**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

**на оказание услуг по разработке, развертыванию и сопровождению программного обеспечения для сервера интеграций через API между облачными сервисами Битрикс24, Медицинской Информационной Системой Дентал Про (далее МИС), 1С Бухгалтерией и аналитической системой Yandex DataLens, а также на создание и поддержку аналитических отчетов на базе Yandex DataLens**

**для сети стоматологических клиник.**

**Оглавление**

[Термины и определения](#_heading=h.jyleoh5y0g2w)

[1. Введение](#_heading=h.ailfdk16sk6q)

[1.1. Общие положения:](#_heading=h.oqi1xv8ygjwp)

[1.2. Описание проекта](#_heading=h.lqnbpi3xw1x0)

[1.3. Цель ТЗ](#_heading=h.ueqczhtyklja)

[2. Требования к поставщику](#_heading=h.tl1lg8oh84r8)

[2.1. Опыт и квалификация](#_heading=h.jgajbj3cnmjl)

[2.2. Достаточность капитала, права и ответственность](#_heading=h.ksqo2l4ebwng)

[2.3. Техническая поддержка](#_heading=h.7vs4c8jv1w0)

[2.3. Обучение и внедрение](#_heading=h.pgvloawwehed)

[2.4. Документация и код](#_heading=h.d4bm0bz14nja)

[2.5. Требования к предлагаемым решениям](#_heading=h.8kuc8hah0zrx)

[3. Критерии выбора](#_heading=h.274exk6ioxga)

[3.1. Функциональность ПО](#_heading=h.av0zn8lywby8)

[3.2. Стоимость](#_heading=h.uwaujct5hr2r)

[3.3. Качество и надежность](#_heading=h.nyb8jy2qv8l8)

[3.4. Поддержка и обслуживание](#_heading=h.zbhkd0kkcoon)

[3.5. Содержание коммерческого предложения](#_heading=h.5039rnhrul63)

[4. Требования к техническому решению интеграций систем Заказчика](#_heading=h.nsk4r6xvqfla)

[4.1 Общее описание и архитектура решения](#_heading=h.gjdgxs)

[4.2. Функциональные требования к серверу интеграций](#_heading=h.2ozksmwuz8w8)

[4.2.1. Передача данных Битрикс24 -> МИС](#_heading=h.70c159wxjvv)

[4.2.2. Передача данных МИС -> Битрикс](#_heading=h.tpeujhku0ul3)

[4.2.3. Передача данных МИС -> 1С Бухгалтерия и 1С ЗУП](#_heading=h.565pmpt4aju9)

[4.2.4. Передача данных Битрикс24 -> Yandex DataLens](#_heading=h.99hcicidjf09)

[4.2.5. Передача данных МИС -> Yandex DataLens](#_heading=h.vc6bnwn153ad)

[4.2.6. Передача данных 1С Бухгалтерия -> Yandex DataLens](#_heading=h.vs9bx5b6orzz)

[4.2.7. Передача данных 1С ЗУП -> Yandex DataLens](#_heading=h.rvrpp9p6eazz)

[4.3. Нефункциональные требования к серверу интеграций](#_heading=h.qhcut7lbei0b)

[4.3.1. Надежность и устойчивость к сбоям](#_heading=h.665tp1ywittl)

[4.3.2. Масштабируемость](#_heading=h.4n50c3jtoejv)

[4.3.3. Защита данных](#_heading=h.1iv8wxialhic)

[4.3.4. Производительность](#_heading=h.b7nh1pqp0e0)

[4.3.5. Обновления и поддержка](#_heading=h.mr0wtulkjqld)

[4.3.6. Экономическая эффективность](#_heading=h.hn5ajovu2eaz)

[4.3. Требования к отчетам Yandex Data Lens](#_heading=h.ihupbzj792sd)

[4.3.1. Маркетинг](#_heading=h.b5botttobx75)

[4.3.2. Колл-центр Филиалы](#_heading=h.ljcmhf9sz6ek)

[4.3.3. Колл-центр Операторы Продажи](#_heading=h.43ron9cyv7y6)

[4.3.4. Колл-центр Операторы эффективность](#_heading=h.gpxc76o40cuj)

[4.3.5. Продажи Филиалы](#_heading=h.ghq53cay9u1s)

[4.3.6. Продажи Менеджеры](#_heading=h.9m536ex4x1lb)

[4.3.7. Продажи Дженерик](#_heading=h.vqrogb97b9za)

[4.3.8. Продажи Координатор](#_heading=h.evzygof77sax)

[4.3.9. Вторичные продажи Филиалов](#_heading=h.gs6gjzwjx9vl)

[4.3.10. Показатели Филиалов](#_heading=h.kfpfac1pa9n3)

# Термины и определения

В данном разделе приведены базовые термины и определения, используемые в техническом задании для разработки и внедрения программного обеспечения для стоматологической сети клиник.

1. **Программное обеспечение (ПО)**: Комплекс программ, предназначенных для выполнения определенных задач на компьютере или другом устройстве, используемых для автоматизации и оптимизации работы стоматологической сети клиник.
2. **Сеть стоматологических клиник**: Группа стоматологических клиник, объединенных общими административными, финансовыми и медицинскими стандартами, работающих под единым брендом.
3. **Электронная медицинская карта (ЭМК)**: Цифровой аналог традиционной медицинской карты пациента, включающий всю информацию о медицинской истории, диагнозах, назначениях, результатах обследований и процедурах.
4. **Запись на прием**: Процесс бронирования времени для визита пациента к стоматологу, который может осуществляться через веб-сайт, мобильное приложение или по телефону.
5. **Безопасность данных**: Совокупность мер и механизмов, направленных на защиту данных от несанкционированного доступа, изменения или утраты, включая шифрование данных, контроль доступа и аудит.
6. **Надежность ПО**: Способность ПО выполнять заданные функции в течение определенного времени без отказов и сбоев.
7. **Масштабируемость ПО**: Способность ПО увеличивать свои функциональные и производственные возможности с ростом числа пользователей и объема данных без потери производительности.
8. **Автоматизация**: Процесс использования ПО для выполнения задач, которые ранее выполнялись вручную, с целью повышения эффективности и снижения человеческих ошибок.
9. **Резервное копирование**: Процесс создания и хранения копий данных для их восстановления в случае утраты или повреждения оригиналов.
10. **Техническая поддержка**: Совокупность услуг, предоставляемых поставщиком ПО для помощи пользователям в решении технических проблем, обеспечении работоспособности системы и обновлении программного обеспечения.
11. **Обновление ПО**: Процесс внесения изменений и улучшений в ПО с целью исправления ошибок, повышения безопасности и добавления новых функций.
12. **Федеральный закон № 152-ФЗ "О персональных данных":** Законодательный акт Российской Федерации, регулирующий отношения, связанные с обработкой персональных данных, и направленный на защиту прав и свобод человека при их обработке.
13. **API (Application Programming Interface):** Интерфейс программирования приложений, набор инструментов и протоколов для создания программного обеспечения и взаимодействия между различными приложениями.

# **1. Введение**

## **1.1. Общие положения:**

ИП Дубинчук Татьяна Валерьевна (далее Заказчик) проводит конкурс на разработку, развертывание и сопровождение программного обеспечения для сервера интеграций через API между облачными сервисами Битрикс24, Медицинской Информационной Системой Дентал Про (далее МИС), 1С Бухгалтерией и аналитической системой Yandex DataLens, а также на создание и поддержку аналитических отчетов на базе Yandex DataLens. Заказчик ожидает увидеть следующие оценки проекта (как минимум, но не ограничиваясь):

* Определение функциональных и организационных рамок проекта;
* Архитектуру решений, предлагаемых к использованию в проекте;
* Функциональный состав продуктов, предлагаемый к использованию в проекте;
* Описание функциональных и нефункциональных требований
* Верхнеуровневое описание интеграционного ландшафта решения и функционального объема интеграции;
* Целевую техническую архитектуру решения;
* Требования к вычислительным ресурсам;
* Оценка трудозатрат реализации проекта в разрезе функциональных подсистем, частей реализации проекта, функциональных требований и трудоемкости доработки типовой функциональности программных модулей;
* Верхнеуровневый календарно-ресурсный план реализации проекта, на основе предлагаемых частей/этапов/последовательности внедрения функциональных подсистем;
* Оценочный бюджет проекта – стоимость лицензий, стоимость поддержки, стоимость консалтинга;
* Риски проекта.

Факт получения данного запроса не означает возникновения, каких-либо обязательств Заказчика перед любыми юридическими или физическими лицами и не является открытой офертой. Все затраты на подготовку коммерческого предложения понесенные компаниями, приглашенными к участию в конкурсе, не могут быть выставлены Заказчику, ни при каких условиях.

**ВАЖНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ:**

Приведенная ниже концепция реализации проекта и функциональность являются предварительными и оценочными. Исполнитель вправе предложить собственный взгляд на концепцию внедрения и функциональность исходя из проектного опыта и возможностей системы.

## **1.2. Описание проекта**

**Цель проекта**: Разработка, внедрение и дальнейшее сопровождение программного обеспечения (ПО) и технического решения для обеспечения передачи данных между системами Заказчика, а также разработка и сопровождение аналитических отчетов, необходимых заказчику.

## **1.3. Цель ТЗ**

Определение требований к разрабатываемому ПО и техническому решению.

Определение критериев выбора поставщика **(Приложение №1 к ТЗ).**

# **2. Требования к поставщику**

## **2.1. Опыт и квалификация**

Специализация на разработке, интеграции и сопровождении ПО.

Статус сертифицированного партнера Битрикс24.

В компании должно быть не менее 50 сотрудников.

## 2.2. Достаточность капитала, права и ответственность

Выручка за 2023 год должна быть не менее 300 млн. рублей.

Поставщик принимает на себя полную ответственности за утечки персональных данны и компенсирует все прямых затрат заказчика возникших из-за утечки данных по вине поставщика или предоставленного им решения.

Поставщик передает все права на владение, использование и продажу разрабатываемого ПО в рамках данного проекта.

## 2.3. **Техническая поддержка**

Обеспечение круглосуточной технической поддержки.

Время реагирования на критические инциденты не более 5 минут.

Обновление поддерживаемого ПО в случае обновления ПО, с котором оно интегрировано.

## 2.3. **Обучение и внедрение**

Проведение обучения для сотрудников клиник.

Поддержка на этапе внедрения и в пост-внедренческий период.

## 2.4. **Документация и код**

Предоставление полной документации по ПО для пользователей и администраторов.

Предоставление всех исходных кодов разрабатываемого ПО.

Исходный код должен иметь полную техническую документацию, которая должна предоставляться заказчику.

## 2.5. Требования к предлагаемым решениям

Предлагаемые решения не должны подпадать под санкции и иметь ограничения использования на территории Российской Федерации.

Предлагаемые решения должны быть разработаны на территории Российской Федерации, либо иметь лицензию свободного использования на территории Российской Федерации.

# 3. Критерии выбора

## 3.1. **Функциональность ПО**

Соответствие функциональным и нефункциональным требованиям.

## 3.2. **Стоимость**

Общая стоимость владения ПО (лицензии, внедрение, обучение, поддержка).

Закупка лицензий к облачному сервису Битрикс24 также будет осуществляться через поставщика.

## 3.3. **Качество и надежность**

Отзывы и рекомендации от других клиентов.

Доказанная надежность и производительность ПО.

## 3.4. **Поддержка и обслуживание**

Качество и доступность технической поддержки.

Условия и сроки предоставления обновлений.

## 3.5. Содержание коммерческого предложения

Каждая часть и этап реализации проекта должен быть оценен отдельно как по трудозатратам/стоимости, так и по срокам реализации.

# 4. Требования к техническому решению интеграций систем Заказчика

## 4.1 Общее описание и архитектура решения

Бизнес заказчика представляет собой сеть из 10 стоматологических клиник, которая расширяется каждый год. Каждая клиника работает независимо, но для оптимизации расходов, повышения качества и стандартизации процедур Заказчик осуществляет переход на единое ИТ решение.

Целевое ИТ решение состоит из следующих систем:

1. Облачный Битрикс24 (развернут) - CRM система, в которой работают колл-центры и отделы продаж клиник.
2. МИС Дентал Про (пилотируется) - система, в которой работает весь медицинский персонал клиники, ведется учет пациентов, ведутся медицинские карты, составляются планы лечения, выставляются счета, а также осуществляется управленческий учет, включая приходы оплат от пациентов и учет расходных материалов.
3. 1С Бухгалтерия и 1С ЗУП (развернута) - системы, в которых осуществляется бухгалтерский учет, кадровый учет и начисление зарплаты сотрудникам.
4. **Yandex DataLens (настройка и развертывание осуществляются в рамках проекта данного ТЗ)** - система для анализа данных и построения отчетов для оперативных управленческих решений в компании.
5. **Сервер интеграций (настройка и развертывание осуществляются в рамках проекта данного ТЗ)** - сервер, развернутый в облаке Yandex, через который осуществляется передача данных между вышеописанными системами.

## 4.2. **Функциональные требования к серверу интеграций**

Сервер интеграций не должен хранить персональные данные как пациентов, так и сотрудников во избежании их утечки, но может осуществлять передачу персональных данных между системами в случае необходимости.

Сервер интеграций должен по сути содержать в себе независимые интеграции, которые осуществляют следующие передачи данных:

### 4.2.1. Передача данных Битрикс24 -> МИС

* Запись пациента на консультацию в клинику, когда карточка лида переходит в соответствующий статус
* Комментарии оставленные сотрудником колл-центра или сотрудником отдела продаж
* Обновление данных, в случае изменение данных о записи или комментариев

### 4.2.2. Передача данных МИС -> Битрикс

* Расписание врачей, для осуществления записи пациентов
* Статус пациента
* Сумма в рублях предложенных планов лечений
* Сумма согласованного плана лечения
* Согласованный план лечения пациента
* Оказанные пациенту услуги
* Неоказанные услуги в соответствии с планом лечения
* Комментарии оставленные сотрудниками в МИС

### 4.2.3. Передача данных МИС -> 1С Бухгалтерия и 1С ЗУП

* Договора на оказания медицинских услуг, заключенные с пациентами
* Ожидаемые суммы оплаты по договорам
* Приход денежных средств по договорам
* Постановка на учет расходных материалов и других объектов материальных ценностей
* Постановка расходных материалов и других объектов материальных ценностей
* Список и суммы оказанных услуг
* Акты выполненных работ
* Суммы начисленных бонусов сотрудникам клиник

### 4.2.4. Передача данных Битрикс24 -> Yandex DataLens

* Данные необходимые для построения отчетов

### 4.2.5. Передача данных МИС -> Yandex DataLens

* Данные необходимые для построения отчетов

### 4.2.6. Передача данных 1С Бухгалтерия -> Yandex DataLens

* Данные необходимые для построения отчетов

### 4.2.7. Передача данных 1С ЗУП -> Yandex DataLens

* Данные необходимые для построения отчетов

## 4.3. **Нефункциональные требования** к серверу интеграций

### 4.3.1. **Надежность и устойчивость к сбоям**

* **Время безотказной работы**:
  + ПО должно обеспечивать время безотказной работы не менее 99.5% в год.
  + СИстема не должна допускать потерю данных
* **Восстановление после сбоев**:
  + Система должна иметь систему автоматического оповещения о сбое.
  + Должны быть предусмотрены механизмы автоматического восстановления системы после сбоев.
  + Возможность восстановления работоспособности не более чем через 1 час после сбоя.

### 4.3.2. **Масштабируемость**

* **Добавление новых клиник и пользователей**:
  + ПО должно поддерживать простое и быстрое добавление новых клиник в сеть без необходимости дополнительной разработки. Добавление новых клиник должно осуществляться в рамках стандартной поддержки и не требовать дополнительных затрат со стороны Заказчика.
  + Возможность расширения числа пользователей без значительного снижения производительности.
* **Обработка увеличивающегося объема данных**:
  + ПО должно эффективно обрабатывать увеличивающийся объем данных без потери производительности.

### 4.3.3. **Защита данных**

* **Соответствие законодательству РФ**:
  + ПО должно соответствовать требованиям Федерального закона № 152-ФЗ "О персональных данных".
  + Соответствие требованиям законодательства о защите персональных данных, включая положения о сборе, хранении и обработке данных.
* **Шифрование данных**:
  + Все данные должны быть зашифрованы как при хранении, так и при передаче.
* **Контроль доступа**:
  + Должна быть реализована система ролей и прав доступа, обеспечивающая доступ к данным только уполномоченным лицам.
* **Аудит и логирование**:
  + Ведение журналов аудита всех действий пользователей с возможностью их анализа.
  + Журналы логирования должны исключать содержание персональных данных.

### 4.3.4. **Производительность**

* **Время отклика**:
  + Время отклика ПО должно быть не более 2 секунд для основных операций.
* **Обработка запросов**:
  + Возможность обработки большого числа одновременных запросов (не менее 200 одновременных пользователей).

### 4.3.5. **Обновления и поддержка**

* **Автоматические обновления**:
  + Возможность автоматического обновления ПО без прерывания работы.
* **Регулярные обновления**:
  + Регулярные обновления с улучшениями и исправлениями безопасности.
* **Поддержка поставщика**:
  + Круглосуточная техническая поддержка с различными каналами связи (телефон, email, чат).
  + Время реакции на критические запросы не более 5 минут.

### 4.3.6. **Экономическая эффективность**

* **Стоимость владения**:
  + Прозрачная модель ценообразования с учетом всех расходов (лицензии, обслуживание, обновления).

## 4.3. Требования к отчетам Yandex Data Lens

Данный раздел описывает перечень отчетов, которые необходимо разработать на текущий момент. Этот список не полон, но необходим для оценки стоимости разрабатываемых в будущем отчетов.

### 4.3.1. Маркетинг

**Тип отчета:** таблица + график

**Фильтры:**

* Временной интервал (с даты по дату)
* Интервал отображения (день, неделя, месяц)
* Филиал
* Направление лечения
* Показатели для отображения

**Столбцы:**

* Источник - откуда пришел лид (контекстная реклама, соцсети, SMM и т.д.) конкретные источники, объединенные по категориям в виде раскрывающихся списков
* Расход (рубль)
* Кол-во лидов (штук)
* Цена лида (рубль)
* Конверсия в Целевой лид (%)
* Кол-во целевых лидов (штук)
* Цена целевого лида (рубль)
* Конверсия в запись (%)
* Кол-во записей (штук)
* Цена записи (рубль)
* Конверсия в явку (%)
* Кол-во явки (штук)
* Цена явки (рубль)
* Конверсия в пациенты [продажи] (%)
* Кол-во пациентов [продаж] (штук)
* Цена пациента (рубль)
* Выручка (рубль)
* Средний чек (рубль)
* ROMI (%)
* ДРР [Доля Рекламных Расходов] (%)

**Описание:**

Пользователь выбирает интервал времени за который строится график, интервал отображения - какой период будет в одной точке, филиал и направление лечение, показатели для отображения (столбцы таблицы).

Ему отображается график выбранных величин и сводная таблица за выбранный период.

### 4.3.2. Колл-центр Филиалы

**Тип отчета:** таблица

**Фильтры:**

* Временной интервал (год и месяц, неделя или день)
* Направление лечения

**Столбцы:**

* Филиал - название филиала
* Среднее время взятия лида в работу (мин:сек)
* Кол-во лидов (штук)
* Конверсия в Целевой лид (%)
* Кол-во целевых лидов (штук)
* Конверсия в запись (%)
* Кол-во записей (штук)
* Цена записи (рубль)
* Конверсия в явку (%)
* Кол-во явки (штук)
* Кол-во брака [нецелевых лидов] (штук)
* Процент брака [нецелевых лидов] (%)

**Описание:**

Пользователь выбирает интервал времени за который строится таблица и направление лечение.

Ему отображается таблица за выбранный период.

В последней строке таблицы отображается суммарные или средние значения по каждому столбцу, а в столбце Филиал - Итого.

### 4.3.3. Колл-центр Операторы Продажи

**Тип отчета:** таблица

**Фильтры:**

* Временной интервал (год и месяц, неделя или день)
* Филиал

**Столбцы:**

* Оператор - ФИО оператора
* План продаж (рубль)
* Фактические продажи (рубль)
* Процент выполнения плана (%)
* Осталось до плана (рубль)
* Фактические продажи (штук)
* Средний чек (рубль)

**Описание:**

Пользователь выбирает интервал времени за который строится таблица и филиал.

Ему отображается таблица за выбранный период.

Лучший оператор, у кого % выполнения плана самый высокий, выделяется цветом.

### 

### 4.3.4. Колл-центр Операторы эффективность

**Тип отчета:** таблица

**Фильтры:**

* Временной интервал (год и месяц, неделя или день)
* Филиал

**Столбцы:**

* Оператор - ФИО оператора
* Среднее время взятия лида в работу (мин:сек)
* Отработано смен (штук)
* Среднее кол–во звонков в смену (штук)
* Среднее кол-во звонков более 30 сек в смену (штук)
* Конверсия из звонка в целевой звонок (%)
* Среднее время разговора (мин:сек)
* Кол-во лидов получено (штук)
* Кол-во целевых лидов (штук)
* Процент брака [нецелевых лидов] (%)
* Лидов в работе (штук)
* Кол-во записей (штук)
* Кол-во явки (штук)
* Конверсия целевой лид в запись (%)
* Конверсия записан в явку (%)
* Конверсия целевой лид в явку (%)
* Конверсия лид в явку (%)
* План по записям (штук)
* Процент выполнения плана по записям (%)
* План по явкам (штук)
* Процент выполнения плана по явке (%)

**Описание:**

Пользователь выбирает интервал времени за который строится график и филиал.

Ему отображается таблица за выбранный период.

Лучший оператор, у кого % выполнения плана по явкам самый высокий, выделяется цветом.

### 4.3.5. Продажи Филиалы

**Тип отчета:** таблица

**Фильтры:**

* Временной интервал (год и месяц, неделя или день)
* Направление лечения

**Столбцы:**

* Филиал - название филиала
* Кол-во явки (штук)
* Конверсия из явки в презентацию (%)
* Кол-во презентаций (штук)
* Конверсия из презентаций в целевую презентацию (%)
* Кол-во целевых презентаций (штук)
* Конверсия целевой презентации в пациента [продажу] (%)
* Кол-во пациентов [продаж] (штук)
* Конверсия из явки в пациента [продажу] (%)
* Сумма продаж (рубль)
* Средний чек (рубль)
* Средний возраст пациента (лет)
* Средний возраст явившихся (лет)

**Описание:**

Пользователь выбирает интервал времени за который строится таблица и направление лечение.

Ему отображается таблица за выбранный период.

В последней строке таблицы отображается суммарные или средние значения по каждому столбцу, а в столбце Филиал - Итого.

### 4.3.6. Продажи Менеджеры

**Тип отчета:** таблица

**Фильтры:**

* Временной интервал (год и месяц, неделя или день)
* Филиал

**Столбцы:**

* Менеджер - ФИО менеджера
* Кол-во явки (штук)
* Конверсия из явки в презентацию (%)
* Кол-во презентаций (штук)
* Конверсия из презентаций в целевую презентацию (%)
* Кол-во целевых презентаций (штук)
* Конверсия целевой презентации в пациента [продажу] (%)
* Кол-во пациентов [продаж] (штук)
* Конверсия из явки в пациента [продажу] (%)
* Сумма продаж (рубль)
* Средний чек (рубль)
* Средний возраст пациента (лет)
* Средний возраст явившихся (лет)
* Кол-во отказов всего (штук)
* % отказов от явки (%)
* Сумма в отказах (рубль)
* План продаж (штук)
* План продаж (рубль)
* Процент выполнения плана в штуках (%)
* Процент выполнения плана в рублях (%)

**Описание:**

Пользователь выбирает интервал времени за который строится график и филиал.

Ему отображается таблица за выбранный период.

Лучший менеджер, у кого % выполнения плана по сумме самый высокий, выделяется цветом.

### 4.3.7. Продажи Дженерик

Отчет полностью копирует отчет 4.3.6 “Продажи Менеджеры”, но менеджер заменяется на Дженерика (отдельная роль - врач, который составляет план лечения)

### 4.3.8. Продажи Координатор

Отчет полностью копирует отчет 4.3.6 “Продажи Менеджеры”, но менеджер заменяется на Координатора

### 4.3.9. Вторичные продажи Филиалов

**Тип отчета:** таблица

**Фильтры:**

* Временной интервал (год и месяц, неделя или день)
* Направление лечения

**Столбцы:**

* Филиал - название филиала
* Общая база клиентов (штук)
* Кол-во проведенных профилактических осмотров (штук)
* Кол-во продаж (штук)
* Сумма продаж (рубль)
* Средний чек (рубль)
* Кол-во отказов (штук)
* Сумма отказов (рубль)
* Конверсия из профосмотра в продажу (%)
* Конверсия из базы в профосмотр (%)

**Описание:**

Пользователь выбирает интервал времени за который строится таблица и направление лечение.

Ему отображается таблица за выбранный период.

В последней строке таблицы отображается суммарные или средние значения по каждому столбцу, а в столбце Филиал - Итого.

### 4.3.10. Показатели Филиалов

**Тип отчета:** таблица

**Фильтры:**

* Временной интервал (год и месяц, неделя или день)
* Направление лечения

**Столбцы:**

* Филиал - название филиала
* План продаж (рубль)
* Факт продаж (рубль)
* % выполнения плана (%)
* Первичных продаж (рубль)
* Вторичных продаж (рубль)
* Средний чек первичных продаж (рубль)
* Средний чек вторичных продаж (рубль)
* Конверсия из лида в явку (%)
* Конверсия из явки в пациента [продажу] (%)
* Кол-во продаж (штук)
* Кол-во презентаций (штук)
* Оказано услуг (рубль)
* Расходы на рекламу (рубль)
* ДРР (%)

**Описание:**

Пользователь выбирает интервал времени за который строится таблица и направление лечение.

Ему отображается таблица за выбранный период.

В последней строке таблицы отображается суммарные или средние значения по каждому столбцу, а в столбце Филиал - Итого.