ХОДИМА

ОБЗОР

Обзор возможностей

Что умеет «Ходима»: каналы продаж, экскурсии, брони, партнёры, глэмпинги, отчёты

Версия 2026.11 · ноябрь 2026



Содержание

«Ходима» за минуту . . . 1
Каналы продаж . . . 3
Экскурсии и расписание . . . 9
Брони, оплата и билеты . . . 13
Партнёры-агенты . . . 18
Глэмпинги . . . 22
Управление и отчёты . . . 25
Под брендом оператора . . . 28
Надёжность и безопасность . . . 34
Словарь . . . 36

«Ходима» за минуту

«Ходима» — облачный сервис для операторов экскурсий: билеты на экскурсии с расписанием продаются из нескольких каналов, а расписание, брони, оплата и билеты ведутся в одной системе.

Кому подходит

Сервис рассчитан на операторов экскурсий по воде, автобусных и пеших прогулок, а также на владельцев глэмпингов. Экскурсии и проживание могут продаваться вместе: в каталоге глэмпинги стоят рядом с прогулками.

Какую задачу решает

Оператору нужно продавать билеты на конкретные даты и время и видеть продажи целиком, а не по частям в разных местах. «Ходима» сводит каналы продаж в одну систему: расписание общее для всех каналов, у каждой брони записан канал, а оплата и билеты связаны с бронью. Показатели дня, загрузка отправлений и продажи по каналам собраны на одной главной странице.

Облачный сервис

«Ходима» работает как облачный сервис (SaaS): оператор подключается к нему, а не ставит систему у себя. Организацию в сервисе заводит команда «Ходимы», дальше оператор настраивает всё сам в админ-панели. У организации отдельная база данных, свой бренд и, по желанию, свой почтовый сервер: письма покупателям уходят от имени оператора. Онлайн-оплата идёт через магазин ЮKassa оператора, для кассы нужна своя ККТ.

Короткая карта каналов

Продажи приходят из пяти каналов: виджет на сайте оператора, касса, киоск самообслуживания, партнёры-агенты, сайт и прямая ссылка. Все каналы работают с одним расписанием, одними тарифами и одним реестром броней.

- Виджет на сайте — покупатель выбирает экскурсию, дату и время и платит онлайн.
- Касса — кассир продаёт билеты и принимает наличные или карту.
- Киоск — покупатель оформляет билет без кассира.

- Партнёры-агенты — продажа за комиссию со своего баланса и по QR-кодам партнёра.
- Сайт и прямая ссылка — тот же каталог отдельной страницей, без встраивания.

С одной системой работают оператор, кассир, контролёр и партнёр: у каждого свои права и свои экраны.

> Кому полезно — администратору организации: на главной «Сегодня» сводка дня и список того, что требует внимания.

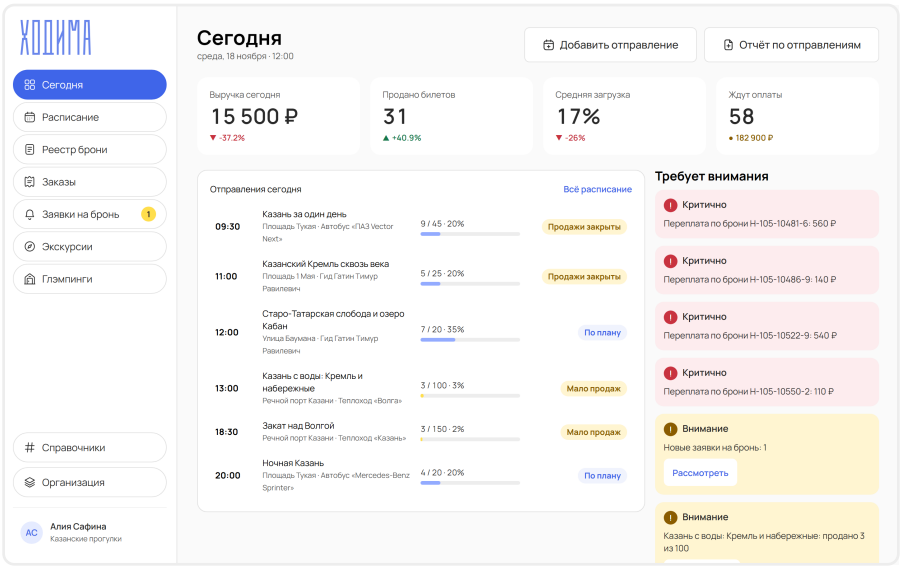

Рисунок 1. Главная страница администратора: показатели дня, отправления, «Требует внимания» и каналы продаж

Каналы продаж

Канал продаж — место, где покупатель оформляет билет: виджет на сайте оператора, касса, киоск, партнёры-агенты, сайт и прямая ссылка. «Ходима» сводит каналы в одну систему: расписание у них общее, у каждой брони записан канал, а продажи видны по каналам на главной. Сюда же относится продажа по договору: её администратор оформляет из расписания, и в отчётах она идёт отдельным каналом.

Виджет на сайте оператора

Виджет встраивается на сайт оператора и показывает каталог экскурсий и глэмпингов. Покупатель выбирает формат прогулки, дату и время, количество билетов и тарифы; в каталоге есть фильтры по формату и времени дня и календарь. Оплата проходит картой или через СБП, билет приходит на почту сразу после оплаты. Виджет работает и в мобильном браузере: тот же каталог перестраивается под узкий экран.

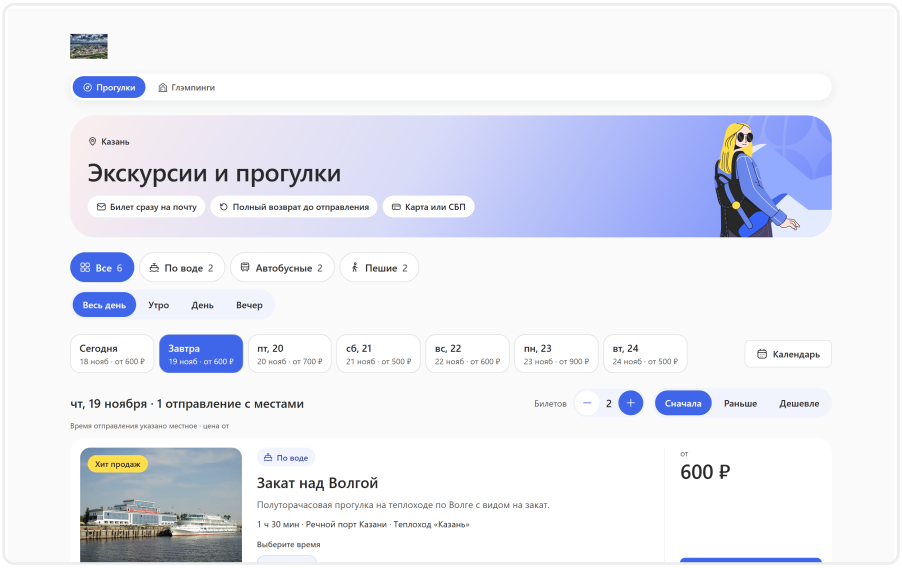

Рисунок 2. Виджет на сайте оператора: каталог, фильтры и выбор количества билетов

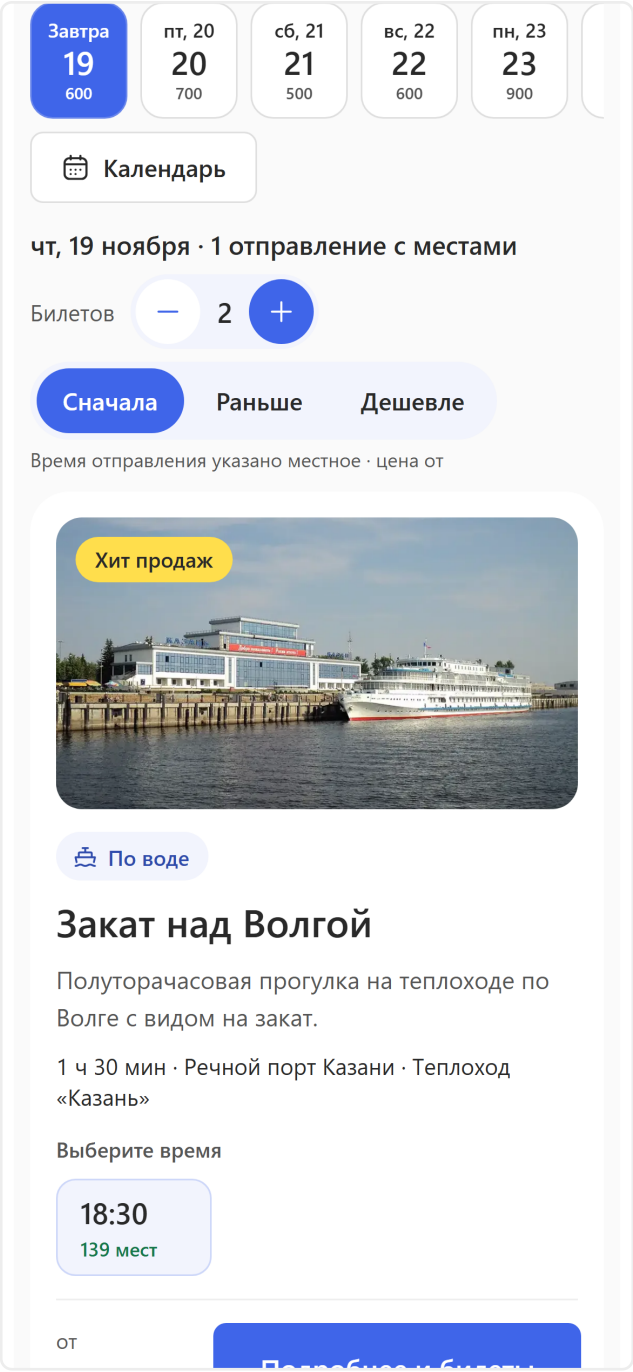

Рисунок 3. Тот же каталог в мобильном браузере: карточки отправлений и выбор даты

Касса

Касса — рабочее место кассира внутри админ-панели. Кассир выбирает отправление, отмечает тарифы и количество билетов, при необходимости указывает покупателя и принимает оплату картой или наличными. На экране видны состояния платёжного терминала, ККТ и кассовой смены. Фискальный чек пробивает ККТ, подключённая к рабочему месту через агент кассы.

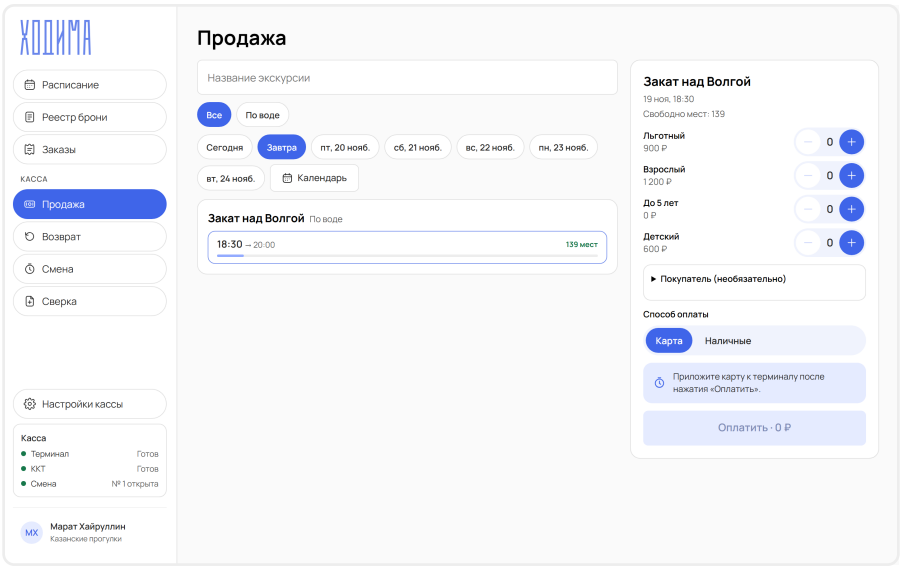

Рисунок 4. Рабочее место кассира: выбор отправления, тарифы и способ оплаты

Кому полезно — кассиру и администратору точки продаж: продажа на месте без отдельной программы.

Киоск самообслуживания

Киоск — отдельный экран 1080×1920 для продажи без кассира. Покупатель выбирает отправление и тарифы, указывает почту для билета и платит картой или через СБП. Киоск работает с тем же расписанием и теми же тарифами, что виджет и касса.

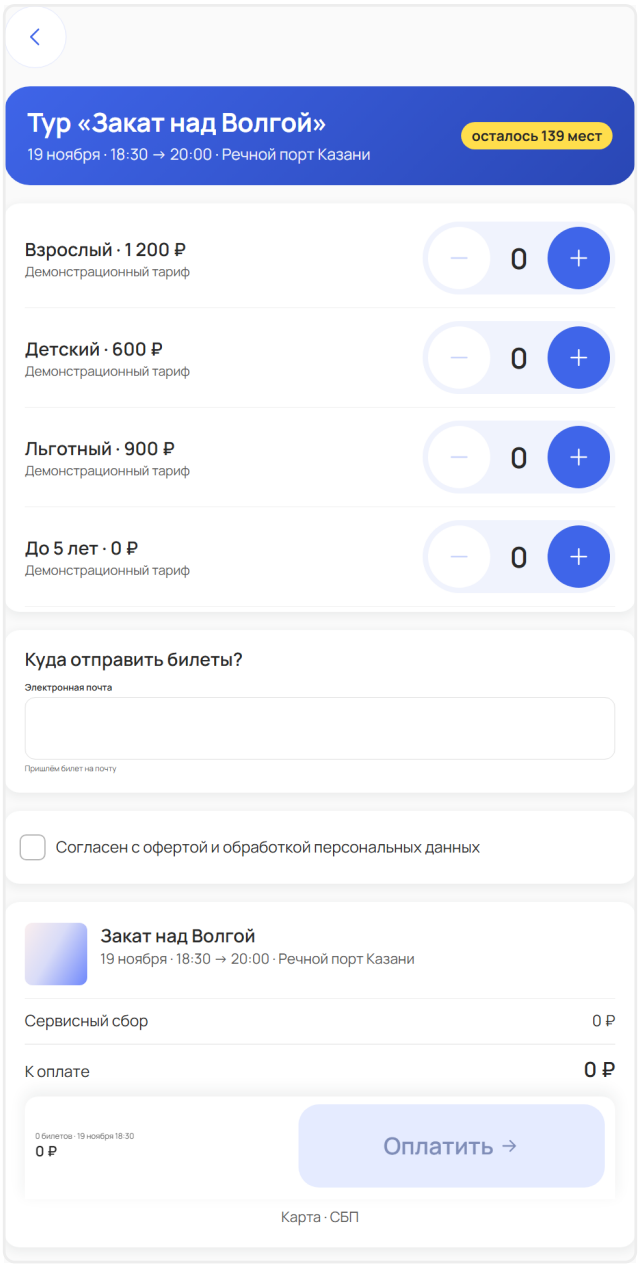

Рисунок 5. Киоск самообслуживания: выбор тарифов и почта для билета

Кому полезно — администратору точки продаж: киоск занимает покупателя, когда кассир занят.

Продажа по договору

Продажа по договору — продажа без оплаты на месте и без онлайн-заявки: клиент платит по договору на расчётный счёт организации. Так продают корпоративным клиентам и группам, которым удобнее закрыть документы позже. Путь доступен администратору организации из расписания: в панели отправления есть действие «Продать по договору». Чек при этом не пробивается, касса не участвует, а в реестре броней такая бронь отмечена как «по договору».

В форме указываются клиент, его телефон и почта, номер договора и комментарий, а билеты выбираются по тарифам, действующим на дату отправления. Режим «Продажа — оплачено по договору» сразу считает бронь оплаченной: билеты активны, а сумма попадает в выручку. Режим «Бронь — оплата позже» оставляет бронь неоплаченной, и она не снимается автоматически. Позже её оплачивают по договору из карточки брони — без второй брони и без чека.

Администратор оформляет продажу по договору при любом статусе продаж: ограничение «Продажа открыта» действует для покупателя, а не для него. Кассир и партнёр этого пути не видят.

Партнёры-агенты

Партнёр-агент продаёт экскурсии оператора за комиссию. Продажи партнёра учитываются на его лицевом счёте и балансе, а заявки на бронь оператор рассматривает в админ-панели. Партнёр выпускает QR-коды со своей ссылкой и видит переходы и продажи по ним в кабинете. Комиссия задаётся в тарифах и в карточке партнёра. Подробнее — Партнёры-агенты.

Сайт и прямая ссылка

Виджет можно открыть отдельной страницей, без встраивания в сайт. Прямая ссылка на каталог строится в настройках виджета вместе с кодом встраивания. Покупатель видит тот же каталог и оформляет билет так же, как в виджете на сайте.

Картина по каналам

На главной странице есть блок «Каналы продаж»: доля и сумма продаж по каждому каналу. В реестре броней канал указан у каждой брони, поэтому любую продажу можно отнести к источнику.

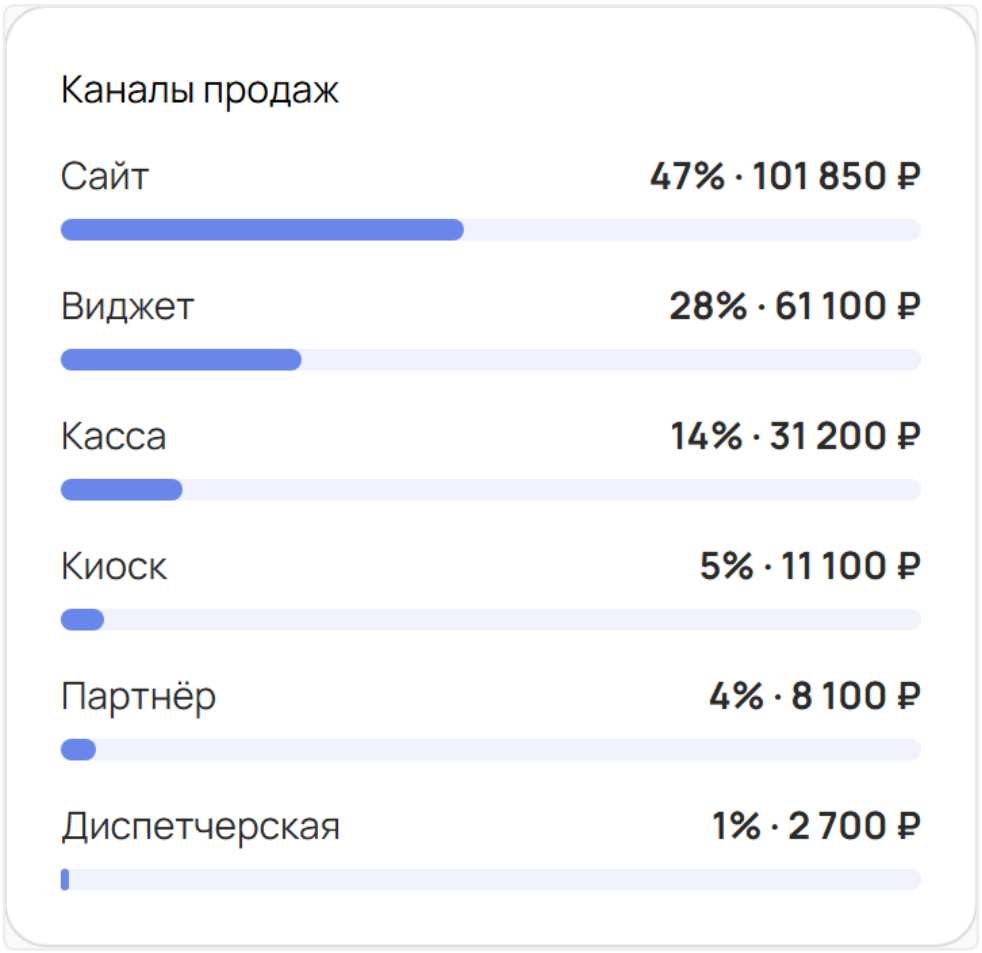

Рисунок 6. Блок «Каналы продаж» на главной: доли и суммы по каналам

Экскурсии и расписание

Экскурсия хранится шаблоном, а продаётся отправлениями — конкретными датами и временем. Расписание общее для всех каналов продаж: изменилось отправление — это видят виджет, касса, киоск и партнёр.

Экскурсия как шаблон

Шаблон описывает маршрут: название, формат, город, длительность, краткое и подробное описание, фотографии и место встречи. Формат — по воде, автобусные, пешие или другие; он задаёт значок и фильтр в расписании и каталоге. У шаблона есть статус: «Черновик», «Активный» или «Архив». Новый шаблон создаётся черновиком. Черновик в витрину не попадает и не продаётся. Активным шаблон можно сделать, когда заполнены обязательные поля и есть действующий или будущий тариф с ценой больше нуля; активные экскурсии продаются, архивные уходят из витрины. Список шаблонов показывает город, длительность и статус каждой экскурсии, а карточка открывает описание, место встречи и тарифы.

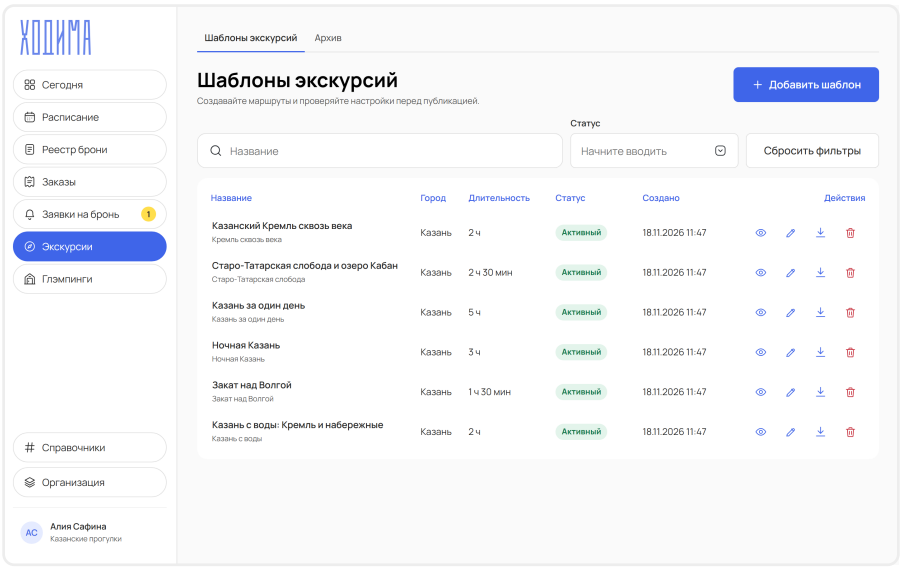

Рисунок 7. Список шаблонов экскурсий и вкладка «Архив»

Форматы и тарифы

Тариф задаёт базовые стоимости по типам билетов — взрослый, детский, льготный, до 5 лет и другие — и период действия. В тарифе же задаются комиссии для партнёров. Тарифы синхронизируются с расписанием: отправление продаёт билеты по действующему тарифу.

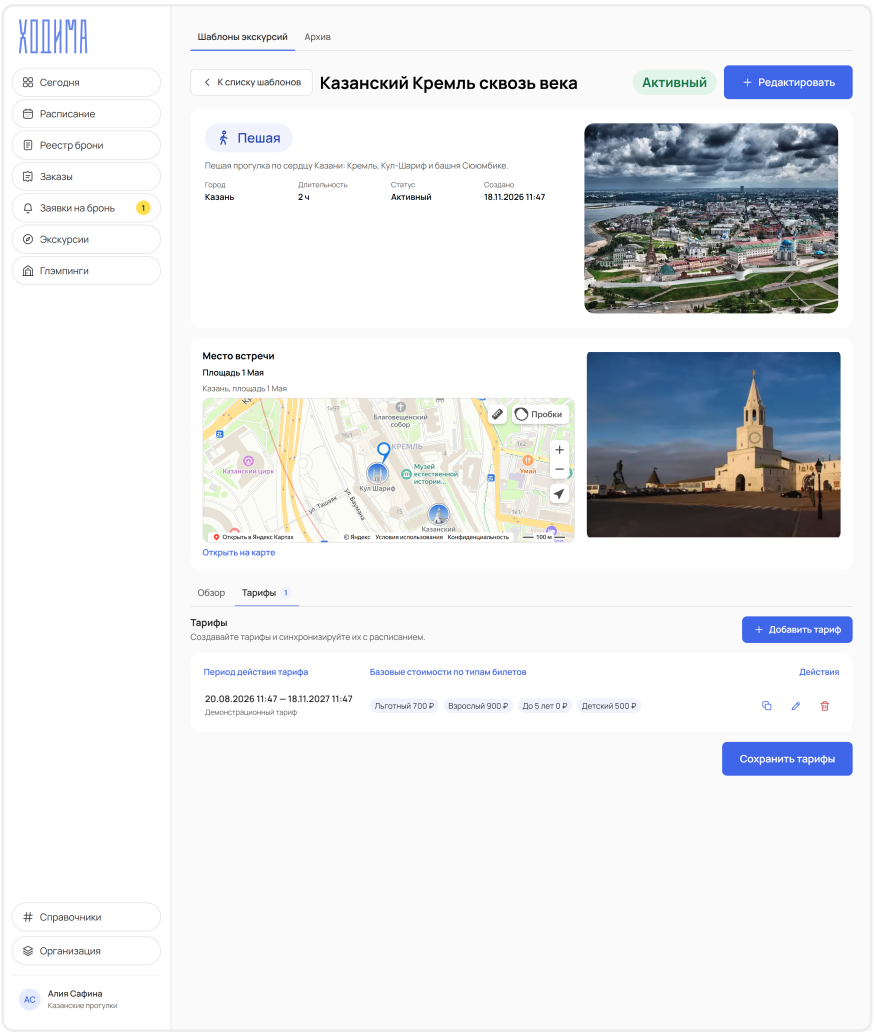

Рисунок 8. Карточка шаблона: описание, место встречи с картой и вкладка «Тарифы»

Услуги за дополнительную оплату

В шаблоне есть раздел «Услуги за дополнительную оплату». В нём указывается, какие услуги гость оплачивает отдельно от билета. Раздел относится к шаблону, поэтому одинаков для всех отправлений экскурсии.

Что взять с собой

В карточке экскурсии задаётся памятка «Что взять с собой» — до десяти пунктов. Покупатель видит её в письме с билетами, в напоминании о посадке и на экране «Билеты готовы». Телефон с билетами добавляется сам, а документы — если в брони есть детский или льготный билет; у водной прогулки без своей памятки остаётся подсказка про тёплую одежду.

Отправления и расписание

Отправление — конкретная дата и время экскурсии. Расписание показывает отправления по дням; фильтры делят их по формату и статусу — все, активные, отправленные, отменённые. Поиск ищет по экскурсии, месту встречи или гиду. В строке отправления видны время, экскурсия, место встречи и гид, транспорт, загрузка и статус. Загрузка — сколько билетов продано из доступных; статус сообщает, что продажи закрыты, мало продаж, отправление отправлено или отменено.

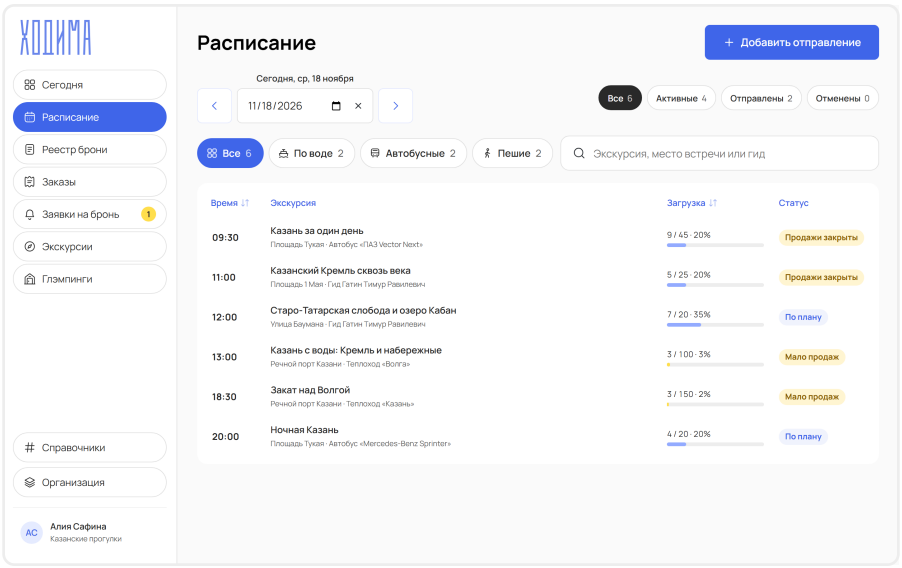

Рисунок 9. Расписание на день: отправления, загрузка и статусы

Кому полезно — администратору и диспетчеру: расписание дня и загрузка отправлений в одном месте.

Карточка отправления

Карточка показывает проданные и свободные места, выручку и распределение билетов по тарифам. Продажи для виджета и киоска открываются и закрываются здесь же. С карточки открываются список участников, история изменений и правка отправления; билет можно продать на месте.

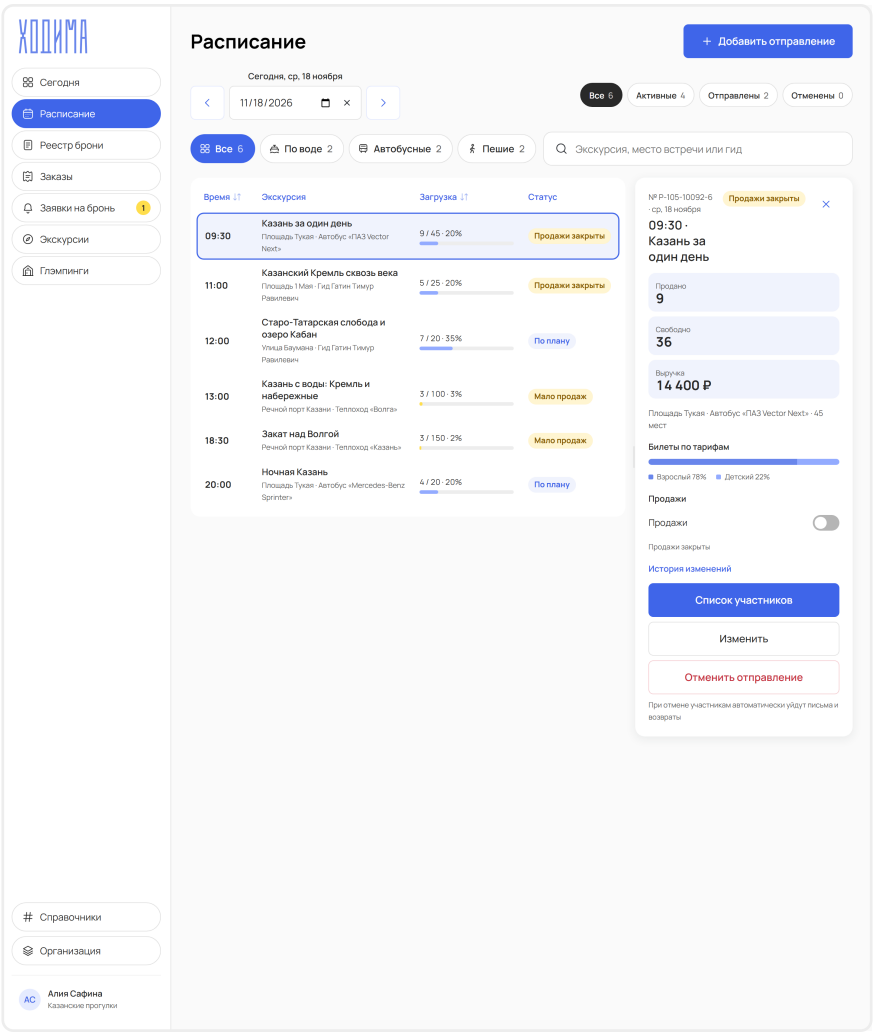

Рисунок 10. Карточка отправления: продано и свободно, выручка, билеты по тарифам и действия

Отмена отправления

Отправление отменяется с причиной для покупателей — она попадёт в письмо. После отмены участникам автоматически уходят письма с причиной; возврат по каждой брони оформляется в её карточке.

Архив экскурсий

Экскурсия, которая больше не продаётся, переводится в архив. Из витрины виджета и киоска она пропадает, править её нельзя, но отправления и проданные билеты сохраняются. Вернуть экскурсию можно из вкладки «Архив».

Брони, оплата и билеты

Бронь — покупка билетов на отправление: состав билетов, оплата и история в одной записи. В реестре собраны брони из всех каналов продаж, поэтому продажи виджета, кассы, киоска и партнёров не расходятся по разным спискам.

Реестр броней

Реестр ищет бронь по номеру брони или билета, телефону, e-mail и имени покупателя. Быстрые фильтры показывают брони на сегодня, ждущие оплаты, возвраты и отменённые; дополнительный фильтр сужает выборку. У каждой брони в списке видны покупатель, отправление, канал продажи, сумма и статус. Выборка выгружается в Excel.

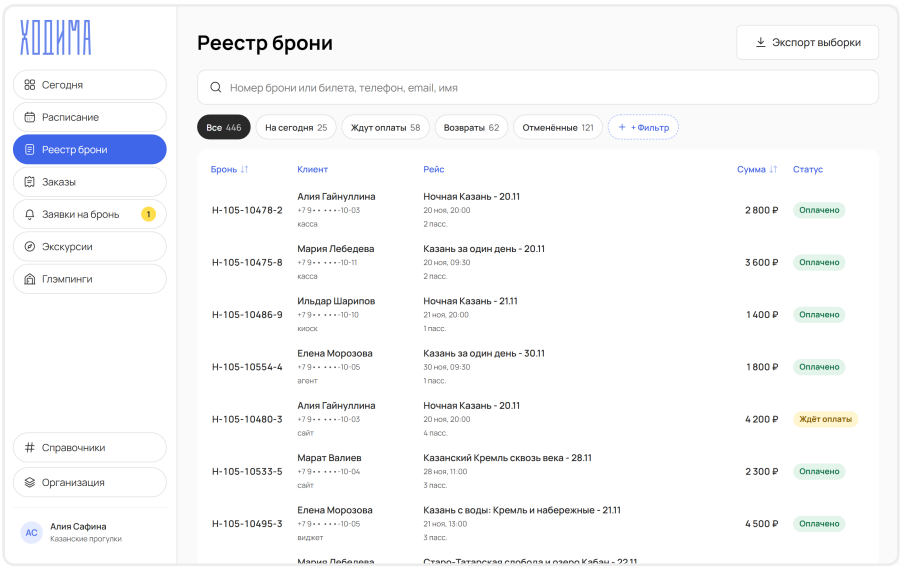

Рисунок 11. Реестр броней: поиск, быстрые фильтры, канал продажи и статус

Карточка брони

Карточка собирает покупателя, отправление, билеты и историю действий. Отсюда билеты отправляются повторно, бронь пересаживается на другое отправление, открываются транзакции. Возврат, оплата и отмена брони выполняются в этой же карточке, а каждое действие попадает в историю.

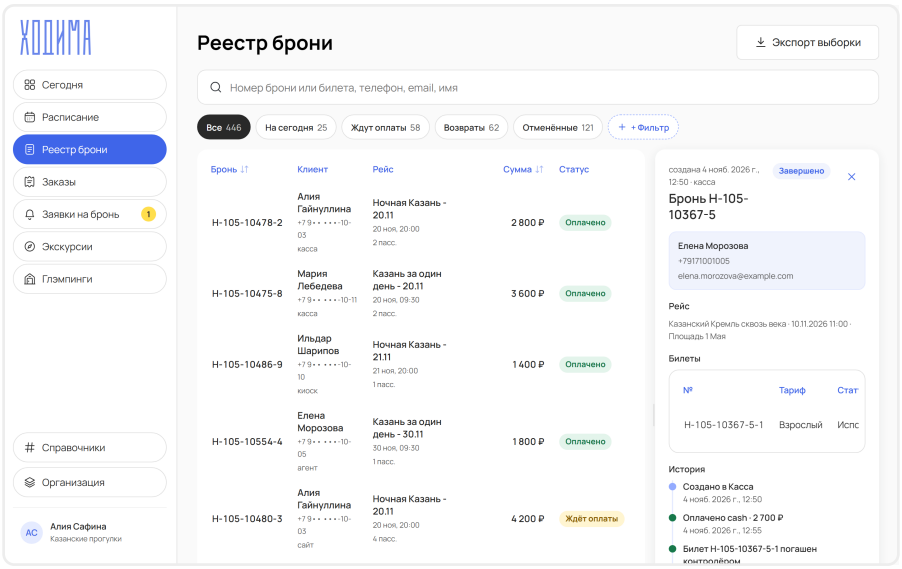

Рисунок 12. Карточка брони: покупатель, отправление, билеты и история

Кому полезно — администратору и кассиру: вся бронь в одном месте, включая повторную отправку билетов и пересадку.

Онлайн-оплата

Покупатель платит онлайн через ЮKassa — картой или через СБП. Оплата проходит через магазин ЮKassa оператора. После оплаты бронь получает статус «Оплачено», а покупателю уходят билеты.

Билеты с QR-кодом

После оплаты покупателю приходит письмо с билетами: PDF во вложении и событие для календаря. В письме указаны номер брони, отправление, время посадки, место встречи, состав билетов и QR-код. На посадке достаточно показать QR-код с телефона — распечатывать билеты не нужно. Шаблон письма и билета настраивается под бренд оператора, см. Под брендом оператора.

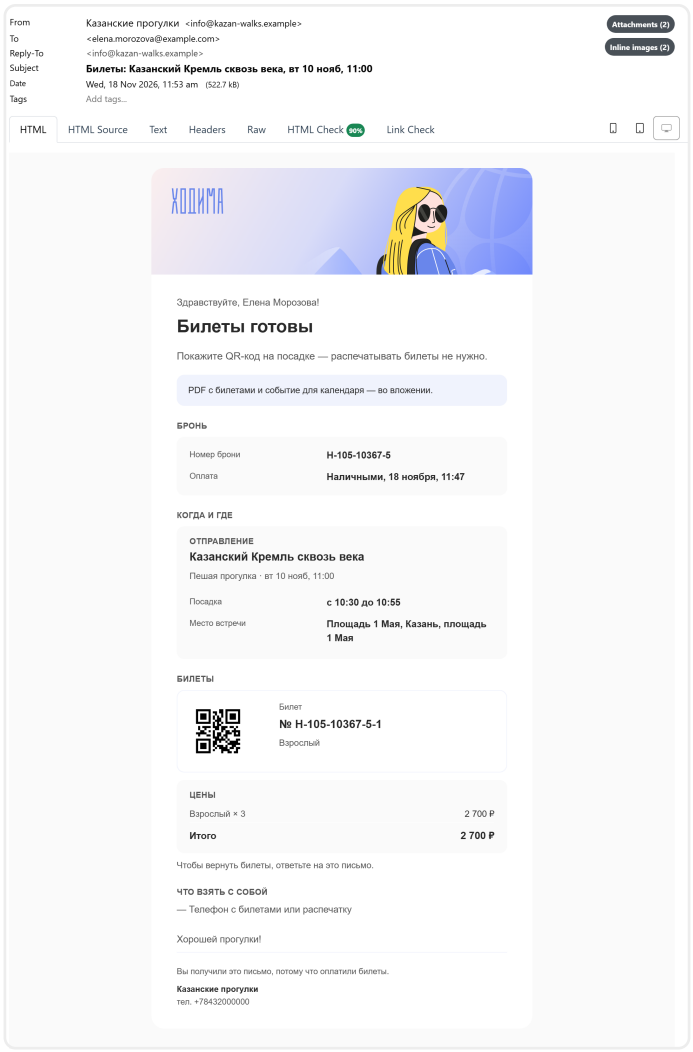

Рисунок 13. Письмо с билетами: QR-код, отправление, время посадки и место встречи

Правила возврата

Возврат считается по шкале удержаний: правило задаёт процент удержания и интервал до начала отправления. Правила должны покрывать весь период без пропусков и пересечений: первое начинается с самого раннего момента, последнее продолжается без верхней границы. Интервал задаётся относительно начала отправления и может быть открыт с одной из сторон. Шкала настраивается для организации.

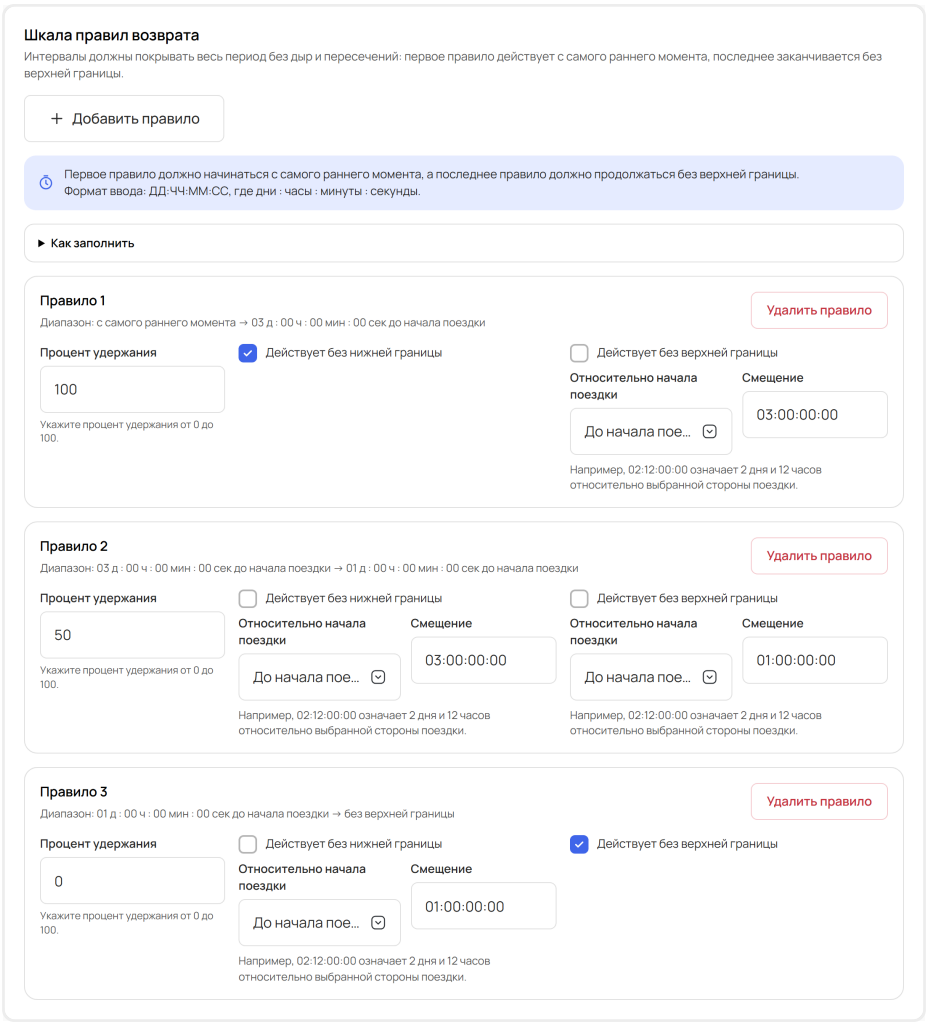

Рисунок 14. Шкала правил возврата: проценты удержания по интервалам до начала отправления

Контроль на посадке

Контролёр работает в приложении на телефоне: видит отправления дня, синхронизирует данные и проверяет билеты сканированием QR-кода. Приложение показывает, сколько билетов прошли контроль из проданных, и результат проверки каждого билета. Проверки, которые ещё не ушли на сервер, ждут в очереди и отправляются при синхронизации.

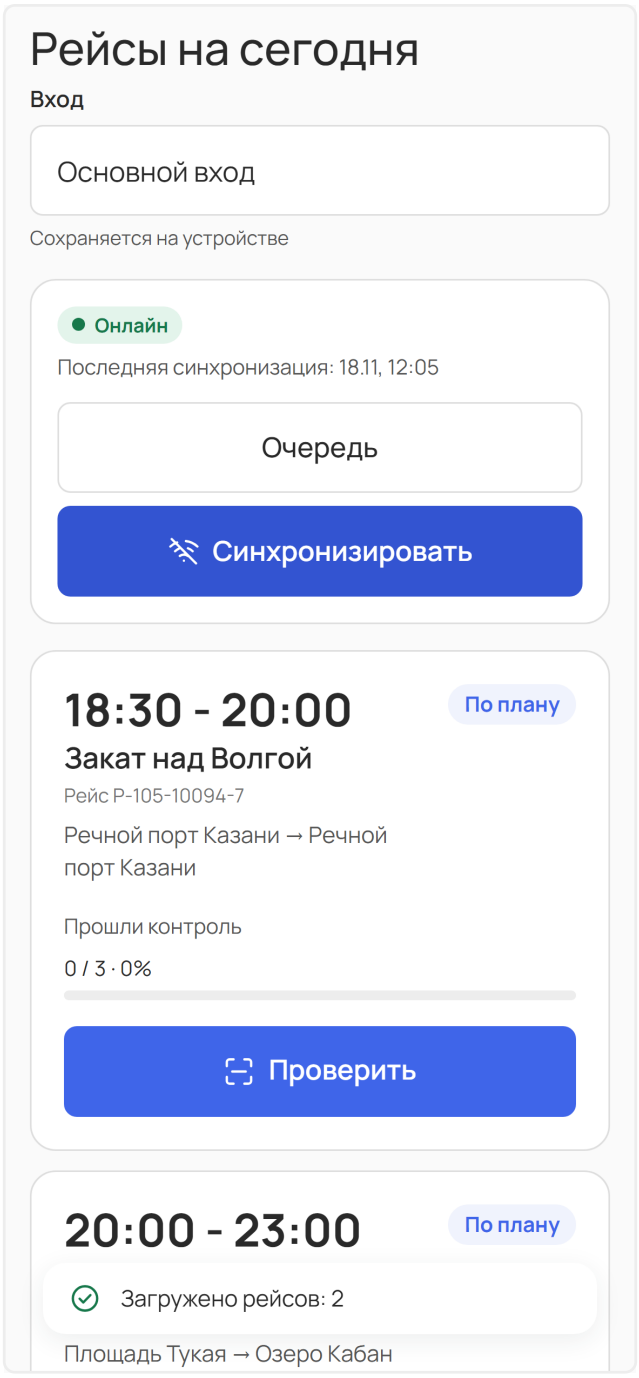

Рисунок 15. Приложение контролёра: отправления дня, прогресс контроля и проверка билета

Кому полезно — контролёру на посадке и администратору, который следит за возвратами и оплатой.

Партнёры-агенты

Партнёр-агент продаёт экскурсии оператора за комиссию. Оператор ведёт партнёров в админ-панели: реквизиты, сотрудников, лицевые счета, продукты и заявки на бронь. Комиссия задаётся базовой ставкой партнёра и ставкой в тарифе экскурсии.

Список партнёров

Список показывает название и форму компании, тип агента, статус, почту и баланс. Тип агента — «Агент», «Партнёр» или «VIP» — задаёт базовую комиссию. Поиск ищет партнёра по названию, ИНН или почте, а фильтр отбирает по статусу.

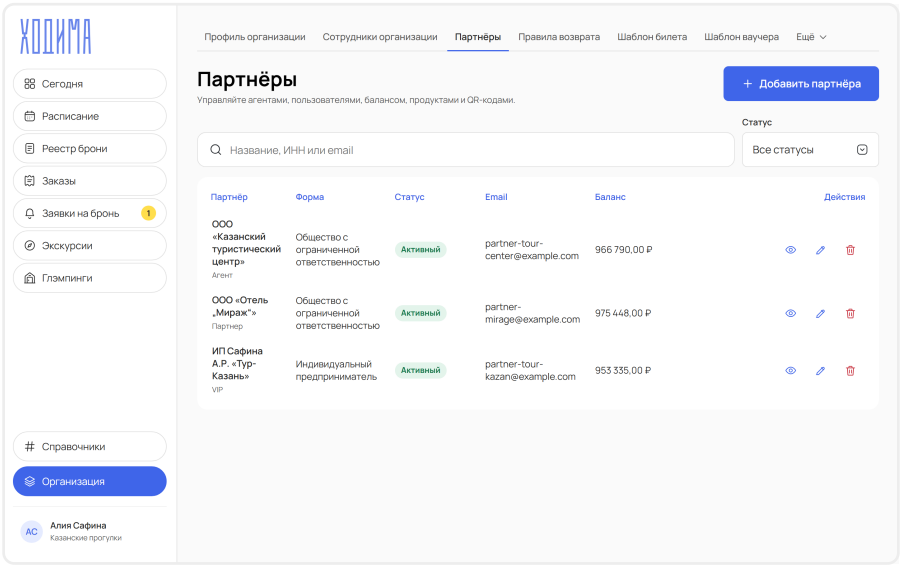

Рисунок 16. Список партнёров: форма компании, тип агента, статус и баланс

Карточка партнёра

Карточка собирает реквизиты: название, тип и статус, ИНН и ОГРН, почту, телефон, юридический адрес и базовую комиссию. Баланс показан в шапке карточки. Вкладки открывают сотрудников агента, лицевой счёт, продукты с тарифами и QR-коды.

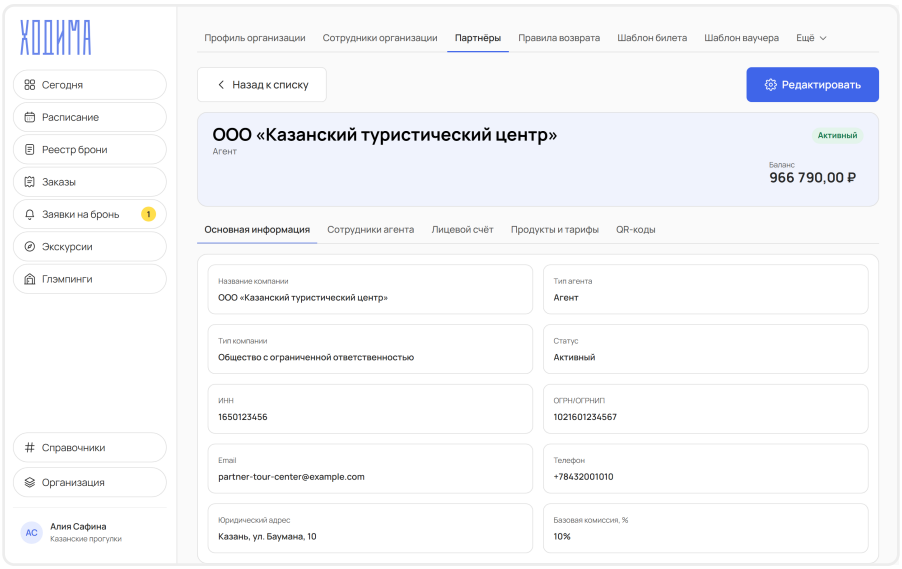

Рисунок 17. Карточка партнёра: реквизиты, базовая комиссия и баланс

Лицевой счёт и баланс

Продажа со счёта партнёра списывается с баланса, а комиссия по ней начисляется обратно. На лицевом счёте видны операции: пополнение, продажа, начисление и списание комиссии, ручное списание. У каждой операции есть сумма, описание и баланс до и после. Движение по счёту выгружается в Excel — и в кабинете партнёра, и в админской карточке.

Продукты и QR-коды

Партнёру назначаются экскурсии и глэмпинги, которые он продаёт, и ставка комиссии в их тарифах. QR-код ведёт на страницу продаж с партнёрской ссылкой; метка в ссылке относит покупку к партнёру. Партнёр сам создаёт, меняет и удаляет свои QR-коды в кабинете, а администратор — во вкладке «QR-коды» карточки партнёра. По каждому коду за период 7, 30 или 90 дней видны переходы, брони, билеты, выручка и комиссия, динамика по дням и последние брони. В списке кодов те же показатели помогают сравнить коды, а кнопка «Статистика» открывает отчёт по одному коду. Статистика доступна и партнёру в кабинете, и администратору в карточке партнёра.

Заявки на бронь

Заявка — предложение партнёра забронировать места на отправление. Заявка проходит статусы: новая, одобренная, отклонённая, отменённая и выкупленная. Партнёр отменяет новую заявку и отказывается от одобренной до оплаты — места возвращаются в продажу; выкупленную заявку отменить нельзя. Заявку можно подать и на занятое отправление: свободные места

проверяет администратор при одобрении. Если администратор одобрил меньше мест, чем просили, партнёр при выкупе выбирает, какие билеты оставить; остальные места возвращаются в продажу. После выкупа билеты уходят на почту, а об оплате уведомляются администраторы и партнёр. Из карточки выкупленной заявки партнёр может сдать билеты: деньги вернутся на баланс, комиссия спишется. Список показывает номер заявки, дату создания, агента, экскурсию, отправление, запрошенные места и статус.

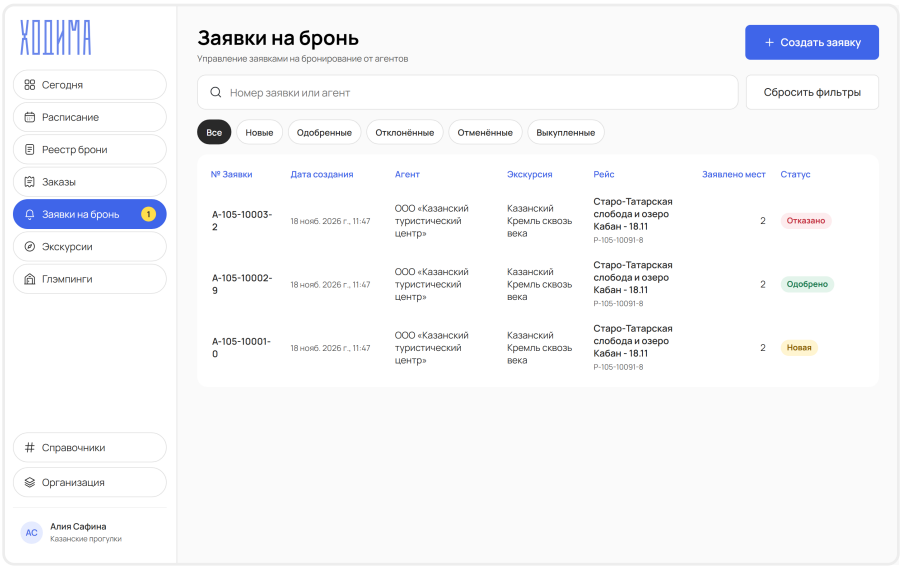

Рисунок 18. Заявки на бронь: агент, отправление, места и статус

Кому полезно — администратору: заявки собраны в одном списке, а комиссия считается по тарифам.

Кабинет партнёра

Партнёр входит в систему под своей учётной записью и работает в отдельном кабинете. Главная кабинета — статистика: продажи, билеты, брони и комиссия за 30 дней, график продаж за 14 дней и доли по экскурсиям. Там же видны заявки в работе и брони, ждущие оплаты. Вкладки открывают реквизиты, лицевой счёт и QR-коды. В кабинете есть расписание, реестр брони и заявки на бронь. Сотрудники агента входят в кабинет под своими учётными записями. Настроек организации в кабинете партнёра нет.

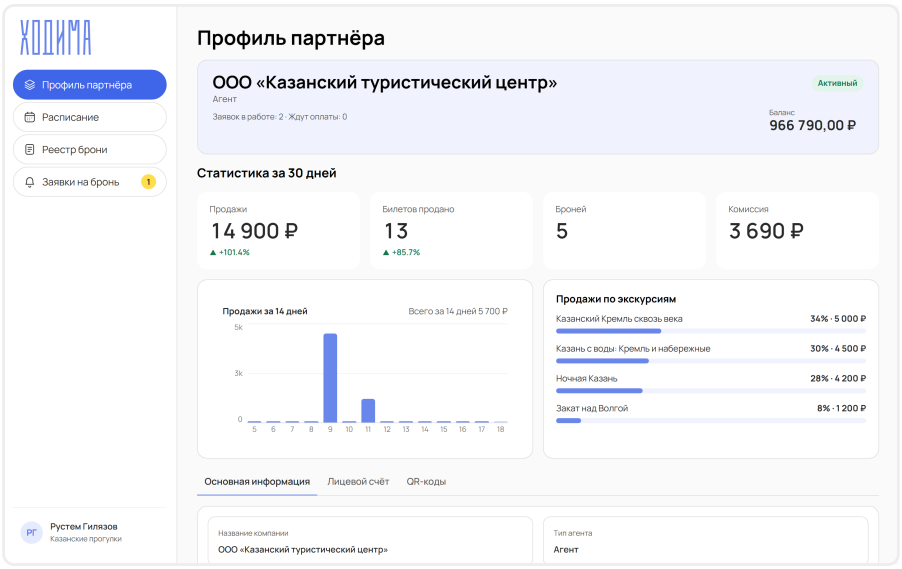

Рисунок 19. Кабинет партнёра: статистика продаж, заявки и вкладки профиля

Кому полезно — партнёру: статистика, QR-коды, заявки и лицевой счёт в одном кабинете.

Глэмпинги

Глэмпинг — площадка с домиками, которые сдаются на ночи. Заказы на проживание ведутся рядом с билетами на экскурсии: одно расписание, один каталог и один набор отчётов.

Глэмпинги и типы домиков

Карточка глэмпинга описывает площадку: населённый пункт, адрес, координаты, описание, фотографии, время заезда и выезда. Типы домиков — купол, A-frame, шатёр, лофт, семейный домик — задают вместимость, количество домиков и площадь. Тип домика определяет цену за ночь и удобства.

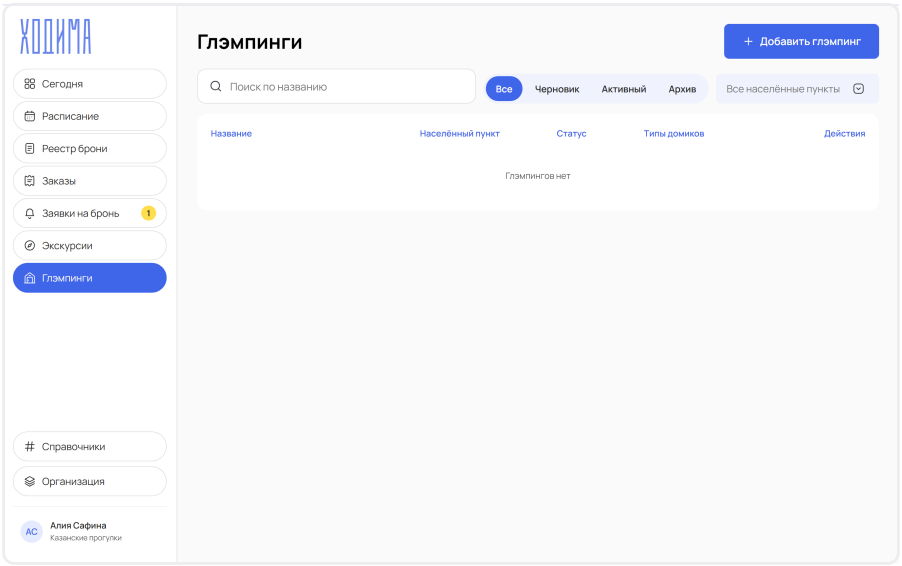

Рисунок 20. Список глэмпингов: населённый пункт, статус и число типов домиков

Удобства, питание и допуслуги

Удобства задаются у типа домика: Wi-Fi, кондиционер, санузел, тёплый пол, мангальная зона, терраса. Варианты питания — без питания, завтрак, полупансион — задаются с ценой за гостя в сутки. К глэмпингу добавляются допуслуги: баня, трансфер, экскурсия; допуслуга попадает в состав заказа и в его сумму.

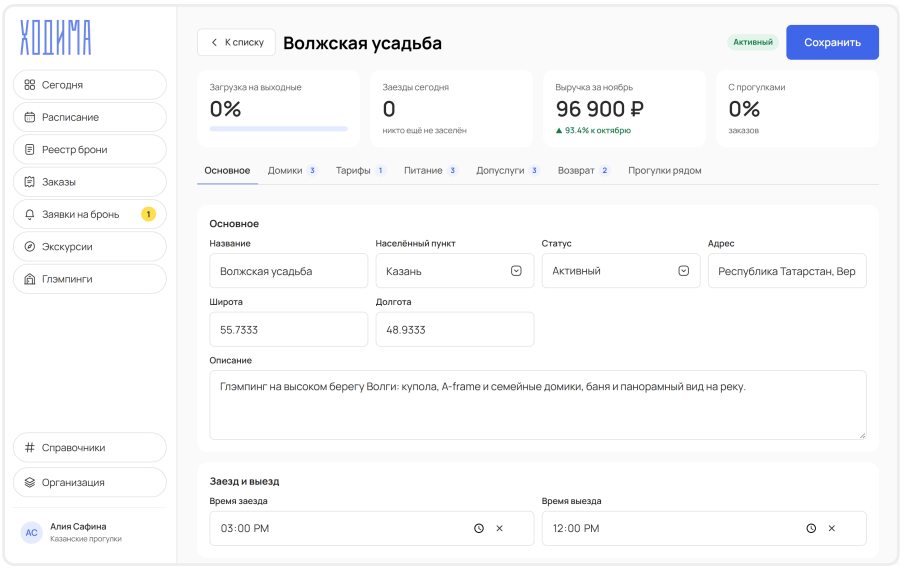

Рисунок 21. Карточка глэмпинга: показатели, типы домиков, тарифы, питание и допуслуги

Тарифы и возврат

Тариф задаёт цену за ночь по каждому типу домика, минимальное число ночей и период действия. В тарифе же задаются комиссии партнёров. Возврат по заказу считается по шкале удержаний — процент и число дней до заезда.

Проживание в экскурсии

У экскурсии есть режим проживания: «Нет», «Предлагать глэмпинг» или «Входит в тур». В режиме «Входит в тур» в карточке экскурсии выбираются глэмпинг и число ночей — проживание продаётся в одном заказе с билетами. В режиме «Предлагать глэмпинг» глэмпинги задаются в карточке глэмпинга, в блоке «Прогулки и туры рядом»: покупатель может добавить проживание к прогулке.

Заказы на проживание

Заказ собирает клиента, глэмпинг, домик, даты заезда и выезда, допуслуги, сумму и статус. Фильтры показывают заказы, ждущие оплаты, заезды сегодня, проживающих и отменённые. Заезд и выезд отмечаются в заказе, а документы заказа уходят клиенту на почту. Выборка выгружается в Excel.

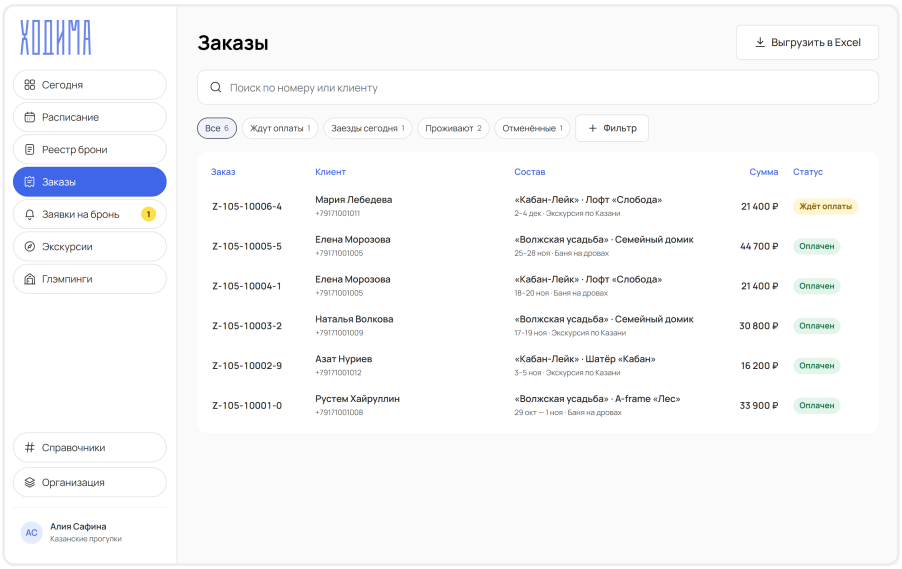

Рисунок 22. Заказы на проживание: клиент, состав заказа, сумма и статус

Кому полезно — администратору глэмпинга: заезды дня и заказы, ждущие оплаты, в одном списке.

Глэмпинги в виджете

В виджете глэмпинги стоят рядом с прогулками — отдельной вкладкой каталога. Покупатель выбирает даты заезда и выезда и число гостей, отбирает домики по типу и удобствам, сортирует по цене. В карточке видны свободные домики и цена за весь период проживания.

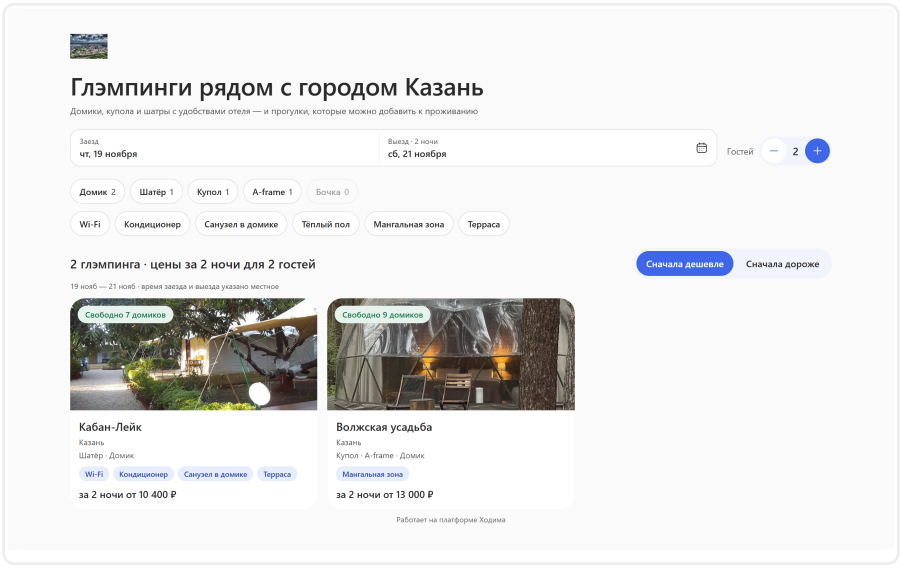

Рисунок 23. Глэмпинги в виджете: даты, гости, фильтры по типу домика и удобствам

Управление и отчёты

Главная «Сегодня» собирает показатели дня, отчёты показывают продажи и загрузку, а сотрудники и касса ведутся здесь же. Руководителю не нужно сводить цифры из разных мест: показатели дня, поводы для внимания и выгрузки собраны в одном разделе.

Главная «Сегодня»

Верхние блоки показывают выручку дня, проданные билеты, среднюю загрузку и брони, ждущие оплаты, с суммой к оплате. Рядом с показателями — изменение к тому же дню прошлой недели. Ниже — отправления дня с загрузкой и статусом продаж, выручка за 14 дней, блок «Требует внимания» и каналы продаж.

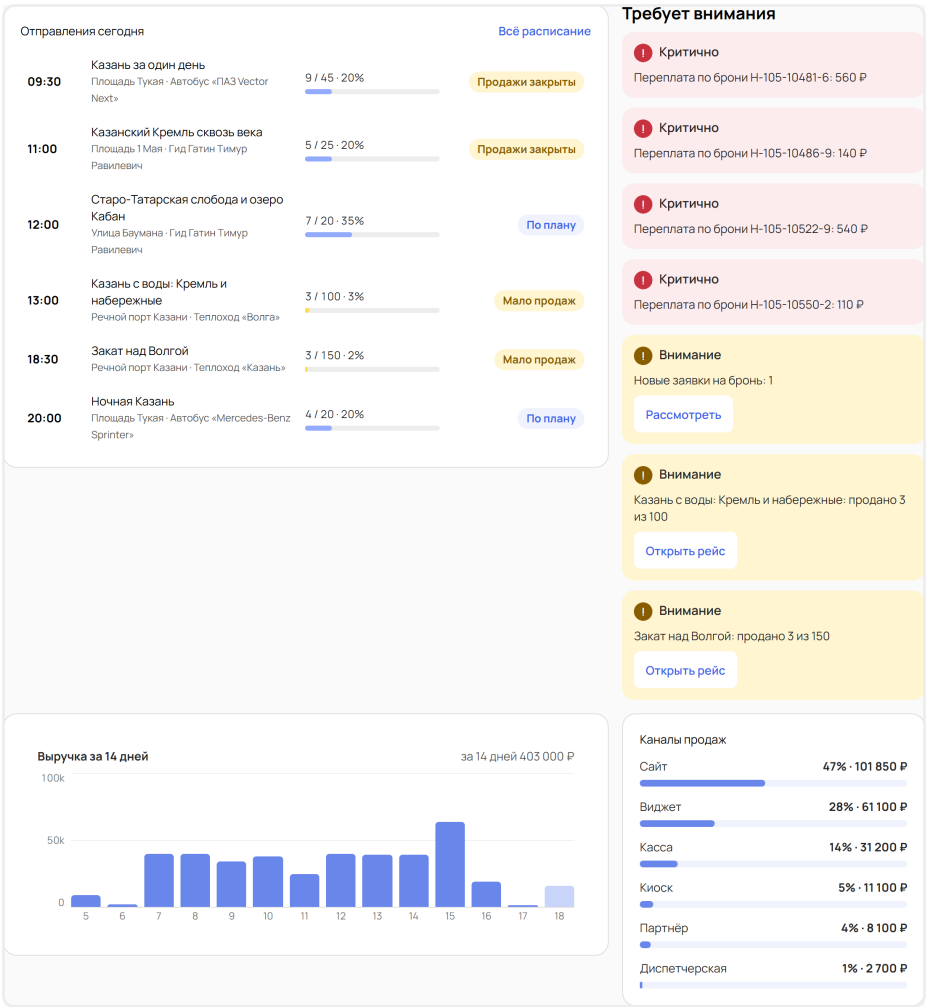

Рисунок 24. Главная «Сегодня»: отправления дня, «Требует внимания», выручка за 14 дней и каналы продаж

«Требует внимания»

Блок собирает события, которые ждут реакции: переплаты по броням, оплаты после отмены, брони с истекающим сроком оплаты. Сюда же попадают новые заявки на бронь, отправления с малыми продажами и почти заполненные, касса с открытой сменой. Пункт открывает нужный экран — бронь, заявку, смену или сверку.

Отчёт по отправлениям и выгрузки

Кнопка «Отчёт по отправлениям» на главной выгружает брони отправлений дня в Excel. Реестр броней и реестр заказов выгружаются с учётом текущих фильтров. Файл открывается в Excel и годится для сверки и расчётов.

История изменений

Изменения по отправлению и по брони сохраняются в истории. В истории видно, кто и когда изменил запись. История открывается из карточки — отдельного журнала искать не нужно.

Сотрудники и роли

Список сотрудников показывает ФИО, должность, почту, рабочий телефон, доступ в систему и роль. Роли — администратор, кассир, контролёр и партнёр; гида отмечают отдельным признаком. Доступ сотрудника закрывается без удаления из списка.

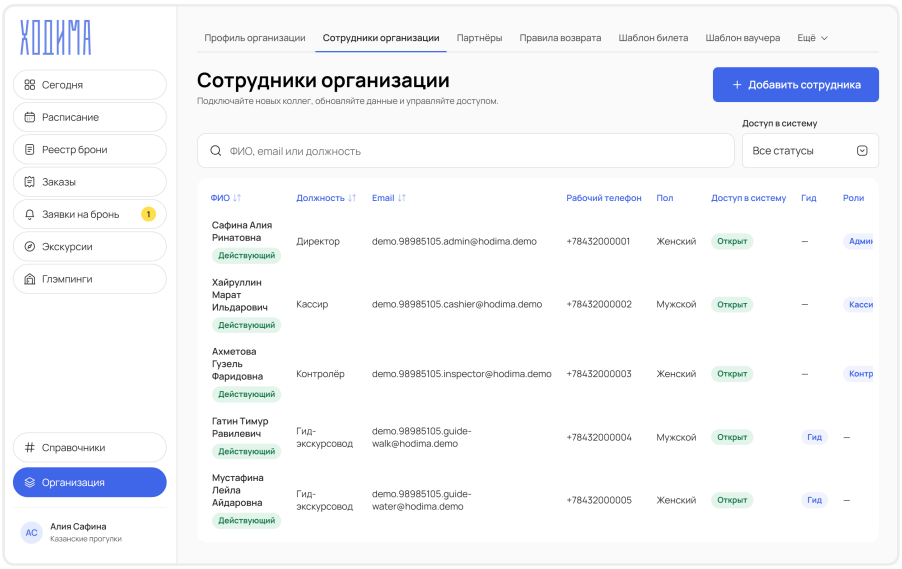

Рисунок 25. Сотрудники организации: должности, доступ и роли

Несколько ролей и организаций

Один человек может работать в нескольких организациях и иметь в них разные роли. Переключение организации и роли — в профиле, без повторного входа. Права и экраны меняются вместе с выбранной ролью.

Касса: смены и сверка

Смена открывается и закрывается на рабочем месте кассира; в смене видны продажи, возвраты, внесённые и изъятые наличные и ожидаемая сумма в кассе. X-отчёт печатается в любой момент смены. Сверка показывает расхождения фискализации: оплаты без чека и чеки без оплаты.

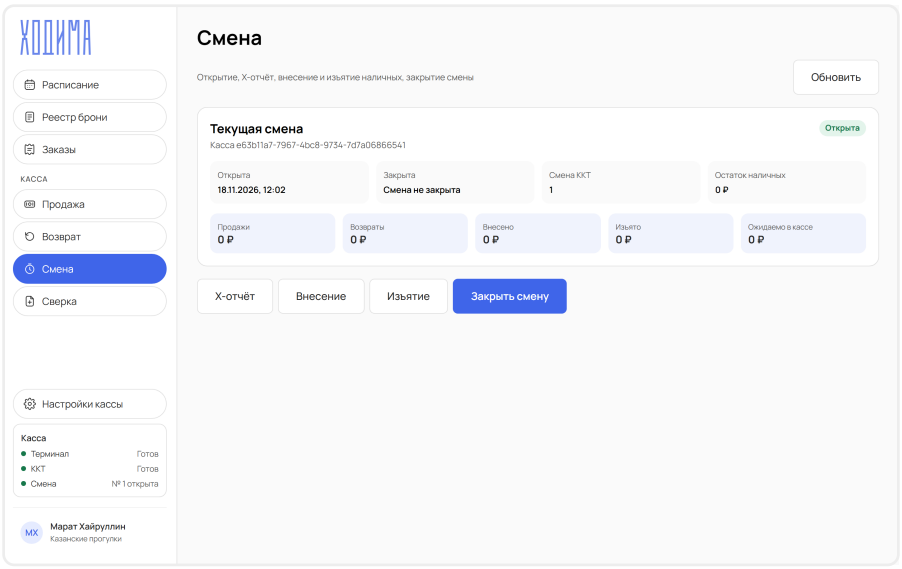

Рисунок 26. Смена: продажи, внесение и изъятие наличных, X-отчёт и закрытие

Кому полезно — руководителю и старшему кассиру: итоги дня и смены без ручных сводок.

Под брендом оператора

Оператор работает под своим брендом: логотип и цвета, письма со своего сервера, свои шаблоны билета и ваучера, свой магазин ЮKassa.

Профиль организации и логотип

Профиль хранит название, контакты, адрес и логотип организации. Логотип организации показывается в виджете и в настройках профиля. Название и контакты организации попадают в письма и документы покупателю.

Настройки виджета

Основа оформления — светлая или тёмная — задаёт фон, карточки, текст и статусы, а пять цветов можно подправить под бренд. Основной цвет и цвет бренда задают оформление, радиус оболочки — форму карточек и кнопок. Шрифты основного текста и заголовков задаются семейством и ссылкой на файл шрифта. Там же выбираются логотип с альтернативным текстом, состав виджета — весь виджет или отдельная часть — и блоки, которые оператору не нужны. Настройки виджета собраны на одной странице.

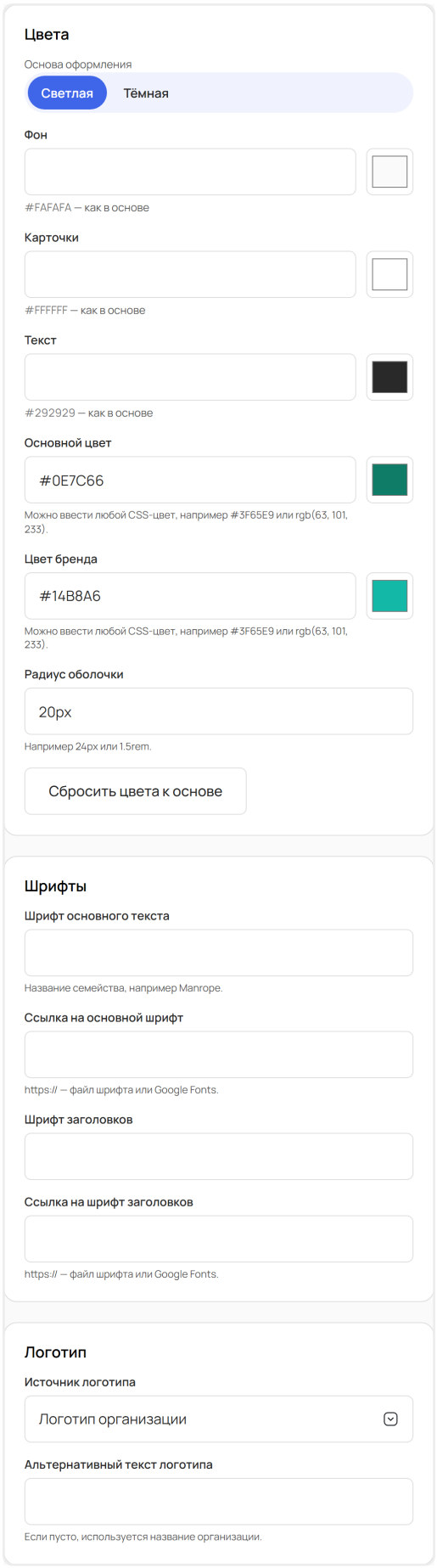

Рисунок 27. Настройки виджета: оформление, шрифты и логотип

Тексты и поддержка

В карточке «Тексты» задаются ссылки на условия оферты и политику обработки персональных данных — покупатель открывает их из согласия при оформлении. Там же указываются телефон, почта и ссылка на чат поддержки: они показываются на экране «Билеты готовы» и в сообщениях об ошибке. Заголовок каталога и до трёх плашек под ним тоже настраиваются; по умолчанию виджет показывает «Экскурсии и прогулки» и три готовые плашки. Ссылки принимаются только по `https`. Внизу виджета на всех экранах остаётся подпись «Работает на платформе Ходима» со ссылкой на платформу; отключить её нельзя.

Код встраивания и прямая ссылка

Код встраивания вставляет виджет на сайт оператора, а прямая ссылка открывает каталог отдельной страницей. Код и ссылка строятся из настроек и копируются одной кнопкой. Метка партнёра в ссылке относит продажи к партнёру.

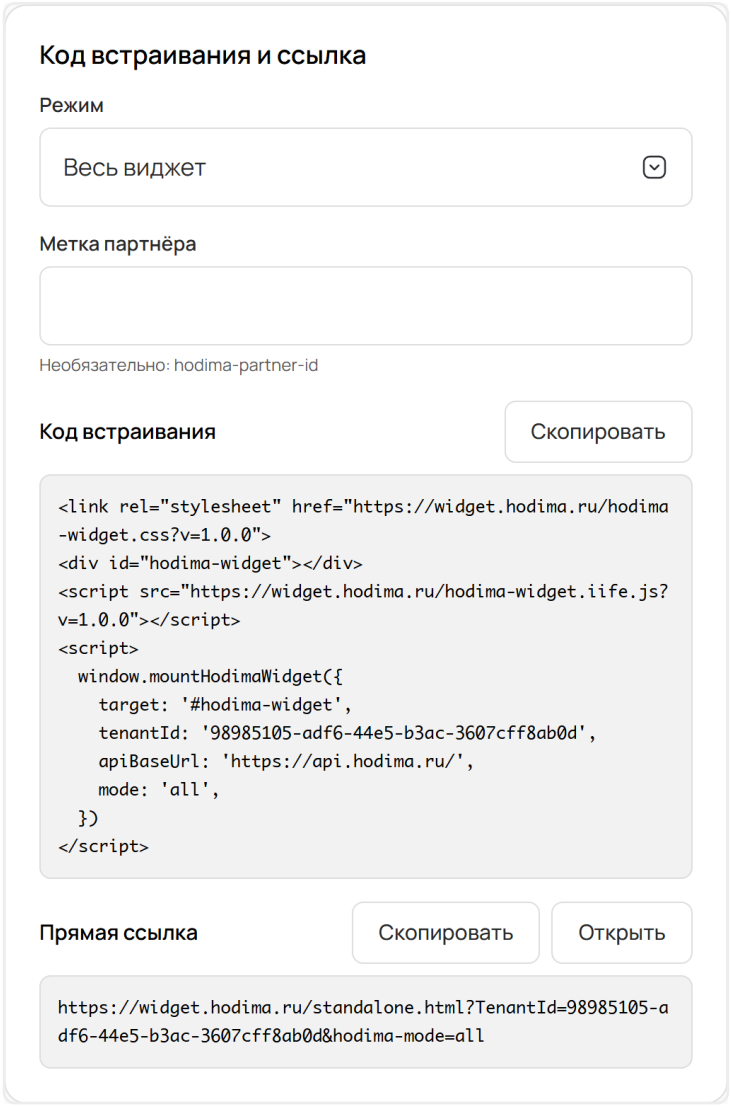

Рисунок 28. Код встраивания и прямая ссылка в настройках виджета

Два оформления

Настройки позволяют собрать другое оформление: свои цвета, радиус оболочки и шрифты. Основное оформление показано в разделе Каналы продаж.

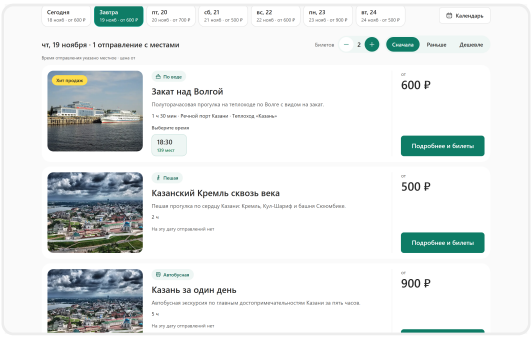

Рисунок 29. Второе оформление виджета: другой основной цвет и радиус оболочки

Тёмная основа

Виджет можно поставить на тёмный сайт, не перекрашивая страницу: в настройках выбирается основа «Тёмная». Фон, карточки, текст и статусы приходят из заготовки, а пять цветов при желании подправляются под бренд. У существующих организаций по умолчанию остаётся светлая основа, поэтому виджет выглядит как раньше.

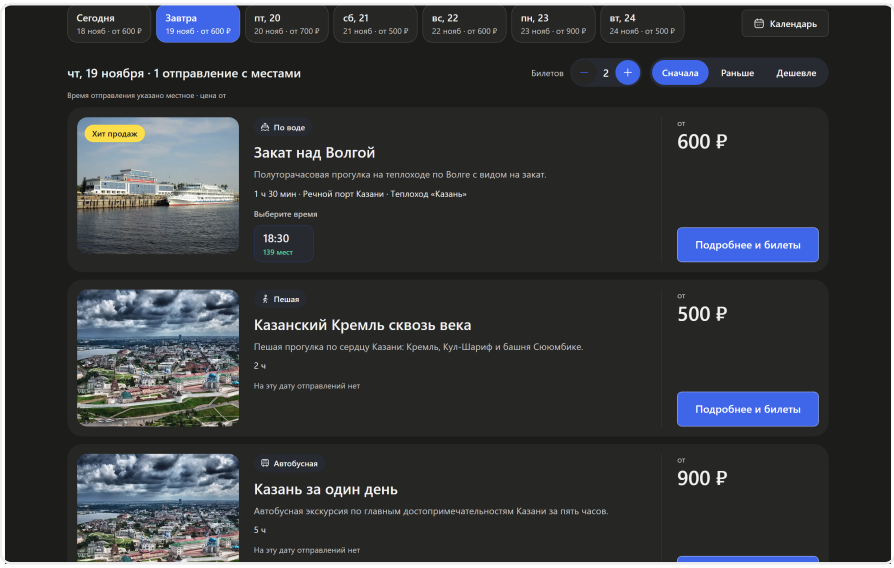

Рисунок 30. Тёмная основа: фон, карточки и текст из заготовки

Письма от имени оператора

Организация может подключить свой почтовый сервер: адрес, порт, учётную запись и отправителя. Письма с билетами и документами заказа уходят с адреса оператора.

Шаблоны билета и ваучера

Билет и ваучер — шаблоны с полями подстановки: покупатель, отправление, билеты и суммы. По умолчанию работает готовый шаблон с предпросмотром. Шаблон можно заменить своим: в него подставляются поля и контакты организации.

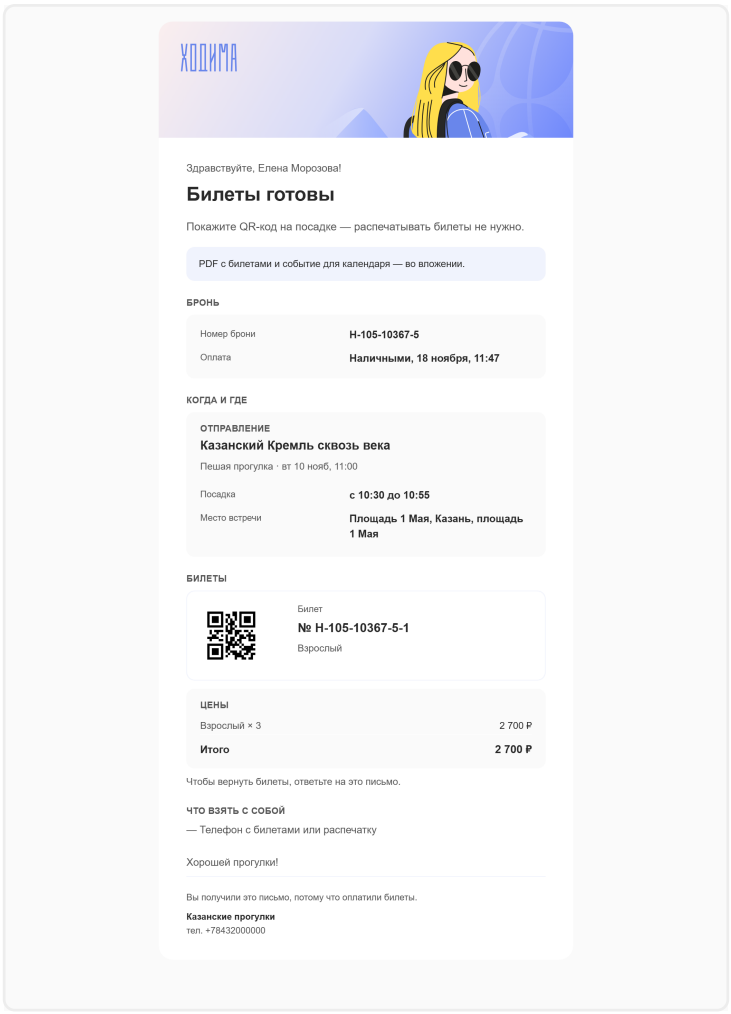

Рисунок 31. Письмо с билетом: шаблон билета, QR-код и данные отправления

Свой магазин ЮKassa

Оплата идёт через магазин ЮKassa оператора: в настройках указываются идентификатор магазина и секретный ключ. Там же задаются ставка НДС и признак предмета расчёта для чеков. Платёж проходит в магазине оператора.

Надёжность и безопасность

Оператору важно, что данные организации отделены, доступ ограничен ролями, а оплата и фискализация доведены до конца.

Отдельная база данных

У каждой организации в сервисе своя база данных. Данные организаций не смешиваются, а настройки одной не влияют на другую. Подключение к базе организация не настраивает — это делает сервис.

Роли и доступ

Роль определяет экраны сотрудника: администратор настраивает организацию, кассир работает на кассе, контролёр проверяет билеты, партнёр продаёт со своего счёта. Доступ сотрудника закрывается без удаления из списка. Один человек может иметь несколько ролей и переключаться между ними.

Онлайн-оплата через ЮKassa

Покупатель платит картой или через СБП в магазине ЮKassa оператора. Статус оплаты сверяется с ЮKassa, а бронь получает статус «Оплачено» после подтверждения платежа. Возврат по брони тоже проходит через магазин оператора.

Фискализация

Фискальный чек пробивает ККТ АТОЛ по 54-ФЗ, подключённая к рабочему месту кассира. Чек собирает сервер: в него попадают позиции продажи, способ оплаты и настройки расчёта организации. ККТ печатает чек и на продажу, и на возврат.

Агент кассы

Агент кассы — служба на рабочем месте кассира: она связывает браузер с ККТ и платёжным терминалом. Агент слушает только локальный адрес компьютера и принимает запросы по токену сопряжения. Рабочее место сопрягается с агентом один раз, а страница агента показывает состояние ККТ, смены и терминала. Там же — пробная печать и Х-отчёт.

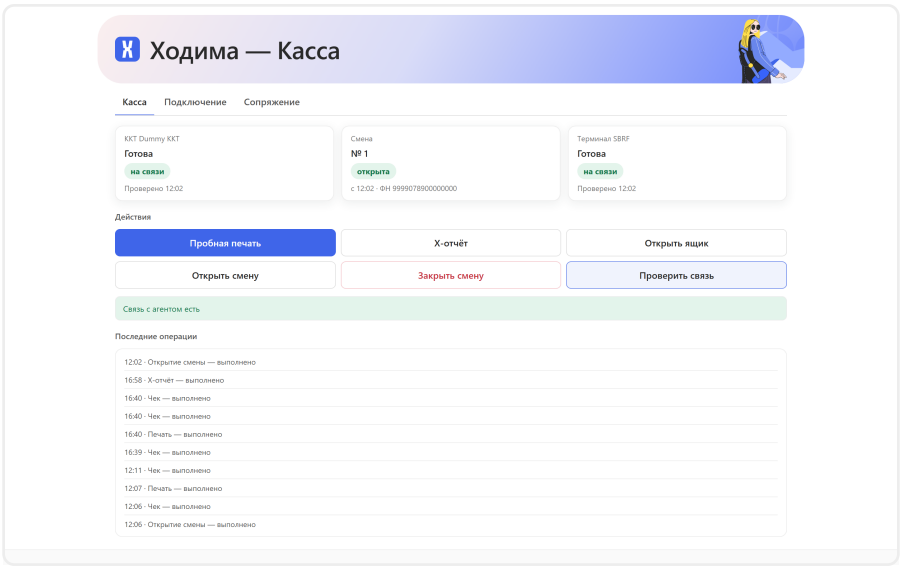

Рисунок 32. Страница агента кассы: состояние ККТ, смены и терминала и действия

Восстановление оплаты после обрыва

Если связь оборвалась во время оплаты, результат не теряется. Сервер повторно запрашивает статус платежа и завершает продажу или возврат, когда ответ получен. Итог операции виден кассиру на рабочем месте.

История изменений

Изменения записываются в журнал с автором и временем. Запись журнала открывается из карточки брони или отправления. Журнал помогает разобрать спорную операцию: кто, когда и что изменил.

Словарь

Термины в документе употребляются в одном значении. Те же определения используют остальные документы портала.

оператор

Компания, которая продаёт экскурсии; в интерфейсе «Ходимы» она называется организацией.

экскурсия

Шаблон маршрута — описание, формат, место встречи, фотографии и тарифы, по которому создаются отправления.

отправление

Конкретная дата и время экскурсии, на которую продаются билеты; в интерфейсе расписания и реестра то же самое называется «рейс».

бронь

Покупка билетов на отправление: состав билетов, оплата и история.

заказ

Проживание в глэмпинге — заезд, домик, допуслуги и оплата; к проживанию могут добавляться прогулки.

билет

Документ на одно место на отправлении с номером, тарифом и QR-кодом.

партнёр-агент

Компания или её сотрудник, который продаёт экскурсии оператора за комиссию; в интерфейсе — «партнёр» и «агент».

QR-код продаж

Код партнёра-агента со ссылкой на страницу продаж; переходы и покупки по нему попадают в статистику партнёра.

заявка на бронь

Предложение партнёра-агента забронировать места, которое оператор одобряет или отклоняет.

покупатель

Человек, который выбирает экскурсию и оплачивает билеты; в реестре броней, реестре заказов и приложении контролёра он называется клиентом.

кассир

Сотрудник оператора, который продаёт билеты на кассе и принимает оплату.

контролёр

Сотрудник оператора, который проверяет билеты на посадке.

администратор

Сотрудник оператора с полным доступом к админ-панели: расписанию, броням, тарифам, сотрудникам и настройкам.

канал продаж

Место, где покупатель оформляет билет: виджет на сайте, касса, киоск, сайт и прямая ссылка или партнёр-агент.