|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | BUC-01 |
| **Цель** | **Получить коммерческое предложение** |
| **Инициатор** | Потенциальный клиент (ПК) |
| **Процесс** | Продажи > Обработка лидов |
| **Основной сценарий** | 1. ПК обращается в компанию с запросом на услугу 2. Компания регистрирует обращение 3. Компания проводит успешную квалификацию клиента (см. BUC-02) 4. Компания уточняет у ПК:    1. Ожидаемый результат услуги    2. Получателей услуги внутри ПК    3. Временные ограничения    4. Географические ограничения    5. Финансовые ограничения    6. Пожелания по составу и формату услуги 5. Компания формирует Коммерческое предложение 6. Компания предоставляет Коммерческое предложение ПК |
| **Расширения** | 3а. ПК не прошёл Квалификацию:  3а1. Компания сообщает ПК, что не готова с ним работать  3а2. Сценарий завершается неуспешно |
|  |  |
| **Бизнес- требования** | БТ-1. Компания должна представлять Потенциальным клиентам Коммерческое Предложение по их запросу |
| **Бизнес- правила** | БП-1. Компания должна представлять Коммерческое Предложение только тем Потенциальным Клиентам, которые успешно прошли квалификацию  БП-2. Компания должна представлять Потенциальным Клиентам Коммерческое Предложение в течение 2-х рабочих дней в 90% случаев  БП-3. Компания должна предоставлять КП в формате PDF, соответствующем шаблону КП |
|  |  |