ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

«Смарт-Ком»

«Система для управления и оптимизации промоакций ProSpace.Promo»

Краткое описание

Версия 1.0

2026

Общие сведения

Полное наименование: программное обеспечение «Система для управления и оптимизации промоакций ProSpace.Promo» (свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2025660085).

Условное обозначение: программа, система, ProSpace.Promo.

Система создана на базе микросервисной архитектуры в виде серверного приложения и функционирует под управлением операционных систем семейства Linux (в том числе отечественных дистрибутивов) и Microsoft Windows.

При создании программы использовались следующие языки программирования и технологии:

C# (.NET Core 8) — компилируемый, статически типизированный язык программирования общего назначения для разработки серверной части приложения.

JavaScript / TypeScript — языки программирования общего назначения для разработки клиентского кода в браузере.

Vue.js — прогрессивный JavaScript-фреймворк для построения пользовательских интерфейсов.

Для корректной работы системы рекомендуется использование актуального веб-браузера, поддерживающего стандарты HTML5 и ECMAScript 2015+.

Функциональное назначение

Программа предназначена для автоматизации управления торговыми промоакциями на всех этапах их жизненного цикла: от создания и планирования до проведения и пост-акционной аналитики.

Система позволяет организациям оптимизировать стратегии продвижения продукции, повышать прозрачность маркетинговых бюджетов и обеспечивать кросс-функциональное взаимодействие подразделений продаж, маркетинга и финансов.

Целевая аудитория системы: производители товаров массового спроса, предприятия розничной торговли, компании электронной торговли, производственные компании, оптовики и дистрибьюторы.

Функциональные возможности

Программа обеспечивает автоматизацию решения следующих задач:

— Планирование промо-календаря: создание акций вручную или по шаблонам, массовый ввод, гибкая настройка атрибутов (механика, размер скидки, даты проведения и отгрузки).

— Настройка и управление цепочками согласования промоакций на основе гибкой модели правил, в том числе с автоматическим прохождением согласования при соответствии заданным условиям.

— Контроль ключевых показателей эффективности: автоматический расчёт объёма продаж, инкрементального объёма, прибыльности, возврата инвестиций (ROI) и других метрик.

— Расчёт планового инкрементального (дополнительного) объёма продаж на основе базовой линии и задаваемого пользователем прироста; базовая линия и фактические продажи могут поступать из внешних систем заказчика по интеграции.

— Управление маркетинговыми бюджетами: планирование, согласование, контроль расходования бюджета на любом уровне иерархии, распределение бюджета между связанными промоакциями.

— Формирование отчёта о прибылях и убытках по акции с учётом всех затрат как для производителя, так и для розничной сети.

— Анализ план/факт: автоматическое сопоставление плановых и фактических показателей акции.

— Преднастроенная сводная панель ключевых показателей и преднастроенные табличные отчёты (в том числе отчёт о прибылях и убытках и сводный ROI-отчёт); выгрузка данных и отчётов в форматах XLSX, CSV, PDF.

— Массовые операции с промоакциями: массовое создание и обновление промоакций через файловые шаблоны (Excel), массовое изменение статусов.

— Автоматический пересчёт показателей промоакций по регламенту и при изменении данных в справочниках, а также автоматическая смена статусов промоакций при наступлении контрольных дат.

— Управление пользователями и разграничение прав доступа на основе ролевой модели, с ограничением видимости данных по закреплённым за пользователем клиентам.

— Интеграция с внешними корпоративными системами для обмена данными.

Сведения о структуре программы

Структура программы представляет собой комплекс взаимосвязанных модулей, построенных на основе микросервисной архитектуры. Данные модули позволяют корректировать функциональный набор и осуществлять эксплуатацию системы в зависимости от индивидуальных потребностей заказчика.

Ниже приведён перечень основных модулей программы с описанием их назначения.

Модуль веб-интерфейса — обеспечивает отображение пользовательского интерфейса в браузере. Предоставляет единое рабочее пространство для работы с промо-календарём, бюджетами, отчётностью и настройками системы.

Модуль управления промоакциями — обеспечивает полный жизненный цикл акции: создание, редактирование, согласование, проведение и закрытие промоакции. Поддерживает работу с прямыми и непрямыми акциями, механиками со скидкой вне счёта-фактуры и в счёте-фактуре.

Модуль управления бюджетами — обеспечивает ведение маркетинговых бюджетов от планирования до исполнения: настройку процесса одобрения, контроль лимитов расходования на любом уровне иерархии, учёт счетов, распределение поддержки между связанными промоакциями.

Модуль аналитики и отчётности — предоставляет преднастроенную сводную панель ключевых показателей и преднастроенные табличные отчёты (в том числе отчёт о прибылях и

убытках и сводный ROI-отчёт) для анализа эффективности промоакций, а также выгрузку данных в форматах XLSX, CSV и PDF.

Модуль оркестрации фоновых задач — выполняет регламентные и фоновые операции: автоматический пересчёт финансовых показателей промоакций (в том числе полный регламентный пересчёт), автоматическую смену статусов промоакций при наступлении контрольных дат, а также пересчёт показателей при изменении данных в справочниках. Обеспечивает поддержание данных системы в актуальном состоянии.

Модуль интеграции — обеспечивает взаимодействие системы с внешними корпоративными системами заказчика (ERP, CRM, BI и другими источниками данных). Поддерживает пакетную и потоковую обработку данных, программный интерфейс передачи данных по запросу. Включает инструменты извлечения, преобразования и загрузки данных, систему мониторинга и алертинга интеграций.

Сервер авторизации — обеспечивает регистрацию пользователей, аутентификацию и управление правами доступа на основе ролевой модели. Защищает конфиденциальность данных при многопользовательской работе.

База данных — подсистема хранения данных о промоакциях, бюджетах, пользователях и результатах аналитики. Обеспечивает работу всех сервисов системы.

Протоколы взаимодействий

Информационный обмен между модулями системы и внешними системами заказчика осуществляется посредством протоколов, указанных в таблице.

№ п.п.	Протокол	Описание
1	HTTP(S)/REST + JSON	Основной протокол для взаимодействия клиентского веб-приложения с серверными сервисами, а также для интеграции с внешними системами по запросу. JSON используется как формат обмена структурированными данными.
2	WebSocket	Используется для обеспечения обмена данными в режиме реального времени между веб-приложением и сервером (уведомления, обновления статусов акций).
3	Batch/Streaming (ETL)	Протоколы пакетной и потоковой передачи данных, применяемые при интеграции с корпоративными системами заказчика (ERP, CRM и другими).
4	SMTP / Webhook	Используются для отправки уведомлений пользователям системы о событиях согласования, статусах акций и результатах расчётов.

Выходные данные

Выходные данные программы предоставляются в следующих видах:

— Отображение информации в веб-интерфейсе: сводная панель показателей, промо-календарь, таблицы, отчёты.

— Выгрузка данных и отчётов в форматах XLSX, CSV, PDF.

— Отправка уведомлений пользователям о событиях системы посредством электронной почты и веб-хуков.

— Передача данных во внешние системы в формате JSON посредством REST API.

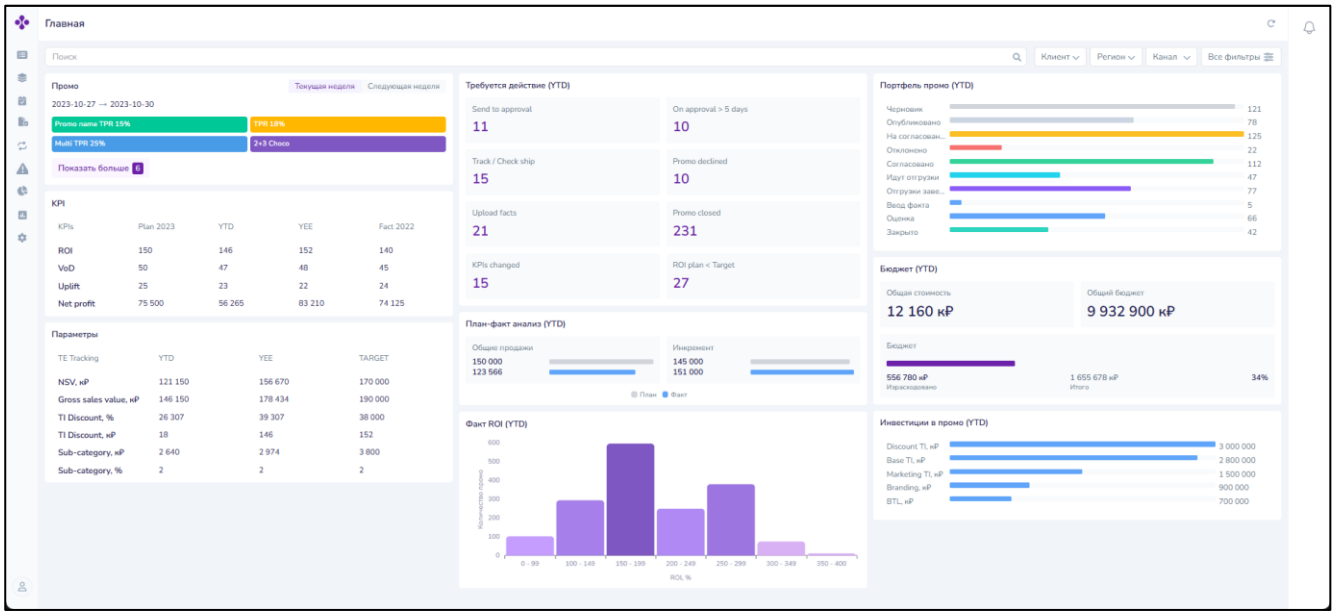
— Экспорт результатов отчётов и пост-акционных данных для использования в BI-системах заказчика.

Основные экранные формы программы

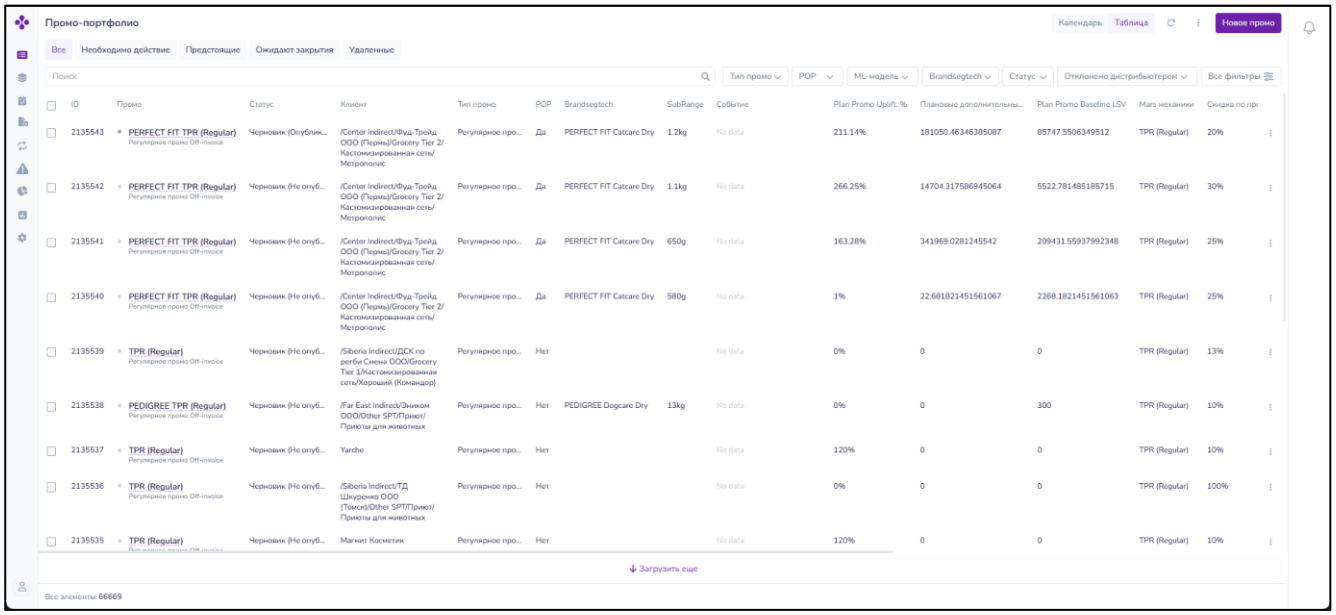
Ниже приведены основные экранные формы пользовательского веб-интерфейса программы, иллюстрирующие её функциональные возможности.

Главная страница (сводная панель). Главная страница предоставляет преднастроенную сводную панель с ключевыми показателями эффективности (ROI, объём продаж, прибыль,

прирост), блоком требуемых действий, портфелем промоакций в разрезе статусов, исполнением маркетингового бюджета, результатами план/факт-анализа и распределением промо-инвестиций.



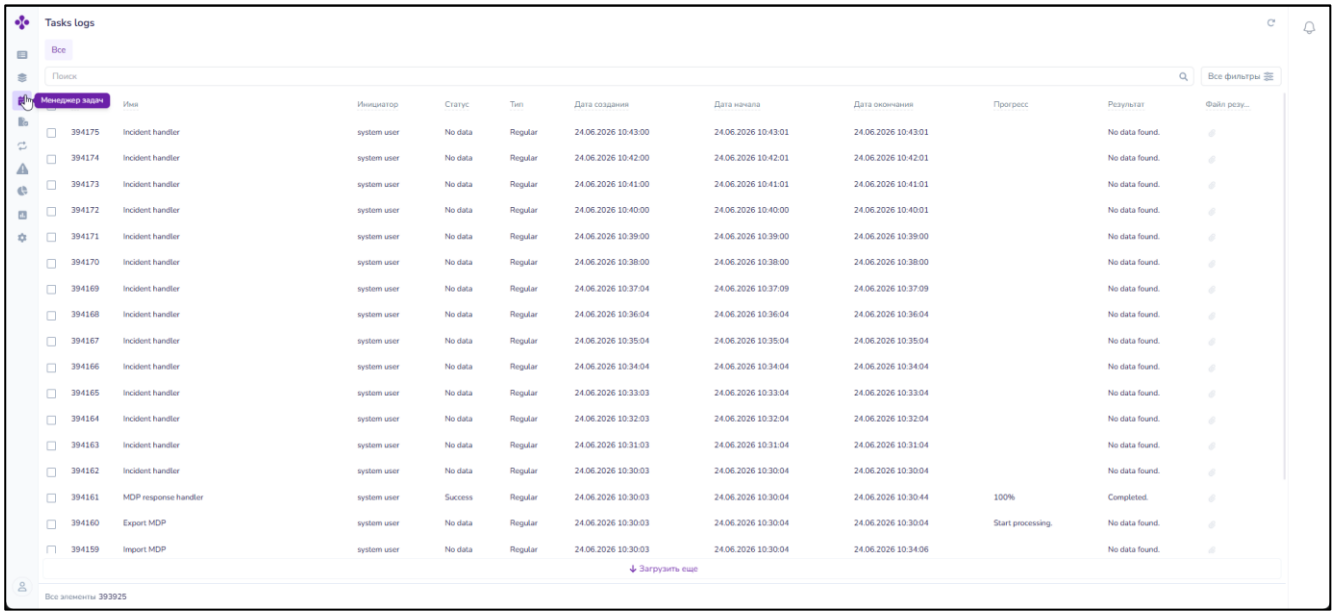
Промо-портфолио - основной реестр промоакций в табличном виде (доступно также представление в виде календаря). Отображаются ключевые атрибуты промоакции: идентификатор, наименование, статус, клиент, тип и механика промо, скидка, плановый прирост и базовая линия. Поддерживаются поиск и фильтрация, группировка по требуемым действиям и статусам, массовые операции и создание новой промоакции.



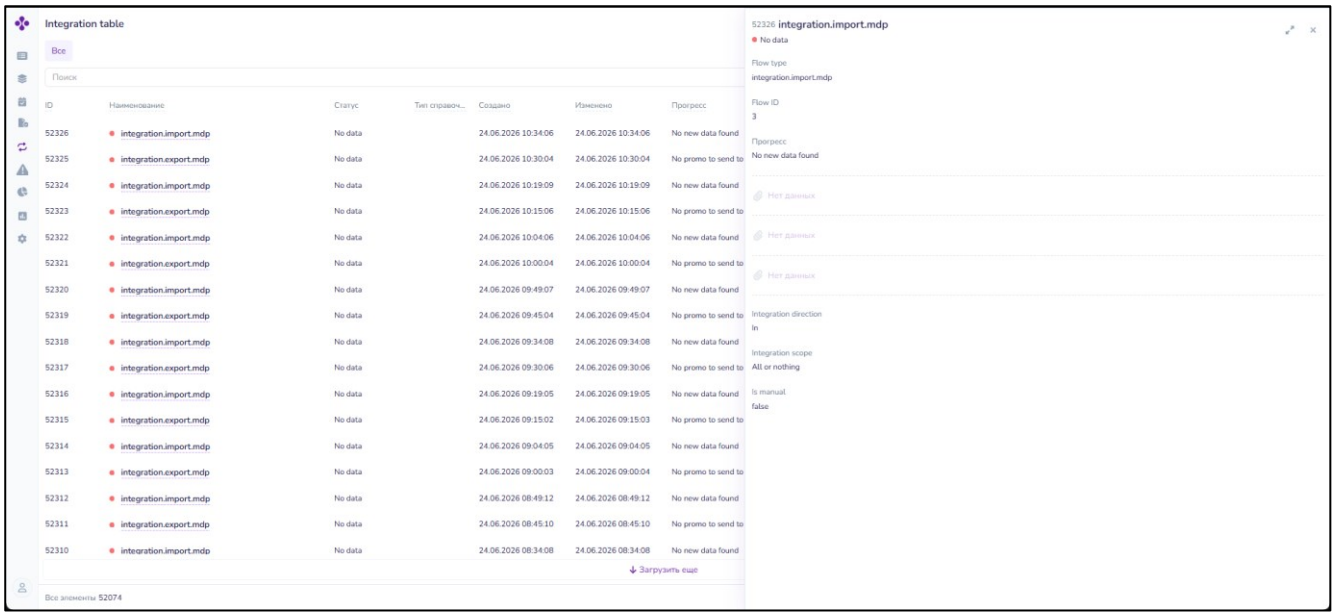
Справочники (мастер-данные). Раздел справочников объединяет мастер-данные системы: ассортиментные матрицы (продукты, бренды, технологии, прайс-листы), клиентов и атрибуты их иерархии, маркетинговые бюджеты и инструменты, базовые линии. На рисунке приведён справочник продуктов с атрибутами кодирования.



Менеджер задач. Менеджер задач отображает журнал выполнения регламентных и фоновых операций (пересчёты показателей, обработка инцидентов, обмен данными с внешними системами) с указанием инициатора, статуса, времени выполнения и результата.



Интеграции. Раздел интеграций фиксирует операции импорта и экспорта данных с внешними системами заказчика с детализацией по каждому потоку: направление обмена, режим обработки, прогресс и результат выполнения.



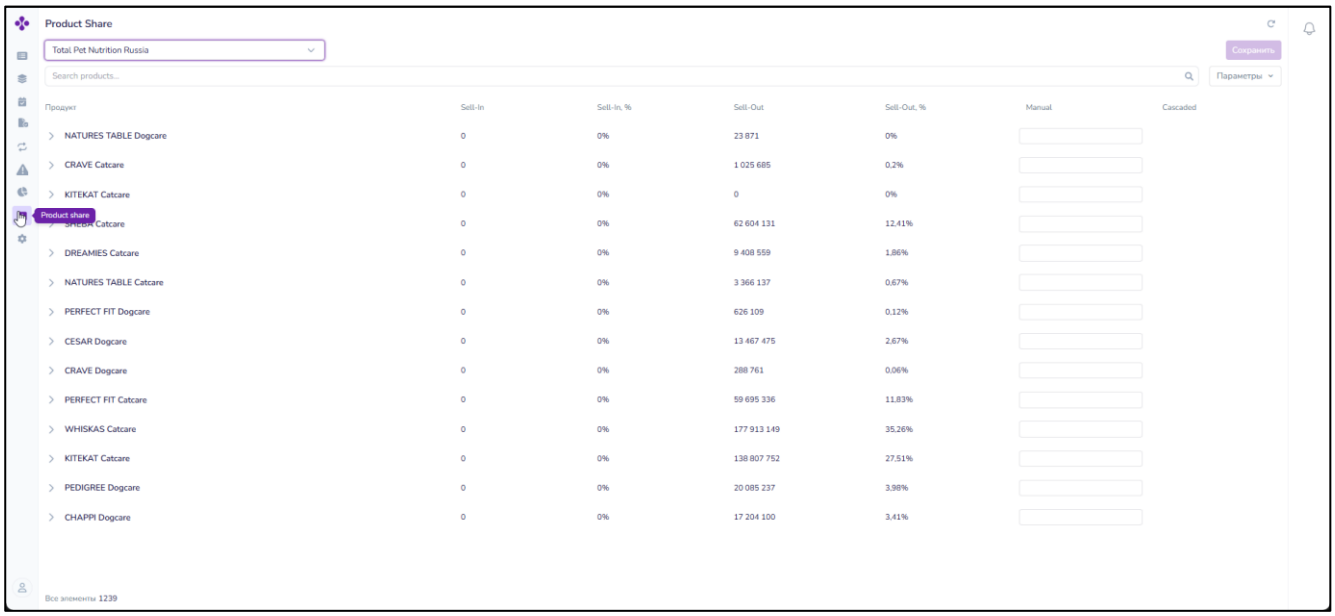
Инциденты. Раздел инцидентов содержит журнал точечных пересчётов промоакций, автоматически запускаемых при изменении данных в справочниках (например, цен или параметров торговых инвестиций), с указанием затронутых промоакций и статуса обработки.



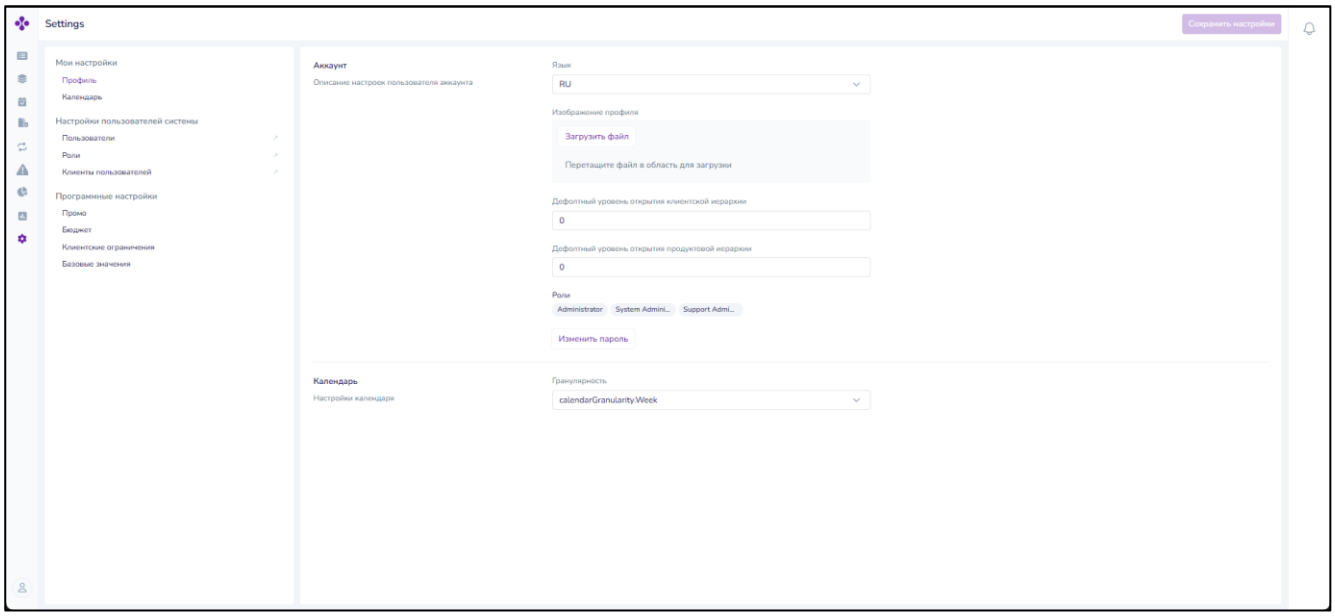
Сводный ROI-отчёт. Сводный ROI-отчёт содержит плановые и фактические финансовые показатели по каждой промоакции с возможностью фильтрации по клиентам и группам и выгрузки результатов в формате Excel.



Доли продаж. Справочник долей продаж отображает доли продуктов в продажах клиента и применяется для распределения базовых линий по конечным продуктам. Доли рассчитываются автоматически на основе фактических продаж и могут корректироваться вручную.



Настройки и управление доступом. Раздел настроек обеспечивает управление пользователями, ролями и привязкой клиентов к пользователям, а также настройку профиля, параметров промоакций, бюджета, клиентских ограничений и базовых значений. Разграничение прав доступа реализовано на основе ролевой модели.


Settings
Сохранить настройки
Мои настройки
Профиль
Календарь
Настройки пользователей системы
Пользователи
Роли
Клиенты пользователей
Программные настройки
Промо
Бюджет
Клиентские ограничения
Базовые значения
Аккаунт
Описание настроек пользователя аккаунта
Язык
RU
Изображение профиля
Загрузить файл
Перетащите файл в область для загрузки
Дефолтный уровень открытия клиентской иерархии
0
Дефолтный уровень открытия продуктовой иерархии
0
Роли
Administrator
System Admini...
Support Admi...
Изменить пароль
Календарь
Настройки календаря
Гранулярность
calendarGranularity.Week

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Изм.	Номера листов (страниц)				Всего листов (страниц) в докум.	Номер докум.	Вход. номер сопров од. докум.	Подпись	Дата
	Изме-ненных	Заменен ных	Новых	Аннулиро ванных					