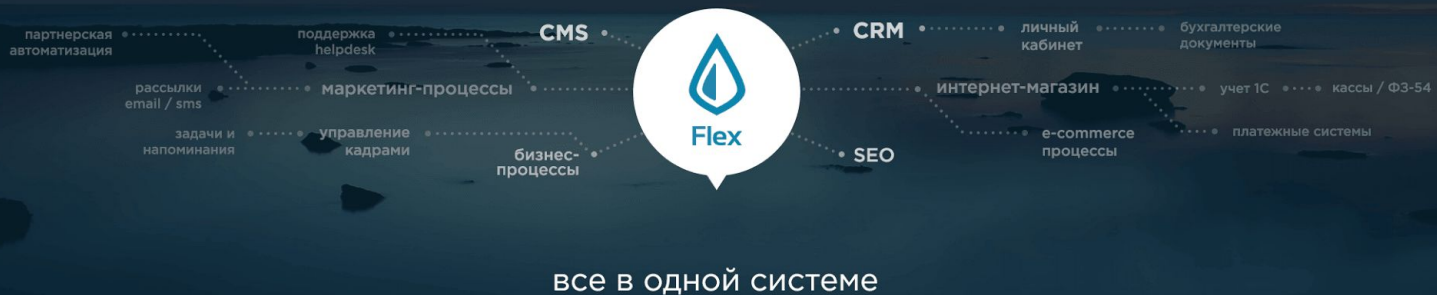


Все уже есть / Зачем искать?



Описание функционала системы, принципов работы, методологий решений и взаимосвязей.

Список функций

Обучение и настройка процессов в системе

Готовые шаблоны процессов

 Настройка под собственные процессы

Управление контентом

Блоки

Меню

Страницы


Комментарии

Текстовый редактор

Категоризация

Обработка изображений


Импорт и экспорт контента

 Публикация и кросспостинг по расписанию

Mindboard

(панель принятия решений)

Описание Mindboard

 Маркетинговые показатели

Операционные показатели

Кадровые показатели

 Финансовые показатели

 Рекламные показатели

Список функций

Управление кластером

Узел автоматизированного управления сетью сайтов

⌚ Распределенное хранение данных

⌚ Распределенная корзина товаров

Бухгалтерия и документы

Формирование актов

⌚ Формирование договоров на основе шаблонов

⌚ Формирование актов сверки

Формирование счетов

Согласие с договором перед использованием

⌚ Несколько юридических лиц

⌚ Учет затрат

Электронные чеки (соответствие Ф3-54)

Дизайн

Гибридный принцип

Мобильная и адаптивная версии

Локализация

Выбор города/региона

Мультиязычность

Список функций

CRM


Захват данных

Учет и ведение клиентской базы

Email и sms-уведомления

Задачи (дела) и напоминания

Расширенный поиск и фильтрация данных

 Воронки продаж


Разграничение доступа

Автоматическая корректировка данных

 Звонки из CRM


Поиск

Поисковые подсказки

 Поддержка Sphinx

Поддержка клиентов

Работы с заявками

 Онлайн-обслуживание
(чат-консультант)

Сценарии обслуживания

Автоматизация поддержки


Тур по странице

Справочная система

Список функций

Автоматизация хостинг-провайдеров

Управление хостинг-панелями
Оплата услуг



Система уведомлений
 Управление доменами


Кадровое управление

Разграничение ролей
Маскировка под учетной записью

Уведомление сотрудников
Расчет сотрудников

Маркетинговые процессы

Промо-коды
 Виртуальные промо-карты
 Автоматическое вовлечение
Акционная механика

Email-рассылки
Sms-рассылки
Регистрация из форм
 Голосования

Список функций

eCommerce

🕒 Распределенная корзина товаров

🕒 Dropshipping

🕒 Маркетплейс

Модификация тарифов и опций

Автопродление товаров и услуг

Формирование заказов с быстрой оплатой

Экспорт в Яндекс.Маркет

Экспорт в Google Merchant (feeds)

Автопроверка данных пользователей

Оплата услуг

Корзина

Оформление заказов

Каталог товаров/услуг

Управление товарами/услугами

Управление ценами

Опции для заказа

Операционное управление

Отображение внешних данных

Связанные сущности

Инструменты для пользователей

Импорт товаров/услуг

Взаимодействие с 1С

Оплата заказов в рассрочку

Статистика

Список функций

Способы оплат

Юридическим лицам
Физическим лицам

Оплата заказов в рассрочку
Добавление наложенной стоимости
Управление комиссиями

Способы доставок

Поддерживаемые интеграции

Собственная служба доставки


Работа с партнерами

Аккаунты для партнеров
Партнерские промо-коды

Реферальная система
Выплаты комиссий

Список функций

Защита и безопасность

Расширенный мониторинг
Sms-верификация
Фильтрация спама
Мониторинг учетных записей
 Шифрование хранимых данных


Резервное копирование: локальное и облачное
Разграничение доступа
Обновление системы
Защита от DDOS (CloudFlare)

SEO-оптимизация

Автоматизация SEO
XML-карта сайта

Безопасная миграция CMS и домена

Оптимизация быстродействия

Статические версии страниц
 CDN
Оптимизация баз данных

Сжатие данных
Программное кэширование
Распределение вычислительных нагрузок

Обучение и настройка процессов в системе

Готовые шаблоны процессов

Решение позволяет произвести настройку системы по эффективным стандартам бизнес-процессов. Готовые процессы детализировано описаны в прилагающейся документации.

Flex является инструментом автоматизации бизнес-процессов для разных сфер деятельности. Организация внешних и внутренних бизнес-процессов определяется исходя из шаблона и выбранной настройки системы. Готовые бизнес-процессы позволяют минимизировать риски при запуске новых проектов и

быстро организовать правильную работу.

Процесс настройки сопровождается интерактивным пошаговым туром с подсветкой элементов и подробным описанием необходимых действий и их влияния.

Некоторые шаги могут сопровождаться тестами с целью демонстрации работы.

Настройку системы можно отменить в любой момент. Также возможен возврат в первоначальное состояние.

Настройка под собственные процессы

Решение позволяет произвести настройки системы под имеющиеся бизнес-процессы. При запуске мастера настройки потребуется выбор необходимых опций, соответствующих имеющимся требованиям бизнес-процессов. На основе выбранных опций система составит интерактивный пошаговый тур с подсветкой элементов и подробным описанием

необходимых действий и их влияния.

Некоторые шаги могут сопровождаться тестами с целью демонстрации работы.

Настройку системы можно отменить в любой момент. Также возможен “откат” в первоначальное состояние.

Управление контентом

Блоки

Создание, редактирование и размещение блоков.

Блоки снабжены удобным визуальным редактором с широкими возможностями оформления. Содержимое блока также может представлять собой программный исполняемый код.

Каждый блок может включать в себя другие блоки с неограниченным уровнем вложенности. Блоки можно клонировать и размещать независимо друг от друга.

Меню

Система имеет гибкий функционал для создания и редактирования различных видов меню.

Меню имеют различные типы, в т.ч. создаваемые автоматически на основе категорий.

Гибкие настройки пунктов меню: управление отношением, атрибутами, классами, идентификаторами, вложенностью и другими параметрами.

Страницы

Страницы в системе могут быть представлены в различных видах по назначениям. Например: свободного назначения, статьи, новостные и др. Каждый тип страницы может быть создан с необходимым набором заготовленных полей для ввода данных. Например, для страниц с типом “статья” можно добавить поля: анонс, дата, тэги и др. Каждое поле может быть представлено любым доступным виджетом, что существенно облегчает интуитивную работу с контентом.

Страницы имеют настройки доступа по типам и выборочным единицам.

Дополнительная возможность создания быстрых копий страниц позволит упростить процесс формирования похожего контента.

Любая страница может быть представлена и скачиваться в виде PDF-файла. Также доступна графически облегченная версия для печати.

Управление контентом

Категоризация

Система позволяет создавать любое количество типов категорий и подкатегорий с индивидуальными настройками и взаимосвязями (например, меню).

Категории могут управляться автоматически из внешних источников, например на основе выгрузок из Excell или 1С, а также в ручном режиме.

Категории могут свободно присваиваться к любому типу страниц. Пример: для новостных страниц можно создать категорию “теги”, в которую будут записываться слова и словосочетания для удобного тематического поиска.

Категории могут заполняться и редактироваться через специальный менеджер, а также при создании и редактировании новых страниц любого типа.

Текстовый редактор

В решение добавлен удобный визуальный текстовый редактор SKEditor, позволяющий производить форматирование и верстку контента вспомогательными инструментами. Знание html и css не обязательно для получения желаемого результат. Редактор имеет несколько режимов работы и богатый функционал по оформлению контента.

Комментарии

Пользовательские комментарии можно выводить на выбранных страницах по типам или выборочным единицам, а также в виде блоков со свободным размещением на сайте.

Система комментариев может работать в режиме предварительной модерации. Все новые комментарии поступают в список в административной панели на одобрение модератора.

Решение автоматически анализирует текст, вводимый в поле комментария, и определяет его естественность с целью защиты попадания спам-сообщений от ботов.

Управление контентом

Обработка изображений

Пакетная обработка изображений избавляет от рутинных действий.

Все загружаемые в систему изображения участвуют в заранее определенных и настроенных процессах обработки.

Загружаемые файлы изображений автоматически распределяются в файловой системе согласно тематической категории.

Изображения товаров могут автоматически обрабатываться согласно указанным шаблонам размеров, к ним можно добавлять водяной знак и оптимизировать качество сжатия.

Одна фотография может быть преобразована в несколько файлов с различными размерами и качеством сжатия.

Обработка поддерживает формат для работы с retina-дисплеями.

Импорт и экспорт контента

Система снабжена удобным инструментом по экспорту и импорту любого типа контента.

Вы можете выполнить массовое редактирование данных с сайта, предварительно выгрузив их в Excell, и загрузить измененный файл обратно в систему. Обработчик проанализирует изменения и произведет обновление или добавит новый контент.

Каждый тип страницы может иметь свой индивидуальный обработчик настроенный под определенные типы полей.

Публикация и кросспостинг по расписанию

Решение позволяет публиковать и снимать с публикации материалы в указанное время. Например, можно создать несколько записей для блога и запланировать их публикацию по 3 в неделю.

Существует опциональная возможность автоматически публиковать материалы с сайта в социальных сетях в указанное время.

Mindboard (панель принятия решений)

Описание Mindboard

Mindboard – это конфигурируемая панель блоков, содержащих информацию обо всех процессах, происходящих в бизнесе в данный момент и в разрезе времени.

Решение позволяет визуализировать множество данных на одной странице и упорядочить их в удобном формате для лучшего понимания ситуации и принятия взвешенных решений.

Сокращает время и трудозатраты на аналитику процессов и бизнес-показателей. Каждый блок с показателями может быть перемещен на странице в требуемое место (drag-n-drop), вывести статистику за определенную дату или диапазон времени.

В панель Mindboard могут добавляться собственные индивидуальные блоки с показателями.

Маркетинговые показатели

Система отображает статистику по следующим маркетинговым показателям: воронки продаж, источники заказов, источники входящих заявок, сводка входящих звонков, источники трафика, средний чек, активность клиента (частота оплат).

Дополнительные функции:

- сквозные отчеты по каналам привлечения клиентов;
- блок сводки по воронкам продаж и конверсиям;
- расчет неэффективности (отказов).

Операционные показатели

Отображение заказов с группировкой по статусам и количеству. Статусы заказов могут настраиваться в зависимости от внутренних процессов.

Отображение по продажам товаров и услуг. Данные группируются по наименованиям купленных единиц.

Подробная статистика по клиентам: активность, количество заказов, объем потраченных средств.

Статистика по сделкам: статусы и количество.

Mindboard (панель принятия решений)

Кадровые показатели

Блок показателей объема и эффективности работы сотрудников. Показатели отображаются в динамике по отделам и отдельным сотрудникам.

Задачи могут группироваться по типам для большей наглядности.

Статистика может быть дополнена показателями KPI на основе заданных параметров.

Финансовые показатели

Финансовый блок отображает основные показатели и производит основные расчеты по заданным формулам. Основные показатели: общий доход, общие операционные расходы, партнерские отчисления, зарплатные расходы. Формируется расчет рентабельности деятельности исходя из суммы всех затрат и общей доходности.

Рекламные показатели

Блок рекламных показателей отображает эффективность каналов привлечения клиентов.

В качестве показателей используются основные каналы:

- Контекстная реклама (Яндекс.Директ, Google AdWords). Требуется подключение статистики сервисов.
- Органический трафик. Требуется подключение сторонних метрик.
- Социальные сети. Требуется подключение сторонних метрик.
- Прямой трафик (звонки, визиты). Звонки учитываются в системе автоматически исходя из данных CRM (требуется подключение опции IP-телефонии). Иные источники прямого трафика вносятся в ручном режиме.
- Партнерская сеть. Статистика формируется автоматически из данных CRM.
- Другие настраиваемые источники. В системе предусмотрена возможность ручного добавления других источников. Источники могут управляться вручную или по API.

Описание Taskboard

Решение позволяет организовывать работу с операционными задачами в виде списков и календаря.

Задачи создаются в ручном и в автоматическом режиме (в зависимости от настроек системы). Распределение задач происходит по отделам или конкретным сотрудникам.

Удобное отображение задач по приоритетам на день, неделю и месяц. Дополнительное отображение в виде календаря и диаграммы Ганта.

Отдельные блоки в панели задач содержат информацию по спискам партнерских выплат, входящих заявок на конкретных ответственных, ответы на внутренние комментарии, модерации контента, бухгалтерским документам (со статусами) и системными задачами по различным внутренним функциональным решениям.

Управление кластером

Узел автоматизированного управления сетью сайтов

Решение основано на кластерном принципе и позволяет организовать работу нескольких сайтов под управлением единого центрального администраторского узла. Создание кластера сайтов необходимо, когда требуется консолидированное управление всей веб-структурой. Система объединяет процессы происходящие на всех площадках и предоставляет возможность отображения и управление через интегрированные инструменты, например CRM, Mindboard и др.

Распределенное хранение данных

Система имеет гибкие возможности по распределению данных по отдельным базам. Например, данные о клиентах могут храниться в отдельной облачной базе с ежедневным резервным копированием, а данные о заказах и оплатах в другой на локальном сервере. Таким образом обеспечивается лучшая защищенность всей инфраструктуры данных и повышается отказоустойчивость системы.

Распределенная корзина товаров

Распределенная корзина необходима, если у вас работает несколько интернет-магазинов на базе системы Flex. Принцип работы распределенной корзины заключается в том, что пользователи имеют возможности добавлять товары в корзину с разных сайтов расположенных на разных доменах. Корзина синхронизирована между всеми сайтами, управляемыми единым кластерным узлом Flex. Если пользователь кладет товар в корзину на одном сайте, то этот же товар будет находиться в корзине на другом сайте. Сайты синхронизируют данные между собой в реальном времени. Система по специальным меткам распознает, с каких сайтов в корзину были добавлены товары/услуги. Наименования из заказов и сами заказы можно фильтровать по меткам (сайтам) в общем списке CRM. Подходит для работы с несколькими интернет-магазинами с централизованным управлением.

Работа от нескольких юридических лиц

Система поддерживает возможность исполнения процессов от нескольких юридических лиц. Например, для продажи определенных товаров/услуг используется юридическое лицо А, для другой части – юридическое лицо В. Система в автоматическом режиме разделяет товары/услуги по участвующим юридическим лицам.

Логика применяется для формирования отдельных счетов, отчетных актов и актов сверок.

Решение также позволяет конечным клиентам делать выбор юридического лица для приема оплаты по критерию наличия НДС в случае, если в системе участвуют юридические лица с формой налогообложения по УСН и без нее.

Формирование договоров на основе шаблонов [в активной разработке]

Решение позволяет создавать шаблоны типовых договоров с возможностью автоматической подстановки данных контрагента.

Например, клиент имеет возможность заполнить необходимые сведения о себе, и система автоматически произведет проверку корректности данных и их подстановку в нужные места документа по заранее выставленным токенам (меткам для определенных типов данных).

После подстановки данных договор сохраняется в системе под уникальным номером. Последующее редактирование документа сопровождается созданием новой версии.

Формирование актов

Система автоматически создает отчетные акты на основе входящих платежей от юридических лиц. Каждый платеж маркируется данными о методе оплаты. Если маркировка совпадает с условием отчетного акта, то он создается системой в автоматическом режиме. Создание актов запускается в зависимости от типа продукта или услуги. Например, если оказывается ежемесячная услуга, то акты формируются в конце каждого месяца (периоды опциональны). Если был факт продажи товара или оказана разовая услуга, то акт формируется по выставлению у заказа статуса завершения. Решение также учитывает возможность изменений в заказах, например смену тарифа по услуге. В этих случаях отчеты последующих актов корректируются в автоматическом режиме.

Акты могут содержать печать и подпись (скан-файлы загружаются в настройках модуля), которые отключаются по желанию, например когда требуется распечатать и в ручную поставить подпись и печать.

Формирование актов сверки

Акты сверки создаются автоматически на основе выбранных периодов (ежемесячно, ежеквартально, полугодично, ежегодно). Основой для расчетов являются данные из отчетных актов.

Система формирует акты сверки по разовым продажам продуктов и услуг, а также по длинным периодам, например при аренде.

Формирование счетов

Решение позволяет клиентам получать счета на оплату в автоматическом режиме. Выписка счета для юридического лица осуществляется при выборе способа оплаты по безналичному расчету. Форма счета содержит реквизиты сторон, сведения о приобретаемых товарах и услугах, печать, подпись и дополнительные заметки. Назначение платежа содержит информацию о номере заказа для упрощенного отслеживания оплат от контрагентов.

Бухгалтерия и документы

Электронные чеки (ФЗ-54)

Решение позволяет клиентам получать счета на оплату в автоматическом режиме. Выписка счета для юридического лица осуществляется при выборе способа оплаты по безналичному расчету. Форма счета содержит реквизиты сторон, сведения о приобретаемых товарах и услугах, печать, подпись и дополнительные заметки. Назначение платежа содержит информацию о номере заказа для упрощенного отслеживания оплат от контрагентов.

Учет затрат

Решение по учету затрат позволяет структурировать информацию о расходов организации и включить эти данные для внутренних расчетов и аналитики. Затраты вносятся отдельными записями и группируются на основе тематик. Затраты включают в себя следующие настройки: сумма расхода, сумма возврата по расчету НДС (в зависимости от выбранного юридического лица), периодичность операции расхода, дата, категория, способ оплаты, плательщик (выбор из списка юридических лиц). По наступлению даты совершения платежа автоматически формируется задача с последующим попаданием в операционный список ответственного сотрудника, а также приходит email-уведомление.

Формирование договоров

Решение позволяет создавать шаблоны типовых договоров с возможностью автоматической подстановки данных контрагента. Например, клиент имеет возможность заполнить необходимые сведения о себе, и система автоматически произведет проверку корректности данных и их подстановку в нужные места документа по заранее выставленным токенам (меткам для определенных типов данных). После подстановки данных договор сохраняется в системе под уникальным номером. Последующее редактирование документа сопровождается созданием новой версии.

Гибридный принцип

Принцип построения дизайна строится на составных атомарных шаблонах.

Решение позволяет формировать дизайн сайта из готовых блоков. Блоки могут сочетаться между собой и создавать новые структуры. Для запуска сайта не обязательно рисовать дизайн, как это было ранее, достаточно прототипа сайта для того, чтобы выбрать нужные блоки и составить из них новый внешний вид и структуру. Результат сборки будет адаптивен под планшеты и мобильные устройства, аккуратным и иметь достаточный завершённый вид.

Вы или ваши разработчики сэкономят массу времени на этапе создания внешней части сайта (front-end).

Мобильная и адаптивная версии

Принцип построения адаптивной и мобильной версий заключается в наличии вспомогательных классов, определяющих поведение элементов при различной ширине экранов и при просмотре на разных устройствах. Заготовленные универсальные функциональные решения позволяют быстро получить необходимый результат для удобного пользования сайтом с планшетов и мобильных устройств.

Версия для мобильной и адаптивной версий образуется естественным образом после создания десктопной (полноэкранной) версии.

Захват данных

CRM собирает данные по нескольким источникам:

- входящие и исходящие звонки;
- все виды обратных форм;
- регистрации;
- заказы (в т.ч. с коротким оформлением);
- мессенджеры (Whatsapp, Telegram, Viber, FaceBook messenger, VK)
- заявки в онлайн-консультант;
- email-обращения и др.

Учет и ведение клиентской базы

Разработанный алгоритм поиска и объединения входящих данных в карточки клиентов.

Клиентам могут назначаться уровни по приоритетности обслуживания, в т.ч. в автоматическом режиме, например на основе объема оплат через сайт, или количеству обращений в заданный период и др.

Клиентская карточка в CRM полностью связана с учетной записью пользователя на сайте.

Расширенный поиск и фильтрация данных

Фильтры в CRM-системе доступны в нескольких вариантах: множественный выбор с поиском значений, установка флажков, выпадающие списки, свободный ввод текста, переключение вариантов, ввод с выпадающими подсказками (autocomplete) и др.

Фильтрация может происходить с зависимостью от значений, выбранных в других фильтрах. Также возможна фильтрация по реквизитам и платежным статусам.

Задачи и напоминания

Сотрудники всегда будут в курсе всех происходящих событий.

Решение позволяет гибко настроить систему email-уведомлений для сотрудников.

Сотрудники могут дополнительно устанавливать email-напоминания для себя и коллег. В некоторых случаях используется таймер на отправку нового ответа, например когда требуется вернуться к работе над заявкой через несколько часов. В этом случае система напомнит ответственному сотруднику о необходимости дать ответ, продолжить работу над задачей, продолжить оформление сделки и др.

Сотрудники получают email-уведомления по факту поступления новых заявок и задач, смены ответственного, просрочек по дедлайнам, заканчивающимся услугам, повторным предложениям, документам на отправку (договоры, акты и др.), внутренним ошибкам систем и обращениям пользователей, а также всех ответов внутри заявок.

Воронки продаж

Решение содержит несколько шаблонов готовых воронок продаж, которые можно использовать в исходном виде или настроить под собственные нужды.

Также есть возможность создания циклических воронок продаж, которые позволяют анализировать показатели повторных продаж и продлений.

Система позволяет создавать воронки продаж на основе различных этапов и параметров. Воронки продаж имеют возможность динамического обновления статистики. На основе данных воронок продаж рассчитываются конверсии. Система позволяет определить эффективные типы воронок, опираясь на показатели конверсий.

Система уведомлений

Клиенты и сотрудники будут в курсе всех важных событий.

Решение позволяет гибко настроить систему sms/email-уведомлений для пользователей и сотрудников.

Каждая новая покупка сопровождается sms/email-уведомлением для информирования ваших клиентов. Могут быть установлены дополнительные уведомления на каждый статус заказа (принят, в доставке, оплачен, выполнен, отменен и др.). Ваши клиенты будут получать своевременные уведомления по оплате заканчивающихся услуг. Уведомления могут отправляться многократно согласно установленным периодам до и после даты окончания действия услуг. Шаблон уведомления содержит одноразовую ссылку на прямую оплату продления.

Каждый товар/услуга или группа могут иметь свои индивидуальные шаблоны уведомлений. Шаблоны уведомлений для пользователей можно дублировать указанным в настройках сотрудникам с целью повышения контроля предоставления товаров/услуг.

Интегрированная CRM-система отправляет email и sms в зависимости от сценариев работы с клиентом до и после продажи.

Например, через несколько дней можно отправить клиенту email с предложением дополнительных услуг продуктов с индивидуальной скидкой по промо-коду или отправить номер виртуальной накопительной промо-карты.

Система уведомляет пользователей о смене товаров или услуг, возникших ошибках (в т.ч. сотрудников) и других важных событиях.

Автоматическая корректировка данных

Контроль и исправление вносимых пользователями персональных данных.

Решение позволяет получать более точные персональные данные для последующей работы с ними. Автоматически исправляются вводимые данные: Ф.И.О., адрес (КЛАДР и ФИАС по всей РФ), телефон и др.

Лимит бесплатных проверок в месяц: 1000 (1 проверка = 1 заказ с любым статусом). В случае превышения объема проверок система отключает проверку вводимых данных. Стоимость годовой подписки на безлимитное количество проверок 10 000 руб.

Локализация

Выбор города/региона

Опциональная возможность выбора города/региона на сайте, в т.ч. с использованием GEO IP.

Решение позволяет ассоциировать контент (страницы, каталоги, товары, блоки и др. типы) с городами и задавать правила показа в зависимости от выбранного города/региона.

Вы можете установить различные цены, формы контактов, текстовые страницы, блоки для разных городов. Таким образом, посетители сайта будут видеть только тот контент, который предназначен для их города/региона.

Мультиязычность

Полноценная поддержка всех мировых языков.
Решение позволяет добавлять поддержку любых языков (в т.ч. языки с реверсивным письмом, например арабский) и переключать их из любой точки сайта через специальный настраиваемый виджет.

Языковые расширения могут быть установлены на:
разных доменах: site.ru (русская версия) / site.com (английская версия),
поддоменах: en.site.ru (английская версия) / site.ru (русская версия),
внутренних разделах: site.ru/en/ (английская версия) / site.ru/ru (русская версия, как зеркало основного).

Есть возможность установки языка по умолчанию или автоматическое определение и переключение сайта на подходящий язык.

Все тексты на сайте могут быть переведены на несколько языков через дополнительные элементы управления в администраторской панели сайта.

Языковые версии могут иметь собственные процессы и логические решения. Например, другие способы доставки и оплаты на странице оформления заказа, а также управление наложенными стоимостями (VAT).

Поисковые подсказки

Удобный поиск на сайте обеспечит интеллектуальная поисковая строка.

Решение позволяет отображать подробные поисковые подсказки с настраиваемой логикой и собственным оформлением. Пользователи сайта могут быстрее находить конкретную интересующую информацию, например о товаре, еще на этапе поиска.

Разграничение поиска по типам данных позволяет визуально группировать искомые материалы. Система поддерживает множественные условия поиска с различными контроллерами, например поиск по части фразы (или исключая часть фразы), с возможностью предварительного выбора типа контента.

Поддержка Sphinx

Система взаимодействует с популярной серверной технологией быстрого поиска Sphinx.

Данное решение позволяет оптимизировать нагрузки и увеличить скорость индексации, хранения и выдачи поисковых результатов на сайте.

Поддержка клиентов

Работа с заявками

Многокомпонентное решение по обслуживанию клиентов.

Позволяет клиентам создавать заявки через онлайн-форму (авторегистрация) или личный кабинет (полноценная верификация). Заявки могут создаваться в автоматическом режиме по различным условиям, выполняемым пользователями на сайте, например при заказе переноса сайта.

Заявки поступают в систему автоматизации и распределяются среди сотрудников службы поддержки. Список входящих заявок может быть отфильтрован по различным условиям: клиенты, услуги, отделы, приоритеты, темы, ответственные сотрудники и др.

Заявки группируются визуально по статусам, что позволяет быстрее ориентироваться в очереди работы, также могут распределяться согласно выставленным приоритетам и статусам.

Сотрудники поддержки могут оставлять внутренние комментарии для коллег, устанавливать email-напоминания для себя и коллег, а также дублировать отправку ответов на email (изначально тексты ответов не дублируются на email, чтобы избежать смены канала коммуникации). В некоторых случаях используется таймер на отправку нового ответа, например когда требуется вернуться к работе над заявкой через несколько часов. В этом случае система напомнит сотруднику о необходимости дать ответ, а пользователь получит шаблонное сообщение от бота.

Пользователи и сотрудники получают email-уведомления по факту поступления новых заявок и ответов в них.

Сценарии обслуживания

Клиентам могут назначаться уровни по приоритетности обслуживания, в т.ч. в автоматическом режиме, например на основе объема оплат через сайт или количеству обращений в заданный период и др.

Справочная система

Решение по организации и хранению справочных материалов для пользователей, клиентов и сотрудников.

Система дополнена удобным поиском по материалам с выпадающими вариантами.

Все данные организованы в удобные группированные списки по алфавиту или тематикам. Возможны варианты сортировки по популярности, дате публикации, алфавиту, тематикам и др.

Инструмент позволяет организовать справочные материалы в распределенную среду, где каждый документ может быть использован для различных процессов.

Например, справочная система может содержать материалы для анонимных пользователей, клиентов и сотрудников с разграничением по отделам и уровням доступа. Единая база для всех видов информации обеспечивает детальное взаимодействие во внутренних и внешних процессах.

Например, на основе базы готовых ответов для клиентов можно организовать автоматические подсказки в процессе написания текста заявки. Таким образом пользователь сможет получить ответ на свой вопросы еще до того, как отправит его, что существенно снижает операционную нагрузку на службу поддержки.

Одни и те же типы справочных материалов могут использоваться как для внутренних нужд сотрудников, так и для внешнего представления пользователям.

Пользователи могут отправлять свои пожелания, идеи и комментарии, а система автоматически упорядочит все входящие данные.

Материалы справочной системы можно организовать в курсы с установленной последовательностью показа.

Каждый материал содержит информацию о похожих темах, количестве просмотров, теги, возможность добавить в избранное, опубликовать в социальных сетях.

Автоматизация поддержки

Автоматический бот может оставлять различные варианты ответов на поступающие заявки согласно настройкам условий. Например, если на новую заявку нет ответа в течение N-минут, то бот отправит пользователю ответ об успешном принятии заявки и отправит email-уведомление сотрудникам поддержки. Статусы и темы заявок могут быть использованы в настройках алгоритмов поведения бота.

В системе поддержки предусмотрена возможность создания и использования готовых ответов. Настроенные готовые типовые ответы (шаблоны ответов) могут быть использованы для внутреннего использования, а также в качестве внешних подсказок для пользователей в момент написания текста. Система подсказок отображает возможные варианты ответов (справочные материалы) исходя из вводимого пользователем текста запроса.

Онлайн-обслуживание (чат-консультант)

Система предоставляет возможность обслуживания клиентов в режиме онлайн через интегрированный виджет онлайн-консультанта. В процессе диалога может возникнуть потребность в более длительном решении вопроса. Для этого есть доп. опция по созданию внутренней заявки из чата. Внутри среды виджета есть возможность внутреннего общения сотрудников по отделам с разграничением доступов к определенным “каналам” (темам).

Тур по странице

Интерактивная система позволяет создавать многосоставные обучающие скрипты для помощи в ориентировании на страницах сайта, приобретении товара/услуги, оформлении заказа и др. Решение позволяет снизить нагрузку на отдел поддержки клиентов и помочь пользователям быстрее разобраться в специфике.

Управление хостинг-панелями

Комплексная автоматизация хостинг-процессов в единой среде.

Решение состоит из набора функциональных модулей, позволяющих связать и автоматизировать между собой все процессы, необходимые для обслуживания клиентов в рамках услуг хостинга (shared-hosting, VPS).

Автоматическое управление хостинг-панелями ISPmanager, Cpanel, SolusVM, ProxMox (alpha), Parallels (alpha), VestaCP (alpha): создание, приостановка, возобновление, удаление, смена тарифных пакетов и опций.

Система балансировки позволяет распределять аккаунты согласно тарифным типам, техническим спецификациям серверов, загруженности и др. параметрам.

Например, можно организовать несколько групп хостингов (серверов) и размещать на них только определенные типы аккаунтов (тарифов, видов хостинга) с целью оптимизации процессов в инфраструктуре.

Решение дополняет гибкая система настроек email-уведомлений, срабатывающая согласно требуемым сценариям. Например, сообщения о создании, простановке, смене, удалении услуг могут кардинально отличаться в зависимости от вводных условий (типы хостинга, тарифы и др.). Email-уведомления полностью брендируются и могут отправляться в html-формате, а также автоматически дополняться маркетинговыми вставками с целью повышения лояльности клиентов.

Система уведомлений

Клиенты и сотрудники будут в курсе всех важных событий.

Решение позволяет гибко настроить систему sms/email-уведомлений для пользователей и сотрудников.

Каждая новая покупка сопровождается sms/email-уведомлением для информирования ваших клиентов.

Могут быть установлены дополнительные уведомления на каждый статус заказа (принят, в доставке, оплачен, выполнен, отменен и др.).

Ваши клиенты будут получать заблаговременные уведомления по оплате заканчивающихся услуг.

Уведомления могут отправляться многократно согласно установленным периодам до и после даты окончания действия услуг. Шаблон уведомления содержит одноразовую ссылку на прямую оплату продления.

Каждый товар/услуга или группа могут иметь свои индивидуальные шаблоны уведомлений. Шаблоны уведомлений для пользователей можно дублировать указанным в настройках сотрудникам с целью повышения контроля предоставления товаров/услуг.

Интегрированная CRM-система отправляет email и sms в зависимости от сценариев работы с клиентом до и после продажи. Например, через несколько дней можно отправить клиенту email с предложением дополнительных услуг продуктов с индивидуальной скидкой по промо-коду или отправить номер виртуальной накопительной промо-карты.

Система уведомляет пользователей о смене товаров или услуг, возникших ошибках (в т.ч. сотрудников) и других важных событиях.

Оплата услуг

Ваши клиенты могут оплачивать услуги прямым платежом на фиксированную сумму или с собственного баланса в личном кабинете. Решение позволяет хранить средства для дальнейших покупок и продлений услуг с подпиской. Баланс может быть пополнен средствами как физического, так и юридического лица (система смешанного баланса).

Любой товар или услуга могут иметь опциональную возможность, разрешающую системе списание средств с баланса за продление. В случае, если на балансе не хватает средств для совершения оплаты в автоматическом режиме, клиенту отправляется email-уведомление с ссылкой на оплату нехватящей суммы. Пополнение баланса личного кабинета может выполняться без авторизации в личном кабинете. Достаточно указать email или id учетной записи в системе.

Также возможна оплата заказа по его номеру, в т.ч. без авторизации в личном кабинете.

Для удобства продления услуг клиентам отправляются email-напоминания с одноразовыми ссылками на оплату. Ссылка позволяет произвести прямую оплату продления без авторизации в личном кабинете.

Продукты и услуги могут содержать опциональные дополнения (в т.ч. с добавочной стоимостью), которыми можно управлять. Система производит автоматический перерасчет остатков за неиспользованные услуги, добавляет их в новые платежи или возвращает на баланс личного кабинета. Например, клиент может самостоятельно производить смену тарифных планов услуги.

Пользователи могут выбирать заранее установленные администратором сайта циклы на оплату товаров/услуг. Например, услугу можно оплачивать ежемесячно, ежеквартально или ежегодно. В зависимости от платежного цикла можно установить дополнительные скидки.

Все действия по оплатам подробно логируются в системе.

Управление доменами

Проверка, регистрация, изменение, продление доменов с верификацией данных клиентов.

Дополнительное решение по доменам позволяет производить проверку (в т.ч. пакетную) и подбор доменов через специальный виджет, который может быть интегрирован в любую страницу или область на сайте.

Пакетное управление доменными зонами и стоимостями регистрации и продления в зависимости от срока и доп. параметров.

Оptionальное автоматическое продление домена с баланса личного кабинета с дополнительным уведомлением.

Возможность создания и использования нескольких личных профилей для регистрации доменов в разных зонах.

Возможность регистрации на физическое и юридическое лицо. Автоматическая проверка и верификация данных для регистрации доменов.

Доступное управление NS-зонами, данными администратора и настройками приватности.

Готовая интеграция с Reg.ru и GoDaddy.

Расчет сотрудников

Принцип оценки и вознаграждения сотрудников на основе выполненных операций и оценки результатов.

Решение позволяет оценивать результаты работы операционных сотрудников в количественном и качественном выражениях. Эффективность и скорость работы при оплате за выполнение операций существенно увеличивается. Прозрачность действий, результатов и оценки позволит лучше планировать бюджет и распределять зарплатный фонд.

Создавайте типовые решения задач для сотрудников и назначайте оплату за выполнение каждого типа. Каждый тип решения может сопровождаться внутренней инструкцией (регламентом), которая поможет сориентироваться новым сотрудникам. Например, оплата за звонок, подготовку договора и др.

Нетиповые задачи могут оцениваться по времени. Расчет происходит из стоимости нормочаса. Оценка по времени имеет настраиваемый коэффициент вознаграждения в случае решения в установленный срок или удержания в противоположном случае.

Для компаний, взаимодействующих с клиентами через систему заявок, существует параметр расчета исходя из количества ответов сотрудников на заявки. Система позволяет установить коэффициент вознаграждения за ответы в рекомендуемый срок или удержания в противоположном случае. Ваши клиенты могут оценивать качество предоставляемых ответов, и эти данные могут использоваться как один из показателей KPI.

Система хранит расчеты по каждому дню и может группировать статистику по любому диапазону дат.

Уведомление сотрудников

Сотрудники всегда будут в курсе всех происходящих событий. Решение позволяет гибко настроить систему email-уведомлений для сотрудников.

Сотрудники могут дополнительно устанавливать email-напоминания для себя и коллег. В некоторых случаях используется таймер на отправку нового ответа, например когда требуется вернуться к работе над заявкой через несколько часов. В этом случае система напомнит ответственному сотруднику о необходимости дать ответ, продолжить работу над задачей, продолжить оформление сделки и др.

Разграничение ролей

Решение позволяет создавать различные роли и возможности доступов для отдельных пользователей или групп пользователей. Отделы компании или отдельные пользователи могут иметь разграниченные права доступов к отдельным внутренним системам, страницам, документам, клиентам и др.

Сотрудники получают email-уведомления по факту поступления новых заявок и задач, смены ответственного, просрочек по дедлайнам, заканчивающимся услугам, повторным предложениям, документам на отправку (договоры, акты и др.), внутренним ошибкам систем и обращений пользователей, а также всех ответов внутри заявок.

Маскировка под учетной записью

Сотрудники и администраторы системы, имеющие необходимые права, могут авторизоваться под учетной записью пользователя.

Функция позволяет увидеть личный кабинет глазами пользователя и совершать действия с правами пользователя.

Автоматическое вовлечение

Система запоминает каждого пользователя на сайте и в зависимости от выбранного сценария предоставляет различные варианты вовлечения и удержания аудитории.

Запись данных для незарегистрированных пользователей осуществляется по cookie. Каждому посетителю назначается индивидуальный ID, по которому система отслеживает действия и подбирает сценарии.

Предложение нарастающей скидки или другой акции в зависимости от просмотренных страниц для вернувшихся на сайт пользователей. Функция активируется, спустя указанные интервалы времени с момента первого визита. Предложение скидок или акций могут меняться в зависимости от частоты возвратов, временных интервалов и дополнительных сценариев действий посетителей сайта. Например, система может предложить скидку 10% при первом возврате на сайт.

В случае, если пользователь не отреагировал на предложение, то в следующий визит (спустя указанное в настройках время) будет предложена скидка 15% и т.д.

Обращение в чат сопровождается автоматической фоновой регистрацией на сайте по указанному email или номеру телефона.

Заявка через обратную форму может активировать функцию автоматической регистрации по номеру телефона или email.

Все обращения автоматически попадают в интегрированную CRM-систему.

Промо-коды

Промо-коды позволяют увеличивать лояльность аудитории за счет того, что пользователи могут извлекать дополнительную выгоду при взаимодействии с сайтом.

Решение имеет гибкие настройки по созданию промо-кодов на основе различных сценариев.

Промо-коды могут создаваться и отправляться пользователям в автоматическом режиме, например за подписку на новости или за покупку на определенную сумму.

Клиенты могут получать партнерские промо-коды, которые позволяют иметь дополнительную выгоду от покупок на сайте, а также автоматически закрепить клиента за партнером, предоставившим промо-код.

Промо-код можно назначать на отдельного пользователя, группу пользователей по признаку, за действия на сайте и т.д. Возможно установить ограничение на количество итераций применения, даты, категории товаров/услуг и в т.ч. для отдельных наименований.

Рассылка промо-кодов может осуществляться через email, sms, push

Виртуальные промо-карты

Клиентам могут выдаваться специальные виртуальные промо-карты.

Например, бонусные средства добавляются на основе суммы оплат через сайт, количества заказов в заданный период или фиксированные/процентные отчисления от ранее приобретенных товаров или услуг. Средства, накопленные на виртуальной промо-карте могут быть возвращены на баланс личного кабинета клиента и потрачены на другие товары и услуги.

Номер виртуальной промо-карты является уникальным и привязывается к личному кабинету клиента. Клиент может ввести номер промо-карты при заказе и использовать накопленные баллы для полной или частичной оплаты заказа.

Маркетинговые процессы

Email-рассылки

Решение позволяет создавать email-рассылки с использованием любых внутренних данных, хранящихся в системе.

Контент для email-рассылки может быть создан на основе внутренней аналитики по продажам. Например, в качестве напоминания в теле письма можно добавить список товаров, которые недавно просматривал на сайте или добавлял в корзину.

Письма оформляются с помощью визуального редактора и отправляются в формате html. Пользователи могут подписываться на другие разрешенные email-рассылки. Отправляемые письма содержат ссылку на отказ от рассылки.

По умолчанию в системе есть несколько готовых email-шаблонов, которые можно изменить на свое усмотрение.

Sms-рассылки

Помимо sms-уведомлений в решении есть возможности по созданию sms-рассылок с использованием любых текстовых данных хранящихся в системе.

Sms-рассылка выполняется по базе подтвержденных активных мобильных номеров пользователей зарегистрированных в системе.

Пользователи имеют возможность изменить, удалить мобильный номер или отключить получение sms-сообщений с сайта.

Оплата отправки sms-сообщений осуществляется отдельно в систему оператора sms-шлюза по внешним тарифам.

Маркетинговые процессы

Регистрация из форм

Решение позволяет автоматически регистрировать пользователей в системе после отправки данных через любые формы на сайте (обратный звонок, чат с консультантом и др.).

Регистрация через обратную форму может осуществляться по номеру телефона или email. Вносимые данные и регистрации сохраняются для дальнейшего использования в CRM, маркетинг-процессах и др.

Голосования

Функция голосований требуется для получения обратной связи от пользователей системы.

На основе результатов голосований может рассчитываться рейтинг любой сущности, KPI сотрудников поддержки и др. Типы голосований могут представлять собой страницы или блоки с тестами, виджет назначения баллов от 0 до N, виджет положительной/нейтральной/отрицательной оценки и др. Варианты выбора гибко настраиваются и могут быть представлены различными виджетами, которые можно привязывать к формам, комментариям, страницам, блокам, пользователям, сотрудникам и любым другим сущностям системы.

Акционная механика

Предоставление дополнительных выгод пользователям при выполнении заданных условий.

Решение позволяет создавать дополнительные условия по предоставлению скидок. Например, предоставлять фиксированную стоимость или скидку на товары при условии оформления заказа на минимальную заданную сумму.

Корзина

Корзина товаров и услуг представлена в трех видах: блок корзины, отдельная страница корзины, страница оформления заказа с блоком корзины.

Блок корзины содержит информацию о добавленных товарах и услугах, их количестве, предварительной стоимости, сумме скидки и итоговой стоимости. Прилагается дополнительная опция для ввода промо-кодов или номера промо-карты.

Для определенных товаров или услуг можно установить запрет на изменение количества единиц.

Расчет остатков по товарам происходит в реальном времени на основе учетных данных по зарезервированным наименованиям. Фактически пользователь не сможет заказать товаров больше, чем действительно доступно на складах.

Распределенная корзина товаров

Распределенная корзина необходима, если у вас работает несколько интернет-магазинов на базе системы Flex.

Принцип работы распределенной корзины заключается в том, что пользователи имеют возможности добавлять товары в корзину с разных сайтов расположенных на разных доменах. Корзина синхронизирована между всеми сайтами, управляемыми единым кластерным узлом Flex. Если пользователь кладет товар в корзину на одном сайте, то этот же товар будет находиться в корзине на другом сайте. Сайты синхронизируют данные между собой в реальном времени.

Решение отлично подходит при работе с несколькими интернет-магазинами с централизованным управлением.

Система по специальным меткам распознает, с каких сайтов в корзину были добавлены товары/услуги. Наименования из заказов и сами заказы можно фильтровать по меткам (сайтам) в общем списке CRM.

Оформление заказов

Страница оформления заказа (checkout) содержит:

- Блок авторизации, если пользователь не зарегистрирован или авторизован на сайте.
- Блок ввода персональных данных с автоматической проверкой данных. Решение позволяет получать более точные персональные данные для последующей работы с ними. Автоматически исправляются вводимые данные: Ф.И.О., адрес (КЛАДР и ФИАС по всей РФ), телефон и др.
- Блок выбора способа доставки с автоматическим расчетом стоимости. Возможно подключение опции выбора даты и времени (диапазона) доставки. При включенной опции выбора областей и городов (в т.ч. по GEOIP) способ доставки может выбираться автоматически в зависимости от региональных настроек.
- Блок сохраненных адресов доставки для возможности быстрой подстановки данных в форму заказа.
- Опциональный блок повторения покупок с составом из ранее сделанных заказов.
- Блок выбора способа оплаты отображает доступные варианты оплаты в зависимости от способа доставки. Например, при отправке товаров по почте могут быть доступны только варианты с предоплатой.
- Опциональный блок корзины с полнофункциональным управлением.
- Опциональные блоки рекомендуемых и комплектующих товаров.
- Опциональный справочный блок по доставке и оплате товаров/услуг.
- Область для добавления комментария к заказу.

После оформления заказа происходит автоматическая регистрация клиента в системе на основе указанных данных. В процессе оформления может быть установлена или снята опция подписки на email-рассылки. Для совершения покупки может быть установлена sms-верификация, в т.ч. на наличие в заказе отдельных наименований, например тестовых товаров и услуг. Подтверждение с договором оферты. Заказ не может быть оформлен без предварительного согласия с договором оферты (опционально).

Блок ввода промо-кодов или номера виртуальной карты. Система производит автоматический перерасчет суммы заказа.

Каталог товаров/услуг

Каталог товаров может быть организован на основе многосоставных категорий. Подкатегории могут визуально разделять группы наименований на страницах. Страницы каталогов строятся на основе категоризации наследуемой из настроек системы или передаваемых из 1С или другого источника.

Каждая категория или отдельная страница может содержать свой уникальный список фильтров и иметь вариативное окружение, например различные комбинации блоков, слайд-шоу и проч.

Доступные виджеты для фильтров: множественный выбор со поиском значений, установка флажков, выпадающие списки, свободный ввод текста, переключение вариантов, ввод с выпадающими подсказками (autocomplete).

Штатные режимы отображения товаров и услуг в каталоге: плиткой и списком. Также доступен компактный вид для печати.

Опционально наименования в каталоге можно просмотреть в всплывающем окне без перехода на отдельную страницу.

Наименования можно отмечать специальными маркерами, например: хит продаж, популярное, рекомендуем и др. Список маркеров формируется в настройках системы и может быть стилизован. Также маркеры имеют системные идентификаторы, которые позволяют использовать их для фильтрации наименований в каталоге и отбора наименований для отдельных режимов отображений.

При большом количестве наименований производится разделение на подстраницы (pagination) с ручным переключением. Также возможна загрузка и отображение наименований по мере просмотра страницы каталога (Ajax).

Решение оснащено удобным фильтром по диапазону цен. Например, в случае, если ценовой разброс у товаров неравен, то фильтр учитывает возможные значения и рассчитывает поведение ползунка выбора диапазона цен согласно имеющимся значениям на странице каталога.

Наименования в каталогах могут быть отсортированы по любым параметрам и характеристикам, а также маркерам, популярности, дате публикации и др.

Подборка похожих наименований может осуществляться на основе аналитики системы автоматического ранжирования по заданным признакам.

Возможно отображение опционального блока ранее просмотренных наименований.

Оплата услуг

Ваши клиенты могут оплачивать услуги прямым платежом на фиксированную сумму или с собственного баланса в личном кабинете. Решение позволяет хранить средства для дальнейших покупок и продлений услуг с подпиской. Баланс может быть пополнен средствами как физического, так и юридического лица (система смешанного баланса).

Любой товар или услуга могут иметь опциональную возможность, разрешающую системе списание средств с баланса за продление. В случае, если на балансе не хватает средств для совершения оплаты в автоматическом режиме, клиенту отправляется email-уведомление с ссылкой на оплату нехватящей суммы.

Пополнение баланса личного кабинета может выполняться без авторизации в личном кабинете. Достаточно указать email или id учетной записи в системе.

Также возможна оплата заказа по его номеру, в т.ч. без авторизации в личном кабинете.

Для удобства продления услуг клиентам отправляются email-напоминания с одноразовыми ссылками на оплату. Ссылка позволяет произвести прямую оплату продления без авторизации в личном кабинете.

Продукты и услуги могут содержать опциональные дополнения (в т.ч. с добавочной стоимостью), которыми можно управлять. Система производит автоматический перерасчет остатков за неиспользованные услуги, добавляет их в новые платежи или возвращает на баланс личного кабинета. Например, клиент может самостоятельно производить смену тарифных планов услуги. Пользователи могут выбирать заранее установленные администратором сайта циклы на оплату товаров/услуг. Например, услугу можно оплачивать ежемесячно, ежеквартально или ежегодно. В зависимости от платежного цикла можно установить дополнительные скидки.

Все действия по оплатам подробно логируются в системе.

Dropshipping

Решение предусматривает возможность работы процессов в режиме dropshipping. Позволяет быстро запустить и оптимизировать одновременную работу с большим количеством партнеров, учитывать и контролировать товарооборот и финансовые взаиморасчеты.

Ваши партнеры могут поставлять товары своим клиентам через ваш сервис, пользуясь возможностями брендирования документации (название компании, контакты, логотип и др.).

Партнеры имеют отдельный доступ в личный кабинет с дополнительными опциями: брендирование, заказы + статусы, резервы, финансовая статистика. Для работы с партнерами предусмотрена отдельная ценовая политика. Товары с пометкой “под заказ” могут отображаться только для определенных ролей пользователей. Опционально может быть установлена дата поступления товара. Все предзаказы сохраняются в отдельном разделе сайта.

Маркетплейс

Ваши партнеры могут добавлять и продавать собственные товары и услуги через ваш сайт. Решение позволяет назначать пользователям привилегии для торговли собственными товарами/услугами, размещать их в индивидуальные или общие каталоги (и подкатегории) на сайте, получать статистику продаж с индивидуальными уведомлениями.

Администратор сайта имеет возможность назначать права управления магазином, указывать размеры и периоды отчислений для партнеров маркетплейса. Вы можете видеть всю статистику продаж партнеров, в свою очередь партнеры видят только статистику своих продаж.

Модификация тарифов и опций

Услуги и их опции могут быть изменены в процессе пользования.

Решение пользователя сделать смену услуг их опций с перерасчетом средств.

Система производит автоматический перерасчет остатков за неиспользованные услуги, добавляет их в новые платежи или возвращает на баланс личного кабинета.

Например, клиент может самостоятельно производить смену тарифных планов услуги.

Процессы по формированию отчетных документов одновременно выполняют актуализацию данных.

Бухгалтерии не потребуется ручное внесение изменений.

Формирование заказов с быстрой оплатой

Возможность оплаты подготовленных заказов без авторизации в системе.

Решение позволяет упростить оплату заранее подготовленных заказов для клиентов. Например, клиент позвонил и просит составить заказ на основе его пожеланий. Менеджер системы формирует заказ и по завершении получает его номер, который сообщает клиенту. Клиент может оплатить заказ через сайт, зная лишь его номер. Авторизация и регистрация не требуются.

Сохраняется возможность оплатить заказ через личный кабинет.

Экспорт в Яндекс.Маркет

Товары, представленные на сайте, могут быть автоматически экспортированы в сервис Яндекс.Маркет в виде YML-файла.

Решение позволяет отбирать категории и отдельные товары для экспорта в сервис Яндекс.Маркет. Шаблон выгрузки может быть отредактирован под необходимые требования.

Экспорт в Google Merchant (feeds)

Товары, представленные на сайте, могут быть автоматически экспортированы в Google в виде XML-файла.

Решение позволяет отбирать категории и отдельные товары для экспорта в сервис Google Merchant.

Автопроверка данных пользователей

Контроль и исправление вносимых пользователями персональных данных.

Решение позволяет получать более точные персональные данные для последующей работы с ними. Автоматически исправляются вводимые данные: Ф.И.О., адрес (КЛАДР и ФИАС по всей РФ), телефон и др.

Лимит бесплатных проверок в месяц: 1000 (1 проверка = 1 заказ с любым статусом). В случае превышения объема проверок система отключает проверку вводимых данных. Стоимость годовой подписки на безлимитное количество проверок 10 000 руб.

Управление товарами/услугами

Управление ценами

Решение позволяет гибко управлять ценами на сайте с помощью дополнительных инструментов. Интерфейс управления ценами позволяет быстро редактировать цены у групп товаров, назначать условия по скидкам, наценкам и валютам.

Виды цен: исходная (закупочная), рекомендуемая производителем, розничная, старая, оптовая, dropshipping.

Каждый тип цены может быть настроен для отображения только по определенным сценариям или правам доступа. При наличии данных о старой стоимости – система произведет автоматический расчет суммы скидки в процентном или ценовом значении (опционально).

Скидки могут автоматически исключаться для определенных пользователей, например для партнеров, работающих по схеме dropshipping.

Каждый тип цены участвует в процессах аналитики и расчете рентабельности в Mindboard.

Возможна установка наценок в процентном значении от текущей стоимости. Исходные цены можно указывать в разных валютах: RUB, USD, EUR. Система может автоматически конвертировать цены в иностранных валютах по текущему курсу ЦБ РФ.

Оплата заказов в рассрочку

Решение позволяет устанавливать для выбранных товаров/услуг поэтапную оплату (предоплату). В этом режиме пользователь может вносить заранее определенную сумму. Дальнейшие платежи определяются в календаре оплат. Клиенту направляются дополнительные уведомления по email и sms о необходимости доплаты.

Управление товарами/услугами

Управление ценами

Решение позволяет гибко управлять ценами на сайте с помощью дополнительных инструментов. Интерфейс управления ценами позволяет быстро редактировать цены у групп товаров, назначать условия по скидкам, наценкам и валютам.

Виды цен: исходная (закупочная), рекомендуемая производителем, розничная, старая, оптовая, dropshipping.

Каждый тип цены может быть настроен для отображения только по определенным сценариям или правам доступа. При наличии данных о старой стоимости – система произведет автоматический расчет суммы скидки в процентном или ценовом значении (опционально).

Скидки могут автоматически исключаться для определенных пользователей, например для партнеров, работающих по схеме dropshipping.

Каждый тип цены участвует в процессах аналитики и расчете рентабельности в Mindboard.

Возможна установка наценок в процентном значении от текущей стоимости. Исходные цены можно указывать в разных валютах: RUB, USD, EUR. Система может автоматически конвертировать цены в иностранных валютах по текущему курсу ЦБ РФ.

Оплата заказов в рассрочку

Решение позволяет устанавливать для выбранных товаров/услуг поэтапную оплату (предоплату). В этом режиме пользователь может вносить заранее определенную сумму. Дальнейшие платежи определяются в календаре оплат. Клиенту направляются дополнительные уведомления по email и sms о необходимости доплаты.

Опции для заказа

Система позволяет определить опции для заказа товаров и услуг. Штатные параметры: количество, наличие (в наличии, под заказ, нет в наличии), количество единиц для заказа, просмотр наличия по точкам выдачи.

Другие детализированные опции товара/услуги настраиваются в зависимости от решаемых задач. Например, можно добавлять опции выбора размера, цвета, комплектации и др. с возможностью установки добавочных стоимостей в зависимости от параметров. Итоговая стоимость наименования рассчитывается в реальном времени с учетом выбранных опций.

Опции товара можно переключить в режим управления циклами продлений. Например, для организации заказа аренды или подписки на услугу с зависимым от сроков ценообразованием.

Заказ товара или услуги можно совершить несколькими способами:

- С помощью стандартного перемещения наименования по кнопке в корзину для последующей сборки и оформления заказа.
- Быстрый заказ с добавлением в форму короткой информации для связи. Система автоматически фиксирует подобные заказы и сверяет вводимые. Данные с имеющимися сведениями в клиентской базе для последующей обработки.

С помощью кнопки предзаказа. Система также фиксирует заявки с предзаказами и размещает их в отдельную очередь на модерацию.

В некоторых случаях для наименований можно устанавливать поэтапную оплату (предоплату). В этом режиме пользователь может вносить заранее определенную сумму. Дальнейшие платежи определяются в календаре оплат. Клиенту направляются дополнительные уведомления по email и sms о необходимости доплаты.

Решение позволяет объединять товары и услуги в набор для продажи со своей отдельной стоимостью. Например, возможно организовать продажу нескольких товаров с общей скидкой. Наименование может содержать лимит по минимальному и максимальному количеству единиц для заказа.

Операционное управление

Система содержит множественные логические взаимосвязи для гибкого построения операционных процессов управления товарами и заказами.

Наименования оснащены следующими операционными настройками:

- выбор типа сущности: продукт или услуга;
- артикул поставщика (может быть отображен для всех);
- артикул внешний (отображается по умолчанию на сайте, если заполнен);
- назначение категории для включения товара в маркетинговые email-рассылки;
- опциональное включение/исключение из выгрузок в сервисы Яндекс.Маркет, Google Feeds и др.;
- внутреннее примечание к наименованию (для сотрудников);
- планируемая дата поставки;
- назначение складов с информацией об остатках на каждом;
- штрих-код (barcode) товара для складского учета;
- возможность определения типа доставки для наименования;
- выбор отображения наименования в каталоге: показать, скрыть, скрывать при нулевом остатке на складах.

Связанные сущности

Решение позволяет дополнять карточки товаров/услуг опциональными блоками, стимулирующими дополнительные продажи.

Блок похожих товаров на основе аналитики системы автоматического ранжирования по заданным признакам.

Возможно отображение опционального блока ранее просмотренных наименований.

Блок комплектующих товаров. Подборка осуществляется на основе заранее определенных взаимосвязей.

Отображение внешних данных

Список внешних данных, отображаемых в карточке товара/услуги:

- основная фотография и дополнительные + отображение в виде галереи изображений (опционально);
- маркер товара (опционально);
- количество на складах (опционально);
- подарочные баллы за покупку (если включена опция виртуальных накопительных промо-карт);
- Короткое и полное описание наименования + выбор шаблонов описаний, характеристики, видео и др.;
- информационные блоки: доставка, оплата, гарантия и др. Могут быть использованы заранее созданные тексты через настройку взаимосвязей;
- характеристики наименования;
- прикрепленные файлы (брошюры, описания, инструкции и др.);
- компактная версия для печати;
- множественные категории и подкатегории.

Инструменты для пользователей

Решение позволяет пользователям эффективно взаимодействовать с сайтом и получать необходимую информацию в короткий срок.

- Основные элементы взаимодействия:
- добавление наименований в избранное;
- заказ обратного звонка;
- онлайн-чат с консультантом;
- сравнение товаров/услуг;
- голосование и оценка;
- список отзывов с возможностью добавления новых;
- блок частых вопросов-ответов о товаре/услуге. Данные наследуются из справочной системы;
- возможность публикации в социальных сетях;
- опциональный блок с таймером обратного отсчета. Возможность установить зависимость со скидкой на товар/услугу.

Импорт товаров/услуг

- CSV / XML: ручная или автоматическая загрузка данных о товарах/услугах на сайт из CSV (TSV) / XML файлов. Есть возможности гибко настраивать процессы обработки данных, например применять обновление только определенных данных;
- EXCELL: ручная выгрузка данных из XLS (XLSX) файлов.
- Решение позволяет использовать различные источники управления данными о товарах и услугах. В качестве источника обычно выбирается один из вариантов:
- 1С: готовая интеграция, в т.ч. в автоматическом режиме обмена данными;

Интеграция с 1С “УТ”

Решение по интеграции сайта с 1С “Управление торговлей” (от версии 8.2) позволяет осуществлять двусторонний обмен данными о заказах, остатках, клиентах и одностороннюю передачу данных о товарах/услугах и их категориях (1С > сайт). Обмен может производиться в ручном режиме по требованию из 1С и администраторской части сайта либо в полностью автоматическом режиме по принципу фактического обновления данных в 1С и на сайте.

Автоматический обмен настраивается путем установки исполняемого под арасче скрипта на локальную машину с 1С. Принцип обновления строится на моментальном обмене между сервером 1С и сервером сайта. Данное решение позволяет снизить нагрузку при обмене и увеличить скорость реакции сайта и 1С на изменения.

Статистика

Система содержит расширенную и гибко конфигурируемую статистику по e-commerce-процессам.

Все виды статистик содержат настраиваемые возможности фильтрации, в т.ч. зависимой от наследуемых результатов выдачи.

Помимо вышеуказанных штатных решений, могут быть добавлены собственные составные статистики на основе требуемых параметров.

Штатные возможности решения:

- статистика остатков;
- статистика применения промо-кодов и промо-карт;
- статистика продаж по клиентам;
- статистика по продажам, и в т.ч. товарообороту;
- статистика в контексте товаров и услуг.

Способы оплат

Юридическим лицам

Решение позволяет клиентам получать счета на оплату в автоматическом режиме. Выписка счета для юридического лица осуществляется при выборе способа оплаты по безналичному расчету. Форма счета содержит реквизиты сторон, сведения о приобретаемых товарах и услугах, печать, подпись и дополнительные заметки. Назначение платежа содержит информацию о номере заказа для упрощенного отслеживания оплат от контрагентов. Контрагент может производить внесение средств на баланс личного кабинета как с расчетного счета юридического лица, так и со счета физического лица.

Система сохраняет информацию о внесенных платежах различными лицами (смешанный баланс). Отчетные операции осуществляются на основе сведений о владельцах сумм.

Физическим лицам

Решение позволяет организовать оплату для физических лиц с помощью интеграций с сервисами:

- PayPal (требуется заключение прямого договора с сервисом);
- Paymaster (требуется заключение прямого договора с сервисом);
- Яндекс.Касса (требуется заключение прямого договора с сервисом);
- Stripe. Сервис доступен только для юридических лиц формы LLC (требуется заключение прямого договора с сервисом);
- квитанция для оплаты в банке;
- наличными курьеру;
- банковской картой на физический терминал курьера;
- с баланса личного кабинета.

Способы оплат

Управление комиссиями

Решение позволяет устанавливать дополнительные комиссии и скидки по каждому способу оплаты. Например, можно разделять комиссии сервисов между организацией и клиентом. Значения устанавливаются в виде процентов с возможностью отрицательных значений, например -2% (скидка) или 2% (комиссия).

Добавление наложенной стоимости

Решение позволяет добавлять дополнительную наложенную стоимость в зависимости от региона доставки (помимо оценки стоимости доставки). Данная опция необходима в случаях локальных налогов (VAT).

Оплата заказов в рассрочку

Решение позволяет устанавливать для выбранных товаров/услуг поэтапную оплату (предоплату). В этом режиме пользователь может вносить заранее определенную сумму. Дальнейшие платежи определяются в календаре оплат. Клиенту направляются дополнительные уведомления по email и sms о необходимости доплаты.

Поддерживаемые интеграции

Решение по интеграциям способов доставки позволяет выстроить все процессы взаимодействия с курьерскими службами в автоматическом режиме без дополнительного вмешательства.

- DPD – полная интеграция;
- EMS (“Почта России”) – полная интеграция;
- CDEK – в разработке;
- Strizh Logistics – полная интеграция;
- UPS – полная интеграция.

Каждая курьерская служба имеет свои функциональные особенности. Для подробностей рекомендуем обратиться за консультацией в отдел продаж.

Собственная служба доставки

Решение позволяет выстроить взаимодействие с собственной курьерской службой без дополнительных интеграций. Процесс передачи информации о доставке заказов может строиться на отправке детализированных email-уведомлений или назначении доступа к внутреннему разделу управления доставками.

Есть опциональная возможность автоматического формирования фирменных накладных бланков для внутреннего и внешнего использования (разные формы для курьеров и клиентов).

Расширенный мониторинг

Решение позволяет определять важнейшие показатели работоспособности сайта:

- поиск ошибок на страницах сайта (ошибки скриптов, баз данных и др.);
- CRAWL-процессинг с построением статического кэша;
- поиск неработающих ссылок;
- измерение скорости генерации и загрузки страниц.

Фильтрация спама

Система оснащена несколькими инструментами защиты от спама:

- стандартный модуль Captcha или Re-Captcha;
- модуль определения спам-ботов через ловушки в формах сайта (метод Honeypot);
- sms-верификация;
- фильтрация телефонных звонков (опциональная функция).

Защита от DDOS (CloudFlare)

Опциональная возможность фильтрации входящего трафика через эффективный сервис защиты от DDOS – CloudFlare.

Решение полноценно поддерживает взаимодействие системы и сервиса с целью более точного и оперативного управления.

Рекомендуем установить DDOS-защиту CloudFlare в случае возможных атак. Борьба с DDOS-атакой существенно осложняется по факту ее воздействия. Услуги сервиса CloudFlare оплачиваются отдельно.

Sms-верификация

Оptionальное решение sms-верификации позволяет защититься от ложных регистраций и заказов, а также точнее идентифицировать клиента при предоставлении тестовых и trial-версий продуктов/услуг без оплаты.

Проверочный sms-код отправляется сразу же после регистрации, покупки товара/услуги. Система позволяет вести список блокировки номеров с указанием конкретных номеров или заданных диапазонов с целью дополнительной защиты.

Номера, вводимые пользователями, сохраняются в системе и могут быть повторно использованы. Последующие покупки клиентов не потребуют дополнительной sms-проверки.

Мониторинг учетных записей

Система производит мониторинг подозрительной активности учетных записей. Учетные записи автоматически блокируются при нескольких неудачных попытках авторизации в системе.

Блокировка учетной записи также возможна в случае многократных заказов одних и тех же наименований в заданный короткий промежуток времени.

Шифрование хранимых данных

Система хранит персональные данные пользователей в зашифрованном виде, что обеспечивает дополнительную меру безопасности в случае стороннего проникновения в базу данных.

Шифрование производится по группе из нескольких спецсимволов, что увеличивает надежность данного решения.

Резервное копирование

Решение позволяет создавать как полноценные резервные копии, так и частичные в ручном и автоматическом режимах.

Настройки могут определить частоту создания, хранимое количество, местоположение и состав резервных копий.

Оptionальный состав резервных копий:

- хранимые файлы используемые для контента сайта;
- базы данных в т.ч. отдельные в случае распределенного режима работы системы;
- полная копия ядра системы.

Локализация резервных копий:

- локальное файловое хранилище на сервере;
- собственное удаленное файловое хранилище (FTP, WEBDAW);
- арендуемое удаленное файловое хранилище (Amazon S3 Bucket);
- копирование центральной базы данных в стороннюю базу данных.

Пользовательские соглашения и cookie-политика

Система позволяет включить обязательное согласие с условиями договора оферты перед оплатой заказа. Пункт согласия дополняется блоком с текстом договора или ссылкой на отдельную страницу с полным текстом.

Оptionальное отображение уведомления на сайте об использовании cookies и обработки пользовательских данных.

Автоматизация SEO

Решение позволяет автоматизировать рутинные процессы по оптимизации сайта для поисковых систем. Штатные средства для (автоматического) управления оптимизацией:

Meta-данные

В состав входят meta-теги, поддерживаемые поисковыми системами: title, keywords, description, keywords для Google News, Google Standout, ссылка на оригинал, возрастное ограничение, авторские права, канонический url, политика архивирования, срок актуальности и др. Meta-данные могут формироваться автоматически на основе содержимого страницы или заранее заготовленных паттернов.

Навигационная строка (breadcrumb)

Строка формируется на основе созданного паттерна для каждого типа раздела или страницы.

Заголовки страниц (title)

Заголовки страниц могут автоматически формироваться на основе многосоставных паттернов.

URL страниц

Адреса страниц создаются на основе синонимических паттернов. Базовые типы страниц уже содержат URL, составленные из отлаженных вариантов паттернов.

Транслитерация URL

Все URL автоматически подвергаются процессу транслитерации в латиницу.

Безопасная миграция CMS и домена

Решение позволяет организовать безопасный процесс SEO-миграции сайта на систему Flex. Вся процедура описана в пошаговом туре. Система сканирует структуру текущего сайта, собирает URL со всех страниц и добавляет их в список для установки синонимов адресов и правил переадресации.

Поддержка SSL

Система полностью совместима для работы по протоколу https. Обратите внимание, что поисковые системы учитывают безопасный протокол для ранжирования коммерческих сайтов.

XML-карта сайта

Решение позволяет автоматизировать процесс составления и обновления XML-карты сайта. Система генерирует выходной файл по статическому адресу, который можно указать в robots.txt с целью определения его местоположения в поисковой системе. XML-карта упрощает поисковой системе процесс анализа структуры сайта и способствует более быстрой его индексации сайта и обновлению сведений о страницах.

Оптимизация быстродействия

Статические версии страниц

Функционал позволяет создавать статические html-версии любых страниц сайта на основе заданных условий. Статические версии позволяют максимально снизить вычислительные нагрузки на сервер из-за отсутствия необходимости формировать страницы при каждом запросе. Статический контент может предоставляться как для анонимных, так и для зарегистрированных пользователей. Сотрудники и администраторы исключены из показа статических версий страниц с целью отображения актуальных данных без задержек.

Статические версии страницы представляют собой готовые html-файлы, хранимые в специальной директории системы.

Скорость отображения страниц при использовании статического кэша увеличивается более чем в 10 раз. Штатные настройки позволяют устанавливать время хранения статических версий страниц, исключить разделы и страницы из статического кэширования, а также установить сценарии обновления и создания новых статических версий.

В дополнении к основному функционалу работает автоматический crawl-робот, который следит за актуальностью статических файлов, и в случае, если на сайте появляются страницы без статической версии, робот опрашивает страницу и создает ее кэш.

CDN (дистрибуция контента)

Технология CDN позволяет дублировать и распределять контент сайта по серверам, расположенным в разных частях мира (дистрибуция контента). Таким образом решается проблема медленной загрузки контента в местах значительной удаленности от сервера, где располагается сайт.

Опция CDN может включаться для определенных типов файлов, страниц и разделов сайта.

Решение включает в себя балансировщик трафиковых нагрузок с целью распределения запросов между близкими источниками (серверами).

Оптимизация быстродействия

Сжатие данных

Система оснащена функционалом сжатия различных данных.

Страницы могут автоматически сжиматься в формат .gz перед отправкой данных в браузер посетителя, что существенно экономит трафик и скорость передачи данных.

Также система производит сжатие всех CSS, JS-файлов, используемых на сайте с целью увеличения скорости загрузки страниц.

Множество файлов объединяются в один общий, что также уменьшает количество отправляемых запросов на сервер.

Включение всех типов сжатия может увеличить скорость загрузки страниц в 1,5–2 раза.

Оптимизация баз данных

Решение позволяет ускорять взаимодействие системы с базами данных.

Принцип заключается в автоматическом или ручном запуске процедуры оптимизации таблиц всех используемых в системе баз данных.

В штатных настройках возможно указать принудительную очистку таблиц с вспомогательным кэшем, что существенно уменьшит размер баз данных, но незначительно увеличит время генерации страниц и форм на время создания кэша.

Оптимизация быстродействия

Программное кэширование

Система поддерживает работу с популярными PHP-акселераторами, в т.ч. XCache и OPcache. Принцип заключается в создании программного кэша из частей исполняемого кода системы с целью снижения вычислительных нагрузок. Кэшированные части программного кода многократно используются при

рендеринге страниц для анонимных и авторизованных пользователей (в т.ч. администраторов системы).

Программное кэширование позволяет увеличить скорость рендеринга страницы от 0,3 до 20 раз в зависимости от особенности исполняемого кода.

Распределение вычислительных нагрузок

Система имеет возможность использовать дополнительные аппаратные средства сервера для компенсации и распределения вычислительных нагрузок.

Часть вычислительных процессов оптимизируется средствами программного кэширования.

В свою очередь программный кэш может записываться и считываться из оперативной памяти сервера, что позволяет существенно ускорить работу системы.

Распределение нагрузок также может компенсироваться за счет перемещения хранилища баз данных на SSD-диски.

Работа с партнерами

Аккаунты для партнеров

Личный кабинет партнера снабжен дополнительным функционалом: статистика привлеченных клиентов, история отчислений по всем источникам и продажам с подробной детализацией, форма заказа вывода средств с выбором способа приема, дополнительная справочная информация, список промо-кодов с детализацией, список привлеченных клиентов

с опциональной возможностью входа в личный кабинет субаккаунта.

Партнеры могут самостоятельно создавать субаккаунты для своих клиентов. Система будет автоматически рассчитывать и записывать отчисления с каждого субаккаунта (клиента).

Выплаты комиссий

Решение позволяет партнерам заказывать отчисления накопившихся комиссий с возможностью выбора способа получения средств.

Все заявки на отчисления сопровождаются email-уведомлениями, а также попадают в список очереди. Заявки имеют свои статусы.

Зачисление партнерских комиссий может происходить из полных сумм оплат клиентов либо начисляться за определенные периоды пользования (аренда товаров/услуг).

Выплаты можно производить автоматически через сервис Яндекс.Касса. Входящие запросы на отчисления комиссионных могут ждать подтверждения (опционально), и после его получения запускается процесс автоматической выплаты на указанные реквизиты партнера. Списание средств осуществляется с баланса сервиса Яндекс.Касса.

Партнерские промо-коды

Решение позволяет генерировать множество одноразовых промо-кодов для партнеров. Промо-код может иметь скидку или другие выгоды для конечного клиента. Каждый промо-код имеет внутреннюю партнерскую идентификацию. Клиенты, воспользовавшиеся промо-кодом, автоматически закрепляются за партнером.

Реферальная система

Классическая схема по учету привлеченных клиентов через реферальную ссылку. Система автоматически создает уникальную реферальную ссылку для партнера. Пользователь, перешедший по данной ссылке, запоминается системой, и в случае покупки товара или услуги клиент закрепляется за учетной записью партнера с отчислением комиссионных.

Контакты

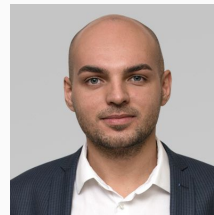


Геннадий Александрин

менеджер проектов

+7 (495) 151-83-35

info@jeto.ru



Алексей Смирнов

руководитель проектов

a@jeto.ru

 <https://jeto.ru>



г. Москва, Михайловский
проезд, д.3 к.13

+7 (495) 151-83-35

+7 (495) 236-74-43