**РАЗРАБОТКА ПРОТОТИПА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ**

**НА АНДРОИД И IOS БЕЗ ВЫКЛАДКИ В APP STORE/GOОGLE PLAY**

**I Визуализация.**

Готовы предоставить кликабельные макеты в figma с настроенными связями.

**СТАРТОВЫЙ ЭКРАН** – данные по выручке и заявкам в разрезе трех блоков (агентская схема, купля/продажа, внешние клиенты), факта/цели/% исполнения за определенные промежутки времени (подробнее в части II).

Уровни – drill dоwn со стартового экрана на каждый блок.

Drill dоwn с плашек со стрелками.

Закрепление на верхней части экрана пути во всех вкладках.

Три блока:

1. **АГЕНТСКАЯ СХЕМА (далее – АС):**

Выбор месяца, по умолчанию открывается на текущем месяце.

Скролл по месяцам:

- данные за месяц, при выборе месяца данные на всем экране пересчитываются.

- плашка со значением (плашка красится в цвет значения) («+Х» – зеленая, «-Х» – красная).

Столбиковые диаграммы выручки и заявок. Плашки с динамикой в соот-ии со значением («+Х» – зеленая, «-Х» – красная).

Показатель «Скорость заказа МТР»: факт, цель.

Показатель «Срок проведения отбора»: текущее значение, цель, динамика относительно прошлой недели.

Выручка: Уровень управления раскладывается до уровня отделов и закупщиков.

У всех ФИО есть фото/картинка, у некоторых – специальные значки (рейтинг, +РЦ).

На уровне управлений при нажатии на красную плашку всплывает текстовый комментарий, который закрывается по нажатию на любую область экрана.

1. **КУПЛЯ/ПРОДАЖА (далее – КП):**

Выбор месяца, по умолчанию открывается на текущем месяце.

Скролл по месяцам:

- данные за месяц, при выборе месяца данные на всем экране пересчитываются.

- плашка со значением (плашка красится в цвет значения) («+Х» – зеленая, «-Х» – красная).

Столбиковые диаграммы выручки и заявок.

Сейчас на макете только факт, так как план равен факту. Если не равен, то диаграммы должны быть аналогично АС + плашка с отклонением.

Уровень управления раскладывается до уровня отделов и закупщиков.

У всех ФИО есть фото, у некоторых значки (рейтинг).

Выручка в разрезе групп МТР на плашках – только на уровне управлений.

На уровне управлений выводить % из ручных данных.

\_\_

Предусмотреть возможность просмотра данных АС и КП в параллели с помощью кнопок, закрепленных в верхней части экрана. Можно переключиться между АС и КП с уровня отдела не выходя в главное меню (в figma есть пример).

\_\_

1. **ВНЕШНИЕ КЛИЕНТЫ:**

Выбор месяца, по умолчанию открывается на текущем месяце.

Скролл по месяцам:

- данные за месяц, при выборе месяца данные на всем экране пересчитываются.

- плашка со значением (плашка красится в цвет значения).

Столбиковые диаграммы выручки и заявок. Плашки с динамикой в соот-ии со значением («+Х» – зеленая, «-Х» – красная).

**II Интеграция с данными.**

Данные на бэке должны загружаться из файла(ов) формата Microsoft Excel (.XLSX).

**Файл требуется разработать в рамках проекта с учетом подключения подрядчика.**

При добавлении месяца данные должны передаваться в МП с учетом визуализации как добавление к уже отображенным. При удалении – скрываться.

Если в ручных данных появится новое управление/отдел/закупщик/клиент/группа МТР/шаг согласования в скорости заказа МТР – они должны из эксель-файла подтянуться в МП с учетом визуализации. И наоборот.

Продумать, как в загрузочном файле учесть передачу значения цвета:

1. В выручке и заявках:

цвет плашек должен быть в соот-ии со значением, если хороший показатель (+ в ячейке (например «+3»)) – то зеленый, плохо (- в ячейке (например «-3»)) – красный, если 0 или прочерк (пусто) – то белый.

1. В сроках проведения отбора:

цвет динамики должен быть в соот-ии со значением, если хороший показатель (- в ячейке (например «-3»)) – то зеленый, плохо (+ в ячейке (например «+3»)) – красный, если 0 или прочерк (пусто) – то ничего не выводить в динамике.

Предусмотреть загрузку значков рейтинга/+РЦ к фото, эмблем к названию компаний.

Если по ФИО закупщика нет фото-выводить специальную картинку.

+РЦ – ставить всем закупщикам на вкладке АС, если по ним есть данные одновременно и в блоке АС, и в блоке КП.

Рейтинг в блоках АС и КП:

1. Палец вверх – топ закупщиков по динамике выручки в отделе (с наибольшим отрывом от других).
2. Палец вниз – топ1 закупщик по отрицательной динамике в отделе.
3. Если таких нет, то не выводить специальный знак.

На стартовом экране выводить год и период в соот-ии с данными в загрузочном файле (сейчас на макете 2022 и янв-май)