

Кандидат Ким Андрей. Роль – Бизнес-аналитик. [Ссылка на резюме.](#)

Текст задания.

Опишите, пожалуйста, процесс согласования скидки по сделке со следующими вводными:

1. Скидка до 3% не требует согласования
2. Скидка от 3 до 5% требует согласования РОП
3. Скидка больше 5% требует последовательного согласования РОП и директора

Нужно описать бизнес-требования к задаче и составить схему процесса (в любом удобном формате)

Бизнес-функциональные требования

к процессу «предоставление скидки».

Цели документа: описать процесс, чтобы обеспечить следующий функционал:

- Предоставлять клиентам максимально возможную скидку.
- Зачем? Чтобы быть конкурентными на рынке.
- Зачем? Чтобы стимулировать продажи.
- Зачем? Извлекать прибыль (что является конечной целью для коммерческих организаций).

Общее описание процесса.

После получения информации о конечной сумме сделки, при условиях, что сумма сделки не равна 0, что необходимо предоставить скидку, запускается процесс принятия решения о предоставлении скидки.

Рассчитывается размер предоставляемой скидки в %.

Далее в зависимости от размера скидки проходит согласование скидки соответствующими сотрудниками:

- Скидка до 3% не требует согласования (менеджер сам проставляет скидку);
- Скидка от 3 до 5% требует согласования РОП;
- Скидка больше 5% требует последовательного согласования РОП и директора.

В случаях отказа\согласования в предоставлении скидки – ответственный сотрудник пишет аргументацию.

Собранные данные необходимо сохранять в БД, для дальнейшего закрепления скидки к сделке.

Следует сохранять следующую информацию:

- id сделки
- скан файла причины отказа\согласования в предоставлении скидки
- размер скидки

Требования к исполнению процесса.

Функционал данного процесса необходимо реализовать в CRM системе.

CRM система должна уведомлять участников (РОП, директор) о потребности в принятии решения в предоставлении скидки (почта, TG, внутренние уведомления в CRM системе).

Решение должно приниматься в течении N минут после создания потребности.

Решение должно приниматься посредством выбора да\нет, с обязательной письменной аргументацией.

Файл письменной аргументации формируется CRM системой после принятия решения.

Шаблоны письменной аргументации:

«Я <user name>, исполняющий роль <role> (РОП \ Директор), согласовываю скидку <discount size> для сделки <id сделки> <current data + current time> подпись»

«Я <user name>, исполняющий роль <role> (РОП \ Директор), отказываю в предоставлении скидки <discount size> для сделки <id сделки> по причине XXX (указать причину) <current data + current time> подпись»

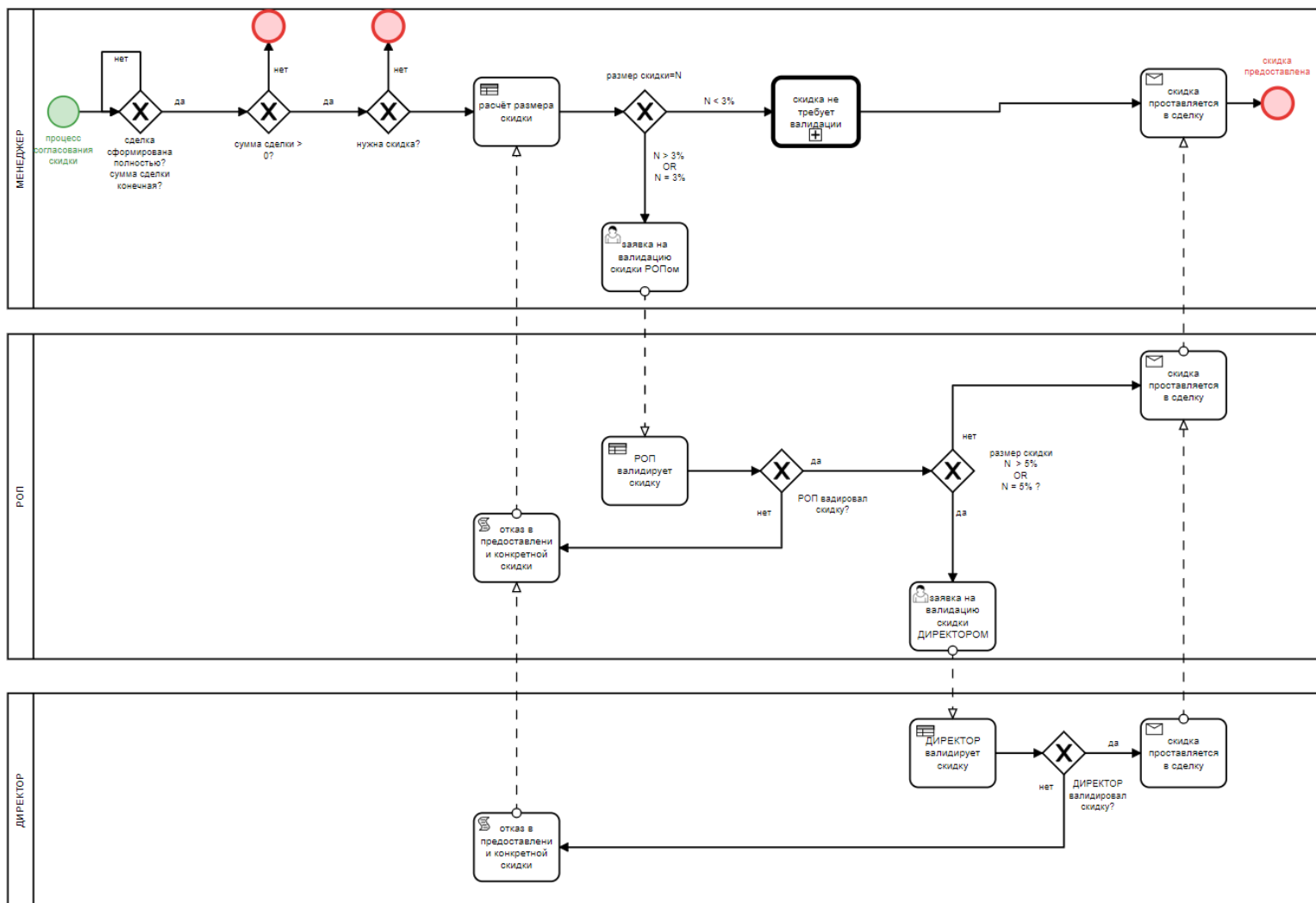
Далее скан подписанного файла загружается в CRM систему.

Открытые вопросы:

- В течение какого времени необходимо принимать решение о скидке? Указать максимальное время в минутах.
- Какими документами руководствуются РОП и Директор при принятии решений?
- Что делать, если скидка 10%, РОП согласовал, а Директор – нет? предоставлять максимальную скидку РОПа <5%?
- До какого знака округлять размер скидки? Пример: 4,999% (решает РОП или Директор).
- Что делать, если запросили скидку в 50%, а директор предоставил только 45%?
- Указать логику\регламент допуска к возможности предоставления скидок.

Схема

к процессу «предоставление скидки».



Для данного процесса вернее выбрать схему «Хореография».

Однако, я выбрал схему «Взаимодействие», т.к. нагляднее отображаются **задачи по ролям и зоны ответственности РОПа и Директора**.