

Руководство пользователя  
Платформа ТУМУ

2023г.

Термины и определения.....	2
1. Введение.....	3
2. Аккаунт Пользователя, вход в Личный Кабинет .....	4
2.1. Регистрация нового аккаунта.....	4
2.2. Вход в существующий аккаунт.....	5
2.3. Выход из ЛК.....	5
3. Профиль Пользователя.....	6
3.1. Подтверждение email.....	6
3.2. Верификация профиля .....	6
3.2.1.Заполнение профиля .....	7
3.2.2.Ошибки заполнения профиля.....	8
4. Личный кабинет .....	9
4.1. Разделы личного кабинета .....	9
4.1.1.Рабочий стол.....	9
4.1.2.Продукты / Каталог .....	9
4.1.3.Сделки / Заявки .....	12
4.1.4.Команда .....	13
4.1.5.Обучение .....	14
5. Поддержка.....	15

## Термины и определения

Платформа / ТУМУ	ТУМУ представляет собой интеллектуальный, информационный и аналитический SaaS-сервис, позволяющий компаниям, реализующим свою продукцию через сеть независимых агентов, увеличить эффективность данного канала. При этом самим агентам платформа позволяет получить сквозные процессы: ознакомление с предложениями Партнеров, предложение продуктов Партнера клиенту/оформление заявки на продукт (генерация Лида), аналитика и получение Вознаграждения за совершение Целевого Действия
SalesChain / SC	Общество с ограниченной ответственностью «Платформа Сейлз Чейн» (ОГРН: 1207700486971, ИНН 7708392855), обслуживающее Платформу, оказывающее поддержку Пользователям, а также проводящее доработки функциональных возможностей Платформы
Партнер	Компания / юридическое лицо, заключающее с SC соглашение об использовании Платформы

Пользователь	Сотрудники (владельцы/менеджеры) и агенты Партнера, которые используют ПО
Личный Кабинет / ЛК	Рабочее место пользователя на Платформе
Администратор	Пользователь - сотрудник Партнера с доступом к функции добавления Менеджеров на Платформу
Менеджер	Пользователь - сотрудник Партнера с доступом к функциям администрирования дилерской сети
Агент	Пользователь - агентство, сотрудник агентства или независимый агент с доступом к функциям администрирования своих Лидов, а также администрирования команды (для агентств)
Лид	Потенциальный клиент/контакт, привлеченный Агентом для Партнера с помощью Платформы / Заявка на продукт Партнера
Вознаграждение	Плата Агенту за выполнение Целевых действий в качестве посредника между Партнером и его потенциальным клиентом
Целевое Действие	Событие в отношении Лида, которое служит условием для выплаты Вознаграждения Агенту

## 1. Введение

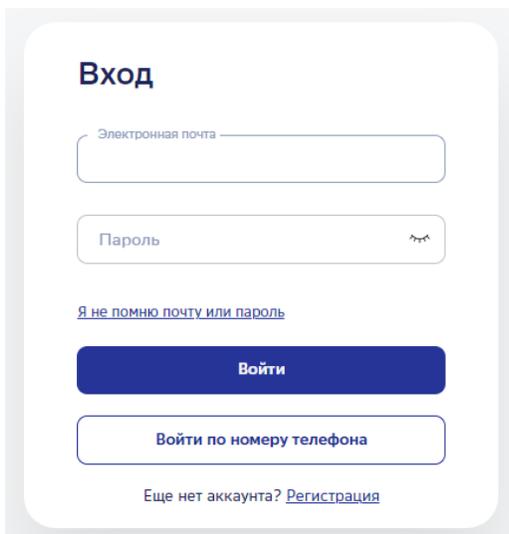
ТУМТ представляет собой кастомизированное для Партнера приложение, изолированное на отдельном инстансе и расположенное на отдельном домене, выполняющее следующие ключевые функции:

- онлайн регистрация и онбординг пользователей;
- верификация пользователей;
- администрирование Лидов;
- администрирование команды;
- онлайн формы и подписание документов простой электронной подписью (далее – «ПЭП»);
- выплата Вознаграждений;
- обучение;
- онлайн поддержка.

В руководстве содержится описание различных действий (функциональных возможностей), которые Пользователи могут совершать на Платформе, а также снимки экрана, иллюстрирующие эти действия. Снимки экрана, приведенные в настоящем руководстве, сняты с тестовых сред. Поскольку состав функций и внешний вид Платформы определяется и проектируется в процессе доработки Платформы по запросам Партнеров, а также отличается в зависимости от роли Пользователя (Менеджер, Агент), в настоящем руководстве могут содержаться определенные инструкции, функции или операции, которые отсутствуют в вашем ЛК, терминология и цвета интерфейса могут отличаться.

## 2. Аккаунт Пользователя, вход в Личный Кабинет

Для контрагентов каждого Партнера вход на Платформу осуществляется через отдельный субдомен домена saleschain.io. Доступ в Личный Кабинет Пользователя осуществляется через зарегистрированный аккаунт с именем пользователя (email) и паролем. На стартовой странице Пользователь может войти в уже существующий аккаунт или создать новый.



**Вход**

Электронная почта

Пароль

[Я не помню почту или пароль](#)

**Войти**

Войти по номеру телефона

Еще нет аккаунта? [Регистрация](#)

### 2.1. Регистрация нового аккаунта

Для регистрации нового аккаунта необходимо заполнить поле «Электронная почта», указать желаемый пароль в поле «Пароль» и нажать на ссылку «Регистрация». Откроется форма регистрации, в которой необходимо заполнить свои персональные данные, а также подтвердить необходимые для работы на Платформе согласия. Состав требуемых данных варьируется в зависимости от роли Пользователя.

Подтверждение согласий подписывается ПЭП с помощью звонка или отправки кода, который Пользователь получает после нажатия на кнопку «Запросить код». После ввода полученного кода в открывшееся поле, становится доступной кнопка «Регистрация». Эта кнопка завершает процесс регистрации аккаунта и дает пользователю доступ в его Личный кабинет.

### Шаг 2. Ваши данные

ФИО должны совпадать с вашим паспортом, чтобы вы могли в дальнейшем получать вознаграждения.

Фамилия \*

Имя \*

Отчество (если есть)

Дата рождения \*

Город проживания \*

Вид деятельности \*

Я [соглашаюсь на хранение и обработку моих персональных данных](#) согласно [политике конфиденциальности](#)

Я [соглашаюсь на передачу моих персональных данных в банк](#)

Телефон \*

Вам будет совершен входящий звонок. Для подтверждения номера телефона, введите последние 4 цифры номера звонящего.

Запросить код

[Сменить аккаунт](#)

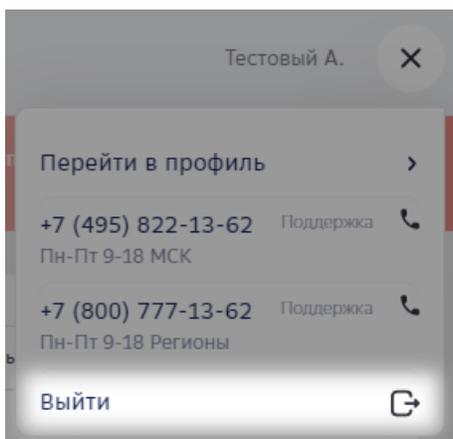
## 2.2. Вход в существующий аккаунт

Если у Пользователя уже существует аккаунт, вход в Личный кабинет осуществляется стандартно стартовую страницу. Пользователь вводит электронную почту и пароль и попадает в Личный кабинет.

Ссылка «Я не помню почту или пароль» позволяет Пользователям, которые забыли свой пароль, получить на электронную почту, к которой привязан аккаунт, код для сброса пароля. Этот код нужно ввести в открывшемся по ссылке окне и задать новый пароль.

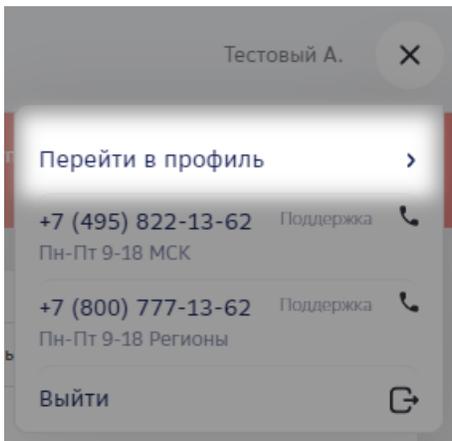
## 2.3. Выход из ЛК

Чтобы совершить выход из ЛК Пользователю необходимо нажать на круглый аватар Пользователя в правом верхнем углу любого раздела ЛК, в открывшемся меню нажать «Выйти».



### 3. Профиль Пользователя

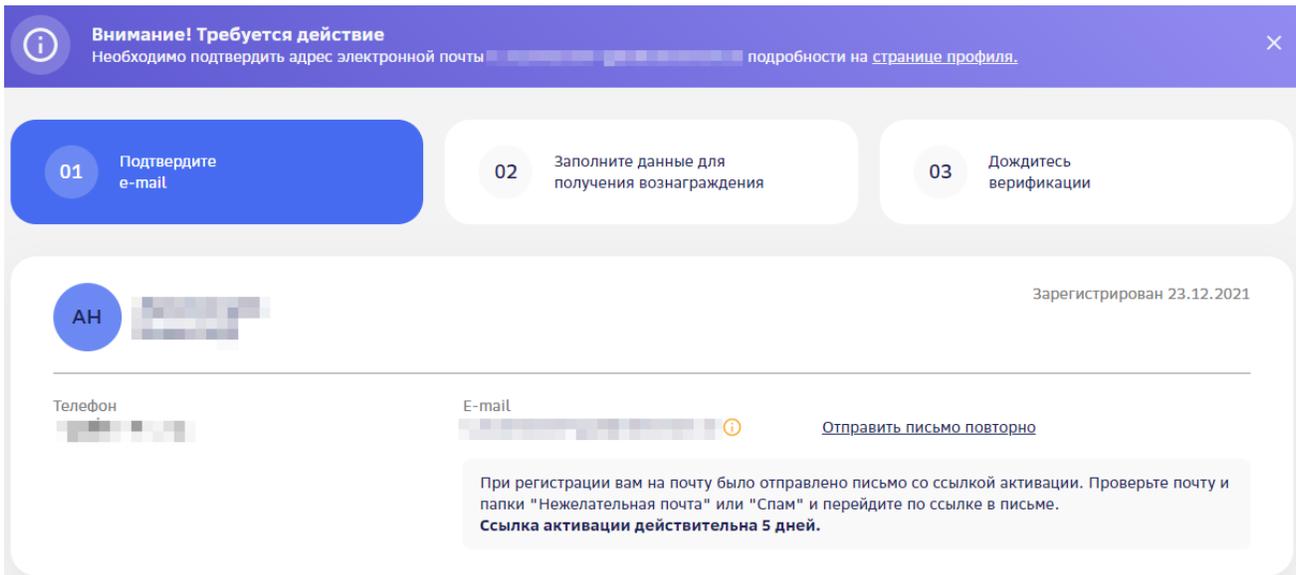
Для просмотра и редактирования профиля необходимо нажать на круглый аватар Пользователя в правом верхнем углу любого раздела ЛК, в открывшемся меню нажать «Перейти в профиль».



#### 3.1. Подтверждение email

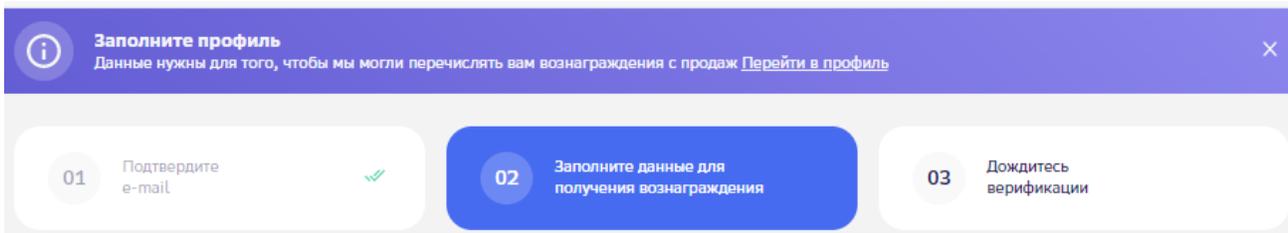
После регистрации нового Пользователя, ему на email будет отправлено письмо со ссылкой для подтверждения email. В ЛК об этом отобразится баннер-подсказка со ссылкой на профиль, где дана более подробная информация.

Для подтверждения email Пользователю необходимо перейти по ссылке в полученном письме. Ссылка активации действительная 5 дней. В случае истечения срока ее действия, а также при другой необходимости, можно отправить ссылку повторно, нажав на соответствующую ссылку в профиле.



#### 3.2. Верификация профиля

Верификация профиля заключается в заполнении профиля (данные для получения Вознаграждения) и отправки его на проверку. Генерация Лидов возможна до верификации профиля, но для получения Вознаграждения верификация обязательна.



### 3.2.1. Заполнение профиля

Для того, чтобы корректно заполнить профиль, необходимо первым шагом выбрать способ получения Вознаграждения. От него зависит порядок уплаты налогов и взносов.

Для ИП и ООО Пользователю необходимо также выбрать свой тип налогообложения в открывшемся ниже окне.

После выбора указанных выше параметров, В разделе «Загрузка документов» отобразится список необходимых документов. Документ из каждого пункта должен быть загружен отдельным файлом.

Также в зависимости от выбранных параметров, следом за блоком загрузки документов, необходимо заполнить дополнительную информацию (например, данные справки о постановке на учет, ИНН, ОРНИП, ОГРН, КПП), а также банковские реквизиты для получения Вознаграждения.

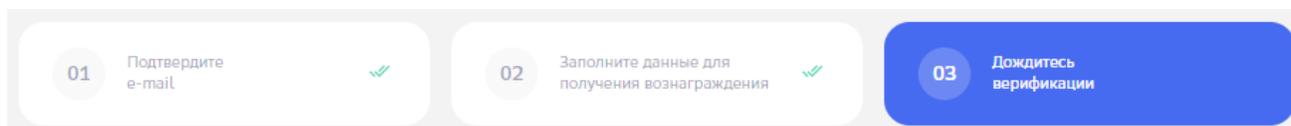
Часть данных заполняется автоматически с помощью распознавания загруженных документов. У таких полей стоит отметка «Автораспознавание».

#### Паспортные данные (Автораспознавание)

Серия и номер \*

Код подразделения \*

После заполнения всех необходимых данных, необходимо нажать на кнопку «Отправить на проверку». Профиль перейдет в статус ожидания результатов верификации, поля станут неактивными для изменения.



Срок верификации зависит полноты и корректности загруженных файлов, а также от способа получения Вознаграждения, и может занимать от нескольких минут до 3х рабочих дней.

После завершения проверки Пользователю придет уведомление по email, в ЛК появится информационный баннер.

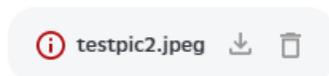


### 3.2.2. Ошибки заполнения профиля

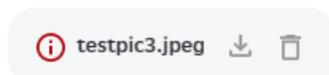
В случае недочетов при заполнении профиля, Пользователь получит уведомление на email, а также в профиле увидит баннер.



Недочеты по загруженным документам будут указаны красным текстом под каждым некорректным документом на странице профиля.



Документ не распознан как Паспорт/СНИЛС



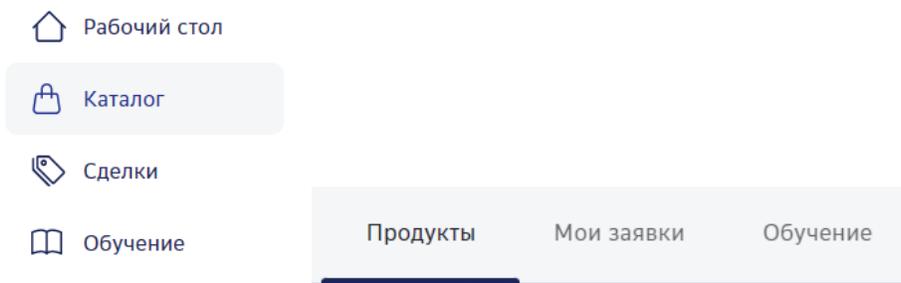
Документ не распознан как Паспорт/СНИЛС

Для продолжения верификации, необходимо удалить некорректные документы, загрузить новые версии/недостающие документы, и нажать «Отправить на проверку» еще раз.

## 4. Личный кабинет

В зависимости от роли Пользователя, в его Личном кабинете могут быть доступны различные разделы. Набор информации в разделах может отличаться в зависимости от запросов Партнера. Ниже описаны разные типы разделов, их функционал и информация, которая потенциально может содержаться в них.

Названия разделов располагаются в верхней части страницы, либо списком в панели слева.



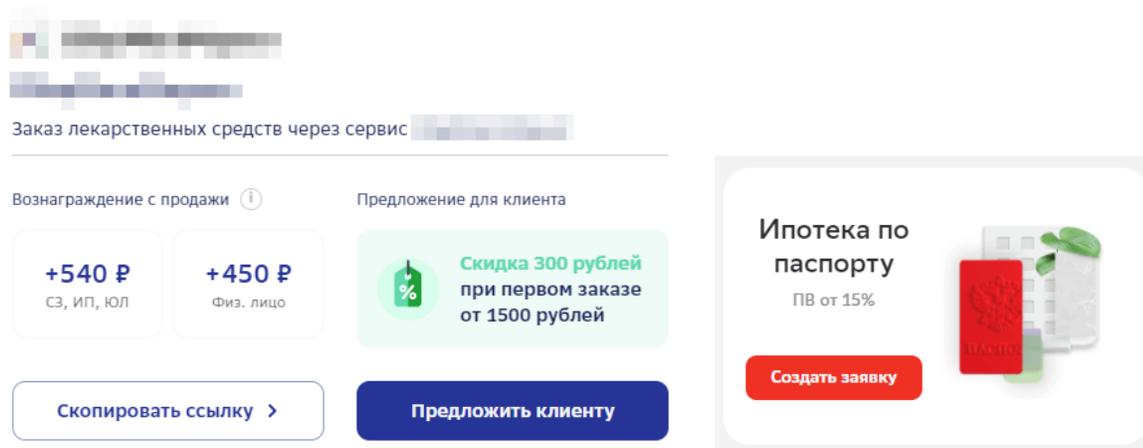
### 4.1. Разделы личного кабинета

#### 4.1.1. Рабочий стол

Содержит свод информации по активности Пользователя в виде различных виджетов (например, вид информации по продажам, по оплаченному Вознаграждению и т.д.), контактные данные курирующего Менеджера Партнера, ссылку на каталог Партнера с меткой Пользователя для отслеживания генерируемого Лида (здесь и далее – «реферальная ссылка») в виде текста и/или qr-кода, а также подсказки для работы с Платформой.

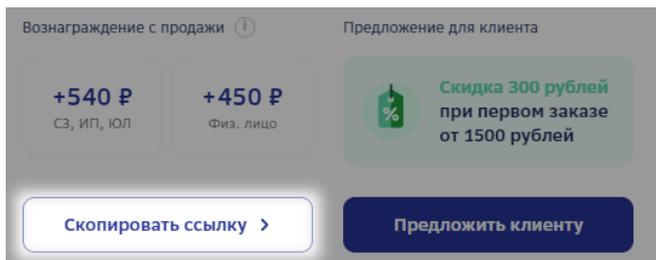
#### 4.1.2. Продукты / Каталог

В данном разделе доступные клиентам предложения Партнеров размещены в виде карточек продуктов. Карточки содержат информацию о самих продуктах, о размере Вознаграждения (например, фиксированная сумма) и/или способах его подсчета (например, % от суммы сделки), а также функционал генерации Лида.

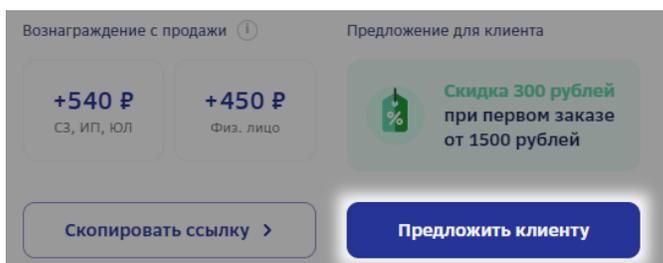


В зависимости типа продукта карточка продукта имеет один или несколько из путей генерации Лида:

- Копирование реферальной ссылки на страницу продукта в каталоге Партнера, которую Агент может отправить потенциальному клиенту;



- Отправка автоматизированного сообщения с реферальной ссылкой по мобильному телефону потенциального клиента, а также опционально по email.



Платформа отправляет потенциальному клиенту сообщение по указанному номеру для получения согласия на обработку персональных данных. В сообщении указан код и ссылка на текст согласия для ознакомления. Для подтверждения согласия потенциальный клиент сообщает Агенту код, Агент вводит его на странице отправки сообщения.

### Рассылка предложения

Новый      Контакты

---

#### Данные контакта Шаг 1 из 2

Заполните данные и запросите согласие. На указанный номер телефона придёт проверочный код.

Фамилия       Имя \*

Мобильный телефон \*       E-mail

**Запросить согласие >**

### Рассылка предложения

Новый      Контакты

---

#### Данные контакта Шаг 1 из 2

Заполните данные и запросите согласие. На указанный номер телефона придёт проверочный код.

Фамилия       Имя \*

Мобильный телефон \*       E-mail

#### Проверочный код Шаг 2 из 2

Приглашение будет отправлено на почту либо по СМС

Введите проверочный код       **Отправить приглашение >**

[Отправить код повторно через 00:57](#) ⓘ

### Данные контакта

Шаг 1 из 2

Заполните данные и запросите согласие. На указанный номер телефона придёт проверочный код.



**Предложение успешно отправлено!**

[Новое приглашение >](#)

---



### Согласие подтверждено!

Шаг 2 из 2

После отправки предложения контакт потенциального клиента сохраняется, что позволяет отправлять ему предложения по другим продуктам без необходимости еще раз заполнять данные и запрашивать согласие. Для этого при отправке предложения клиенту необходимо перейти на вкладку «Контакты», найти нужный контакт, нажать на знак «...» в строке этого контакта и нажать «Отправить».

### Рассылка предложения

Новый
Контакты

ФИО	ТЕЛЕФОН	E-MAIL	ПЕРЕЗАКРЕПЛЕН
██████████	██████████	██████████	⋮

- Заполнение заявки на продукт, например, ипотечный кредит, в которой Агент вводит информацию, требуемую Партнером для рассмотрения заявки (например, данные клиента, запрашиваемые параметры кредита, данные объекта ипотеки, информация о доходе заемщика, о созаемщиках и т.д.).

### Заявка на ипотеку для клиента №202

Новый, последние изменения  
минуту назад

#### Объект

Полное страхование

Господдержка

Клиентское предложение «Ипотека по паспорту»

Клиентское предложение «Материнский капитал в сумме Первоначального взноса»

Семейная ипотека

Клиентское предложение «Материнский капитал в сумме кредита»

Ипотека для IT

**Ипотека по паспорту**

ПВ от 15%

Создать заявку



После заполнения всех необходимых данных, Агент скачивает заполненную по этим данным анкету, которую подписывает с клиентом. Скан этой анкеты вместе с иными

документами, требуемыми для рассмотрения заявки Партнером, Агент прилепляет к заявке в Личном кабинете, после чего отправляет заявку на рассмотрение по кнопке «Отправить заявку».

### Анкета

Заполните все обязательные поля анкеты заёмщика, распечатайте и подпишите с клиентом. После этого загрузите скан или фотографию анкеты в форму загрузки файлов ниже.

[Скачать заполненную анкету](#)

### Документы для одобрения

Загрузите документы подтверждающие доход, трудовую деятельность, свидетельство о браке, анкету клиента, СНИЛС и прочие.

[Скачать шаблоны документов](#)

 **Выберите файлы или перетащите их сюда**

Доступные форматы: jpg, jpeg, png, bmp, pdf, tif, tiff. Размер каждого файла - до 20 МБ, сумма вложений - до 100 МБ

[Отправить заявку](#)

#### 4.1.3. Сделки / Заявки

Данный раздел содержит список созданных заявок/Лидов, где Агент может видеть информацию по своим заявкам, а также их статусы. Раздел может также содержать контактную информацию курирующего Менеджера Партнера.

Если у Пользователя есть команда (например, это владелец агентства), то в этом списке он увидит и Лиды/заявки членов своей команды.

**Заявки**

Поиск по ФИО клиента    Выбрать дату    Фильтры

● Заявка создана Клиентом    ● Заявка создана Агентом

Клиент	Сумма кредита	Продукт	Вознаграждение	Статус
[Маскированный]	[Маскированный] Р	Ипотека	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Отказ банка 11.10.2022</li> <li>🕒 В обработке 11.10.2022</li> <li>✓ Отправлено 11.10.2022</li> <li>📌 Новый 11.10.2022</li> </ul>
[Маскированный]	[Маскированный] Р	Ипотека	[Маскированный] Р	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Одобрен 11.10.2022</li> <li>🕒 В обработке 11.10.2022</li> <li>✓ Отправлено 11.10.2022</li> <li>📌 Новый 11.10.2022</li> </ul>

В верхней части раздела доступно несколько способов поиска/фильтрации заявок :

- поиск по ФИО клиента;
- фильтрация по датам (конкретная дата или диапазон);
- фильтрация по статусу заявки и продукту (возможно выбрать один или несколько статусов/продуктов).

×

**Статусы заявки**    **Продукты**

🕒 В обработке	<input type="checkbox"/>
✗ Отказ банка	<input type="checkbox"/>
🔄 Возврат	<input type="checkbox"/>
✓ Одобрен	<input type="checkbox"/>

Сбросить все    Применить

#### 4.1.4. Команда

Раздел «Команда» позволяет Пользователям с ролью Менеджера или владельца агентства приглашать Агентов для регистрации на платформе через индивидуальную ссылку, которая позволяет автоматически установить связь между Пользователем и регистрирующимся Агентом.

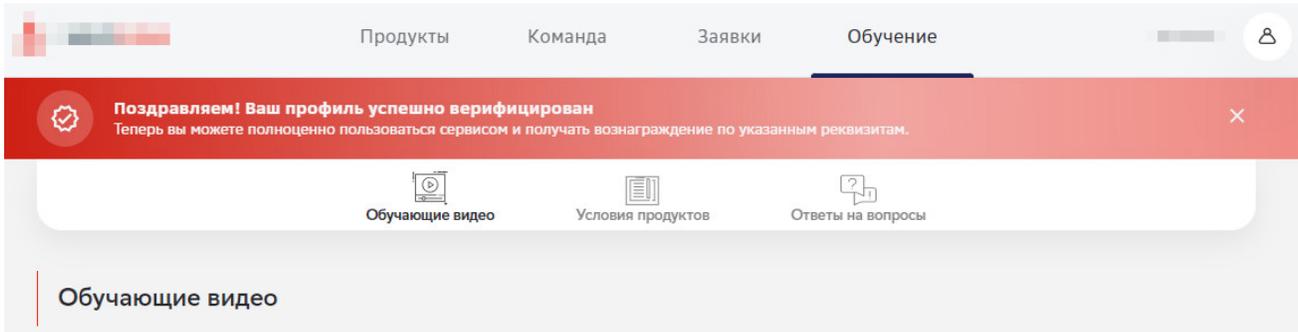
Для приглашения Агента Пользователю необходимо нажать на кнопку «Отправить приглашение» и в открывшемся окне выбрать роль и группу доступа Агента (если это применимо), а затем скопировать ссылку. Роль позволяет Менеджерам задать роль приглашаемому Агенту, так как это может быть как независимый агент, так и владелец агентства.

Группа доступа позволяет создавать группы Агентов, которые имеют доступ только к отдельным продуктам в каталоге Партнера.

В данном разделе также доступен поиск приглашенных Агентов, по ФИО, дате регистрации и статусу его профиля.

#### 4.1.5. Обучение

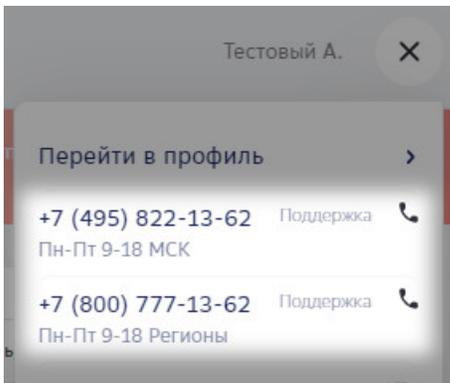
В разделе обучения размещаются информационные материалы Партнера в отношении продуктов, процесса работы Агентов на Платформе, различных акций для Агентов, а также ответы на часто встречающиеся вопросы. Материалы могут быть в различных форматах: текстовые, презентации, видео.



## 5. Поддержка

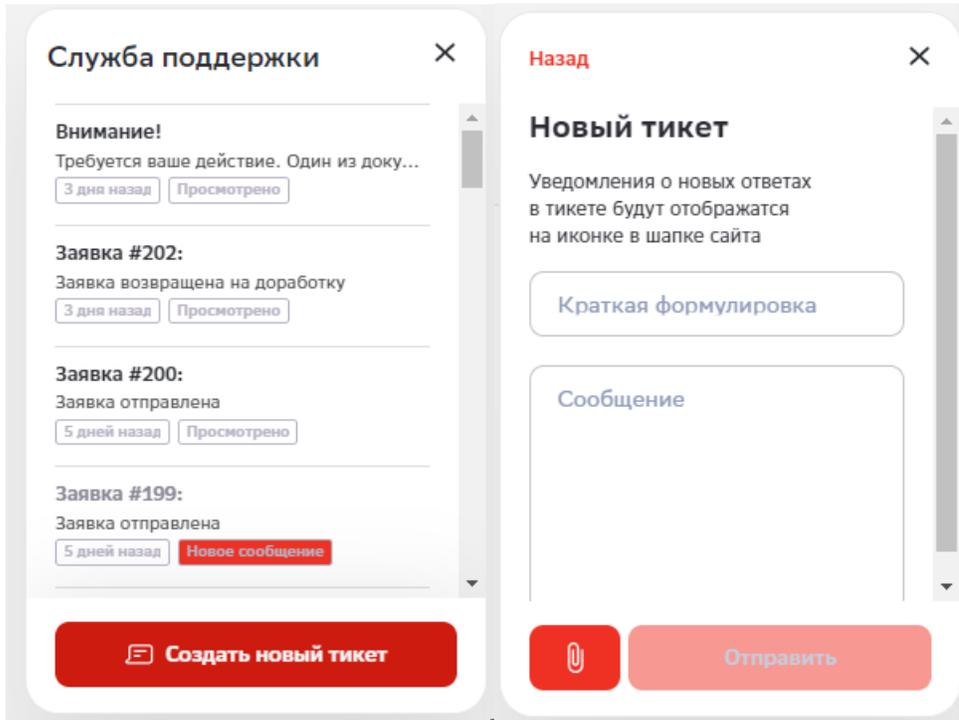
При возникновении неполадок, трудностей в работе или за консультацией Пользователь может обратиться в поддержку:

- по телефону, который можно найти под иконкой профиля;



- через создание тикета (обращения), нажав на иконку сообщения в правом нижнем углу страницы. В тикете указывается краткое наименование, само сообщение и возможно прикрепить файлы.





- через чат-боты или email в соответствии с Регламентом технической поддержки.