**Бизнес-функция: "Сохранение и сравнение туров"**

1. **Глоссарий**

****Избранное****  — личный список пользователя, куда он добавляет понравившиеся туры для просмотра позже.

****Сравнение**** — инструмент, позволяющий выделить на одной странице ключевые параметры нескольких туров в виде наглядной таблицы для принятия решения.

****Личный кабинет****— защищенный раздел сайта или приложения, где хранятся персональные данные пользователя, история бронирований и списки ****«Избранного»****.

****Карточка тура**** — страница или информационный блок, содержащий все основные данные о туре: отель, даты, цену, питание, тип номера и т.д.

1. **Бизнес-цели**

****1. Снижение показателя оттока и повышение вовлеченности****

****Цель:**** Уменьшить процент пользователей, которые покидают сайт без бронирования и не возвращаются.

****Детализация:****

****Дать пользователю "передышку".**** Процесс выбора тура часто сопряжен с информационной перегрузкой. Функция "Избранного" позволяет пользователю сохранить понравившиеся варианты и покинуть сайт без стресса от потери результатов долгого поиска.

**2. Снижение операционной нагрузки на службу поддержки**

****Цель:**** Сократить количество обращений в службу поддержки, связанных с просьбами "сохранить подборку", "отправить на почту" или "помочь сравнить два тура"

****Детализация:****

****Самообслуживание (Self-Service).**** Пользователи получают простой и удобный инструмент для самостоятельной структуризации информации. Им больше не нужно звонить или писать в поддержку, чтобы не потерять понравившиеся варианты.

****Снижение числа "консультационных" запросов.**** Функция сравнения частично берет на себя роль первичного консультанта, наглядно демонстрируя различия между турами. Это позволяет сотрудникам поддержки сосредоточиться на решении действительно сложных и нестандартных проблем.

**3. Улучшение качества данных и понимания поведения пользователей**

****Цель:**** Повысить точность персональных рекомендаций за счет анализа данных "Избранного".

****Детализация:****

****Сбор "теплых" лидов.**** Пользователи, добавляющие туры в "Избранное", демонстрируют высокий уровень интереса. Это ценнейший источник данных для отдела маркетинга и CRM-систем.

****Анализ предпочтений.**** Данные о том, какие туры пользователи добавляют в "Избранное" и сравнивают, позволяют построить более точный профиль их предпочтений (по бюджету, направлению, типу отеля). Это позволяет улучшить алгоритмы рекомендаций и таргетировать рекламные кампании с высокой точностью.

****3. Описание бизнес-процесса****

****Просмотр каталога:****

Пользователь ищет туры.

На карточке тура есть иконка "сердечко" или "добавить в избранное".

****Добавление в избранное:****

Пользователь нажимает на иконку.

Система проверяет, авторизован ли он. Если нет — показывает всплывающее окно с предложением войти или зарегистрироваться.

Если авторизован, система сохраняет тур в его личный список "Избранное" в Личном кабинете.

****Просмотр избранного:****

Пользователь заходит в ЛК, в раздел "Избранное".

Видит список сохраненных туров. Может удалить любой из них.

****Сравнение (опционально):****

Рядом с каждым туром в избранном есть флажок "Сравнить".

Пользователь выбирает 2-3 тура и нажимает кнопку "Сравнить".

Система открывает новую страницу, где в виде таблицы показаны основные параметры выбранных туров.

****4.User Story****

****Как нерешительный путешественник, я хочу сохранить несколько понравившихся туров в "Избранное", чтобы вернуться к ним позже, обсудить с семьей и принять окончательное решение, не начиная поиск заново.****

****Критерии приемлемости:****

Иконка "Добавить в избранное" есть на карточке каждого тура в каталоге.

При нажатии на иконку, тур добавляется в список, а иконка меняет вид (например, заполняется цветом).

Раздел "Избранное" доступен в Личном кабинете.

В "Избранном" отображаются актуальные цены и наличие сохраненных туров.

В карточке отеля отображается: фото, название, рейтинг, финальная цена за весь период, условия отмены.

1. ****Ограничения****

****Технические:**** Необходимо обновлять цены в "Избранном" при каждом заходе пользователя, чтобы избежать несоответствий.

****Логические:**** Ограничить количество туров для одновременного сравнения (например, не более 3-5).

1. **Критерии готовности**

****Дизайн:**** Готовы макеты иконки, страницы "Избранное" и страницы "Сравнение".

****Логика:**** Описано, как система будет обрабатывать ситуацию, если тур из "Избранного" стал недоступен (продан, цены изменились).

****Техническое задание:**** Разработчики понимают, какие данные тура (ID, название, цена, даты) нужно сохранять.

7. Критерии завершённости (DoD)

****Код написан и проверен.****

****Функция протестирована:****

Добавление/удаление из избранного.

Проверка, что избранное видно только в своем ЛК.

Проверка работы сравнения.

Проверка обновления цен в списке.

**Функция выложена на сайт и работает без критических ошибок.**