

ИНТЕГРАЦИЯ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ С CRM BPMSOFT: РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТОКА ПО ЗАГРУЗКЕ КАРТ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

В условиях цифровой трансформации современной экономики, одной из ключевых стратегических задач для компаний, работающих с массовой клиентской базой, становится создание прозрачной, удобной и безопасной системы взаимодействия с потребителями. Такой подход позволяет осуществлять более точный и детализированный контроль за всеми аспектами клиентских операций, значительно снижать операционные и репутационные риски, а также последовательно повышать уровень доверия потребителей к инфраструктуре компании.

Основной целью данной работы является описание процесса реализации сквозного потока загрузки карт программы лояльности в корпоративную систему BPMSoft через веб-интерфейс, включая все этапы – от проектирования архитектурного решения до тестирования и внедрения в промышленную эксплуатацию.

Модуль загрузки карт представляет собой специализированное решение, предназначенное для корпоративных пользователей. Модуль позволяет непосредственно в веб-интерфейсе осуществлять полный цикл операций с картами лояльности: создание новых записей, редактирование существующих данных, удаление устаревшей информации, а также массовую загрузку в систему как отдельных карт, так и целых пакетов данных в различных форматах, включая Excel и JSON. Модуль подразумевает взаимодействие пользователей в рамках 6 ролей: администратор программы лояльности, оператор программы лояльности, оператор контакт-центра, продавец, бренд-менеджер, сотрудник контрольно-ревизионного отдела.

Дополнительно система предоставляет возможности мониторинга и анализа текущего статуса обработки данных с формированием соответствующих отчетов и уведомлений.

Проект разработан с учетом архитектуры CRM-системы корпоративной системы BPMSoft и стека технологий .NET Framework CORE. Для клиентской части применялся JavaScript фреймворк EXT.JS для разработки клиентской части, а также CSS – для оформления клиентской части стилями. СУБД PostgreSQL использовалась для хранения данных CRM-системы и самой интеграции, а Elasticsearch – для хранения многомерных данных с возможностью быстрого доступа.