**Техническое задание**

По подключению и настройке обмена данными

1С:Предприятие 8.3 (8.3.13.1690) – RetailCRM

1. **Контрагенты: двухсторонний обмен.**

Идентификация существующих по коду 1С (при обновлении данных);

для новых контрагентов создаваемых в RetailCRM – процедура верификации под вопросом (важно чтоб не создавались дубли в 1С).

Для юр. лиц и ИП уточните возможность интегрировать один из онлайн-сервисов проверки по ИНН из которого можно было бы брать данные в корректно записанном виде.

Для физ. лиц нужно чтобы система проверяла данные по ФИО + мобильный телефон.

Реквизиты контрагента:

- физ./юр. лицо

- ИНН / КПП

- наименование

- головной контрагент (если входит в группу контрагентов)

- контактная информация (все виды данных)

- контактные лица контрагента (все виды данных)

- банковский счет (основной либо единственный)

- тип цен контрагента

- события (обращения, e-mail, тел. звонок – все что фиксируется в RetailCRM)

Для начала предпочтительно установить режим загрузки и отправки данных вручную, с возможностью перехода на автоматический режим в дальнейшем. В обоих режимах 1С должна оповещать о поступивших обновлениях из retailCRM (т.е. оповещения должны в любом случае поступать сразу, автоматом, о том что записан контрагент и о том что сделан заказ).

Выгружать из 1С в RetailCRM будем выборочно по папкам (Контрагент-Родитель).

1. **Номенклатура: выгрузка односторонняя из 1С в RetailCRM.**

Структура информации по товарам:

(в этой структуре в xls товары отправляются на сайт, целесообразно такую же структуру сохранить для RetailCRM)

A. 1 Код товара

B. 2 Категория (на сайте; в 1С это Номенклатурная группа)

C. 3 Серия (это классификатор, информация из этого справочника выводится во вкладку «Дополнительные» карточки товара, не путать со вкладкой «Серии»)

D. 4 Наименование товара

E. 5 Описание

F. 6 Единица измерения (шт, м)

G. 7 Количество в упаковке

H. 8 Тип товара (префикс)

I. 9 Курс валюты - используется в том случае, если цену товара поставщик обозначает в условных единицах по внутреннему курсу, непосредственно не привязанных к курсу валют; в этом случае в загрузочном файле валюту товара мы указываем в рублях, а для пересчета используем это значение

J. 10 Цена покупатель (розница)

K. 11 Цена клиент (мелкооптовая)

L. 12 Цена оптовик (опт)

M. 13 Цена партнер (дилер)

N. 14 Валюта товара (руб., USD, EUR)

O. 15 Цена поставщика

P. 16 Основной поставщик

Q. 17 Артикул

R. 18 Новинка (n - нет, y - да)

S. 19 Лидеры продаж (n - нет, y - да)

T. 20 Архив (y - показывать, n - скрывать)

U. 21 Наличие товара (y, n) Прим.: этот реквизит не связан с остатками склада!

V. 22 Вес товара в кг

W. 23 Срок гарантии, месяцев

x. 24 Показывать скидки (y - показывать, n - скрывать)

y. 25 Минимальное количество для заказа

Z. 26 РРЦ

Столбцы 2, 3, 6, 14, 16 заполняются по справочникам.

Остатки выгружать по складу: «Основной склад».

1. **Заказы покупателей: двухсторонний обмен.**

Используемые на сайте статусы заказов (это к сведению, т.к. статусы используются на сайте и в RetailCRM, а к 1С-ке пока не знаю как лучше их привязать):

Новый

Обработан

Подтвержден

Оплачен

Скомплектован

Передан на доставку

Исполнен

Отменен

Выгружаться должны:

- номер

- дата заказа

- организация

- контрагент

- дата оплаты

- дата отгрузки

- товары

- услуги

- корректировки по заказу

- скидки

- тип цен в заказе (с учетом / без учета НДС)

а также следующие поля из вкладки «Доставка» и соответствующие этим полям справочники:

- вид доставки

- форма оплаты

- транспортная компания

- номер ТТН (трекера)

- контактное лицо

- телефон

- адрес доставки

- примечание

- комментарий.

1. **Дополнительные задачи:**

1) Нужна возможность увидеть связи между контрагентами по контактным лицам либо их данным (телефоны, e-mail, прочее), и возможность связать таких контрагентов в группу.

С учетом того что при заведении контрагента - физ. лица мы обычно не дублируем его во вкладку контактные лица (это просто к сведению, если все будет взято из регистров то он вроде как не должен потеряться).

У нас в 1С есть подобный отчет (называется "Контактная информация контрагентов"), но он неудобен:

- не выводит контакты из самих контрагентов

- не показывает связи контрагентов и контактных лиц

- не удобен поиск по номеру телефона (нужно сделать поиск номера только по цифрам, без учета скобок, черточек, пробелов и прочих разделителей).

Т.е. параллельно с подготовкой выгрузки контрагентов для CRM надо сделать или доработать отчет в 1С с возможностью поиска по контактной информации. Сделать новый отчет или переделать имеющийся - на ваше усмотрение, как проще.

2) Мы используем галку "Входит в холдинг" для привязки к головному контрагенту. Что не совсем правильно, т.к. этот функционал предполагает что контрагенты связаны юридически (например филиал и головная организация, и это выводится в печатные формы), а нам надо связать группу контрагентов бенефициарно. Например, у нас есть покупатель Иван который заказывает на разные фирмы, но для нас это все закупки Ивана, и мы хотим их видеть суммарно по группе (вопрос относится и к справочнику 1С, и к выгрузке в CRM). По этому пункту вы отвечали, что все решается правильными настройками, соответственно нужно их сделать.