1. Рассылки
   1. сколько раз покупал
   2. средний чек клиента
   3. выборка по конкретному товару, бренду или категории
   4. Поздравление с днем рождения
   5. Вишлист на основе покупок клиента
   6. Возможность отписаться не от всей рассылки, а от части (например: 1. только оповещения о статусе заказа, 2. информировать об акциях и т.д.). Возможность выбрать частотность рассылки.
   7. Автоматический запрос отзыва по e-mail у клиента
2. Уведомление о статусе заказа по емейл и смс
   1. Без входа в битрикс. работаем только в 1С, битрикс получает данные по статусам 1С
   2. также интеграция со службой доставки. Непосредственно привязка трекномера. И оповещение клиента об отправке, о скором приходе, поступление на сортировочный склад и о доставке на пункт выдачи.
   3. При оформлении заказа, имеется пункт выбора «Информировать о ходе выполнения заказа по СМС». При выборе пункта, информация будет дублироваться в виде смс
3. Пофиксить ошибки с отображение свойств товара в карточке
4. Динамическое изменения цен на базе определённых факторов
   1. 1-й Вариант: Берется цена из прайса поставщика устанавливается маржинальная вилка для каждого товара, либо ориентируется по ррц в прайсе тоже с ценовой вилкой. далее цена сравнивается с ценами конкурентов, наша цена меняется под них (например ставится на 10 рублей ниже, чем у самой низкой цены). Но если маржинальность товара опускается ниже допустимой, то система должна сообщить об этом. Также должна быть возможность выставить цену вручную без конфликта с функцией.
   2. 2-й Вариант: когда цена на товар выставляется ориентировочно на цену того же товара с посторонних сайтов с возможностью автоматической корректировки её (например на 3% ниже, чем на сайте партнеров)
   3. Синхронизация данных по товарным запасам с системой складского учёта и посредством синхронизации с базой поставщика.
5. Выбор пункта выдачи на карте
   1. Пункт выдачи DPD, Грастин, PickPoint и СДЕК. При технической сложности отображения всех пунктов выдачи на одной карте, рассмотрим вариант модуля отображения пунктов выдачи исключительно одного сервиса. Выбор будет обосновываться на стоимости доставки в пункт выдачи + территориальный охват.
6. Статус товара
   1. Статус товара Снят с производства
      1. **Либо!** При данном статусе клиент может сделать заказ на товар, но при оформлении заказа будет предупреждение о том, что товар снят с производства, и будут предложены ближайшие альтернативы.
      2. **Либо!** Клиент не имеет возможности заказать товар, снятый с производства, так как данный товар попадает в АРХИВ, и не отображается в каталоге. Однако ссылка на товар не меняется, и страница продолжает индексироваться. Если клиент перешел с поиска на снятый с производства товар, клиенту должны быть предложены альтернативы, имеющиеся в наличии.
   2. Статус товара Ожидается поступление через … дней (в карточке можно ввести через сколько дней ожидается поступление товара), т.е. обратный отсчет.
   3. Таймеры на статусы товара (новинка, хит и т.д.)
7. Подключение виджетов интеграции ВК (комментарии и т.д.)
8. Выгрузка в социальные сети (тексты, товары и т.д.)
   1. т.е возможность запостить новость с сайта в социальные сети, с редактурой перед публикацией
   2. возможность запостить новость о добавлении нового товара
   3. добавить новый товар в товары в группу вк, инстаграм и т.д.
9. Брошенные корзины
   1. Если клиент не оформил заказ до конца, но контактные данные (емейл или телефон) уже записал, ему приходит уведомление на почту или смс с просьбой завершить оформление
10. Пофиксить отзывы о товары - отзывы с Яндекс Маркет. Не подгружаются последние отзывы о товаре с маркета.
11. Поиск по сайту - автоматическое подставление вариантов запроса при начале ввода + корректный поиск при вводе запроса с не верной раскладкой (пылесос - gsktcjc)
12. Управление поступающими заказами, с 1С интеграцией.
13. Управление акциями и скидками в магазине
    1. Скидки для разных групп товаров (гибкая группировка по свойствам, брендам и т.д.)
    2. Начисление бонусов за “Поделиться с друзьями”
14. Программа лояльности, по аналогии с онлайнтрейд.ру
15. Автоматический вывод товаров в разделе «Скидки и акции», «Самые покупаемые», «Лучшая цена» с гибкой настройкой и временем нахождения в данных группах
16. Автоматический вывод новых поступлений в соответствующий раздел. Возможность проставить время отображения данного статуса и соответственно нахождения в разделе.
17. Автоматизация всех процессов от коммуникации с клиентов до документации и оборота средств
    1. Интеграция с CRM и ERP? Как лучше это реализовать?
    2. Распечатка документов для отгрузки заказа (автоматические заполнение бланков для отправки заказов, печать их через админку
18. Интеграция с системой IP-телефонии
    1. нужно чтобы мы могли звонить прямо нажав кнопку в 1с.
    2. запись разговора привязывается к карточке контрагента или к заказу в 1с.
    3. Переключение между менеджерами
    4. Автоответчик и т.д.
19. Интеграция с системами статистики по трафику (Google Analytics, Яндекс Метрика) для детальной аналитики. По акциям реферальным ссылкам. Как это грамотно реализовать?
20. Дифференцированные цены по сегментам покупателей. Возможность группировать контрагентов и выводить те цены, которые предназначены для группы, к которой их отнесли. Например, оптовики и розничные покупатели. Возможность назначать скидки для группы.
21. Управление возвратами и гарантийными случаями
    1. Поддержка документации и максимальная автоматизация процессов
22. Партнёрская программа внутри магазина (Affiliate marketing)
    1. Когда клиент что-то рекомендует, что ссылка будет с его меткой. И если покупка совершается по его рекомендации (не важно какой товар), то ему начисляются бонусы.
    2. Клиент подключен к партнерской программе, тогда он может генерировать реферальные ссылки на товар. С возможностью предварительного просмотра своего вознаграждения за тот или иной товар, также возможность получения % от продаж по его ссылке.
23. Индивидуальные предложение покупателю, на основе сделанных им заказов
24. Заполнение характеристик товара из Яндекс.Маркета.
25. Выгрузка товаров в Яндекс.маркет и другие маркетплейсы
26. Автоматизация вывода похожих товаров и аксессуаров к выбранному товару
27. Таймер отображения баннеров на главной
28. Правильно реализованная покупка в один клик (Все заказы, неважно как они приняты, через корзину на сайте, по телефону или через «покупку в один клик», должны храниться в едином месте.)
29. Автоматические подписи к картинкам
    1. Например: автоматически добавлять к названиям товара слово «Фото», порядковый номер и одну из характеристик.
    2. Основное изображение товара всегда должно иметь описание в параметре «alt»
    3. говорящее название при транслитерации
30. Отправка уникальных текстов в Яндекс (автоматическая публикация текстов в Яндекс.Вебмастере)
31. Уведомление поисковика о появлении на сайте нового товара, страницы ( ускорение индексации)
32. Привязка товара к праздникам
33. Использование SDN для сайта, чтобы в регионах грузился быстрее