CXDP

Руководство пользователя платформой персонализированных маркетинговых коммуникаций

Содержание

1	Введение	3
	1.1 Цель документа	. 3
2	Функции пользователя платформы	
	2.1 Вход пользователя на платформу	
	2.2 Статистика	
	2.3 Клиенты	
	2.3.1 Профили	
	2.3.2 Сегменты	12
	2.3.3 Инсайты	
	2.3.4 Look-alike	14
	2.3.5 Импорт	15
	2.3.6 Экспорт	
	2.4 Источники	
	2.4.1 Пиксель	17
	2.4.2 Настройка событий	19
	2.4.3 API	
	2.5 Кампании	21
	2.5.1 SMS-кампании	21
	2.5.2 Email-кампании	24
	2.5.3 Mobile-push-кампании	27
	2.5.4 Viber-кампании	
	2.5.5 Сценарии	33
	2.6 Личный кабинет	
	2.6.1 Мой профиль	35
	2.6.2 Моя компания	
	2.6.3 Счета	37
	2.6.4 История транзакций	
	2.6.5 Реквизиты	
	2.6.6 Сервис-провайдер	
	2.7 Уведомления	
	2.8 Документация	39

1 Введение

1.1 Цель документа

Данный документ содержит описание функциональных возможностей доступных пользователю платформы персонализированных маркетинговых коммуникаций. Платформа предназначена для агрегации клиентских данных из различных источников, таких как веб-сайты, СРМ системы, мобильные приложения, социальные сети и т.д. и управления этими данными с целью влияния на клиентский опыт.

2 Функции пользователя платформы

Платформа предназначена для сбора и хранения клиентских данных, управления ими и осуществления односторонней коммуникации (проведение маркетинговых кампаний) с клиентами компании.

Платформа состоит из восьми разделов:

- Статистика;
- Клиенты;
- Источники;
- Кампании;
- Личный кабинет;
- Уведомления;
- Документация.

2.1 Вход пользователя на платформу

Для получения доступа в личный кабинет пользователю необходимо обратиться к курирующему менеджеру. После получения электронного адреса личного кабинета и пароля от учетной записи, пользователю необходимо перейти на указанный электронный адрес и пройти авторизацию.

Для входа пользователя в личный кабинет необходимо ввести свой логин (e-mail) и пароль, а затем нажать кнопку «Войти».

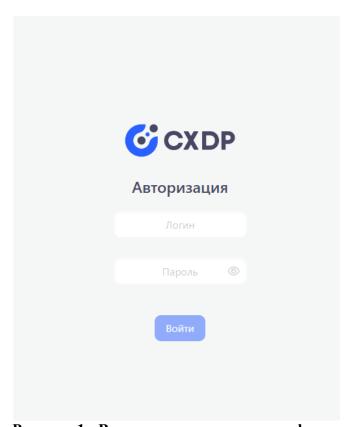


Рисунок 1 - Вход пользователя на платформу

Далее будет необходимо ввести код из смс сообщения, который придет на номер телефона пользователя, для подтверждения авторизации и нажать кнопку «Войти».

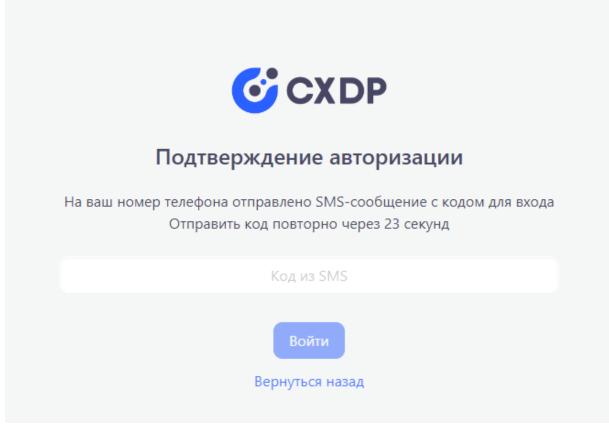


Рисунок 2 – Подтверждение авторизации

2.2 Статистика

При входе в личный кабинет платформы пользователю открывается раздел «Статистика».

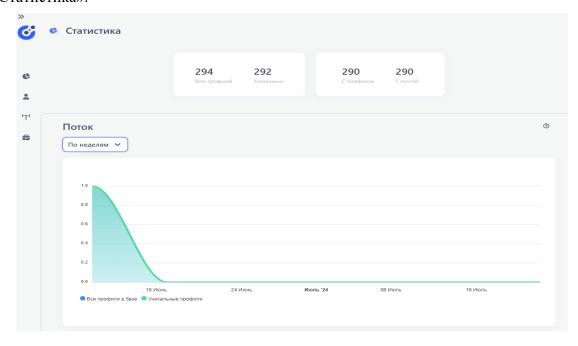


Рисунок 3 - Статистика

Раздел «Статистика» предназначен для просмотра и анализа пополнения базы данных клиентов из источников, сегментов в режиме реального времени, а также статистики по последним проведенным маркетинговым кампаниям.

В верхней части раздела расположены счетчики профилей:

- Общее количество профилей
- Количество уникальных профилей
- Количество профилей с заполненным телефоном
- Количество профилей с заполненным e-mail

В подразделе «Поток» отображаются графики приращения количества профилей (общее количество и уникальные) в базе данных. Для графика есть возможность масштабирования по дням, неделям и месяцам.

В подразделе «Источники» отображаются графики приращения количества профилей (общее количество и уникальные) в базе данных для каждого отдельного Источника. Для графиков есть возможность масштабирования по дням, неделям и месяцам. В подразделе одновременно отображаются данные по 6 источникам с возможностью постраничной навигации.

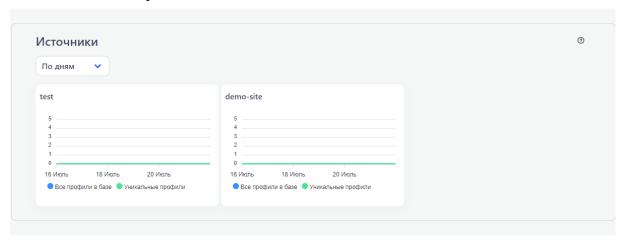


Рисунок 4 - Источники

В подразделе «Сегменты» отображаются графики приращения количества профилей (общее количество и уникальные) в сохраненных для Компании динамических сегментах. Для графиков есть возможность масштабирования по дням, неделям и месяцам. В подразделе одновременно отображаются данные по 6 сегментам с возможностью постраничной навигации.

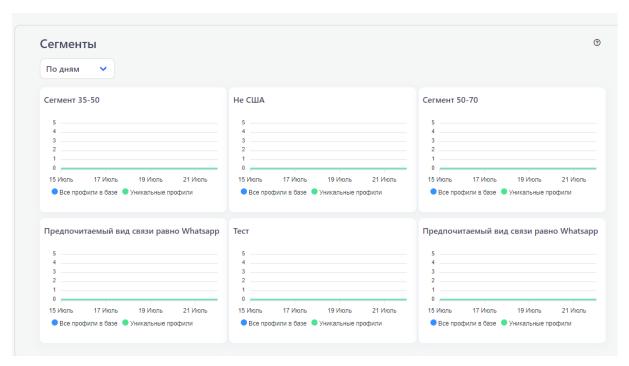


Рисунок 5 - Сегменты

В подразделе «SMS-кампании» отображается статистика по 2 последним проведенным SMS-кампаниям. Данные по статистике предоставляются провайдером канала коммуникации. Из данного раздела есть возможность перехода в одну из отображаемых кампаний.

В подразделе «Email-кампании» отображается статистика по 2 последним проведенным Email-кампаниям. Данные по статистике предоставляются провайдером канала коммуникации. Из данного раздела есть возможность перехода в одну из отображаемых кампаний.

В подразделе «Mobile-push кампании» отображается статистика по 2 последним проведенным Mobile-push кампаниям. Данные по статистике предоставляются провайдером канала коммуникации. Из данного раздела есть возможность перехода в одну из отображаемых кампаний.

В подразделе «Viber-кампании» отображается статистика по 2 последним проведенным Viber-кампаниям. Данные по статистике предоставляются провайдером канала коммуникации. Из данного раздела есть возможность перехода в одну из отображаемых кампаний.

2.3 Клиенты

Данный раздел состоит из 6 страниц:

- Профили
- Сегменты
- Инсайты
- Look-alike
- Импорт
- Экспорт

2.3.1 Профили

На странице профили отображаются счетчики с количеством профилей в базе данных компании и список клиентских профилей с возможностями фильтрации, постраничной навигации, добавления клиентских профилей и настройки полей в карточках профиля.

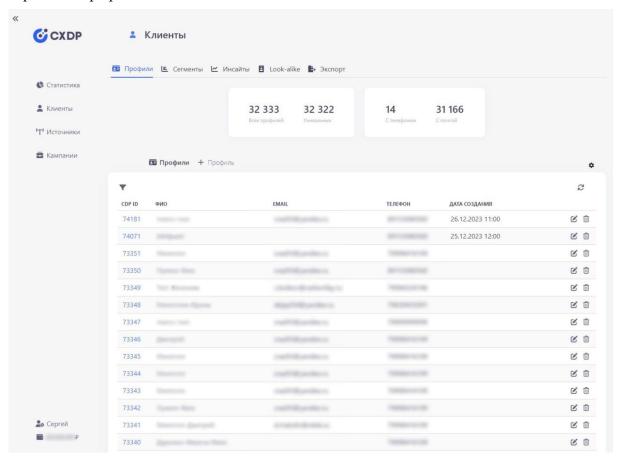


Рисунок 6 - Список профилей

Фильтрация профилей производится путем применения заданных пользователем правил к данным, находящимся в клиентских профилях.

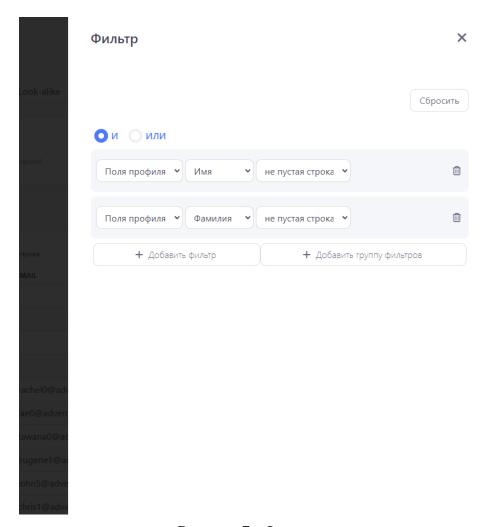


Рисунок 7 - Фильтр

Настройка полей клиентского профиля производится на странице «Настройка полей профиля», переход на которую доступен при нажатии на значок шестеренки справа над списком профилей клиентов. Платформа позволяет создавать неограниченное количество дополнительных пользовательских полей.

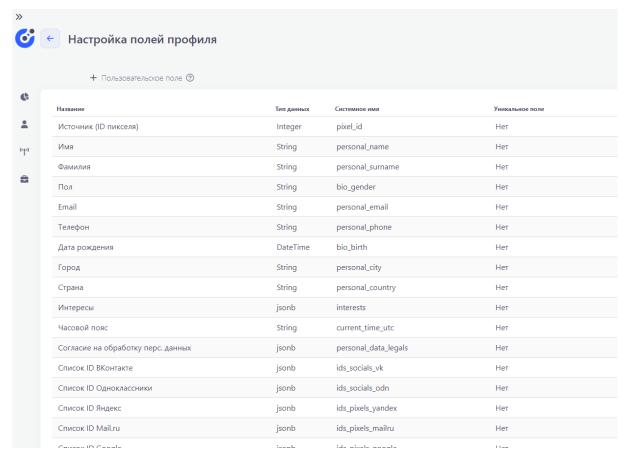


Рисунок 8 – Настраиваемые поля

Для добавления нового пользовательского поля необходимо на странице настройки полей нажать на ссылку «+ Пользовательское поле» и заполнить открывшуюся форму. После этого вновь добавленное поле появится во всех карточках клиентских профилей и будет доступно для заполнения.

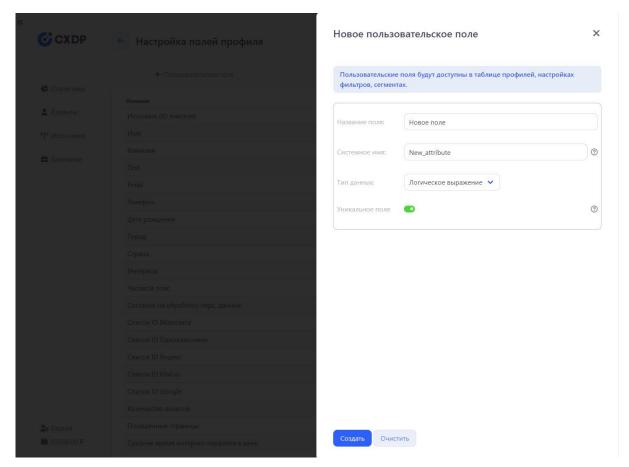


Рисунок 9 – Настройка нового поля

Для создания нового пустого клиентского профиля необходимо нажать на гиперссылку «+ Профиль» расположенную над списком профилей. Для открытия имеющегося клиентского профиля необходимо нажать на CDP ID в общем списке профилей. Результатом обоих действий будет открытая карточка профиля клиента (в зависимости от действия она будет пустая или частично заполненная)

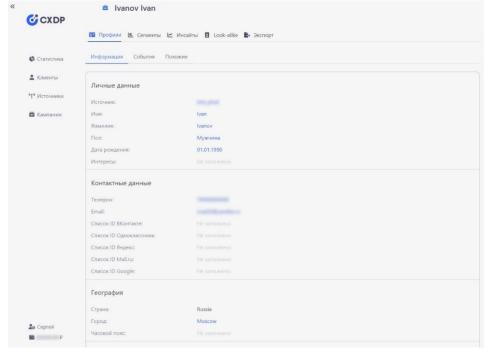


Рисунок 10 – Карточка профиля

В карточке профиля представлены 3 вкладки:

- Информация: поля с данными о клиенте рисунок
- События: действия, совершаемые клиентом на источниках (переходы по ссылкам, подписки, отправки форм и т.д.), системные события (изменения полей профиля, входы/выходы из сегментов), коммуникационные события рисунок
- Похожие: профили, имеющие такие же уникальные идентификаторы (email, номер телефона или fingerprint) как и у текущего профиля рисунок

2.3.2 Сегменты

На странице «Сегменты» отображаются сегменты, созданные пользователями платформы в данной компании.

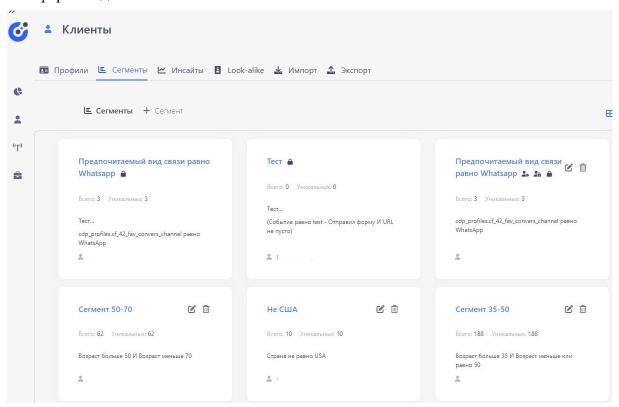


Рисунок 11 - Список сегментов

На каждом из сегментов отображена информация о правилах фильтрации профилей при создании данного сегмента, количестве профилей в нем, авторе сегмента, иконка опции, примененной к сегменту («Заблокировать изменение конфигурации для других пользователей», «Только уникальные профили», «Статичный сегмент») и элементы управления сегментом (редактирование и удаление)

При открытии сегмента отображается список клиентских профилей, отобранных в соответствии с правилами фильтрации сегмента, и счетчики профилей.

Сознание нового сегмента путем нажатия на гиперссылку «+ Сегмент», расположенной над списком сегментов и заполнения необходимых данных и настройки правил фильтрации в открывшейся форме.

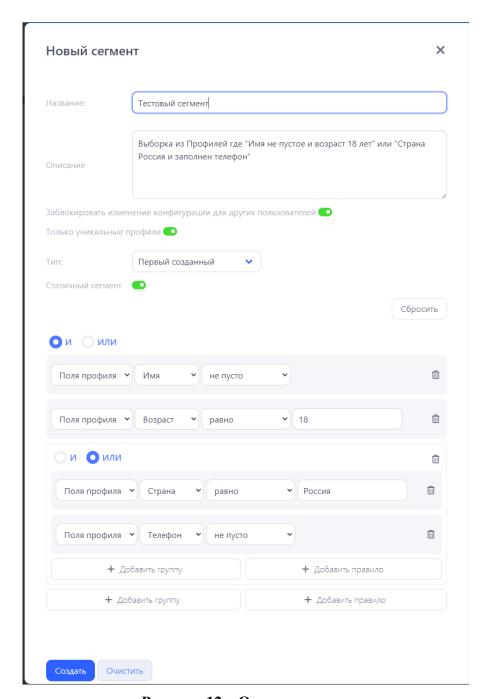


Рисунок 12 – Окно создания сегмента

2.3.3 Инсайты

На странице «Инсайты» пользователю могут быть предложены инсайты, собранные Искусственным Интеллектом путем анализа накопленных данных о клиентах.

Инсайты могут включать в себя:

- Тенденции и паттерны (информация о предпочтениях клиентов в определенном сегменте рынка, определенное время суток и сезон)
- Сегментация аудитории (выделение групп клиентов с общими характеристиками или поведенческими схемами)

- Прогнозирование и предсказание (предсказание будущего поведения клиентов, позволяющее разрабатывать более эффективные и персонализированные стратегии взаимодействия)

Инсайты добавляются по мере появления информации в профилях.

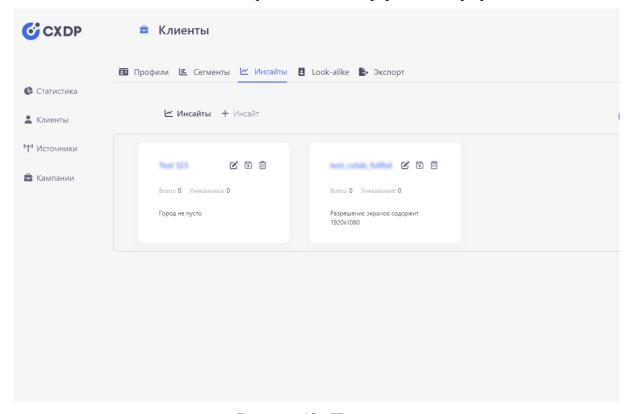


Рисунок 13 - Инсайты

При появлении Инсайта на странице есть возможность сохранить его как сегмент, путем нажатия иконки с изображением дискеты справа от его названия. Данный инсайт будет сохранен как сегмент и отобразится на странице «Сегменты».

2.3.4 Look-alike

На странице «Look-alike» пользователь может создавать запросы на создание расширенных сегментов. Look-alike модели используют алгоритмы машинного обучения и статистический анализ, чтобы определить общие характеристики и паттерны поведения у существующих клиентов.

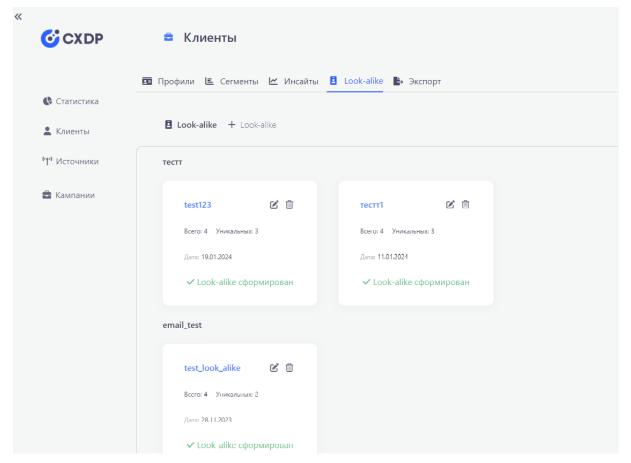


Рисунок 14 - Look-alike

Для создания запроса на создание расширенного сегмента Look-alike необходимо нажать на ссылку «+ Look-alike» над общим списком уже обработанных запросов, и заполнить открывшуюся форму.

После этого дождаться сообщения в запросе «Look-alike сформирован» и просмотреть созданный расширенный сегмент.

2.3.5 Импорт

На данной странице пользователь может произвести разовый импорт клиентских профилей в базу данных платформы из электронной таблицы (поддерживаются .csv, .xls, .xlsx) и просмотреть список уже произведенных операций импорта.

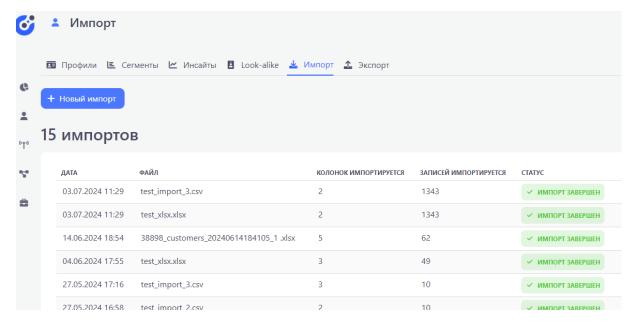


Рисунок 15 - Импорт

Для импорта новых данных необходимо нажать кнопку «+ Новый импорт», загрузить файл и настроить соответствие колонок таблицы полям профиля для последующего переноса данных.

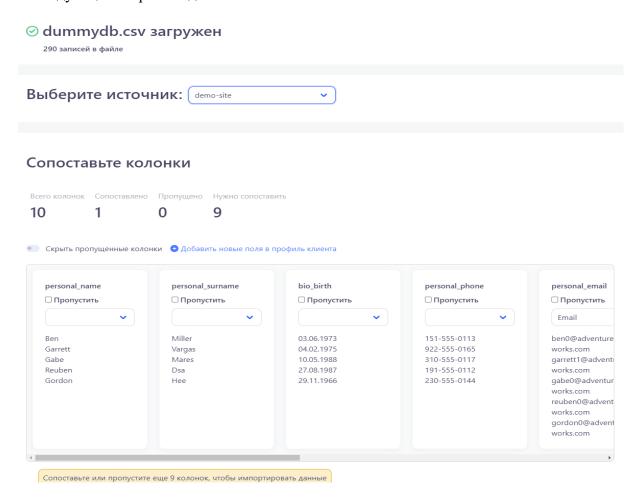


Рисунок 16 – Настройка соответствия

2.3.6 Экспорт

На данной странице пользователь может произвести разовый экспорт данных полей клиентских профилей в электронную таблицу (.csv) и просмотреть список уже произведенных операций экспорта.

Для экспорта данных необходимо нажать кнопку «+ Новый экспорт» и заполнить открывшуюся форму экспорта (выбрать что требуется выгрузить (всю бд, сегмент или Look-alike), отметить поля для выгрузки и т.п.).

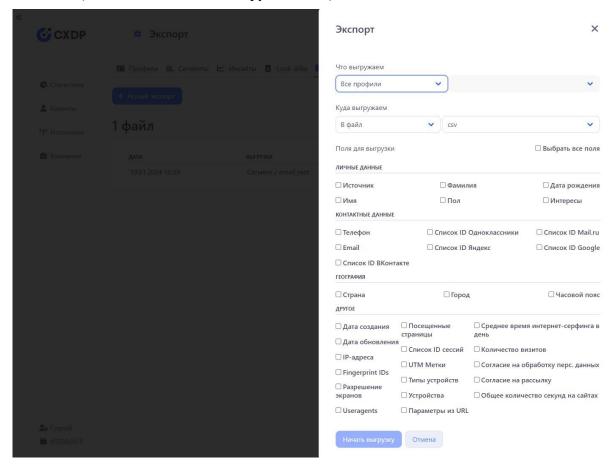


Рисунок 17 – Настройка экспорта

2.4 Источники

Данный раздел состоит из 3 страниц:

- Пиксель
- Настройка событий
- API

2.4.1 Пиксель

На странице «Пиксель» отображаются все пиксели, используемые для сбора данных, как с сайтов, так и необходимых для ручного добавления профилей через АРІ. На каждой карточке с пикселем отображена информация о его ID, домене, датах создания и изменения, признаке сбора данных с форм и элементы управления пикселем (редактирование, удаление и кнопка копирования кода пикселя).

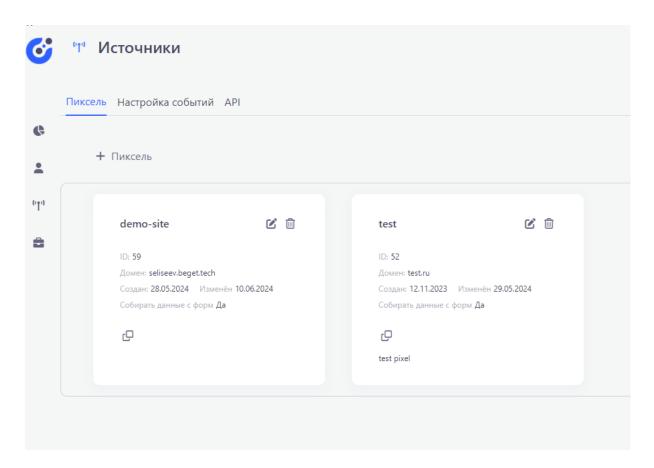


Рисунок 18 - Список пикселей

Для создания нового пикселя необходимо нажать на гиперссылку «+ Пиксель» расположенную над списком пикселей. Для открытия настроек уже созданного пикселя необходимо нажать на иконку с карандашом справа от названия нужного пикселя в общем списке пикселей. Результатом обоих действий будет открытая карточка пикселя (в зависимости от действия она будет пустая или частично заполненная).

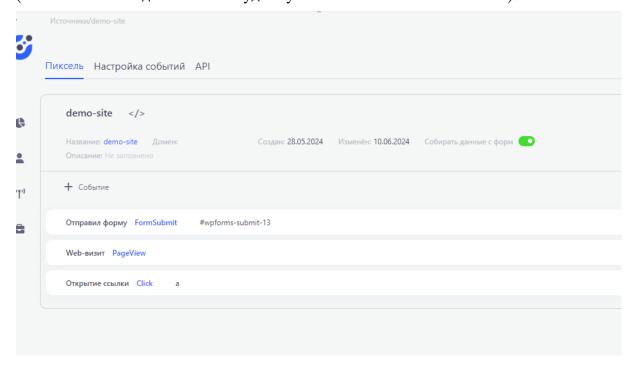


Рисунок 19 – Настройка пикселя

В карточке пикселя представлена кнопка просмотра кода пикселя (с возможностью его копирования), общая информация о пикселе а также список событий, которые отслеживает пиксель.

После создания нового пикселя необходимо открыть его карточку и добавить события для отслеживания этим пикселем путем нажатия внутри карточки пикселя ссылки «+ Событие» и последующего выбора его из справочника доступных событий

2.4.2 Настройка событий

На странице «Настройка событий» отображаются все события, используемые для отслеживания пикселями компании пользователя. В них входят события платформы по умолчанию (Открытие ссылки, Заказ, Подписка, Отправил форму, Webвизит, Web-логин, Клик по email) и события, созданные пользователями компании.

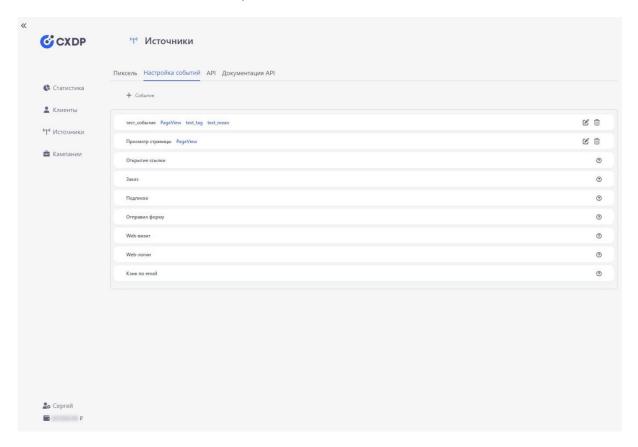


Рисунок 20 – События

Платформа поддерживает создание пользовательских событий для отслеживания пикселем, а также их редактирование и удаление. Пользовательские события отличаются от системных наличием иконок редактирования и удаления справа от названия события.

Для создания нового события необходимо нажать на гиперссылку «+ Событие» расположенную над списком событий. Для открытия настроек уже созданного события необходимо нажать на иконку с карандашом справа от названия нужного события в общем списке событий. После этого откроется форма с данными о пользовательском событии для редактирования или пустая форма, требующая заполнения для нового события.

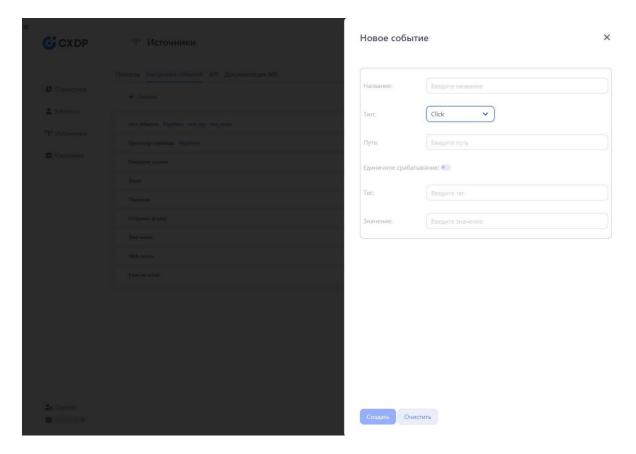


Рисунок 21 - Создание события

2.4.3 API

На странице «API» отображаются все ключи для API, которые могут использоваться для взаимодействия с API платформы. На каждой карточке с наименованием ключа для API отображена информация о его наименовании, датах создания и изменения, описание для ключа и элементы управления ключом (редактирование, удаление и кнопка копирования кода API).

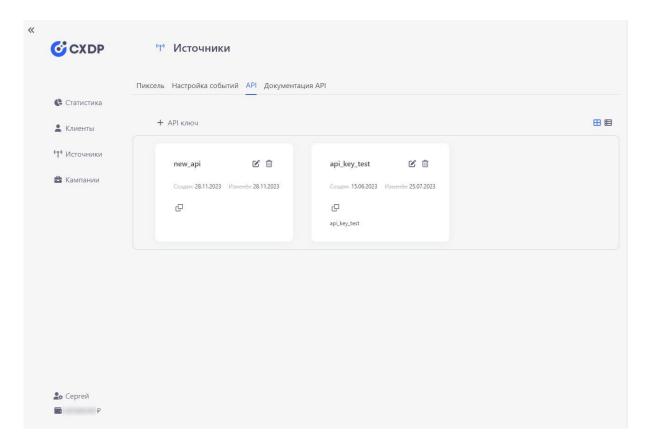


Рисунок 22 – Ключи АРІ

Для создания нового ключа API необходимо нажать на гиперссылку «+ API ключ» расположенную над списком ключей. Для открытия настроек уже созданного API ключа необходимо нажать на иконку с карандашом справа от названия нужного ключа в общем списке ключей. После этого откроется форма с данными о API ключе для редактирования или пустая форма, требующая заполнения для нового ключа. Дополнительно для уже созданных ключей существует возможность их перегенерации.

2.5 Кампании

Данный раздел состоит из 5 подразделов:

- SMS-кампании
- Email-кампании
- Mobile-push-кампании
- Viber-кампании
- Сценарии

2.5.1 SMS-кампании

Данный раздел посвящен управлению SMS-кампаниями пользователей. Раздел состоит из 4 страниц:

- Кампании
- Календарь
- Шаблоны
- Настройки

Кампании

На странице «Кампании» приведен список всех маркетинговых SMS-кампаний компании пользователя. Для каждой кампании на странице отражены её наименование, сегмент для проведения рассылки, статус кампании, дата кампании, автор и статистика проведения кампании. Для данного списка есть возможность применить фильтры (кнопка фильтры).

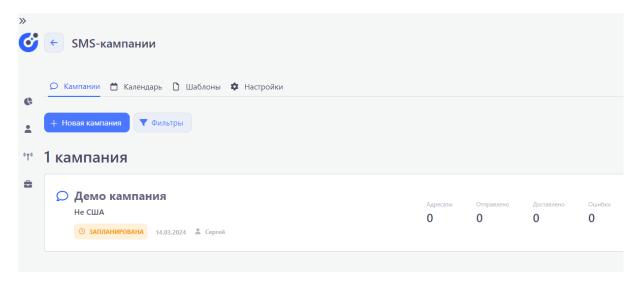


Рисунок 23 - Список SMS-кампаний

Создание кампании производится путем нажатия кнопки «+ Новая кампания». Далее необходимо будет заполнить поля в появившемся окне и выбрать одно из действий — запустить кампанию, сохранить черновик или же произвести тестовую рассылку (до 5 получателей).

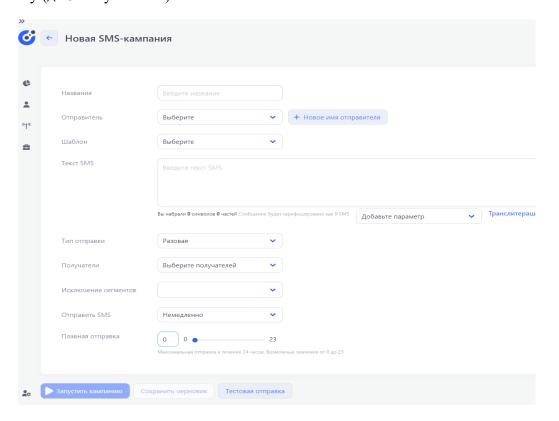


Рисунок 24 - Создание SMS-кампании

При открытии карточки кампании отображается общая информация о кампании, статистика, отдельная вкладка со списком адресатов рассылки, а также, в зависимости от статуса кампании, кнопки запуска, редактирования или удаления кампании. Рисунок с карточкой

Календарь

На странице «Календарь» представлен календарь в котором отображаются планируемые к проведению SMS-кампании

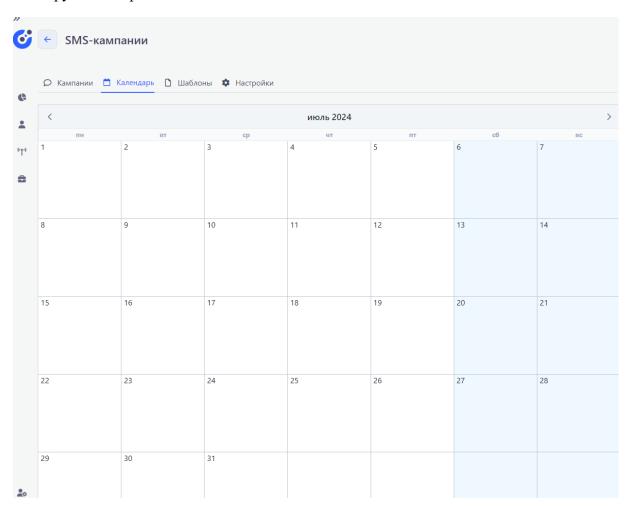


Рисунок 25 – Календарь SMS-кампаний

Шаблоны

На странице «Шаблоны» представлен список созданных шаблонов SMSкампаний. Для шаблонов существует возможность редактирования и удаления при нажатии на соответствующую кнопку справа от наименования шаблона.

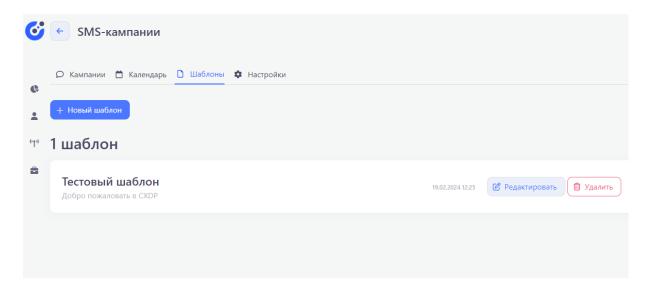


Рисунок 26 – Шаблоны SMS-кампаний

Для создания нового шаблона необходимо нажать на кнопку «+ Новый шаблон», которая расположена над списком шаблонов и заполнить появившуюся форму. Дополнительно, при создании SMS-кампании есть возможность сохранить рассылаемый текст как шаблон напрямую из карточки кампании.

Настройки

На странице «Настройки» приведен набор имен отправителей для Компании пользователя, с которых может быть произведена рассылка. Для каждого из имен отправителей существует возможность редактирования и удаления при нажатии на соответствующую кнопку справа от его наименования. Для добавления нового имени отправителя необходимо нажать на кнопку «+ Новое имя отправителя» и заполнить форму. После активации имени отправителя статус под ним поменяется на «Активен»

2.5.2 Email-кампании

Данный раздел посвящен управлению Email-кампаниями пользователей. Раздел состоит из 4 страниц:

- Кампания
- Календарь
- Шаблоны
- Настройки

Кампания

На странице «Кампания» приведен список всех маркетинговых Email-кампаний компании пользователя. Для каждой кампании на странице отражены её наименование, сегмент для проведения рассылки, статус кампании, дата кампании, автор и статистика проведения кампании. Для данного списка есть возможность применить фильтры (кнопка фильтры).

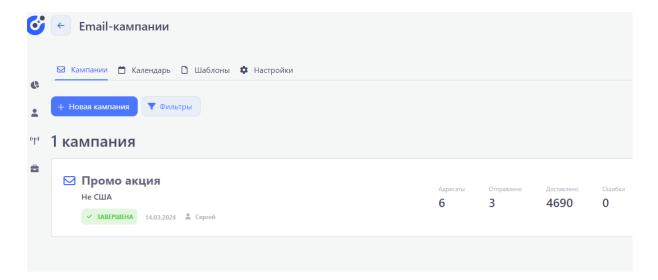


Рисунок 27 - Список Етаіl-кампаний

Создание кампании производится путем нажатия кнопки «+ Новая кампания». Далее необходимо будет заполнить поля в появившемся окне и выбрать одно из действий – запустить кампанию, сохранить черновик или же произвести тестовую рассылку (до 5 получателей).

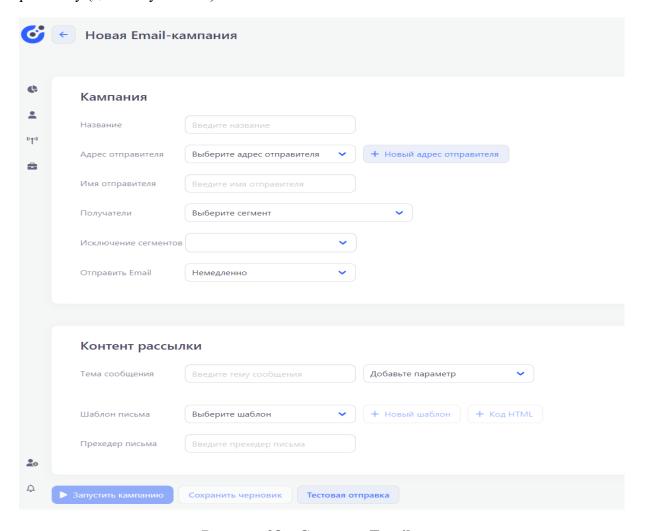


Рисунок 28 - Создание Email-кампании

При открытии карточки кампании отображается общая информация о кампании, статистика, вкладка с шаблоном письма и вкладка со списком адресатов рассылки, а также, в зависимости от статуса кампании, кнопки запуска, редактирования или удаления кампании.

Календарь

На странице «Календарь» представлен календарь в котором отображаются планируемые к проведению Email-кампании

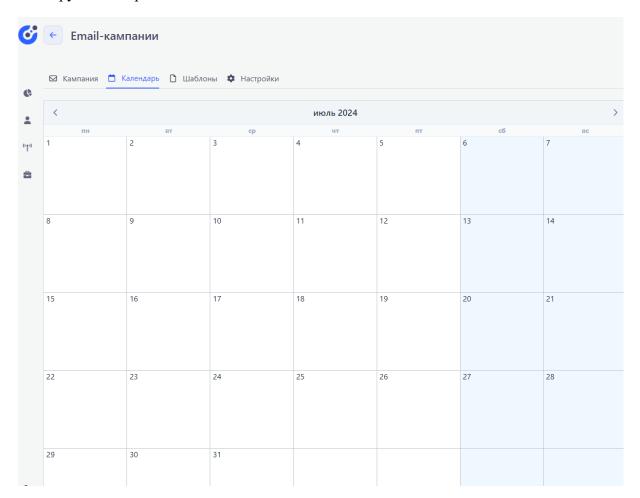


Рисунок 29 – Календарь Email-кампаний

Шаблоны

На странице «Шаблоны» представлен список созданных шаблонов Email-кампаний. Для шаблонов существует возможность редактирования, дублирования и удаления при нажатии на соответствующую кнопку под наименованием шаблона.

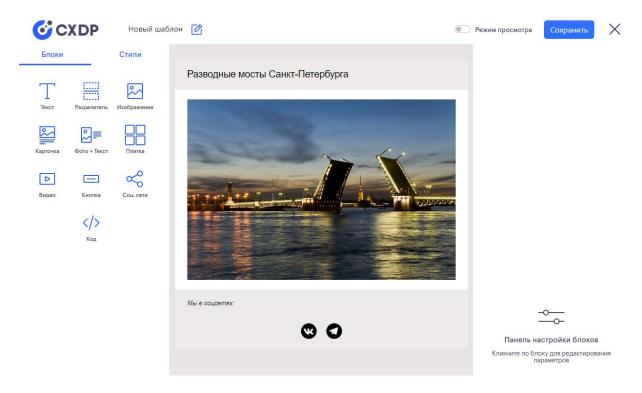


Рисунок 30 - Конструктор писем

Для создания нового шаблона необходимо нажать на кнопку «+ Новый шаблон», которая расположена над списком шаблонов и, используя графический конструктор писем, создать шаблон письма. Редактор поддерживает вставку уже имеющегося html-кода в верстку. Дополнительно, при создании Email-кампании есть возможность сохранить верстку рассылаемого письма как шаблон напрямую из карточки кампании или же использовать имеющийся html-код письма, при его наличии.

Настройки

На странице «Настройки» приведен набор адресов отправителей для Компании пользователя, с которых может быть произведена рассылка. Для каждого из адресов отправителей существует возможность удаления при нажатии на соответствующую кнопку справа от его наименования. Для добавления нового адреса отправителя необходимо нажать на кнопку «+ Новый адрес отправителя» и заполнить форму. После активации имени отправителя статус под ним поменяется на «Активен»

2.5.3 Mobile-push-кампании

Данный раздел посвящен управлению Mobile-push-кампаниями пользователей. Раздел состоит из 3 страниц:

- Кампании
- Шаблоны
- Настройки

Кампании

На странице «Кампании» приведен список всех маркетинговых Mobile-pushкампаний компании пользователя. Для каждой кампании на странице отражены её наименование, сегмент для проведения рассылки, статус кампании, дата кампании, автор и статистика проведения кампании. Для данного списка есть возможность применить фильтры (кнопка фильтры).

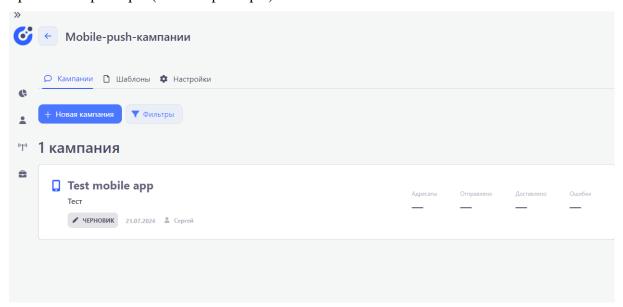


Рисунок 31 - Список Mobile-push--кампаний

Создание кампании производится путем нажатия кнопки «+ Новая кампания». Далее необходимо будет заполнить поля в появившемся окне и выбрать одно из действий — запустить кампанию, сохранить черновик или же произвести тестовую рассылку (до 5 получателей).

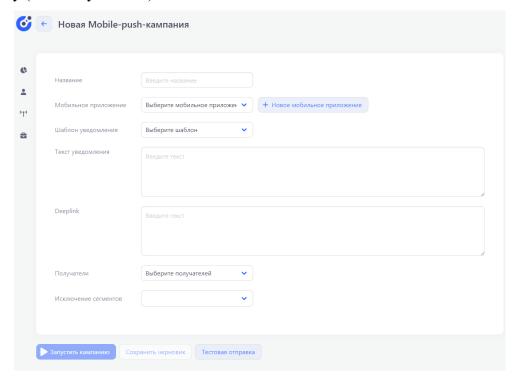


Рисунок 32 – Создание Mobile-push-кампании

При открытии карточки кампании отображается общая информация о кампании, статистика, отдельная вкладка со списком адресатов рассылки, а также, в зависимости от статуса кампании, кнопки запуска, редактирования или удаления кампании. Рисунок с карточкой

Шаблоны

На странице «Шаблоны» представлен список созданных шаблонов Mobile-pushкампаний. Для шаблонов существует возможность редактирования и удаления при нажатии на соответствующую кнопку справа от наименования шаблона.

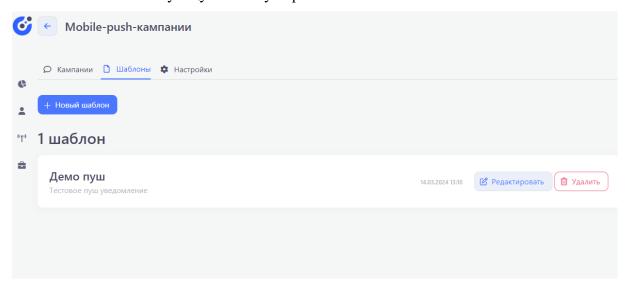


Рисунок 33 – Шаблоны Mobile-push-кампаний

Для создания нового шаблона необходимо нажать на кнопку «+ Новый шаблон», которая расположена над списком шаблонов и заполнить появившуюся форму. Дополнительно, при создании Mobile-push-кампании есть возможность сохранить рассылаемый текст как шаблон напрямую из карточки кампании.

Настройки

На странице «Настройки» приведен набор мобильных приложений Компании пользователя, на которые может быть произведена рассылка. Для каждого из мобильных приложений существует возможность редактирования и удаления при нажатии на соответствующую кнопку справа от его наименования. Для добавления нового мобильного приложения необходимо нажать на кнопку «+ Новое мобильное приложение» и заполнить форму.

2.5.4 Viber-кампании

Данный раздел посвящен управлению Viber-кампаниями пользователей. Раздел состоит из 4 страниц:

- Кампании
- Календарь
- Шаблоны
- Настройки

Кампании

На странице «Кампании» приведен список всех маркетинговых Viber-кампаний компании пользователя. Для каждой кампании на странице отражены её наименование, сегмент для проведения рассылки, статус кампании, дата кампании, автор и статистика проведения кампании. Для данного списка есть возможность применить фильтры (кнопка фильтры).

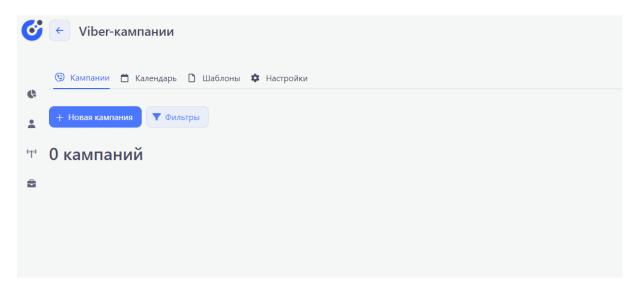


Рисунок 34 – Список Viber-кампаний

Создание кампании производится путем нажатия кнопки «+ Новая кампания». Далее необходимо будет заполнить поля в появившемся окне и выбрать одно из действий – запустить кампанию, сохранить черновик или же произвести тестовую рассылку (до 5 получателей).

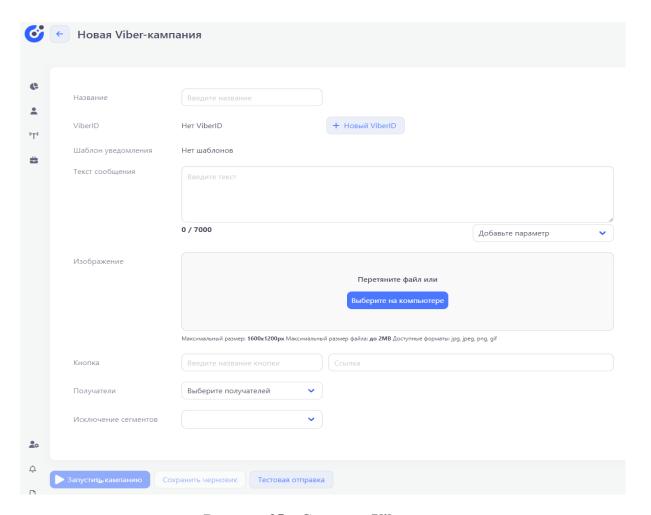


Рисунок 35 - Создание Viber-кампании

При открытии карточки кампании отображается общая информация о кампании, статистика, отдельная вкладка со списком адресатов рассылки, а также, в зависимости от статуса кампании, кнопки запуска, редактирования или удаления кампании. Рисунок с карточкой

Календарь

На странице «Календарь» представлен календарь в котором отображаются планируемые к проведению Viber-кампании

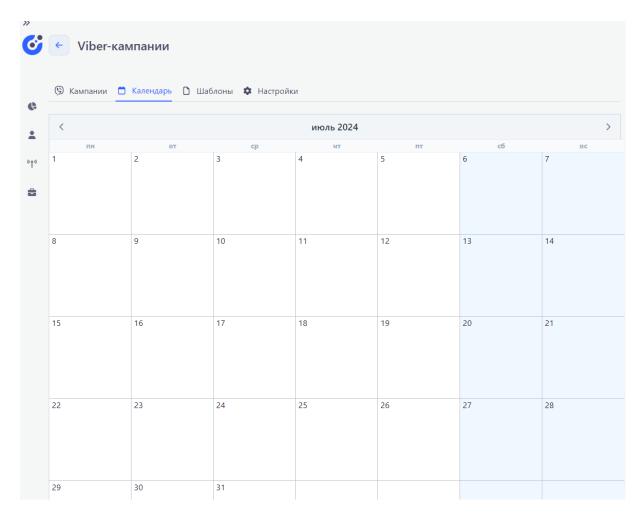


Рисунок 36 - Календарь Viber-кампаний

Шаблоны

На странице «Шаблоны» представлен список созданных шаблонов Viberкампаний. Для шаблонов существует возможность редактирования и удаления при нажатии на соответствующую кнопку справа от наименования шаблона.

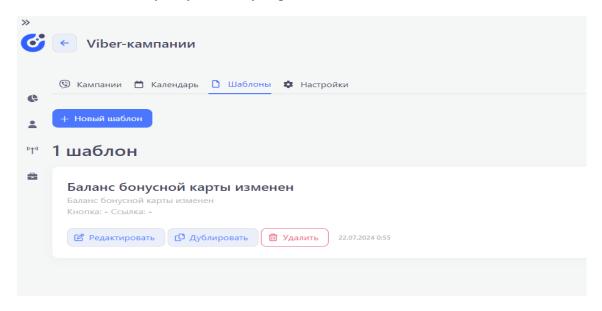


Рисунок 37 – Шаблоны Viber-кампаний

Для создания нового шаблона необходимо нажать на кнопку «+ Новый шаблон», которая расположена над списком шаблонов и заполнить появившуюся форму. Дополнительно, при создании SMS-кампании есть возможность сохранить рассылаемый текст как шаблон напрямую из карточки кампании.

Настройки

На странице «Настройки» приведен набор ViberID для Компании пользователя, с которых может быть произведена рассылка. Для каждого из ViberID существует возможность редактирования и удаления при нажатии на соответствующую кнопку справа от его наименования. Для добавления нового ViberID необходимо нажать на кнопку «+ Hoвое ViberID» и заполнить форму. После активации имени отправителя статус под ним поменяется на «Активен»

2.5.5 Сценарии

Данный раздел посвящен управлению Viber-кампаниями пользователей. Раздел состоит из 2 страниц:

- Сценарии
- Шаблоны

Сценарии

На странице «Сценарии» приведен список всех сценариев компании пользователя. Для каждого сценария на странице отражены его наименование, статус, дата запуска, автор и статистика по сценарию (адресаты, количество шагов в сценарии и ошибки).

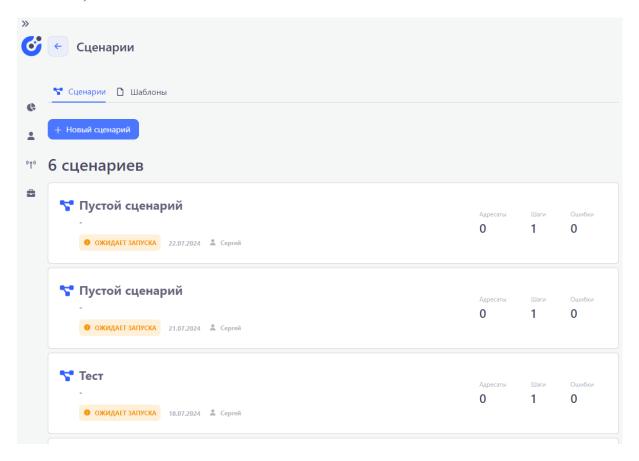


Рисунок 38 – Список сценариев

Создание сценария производится путем нажатия кнопки «+ Новый сценарий». Далее необходимо будет ввести название сценария и шаблон, на котором будет построен сценарий. После создания сценария требуется дополнительная настройка шагов, сегмента клиентов и даты запуска сценария. Для этого необходимо открыть карточку сценария из списка сценариев и отредактировать его, нажав соответствующую кнопку над блоком информации о сценарии. Зайдя в режим редактирования сценария отобразится конструктор сценария.

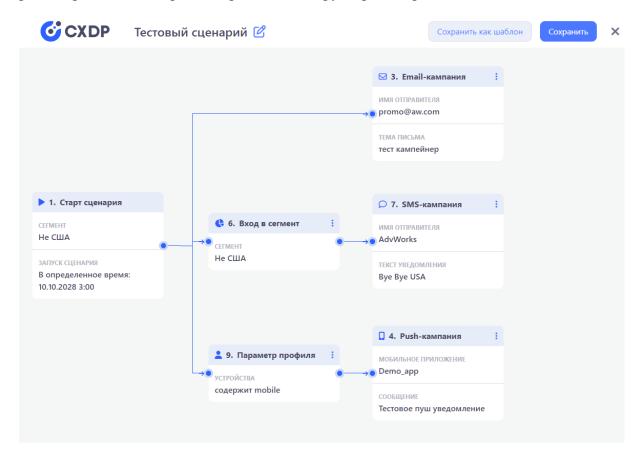


Рисунок 39 – Конструктор сценариев

Для сценариев, запуск которых был уже произведен при открытии карточки сценария будет отображена общая информация о сценарии, а также статистика по каждой из маркетинговых кампаний, проведенных в рамках данного сценария. Рисунок с карточкой

Шаблоны

На странице «Шаблоны» представлен список созданных шаблонов сценариев. При нажатии на кнопку «Выбрать» справа от шаблона открывается конструктор сценария, аналогичный тому, что открывается при редактировании сценария.

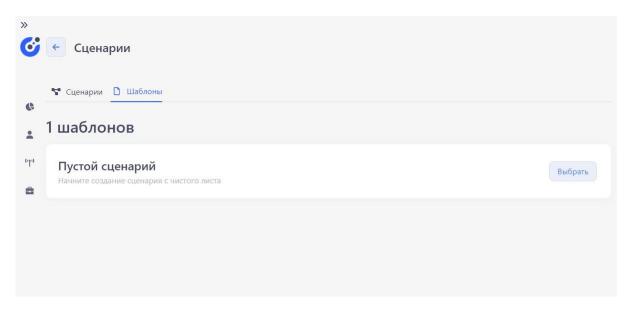


Рисунок 40 – Шаблоны сценариев

Для создания нового шаблона необходимо нажать на кнопку «Сохранить как шаблон», которая расположена справа сверху в конструкторе сценариев.

2.6 Личный кабинет

Личный кабинет пользователя состоит из 6 страниц:

- Мой профиль
- Моя компания
- Счета
- История транзакций
- Реквизиты
- Сервис-провайдер

2.6.1 Мой профиль

На данной странице содержится информация о профиле текущего пользователя. Обязательными являются атрибуты телефон и e-mail.

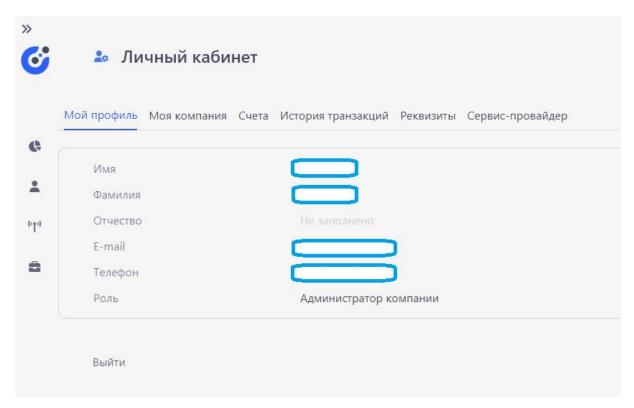


Рисунок 41 – Профиль пользователя

2.6.2 Моя компания

На данной странице содержится информация о компании текущего пользователя, включая дату создания, тариф, количество пользователей и список пользователей компании, у которых есть доступ к платформе.

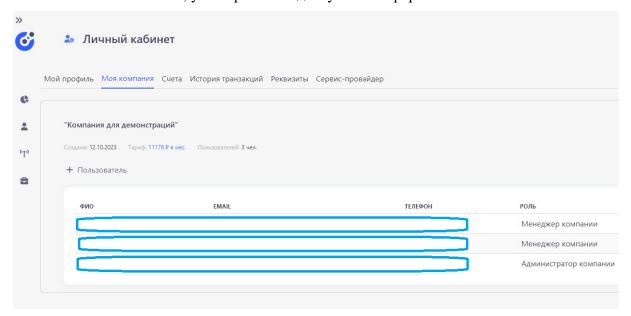


Рисунок 42- Профиль компании

Для роли Администратор компании доступна гиперссылка «+ Пользователь» над списком пользователей, при нажатии на которую и заполнении появившейся формы можно добавить нового пользователя платформы.

2.6.3 Счета

На данной странице расположена информация по балансу и счетам компании текущего пользователя.

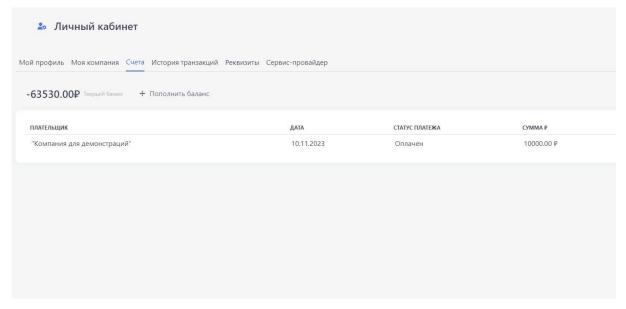


Рисунок 43 - Счета компании

2.6.4 История транзакций

На данной странице содержится информация по финансовым транзакциям компании текущего пользователя

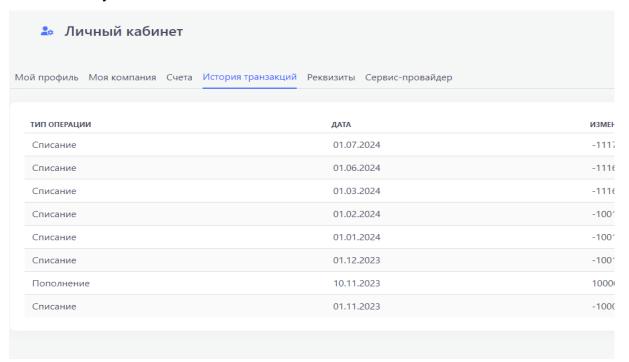


Рисунок 44 – История транзакций

2.6.5 Реквизиты

На данной странице содержится информация о реквизитах компании текущего пользователя

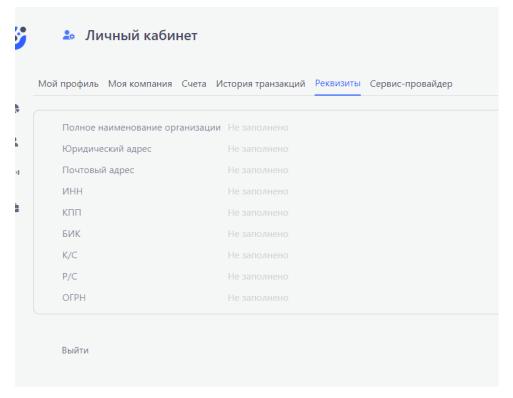


Рисунок 45 – Реквизиты

2.6.6 Сервис-провайдер

На данной странице содержится информация о сервис-провайдере компании текущего пользователя. Для подключения провайдера необходимо нажать кнопку «Подключить» и ввести необходимую информацию в появившемся окне.

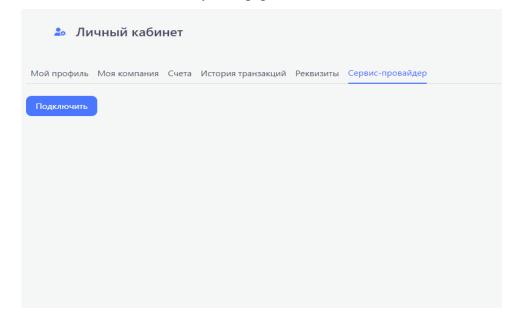


Рисунок 46 – Сервис провайдер

2.7 Уведомления

Данный раздел содержит список всех уведомлений пользователя

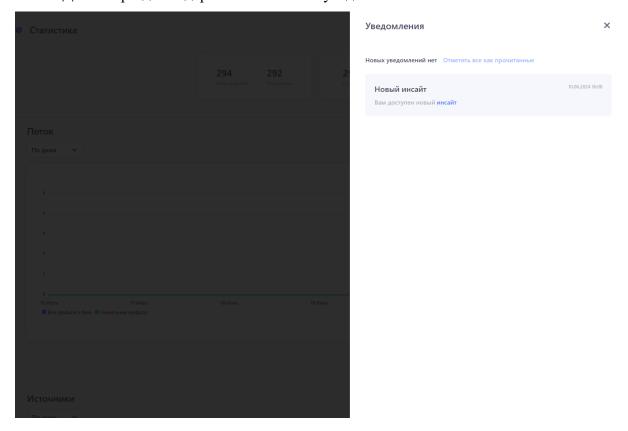


Рисунок 47 – Уведомления

2.8 Документация

Открытие этого раздела открывает в новом окне документацию по работе с системой, включая описание API методов.

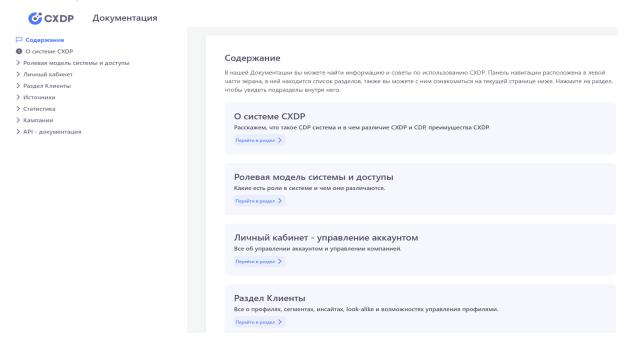


Рисунок 48 – Документация