



АНГАР PRO

АнгарПРО

TENT PROJECT

tentproject.ae

## КР Engine

# Обзор продукта

Краткий обзор продукта: что это, кому нужно и чем полезно.

Документ Обзор продукта	Собран 2026-03-30 01:24	Источник PRODUCT_OVERVIEW.md
----------------------------	----------------------------	---------------------------------

<b>RU-first движок КП мультибренд / мультирынки / интеграции</b>	Документы собраны для продаж, внедрения и руководителя. Они показывают архитектуру, модель переменных, deployment и следующий слой функций без лишнего шума.
--	--

## Что это

КР Engine - это продукт для выпуска коммерческих предложений по тентовым, каркасно-тентовым и related engineering решениям.

Он нужен не для того, чтобы "сделать один красивый HTML". Он нужен для того, чтобы из данных сделки быстро получить понятное, брендированное и пригодное к отправке предложение.

## Что получает бизнес

- одно предложение можно отдать как ссылку и как PDF;
- один движок обслуживает несколько брендов и рынков;
- переменные и расчеты не скрыты внутри верстки;
- путь к CRM, телефонии и follow-up не ломает клиентский UI.

## Для кого это сделано

Роль	Что получает
Sales	готовое КП, которое не нужно собирать руками
Руководитель	единый стандарт предложения вместо набора файлов
Presale / marketing	понятную brand logic и reuse между линейками
Внедрение	явную модель переменных, adapters и delivery paths

## Что уже видно в текущей версии

Возможность	Что это дает
Multi-brand	RoyalTent, АнгарPRO и TentProject живут на одном движке
RU + UAE/GCC	различаются валюта, локаль, подача и compliance-логика
Template support matrix	видно, как placeholders исходного HTML покрываются текущей моделью
HTML + PDF	КП можно открыть в браузере и отправить как документ
Public showcase	продукт показывается как система, а не как исходники
amoCRM / Mango Office layer	есть путь к живым данным сделки и событийным сценариям

## Почему это важно для RU и UAE

Эти рынки отличаются не только языком.

- В RU важны ownership ROI, инженерная аргументация, compliance и производственная логика.
- В UAE/GCC важны скорость, premium presentation, English-first copy и mobile-friendly link delivery.
- Поэтому продукт разделяет brand, product, region и deal, а не пытается решить все одним шаблоном.

## Как выглядит работа менеджера

- 1 Менеджер получает или открывает сделку.
- 2 Система собирает КП под нужный бренд, продукт и рынок.
- 3 Менеджер отправляет ссылку или PDF.
- 4 Клиент видит уже client-facing документ, а не внутренний черновик.

## Что будет следующим слоем

Следующий сильный шаг - превратить КП из документа в рабочий канал продаж:

- связывать просмотр и next step обратно с CRM;
- использовать звонок и brief как вход в draft proposal;
- отправлять и обновлять КП через мессенджеры;
- добавлять approval flow и более глубокую аналитику.

Краткий roadmap вынесен отдельно в FUTURE\_CAPABILITIES.pdf, чтобы не смешивать текущее состояние и следующий слой продукта.

## Коротко

КР Engine полезен там, где компании уже переросли ручную сборку КП, но еще не хотят поддерживать несколько разных систем под каждый бренд и рынок. Это не "одна страница". Это управляемый proposal product.