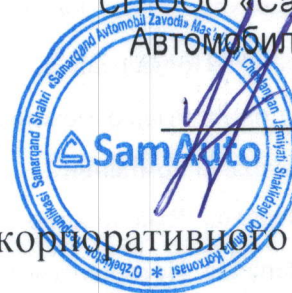


«УТВЕРЖДАЮ»
Заместитель генерального директора
по маркетингу и продажам
СП ООО «Самаркандский
Автомобильный Завод»



Ярашев И.Т.

27.06.2022г.

Техническое задание на разработку корпоративного сайта

Оглавление

Общие сведения о компании	2
Миссия	2
Видение	3
Цель создания сайта	3
Текущий сайт	3
Основные минусы текущего сайта	3
Новый сайт	4
Требования к технической части сайта	4
Требования к дизайну сайта	4
Дополнительные требования:	4
Целевая аудитория сайта	5
Функционал ЦА компании	5
Основные показатели эффективности сайта	5
Посетители сайта	5
Основные работы по созданию веб-сайта	6
Графическая карта сайта	6
Структура сайта:	7
Схема:	7
Главная страница	7
2 Переход. FAQ	8
2 Переход. Торговая площадка "Samauto-Auksion "	8
1 Переход. Подменю «Продукция»	8
2 Переход. «Конфигуратор»	9
3 Переход. «Продукт»	11
4 Переход. «Сравнить модели»	12
1 Переход. Подменю «Дилерская сеть»	14

1 Переход. Подменю «Новости компании»	16
2 Переход. Вкладка «Новости»	16
3 Переход. Архив новостей	17
1 Переход. Подвал сайта.....	17
Дополнительные возможности	18
2 Переход. О компании.....	18
3 Переход. Руководство	18
3 Переход. История компании	19
3 Переход. Документы компании	19
3 Переход. Контактная информация	20
2 переход. Продукция.	20
2 переход. Дилерская сеть	20
2 Переход. Гарантия и Сервис	20
3 переход. Гарантия	20
3 переход. Запасные части.....	21
2 Переход. Страница «Локализация и кооперация»	21
2 Переход. Страница «Карьера»	22
3 Переход. Открытые вакансии	22
3 Переход. Процесс отбора.....	23
3 Переход. Информация для студентов и выпускников	23
3 Переход. Истории успеха	24
2 Переход. Комплаенс.....	24
Кнопка «Call to action».....	24
Всплывающее окно	25
Техническое задание на Телеграм Бот	25

Общие сведения о компании

Самаркандский автомобильный завод (СП ООО «СамАвто») – предприятие, производящее коммерческую технику: автобусы, грузовые и специализированные автомобили, пикапы. Производственный комплекс завода располагается в городе Самарканд, Узбекистан. Открытие завода состоялось 16 марта 1999 года.

Миссия

Создаем оптимальные решения для комфортного передвижения пассажиров и оперативной доставки грузов. Способствуем развитию городской и сельской инфраструктуры, обеспечивая надежными, безопасными и долговечными продуктами.

Видение

Наша мечта – стать признанным лидером стран СНГ на рынке производства автобусов и грузовиков.

Плановые сроки начала и окончания работ

Плановые сроки выполнения работ по разработке и внедрению Сайта устанавливаются Заказчиком и фиксируются в договоре на выполнение этих работ.

Ориентировочные сроки 22.08.2022 – 31.10.2022

Порядок оформления и предъявления результатов работ

Оформление и предъявление Заказчику результатов работ по созданию Сайта осуществляется Исполнителем согласно:

- требованиям государственных стандартов Республики Узбекистан по оформлению документации;
- требованиям данного Технического задания.

Завершение работ должно быть оформлено актом сдачи-приемки работ по Договору. Работы по созданию Сайта и сдаче-приемке проводятся в соответствии с данным Техническим заданием и проектным решением, представленным Исполнителем. Поэтапная отчетность по реализации проекта создания и внедрения Сайта предусматривает подготовку и сдачу разработанной Исполнителем эксплуатационной документации.

Цель создания сайта

Современные технологии диктуют постоянную работу над собой для привлечения внимания клиентов. Необходимо создать корпоративный имиджевый сайт, который выполняет функции информативного характера, а также нацелен на потребителей производимой продукции компании. На данном сайте будет представлен полный каталог продукции с фото, описанием и техническими характеристиками.

Компания SamAuto реализует производимую продукцию посредством дилерских центров, однако сайт и информация представленная должна быть направлена на продвижение продукции.

Цели

1. Создать имидж компании
2. Ознакомить ЦА с продукцией компании, с ее преимуществами
3. Представить информации о дилерской сети компании
4. Ознакомить с услугами и предложениями компании и дилерских предприятий

Технические цели:

1. Многофункциональная администраторская панель позволяет систематизированное размещение:
 - новой продукции завода,
 - вакансий
 - объектов локализации
 - информации о руководстве и корпоративном управлении предприятия
 - информации о борьбе с коррупцией и комплаенс-программе
 - новостей о деятельности завода
 - информация (объявления) о проведении закупок (отбор, тендер)
5. Интеграция с ERP и CRM системами
6. Настройка SEO продвижения

7. Настройка Google analytics Yandex Metrics
8. Лидогенерация и настройка счетчиков посетителей (Возможность сбора данных каждого посетителя сайта (какие разделы посещал, как долго находился на странице))
9. Установка call to action кнопок побуждающих посетителей заполнять форму (запись на тест драйв, заявка на покупку у дилера, рассылка информации/акций)
10. Настройка возможности сравнения технических характеристик автомобилей, а также конфигуратора автомобилей на каждый сегмент производимой продукции
11. Дополнительно необходима доработка Телеграм бота компании.

Текущий сайт

Основные минусы текущего сайта

- Сложности доработки, отсутствие возможности доработки отдельных страниц или загрузки дополнительных файлов (затруднения выполнения постановления УП-№6247 от 16.06.2021г)
- Запутанная архитектура сайта
- Отсутствие лидогенерации
- Сложный функционал администратора
- Нет возможности скопировать текст
- Нет возможности внести изменение в структуру сайта по требованиям вновь требуемых разделов (Compliance, объявление тендеров, HR и тд)

Новый сайт

Требования к технической части сайта

Front: Next.js, ReactQuery, Sass, Redux, FramerMotion.

Optimization: Next/Image, Cloudinary.

Backend: Strapi, Node.js, MongoDB

Адаптация сайта:

- ПК
- Телефон
- Планшет

Срок разработки сайта: 3 месяца после утверждения дизайна сайта заказчиком

Требования к дизайну сайта

При разработке сайта должны быть использованы преимущественно светлые и контрастные цветовые решения. Оформление должно быть разработано в достаточно консервативном ключе. Основные разделы сайта должны быть доступны с первой страницы. На первой странице не должно быть большого объема текстовой информации. В дизайне сайта не должны присутствовать:

- мелькающие баннеры;

- много сливающегося текста;

- тёмные и агрессивные цветовые сочетания и графические решения.

Дополнительные требования:

- Информация на сайте должна быть представленная на 3 языках (Узбекский, Русский, Английский)
- Сайт должен быть разработан с учетом требований SEO оптимизации, а также с возможной настройкой к CRM и ERP системам

- Весь текст на сайте должен оставаться копируемым
- Необходимо выведение статистики в Google Analytics и Yandex Metrics
- Главная страница сайта должна содержать Блок слайд-шоу (для представления продукции) и Каталог товаров
- Необходимо сделать так, чтобы можно было легко добавить, скрыть/раскрыть или удалить раздел, страницу в админ-панели
- Необходимо разработать функционал онлайн-консультанта. Онлайн консультант должен быть рассчитан на работу минимум 2 человек (минимум по 1 на каждый язык). В русскоязычной и узбекскоязычной версии сайта онлайн консультант должен быть настроен на соответствующий язык. Все сообщения консультант получает в систему ERP. У блока онлайн-консультанта должен быть предусмотрен блок статистики получаемых сообщений, отправленных ответов, возможность просмотра истории работы консультанта, предусмотрен способ хранения информации по работе онлайн-консультанта (как вариант еженедельная отправка информации на почту)
- Необходимо разместить схему проезда к заводу и офису Ташкентского представительства. Для этого необходимо разместить Google карту (с возможностью использования в других приложениях в зависимости используемом юзером) и Графическое изображение (схему проезда)
- Необходимо реализовать поиск товаров и дилеров
- Необходимо реализовать функционал размещения отзывов

Разработка мобильной версии веб-сайта

Дизайн мобильной версии должен быть специально оптимизирован под экраны современных смартфонов, также как и графические составляющие (с учётом экономии мобильного трафика).

Разработка мобильной версии должна включать:

- подготовку и разработку дизайн-макетов для мобильной версии сайта (с учётом соответствующих пропорций, навигации и оптимизации графического контента);
- верстку дизайн-макетов, адаптация под разрешения наиболее популярных мобильных устройств.
- Поддержка всех функций основной десктопной версии (например, при нажатии на номер колл центра на сайте, номер должен легко скопироваться на телефоне для звонка; при нажатии на ссылку адреса сайт предлагает открыть адрес в Google maps, wase.me и др. приложениях)

Целевая аудитория сайта

Спектр компаний, приобретающий продукцию завода широкий – это могут быть, как физические лица, и фермерские хозяйства или частные извозчики, так и крупные горнодобывающие компании, строительные компании или государственные бюджетные организации.

Основные причины выбора нашей продукции:

- Качество
- Надежность
- Национальный продукт

Функционал ЦА компании

- Руководители компаний – обычно принимают решения о покупке
- Менеджеры – собирают информацию, анализируют и передают руководству. Данные лица на сайте должны:

- получить полный спектр информации о продукции, дилерских центрах и сервисных службах,
- в пару кликов находить необходимую сравнительную информацию о продукциях или выбрать продукт по необходимым менеджеру параметрам,
- убедиться в том, что приоритеты компании – производство качественного продукта и внимательное отношение к каждому клиенту,
- оставить заявку дилеру на выбранный продукт или запись к дилеру на тест драйв пикапов.

Основные показатели эффективности сайта

- Отношение заходов на главную страницу к количеству заходов в раздел продукции.
- Отношение заходов в раздел продукции к количеству заявок.

Посетители сайта

- Потенциальные клиенты – ознакомиться с предлагаемой продукцией, точками реализации и акциями компании
- Владельцы транспортных средств (ТС) – получить исчерпывающую информацию о предоставляемой гарантии ТС, сервисных службах по оказанию ремонтных работ, наличие и типы запасных частей, а также получить обратную связь в случае возникновения проблем
- Партнеры – ознакомиться с информацией о компании, возможные интересующие темы: акционеры компании, финансовая отчетность компании, программы локализации, новости и т.д.
- Соискатели работы – информацию о карьерных возможностях
- Студенты – ознакомиться с карьерными возможностями и информацией о компании

Основные работы по созданию веб-сайта

- Подготовка проектной технической документации, описывающей этапы и детали проекта. Разработка подробной навигационной структуры сайта;
- Рисование и утверждение бизнес-процессов;
- Подготовка и согласование с СП ООО «Самаркандский Автомобильный Завод» предварительных эскизов сайта нарисованных в Screen Flow (Figma), включая главную, основные контентные и служебные страницы;
- Подготовка и согласование с СП ООО «Самаркандский Автомобильный Завод» минимум 3 дизайнов макета на основе дизайн-шаблонов;
- Исправление текущего Телеграм бота или написание нового Телеграм бота компании
- Проведение фотосессии производственного процесса, дилерской сети включая кадры процесса реализации продукции, предпродажной подготовки, с сервисного обслуживания, склад запчастей, рабочий процесс сотрудников, постановочные фото продукции, бизнес портретов руководителей.
- Верстка и тестирование шаблонов. Адаптация под экранное разрешение ПК и популярные версии браузеров: IE, Mozilla Firefox, Google Chrome, Opera и Safari;
- Подключение программной платформы к веб-сайту;
- Первичное наполнение и оформление веб-сайта текстом и графикой, а также оптимизация графических элементов в рамках запуска веб-сайта;
- Техническая поддержка сайта в течение года после сдачи сайта;
- Обучение сотрудников СП ООО «Самаркандский Автомобильный Завод» управлению сайтом.

Главная страница

- Логотип компании
- Меню навигации (Бургер)
- Меню навигации, выводящее на другие страницы:
 - Продукция,
 - Дилеры,
 - FAQ,
 - Контакты call center крупно,
 - Торговая площадка "Samauto-Auksion "
- Промо-контент с видеороликом на фоне, возможно несколько видео и функция перелистывания видео на другое
- Переключатель языка
- Ссылки на социальные сети
- Запись на тест драйв

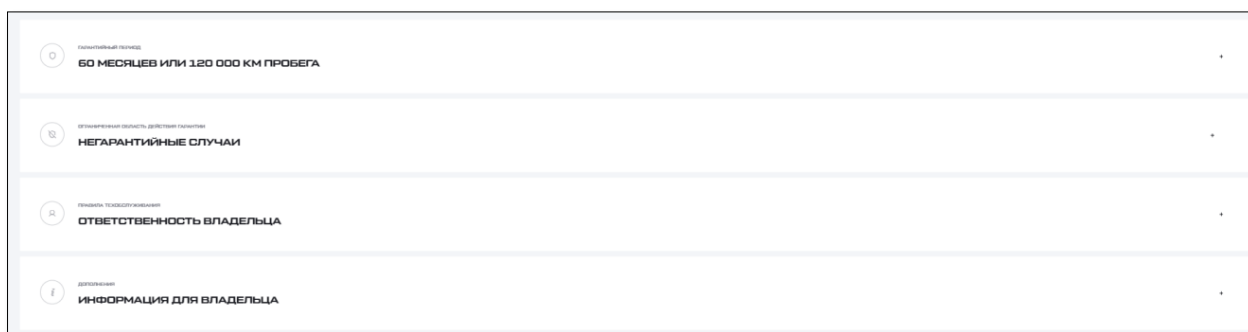
Пример: <https://www.astonmartin.com/en-us/>



2 Переход. FAQ

- Заголовок
- 2 блока: Процесс покупки, Эксплуатация и обслуживание. Необходима возможность добавлять и скрывать новые блоки
- В каждом блоке неограниченный ряд вопросов с выпадающим окном.

Пример: <https://www.isuzu.ru/service/warranty/>



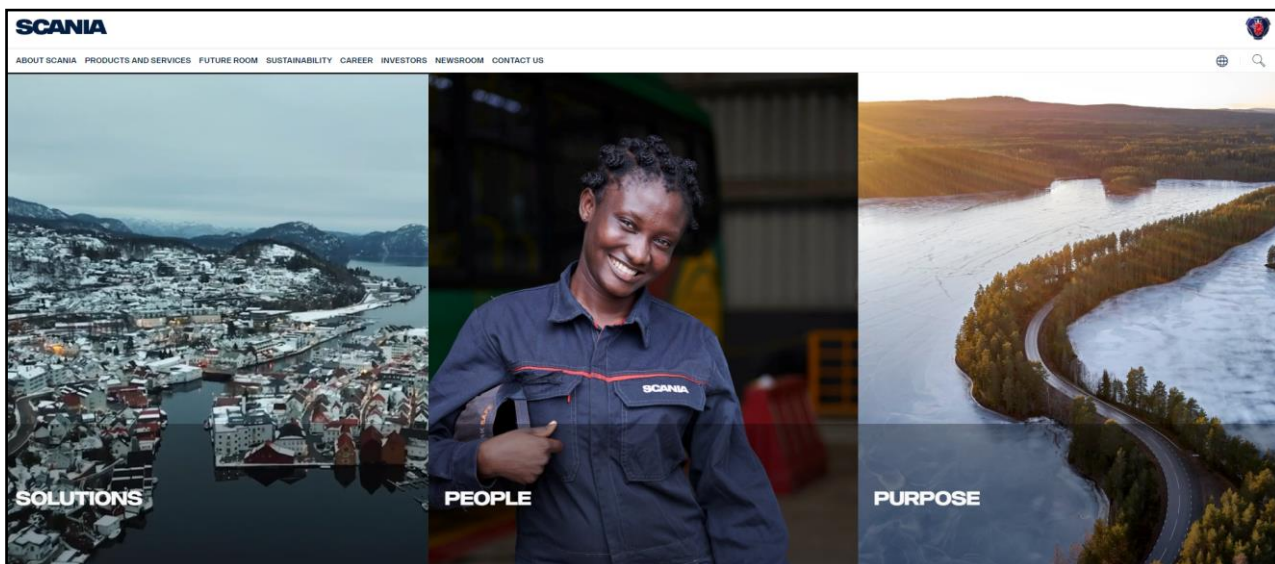
2 Переход. Торговая площадка "Samauto-Auksion "

Гиперссылка на второстепенный сайт <http://xarid.samauto.uz/>

1 Переход. Подменю «Продукция»

- Динамичные разделы продукции с основной одной фотографией: Автобусы, Грузовые автомобили, Спец техника, Пикапы. При наведении область фотографии увеличивается, немного уменьшая остальные разделы

Пример: <https://www.scania.com/>



Типы транспортного средства

- Автобус
- Грузовой автомобиль
- Специализированный автомобиль
- Пикап

В дальнейшем возможно добавление новых типов транспортного средства в производство, поэтому необходима функция добавления/скрытия нового блока.

2 Переход. «Конфигуратор»

Конфигуратор необходим для упрощения поиска продукции потенциальному клиенту. Выбирая тип транспортного средства, потенциальный клиент выбирает необходимые для себя характеристики и по ним формируется определённый продукт. Под сформированным продуктом необходимо представить список техники входящее в категорию данного транспортного средства,

но с другими характеристиками. Например: посетитель сформировал автофургон грузоподъемностью 3450 кг, однако у компании есть также автофургоны грузоподъемностью 4150 кг, 7560 и 8800кг. Последние должны быть представлены внизу с заголовком «Похожие транспортные средства»

Над конфигуратором необходимо размещение ряда продукции, производимой заводом в данной категории (автобусы, грузовые автомобили и т.д.). В данном случае необходима возможность добавлять и скрывать продукцию.



Формирование конфигуратора:

А) Автобусы:

по назначению:

городские
пригородные / междугородные

по длине / пассажироместности:

малого класса — (7 - 7,5 м / 15-45 чел.)
среднего класса — (8 - 9,5 м / 46-80 чел.)
большого класса — (10-11 м / 81-115 чел.)
особо большого класса — (12 - 17 м / 116 и более чел.)

тип топлива:

Дизель
СПГ (метан)

В) Грузовой автомобиль

Обычный (тип кузова):

бортовой
тентованный

Специализированный:

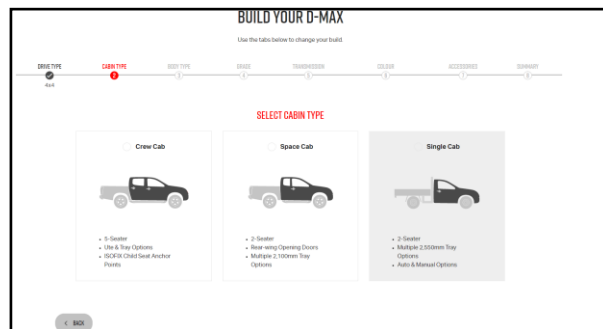
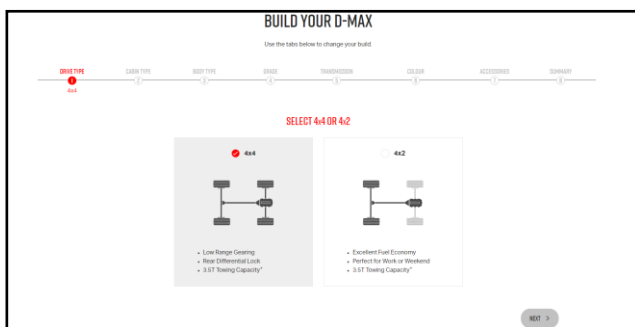
автофургон
изотермический
рефрижератор
самосвал
тягач
автоцистерны (водовоз, молоковоз, ассенизаторы и др.)
мусоровозы

Грузоподъемность:

от 1 до 4 тонн
от 4 до 8 тонн
от 8 до 12 тонн
от 12 до 16 тонн

<p>от 16 до 20 тонн от 20 и более</p> <p>Тип топлива: Дизель СПГ (метан)</p> <p>Колёсная формула 4x2 4x4 6x4</p>
<p>С) Специальный автомобиль</p> <p>Пожарные машины Емкость для воды Ёмкость для пены</p> <p>Мусоровозы Объем кузова Допустимая нагрузка</p> <p>Автовышки Высота подъема</p> <p>Цистерны Водовоз Ассенизатор Бензовоз</p> <p>Эвакуатор Раздвижная платформа Подъемный кран</p>
<p>Д) Пикапы</p> <p>Тип кабины Однорядная кабина Двурядная кабина</p> <p>Тип КПП Механическая КПП Автоматическая КПП</p>

Пример визуализации конфигуратора: <https://www.isuzuute.com.au/build-and-quote#/>



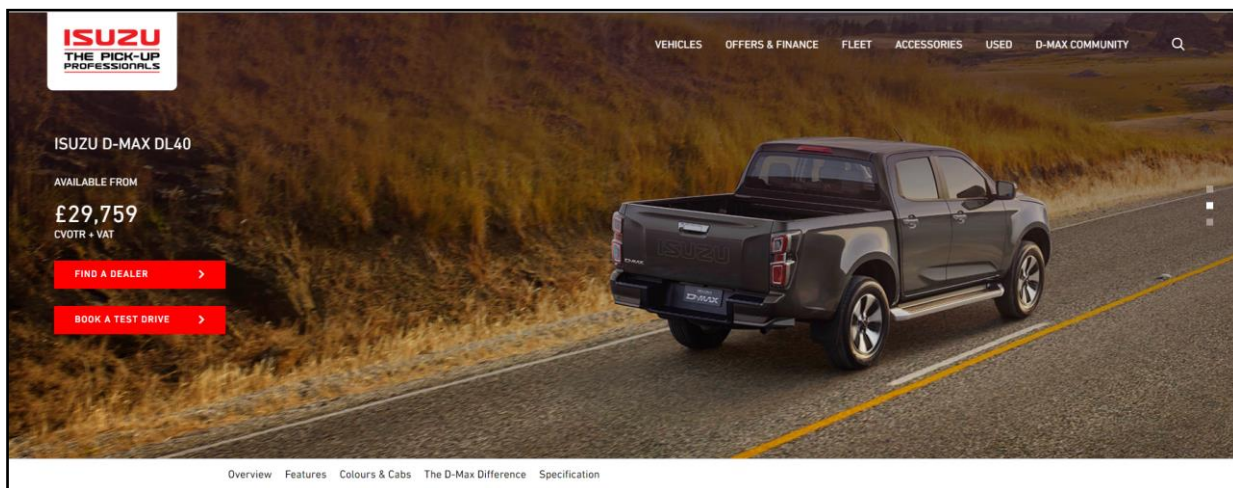
Сформировав по необходимым параметрам, посетитель переходит в описание и характеристики продукта раздел «Продукт»

3 Переход. «Продукт»

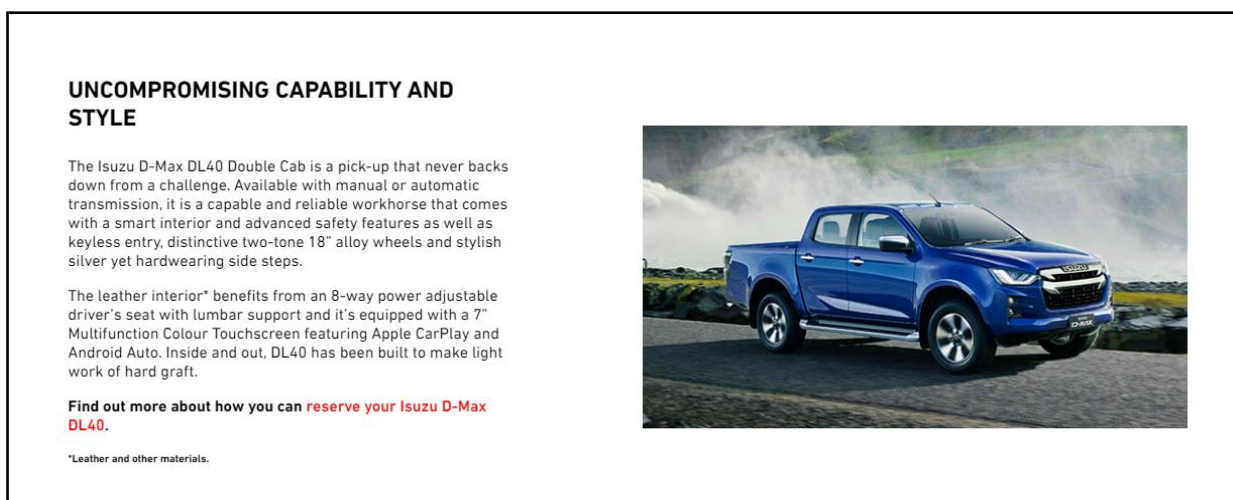
Визуальное разделение на 3 блока:

1. Название продукта, живая картинка, дополнительно кнопки к призыву к действию: узнать цену, найти дилера, записаться на тест драйв (только ISUZU D-MAX)

Пример: <https://www.isuzu.co.uk/vehicles/isuzu-d-max-v-cross/>



2. Заголовок, текстовая информация о продукте (особенности, предыстория, эксплуатационные цели). Возможно несколько фотографий и видео



3. Описание преимущества кузова/особенностей

Пример: https://dfsk.uz/dop_opsiya/

ИЗОТЕРМИЧЕСКИЙ КУЗОВ

Изотермический кузов обеспечивает стабильную температуру даже при резких климатических изменениях окружающей среды. Также, он предотвращает образование конденсации в дождливую погоду.

Служит данное изобретение для транспортировки любых видов скоропортящегося груза:

- Молочные, кисломолочные продукты
- Рыба, мясо, морепродукты
- Овощи и фрукты
- Кондитерские изделия

ОТПРАВИТЬ ЗАЯВКУ

В разделе описания необходима возможность добавления нескольких блоков преимуществ, например фотография 1 с описанием к ней, фотография 2 с другим описанием к ней, а также загрузкой 3D материалов.

1. Выпадающий список основных технических характеристик
2. Кнопка call to action «Сравнить модели» и Кнопка «Оставить заявку»
3. В разделе «Пикап» дополнительный переход на страницу «360°»

Посетитель должен перейти по одному из предложенных вариантов действий, необходима статистика по переходам посетителей.

4 Переход. «Сравнить модели»

Чтобы потребителю было легче выбрать необходимый автомобиль необходима сравнительная таблица. На каждый продукт автоматически подбираются подобные автомобили. Возможность сравнить несколько автомобилей одновременно.

Группа: Автобусы

Подгруппа: городской, междугородний

Группа: Грузовые автомобили



Подгруппа: Самосвалы, бортовые кузова, изотермические кузова, автофургоны

Группа: Спец автомобили

Подгруппа: мусоровозы, автомобили скорой помощи, пожарные автомобили, автомобили с цистернами, эвакуаторы, ассенизаторы

Пример: https://www.lexus.ru/car-models/lx/build/?path=choose-grade/5f45b6c8-99ec-490a-9f7a-bad8b6fcb222/46415a4c-4ad3-4841-9518-46e5f4f782cb#ck_auto_lg_28180

Получите подробную информацию и сравните характеристики

 <p>LX 450d Executive</p> <p>Изменить Сконфигу...</p>	 <p>LX 570 Premium+</p> <p>Изменить Сконфигу...</p>	<p>+</p> <p>ВЫБЕРИТЕ АВТОМОБИЛЬ</p>	<p>+</p> <p>ВЫБЕРИТЕ АВТОМОБИЛЬ</p>
<p>ОБЗОР ^</p>			
<p>От 7 909 000 Р</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 камеры по периметру автомобиля с системой помощи при движении по бездорожью (Multi terrain Monitor) с функцией проекции пространства под днищем автомобиля - 12,3" цветной LCD дисплей на центральной консоли - Двойстик Remote touch - Цветной многофункциональный дисплей на панели приборов - Lexus климат-консьерж - Догреватель двигателя 	<p>От 8 254 000 Р</p> <ul style="list-style-type: none"> - Рейлинги на крыше - Беспроводное зарядное устройство для смартфона - Система оповещения о непреднамеренном пересечении дорожной разметки с функцией удержания автомобиля в полосе (LKA) - Система предупреждения об угрозе фронтального столкновения с функцией визуального, звукового оповещения, автоматического торможения и распознавания пешеходов в дневное время (PCS) 		

ОСНАЩЕНИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПАКЕТЫ Печать

+ Опционально Недоступно
 Показать все Показать различия

ЭКСТЕРЬЕР	v
ЭКСТЕРЬЕР	v
ШИНЫ И ДИСКИ	v
ИНТЕРЬЕР	v
АУДИОСИСТЕМА, СВЯЗЬ И ИНФОРМАЦИЯ	v
ИНТЕРЬЕР	v

ЭКСТЕРЬЕР			
Система автоматического переключения дальнего света на ближний (АНВ)			
●	×		
Пюк с электроприводом			
×	●		
Дополнительные светодиодные фары освещения поворотов			
×	●		
Дополнительный топливный бак 45л			
×	●		


Необходимы функции:

- Показать все
- Показать только различия
- Печать сформированного документа

1 Переход. Подменю «Дилерская сеть»


- Заголовок «Найдите ближайший к вам дилерский центр»
- Текст о услугах дилерских центрах
- Кнопка «Найти дилера»

No business is like the other. Different routes, driving styles and environments, all affect the wear and tear on your vehicles. With Scania Repair and maintenance services we tailor plans that fits your business, ensuring maximum planability, increasing productivity as well as decreasing disruptions in your daily operation.




MAINTENANCE

We know every Scania inside out, and service thousands of vehicles new and old. With our maintenance contracts you have a 'home' workshop with a service team that builds a thorough knowledge of your vehicles, plus access to Scania's worldwide maintenance network.



REPAIR AND MAINTENANCE CONTRACTS

With Scania's repair and maintenance contracts your vehicle or engine is in the safest possible hands. From powertrain protection to full bumper to bumper coverage or bodywork and auxiliary equipment – it's all covered.



FLEET CARE

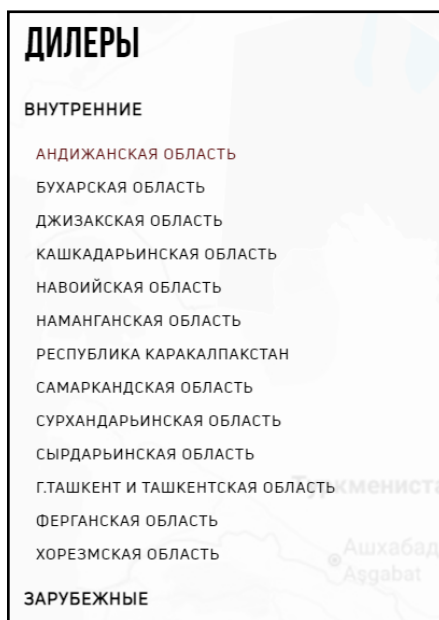
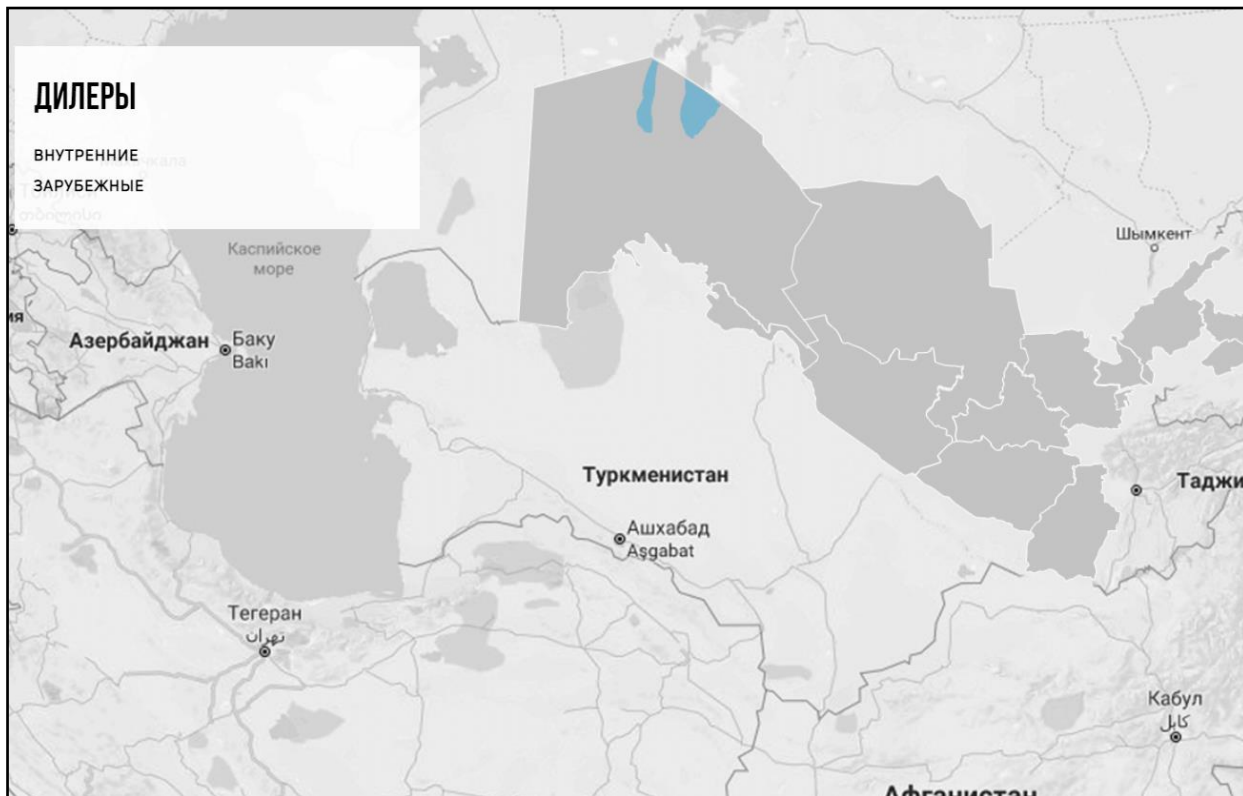
Scania Fleet Care takes care of the whole fleet, regardless of brands or age, and makes sure each vehicle is performing at peak condition. It enables your fleet to maintain maximum uptime so you can focus on your core business.

Прокручивая страницу вниз посетитель может выбрать дилера в необходимой стране/регионе

- Видео фон о деятельности дилерских центров

- На плашке возможность выбрать дилеров по странам (на текущем сайте написано внутренние и внешние, стоит написать каждую страну отдельно)

Пример: <https://www.astonmartin.com/en-us/dealers>



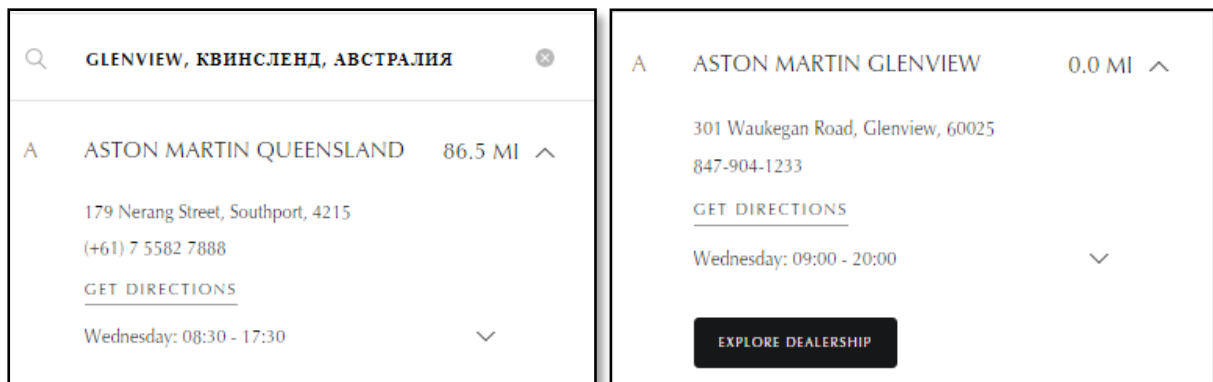
2 Переход. Вкладка «Дилеры»

Дилерская сеть компании расширяется на постоянной основе, в каждом регионе может быть одновременно несколько дилерских центров, а может и не быть ни одного.

- Название дилерского центра
- Контактные данные, адрес, локация, социальные сети дилера, фотографии, часы работы, награды и сертификаты, схемы проезда

- Добавить переходы на сайт (если имеется)
- Добавить возможность создания отдельной ссылки для каждого дилера по стандартам СамАвто внутри сайта (пример: <https://www.imagine.samauto.uz/>)
- Кнопки call to action – «Оставить заявку дилеру»

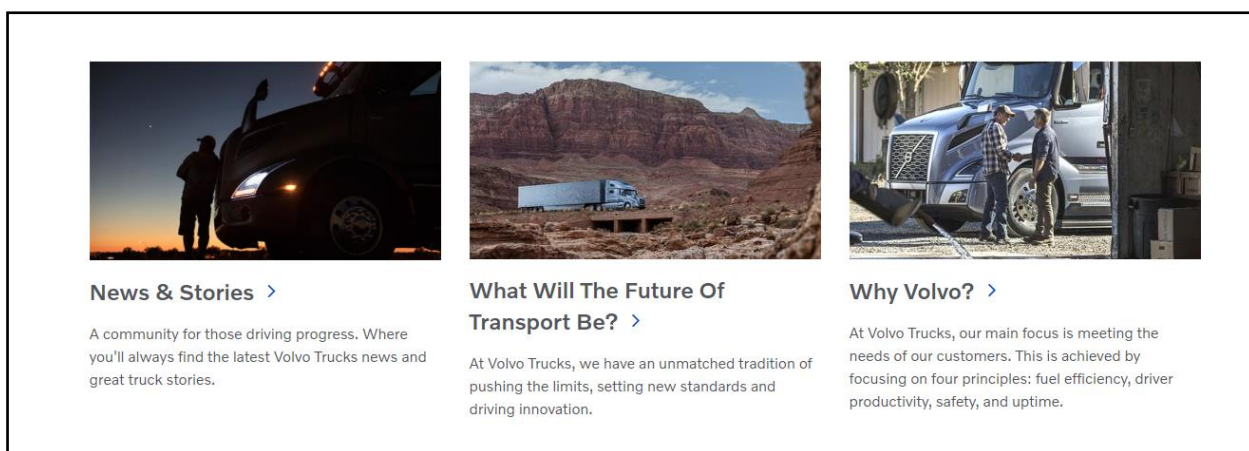
Пример: <https://www.astonmartin.com/en-us/dealers>



1 Переход. Подменю «Новости компании»

- Новостные блоки с заголовком и небольшим описанием, перелистывать новости можно только вручную
- Новости со страниц социальных сетей, при нажатии на новость посетитель переходит на выбранную социальную сеть
- Переход в архив новостей

Пример: <https://www.volvotrucks.us/>



- Необходима кнопка перехода в раздел «Архив новостей»

Выбрав новость, посетитель попадает в раздел «Новость», для подробного ознакомления с информацией.

Также посетитель может перейти сразу в архив новостей.

2 Переход. Вкладка «Новости»

Новостной блок должен выглядеть в единой длинной странице, которую нужно листать вручную. Текст разделен на блоки, есть возможность добавить несколько фотографий разного размера, а также видео (не более 2мб, чтобы не утяжелять сайт). У администратора на странице есть возможность регулировать размер блоков, а также количество и расположение фотографий.

Пример: <https://www.afisha.uz/gorod/2021/10/15/samauto/>



«Не одним ди-максом едины» — как проходит в Узбекистане travel-квест

17 октября пройдет финальный этап D-MAX quest от SamAuto. Последние четыре команды поборются за главный приз — пикап ISUZU D-Max.


Маршрут первого travel-квеста от SamAuto охватил практически весь Узбекистан. На главный приз — пикап ISUZU D-Max — претендовали многие, но только 81 команда была допущена к отборочным. Три месяца позади, и уже 17 октября из четырех команд определится один победитель. SamAuto рассказал, как проходит первый D-MAX quest.

15 июля компания SamAuto запустила один из первых в Узбекистане travel-квестов, в котором мог принять участие любой желающий. Для этого было достаточно собрать команду энтузиастов и быть готовым открывать неизведанные живописные уголки родной

3 Переход. Архив новостей

- Разделы по годам
- Кнопка Call to action «Подписаться на новости» с текстом о том, что следить за актуальными новостями можно в социальных сетях

Новости собираются в сетку 3-5 в линии, включая основное фото и заголовок. Необходима кнопка «Подробнее».



ISUZU RUS ОБЪЯВЛЯЕТ ЦЕНЫ НА НОВЫЙ ВНЕДОРОЖНИК ISUZU MU-X

01 февраля 2022

1 Переход. Подвал сайта

Прокручивая на главной странице вниз, посетитель сайта после подменю «Новости компании» видит подменю «Подвал», без указания заголовка.

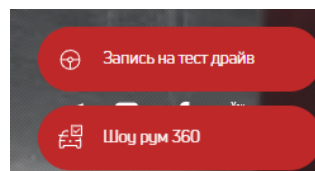
Подвал представляет собой карту сайта, с активными и быстрыми переходами по необходимому разделу.



Дополнительные возможности

Основные блоки на главной и вспомогательных страницах должны быть отмечены следующим видом, для удобства для перехода необходима возможность перейти в необходимый блок. На длинных страницах нужна ссылка для быстрого перехода на заголовок страницы.

На главной посадочной странице и блоках под ней должны быть закреплены кнопки Call to action «Запись на тест драйв», «ISUZU D-Max 360⁰»



Бургер

Включает в себя разделы:

- О компании
- Продукция
- Дилерская сеть
- Гарантия и Сервис
- Локализация и кооперация
- Карьера
- Комплаенс

2 Переход. О компании

Заголовок

- Текстовая информация о деятельности компании, учредители, видение, миссия
- *Переход в разделы*
 - Руководство
 - История компании
 - Документы компании
 - Контактная информация

3 Переход. Руководство

В данном блоке необходимо указать ФИО, должность, контакты и время приема руководителей и некоторых специалистов. Есть возможность разделения на блоки Самарканд (завод) и Ташкент (офис). Прикрепление анимированного фото.

Пример: <https://threesixty.uz/agency>



При наведении мышки на фото появляется другое фото



3 Переход. История компании

- Временной промежуток, с возможностью выбора необходимого года (Ежегодно)



В каждом году возможно несколько событий, каждое событие должно быть визуально разделено, необходима возможность загрузки нескольких фотографий и/или видео для одного события.

Пример: <https://www.isuzu.ru/company/isuzu/>



3 Переход. Документы компании

В компании имеются постоянные документы, не подлежащие обновлению и документы с частой периодичностью, поэтому необходимо установить фильтр. Однако, если посетитель сайта выберет по фильтру один из пунктов, например год публикации, необходимо чтобы отражались все документы, загруженные в указанный год. Более того, необходима функция загрузки документов задним числом с установкой необходимой для компании датой.

Фильтр:

Тип документа. (Может быть Сертификаты ISO, руководство эксплуатации, сертификат, регистрационные документы).

Год публикации. (Возможны ежеквартальные, полугодовые и годовые оформления документации, а также документация с единоразовым выпуском).

Пример: <https://www.isuzu.co.jp/world/company/investor/financial/results/>

Please select ▾

Fiscal Year Ended March 2022

FY2022 Q2	<ul style="list-style-type: none">> Earnings Report(Presentation) [PDF:841.8 KB] > Movie > Summary of Financial Statements [PDF:1.6 MB] > Supplement(Consolidated) [PDF:111.8 KB]
FY2022 Q1	<ul style="list-style-type: none">> Earnings Report(Presentation) [PDF:512.9 KB] > Movie > Q&A [PDF:39.0 KB] > Summary of Financial Statements [PDF:1.5 MB] > Supplement(Consolidated) [PDF:71.0 KB]

3 Переход. Контактная информация

Разделение информации на 2 блока: Заводские контакты и контакты Ташкентского офиса

2 переход. Продукция.

Посетитель сайта должен выбрать из выпадающего списка необходимый раздел с продукцией и перейти в раздел конфигурации.

2 переход. Дилерская сеть

Посетитель сайта попадает в раздел «Дилерская сеть»

2 Переход. Гарантия и Сервис

Необходимо разделение на 2 раздела: гарантия и запасные части

3 переход. Гарантия

- Фоновая фотография
- Заголовок
- Кнопка «Скачать гарантийную книжку»
- Выпадающие разделы (Автобусы, грузовой автомобиль, спецтехника, пикапы). В разделах представляется текстовая информация.

Пример: <https://www.isuzu.ru/service/warranty/>

	60 МЕСЯЦЕВ ИЛИ 120 000 КМ ПРОБЕГА
	НЕГАРАНТИЙНЫЕ СЛУЧАИ
	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВЛАДЕЛЬЦА
	ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА

3 переход. Запасные части

- Фоновая фотография
- Заголовок
- Информационный блок
- Ссылка для перехода в раздел «Дилерская сеть»


2 Переход. Страница «Локализация и кооперация»

- Заголовок
- Информационный блок
- Возможность устанавливать несколько блоков для файлов, в следующем примере есть 2 блока, необходимо добавить функционал с возможностью регулировки количества блоков.

Пример: <https://uzautotrailer.uz/lokalizacija/>


Уважаемые поставщики и производители автокомпонентов!

ООО "UzAuto Trailer" приглашает к кооперации по локализации комплектующих деталей, материалов и сырья, используемых для производства и сервисного обслуживания автотранспортных средств "КАМАЗ".
В случае заинтересованности в освоении комплектующих согласно нижеприведенному перечню, ООО "UzAuto Trailer" готово предоставить техническую (чертежи или технические требования) и коммерческую информацию (целевые цены) на основе подписываемого "Соглашения о неразглашении технической и коммерческой информации третьим лицам".



Каталог импортных комплектующих и деталей

ОЗНАКОМИТЬСЯ



Технологическое оборудование и процессы

ОЗНАКОМИТЬСЯ

- В каждом блоке есть кнопка «Ознакомиться»
- После нажатия кнопки «Каталог тех. оборудования предприятия» появляется слайд и при необходимости скачивается каталог «Технологическое оборудование СП ООО САМАВТО.PDF».
- После нажатия кнопки «Каталог импортных КД материалов» появляется электронный «Каталог импортных комплектующих деталей на несколько автомобилей с фотографиями моделей». необходимо добавить функционал с возможностью регулировки количества каталогов и фотографий.

- После нажатия на фото автоматически скачивается электронный перечень «Каталог импортных КД и материалов».
- При нажатии кнопки сайт дает предварительный просмотр файла, который при необходимости можно скачать

2 Переход. Страница «Карьера»

- Приветствие, спустив страницу пользователь сайта попадает в раздел почему выбирают нас. Необходима возможность загружать фото и видеоматериалы.



- *Переход в разделы:*
 - Открытые вакансии
 - Процесс отбора
 - История успеха
 - Информация для студентов и выпускников

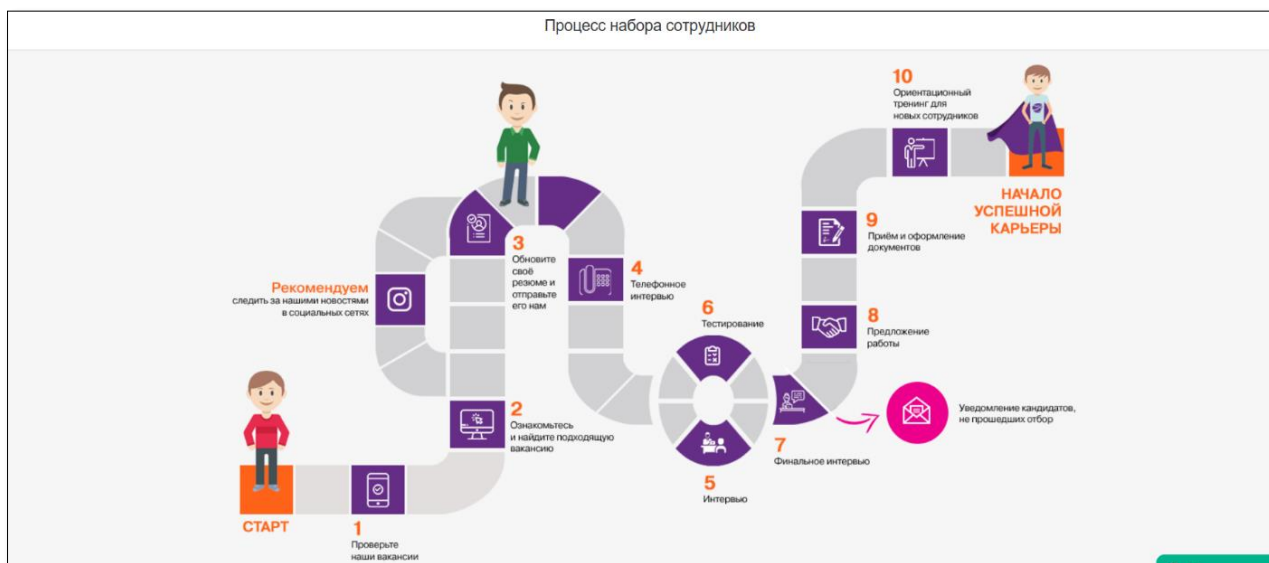
3 Переход. Открытые вакансии

- Вакансия с требованиями появляется на сайте автоматически, при открытии набора на платформе ERP
- Перечень вакансий (разграничение по вакансиям в Ташкенте и в Самарканде, можно добавить разграничения офис и производство)
- При клике на название вакансии, выпадает более подробное описание вакансии, с опцией «ПОДАТЬ на ВАКАНСИЮ», «ОТПРАВИТЬ ДРУГУ»
 - При клике «ПОДАТЬ на ВАКАНСИЮ», открывается новое окно, в котором кандидат вводит свои Имя, Фамилию, контактные данные, электронный адрес и прикрепляет свое резюме в нужном формате (можно добавить функцию заполнения резюме онлайн)
 - Получение автоматического уведомления о том, что резюме успешно отправлено
 - Резюме при синхронизации поступает в систему ERP на соответствующее вакантное место, если нет, то на почтовый адрес с темой выбранной вакансии
 - При клике «ОТПРАВИТЬ ДРУГУ», появляется возможность одним кликом сформировать письмо и выслать нужную вакансию по любому адресу

- Администрирование страницы Карьера должна осуществляться сотрудниками отдела по работе с персоналом, включая публикацию вакансий на сайте синхронизировав с вакантами в ERP.
- Все объявления по вакансиям должны отображаться одинаково (шрифт, размер, возможность выделения заголовков)
- При публикации вакансий должна быть опция выставления срока публикации вакансии, после истечения которого, вакансия автоматически исчезает с сайта компании


3 Переход. Процесс отбора

Анимированная картинка с передвигающимся человеком (где и как должна быть анимация, должны быть всплывающие окна или какие-либо переходы на страницы?)



3 Переход. Информация для студентов и выпускников


- Заголовок
- Текстовый блок
- Разделение по блокам



Вы выпускник?

Наша международная программа для выпускников дает возможность учиться и приобретать опыт в компании мирового уровня, поставляющей транспортные решения.

[Узнайте о возможностях стать стажером >](#)



Вы студент?

Вы еще студент? Вы ищете место прохождения практики или реализации дипломного проекта?


[Узнайте о возможностях для студентов >](#)

- Пройдя по необходимому блоку, посетитель попадает в новостной блок с активными ссылками, видео или фотографиями.

3 Переход. Истории успеха

- Заголовок
- Текстовый блок
- Разделение по блокам специалистов с небольшим текстовым сопровождением. Необходим переход с историей сотрудника, фотографии, видео.


Выбирайте свой путь вместе с



Рустам Хамдамов

Начал карьеру в Ucell с 2011 года, после окончания Ташкентского Финансового Института, в качестве специалиста Секции Стратегического Маркетинга.


[Читать дальше...](#)



Seint-Mamutova (Mullonen) Александра

Мне было 19 лет, когда я выиграла международный гранд французского правительства на изучение менеджмента и аудита в HR. В ту пору я, как и многие мои однокурсники, думала о том, где же мне работать, чем заниматься, что мне интереснее всего.

[Читать дальше...](#)



Акром Наджимов

Меня попросили поделиться моей историей успеха, как я смог вырасти по карьерной лестнице пока до позиции Менеджера секции департамента бизнес решений B2B.

[Читать дальше...](#)

2 Переход. Комплаенс

Данный раздел включает в себя в основном текстовую информацию, однако нужно добавить возможность загрузки файлов и фотографий.

Комплаенс

Комплаенс – в переводе с английского означает «соответствие».

АО «UZAUTO MOTORS» и его филиалы (в совокупности «Компания») считают искренность, честность и этическое поведение ключевыми ценностями. Мы стремимся вести наш бизнес честно и этично, в соответствии с применимым законодательством.

С этой целью Компания приняла Кодекс этики и COMPLIANCE и Руководство по COMPLIANCE, которые обязательны для исполнения всеми сотрудниками Компании, без исключений, в том числе, директорами, начальниками структурных подразделений, менеджерами Компании, а также лицами, работающими по гражданско-правовым соглашениям.

Основные документы по COMPLIANCE, внедренные в АО «UZAUTO MOTORS»:

- [Руководство по COMPLIANCE \(рус\)](#)
- [Руководство по COMPLIANCE \(англ\)](#)
- [Кодекс этики и COMPLIANCE \(рус\)](#)
- [Кодекс этики и COMPLIANCE \(англ\)](#)

Горячая Линия:

Персонал Компании должен незамедлительно сообщать о любых нарушениях Руководства по COMPLIANCE или Кодекса Этики и COMPLIANCE в Службу по COMPLIANCE.

С работниками Службы по COMPLIANCE можно связаться несколькими способами:

- Позвонив по номеру «Горячей линии» Компании по телефону +998781405630;
- Отправив электронное сообщение по адресу compliance@uzautomotors.com
- Заполнив форму сообщения на корпоративном веб-сайте Компании по адресу: <http://www.uzautomotors.com>

Персонал может позвонить по номеру «Горячей линии» чтобы сообщить информацию анонимно +998781405630. Персонал, предоставляющий информацию посредством «Горячей линии», не обязан предоставлять информацию, идентифицирующую его личность.

Горячая линия – это надежная и эффективная система для сообщения о фактических или предполагаемых нарушениях установленных правил Компании. Горячая линия гарантирует независимость обработки поступающих сообщений и сохранение их конфиденциальности.



ООО «UZAUTO TRAILER» укрепляет позиции на рынках соседних стран не только путем продвижения доступных, надежных и качественных полноприводных легковых автомобилей, а также качественной и приемлемой сервисной к ним, но и активным развитием комплаенс-вопросов.

Действуя как социально ответственная компания, уважая права человека и придерживаясь высочайшего стандарта этики поведения и профессиональной деятельности, ООО «UZAUTO TRAILER» улучшает показатели бизнеса в долгосрочной перспективе. Мы принимаем безусловную важность честности в отношении как деловых партнеров, так и персонала Компании. Честность и прозрачность этики имеют значение. Если мы поступаем правильно в любых обстоятельствах, это всегда выигрывает.

ООО «UZAUTO TRAILER» в полной мере придерживается этики привлекать и требовать от наших Деловых партнеров, чтобы они разделяли эту приверженность и выполняли обязательства, изложенные в Кодексе Поведения Деловых Партнеров.

ООО «UZAUTO TRAILER» придерживается Утвержденной Политики Информирования и считает, что, каждый должен иметь возможность сообщать о случаях неэтичного и неправомерного поведения персонала компании, ее поставщиков и подрядчиков.

В связи с чем, если у Вас имеются сомнения, доказательства нарушения, или имеются сведения о фактах:

- не соблюдения деловой этики персоналом компании;
- не соблюдения деловой этики бизнес партнера;
- мошенничества, влиятельности;
- дискриминации;
- нарушения персоналом компании внутренних утвержденных норм (политика, процедура).

Вы можете связаться с работниками Службы по COMPLIANCE с помощью следующих контактных данных:

- Позвонив по номеру «Горячей линии» Компании по телефону +998781 202 00 06;
- Отправив электронное сообщение по адресу compliance@trailer.uz;

Служба по COMPLIANCE Компании обеспечит конфиденциальность сообщений.



[Кодекс поведения Сотрудников компании](#)

[Кодекс поведения Деловых партнеров](#)

Кнопка «Call to action»

На данный момент сверху прописаны 2 кнопки «Call to action»: «Сравнить модели» и «Оставить заявку дилеру». Все данные должны генерироваться в ERP системе.

Пример: <https://www.astonmartin.com/en-us/enquiry>

ARRANGE A TEST DRIVE

1. SELECT A DEALER 2. SPECIFY A MODEL 3. CONTACT DETAILS 4. SUMMARY

CONTACT DETAILS

TITLE *
TITLE

FIRST NAME *
FIRST NAME

LAST NAME *
LAST NAME

PHONE
PHONE

EMAIL *
EMAIL

ADDITIONAL COMMENTS
Additional comments

STAY CONNECTED

We would like to stay in touch with you to:

- Share Aston Martin news
- Inform you about new products and services
- Offer you first sight of any promotions including cars, merchandise and accessories

Также необходимо сделать всплывающее окно, которое всплывает на экране если посетитель сайта находится более 5 минут. Окно должно быть небольшого размера с призывом подписаться на социальные сети компании чтобы оставаться в курсе акций, новостей и прочего.

Всплывающее окно

При посещении сайта посетителю должно появляться всплывающее окно, в котором будет информация о проводимой акции или любая необходимая информация на усмотрение компании. В окне необходимо наличие текста и картинки, либо только картинка.

В случае если сессия длится дольше 5 минут, всплывающее окно должно предложить подписаться на новости компании в социальных сетях.

Техническое задание на Телеграм Бот

Бот доступен на 3 языках (Русский, Узбекский, Английский)

Все запросы и лидогенерация должны формироваться в ERP системе.

Меню бота:

- **Онлайн заявка**
 - Заявка на Тест драйв
 - Выберите пожалуйста регион
 - Выберите дилерское предприятие
 - Карточка «Наименование дилерского центра, Адрес»
 - Ваша заявка принята на обработку, скоро с Вами свяжутся наши дилеры.
 - Заявка на продукцию

- Выберите тип автомобиля (автобус, грузовой автомобиль, пикап, специализированный автомобиль)
- Выберите модель
- Выберите пожалуйста регион
- Выберите дилерское предприятие
Карточка «Наименование дилерского центра, Адрес»
- Ваша заявка принята на обработку, скоро с Вами свяжутся наши дилеры.
- Заявка на запасные части
 - Список дилерских центров
 - Выберите пожалуйста регион
 - Выберите дилерское предприятие
Карточка «Наименование дилерского центра, Адрес»
 - Ваша заявка принята на обработку, скоро с Вами свяжутся наши дилеры.
- Заявка на сервис
 - Список дилерских центров
 - Выберите пожалуйста регион
 - Выберите дилерское предприятие
Карточка дилера «Наименование дилерского центра, Адрес»
 - Ваша заявка принята на обработку, скоро с Вами свяжутся наши дилеры.
- Список дилерских центров
 - Пожалуйста, выберите регион, где Вам удобнее приобрести автомобиль
 - Выберите дилерское предприятие
 - Карточка дилера (Наименование дилерского центра, Адрес, Номера телефонов, локация)
- Список продукции компании
 - Автобус
 - Список «Выберите модель которая вас интересует»
 - Грузовой автомобиль
 - Список «Выберите модель которая вас интересует»
 - Специализированный автомобиль
 - Список «Выберите модель которая вас интересует»
 - Пикап
 - Список «Выберите модель которая вас интересует»
 - Возможность добавлять и убирать продукцию
- Автомобили в наличии
 - Список автомобилей в наличии, группированный по типу продукции, в алфавитном порядке, с количеством в наличии
- Текущие акции компании
 - Текстовое сообщение с подробной информацией, с картинкой и при необходимости с файлом (например Эксель форма для расчетов кредита)
- Прайс лист
 - Разработать удобную современную форму с ценами или прикрепить файл
- Контакты
 - Локация и контакты самаркандского завода и ташкентского офиса
- Сменить язык

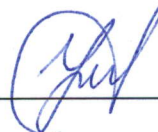
Выбирая продукцию пользователю, выходит фотография транспортного средства, основные технические характеристики и листовка со всеми техническими характеристиками продукта.

Требование к поставщику:

1. Портфолио – Предоставить портфолио указав там не менее 3 крупных проектов
2. Резиденство в IT Park
3. Деятельность компании - Опыт работы компании на рынке не менее 3 лет
4. Опыт сотрудников - Должен быть не менее 2 лет, подтвердить письмом о квалификации привлекаемых к проекту специалистов и их опыте, знание языков Node.js, Golang, Strapi, Mongo DB, а также сертификаты

Техническое задание подготовил

Начальник отдела рекламы, брендинга и PR



Шарипова У.