Техническое задание создания интернет-магазина подробно

### 2. \*\*Функциональные требования\*\*

#### 2.1. \*\*Главная страница\*\*

Главная страница — это первое, что видит пользователь при заходе на сайт, поэтому она должна быть максимально информативной, удобной и визуально привлекательной. Главная страница должна давать пользователю чёткое представление о том, что предлагает интернет-магазин, а также направлять его к ключевым разделам.

##### \*\*Элементы главной страницы:\*\*

1. \*\*Шапка сайта (Header):\*\*

- \*\*Логотип\*\* — расположен в левом верхнем углу страницы и ведёт на главную при нажатии.

- \*\*Меню навигации\*\* — доступные разделы сайта, такие как «Каталог товаров», «Консультации», «Диагностика здоровья», «Традиционная медицина», «Блог», «О нас», «Контакты». Меню должно быть удобно структурировано для быстрого доступа к нужной информации.

- \*\*Поиск\*\* — строка поиска с автодополнением для быстрого нахождения товаров или информационных разделов.

- \*\*Корзина и Личный кабинет\*\* — кнопки для перехода в корзину и личный кабинет пользователя, должны быть визуально выделены.

2. \*\*Основной баннер (Hero Banner):\*\*

- \*\*Центральное изображение или слайдер\*\* — привлекательное, тематическое изображение, отражающее основную идею сайта (здоровье, диагностика, народная медицина).

- \*\*Текстовое сообщение\*\* — краткое и ёмкое описание основного предложения сайта, например: «Комплексная диагностика здоровья и выявление генетических способностей вашего ребёнка».

- \*\*Призыв к действию (CTA)\*\* — кнопка, которая направляет пользователя к важным действиям: «Пройти тестирование», «Ознакомиться с товарами», «Записаться на консультацию».

3. \*\*Баннеры с рекламой текущих предложений и акций:\*\*

- \*\*Блок с актуальными предложениями\*\* — статические или слайдовые баннеры, которые рекламируют актуальные акции и скидки на диагностику, тесты, травы, сборы и настои. Пример: «Скидка 20% на диагностику здоровья до конца месяца!»

- \*\*Призыв к действию\*\* на каждом баннере, например: «Подробнее», «Купить сейчас», «Участвовать».

4. \*\*Информационные блоки с ссылками на ключевые разделы:\*\*

Главная страница должна содержать блоки с прямыми ссылками на ключевые разделы сайта, чтобы пользователю было легко найти интересующую его информацию или продукт:

- \*\*Диагностика здоровья:\*\*

- Краткое описание методов диагностики (генетические тесты, молекулярная диагностика, традиционные методы).

- Ссылка на страницу с полным описанием доступных тестов и услуг.

- \*\*Раскрытие способностей детей:\*\*

- Описание услуг по выявлению генетических предрасположенностей детей (музыка, спорт, математика и т.д.).

- Призыв к тому, чтобы родители прошли генетическое тестирование для ребёнка.

- \*\*Народная медицина:\*\*

- Описание продуктов народной медицины: травы, сборы, настои и отвары.

- Ссылка на каталог с товарами.

- \*\*Диагностика семейных отношений:\*\*

- Блок с описанием услуг по анализу и гармонизации межличностных отношений в семье.

- Призыв к записи на консультацию или к прохождению теста для выявления причин конфликтов.

- \*\*Консультации:\*\*

- Краткое описание доступных видов консультаций (онлайн, офлайн, по здоровью, по семейным отношениям и т.д.).

- Кнопка для записи на консультацию.

5. \*\*Блок с преимуществами сайта:\*\*

- \*\*Почему выбирают нас?\*\* — краткий перечень преимуществ и уникальных предложений, которые могут заинтересовать пользователей: опытные специалисты, безопасные и натуральные средства, научно-обоснованные методики, быстрая доставка и т.д.

6. \*\*Отзывы клиентов:\*\*

- Раздел с отзывами реальных клиентов, подтверждающими эффективность диагностики и предлагаемых продуктов. Этот блок должен содержать ссылки на страницы с подробными отзывами или товарами, по которым был оставлен отзыв.

7. \*\*Новости и статьи (Блог):\*\*

- Последние статьи и новости компании, связанные с диагностикой, народной медициной, полезными рекомендациями по уходу за здоровьем и воспитанием детей.

- Ссылка на раздел блога с полным списком статей.

8. \*\*Футер сайта (Footer):\*\*

- \*\*Ссылки на важные страницы\*\* — политика конфиденциальности, условия доставки, информация о возврате товаров и т.д.

- \*\*Контакты\*\* — телефоны, email, адрес офиса (если применимо).

- \*\*Иконки социальных сетей и мессенджеров\*\* — для быстрого доступа к общению с поддержкой.

- \*\*Подписка на рассылку\*\* — форма для ввода email, чтобы получать новости и акционные предложения.

9. \*\*Уведомления и всплывающие окна (если применимо):\*\*

- Уведомления о текущих акциях, новинках или специальных предложениях.

- Окно для быстрого чата с консультантом или ботом поддержки.

---

\*\*Общие требования к главной странице:\*\*

- \*\*Интуитивная навигация:\*\* все ключевые разделы должны быть легко доступны с главной страницы.

- \*\*Адаптивный дизайн:\*\* страница должна корректно отображаться как на мобильных устройствах, так и на десктопах.

- \*\*Оптимизация скорости загрузки:\*\* важно, чтобы даже при наличии большого количества изображений и элементов интерфейс загружался быстро.

- \*\*Призыв к действию (CTA):\*\* важно продумать несколько мест для размещения кнопок с активными действиями, которые будут направлять пользователей к оформлению заказа или записи на консультацию.

### 2.2. \*\*Каталог товаров\*\*

Каталог товаров — это ключевой раздел интернет-магазина, который должен быть структурированным и удобным для пользователей, чтобы они могли легко находить интересующие их продукты и услуги. Он будет включать в себя диагностические тесты и натуральные средства народной медицины (травы, сборы, настои и отвары). Ниже представлены подробные требования к каталогу товаров.

#### \*\*Структура каталога\*\*

1. \*\*Категории товаров:\*\*

Каталог должен быть разбит на несколько основных категорий, каждая из которых включает соответствующие подкатегории. Это позволит пользователям быстро ориентироваться и находить необходимые товары или услуги.

- \*\*Диагностические тесты:\*\*

- Генетические тесты.

- Молекулярные анализы.

- Тесты для оценки психоэмоционального состояния.

- Тесты для выявления способностей детей (креативность, интеллект, спортивные навыки и т.д.).

- \*\*Натуральные средства народной медицины:\*\*

- \*\*Травы.\*\* Например, ромашка, зверобой, мята и другие лекарственные растения.

- \*\*Сборы трав.\*\* Комплексы трав, направленные на лечение или профилактику конкретных заболеваний (сборы для улучшения иммунитета, для ЖКТ и т.д.).

- \*\*Настои и отвары.\*\* Готовые настои и отвары на основе трав для использования в лечебных и профилактических целях.

- \*\*Коренья.\*\* Специфические виды кореньев для лечебных целей, такие как имбирь, солодка и т.д.

#### \*\*Функции каталога товаров\*\*

1. \*\*Фильтрация товаров:\*\*

Каталог должен иметь гибкую систему фильтров, чтобы пользователи могли быстро сузить выбор товаров по различным параметрам:

- \*\*По категориям.\*\* Возможность выбора между тестами и товарами народной медицины.

- \*\*По назначению.\*\* Для здоровья, профилактики, лечения конкретных заболеваний, улучшения психоэмоционального состояния.

- \*\*По цене.\*\* Возможность сортировки по цене (от низкой к высокой и наоборот), а также установка диапазона цен.

- \*\*По популярности.\*\* Самые популярные товары, рекомендованные к покупке.

- \*\*По новизне.\*\* Новинки каталога.

- \*\*По отзывам и рейтингу.\*\* Товары с наилучшими оценками и отзывами.

2. \*\*Карточка товара:\*\*

Каждая карточка товара должна содержать всю необходимую информацию для принятия решения о покупке. Это важный элемент, который должен быть удобным, информативным и привлекательным для пользователя. Карточка включает:

- \*\*Название товара.\*\* Например, «Генетический тест для выявления музыкальных способностей».

- \*\*Изображение товара.\*\* Фото товара высокого качества. Для тестов — это может быть иллюстрация упаковки или процесса диагностики. Для трав — изображение упаковки, сухого продукта или настоя.

- \*\*Краткое описание.\*\* В этом разделе пользователь может получить общее представление о продукте. Например: «Комплексный сбор трав для укрепления иммунитета, состоящий из ромашки, чабреца и мяты».

- \*\*Подробное описание.\*\* Должно включать:

- Описание свойств продукта.

- Инструкцию по применению (дозировки, курс приёма, особенности использования).

- Информация о производителе, составе.

- Срок годности и условия хранения.

- \*\*Цена.\*\* Возможность указания нескольких вариантов упаковки или объёма, что изменяет итоговую стоимость.

- \*\*Кнопка "Добавить в корзину".\*\* Важный элемент карточки товара, который должен быть выделен на странице, чтобы пользователь мог легко добавить товар в корзину.

- \*\*Выбор количества.\*\* Пользователь должен иметь возможность выбрать необходимое количество товара перед добавлением в корзину.

- \*\*Дополнительная информация.\*\* Возможно указание дополнительных материалов, таких как сертификаты качества, документы с результатами тестов (для диагностических услуг).

3. \*\*Рейтинг товара и отзывы пользователей:\*\*

Каждая карточка товара должна отображать рейтинг товара (например, в виде звёздочек) и количество отзывов. Это помогает новым пользователям ориентироваться в качестве продукта на основе мнения других клиентов.

- \*\*Рейтинг.\*\* Система оценки товара по пятибалльной шкале.

- \*\*Отзывы.\*\* Возможность для пользователей оставлять текстовые отзывы с описанием их опыта использования продукта, а также возможность добавления фото.

- \*\*Функции взаимодействия с отзывами.\*\* Лайки/дизлайки на отзывы, возможность фильтрации отзывов по дате, рейтингу или полезности.

#### \*\*Вспомогательные функции\*\*

1. \*\*Сравнение товаров:\*\*

Пользователи могут выбрать несколько товаров и сравнить их характеристики, такие как цена, состав, отзывы и другие важные параметры.

2. \*\*Рекомендуемые товары:\*\*

В каждой карточке товара должен быть блок с рекомендуемыми товарами, который подсказывает пользователю, что ещё может его заинтересовать. Например, при просмотре травы для ЖКТ можно предложить дополнительные сборы или настои, которые усиливают эффект.

3. \*\*Программа лояльности:\*\*

Возможно добавить блок с информацией о доступных бонусах и скидках для постоянных клиентов или покупателей, которые оформили определённое количество заказов.

#### \*\*SEO-оптимизация карточек товаров\*\*

Важно, чтобы все карточки товаров были оптимизированы для поисковых систем (SEO). Это включает:

- Использование ключевых слов в названиях и описаниях товаров.

- Оптимизация изображений для быстрой загрузки и индексации поисковыми системами.

- Метаописания и заголовки для каждой карточки товара.

#### \*\*Навигация по каталогу\*\*

1. \*\*Меню категорий:\*\*

В левой или верхней части страницы каталога должно располагаться меню с основными категориями товаров. При выборе категории, пользователь должен видеть список товаров, относящихся к выбранной категории, с возможностью фильтрации и сортировки.

2. \*\*Постраничная навигация:\*\*

Если количество товаров в одной категории превышает установленное число, должна быть реализована постраничная навигация (например, по 20 товаров на страницу).

---

Эти функциональные и интерфейсные решения помогут создать удобный и интуитивно понятный каталог товаров, который удовлетворит потребности пользователей и позволит легко находить и покупать необходимые продукты.

### 2.3. \*\*Личный кабинет\*\*

Личный кабинет — это важный функциональный раздел сайта, который позволяет пользователю управлять своим профилем, историей заказов и результатами диагностики. Ниже представлены подробные требования и функции, которые должны быть реализованы в личном кабинете.

#### \*\*Функции личного кабинета\*\*

##### \*\*1. Регистрация и авторизация\*\*

1. \*\*Регистрация пользователя:\*\*

- Возможность регистрации с использованием email-адреса и создания пароля.

- Альтернативные способы регистрации через социальные сети (Facebook, Google, VK и др.).

- Поле для ввода персональной информации, такой как имя, фамилия, контактный номер телефона и email.

- Политика конфиденциальности и согласие на обработку персональных данных.

- Подтверждение email с помощью активационной ссылки.

2. \*\*Авторизация:\*\*

- Вход с использованием email и пароля.

- Возможность входа через социальные сети, если регистрация была выполнена таким образом.

- Функция восстановления пароля (запрос на сброс пароля с отправкой письма на email).

- Опция "Запомнить меня" для упрощённого входа в личный кабинет в будущем.

##### \*\*2. История заказов и результатов диагностики\*\*

1. \*\*История заказов:\*\*

- Просмотр всех заказов, которые были сделаны пользователем. Каждый заказ должен включать:

- Номер заказа.

- Дата оформления заказа.

- Статус заказа (в обработке, отправлен, завершён).

- Перечень заказанных товаров (название, количество, цена).

- Общая стоимость заказа.

- Способ доставки и оплаты.

- Возможность отслеживания посылки (с интеграцией с логистическими службами, например, СДЭК или Boxberry).

- Возможность скачать электронный чек или счёт.

2. \*\*История результатов диагностики:\*\*

- Просмотр результатов проведённых тестов и диагностики здоровья.

- Для каждого теста должна быть указана информация:

- Название теста.

- Дата проведения.

- Краткое описание результата.

- Возможность скачать или распечатать детализированный отчёт.

- Информация о пройденных тестах и рекомендованных действиях (если они предоставляются в результате диагностики).

##### \*\*3. Ведение личного дневника здоровья\*\*

1. \*\*Дневник здоровья:\*\*

- Функция для самостоятельного ведения заметок о состоянии здоровья пользователя.

- Возможность записи:

- Ежедневного самочувствия.

- Пройденных курсов лечения или приёма лекарственных препаратов.

- Комментариев по результатам тестов и рекомендациям от врачей или консультантов.

- Возможность добавления напоминаний о приёме лекарств, записи к врачу или необходимости проведения очередной диагностики.

2. \*\*Статистика и графики:\*\*

- Функция для отображения динамики изменений состояния здоровья на основе данных, введённых пользователем.

- Построение графиков изменения ключевых показателей (например, вес, давление, уровень сахара и т.д.).

- Автоматическая обработка данных из результатов тестов и отображение изменений на графике.

##### \*\*4. Хранение результатов консультаций и рекомендаций\*\*

1. \*\*Результаты консультаций:\*\*

- Доступ к истории онлайн-консультаций с врачами и специалистами.

- Для каждой консультации должны быть доступны:

- Дата проведения.

- Имя специалиста.

- Краткое содержание консультации.

- Выданные рекомендации.

- Возможность скачать или распечатать текстовую версию консультации.

2. \*\*Персональные рекомендации:\*\*

- Хранение рекомендаций от специалистов, которые были выданы в результате диагностических тестов или консультаций.

- Рекомендации по здоровью, изменениям в образе жизни, питанию, приёму препаратов или курсам лечения.

- Взаимосвязь рекомендаций с дневником здоровья для более удобного отслеживания выполнения назначений.

##### \*\*5. Возможность редактирования личных данных, пароля и прочее\*\*

1. \*\*Редактирование профиля:\*\*

- Возможность изменения следующих данных:

- Имя и фамилия.

- Контактные данные (телефон, email).

- Адреса для доставки (с возможностью добавления нескольких адресов).

- Поле для загрузки аватара пользователя (фото профиля).

2. \*\*Изменение пароля:\*\*

- Возможность смены пароля в разделе настроек.

- Подтверждение смены через повторный ввод текущего пароля.

- Возможность восстановить пароль через email (если пользователь его забыл).

3. \*\*Настройки уведомлений:\*\*

- Управление настройками уведомлений, включая:

- Уведомления о новых акциях и предложениях.

- Напоминания о предстоящих тестах или консультациях.

- Информация о статусе заказов и доставке.

- Возможность выбора формата уведомлений: email, SMS, пуш-уведомления.

4. \*\*Управление подписками:\*\*

- Возможность подписаться на рассылку полезных статей, обновлений блога или информации о новых продуктах.

- Отписка от рассылок в любое время.

##### \*\*6. Дополнительные функции личного кабинета\*\*

1. \*\*Программа лояльности:\*\*

- Информация о накопленных бонусах или скидках за предыдущие заказы.

- Возможность просмотра условий программы лояльности и применения бонусов при следующей покупке.

2. \*\*Рекомендации на основе истории покупок и тестов:\*\*

- Персонализированные рекомендации товаров и услуг на основе истории покупок, результатов диагностики и консультаций.

- Возможность перехода на соответствующие страницы товаров или услуг для заказа.

---

Личный кабинет должен быть интуитивно понятным и удобным, с возможностью персонализировать пользовательский опыт, вести дневник здоровья, управлять результатами диагностики и заказами, а также получать рекомендации от специалистов.

### 2.4. \*\*Корзина и оформление заказа\*\*

Функционал корзины и оформления заказа является ключевой частью интернет-магазина, так как от её удобства и простоты использования зависит эффективность покупок и общий пользовательский опыт. Ниже представлен детальный разбор всех необходимых функций и требований к корзине и процессу оформления заказа.

#### \*\*Корзина\*\*

##### \*\*1. Добавление товаров в корзину\*\*

- \*\*Кнопка "Добавить в корзину"\*\* должна быть доступна на странице каждого товара, а также в карточке товара в каталоге. После нажатия товар автоматически добавляется в корзину.

- Для товаров с несколькими вариантами (например, разный объём или вес), перед добавлением в корзину пользователь должен выбрать нужный вариант.

- При добавлении товара в корзину, пользователь видит всплывающее окно или уведомление с подтверждением добавления и предложением сразу перейти в корзину или продолжить покупки.

##### \*\*2. Просмотр содержимого корзины\*\*

- Пользователь может в любой момент перейти в корзину через значок корзины в шапке сайта, который отображает текущее количество товаров в корзине и их общую стоимость.

- Страница корзины должна содержать:

- Полный перечень товаров с указанием:

- Названия товара.

- Картинки товара.

- Количества.

- Цены за единицу.

- Общей стоимости за каждую позицию.

- Возможность изменять количество товаров в корзине (увеличение или уменьшение количества).

- Возможность удаления товара из корзины с подтверждением.

- Общая стоимость корзины с указанием всех товаров.

##### \*\*3. Редактирование товаров в корзине\*\*

- Возможность редактирования каждого товара в корзине:

- Изменение количества товара непосредственно на странице корзины.

- Пересчёт общей стоимости в режиме реального времени при изменении количества или удалении товаров.

- Опция "Удалить товар" должна быть доступна на странице корзины, с подтверждением этого действия, чтобы избежать случайного удаления.

##### \*\*4. Подсчёт общей стоимости\*\*

- Автоматический подсчёт общей стоимости заказа, который включает:

- Стоимость всех товаров в корзине.

- Стоимость доставки (после выбора метода доставки).

- Возможные скидки или бонусы (например, использование промокода или бонусных баллов).

- Итоговая сумма должна обновляться в реальном времени при изменении количества товаров или добавлении/удалении позиций.

##### \*\*5. Промокоды и скидки\*\*

- Возможность ввода промокодов на скидку в корзине:

- Поле для ввода промокода с кнопкой "Применить".

- Уведомление о применении промокода и обновление общей стоимости с учётом скидки.

- Сообщения об ошибках (например, если промокод недействителен или истёк).

##### \*\*6. Способы доставки и интеграция с курьерскими службами\*\*

- Пользователь должен выбрать способ доставки перед оформлением заказа. Возможные варианты:

- Доставка курьером (с указанием сроков и стоимости).

- Самовывоз (с указанием ближайшего пункта выдачи по адресу пользователя).

- Интеграция с логистическими службами (например, СДЭК, Boxberry) для автоматического расчёта стоимости доставки на основании адреса пользователя.

- После выбора способа доставки, итоговая стоимость корзины обновляется с учётом цены за доставку.

##### \*\*7. Переход к оформлению заказа\*\*

- Кнопка "Перейти к оформлению" должна находиться на странице корзины и быть видимой. Нажатие этой кнопки перенаправляет пользователя на страницу оформления заказа.

---

#### \*\*Оформление заказа\*\*

##### \*\*1. Страница оформления заказа\*\*

- Страница должна быть интуитивно понятной и содержать все необходимые поля для ввода информации о заказе:

- Поля для контактных данных:

- Имя.

- Фамилия.

- Телефон.

- Email (для отправки подтверждения и уведомлений).

- Поля для адреса доставки:

- Страна, город.

- Улица, дом, квартира.

- Индекс.

- Поле для комментариев к заказу (например, пожелания по доставке).

##### \*\*2. Выбор способа доставки\*\*

- Интеграция с курьерскими службами позволяет автоматически рассчитывать стоимость и сроки доставки. Пользователь может выбрать один из доступных вариантов:

- Доставка курьером до двери.

- Самовывоз из ближайшего пункта выдачи.

- При выборе самовывоза, пользователь должен иметь возможность выбрать конкретный пункт из списка с указанием адреса и часов работы.

- Стоимость доставки должна отображаться на этой странице и добавляться к общей сумме заказа.

##### \*\*3. Способы оплаты\*\*

- На странице оформления заказа пользователю предоставляются варианты способов оплаты:

- \*\*Онлайн-оплата через банковские карты\*\*: интеграция с платёжными системами.

### 1. \*\*ЮKassa (бывшая Яндекс.Касса)\*\*

### 2. \*\*QIWI\*\*

### 3. \*\*RoboKassa\*\*

### 4. \*\*PayMaster\*\*

### 5. \*\*WebMoney\*\*

- \*\*Оплата при получении\*\*: если служба доставки поддерживает наложенный платеж, эта опция также должна быть доступна пользователю.

- Выбор способа оплаты должен быть интуитивно понятным, и для каждого метода должна быть предоставлена соответствующая информация (например, использование защищённых соединений для банковских карт).

##### \*\*4. Подтверждение заказа\*\*

- После ввода всех данных и выбора способа оплаты, пользователь нажимает кнопку "Оформить заказ".

- Перед подтверждением заказа должна быть возможность просмотреть все данные (товары, доставка, оплата) и при необходимости их отредактировать.

- После оформления заказа:

- Пользователь получает уведомление на email с подтверждением заказа и детализированной информацией (товары, доставка, способ оплаты).

- SMS-уведомление с подтверждением заказа (по желанию).

- Для зарегистрированных пользователей информация о заказе добавляется в личный кабинет.

##### \*\*5. Интеграция с платёжными системами\*\*

- Интеграция с платёжными шлюзами для безопасной обработки онлайн-оплат.

- Поддержка 3D-Secure для дополнительной безопасности транзакций.

- После успешной оплаты:

- Пользователь перенаправляется на страницу с подтверждением заказа и благодарностью за покупку.

- В случае ошибки или отказа в оплате — соответствующее уведомление и возможность повторить попытку.

##### \*\*6. Интеграция с доставкой\*\*

- Интеграция с курьерскими службами (например, СДЭК, Boxberry) для автоматического расчёта стоимости доставки.

- Генерация трек-номеров для отслеживания заказа.

- Информация о доставке должна автоматически передаваться в систему логистики, и пользователь должен получать трек-номер для отслеживания.

##### \*\*7. Уведомления о заказе\*\*

- После оформления заказа пользователь должен получать уведомления:

- \*\*Email-уведомление\*\* с подтверждением заказа и детализированной информацией.

- \*\*SMS-уведомление\*\* с основными данными о заказе (опционально).

- Уведомление должно содержать:

- Перечень товаров с ценами.

- Итоговая стоимость, включая доставку.

- Способ оплаты и информация о статусе оплаты.

- Способ и сроки доставки.

- Контактные данные службы поддержки в случае вопросов или проблем.

##### \*\*8. Статусы заказа\*\*

- Пользователь должен иметь возможность отслеживать статус своего заказа в личном кабинете.

- Возможные статусы заказа:

- В обработке.

- Подтверждён.

- Оплачен.

- Отправлен.

- Завершён.

- При изменении статуса заказа (например, отправка), пользователь получает уведомление на email и/или SMS.

Корзина и оформление заказа должны быть интуитивно понятными, удобными и безопасными, с минимальными шагами для завершения покупки. Важна интеграция с платёжными системами и службами доставки для обеспечения полного функционала и удобства пользователей.

### 2.5. \*\*Консультации\*\*

Этот раздел функционала сайта предоставляет пользователям возможность записаться на консультации специалистов (врачей, психологов или экспертов по народной медицине) онлайн. Основные функции связаны с удобным процессом записи, управлением консультациями, оплатой и уведомлениями. Ниже представлено подробное описание каждой составляющей.

#### \*\*1. Запись на консультации онлайн\*\*

##### \*\*1.1. Выбор специалиста\*\*

- \*\*Список специалистов:\*\* Пользователь должен иметь возможность выбрать нужного специалиста из перечня, который будет представлен на странице консультаций. Каждый специалист будет иметь отдельную карточку с фотографией, кратким описанием, специализацией и рейтингом на основе отзывов клиентов.

- \*\*Фильтрация:\*\* Возможность фильтровать специалистов по категориям (например, диагност здоровья, детский психолог, эксперт по травам, консультант по семейным отношениям), рейтингу, популярности и доступности времени.

- \*\*Кнопка "Записаться":\*\* На карточке специалиста должна присутствовать кнопка "Записаться на консультацию", которая перенаправляет пользователя к выбору времени и заполнению данных.

##### \*\*1.2. Процесс записи\*\*

- Пользователь выбирает желаемого специалиста и далее переходит к выбору времени и заполнению данных для записи.

- Интуитивно понятный интерфейс процесса записи: пошаговый процесс, где на каждом шаге чётко обозначены действия (выбор специалиста → выбор времени → заполнение данных → оплата → подтверждение).

#### \*\*2. Календарь с доступными датами и временем для выбора\*\*

##### \*\*2.1. Интерактивный календарь\*\*

- \*\*Календарь доступности:\*\* Для каждого специалиста должен быть встроен календарь с доступными временными интервалами для записи. Календарь должен быть адаптивным и отображать ближайшие доступные даты.

- \*\*Временные интервалы:\*\* Пользователь должен видеть список доступных временных интервалов в выбранный день. Например, если консультации специалиста проходят с 10:00 до 18:00 с 1-часовыми интервалами, пользователь сможет выбрать любое из этих времён.

- \*\*Блокировка занятых времён:\*\* Занятые временные слоты должны быть отмечены как недоступные, чтобы избежать дублирования записей.

- \*\*Опции для пользователя:\*\* Возможность выбора наиболее удобного времени и даты консультации.

- \*\*Синхронизация:\*\* Автоматическая синхронизация календаря специалиста и доступности времени с учётом новых записей и отмен.

##### \*\*2.2. Напоминания о предстоящей консультации\*\*

- \*\*Email и SMS-уведомления:\*\* Сайт должен автоматически отправлять напоминания о консультации за 24 часа до назначенного времени. Напоминание содержит:

- Дату и время консультации.

- Контактные данные для связи (если консультация проводится онлайн).

- Инструкции по подготовке (если требуется).

#### \*\*3. Формы для ввода данных и описания проблемы\*\*

##### \*\*3.1. Заполнение данных\*\*

- Пользователь при записи на консультацию должен заполнить необходимые поля:

- \*\*Имя и фамилия.\*\*

- \*\*Контактный телефон и email.\*\* Это необходимо для подтверждения записи и отправки уведомлений.

- \*\*Возраст и пол.\*\* Может быть важным для некоторых видов консультаций, например, по здоровью детей или взрослых.

- \*\*Описание проблемы или цели консультации.\*\* Пользователь должен кратко описать свою ситуацию, запрос или жалобу, чтобы специалист мог заранее ознакомиться с кейсом и подготовиться к сессии.

##### \*\*3.2. Валидация данных\*\*

- Важна корректная проверка введённых данных:

- Проверка правильности формата email.

- Проверка формата телефона (например, с учётом кода страны).

- Обязательность полей: некоторые данные могут быть обязательными для записи (например, контактные данные и описание проблемы).

##### \*\*3.3. Настройка консультации (если требуется)\*\*

- Если консультация проводится онлайн (например, по видеосвязи), пользователь может указать предпочтительный способ связи (Zoom, Skype, телефон и т.д.).

- Возможность добавления дополнительных примечаний или комментариев для специалиста (например, особенности заболевания, медицинские документы, которые необходимо учитывать).

#### \*\*4. Онлайн-оплата консультации\*\*

##### \*\*4.1. Способы оплаты\*\*

- Возможность осуществить оплату консультации через стандартные методы онлайн-оплаты:

- \*\*Банковские карты.\*\*

- \*\*Электронные платёжные системы.

- \*\*Мобильные платёжные системы.

##### \*\*4.2. Стоимость консультации\*\*

- \*\*Цены на консультации:\*\* Каждая консультация должна иметь фиксированную стоимость, указанную на странице специалиста. Возможны вариации цены в зависимости от длительности консультации или сложности случая.

- \*\*Расчёт общей стоимости:\*\* На этапе подтверждения записи отображается итоговая стоимость консультации с учётом всех возможных дополнительных услуг или опций (если такие есть).

##### \*\*4.3. Подтверждение оплаты\*\*

- После успешной оплаты:

- Пользователь должен получить на экране подтверждение успешной оплаты и записи на консультацию.

- Письмо с подтверждением и деталями консультации (включая дату, время, контакт специалиста и инструкцию по связи) отправляется на email.

- В случае ошибки оплаты или отказа транзакции пользователю должно быть предложено повторить попытку оплаты или выбрать другой метод.

#### \*\*5. Автоматическая отправка подтверждения на email\*\*

##### \*\*5.1. Подтверждение записи\*\*

- Сразу после успешной записи на консультацию пользователь получает email-уведомление, содержащее:

- Имя специалиста.

- Дату и время консультации.

- Описание типа консультации (например, онлайн или офлайн).

- Контактные данные для связи.

- Оплаченную сумму и подтверждение успешной оплаты.

##### \*\*5.2. Напоминания о консультации\*\*

- За 24 часа (или за несколько часов до консультации в зависимости от настроек) пользователь получает напоминание по email и, при желании, по SMS. В напоминании должны быть указаны те же данные, что и в подтверждении записи, а также инструкции по отмене или переносу консультации.

##### \*\*5.3. Напоминания для специалиста\*\*

- Специалист также должен получать уведомления о записях на консультации:

- Подтверждение о новой записи с детализированной информацией о клиенте.

- Уведомления о ближайших записях (например, за 24 часа).

### \*\*Дополнительные функции (по желанию)\*\*

1. \*\*Возможность отмены и переноса консультации:\*\*

- Клиенты должны иметь возможность отменить или перенести консультацию в случае необходимости. При этом сайт должен автоматом освобождать временной слот в календаре.

- Уведомления об отмене или переносе должны отправляться как пользователю, так и специалисту.

2. \*\*Отзывы о консультациях:\*\*

- После завершения консультации пользователь может получить предложение оставить отзыв и оценить работу специалиста. Это помогает улучшить сервис и создать доверие для новых клиентов.

3. \*\*История консультаций в личном кабинете:\*\*

- Клиенты должны иметь возможность просматривать свою историю консультаций, включая даты, специалиста, описание и рекомендации, данные специалиста.

Таким образом, функционал консультаций в интернет-магазине должен быть удобным, интуитивно понятным и полностью автоматизированным, чтобы обеспечивать качественный клиентский опыт и поддержку как со стороны пользователей, так и специалистов.

### 2.6. \*\*Информационные разделы\*\*

Информационные разделы сайта играют важную роль в предоставлении пользователям ценного контента, способствующего повышению их осведомлённости о здоровье, народной медицине и семейных взаимоотношениях. Эти разделы будут включать статьи, описания методик и рекомендаций, основанных на научных и традиционных знаниях. Ниже приводится подробное описание каждого из разделов.

#### \*\*1. Диагностика здоровья\*\*

Раздел, посвящённый методам диагностики здоровья, должен быть комплексным и охватывать как современные научные подходы, так и традиционные методы. Он предоставляет информацию, позволяющую пользователям выбрать наиболее подходящие методы диагностики в зависимости от их потребностей.

##### \*\*1.1. Методы молекулярной диагностики\*\*

- \*\*Описание молекулярной диагностики:\*\* Подробное объяснение, что такое молекулярная диагностика, её цели и задачи. Данный метод фокусируется на исследовании ДНК, РНК, белков и других биомолекул для выявления генетических особенностей, предрасположенностей к заболеваниям и текущего состояния организма.

- \*\*Примеры тестов:\*\* Описание различных диагностических тестов, доступных пользователям:

- \*\*Генетические тесты:\*\* Определение предрасположенности к заболеваниям, анализ генов, влияющих на здоровье.

- \*\*Метаболические тесты:\*\* Оценка процессов обмена веществ, выявление дефицита витаминов и микроэлементов.

- \*\*Тесты на чувствительность к препаратам:\*\* Выявление индивидуальной реакции на определённые лекарства.

##### \*\*1.2. Методы традиционной диагностики\*\*

- \*\*Описание традиционных методов диагностики:\*\* Этот подраздел будет содержать информацию о методах диагностики, которые использовались в народной медицине на протяжении веков. Примеры включают:

- \*\*Диагностика по пульсу:\*\* Как в некоторых культурах диагностика по пульсу позволяет определить состояние внутренних органов.

- \*\*Диагностика по языку и глазам:\*\* Методы, которые позволяют диагностировать внутренние заболевания по состоянию языка и глаз.

- \*\*Анализ тела и энергетических каналов:\*\* Включает методы диагностики, которые оценивают баланс энергий в теле.

##### \*\*1.3. Психоэмоциональные тесты\*\*

- \*\*Описание тестов для оценки психоэмоционального состояния:\*\* Включает тесты, направленные на выявление эмоционального и психологического состояния пациента. Они позволяют оценить уровень стресса, депрессии, тревожности, психологической устойчивости.

- \*\*Онлайн-тесты:\*\* Возможность прохождения онлайн-тестов для самооценки психоэмоционального состояния.

- \*\*Рекомендации по результатам тестов:\*\* На основе результатов теста пользователи получают рекомендации по улучшению своего психоэмоционального здоровья, а также предложение записаться на консультацию с психологом или другим специалистом.

#### \*\*2. Народная медицина\*\*

Этот раздел будет посвящён народным методам лечения и профилактики заболеваний с помощью трав, сборов, настоев и отваров. Здесь пользователи смогут найти информацию о полезных свойствах растений, их применении и способах приготовления.

##### \*\*2.1. Информация о травах\*\*

- \*\*Описание популярных трав и их свойств:\*\* Включает список наиболее популярных трав, используемых в народной медицине (например, ромашка, зверобой, крапива, мята, эхинацея), с подробным описанием их лечебных свойств.

- \*\*Польза для здоровья:\*\* Информация о том, как каждая трава помогает при различных заболеваниях (например, мята при проблемах с пищеварением, ромашка — противовоспалительное средство).

- \*\*Противопоказания:\*\* Важно указать противопоказания для каждой травы, чтобы пользователи могли безопасно использовать продукты народной медицины.

##### \*\*2.2. Сборы трав\*\*

- \*\*Описание комплексных сборов:\*\* Объяснение, что такое травяные сборы и как они помогают лечить определённые болезни или укреплять организм. Примеры сборов:

- \*\*Сборы для улучшения пищеварения.\*\*

- \*\*Сборы для укрепления иммунной системы.\*\*

- \*\*Сборы для улучшения сна и снятия стресса.\*\*

- \*\*Инструкции по применению:\*\* Пошаговое руководство по правильному завариванию и употреблению травяных сборов, с указанием дозировок и продолжительности приёма.

##### \*\*2.3. Настои и отвары\*\*

- \*\*Различия между настоями и отварами:\*\* Пояснение различий между этими формами народной медицины и их специфическими преимуществами. Например, настои изготавливаются путём заливания трав кипятком и настаивания, а отвары требуют более длительной термической обработки.

- \*\*Рецепты приготовления:\*\* Подробные рецепты, как правильно готовить настои и отвары для различных целей (например, для улучшения работы сердца, почек, для успокоения нервной системы).

- \*\*Рекомендации по применению:\*\* Указание, при каких состояниях следует использовать настои и отвары, а также как часто их можно принимать для достижения оптимальных результатов.

##### \*\*2.4. Польза и безопасность народной медицины\*\*

- \*\*Полезные свойства народных средств:\*\* Общая информация о том, как и почему народные средства остаются эффективными и востребованными в современной медицине.

- \*\*Важные предостережения:\*\* Важно указать на необходимость консультации с врачом перед началом применения народных средств, особенно при наличии хронических заболеваний или приёме лекарств.

#### \*\*3. Диагностика семейных отношений\*\*

Этот раздел предназначен для пользователей, которые заинтересованы в улучшении или гармонизации семейных отношений, анализе конфликтов и их причин, а также получении рекомендаций по улучшению атмосферы в семье.

##### \*\*3.1. Методы анализа взаимоотношений в семье\*\*

- \*\*Описание методов диагностики семейных отношений:\*\* Пользователи получат информацию о том, как можно диагностировать проблемы в семье, выявить причины конфликтов или напряжённых отношений. Описываются такие методы, как:

- \*\*Психологический анализ:\*\* Выявление глубоких эмоциональных проблем, которые могут вызывать конфликты между членами семьи.

- \*\*Психогенетический анализ:\*\* Определение возможных генетических факторов, которые могут влиять на поведение и эмоциональные реакции членов семьи.

- \*\*Тесты на совместимость:\*\* Специальные тесты, которые помогают выявить сильные и слабые стороны отношений, а также ключевые факторы, влияющие на гармонию в семье.

##### \*\*3.2. Рекомендации по гармонизации взаимоотношений\*\*

- \*\*Рекомендации на основе диагностики:\*\* После анализа результатов диагностики пользователи получают рекомендации по улучшению отношений с конкретными действиями и методами.

- \*\*Психологические упражнения:\*\* Комплекс упражнений для улучшения взаимопонимания, развития навыков общения и умения справляться с конфликтными ситуациями.

- \*\*Советы по семейной терапии:\*\* Для пользователей с серьёзными семейными проблемами будут предложены консультации с семейными психологами и терапевтами.

##### \*\*3.3. Онлайн-тесты для диагностики семейных отношений\*\*

- \*\*Психологические тесты:\*\* Пользователи смогут пройти тесты, оценивающие состояние их отношений, совместимость, уровень конфликтности и эмоциональную близость.

- \*\*Оценка результатов:\*\* После прохождения тестов пользователь получит автоматическую оценку с комментариями о сильных и слабых сторонах взаимоотношений, а также предложениями по работе над проблемами.

### \*\*Дополнительные возможности информационных разделов\*\*

1. \*\*Фильтры и навигация:\*\*

- Пользователи смогут фильтровать информацию по темам (например, диагностика здоровья, народная медицина, семейные отношения) и по ключевым словам (например, травы, тесты, консультации).

- Быстрая навигация с помощью бокового меню или всплывающих подсказок.

2. \*\*Рекомендованный контент:\*\*

- Для каждого информационного материала можно рекомендовать связанные статьи или продукты (например, после статьи о травах предложить купить соответствующие сборы или отвары).

3. \*\*Мультимедийные материалы:\*\*

- Интеграция видео и инфографики для наглядного объяснения методов диагностики или приготовления народных средств.

Таким образом, эти информационные разделы станут важным образовательным ресурсом для пользователей сайта, предоставляя им полные знания о методах диагностики здоровья, народной медицине и способах улучшения семейных отношений.

### 2.7. \*\*Поиск\*\*

Раздел поиска на сайте играет ключевую роль в улучшении пользовательского опыта, обеспечивая быстрый доступ к нужной информации, товарам и услугам. Этот раздел должен быть функционально гибким, быстрым и интуитивно понятным, позволяя пользователям легко находить необходимые товары, статьи и услуги. Ниже приводится подробное описание функций поиска.

#### \*\*1. Быстрый поиск по сайту\*\*

##### \*\*1.1. Интуитивный и удобный интерфейс поиска\*\*

- \*\*Поисковая строка:\*\* На видном месте (обычно в шапке сайта) располагается строка поиска, доступная с любой страницы сайта. Она должна быть достаточно заметной и удобной, чтобы пользователи могли сразу начать ввод текста.

- \*\*Автодополнение:\*\* По мере ввода текста в строке поиска должно работать автодополнение, которое предлагает пользователю варианты завершения запроса. Например, если пользователь начинает вводить слово "травы", система предложит возможные совпадения, такие как:

- "Травы для укрепления иммунитета".

- "Сборы трав для успокоения нервной системы".

- "Статьи о применении трав в народной медицине".

##### \*\*1.2. Поиск по товарам\*\*

- \*\*Основные категории поиска:\*\* Система должна распознавать и выделять товары среди результатов поиска. Если пользователь вводит название товара (например, "ромашка"), ему должны быть предложены релевантные товары, такие как:

- \*\*Название товара:\*\* "Ромашка сушёная для приготовления настоев".

- \*\*Описание товара:\*\* Например, краткое описание свойств ромашки.

- \*\*Цена товара:\*\* Прямо в выпадающем списке, если это позволяет визуальный дизайн.

##### \*\*1.3. Поиск по информационным статьям и разделам\*\*

- \*\*Результаты по статьям:\*\* Если пользователь ищет информацию, например, по "традиционным методам диагностики", результаты поиска должны включать статьи или блоги на эту тему, такие как:

- \*\*Название статьи:\*\* "Методы диагностики по пульсу в народной медицине".

- \*\*Краткое описание:\*\* Описание содержания статьи, чтобы пользователи могли понять, соответствует ли она их запросу.

- \*\*Сортировка по релевантности:\*\* Поиск должен сортировать результаты по релевантности запроса, при этом наиболее точные и популярные результаты выводятся первыми.

##### \*\*1.4. Сегментированный поиск\*\*

- \*\*Поиск по ключевым категориям:\*\* Пользователям может быть предложена возможность ограничить результаты поиска конкретной категорией. Например:

- \*\*Товары\*\* (диагностические тесты, травы и сборы).

- \*\*Статьи\*\* (информационные материалы по методам диагностики, народной медицине, семейным отношениям).

- \*\*Консультации\*\* (услуги по записи на онлайн-консультации).

#### \*\*2. Фильтры для поиска\*\*

##### \*\*2.1. Фильтры по разделам сайта\*\*

После ввода основного поискового запроса пользователи смогут дополнительно уточнить свои результаты с помощью фильтров. Фильтры помогут сузить поиск и быстрее найти нужный результат.

- \*\*Фильтр по разделам:\*\* Позволяет сузить поиск по следующим ключевым разделам:

- \*\*Каталог товаров:\*\* Фильтрация только по товарам, например травам, сборам, настоям, диагностическим тестам.

- \*\*Информационные статьи:\*\* Ограничение поиска статьями о здоровье, народной медицине, семейных отношениях.

- \*\*Консультации:\*\* Результаты только по услугам записи на консультации, психологическим и медицинским консультациям.

##### \*\*2.2. Фильтры по категориям товаров\*\*

Фильтры, которые применяются к результатам поиска в каталоге товаров, позволят пользователям с легкостью находить нужные продукты, основываясь на различных характеристиках. Возможные фильтры включают:

- \*\*Категории товара:\*\*

- Диагностические тесты.

- Народные средства: травы, сборы, настои, отвары.

- \*\*Ценовой диапазон:\*\* Возможность фильтрации по стоимости товаров. Пользователь сможет выбрать минимальную и максимальную цену, что поможет сузить поиск до товаров, соответствующих его бюджету.

- \*\*Популярность или рейтинг:\*\* Сортировка по наиболее популярным или высоко оценённым пользователями товарам. Это позволит покупателям быстро найти продукты с лучшими отзывами.

- \*\*Назначение:\*\* Фильтрация товаров по конкретным целям их использования:

- Для улучшения пищеварения.

- Для укрепления иммунитета.

- Для успокоения нервной системы.

##### \*\*2.3. Фильтры по типам информации\*\*

Если пользователь ищет информацию, например, о методах диагностики или лечебных свойствах трав, поиск также будет иметь возможность фильтрации по типу информации:

- \*\*Типы статей:\*\*

- Диагностика здоровья.

- Народная медицина.

- Семейные отношения.

- \*\*Авторитетность и дата публикации:\*\* Возможность сортировки по дате публикации статьи (например, наиболее новые или проверенные временем материалы), а также по авторитетным источникам, что может быть полезно для профессиональных медицинских работников.

#### \*\*3. Дополнительные возможности поиска\*\*

##### \*\*3.1. Корректировка ошибок в запросах\*\*

Поисковая система должна быть способна распознавать и автоматически исправлять опечатки или неправильные формы слов в запросах. Например, если пользователь ввёл "ромашкка" вместо "ромашка", система должна предложить правильный вариант и показать результаты по корректному запросу.

##### \*\*3.2. Поиск по тегам и ключевым словам\*\*

Каждой статье, товару и услуге должны быть присвоены теги и ключевые слова, которые помогут улучшить результаты поиска. Пользователи смогут находить контент по общим темам, связанным с этими тегами, например:

- Тег "иммунитет" приведёт к результатам, связанным с укреплением иммунной системы (как товары, так и статьи).

##### \*\*3.3. Сортировка результатов\*\*

После поиска пользователь должен иметь возможность сортировать результаты по различным критериям:

- \*\*По релевантности.\*\*

- \*\*По дате добавления (новизна информации).\*\*

- \*\*По популярности.\*\*

- \*\*По цене (для товаров).\*\*

- \*\*По рейтингу (для товаров и услуг).\*\*

##### \*\*3.4. Интеграция с голосовым поиском\*\*

Для удобства пользователей сайт может быть интегрирован с голосовым поиском, что позволит пользователям вводить запросы голосом. Это особенно удобно для тех, кто использует мобильные устройства.

---

Таким образом, функционал поиска на сайте должен быть быстрым, многоуровневым и удобным, обеспечивая пользователей релевантной информацией, товарами и услугами. Полезность поиска заключается в его способности помочь пользователям найти нужные материалы с минимальными усилиями, что улучшит общий пользовательский опыт и повысит конверсию сайта.

### 2.8. \*\*Блог\*\*

Раздел блога будет ключевой информационной платформой сайта, где пользователи смогут находить полезные статьи о здоровье, диагностике, народной медицине, профилактике заболеваний и многое другое. Этот раздел также должен поддерживать взаимодействие пользователей через комментарии, а администраторы смогут управлять контентом через удобную админ-панель.

#### \*\*1. Основные функции блога\*\*

##### \*\*1.1. Статьи о диагностике, лечении, профилактике и народной медицине\*\*

- \*\*Тематики статей:\*\* Раздел блога должен охватывать широкий спектр тем, связанных с концепцией интернет-магазина, в том числе:

- \*\*Диагностика здоровья:\*\* Обзор современных методов диагностики, включая молекулярную диагностику, тесты на генетические предрасположенности, методики, основанные на народной медицине, такие как диагностика по пульсу, состоянию кожи и т.д.

- \*\*Лечение и профилактика:\*\* Статьи о профилактических мерах для предотвращения заболеваний, рекомендации по укреплению иммунной системы, правильному питанию и другим аспектам здорового образа жизни.

- \*\*Народная медицина:\*\* Полезные статьи о различных травяных сборах, настоях, отварах и их применении для лечения и профилактики болезней. Описание их свойств, показаний и противопоказаний, а также рецепты приготовления.

- \*\*Психоэмоциональные тесты:\*\* Описание методов диагностики психоэмоционального состояния и рекомендации по улучшению психического здоровья.

- \*\*Гармонизация отношений:\*\* Статьи о семейных отношениях, диагностика конфликтов, методы их разрешения и советы по улучшению взаимопонимания в семье.

##### \*\*1.2. Организация и навигация\*\*

- \*\*Категории статей:\*\* Все статьи будут разделены на тематические категории для удобства навигации:

- Диагностика здоровья.

- Народная медицина.

- Лечение и профилактика.

- Семейные отношения и диагностика.

- Советы экспертов.

- \*\*Теги и ключевые слова:\*\* Каждая статья должна быть помечена тегами и ключевыми словами для лучшей сортировки и поиска. Например, статья о лечении травами может содержать теги "иммунитет", "народная медицина", "лечебные травы".

- \*\*Популярные статьи:\*\* На главной странице блога или в боковой панели можно разместить блок с наиболее популярными или актуальными статьями, что поможет пользователям быстрее находить полезные материалы.

#### \*\*2. Взаимодействие с пользователями\*\*

##### \*\*2.1. Возможность оставлять комментарии к статьям\*\*

- \*\*Комментарий пользователя:\*\* Под каждой статьей будет доступен блок комментариев, где пользователи смогут делиться своим мнением, задавать вопросы или оставлять отзывы о статье. Это создаст интерактивную среду, где пользователи смогут общаться с авторами и друг с другом.

- \*\*Функции комментариев:\*\*

- \*\*Авторизация для комментирования:\*\* Пользователь должен быть авторизован (например, через email, социальные сети или Google) для того, чтобы оставлять комментарии.

- \*\*Ответы на комментарии:\*\* Поддержка многоуровневых ответов, чтобы пользователи могли вести диалоги и обсуждения.

- \*\*Лайки и дизлайки:\*\* Пользователи смогут оценивать комментарии, ставя лайки или дизлайки, что поможет выделять наиболее полезные ответы.

- \*\*Сообщение о новых комментариях:\*\* Пользователи смогут подписаться на уведомления о новых комментариях к интересующей их статье (получать уведомления по email).

##### \*\*2.2. Модерация комментариев\*\*

- \*\*Модерация через админ-панель:\*\* Все комментарии будут проходить модерацию перед публикацией. Администратор сможет одобрить, отклонить или редактировать комментарии через панель управления.

- \*\*Фильтр нецензурных выражений:\*\* Встроенная система автоматической фильтрации нежелательного контента, например, нецензурной лексики или спама, с возможностью ручной настройки запрещённых слов.

- \*\*Функция жалобы:\*\* Пользователи смогут пожаловаться на неуместный или оскорбительный комментарий, который после жалобы автоматически отправится на повторную проверку модератором.

#### \*\*3. Админ-панель для управления блогом\*\*

##### \*\*3.1. Удобное добавление новых статей\*\*

- \*\*Интуитивный интерфейс для добавления и редактирования контента:\*\* Администраторы смогут добавлять новые статьи через простую и понятную админ-панель. Интерфейс должен поддерживать функции:

- \*\*Редактор текста:\*\* Встроенный текстовый редактор (например, с поддержкой WYSIWYG), который позволит форматировать текст (заголовки, списки, выделения и т.д.), вставлять изображения, видео и ссылки.

- \*\*Превью статьи:\*\* Функция предварительного просмотра статьи перед её публикацией, чтобы администратор мог убедиться, что все элементы отображаются корректно.

- \*\*Автосохранение:\*\* Чтобы не потерять внесенные изменения, редактор должен иметь функцию автоматического сохранения.

##### \*\*3.2. Управление категориями и тегами\*\*

- \*\*Создание и редактирование категорий:\*\* Администратор сможет создавать, редактировать или удалять категории блога для удобной группировки статей.

- \*\*Добавление тегов:\*\* Для лучшей индексации и сортировки контента можно добавлять и управлять тегами, которые будут использоваться для фильтрации статей.

##### \*\*3.3. Планировщик публикаций\*\*

- \*\*Запланированная публикация:\*\* Система должна позволять администраторам запланировать публикацию статьи на будущее. Это позволит автоматически размещать контент в указанное время без необходимости делать это вручную.

##### \*\*3.4. SEO-оптимизация статей\*\*

- \*\*SEO-поля для каждой статьи:\*\* В админ-панели должны быть предусмотрены поля для SEO-оптимизации каждой статьи:

- \*\*Мета-заголовок и мета-описание:\*\* Эти элементы помогут улучшить видимость статьи в поисковых системах.

- \*\*Ключевые слова:\*\* Возможность указать ключевые слова, связанные с содержанием статьи, для лучшего ранжирования в поисковых системах.

- \*\*ЧПУ (человекопонятный URL):\*\* Возможность редактирования URL статьи, чтобы он был максимально информативным и соответствовал содержанию (например, сайт.com/blog/narodnye-metody-diagnostiki).

##### \*\*3.5. Статистика и аналитика блога\*\*

- \*\*Аналитика просмотров:\*\* Администратор сможет отслеживать статистику по просмотрам каждой статьи, количеству комментариев, лайков и времени, проведённом на странице.

- \*\*Отчёты по взаимодействию:\*\* Отчёты по взаимодействию пользователей с блогом — популярные статьи, количество оставленных комментариев, поведение пользователей на сайте (какие статьи читают, сколько времени проводят на блоге).

---

Таким образом, раздел блога должен не только предоставлять пользователям полезный контент, но и обеспечивать высокий уровень взаимодействия и вовлечённости через комментарии и обсуждения. Админ-панель позволит легко управлять контентом, оптимизировать статьи под SEO и планировать публикации.

### 2.9. \*\*Отзывы\*\*

Раздел отзывов является важной частью сайта, так как он позволяет пользователям делиться своими впечатлениями о товарах, услугах и консультациях. Отзывы будут способствовать повышению доверия к продуктам, улучшению сервиса, а также помогут новым пользователям принять решение о покупке или записи на консультацию. Ниже приведено подробное описание функциональности раздела отзывов.

#### \*\*1. Основные функции системы отзывов\*\*

##### \*\*1.1. Возможность пользователей оставлять отзывы и рейтинги\*\*

- \*\*Отзывы на товары, услуги и консультации:\*\* Пользователи смогут оставлять отзывы о приобретённых товарах (травы, сборы, настои и отвары), диагностических тестах, а также о предоставленных услугах (консультации, диагностика здоровья и семейных отношений).

- \*\*Рейтинг:\*\* Помимо текстовых отзывов, пользователи смогут оценивать товары, услуги и консультации по пятибалльной шкале. Общий рейтинг будет отображаться на странице товара или услуги.

- \*\*Доступность функции отзывов:\*\* Чтобы оставить отзыв, пользователь должен быть авторизованным на сайте и иметь историю покупки или использования услуги. Это исключит оставление фальшивых отзывов от несуществующих пользователей.

- \*\*Форма для оставления отзыва:\*\* Для каждого товара, услуги или консультации на сайте должна быть доступна простая форма для отправки отзыва, включающая:

- Поле для ввода текста (с рекомендациями по объему, например, минимум 50 символов).

- Поле для выставления рейтинга от 1 до 5 звёзд.

- Возможность добавления фотографий товара, если это уместно (например, для травяных сборов или настоев).

- Поле для указания имени пользователя (можно использовать никнейм) и, при желании, анонимного отзыва.

- \*\*Поддержка визуализации отзывов:\*\* На странице товара/услуги должна быть видна сводка отзывов: количество оценок, средний рейтинг, график распределения оценок (например, сколько пользователей поставили 5, 4, 3 звезды и т.д.).

##### \*\*1.2. Рейтинги и фильтрация отзывов\*\*

- \*\*Общий рейтинг:\*\* Для каждого товара или услуги должен выводиться средний рейтинг на основе всех отзывов пользователей, что позволяет другим клиентам быстро оценить его качество.

- \*\*Фильтрация отзывов:\*\* Пользователи смогут фильтровать отзывы по нескольким критериям:

- \*\*По дате:\*\* Новые отзывы будут отображаться первыми, но должна быть возможность сортировки по возрастанию или убыванию даты.

- \*\*По рейтингу:\*\* Возможность отображать только высокие или низкие оценки (например, посмотреть только отзывы с 5 звездами или только с 1-2 звездами).

- \*\*По популярности:\*\* Отзывы с наибольшим количеством лайков (положительных оценок других пользователей) могут выводиться первыми.

##### \*\*1.3. Оценка полезности отзывов\*\*

- \*\*Лайки и дизлайки:\*\* Пользователи смогут оценивать отзывы, нажимая на кнопки "Полезно" или "Бесполезно". Отзывы с наибольшим количеством лайков будут отображаться первыми в списке отзывов.

- \*\*Отчёты о неподобающем содержании:\*\* Если отзыв нарушает правила сайта (например, содержит оскорбления или спам), пользователи смогут отправить жалобу на отзыв. Отзыв будет автоматически отправлен на повторную проверку модератором.

#### \*\*2. Модерация отзывов через админ-панель\*\*

##### \*\*2.1. Администрирование отзывов\*\*

- \*\*Модерация перед публикацией:\*\* Все отзывы должны проходить модерацию перед тем, как стать доступными другим пользователям. Администраторы через панель управления смогут просматривать все новые отзывы и одобрять, отклонять или редактировать их перед публикацией.

- \*\*Модерация после публикации:\*\* Администраторы смогут удалять или редактировать отзывы уже после их публикации, если на них поступит жалоба или они нарушают правила сайта.

- \*\*Автоматическая фильтрация:\*\* Система должна автоматически фильтровать отзывы на наличие спама, оскорбительных слов или нецензурной лексики. Должны быть предусмотрены чёрные списки слов, которые можно настраивать в админ-панели.

- \*\*Отчёты о нарушениях:\*\* Все отзывы, на которые поступили жалобы от пользователей, должны быть помещены в специальный список для проверки модератором. Администратор сможет просматривать такие отзывы, редактировать их или удалять.

##### \*\*2.2. Управление отзывами через админ-панель\*\*

- \*\*Просмотр всех отзывов:\*\* В админ-панели должен быть доступен раздел для просмотра всех отзывов с возможностью фильтрации по:

- Дате оставления отзыва.

- Рейтингу (сколько звёзд было поставлено).

- Состоянию (одобренный, отклонённый, на модерации).

- Популярности (количество лайков/дизлайков).

- Товару или услуге, на который был оставлен отзыв.

- \*\*Управление отзывами:\*\* Администратор может:

- Одобрить или отклонить отзыв.

- Редактировать текст отзыва (например, для удаления нецензурной лексики).

- Удалить отзыв полностью.

- Ответить на отзыв от лица администрации (функция ответа администратора может быть полезной для решения конфликтных ситуаций или разъяснения каких-либо вопросов).

- \*\*Автоматические уведомления:\*\* После модерации пользователь, оставивший отзыв, должен получать уведомление на email о том, был ли его отзыв опубликован или отклонён, а в случае отклонения — с указанием причины.

#### \*\*3. Дополнительные функции системы отзывов\*\*

##### \*\*3.1. Ответы на отзывы\*\*

- \*\*Ответы от администрации:\*\* Администраторы смогут оставлять ответы на отзывы. Это полезно в случаях, когда отзыв требует разъяснения, например, если покупатель недоволен качеством товара или услуги.

- \*\*Ответы пользователей:\*\* Дополнительная функция — пользователи могут отвечать на отзывы других покупателей (например, делиться своими мнениями или уточнять детали), что создаёт форумоподобное обсуждение товаров и услуг.

##### \*\*3.2. Статистика по отзывам\*\*

- \*\*Аналитика отзывов:\*\* Администраторы смогут видеть статистику по количеству оставленных отзывов за выбранный период, по популярности товаров на основе рейтингов, а также по числу отклонённых или одобренных отзывов.

- \*\*Отчёты о рейтингах товаров и услуг:\*\* В админ-панели можно сделать отчёты по среднему рейтингу каждого товара, услуги или консультанта, чтобы отслеживать качество сервиса и работы специалистов.

Таким образом, система отзывов должна быть интуитивно понятной для пользователей, поддерживать взаимодействие и активность на сайте, а также обеспечивать строгую модерацию и удобное управление для администраторов. Функция отзывов позволит не только повысить доверие пользователей к продуктам и услугам, но и улучшить работу компании, опираясь на отзывы клиентов.

### 2.10. \*\*Контакты\*\*

Контактная страница играет важную роль в улучшении взаимодействия с пользователями, повышении доверия к компании и предоставлении необходимой информации для обратной связи. Она должна быть максимально доступной, интуитивно понятной и содержать несколько способов связи, чтобы пользователи могли выбрать наиболее удобный для себя способ коммуникации. Ниже приведено подробное описание всех функциональных возможностей страницы "Контакты".

#### \*\*1. Страница с контактной информацией\*\*

##### \*\*1.1. Информация о компании\*\*

- \*\*Телефоны\*\*: Указание одного или нескольких контактных телефонов для связи. Рекомендуется добавить как стационарный номер, так и мобильный (например, для мессенджеров).

- \*\*Email\*\*: Основной адрес электронной почты для приёма обращений от клиентов. Должен быть удобен для оперативной обработки запросов (например, support@company.com). Желательно также разделить email-адреса для разных целей (например, для общих вопросов и для поддержки клиентов).

- \*\*Юридический адрес\*\*: Если компания имеет физические офисы, важно указать адреса и часы работы.

- \*\*Социальные сети\*\*: Иконки с ссылками на профили компании в социальных сетях (Instagram, Facebook, ВКонтакте и др.). Эти ссылки будут предоставлять пользователям альтернативные каналы для получения информации и связи с компанией.

##### \*\*1.2. Форма обратной связи\*\*

- \*\*Поле для ввода сообщений\*\*: Простая форма, где пользователи смогут оставить свои сообщения или запросы. Форма должна включать:

- \*\*Имя пользователя\*\*: Поле для ввода имени отправителя (обязательно для заполнения).

- \*\*Email или телефон\*\*: Для получения ответа пользователи должны указать актуальный адрес электронной почты или номер телефона (обязательно для заполнения).

- \*\*Сообщение\*\*: Основное поле для текста обращения. Для удобства пользователей можно добавить подсказки или примеры вопросов.

- \*\*Captcha\*\*: Для защиты от спама рекомендуется интегрировать систему CAPTCHA или реCAPTCHA, которая будет проверять, что сообщение оставляет реальный пользователь, а не бот.

- \*\*Кнопка отправки\*\*: После заполнения формы пользователь может отправить сообщение, нажав на кнопку "Отправить". После отправки отображается подтверждение ("Ваше сообщение успешно отправлено. Мы ответим вам в ближайшее время").

- \*\*Автоматическая отправка уведомления\*\*: После отправки формы пользователь получит автоматическое подтверждение на указанный email с текстом о том, что его запрос получен, и указанием срока ответа.

#### \*\*2. Встроенная карта с офисами или пунктами самовывоза\*\*

##### \*\*2.1. Интеграция с картографическими сервисами\*\*

- \*\*Встроенная интерактивная карта\*\*: На странице должна быть доступна карта с геолокацией офисов компании или пунктов самовывоза товаров. Это можно реализовать через интеграцию с популярными сервисами карт, такими как Google Maps, Яндекс.Карты или OpenStreetMap.

- \*\*Метки на карте\*\*: На карте должны быть проставлены метки с точками офисов, магазинов или пунктов самовывоза. Для каждой метки можно добавить всплывающее окно с дополнительной информацией, такой как:

- Название пункта (например, "Офис на Ленинском").

- Полный адрес.

- Часы работы.

- Контактный номер телефона конкретного офиса или пункта.

- \*\*Маршруты до офисов\*\*: Пользователи смогут проложить маршрут до нужного пункта с помощью встроенных функций картографического сервиса. Это будет полезно для клиентов, которые планируют самовывоз продукции.

- \*\*Фильтрация по типу пункта\*\*: Если у компании есть несколько типов пунктов (офисы, склады, пункты самовывоза), то карта должна предусматривать возможность фильтрации по этим категориям.

##### \*\*2.2. Адреса и расписание работы\*\*

- \*\*Полный список адресов\*\*: Помимо карты, можно вывести список всех офисов и пунктов самовывоза, доступных для посещения. Для каждого пункта необходимо указать:

- Полный адрес с указанием города, улицы и номера дома.

- Часы работы, включая перерывы на обед и выходные дни.

- Контактные телефоны пунктов или офисов.

- Возможность самовывоза или консультаций в конкретном офисе.

#### \*\*3. Интеграция с мессенджерами и социальными сетями для связи\*\*

##### \*\*3.1. Мессенджеры\*\*

- \*\*Интеграция с популярными мессенджерами\*\*: На странице контактов должны быть иконки с прямыми ссылками на корпоративные аккаунты в популярных мессенджерах, таких как:

- WhatsApp.

- Telegram.

- Viber.

- Facebook Messenger.

- VK (для российского сегмента).

- \*\*Прямая связь через мессенджеры\*\*: При нажатии на иконку мессенджера пользователь автоматически перенаправляется в приложение для мгновенной отправки сообщения. Это упрощает процесс связи для клиентов, предпочитающих мессенджеры, и повышает оперативность обработки запросов.

- \*\*QR-код для мессенджеров\*\*: Для удобства пользователей можно добавить QR-код, который они смогут отсканировать для автоматического открытия чата в мессенджере на смартфоне.

##### \*\*3.2. Социальные сети\*\*

- \*\*Иконки социальных сетей\*\*: На странице контактов необходимо разместить иконки социальных сетей, где представлена компания (Facebook, Instagram, ВКонтакте и другие). Это позволит пользователям быстро находить и подписываться на страницы компании, а также следить за новостями и акциями.

- \*\*Прямая отправка сообщений через социальные сети\*\*: Некоторые пользователи могут предпочесть задавать вопросы через социальные сети. Интеграция с Direct (Instagram), личными сообщениями (ВКонтакте) и другими платформами должна быть максимально удобной и доступной через иконки на странице.

##### \*\*3.3. Онлайн-чат\*\*

- \*\*Виджет онлайн-чата\*\*: Для обеспечения оперативной связи с клиентами на сайте можно разместить виджет онлайн-чата. Чат может быть встроен в интерфейс или представлен в виде плавающей кнопки в нижнем углу страницы.

- \*\*Поддержка в реальном времени\*\*: Клиенты смогут быстро получить ответы на вопросы в режиме реального времени от консультантов компании.

- \*\*Интеграция с чат-ботами\*\*: Если у компании есть чат-бот, его можно интегрировать в этот раздел для автоматической обработки часто задаваемых вопросов или первичной обработки запросов.

#### \*\*4. Дополнительные функции\*\*

##### \*\*4.1. Расширенные способы связи\*\*

- \*\*Обратный звонок\*\*: Кнопка для заказа обратного звонка. Пользователь может указать своё имя и номер телефона, после чего оператор компании свяжется с ним в удобное время.

- \*\*Поддержка на нескольких языках\*\*: Если сайт рассчитан на международную аудиторию, страница "Контакты" должна поддерживать несколько языков, чтобы обеспечить удобство для всех пользователей.

##### \*\*4.2. Информация для партнёров\*\*

- \*\*Контакты для партнёров и СМИ\*\*: Можно выделить отдельные контактные данные для взаимодействия с деловыми партнёрами и представителями СМИ (например, отдельный email или телефон для коммерческих предложений).

---

Таким образом, раздел "Контакты" на сайте должен быть простым в использовании и многофункциональным, обеспечивая различные способы связи для разных типов пользователей — от клиентов до партнёров. Интеграция с картами, мессенджерами и социальными сетями сделает процесс коммуникации быстрым и удобным, что положительно скажется на удовлетворённости клиентов.

### 3. \*\*Технические требования\*\*

#### 3.1. \*\*Платформа\*\*

Выбор платформы для создания интернет-магазина является ключевым техническим решением, поскольку от этого зависит удобство управления сайтом, его гибкость, возможности масштабирования и интеграции с внешними сервисами. В данном разделе будут подробно описаны требования к CMS (системе управления контентом), с учётом возможности простого добавления новых продуктов и услуг, минимизируя зависимость от разработчиков.

##### \*\*1. Выбор платформы\*\*

Рекомендуется использовать одну из следующих популярных CMS, которые обеспечивают удобное управление интернет-магазином и поддерживают функционал, требуемый проектом:

- \*\*WordPress с плагином WooCommerce\*\*: это одна из самых популярных комбинаций для создания интернет-магазинов. WordPress обеспечивает гибкость и простоту управления контентом, а WooCommerce даёт мощные возможности для работы с товарами, заказами и оплатой.

- \*\*Shopify\*\*: облачная платформа, которая подходит для небольших и средних интернет-магазинов. Она проста в использовании, предоставляет широкий набор встроенных функций и шаблонов.

- \*\*OpenCart\*\*: более сложная, но гибкая и функциональная платформа для создания интернет-магазина. Подходит для тех, кто хочет иметь полный контроль над магазином и его настройками.

- \*\*Magento\*\*: рекомендуется для крупных проектов с большим количеством товаров и высоким уровнем кастомизации. Magento предлагает множество встроенных возможностей, но требует технических знаний для настройки и работы.

##### \*\*2. Поддержка простого добавления и редактирования продуктов/услуг\*\*

Одним из ключевых требований является возможность добавления новых товаров и услуг на сайт без необходимости вмешательства программиста. Это достигается благодаря использованию удобного интерфейса для управления контентом и товарами.

###### \*\*Преемущественно платформа WordPress + WooCommerce\*\*

- \*\*Интуитивно понятная админ-панель\*\*: WordPress предоставляет удобную панель администратора с визуальными редакторами для добавления и редактирования страниц, товаров и информации. WooCommerce добавляет специальный раздел для управления магазином.

- \*\*Простое добавление товаров\*\*: WooCommerce позволяет легко добавлять новые товары через форму с полями для названия, описания, цены, категории, изображений и других характеристик. Весь процесс добавления нового товара сводится к заполнению интуитивно понятных полей.

- \*\*Группировка и категории\*\*: Товары можно разбивать на категории, добавлять теги, что упрощает управление магазином и навигацию для пользователей.

- \*\*Управление вариациями товаров\*\*: Возможность добавления товаров с вариациями (размеры, цвета, комплекты и т.д.). Это особенно полезно для интернет-магазина с большим ассортиментом.

- \*\*Редактирование цен и скидок\*\*: WooCommerce предоставляет простую возможность управления ценами, добавления акционных предложений, скидок и купонов без необходимости в программировании.

- \*\*Интеграция плагинов\*\*: WooCommerce поддерживает интеграцию множества плагинов для расширения функциональности (например, интеграция с платёжными системами, доставкой, CRM и т.д.).

- \*\*Импорт/экспорт продуктов\*\*: Поддержка импорта и экспорта товаров в формате CSV для массового добавления или обновления информации о товарах.

##### \*\*3. Возможность модификации и кастомизации\*\*

Все предложенные CMS поддерживают возможность модификации и кастомизации внешнего вида и функционала магазина. Однако уровень сложности зависит от выбранной платформы:

- \*\*WordPress + WooCommerce\*\*: WooCommerce предоставляет множество тем и плагинов, которые позволяют кастомизировать внешний вид и функционал без необходимости программирования. Однако при необходимости можно изменить код шаблонов и стилей с использованием HTML, CSS, и PHP.

##### \*\*4. Поддержка масштабирования и интеграции\*\*

Платформа должна обеспечивать возможность масштабирования магазина по мере роста бизнеса, а также интеграцию с внешними сервисами (платёжные системы, CRM, службы доставки, системы аналитики):

- \*\*WordPress + WooCommerce\*\*: Легко масштабируется с помощью плагинов и внешних сервисов. Поддерживает интеграцию с популярными платёжными системами, службами доставки и CRM-системами.

Таким образом, выбранная платформа должна предоставлять гибкость в управлении магазином, обеспечивать возможность простого добавления новых товаров и услуг, поддерживать интеграцию с внешними системами и масштабироваться в зависимости от роста бизнеса.

### 3.2. \*\*Безопасность\*\*

Безопасность сайта интернет-магазина — это критически важный аспект, который защищает данные пользователей, транзакции, а также обеспечивает доверие к сайту. В этом разделе мы подробно рассмотрим основные меры безопасности, которые необходимо реализовать.

#### \*\*1. SSL-сертификат (Secure Sockets Layer)\*\*

SSL-сертификат обеспечивает шифрование данных, передаваемых между пользователями и сервером, что защищает информацию от перехвата злоумышленниками. Это особенно важно для передачи таких данных, как:

- Персональные данные (имя, адрес, email).

- Платёжные данные (информация о банковских картах и электронных кошельках).

- Данные учётных записей (логины, пароли).

\*\*Требования к SSL-сертификату:\*\*

- \*\*Обязательная установка\*\*: Все страницы сайта, особенно страницы с формами ввода (регистрация, вход в личный кабинет, оформление заказа), должны быть защищены с помощью SSL. Это необходимо для того, чтобы браузеры помечали сайт как безопасный (использование префикса "https://").

- \*\*Тип SSL-сертификата\*\*: Для интернет-магазина рекомендуется использовать как минимум сертификат класса \*\*DV (Domain Validation)\*\*. Однако, для повышения уровня доверия можно рассмотреть использование \*\*OV (Organization Validation)\*\* или \*\*EV (Extended Validation)\*\*, которые предоставляют дополнительные уровни проверки и отображают название организации в адресной строке браузера.

- \*\*Постоянный мониторинг и обновление\*\*: SSL-сертификат имеет срок действия, поэтому важно своевременно обновлять его для предотвращения проблем с доступом к сайту и утраты безопасности.

#### \*\*2. Защита личных данных пользователей (GDPR)\*\*

GDPR (General Data Protection Regulation) — это общий регламент по защите данных, который действует на территории Евросоюза, но его требования всё чаще соблюдаются по всему миру для обеспечения прав пользователей на конфиденциальность.

\*\*Основные принципы защиты данных:\*\*

- \*\*Прозрачность\*\*: Пользователи должны быть чётко уведомлены о том, какие данные собираются, как они будут использованы и для чего. На сайте должна быть \*\*политика конфиденциальности\*\*, которая разъясняет эти вопросы.

- \*\*Согласие пользователя\*\*: Любая обработка личных данных (например, отправка рассылок, регистрация на сайте) должна происходить только с явного согласия пользователя. На этапе регистрации или оформления заказа должны быть галочки, подтверждающие согласие пользователя на обработку его данных.

- \*\*Право на доступ и удаление данных\*\*: Пользователи имеют право запросить доступ к своим личным данным, а также потребовать их удаления. В личном кабинете должна быть реализована возможность редактирования или удаления данных. В случае запроса на полное удаление данных, администратор сайта должен выполнить этот запрос.

- \*\*Минимизация данных\*\*: Собирайте только те данные, которые необходимы для работы сайта. Например, не нужно запрашивать лишние данные при регистрации, если они не критичны для работы магазина.

- \*\*Шифрование персональных данных\*\*: Личные данные пользователей (например, пароли) должны храниться в зашифрованном виде. Рекомендуется использовать надёжные алгоритмы хеширования паролей (например, bcrypt).

- \*\*Регулярное резервное копирование\*\*: Для защиты данных от потери рекомендуется регулярное создание резервных копий базы данных. Это также может помочь восстановить информацию в случае взлома или сбоя.

#### \*\*3. Интеграция с платёжными системами через безопасные API\*\*

Платёжные системы — это одна из самых уязвимых частей интернет-магазина, поскольку связана с обработкой финансовых транзакций. Важно правильно интегрировать платёжные шлюзы, чтобы обеспечить безопасность данных клиентов и соответствие стандартам безопасности.

\*\*Основные требования:\*\*

- \*\*Использование безопасных платёжных API\*\*: Все платёжные предоставляют безопасные API, которые шифруют данные транзакций. Ваш интернет-магазин не должен хранить или обрабатывать платёжные данные на своём сервере, а использовать API шлюза для передачи информации напрямую платёжной системе.

- \*\*Двухфакторная аутентификация (2FA)\*\*: Рекомендуется использование двухфакторной аутентификации для учётных записей администратора и клиентов, особенно при оплате заказов или изменении важных данных.

- \*\*Защита от мошенничества\*\*: Встроенные инструменты защиты от мошенничества должны быть активированы в платёжных шлюзах (например, отслеживание подозрительной активности, ограничение по странам, дополнительная проверка по 3D-Secure).

#### \*\*4. Защита от взлома и атак\*\*

- \*\*Защита от SQL-инъекций и XSS (межсайтовый скриптинг)\*\*: Важно реализовать меры защиты от наиболее распространённых типов атак. Это достигается через:

- Валидацию и фильтрацию пользовательских данных.

- Использование подготовленных SQL-запросов для защиты от инъекций.

- Защиту форм ввода от межсайтовых скриптов (XSS).

- \*\*Брандмауэры и DDoS-защита\*\*: Рекомендуется использовать встроенные или сторонние решения для защиты от DDoS-атак (например, Cloudflare) и брандмауэры для фильтрации подозрительного трафика.

- \*\*Регулярные обновления ПО\*\*: CMS и плагины должны быть регулярно обновляемы для устранения уязвимостей. Это также касается серверного ПО (например, PHP, базы данных), которое должно быть актуальным.

- \*\*Ограничение доступа\*\*: Ограничьте доступ к админ-панели с помощью IP-фильтрации или двухфакторной аутентификации (2FA). Это предотвращает несанкционированный доступ злоумышленников к управлению магазином.

#### \*\*5. Резервные копии и мониторинг\*\*

- \*\*Регулярные резервные копии\*\*: Важные данные (заказы, личные данные клиентов) должны регулярно сохраняться в резервных копиях. Желательно настроить автоматическое создание резервных копий ежедневно или еженедельно.

- \*\*Мониторинг безопасности\*\*: Установите системы мониторинга безопасности для выявления подозрительной активности. Например, системы обнаружения вторжений (IDS) могут предупредить о попытках взлома.

---

Таким образом, безопасность сайта интернет-магазина требует комплексного подхода, включающего защиту данных пользователей, безопасные интеграции с платёжными системами и регулярное мониторинг и обновление систем. Соблюдение этих требований поможет защитить как бизнес, так и его клиентов от утечек данных и финансовых потерь.

### 3.3. \*\*Адаптивность\*\*

Адаптивность сайта — это одна из ключевых характеристик, которая обеспечивает удобство использования ресурса на различных устройствах (мобильных телефонах, планшетах, настольных компьютерах) и в разных браузерах. Ниже подробно описаны основные аспекты адаптивности, которые должны быть учтены при разработке интернет-магазина.

#### \*\*1. Адаптивный дизайн для мобильных устройств, планшетов и десктопов\*\*

Основная цель адаптивного дизайна — сделать сайт удобным для пользователей независимо от того, с какого устройства они заходят. Для этого необходимо, чтобы элементы интерфейса сайта автоматически подстраивались под размеры экрана и сохраняли свою функциональность на всех устройствах.

##### \*\*Мобильные устройства (телефоны)\*\*

- \*\*Простота навигации\*\*: На небольших экранах мобильных устройств сайт должен быть интуитивно понятным и лёгким в использовании. Меню должно быть доступно через “гамбургер-меню” (скрытое меню, которое раскрывается по нажатию), чтобы не загромождать экран.

- \*\*Крупные элементы интерфейса\*\*: Кнопки, ссылки и формы должны быть достаточно большими, чтобы пользователи могли легко взаимодействовать с ними с помощью сенсорного экрана. Минимальный размер интерактивных элементов — 44х44 пикселя.

- \*\*Оптимизированные изображения\*\*: Изображения должны автоматически масштабироваться под размер экрана, при этом важно следить за их качеством и скоростью загрузки. Оптимизированные изображения могут значительно улучшить скорость загрузки сайта на мобильных устройствах.

- \*\*Мгновенный доступ к важным разделам\*\*: На мобильных версиях желательно добавить быстрые ссылки на ключевые разделы, такие как "Каталог", "Корзина", "Личный кабинет", для удобного доступа пользователей.

- \*\*Чтение контента\*\*: Шрифты и текстовые элементы должны быть достаточно крупными и читабельными на мобильных устройствах. Рекомендуется использовать минимальный размер шрифта не менее 16px для основного текста.

##### \*\*Планшеты\*\*

- \*\*Более широкая структура макета\*\*: На планшетах, как правило, больший экран, чем на мобильных телефонах, поэтому можно предусмотреть более сложную структуру макета. Например, можно использовать двухколоночные макеты для отображения товаров и фильтров одновременно.

- \*\*Лёгкий переход от мобильного к десктопному интерфейсу\*\*: Планшетные версии должны быть похожи на мобильные, но с расширенными функциями, которые доступны на большом экране (например, возможность сразу видеть несколько товаров на одной странице, просмотр дополнительных фильтров).

##### \*\*Десктопы\*\*

- \*\*Многоуровневые меню\*\*: Для настольных компьютеров можно использовать более сложные структуры меню и навигации, так как на больших экранах есть больше места для отображения информации. Прямой доступ к различным категориям и разделам улучшит пользовательский опыт.

- \*\*Сетка и макеты\*\*: Макеты с несколькими колонками для товаров, услуг или статей могут быть использованы на настольных версиях, где больше экранного пространства.

- \*\*Дополнительные функции\*\*: На настольных компьютерах можно использовать расширенные функции, такие как просмотр всплывающих окон с описанием товаров при наведении курсора или детализированные фильтры товаров без необходимости сворачивания меню.

#### \*\*2. Кросс-браузерная совместимость\*\*

Проверка работы сайта на разных браузерах — это важная часть разработки, поскольку различные браузеры могут обрабатывать HTML, CSS и JavaScript немного по-разному. Для обеспечения оптимальной работы сайта необходимо провести тестирование на основных браузерах и внести все необходимые корректировки.

##### \*\*Поддерживаемые браузеры:\*\*

- \*\*Google Chrome\*\*: Это самый популярный браузер, который использует движок Blink. Он обычно обрабатывает современные веб-стандарты хорошо, но всё равно требует тщательной проверки, особенно при использовании новых технологий, таких как CSS Grid или Flexbox.

- \*\*Mozilla Firefox\*\*: Этот браузер использует движок Gecko и тоже поддерживает современные стандарты. Важно тестировать работу анимаций, скриптов и кастомных шрифтов.

- \*\*Safari\*\*: Браузер от Apple, который работает на движке WebKit, известен своей строгой поддержкой стандартов безопасности и особенностями работы с мультимедиа. Safari также часто проявляет специфичные баги при отображении сложных анимаций и CSS свойств, поэтому тестирование в этом браузере особенно важно для пользователей устройств Apple.

- \*\*Microsoft Edge\*\*: Современный Edge на базе Chromium поддерживает большинство веб-стандартов, схожих с Google Chrome. Однако старые версии Edge (до перехода на движок Chromium) могут иметь проблемы с поддержкой новых технологий. Важно также протестировать сайт на старых версиях, если предполагается поддержка старого ПО.

##### \*\*Особенности кросс-браузерной совместимости:\*\*

- \*\*Тестирование в разных браузерах\*\*: Необходимо провести ручное и автоматическое тестирование сайта на всех основных браузерах. Например, с помощью таких инструментов, как BrowserStack, можно проверить работу сайта на различных браузерах и устройствах.

- \*\*Использование CSS-префиксов\*\*: Некоторые CSS-свойства могут требовать специфичных префиксов для разных браузеров. Например, для свойств Flexbox или Grid в старых версиях браузеров. Необходимо учитывать эти особенности при разработке стилей.

- \*\*Проверка анимаций и JavaScript\*\*: Некоторые анимации и JavaScript-функции могут работать по-разному в различных браузерах. Например, CSS-анимации могут проигрываться с разной скоростью, а JavaScript-функции могут обрабатываться с различной производительностью. Важно тестировать такие элементы интерфейса на всех поддерживаемых браузерах.

- \*\*Поддержка различных версий браузеров\*\*: Важно решить, какие минимальные версии браузеров будут поддерживаться, особенно это касается старых версий Internet Explorer (если они необходимы для аудитории). При разработке можно использовать \*\*Progressive Enhancement\*\* (постепенное улучшение), при котором сайт будет работать корректно в старых браузерах, но дополнительные функции и улучшения будут доступны только в современных браузерах.

#### \*\*3. Тестирование адаптивности и кросс-браузерной совместимости\*\*

##### \*\*Инструменты тестирования адаптивности:\*\*

- \*\*Инспектор браузера\*\*: В большинстве современных браузеров (Chrome, Firefox, Safari) есть встроенные инструменты разработчика, которые позволяют переключаться между разными разрешениями экрана, чтобы проверить, как сайт отображается на разных устройствах.

- \*\*Инструменты для тестирования адаптивности\*\*: Можно использовать специализированные инструменты, такие как:

- \*\*BrowserStack\*\*: Платформа для тестирования сайта на реальных устройствах и браузерах.

- \*\*Responsinator\*\*: Бесплатный инструмент для быстрого тестирования адаптивного дизайна.

- \*\*Google DevTools\*\*: Встроенный в браузер Chrome инструмент, который позволяет имитировать различные устройства и разрешения экрана.

##### \*\*Тестирование кросс-браузерной совместимости:\*\*

- \*\*Автоматизированные инструменты\*\*: Существуют инструменты для автоматизированного тестирования кросс-браузерной совместимости, такие как:

- \*\*CrossBrowserTesting\*\*: Платформа для тестирования сайта на различных браузерах и устройствах.

- \*\*LambdaTest\*\*: Ещё один инструмент для кросс-браузерного тестирования.

- \*\*Ручное тестирование\*\*: Это наиболее точный метод, который позволяет разработчикам выявить специфические проблемы в каждом браузере.

---

Таким образом, правильная адаптация сайта для различных устройств и браузеров повышает удобство пользователей и уменьшает количество возможных ошибок при взаимодействии с сайтом. Инвестирование в качественное тестирование и оптимизацию кросс-браузерной совместимости и адаптивности положительно скажется на удержании пользователей и улучшении их общего опыта.

### 3.4. \*\*SEO-оптимизация\*\*

SEO (Search Engine Optimization) — это комплекс мер по улучшению видимости сайта в поисковых системах, таких как Google, Yandex, Bing. Хорошо выполненная SEO-оптимизация помогает сайту занимать высокие позиции в поисковой выдаче, что увеличивает органический трафик и конверсию. Важно учитывать SEO на всех этапах разработки и функционирования интернет-магазина.

Ниже подробно описаны ключевые аспекты SEO-оптимизации:

#### \*\*1. Чистый код с возможностью легкой интеграции SEO-метаданных\*\*

Для успешной SEO-оптимизации необходим чистый, хорошо структурированный код сайта, который будет легко восприниматься как пользователями, так и поисковыми системами. Это включает в себя возможность легко редактировать и добавлять метаданные на каждой странице.

##### \*\*Теги, описания и заголовки (метаданные)\*\*

- \*\*Title (заголовок страницы)\*\*: Это один из важнейших SEO-тегов, который отображается в результатах поиска. Каждая страница должна иметь уникальный заголовок с ключевыми словами, отражающими содержание страницы. Оптимальная длина заголовка — до 60 символов.

- Пример: Для страницы товара "Настойка женьшеня" заголовок может быть «Настойка женьшеня — натуральное средство для укрепления иммунитета».

- \*\*Meta Description (описание страницы)\*\*: Этот метатег помогает поисковым системам и пользователям понять содержание страницы. Meta Description отображается в результатах поиска под заголовком и может повлиять на кликабельность (CTR). Оптимальная длина описания — до 160 символов.

- Пример: Для страницы с консультациями описание может быть следующим: «Консультации специалистов по диагностике здоровья и межличностных отношений. Запишитесь онлайн и получите рекомендации по лечению и профилактике заболеваний».

- \*\*H1 (главный заголовок страницы)\*\*: Это основной заголовок страницы, который должен быть уникальным и содержать основное ключевое слово. H1 — это структурный элемент страницы, который должен отображать её тему и быть логически связан с содержанием.

- \*\*Подзаголовки (H2, H3 и т.д.)\*\*: Подзаголовки помогают структурировать контент и делают его удобным для чтения как для пользователей, так и для поисковых роботов. Важно использовать ключевые слова и в этих тегах для дополнительной оптимизации.

- \*\*Alt-теги для изображений\*\*: Alt-теги — это описания изображений, которые важны для SEO и доступны пользователям с ограниченными возможностями, а также помогают поисковым системам индексировать изображения. Каждый Alt-тег должен быть информативным и содержать ключевые слова.

- Пример: для изображения настойки можно использовать alt-тег «Настойка женьшеня — натуральное средство для повышения тонуса и энергии».

- \*\*Чистый HTML-код\*\*: Важно, чтобы код был чистым и понятным для поисковых роботов. Это включает минимизацию использования избыточного кода, соблюдение семантики HTML5 и правильное использование тегов для структурирования контента.

#### \*\*2. Оптимизация скорости загрузки страниц\*\*

Скорость загрузки сайта — важный фактор ранжирования в поисковых системах. Чем быстрее загружается сайт, тем выше его позиции в поисковой выдаче и лучше пользовательский опыт.

##### \*\*Основные методы оптимизации скорости:\*\*

- \*\*Минимизация размера изображений\*\*: Все изображения должны быть сжаты без потери качества. Использование современных форматов, таких как WebP, помогает снизить вес изображений и ускорить загрузку страницы.

- \*\*Lazy Load (отложенная загрузка изображений)\*\*: Этот метод позволяет загружать изображения только тогда, когда пользователь прокручивает страницу до их отображения. Это значительно ускоряет начальную загрузку страницы.

- \*\*Кэширование браузера\*\*: Кэширование помогает браузеру сохранять статические элементы (например, CSS, изображения, JavaScript) для повторного использования при последующих посещениях сайта, что ускоряет его загрузку.

- \*\*Минификация CSS, HTML и JavaScript\*\*: Минификация кода включает удаление всех ненужных символов (пробелов, комментариев и т.д.) из файлов, что уменьшает их размер и ускоряет загрузку. Можно использовать такие инструменты, как UglifyJS для минификации JavaScript или CSSNano для минимизации CSS.

- \*\*Сжатие данных (GZIP)\*\*: Сжатие ресурсов с помощью GZIP уменьшает объём данных, передаваемых между сервером и браузером, что ускоряет загрузку сайта.

- \*\*Использование CDN (Content Delivery Network)\*\*: CDN распределяет ресурсы сайта по разным серверам по всему миру, что позволяет пользователям загружать сайт быстрее, независимо от их географического местоположения.

- \*\*Асинхронная загрузка скриптов\*\*: Асинхронная загрузка позволяет загружать скрипты параллельно с остальной страницей, что улучшает восприятие скорости загрузки.

##### \*\*Проверка и мониторинг скорости:\*\*

- Для проверки скорости загрузки сайта можно использовать инструменты вроде Google PageSpeed Insights, GTMetrix или Pingdom Tools. Эти сервисы помогут выявить проблемы с производительностью и дадут рекомендации по улучшению.

#### \*\*3. Возможность добавления микроданных для улучшения поисковой видимости\*\*

Микроданные (structured data) — это набор стандартов, которые помогают поисковым системам лучше понимать содержимое сайта. Это важный элемент SEO, который может значительно улучшить видимость сайта в поисковых системах, улучшить отображение сайта в результатах поиска (в виде расширенных сниппетов) и повысить CTR.

##### \*\*Типы микроданных:\*\*

- \*\*Schema.org\*\*: Это наиболее распространённый формат микроданных, который поддерживается большинством поисковых систем. Микроданные Schema.org могут быть использованы для маркировки продуктов, услуг, статей блога, отзывов, цен, рейтингов и других элементов на сайте.

- \*\*Rich Snippets (расширенные сниппеты)\*\*: Микроданные могут быть использованы для создания расширенных сниппетов, которые показывают дополнительные данные в поисковой выдаче, например:

- \*\*Рейтинг товара\*\*: Могут отображаться звёздные рейтинги продукта прямо в результатах поиска.

- \*\*Цена\*\*: Цена товара может быть видна в поисковой выдаче, что увеличивает привлекательность результатов.

- \*\*Отзывы\*\*: Могут отображаться отзывы или комментарии пользователей о товарах.

- \*\*Breadcrumbs (хлебные крошки)\*\*: Хлебные крошки помогают пользователям и поисковым системам ориентироваться на сайте. Они отображают путь от главной страницы до текущей, что улучшает навигацию и улучшает ранжирование.

- \*\*Продукты и категории\*\*: Микроданные для категорий товаров и самих продуктов помогут поисковым системам лучше индексировать товары, отображать их в результатах поиска с описанием, ценой и рейтингами.

- Пример: Для страницы товара "Настойка женьшеня" можно добавить микроданные о продукте, его цене, наличии, рейтинге и описании.

##### \*\*Инструменты для генерации и проверки микроданных:\*\*

- \*\*Google Structured Data Markup Helper\*\*: Инструмент от Google для разметки страниц микроданными.

- \*\*Google Rich Results Test\*\*: Этот инструмент помогает проверить, правильно ли поисковые системы видят микроданные на странице и корректно ли они отображаются в поиске.

#### \*\*4. Структура URL и ЧПУ (человеко-понятные урлы)\*\*

URL-адреса страниц должны быть короткими, логичными и содержать ключевые слова, которые описывают содержание страницы. Это помогает как поисковым системам, так и пользователям лучше понимать, о чём страница.

##### \*\*Правила для URL:\*\*

- \*\*Краткость и чёткость\*\*: URL должен быть понятным и коротким, без лишних параметров и символов.

- Пример: вместо `www.site.com/products/12345?param=value` лучше использовать `www.site.com/nastoyki/nastoyka-zhenshenya`.

- \*\*Использование ключевых слов\*\*: Включение ключевых слов в URL улучшает SEO-оптимизацию страницы.

- \*\*Транслитерация и разделение слов\*\*: Для удобства чтения и правильного отображения URL рекомендуется использовать транслитерацию (например, "nastoyka-zhenshenya") и дефисы для разделения слов.

#### \*\*5. Мобильная оптимизация как фактор SEO\*\*

Мобильная оптимизация — важный фактор для SEO, так как поисковые системы, такие как Google, отдают предпочтение сайтам, оптимизированным для мобильных устройств. Это особенно важно в условиях Mobile-First Indexing, когда Google индексирует и ранжирует в первую очередь мобильную версию сайта.

##### \*\*Факторы мобильной оптимизации:\*\*

- \*\*Адаптивный дизайн\*\*: Все страницы должны быть корректно отображены на мобильных устройствах.

- \*\*Быстрая загрузка на мобильных устройствах\*\*: Время загрузки на мобильных должно быть минимальным.

- \*\*Мобиль

ная доступность\*\*: Удобная навигация, корректное отображение шрифтов, кнопок и изображений на мобильных устройствах улучшает восприятие и снижает количество отказов.

---

Эти аспекты SEO-оптимизации помогают улучшить видимость сайта в поисковых системах, привлечь больше целевых пользователей и повысить общую эффективность интернет-магазина.

### 3.5. \*\*Интеграции\*\*

Интеграции — это важный компонент любой современной онлайн-платформы, обеспечивающий удобство, безопасность и эффективность работы сайта. В данном случае рассматриваются три ключевые области интеграций: платёжные системы, системы доставки и CRM-системы. Каждая из них помогает автоматизировать и улучшить различные аспекты работы интернет-магазина.

#### \*\*1. Интеграция с платёжными системами\*\*

Для обеспечения удобной и безопасной оплаты товаров и услуг на сайте необходимо интегрировать платёжные системы. Разные клиенты предпочитают разные методы оплаты, поэтому поддержка нескольких платёжных сервисов обеспечит удобство для всех категорий пользователей.

##### \*\*Основные этапы интеграции с платёжными системами:\*\*

- \*\*Выбор подходящей платформы\*\*: В зависимости от целевой аудитории, географического положения и бизнес-модели следует выбрать наиболее подходящие платёжные системы.

- \*\*Интеграция через API\*\*: Все перечисленные платёжные системы предоставляют API для интеграции с сайтом. Это включает настройку передачи данных о заказе, стоимости и валюте в реальном времени, а также получения подтверждения оплаты.

- \*\*Обеспечение безопасности\*\*: Важно внедрить протоколы безопасной передачи данных, такие как \*\*SSL-сертификат\*\* и \*\*PCI DSS\*\* (Payment Card Industry Data Security Standard) для защиты финансовой информации клиентов.

- \*\*Тестирование интеграции\*\*: После настройки необходимо провести тщательное тестирование всех платёжных методов, чтобы убедиться, что система работает корректно, принимает платежи и отображает правильные данные для пользователей.

- \*\*Обратная связь для пользователей\*\*: После оплаты система должна уведомлять пользователей о статусе транзакции, а также отправлять подтверждение по электронной почте.

##### \*\*Преимущества платёжных интеграций:\*\*

- Широкий выбор платёжных методов увеличивает конверсию.

- Поддержка мобильных платежей делает покупки более удобными.

- Защищённые транзакции укрепляют доверие пользователей.

#### \*\*2. Интеграция с системами доставки\*\*

Интернет-магазину необходимо автоматизировать процесс доставки, чтобы обеспечить быстрое и надёжное выполнение заказов. Интеграция с популярными сервисами доставки позволяет предложить клиентам различные варианты доставки (курьерская доставка, самовывоз) и автоматизировать процесс расчёта стоимости доставки.

##### \*\*Сервисы доставки для интеграции:\*\*

- \*\*СДЭК\*\*: Один из крупнейших логистических операторов в России и странах СНГ. Предлагает широкий спектр услуг, включая курьерскую доставку и самовывоз из пунктов выдачи. Интеграция с СДЭК позволяет автоматически рассчитывать стоимость доставки, отслеживать заказы и управлять отправками.

- \*\*Boxberry\*\*: Ещё один популярный логистический оператор, который предоставляет как курьерскую доставку, так и доставку до пунктов самовывоза. Boxberry активно используется для доставки по России и ближнему зарубежью.

- \*\*DPD, DHL, UPS\*\*: Международные службы доставки, которые полезны для интернет-магазинов с глобальной клиентской базой. Они обеспечивают высокоскоростную доставку по всему миру, а также предлагают удобные инструменты для отслеживания заказов.

##### \*\*Этапы интеграции с сервисами доставки:\*\*

- \*\*Настройка API-интеграции\*\*: Большинство служб доставки предоставляют API, через которые можно получать актуальные данные о стоимости, сроках и вариантах доставки для каждого региона. Интеграция с API позволяет динамически отображать клиентам возможные методы доставки, а также рассчитывать их стоимость в зависимости от веса и габаритов товара.

- \*\*Калькулятор доставки\*\*: На этапе оформления заказа пользователи могут видеть варианты доставки с актуальными ценами и сроками. Калькулятор автоматически рассчитывает стоимость на основе параметров заказа и местоположения клиента.

- \*\*Отслеживание заказов\*\*: После отправки заказа клиент должен иметь возможность отслеживать статус своей доставки. Интеграция с сервисами доставки позволяет передавать пользователю трек-номер, по которому он может отслеживать перемещения посылки на сайте службы доставки.

- \*\*Выбор пунктов самовывоза\*\*: Для клиентов, которые предпочитают забирать заказы самостоятельно, система должна позволять выбирать удобные пункты самовывоза на карте, интегрированной с сайтами логистических операторов.

##### \*\*Преимущества интеграции с сервисами доставки:\*\*

- Удобство для пользователей, которые могут выбирать удобные варианты доставки.

- Автоматический расчёт стоимости доставки снижает вероятность ошибок.

- Отслеживание заказов увеличивает прозрачность и доверие клиентов.

#### \*\*3. Интеграция с CRM-системой\*\*

CRM (Customer Relationship Management) — это система управления взаимодействиями с клиентами, которая помогает автоматизировать процессы продаж, маркетинга и обслуживания клиентов. Интеграция с CRM помогает эффективно управлять заказами, отслеживать статусы сделок, вести аналитику и улучшать обслуживание.

##### \*\*Популярные CRM-системы для интеграции:\*\*

- \*\*1С-Битрикс24\*\*: Популярная в России CRM-система, которая обеспечивает полный цикл управления заказами — от регистрации до выполнения. Поддерживает интеграцию с различными сервисами, включая системы оплаты и доставки.

- \*\*AmoCRM\*\*: Простая и удобная CRM-система, которая позволяет отслеживать каждый этап работы с клиентом. AmoCRM автоматически сохраняет всю информацию о клиентах и заказах, что помогает улучшить взаимодействие с пользователями и повышать их лояльность.

- \*\*Salesforce\*\*: Одна из крупнейших международных CRM-систем, подходящая для компаний с глобальной клиентской базой. Поддерживает интеграцию с широким спектром инструментов, включая системы аналитики, маркетинга и доставки.

##### \*\*Этапы интеграции с CRM-системой:\*\*

- \*\*Сбор информации о клиентах\*\*: CRM автоматически собирает данные о пользователях (контактные данные, история заказов, предпочтения) при регистрации или оформлении заказа. Эти данные могут быть использованы для персонализированного маркетинга и улучшения обслуживания.

- \*\*Отслеживание заказов\*\*: CRM-система интегрируется с платформой сайта, отслеживая статусы заказов, возвращений и жалоб. Это позволяет оперативно реагировать на запросы клиентов и улучшать их опыт.

- \*\*Управление заказами\*\*: В CRM можно автоматически создавать карточки клиентов и заказов после их оформления на сайте, что облегчает менеджерам обработку заявок и контроль за выполнением заказов.

- \*\*Маркетинг и персонализация\*\*: На основе собранных данных о клиентах можно настроить автоматизированные маркетинговые кампании, такие как персонализированные email-рассылки, предложения на основе истории покупок и предпочтений пользователей.

##### \*\*Преимущества интеграции с CRM:\*\*

- Полная картина взаимодействий с клиентом, что помогает лучше понимать его потребности.

- Повышение качества обслуживания за счёт быстрого доступа к информации о клиентах и их заказах.

- Возможность настроить автоматизированные рассылки и предложения, что увеличивает лояльность клиентов и их возвратность.

### 4. \*\*Дизайн\*\*

Разработка дизайна для сайта, посвящённого натуральным средствам и диагностике здоровья, требует не только эстетической привлекательности, но и функциональности, которая облегчает взаимодействие пользователя с платформой. Дизайн должен сочетать в себе понятный интерфейс, интуитивную навигацию и приятные визуальные элементы, вызывающие у пользователей доверие и ассоциации с природой, здоровьем и гармонией.

#### \*\*1. Приятный и понятный интерфейс с акцентом на натуральные средства и диагностику\*\*

Интерфейс сайта должен быть чистым, спокойным и интуитивным, чтобы пользователи могли легко находить информацию, выбирать товары и записываться на консультации. Поскольку акцент делается на натуральные средства и диагностику здоровья, важно передать через дизайн ценности проекта: здоровье, природа, благополучие.

##### \*\*Основные элементы интерфейса:\*\*

- \*\*Простая и интуитивная навигация\*\*: Главное меню должно содержать чёткие и понятные категории (например, "Диагностика здоровья", "Народная медицина", "Консультации", "О нас"), с возможностью быстрого доступа к ключевым страницам сайта. Структура меню должна быть логичной и иерархичной, чтобы пользователи могли найти нужную информацию без сложных переходов.

- \*\*Лёгкость восприятия контента\*\*: Важен баланс между текстами, изображениями и белыми полями. Это создаёт ощущение простора, снижает нагрузку на глаза и помогает пользователям лучше воспринимать информацию. Для каждой страницы должна быть продумана логическая структура контента, чтобы пользователи не терялись и быстро находили необходимую информацию.

- \*\*Акцент на визуальные элементы\*\*: Так как сайт связан с натуральными средствами и здоровьем, изображения трав, сборов, настоев, а также символы, связанные с природой и здоровьем, должны быть использованы в дизайне. Иллюстрации и фотографии должны быть высокого качества, вызывающие положительные эмоции и чувство спокойствия.

- \*\*Акцент на диагностике и консультациях\*\*: Важно выделить ключевые услуги, такие как диагностические тесты и консультации. Для этого можно использовать баннеры или всплывающие окна с предложением записаться на диагностику или консультацию.

#### \*\*2. Цветовая палитра: зелёные, голубые, белые оттенки для ассоциации с природой и здоровьем\*\*

Цветовая палитра играет важную роль в создании общего настроения и ассоциаций у пользователей. Для сайта, посвящённого народной медицине и диагностике здоровья, важно выбрать такие цвета, которые будут ассоциироваться с природой, чистотой, здоровьем и спокойствием.

##### \*\*Основные цвета и их символика:\*\*

- \*\*Зелёный\*\*: Основной цвет для данного проекта, так как он символизирует природу, экологичность, свежесть и гармонию. Разные оттенки зелёного могут быть использованы для выделения ключевых элементов сайта: кнопок, заголовков, акцентов в интерфейсе. Например, мягкий травяной зелёный для фона и яркий зелёный для кнопок действий.

- \*\*Голубой\*\*: Этот цвет ассоциируется с чистотой, спокойствием, а также с медициной и здоровьем. Голубой может использоваться в заголовках, подзаголовках или как дополнительный цвет в дизайне, например, для подчёркивания важных элементов или оформления информационных блоков.

- \*\*Белый\*\*: Белый цвет символизирует чистоту, минимализм и лёгкость. Он будет основным цветом фона, на котором хорошо видны текстовые и графические элементы. Белые пространства в дизайне помогут визуально разделить блоки контента и сделать интерфейс менее нагруженным.

##### \*\*Применение цветовой палитры на разных страницах:\*\*

- На \*\*главной странице\*\* зелёный и голубой цвета могут быть использованы в крупных баннерах и кнопках для создания ассоциаций с природными и оздоровительными аспектами.

- \*\*Страницы каталога\*\* товаров (например, натуральные средства) должны быть оформлены с акцентом на зелёный цвет, чтобы подчеркнуть природное происхождение продукции.

- На \*\*страницах консультаций\*\* можно использовать более спокойные и расслабляющие оттенки голубого для создания ощущения безопасности и доверия к специалистам.

#### \*\*3. Чистый и логичный UX/UI, с выделенными кнопками для ключевых действий\*\*

Чистый и логичный интерфейс (UX/UI) — это ключевой фактор, влияющий на пользовательский опыт. Важно, чтобы каждый элемент на сайте был продуман для удобства пользователей: от навигации до расположения кнопок.

##### \*\*Принципы удобного UX/UI:\*\*

- \*\*Фокус на ключевых действиях\*\*: Ключевые действия пользователей, такие как регистрация, покупка товара, запись на консультацию, должны быть очевидными и лёгкими для выполнения. Для этого кнопки и ссылки, связанные с этими действиями, должны быть заметными, использовать контрастные цвета и находиться на видимых местах (например, в верхней части страницы или сразу под информационными блоками).

- Кнопка \*\*"Добавить в корзину"\*\* на странице товаров должна быть яркой и расположенной рядом с информацией о товаре.

- Кнопка \*\*"Записаться на консультацию"\*\* должна быть крупной и заметной на странице консультаций, а также продублирована в виде баннера на главной странице.

- \*\*Микровзаимодействия\*\*: Маленькие анимации (например, при наведении на кнопки) могут улучшить восприятие сайта и дать пользователям обратную связь о том, что их действия были распознаны. Например, изменение цвета кнопки "Добавить в корзину" при клике или плавные переходы между разделами.

- \*\*Форма регистрации и авторизации\*\*: Эти формы должны быть максимально простыми и быстрыми для заполнения. Для увеличения конверсии можно добавить опцию авторизации через социальные сети (например, Facebook, Google) или через электронную почту. Применение "step-by-step" подхода (разделение формы на шаги) может сделать процесс регистрации проще и понятнее.

- \*\*Минимизация количества шагов до покупки\*\*: Важно сократить количество кликов от выбора товара до его оплаты. Удобная навигация по сайту, логическая структура страниц и понятная корзина помогут пользователю совершить покупку быстро и без лишних затруднений.

##### \*\*UX/UI оптимизация для мобильных устройств:\*\*

- \*\*Адаптивный дизайн\*\*: Поскольку большинство пользователей будет заходить на сайт с мобильных устройств, все элементы интерфейса (тексты, изображения, кнопки) должны адаптироваться под размеры экранов смартфонов и планшетов. Это подразумевает использование мобильных меню, больших кнопок, минимальных прокруток и компактного представления контента.

- \*\*Простые формы ввода\*\*: Важно, чтобы формы на сайте (например, регистрация, покупка) были удобны для заполнения на мобильных устройствах. Это включает в себя автоматическое распознавание полей (например, ввод номера телефона, email), использование выпадающих списков и автоматических подсказок.

##### \*\*Преимущества чистого и логичного UX/UI:\*\*

- Повышение удобства использования сайта приводит к увеличению числа повторных посещений и улучшению конверсии.

- Удобный интерфейс помогает пользователям легко находить нужные товары и услуги, что снижает количество отказов.

- Понятный и простой процесс регистрации и покупки увеличивает доверие пользователей и уменьшает вероятность покидания сайта на этапе оформления заказа.

### 5. \*\*Производительность\*\*

Производительность сайта является критически важным фактором для успешного пользовательского опыта и положительного восприятия сайта, особенно когда речь идёт о веб-платформах, связанных с продажей товаров и оказанием услуг. Быстрая загрузка страниц, оптимизация изображений и минимизация нагрузки на сервер не только повышают удовлетворённость пользователей, но и положительно влияют на поисковую оптимизацию (SEO).

#### \*\*1. Время загрузки страницы не должно превышать 2-3 секунд\*\*

Быстрая загрузка страниц — это основа успешного сайта. Современные пользователи не склонны ждать долго, и каждая дополнительная секунда загрузки страницы увеличивает вероятность того, что пользователь покинет сайт. Исследования показывают, что \*\*оптимальное время загрузки страницы — 2-3 секунды\*\*.

##### \*\*Факторы, влияющие на время загрузки:\*\*

- \*\*Размер и количество медиафайлов\*\*: Картинки, видео и другие медиафайлы часто становятся причиной медленной загрузки сайта, если они не оптимизированы.

- \*\*Количество запросов к серверу\*\*: Каждая страница сайта отправляет определённое количество запросов на сервер (например, для загрузки стилей, скриптов, изображений). Чем больше этих запросов, тем дольше время отклика.

- \*\*Скорость хостинга\*\*: Если хостинг не обеспечивает достаточную мощность и пропускную способность, даже хорошо оптимизированный сайт будет работать медленно.

- \*\*Кэширование данных\*\*: Использование кэша помогает хранить копии часто используемых данных на стороне пользователя, что уменьшает количество запросов к серверу при повторных визитах на сайт.

##### \*\*Меры для улучшения времени загрузки:\*\*

- \*\*Минимизация CSS и JavaScript\*\*: Это означает объединение и сжатие файлов стилей и скриптов для уменьшения их размера и сокращения количества запросов к серверу. Меньший объём этих файлов помогает улучшить производительность.

- \*\*Отложенная загрузка изображений\*\*: Использование техники "lazy loading", при которой изображения загружаются по мере их прокрутки пользователем, а не сразу при открытии страницы. Это уменьшает начальный объём загружаемых данных и ускоряет отображение основного контента.

- \*\*Использование сетей доставки контента (CDN)\*\*: CDN помогает доставлять контент пользователям с ближайшего сервера, что ускоряет загрузку сайта, особенно для пользователей, находящихся далеко от основного сервера.

- \*\*Асинхронная загрузка скриптов\*\*: Асинхронная загрузка позволяет выполнять скрипты одновременно с загрузкой других элементов страницы, что снижает задержки.

- \*\*Кэширование на стороне клиента\*\*: Включение кэширования на стороне пользователя (например, для изображений, стилей и скриптов) позволяет повторно использовать ранее загруженные элементы и ускоряет загрузку страниц при последующих посещениях.

#### \*\*2. Оптимизация изображений и других медиа для минимизации нагрузки на сервер\*\*

Медиафайлы, такие как изображения и видео, зачастую являются основными "тяжёлыми" элементами веб-страниц, увеличивающими время загрузки. Для того чтобы уменьшить нагрузку на сервер и обеспечить высокую производительность сайта, необходимо применять методы оптимизации медиафайлов.

##### \*\*Оптимизация изображений:\*\*

- \*\*Выбор правильного формата изображений\*\*:

- \*\*JPEG\*\* лучше всего подходит для фотографий с множеством цветов и текстур, так как этот формат предоставляет хорошее сжатие без значительной потери качества.

- \*\*PNG\*\* следует использовать для изображений с прозрачным фоном или когда требуется высокое качество.

- \*\*WebP\*\* — современный формат, который предлагает лучшее сжатие, сохраняя высокое качество изображения, что позволяет существенно уменьшить их размер без заметной потери качества.

- \*\*Сжатие изображений\*\*: Использование инструментов для сжатия изображений (например, TinyPNG или ImageOptim), которые уменьшают размер файлов без потери качества. Это помогает сократить время загрузки страницы.

- \*\*Настройка правильных размеров изображений\*\*: Изображения должны загружаться в таком размере, в каком они отображаются на сайте. Загрузка слишком больших изображений для их уменьшения в браузере замедляет сайт. Необходимо динамически подгонять изображения под разные устройства (десктопы, планшеты, мобильные).

- \*\*Использование векторных изображений\*\*: Форматы, такие как SVG, позволяют создавать лёгкие и масштабируемые изображения для логотипов, иконок и графики, что способствует уменьшению нагрузки на сервер.

##### \*\*Оптимизация видео:\*\*

- \*\*Выбор подходящих форматов\*\*: Для видеоконтента предпочтительным форматом является \*\*MP4\*\*, который обеспечивает хорошее качество при относительно малом размере файла.

- \*\*Использование внешних сервисов для хостинга видео\*\*: Вместо загрузки видео непосредственно на сервер сайта, лучше использовать платформы для размещения видео, такие как YouTube или Vimeo, которые поддерживают стриминг и автоматическую адаптацию качества под скорость интернета пользователя.

##### \*\*Дополнительные методы оптимизации медиа:\*\*

- \*\*Генерация разных версий изображений\*\* для мобильных и десктопных версий сайта. Это позволит загружать изображения меньшего размера на мобильных устройствах, тем самым уменьшая трафик и ускоряя загрузку страницы.

- \*\*Использование современных форматов сжатия для видео и аудио\*\*: Современные кодеки, такие как H.265 (HEVC) для видео и AAC для аудио, обеспечивают отличное качество при значительно меньшем размере файлов.

#### \*\*3. Минимизация нагрузки на сервер\*\*

Эффективное управление ресурсами сервера и снижение нагрузки на него — это залог стабильной работы сайта даже при высоком трафике.

##### \*\*Основные меры по снижению нагрузки на сервер:\*\*

- \*\*Использование кэширования на стороне сервера\*\*: Кэширование статических элементов (HTML, CSS, JavaScript) уменьшает количество запросов к серверу и сокращает время отклика. Это особенно полезно для страниц, которые не часто обновляются.

- \*\*Использование сетей доставки контента (CDN)\*\*: CDN распределяет запросы по нескольким серверам, расположенным по всему миру. Это снижает нагрузку на основной сервер сайта и ускоряет доставку контента пользователям, так как данные передаются с ближайшего к ним сервера.

- \*\*Оптимизация баз данных\*\*: Для сайтов с большим количеством товаров или пользователей важно регулярно оптимизировать базу данных — уменьшать количество избыточных запросов, индексацию данных, очищать кэшированные записи и минимизировать дублирование данных.

- \*\*Обработка фоновых процессов\*\*: Задачи, которые не требуют моментального выполнения (например, отправка email-уведомлений или сбор статистики), должны быть перенесены в фоновые процессы. Это уменьшает нагрузку на сервер при выполнении основных задач сайта.

- \*\*Балансировка нагрузки\*\*: В случае больших нагрузок на сервер, рекомендуется использовать системы балансировки нагрузки, которые равномерно распределяют трафик между несколькими серверами, предотвращая перегрузки и обеспечивая бесперебойную работу сайта.

### 6. \*\*Админ-панель\*\*

Админ-панель является ключевым инструментом для управления сайтом, его контентом, товарами и взаимодействиями с пользователями. Она должна быть интуитивно понятной, функциональной и удобной для повседневного использования. От её эффективности зависит скорость и качество управления бизнес-процессами, включая добавление новых товаров, управление заказами, мониторинг активности и модерацию контента.

#### \*\*1. Удобная админ-панель для добавления товаров, услуг, статей, управления заказами\*\*

##### \*\*1.1. Добавление товаров и услуг\*\*

- \*\*Управление категориями и подкатегориями товаров\*\*: Админ-панель должна предоставлять гибкий интерфейс для создания, редактирования и удаления категорий и подкатегорий. Это позволяет структурировать каталог товаров и услуг, упрощая пользователям поиск нужных предложений.

- \*\*Добавление нового товара\*\*: Процесс добавления товара должен быть быстрым и простым. Интерфейс панели должен содержать следующие поля:

- \*\*Название товара/услуги\*\*.

- \*\*Описание\*\* (с поддержкой форматирования текста, добавления списков, заголовков и изображений).

- \*\*Загрузка изображений\*\* (с возможностью сжатия и оптимизации изображений прямо в панели, а также выбора нескольких изображений для одного товара).

- \*\*Инструкция по применению\*\* (для товаров, связанных с народной медициной).

- \*\*Цена и варианты цен\*\* (если для одного товара может быть несколько вариантов, например, разных объёмов, фасовки или длительности услуг).

- \*\*Наличие на складе\*\* (управление количеством товара, возможность настройки уведомлений о снижении запасов).

- \*\*Рейтинг и отзывы пользователей\*\* (отображение рейтинга на основе пользовательских отзывов, возможность их редактирования).

- \*\*SEO-настройки\*\*: Добавление метатегов, ключевых слов, описания для улучшения поисковой видимости товара.

- \*\*Управление услугами\*\*: Для услуг админ-панель должна позволять создавать расписание доступности, настройки для записи на консультации или другие виды услуг (включая календарь для выбора даты и времени).

##### \*\*1.2. Добавление и управление статьями (Блог)\*\*

- \*\*Создание и редактирование статей\*\*: Функционал для управления статьями блога должен включать в себя:

- \*\*Редактор текста\*\*: Поддержка форматов текста, добавления изображений, видео, таблиц и других элементов для создания полноценных информационных и рекламных статей.

- \*\*Категоризация и теги\*\*: Возможность добавлять статьи в категории и назначать теги для улучшения структуры блога и облегчения поиска контента.

- \*\*Оптимизация для SEO\*\*: Встроенные инструменты для добавления мета-тегов, описаний, ключевых слов и дружелюбных URL для улучшения поисковой оптимизации (SEO).

- \*\*Настройка публикации\*\*: Возможность планирования публикации статьи на будущее время и дату, а также настройки видимости (публичная, черновик).

##### \*\*1.3. Управление заказами\*\*

- \*\*Полный список заказов\*\*: Админ-панель должна предоставлять возможность просмотра и управления всеми заказами, включая:

- \*\*Фильтрация заказов\*\* по дате, статусу (в обработке, выполнен, отменён), способу оплаты или доставки.

- \*\*Детальная информация о каждом заказе\*\*: Имя и контакты покупателя, список товаров/услуг, способ доставки, сумма заказа, статус оплаты.

- \*\*Редактирование статусов заказов\*\*: Администратор должен иметь возможность изменять статус заказа (в обработке, отправлен, доставлен и т.д.) и оповещать об этом клиента с помощью автоматических уведомлений по email или SMS.

- \*\*Интеграция с платёжными и доставочными системами\*\*: Панель должна быть интегрирована с платёжными системами.) для управления оплатами, а также с сервисами доставки (СДЭК, Boxberry и др.) для отслеживания отправок и управления доставками.

#### \*\*2. Возможность модерации комментариев и отзывов\*\*

##### \*\*2.1. Управление комментариями к статьям\*\*

- \*\*Модерация до публикации\*\*: Возможность предварительного просмотра комментариев до их публикации на сайте. Администратор может принять, отклонить или редактировать комментарии, чтобы избежать публикации неподобающего контента или спама.

- \*\*Фильтры для управления комментариями\*\*: Удобная система фильтрации комментариев по статусу (ожидают модерации, опубликованные, отклонённые), дате или статье.

- \*\*Ответы на комментарии\*\*: Администратор должен иметь возможность отвечать на комментарии пользователей, создавая тем самым двустороннюю связь и повышая уровень вовлечённости аудитории.

##### \*\*2.2. Управление отзывами\*\*

- \*\*Предварительная модерация отзывов о товарах и услугах\*\*: Как и в случае с комментариями, отзывы пользователей могут проходить предварительную проверку, чтобы избежать негативных, оскорбительных или ложных отзывов. Администратор может отклонить или редактировать отзыв, уведомив автора о причинах.

- \*\*Фильтрация и поиск отзывов\*\*: Возможность фильтрации отзывов по товарам, услугам, рейтингу (например, все отзывы с оценкой ниже 3 звезд) и дате публикации.

- \*\*Управление рейтингами\*\*: Встроенные инструменты для просмотра общей оценки товара или услуги, основанной на пользовательских оценках, с возможностью корректировки.

#### \*\*3. Отчёты о продажах, заказах, активности пользователей\*\*

##### \*\*3.1. Отчёты о продажах и доходах\*\*

- \*\*Общий отчёт о продажах\*\*: Панель должна предоставлять детализированные отчёты о продажах, включая:

- Количество проданных товаров и услуг.

- Общий доход за определённый период (день, неделя, месяц, год).

- Средняя стоимость заказа.

- Сумма оплаты по различным платёжным системам.

- \*\*Детализация по категориям\*\*: Возможность анализа продаж по категориям товаров или услуг, что позволяет оценивать, какие продукты наиболее востребованы.

- \*\*Отчёты по способам доставки\*\*: Анализ популярных методов доставки среди клиентов, чтобы оптимизировать логистику и затраты.

##### \*\*3.2. Отчёты о заказах\*\*

- \*\*Анализ заказов\*\*: Возможность создавать отчёты по количеству обработанных, выполненных и отменённых заказов за выбранный период.

- \*\*Статистика по возвратам\*\*: Отчёты о возвратах, включая причины возврата и анализ проблемных товаров или услуг.

##### \*\*3.3. Отчёты об активности пользователей\*\*

- \*\*Отчёты по посещаемости\*\*: Информация о количестве уникальных пользователей, посещениях, самых популярных страницах и товарах. Это помогает администратору анализировать, какие разделы сайта вызывают наибольший интерес.

- \*\*Поведение пользователей\*\*: Анализ пути пользователей на сайте (какие страницы посещаются, сколько времени на них тратится, где пользователи чаще всего покидают сайт), что даёт возможность улучшить UX/UI и повысить конверсию.

- \*\*Анализ регистрации\*\*: Отчёты о количестве новых регистраций за определённый период, активности зарегистрированных пользователей (например, сколько заказов они сделали или какие статьи чаще всего читают).

### 7. \*\*Тестирование\*\*

Тестирование — это ключевой этап разработки и запуска сайта, который гарантирует его стабильную и корректную работу на всех этапах взаимодействия пользователей. Полное тестирование включает проверку всех функций, процессов, и обеспечивание корректной работы на различных устройствах и браузерах. Оно необходимо для того, чтобы сайт был удобен, функционален и безопасен для пользователей.

#### \*\*1. Полное тестирование всех функций\*\*

##### \*\*1.1. Оформление заказа\*\*

- \*\*Добавление товара в корзину\*\*: Проверка корректности работы кнопки "Добавить в корзину" на странице товаров. Необходимо убедиться, что все добавленные товары корректно отображаются в корзине и обновляются при изменении количества.

- \*\*Редактирование товаров в корзине\*\*: Проверка возможности изменять количество товаров, удалять их из корзины и обновление итоговой стоимости заказа.

- \*\*Оформление заказа\*\*: Проверка процесса заполнения всех обязательных полей, таких как контактные данные, адрес доставки, выбор способа оплаты и доставка. Необходимо убедиться, что все шаги процесса оформления заказа работают плавно и без ошибок.

- \*\*Подсчёт стоимости\*\*: Проверка правильности расчёта общей стоимости заказа, включая стоимость доставки, налоги, скидки и промокоды.

##### \*\*1.2. Работа корзины\*\*

- \*\*Сохранение товаров в корзине\*\*: Проверка того, что товары остаются в корзине при повторном входе пользователя на сайт (как для авторизованных пользователей, так и для гостей).

- \*\*Обновление корзины\*\*: Проверка корректного обновления данных при изменении количества товара, добавлении новых позиций или удалении существующих.

- \*\*Перенос корзины при авторизации\*\*: Проверка сценария, когда пользователь добавляет товары в корзину без авторизации, а затем авторизуется на сайте — важно, чтобы товары не исчезли из корзины после авторизации.

##### \*\*1.3. Регистрация и авторизация\*\*

- \*\*Процесс регистрации\*\*: Проверка всех этапов регистрации, включая заполнение полей (логин, пароль, email), отправку подтверждающего письма на почту и активацию аккаунта через email.

- \*\*Авторизация\*\*: Тестирование входа в личный кабинет с корректными и некорректными данными. Проверка восстановления пароля через email и корректности работы всех связанных процессов.

- \*\*Валидация данных\*\*: Проверка системы валидации для полей ввода (например, корректность email, длина пароля, совпадение пароля при регистрации).

##### \*\*1.4. Личный кабинет\*\*

- \*\*Редактирование профиля\*\*: Проверка всех функций личного кабинета, включая возможность изменения персональных данных (имя, фамилия, адрес), пароля и способов оплаты.

- \*\*Просмотр истории заказов\*\*: Проверка корректного отображения всех прошлых заказов, статусов заказа, возможности повторного заказа и скачивания электронных чеков.

- \*\*Управление подписками\*\*: Проверка работы подписки на новости или рассылки. Убедиться, что пользователь может подписаться и отписаться от рассылки в личном кабинете.

##### \*\*1.5. Оплата\*\*

- \*\*Интеграция платёжных систем\*\*: Проверка корректности работы всех подключённых платёжных систем (например, Stripe, PayPal, Yandex.Касса, Apple Pay и Google Pay).

- \*\*Тестовые платежи\*\*: Проведение тестовых транзакций для всех доступных платёжных методов, чтобы убедиться в правильности обработки платежей, их отображения в личном кабинете пользователя и на стороне администратора.

- \*\*Отмена и возврат\*\*: Проверка возможности отмены заказа и возврата средств в соответствии с политикой возвратов.

##### \*\*1.6. Работа консультаций\*\*

- \*\*Запись на консультацию\*\*: Тестирование системы записи на консультации, включая выбор даты, времени, специалиста, и подтверждение записи.

- \*\*Оплата консультаций\*\*: Проверка процесса онлайн-оплаты консультаций через встроенные платёжные системы, подтверждения оплаты и автоматического уведомления клиента.

- \*\*Уведомления о записи\*\*: Тестирование отправки уведомлений (email, SMS) с подтверждением записи и оплаты, а также напоминаний перед консультацией.

##### \*\*1.7. Поисковая система\*\*

- \*\*Поиск по товарам\*\*: Проверка работы поиска по каталогу товаров, включая автодополнение и фильтрацию результатов по категориям.

- \*\*Поиск по статьям\*\*: Проверка поиска по информационным статьям, включая правильность отображения релевантных результатов.

- \*\*Фильтры поиска\*\*: Тестирование корректной работы фильтров поиска, таких как разделы, категории товаров, тип информации (например, блог, новости).

#### \*\*2. Тестирование на различных устройствах и браузерах для обеспечения совместимости\*\*

##### \*\*2.1. Тестирование на различных устройствах\*\*

- \*\*Мобильные устройства\*\*: Проверка работы сайта на популярных мобильных устройствах с разными диагоналями экранов (iPhone, Android-смартфоны). Тестируются ключевые функции: оформление заказа, регистрация, просмотр товаров и услуг, запись на консультации.

- \*\*Планшеты\*\*: Проверка корректности отображения сайта на планшетах (iPad, Android-планшеты), особенно в горизонтальной и вертикальной ориентациях.

- \*\*Десктопы\*\*: Тестирование на настольных компьютерах и ноутбуках с разными разрешениями экрана. Важно убедиться, что сайт адаптируется под все разрешения (HD, Full HD, 4K).

##### \*\*2.2. Кросс-браузерное тестирование\*\*

- \*\*Google Chrome\*\*: Проверка работы сайта в последней и нескольких предыдущих версиях браузера для выявления возможных несовместимостей.

- \*\*Mozilla Firefox\*\*: Проверка отображения и работы сайта в Firefox, включая все ключевые функции, такие как оформление заказа и авторизация.

- \*\*Safari\*\*: Тестирование сайта в браузере Safari на macOS и iOS, чтобы убедиться в его стабильности на устройствах Apple.

- \*\*Microsoft Edge\*\*: Проверка совместимости сайта с браузером Edge, уделяя внимание возможным различиям в рендеринге интерфейса и работоспособности функций.

- \*\*Другие браузеры\*\*: По мере необходимости можно также проводить тестирование на менее популярных браузерах, таких как Opera или Brave, если аудитория сайта активно использует их.

#### \*\*8. Запуск сайта и техническая поддержка\*\*

После успешного завершения тестирования сайт готов к запуску.

- \*\*Запуск сайта\*\*: Перенос сайта на основной сервер и его публичный запуск. Важно провести последний аудит, чтобы убедиться в корректной работе всех систем.

- \*\*Мониторинг работы\*\*: После запуска необходимо отслеживать работу сайта, вовремя выявлять и исправлять ошибки, которые могут возникнуть при использовании сайта реальными пользователями.

- \*\*Техническая поддержка\*\*: Обеспечение своевременной поддержки сайта, обновление контента, программного обеспечения и устранение технических проблем. Это включает в себя обновление платформы, платёжных систем, контроль за безопасностью и обработку запросов клиентов.