

# Описание функциональных характеристик программного обеспечения CarСору

## Общие сведения

Назначением Системы является автоматизация работы автодилеров с целью эффективно осуществлять покупку и продажу автомобилей, а также управлять ценообразованием.

Система состоит из следующих функциональных модулей:

- Рынок
- Склад
- Поиск
- Настройки системы

Работа пользователей с Системой осуществляется через веб-интерфейс.

Предоставление доступа к Системе обеспечивается через приглашение и установку индивидуального пароля.

В Системе реализовано разграничение прав пользователей путем назначения ролей. Доступны следующие роли:

- Менеджер – лицо, которое использует Систему, обладает стандартным набором прав: создание оценок, запрос аналитики рынка, управление автомобилями на складе, управление процессом закупок авто, управление процессом продаж авто, управление эффективностью своих автомобилей, управление объявлениями на таких площадках, как auto.ru / avito.ru / drom.ru, управление звонками с клиентами. управление чатами с клиентами
- Руководитель – пользователь с расширенным набором прав. Имеет доступ к любым функциональным модулям и определяет этот доступ для других сотрудников

## Задачи

Разработанное ПО помогает автодилеру решить следующие задачи:

- Определить цену покупки конкретного автомобиля
- Определить цену продажи конкретного автомобиля
- Определение необходимых изменений для повышения эффективности работы с текущим складом авто у дилера
- Определение эффективности работы отдела продаж / закупок / call-center
- Определение финансовых затрат на конкретный авто: себестоимость, продвижение, стоимость 1 дня нахождения на складе
- Отслеживание эффективности размещенных объявлений на таких площадках, как auto.ru / avito.ru / drom.ru
- Автоматическое размещение и управление объявлениями на таких площадках, как auto.ru / avito.ru / drom.ru

## Вводная информация

Для работы системы используется следующая информация:

1. Информация из объявлений, размещенных на площадках auto.ru / avito.ru / drom.ru

2. Информация, получаемая через интеграцию (API) от клиентов разработанного ПО по автомобилям
3. Информация о звонках, выполненных пользователями разработанного ПО с потенциальными покупателями или продавцами авто

## Выходные данные

Выходными данными является следующая информация:

1. Информация о средней цене и пробегу по ТС
2. Информация о просмотрах и коэффициенте внимания по ТС
3. Фото, видео, описание по ТС
4. Информация о целевых звонках
5. Информация о фактически затраченных средствах на ТС
6. Информация о прогнозном времени продажи
7. Сравнительный анализ аналогичных ТС
8. Информация о проданных авто
9. Информация об эффективности работы отдела продаж, отдела закупок