**Wizard для подбора тарифа и расчета стоимости.**

**Шаги**

1. Клиенту предлагается выбрать какой тип номера он хочет купить.   
   К примеру, мы выводим три колонки, отображая в каждой список доступных номеров. Название колонок:
   1. Классический (2000 рублей за номер)
   2. Золотой (30 000 рублей за номер)
   3. VIP (100 000 рублей за номер)  
        
      В четвертой колонке будут отображаться выбранные клиентом номера. Желательно визуально отделить в этой колонке номера друг от друга в зависимости от их типа.  
      На этой же странице необходимо отображать предварительную детализацию (к примеру, «Классических номеров» 2 шт. на 4000 рублей, «Золотых» 1 шт. на 30 000 рублей, «VIP номеров» 2 шт. на 200 000 рублей, Предварительный итог: 234 000 рублей )
   4. Необходимо, чтобы у клиента была возможность выбрать параметр «У меня уже есть свои входящие телефонные номера» Этот параметр понадобится в 3 пункте.
2. Клиенту предлагается ввести количество сотрудников в компании. Указывается стоимости подключения одного сотрудника - 500 рублей/месяц. На этой же странице предлагаем указать есть ли необходимость в электронной (+100 рублей ) и факсимильной почте (+100 рублей), к примеру, чекбоксами. Если клиент ставит галочки, стоимость подключения сотрудника увеличивается до 600/700 рублей/месяц.  
   Итоговый расчет абонентской платы ведется следующим образом: берется количество номеров, которые клиент выбрал в предыдущем пункте, умножается на 1000 рублей, затем полученная сумма сравнивается с количеством сотрудников, умноженным на оплату одного сотрудника в месяц (500, 600 или 700 рублей, в зависимости от заказа на факс/e-mail). Выбирается большая из этих двух сумм и отображается клиенту вместе с текстом:  
     
   «Ежемесячная абонентская плата рассчитывается исходя из количества номеров и сотрудников. Количество входящих номеров умножается на 1000, полученная сумма сравнивается с ежемесячной стоимостью подключения одного сотрудника (500, 600 или 700 рублей в зависимости от объема услуг), умноженной на их количество. В качестве абонентской платы в расчет принимается большая из этих двух сумм. » Абонентская плата в Вашем случае составляет XXX рублей в месяц.   
     
   В зависимости от количества сотрудников в компании, клиенту выводится поле «Максимальное количество одновременных входящих вызовов» Расчет этого параметра идет по следующей формуле: количество сотрудников делится на 4 и округляется в большую сторону. Но не менее 2. В этом же блоке необходимо дать возможность клиенту заказать дополнительные входящие линии, чтобы увеличить количество одновременных входящих звонков. Стоимость одной дополнительной линии – 1000 рублей в месяц.  
     
   В итоге на этой странице визуально необходимо разместить блок, в котором в зависимости от введенных параметров будет отображаться абонентская плата, которая рассчитывается по алгоритму, описанному выше (складываем абонентскую плату за сотрудника с ежемесячной стоимостью дополнительных линий) и общее количество одновременных входящих звонков (количество рассчитанное по формуле + дополнительно заказанные абонентом)
3. Следующим шагом мы даем возможность клиенту выбрать оборудование, из предложенного в разделе «Оборудование» на сайте. Если в шаге 1 был выбран пункт «d», то в первую очередь мы отображаем шлюзы, сортируя их по цене в сторону уменьшения, если пункт «d» не был выбран, то отображаем список usb и IP-телефонов, чередуя их с сортировкой по цене.
4. По окончании работы визарда клиенту выводится следующая информация:
   1. Сколько будет стоить подключение выбранных им номеров (если он выбирал входящие номера). Номера выводятся с группировкой по типу (если был куплен номер одного типа, выводится только этот тип)
   2. Размер ежемесячной абонентской платы
   3. Максимальное количество одновременных вызовов
   4. Список выбранного оборудования (если ничего не выбрал – не выводим) количество и стоимость.  
        
      У клиента должна быть возможность распечатать полученный результат + чекбокс, который позволит автоматически сформировать коммерческое предложение в формате word-документа на основе введенных данных, и далее по выбору клиента или распечатать его, сохранить или отправить на указанный клиентом e-mail.  
        
      На этой же странице должна быть размещена ссылка на регистрацию в личном кабинете (обязательно необходимое ее визуально выделить как призыв к действию.). Если клиент после работы с визардом, начал регистрацию, необходимо будет передать в личный кабинет все введенные в процессе работы с визардом данные.