**Приложение №2**

 **к Договору № 109-24/02 на разработку сайта**

г. Краснодар «06» сентября 2024г.

**Техническое задание**

**Содержание:**

1. **Требования к сайту**
	1. Общие требования
	2. Требования к безопасности
	3. Роли пользователей
	4. Наполнение
	5. Аналитика
2. **Структура**
3. **Функциональные требования**
4. **Требования к сайту**
	1. **Общие требования:**
		1. Сайт должен удовлетворять общим требованиям поисковых систем yandex (<https://yandex.ru/support/webmaster/yandex-indexing/webmaster-advice.html>) и google (<https://support.google.com/news/publisher-center/answer/9606708>);
		2. Сайт должен быть кроссбраузерным (видимость во всех распространенных браузерах (Chrome, Opera, Firefox), включая IE12 и более поздние версии);
		3. Сайт должен иметь адаптивную верстку для мобильных устройств;
		4. Сайт должен обеспечивать комфортный просмотр на мониторах разрешением не менее 1024x768;
		5. На всех формах обратной связи должно быть предупреждение об обработке персональных данных и ссылка на политику конфиденциальности.
		6. Стиль сайта можно описать как современный, деловой. В качестве фонового цвета рекомендуется использовать белый или светлые оттенки серого. Использование корпоративной графики и корпоративного цвета соответствующего логотипу компании. Оформление не должно ущемлять информативность: хотя на сайте и должно быть довольно много графики, он должен быть удобен пользователям в плане навигации и интересен для многократного посещения.
	2. **Требования к безопасности**
		1. Сайт должен иметь бэкапирование по расписанию;
		2. Сайт должен иметь проактивную защиту от SQL-инъекций.
		3. В системе управления сайтом должен быть предусмотрен механизм резервного копирования структуры и содержимого базы данных. Процедура резервного копирования должна производиться сотрудником, ответственным за поддержание сайта, не реже 1 раза в месяц. Резервное копирование графического содержимого должно осуществляться вручную. Осуществляется путем настройки автоматического бекапирования.
	3. **Роли пользователей**

Информация, размещаемая на сайте, является общедоступной.

Пользователей сайта можно разделить на 3 части в соответствии с правами доступа: 1. Посетители 2. Редактор (сотрудник Заказчика) 3. Администратор (сотрудник Исполнителя/Заказчика)

Посетители имеют доступ только к общедоступной части сайта.

 Доступ к административной части имеют пользователи с правами редактора и администратора. Редактор может редактировать материалы разделов.

 Администратор может выполнять все те же действия, что и Редактор, и кроме того: - добавлять пользователей с правами Редактора;

 - добавлять и удалять разделы сайта.

 Доступ к административной части должен осуществляться с использованием уникального логина и пароля. Логин выдается администратором сайта. Пароль генерируется автоматически и высылается пользователю на адрес, указанный при регистрации. В первый раз при попытке войти в административную часть система должна предлагать пользователю сменить пароль (ввести вручную новый пароль).

 Для обеспечения защиты от несанкционированного доступа к административной части при составлении паролей рекомендуется придерживаться следующих правил:

1. Длина пароля должна быть не менее 8 символов, состоять из цифр и латинских букв в разных регистрах

* 1. **Наполнение**
		1. Каталог товаров формируется в административной панели сайта вручную.
		2. Наполнение и редактирование информации вручную в каталоге товаров, в том числе изображений и описаний товаров, выполняется заказчиком. При необходимости наполнение товаров путем будет оцениваться и оплачиваться отдельно.
	2. **Аналитика**
		1. URL в каталоге. Вся адресация страниц в каталоге должна иметь четкую структуру, соответствующую структуре каталога. К примеру, адрес раздела в каталоге должен быть по примеру: http://site.ru/catalog/podokonniki, или подобный. Все URL в каталоге должны быть ЧПУ в четкой транслите, между словами использовать символ «-».
		2. URL основных услуг. Все услуги, которые оказывает компания, должны быть второй или третьей степени вложенности, пример: http://site.ru/catalog/podokonniki. Все URL услуг должны быть ЧПУ в четкой транслите, между словами использовать символ «-». Больший уровень вложенности, чем 2-3 может быть обусловлен только структурой каталога товаров.
		3. Заголовки Title на страницах сайта. Все заголовки веб-страниц которые находят в тегах Title должны составляться автоматически из названия страницы, статьи, раздела, новости и т.д.
		4. Редактирование Title и других META тегов на всех страницах. Должна быть возможность менять Title и другие META теги (такие как description, keywords) на свои, не зависимо от типа страницы. Возможность задавать свои заголовки, НЕ ЗАТРАГИВАЯ URL (не меняя его).
		5. Редактирование URL. Нужна возможность редактировать URL всех страниц сайта, без изменения заголовков и т.д.
		6. Заголовки на страницах. Заголовки на всех страницах сайта должны быть в тегах h1, подзаголовки h2, h3 и т.д. при этом других элементов на страницах сайта не должно быть в таких тегах.
		7. h2, h3, h4 – заключаются основные подзаголовки в структуре сайта, в том числе на главной странице. В шапке, в подвале сайта подобных заголовок быть не должно.
		8. Одинаковое отображение url ссылок. Чтобы у сайта везде были одинаковые заголовки и URL. Если пользователь переходит по ссылке: <http://site.ru/catalog> то ссылка редиректится на вот такую <http://site.ru/catalog/> с "/" на конце.
		9. Изображения при добавлении в предусмотренные для этого поля на сайт должны сжиматься или обрезаться.
1. **Структура**



1. **Функциональные и визуальные требования**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Шапка сайта и навигация**
 |  |
| 1. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
2. На всех страницах сайта шапка должна быть единой.
3. Шапка сайта будет содержать следующие элементы:
4. Логотип:
	* Логотип компании, расположенный слева в шапке.
	* Логотип должен быть кликабельным и вести на главную страницу сайта.
	* Логотип должен быть адаптирован под мобильные устройства и оставаться четким при разных разрешениях экрана.
5. Контактная информация:
	* Номер телефона: клиент предложил несколько номеров телефонов (два номера, как указано в концепте). Телефоны должны быть кликабельными (поддержка функции «Позвонить» на мобильных устройствах).
	* E-mail: адрес электронной почты компании, также кликабельный для удобного отправления писем.
	* Часы работы: время работы компании.
	* Социальные сети и мессенджеры: ссылки на WhatsApp, Viber и другие мессенджеры.
	* Город: возможность выбора города, что актуально для компаний с несколькими филиалами. Город клиента определяется автоматически по ip, если нет региона - автоматически устанавливается Москва. Возможность выбора города пользователем из перечня на сайте с поиском. При городе из нашего списка - переход на поддомен для seo-продвижения, если нет у пользователя отображается его город, но он на основном сайте и ничего не изменяется. Выбор города должен осуществляться с учетом модуля <https://marketplace.1c-bitrix.ru/solutions/apriori.regions/>.
	* Все эти данные должны быть оформлены в сером цвете  для гармоничного визуального восприятия и не должны выделяться слишком сильно.
6. Навигационное меню:
	* Каталог: основная ссылка на каталог товаров с выпадающим меню.
	* О компании: раздел с информацией о компании с выпадающим меню.
	* Производство: раздел с подробной информацией о производстве и реализованных проектах.
	* Проекты: ссылка на раздел с проектами.
	* Услуги: ссылка на раздел с описанием предоставляемых услуг с выпадающим меню.
	* Контакты: ссылка на страницу с картами и формой обратной связи.
7. Кнопка "Оставить заявку":
	* Кнопка должна быть яркой (в корпоративных цветах, но с мягким оттенком) и находиться в правой части шапки.
	* При клике на кнопку открывается форма для оставления заявки.
8. Поиск:
	* Поле для поиска должно быть размещено рядом с кнопкой «Оставить заявку».
	* Поиск должен работать по товарам и услугам, показывать результаты поиска в реальном времени, что облегчит навигацию по сайту.
	* Поиск должен работать с учетом модуля <https://marketplace.1c-bitrix.ru/solutions/sotbit.smartsearch/>.
9. Выбор языка:
	* Переключатель языка (RU, EN), который будет расположен рядом с контактной информацией, поскольку сайт будет поддерживать два языка.

Выпадающее меню должно присутствовать от пунктов меню Каталог товаров, О компании, Услуги. |
| 1. **Подвал сайта**
 |  |
| 1. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
2. Подвал сайта — важный элемент навигации, предоставляющий пользователям контактную информацию, ссылки на ключевые разделы и вспомогательные функции. Он будет включать следующие блоки:
3. Основные разделы сайта:
	* Каталог: ссылка на основной каталог товаров, а также на ключевые категории.
	* О компании: включает ссылки на важные разделы компании:
		+ Производство
		+ Вакансии
		+ Реквизиты
		+ Оплата и доставка
		+ Гарантия
		+ Новости
	* Услуги: переход в раздел с услугами.
	* Контакты: переход на страницу с контактной информацией и формой обратной связи.
4. Контактная информация:
	* Телефоны: несколько телефонных номеров, кликабельных для удобства пользователей.
	* E-mail: адрес электронной почты компании, кликабельный для быстрого перехода к отправке сообщения.
	* Время работы: текстовый блок с указанием часов работы компании.
	* Социальные сети: ссылки на социальные сети компании (Telegram, VK, WhatsApp) с иконками.
5. Юридическая информация:
	* Краткие реквизиты компании
	* Копирайт: текстовая строка с указанием прав на сайт, например: «© Гиком, 2005–2024. Все права защищены».
6. Навигация по разделам:
	* Ссылки на ключевые разделы сайта для удобства пользователей, привыкших к навигации в подвале:
		+ Каталог товаров.
		+ Производство.
		+ Проекты.
		+ Услуги.
		+ Контакты.
7. Ссылки на страницы с дополнительной информацией:
	* Политика конфиденциальности: обязательный юридический документ, который регулирует обработку персональных данных.
	* Правила использования сайта: общие условия использования ресурса.
 |
| 1. **Главная страница**
 |  |
| 1. Главная страница является ключевым элементом сайта и должна выполнять несколько функций: представлять компанию, демонстрировать основные продукты и услуги, а также мотивировать посетителей на совершение целевых действий (заказ, консультация, расчёт). Главная страница должна включать следующие блоки.

1. **Первый экран:*** Видео или изображение на фоне: Главный визуальный элемент, который может быть видеороликом или статическим изображением в зависимости от скорости интернета пользователя.
	+ Видео должно кратко демонстрировать миссию компании и её основные продукты и услуги.
	+ Если видео не загружается сразу (из-за медленного интернета), на его месте будет статичное изображение.
	+ Важно, чтобы как видео, так и изображение были профессионально выполнены и отражали специфику бизнеса (складское оборудование и автоматизация).
* Заголовок и слоган:
	+ Заголовок должен кратко и чётко описывать деятельность компании. Пример: "Складское оборудование для вашего бизнеса".
	+ Слоган: краткий призыв к действию, например, "Скорость обработки стремится к бесконечности, себестоимость к нулю".
* Кнопка "Подобрать оборудование":
	+ Призыв к действию, ведущий к каталогу товаров. Кнопка должна быть заметной и расположенной на первом экране. Она может быть выполнена в корпоративных цветах, но с умеренными оттенками, чтобы не перегружать дизайн.

2. **Блок "Товары и услуги":*** Основные категории каталога:
	+ Этот блок должен содержать ссылки на ключевые категории товаров, такие как:
		- Стеллажи для склада.
		- Погрузочная техника.
		- Автоматизация склада.
		- Прочее складское оборудование.
	+ Каждая категория представлена миниатюрой с изображением и кратким описанием. Это позволит пользователю сразу перейти в интересующий раздел каталога.
* Услуги:
	+ В блоке также могут быть представлены ключевые услуги, такие как: монтаж, демонтаж, аудит складских систем и т.д.
	+ Для каждой услуги должна быть возможность быстрого перехода на страницу с описанием и формой заявки.

3. **Блок "Гиком в цифрах":*** Этот блок должен представлять основные достижения компании через анимированные цифры. Пример элементов:
	+ Количество реализованных проектов.
	+ Количество установленных систем.
	+ Количество складских решений и т.д.
* Анимация должна начинаться с нуля и постепенно показывать реальные цифры компании, что добавит динамики странице.

4. **Калькулятор расчета стоимости:*** Калькулятор предназначен для сбора контактных данных клиента и не является полноценным инструментом для расчёта стоимости. Его основная цель — поэтапное вовлечение пользователя, чтобы в конце клиент оставил свои данные для обратной связи. После заполнения всех шагов калькулятора результат будет отправлен клиенту через SMS или другим удобным способом. В зависимости от выбранных параметров, последующие шаги формы будут адаптироваться.
* **Набор вопросов на каждом этапе согласовывается на стадии отрисовки макетов калькулятора.**
* Пример шагов, которые могут быть в калькуляторе:

1. *Первый шаг — Выбор категории:** Что вам нужно рассчитать?
	+ Варианты:
		1. Стеллажи для склада
		2. Складская техника
		3. Конвейерные системы
* В зависимости от выбранной категории система будет показывать последующие вопросы, относящиеся к конкретной группе товаров.

2. *Второй шаг — Выбор характеристик:** Для стеллажей:
	+ Укажите количество ярусов (полок) в высоту.
	+ Варианты:
		1. 1 ярус.
		2. 2 яруса.
		3. 3 яруса и т.д. до 10 ярусов.
* Для складской техники:
	+ Выбор типа складской техники, например: вилочные погрузчики, штабелёры и т.д.
* Для конвейерных систем:
	+ Выбор типа системы, например: роликовые конвейеры, ленточные конвейеры.

3. *Третий шаг — Размеры и объёмы:** Для стеллажей:
	+ Укажите длину ряда стеллажей в метрах. Пример: «10 метров».
	+ Укажите количество рядов.
* Для складской техники:
	+ Выбор грузоподъемности (например, 1000 кг, 2000 кг и т.д.).
* Для конвейеров:
	+ Укажите длину конвейера в метрах.

4. *Четвёртый шаг — Тип хранения:** Для стеллажей:
	+ На чём хранится товар? Варианты:
		1. На паллетах (поддоны).
		2. В коробках, ящиках.
		3. Другие типы хранения.
* Для складской техники и конвейеров:
	+ Укажите средний объём перемещаемого или хранимого груза (например, кубометры).

5. *Пятый шаг — Контактная информация:** Клиент вводит номер телефона для получения расчёта.
* Поле для номера телефона:
	+ Введите номер телефона в формате +7 (\_) \_--.
* Поле с подтверждением политики конфиденциальности и согласие на обработку данных.
* Кнопка «Отправить».

6. *Шестой шаг — Уведомление о завершении:** После ввода номера телефона пользователю показывается сообщение: «Результат расчёта придёт по SMS в течение 5 минут».
* Кнопка «Назад» для возврата к предыдущим шагам (если нужно изменить данные).

*Логика работы:** Динамическая подстройка шагов: В зависимости от выбора на первом шаге (категория товаров), система адаптирует последующие шаги для уточнения параметров, относящихся именно к выбранной категории (например, складская техника или стеллажи).
* Простота и вовлечённость: Пользователю предлагаются пошаговые, понятные вопросы, чтобы он без затруднений дошёл до последнего шага.
* Сбор контактных данных: Основной целью является сбор номера телефона клиента для обратной связи с ним менеджеров компании.

Этот калькулятор должен быть максимально простым, интуитивным и заточенным на привлечение клиентов через форму обратной связи.* После расчета у пользователя будет возможность оставить заявку на консультацию, которая отправляется в отдел продаж компании.
 |
| 1. **Каталог товаров**
 |  |
| 1. **Главная страница каталога**
2. Главная страница каталога служит для удобной навигации пользователей по категориям товаров и услуг. Основной задачей данной страницы является представление ключевых категорий, которые помогут пользователю быстро найти нужный товар или услугу. Главная страница каталога должнасодержать следующие элементы:

1. Заголовок страницы:* "Каталог" — основной заголовок страницы, подчёркивающий содержание раздела.
* Этот элемент должен быть выделен крупным шрифтом для быстрого понимания, что пользователь находится в каталоге продукции.

2. Категории товаров и услуг:* Сеточное отображение категорий: На странице представлены основные категории товаров, каждая из которых отображается в виде карточки с изображением и названием категории.
* В каталоге могут быть следующие категории (список не окончательный и может в будущем редактироваться из административной панели сайта):
	+ Стеллажи для склада
	+ Погрузочная техника
	+ Светодиодное освещение
	+ Конвейерные системы
	+ Металлическая мебель
	+ Отбойники и барьеры
* Каждая карточка категории включает:
	+ Изображение: тематическое изображение, представляющее продукцию или услугу в данной категории.
	+ Название категории: короткое и понятное название для каждой категории.
	+ Количество товаров: указание количества товаров в категории (например, "131 товар").

3. Кнопка перехода к каталогу:* На каждой карточке категории имеется кнопка перехода для быстрого перехода к списку товаров в данной категории. При нажатии на карточку пользователь автоматически переходит на страницу категории с подробным списком товаров.

4. Калькулятор:* В нижней части страницы (после категории товаров) размещён блок с калькулятором расчёта стоимости. Калькулятор позволяет пользователям рассчитать примерную стоимость стеллажей или другого оборудования.
* Калькулятор должен дублировать калькулятор с главной страницы сайта.
 |
| 1. **Страница категории товаров**
2. Данная страница предназначена для удобной навигации по подкатегориям и товарам в выбранной категории. Она должна позволять пользователям легко переходить между подкатегориями, использовать фильтры для поиска нужных товаров и просматривать список товаров в удобном формате.

1. Заголовок страницы:* Заголовок категории (например, "Погрузочная техника" или "Автопогрузчики").
* Заголовок должен быть крупным и выделяться на фоне страницы, чтобы пользователь понимал, в какой категории товаров он находится.

2. Подкатегории товаров:* Если выбранная категория имеет подкатегории, они будут отображаться в виде карточек на странице. Каждая карточка включает:
	+ Изображение: визуальное представление подкатегории.
	+ Название подкатегории: текстовое описание, например, "Автопогрузчики", "Электропогрузчики", "Гидравлические тележки".
	+ Количество товаров: указание числа доступных товаров в каждой подкатегории.
* Пользователь может перейти на подкатегорию, нажав на соответствующую карточку. После этого он будет перенаправлен на страницу с товарами выбранной подкатегории.

3. Список товаров (листинг):* Формат отображения товаров:
	+ Товары отображаются в виде сетки карточек (3 или 4 карточки в одном ряду, в зависимости от ширины экрана).
	+ Каждая карточка товара содержит:
		- Изображение товара: основное фото товара.
		- Название товара: текстовое описание товара (например, "Автопогрузчик EP CPQD35T8").
		- Основные характеристики: ключевые параметры товара могут быть указаны под названием, например, грузоподъёмность или высота подъёма.
		- Цена товара: если цена фиксированная или со скидкой, она должна быть выделена.
		- Кнопка "Оставить заявку": позволяет пользователю отправить запрос на приобретение товара или уточнение информации.
	+ Если товаров в подкатегории много, внизу страницы должна присутствовать пагинация (разделение на страницы) с возможностью перехода между страницами.

4. Фильтры:* Фильтр товаров расположен в левой части страницы и позволяет пользователям сузить поиск по различным параметрам. Фильтры отображаются в виде вертикального блока с полями для выбора. Фильтр на этапе прототипирования должен включать следующие элементы:
	1. Цена:
		+ Ползунок или диапазон, где пользователь может установить минимальную и максимальную цену товаров. Например, от 13 690 до 156 708 рублей.
	2. Высота подъёма:
		+ Выбор из предопределённых значений, например:
			- 4 800 мм
			- 5 000 мм и т.д.
	3. Тип двигателя:
		+ Список типов двигателей с возможностью выбрать один или несколько:
			- Nissan K25 (50 л.с.)
			- Электрические двигатели и т.д.
	4. Грузоподъёмность:
		+ Фильтр по грузоподъёмности с возможностью выбора диапазона, например:
			- 2 500 кг
			- 3 000 кг
			- 4 000 кг и т.д.
	5. Производитель:
		+ Фильтр по производителям товаров (марки), с возможностью выбрать одного или нескольких производителей.
* Внизу блока с фильтрами должна быть кнопка "Применить фильтры" для обновления списка товаров в соответствии с выбранными параметрами.
* **Набор свойств в фильтре не окончательный — он должен редактироваться через административную панель сайта и динамически формироваться в категориях на основе наполненных у товаров свойств.**

5. Дополнительные элементы:* Навигация (хлебные крошки): отображается в верхней части страницы и показывает путь пользователя (например, Главная > Каталог товаров > Погрузочная техника > Автопогрузчики).
 |
| 1. **Детальная карточка товара**
2. Детальная страница товара предназначена для представления всей информации о продукте и побуждения пользователя к целевому действию — покупке или оставлению заявки. Структура детальной страницы должна быть следующей:

1. Заголовок товара:* Название товара крупным шрифтом в верхней части страницы, например: "Автопогрузчик EP CPQD35T8".
* Под заголовком отображается хлебная крошка, которая помогает пользователю вернуться назад (например, Главная > Каталог товаров > Погрузочная техника > Автопогрузчики).

2. Изображения товара:* Слева от основного блока размещены фотографии товара.
	+ Основное изображение товара крупным планом.
	+ Малая галерея с миниатюрами для просмотра других ракурсов товара.
	+ Возможность увеличить изображение при клике (lightbox), чтобы рассмотреть детали.

3. Блок с основными характеристиками:* Справа от изображений размещён блок с основными характеристиками товара. Пример:
	+ Высота подъёма: 4 800 мм.
	+ Грузоподъёмность: 3 500 кг.
	+ Тип двигателя: Бензиновый.
	+ Производитель: Япония.
	+ Модель двигателя: Nissan K25 (50 л.с.).
	+ Тип мачты: 3F4800 triplex.
	+ Трансмиссия: China Powershift.
* Набор характеристик не окончательный и должен редактироваться через административную панель сайта.
* Кнопка для раскрытия дополнительных характеристик, если они все не помещаются: "Смотреть всю информацию". По клику открывается полный список всех характеристик товара.

4. Цена товара:* Справа от блока с характеристиками размещена информация о цене товара:
	+ Старая цена (зачёркнутая, если применена скидка).
	+ Новая цена со скидкой (если доступна).
	+ Если цена не указана, вместо неё — кнопка "Запросить цену" для товаров с индивидуальным расчётом стоимости.
* Кнопка "Оставить заявку": эта кнопка должна быть яркой и заметной, побуждая пользователя к действию. После нажатия открывается форма для заполнения контактных данных.

5. Описание товара:* Ниже блока с характеристиками размещён раздел описания товара:
	+ Краткое, но ёмкое описание, подчёркивающее преимущества и особенности использования данного товара. Например, упоминание эргономики, манёвренности, надёжности.
	+ Важно, чтобы описание было ориентировано на целевую аудиторию и подчёркивало выгоды от использования данного товара в бизнесе пользователя.

6. Калькулятор расчёта стоимости:* В нижней части страницы (после категории товаров) размещён блок с калькулятором расчёта стоимости. Калькулятор позволяет пользователям рассчитать примерную стоимость стеллажей или другого оборудования.
* Калькулятор должен дублировать калькулятор с главной страницы сайта.

 7. Форма для запроса консультации:* Справа от калькулятора или ниже основного контента размещается форма для запроса обратного звонка или консультации.
* Поля формы:
	+ Имя.
	+ Номер телефона.
	+ Кнопка "Позвоните мне".
* После отправки заявки пользователь получает подтверждение о том, что его запрос будет обработан.

8. Блок "Вам может быть интересно":* Ниже основной информации о товаре и форм для взаимодействия располагается блок с рекомендациями, который показывает другие товары, которые могут заинтересовать пользователя. Это могут быть сопутствующие товары или блок «Вам может быть интересно».
* Каждый товар в блоке представлен миниатюрой с изображением, названием и количеством товаров в категории. Листинг товаров должен визуально совпадать с листингом товаров на категориях каталога.

9. Блок «Вопросы и ответы»:* + Блок должен быть выполнен в виде аккордеона (сворачивающихся/разворачивающихся ответов на вопросы).
* Вопросы отображаются в виде заголовков, при нажатии на вопрос раскрывается полный ответ.
 |
| 1. **О нас**
2. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.

Основные разделы и содержание:1. Заголовок и вступительный текст:
	* Заголовок: «О компании».
	* Вступительный текст содержит краткую информацию о компании Гиком, её миссии и целях. Здесь следует указать, что компания существует более 20 лет, является лидером на рынке складского оборудования и автоматизации, реализовала более 100 проектов по всей России.
2. Видео-блок:
	* Видео-презентация компании: содержит ключевые данные о количестве проектов, годах работы на рынке, объемах производства и достижениях. Видео должно быть высокого качества с акцентом на историю и успехи компании.
	* Длительность: 1-2 минуты.
	* Кнопка для просмотра в полном экране.
3. Инфографика с историей компании:
	* Визуализация истории компании с ключевыми годами и достижениями. Важные этапы развития, например:
		+ 2005: Основание компании.
		+ 2010: Запуск первого крупного проекта по автоматизации склада.
		+ 2020: Внедрение инновационных технологий в производственные процессы.
	* Представлено в виде временной шкалы с использованием корпоративных цветов.
4. Карта присутствия:
	* Карта России с указанием офисов и производственных мощностей. Каждый офис отмечен маркером на карте. При наведении на маркер всплывает информация о местоположении и краткая информация об офисе/филиале.
	* Кнопки: «Все офисы и производства».
5. Цифры и факты:
	* Статистика компании:
		+ 20+ лет на рынке.
		+ Более 100 реализованных проектов.
		+ 10 региональных офисов.
		+ 300+ довольных клиентов.
	* Представлено в анимационной форме (например, счётчики, которые «набегают» до нужного числа).
6. Цитата от руководителя:
	* Краткое сообщение от генерального директора компании. Здесь можно указать видение развития компании, её ценности, планы на будущее.
	* Фото руководителя рядом с цитатой.
7. Блок «Проекты»:
	* Превью успешных проектов с миниатюрами изображений. При нажатии на миниатюру открывается страница с подробной информацией о проекте.
	* Возможность фильтрации по типам проектов: автоматизация, складские системы и прочее.
8. Блок «Вопросы и ответы»:
	* Блок должен быть выполнен в виде аккордеона (сворачивающихся/разворачивающихся ответов на вопросы).
9. Вопросы отображаются в виде заголовков, при нажатии на вопрос раскрывается полный ответ.
 |
| 1. **Производство**
2. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
3. Раздел "Производство" должен дать пользователям полное представление о производственных мощностях и технологических возможностях компании Гиком. В этом разделе важно акцентировать внимание на инновационности, масштабах и качестве производственного процесса.

Основные блоки раздела:1. Заголовок:
	* Заголовок раздела: «Наше производство».
	* Подзаголовок: краткое описание, подчеркивающее современные технологии и масштабы производства. Пример: «Инновационные решения для складской автоматизации и оборудования».
2. Видео-блок:
	* Видео-презентация производства: в формате ролика показываются основные этапы производства, оборудование, сотрудники, работающие на предприятии, и качество продукции.
	* Продолжительность ролика: 1-2 минуты.
	* Кнопка для просмотра видео в полноэкранном режиме.
3. Блок «Реализованные проекты»:
	* Этот блок должен демонстрировать уже выполненные проекты компании и показывать разнообразие выполненных работ. Для удобства пользователей блок включает фильтрацию по типу оборудования.
* Фильтрация по типу оборудования:
	+ Минимальная фильтрация включает возможность выбора типов оборудования, для которых были реализованы проекты. Пример:
		- Тип оборудования:
			* Стеллажные системы.
			* Погрузочная техника.
			* Конвейерные системы.
			* Металлическая мебель.
		- Фильтры можно выбрать с помощью кнопок-фильтров, расположенных горизонтально.
* Отображение проектов:
	+ Проекты отображаются в виде карточек (миниатюр), каждая из которых содержит:
		- Изображение проекта: фото склада или установленного оборудования.
		- Название проекта: краткое название, например, "Автоматизация склада в Москве".
		- Краткое описание проекта: например, какие типы оборудования использовались и для какой задачи.
		- Кнопка "Подробнее": при нажатии на неё пользователь переходит на детальную страницу проекта.

**Описание детальной страницы проекта**Основные блоки:1. Заголовок страницы:
	* Название проекта, например, "Проект автоматизации склада для компании ABC".
	* Заголовок должен быть крупным и подчёркивать уникальность проекта.
2. Основное изображение:
	* В верхней части страницы размещается большое изображение готового проекта (например, фото автоматизированного склада или установленного оборудования).
3. Краткая информация о проекте:
	* Ниже изображения представлена краткая сводка:
		+ Заказчик: название компании (необходима возможность скрывать вывод заказчика).
		+ Регион: город или регион выполнения проекта.
		+ Тип оборудования: указание на установленные решения (например, стеллажные системы, конвейеры и т.д.).
		+ Сроки реализации: время выполнения проекта (например, "3 месяца").
		+ Площадь объекта: размеры склада или производственной площадки.
4. Подробное описание проекта:
5. Фотогалерея проекта:
	* Дополнительные фотографии, демонстрирующие различные этапы реализации проекта:
		+ Установка оборудования.
		+ Запуск автоматизированных систем.
		+ Итоговый результат.
	* Галерея должна быть кликабельной с возможностью увеличения изображений.
6. Форма для обратной связи.
 |
| 1. **Вакансии**
2. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
3. Раздел "Вакансии" предназначен для публикации актуальных предложений о работе в компании. Он должен содержать:
4. Вступительный блок:
	1. Текстово-визуальная инфографика с преимуществами работы в компании.
	2. Информация о миссии компании, её культуре и принципах.
	3. Описание ключевых выгод для сотрудников, таких как возможности для карьерного роста, обучение, социальные гарантии и т.д.
5. Фильтрация вакансий:
	1. Возможность сортировки вакансий по филиалу (где открыта вакансия).
	2. Блок фильтров должен быть размещён в верхней части страницы, чтобы пользователи могли быстро отфильтровать интересующие их вакансии.
6. Список вакансий:
	1. Отображение вакансий в виде карточек с указанием:
		1. Названия вакансии.
		2. Местоположения (город, филиал).
		3. Основных условий и требований.
		4. Ссылки на полное описание вакансии.
	2. Карточки должны быть структурированы таким образом, чтобы пользователю было легко воспринять основную информацию с первого взгляда.
7. Детальная страница вакансии:
	1. Полное описание вакансии, включающее:
		1. Название должности.
		2. Описание обязанностей.
		3. Условия работы (график, заработная плата, социальные гарантии).
		4. Требования к кандидату (опыт работы, образование, навыки).
	2. Блок с информацией о филиале, в котором открыта вакансия (адрес, контактные данные).
	3. Кнопка "Откликнуться", которая открывает форму обратной связи, где кандидат может заполнить свои контактные данные и прикрепить резюме (поддержка форматов PDF, DOCX). После отправки резюме оно автоматически пересылается HR-команде.

Цель раздела: Раздел "Вакансии" должен быть интуитивно понятным, легко настраиваемым и обеспечивать эффективную коммуникацию с потенциальными кандидатами. |
| 1. **Реквизиты**
2. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
3. Заголовок страницы:
4. "Реквизиты компании" — основной заголовок страницы.
5. Основной блок с реквизитами:
6. Информация представляется в текстовом формате с использованием минималистичного визуального оформления (иконки или разделители для удобства восприятия).
7. Документ для скачивания:
8. Ссылка для скачивания PDF-документа с полными реквизитами компании.
9. Текст ссылки: "Скачать реквизиты компании".
10. Файл предоставляется в формате PDF для удобства использования.
11. Блок для обратной связи:
12. Краткий текст с пояснением: «Если у вас остались вопросы по работе с нами или замечания, пожалуйста, свяжитесь с ответственным лицом».
13. Контактная информация ответственного лица. Пример:
	1. Имя ответственного лица: Иван Иванов.
	2. Должность: Главный бухгалтер.
	3. Контактный телефон: +7 (495) 123-45-67.
	4. Email: finance@gikom.ru.
 |
| **Доставка и оплата**1. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.

Раздел "Оплата и доставка" на сайте компании должен быть понятным и содержать всю информацию, необходимую для клиента для выбора удобного способа оплаты и получения продукции. Раздел должен включать:1. Заголовок страницы:* "Доставка и оплата" — основной заголовок страницы.

2. Блок "Оплата":В этом блоке должны быть перечислены все возможные способы оплаты. Список возможных способов оплаты согласовывается на стадии отрисовки макета страницы.3. Блок "Доставка":В этом блоке предоставляется информация о вариантах доставки продукции. Примерное содержание:Пример, как может выглядеть страница:4. Дополнительная информация:* В конце страницы можно разместить раздел с часто задаваемыми вопросами (FAQ), связанными с оплатой и доставкой, например:
	+ Как узнать стоимость доставки?
	+ Какие документы я получу при доставке?
	+ Как вернуть товар?
* Вопросы в формате аккордеона, каждый из которых раскрывает ответ при нажатии.
 |
| **Гарантия и ГОСТ**1. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
2. Раздел "Гарантия и ГОСТ" должен предоставлять пользователям информацию о гарантийных обязательствах компании и соблюдении стандартов качества, подтвержденных ГОСТ. Он будет включать текстово-визуальное оформление с возможностью скачивания документа.

1. Заголовок страницы:* "Гарантия и соответствие ГОСТ" — основной заголовок страницы.

2. Блок "Гарантийные обязательства":В этом блоке описываются условия и сроки гарантии на продукцию. Пример структурированной информации:* Гарантийный срок:
	+ Пример текста: "На все товары, поставляемые компанией Гиком, распространяется гарантия сроком на 12 месяцев с момента установки оборудования. В отдельных случаях возможно предоставление расширенной гарантии."
* Условия гарантийного обслуживания:
	+ Пример текста: "Гарантия распространяется на все дефекты, возникшие по вине производителя. В случае выявления брака или неисправностей в процессе эксплуатации, вы можете обратиться в наш сервисный центр для получения бесплатного гарантийного обслуживания."
* Обязательными гарантийными условиями являются: Соблюдение условий эксплуатации, согласно технической документации; Отсутствие внешних повреждений, не связанных с работой оборудования; Действущий срок гарантии.
* Порядок обращения за гарантийным обслуживанием:
	+ Пример текста: "Чтобы воспользоваться гарантийным обслуживанием, свяжитесь с нашим отделом сервиса по телефону +7 (495) 123-45-67 или по email: service@gikom.ru. При обращении укажите номер договора или накладной, а также описание проблемы."
 |
| **Новости**1. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.

Раздел "Новости" будет содержать информацию о текущих событиях компании и новостях в логистике:1. Заголовок страницы:* "Новости" — основной заголовок страницы.

2. Подкатегории новостей:Новости будут разделены на две основные категории для удобства навигации:* Новости компании:
	+ Этот подраздел включает внутренние новости компании, такие как завершенные проекты, важные события внутри компании, участие в выставках и конференциях, анонсы новых продуктов или услуг.
* Новости логистики:
	+ Здесь публикуются новости отрасли логистики, тренды, нормативные изменения, а также важные события в области складского оборудования и автоматизации.

3. Список новостей:* Новости будут отображаться в виде карточек с краткой информацией:
	+ Заголовок новости.
	+ Дата публикации.
	+ Краткий анонс (первые несколько предложений текста новости).
	+ Превью изображения (если есть).

**Описание детальной страницы новости**1. Заголовок страницы:* Заголовок должен соответствовать названию новости, например: "Новый проект автоматизации склада завершен".

2. Дата публикации:* Под заголовком отображается дата публикации статьи.

3. Основной контент:* Текст новости: полный текст новости, структурированный с заголовками (если текст длинный). Основное содержание должно быть доступно для легкого восприятия с использованием коротких абзацев.
* Изображения: если к новости прикреплены фотографии, они должны быть включены в контент, располагаясь над или под текстом.
 |
| **Услуги**1. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
2. Раздел "Услуги" представляет собой ключевой элемент сайта, который предоставляет пользователям полную информацию о всех услугах, предлагаемых компанией. Страница должна быть интуитивно понятной и легко доступной для пользователей и должна содержать следующие блоки:

1. Заголовок страницы:* Основной заголовок страницы: "Услуги".
* Под заголовком краткое вступление, описывающее основную цель страницы. Пример текста: "Мы предлагаем широкий спектр услуг по проектированию, установке и обслуживанию складских систем. Наши специалисты готовы помочь вам на всех этапах — от разработки проекта до его полной реализации."

2. Список услуг:* На странице представлены все основные услуги, которые предоставляет компания. Услуги должны быть отображены в виде карточек с кратким описанием. Каждая карточка включает:
	+ Название услуги.
	+ Краткое описание (1-2 предложения, описывающие суть услуги).
	+ Иконка или изображение, символизирующее услугу.

3. Примеры услуг:Возможные услуги, которые могут быть представлены на странице:* Проектирование складских систем.
* Монтаж и установка оборудования.
* Обслуживание и ремонт складских стеллажей.
* Аудит и оптимизация склада.
* Аренда складской техники.

Список услуг примерный и должен редактироваться через административную часть сайта. **Описание детальной страницы услуги**1. Заголовок страницы:* Название услуги должно быть заголовком страницы, например: "Проектирование складских систем".

2. Описание услуги:* Под заголовком представлено подробное описание услуги:
	+ Краткое введение, объясняющее, что включает услуга и для кого она предназначена.
	+ Текстовое описание услуги.

3. Примеры реализованных проектов (при необходимости):* Можно добавить блок с примерами успешно выполненных проектов, связанных с данной услугой. Выбор должен происходить из выполненных проектов в разделе Производство. Визуально листинг проектов должен совпадать с листингом в разделе Производство.

4. Форма обратной связи. |
| **Контакты**1. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
2. Раздел "Контакты" — это типовая статическая страница, которая предоставляет пользователям всю необходимую контактную информацию компании и включает дополнительные функции, такие как карта с офисами и производственными площадками, а также форму обратной связи. Страница редактируется и дополняется через административную панель сайта.

1. Заголовок страницы:* Основной заголовок: "Контакты".

2. Контактная информация:* Контакты головного офиса в Москве. Пример:
	+ Адрес: указывается полный юридический адрес головного офиса в Москве.
	+ Телефон: +7 (495) 123-45-67 (кликабельный для мобильных устройств).
	+ Email: info@gikom.ru.
	+ Режим работы: Пн-Пт: 9:00 – 18:00.

3. Интерактивная карта:* Карта с местоположением головного офиса в Москве и производственных площадок компании.
* При наведении или клике на метки филиалов отображается краткая информация: адрес, телефон и часы работы.
* Кнопки для филиалов: внизу карты расположены кнопки для каждого филиала компании. При нажатии на кнопку, филиал разворачивается с детализированной информацией, включая:
	+ Адрес филиала.
	+ Телефон.
	+ Email.
	+ Ссылки на мессенджеры (whatsapp, telegram, vk)

4. Блок "Реквизиты":* Внизу страницы повторяются реквизиты компании, включая полное юридическое название, ИНН, КПП, ОГРН и банковские реквизиты, как описано в соответствующем разделе "Реквизиты".

5. Форма обратной связи:* Форма для связи с компанией должна быть простой и удобной, включать следующие поля:
	+ Имя.
	+ Телефон (обязательно для заполнения).
	+ Комментарий/описание (максимум 300 символов).
 |
| 1. **404 error**
2. Разрабатывается с использованием стандартных компонентов Bitrix.
3. 404 страница предназначена для информирования пользователей о том, что запрашиваемая страница не найдена. Основные элементы:
4. Заголовок:
	1. "Страница не найдена" — основной заголовок, уведомляющий пользователя о возникшей ошибке.
5. Текст:
	1. Пример текста: "Извините, но страница, которую вы ищете, не существует. Возможно, она была удалена или вы перешли по неверной ссылке."
6. Кнопка возврата:
	1. "Вернуться на главную" — кнопка для быстрого перехода на главную страницу сайта.
7. Ссылки на основные разделы:
	1. Краткий список ссылок на популярные разделы сайта, такие как "Каталог", "Контакты", "Услуги", чтобы пользователи могли быстро найти нужную информацию.
8. Интерактивные элементы:
	1. Можно добавить простую анимацию или изображение, чтобы смягчить негативное впечатление от ошибки.

Цель страницы — не только уведомить пользователя об ошибке, но и предложить пути для продолжения навигации по сайту. |
| 1. Референсы не являются абсолютным ориентиром при проектировании. Расположение и вид элементов может отличаться. Расположение и состав выводимых элементов на странице окончательно определяется на этапе прототипирования. Функциональные возможности референсов не прописанные в настоящем ТЗ не учитываются.
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ЗАКАЗЧИК** | **ИСПОЛНИТЕЛЬ** |
| Общество с ограниченной ответственностью «ГК ГИКОМ» | Общество с ограниченной ответственностью“Интернет партнерство” |
| Реквизиты компании:Юридический адрес и фактический адрес: 127254, г. МОСКВА, ВН.ТЕР.Г.ОКРУГ БУТЫРСКИЙ, ПРОЕЗД ОГОРОДНЫЙ, Д.16/1, СТРОЕНИЕ 4, ПОМЕЩ.903ИНН: 7736330434ОГРН: 1207700373495КПП: 771501001Электронная почта: gikom@gikom.ruРеквизиты банка:Банк в ООО «Банк Точка» г. МоскваБИК: 044525104 к/с: 30101810745374525104 р/с: 40702810102500078387\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гальцов В.А./подпись, М.П. | Реквизиты компании:Юридический адрес: 350062, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Красных партизан, д. 194, оф. 202Тел.: +7 861 217 51 30ИНН: 2308294170ОГРН: 1232300062301КПП: 230801001Электронная почта: zakaz@topman.dev, info@topman.devРеквизиты банка:Банк: ООО "Банк Точка"БИК: 044525999к/с: 30101810745374525104р/с: 40702810220000050266\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Воскобойников С.В./ подпись, М.П. |