УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА «B2B ПОРТАЛ»

ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ

ДОКУМЕНТАЦИЯ О ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИКАХ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИЯ, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ УСТАНОВКИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

НА 19 ЛИСТАХ

Москва, 2022

Содержание

Используемые термины и сокращения 3
1 Общие сведения 5
1.1 Назначение Системы 5
1.2 Назначение документа 5
1.3 Возможности универсальной платформы «B2B портал» 5
1.4 Функциональные характеристики 5
1.5 Структура Системы 6
2 Информация, необходимая для установки и эксплуатации программного обеспечения 8
2.1 Системные требования к клиентской части 8
2.2 Системные требования к серверной части 8
2.3 Требования к браузерам 8
2.4 Установка программного обеспечения системы 8
2.5 Авторизационные данные пользователей демонстрационного стенда 9
3 Инструкция по эксплуатации программного обеспечения для поставщиков 10
3.1 Процесс авторизации от лица Поставщика 10
3.2 Процесс переоценки товаров 10
3.3 Процесс согласования промо-акции. Промокалендарь 11
3.4 Процесс ввода товара в ассортимент 11
3.5 Процесс проверки контрагента 12
3.6 Процесс подачи и согласования коммерческих предложений 12
3.7 Процесс согласования договорных условий 12
3.8 Процесс управления товарными справочниками 13
3.9 Процесс подачи и согласования заявок и обращений 13
3.10 Процесс обращения в техническую поддержку 14
4 Инструкция по эксплуатации программного обеспечения для ритейлеров 15
4.1 Процесс авторизации от лица Ритейлера 15
4.2 Процесс переоценки товаров 15
4.3 Процесс согласования промо-акции. Промокалендарь 16
4.4 Процесс ввода товара в ассортимент 16
4.5 Процесс проверки контрагента 16
4.6 Процесс подачи и согласования коммерческих предложений 17
4.7 Процесс согласования договорных условий 17
4.8 Процесс управления товарными справочниками 18
4.9 Процесс подачи и согласования заявок и обращений 18
4.10 Процесс обращения в техническую поддержку 18
5 Входные и выходные данные системы 19

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ

Термин/сокращение	Определение
B2B портал	Рабочее название разработанной Системы на этапе эксплуатации
MPP	Massively Parallel Processing (MPP) – архитектура программного обеспечения, при которой Система строится из независимых друг от друга узлов
SaaS	Программное обеспечение как услуга (software as a service, SaaS) — это облачная модель предоставления ПО, при которой поставщик услуг разрабатывает облачное ПО, обеспечивает его обслуживание, автоматическое обновление и доступность и предоставляет такое ПО заказчикам через Интернет за оплату, пропорциональную объемам использования
Администратор	В контексте данного документа Администратор – это пользователи Системы, обладающие правами настройки ее основных функций, ведения мастер-данных и справочников для любого зарегистрированного аккаунта. Также доступной функцией Администратора является удаление существующих аккаунтов, создание новых аккаунтов и Бизнес-пользователей
АРМ	Автоматизированное рабочее место (АРМ) – это компьютер пользователя, имеющий доступ к WEB\API-интерфейсам Системы
Бизнес-пользователь	В контексте данного документа Бизнес-пользователь – это учетная запись пользователя Системы, предназначенная для авторизации в Системе посредством WEB-интерфейса или API. Логически связана с одним Аккаунтом компании
Документ	Электронный документ – документированная информация, предоставленная в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных Системах
Компания	Юридическое лицо (Компания) – торговое или промышленное предприятие, торгово-промышленное объединение предпринимателей, форма организации предприятия, при которой его

	правосубъектность отличается от правосубъектности принимающих в нем участие лиц
Метрика	Метрика – это мера, позволяющая получить численное значение некоторого свойства, KPI
ХД	Хранилище данных (ХД) – решение для хранения, объединения и обработки больших объемов данных из различных систем-источников. ХД предоставляет оперативный доступ к данным, обеспечивая полноту, достоверность и непротиворечивость данных. ХД предназначено для хранения разносторонней, разнородной информации и строится на принципе «единой версии правды»
Метаданные	Метаданные – это информация о другой информации, или данные, относящиеся к дополнительной информации о содержимом или объекте. Метаданные раскрывают сведения о признаках и свойствах, характеризующих какие-либо сущности, которые позволяют автоматически искать и управлять ими в больших информационных системах
НСИ	Нормативно-справочная информация (НСИ)
Поставщик	Поставщик — это любое юридическое (организация, предприятие, учреждение) или физическое лицо, поставляющее товары или услуги заказчикам
Ритейлер	Ритейлер – розничный торговец, который осуществляет продажу продукта непосредственно клиенту
Система	В контексте данного документа см. п. «Портал B2B»
СУБД	Система управления базами данных (СУБД) – совокупность программных и лингвистических средств общего или специального назначения, обеспечивающих управление созданием и использованием баз данных

1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1.1 Назначение Системы

Универсальная платформа «B2B портал» предназначена для технологического обеспечения автоматизации бизнес-процессов Клиентов Компании в части B2B взаимодействий, администрирования и настройки учетных записей Клиентов, поддержки расширяемого списка дополнительных сервисов.

1.2 Назначение документа

Материал данной Инструкции представляет собой руководство по установке, настройке и последующей эксплуатации универсальной платформы «B2B портал». В документе описаны основные процедуры обслуживания:

- Установка ПО;
- Первоначальная настройка ПО;
- Дальнейшее сервисное обслуживание в процессе его эксплуатации;
- Эксплуатация ПО;

1.3 Возможности универсальной платформы «B2B портал»

B2B портал обеспечивает следующие ключевые возможности:

- Инструменты высокоуровневой настройки и ведения реестров сертификатов качества продукции, заявок на переоценку товаров, коммерческих предложений, промоакций и т.д.;
- Технологическая готовность к реализации более сложных видов бизнес-процессов;
- Наличие конструктора бизнес-процессов;
- Инструменты и документацию, с помощью которых клиенты бы сами могли настраивать себе B2B обмен с контрагентами;
- Развитый и хорошо задокументированный API;

1.4 Функциональные характеристики

Зарегистрированные в универсальной платформе «B2B портал» компании должны иметь возможность взаимодействовать между собой в рамках функций, заложенных в Систему. Фактически, данная платформа предназначена для автоматизации процессов взаимодействия между

контрагентами. Взаимодействие подразумевает наполнение, проверку и согласование различных объектов или их условий участниками.

Целевой аудиторий платформы являются юридические лица и индивидуальные предприниматели (бизнес-пользователи) – чаще всего поставщики, производители, дистрибьютеры, торговые сети.

Задачи, которые решает платформа «B2B портал»:

- предоставляет инструмент ведения базовой сущности (справочник товаров) компаниям определенного типа бизнеса
- повышает эффективность предоставления/получения данных о товарах, повышает скорость выполнения процессов (функций) для бизнеса
- предоставляет возможность запускать процессы (функции), связанные с базовой или другими сущностями Системы
- позволяет на уровне настройка индивидуальных маршрутов бизнес-процессов согласно потребностям бизнеса

Функции или модули платформы «B2B портал»:

- Ввод нового товара. Функция позволяет контрагенту, осуществляющему поставку продукции в торговые сети, инициировать процесс по передаче полной информации о товаре для последующего ввода товара в ассортиментную матрицу торговой сети
- Переоценка товара. Функция позволяет контрагенту запускать процесс пересмотра коммерческих условий по поставляемому товару в разрезе каждого клиента
- Сертификаты. Функция позволяет создавать карточку сертификата, указывать товары, на которые распространяется сертификат и предоставлять доступ к карточке сертификата заинтересованному бизнесу

1.5 Структура Системы

Общая концепция Системы «B2B портал» приведена на рисунке ниже (рис. 1). Взаимодействие интеграционных решений и WEB-интерфейсов с Порталом происходит с использованием единого API, включающего в себя все необходимые методы реализации бизнес-требований к функциональности системы.

Хранилище данных служит централизованным источником всей информации в Системе. Хранилище данных спроектировано гибким образом с возможностью обеспечения интеграций. В хранилище данных

осуществляется хранение информации об НСИ, информации из объектов Системы, статистике по Клиентам и о метрике работы Системе.

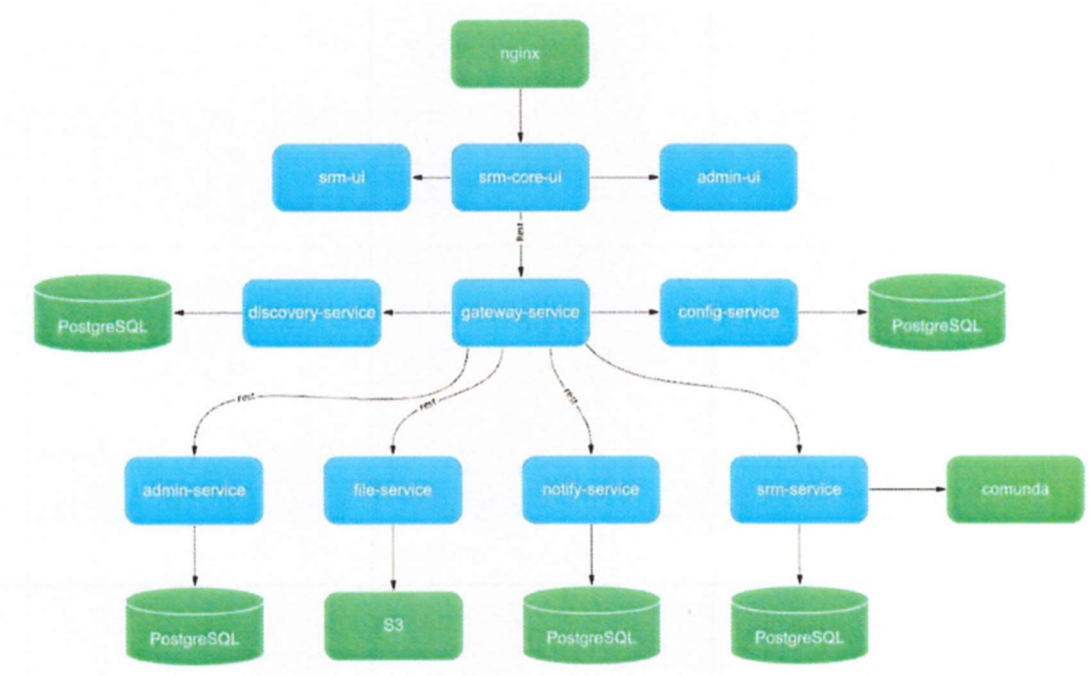

Рисунок 1 - структура Системы "B2B Портал"

Ядро системы представлено набором условно-независимых сервисов («микросервисная архитектура»), обеспечивающих основные функции Системы и внутреннего интерфейса для их взаимодействия.

Механизм управления бизнес-процессами обеспечивает осуществление изменения в процессах на уровне редактирования метаданных. Публикация изменений в продуктивной версии системы происходит без обновления серверной части.

Сервис авторизации является единой точной входа и обеспечивает возможность взаимодействия Пользователя со всеми компонентами Системы без повторной аутентификации.

Система «B2B Портал» обладает возможностью легкой интеграции с системным окружением Клиентов – операционными системами. Соответствие данному бизнес-требованию означает удовлетворение Системы критериям открытого ПО и кроссплатформенности. В свою очередь, для обеспечения кроссплатформенности разработан Web-клиент. Использование полноценного Web-клиента позволяет подключиться к Системе с любых устройств: персонального компьютера, планшета, смартфона. Web-клиент не требует установки специального программного обеспечения (за исключением браузера, который, зачастую, является компонентом операционной системы), за счет чего упрощается обновление программного обеспечения Системы.

2 ИНФОРМАЦИЯ, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ УСТАНОВКИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

2.1 Системные требования к клиентской части

Для работы с универсальной платформой необходимо, чтобы компьютер Клиента соответствовал следующим минимальным требованиям:

- процессор Intel® Pentium® 4 и выше;
- оперативная память – не менее 512 Мб;
- не менее 300 Мб свободного места на диске;
- Microsoft® Windows® 7, 8, 10 (32/64 бит);

2.2 Системные требования к серверной части

Для работы с универсальной платформой необходимо, чтобы Сервер соответствовал следующим минимальным требованиям:

- процессор Intel® Pentium® 4 / Xeon 2,4 ГГц и выше;
- оперативная память – не менее 16 Гб;
- не менее 128 Гб свободного места на диске;
- Windows/Linux/MacOS (любая ОС, поддерживающая Docker)

2.3 Требования к браузерам

Рекомендуется использовать браузеры последних версий: Internet Explorer 11 и выше, последние версии Mozilla FireFox, Opera, Google Chrome, Yandex.Браузер

2.4 Установка программного обеспечения системы

Для установки программного обеспечения «B2B портал» требуется совершить следующие действия:

1. Установить docker с официального сайта (https://www.docker.com/)
2. Распаковать архив с демонстрационным стендом (архив demo-ext.zip)
3. Перейти в раздел demo-ext и выполнить команду:

   docker load < srm-demo.tar

4. Запустить стенд командой:

   docker-compose up –d

   Далее необходимо дождаться, пока запустятся все контейнеры;
5. Стенд будет доступен по ссылке:

   localhost/srm

2.5 Авторизационные данные пользователей демонстрационного стенда

Пользователь	Логин	Пароль
ivano	ivano@test.ru	1111
z.osipova	z.osipova@test.ru	1111
moderator	moderator@test.ru	1111
v.sharonov	v.sharonov@test.ru	1111
m.sadovskiy	m.sadovskiy@test.ru	1111
v.tropova	v.tropova@test.ru	1111
g.sadullaeva	g.sadullaeva@test.ru	1111
i.mironov	i.mironov@test.ru	1111

3 ИНСТРУКЦИЯ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

3.1 Процесс авторизации от лица Поставщика

Поставщик производит авторизацию на главной странице (рис. 2) универсальной платформы «B2B портал»:

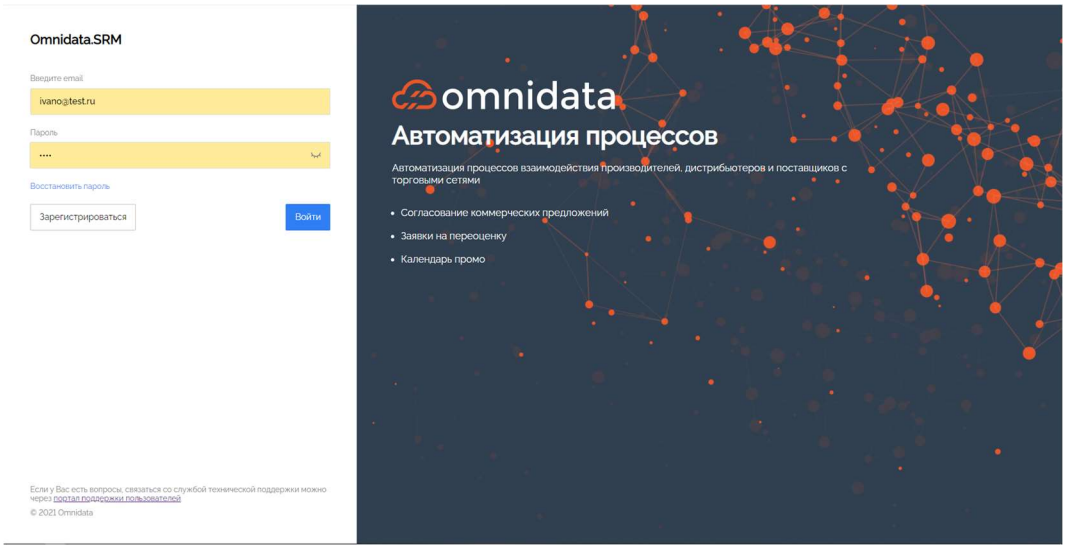

Рисунок 2 - страница авторизации платформы "B2B портал"

3.2 Процесс переоценки товаров

В случае успешной авторизации Поставщик попадает на страницу «Переоценка товаров», на которой отображаются заявки на переоценку товаров и их статус («Черновик», «Согласование», «Утверждена», «Отклонена» или «Доработка»). Также на данной странице предусмотрена фильтрация заявок на переоценку по критерию «Ритейлер» (рис. 3):

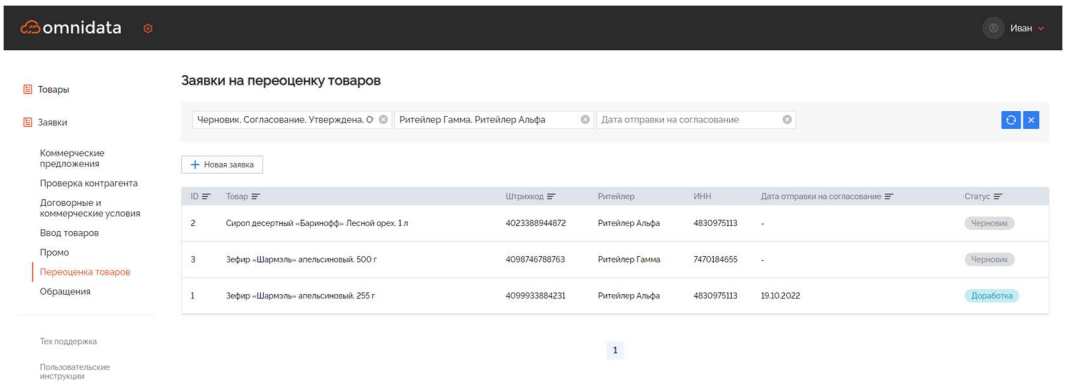

Рисунок 3 - страница "Переоценка товаров"

3.3 Процесс согласования промо-акции. Промокалендарь

На странице «Промо» Поставщик может внести информацию о промо, выбрать его тип, дату начала и окончания промо, а также добавить товары, участвующие в том или ином промо по каждому Ритейлеру (рис. 4):

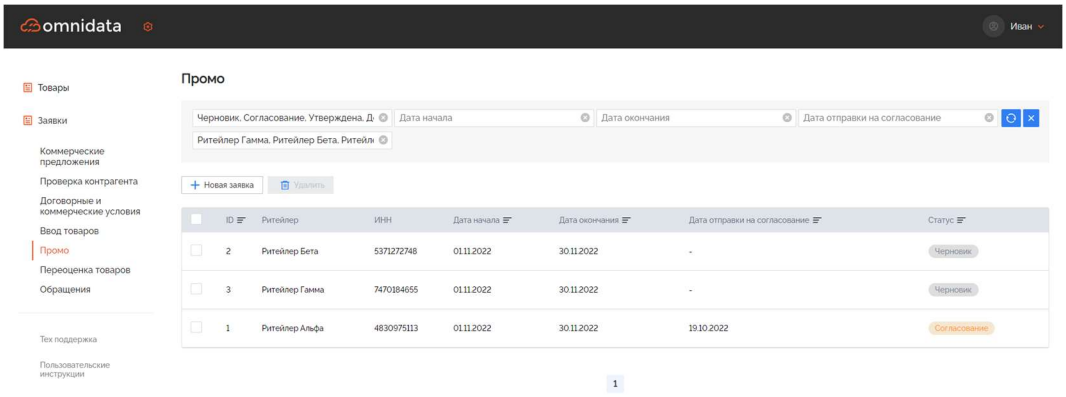

Рисунок 4 - страница "Промо"

3.4 Процесс ввода товара в ассортимент

На странице «Ввод товаров» Поставщик может:

- Внести информацию о товарах с указанием категории, наименования, торговой марки, бренда, производителя, страны производства, артикула, штрихкода;
- Внести информацию о пищевой ценности, составе и описании продукта: его составе, калорийности, белках, жирах и углеводах;
- Внести бухгалтерскую информацию: ставку НДС, код ТНВЭД и ценовой сегмент продукта;
- Внести информацию об условиях хранения и упаковке товара;

Также имеется возможность сортировать товары по критериям «Ритейлер» и «Статус» (рис. 5):

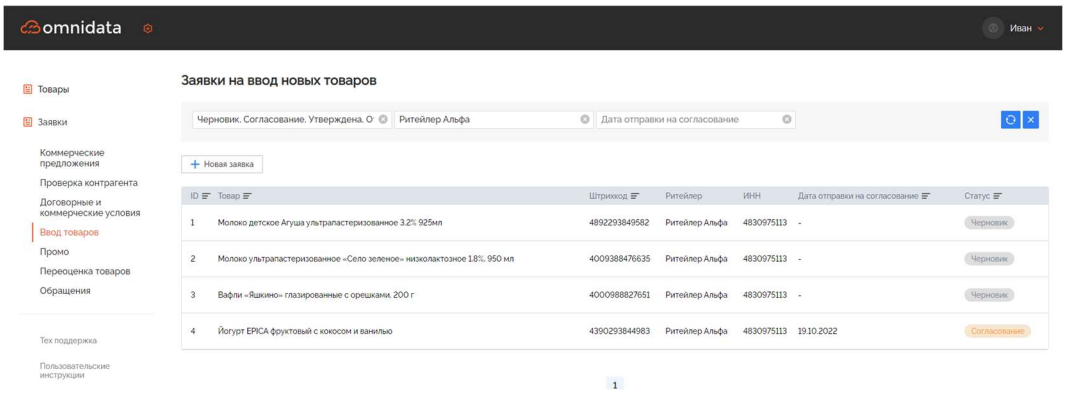

Рисунок 5 - страница "Ввод товаров"

3.5 Процесс проверки контрагента

На странице «Проверка контрагента» Поставщик имеет возможность загрузить, заполнить и подать заявку на проверку контрагента с помощью специальной формы в .xlsx-формате. Имеется возможность сортировать заявки на проверку контрагентов по критериям «Статус», «Ритейлер» и «Дата отправки на согласование» (рис. 6):

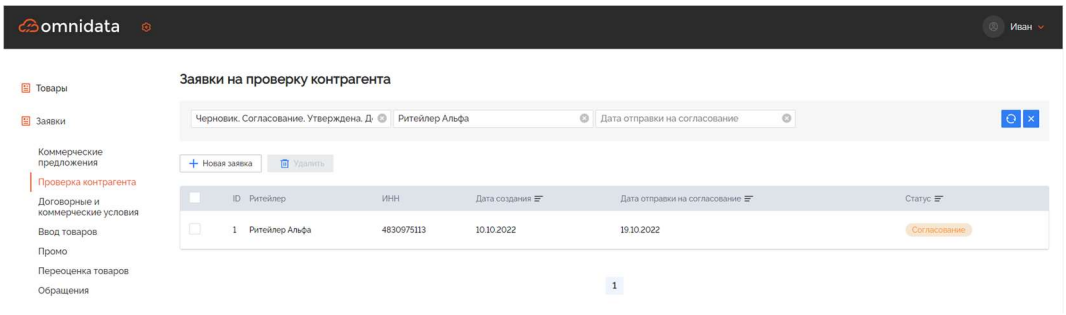

Рисунок 6 - страница "Проверка контрагента"

3.6 Процесс подачи и согласования коммерческих предложений

Функционал страницы «Коммерческие предложения» позволяет Поставщику создавать коммерческие предложения Ритейлерам с указанием адресов отгрузки товара, зарегистрированных торговых марок и дополнительной информации о представленности того или иного товара в торговых сетях и регионах (рис. 7):

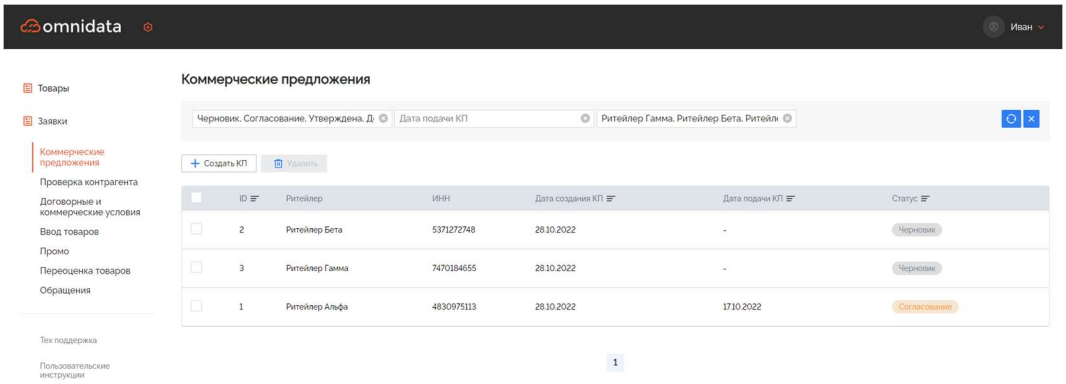

Рисунок 7 - страница "Коммерческие предложения"

3.7 Процесс согласования договорных условий

На странице «Договорные и коммерческие условия» Поставщик имеет возможность создавать заявки на согласование коммерческих условий и

ассортимента продукции с указанием общих договорных условий и информации о поставщике (рис. 8):

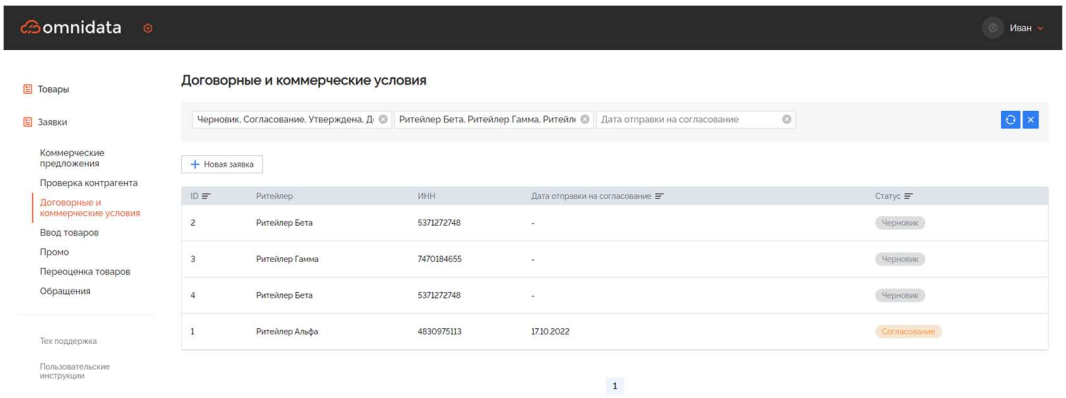

Рисунок 8 - страница "Договорные и коммерческие условия"

3.8 Процесс управления товарными справочниками

Функционал страницы «Товары» позволяет просматривать и вносить новую информацию о товарах. Для добавления нового товара необходимо нажать кнопку «Новый товар» и заполнить его наименование, штрихкод, выбрать категорию, бренд, единицу измерения, страну производства, производителя и вес нетто/брутто (рис. 9):

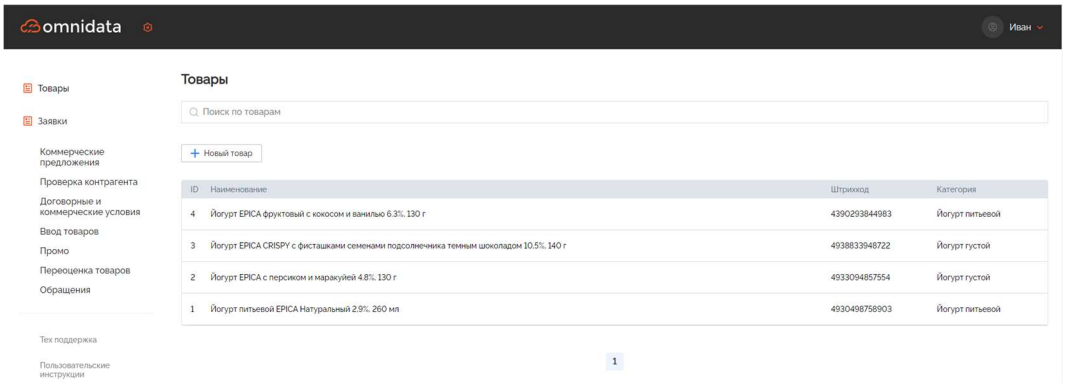

Рисунок 9 - страница "Товары"

3.9 Процесс подачи и согласования заявок и обращений

На странице «Обращения» Поставщик имеет возможность увидеть все претензии, напоминания, информацинные письма и уточнения, поступающие от Ритейлеров. Для каждого из обращений устанавливается свой идентификационный номер (ID) и тема запроса. Имеется возможность фильтрации обращений по их статусу и Ритейлеру (рис. 10):

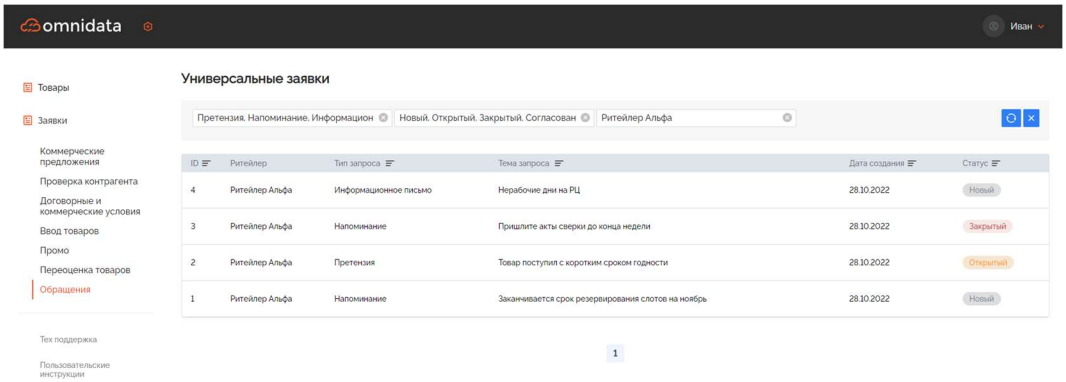

Рисунок 10 - страница "Обращения"

3.10 Процесс обращения в техническую поддержку

В случае возникновения вопросов по работе универсальной платформы «B2B портал» Поставщик может обратиться в службу технической поддержки, которая представит соответствующую помощь.

4 ИНСТРУКЦИЯ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ РИТЕЙЛЕРОВ

4.1 Процесс авторизации от лица Ритейлера

Ритейлер (представитель Ритейлера) производит авторизацию на главной странице (рис. 11) универсальной платформы «B2B портал»:

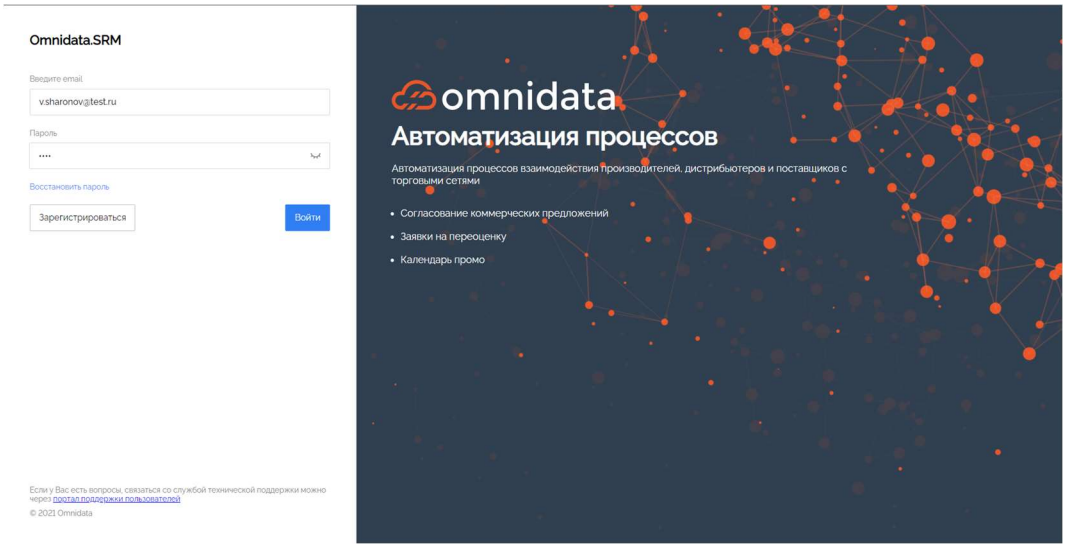

Рисунок 11 - страница авторизации платформы "B2B портал"

4.2 Процесс переоценки товаров

В случае успешной авторизации Ритейлер (представитель Ритейлера) переходит на страницу «Переоценка товаров», на которой отображаются заявки на переоценку товаров и их статус («Черновик», «Согласование», «Утверждена», «Отклонена» или «Доработка»). Также на данной странице предусмотрена фильтрация заявок на переоценку по критериям «Ритейлер» и «Статус исполнения» (рис. 12):

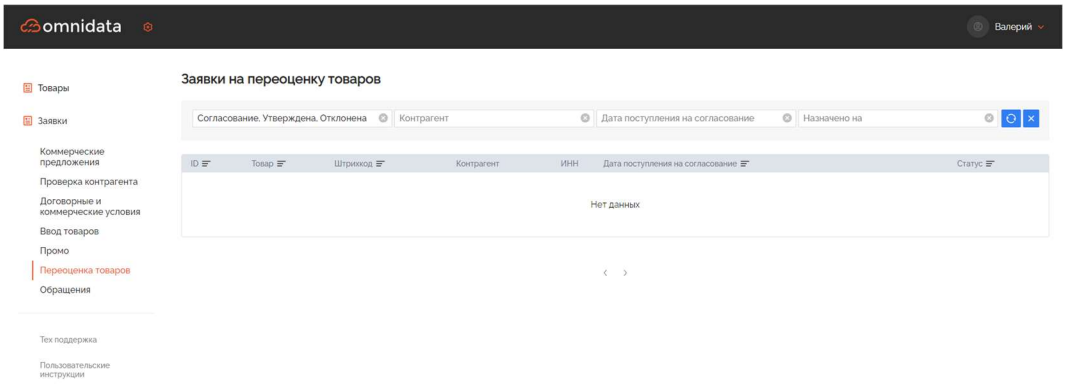

Рисунок 12 - страница "Переоценка товаров"

4.3 Процесс согласования промо-акции. Промокалендарь

На странице «Промо» Ритейлер получает информацию о промо, внесенную Поставщиком – дату поступления промо на согласование, время начала и окончания промо и статус заявки. Имеется возможность согласования, утверждения и отклонения заявки (рис. 13):

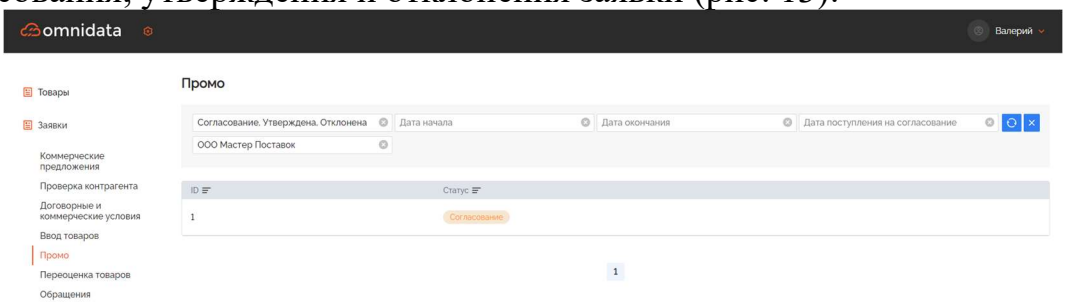

Рисунок 13 - страница "Промо"

4.4 Процесс ввода товара в ассортимент

На странице «Ввод товаров» Ритейлер может согласовывать, утверждать и отклонять заявки на ввод новых товаров. Имеется возможность фильтровать заявки по критериям «Контрагент», «Дата поступления на согласование» и «Статус» (рис. 14):

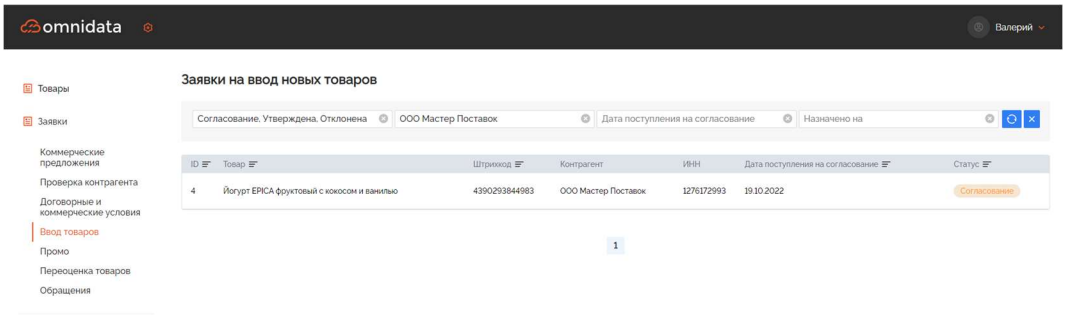

Рисунок 14 - страница "Ввод товаров"

4.5 Процесс проверки контрагента

На странице «Проверка контрагента» Ритейлер может согласовывать, утверждать и отклонять заявки на проверку контрагентов. Имеется возможность фильтровать заявки по критериям «Контрагент», «Дата поступления на согласование» и «Статус» (рис. 12):

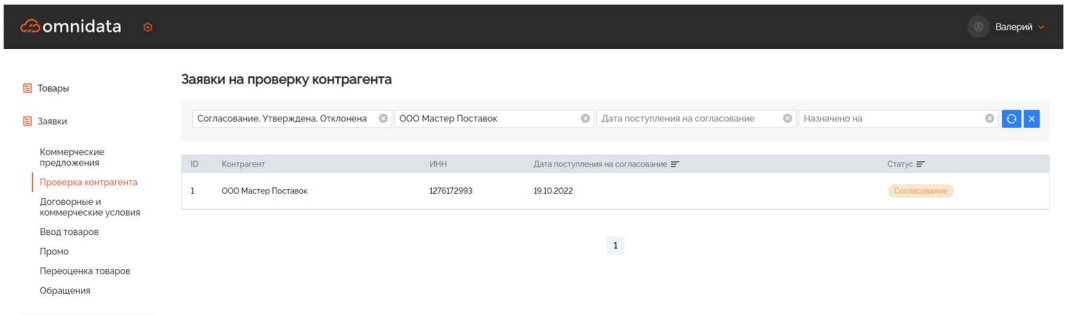

Рисунок 15 - страница "Проверка контрагента"

4.6 Процесс подачи и согласования коммерческих предложений

Функционал страницы «Коммерческие предложения» позволяет Ритейлеру согласовывать, утверждать и отклонять заявки на новые коммерческие предложения. Имеется возможность фильтровать заявки по критериям «Контрагент», «Дата подачи КП» и «Статус» (рис. 13):

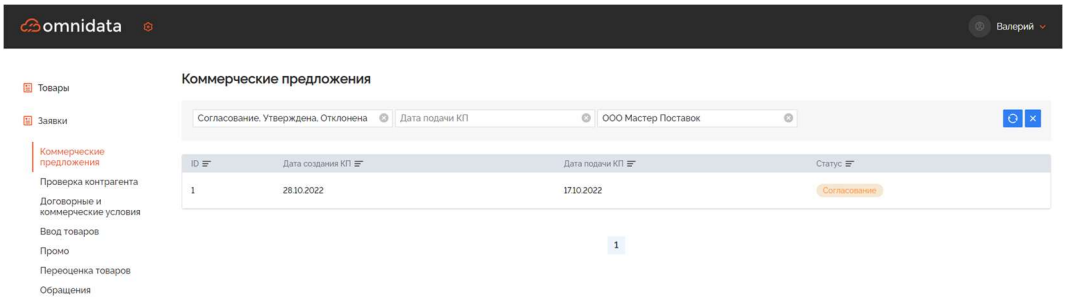

Рисунок 16 - страница "Коммерческие предложения"

4.7 Процесс согласования договорных условий

На странице «Договорные и коммерческие условия» Ритейлер имеет возможность создавать заявки на согласование коммерческих условий и ассортимента продукции с указанием общих договорных условий и информации о поставщике (рис. 8):

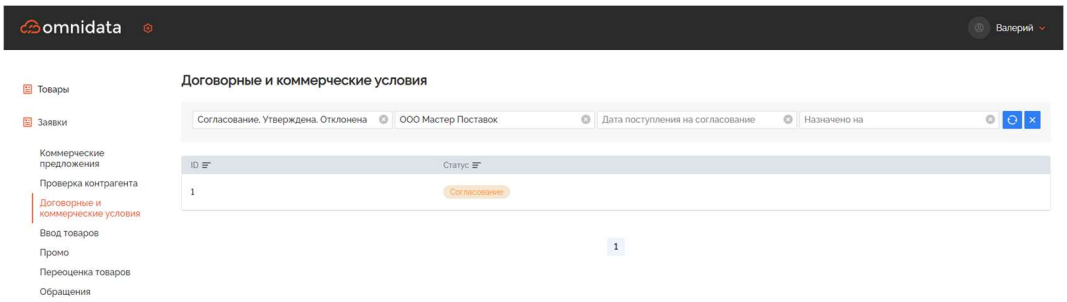

Рисунок 17 - страница "Договорные и коммерческие условия"

4.8 Процесс управления товарными справочниками

Функционал страницы «Товары» позволяет просматривать и вносить новую информацию о товарах. Для добавления нового товара необходимо нажать кнопку «Новый товар» и заполнить его наименование, штрихкод, выбрать категорию, бренд, единицу измерения, страну производства, производителя и вес нетто/брутто (рис. 9):

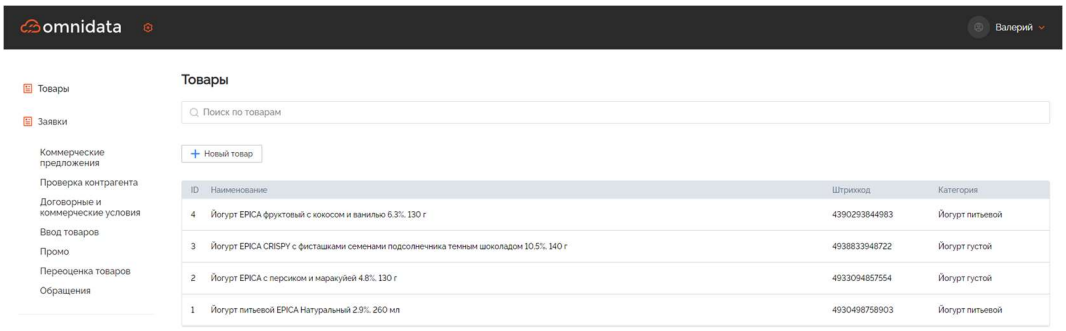

Рисунок 18 - страница "Товары"

4.9 Процесс подачи и согласования заявок и обращений

На странице «Обращения» Ритейлер имеет возможность создавать претензии, напоминания, информацинные письма и уточнения в адрес Поставщика. Для каждого из обращений устанавливается свой идентификационный номер (ID) и тема запроса. Имеется возможность фильтрации обращений по их статусу и Поставщику (рис. 10):

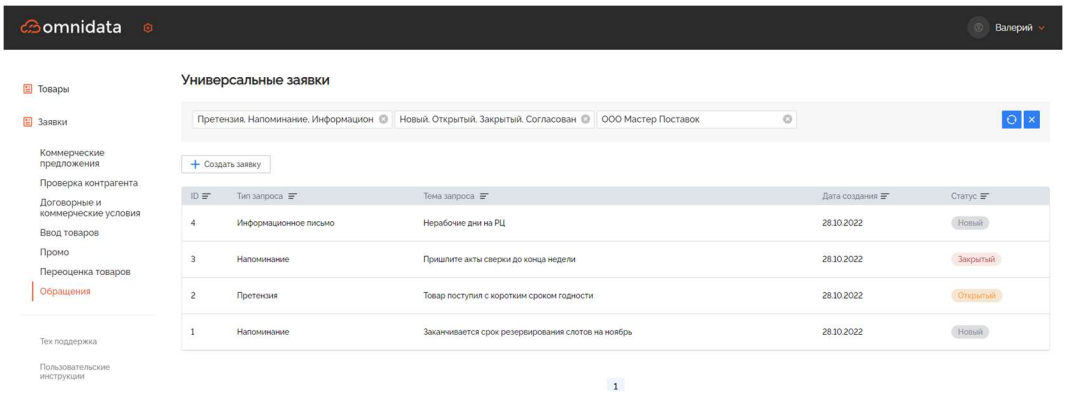

Рисунок 19 - страница "Обращения"

4.10 Процесс обращения в техническую поддержку

В случае возникновения вопросов по работе универсальной платформы «B2B портал» Ритейлер может обратиться в службу технической поддержки, которая представит соответствующую помощь.

5 ВХОДНЫЕ И ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ СИСТЕМЫ

Входными данными являются информация об объектах вводима пользователями Системы. Выходные данные — это созданные объекты сущностей, заложенных в Систему.