

# **ООО «ВАЗЗАП»**

ОГРН 1097746097866, ИНН 7734610563, КПП 773101001

121205, г. Москва, тер. Сколково Инновационного Центра, Большой б-р, д. 42 стр. 1, эт/пом/раб -1/150/17

---

## **Программное обеспечение «Wazzup» (версия 1.0)**

**Описание жизненного цикла, поддержки и обслуживания программного обеспечения**

Страниц 7

**г. Москва, 2023**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>АННОТАЦИЯ</b>	<b>3</b>
<b>ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ</b>	<b>4</b>
<b>ОПИСАНИЕ ПО</b>	<b>5</b>
<b>ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПО</b>	<b>6</b>
<b>ПОДДЕРЖКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ</b>	<b>7</b>

## **АННОТАЦИЯ**

Данный документ содержит описание функциональных характеристик программного обеспечения.

Данный документ предназначен для администраторов программного обеспечения «Wazzup».

## ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ

В документе использованы следующие сокращения:

<b>Сокращение</b>	<b>Определение</b>
ОС	Операционная система
ПО	Программное обеспечение, программа для ЭВМ «Wazzup»

## ОПИСАНИЕ ПО

- Вид программы: Web-приложение (SaaS)
- Название: Wazzup
- Языки написания: JavaScript (среда разработки: Vue.js, Node.js)
- Целевая аудитория: маркетологи, предприниматели
- Начало работы над ПО: «01» августа 2017 г.
- Окончание работы над ПО: «31» декабря 2022 г.

## ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПО

Программное обеспечение представляет собой сервис, подключаемый к существующим CRM-системам и мессенджерам и позволяющий компаниям удобно общаться со своими клиентами в мессенджерах, руководителям отделов продаж контролировать работу своих менеджеров.

Сервис – это «коннектор» между популярными мессенджерами и CRM. Реализованная в нём технология позволяет распределять потоки сообщений, которые отправляются клиентами на один корпоративный номер, между конкретными исполнителями (менеджерами по работе с клиентами) внутри CRM-системы. Менеджеры на местах могут писать сообщения клиентам непосредственно из CRM, а клиенты будут получать их в своем мессенджере.

Программное обеспечение (ПО), предоставленное к проверке, имеет следующий функционал, который позволяет:

- зарегистрировать аккаунт в сервисе и подключить его к своей CRM-системе
- добавить один или несколько «каналов» (канал – это аккаунт в мессенджере, от имени которого компания будет общаться со своими клиентами);
- настроить разные уровни доступа для пользователей CRM-системы к «каналам» аккаунта, чтобы определенные менеджеры могли общаться с клиентами с конкретных каналов или получать входящие обращения с конкретных каналов;
- анализировать работу менеджером, опираясь на статистику их ответов (раздел «Аналитика»);
- настраивать шаблонные ответы для ускорения работы менеджеров;
- настраивать автоответы клиентам в нерабочее время или на первое обращение.

Для установки и использования приложения необходимо зарегистрироваться в личном кабинете (регистрация проходит по электронной почте), после - зайти в личный кабинет, добавить нужные «каналы» (канал – это аккаунт в мессенджере, от имени которого компания будет общаться со своими клиентами), подключить приложение к своей CRM и настроить доступы для пользователей CRM. На нашей стороне создаются записи в базе данных о созданном аккаунте и всех каналах и настройках, которые произвел в личном кабинете. С этого момента приложением можно пользоваться.

## **ПОДДЕРЖКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ**

Поддержка пользователей с ограниченными возможностями на текущий момент не реализована.