# Техническое задание на доработку (разработку) программных продуктов 1С Предприятие

# Техническое задание на доработку (разработку) программных продуктов 1С Предприятие

**Заказчик:**

**Исполнитель:**

**Дата составления:**

**Срок исполнения:**

**Конфигурация:**

**Краткое описание:** Доработка конфигурации для **повышение обратной связи персонала и клиентов.**

**Постановка задачи:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Разделы дороботки:** | **Перечень работ по разделу:** |
| **Предварительная запись** | 1)добавить на форму предварительной записи **две круговые диаграммы** из карточки клиента 2) Автоматизировать заполнение данных клиента по идентификатору через манго офисДополнить пометку о фиксации специалиста за клиентом В КАРТЕ ГОСТЯ ( В ВИДЕ ЗАМКА ОТКРЫТОГО/ЗАКРЫТОГО (ЗНАЧОК ВЫВОДИТСЯ В ЖУРНАЛЕ РАБОТЫДобавить параметры статуса клиенту VIP / первичный / повторный → Добавить колонку статус в реестр Предварительной записиПомечать цветом группы клиентов:**-св.зеленый -** гость**-изумруд. -** Требует внимание администратора**-розовый** — сотрудник**-желтый** — клиент хочет пораньше  Добавить колонку статус в реестр Предварительной записи, значения колонки(первичный, повторный, vip, выставляется автоматом учитывая количество посещений клиента 1, 2 и более, ДЛЯ VIP ТЕКУЩИЙ ПРОЦЕНТ БОНУСОВ -10%)Добавить Идентификатор «Хочу посетить раньше этой даты» ( вполе коммент-админ напишет пожелания) Добавить ИНФОРМАТИВНОЕ поле по особенностям гостя В КАРТУ ГОСТЯ:-ИНФ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (ИНФ ВИДНА СПЕЦИАЛИСТАМ И АДМИНАМ)-КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ(ЭТО ОКНО ЗАПОЛНЯЮТ В КАРТЕ АДМИНЫ И ТОЛЬКО ОНИ ЕЕ ВИДЯТ ЕЕ , ОТКРЫВАЯ КАРТУ КЛИЕНТА) 3)Занятость оборудования? Быстро как оценить? Третим окном (группа из 2 окошек) в доке предв записьВ ПРЕДВ ЗАПИСИ ВЫДЕЛИТЬ ЦВЕТОМ(-БЛЕДНО КРАСНЫМ) УСЛУГУ, ТРЕБУЮЩУЮ заполненности поля «договор» (номер договора и дата ) в карте гостя |
| **Журнал Работы** | Повысить обратную связь журнала с администратором для лучшего понимания загруженности оборудования и персонала, итог улучшается тайм менеджментВарианты представления информации- за 1 день всех сотрудников ( по подразделениям)- за период ( в том числе неделя/месяц и любой в разрезе сотрудников и кабенетов, оборудованиявид поля «отбор»:-подразделения-сотрудник-кабинет-оборудованиеСделать:1. Знаки отображенные в журнал из предварительной записи, галочки, цвета, ЗАМОК!2.Расписать на VS на 2 недели ( для этого визуально удобен документ текущий « график работы»)как здесь можно визуально представить?!3. подразделения :-бани-массажисты-аппаратные методики по телу-сестр косметология-парикм-тренажерный зал-бассейн-нейл-врачи косметология4.контроль -занятости аппарата -визуально видеть занятость оборуд-я в журнале!Как выставить график занятости и брони! 1. ВЫВОДИТЬ СОТРУДНИКОВ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ, А НЕ ПО АЛФАВИТУ В ДНЕВНОМ ГРАФИКЕ! В ОКНЕ ЗАПИСИВ ЖУРНАЛЕ ВЫВЕСТИ ( КАК В ГРАФИКЕ РАБОТЫ):

- ВР ИНТЕРВАЛ-ИМЯ КЛИЕНТА- УСЛУГИ1. Карточка Клиента

Добавить:1.Интерес к услугам или подразделениям \*бани \*косметология \*spa, массаж \*кор. Фигуры \*wellness \*nail 2.Статус меняемый,vip, перв, вторичный, определяется по количеству визитов , а vip по проценту бонусов в карте гостя – 10%. автоматически! 3.Привелегии: -парковка -бонусы % суммы -? ДУМАЮ!!!!!! 4.Предпочтения по специалистам: - серый отрицательно -розовый положительно \* ИНФОРМАТИВНОЕ поле по особенностям гостя В КАРТУ ГОСТЯ: -ИНФ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (ИНФ ВИДНА СПЕЦИАЛИСТАМ И АДМИНАМ) \* напитки \* пожелание по ПРОЦЕДУРАМ\*ИНТЕНСИВНОСТИ МАССАЖА, «ГОВОРУША»……..-КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ (ЭТО ОКНО ЗАПОЛНЯЮТ В КАРТЕ АДМИНЫ И ТОЛЬКО ОНИ ЕЕ ВИДЯТ ЕЕ , ОТКРЫВАЯ КАРТУ КЛИЕНТА)  |
| **Услуги спа салона**  | В баланс лицевого счета добавить колонки: - «номер сертификаты» - «Сумма списания» Завести отдельный справочник для сертификатов продумать аналитики. |
| **Карточка клиента** | 1)добавить на форму карточки клиента **две круговые диаграммы** для отражения интересов клиента**Диаграмма 1** – интересы на основе анкетирования**Диаграмма 2** – интересы на основе реального поведения (сколько раз воспользовался той или иной услугой)2)Добавить в карточку информацию по сертификату |
| **Разработка нового функционала:** **Задания на день** | - Спящий клиент-подошло время очередной процедуры по плану-акция на назначенный курс доктором косметологом (назначение добавляется в карту гостя путем подбора из справочника «бархатный сезон-услуги»-День рождение -нужен договор на платные мед услуги (Если предв запись на мед (это в карточке услуги галку добавить) услугу, а в карте гостя это поле не заполнено, то договор нужно составить и подписать в день визита перед процедурой) то выводится список гостей для кого нужно подготовить договор |
| **Разработка нового функционала:** **Связать crm манго офис с предварительной записью или картой клиента** |  |

**+ Аналитика**

 Воронка:

-звонок

-запись

-услуга, постоянный клиентам

РЕЕСТ

Фиксация назначений доктора для спец предложений по этим услугам