

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Директор ТОВ «Ковальська Діджитал»

\_\_\_\_\_ І.І.Зайченко

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2024р.

Технічні вимоги по проекту

**«Customer Journey Map: Етап: Бізнес-кабінет клієнта. Ітерація 1»**

**Замовник:**

Начальник управління трансформації та підтримки продажів

Кобилянська Ю.М.

**Погоджено:**

Начальник управління розвитку систем підтримки бізнесу

Тимченко С. А.

Начальник відділу клієнтського досвіду

Бражинська Г.В.

**Розробила:**

Аналітик консолідованої інформації

Група Продажі та Маркетинг

Горюн О.С.

### Визначення та скорочення

№ з/п	Скорочення	Опис
1.	БК	Бізнес-кабінет клієнта В2В групи компаній «Ковальська»
2.	МП	Менеджер з продажу групи компаній «Ковальська»
3.	СПЛП	Спеціаліст першої лінії підтримки Service Desk ТОВ «Ковальська Діджитал»
4.	ІТЕ	Інформаційна система ІТ-Enterprise, впроваджена в групі компаній «Ковальська»
5.	CRM	CRM-система Creatio, впроваджена в групі компаній «Ковальська»
6.	ЕДО	Сервіс електронного документообігу, через який буде здійснено підпис ключем ЕЦП заяви-приєднання до договору із компаніями групи «Ковальська» (ще не визначено точно який)
7.	CMS	Система керування сайтом, на якій налаштований сайт <a href="https://shop.kovalska.com/">https://shop.kovalska.com/</a>

## Бізнес-кабінет клієнта. Ітерація 1

Мета: реалізувати зручний інструмент для B2B-клієнта, який дасть можливість керувати власними даними, будувати аналітику своєї діяльності та отримувати такі додаткові можливості для бізнесу:

- швидке укладання договору із компаніями групи «Ковальська»;
- зручний процес формування замовлень ТМ «Авеню»;
- доступ до залишків продукції ТМ «Авеню» в режимі он-лайн;
- корисна контактна інформація представників групи компаній «Ковальська».

Ключові очікувані результати реалізації даного функціоналу:

### 1. Внутрішні:

- впроваджений процес реєстрації договорів через ЕЦП або в паперовому вигляді;
- впроваджений процес формування замовлення продукції ТМ «Авеню»;
- відображення ключової контактної інформації;
- оптимізація робочого часу задіяних співробітників групи компаній «Ковальська».

### 2. Зовнішній:

- ексклюзивний діджитал-сервіс в галузі.

Бізнес-кабінет клієнта (далі – БК) необхідно розмістити на сайті <https://shop.kovalska.com/>

### 1. Основні функції БК

Функціонал роботи із БК умовно ділиться на 4 блоки (див.рис.1.1):

- Авторизація;
- Договори;
- Продукція;
- Контакти;

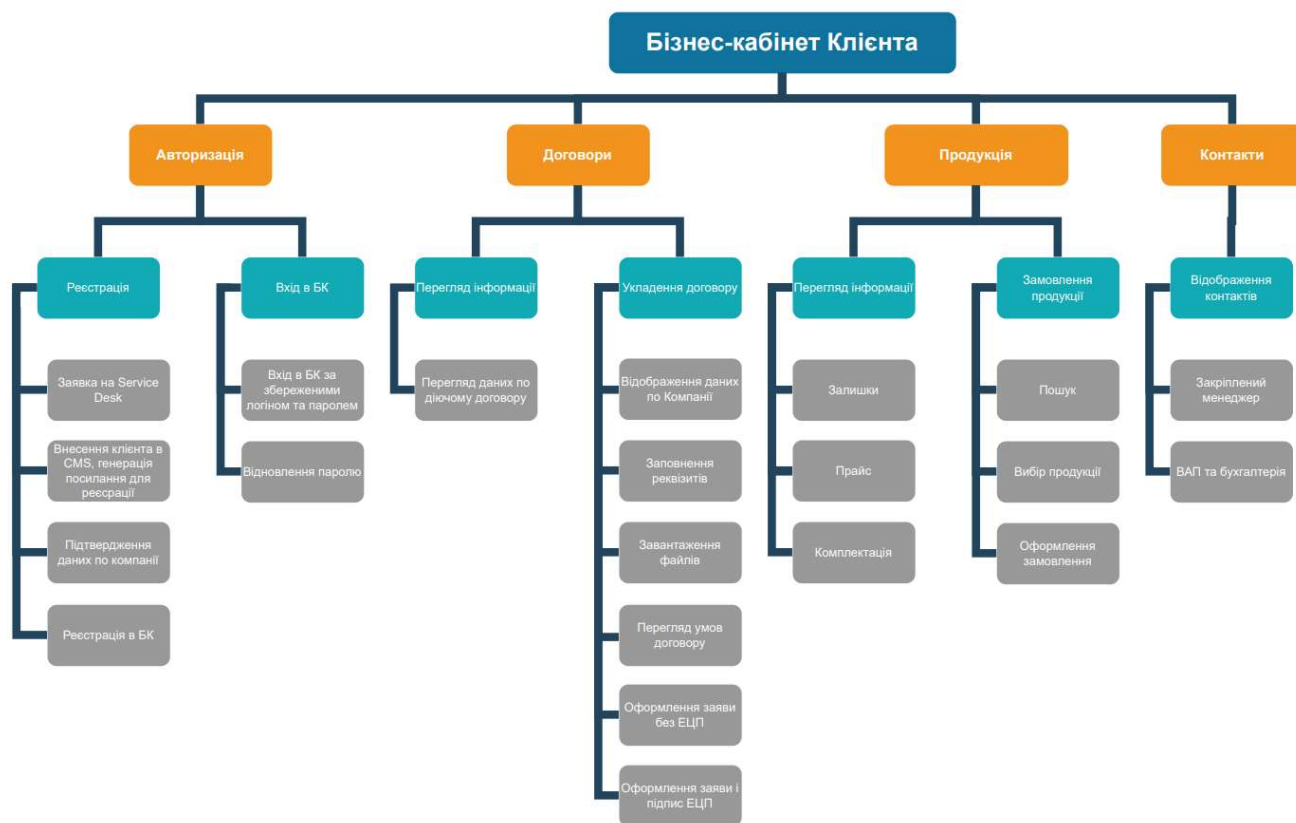


Рис. 1.1 Декомпозиція задач в БК

На сайті <https://shop.kovalska.com/> в правому верхньому куті треба додати кнопку «Увійти». При натисненні на дану кнопку реалізувати процес входу в бізнес-кабінет, який описаний в розділі «2.3 Вхід в БК» даного документа.

На головній сторінці в БК завжди повинна відображатись інформація про клієнта згідно наведеної нижче User Story.

ID	User Story <b>БК-03 Відображення в БК назви та представника клієнта</b>
Value Statement	Як клієнт групи компаній «Ковальська», я хочу завжди бачити в БК назву юридичної особи або ФОП, представником якої я є, щоб розуміти по якій компанії в БК я зараз переглядаю інформацію
Acceptance Criteria	Клієнт успішно зареєстрований в БК, інформація по його компанії передана в БК із CRM
	При переході на будь-який розділ, вкладку БК
	В лівому верхньому куті відображається назва компанії клієнта та ПІБ її представника
Definition of Done	Клієнт в БК бачить назву та ПІБ представника своєї юридичної особи

В інтерфейсі БК треба реалізувати 3 загальні розділи:

- Договори
- Продукція
- Контакти

Логіка роботи із розділом «Продукція» буде описана в окремому ТЗ.

## 2. Реєстрація та авторизація в БК

### 2.1 Отримання доступу в БК

Додання клієнтів до БК повинно бути здійснене спеціалістом першої лінії підтримки Service Desk (далі – СПЛП) на підставі оформленої належним чином заявки на Service Desk від менеджера з продажу (далі – МП), який закріплений за даним клієнтом (рис.2.1).

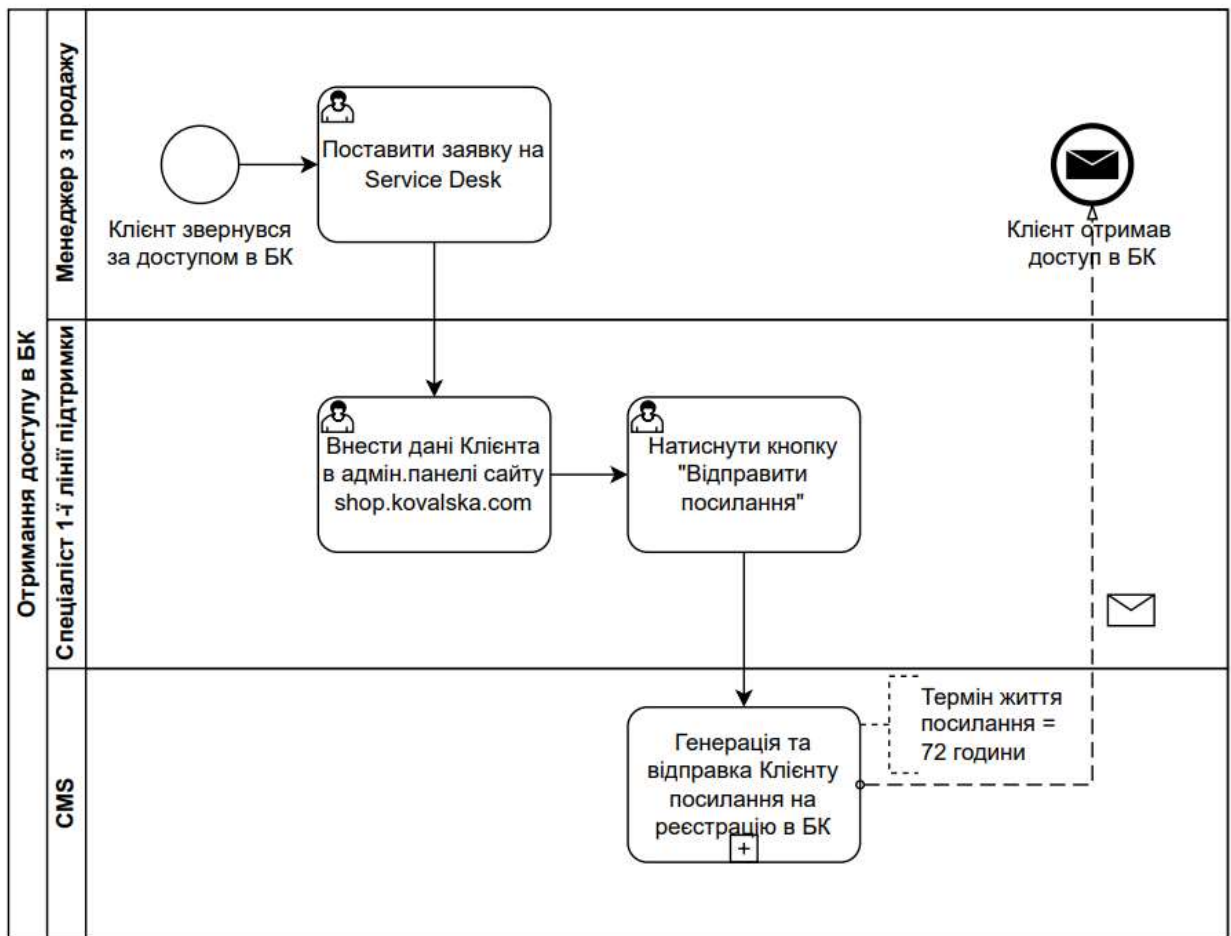


Рис. 2.1 Опис процесу отримання доступу до БК

Для цього в адмін.панелі CMS сайту <https://shop.kovalska.com/> (далі – CMS) потрібно додати окремий розділ для адміністрування користувачів бізнес-кабінету. Вимоги до логіки адміністрування користувачів описані в Use case та User Stories нижче:

<b>ID</b>	<i>БК-001</i>
<b>Назва</b>	<i>Додання нового клієнта в БК</i>

<b>Дійові особи</b>	СПЛП, CMS
<b>Опис</b>	СПЛП додає нового клієнта в адмін.панелі CMS, щоб йому на електронну пошту відправилось посилання на реєстрацію в БК
<b>Тригер</b>	СПЛП натиснув кнопку «Додати» на сторінці із переліком клієнтів БК
<b>Попередні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. СПЛП авторизувався в адмін.панель сайту shop.kovalska.com</li> <li>2. СПЛП має доступ до редагування лише сторінки із переліком клієнтів БК</li> </ol>
<b>Вихідні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нового клієнта додано у перелік клієнтів на сайті</li> <li>2. Згенеровано посилання для реєстрації в БК</li> <li>3. Посилання відправлено на електронну пошту клієнта</li> </ol>
<b>Основний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. CMS відкриває форму для додання нового клієнта</li> <li>2. СПЛП вводить в форму обов'язкові дані: <ul style="list-style-type: none"> <li>• код ЄДРПОУ (8-10 цифр)</li> <li>• e-mail (маска електронної адреси)</li> <li>• ПІБ (текст)</li> <li>• Посада (текст)</li> <li>• Телефон (маска номеру телефону в форматі +380)</li> </ul> </li> <li>3. CMS валідує введені дані</li> <li>4. СПЛП натискає кнопку «Зберегти»</li> <li>5. CMS перевіряє введені дані</li> <li>6. Після успішної перевірки сайт додає нового клієнта в базу, генерує посилання для реєстрації та надсилає його на електронну адресу. Термін життя посилання = 72 години</li> </ol>
<b>Альтернативний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3.1 Введені дані некорректні <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1.1 CMS підсвічує червоним відповідне поле та виводить підказку по формату при наведенні курсора на поле</li> <li>3.1.2 СПЛП повертається до кроку 2.</li> </ol> </li> <li>5.1 Не всі обов'язкові поля заповнені <ol style="list-style-type: none"> <li>5.1.1 CMS виводить на екран інформаційне повідомлення про необхідність заповнення всіх полів</li> <li>5.1.2 СПЛП повертається до кроку 2.</li> </ol> </li> </ol>
<b>Виключення</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5.2. Запис із таким e-mail вже є у переліку клієнтів в CMS <ol style="list-style-type: none"> <li>5.2.1 CMS виводить на екран інформаційне повідомлення, що така електронна адреса вже є у переліку</li> <li>5.2.2 СПЛП натискає «Ок» у вікні повідомлення</li> <li>5.2.3 CMS закриває форму додання нового клієнта</li> </ol> </li> <li>5.3. Запис із таким кодом ЄДРПОУ вже є у переліку клієнтів в CMS <ol style="list-style-type: none"> <li>5.3.1 CMS виводить на екран інформаційне повідомлення, що клієнт із вказаним кодом ЄДРПОУ вже є у переліку</li> <li>5.3.2 СПЛП натискає «Ок» у вікні повідомлення</li> <li>5.3.3 CMS закриває форму додання нового клієнта</li> </ol> </li> </ol>

<b>ID</b>	<i>БК-002</i>
<b>Назва</b>	<i>Видалення реєстраційних даних клієнта вручну</i>
<b>Дійові особи</b>	СПЛП, CMS
<b>Опис</b>	СПЛП може видалити некоректні реєстраційні дані клієнта вручну
<b>Тригер</b>	СПЛП виділив курсором рядок із даними клієнта на сторінці із переліком клієнтів БК
<b>Попередні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. СПЛП авторизувався в адмін.панель сайту shop.kovalska.com</li> <li>2. СПЛП має доступ до редагування лише сторінки із переліком клієнтів БК</li> </ol>
<b>Вихідні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Реєстраційні дані клієнта видалено із CMS</li> <li>2. Клієнт не може зайти в БК за своїм логіном</li> </ol>
<b>Основний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. СПЛП натискає кнопку «Видалити»</li> <li>2. CMS виводить інформаційне повідомлення-попередження, що дані будуть видалені безповоротно</li> <li>3. СПЛП натискає «Видалити» у вікні повідомлення</li> <li>4. CMS видаляє рядок із даними клієнта, закриває всі активні сесії даного клієнта в БК</li> </ol>
<b>Альтернативний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3.1 СПЛП натиснув кнопку «Видалити» помилково або передумав видалити дані <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1.1 СПЛП натискає «Скасувати» у вікні повідомлення-попередження</li> <li>3.1.2 CMS закриває інформаційне повідомлення-попередження, знімає фокус курсору із рядка з даними клієнта</li> </ol> </li> </ol>
<b>Виключення</b>	

<b>ID</b>	User Story <i>БК-01 Автоматичне видалення незареєстрованих клієнтів</i>
<b>Value Statement</b>	Як начальник управління трансформації і підтримки продажів я хочу, щоб незареєстровані в БК клієнти видалялись із адмін.панелі сайту shop.kovalska.com, щоб не зберігати неактуальні дані та в разі необхідності мати можливість внести клієнта заново із іншими даними
<b>Acceptance Criteria</b>	В переліку клієнтів БК в адмін.панелі сайту shop.kovalska.com внесені рядки із даними і клієнтам на їх e-mail відправлені посилання для реєстрації в БК
	Клієнт не переходить за посиланням та не реєструється в БК протягом 72 годин з моменту відправки йому листа
	CMS перевіряє наявність таких клієнтів та видаляє рядки із їх даними із переліку, блокує можливість реєстрації за відправленим на e-mail посиланням
<b>Definition of Done</b>	В переліку клієнтів в адмін.панелі сайту shop.kovalska.com немає незареєстрованих протягом 72 годин клієнтів

## 2.2 Реєстрація в БК

Процес реєстрації клієнта в БК наведений на рис.2.2.

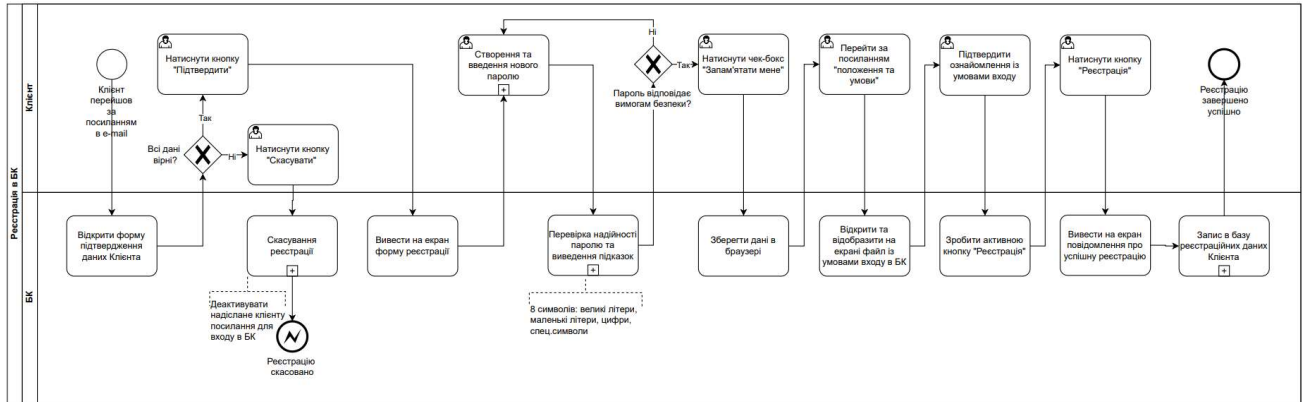


Рис.2.2 Опис процесу реєстрації клієнта в БК

Вимоги до процесу реєстрації в БК описані в Use cases нижче.

<b>ID</b>	<i>БК-003</i>
<b>Назва</b>	<i>Реєстрація клієнта в БК</i>
<b>Дійові особи</b>	Клієнт, БК
<b>Опис</b>	Клієнт переходить за отриманим на e-mail посиланням та реєструється в БК
<b>Тригер</b>	Клієнт перейшов за отриманим на e-mail посиланням
<b>Попередні умови</b>	За даним посиланням немає підтвердженої реєстрації в БК
<b>Вихідні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Клієнт підтвердив реєстрацію в БК</li> <li>2. Підтвердження реєстрації записано в базу даних CMS</li> <li>3. Згенероване для реєстрації посилання заблоковане для повторного переходу</li> </ol>
<b>Основний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. CMS перенаправляє клієнта в БК та відкриває на екрані форму підтвердження інформації про клієнта, без права редагування. Відображені такі дані клієнта: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Логін</li> <li>• Код ЄДРПОУ</li> <li>• ПІБ</li> <li>• Посада</li> <li>• Телефон</li> </ul> </li> <li>2. Клієнт перевіряє інформацію та натискає кнопку «Підтвердити»</li> <li>3. Потік переходить до виконання Use Case <b>БК-004 Створення та збереження нового паролю</b></li> <li>4. Після створення нового паролю Клієнт натискає чек-бокс ознайомлення із умовами входу</li> <li>5. БК робить активною кнопку «Реєстрація»</li> <li>6. Клієнт натискає кнопку «Реєстрація»</li> <li>7. БК виводить повідомлення про успішну реєстрацію, записує підтвердження реєстрації в базу, блокує згенероване для реєстрації посилання, щоб не можна було зареєструватись по ньому повторно.</li> </ol>

<b>Альтернативний потік</b>	<p>4.1. Клієнт натиснув на посилання із умовами входу</p> <p>4.1.1 БК відкриває форму тексту із умовами входу</p> <p>4.1.2 Клієнт ознайомлюється із текстом умов та натискає кнопку «Ок»</p> <p>4.1.3 БК закриває форму тексту із умовами входу</p> <p>4.1.4 Клієнт ставить чек-бокс про ознайомлення</p> <p>4.1.5 Потік переходить до кроку 5</p>
<b>Виключення</b>	<p>1.1 Інформація не вірна</p> <p>2.1.1 Клієнт натискає кнопку «Скасувати»</p> <p>2.1.2 БК видаляє дані клієнта із бази, блокує згенероване для реєстрації посилання. Нова реєстрація можлива лише після виконання заново Use case <b>БК-001 Додання нового клієнта в бізнес-кабінет</b></p>

<b>ID</b>	<i>БК-004</i>
<b>Назва</b>	<i>Створення та збереження нового паролю</i>
<b>Дійові особи</b>	Клієнт, БК
<b>Опис</b>	Клієнт придумує та створює новий пароль для входу в БК, враховуючи підказки по надійності паролю
<b>Тригер</b>	Відкрито форму створення нового паролю, курсор активний в полі «Пароль»
<b>Попередні умови</b>	Клієнт перейшов за посиланням в e-mail та натиснув кнопку підтвердити в формі підтвердження інформації про клієнта Або клієнт натиснув посилання «Забули пароль?» в формі входу в БК із сайту.
<b>Вихідні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Клієнт створив та підтвердив новий надійний пароль</li> <li>Новий пароль клієнта збережений в БК</li> </ol>
<b>Основний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Клієнт придумує і вводить пароль (8 символів: великі літери, маленькі літери, цифри, спец.символи)</li> <li>БК перевіряє пароль на надійність і виводить підказки</li> <li>Клієнт повторно вводить пароль в другому полі</li> <li>БК перевіряє ідентичність введених паролів</li> <li>Клієнт натискає чек-бокс «Запам'ятати мене»</li> <li>БК записує пароль і користувача в браузер, щоб не вводити пароль при наступній авторизації в БК</li> </ol>
<b>Альтернативний потік</b>	<p>5.1 Клієнт не натиснув чек-бокс «Запам'ятати мене»</p> <p>5.1.1 БК не зберігає дані клієнта в браузері</p>
<b>Виключення</b>	<p>2.1 Пароль ненадійний</p> <p>2.1.1 БК підсвічує червоним поле «Пароль»</p> <p>2.1.2 Клієнт повертається до кроку 1.</p> <p>4.1 Клієнт другий раз ввів пароль неправильно</p> <p>4.1.1 БК виводить під полем напис «Паролі не співпадають»</p> <p>4.1.2 Клієнт повертається до кроку 3.</p>

## 2.3 Вхід в БК

Процес входу клієнта в БК наведений на рис.2.3.

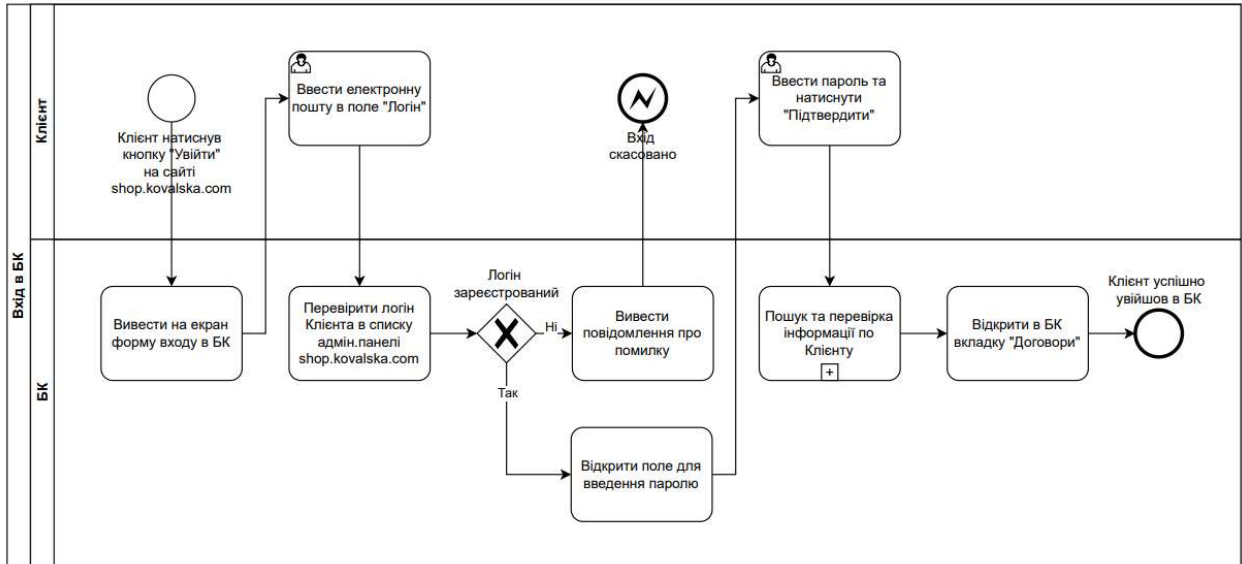


Рис.2.3 Опис процесу входу клієнта в БК

Вимоги до процесу входу клієнта в БК описані в Use case нижче.

<b>ID</b>	<i>БК-005</i>
<b>Назва</b>	<i>Вхід в БК</i>
<b>Дійові особи</b>	Клієнт, БК
<b>Опис</b>	Клієнт із сайту shop.kovalska.com входить в свій бізнес-кабінет, заповнивши свої логін та пароль у формі входу
<b>Тригер</b>	Клієнт натиснув кнопку «Увійти» на сайті
<b>Попередні умови</b>	Клієнт знаходиться на стартовій сторінці сайту shop.kovalska.com
<b>Вихідні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Клієнт зайшов в БК</li> <li>2. На екрані відкрита вкладка «Договори»</li> </ol>
<b>Основний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. БК виводить на екран форму входу</li> <li>2. Клієнт вводить свій e-mail в поле «Логін»</li> <li>3. БК перевіряє введений e-mail</li> <li>4. Клієнт вводить свій пароль</li> <li>5. БК перевіряє введений пароль</li> <li>6. Клієнт натискає кнопку «Підтвердити»</li> <li>7. БК виводить на екран вкладку «Договори»</li> </ol>
<b>Альтернативний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4.1. Клієнт натиснув посилання «Забули пароль?» <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1.1 БК виводить діалогове вікно із інформацією, що підтвердження відновлення паролю прийде на електронну адресу, вказану в полі «Логін»</li> <li>4.1.2 Клієнт натискає кнопку «Відновити пароль»</li> </ol> </li> </ol>

	<p>4.1.3 БК генерує та відправляє на електронну адресу клієнта посилання для відновлення паролю</p> <p>4.1.4 Клієнт переходить за посиланням, отриманим на e-mail</p> <p>4.1.5 Потік переходить до виконання Use Case <b>БК-004 Створення та збереження нового паролю</b></p>
<b>Виключення</b>	<p>3.1. Введений e-mail не зареєстрований в БК</p> <p>3.1.1 БК виводить на екран інформаційне повідомлення, що введений e-mail не зареєстрований і що клієнту потрібно звернутись до свого менеджера</p>

### 3. Робота із розділом «Договори»

Процес роботи із договорами в БК ділиться на 2 частини: перегляд інформації по діючим договорам та укладення нового договору. Процес описаний на рис.3.1

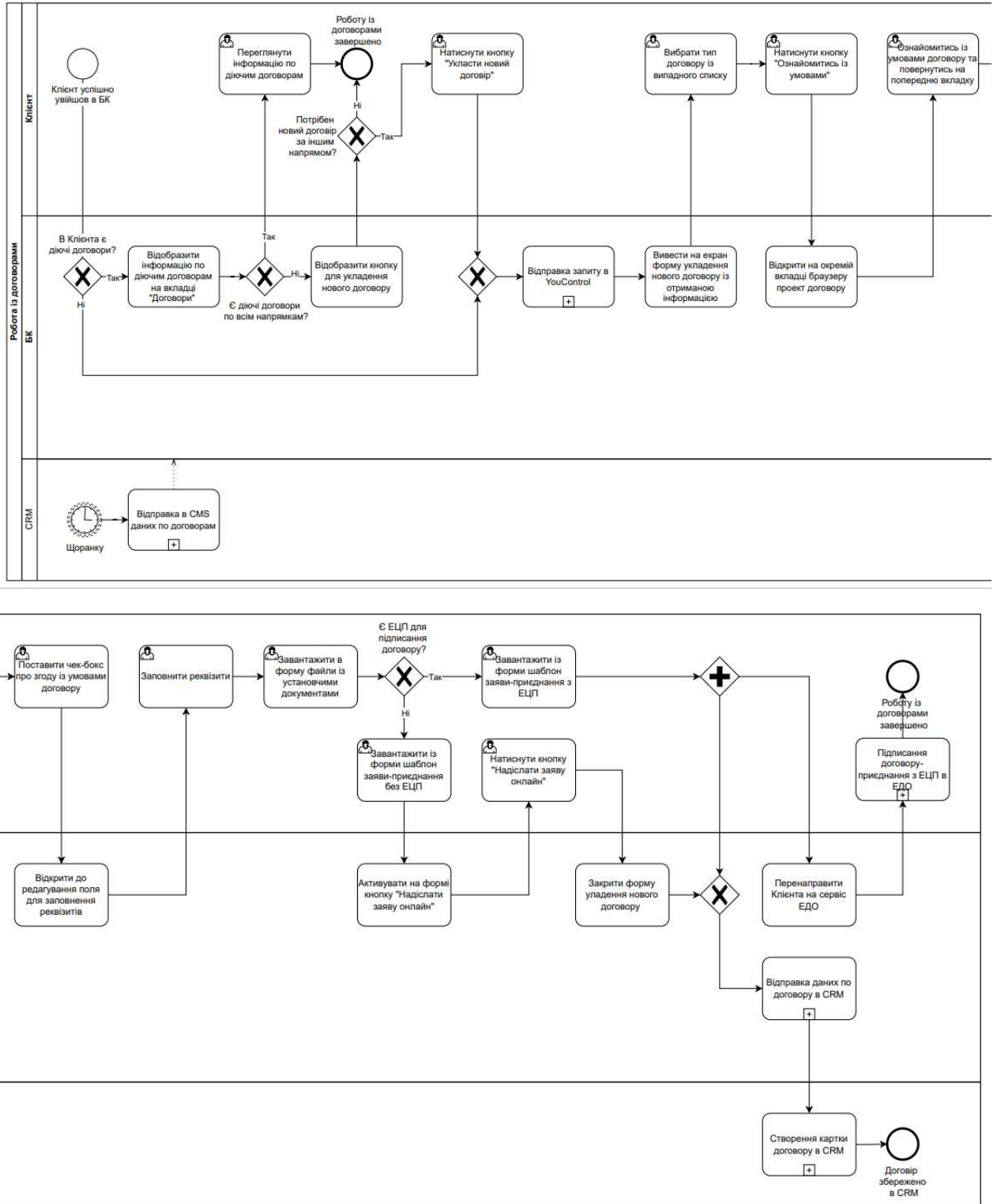


Рис.3.1 Опис процесу роботи із договорами в БК

### 3.1 Перегляд інформації по договорам

Вимоги до процесу перегляду інформації по договорам в БК описані в наведеній нижче User Story.

<b>ID</b>	User Story <b>БК-02 Перегляд інформації по договорам</b>
<b>Value Statement</b>	Як клієнт групи компаній «Ковальська», я хочу завжди бачити в БК актуальну інформацію по своїм договорам, щоб не витратити час на дзвінки і переписку із співробітниками групи для уточнення даних по договорам.
<b>Acceptance Criteria</b>	Клієнт авторизується в БК або вже авторизований та переходить в розділ «Договори» із інших розділів.
	В БК на екрані відкривається розділ «Договори».
	CMS шукає актуальну інформацію по договорам клієнта, попередньо отриману із системи CRM та виводить її на екран. Дані відображаються по всім активним договорам даного клієнта. Дані відображаються у вигляді таблиці та містять в собі інформацію про: <ul style="list-style-type: none"><li>• напрям бізнесу, за яким заключений договір;</li><li>• номер договору;</li><li>• дату підписання;</li><li>• дату закінчення;</li><li>• ініціатора договору від групи компаній «Ковальська».</li></ul>
<b>Definition of Done</b>	Клієнт в БК бачить актуальну інформацію по всім своїм діючим договорам

### 3.2 Укладення нового договору

Потрібно реалізувати в БК можливість створення та підписання заяви-приєднання до публічного договору із компаніями групи «Ковальська» (залежно від вибраного напрямку). Вимоги до процесу укладення нового договору в БК описані в Use case нижче.

<b>ID</b>	<i>БК-006</i>
<b>Назва</b>	<i>Укладення нового договору</i>
<b>Дійові особи</b>	Клієнт, БК, сервіс YouControl, сервіс електронного документообігу (далі – ЕДО), CRM
<b>Опис</b>	Клієнт ознайомлюється із текстом договору-приєднання, заповнює необхідні дані для його укладення, завантажує свої установчі документи, скачує заповнений шаблон заяви-приєднання, підписує заяву-приєднання своїм ключем ЕЦП через сервіс ЕДО
<b>Тригер</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Клієнт авторизувався в БК, на екрані відкривається розділ “Договори” і в клієнта немає жодного активного договору</li><li>2. Або Клієнт натиснув кнопку “Укласти договір” в розділі «Договори»</li></ol>
<b>Попередні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Клієнт зареєстрований в БК</li><li>2. Із CRM отримана актуальна інформація по договорам клієнта</li></ol>
<b>Вихідні умови</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Картка нового договору створена в CRM</li><li>2. CRM передав дані по договору в ІТЕ</li></ol>
<b>Основний потік</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. БК відкриває і відправляє запит в систему YouControl для отримання інформації по коду ЄДРПОУ клієнта, в цей час на екрані з’являється полоса очікування, поки запит обробляється.</li><li>2. БК отримує відповідь на запит і відкриває форму укладення нового договору, в якій заповнені та недоступні до редагування такі дані по компанії:<ul style="list-style-type: none"><li>• Назва</li><li>• Форма власності</li><li>• ЄДРПОУ</li><li>• Юридична адреса</li><li>• Статус</li><li>• Статус платника ПДВ</li><li>• ПІБ директора</li></ul></li><li>3. Клієнт перевіряє інформацію та вибирає тип договору із випадного списку в полі «Вид договору»</li><li>4. Клієнт переходить за посиланням «Ознайомитись з умовами договору»</li><li>5. БК відкриває в браузері вкладку із шаблоном договору</li><li>6. Клієнт ознайомлюється із текстом договору та повертається у форму укладення договору</li><li>7. Клієнт натискає чек-бокс про згоду з умовами договору</li><li>8. БК відкриває до заповнення наступні поля:<ul style="list-style-type: none"><li>• Розрахунковий рахунок/IBAN</li><li>• МФО/назва банку</li><li>• E-mail для інформування</li><li>• E-mail для ЕДО</li><li>• Провайдер ЕДО</li></ul></li></ol>

	<p>9. Клієнт заповнює вище вказані поля</p> <p>10. БК валідує заповнені значення та підсвічує червоним поля із некоректними значеннями.</p> <p>11. Клієнт завантажує файли своїх установчих документів</p> <p>12. Клієнт натискає кнопку «Завантажити шаблон заяви-приєднання з ЕЦП</p> <p>13. БК за відображеними у формі даними формує файл заяви-приєднання до договору та перенаправляє клієнта на сервіс ЕДО для подальшого підписання ключем ЕЦП</p> <p>14. БК відправляє дані по договору в систему CRM, CRM далі – в ІТЕ</p>
<b>Альтернативний потік</b>	<p>12.1. Укладення договору без ЕЦП</p> <p>12.1.1 Клієнт натискає кнопку «Завантажити шаблон заяви-приєднання без ЕЦП»</p> <p>12.1.2 БК за відображеними у формі даними формує файл заяви-приєднання до договору та відображає його клієнту для перегляду та скачування</p> <p>12.1.3 Клієнт викачує сформований файл на свій девайс</p> <p>12.1.4 Клієнт натискає кнопку «Надіслати зайву онлайн»</p> <p>12.1.5 БК закриває форму укладення договору та відправляє дані по договору в систему CRM, CRM далі – в ІТЕ</p>
<b>Виключення</b>	<p>3.1. Інформація, отримана із системи YouControl не вірна</p> <p>3.2.1 Клієнт закриває форму укладення договору</p> <p>3.2.2 БК відкриває інтерфейс розділу «Договори» для перегляду інформації про діючі договори</p>

#### 4. Робота із розділом «Контакти»

Вимоги до розділу «Контакти» описані в наведеній нижче User Story.

<b>ID</b>	User Story <i><b>БК-04 Перегляд контактної інформації</b></i>
<b>Value Statement</b>	Як клієнт групи компаній «Ковальська», я хочу завжди бачити в БК актуальну контактну інформацію відділу бухгалтерії, відділу адміністрування продажів, свого персонального менеджера
<b>Acceptance Criteria</b>	Клієнт авторизований в БК та хоче переглянути актуальні контакти співробітників групи компаній «Ковальська»
	Клієнт переходить в розділ «Контакти»
	БК відображає: <ul style="list-style-type: none"> <li>електронну пошту та телефони бухгалтерії і відділу адміністрування продажів (завжди однакові)</li> <li>електронну пошту та телефон, закріпленого за клієнтом в CRM персонального менеджера (змінюється в CRM).</li> </ul>
<b>Definition of Done</b>	Клієнт бачить в БК актуальну контактну інформацію закріпленого за ним персонального менеджера, відділу бухгалтерії, відділу адміністрування продажів

