НА MAIL

ДОСТУП К АККАУНТУ ПО ВРЕМЕННЫМ ССЫЛКАМ В РАССЫЛКАХ (СРОК ЖИЗНИ ССЫЛКИ - 30 ДНЕЙ)

КНОПКА – **ОФОРМИТЬ ОСАГО** в кабинете менеджера лизинговой компании, чье предложение получило статус одобрено. ПРИ ИЗМЕНЕНИИ СТАТУСА СДЕЛКИ НА – ОДОБРЕНО - В СДЕЛКАХ С ОПРЕДЕЛЕННЫМИ ПАРАМЕТРАМИ, НАСТРАИВЫМИ АДМИНОМ (НАПРИМЕР ЛИЗИНГОВЫЙ МЕНЕДЖЕР Газпромбанк автолизинг + авто б/у) и тд

При нажатии на кнопку отправляется приглашение на сделку и пользователь, прошедший по ссылке видит Заявку в режиме менеджера лизинговой компании, который нажал кнопку. Адрес получателя заявки настраивается в админке

2. Подпись клиента при отправке заявки на лизинг – эту же подпись вставляем в анкеты лизинговых компаний + Автоматическое заполнение анкет лизинговых компаний

3. Менеджер лизинговой загружает на сайт анкеты всех своих клиентов:

* Для чего это требуется?
* Ты мне, я тебе – ты загружаешь документы, мы предоставим документы по будущим сделкам
* мы делаем автоматическую рассылку его клиентам о том, что уклиента есть одобрение сделки в этой лизинговой и осталось лишь выбрать предмет лизинга – предложение ИЗТ вашей лизинговой компании

« Информируем Вас, что для компании ООО «,,» одобрен лизинг транспорта, основные документы уже собраны. Осталось выбртать автомобиль в нашем каталоге - <https://Лизинг.ОРГ/изъятый-лизинг/> »

4. Менеджеры лизинговых ежемесячно должны подтверждать данные финансирования лизинговой компании, в которой он работает

5. Автосалоны загружают КП в каталог авто, карточку организации, по истечении срока действия КП напоминание обновить КП

Чем мы лучше Газпромбанк автолизинг?

Чем мы лучше Альфа лизинг (альфамобиль)?

Чем мы лучше Каркаде?

Чем мы лучше РЕСО и тд

6. Поставщик может сделать предложение, которое получит каждый менеджер лизинговой – КП + ПТС + карточка фирмы

Последние одобренные сделки – подборка в магазине авто

7. Рассылка статистики по результатам работы в лизинг.орг менеджерам лизинга по их направлению, поставщикам – по их направлению