

Спецификация

Импорт данных для размещения полнотекстовых новостей (далее по тексту «пресс-релизов») на сайте интернет-издания (партнера B2Blogger.com) осуществляется в XML-based (<http://www.w3.org/TR/REC-xml>) формате RSS 2.0 (<http://cyber.law.harvard.edu/rss/rss.html>), соответствующем техническим требованиям Яндекс.Новостей. Ниже содержится описание используемых для экспорта данных элементов RSS 2.0, необходимые данные и пример используемого файла.

Партнеру-издателю генерируется отдельная RSS-лента вида <http://b2blogger.com/pressroom/{region}/priority-{id}/rss.xml> в кодировке UTF-8, где:

- <http://b2blogger.com/pressroom/priority/rss.xml> - стандартный фид с пресс-релизами.
- {region} - ограничение публикаций по региону эмитента пресс-релиза. Можно использовать /russia/ для пресс-релизов от российских компаний.
- {id} - идентификатор партнера-издателя (лицевой счет при регистрации на B2Blogger.com), отвечающий за «уникализацию» текстов в RSS-ленте (редакция готовит партнерам рерайты на каждый отдельный пресс-релиз, чтобы тексты не склеивались в поисковой выдаче как дубли).

XML файл содержит 10 записей по структуре:

```
<item>
  <title>Заголовок пресс-релиза</title>
  <link>URL</link>
  <description>Лид пресс-релиза (краткий текст)</description>
  <pubDate>Mon, 26 Nov 2012 14:25:00 +0200</pubDate>
  <yandex:full-text>Полный текст</yandex:full-text>
</item>
```

Элемент	Описание
<item>	Обязательный элемент, описывающий только одно сообщение и содержащий необходимый элемент <title>. В ленте содержатся 10 элементов <item>.
<title>	Заголовок сообщения. Пример: <title>Компания Агент.ру в этом году впервые приняла участие в конференции PhoCusWright</title>

Элемент	Описание
<link>	<p>URL сообщения. Каждый пресс-релиз должен располагаться на отдельной странице и ссылаться на источник по URL.</p> <p>В URL защита реферальная ссылка, привязанная к партнерской программе. Партнерская программа подразумевает постоянную выплату 10% от каждого чека приведенного клиента. Сессия сохраняется на 90 дней. Это означает, что за пользователем, приведенным по реферальной ссылке, сохранится запись о партнере даже если он зарегистрируется через два месяца после первого визита на сайт.</p>
<description>	Аннотация сообщения (краткий текст)
<pubDate>	<p>Обязательный элемент, обозначающий время публикации пресс-релиза на сайте источника. Запись <pubDate>Mon, 26 Nov 2012 14:25:00 +0200</pubDate> обозначает, что материал опубликован в понедельник, 26 ноября 2012, в 14:25 по Киевскому времени.</p>
<yandex:full-text>	<p>Обязательный элемент для экспорта полного текста сообщения. Может содержать символы и кодировки, которые необходимо расшифровывать как:</p> <p>&lt; - < &gt; - > &quot; - " &amp; - &</p>

Замена символов < > " & должна производиться во всех элементах <item>, <channel>, <yandex:full-text>, <link>, <title> и <enclosure>.

Механизм импорта

Для импорта данных необходимо обрабатывать RSS-файл на сервере интернет-издания, сохраняя информацию в базу данных. Вывод данных на сайте должен осуществляться из БД. Файл доступен по протоколу http, его индексирование (скачивание) необходимо производить минимум один раз в течение каждого часа. При обращении к файлу, пересохранять обновленные записи ранее сохраненных версий (в качестве идентификатора можно использовать URL) и создавать новые по мере их поступления.

Экспортный файл, который не удалось полностью загрузить за 20 секунд, можно считать недоступным.

Пример использования	Пресс-релиз
В лиде	<p>Компания Агент.ру в этом году впервые приняла участие в конференции PhoCusWright</p> <p>23 ноября 2012 (B2BLOGGER) - Представители Компании Агент.ру приняли участие в очередной ежегодной конференции PhoCusWright – ведущий международный форум профессионалов в области туризма, который состоялся 13-15 ноября 2012 года в городе Феникс, США. Каждый год на одной площадке собираются наиболее значимые персоны туристического рынка, чтобы представить свои доклады и обсудить тенденции, определяющие развитие индустрии путешествий и гостеприимства.</p> <p>В рамках мероприятия прошло обсуждение новых перспективных моделей бизнеса, а также идей и трендов, которые в ближайшее время будут оказывать влияние на поведение потребителя. Отдельное внимание было уделено вопросам технологических инноваций и изменениям в онлайн-сегменте рынка. Озвученные в ходе конференции тенденции, станут определяющими для последующего развития туристического рынка в мире</p> <p>Официальными представителями Агент.ру для участия на конференции были делегированы Заместитель Председателя правления Группы Компаний Агент.ру Андрей Чудаков и СТО компании Владимир Кувшинов, которые представили вниманию профессионального сообщества доклад «Синергия онлайн и традиционного тревэл-бизнеса на развивающемся российском рынке». В своих выступлениях коллеги обрисовали стратегии трансформации традиционного туристического рынка в России, новые возможности использования интернет-технологий, инновационных продуктов и услуг.</p> <p>В ходе презентации были представлены планы развития Группы Компаний Агент.ру. В докладе говорилось об уникальной концепции создания сети тревэл-ритейл, не имеющей аналогов на Российском туристическом рынке. Идея проста – объединить под единым брендом онлайн проект www.agent.ru и собственную сеть офисов обслуживания, состоящую из более чем 230 точек продаж, и перейти на общие для всех ритейловых офисов продаж стандарты. Это позволит создать максимально удобный для путешественников формат покупки туристических продуктов и услуг, как в онлайн, так и привычным способом – придя в любой из офисов обслуживания Агент.ру.</p> <p>Андрей Чудаков подчеркнул, что данная стратегия значительно расширит географию присутствия компании на рынке, а клиенты онлайн сервиса Агент.ру получат существенный бонус в виде широкой сети обслуживания. Для этого в Агент.ру внедряются новейшие IT решения – более легкие в использовании инструменты продаж и автоматизации отчетности, создан контактный центр, разработаны единые стандарты обслуживания клиентов и маркетинговые решения, начался ребрендинг офисов продаж.</p> <p>В своем выступлении Владимир Кувшинов прокомментировал нововведения: «Единая система продажи позволяет расширить ассортимент, представленный в онлайн и оффлайн каналах, такими продуктами как страховки, международные авиаперевозки, такси и трансферы, ВИП-обслуживание в аэропортах. Консолидировав информацию о продажах, удалось повысить эффективность бизнес-процессов, предоставить всей сети стандартизированные инструменты CRM и повысить прибыльность реализуемых продуктов за счет динамического анализа стоимости продажи и потенциального дохода».</p>

Пример использования	Пресс-релиз
<p>В качестве подписи</p>	<p>Компания Агент.ру в этом году впервые приняла участие в конференции PhoCusWright</p> <p>23 ноября 2012 - Представители Компании Агент.ру приняли участие в очередной ежегодной конференции PhoCusWright – ведущий международный форум профессионалов в области туризма, который состоялся 13-15 ноября 2012 года в городе Феникс, США. Каждый год на одной площадке собираются наиболее значимые персоны туристического рынка, чтобы представить свои доклады и обсудить тенденции, определяющие развитие индустрии путешествий и гостеприимства.</p> <p>В рамках мероприятия прошло обсуждение новых перспективных моделей бизнеса, а также идей и трендов, которые в ближайшее время будут оказывать влияние на поведение потребителя. Отдельное внимание было уделено вопросам технологических инноваций и изменениям в онлайн-сегменте рынка. Озвученные в ходе конференции тенденции, станут определяющими для последующего развития туристического рынка в мире</p> <p>Официальными представителями Агент.ру для участия на конференции были делегированы Заместитель Председателя правления Группы Компаний Агент.ру Андрей Чудаков и СТО компании Владимир Кувшинов, которые представили вниманию профессионального сообщества доклад «Синергия онлайн и традиционного тревэл-бизнеса на развивающемся российском рынке». В своих выступлениях коллеги обрисовали стратегии трансформации традиционного туристического рынка в России, новые возможности использования интернет-технологий, инновационных продуктов и услуг.</p> <p>В ходе презентации были представлены планы развития Группы Компаний Агент.ру. В докладе говорилось об уникальной концепции создания сети тревэл-ритейл, не имеющей аналогов на Российском туристическом рынке. Идея проста – объединить под единым брендом онлайн проект www.agent.ru и собственную сеть офисов обслуживания, состоящую из более чем 230 точек продаж, и перейти на общие для всех ритейловых офисов продаж стандарты. Это позволит создать максимально удобный для путешественников формат покупки туристических продуктов и услуг, как в онлайн, так и привычным способом – придя в любой из офисов обслуживания Агент.ру.</p> <p>Андрей Чудаков подчеркнул, что данная стратегия значительно расширит географию присутствия компании на рынке, а клиенты онлайн сервиса Агент.ру получат существенный бонус в виде широкой сети обслуживания. Для этого в Агент.ру внедряются новейшие IT решения – более легкие в использовании инструменты продаж и автоматизации отчетности, создан контактный центр, разработаны единые стандарты обслуживания клиентов и маркетинговые решения, начался ребрендинг офисов продаж.</p> <p>В своем выступлении Владимир Кувшинов прокомментировал нововведения: «Единая система продажи позволяет расширить ассортимент, представленный в онлайн и оффлайн каналах, такими продуктами как страховки, международные авиаперевозки, такси и трансферы, ВИП-обслуживание в аэропортах. Консолидировав информацию о продажах, удалось повысить эффективность бизнес-процессов, предоставить всей сети стандартизированные инструменты CRM и повысить прибыльность реализуемых продуктов за счет динамического анализа стоимости продажи и потенциального дохода».</p> <p>Источник: B2BLOGGER</p>