

Duvito

Печатный проект автомобильного портала объявлений для Dubai

Домен	duvito.ae
Версия	рабочая печатная версия
Дата	20.05.2026
Языки продукта	русский, английский, арабский
Назначение	материал для печати, обсуждения, дизайна и разработки

Документ собран из текущих материалов веб-версии проекта. В нем сохранена структура по разделам: продукт, карта сайта, сценарии, технические требования, дизайн, план реализации и бюджет.

Оглавление

Как Пользоваться Документом	5
Ключевые ссылки	5
Duvito: Описание Проекта	6
Коротко	6
Почему Это Может Сработать	6
Для Кого Первая Версия	6
Позиционирование	6
Что Входит В Первую Версию	7
Что Не Делаем Сразу	7
Как Будем Наполнять Сайт	7
Главные Принципы	8
Цели Перед Запуском Рекламы	8
Основные Риски	8
Как Снижаем Риски	8
Duvito: Карта Сайта	9
Зачем Нужна Карта	9
Роли	9
1. Схема Покупателя	10
2. Схема Продавца	11
3. Схема Админки И Выездного Сотрудника	12
Общая Структура Страниц	13
Публичные Страницы	14
Админка	15
Сотрудник В Автосалоне	16
Чат И Обращения Покупателей	16
Предложить Цену	16
Заявки На Поиск Авто	17
Будущие Функции	18
URL-Структура	18
Правила Навигации	19
Duvito: Сценарии Пользователей	20
1. Покупатель: От Поиска До Обращения	20
1А. Покупатель: Чат По Объявлению	20
1В. Частный Пользователь: Личный Кабинет	21
2. Покупатель: Проверка VIN / Номера Кузова	21
3. Автосалон: Подключение	22
3А. Автосалон: Работа В Кабинете	23

4. Выездной Сотрудник: Добавление Машины	24
5. Модератор: Проверка И Публикация	24
6. Обращения И Сообщения	25
7. Покупатель: Предложить Цену	25
8. Покупатель: Заявка На Поиск Авто	26
9. Проверка Наличия	27
10. Переводы	27
11. Страницы Для Поиска	28
12. Откат И Безопасность	28
Duvito: Техническое Задание	29
Главная Мысль	29
Рекомендуемый Стек	29
Основные Части Системы	29
Основные Данные	30
Почему Автомобиль И Объявление Разделяем	30
VIN / Номер Кузова	31
Статусы Объявления	31
Автосалоны И Регистрация	31
Личный Кабинет Частного Пользователя	32
Кабинет Автосалона	32
Обращения Покупателей	33
Чат По Объявлению	33
Предложения Цены	34
Заявки На Поиск Авто	34
Фото И Видео	35
Поиск И Фильтры	35
Языки	36
Админка	36
Серверы И Инфраструктура	36
Безопасность И Откат	37
Duvito: Задание Для Дизайнера	38
Главная Идея	38
Что Важно В Пользовательском Пути	38
Визуальный Стил	38
Страницы В Figma	38
Основные Компоненты	40
Мобильная Версия	41
Арабская Версия	41
Что Не Рисовать В Первой Версии	41
Duvito: Структура Презентации	43

Слайд 1. Duvito	43
Слайд 2. Проблема	43
Слайд 3. Возможность На Рынке	43
Слайд 4. Решение	43
Слайд 5. Первая Версия	43
Слайд 6. Запуск	44
Слайд 7. Почему Сейчас	44
Слайд 8. Что Может Стать Защитой Проекта	44
Слайд 9. Как Зарабатывать	44
Слайд 10. План Развития	45
Слайд 11. Метрики	45
Слайд 12. Что Нужно Для Запуска	45
Duvito: План Реализации	47
Этап 0. Подготовка	47
Этап 1. Дизайн	47
Этап 2. Техническая Основа	47
Этап 3. Публичный Сайт	47
Этап 4. Внутренняя Работа	48
Этап 5. Наполнение	48
Этап 6. Реклама	48
Этап 7. Платные Функции Позже	49
Duvito: Вилка Бюджета Для MVP	50
Важно	50
Главный Вывод	50
Короткая Таблица По Этапам	51
Итого По Таблице	51
Подробно По Этапам	51
Что Точно Не Входит В MVP-Бюджет	61
Ежемесячные Технические Расходы	61
Операционные Расходы Отдельно	61
Как Удерживать Бюджет	61
Где Нельзя Резать Слишком Сильно	62
Приложение: Карта Экранов Прототипа	63

Как Пользоваться Документом

Это печатная версия проекта. Ее удобно давать людям, которым нужно быстро понять состав первой версии, роли пользователей, техническую основу, прототипы, этапы работ и бюджет.

Ключевые ссылки

Материал	Ссылка
Центр проекта	https://duvito.ae/
Прототип	https://duvito.ae/prototypes/low-fi/index.html
Презентация	https://duvito.ae/presentation.html

Duvito: Описание Проекта

Версия: рабочий документ для команды и партнеров Язык: русский

Коротко

Duvito - автомобильный портал объявлений для Dubai.

На первом этапе мы делаем качественный сайт с реальными машинами от автосалонов: каталог, карточки автомобилей, хорошие фото, данные по VIN/номеру кузова и прямую связь с продавцом через чат, WhatsApp или звонок. Также в первой версии закладываем два удобных сценария: предложить свою цену по объявлению и оставить заявку на поиск конкретного автомобиля.

Сначала все размещение для автосалонов бесплатное. Главная задача первого этапа - собрать хорошую базу машин, сделать удобный интерфейс и доказать, что сайт дает обращения от покупателей.

Почему Это Может Сработать

На рынке уже есть крупные площадки, но у них есть понятные слабые места:

- размещение может быть дорогим;
- интерфейс часто перегружен;
- карточки машин выглядят по-разному и не всегда вызывают доверие;
- покупателю бывает сложно быстро понять, актуальна ли машина;
- автосалонам неудобно качественно вести объявления на нескольких языках.

Duvito заходит через качество:

- реальные машины от автосалонов;
- аккуратные карточки;
- хорошие фото;
- русский, английский и арабский языки;
- быстрый контакт через чат, WhatsApp и звонок;
- дата последней проверки наличия;
- данные по VIN/номеру кузова, но с ручной проверкой.
- отдельное предложение цены без аукциона и без смешивания с перепиской;
- заявки покупателей на поиск авто, на которые автосалоны могут предлагать свои машины.

Для Кого Первая Версия

Покупатели:

- жители UAE;
- русскоязычные покупатели и экспаты;
- люди, которые ищут семейный SUV, премиальный автомобиль или популярную модель;
- покупатели, которым важны понятные фото, характеристики и быстрый контакт.

Продавцы:

- автосалоны и шоурумы Dubai;
- дилеры, которым дорого или неудобно размещать машины на существующих площадках;
- продавцы, которым нужны прямые обращения, а не сложные рекламные кабинеты.
- автосалоны, которые хотят видеть реальные запросы покупателей на конкретные машины.

Позиционирование

Простая формулировка:

Duvito - аккуратный автомобильный портал Dubai с реальными машинами от автосалонов, хорошими фото и прямыми контактами.

Что Входит В Первую Версию

- главная страница;
- каталог автомобилей;
- карточка автомобиля;
- страницы автосалонов;
- список автосалонов;
- избранное;
- страница для подключения автосалонов;
- самостоятельная регистрация автосалона с модерацией;
- возможность выездному сотруднику зарегистрировать автосалон на месте;
- проверка VIN/номера кузова для заполнения данных;
- черновик будущего отчета по машине;
- чат по объявлению внутри сайта;
- личный кабинет частного пользователя: избранное, поиски, сообщения, поданные объявления;
- кабинет автосалона: авто, сообщения, обращения, предложения цены, запросы покупателей, профиль;
- внутренняя админка;
- сценарий для сотрудника, который ходит по автосалонам;
- фото-чеклист;
- учет обращений через WhatsApp, звонок и форму;
- предложение цены по объявлению как отдельное уведомление;
- заявки на поиск авто и ответы продавцов с предложением машины;
- дата последней проверки наличия;
- страницы под поисковые запросы;
- русский рабочий язык и будущие переводы на английский и арабский.

Что Не Делаем Сразу

- онлайн-оплату;
- оформление сделки внутри сайта;
- полноценные платные отчеты по истории авто;
- кредит, страховку и экспорт как отдельные сервисы;
- нативные приложения;
- аукционы;
- рейтинги автосалонов;
- частных продавцов как основной источник объявлений.

Как Будем Наполнять Сайт

1. Автосалон может сам зарегистрироваться на сайте и отправить профиль на модерацию.
2. После одобрения автосалон может добавлять автомобили, но публикация проходит проверку.
3. Выездной сотрудник также ходит по автосалонам без входящих заявок.
4. Если салон согласен, сотрудник регистрирует его на месте.
5. Сотрудник собирает VIN/номер кузова, цену, пробег, состояние и комплектацию.
6. Фотографирует машину по чеклисту.

7. Команда проверяет данные и публикует карточку.
8. Раз в несколько дней команда проверяет, машина еще в наличии или уже продана.

Главные Принципы

- Лучше меньше машин, но качественно и актуально.
- Фото и наличие важнее декоративного дизайна.
- Покупатель должен быстро найти кнопку чата, WhatsApp или звонка.
- Предложение цены должно быть простым отдельным действием, а не хаотичным торгом в переписке.
- Заявка на поиск авто должна помогать найти спрос, которого еще нет в каталоге.
- Личный кабинет нужен уже в MVP, потому что без него сложно нормально вести чаты, избранное, поиски и свои объявления.
- Кабинет автосалона нужен уже в MVP, но в простом виде: машины, сообщения, предложения цены, запросы покупателей и профиль.
- Данные по VIN помогают заполнить карточку, но не заменяют полную проверку истории.
- Важные изменения должны сохраняться в журнале.
- Проданные машины не удаляются из базы, а переводятся в статус "продано".

Цели Перед Запуском Рекламы

- 30-50 подключенных автосалонов;
- 500-1000 качественных автомобилей;
- 80%+ карточек с нормальными фото;
- большинство машин проверены на наличие за последние 7 дней;
- добавление одной машины занимает 3-5 минут;
- все обращения через WhatsApp, звонок и форму фиксируются.
- чаты по объявлениям не теряются и видны в личных кабинетах.
- предложения цены и заявки на поиск попадают в отдельные списки и не теряются среди обычных обращений.

Основные Риски

- запустить рекламу слишком рано, пока на сайте мало машин;
- автосалоны не будут вовремя сообщать о проданных машинах;
- VIN-сервис может не дать полные данные по некоторым машинам;
- карточки могут выглядеть красиво, но не вызывать доверия;
- трафик может быть, но обращения окажутся слабого качества.
- предложения цены могут превратиться в хаотичный торг, если не ограничить сценарий.
- заявки на поиск могут быть слишком общими, если форма не задает нужные параметры.

Как Снижаем Риски

- не запускаем большую рекламу до хорошего наполнения;
- вводим регулярную проверку наличия;
- сохраняем, откуда пришли данные по машине;
- делаем фото-чеклист обязательным;
- считаем все обращения и смотрим, какие автосалоны получают результат;
- отделяем обычные обращения, чаты, предложения цены и заявки на поиск;
- в заявке на поиск просим конкретные параметры: модель, бюджет, год, цвет, комплектация;
- сохраняем журнал важных изменений: цена, статус, VIN, автосалон, публикация.

Duvito: Карта Сайта

Версия: рабочая схема первой версии Язык: русский

Зачем Нужна Карта

Карта сайта показывает:

- какие страницы нужны в первой версии;
- куда ведут основные клики;
- как покупатель доходит до обращения;
- как сотрудник добавляет автомобиль;
- как админка помогает проверять и публиковать объявления;
- какие будущие функции нужно предусмотреть заранее.

Роли

- Покупатель: ищет машину, смотрит карточку, пишет в чат, WhatsApp или звонит, предлагает цену, сохраняет авто и оставляет заявку на поиск.
- Частный пользователь: один аккаунт для покупателя и частного продавца; в нем избранное, сохраненные поиски, сообщения, заявки на поиск и поданные объявления.
- Автосалон: может сам зарегистрироваться, пройти модерацию, получить кабинет, размещать авто, отвечать в чатах, получать обращения и предложения цены, а также предлагать свои машины по заявкам покупателей.
- Частный продавец: может подать объявление через кабинет, но публикация идет через ручную проверку и модерацию.
- Выездной сотрудник: приходит в автосалон, собирает VIN, фото и данные.
- Модератор: проверяет карточки, фото, VIN-данные и переводы.
- Администратор: управляет машинами, автосалонами, обращениями, предложениями цены, заявками на поиск авто и настройками.
- Маркетолог: смотрит страницы для поиска, источники обращений и качество рекламы.

1. Схема Покупателя

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Покупатель	-	Главная
Покупатель	-	Каталог авто
Покупатель	-	Страница под поисковый запрос
Покупатель	-	Заявка на поиск авто
Покупатель	-	Проверка VIN / номера кузова
Главная	-	Каталог авто
Каталог авто	-	Фильтры: марка, модель, цена, год, пробег
Фильтры: марка, модель, цена, год, пробег	-	Карточка автомобиля
Каталог авто	-	Страница под поисковый запрос
Каталог авто	-	Избранное
Каталог авто	-	Сохраненный поиск / позже
Каталог авто	-	Заявка на поиск авто
Страница под поисковый запрос	-	Карточка автомобиля
Карточка автомобиля	-	Чат по объявлению
Карточка автомобиля	-	WhatsApp
Карточка автомобиля	-	Звонок
Карточка автомобиля	-	Предложить цену
Карточка автомобиля	-	Страница автосалона
Карточка автомобиля	-	Черновик отчета по авто
Карточка автомобиля	-	Похожие авто
Карточка автомобиля	-	Личный кабинет
Заявка на поиск авто	-	Форма заявки: что ищет покупатель
Форма заявки: что ищет покупатель	-	Страница заявки
Страница заявки	-	Уведомление, если продавец предложил авто
Чат по объявлению	-	Кабинет: сообщения
WhatsApp	-	Обращение
Звонок	-	Обращение
Предложить цену	-	Предложение цены
Обращение	-	Админка: обращения
Предложение цены	-	Админка: предложения цены
Личный кабинет	-	Избранное
Личный кабинет	-	Сохраненные поиски
Личный кабинет	-	Поданные объявления

2. Схема Продавца

На старте основной продавец - автосалон. У автосалона должно быть два пути: самостоятельная регистрация через сайт и подключение через выездного сотрудника, который приходит в салоны без входящей заявки. Частного продавца лучше предусмотреть в структуре, но запускать аккуратно: через заявку, ручную проверку и модерацию.

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Продавец	-	Автосалон
Продавец	-	Частный продавец / ограниченно или позже
Автосалон	-	Сам регистрируется на сайте
Сам регистрируется на сайте	-	Модерация автосалона
Модерация автосалона	-	Автосалон одобрен
Автосалон одобрен	-	Кабинет автосалона
Кабинет автосалона	-	Автосалон размещает авто
Кабинет автосалона	-	Сообщения покупателей
Кабинет автосалона	-	Заявки, звонки, WhatsApp и предложения цены
Кабинет автосалона	-	Запросы покупателей на авто
Автосалон	-	Сотрудник приходит без заявки
Сотрудник приходит без заявки	-	Получает согласие автосалона
Получает согласие автосалона	-	Регистрирует автосалон на месте
Регистрирует автосалон на месте	-	VIN, фото, цена, пробег, комплектация
Автосалон размещает авто	-	Админка: объявление на проверку
VIN, фото, цена, пробег, комплектация	-	Админка: объявление на проверку
Частный продавец / ограниченно или позже	-	Заявка на продажу авто
Заявка на продажу авто	-	Проверить контакт и базовые данные
Проверить контакт и базовые данные	-	VIN, фото и данные вручную или через сотрудника
VIN, фото и данные вручную или через сотрудника	-	Админка: объявление на проверку
Админка: объявление на проверку	-	Проверка VIN-данных
Проверка VIN-данных	-	Модерация карточки
Модерация карточки	-	Публикация объявления
Публикация объявления	-	Карточка авто
Карточка авто	-	Чат по объявлению
Карточка авто	-	WhatsApp / звонок
Карточка авто	-	Предложения цены
Карточка авто	-	Предложить авто по заявке поиска
Чат по объявлению	-	Уведомление продавцу
WhatsApp / звонок	-	Уведомление продавцу
Предложения цены	-	Уведомление продавцу
Предложить авто по заявке поиска	-	Уведомление покупателю

3. Схема Админки И Выездного Сотрудника

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Админка	-	Главная панель
Админка	-	Автомобили
Админка	-	Автосалоны
Админка	-	Обращения
Админка	-	Предложения цены
Админка	-	Заявки на поиск авто
Админка	-	Проверка наличия
Админка	-	Переводы
Админка	-	Страницы под поиск
Админка	-	Журнал изменений
Выездной сотрудник	-	План обхода автосалонов
План обхода автосалонов	-	Зайти в автосалон без заявки
Зайти в автосалон без заявки	-	Салон согласен?
Салон согласен?	Да	Зарегистрировать автосалон на месте
Салон согласен?	Нет	Записать отказ / перезвонить позже
onSiteDealer	-	Карточка автосалона
Карточка автосалона	-	Добавить авто
Добавить авто	-	Ввести VIN / номер кузова
Ввести VIN / номер кузова	-	Подтянуть данные
Подтянуть данные	-	Проверить характеристики
Проверить характеристики	-	Фото по чеклисту
Фото по чеклисту	-	Комментарии и состояние
Комментарии и состояние	-	Отправить на модерацию
Отправить на модерацию	-	Автомобили
Автомобили	-	Проверить VIN
Автомобили	-	Проверить фото
Автомобили	-	Предпросмотр объявления
Предпросмотр объявления	-	Опубликовать
Опубликовать	-	Каталог на сайте
Обращения	-	Передать обращение продавцу
Предложения цены	-	Статус: новое / просмотрено / принято / отклонено
Заявки на поиск авто	-	Предложить авто по заявке
Проверка наличия	-	В наличии / резерв / продано / нужно проверить
В наличии / резерв / продано / нужно проверить	-	Журнал изменений
Опубликовать	-	Журнал изменений

Общая Структура Страниц

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Главная	-	Каталог авто
Главная	-	Список автосалонов
Главная	-	Для автосалонов
Главная	-	Продать авто / частный продавец позже
Главная	-	Заявки на поиск авто
Главная	-	Проверка VIN / номера кузова
Главная	-	Гайды и блог
Главная	-	Контакты
Каталог авто	-	Карточка автомобиля
Каталог авто	-	Страница под поисковый запрос
Каталог авто	-	Избранное
Каталог авто	-	Кабинет: сохраненные поиски
Каталог авто	-	Оставить заявку на поиск
Страница под поисковый запрос	-	Карточка автомобиля
Страница под поисковый запрос	-	Каталог авто
Карточка автомобиля	-	Чат по объявлению
Карточка автомобиля	-	Обращение в WhatsApp
Карточка автомобиля	-	Звонок
Карточка автомобиля	-	Предложить цену
Карточка автомобиля	-	Страница автосалона
Карточка автомобиля	-	Черновик отчета по авто
Карточка автомобиля	-	Похожие авто
Карточка автомобиля	-	Кабинет: сообщения
Список автосалонов	-	Страница автосалона
Страница автосалона	-	Карточка автомобиля
Заявки на поиск авто	-	Оставить заявку на поиск
Заявки на поиск авто	-	Страница заявки на поиск
Страница заявки на поиск	-	Предложить автомобиль
Предложить автомобиль	-	Админка: заявки на поиск
Предложить цену	-	Админка: предложения цены
Проверка VIN / номера кузова	-	Черновик отчета по авто
Гайды и блог	-	Страница гайда
Страница гайда	-	Каталог авто
Для автосалонов	-	Заявка автосалона
Продать авто / частный продавец позже	-	Заявка частного продавца
Заявка автосалона	-	Кабинет автосалона после модерации

Откуда	Условие	Куда
Кабинет автосалона после модерации	-	Админка: автосалоны
Заявка частного продавца	-	Админка: автосалоны

Публичные Страницы

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Сайт	-	Главная
Сайт	-	Каталог
Сайт	-	Карточка авто
Сайт	-	Страницы под поиск
Сайт	-	Проверка VIN
Сайт	-	Черновик отчета
Сайт	-	Автосалон
Сайт	-	Автосалоны
Сайт	-	Избранное
Сайт	-	Личный кабинет
Личный кабинет	-	Сообщения
Личный кабинет	-	Избранное
Личный кабинет	-	Мои поиски
Личный кабинет	-	Мои объявления
Сайт	-	Кабинет автосалона
Сайт	-	Заявки на поиск авто
Сайт	-	Страница заявки на поиск
Сайт	-	Для автосалонов
Сайт	-	Продать авто / позже
Сайт	-	Гайды
Сайт	-	Статья
Сайт	-	Контакты

Админка

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Админка	-	Главная панель
Админка	-	Автомобили
Админка	-	Добавить авто
Админка	-	Проверить VIN-данные
Админка	-	Фото-чеклист
Админка	-	Автосалоны
Админка	-	Обращения
Админка	-	Предложения цены
Админка	-	Заявки на поиск авто
Админка	-	Проверка наличия
Админка	-	Переводы
Админка	-	Страницы под поиск
Админка	-	Настройки
Админка	-	Журнал изменений
Главная панель	-	Автомобили
Главная панель	-	Обращения
Главная панель	-	Предложения цены
Главная панель	-	Заявки на поиск авто
Главная панель	-	Проверка наличия
Главная панель	-	Автосалоны
Автомобили	-	Добавить авто
Добавить авто	-	Проверить VIN-данные
Добавить авто	-	Фото-чеклист
Добавить авто	-	Предпросмотр объявления
Предпросмотр объявления	-	Публиковать?
Публиковать?	Да	catalog
Публиковать?	Нет	Добавить авто

Сотрудник В Автосалоне

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Задачи на день	-	Карточка автосалона
Карточка автосалона	-	Добавить авто
Добавить авто	-	Ввести VIN / номер кузова
Ввести VIN / номер кузова	-	Подтянуть данные
Подтянуть данные	-	Проверить характеристики
Проверить характеристики	-	Сделать фото по чеклисту
Сделать фото по чеклисту	-	Добавить комментарии
Добавить комментарии	-	Отправить на модерацию
Отправить на модерацию	-	Очередь проверки в админке

Чат И Обращения Покупателей

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Карточка авто	-	Клик WhatsApp
Карточка авто	-	Клик звонка
Карточка авто	-	Кнопка Написать в чат
Клик WhatsApp	-	Обращение
Клик звонка	-	Обращение
Кнопка Написать в чат	-	Чат по объявлению
Чат по объявлению	-	Кабинет: сообщения
Чат по объявлению	-	Кабинет автосалона: сообщения
Обращение	-	Аналитика
Обращение	-	Админка: обращения
Обращение	-	Контакт автосалона

Предложить Цену

Это не аукцион и не обычное сообщение. Покупатель нажимает кнопку в карточке, указывает свою цену и контакт. Владелец объявления или автосалон получает это отдельным уведомлением, а команда видит запись в админке.

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Карточка авто	-	Кнопка Предложить цену
Кнопка Предложить цену	-	Форма: цена, имя, телефон/WhatsApp, комментарий
Форма: цена, имя, телефон/WhatsApp, комментарий	-	Предложение цены сохраняется отдельно
Предложение цены сохраняется отдельно	-	Уведомление владельцу объявления / автосалону
Предложение цены сохраняется отдельно	-	Админка: предложения цены
Админка: предложения цены	-	Статусы: новое / просмотрено / принято к контакту / отклонено / спам

Минимальные правила:

- предложение цены не смешивается с перепиской в чате;
- это отдельный тип уведомления, а не обычное обращение и не сообщение;
- продавец сам решает, связываться с покупателем или нет;
- предложение не является бронью, оплатой или юридически обязательной ценой;
- одно объявление может иметь много предложений цены.

Заявки На Поиск Авто

Покупатель может оставить объявление о поиске конкретной машины: марка, модель, год, бюджет, комплектация, цвет и другие пожелания. Автосалон или продавец может предложить подходящий автомобиль в ответ.

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Покупатель	-	Форма заявки на поиск авто
Форма заявки на поиск авто	-	Заявка на поиск
Заявка на поиск	-	Админка: заявки на поиск
Заявка на поиск	-	Публичная или полуоткрытая страница заявки
Автосалон / продавец	-	Предложить автомобиль
Публичная или полуоткрытая страница заявки	-	Предложить автомобиль
Предложить автомобиль	-	Предложение автомобиля по заявке
Предложение автомобиля по заявке	-	Уведомление покупателю
Предложение автомобиля по заявке	-	Админка: заявки на поиск

Минимальные правила:

- заявка на поиск авто не равна сохраненному поиску;
- это отдельное объявление покупателя о намерении купить машину;
- отвечать можно существующим объявлением на Duvito, позже - внешним авто;
- покупатель получает отдельное уведомление о предложенном автомобиле;
- статусы заявки: новая, в работе, есть предложения, закрыта, спам.

Будущие Функции

Их не обязательно делать сразу, но систему нужно проектировать так, чтобы они добавились без переделки с нуля.

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Будущие функции	-	Платные отчеты по авто
Будущие функции	-	Инспекции
Будущие функции	-	Подписки автосалонов
Будущие функции	-	Платное продвижение
Будущие функции	-	Заявки на кредит
Будущие функции	-	Заявки на страховку
Будущие функции	-	Заявки на экспорт
Будущие функции	-	Приложения iOS / Android
Будущие функции	-	Загрузка машин от автосалонов
Будущие функции	-	Оценка рыночной цены
Будущие функции	-	Уведомления о новых машинах и снижении цены
Будущие функции	-	Отзывы об автосалонах

URL-Структура

Публичные страницы:

- / - главная.
- /cars - каталог.
- /cars/[make] - страница марки.
- /cars/[make]/[model] - страница модели.
- /cars/[make]/[model]/dubai - страница модели в Dubai.
- /cars/gcc-specs - подборка GCC specs.
- /cars/under-50000-aed - подборка по цене.
- /car/[slug]-[id] - карточка авто.
- /account/messages/[threadId] - чат по объявлению.
- /car/[slug]-[id]/offer-price - форма предложения цены, можно сделать как отдельную страницу или модальное окно.
- /dealers - список автосалонов.
- /dealer/[slug] - страница автосалона.
- /vin-check - проверка VIN/номера кузова.
- /vehicle-report/[id] - черновик отчета по авто.
- /favorites - избранное.
- /account - личный кабинет частного пользователя.
- /account/favorites - избранные авто.
- /account/searches - сохраненные поиски и заявки на поиск.
- /account/messages - список сообщений.
- /account/listings - объявления частного пользователя.
- /wanted - заявки покупателей на поиск авто.
- /wanted/new - оставить заявку на поиск авто.
- /wanted/[id] - страница заявки на поиск авто.

- /sell-car - заявка частного продавца на продажу авто, опционально или позже.
- /for-dealers - страница для автосалонов.
- /dealer-account - кабинет автосалона.
- /dealer-account/vehicles - автомобили автосалона.
- /dealer-account/messages - сообщения автосалона.
- /dealer-account/leads - обращения и предложения цены.
- /dealer-account/wanted-requests - запросы покупателей, по которым салон может предложить авто.
- /dealer-account/profile - профиль, контакты и модерация автосалона.
- /guides - гайды.
- /guides/[slug] - статья.
- /contacts - контакты.
- /privacy - политика конфиденциальности.
- /terms - правила сервиса.
- /listing-policy - правила публикации.

Админка:

- /admin - главная панель.
- /admin/vehicles - автомобили.
- /admin/vehicles/new - добавить авто.
- /admin/vehicles/[id]/vin-review - проверка VIN-данных.
- /admin/vehicles/[id]/media - фото.
- /admin/dealers - автосалоны.
- /admin/leads - обращения.
- /admin/price-offers - предложения цены по объявлениям.
- /admin/wanted-requests - заявки на поиск авто.
- /admin/availability - проверка наличия.
- /admin/translations - переводы.
- /admin/seo - страницы под поисковые запросы.
- /admin/settings - настройки.
- /admin/audit-log - журнал изменений.

Сотрудники:

- /field - мобильный сценарий для сотрудника в автосалоне.

Правила Навигации

- Главные кнопки в карточке авто: WhatsApp, звонок и чат по объявлению.
- Кнопка “Предложить цену” в карточке авто создает отдельное уведомление и не смешивается с чатом.
- Заявка на поиск авто хранится отдельно от сохраненного поиска и обычных обращений.
- Ответ на заявку поиска может ссылаться на существующее объявление Duvito.
- Частный продавец в MVP не должен публиковать авто напрямую без ручной проверки и модерации.
- Кабинет автосалона доступен после модерации профиля.
- Проверка VIN в первой версии не должна обещать полную историю автомобиля.
- Все VIN-данные проверяются человеком перед публикацией.
- Важные данные должны иметь источник: сервис, автосалон, сотрудник или ручной ввод.
- Дата последней проверки наличия обязательна для опубликованной карточки.
- Машины со статусом “продано”, “резерв” и “архив” не удаляются из базы.

Duvito: Сценарии Пользователей

Версия: рабочая схема первой версии Назначение: понять, кто куда кликает и что должна делать система

1. Покупатель: От Поиска До Обращения

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Покупатель открывает duvito.ae	-	Выбирает марку / модель / цену
Выбирает марку / модель / цену	-	Попадает в каталог
Попадает в каталог	-	Уточняет фильтры
Уточняет фильтры	-	Открывает карточку авто
Открывает карточку авто	-	Смотрит фото, характеристики, VIN-блок, автосалон, дату проверки
Смотрит фото, характеристики, VIN-блок, автосалон, дату проверки	-	Доверия достаточно?
Доверия достаточно?	Да	Пишет в чат / WhatsApp или звонит
Доверия достаточно?	Нет	Смотрит похожие авто, автосалон или черновик отчета
compare	-	Открывает карточку авто
contact	-	Обращение сохраняется в системе
Обращение сохраняется в системе	-	Источник обращения сохраняется для аналитики

Минимальные требования:

- Покупатель должен начать поиск с главной страницы за 1-2 клика.
- На телефоне кнопки чата, WhatsApp и звонка должны быть всегда рядом.
- В карточке сначала идут фото, цена, характеристики и доверие, затем подробности.
- Если машина продана или в резерве, кнопки меняются на похожие авто и контакт автосалона.

1А. Покупатель: Чат По Объявлению

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Карточка авто	-	Нажимает Написать в чат
Нажимает Написать в чат	-	Пользователь вошел?
Пользователь вошел?	Нет	Быстрый вход по телефону/email
Пользователь вошел?	Да	Открывается чат по объявлению
auth	-	thread
thread	-	Автосалон или частный продавец получает уведомление
Автосалон или частный продавец получает уведомление	-	Продавец отвечает
Продавец отвечает	-	Покупатель видит ответ в личном кабинете
thread	-	Жалоба / блокировка / правила безопасности

Минимальные требования:

- Чат в MVP нужен сразу, потому что он снижает потерю покупателей, которые не хотят писать в WhatsApp первыми.

- Каждый чат привязан к объявлению, покупателю и продавцу.
- В списке сообщений видны авто, продавец, последнее сообщение, статус прочтения и время.
- Клик WhatsApp и звонок все равно сохраняются как отдельные обращения.
- Предложение цены не смешивается с чатом и хранится отдельным уведомлением.

1В. Частный Пользователь: Личный Кабинет

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Личный кабинет	-	Избранные авто
Личный кабинет	-	Сохраненные поиски
Личный кабинет	-	Сообщения
Личный кабинет	-	Заявки на поиск авто
Личный кабинет	-	Поданные объявления
Сообщения	-	Чат по объявлению
Сохраненные поиски	-	Каталог с сохраненными фильтрами
Заявки на поиск авто	-	Страница заявки
Поданные объявления	-	Модерация объявления

Минимальные требования:

- Один частный аккаунт подходит и покупателю, и частному продавцу.
- В кабинете должны быть избранные авто, поиски, сообщения, заявки на поиск и поданные объявления.
- Частные объявления на старте лучше публиковать только после ручной проверки.
- Пользователь должен видеть статусы своих объявлений: черновик, на проверке, опубликовано, продано, отклонено.

2. Покупатель: Проверка VIN / Номера Кузова

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Покупатель открывает проверку VIN	-	Вводит VIN / номер кузова
Вводит VIN / номер кузова	-	Система проверяет формат
Система проверяет формат	-	Система ищет данные
Система ищет данные	-	Данные найдены?
Данные найдены?	Да	Показываем базовые данные авто
Данные найдены?	Нет	Сообщаем, что данные не найдены
summary	-	Поясняем: это не полная история авто
summary	-	Черновик отчета по авто
Черновик отчета по авто	-	Предложить связаться или заказать проверку позже

Минимальные требования:

- VIN помогает заполнить данные и сделать базовую проверку.
- Нельзя обещать полную историю ДТП, пробега и документов без надежных источников.
- Нужно сохранять исходный ответ сервиса и итоговые данные, которые показываем.

3. Автосалон: Подключение

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Автосалон	-	Сам регистрируется на сайте
Сам регистрируется на сайте	-	Заполняет профиль, контакты, адрес, документы
Заполняет профиль, контакты, адрес, документы	-	Модерация автосалона
Модерация автосалона	-	Одобрить?
Одобрить?	Да	Автосалон получает доступ к размещению
Одобрить?	Нет	Запросить исправления или отклонить
approved	-	Автосалон добавляет автомобили
Автосалон добавляет автомобили	-	Модерация объявлений
Модерация объявлений	-	Публикация после проверки
approved	-	Кабинет автосалона
Кабинет автосалона	-	Сообщения покупателей
Кабинет автосалона	-	Заявки, звонки и предложения цены
Кабинет автосалона	-	Запросы покупателей на авто
Выездной сотрудник	-	Приходит в автосалон без заявки
Приходит в автосалон без заявки	-	Салон согласен?
Салон согласен?	Да	Регистрирует салон на месте
Салон согласен?	Нет	Записывает отказ или задачу на повторный контакт
onSiteRegister	-	Фотографирует и добавляет первые авто
Фотографирует и добавляет первые авто	-	Модерация объявлений

Минимальные требования:

- Автосалон может сам зарегистрироваться на сайте и пройти модерацию.
- После одобрения автосалон может размещать авто, но объявления все равно проходят проверку перед публикацией.
- Выездной сотрудник может идти в салоны без входящей заявки, получать согласие, регистрировать салон на месте и сразу добавлять первые машины.
- На старте кабинет автосалона должен быть простым, но рабочим: профиль, контакты, машины, сообщения, предложения цены, запросы покупателей и статус модерации.
- Статусы автосалона: новая регистрация, на модерации, нужны правки, одобрен, активен, на паузе, отклонен.

3А. Автосалон: Работа В Кабинете

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Кабинет автосалона	-	Мои автомобили
Кабинет автосалона	-	Сообщения
Кабинет автосалона	-	Заявки и предложения цены
Кабинет автосалона	-	Запросы покупателей
Кабинет автосалона	-	Профиль салона
Мои автомобили	-	Добавить авто
Мои автомобили	-	Обновить наличие
Сообщения	-	Ответить покупателю в чате
Заявки и предложения цены	-	Принять или отклонить предложение цены
Запросы покупателей	-	Предложить свое авто по заявке
Профиль салона	-	Данные салона и документы

Минимальные требования:

- Автосалон видит свои опубликованные авто, черновики, машины на проверке, резерв и проданные авто.
- Автосалон отвечает на сообщения покупателей по объявлениям.
- Предложения цены видны отдельным списком, чтобы не теряться среди переписок.
- По заявкам покупателей автосалон может предложить опубликованное авто из своего склада.
- В профиле салона нужны контакты, адрес, часы работы, языки общения, документы, сотрудники и настройки уведомлений.

4. Выездной Сотрудник: Добавление Машины

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Сотрудник открывает мобильный сценарий	-	План обхода автосалонов
План обхода автосалонов	-	Автосалон уже есть в базе?
Автосалон уже есть в базе?	Да	Открывает карточку автосалона
Автосалон уже есть в базе?	Нет	Создает автосалон на месте
register	-	tasks
tasks	-	Нажимает Добавить авто
Нажимает Добавить авто	-	Вводит или сканирует VIN / номер кузова
Вводит или сканирует VIN / номер кузова	-	Система подтягивает данные
Система подтягивает данные	-	Сотрудник проверяет и правит данные
Сотрудник проверяет и правит данные	-	Вносит цену, пробег, состояние
Вносит цену, пробег, состояние	-	Фотографирует по чеклисту
Фотографирует по чеклисту	-	Добавляет заметки
Добавляет заметки	-	Отправляет на модерацию
Отправляет на модерацию	-	Очередь проверки в админке

Минимальные требования:

- Сценарий должен быть удобен с телефона.
- Сотрудник должен уметь создать автосалон без предварительной заявки.
- Нужно сохранять источник подключения: саморегистрация, входящая заявка, выездной сотрудник, ручное добавление.
- Если сервис VIN не работает, авто можно сохранить вручную.
- Фото-чеклист важен для качества: без обязательных ракурсов карточка считается неполной.

5. Модератор: Проверка И Публикация

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Очередь проверки	-	Открыть карточку авто
Открыть карточку авто	-	Проверить VIN-данные
Проверить VIN-данные	-	Проверить фото
Проверить фото	-	Проверить цену, пробег и характеристики
Проверить цену, пробег и характеристики	-	Проверить русский текст и переводы
Проверить русский текст и переводы	-	Посмотреть публичную карточку
Посмотреть публичную карточку	-	Все готово?
Все готово?	Да	Опубликовать
Все готово?	Нет	Вернуть на доработку
publish	-	Записать действие в журнал

Минимальные требования:

- Все изменения цены, статуса, VIN, автосалона и контактов пишутся в журнал.
- У карточки есть оценка качества: VIN, фото, цена, описание, перевод, дата проверки.
- Публикация невозможна без автосалона, цены, пробега, главного фото и статуса наличия.

6. Обращения И Сообщения

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Карточка авто	-	Действие покупателя
Действие покупателя	-	Клик WhatsApp
Действие покупателя	-	Клик звонка
Действие покупателя	-	Чат по объявлению
Клик WhatsApp	-	Обращение
Клик звонка	-	Обращение
Чат по объявлению	-	Переписка
Переписка	-	Личные кабинеты: сообщения
Обращение	-	Админка: обращения
Обращение	-	Аналитика
Обращение	-	Контакт автосалона
Админка: обращения	-	Статусы: новое / связались / тест-драйв / закрыто / спам

Минимальные требования:

- Клик по WhatsApp тоже считается обращением.
- Чат хранится отдельно как переписка, но факт начала чата тоже полезен для аналитики.
- Нужно сохранять машину, автосалон, язык страницы, источник трафика и время.
- Для звонков на старте можно фиксировать клик, позже подключить коллтрекинг.

7. Покупатель: Предложить Цену

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Покупатель открывает карточку авто	-	Нажимает Предложить цену
Нажимает Предложить цену	-	Вводит цену, имя, телефон/WhatsApp и комментарий
Вводит цену, имя, телефон/WhatsApp и комментарий	-	Система сохраняет предложение цены
Система сохраняет предложение цены	-	Отдельное уведомление владельцу объявления или автосалону
Система сохраняет предложение цены	-	Админка: предложения цены
Админка: предложения цены	-	Статусы: новое / просмотрено / принято к контакту / отклонено / спам
Статусы: новое / просмотрено / принято к контакту / отклонено / спам	-	Продавец хочет связаться?
Продавец хочет связаться?	Да	Связь с покупателем по телефону или WhatsApp
Продавец хочет связаться?	Нет	Предложение остается без ответа или отклоняется

Минимальные требования:

- Это не обычное сообщение в чат и не аукцион.
- Предложение цены хранится отдельно от обычных обращений.
- Владелец объявления или автосалон получает отдельное уведомление.
- В предложении нужно хранить объявление, авто, автосалон, сумму, валюту, контакт, язык страницы, источник и время.
- Покупателю нужно показать понятный текст: предложение не является бронью, оплатой или гарантией продажи по этой цене.

8. Покупатель: Заявка На Поиск Авто

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Покупатель не нашел нужную машину	-	Оставляет заявку на поиск
Оставляет заявку на поиск	-	Марка, модель, год, бюджет, цвет, комплектация, пробег, GCC/import
Марка, модель, год, бюджет, цвет, комплектация, пробег, GCC/import	-	Заявка сохраняется
Заявка сохраняется	-	Админка: заявки на поиск авто
Заявка сохраняется	-	Страница заявки или список заявок
Автосалон / продавец	-	Предлагает подходящий автомобиль
Страница заявки или список заявок	-	Предлагает подходящий автомобиль
Предлагает подходящий автомобиль	-	Предложение автомобиля по заявке
Предложение автомобиля по заявке	-	Уведомление покупателю
Предложение автомобиля по заявке	-	Админка: заявки на поиск авто

Минимальные требования:

- Заявка на поиск авто - отдельный тип объявления покупателя, не просто сохраненный поиск.
- В заявке нужны контакты покупателя и параметры машины: марка, модель, год от/до, бюджет, цвет, комплектация, пробег, GCC/import и комментарий.
- На старте продавец должен предлагать уже опубликованное авто с Duvito; позже можно разрешить внешние машины.
- Покупателю приходит отдельное уведомление, когда по заявке предложили автомобиль.
- Статусы заявки: новая, в работе, есть предложения, закрыта, спам.

9. Проверка Наличия

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Ежедневная проверка	-	Очередь наличия
Очередь наличия	-	Машины без свежей проверки
Машины без свежей проверки	-	Связаться с автосалоном
Связаться с автосалоном	-	Что с машиной?
Что с машиной?	В наличии	Обновить дату проверки
Что с машиной?	Продана	Поставить статус Продано
Что с машиной?	Резерв	Поставить статус Резерв
Что с машиной?	Нет ответа	Поставить статус Нужно проверить
available	-	Журнал изменений
sold	-	Журнал изменений
reserved	-	Журнал изменений
stale	-	Журнал изменений

Минимальные требования:

- Дата последней проверки должна быть видна покупателю.
- Старые непроверенные машины не должны выглядеть так же надежно, как свежие.
- Проданные машины не удаляются из базы.

10. Переводы

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Русский текст	-	Английский перевод
Русский текст	-	Арабский перевод
Английский перевод	-	Проверка
Арабский перевод	-	Проверка арабской версии справа налево
Проверка арабской версии справа налево	-	Проверка
Проверка	-	Публикация на сайте

Минимальные требования:

- Русский - рабочий язык команды.
- Публичные языки: английский, арабский, русский.
- Арабская версия проверяется отдельно.

11. Страницы Для Поиска

Схема: основные переходы

Откуда	Условие	Куда
Марка / модель / город / цена / specs	-	Шаблоны страниц
Шаблоны страниц	-	Страницы под поисковые запросы
Страницы под поисковые запросы	-	Карта для поисковых систем
Страницы под поисковые запросы	-	Внутренние ссылки
Страницы под поисковые запросы	-	Каталог с готовыми фильтрами

Минимальные требования:

- Страницы под поисковые запросы не должны быть пустыми.
- Каждая такая страница должна вести к реальным объявлениям.
- Для трех языков нужны правильные связи между версиями.

12. Откат И Безопасность

- Новые функции включать постепенно.
- VIN-сервис можно заменить без переделки публичных страниц.
- Предложения цены и заявки на поиск можно отключить флагом функции, не ломая каталог и карточки авто.
- История черновика и публикации сохраняется.
- Все важные изменения пишутся в журнал.
- Перед будущими изменениями базы данных нужен бэкап и план отката.

Duvito: Техническое Задание

Версия: первый этап разработки Назначение: понятное ТЗ для технической команды

Главная Мысль

Первую версию нельзя делать как временный сайт, который потом придется переписывать. Нужно сделать простую, но правильную основу:

- сайт для покупателей;
- внутренняя админка;
- инструменты для сотрудников, которые добавляют машины из автосалонов;
- чат по объявлению;
- личные кабинеты частных пользователей и автосалонов;
- отдельные предложения цены по объявлениям;
- заявки покупателей на поиск конкретного автомобиля;
- база данных, которая выдержит будущие проверки, отчеты, платные функции и приложения.

Рекомендуемый стек

Для разработки:

- сайт: Next.js + TypeScript;
- серверная часть: NestJS или аккуратно выделенные API-модули на старте;
- база данных: PostgreSQL;
- работа с базой: Prisma или Drizzle;
- поиск по авто: Typesense или Meilisearch, на раннем этапе можно начать с PostgreSQL;
- очереди задач: Redis + BullMQ;
- хранение фото: S3-совместимое хранилище + CDN;
- обработка фото: фоновые задачи для уменьшения, обрезки и WebP/AVIF;
- переводы: next-intl или аналогичная система;
- вход и роли: email/password + magic link;
- ошибки: Sentry;
- выкладка: Docker, GitHub Actions, тестовая и рабочая среда;
- аналитика: GA4/Plausible + события по обращениям.

Основные Части Системы

- пользователи и роли;
- автосалоны;
- регистрация и модерация автосалонов;
- автомобили;
- объявления;
- данные по VIN/номеру кузова;
- фото и видео;
- обращения покупателей;
- чаты и сообщения;
- уведомления;
- предложения цены;
- заявки на поиск авто;
- предложения автомобилей по заявкам поиска;
- поиск;

- переводы;
- страницы под поисковые запросы;
- задачи для сотрудников;
- админка;
- журнал важных изменений;
- проверка наличия;
- будущие платежи и отчеты.

Основные Данные

Нужно заложить такие сущности:

- пользователь;
- роль;
- профиль частного пользователя;
- автосалон;
- адрес автосалона;
- заявка/регистрация автосалона;
- модерация автосалона;
- автомобиль;
- объявление;
- фото/видео;
- характеристики автомобиля;
- комплектация;
- результат проверки VIN;
- проверка наличия;
- обращение покупателя;
- чат;
- сообщение чата;
- участник чата;
- уведомление;
- предложение цены;
- заявка на поиск авто;
- предложение автомобиля по заявке поиска;
- задача сотрудника;
- перевод;
- страница под поисковый запрос;
- журнал изменений;
- история цены;
- избранное;
- сохраненный поиск;
- объявление частного пользователя.

Почему Автомобиль И Объявление Разделяем

Автомобиль - это физическая машина. Объявление - это то, как эта машина опубликована на сайте.

Такой подход нужен, потому что машина может:

- быть снята с публикации;
- быть продана;

- вернуться в продажу;
- изменить цену;
- получить новые фото;
- попасть в историю будущих отчетов.

VIN / Номер Кузова

В первой версии обязательно:

- поле VIN/номер кузова при добавлении машины;
- отдельный слой для подключения разных сервисов проверки;
- запасной вариант, если основной сервис не ответил;
- сохранение полного ответа сервиса;
- приведение данных к нашему единому формату;
- оценка надежности данных: точные, частичные, вручную;
- ручная проверка перед публикацией;
- возможность добавить машину вручную, если сервис недоступен;
- отметка, откуда пришли важные данные: сервис, автосалон, сотрудник или ручной ввод.

Важно: данные по VIN помогают заполнить карточку, но это не полная история автомобиля. Полный отчет можно делать позже, когда будут надежные источники по ДТП, пробегу, документам и согласию владельца.

Статусы Объявления

- черновик;
- на проверке;
- опубликовано;
- в резерве;
- продано;
- в архиве;
- отклонено;
- нужно проверить наличие.

Автосалоны И Регистрация

В первой версии автосалон должен иметь два пути подключения:

- сам регистрируется на сайте;
- выездной сотрудник приходит в салон без заявки, получает согласие и регистрирует салон на месте.

Поля автосалона:

- название;
- юридическое название, если есть;
- контактное лицо;
- телефон/WhatsApp;
- email;
- адрес;
- район;
- ссылки на сайт/соцсети, если есть;
- язык общения;
- источник подключения: саморегистрация, входящая заявка, выездной сотрудник, ручное добавление;
- ответственный сотрудник;

- статус модерации;
- заметки команды.

Статусы автосалона:

- новая регистрация;
- на модерации;
- нужны правки;
- одобрен;
- активен;
- на паузе;
- отклонен.

Правила:

- до одобрения автосалон не должен публиковать объявления напрямую;
- после одобрения автосалон может добавлять авто, но объявления проходят проверку перед публикацией;
- сотрудник может создать автосалон на месте с телефона;
- все изменения статуса автосалона пишутся в журнал;
- кабинет автосалона входит в MVP, но без сложной CRM и финансового раздела.

Личный Кабинет Частного Пользователя

В MVP нужен простой кабинет, потому что без него невозможно удобно вести чат и хранить действия пользователя.

В кабинете частного пользователя должны быть:

- избранные автомобили;
- сохраненные поиски;
- заявки на поиск авто;
- сообщения;
- поданные объявления;
- предложения цены, отправленные пользователем;
- базовые настройки профиля и уведомлений.

Правила:

- один аккаунт может быть и покупателем, и частным продавцом;
- частное объявление не публикуется напрямую без модерации;
- пользователь видит статусы своих объявлений;
- удаление аккаунта и персональных данных нужно проектировать с учетом политики конфиденциальности.

Кабинет Автосалона

После модерации автосалон получает доступ к кабинету.

В кабинете автосалона нужны:

- обзор: опубликовано, на проверке, новые сообщения, предложения цены;
- список машин автосалона;
- добавление и редактирование авто;
- быстрые статусы: в наличии, резерв, продано, нужно проверить;
- сообщения покупателей;
- обращения из WhatsApp и звонков;

- предложения цены;
- запросы покупателей на поиск авто, по которым можно предложить свое объявление;
- профиль салона: контакты, адрес, часы, языки, документы, сотрудники;
- настройки уведомлений.

Правила:

- автосалон не может публиковать авто без проверки объявления командой;
- все изменения цены, статуса наличия, контактов и профиля пишутся в журнал;
- предложения цены не смешиваются с чатами;
- запросы покупателей показываются только так, чтобы не раскрывать лишние персональные данные.

Обращения Покупателей

Нужно сохранять каждое обращение:

- машина;
- объявление;
- автосалон;
- тип обращения: WhatsApp, звонок, форма;
- язык страницы;
- откуда пришел пользователь;
- дата и время;
- статус: новое, связались, тест-драйв, закрыто, спам.

Чат По Объявлению

Чат входит в MVP. Он нужен для покупателей, которые хотят задать вопрос внутри сайта, и для автосалонов, которым удобнее видеть переписки в одном месте.

Нужно сохранять:

- чат;
- объявление;
- автомобиль;
- покупателя;
- продавца: автосалон или частный пользователь;
- сообщения;
- статус прочтения;
- дату последнего сообщения;
- источник первого сообщения;
- язык страницы;
- вложения, если они будут разрешены позже;
- жалобы и блокировки.

Правила:

- чат создается только по конкретному объявлению;
- для отправки сообщения пользователь должен войти или быстро подтвердить контакт;
- автосалон видит свои чаты в кабинете автосалона;
- частный пользователь видит свои чаты в личном кабинете;
- факт начала чата можно считать отдельным событием аналитики;
- модератор или администратор должен иметь возможность посмотреть чат при жалобе;
- нужно предусмотреть защиту от спама и массовых сообщений.

Предложения Цены

В карточке авто нужна кнопка “Предложить цену”. Это отдельный сценарий, не обычное сообщение в чат и не аукцион.

Нужно сохранять:

- автомобиль;
- объявление;
- автосалон или владелец объявления;
- предложенная цена;
- валюта;
- имя покупателя;
- телефон или WhatsApp;
- комментарий покупателя;
- язык страницы;
- источник трафика;
- дата и время;
- статус: новое, просмотрено, принято к контакту, отклонено, спам.

Технические правила:

- предложение цены не должно смешиваться с обычными обращениями;
- предложение цены не должно смешиваться с чатами;
- автосалон или владелец получает отдельное уведомление;
- покупателю нужно показать, что это не бронь, не оплата и не гарантия сделки;
- у одного объявления может быть много предложений цены;
- все изменения статуса пишутся в журнал.

Заявки На Поиск Авто

Покупатель может оставить заявку, если он ищет конкретный автомобиль.

Поля заявки:

- контакт покупателя;
- марка;
- модель;
- год от/до;
- бюджет от/до;
- валюта;
- цвет;
- комплектация;
- пробег до;
- кузов;
- двигатель/топливо;
- коробка;
- GCC/import;
- срок покупки: срочно, в течение месяца, просто смотрю;
- комментарий;
- язык страницы;
- источник трафика;
- статус: новая, в работе, есть предложения, закрыта, спам.

Ответ на заявку:

- продавец или автосалон выбирает подходящее объявление на Duvito;
- система создает “предложение автомобиля по заявке поиска”;
- покупатель получает отдельное уведомление;
- админ видит, кто предложил авто, какое объявление предложено и когда;
- позже можно разрешить предлагать внешнее авто, которого еще нет в каталоге.

Технические правила:

- заявка на поиск авто не равна сохраненному поиску;
- это отдельная сущность с отдельными статусами;
- на старте ответы лучше ограничить опубликованными объявлениями, чтобы не плодить некачественные данные;
- заявки и ответы должны быть доступны в админке и в аналитике.

Фото И Видео

Обязательно:

- главное фото;
- минимум фото для публикации;
- фото-чеклист: спереди, сзади, сбоку, салон, панель приборов, пробег, VIN-табличка;
- оригиналы и уменьшенные версии;
- сортировка фото;
- возможность заменить главное фото;
- предупреждения, если фото мало или они плохого качества.

Поиск И Фильтры

Фильтры первой версии:

- марка;
- модель;
- год;
- цена;
- пробег;
- кузов;
- топливо;
- коробка;
- привод;
- GCC/import;
- автосалон;
- район;
- цвет;
- наличие.

Сортировки:

- новые;
- дешевле;
- дороже;
- меньше пробег;
- свежее год.

Языки

- русский - рабочий язык команды;
- публичные языки: английский, арабский, русский;
- арабская версия должна поддерживать направление справа налево;
- для поисковых систем нужны правильные ссылки между языковыми версиями.

Админка

В админке нужны:

- главная панель;
- список автомобилей;
- добавление и редактирование авто;
- проверка VIN-данных;
- фото-чеклист;
- автосалоны;
- модерация регистраций автосалонов;
- обращения;
- чаты и жалобы;
- предложения цены;
- заявки на поиск авто;
- проверка наличия;
- переводы;
- страницы под поисковые запросы;
- настройки;
- журнал важных изменений.

Серверы И Инфраструктура

На старте желательно:

- отдельная тестовая и рабочая среда;
- PostgreSQL с бэкапами;
- Redis;
- хранилище фото;
- CDN для быстрой загрузки изображений;
- HTTPS;
- Cloudflare для DNS и базовой защиты;
- Sentry для ошибок;
- автоматическая выкладка.

Минимально для рабочей версии:

- сервер приложения: 4 vCPU / 8 GB RAM;
- база данных: 2-4 vCPU / 8 GB RAM, SSD, бэкапы;
- Redis: 1-2 GB;
- поиск: 2 vCPU / 4 GB RAM;
- хранилище фото: 100-500 GB на старт.

Тестовая среда:

- 2 vCPU / 4 GB RAM;
- отдельная тестовая база;

- отдельное хранилище фото.

Безопасность И Откат

- Перед изменениями базы данных делать бэкап.
- Важные функции включать постепенно.
- Все изменения цены, VIN, статуса, автосалона и публикации писать в журнал.
- Статусы предложений цены и заявок на поиск авто писать в журнал.
- Важные действия в чатах хранить так, чтобы можно было разобрать жалобу или спам.
- Ответы VIN-сервисов сохранять, чтобы можно было перепроверить данные.
- Фото хранить так, чтобы случайное удаление можно было откатить.
- Если внешний VIN-сервис сломался, добавление авто должно работать вручную.

Duvito: Задание Для Дизайнера

Версия: рабочий документ для Figma Язык: русский

Главная Идея

Duvito должен выглядеть как чистый, современный и надежный автомобильный портал. Не как шумная доска объявлений, а как удобный сервис, где легко выбрать машину и быстро связаться с продавцом.

Главное в дизайне:

- реальные автомобили и хорошие фото;
- понятный поиск;
- удобная мобильная версия;
- доверие к автосалону и карточке;
- минимум визуального шума;
- аккуратная арабская версия справа налево.

Что Важно В Пользовательском Пути

- Покупатель должен начать поиск сразу с главной страницы.
- В каталоге фильтры должны быть понятными и быстрыми.
- В карточке авто сразу видны фото, цена, характеристики и кнопки связи.
- Чат, WhatsApp и звонок должны быть рядом с пользователем, особенно на телефоне.
- Кнопка "Предложить цену" должна быть заметной, но визуально вторичной после WhatsApp/звонка.
- Личный кабинет должен быть спокойным и рабочим: избранное, поиски, сообщения и объявления без лишней декоративности.
- Кабинет автосалона должен быть плотным и удобным: машины, сообщения, заявки, предложения цены, профиль.
- Если покупатель не нашел нужную машину, ему нужно предложить понятный путь "Оставить заявку на поиск авто".
- Блок с VIN/номером кузова должен объяснять: данные подтянуты автоматически и проверены человеком.
- Дата последней проверки наличия должна быть заметной, но не кричащей.

Визуальный Стиль

- Чистый, спокойный, современный.
- Без лишних градиентов, декоративных пятен и перегруза.
- Не делать "дорого ради дорого"; лучше ощущение надежности и порядка.
- Карточки с небольшим радиусом, примерно до 8px.
- Главная визуальная сила - фото автомобилей.
- В админке дизайн должен быть рабочим и плотным: таблицы, статусы, быстрые действия.

Страницы В Figma

Рекомендуемая структура файла:

1. 00 Карта проекта

- карта сайта;
- роли пользователей;
- основные сценарии.

1. 01 Покупатель

- главная;

- каталог;
- страница под поисковый запрос;
- карточка авто;
- чат по объявлению;
- форма предложения цены;
- экран после отправки предложения цены;
- заявка на поиск авто;
- форма создания заявки на поиск авто;
- экран после создания заявки на поиск авто;
- страница заявки на поиск авто;
- проверка VIN;
- черновик отчета по авто;
- страница автосалона;
- список автосалонов;
- избранное;
- личный кабинет частного пользователя;
- сообщения частного пользователя;
- избранные авто в кабинете;
- мои поиски;
- мои объявления;
- гайды.

1. 02 Автосалоны и выездной сотрудник

- страница для автосалонов;
- регистрация автосалона;
- модерация автосалона;
- кабинет автосалона;
- авто автосалона;
- сообщения автосалона;
- заявки и предложения цены;
- запросы покупателей;
- профиль автосалона;
- мобильный сценарий сотрудника;
- создание автосалона на месте;
- добавление авто;
- фото-чеклист.

1. 03 Админка

- главная панель;
- список автомобилей;
- добавление автомобиля;
- проверка VIN-данных;
- фото;
- автосалоны;
- обращения;
- предложения цены;
- заявки на поиск авто;
- проверка наличия;

- переводы;
- поисковые страницы;
- настройки.

1. 04 Компоненты

- шапка сайта;
- фильтры;
- карточка автомобиля;
- карточка автосалона;
- форма регистрации автосалона;
- статус модерации автосалона;
- кнопки связи;
- список сообщений;
- окно чата;
- навигация личного кабинета;
- навигация кабинета автосалона;
- кнопка и форма "Предложить цену";
- форма заявки на поиск авто;
- статусы;
- формы;
- таблицы;
- загрузка фото;
- переключатель языка.

Основные Компоненты

Публичный сайт:

- шапка сайта;
- поиск;
- фильтры;
- сортировка;
- карточка автомобиля;
- карточка автосалона;
- галерея фото;
- сетка характеристик;
- блок VIN/номера кузова;
- признаки доверия;
- кнопки WhatsApp и звонка;
- кнопка чата;
- список сообщений;
- окно переписки;
- личный кабинет частного пользователя;
- кабинет автосалона;
- пустые состояния;
- нижняя часть страницы.

Админка:

- боковое меню;
- показатели;

- таблицы;
- статусы;
- модерация автосалонов;
- оценка качества карточки;
- список предложений цены;
- список чатов и жалоб;
- список заявок на поиск авто;
- пошаговая форма;
- загрузка фото;
- чеклист;
- журнал изменений;
- редактор переводов;
- настройки.

Мобильная Версия

- Мобильный каталог - основной сценарий.
- Фильтры лучше открывать отдельной панелью.
- В карточке авто внизу должны быть закреплены кнопки WhatsApp и звонка.
- Если добавляем нижнюю панель связи, в ней должны быть чат, WhatsApp и звонок.
- “Предложить цену” на телефоне лучше показывать рядом с контактными кнопками, но не вместо них.
- Сообщения в личном кабинете должны удобно читаться на телефоне: список диалогов, потом сам чат.
- Кабинет автосалона на телефоне должен позволять быстро ответить покупателю и поменять статус наличия.
- Форма заявки на поиск авто должна быть короткой на первом шаге и раскрывать детали постепенно.
- Мобильный сценарий сотрудника должен позволять быстро создать новый автосалон без предварительной заявки.
- Фото не должны обрезаться так, чтобы нельзя было понять машину.
- Кнопки должны быть крупными и удобными.
- Длинные русские и арабские тексты не должны ломать интерфейс.

Арабская Версия

Арабскую версию нужно проверять отдельно:

- шапка сайта;
- фильтры;
- карточки;
- формы;
- таблицы;
- стрелки и иконки;
- порядок блоков справа налево.

Что Не Рисовать В Первой Версии

- нативные приложения;
- платежи;
- полное оформление сделки;
- аукционы;
- рейтинги автосалонов;

- кредит и страховку как полноценные сценарии;
- платный полный отчет по авто.

Эти функции можно показать в плане развития, но не перегружать ими первый дизайн.

Duvito: Структура Презентации

Версия: черновик презентации Назначение: универсальная основа для показа проекта команде, партнерам и заинтересованным сторонам

Слайд 1. Duvito

Автомобильный портал объявлений для Dubai на русском, английском и арабском языках.

Короткая идея:

Реальные машины от автосалонов, хорошие карточки, данные по VIN и прямой
контакт с продавцом через чат, WhatsApp, звонок или простое предложение цены.

Слайд 2. Проблема

Для покупателей:

- сложно быстро понять, актуальна ли машина;
- фото и описания часто разного качества;
- не всегда ясно, кто продавец;
- процесс поиска перегружен лишним шумом.

Для автосалонов:

- размещение на крупных площадках может быть дорогим;
- вести объявления неудобно;
- сложно качественно показывать машины на нескольких языках;
- нужны прямые обращения от покупателей.

Слайд 3. Возможность На Рынке

В Dubai уже есть крупные площадки, но есть место для более чистого и понятного продукта: с фокусом на автосалоны, хорошие фото, проверку наличия и удобный мобильный интерфейс.

Слайд 4. Решение

Duvito стартует как качественный автомобильный портал:

- реальные машины от автосалонов;
- аккуратные карточки;
- данные по VIN/номеру кузова;
- русский, английский и арабский языки;
- прямые обращения через чат, WhatsApp и звонок;
- личный кабинет для сообщений, избранного, поисков и объявлений;
- кабинет автосалона для машин, сообщений, заявок и профиля;
- предложение цены по объявлению без аукциона и без смешивания с перепиской;
- заявки на поиск авто, на которые автосалоны могут предлагать машины;
- дата последней проверки наличия;
- страницы под поисковые запросы.

Слайд 5. Первая Версия

В первую версию входит:

- публичный сайт;
- каталог машин;
- карточки авто;

- страницы автосалонов;
- проверка VIN;
- внутренняя админка;
- саморегистрация автосалонов и модерация;
- личный кабинет частного пользователя;
- кабинет автосалона;
- чат по объявлению;
- мобильный сценарий для сотрудника в автосалоне;
- учет обращений;
- предложения цены;
- заявки на поиск авто;
- проверка актуальности машин.

Слайд 6. Запуск

Сначала:

- вручную подключаем автосалоны;
- фотографируем машины;
- бесплатно публикуем первые автомобили;
- собираем 500-1000 качественных объявлений.

Потом:

- запускаем рекламу;
- развиваем поисковый трафик;
- смотрим качество обращений;
- смотрим, какие авто ищут через заявки и какие цены предлагают покупатели;
- улучшаем продукт по данным.

Слайд 7. Почему Сейчас

- В Dubai большой и активный автомобильный рынок.
- Покупатели привыкли общаться через WhatsApp.
- Много русскоязычной и международной аудитории.
- Существующие площадки не закрывают потребность в чистом и удобном опыте.

Слайд 8. Что Может Стать Защитой Проекта

- отношения с автосалонами;
- качественная база машин;
- регулярная проверка наличия;
- история изменений по авто;
- страницы под поисковые запросы;
- будущие проверки, отчеты и партнерские сервисы.

Слайд 9. Как Зарабатывать

На запуске:

- бесплатное размещение;
- без комиссии;
- фокус на базе машин и доверии.

Позже:

- подписки для автосалонов;
- платное продвижение объявлений;
- платные пакеты обращений;
- отчеты по авто;
- инспекции;
- партнерские заявки на кредит, страховку и экспорт.

Слайд 10. План Развития

0-3 месяца:

- первая версия сайта;
- админка;
- VIN;
- сценарий выездного сотрудника;
- первые автосалоны.

3-6 месяцев:

- больше страниц под поисковые запросы;
- реклама;
- аналитика обращений;
- улучшение качества карточек.

6-12 месяцев:

- платные функции;
- отчеты;
- интеграции;
- подготовка приложений.

Слайд 11. Метрики

- количество активных автосалонов;
- количество опубликованных машин;
- полнота карточек;
- свежесть проверки наличия;
- обращения через WhatsApp и звонки;
- предложения цены;
- заявки на поиск авто и предложенные по ним машины;
- стоимость обращения;
- повторные автосалоны;
- поисковый трафик.

Слайд 12. Что Нужно Для Запуска

Точный список ресурсов и бюджет нужно сформировать после финального согласования состава первой версии.

Основные статьи:

- разработка;
- дизайн;
- выездные сотрудники;

- фото и контент;
- реклама;
- серверы и сервисы;
- юридические документы.

Duvito: План Реализации

Версия: рабочий план первого этапа

Этап 0. Подготовка

- Утвердить карту сайта и сценарии.
- Утвердить, что входит в первую версию.
- Утвердить правила для предложения цены и заявок на поиск авто.
- Утвердить правила чата: кто может писать, что видит продавец, как работают жалобы и уведомления.
- Утвердить состав личного кабинета частного пользователя и кабинета автосалона для MVP.
- Утвердить модерацию автосалонов и правила саморегистрации.
- Выбрать сервисы для получения данных по VIN.
- Собрать 50-100 реальных VIN/номеров кузова из Dubai для теста.
- Подготовить направление дизайна.
- Подготовить простые юридические документы для автосалонов.

Этап 1. Дизайн

- Перенести черновые схемы экранов в Figma.
- Собрать дизайн-систему.
- Нарисовать мобильные страницы покупателя.
- Нарисовать форму "Предложить цену" и заявку на поиск авто.
- Нарисовать чат по объявлению.
- Нарисовать личный кабинет частного пользователя: обзор, избранное, поиски, сообщения, объявления.
- Нарисовать кабинет автосалона: обзор, авто, сообщения, заявки и предложения цены, запросы покупателей, профиль.
- Нарисовать саморегистрацию автосалона и экран модерации автосалона.
- Нарисовать админку и сценарий выездного сотрудника.
- Отдельно проверить арабскую версию справа налево.
- Собрать кликабельный прототип в Figma.

Этап 2. Техническая Основа

- Создать проект.
- Настроить сайт и серверную часть.
- Спроектировать базу данных.
- Добавить пользователей и роли.
- Добавить основу личных кабинетов.
- Добавить основу чатов и уведомлений.
- Настроить хранение фото.
- Подготовить быстрый поиск.
- Заложить переводы.
- Настроить тестовую и рабочую среду.
- Настроить бэкапы.

Этап 3. Публичный Сайт

- Главная.
- Каталог.

- Карточка авто.
- Страница автосалона.
- Список автосалонов.
- Избранное.
- Личный кабинет частного пользователя.
- Чат по объявлению.
- Проверка VIN.
- Черновик отчета по авто.
- Страницы под поисковые запросы.
- Учет обращений.
- Предложение цены по объявлению.
- Заявка на поиск авто.
- Саморегистрация автосалона.
- Кабинет автосалона.

Этап 4. Внутренняя Работа

- Главная панель админки.
- Список автомобилей.
- Добавление и редактирование авто.
- Проверка данных по VIN.
- Фото-чеклист.
- Автосалоны и история общения с ними.
- Модерация автосалонов.
- Регистрация автосалона выездным сотрудником на месте.
- Обращения покупателей.
- Чаты, жалобы и уведомления.
- Предложения цены: список, статусы, уведомления.
- Заявки на поиск авто: список, статусы, ответы продавцов.
- Очередь проверки наличия.
- Переводы.
- Журнал важных изменений.
- Мобильный сценарий для выездного сотрудника.

Этап 5. Наполнение

- Подключить 30-50 автосалонов.
- Собрать 500-1000 автомобилей.
- Проверить качество фото.
- Проверить актуальность наличия.
- Исправить слабые места в интерфейсе.

Этап 6. Реклама

- Открыть индексацию поисковыми системами.
- Запустить небольшие тесты рекламы.
- Подключить ретаргетинг.
- Смотреть качество обращений.
- Смотреть, какие машины чаще ищут через заявки и какие предложения цены повторяются.

- Давать автосалонам простую отчетность.

Этап 7. Платные Функции Позже

- Подписки для автосалонов.
- Платное продвижение объявлений.
- Платные отчеты по авто.
- Партнерские инспекции.
- Кредит, страховка и экспорт через партнеров.
- Приложения.

Duvito: Вилка Бюджета Для MVP

Версия: стартап-минимум Валюта: USD Подход: фрилансеры + готовые решения + AI там, где это безопасно

Важно

Это расчет только для MVP, то есть первой рабочей версии проекта.

MVP здесь означает:

- сайт работает;
- машины можно публиковать;
- покупатель может найти авто и связаться с продавцом;
- покупатель может предложить свою цену по объявлению;
- покупатель может оставить заявку на поиск конкретного авто;
- покупатель может писать продавцу в чат по объявлению;
- есть простой личный кабинет частного пользователя;
- есть простой кабинет автосалона;
- автосалон может зарегистрироваться и пройти модерацию;
- команда может добавлять машины через админку;
- VIN помогает заполнить данные;
- есть базовая мультиязычность;
- можно начать наполнение и первые рекламные тесты.

Это не финальная большая платформа. В расчет не входят нативные приложения, онлайн-оплата, платные отчеты истории авто, банки, страховки, аукционы, сложная CRM для автосалонов и сложные интеграции.

Главный Вывод

Если делать как стартап, без агентского подхода:

Вариант	Вилка
Прямой минимум	\$23,000 - \$40,000
Нормальный bootstrap MVP	\$40,000 - \$70,000
Хороший экономный MVP	\$65,000 - \$100,000

Мой рабочий ориентир для запуска Duvito:

- минимально реалистично: \$35,000 - \$50,000;
- спокойнее и надежнее: \$50,000 - \$80,000.

Ниже \$30,000 возможно только при очень жестком урезании: меньше экранов, проще кабинеты, проще чат, меньше тестирования, часть операций руками.

Короткая Таблица По Этапам

Этап	За что платим	Прям минимум	Нормально для MVP
0. Подготовка	финализация структуры, задач, состава MVP	\$500 - \$1,500	\$1,500 - \$3,000
1. Логотип	знак, простые варианты, favicon	\$150 - \$500	\$500 - \$1,500
2. Базовый стиль	цвета, шрифты, простые правила	\$300 - \$800	\$800 - \$2,000
3. Дизайн сайта	Figma по нашим схемам	\$800 - \$2,000	\$2,000 - \$5,000
4. Дизайн админки	рабочие экраны админки	\$500 - \$1,500	\$1,500 - \$4,000
5. Верстка публичных страниц	HTML/CSS/адаптив по макетам	\$1,000 - \$3,000	\$3,000 - \$6,000
6. Frontend сайта	подключить данные, фильтры, формы	\$3,000 - \$7,000	\$7,000 - \$12,000
7. Backend и база	машины, объявления, автосалоны, пользователи	\$5,000 - \$12,000	\$12,000 - \$22,000
8. Админка	добавление авто, статусы, проверки	\$2,000 - \$6,000	\$6,000 - \$12,000
8А. Предложения цены и заявки поиска	формы, уведомления, списки в админке	\$800 - \$2,500	\$2,500 - \$6,000
8В. Чат и личные кабинеты	сообщения, кабинет частного лица, кабинет автосалона	\$2,000 - \$6,000	\$6,000 - \$14,000
9. VIN	один сервис + ручная проверка	\$500 - \$2,000	\$2,000 - \$5,000
10. Фото	загрузка, главное фото, хранение	\$1,000 - \$3,000	\$3,000 - \$6,000
11. Поиск	фильтры и сортировки	\$1,000 - \$3,000	\$3,000 - \$7,000
12. Языки	AI-перевод + структура RU/EN/AR	\$300 - \$1,000	\$1,000 - \$3,000
13. Сервер и запуск	домен, сервер, бэкапы, выкладка	\$500 - \$2,000	\$2,000 - \$5,000
14. Тестирование	проверка сценариев и правки	\$1,000 - \$3,000	\$3,000 - \$6,000
15. Запас	непредвиденные правки	\$2,000 - \$5,000	\$5,000 - \$10,000

Итого По Таблице

Если складывать все этапы:

- прямой минимум: примерно \$22,350 - \$59,300;
- нормально для MVP: примерно \$61,800 - \$123,500.

Но на практике часть работ пересекается. Например, один full-stack разработчик может закрыть и frontend, и backend, и часть админки. Поэтому реалистичный стартап-ориентир ниже:

- жесткий минимум: \$23,000 - \$40,000;
- нормальный MVP: \$40,000 - \$70,000;
- с запасом: \$65,000 - \$100,000.

Подробно По Этапам

Этап 0. Подготовка

Что это:

Финальная подготовка перед разработкой. Нужно зафиксировать, что именно делаем в MVP, чтобы не расползтись по функциям.

За что платим:

- уточнение состава MVP;
- финализация карты сайта;

- финализация сценариев;
- список полей автомобиля;
- список статусов;
- список ролей;
- список экранов для дизайна и разработки;
- короткий план запуска и отката.

Что входит только в MVP:

- структура первой версии;
- без детальной финансовой модели;
- без полного юридического пакета;
- без сложной аналитики.

Цена:

- прям минимум: \$500 - \$1,500;
- нормально: \$1,500 - \$3,000.

Часть этой работы уже сделана в текущем центре проекта.

Этап 1. Логотип

Что это:

Простой, аккуратный знак Duvito, который можно использовать на сайте, в favicon, соцсетях и презентации.

За что платим:

- 2-3 направления логотипа;
- финальная версия;
- favicon;
- простой вариант для темного/светлого фона.

Что входит только в MVP:

- без большого брендбука;
- без десятков носителей;
- без сложной бренд-стратегии.

Цена:

- прям минимум: \$150 - \$500;
- нормально: \$500 - \$1,500.

Этап 2. Базовый Стиль

Что это:

Минимальный визуальный набор, чтобы сайт выглядел цельно.

За что платим:

- цвета;
- шрифты;
- кнопки;
- карточки;
- статусы;
- простые правила использования;
- базовая визуальная система для Figma.

Что входит только в MVP:

- без полноценного дизайн-гайда на 100 страниц;
- без сложной иллюстративной системы.

Цена:

- прям минимум: \$300 - \$800;
- нормально: \$800 - \$2,000.

Этап 3. Дизайн Публичного Сайта

Что это:

Макеты в Figma для экранов, которые видит покупатель.

За что платим:

- главная;
- каталог;
- карточка автомобиля;
- страница автосалона;
- список автосалонов;
- проверка VIN;
- избранное;
- чат по объявлению;
- личный кабинет частного пользователя;
- страница для автосалонов;
- кабинет автосалона;
- основные мобильные версии.

Что входит только в MVP:

- без нативных приложений;
- без сложных анимаций;
- без сложной истории действий, рекомендаций и платных функций.

Цена:

- прям минимум: \$800 - \$2,000;
- нормально: \$2,000 - \$5,000.

Этап 4. Дизайн Админки

Что это:

Рабочие макеты внутренних экранов: чтобы команда могла добавлять машины, проверять карточки и смотреть обращения.

За что платим:

- главная админки;
- список авто;
- добавление авто;
- проверка VIN;
- фото-чеклист;
- автосалоны;
- обращения;
- проверка наличия;
- переводы.

Что входит только в MVP:

- без сложного CRM;
- без финансового кабинета;
- без детальных отчетов для каждого автосалона.

Цена:

- прям минимум: \$500 - \$1,500;
- нормально: \$1,500 - \$4,000.

Этап 5. Верстка Публичных Страниц

Что это:

Перевод макетов в HTML/CSS/адаптивные страницы. Это именно верстка, не вся frontend-разработка.

За что платим:

- сверстать страницы по Figma;
- адаптировать под телефон;
- сделать карточки, формы, фильтры визуально;
- подготовить базовые состояния: пусто, загрузка, ошибка.

Что входит только в MVP:

- без сложной логики;
- без подключения к базе;
- без тяжелых анимаций;
- без отдельных приложений.

Цена:

- прям минимум: \$1,000 - \$3,000;
- нормально: \$3,000 - \$6,000.

Комментарий:

Если верстальщик делает страницу по 5,000 рублей, то простая верстка реально может быть недорогой. Но важно не путать верстку с полноценной frontend-логикой.

Этап 6. Frontend Сайта

Что это:

Подключение живых данных и поведения на публичном сайте.

За что платим:

- загрузка объявлений из базы;
- фильтры;
- сортировки;
- открытие карточки;
- избранное;
- чат по объявлению;
- личный кабинет частного пользователя;
- кабинет автосалона;
- формы обращений;
- форма "Предложить цену";
- форма заявки на поиск авто;
- WhatsApp/звонок как события;
- языки на сайте;
- ошибки и состояния загрузки.

Что входит только в MVP:

- без сложных отчетов в кабинетах;
- без оплаты;
- без приложений.

Цена:

- прям минимум: \$3,000 - \$7,000;
- нормально: \$7,000 - \$12,000.

Этап 7. Backend И База Данных

Что это:

Серверная часть: где хранятся машины, автосалоны, пользователи, фото, обращения и статусы.

За что платим:

- структура базы;
- автомобили;
- объявления;
- автосалоны;
- регистрация и модерация автосалонов;
- пользователи и роли;
- статусы машин;
- обращения;
- предложения цены;
- заявки на поиск авто;
- предложения автомобилей по заявкам поиска;
- чаты и сообщения;
- уведомления;
- личный кабинет частного пользователя;
- кабинет автосалона;
- история цены;
- журнал изменений;
- API для сайта и админки.

Что входит только в MVP:

- без микросервисов;
- без сложной платежной системы;
- без банковских/страховых интеграций;
- без полноценного отчета истории авто.

Цена:

- прям минимум: \$5,000 - \$12,000;
- нормально: \$12,000 - \$22,000.

Где нельзя экономить:

- структура данных;
- статусы;
- журнал изменений;
- разделение “автомобиль” и “объявление”;
- бэкапы.

Этап 8. Админка

Что это:

Внутренний рабочий инструмент команды.

За что платим:

- добавление авто;
- редактирование авто;
- публикация;
- снятие с публикации;
- статус “продано”;
- автосалоны;
- модерация регистраций автосалонов;
- обращения;
- предложения цены;
- заявки на поиск авто;
- проверка наличия;
- переводы;
- простые роли.

Что входит только в MVP:

- без сложной CRM;
- без бухгалтерии;
- без финансового кабинета автосалона;
- без детальной BI-аналитики.

Цена:

- прям минимум: \$2,000 - \$6,000;
- нормально: \$6,000 - \$12,000.

Как экономить:

- использовать готовые таблицы и формы;
- не рисовать каждую мелочь кастомно;
- часть действий делать вручную на старте.

Этап 8А. Предложения Цены И Заявки На Поиск

Что это:

Два простых сценария спроса: покупатель предлагает цену по конкретному объявлению или оставляет заявку на поиск нужного авто.

За что платим:

- кнопка и форма “Предложить цену” в карточке авто;
- отдельное уведомление владельцу объявления или автосалону;
- список предложений цены в админке;
- форма заявки на поиск авто;
- список заявок на поиск авто в админке;
- возможность предложить по заявке уже опубликованное авто;
- статусы и базовая аналитика.

Что входит только в MVP:

- без аукциона;
- без автоматического подбора машин AI;

- без юридической фиксации цены;
- без сложной автоматизации ответов.

Цена:

- прям минимум: \$800 - \$2,500;
- нормально: \$2,500 - \$6,000.

Как экономить:

- на старте отправлять уведомления через email/админку, WhatsApp подключить позже;
- разрешить предлагать по заявке только опубликованные машины из Duvito;
- не превращать предложение цены в торги внутри переписки.

Этап 8В. Чат И Личные Кабинеты

Что это:

Минимальная основа для переписки и работы зарегистрированных пользователей.

За что платим:

- чат по объявлению;
- список сообщений для частного пользователя;
- список сообщений для автосалона;
- личный кабинет частного пользователя;
- избранные авто в кабинете;
- сохраненные поиски и заявки на поиск;
- поданные объявления частного пользователя;
- кабинет автосалона;
- список машин автосалона;
- заявки, звонки и предложения цены в кабинете автосалона;
- профиль автосалона;
- уведомления о новых сообщениях.

Что входит только в MVP:

- без групповых чатов;
- без сложного мессенджера с реакциями и статусами набора текста;
- без мобильных push-уведомлений;
- без финансового кабинета автосалона;
- без сложной CRM и отчетов.

Цена:

- прям минимум: \$2,000 - \$6,000;
- нормально: \$6,000 - \$14,000.

Как экономить:

- делать простой текстовый чат без сложных вложений на старте;
- уведомления сначала через сайт и email;
- кабинет автосалона делать рабочим, но без отчетов и платежей.

Этап 9. VIN / Номер Кузова

Что это:

Функция, которая по VIN или номеру кузова подтягивает базовые данные автомобиля.

За что платим:

- подключение одного сервиса;

- сохранение ответа сервиса;
- заполнение полей авто;
- ручное подтверждение;
- возможность заполнить вручную, если данных нет.

Что входит только в MVP:

- без полной истории ДТП;
- без юридической проверки;
- без гарантии полной комплектации;
- без нескольких дорогих источников одновременно.

Цена разработки:

- прям минимум: \$500 - \$2,000;
- нормально: \$2,000 - \$5,000.

Отдельно:

- стоимость самих VIN-запросов у провайдера.

Этап 10. Фото И Хранение

Что это:

Загрузка и хранение фотографий автомобилей.

За что платим:

- загрузка фото;
- главное фото;
- сортировка;
- хранение оригиналов;
- уменьшенные версии;
- базовая обработка;
- фото-чеклист.

Что входит только в MVP:

- без сложного редактора фото;
- без автоматического улучшения изображений;
- без 360-туров;
- без видеообработки.

Цена:

- прям минимум: \$1,000 - \$3,000;
- нормально: \$3,000 - \$6,000.

Этап 11. Поиск И Фильтры

Что это:

Чтобы покупатель быстро нашел нужную машину.

За что платим:

- фильтр по марке;
- модель;
- цена;
- год;
- пробег;
- кузов;

- топливо;
- коробка;
- GCC/import;
- автосалон;
- сортировки;
- страницы под поисковые запросы.

Что входит только в MVP:

- сначала можно без отдельного поискового сервера;
- без сложного “умного поиска”;
- без персональных рекомендаций.

Цена:

- прям минимум: \$1,000 - \$3,000;
- нормально: \$3,000 - \$7,000.

Как экономить:

- начать с PostgreSQL-фильтров;
- отдельный поисковый движок подключить позже.

Этап 12. Языки И Переводы

Что это:

Сайт должен быть на русском, английском и арабском. Команда работает на русском, публичные версии переводятся.

За что платим:

- структура переводов;
- переключатель языка;
- AI-перевод текстов;
- ручная вычитка важных страниц;
- арабская версия справа налево.

Что входит только в MVP:

- AI-перевод + ручная проверка;
- без профессиональной редакции всех текстов на старте;
- без сложной локализации каждого маркетингового материала.

Цена:

- прям минимум: \$300 - \$1,000;
- нормально: \$1,000 - \$3,000.

Где аккуратно:

налево может ломать дизайн.

- арабский интерфейс нужно проверять человеком, потому что направление справа

Этап 13. Сервер, Домен, Выкладка

Что это:

Технический запуск сайта.

За что платим:

- домен и DNS;
- сервер;

- база данных;
- хранилище фото;
- HTTPS;
- тестовая среда;
- рабочая среда;
- автоматическая выкладка;
- бэкапы;
- мониторинг ошибок.

Что входит только в MVP:

- без сложной облачной архитектуры;
- без Kubernetes;
- без микросервисов;
- без дорогой отказоустойчивости уровня enterprise.

Цена настройки:

- прям минимум: \$500 - \$2,000;
- нормально: \$2,000 - \$5,000.

Этап 14. Тестирование И Правки

Что это:

Проверка, что сайт реально можно использовать.

За что платим:

- проверить поиск;
- проверить карточку авто;
- проверить добавление авто;
- проверить загрузку фото;
- проверить VIN;
- проверить обращения;
- проверить мобильную версию;
- проверить арабскую версию;
- исправить ошибки перед запуском.

Что входит только в MVP:

- без большого отдела QA;
- без автоматизации всего покрытия;
- без нагрузочного тестирования на миллионы пользователей.

Цена:

- прям минимум: \$1,000 - \$3,000;
- нормально: \$3,000 - \$6,000.

Этап 15. Запас На Правки

Что это:

Резерв, который почти всегда нужен.

За что платим:

- небольшие изменения по дизайну;
- уточнения после просмотра прототипа;
- ошибки интеграции;

- неожиданные проблемы с VIN;
- недостающие состояния экранов;
- правки перед запуском.

Цена:

- прям минимум: \$2,000 - \$5,000;
- нормально: \$5,000 - \$10,000.

Что Точно Не Входит В MVP-Бюджет

- нативные iOS/Android приложения;
- онлайн-оплата;
- оформление сделки внутри сайта;
- платные отчеты истории авто;
- интеграции с банками;
- интеграции со страховыми;
- аукционы;
- коллтрекинг;
- рекламный бюджет;
- зарплаты выездных сотрудников;
- массовая профессиональная фотосъемка;
- юридические услуги.

Ежемесячные Технические Расходы

Расход	Минимум	Нормально
Сервер, база, фото, CDN	\$100 - \$500 / мес	\$500 - \$1,500 / мес
VIN-запросы	\$100 - \$800 / мес	\$800 - \$3,000 / мес
Почта, ошибки, аналитика	\$50 - \$200 / мес	\$200 - \$700 / мес
Техническая поддержка	\$500 - \$2,000 / мес	\$2,000 - \$6,000 / мес

Операционные Расходы Отдельно

Расход	Минимум	Нормально
Выездные сотрудники	\$1,500 - \$4,000 / мес	\$4,000 - \$12,000 / мес
Фото и контент	\$500 - \$2,000 / мес	\$2,000 - \$8,000 / мес
Реклама после наполнения	\$2,000 - \$5,000 / мес	\$10,000 - \$30,000+ / мес

Как Удерживать Бюджет

- не делать приложения на старте;
- не делать платежи;
- не делать сложную CRM и финансовый кабинет автосалона;
- не делать несколько VIN-провайдеров сразу;
- не делать сложную CRM;
- использовать AI для переводов и черновых текстов;

- делать админку на готовых компонентах;
- делать поиск сначала на базе данных;
- запускать рекламу только после наполнения.

Где Нельзя Резать Слишком Сильно

- база данных;
- статусы машин;
- добавление авто;
- фото;
- карточка автомобиля;
- проверка наличия;
- бэкапы;
- мобильная версия;
- журнал важных изменений;
- арабская версия справа налево.

Если сэкономить на этих вещах, MVP может выйти дешевле, но потом придется переделывать основу.

Приложение: Карта Экранов Прототипа

Ниже перечислены все экраны текущего low-fi прототипа. Каждый экран открыт в веб-версии по якорной ссылке внутри файла `prototypes/low-fi/index.html`.

#	Экран	URL / назначение
1	Главная / Catalog-first	URL: /
2	Каталог авто	URL: /cars
3	Страница под поисковый запрос	URL: /cars/toyota/land-cruiser/dubai
4	Карточка автомобиля	URL: /car/[slug]-[id]
5	Чат по объявлению	URL: /account/messages/[threadId]
6	Предложить цену	URL: /car/[id]/offer-price или modal
7	Предложение цены отправлено	URL: success state
8	VIN / Chassis проверка	URL: /vin-check
9	Черновик отчета по авто	URL: /vehicle-report/[id]
10	Страница автосалона	URL: /dealer/[slug]
11	Список автосалонов	URL: /dealers
12	Избранное / Saved cars	URL: /favorites
13	Личный кабинет частного пользователя	URL: /account
14	Сообщения частного пользователя	URL: /account/messages
15	Кабинет: избранные авто	URL: /account/favorites
16	Кабинет: мои поиски	URL: /account/searches
17	Кабинет: мои объявления	URL: /account/listings
18	Заявки на поиск авто	URL: /wanted
19	Создать заявку на поиск авто	URL: /wanted/new
20	Заявка на авто создана	URL: success state
21	Страница заявки на поиск	URL: /wanted/[id]
22	Для автосалонов	URL: /for-dealers
23	Кабинет автосалона	URL: /dealer-account
24	Кабинет автосалона: автомобили	URL: /dealer-account/vehicles
25	Кабинет автосалона: сообщения	URL: /dealer-account/messages
26	Кабинет автосалона: заявки и предложения цены	URL: /dealer-account/leads
27	Кабинет автосалона: запросы покупателей	URL: /dealer-account/wanted-requests
28	Кабинет автосалона: профиль	URL: /dealer-account/profile
29	Гайды / Блог	URL: /guides
30	Страница статьи	URL: /guides/[slug]
31	Контакты	URL: /contacts
32	Сотрудник на выезде	URL: /field
33	Главная админки	URL: /admin
34	Админка: автомобили	URL: /admin/vehicles
35	Админка: добавление авто	URL: /admin/vehicles/new

#	Экран	URL / назначение
36	Админка: проверка VIN	URL: /admin/vehicles/[id]/vin-review
37	Админка: фото	URL: /admin/vehicles/[id]/media
38	Админка: автосалоны	URL: /admin/dealers
39	Админка: обращения	URL: /admin/leads
40	Админка: предложения цены	URL: /admin/price-offers
41	Админка: заявки на поиск авто	URL: /admin/wanted-requests
42	Админка: проверка наличия	URL: /admin/availability
43	Админка: переводы	URL: /admin/translations
44	Админка: поисковые страницы	URL: /admin/seo
45	Админка: настройки	URL: /admin/settings
46	Админка: журнал изменений	URL: /admin/audit-log