**Вводные критерии:**

- по всем ключевым задачам у нас есть единый файл

- и вспомогательные файлы, слайды для агрегатора и выгрузки лотов, таблицы, и картинки, на них мы ссылаемся по тексту

**Задачи по этапам и что нужно для них:**

**1) Для каталога-агрегатора.**

**Список всех ЭТП с которых тянуть данные и какие именно данные, делится на**

**3 основных вида:**

* **Банкротство** – в идеале нужно, чтобы все работало так как расписала Юлия. Далее проверяем работоспособность, если будут возникать проблемы значит будем перерабатывать по факту. Пока не попробуем не поймем.
* **Муниципальное** – сделано
* **Арестованное** – сделано. Общий список ЭТП + *Подробные слайды как должен дейстовать алгоритм.*

**2) Личные кабинеты. и блок «отправка заявок на разные площадки»**

- это будет делаться только через ЛК-тип3 (ВНУТРЕННИЙ АГЕНТ – это мы, наши сотрудники)

**3) Блок по общему дизайну и структуре сайта**

- описан и утверждён в отдельном файле, работы уже идут.

**Каталог объектов (агрегатор)**

**1) Принципы работы Каталога – Агрегатора:**

- Алгоритм должен собирать лоты в каталог каждую ночь. Программа-бот заходит на Ефрсб, ТОРГИ.гов - далее на каждый сайт по инструкции – собирает всю инфу по лотам и подгружает в наш каталог.

**1.1) И Важный вопрос актуальности данных в агрегаторе:**

- Суть в том, что в идеале нужно, чтобы данные были всегда свежие и программа проходила даже по старым ссылкам на ЭТП и считывала статус. (Завершенные, не состоялись, приостановлен и тд. Это нужно, чтобы клиенты в агрегаторе в теченни дня видели свежие данные а не с лагом в сутки.).

- Идеальная схема будет такая - нужно чтобы основные данные программа собирала ночью, например в период с 01:00 до 3:00-4:00 (здесь в агрегатор должны поступать новые лоты за прошлые сутки), а в районе 12.00, чтобы прога ходила по существующим актуальным лотам и обновляла инфо, если она изменилась. (Например появился новый документ – то скачивать и подтягивать его в карточку лота, если изменился статус торгов на «завершенные», он сразу это видит и обновляет в каталоге).

- По более точному времени сбора данных, ждём тестов, что покажет по факту.

**1.2) В админке – должно быть уведомление «!!!», на случай если агрегатор завершил работу с ошибками. На том поле где именно у него не получилось что-то заполнить. Чтобы мы сами ручками могли исправить инфу по этому лоту и на сайте показывалось всё корректно.**

**1.3) Для возможных вопросов по файлу «откуда брать инфу (муниципальные торги)»:**

- критерии для распредеения лотов в каталоге опредлить по факту, если не будет за что зацепиться, то отправить лот в раздел «другое». Если можно понять по каким то критериям что это леговой авто, коммерческий транспорт, грузовик, лодка , самолёт и тд, то сделать это. Это вы разберетесь в процессе программирования.

**2) Дизайн каталога утверждён в отдельном файле. Но здесь оставляем пункты которые относятся и к функционалу, тоесть к технической части:**

6.3) И Все лоты в обоих каталогах - упорядочить «по новизне» чтобы так было изначально при загрузке страницы. (сейчас стоит сортировка «по полуярности» - нужно это поменять).

6.5) Фильтры доработать. Сейчас в фильтрах метки такие: ожидаем выход на торги, аукцион и публичка, а можно заменить например на: аукцион и публичное предложение остается + ставим метку «торги завершены» - под ней показываем все лоты по которым «дата и время торгов завершились» - это автоматом должно произойти, тк агрегатор в карточки лотов загрузил информацию о времени завершения торгов.

6.6) Добавить возможность размещения рекламы - 3 формата, кот нарисованы уже в дизайне. (Блок, который встраивается в каталог, нужно будет подумать как часто его показывать.. Если технически можно -то Может быть это можно сделать настраиваемым из админки).

6.7) всем «не зареганым» посетителям бесплатно показываем 2-3 страницы лотов <https://yadi.sk/i/-q4V60JAtGyhrQ> , а далее показываем Всплывашку – поп-ап,

- внутри надпись «Для дальнейшего просмотра – зарегистрируйтесь «как участник торгов .. у вас будет 2 недели полного доступа, а далее Доступ согласно действующим тарифам .. и показать ссылку на тарифы или сразу здесь же таблицу с тарифами по месяцам.»

- человек кликает и его кидает на регистрацию в ЛК , как «участник торгов» (это существующей самый обычный ЛК, уровня 1)

- далее, он 2 недели видит всё без ограничений, потом за оплату… + в кабинете он видит, что только при покупке тарифа он получит полный доступ на полные 1- 3 - 6 - 12 мес.

**6.7) По Оплате. –** оплата через яндекс-кассу. И по счету. Если по счету все понятно, вручную будет делаться, то с яндекс кассой или иной системой оплаты, нужно будет юридически наладить отношения. С технической стороны программистов по яндекс кассе всё реализуемо.

**Личный кабинет**

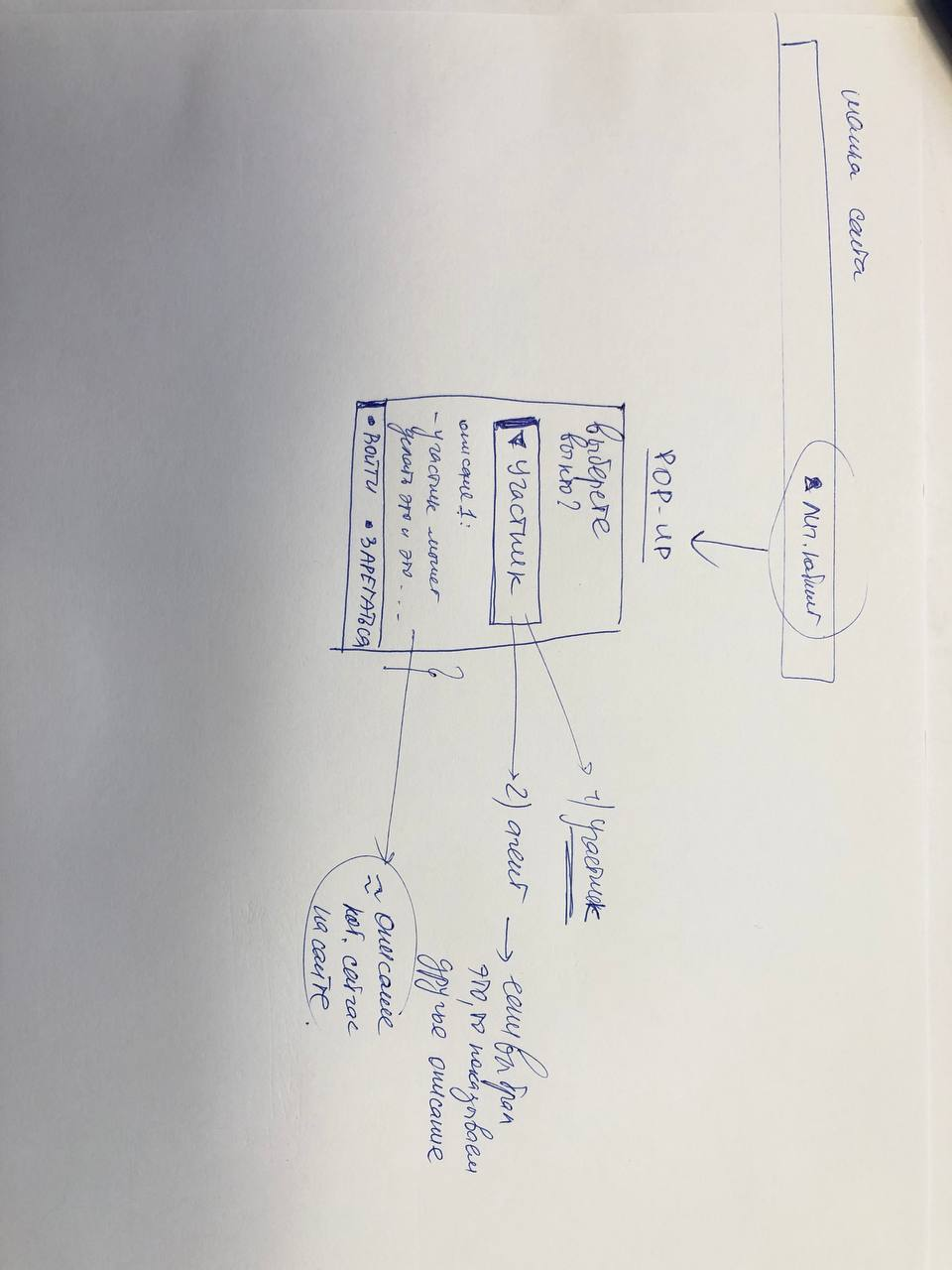
**3 ТИПА ЛИЧНЫХ КАБИНЕТОВ:**

**1) тип кабинета 1. (текущий ЛК участника торгов, который может включить себе статус осмотрщика)** – регистрация/вход через ЛК в шапке сайта.

**2) тип кабинета 2. (внешний агент)** - регистрация/вход через ЛК в шапке сайта – там выбрал что он агент. (Далее нам он отправил все документы мы провели проверку и подтверждаем, что этот агент может работать.)

**3) тип кабинета 3 (внутренний агент с автоматической подачей заявок)** - регистрация/вход через ЛК в шапке сайта – там выбрал что он агент (проверку они проходят у нас, типа аккредитация. По сути «Наших агентов» мы отмечаем через админку – тем самым им открывается функционал подачи заявок)

***Ниже пример формы регистрации:***



**Описания для формы регистрации (должно быть компактно и читаемо).**

Участник:

- Доступ к базе электронных торгов;

- Поиск и отслеживание лотов;

- Участие в торгах через личный кабинет;

- Дополнительный заработок (справа от этого тезиса, сделать «!» в кружочке, при наведении на него пояснение – «Зарегистрируйтесь в качестве специалиста по осмотрам объектов и получайте вознаграждение за каждый выполненный осмотр, загрузку фотографий и видео с объекта»)

Агент:

- Автоматический поиск клиентов;

- Шаблоны всех необходимых документов;

- Автоматические заполнение документов;

- Вывод вознаграждения на карту или р/с.

**ТИП КАБИНЕТА 1. (Текущий ЛК участника торгов, который может включить в себя статус осмотрщика)**

**- это «участник торгов»**, обычный пользователь, который прошел регистрацию.

- без регистрации видит 2-3 страницы агрегатора + весь каталог объектов от собственника.

- регистрация обязательно по имя+ тел + емайл (нам важно чтобы оно проверяло и почту и телефон чтобы никто не мухлевал с бесплатным доступом… если пробует тот у кого прошел пробный период, то видит заглушку «такой пользователь уже зарегистрирован»)

***- Если тут нужно будет подключать платный сервис по проверки телефона. Чтобы он вводил смс код отправленный на номер*** ***– то значит нужно делать.*** *(Важно выбрать оптимальный вариант по цена/качество. Какие доп.расходы здесь будут предупредить.)*

- В этом ЛК старый функционал работы с торгами – не меняем, он остаётся (только теперь пользователь добавляет лоты только из каталога-агрегатора в автоматическом режиме. А в каталоге объекты от собственника – в карточках лотов - остается просто кнопка «Оставить заявку» - которая присылает нам контакты и с человеком связываются.

- триальный доступ к агрегатору – 2 недели, когда они прошли, отправить автоматическое- напоминание о оплате тарифа в ЛК и на почту.

**- добавить вкладку МОИ ОСМОТРЫ в верхнюю панель** [**https://yadi.sk/i/6AhChf\_YOX8EPg**](https://yadi.sk/i/6AhChf_YOX8EPg)

- Участник торгов – имеет доступ к агрегатору. А если он зарегался как Осмотрщик, то имеет все функции ЛК тип 1 + функции осмотрщика.

**ФУНКЦИИ ЛК УЧАСТНИКА ТОРГОВ** – сохраняем текущие функции + добавляем выбор агентов, с которыми он хочет работать:

- Пользователь выбрал лот – далее выбирает «подать заявку» - ему в лк выходит список агентов, кто может с ним работать **(зависит от того, какие электронные площадки указал агент при регистрации**,

- если нет агентов по выбранному лоту добавить кнопку «Список пуст или все агенты заняты? Нажмите на кнопку, мы свяжемся с Вами»

- агент может быть зареган только на 1, может на 10, а может на всех площадках

- далее у агента появляется в лк запрос и все также происходит, как у нас сейчас есть, когда через админку мы добавляем в кабинет пользователя какие-то торги для участия.

- участник может подать только одну заявку на одного агента.

- если агент не отвечает в течении 1 суток, то сообщение - «От выбранного агента нет связи. Можем вам предложить другого агента – ссылка на выбор агентов…»

*- если агент не работал в течении 1 года – это срок действия ЭЦП, то через 2 мес. ему напоминание «типа вы работать будете или нет, если нет нажми сюда мы тебя удалим», и в течение 2х недель удаляем.. (это должно быть сообщение с напоминание)*

- У участника должна быть возможность закрепления отдельных агентов в свой ТОП АГЕНТОВ и предусмотреть рейтинг (звездочки для самих агентов), которые присваиваются от количества «отработанных» заявок от участников с агрегатора.

**- Дополнительно к функциям участника торгов – экспорт «избранных лотов» в таблицу эксель:**

- для ЛК участника (с купленным тарифом) нужно сделать возможность экспорта «избранных» лотов в определенном формате в таблицу экселя.

**- См. файл «Таблица - Экспорт лотов из ЛК»** - в нём показано в каком формате нужны выгружать информацию по лотам.

- данный файл формироваться должен исключительно из того, что нашел наш агрегатор.

**Бонусы для участника**

**- Пожелание - чтобы на видном месте в ЛК (и если возможно в шапке сайта!) было состояние счета, в формате «*Тариф до 08.07.21 + рубли + бонусы.*» , по типу как у нас с датой действия тарифа. Типа счет 555 р бонусы 555 р.**

**- Сам бонусный счёт должен быть в отдельной вкладке в ЛК , например под названием «Оплата и бонусы»** [**https://yadi.sk/i/MdNUpAds79gOtA**](https://yadi.sk/i/MdNUpAds79gOtA)

- здесь подумайте как это объеденить с балансом и тарифами. Либо не объеденять, но должно быть как то удобно сделано, чтобы человек в любом месте сайта, мог ткнуть например на свой «тариф и баланс» в шапке сайта – и провалиться в отдельную страницу, в которой ему показан его Тариф и его бонусный счёт (он же счёт в рублях).

**- Схему по бонусам показал здесь:** [**https://yadi.sk/i/lrpGZLhkwZDRwA**](https://yadi.sk/i/lrpGZLhkwZDRwA) **,** как это примерно может выглядеть внутри в ЛК. Очень простой вид, на примере магазина ДНС. Сколько всего бонусов, за что бонусы начисляются + если можно, то историю бонусов показывать.

**Правила бонусной программы:**

**- Бонусы 1 бонус = 1 руб.**

**- Бонусы получает только Участник. Агент и Осмотрщик бонусы не получают.**

- Начисление бонусов: 1) 10% за подписку, 2) 40% от продажи осмотра, 3) 5% с каждой заявки.

- Оплата бонусами до 50% стоимости услуги: 1) Оплата агрегатора, 2) Оплата осмотра; 3) подача заявки через агента.

- Бонусы хранятся 1 год.

**ТИП КАБИНЕТА 1.1 (лк участника – вкладка «мои осмотры». Здесь описана вся логика работы с функциями ОСМОТРЩИКА.)**

**0) Этап 0 – откуда происходит заказ осмотра и оформление заявки на осмотр:**

**Заказ осмотра должен происходить из карточки лота по кнопке «заказать осмотр»** <https://yadi.sk/i/tBScvg8dXVreew> (+ В случае, если осмотр уже есть, параллельно добавляется кнопка «Купить осмотр»)

**1. участнику в новом окне открывается форма или даже отдельная страница для оформления заявки (это обсудить, как лучше?), в которой он выбирает:**

**2. тип осмотра:**

— Если выбранный лот - это Движимое имущ-во, Транспорт или Техника, то выпадающий список с 2 видами – «обычный или профессиональный». Рядом расшифровка Что вы получите если осмотр Обычный – то вот это.., если Проф - то вот это, Тексты здесь: <https://yadi.sk/i/rm2K_YZHPR9ipw> + +здесь же текст «Смотреть примеры осмотра» (Внутри PDF с фото + в нём ссылка на видео)

— Для всех других объектов, кроме транспорта и техники, там единый вид осмотра – текст такой: <https://yadi.sk/i/ZcDQZUpPtaQO7g> + «Смотреть примеры осмотра» (Внутри PDF с фото + в нём ссылка на видео.. все эти PDF-презентации мы сделаем позже, главное предусмотреть в интерфейсе возможность их загрузки/замены в будущем. При клике – открываются в новом окне)

**3. Поле с суммой, где клиент указывает цену = ….. руб.,** за которую клиент готов заказать осмотр:

3.1. Для недвижимого имущества - рекомендуемая стоимость 1500 р (сумму можно редактировать, но рекомендуемая там забита по умолчанию). Человек сумму поставил, нажимает кнопку заказать. Если у него достаточно денег на лицевом счете, то выскакивает подтверждение, на вашем счете столько-то средств, для заказа осмотра необходимо заблокировать столько-то средств, подтверждаете? Он говорит да. Если средств недостаточно, то он говорит, на вашем счете недостаточно средств, пополнить? И соответственно если да, то отправляет на пополнение счета.

3.2. Для движимого имущества - тут выпадающий список или две кнопки (выбрать обычный/профессиональный осмотр) и далее снизу под этим вариантом типа «выдвигается» поле для оплаты (ну я так это вижу), тоже самое, что и в недвижимом имуществе, только тут где обычный осмотр рекомендуемая цена 1500 р, а где профессиональный осмотр 3000 р  
Далее по оплате и тд все тоже самое, что и выше.

3.3 И Здесь нужна такая подсказка, которая будут не навязчива, но ее должно быть видно сразу:

«Если на вашу заявку не откликаются в течении 12 часов, то возможно в вашем регионе высокая загрузка осмотрщиков – вы можете повысить цену, чтобы ваша заявка создалась повторно. Либо в вашем регионе на данный момент нет активных осмотрщиков» + дополнительно отправлять напоминание с уведомлением после 12 часов, чтобы человек оперативно поднимал цену или понимал что осмотра не будет.

**4. Оплата осмотра**

4.1 Есть рекомендованные стоимости на выполнение работ (окончательную стоимость могут менять путем направления встречного предложения путем увеличения/уменьшения стоимости +/-)

Рекомендательная стоимость для осмотра:

* недвижимого им-ва: 1,5 тыс. руб.
* движимого имущества с п.1 по п.2 : 1,5 тыс. руб.
* движимого имущества с п.3 по п.7: + 1,5 тыс. руб.

При осмотре более 1 –ой машины из одних торгов, за каждую последующую по 500/200 руб. (если выезд один и машины в одной локации).

ТБ удерживает 20% от стоимости осмотра (комиссия).

**- Далее Важный момент с оплатой**, человек оплатил через яндекс-кассу, ему там чек или что приходит и деньги сразу должны зачисляться в течение нескольких минут. Чек есть факт оплаты есть значит все норм. (Технически возможность оплаты делают ребята программисты, но Напомню что Юридические моменты с Яндекс кассой вам предстоит еще обсудить по факту, чтобы они дали добро на оплату данного функционала.)

**5. Механика подтверждения оплаты и проведения осмотра**

- Возможность заказать осмотр, только при наличии денежных средств (50% в виде бонусов) в л/к Участника. После заказа осмотра, сумма, соизмеримая с суммой осмотра, блокируется в л/к участника.

- Когда оставлена заявка на осмотр лота – она Автоматически распределяется на всех осмотрщиков, если эта заявка попала под указанные критерии – Осмотрщик видит её у себя на почте предложение о проведении осмотра, заходит к себе в л/к, ознакамливается с Лотом, соглашается с предложенной ценой, либо отказывается, предлагая свою стоимость (Самая минимальная стоимость осмотра – 300 руб). – Клиент Ждёт подтверждения от осмотрщика.

PS:

– Здесь Заказчик и осмотрщик не должны иметь возможность контактировать напрямую или общаться через чат, чтобы не ушли в обход нашей площадки.

– Но может так получиться что регион осмотрщика совпал, заявка ему упала, поехать он готов, **а вот цена его не устраивает**.

– Идея директора такая, чтобы осмотрщик мог отклонить предложенную цену и предложить в ответ свою. Как это визуально оформить не знаю, но теоретически это может быть что-то в духе **«Принять заявку» -** тогда все по схеме далее. **Или «Отклонить заявку,** с двумя вариантами исхода **– 1. Предложить свою цену 2. Отказаться от выполнения.»**

– Далее осмотрщик предлагает новую цену, если клиент согласен, то получает уведомление о изменении цены и подтверждает новую цену и работает, а если нет, то сделка отменяется. (Там же можно поставить «!» уведомление для осмотрщика, что цену можно изменить 1-2 раза, или отклонить вовсе.) - Вообщем в иделе просьба сделать такой интерфейс.

***- например:*** *отправили заявку на осмотр, в личном кабинете у осмотрщиков, которые себе поставили данный регион у всех она появилась. И люди смотрят, например квартиру просят посмотреть за 500 р. Это для осмотрщиков дёшево. Некоторые сразу нажали кнопку отказаться от осмотра, у них он пропадает. А у других должна быть возможность предложить другую сумму. Типа Иван Иванов готов поехать за 800 р.*

*- Соответственно у того, кто этот осмотр запросил должна быть возможность или согласиться, или торговаться дальше. Написать, например, 700 р.)*

– *И нужно учесть, что ранее человек, который отправил запрос на осмотр попросил его за 500 р и у него заблокировалось 500 р. А с осмотрщиком он договорился, например уже на новую сумма в 1000 р. Нужно, чтобы за этой сделкой закреплялась сумма, (как сейчас у нас в карточке торгов закрепляется сумма комиссии) и у пользователя было написано – « для получения услуги не хватает средств. Пополните счет.». И в личном кабинете осмотрщика предупредить, что внимание! Средств недостаточно для оказания услуги, не начинайте работу до поступления суммы в полном объеме, в противном случае Ваша работа может быть не оплачена.*

- Далее, Участник подтвержает кандидатуру и сумму осмотра. Далее итоговая сумма блокируется в лк Участника (с учетом всех изменений). Участник подписывает договор с ТБ галочкой, и ждет результат.

- Осмотрщик тоже подписывает договор галочкой и запрашивает осмотр у Организатора торгов путем направления запроса по электронной почте (по предложенной форме с ответом на его личную почту), либо телефонному звонку. Если осмотрщик не может попасть на осмотр, то может нажать кнопку SOS (**кнопка SOS должна быть где нибудь внизу в каждом личном кабинете, на всех этапах любой деятельности. Типа кнопка помощь или как то так**) и получить помощь модератора. В любой момент может отказаться.

- После проведения осмотра, осмотрщик загружает все материалы с осмотра в л/к и нажимает кнопку «Отправить осмотр».

- Далее все доки загружены, если что-то не загружено там ставится красный восклицательный знак для обязательных. Осмотрщик нажимает кнопку отправить. И ждет пока заказчик ознакомиться.

- Участник получает уведомление о готовности осмотра, просматривает материалы в л/к, если устраивает осмотр, то подтверждает и деньги списываются. Если его не устраивает результат осмотра, то он нажимает кнопку «Разногласия, провести проверку модератором» и мы уже единолично принимаем решение. В случае, если участник не проявил никаких действий в течении 3-х суток, то считается, что осмотр устроил, и деньги списываются с его счёта.

**Важное Примечание по механике:**

**1. При регистрации в качестве осмотрщика и заказе осмотра должна быть галочка согласия с «договором-соглашением»**. (ссылка на файл который мы позже напишем и прикрепим туда. Просто сделать функционал чтобы текст договора открывался по ссылке).

**2. По личным кабинетам в принципе. Просим сделать защиту и привязку к устройству**. Если вы пользуетесь steam, например, там есть такое, что когда заходишь с нового устройства ты его привязываешь и запоминаешь. В нашем случае будет как с вотсап, устройство только 1. Например – ты зашел с компа на работе, он привязался. Приехал домой, пытаешься зайти в ЛК тебе пишет, вы заходите с нового устройства, теперь оно основное. Соответственно с компа на работе из личного кабинета выкидывает. И если такая привязка разных устройств происходит более чем 3 раза за час, то личный кабинет блокируется на час. Это должно предотвратить использование разными людьми одной учетки. *– уточнить у программистов*

**3. По подсказкам во время регистрации,** директору очень понравилось девочка на сайте ПАО «Россети» )) <https://lk.rossetimr.ru/users/sign_in> - «узнайте о возможностях личного кабинета..» Повторять один в один не нужно. Но если можно сделать современное стильное олицетворение подобной подсказки то он оценит.

**Сама страница "мои осмотры" – должна выглядеть приблизительно симметрично и У Осмотрщика и у заказчика. Внутри неё вижу вот это:**

* 1. **ЭТАП 1 – КОГДА ЧЕЛОВЕК ПЕРВЫЙ РАЗ ЗАШЁЛ, ЭКРАН ДЕЛИТСЯ НА 2 ЧАСТИ, НАПРИМЕР ВЕРТИКАЛЬНО (можно это сделать какими-нибудь отдельными подвкладками, которые будут сворачиваться пока не знаем как лучше):**

**- В ЛЕВОЙ ЧАСТИ** написано «Хотите зарабатывать деньги с помощью нашего сайта? Зарегистрируйтесь в качестве специалиста по осмотрам объектов, посетите осмотр, загрузите фотографии и видео объекта и получите вознаграждение!»

**- далее кнопка регистрации:**

- указывает ФИО, если есть в системе тянем автоматом,

- выбирает регион где будет проводить осмотры (выбирает выпадающий список с выбором регионов, областей и городов, можно по аналогии с <https://yadi.sk/i/vKkpBlkN03uM7w> диапазон например 5-10-50-100 км от места)

- выбирает какие типы осмотров будет проводить. (недвижимое имущ-во, движимое имущ-во (обычный или профессиональный, или и тот и другой)).

- и ставит галочки в списке имущества, которое может осмотреть (можно взять все типы имущества из «каталога объектов»).

- Здесь Важно! чтобы эти пункты можно было менять, добавлять, удалять, по типу как делаешь резюме на хэд хантере. Например там добавляешь навыки работоспособности стрессоустойчивость, а потом на крестик можно их удалить, либо нажать на поле «добавить», тебе выпадает список, добавляешь из него необходимые категории имущества. Чтобы было удобно добавлять/удалять пункты.

*- После того как всё указал, показываем пару таких слайдов* ***(в дизайне иконки и картинки на ваш вкус):***

«Поздравляем! Вы зарегистрировались в качестве специалиста по осмотрам объектов! Что это значит? Сейчас расскажем:

– Далее слайд – Ежедневно на торги поступает огромное количество имущества. Для того, чтобы принять решение о участии в торгах и покупке данного имущества, клиенту хотелось бы знать, в каком оно состоянии.

– Далее слайд – И Вы – незаменимый человек в данном вопросе! Все, что Вам нужно, это дождаться запроса на осмотр в Вашем регионе, внимательно ознакомиться с заявкой, написать запрос на осмотр через карточку лота и дождаться ответа Организатора торгов!

– Далее слайд – Вас предупредят о дате, времени осмотра, а также необходимых документах, для допуска на место осмотра. И можно выдвигаться в путь! Все инструкции и правила по осмотру каждого объекта Вы всегда можете найти в Вашем личном кабинете.

– Если Возникли сложности или вопросы? Смело нажимайте кнопку SOS, наши специалисты готовы оказать Вам помощь в любом вопросе.

- ВНИМАНИЕ – в случае, если от Организатора торгов пришел ответ, что ДОСТУП К ОБЪЕКТУ ОСМОТРА ОТСУТСТВУЕТ по каким-либо причинам, то ОТКАЖИТЕСЬ ОТ ОСМОТРА, указав на ответ организатора. В случае, если выяснилось, что объект осмотра (для движимого имущества) весь или частично находится вне Вашего региона осмотра нажмите кнопку SOS.

- Далее ПОКАЗЫВАЕМ БЛОК «ОБУЧАЮЩИЕ МАТЕРИАЛЫ» - здесь PDF-презентация + видео по ссылки из Ютуб. *(ниже еще будет описано подробней про блок обучения. Но э*то обучение обязательно должно быть, и без его просмотра нельзя будет работать осмотрщикам. )

- В конце кнопка «закрыть/продолжить работу». + галочка «С обучающими материалами ознакомился, подтверждаю.»

- когда всё введено, то в левой части видно: ФИО осмотрщика (в формате: Жилин А.С.) + какое имущество он готов осмотреть + его регион/регионы для осмотра(может быть несколько городов/областей/регионов).

*Для пользователя, который заказывает осмотр – по сути осмотрщик это некий «обезличенный сервис», максимум видит только Жилин А.С. и какие типы имущества и регионы он обслуживает. У нас будет в плашке обучения расписан полный стандарт осмотра, мы там постарались учесть все нюансы и тд. Личные данные Осмотрщика, фио, паспорт, телефон видим только мы в админке, чтобы знать как с ним связатся на случай косяков по осмотру + после того как он одобрил заявку на осмотр он не должен иметь возможность изменять свои личные данные, чтобы не было мухлежа. И Мы в любом случае в админке видели всю инфу которую он ранее заполнил.*

**- В ПРАВОЙ ЧАСТИ –** блок заказа осмотра.

**– Если в первый раз**, то человек видит поле: Внутри поля «Вы еще не заказали ни один осмотр. Для заказа осмотра перейдите в каталог и в нужном лоте нажмите кнопку «заявка на осмотр».»

В этом поле с подсказкой есть например плюсик «+», чтобы было понятно что в это поле можно нажать и тебя перекинет в каталог и ты добавишь сюда новый лот для осмотра.

**– Если уже заказывал осмотр,** то тоже поле с «+» и подсказкой «Закажите новый осмотр» + ниже показываются мини-карточки со старыми лотами. По клику на них проваливаемся в этап 2.

* 1. **ЭТАП 2 – КОГДА ЧЕЛОВЕК УЖЕ ЗАРЕГАЛСЯ ОСМОТРЩИКОМ/ИЛИ ЗАКАЗЫВАЛ ОСМОТР:**

- здесь нужно что-то вроде 2х отдельных вкладок – чтобы один и тот же человек мог и заказывать, и осматривать лоты. (Названия обсуждаемы, предложение примерно такое – «Мои Заказы / Мои Заявки»).

**­- Например: «Мои заказы в работе» + «Мои осмотры» (*если есть лучше предложения обсудим*)**

**Далее внутри этих вкладок:**

1) показываем лот, который выбран в каталоге и заказан на осмотр *(лоты только из агрегатора).*

2) адрес объекта (1. вся инфа по лоту есть в карточке лота.)

3) блок для фото/видео которые будут загружены после осмотра + фото анкеты, по которой осмотрщик смотрел объект. (+ здесь же шаблон этой анкеты чтобы он всегда мог его скачать)

4) выбранный тип осмотра (Если Транспорт и техника, то 2 вида - *обычный или профессиональный. Обычный – вот это.. Проф - то вот это…, Для всех других объектов, кроме транспорта и техники, там свой вид осмотра он единый.)*

5) цена, по которой заказан осмотр.

**6) Только в ЛК осмотрщика! Нужен блок «Обучающие материалы»:**

- можно нужно закрепить этот модуль наверху, по аналогии как сейчас в лк сделан модуль нужна консультация - <https://yadi.sk/i/3jfRabaHZm3CDA> Этот модуль, как памятка всегда должен быть на виду внутри кабинета осмотрщика, чтобы можно было обратиться к инструкциям, если что-то забыл или не понятно.

**Внутри функционал в виде кнопок с иконками:**

**1. PDF – инструкция с обучением. -** при клике показываем PDF-инструкцию с фото и обучением, как проводить осмотр и работать с документами. Название можно обсудить «обучение/пройти обучение»

**2. Видео пример осмотра.** - открыть ссылку на ютуб-ролик

**3. Анкета для проведения осмотра** - при клике открыть pdf-с анкетой, всё в новом окне открываем.

- из админки мы должны иметь возможность обновлять эти PDF-файлы и ссылки на видео

- этот модуль обучения должен быть закреплен в кабинете уже после регистрации клиента

- В целом этот блок важен, чтобы все видели стандарты и оказывали качественные услуги.

**7) И еще внизу или вверху должно быть управление этой сделкой у каждого из участников:**

- осмотрщик может принять заявку или отказаться от осмотра и всё.

- заказчик-пользователь – может либо принять работу и оплатить, либо в случае разногласий например кнопку «пожаловаться/оспорить результаты осмотра»,.

- В случае разногласий предусмотреть принятие окончательного решения модератором после ознакомления с представленными осмотрщиком материалами с осмотра.

- если осмотрщик отказывается от заявки, то при отказе сразу брать обратку - «Укажите пожалуйста причину вашего отказа: .. выберте .. низкая цена .. неудобное расположение … если другое .. то опишите словами»

- участник не может отказаться от назначенного осмотрщика, тк для него это просто «обезличенный сервис», который его устраивает или нет и всё.

- а если участник по итогу, по каким то причинам, не хочет принимать результат работы от осмотрщика – то так же брать обратную связь «Укажите пожалуйста причину вашего отказа: .. *выберте .. не выполнен заявленный минимум по осмотру … в анкете не читаемый почерк…. на фото/видео материалах невозможно разглядеть объект… если другое .. то опишите словами»*

-

**5. Продажа осмотра (Есть только у участника, кот. заказывал осмотр!)**

– Если Лот Участника не устроил. То он может нажать кнопку **«Поделиться осмотром»,** тем самым продать этот осмотр нам, а мы его автоматом публикуем в каталоге.

*– Мысль такая: если человек заказал осмотр, значит ему понравился лот и он хочет иметь более детальную информацию. Если состояние лота на полученных фото/видео его устроило и он захотел лот купить, то он никогда не поделится этими материалами, а если состояние лота не устроило – то хоть часть затрат отобьет, чтобы было желание с полученных бонусов заказать другой осмотр. Тем самым стимулируем дальнейший спрос. По сути это кешбек бонусами нашему клиенту.(От фактически уплаченной стоимости осмотра – клиенту на счёт падает 40% бонусами. См раздел Бонусов.)*

**- Выгода для ТБ:** в дальнейшем мы продаём этот осмотр другим клиентам со скидкой 20% от его факт. Стоимости.

**- В карточке лота сделать кнопку «Купить осмотр»** с указанием даты проведения осмотра. – Далее клиент нажимает, подписывает галочкой договор и получает этот осмотр автоматом в свой Л/К.

*– Дополнительно для этого и в каталоге на лоте и внутри карточки лота нужна узнаваемая метка «Доступен осмотр объекта» (Здесь нужно придумать какую-то иконку, например, при клике на которую будет написано что Для данного объекта доступен осмотр объекта от ТБ)*

**Важно!!!**

**– Все действия в л/к сопровождаются с информированием** по электронке (отправлена заявка на осмотр, кто-то откликнулся, деньги заморожены, деньги списались).

– **продажа только через проверку модерацией** (это значит что нам приходит на почту заявка на продажу осмотра по данному лоту и мы принимаем решением покупать данный лот или нет. И только после подтрвеждения с нашей стороны клиенты зачислаются бонусные рубли на счёт , а в карточку лота подкидывается этот осмотр).

**- ТИП КАБИНЕТА 2. (ВНЕШНИЙ АГЕНТ)**.

*- Первичная регистрация – «вы агент? ..» - введите логин, емайл + пароль.*

*- Далее Когда первый раз он заходит в кабинет мы у него спрашиваем – «выберете вашу орг. Форму: физ. Лицо, ИП, Юр. Лицо.»*

*- Далее, в зависимости от выбранной орг. Формы, мы ему показываем нужные данные для «аккредитации »... … ДЛЯ ФИЗИКА, ДЛЯ ИП, ДЛЯ ООО - РАЗНЫЕ ДОКИ.*

***ВСЕ ВАРИАНТЫ ДОКУМЕНТОВ:***

***Для ФЛ*** *– паспорт (серия номер, дата выдачи, кем выдан, фио, прописка), инн, снилс, реквизиты банковские, номер телефона, имейл*

***Для ИП*** *- паспорт (серия номер, дата выдачи, кем выдан, фио, прописка), инн, снилс, реквизиты банковские, номер телефона, имейл, выписка из егрип не старше 30 дней, лист записи, уведомение о постановке на учет и др имещиеся доки*

***Для ЮрЛ*** *– устав, огрн, инн, выписка из егрюл, паспорт ген директора (серия номер, дата выдачи, кем выдан, фио, прописка), инн, снилс, реквизиты банковские, номер телефона, имейл, другие имеющиеся доки (можно прикреплять их не одно, а много, писать название что это за документ, например, решение о создании)*

- После того как он ввел все данные и прикрепил все нужные доки - далее мы решаем подтверждать регистрацию такого агента или нет – вручную сами через админку принимаем решение - допускать его к работе или нет. (и внешний агент и наш внутренний агент тоже всё заполянет вручную в своём лк. (***по итогу в админке удобно и наглядно должно быть сделана кнопка - «агент допущен / недопущен в работу» )***

*+ подписывает доки электронной цифровой подписью – (видов подписей миллион, любая подходит, квалифицированная ЭЦП.)*

***!!!***

***Сделать на сайте и в лк возможность проверки подписи – по примеру сайта*** [***https://crypto.kontur.ru/verify#result***](https://crypto.kontur.ru/verify#result)

*- Такой модуль должен быть на сайте доступным для всех - это полезный функционал.*

*- Можно ссылку в подвале сделать, назвать «Проверка ЭЦП». Плюс по сути, он или его аналог по-любому должен быть интегрироан в наш сайт, тк он использоваться в момент подписания документов электронной подписью.*

***По реализации видим 2 варианта 1) иделаьный вариант*** *– встроить такой модуль прям в наш сайт. Чтобы работал по примеру этой ссылки, но был именно интегрирован в наш интерфейс. - Сервисов для проверки подлинности ЭЦП очень много, главное настроить возможность проверки и подписания любой электронной подписью (действующей и подлинной!) подписание любого документа при работе на сайте. - Поидее можно как-то погуглить на языке программистов и по-любому есть какая-то интеграция или код, чтобы встроить прям себе в сайт этот модуль.*

***2) На крайний случай****, Если не выйдет первый первый вариант, то сделать это в виде кнопки которая ведет на эту ссылку. Но подпсание ЭЦП все равно должно работать на сайте, тк без этого агенты не смогут подавать документы и заявки на площадки.*

***!!!***

**- По электронно цифровым подписям (ЭЦП)**

- видим так, что сертификаты наших ЭЦП лежат на сервере с «впн», которые дают каждому сертификату другую локацию, чтобы их не банили + Сервер должен быть безопасный, чтобы их не взломал никто.

*- (В каждом таком ЭЦП-сертификате некий OID – этот цифровой номер залочен во флешке с цифровой подписью и используется для доступа к определенным электронным площадкам. – нужно разобраться как это работает. Но поидее с каждой флешки можно достать эту цифровую подпись и положить на сервер)*

- Важно! сразу вытаскиваем дату и срок действия ЭЦП к себе на сайт (*чтобы когда она будет закончиваться - напомнить этому агенту за 30-40 дней об этом* . «ваша ЭЦП скоро закончится» - на почту и в лк)

- вышеописанное касается именно наших ЭЦП, которые будут загружены на наш сервер. Сторонних эцп мы пока не планируем.

***- Для каждого агента (нашего сотрудника)*** *свой личный кабинет (каждый из них как и обычный пользователь проходит свою регистрацию на сайте) и у каждого внутреннего агента своя ЭЦП, свои учредительные документы. Т.е. каждый внутренний агент – это отдельное лицо, которое отдельно регистрируется на сайте, подкрепляет свой комплект документов, пользуется своей ЭЦП.*

**- Когда агент прошёл аккредитацию – высвечиваем ему список площадок:**

3 разных списка: Банкротных, Муниципальных и Арестованное имущество. (это просто список с чек-боксами и агент сам галочки ставит на тех где он зарегистрирован. люди знают кто этим занимается что это за площадки, им просто нужно список показать) + (сделать графу «Добавить площадку, которой нет на сайте» - форму с названием и ссылкой на неё).

**– далее этот агент поставит галочки – напротив тех площадок где у него есть акрредитация**

**+ пишет дату этой аккредитации** (мы потом ему кидаем напоминание об окончании действия этой аккредитации на почту. В автоматическом режиме напоминание должно быть.

*К примеру - выделил из показанных 10 ти площадок что у него есть аккредитация на 3х и ставит что срок до 01.01. 2022 года. – тогда он будет показываться в списке Агентов которые хотят участвовать по данным площадкам.*

- По оплате работы агента. мы как сайт фиксированно установили, что плата за работу агента с любой площадкой на вашем сайте будет 3000 руб.

**- Сделать блок обучения, как у осмотрщика:**

**- где будет PDF-презентации с обучением и что в** его услуги входят - это Правильно сформировать все документов и подача заявки на электронной площадке, он там должен все правильно подать поучаствовать и тд, важно чтобы его не отклонили, если отклоняют, то агент не получает денег… )

- Деньги агенту перечисляются только после окончания торгов и в случае если клиент подтвердил, что все ок. если клиент написал что не все ок, тогда мы в ручную идем и рассматриваем такую жалобу и принимаем решение переводить агенту деньги или он не сделал работу, это видно в протоколах торгов, как шли сами торги, кого допустили а кто с документами накосячил)

**+ Агент до момента оплаты от клиента должен иметь кнопку «ОТКАЗАТЬСЯ ОТ РАБОТЫ С КЛИЕНТОМ»**

(по причине того, что клиенты часто теряются или могут быть разногласия.)

***- По выводу заработанных денег****. будет работать таким образом - в личном кабинете человек оставляет запрос на вывод средств, мы его получаем, далее отправляем бухгалтеру, бухгалтер с расчет. счета отправляет клиенту деньги.*

**ФУНКЦИИ ЛК ВНЕШНЕГО АГЕНТА:**

- суть – у агента должно быть полноценное двустороннее общение с ЛК ТИП 1 (участник торгов) в процессе работы посредством обмена документами + агенту приходят заявки от участников торгов (ЛК ТИП 1).

– лк агента выглядит так же как и лк участника только «ЗЕРКАЛЬНО» (вся информация, документы и карточка торгов – все что мы сделали в прошлый раз по ЛК все что загружает клиент вообщем показываем агенту) – как типо это было бы через админку/админа , но только визуально понятный и удобный личный кабинет **+ отличие в том что агент может выгружать себе доки, подписывать их и соотвественно загружать обратно, чтобы отображать в кабинете своего клиента.**

- Из введенных данных на этапе регистрации, документы должны сами заполняться – далее сначала агент подписал, потом пользователь подписал . (<https://yadi.sk/i/aPs_46efJF9RyA> *Здесь будут Шаблоны документов + укажем какие поля должны в них заполняться – ждём от Павла и Юлии – эти документы будут в течении 2х недель, тк работа с Юр отделом. Но их отстутсвие пока поидее не мешает начать работу)* ***срок 2 недели с 22.07***

**- Контактные данные участника и агнета внутри ЛК.**

Всё подтягивается из заполненного при регистрации профиля, **кроме емейла, номера телефона и контактного лица, это заполнется в ручную.**

(Как это визуально разместить в ЛК не знаю, подумайте. Сейчас на странице где торги у нас только данные участника, может быть, чтобы в каждом профиле выглядело одинаково сделать поля: данные Участника, Данные агента. (Разместить Одни над другими, чтобы было всегда в доступе и перед глазами. Может всегда открытые может под скрывающимися вкладками.. посмотреть как по дизайну лучше будет) и каждый человек заполняет своё + своё имеет возможность редактировать.

**- кнопка «помощь» - в каждом ЛК должна быть на видном месте.** По этой кнопке открывается поле в котором пишется сообщение нам на почту

***- уведомления от пользователя ЛК ТИП 1*** *- когда пользователь выбрал данного агента для работы по лоту –агенту сразу приходят уведомления в л/к и на почту. Проработать это. (Как будет выглядеть в лк + нарисовать письмо с уведомлением для авто рассылки) Нужен ли сейчас текст уведомлений?? Или сориентируйте когда нужен? Уточните*

- может меняться документами

– НО!! Главное отличие ЛК-тип2 от ЛК-тип3, в том, чтобы подать заявку на торги, этот агент уходит с нашего сайта и сам идет на нужную площадку. Автоматичеки у него тут разве что заполняются агентские договора, которые будут прикреплены как шаблоны.

- По сути для Агента и клиента, все шаблоны документов наш сайт предоставляет *(эти доки уже есть в текущем ЛК во вкладке торги.*  ***Нужно сделать только, чтобы эти шаблоны автоматически заполнялись сами. Информацию откуда какая инфа должна браться подготовит Юлия с Пашей и Юр отделом – срок 2 недели с 22.07, писал об этом выше***

*Сделаем шаблоны универсальными для всего, все они и будут заполняться и находиться в личном кабинете –* ***-*** *эти доки показываем вверху в разделе документы для ознакомления* [*https://yadi.sk/i/VQhHyTTvqEewww*](https://yadi.sk/i/VQhHyTTvqEewww) *).*

- эти шаблоны можно скачать, далее он печатает, подписывает и загружает их обратно. (так чтобы видели их обе стороны - пользователь 1 ну и сам агент).

- свой лицевой счет ( у Вас на балансе 3000 руб аванса, как закончите работу, то получите выплату вознаграждения)

**Итого ВНЕШНИЙ АГЕНТ** - это обычный клиент нашего сайта, которые выполняет функции агента. Если просто кто-то прошел регистрацию и хочет участвовать как агент, то он не может через свой лк подавать заявку на площадки. Данный агент идет и сам ручками всё делает на внешних сайтах. – Далее – ему пользователь ЛК-тип1 загрузит доки, подтвердит, а далее уже внешний-агент вручную там все сам проведёт по нужной площадке по нужному лоту и даст клиенту ответ – в формате все ок мы выиграли (какая оплата все знают заранее). Или сорри – мы проиграли.

**- когда торги заканчиваются – показать протокол о результатах торгов (автоматически прикреплется в ЛК участника и ЛК агента).** Вся механика работы с торгами из старого личного кабинета, она сохраняется.

**ТИП КАБИНЕТА 3 (ВНУТРЕННИЙ АГЕНТ – это сотрудники нашей компании.)**

**Здесь реализуется блок работы по «Отправке заявок на разные площадки»**

- Данный кабинет должен полностью дублировать кабинет внешнего агента + ДОБАВЛЕНО ГЛАВНОЕ ОТЛИЧИЕ, что по заявке участника торгов, внутренний Агент, с помощью разработанного алгоритма/бота, автоматически подаёт на указанные ЭТП все документы участника и участвует в торгах. Алгоритм сам автоматически заполняет все договоры, так же, как и в лк тип 2 + сам подает заявку на выбранные площадки.)

- при регистрации разница в следующем - наши сотрудники регистрируются как и все остальные, но следом в админке мы указываем «кто они» чтобы включился функционал подачи заявок. А весь функционал обычных агентов ЛК-тип2 у них сохраняется.

**АВТОМАТИЧЕСКАЯ ПОДАЧА ЗАЯВОК ПРОИСХОДИТ НА ЭТИ 3 ПЛОЩАДКИ**

(В идеале Олег хотел изначально на все площадки делать автоматическое отправление заявок, но я бы попросила для начала попробовать вот эти три. Начать работу с этого списка, с остальными дальше будем думать если что-то получится с этими.):

<https://bankrupt.alfalot.ru/> - видео zayavka\_alfalot.mkv

<http://nistp.ru> – видео zayavka\_nis.mkv

[www.m-ets.ru](http://www.m-ets.ru) – видео zayavka\_mets.mkv

**Ссылка на видео:**

[**https://drive.google.com/drive/folders/1M7idZ010It3EXNgxLiuBGcL0V9C7GAMy?usp=sharing**](https://drive.google.com/drive/folders/1M7idZ010It3EXNgxLiuBGcL0V9C7GAMy?usp=sharing)

**^ - Видео вверху подходят только для Закрытого аукциона и Публичного предложения.**

**> - Для открытого аукциона –** *см. ниже пункт 9 в алгоритме (~~после подачи заявки должна появиться кнопка «сделать ставку» и должна быть табличка со ставками конкурентов)~~*

предоставленные видео:

1) <https://www.youtube.com/watch?v=Dqm_h9K-TBc> (ЭТП Метс. Как ставят ставки. Смотреть с 4ой минуты.) + здесь пример таблицы для открытого аукциона.

2) <https://www.youtube.com/watch?v=9RxEr72b1FA> (ЭТП А-коста. Смотреть с 2:24 )

**ОПИСАНИЕ АЛГОРИТМА ПОДАЧИ «ЗАЯВОК ВНУТРЕННИЙ АГЕНТ».**

1. Участник из своего кабинета кликает на кнопку «Участвовать в торгах», расположенную в карточке выбранного лота.
2. Выбирает агента (в нашем случае агент – это будет наш внутренний агент ЛК-тип3)
3. Данная заявка поступает в л/к внутреннего агента
4. Автоматически програмно подготавливается весь необходимый список документов для торгов и направляются участникам для подписания
5. Участник получает эти документы в своем л/к, скачивает, подписывает и загружает обратно подписанный стандартный комплект документов и добавляет еще к нему платежное поручение и доверенность (для муниципальных торгов) .
6. Внутренний агент получает полный комплект документов в свой лк.
7. Далее программа заходит на ЭТП, загружает полный комплект документов, вводит сумму ставки из агентского договора (в случае закрытого аукциона или публичного предложения), ставит в нужных полях галочки (обязуюсь следовать регламенту ЭТП, сведения об участии в капитале) (если это необходимо – иногда уже стоят по умолчанию) и подписывает ЭЦП.
8. Далее Программа после даты окончания подачи заявок проверяет (проверка раз в сутки, например в 12:00) поступление новых документов на ЭТП – протоколов/приостановок торгов.

В случае закрытого аукциона/ публичного предложения на ЭТП торги на этом заканчиваются и совместно с протоколом участников (кто из участников допущен (не допускают если представлен не полный комплект документов, не оплачен задаток),публикуется итоговый протокол торгов (указан победитель). Скачанные протоколы направляются и в л/к участника и л/к внутреннего агента) . Показывается уведомление.

1. Далее если открытый аукцион:

*~~- то в ЛК у клиента в идеале должен был быть полный доступ дублирующий весь интерфейс площадки, чтобы он и мгновенно видел все ставки аукциона и сам мог управлять этими ставками,~~ но мы думаем что это будет вам очень сложно и проблемно реализовать, поэтому:*

**Пришли к выводу, что автоматическое участие не надо:**

– Надо сделать только Автоматическую подачу заявки для всех видов торгов и постараться все там реализовать по максимуму.

– А Для откр. аукциона постараться продублировать в кабинет участника ход торгов (вот эту таблицу, кот называется «ход торгов» <https://disk.yandex.ru/i/rr6QmxYZ0RZO7Q> ) (вид этой таблицы, где меняются ставки и тд, не копировать полностью, а сделать дизайн в нашем стиле.)

– И Добавить участнику возможность, если дошло до его максимальной стоимости указанной ранее в доп. соглашении, заключить еще доп соглашение с другой суммой:

Т. е. в кабинете с торгами получается всегда должно быть поле с максимальной ставкой, которую менять может только участник.

Клиент должен просто Вводить новую макс ставку в рублях – она бысто уходит Агенту, который тем самым понимает - насколько можно увеличивать ее в интерфейсе торгов.

А уже когда всё прошло, то тогда они пусть сам подпишут допник через стандартный функционал обмена документами, который у них уже есть.

Здесь главное, история действий фиксировалась, и изменять-повышать ставку мог только участник. И обязательно! у него должна быть дополнительна кнопка «подтвердить» + еще одна «спросить вы уверены что вы хотите изменить ставку?» - для того чтобы не мог на том конце ребенок случайно натыкать , а потом чтобы не оказалось что купили спичечный коробок за миллион рублей и клиент это оспорил. + для верности если можно, то еще что-то вроде капчи добавить.. типа с картиночкой.. Вообщем посоветоваться тут нужно.

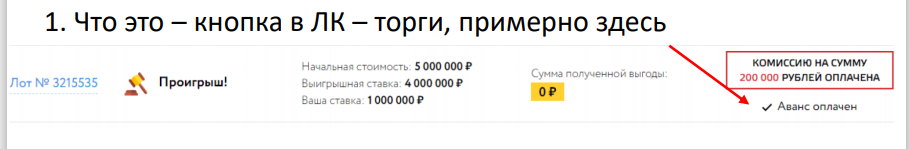
**10) Если торги проиграны, то нужно – Отправить заявку на возврат денег!**

**Как это сделать:**

1. Для этого в ЛК нужно сделать кнопку «Вернуть задаток»

- Кнопка находится в ЛК участника – вкладка Торги, когда клиент участвует в торгах.

- Ставим её Примерно здесь, где показано стрелкой (после аванс оплачен)

****

- Галочку Аванс оплачен – можно оставить.

- «комиссия на сумму …. Оплачена » – оставляем. Если комиссии не будет просто поставим 0.

- Если ставим 0, можно ли скрывать кнопку «вернуть задаток»?

2. Что кнопка означает и зачем она – когда участник хочет поучаствовать в торгах он обязательно отправляет задаток организатору торгов\арбитражному управляющему. Например 10% от стоимости лота. Перечисляет сам. Нам присылают платежку, что он все оплатил. Далее, если торги он выиграл – сумма идет в счет оплаты лота. Если проиграл – в течение 5 дней возвращается в полном объеме. Чтобы задаток – денежные средства – вернулись, нужно отправить заявление о

возврате задатка.

3. Соответственно, при нажатии на кнопку «вернуть задаток», наш сайт автоматически формирует простое заявление, данные для него он берет из личных данных участника + данных из карточки лота + из платежки о перечислении денег.

– и далее, автоматом Отправляет его на электронную почту организатора торгов\арбитражного управляющего. Но важно – сможет ли наш сайт автоматом сделать отправку этого заявления с почты клиента?!

Если не сможет, то тогда сокорее всего просто формируем заявление.- далее клиенту написано «Отправьте на почту Organizatortorgov777@mail.ru - вот этот заявление и ожидайте выплату.»

- и далее человек должен сформировавшийся документ скачать и отправить сам по указанному адресу.

*- сам этот документ-заявление, со всеми остальынми документами которые нужны в пунктах выше, наш Юрист так же сделает примерно к середине месяца. Оно поидее вам сейчас тоже не горит*

**По поводу «Косяков», которые могут быть при подаче ставок:**

1. что касается закрытых аукционов и публичных предложения (закрытые торги на понижение цены) : проблем никаких – там подается сумма ставки совместно со всем комплектом документов (агентский договор, договор задатка, паспорта и т.д) и в определенный день все предложения раскрываются и кто предложил больше, тот и выигрывает. – никаких торгов по сути не происходит ;
2. что касается открытого аукциона, то здесь немного сложнее, но в принципе, мы ничем особо тоже не рискуем. Сложность может быть только в скорости подачи ценового предложения. Например, квартира первоначальна оценена очень дешево и, например, собралось много участников – все хотят купить по минимальной стоимости и у кого быстрее реакция и интернет, то тот и успевает сделать первую ставку – всем остальным предлагается повысить и так до тех пор, пока цена не приблизится к рыночной – тогда уже повышают раз в 10 минут.

Также на открытых аукционах очень часто разгоняют стоимость. В простонародье схему назваую «лесенка». Работает когда очень низкая сумма задаток и очень низкая оценка. Играются тремя агентами. 1-ый делает ставку по минимальной стоимости, 2-ой и 3-ий очень быстро делают ставки на повышение, не позволяя иным участникам сделать ставки (другие просто не успевают) и 2,3 доводят конечную сумму лота до космической, чтобы уже никто не дал больше. Далее отказываются от подписания договора, теряют задатки. Организатор предлагает выкупить 1-ому агенту/участнику по его стоимости, так как от иных предложений отказались. Выкупает 1-ый.

Других проблемных вариантов я не вижу. В данных случаях наш агент просто не успевает сделать ставку, конечная стоимость – космос, выше той, на которую наш участник рассчитывал (все-равно не перебил бы) – задаток участнику возвращается в течении 5 дней.

**ПО ДОКУМЕНТАМ, которые нужно где то в сайте автозаполнять - отданы Юристу, он ведет работу.**

**ДОКУМЕНТЫ. Будет подготовленный список этих документов для лк, с указанием какие какие поля в них должны автоматически заполняться.**

- Данные для автозаполнение нужно брать с сайта из лк клиента (те что он ручками своими уже заполнил) и карточки лота.

- Когда агент подает документы он подает 2 комплекта документов. Свои все документы + документы участника + агентский договор и заявку.

Физ Лицо агент – паспорт, снилс, инн, агентский договор, заявка на участие

Физ Лицо участник – паспорт, снилс, инн, платежное поручение о перечислении задатка, заявление об отсутствии заинтересованности

ИП агент - паспорт, снилс, инн, *выписка из егрип не старше 30 дней, лист записи, уведомение о постановке на учет и др имещиеся доки*, агентский договор, заявка на участие

ИП участник - паспорт, снилс, инн, *выписка из егрип не старше 30 дней, лист записи, уведомение о постановке на учет и др имещиеся доки*, платежное поручение о перечислении задатка, заявление об отсутствии заинтересованности.

*ЮрЛ агент – устав, огрн, инн, выписка из егрюл, паспорт ген директора, инн, снилс, реквизиты банковские, другие имеющиеся доки (можно прикреплять их не одно, а много, писать название что это за документ, например, решение о создании)* агентский договор, заявка на участие

*ЮрЛ участник – устав, огрн, инн, выписка из егрюл, паспорт ген директора, инн, снилс, реквизиты банковские, другие имеющиеся доки (можно прикреплять их не одно, а много, писать название что это за документ, например, решение о создании),* платежное поручение о перечислении задатка, заявление об отсутствии заинтересованности

Всегда оставляем поле для других доков, может быть там доверенность нотариальная или решение о проведении крупной сделки, разное может быть.