

I. Приветственная страница сайта

1. Сам сайт одностраничный с разделом Вход в Личный кабинет(как у <https://rko-group.ru/>)
 - В ЛК необходимо пройти регистрацию(модерацию админом) и далее через ЛК подавать заявки на РКО.
 - В качестве партнера зарегистрироваться может: ФЛ, ООО, ИП (У каждой ОПФ **разные документы для проверки** (список можно взять у аналогов (в т.ч. Делобанк)
 - Логин и пароль должен запоминаться (чтобы постоянно его не вводить)
 - Идеально сделать адаптивную версию для планшетов и смартфонов (Вебью)
 - Логин и пароль создает сам партнера. Мы предоставляем доступ с «нулевым доступом». Полноценный доступ будет после прохождения проверки
 - Восстановление пароля по **по e-mail (оценить опцию входа по СМС)**
 - При регистрации проверяем введенный телефон(отправляем смс или автоматический дозвон и после этого партнер вводит последние 4 цифры номера телефона с которого звонили)
2. На главной странице сайта должна быть информация:
 - Почему с нами нужно и выгодно сотрудничать! Все наши преимущества(как у <https://rko-group.ru/>)
 - по цифрам: сколько счетов было открыто через нас, сколько у нас действующих партнеров, средние доходы в мес. на 1го партнера
 - Стать партнером
 - Контакты
 - Информация о банках партнера
 - Документы согласно законодательству
3. Сделать виджет: чат поддержки(на сайте и в ЛК партнера) (опционально – оценить)
4. **Добавить функцию оценки нас на первую страницу и лк**

I. Приветственная страница сайта

Стартовая страница: Вход в ЛК

Вход в ЛК возможен:

1. По электронной почте
2. По мобильному телефону

«Забыли пароль?» работает как стандартное восстановление.

Регистрация высвечивает стандартную форму, которая генерирует письмо с заполненными данными на e-mail. Поля для заполнения:

- Имя
- Номер телефона
- E-mail
- Название компании
- Примечание

Какой-то текст:
«Добро пожаловать и т.
д.»

Вход в Личный кабинет

Партнера:

Логин:

Пароль:
Регистрация

[Забыли пароль?](#)

[Пользовательское соглашение](#) [Копирайт и сведения о ЮЛ](#)

В момент регистрации пользователь дает согласие на обработку перс.данных, пользовательское соглашение и пр. После регистрации предоставляется 0 доступ с сообщением о модерации. После подтверждения Администратора в своем ЛК, предоставляется полноценный доступ, приходит автоматическое письмо пользователю об этом.

II. Личный кабинет

Существует 2 типа пользователей:

1. Партнер
2. Администратор

Кабинет Партнера.

Партнер видит в своем кабинете:

1. Доступные для продаж продукты (до 50 шт.)
2. Фильтры для подбора продукта
3. Кнопки сортировки продуктов по нескольким критериям
4. У каждого продукта должна быть кнопка «оформить», регистрирующая заявку в системе
5. Модуль отчетов, которые транслируют статусы заявок.

Какой-то текст с указанием название партнера и название страницы

Блок фильтров 3-5 параметров:

Лимит бесплатного снятия наличных:

Стоимость годового обслуживания:

Платежные поручения:

Бизнес карта:

						Оформить
						Оформить
						Оформить
						Оформить

Пользовательское соглашение Копирайт и сведения о ЮЛ

Фильтры:

Каждый фильтр имеет 3 вариант выбора:

1. Ползунок для выбора значения, с возможностью задать максимальное и минимальное значение.
2. Несколько фиксированных вариантов для выбора
3. Комбинированный Ползунок+Кнопки

Продукты:

Представлены в виде таблицы с возможность сортировки по столбцам. И активной кнопкой оформить продукт.

Также вверху клиенту доступна кнопка «Отче

После кнопки «оформить» заполняем 7 полей для Лид. саму форму вывести сверху перед продуктами (или в бок или вниз) и затем галочкой отмечать те продукты (банки) куда направить и затем кнопку «направить» нажать

Личный кабинет Партнера продолжение:

При нажатии кнопки «оформить». Открывается всплывающее окно с формой для заполнения ЛИДа. Набор полей около 5 шт. Поля должны иметь маски для заполнения и иметь свойства «обязательное»/ «необязательное».

Вход в Личный кабинет Партнера:

Поле 1: название

Поле 2: инн

Поле 3: фио

Поле 4: тел

Поле 5: email

Поле 6: регион

Поле 7: тариф

При переходе на страницу «отчеты» партнер видит все заявки в табличном виде.

Все новые заявки автоматически попадают в этот список со статусом «Заявка отправлена».

Дальнейшие статусы меняет администратор вручную.

II. Личный кабинет Партнера

1. Есть возможность оформить только РКО
2. При входе в ЛК необходимо отображать: наименование партнера+ ИНН
3. Необходимо указывать наш номер поддержки+ чат поддержки(номер поддержки обязательно должен быть 8800)
4. В ЛК Должны быть разделы с наполнением:
 - где размещаются актуальные тарифы(о тарифах просто(пример ДелоБанк) и официальные+ документы для откр. Счета(просто и официально), КП от банков, Акции, Обучалка (расчеты премии(калькулятор, порядок взаимодействия с партнерами), Золотые правила обслуживания в банке(минимизация блокировок по 115-ФЗ)
 - Раздел финансы: отчет по итогам месяца за продажи и сколько денег получит агент. Данный отчет он должен акцептовать раз в месяц (подписать) или сообщить, что ок.
 - Раздел Профиль: Реквизиты клиента/компании + банковские реквизиты, которые должен заполнить агент для получения ЗП+ указать платится ли НДС?
 - Раздел заявки: непосредственно заполняет заявку РКО (предварительно указав свои потребности)
 - Раздел FAQ
 - Раздел новости

II. Личный кабинет Партнера. Подача заявки

Подача заявки на РКО:

- Параметры для подачи заявки, чтобы мы подобрали для Вас лучшее предложение (Можно: важно/средне/неважно):

Наибольшая премия

Самый дешевый тариф

Лояльный фин. Мониторинг(увеличенное время обслуживания счета)

Быстрое открытие

Лояльное открытие счета(т.е. открывают всем)

Льготные тарифы на вывод денег и большие лимиты(на ФЛ или снятие наличных)

Акции

-Поля для заполнения : банк, тариф, ИНН, ОГРН/ОГРНИП, КПП, ФИО Контактного лица, телефон, e-mail, Город

-При наведение на банк у которого стоит «*» указывать доп. Инфу(как у <https://rko-group.ru>)

-При оформлении заявки,на телефон контактного лица, отправлять проверочную смс на телефон (минимизация фрода)

-Указывать комиссию за открытый счет при подаче заявки(как это есть в <https://tarify-rko.ru/>)+если есть условия доплат за активный счет или просто оплата только за активный счет(указывать критерии активности счета)

-Указывать статус заявки+ премию после открытия счета

- Ставить галочку, что партнер взял согласие с клиента(т.к. банк может его запросить и если не предоставит, то оплаты не будет есть в <https://tarify-rko.ru/>)

Личный кабинет Администратора:

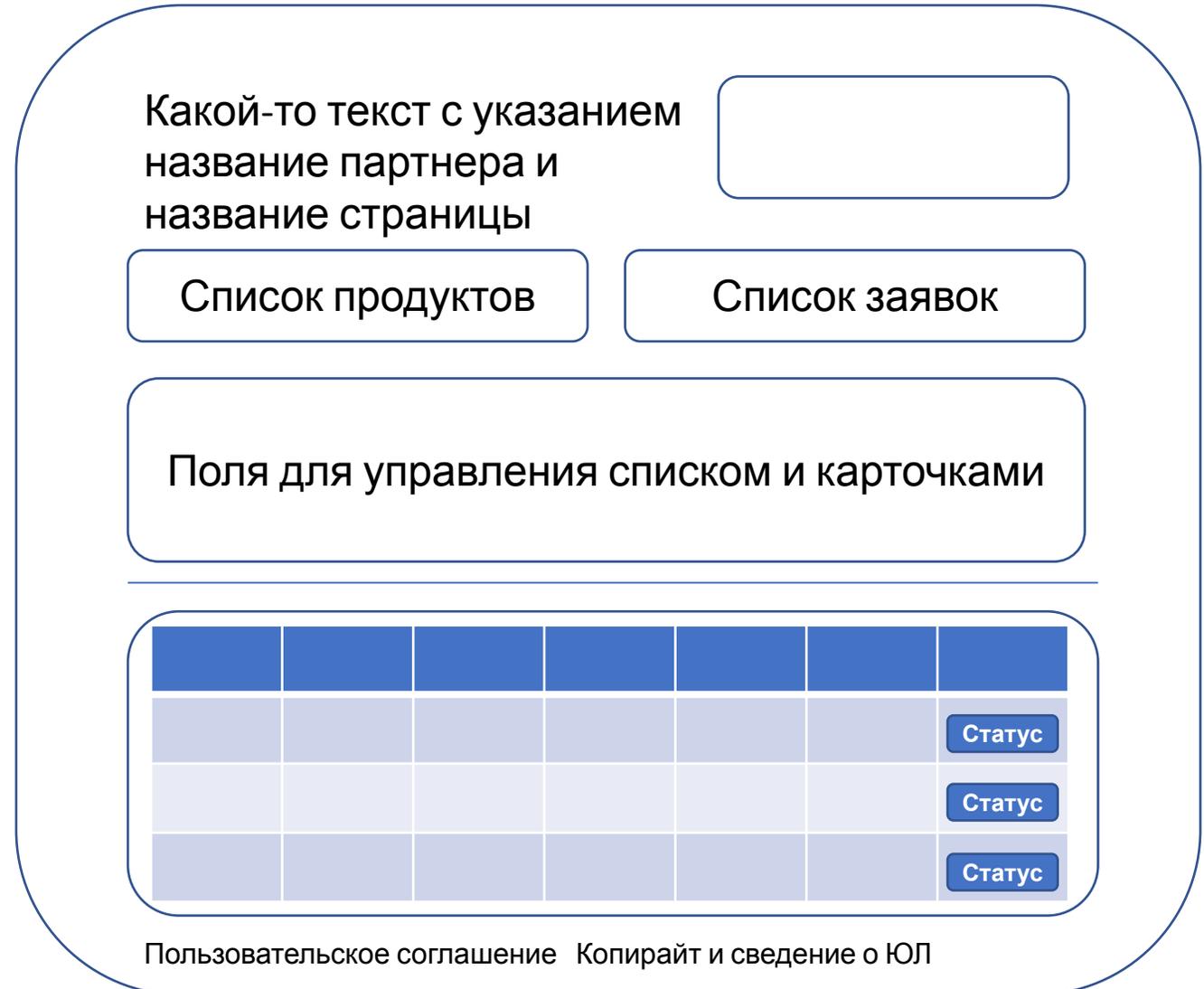
Функционал состоит из 2-х частей:

1. Администрирование карточек продуктов: создание, удаление, редактирование
2. Управление списком заявок: корректировки статусов, корректировки данных заявок, управление списком статусов.

3. Раздел статистика:

- список всех партнеров+ статистика по партнерам (кол-во поданных заявок и др., воронки продаж), можно выгрузить в Эксель.

4. Возможность отправлять на согласование акты сверки, согласовывать и отправлять в бухгалтерию(после согласования с партнером).



Дополнения/доработки

- Добавить функционал «Оцени нас»
- Сочетание инфографики фото background а ля как в Точке или ДелоБанк
- Отключать выбранные Банки от выбранных Партнеров
- Блокировать партнеров (лишать доступа)
- Чат с партнерами
- Логином должна быть электронная почта, которую необходимо подтвердить т.к. на данную почту будет приходить отчет по выплатам
- В заявке предусмотреть возможность выбрать оплату на 3,6,12 мес(аванс)- можно просто зафиксировать и оставить на потом
- Когда партнер должен прикрепить документы+ предоставить сканы(паспорта)? В короткой заявке этого нет
- Сменить салатовый цвет.....
- Закрепить форму заполнения «стать партнером» во время скрола
- Добавить калькулятор для расчета дохода партнера с пред заполненными цифрами, которые выводят на 150 тыс.руб
- Хранить информацию о подтверждении согласия с офертой, использовании перс.данных, загружаемые файлы партнера например сканы паспорта итд