Бриф для разработки b2b интернет-магазина (b2b кабинета)

**Общие вопросы**

1. Деятельность организации, краткое описание преимуществ.
2. Задача проекта
3. Целевая аудитория. Пользователи проекта.
4. Сайты конкурентов (адреса, что нравится/не нравится)

**Вопросы для подготовки технического задания и разработки проекта**

1. Дизайн и эргономика
   1. Упрощенная навигация и быстрый поиск товара
   2. Поиск товаров по списку артикулов?
   3. Товары без картинок и описаний?
   4. Автоматическое определение города пользователя — насколько необходимо?
   5. Как происходит оформление заказа?
2. Личный кабинет / кабинет клиента
   1. Кто ваши клиенты? Кто будет пользоваться личным кабинетом и для чего?
   2. Сколько клиентов? Как часто они совершают заказы?
   3. Нужна ли поддержка многих юр.лиц у одного контрагента"?
   4. Нужна ли поддержка многих адресов доставки у одного контрагента?
   5. Возможность поговорить / оставить сообщение менеджеру?
   6. Возможность оформить договор, счет, счет-фактуру, товарно-транспортную накладную?
   7. Какие дополнительные возможности личного кабинета вы видите?
3. Товары и заказы
   1. Сколько разных товаров в номенклатуре?
   2. Какие единицы измерения товара используете?
   3. Сколько складов? Заказ с удаленного склада?
   4. Просмотри остатков? Отслеживание перемещений?
   5. Возможность одновременно редактировать заказ, способа доставки и оплаты нужна? См.ссылку <https://www.intervolga.ru/blog/projects/aklis-povtoryaem-interfeys-1s-v-vebe/>
   6. Возможность работать с несколькими корзинами одновременно, объединять и разъединять заказы нужна?
   7. Нужна табличная форма заказа, позволяющая проставить требуемое количество товара?
   8. Товары, которых нет в наличии — есть ли возможность купить товар «под заказ»?
   9. Нужна возможность покупки и отгрузки «коробками», «палеттами»?
4. Цены
   1. Сколько типов цен? Есть ли бонусные уровни?
   2. Расчет скидки — будут ли использоваться персональные скидки? По каким параметрам они будут начисляться?
   3. Будут ли использоваться разные цены в зависимости от покупателя? Какие категории покупателей можете выделить?
5. Оплата
   1. Какие системы оплаты вы планируете использовать?
   2. Кредит, частичные отгрузки?
   3. Платежный баланс по предыдущим заказам – возможность видеть текущий баланс при работе с заказом?
6. Доставка
   1. Какие системы доставки вы планируете использовать
   2. Необходимо ли заложить возможность использовать агрегаторы систем доставки? Как пример — shiptor.ru
7. Бонусная система — система поощрения покупателя за повторные покупки / за объем. Насколько актуально?
   1. Бонусные баллы — нужна ли вам система бонусных баллов?
   2. Скидки, бесплатная доставка и т.д. с привязкой к пользователю?
   3. Дополнительная гарантия — планируется ли такой вид дополнительных услуг?
8. Учет и управление
   1. Учет и синхронизация
      1. В какой системе хранятся товары?
      2. Как часто обновляется каталог? Как часто надо синхронизировать товары на сайте?
      3. Как часто совершаются заказы? Как часто надо синхронизировать заказы?
      4. Версия 1С (или другой системы)? Модуль обмена с сайтом установлен?
      5. Какая еще информация должна синхронизироваться?
      6. С вашей стороны есть разработчики 1С (другой системы)?
   2. Администраторы сайта
      1. Какое необходимо деление по уровням доступа?
      2. У каждого филиала (города) свои администраторы?
   3. Города
      1. Насколько разная информация у сайтов разных городов?
      2. Сколько городов?
9. Сроки запуска проекта? что должно заработать в первую очередь?
10. Ориентировочный бюджет на проект? Вы готовы выделять по 150 - 200 т.р. / месяц на разработку?

Заполненный бриф отправьте, пожалуйста, по адресу [dav@intervolga.ru](mailto:dav@intervolga.ru). Мы поможем вам определиться со следующим шагом разработки проекта.