

**CROC-O-DEALS**

**-**

**DOCUMENT de**

**SPECIFICATION FONCTIONNELLE DETAILLEE**

**-**

**Version 1.0.0.29062011**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Rédacteur | Dernière date de relecture | Dernière version de relecture |
| **COTTIN Stéphane** | 30/06/2011 | 1.0.0 |
| **HIS Aurélien** | 30/06/2011 | 1.0.0 |

**SOMMAIRE**

Table des matières

[I. But et fonctionnement de Croc-o-deals 4](#_Toc297201190)

[II. Notions et prérequis 5](#_Toc297201191)

[III. Présentation rapide à l’univers CROCO 6](#_Toc297201192)

[IV. CROCO pour les professionnels 7](#_Toc297201193)

[1. Définition d’un compte professionnel 7](#_Toc297201194)

[2. Création d’un compte professionnel 7](#_Toc297201195)

[3. Se connecter et accéder à son compte professionnel 7](#_Toc297201196)

[4. Création d’un deal et gestion des options 7](#_Toc297201197)

[5. Visualiser ces deals passés, présents et à venir 7](#_Toc297201198)

[V. CROCO pour les clients 7](#_Toc297201199)

[1. Définition d’un client 7](#_Toc297201200)

[VI. Back Office 7](#_Toc297201201)

1. But et fonctionnement de Croc-o-deals

Le but de l’application Croc-o-deals est de fournir une plateforme web d’hébergement d’offres promotionnelles que proposeront différents professionnels.

Ces offres auront la particularité d’être proposé, pour la majorité, sous la forme « d’achat groupé »: C'est-à-dire, que plus de personnes souscrivent à l’offre, plus le prix du produit final baisse. Le site proposera donc une interface spécifique et optimiser pour ce genre de vente.

En tant que plateforme d’hébergement, nous ne toucherons aucun bénéfice de ces ventes qui resteront strictement entre les clients et les professionnelles, il n’y aura d’ailleurs pas de gestion de transaction financière entre ces deux parties via le site. Le client devra payer directement le professionnel.

L’argent dégagé sur le site sera fait grâce aux différents services que nous proposerons :

* La création et la gestion d’un compte professionnel sera payant,
* Notation d’abonnement premium payant pour les clients,
* Espace publicitaire payant,
* Etc…

Notre plus-value par rapport aux sites concurrents, c’est que les professionnels récupéreront tout leur bénéfice à la fin d’une vente : S’ils vendent pour 10.000 € de produits, ils récupéreront ces 10.000€ à la fin, nous n’aurons aucun bénéfice sur cette somme.

Notre système économique est basé sur la confiance de nos clients et leur fidélité : Plus on aura de clients, plus on aura une grosse marge malgré le fait que l’on ne gagne pas beaucoup d’argent sur chaque client. Il peut être associé au principe de l’App store d’Apple ou aux jeux en ligne de type Free-To-Play 🡺 Il est plus rentable d’avoir beaucoup de client qui dépense une faible somme d’argent, que d’avoir peu de client qui dépense beaucoup.

1. Notions et prérequis

Actuellement, le logo et le titre de l’application ne sont pas définitifs et sont susceptibles de changer d’ici la fin du développement, ainsi, pour la suite de ce document, on nommera l’application via son nom de code: **CROCO**.

Les offres pro seront nommées « **Deals** », en référence évidement au titre du site.

1. Présentation rapide à l’univers CROCO

L’environnement **CROCO** est composé de 3 applications différentes:

* Un front office destiné à tous les internautes qui souhaitent trouver des produits et potentiellement participer aux ventes du marchand associé.

Ce frontal sera accessible via un navigateur web à l’adresse **http://www.crocodeals.fr**.

Ce frontal sera également accessible via un téléphone mobile (comme un iPhone) sur **http://www.m.crocodeals.fr** ou une tablette tactile (comme un iPad) sur **http://www.tab.crocodeals.fr 🡺** Sur tous ces différents supports, l’affichage sera optimisé.

* Un front office destiné aux marchands pour configurer leurs produits et leurs ventes.

Ce frontal sera accessible via un navigateur web à l’adresse **http://www.pro.crocodeals.fr**.

Ce frontal sera également accessible via un téléphone mobile (comme un iPhone) sur **http://www.m.pro.crocodeals.fr** ou une tablette tactile (comme un iPad) sur **http://www.tab.pro.crocodeals.fr 🡺** Sur tous ces différents supports, l’affichage sera optimisé.

* Un back office destiné à l’équipe de croco pour configurer les différents frontaux.

Ce back office sera accessible via un navigateur web à l’adresse **http://www.crocodeals.fr/admin.html**.

* Evidemment, ces urls ne sont pas définitives et sont susceptibles de changer.

1. CROCO pour les professionnels
   1. Définition d’un compte professionnel

Un compte professionnel pour **CROCO** est un compte qui peut proposer ces offres marketing sur le site **CROCO** afin que des internautes y souscrivent.

Pour utiliser un compte CROCO, il faut avoir un « passe » valide : Il n’y a pas de système d’abonnement automatique dans notre application pour simplifier les traitements que ce soit de notre côté et du côté des clients. Quand le passe  est terminé, il faudra en racheter un.

**Note :**S’il y a beaucoup de demandes des pros à ce sujet, nous pourrons rajouter une option d’abonnement automatique.

Pour des raisons de sécurité et pour éviter les abus, pour pouvoir créer un compte professionnel, il faudra obligatoirement acheter un passe payant, minimum un mois. Cela permet d’avoir un minimum de sérieux dans les clients qui s’inscrivent : Un compte créé sera, à priori, forcement utilisé.

Ce compte sera valable à vie et résiliable quand on le souhaite. Si le compte est résilié, il faudra évidement payer un nouveau passe pour le recréer : Nous ne garderons aucune information sur les utilisateurs.

Il y a actuellement 2 types de passe :

* Le passe normal à 14,99 € par mois 🡺 **le CROCO-PASS-PRO**,
* Le passe premium à 29.99€ par mois🡺 **le CROCO-PASS-PRO-PLUS**.

Il y aura aussi la possibilité de souscrire par 3 mois, avec des économies à la clé :

* Le passe normal à 37,99 € pour 3 mois, soit 6,98 € de réduction,
* Le passe premium à 75.99€ pour 3 mois, soit 14,02 € de réduction.

Un compte professionnel sera représenté par un login (un email existant) ainsi qu’un mot de passe d’une complexité minimum spécifique et obligatoire. Un professionnel pourra être une société réelle (avec un SIREN/SIRET par exemple), mais également un particulier qui souhaite vendre quelque chose.

* 1. L’application pour les pros
  2. Création d’un compte professionnel
  3. Se connecter et accéder à son compte professionnel
  4. Création d’un deal et gestion des options
  5. Visualiser ces deals passés, présents et à venir

1. CROCO pour les clients
   1. Définition d’un client
2. Back Office