**Сбор требований**  
Кампания, которая занимается продажей обучающих курсов, заказала у нас разработку CRM системы для ведения процесса продажи. Итогом проведённых встреч по сбору требований получилось следующее описание процессов в кампании:

**Начало процесса продажи:**  
Клиент заходит на сайт кампании и оставляет заявку на консультацию, заявка попадает в систему в виде записи сущности “Интерес” в автоматическом режиме распределяется на сотрудника кол-центра исходя из его загрузки. Сотрудник колл-центра совершает звонок клиенту, по результату которого происходит либо согласие на консультацию, либо отказ.   
Если клиент согласился, то Интерес закрывается со статусом согласия и автоматически создается запись в сущности “Возможная сделка”.  
Если клиент отказался, то Интерес закрывается со статусом отказ и процесс на этом останавливается   
 **Обработка возможной сделки:**

После создания возможной сделки она должна распределиться на менеджера по продажам в соответствии с регионом клиента и его загрузкой. После менеджер берет в работу возможную сделку и заносит в нее продукты, выбранные клиентом. Важно чтобы цена на продукт автоматически подтягивалась из прайса листа кампании (который так же должен вестись в системе) и у менеджера была возможность внести скидку на продукт. Так же необходимо предусмотреть возможность динамического пересчета, потому что менеджер, показывая экран клиенту производит изменения продукта и скидки соответвенно цена тоже должна меняться динамически.

**Требование к карточке контакта:**

ФИО клиента – 3 отдельных текстовых поля   
Телефон - текстовое поле с типом Телефон  
Email – тестовое поле с типом email  
Территория - ссылка на справочник территорий (например - Казахстан, Россия, Грузия)

**Требование к карточке продукта:**  
Продуктом является обучающий курс, и он имеет следящие параметры:  
Формат подготовки – Индивидуальный, Мини группа, Большая группа  
Формат проведения - Онлайн, Офлайн  
Предмет подготовки – Математика, Информатика, Физика, Химия

Важно предусмотреть возможность гибкого расширения продуктовой линейки

**Требования к карточке интереса:**

ФИО клиента – 3 отдельных текстовых поля   
Телефон - текстовое поле с типом Телефон  
Email – тестовое поле с типом email  
Территория - ссылка на справочник территорий (например - Казахстан, Россия, Грузия)  
Контакт - ссылка на таблицу клиентов  
Статус – Новый, В работе, Согласие, Отказ

**Требование к карточке возможной сделки:**Контакт – ссылка на клиента   
Территория - ссылка на справочник территорий (например - Казахстан, Россия, Грузия)

Статус - Открыта, В работе, Выиграна  
Цена базовая - Сумма базовых цен во всех продуктовых корзинах (закрыто для ручного редактирования)  
Скидка - Сумма скидок во всех продуктовых корзинах сделки (закрыто для ручного редактирования)  
Цен после скидки - Сумма всех цен после скидки для всех продуктовых корзин сделки (закрыто для ручного редактирования)  
Связанные строки Продуктовой корзины- отдельная сущность, которая служит для привязки продукта к возможной сделке

**Требование к карточке продуктовой корзины:**

Продукт - ссылка на продукт   
Скидка - поле для ввода суммы скидки   
Цена базовая - поле, в которое записывается цена по прайс листу (закрыто для ручного редактирования)  
Цена после скидки - поле, в которое записывается цена после вычета скидки (закрыто для ручного редактирования)

**Требование к карточке прайс-листа:**

Название - тестовое поле для ввода имени прайс-листа   
Связанные позиции прайс листа- позиции прайс листа — это отдельная сущность, в которой указаны параметры продукта и цена

! Допускаем что запись прайс-листа всего одна в системе

**Требование к карточке позиции прайс-листа:**

Территория - ссылка на справочник территорийФормат подготовки – Индивидуальный, Мини группа, Большая группа  
Формат проведения - Онлайн, Офлайн  
Предмет подготовки – Математика, Информатика, Физика, Химия  
Цена - поле для ввода цены

! Допускаем что одинаковых комбинаций быть не может

**Требование к карточке территории:**

Имя - текстовое поле для ввода названия территории  
Рабочие группы- Возможность добавлять связанные рабочие группы(n:n связь)

**Техническое задание на разработку-Dev**

После сбора требований команда было составлено техническое задание которое вам и предстоит выполнить:

1. Необходимо создать все таблицы в системе исходя из требований к карточкам.

2. Плагин на создание интереса:  
Интерес создается с сайта с заполненными полями - ФИО, Email, Телефон, Территория

Плигин на создание записи со следующей логикой:  
Исходя из полей Email и Телефон необходимо найти контакт в системе  
Если нашли, то проставляем его в поле контакт интереса   
Если не нашли, то создаем новый исходя из полей Интереса (ФИО, Телефон, Email, Территория) и проставляем его в поле контакт интереса

Проставляем ответственного за интерес по следующей логике:  
Получаем пользователей из рабочей группы “Колл-центр” и ищем из них самого ненагруженного.  
Загрузка пользователя определяется из того сколько записей Интересов в статусе “В работе” на нем сейчас находиться и берем того у которого меньше, если пользователей нашлось несколько берем любого из них.

2. Плагин на обработку статуса Интереса

Если интерес перешел в статус Согласие, то срабатывает плагин, который создает запись, в сущности, Возможная сделка с заполненными полями Контакт и Территория

3. Плагин маршрутизации возможной сделки

На создание возможной сделки запускается плагин, который должен проставить ответственного по логике:  
Находим всех пользователей, которые состоят в рабочей группа связанной с территорией возможной сделки и ищем из них самого ненагруженного. Загрузка пользователя определяется из того сколько записей Возможной сделки в статусе “В работе” на нем сейчас находиться и берем того у которого меньше, если пользователей нашлось несколько берем любого из них.

4. Процесс добавления продуктов к сделке

На форме сделки должна быть выведена связанная таблица Продуктовой корзины. При нажатии на кнопку создать открывается форма быстрого создания с полями: Продукт, Скидка, Цена базовая, Цена после скидки

На поле Продукт и Скидка необходимо повесить скрипт, который будет вызывать Action с Custom step в который как входные параметры необходимо передать Возможную сделку, Продукт, Скидку. А в выходных параметрах будет Цена базовая и Цена после скидки которые скрипт должен записать в советующие поля.

Логика работы custom step:  
Получаем входные параметры из action и находим исходя из них запись в позиции прайс листа по параметрам:  
Территория – Территория из Возможной сделки Формат подготовки – Берем из продукта   
Формат проведения - Берем из продукта  
Предмет подготовки - Берем из продукта  
Из найденной записи позиции прайс листа берем сумму и вычитаем скидки. Полученные значения возвращаем в Action

5. Плагин расчета полей цен в сделке   
На создание Продуктовой корзины необходимо повесить плагин, который будет получать все продуктовые корзины для возможной сделки суммировать поля Цена базовая, Скидка, Цена после скидки и заполнять соответствующие поля на возможной сделке

6. Желательно для каждой сущностей Интерес и Возможная сделка сделать Business process flow для отражения статусов и повесить workflow для из изменения после переключения на стадию

**Техническое задание на разработку-Cons**

После сбора требований команда было составлено техническое задание которое вам и предстоит выполнить:

1. Необходимо создать все таблицы в системе исходя из требований к карточкам.

2. Power automate поток на создание интереса:  
Интерес создается с сайта с заполненными полями - ФИО, Email, Телефон, Территория

Power automate поток на создание записи со следующей логикой:  
Исходя из полей Email и Телефон необходимо найти контакт в системе  
Если нашли, то проставляем его в поле контакт интереса   
Если не нашли, то создаем новый исходя из полей Интереса (ФИО, Телефон, Email, Территория) и проставляем его в поле контакт интереса.

Проставляем ответственного за интерес по следующей логике:  
Получаем пользователей из рабочей группы “Колл-центр” и ищем из них самого ненагруженного.  
Загрузка пользователя определяется из того сколько записей Интересов в статусе “В работе” на нем сейчас находиться и берем того у которого меньше, если пользователей нашлось несколько берем любого из них.

2. Power automate поток или wokflow для обработки статуса Интереса

Если интерес перешел в статус Согласие, то срабатывает поток/workflow, который создает запись, в сущности, Возможная сделка с заполненными полями Контакт и Территория

3. Power automate поток маршрутизации возможной сделки

На создание возможной сделки запускается поток, который должен проставить ответственного по логике:  
Находим всех пользователей, которые состоят в рабочей группа связанной с территорией возможной сделки и ищем из них самого ненагруженного. Загрузка пользователя определяется из того сколько записей Возможной сделки в статусе “В работе” на нем сейчас находиться и берем того у которого меньше, если пользователей нашлось несколько берем любого из них.

4. Процесс добавления продуктов к сделке

На форме сделки должна быть выведена связанная таблица Продуктовой корзины. При нажатии на кнопку создать открывается форма создания с полями: Продукт, Скидка, Цена базовая, Цена после скидки

На полях Продукт и Скидка необходимо повесить поток, который будет искать запись позиции прайс-листа по параметрам:  
Территория – Территория из Возможной сделки Формат подготовки – Берем из продукта   
Формат проведения - Берем из продукта  
Предмет подготовки - Берем из продукта  
Из найденной записи позиции прайс листа берем сумму и вычитаем скидки. Полученные значения возвращаем записываем в поля Цена базовая, Цена после скидки

5. Power automate поток расчета полей цен в сделке   
На обновление Продуктовой корзины необходимо повесить поток, который будет получать все продуктовые корзины для возможной сделки суммировать поля Цена базовая, Скидка, Цена после скидки и заполнять соответствующие поля на возможной сделке

6. Желательно для каждой сущностей Интерес и Возможная сделка сделать Business process flow для отражения статусов и повесить workflow для из изменения после переключения на стадию.

**Задание с \***

Данное задание не обязательно к выполнению

Описание:  
В описании таблиц Прайс лист и Позиции прайс листа были указаны допущения о том что прайс лист один в системе и одинаковых комбинаций позиции нет. Задание предполагает, чтобы вы самостоятельно подумали, как правильно реализовать эту логику. Способ реализации на ваше усмотрение.

Пример того, что можно сделать:  
На сущность прайс лист добавить поля – Дата начала, Дата окончания, Статус – Опубликован, Черновик. И поменять логику в задачах выше, чтобы искать позиции только в опубликованных прайс листах + необходимо повесить плагин ограничивающий публикацию прайс листа при наличии, уже опубликованного + нужна логика, которая позволит при наступлении даты окончания убирать прайс лист с публикации  
  
На позиции прайс листа можно просто повесить плагин запрещающий создание при наличии такой же комбинации в рамках одного прайс листа