# 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 офис  Дополнить пометку о фиксации специалиста за клиентом В КАРТЕ ГОСТЯ ( В ВИДЕ ЗАМКА ОТКРЫТОГО/ЗАКРЫТОГО (ЗНАЧОК ВЫВОДИТСЯ В ЖУРНАЛЕ РАБОТЫ  Добавить параметры статуса клиенту VIP / первичный / повторный → Добавить колонку статус в реестр Предварительной записи  Помечать 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 запись  В 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 менеджмент  Варианты представления информации  - за 1 день всех сотрудников ( по подразделениям)  - за период ( в том числе неделя/месяц и любой в разрезе сотрудников и кабенетов, оборудования  вид поля «отбор»:  -подразделения  -сотрудник  -кабинет  -оборудование  Сделать:  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 косметология  4.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  - УСЛУГИ   1. 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