Техническое задание на создание сайта производителя Thermolux-euro.ru

Срок: Первая неделя Апреля 2014

**1. Короткое описание и решения проекта:**

1. Заказ товара. На домене thermolux-euro.ru должна быть возможность заказа товара с комплектацией. Товар комплектуется опциями, к товару можно заказать аксессуары. Комплектующие, нельзя заказать отдельно от товара, аксессуары можно. Аксессуары имеют отдельный раздел на сайте. Заказать товары с данного сайта может лишь партнер, частное лицо может лишь перейти на сайт интернет магазина и там заново скомплектовать те или иные товары и заказать его на сайте интернет магазина. Возле каждой позиции товара, при нажатии на поле заказать комплектацию, должно раскрываться окно и появляться пояснение: Вы можете скомплектовать Вашу ванну и с данным заказом обратиться в магазин в вашем городе. Если вы хотите совершить покупку через Интернет магазин и получить ванну с доставкой, перейдите в наш интернет магазин (ссылка с картинкойeshope, а также возможность отправить форму заказа производителю)2. Интеграция сайта производителя с личным кабинетом партнера. Также возможность переноса заказа из фронтальной части сайта (термолюкс) в кабинет партнера. (**Для данного пункта, должен быть подготовлен функционал изначально в процессе разработки фронтальной части. Это отдельная работа, которая будет реализовываться после создания основной, фронтальной части сайта, описана будет отдельно, но в прототипе присутствует**).

3. Личный кабинет для партнера и интеграция с 1С (формирование заказов и счетов, регистрация партнеров нами - самостоятельно). Предварительно необходима подготовка к интеграции.

4. Комплектация ванны – отдельный функциональный модуль, в котором комплектуется ванна. Скомплектовать ванну может и частное лицо и партнер. Заказ ванны должен переадресовываться в личный кабинет партнера,

Частное лицо может заказать товар, который скомплектован в данном модуле:

1. Отправив форму заказа нам и с ним свяжутся

2. Распечатав заказ и придя с ним в магазин партнера

3. Перейдя в интернет магазин salonevro.ru

**2. Назначение и цели создания Сайта**

**2.1. Назначение Сайта**

* Информирование клиентов и партнеров о том, что данный сайт, - официальный сайт завода.
* Техническая и информационная поддержка клиентов и партнеров.
* Индивидуальные условия работы для партнеров компании (личный кабинет партнера)
* Ознакомление потенциальных клиентов c продукцией завода и ее преимуществами.
* Реклама продукции, раскрытие ее преимуществ, четкость и ясность отличий её от конкурентов.

**2.2. Основные задачи сайта**

2.2.1. Имиджевая:

Сайт является «лицом» производителя акриловых ванн Thermolux™ в сети интернет и должен:

а) идентифицировать как надежного производителя акриловых ванн, производимые товары, которого обладает большим перечнем преимуществ.

б) поддерживать образ:

* партнера решающего все вопросы компании и интернете;
* серьезного производителя заботившегося о здоровье людей, высоко-классного специалиста в своей области;
* успешного и стабильного производителя, с которым легко работать;
* прогрессивной и инновационной компании;

в) не вызывать ассоциаций с компаниями работающими на рынке дешевых, или наоборот чрезмерно дорогих неоправданных решений.

2.2.2. Информационная:

Сайт должен предоставлять пользователям доступ к информации:

* о компании;
* о направлениях деятельности компании;
* о производимом товаре;
* о клиентах и партнерах компании;
* портфолио реализованных проектов.

**2.3 Аудитория сайта:**

* партнеры (юр лица);
* дизайнеры и строители (профессионалы);
* частные лица, ищущие решение для своих ванных комнат.

**3. Требования к Сайту**

**3.1 Требования к стилистическому оформлению и дизайну Сайта**

* Дизайн на данный момент разрабатывается (с моей стороны, данный этап будет завершен).
* Дизайн сайта должен быть в меру строгий, но без занудства, светлый, функциональный, без лишних дизайнерских элементов.

**3.2. Требования к шрифтовому оформлению Сайта**

* Использование шрифтов «без засечек» (Arial, Calibri, Tahoma, Verdana и т.д.), шрифты с «засечками» (Georgia, Times New Roman, Trebuchet и т.д.) только в разделе портфолио при необходимости стилизации под выполненную работу.
* Размер (кегль) шрифтов должен обеспечивать удобство восприятия текста 10-16 пт.

**3.3. Требования к средствам просмотра Сайта**

Сайт должен обеспечивать корректное отображение данных в следующих браузерах:

* Internet Explorer (версия 7.0 и выше);
* Opera (последних версий);
* Firefox (последних версий);
* Chrome (последних версий);
* Safari (последних версий);
  1. **Требования к системе управления контентом Сайта**

Система управления контентом Сайта должна обеспечить администратору сайта возможность выполнения следующих действий:

* Возможность изменения структуры сайта, добавление и удаление стандартных разделов.
* Древовидное, наглядное меню, повторяющее структуру сайта.
* Возможность визуального редактирования текстов, таблиц и изображений.
* Автоматические функции обработки изображений (создание привью, масштабирование).
* Возможность создавать и изменять формы отправки сообщений с сайта с уведомлением по электронной почте с возможностью их изменений.
* Возможности оптимизации сайта для поисковых систем.
* Возможность резервного копирования и восстановления данных, по частям или полностью.
* Возможность автоматической и полуавтоматической генерации путей для страниц сайта – например «intitle.ru/portfolio/sites/» или с использованием «translit’a».
* Возможность авторизации и разграничения прав для неограниченного количества операторов и администраторов сайта.
* Управление рассылкой для клиентов имеющих доступ к закрытой части сайта.
* \* Выгрузка и загрузка товаров
* \* Получение информации о заказах от партнеров
* **\* Разработка проекта на последней актуальной версии движка Magento**
  1. **Требования верстке сайта**

Верстка сайта – адаптивная.

1. **Структура Сайта и навигация отображена в существующем прототипе**

--- Прилагается к ТЗ.

1. **Описание разделов сайта и функционала**

**5.1. Главная страница**

**Header**

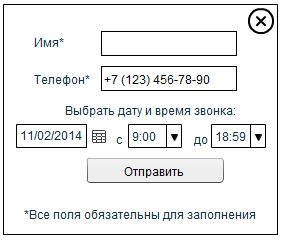
Логотип - с ссылкой на главную страницу

Текст-слоган (с возможностью его редактирования в административной панели (Адм.П).

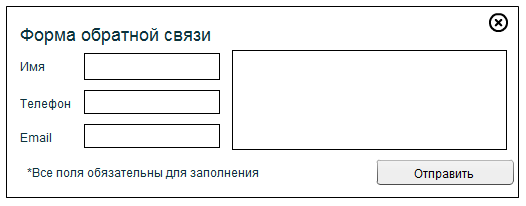
Правый верхний угол: вход для партнеров

Блок контактной информации (с возможностью его редактирования в Адм.П), при нажатии на «закажите обратный звонок» – всплывающее окно с возможностью заказа звонка. Вывод информации о заказах звонка (обратной связи, онлайн консультанта), желательно в административной панели.

**Форма обратного звонка:**



**Форма обратной связи:**



**Фома онлайн консультант** (любой бесплатный сервис, возможна отдельная установка, например mibew.org - MibewWebMessenge)

**Преимущества продукции Thermolux – слайд шоу.** Добавление изображений в слайд шоу – через административную панель.

**Блок Преимущества в инфографике.** Преимущества выводятся в виде иконок с текстом, желательно, чтобы этот блок редактировался в html в Адм.п. Изображение + текст - являются ссылками на текст с якорями в разделе полезная информация -> преимущества продукции.

Справа **блок акции** – вывод нескольких акций из раздела. Вывод только текста, без изображений. (2-3 последних акций) со ссылкой на раздел. Но данный раздел, может быть подразделом пункта меню.

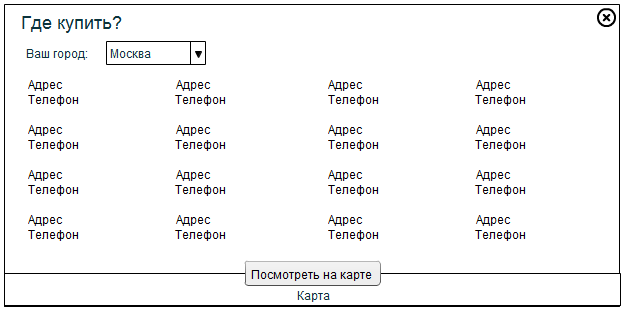
Далее, текст приветствия на главной странице (редактирование в Адм.п).

Ниже, **структура по продукции**, выводится в виде изображения + ниже название раздела (на начальном этапе 4 блока), но желательно, чтобы эту пункты можно было бы добавлять/ удалять/ изменять. Блоки являются ссылками на соответствующие разделы.

Справа выводим **блок полезной информации** из раздела меню «Полезная информация» -> «Статьи», выводим Заголовок статьи и первое предложение +/- еще текст (как на прототипе). Данный блок должен иметь возможность выводить на различные страницы сайта – различные статьи из раздела «полезная информация».

Ниже, блок «**Где заказать?**» (найти магазин дилера/партнера). Здесь необходимо выводить в блоке несколько адресов и при нажатии на «посмотреть все», должно открываться всплывающее окно с адресами магазинов (в прототипе), также, визу должна быть кнопка, открывающая все эти адреса на карте яндекс.

Изначально город должен определяться автоматически, т.е. должна быть функция геолокации, в случае если города в списках магазина нет, выводить основным городом г. Москва.



Ниже блок «**позвоните нам**», информация как она есть, при нажатии на «или свяжитесь с нами любым удобным для вас способом», должна открываться меню из:

1. Заказать обратный звонок
2. Форма обратной связи
3. Онлайн консультант

Данный вопрос (обсудить, как будет выглядеть) с Димой. Думается, чтобы совместить эти окна между собой. Перемещаясь при нажатии на соответствующую иконку (кнопку), или ссылку.



Ниже в футере выводить навигационное меню + функциональное меню, которое повторяется на всех страницах магазина.

**Страница «о компании»**

Размещаются текст и изображения. По возможности текст, необходимо иметь возможность, сворачивать до определенного размера и разворачивать.

Структура навигационных блоков – та же.

Основная часть как в прототипе по типу главной страницы, но есть блок «скомплектовать свою ванну». Данный блок, здесь делаем ссылкой на раздел. Описание раздела будет ниже, он индивидуальный.

**Страница «Полезная информация»**

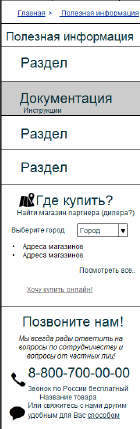
**Страница делится на подразделы, Статьи, Инструкции (документы), преимущества, акции и др.**

Подпункты должны выводиться в правый столбец.

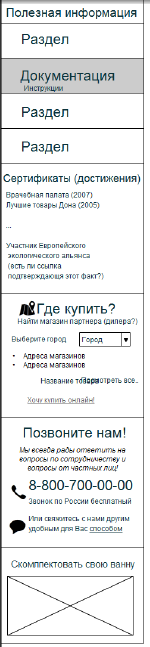
При заходе в меню **Полезная информация**, выводится все статьи и вся информация из всех подразделов. Выводится заголовок, изображение (если есть), несколько предложений, ниже категория (название раздела) к которому относится данная статья.

В разделе «Полезная информация» внешний вид как в прототипе.

С правой стороны под подразделами размещаются следующие блоки: «**где купить?**», «**позвоните нам**».



А в самих статьях с информацией, с инструкциями должно быть реализовано в соответствии с прототипом данной страницы:



**Раздел «Контактная информация»**

Выполняется в соответствии с прототипом.

Ссылки в адресах «показать на карте», должны открываться всплывающим окном, с пометкой, где находится выбранный офис на карте.

**Раздел «Политика безопасности»**

Реализуется в соответствии с прототипом. Также стоит учесть надо ли (будем ли) покупать протокол безопасности для передачи данных между 2-мя сайтами (в будущем 3-мя)?

**Раздел «Сертификаты»**

В данный раздел в соответствии с прототипом необходимо иметь возможность добавлять изображения. Важно, чтобы они были одного размера на странице. Открывались в лайтбоксе сертификаты фиксированного размера. При заливке изображений в данный раздел, желательно, чтобы картинки автоматически изменяли свой размер.

**Раздел «Новости и Акции»**

В соответствии с прототипом. Данный раздел, может быть подразделом «полезной информации». Выводится в виде списка статей с изображениями. Стоит учесть, что в виде пункта меню раздел «новости и акции» не участвует, а 1. выводится в футере на всех страницах 2. Присутствует на главной странице в блоке, с вступительной информацией и с возможностью перехода далее - в раздел. Является подразделом «полезной информации».

**Раздел «Частным лицам»**

Выводим информацию и блоки в соответствии с прототипом.

Ниже в тексте есть раскрытый блок «Где купить», на самой странице раскрываем весь список адресов, а также карту яндекса на странице (не всплывающим окном).

**Раздел «Сотрудничество»**

Выводим информацию и блоки в соответствии с прототипом.

Справа от основного блока выводим форму «логин» для входа в личный кабинет партнера.

Личный кабинет и его функции будут описаны ниже.

Но на данной странице можно отправить заявку на получение логина и пароля в качестве партнера. Логин и пароль должен создаваться нами и только нами, получить доступ к кабинету – невозможно самостоятельно. Получить его можно лишь при заключении договора на партнерство.

**Разделы «Категория продукции/Товар»**

Раздел в соответствии с прототипом.

Фильтры продукции. В категории мы выводим товары всем списком, но имеем возможность отфильтровать их по фильтруемым атрибутам (заданным в административной панели).

Описание страницы **товара**

Вид в соответствии с прототипом, но у товара « акриловые ванны» и «массажные ванны» есть различные нюансы.

1. Акриловые ванны

В основной блок товара выводится: Фото, под фото изображения товара в других ракурсах, также будет 3d модель, которая будет в видео-формате (либо другая технология).

Изображение должно меняться, когда меняется та или иная комплектация товара (массажная опция), то, что относится к «в комплектацию входит» на внешний вид картинки не влияет. Комплектация будет изображена в виде иконок (ванна, рама, панель(и)).

Есть Ванна – иконка корыта, обычно отдельно от рамы каркас – ванна может продаваться отдельно от рамы и других компллектаций Ок, еще Антон сказал, что в массажных ваннах у нас обязательно должна быть рама! Это так? Если так, то автоматически ее подставлять и не давать снимать выделение если выбраны массажные опции, или у массажных также можно убрать раму? Иконка с корытом выбрана и снять с нее выделение – возможно. Рядом, указана цена корыта. Рама выбрана для товара – одна. К корыту присоединяются следующие составляющие, которые можно снять/добавить к комплектации:

Рама – каркас (изготавливается под каждую ванну отдельно), можно убрать из комплектации товара, ванну можно продать совместно с рамой. Рама выбирается одна для товара.

Панель (фронтальная, торцевая) – в зависимости от вида ванны, панели может быть либо одна, либо – 4. (на каждую своя цена), в зависимости от того как ванна будет стоять также.

Также у ванн возможны – массажные опции, которые можно добавить в акриловую ванну.

У каждой опции своя цена, но если рама/панель идут как комплектации к товару, также и массажные опции – идут как комплектующие. Однако, только массажные опции влияют на изображение товара. При выборе опций, изображение товара должно меняться. При выборе опции рядом с изображением опции должно появляться сообщение-кнопка, где указано, что можно посмотреть изображение. При нажатии на данное сообщение открывается изображение с выбранной опцией. Ванна корыто

1. Массажные опции

Здесь оставим под вопросом, т.к. проблема будет с вариациями изображений. У нас здесь последовательность будет из более чем 1000 вариантов изображений для каждой из ванн. Но если нужно, мы сделаем, единственное, я за эстетический вид(варианты без рамы и панели).

К товару возможны сопутствующие товары (выбираются в аксессуарах – слив перелив, сифоны и т.д. из раздела аксессуары к ваннам)

Когда партнер выбрал комплектацию, данные должны передаваться в личный кабинет. При заходе партнера на сайт. Но лишь в личном кабинете можно указывать количество заказанных товаров. Согласна.

1. Массажные ванны

Массажные ванны внешне не отличаются от акриловых, но у них автоматически выбрана рама (которую также нельзя убрать), панель, которую можно убрать и гидромассаж. Соответственно в данном виде товара - развернут список массажных опций.

Массажные опции имеют зависимость между собой в выборе опции, например массаж ног и / или спины можно выбрать в случае установки гидромассажа, поэтому эти два пункта являются дочерними и при добавлении в комплектацию одного из пунктов, должна автоматически выбираться опция гидромассажа. (В прототипе это указано).

**Функциональный раздел «Скомплектовать ванну» А если это для партнеров, то они и из каталога могут это сделать с описанием, а без описания в личном кабинете).**

**Данный пункт подразумевает также возможность частному лицу отправив заказ производителю (нам), распечатать его или купить в интернет-магазине партнера, перейти на него и купить Также дать возможность партнеру скомплектовать товар и добавить его в заказ.**

Комплектация ванны подразумевает возможность формирования ванны, существующих комплектаций, но по средствам шагов.

1. Шаг - выбор модели и др.

На странице выводится основное изображение. Модель ванны выбираем по изображению. Справа, меняем характеристики модели: размер ванны, угол размещения ванны (если для ванны это важно). Без возможности снять выделения с блоком «в комплектацию входит». Этот Шаг пропустить пользователь не может.

1. Шаг – Комплектация к ванне.

На данном шаге, необходимо выбрать комплектацию к ванне, в виде панелей. В зависимости от модели должно выводится количество пунктов с выбором панелей (1-4 шт). Этот шаг пользователь может можно.

1. Шаг – Массажные опции. Выбираются необходимые массажные опции-комплектующие. В зависимости от выбранных опций, изображения должны меняться (фотографии ванн с форсунками всех возможных вариаций комплектации). Этот шаг также пользователь может пропустить.
2. Шаг – Аксессуары к ванне. Здесь можно выбрать категорию аксессуаров и выбрать соответствующий товар, который, необходимо встроить в ванну. При выборе категории аксессуара к ванне, всплывает окно (или открывается страница) с товарами, которые можно добавить к комплектации ванны.

Этот шаг пользователь может пропустить и перейти к оформлению заказа.

Под вопросом также стоит реализация выбора комплектации аксессуаров к ванне, как это будет сделать логично для нас. Так как у каждой ванны свои варианты размещения аксессуаров.

По шагам,можно, перемещаться (кроме как с первого не заполненного шага), остальная навигация – гибкая.

Шаг оформления заказа, имеет ту же логику, что и заказ со страницы товара..

**Оформление заказа**

При оформлении заказа:

Данные заказа отправляются профилем партнер (с вводом логин/пароль) в личный кабинет партнера. Те или иные комплектации в случае входа в личный кабинет должны добавляться в текущий заказ личного кабинета.

При оформлении заказа профилем частное лицо, как уже было сказано выше есть несколько вариантов:

1. Отправить комплектацию производителю
2. Зайти в интернет магазин, заново скомплектовать товар, (на данном этапе)
3. Распечатать комплектацию
4. Посмотреть где этот товар можно будет купить в вашем городе

Также дать возможность оставить комментарий к заказу.

**Личный кабинет партнера**

Личный кабинет должен взаимодействовать с БД сайта и с БД 1с (выгрузка/загрузка).

*Статическая часть кабинета –* База знаний, Документация, Прайсы:информация, которая добавляется для вех партнеров, она одна и никто из партнеров поменять ее не может, но может использовать в своих целях – как информативные разделы, обучения, сбор актуального прайса, инструкции установок для клиентов и др.

Раздел данные партнера – заполняется нами, по реквизитам партнера. В этом же разделе хранится информация по счетам, их номерам, накладным, а партнер может их скачать. Если появляется новый документ, загруженный нами, то у партнера должна высветиться информация о данном событии при первом заходе в кабинет после этого события (мб уведомление по email).

Партнер в данном разделе может лишь скачать и проверить информацию по реквизитам (не думаю, что реквизиты мы дадим менять партнерам, скорее всего - нет).

Раздел «формирование заказа». В данном разделе, должен быть реализован функционал с возможностью заказать товары, сконфигурировать, указать количество. Возможность выставить себе счет.

Данный раздел стоит на утверждении, поэтому пока, все еще данный раздел будет обсуждаться, тому же нам необходима интеграция с 1С (счета, накладные, товары, комплектации, количество и тд). В общем, данный раздел пока рассматриваем как в прототипе, возможно, что то в нем поменяется, какой то функционал уберется. В любом случае, здесь должна быть совместная работа с 1С программистом.

**Административная компоновка и навигация**

Необходимо, чтобы блоки выводящие функционал на страницы сайта - можно было бы как то легко компоновать, менять местами, страницами – в административной панели.

Обязательно учесть выгрузку/загрузку товара из 1 С (но сейчас в 1С компании нет артикулов). В ближайшее время данный вопрос решается.

Мне также необходимо, чтобы была реализована YML выгрузка товаров (на Я. Маркет и в другие системы). (Скорее всего, данный функционал должен быть реализован не на данном сайте, а на сайте интернет магазина, поэтому оставляю данный пункт под вопросом).

Обязательно учесть возможность поисковой оптимизации (мета теги, карта сайта, роботс.txt и др)