



**1С-Рарус: Управление
системой лояльности**



Запуск программы лояльности 1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви

Возникли вопросы? Обращайтесь!

☎ Телефон: 8 (495) 231-22-45

✉ Почта: bonus@rarus.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Первоначальные настройки в системе регистрации продаж	3
1.1 Настройка прав пользователя и авторизация в сервисе	3
1.2 Синхронизация магазинов	6
1.3 Синхронизация сегментов	6
1.4 Заведение дисконтных карт в системе регистрации продаж	9
2. Настройка сервиса в личном кабинете менеджера	11
2.1 Авторизация в личном кабинете менеджера и начальные настройки	11
2.2 Дисконтные карты	12
2.3 Уровни карт	14
2.3.1 Создание уровней карт	14
2.3.2 Распределение дисконтных карт по уровням	14
2.4 Создание скидок	16
3. Регистрация продаж в режиме РМК	17
4. Регистрация и поиск карт клиента	20
4.1 Предварительные настройки	20
4.2 Регистрация учетной записи нового клиента во фронте кассира	22
4.3 Поиск карты клиента по номеру телефона/электронной почте во фронте кассира	24

Введение

В данной инструкции описана последовательность действий для запуска программы лояльности на примере «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви». Аналогичные настройки доступны в остальных отраслевых розничных решениях:

- «1С:Розница 8. Аптека»
- «1С:Розница 8. Книжный магазин»
- «1С:Розница 8. Магазин автозапчастей»
- «1С:Розница 8. Магазин бытовой техники и средств связи»
- «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви»
- «1С:Розница 8. Магазин строительных и отделочных материалов»
- «1С:Розница 8. Салон оптики»
- «1С:Розница 8. Ювелирный магазин»

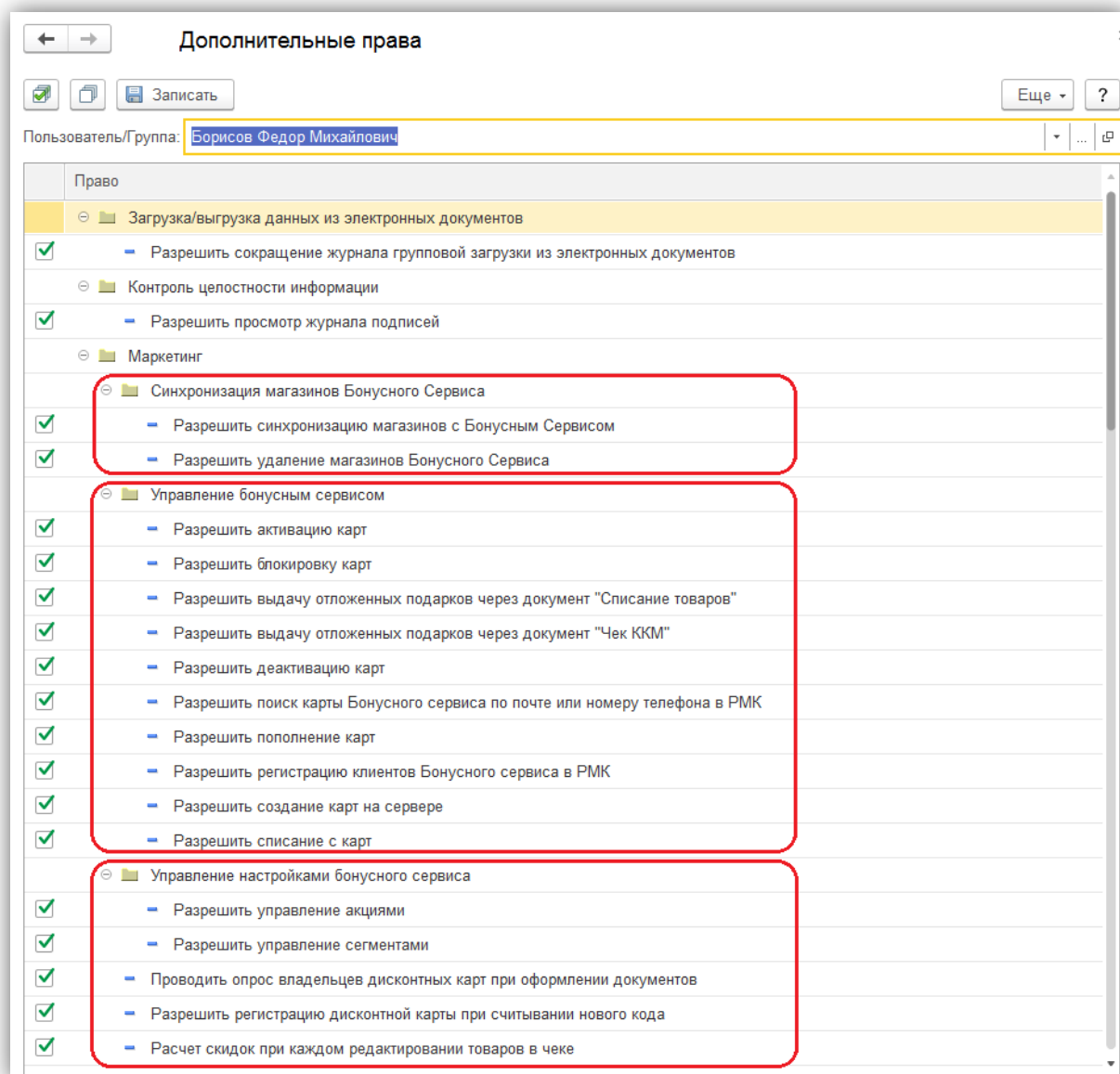
1. Первоначальные настройки в системе регистрации продаж

1.1 Настройка прав пользователя и авторизация в сервисе

Запустите отраслевое розничное решение «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви» от имени пользователя с правами администратора.

Убедитесь, что в настройках параметров учета в подсистеме Администрирование - Маркетинг установлен флаг «Бонусные программы лояльности».

Убедитесь, что в настройках Администрирование - Пользователи и права - Персональные настройки пользователей - Дополнительные права установлены флаги в группах «Синхронизация бонусного сервиса», «Управление бонусным сервисом» и «Управление настройками бонусного сервиса».

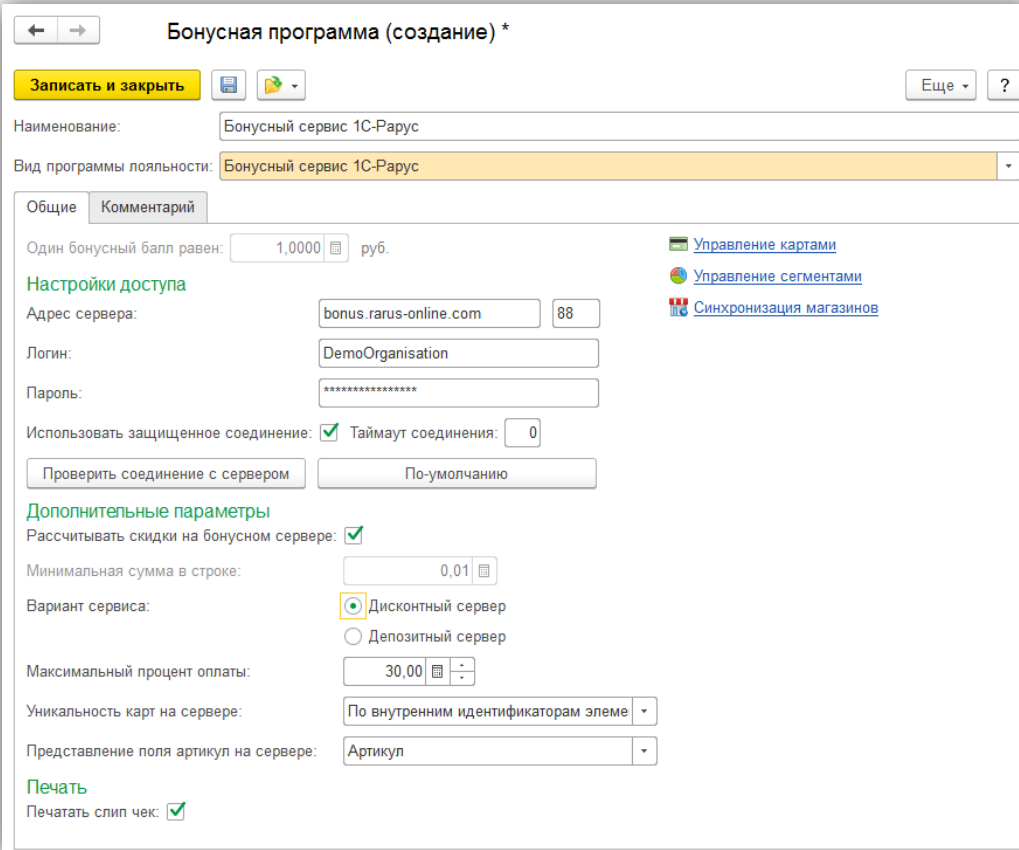


Создайте бонусную программу лояльности в разделе Маркетинг - Бонусные программы. При создании программы в выпадающем списке в поле «Тип» выберите значение «Бонусный сервис 1С-Рарус». Далее по кнопке «Проверить соединение с сервером» пройдите авторизацию при помощи логина и пароля, предоставленных администратором.

Возникли вопросы? Обращайтесь!

☎ Телефон: 8 (495) 231-22-45

✉ Почта: bonus@rarus.ru



Бонусная программа (создание) *

Наименование: Бонусный сервис 1С-Рарус

Вид программы лояльности: Бонусный сервис 1С-Рарус

Общие Комментарий

Один бонусный балл равен: 1,0000 руб.

Настройки доступа

Адрес сервера: bonus.rarus-online.com 88

Логин: DemoOrganisation

Пароль: *****

Использовать защищенное соединение: ☒ Таймаут соединения: 0

Проверить соединение с сервером По-умолчанию

Дополнительные параметры

Рассчитывать скидки на бонусном сервере: ☒

Минимальная сумма в строке: 0,01

Вариант сервиса: ☒ Дисконтный сервер ☐ Депозитный сервер

Максимальный процент оплаты: 30,00

Уникальность карт на сервере: По внутренним идентификаторам элеме

Представление поля артикул на сервере: Артикул

Печать

Печатать слип чек: ☒

[Управление картами](#)
[Управление сегментами](#)
[Синхронизация магазинов](#)

В форме настроек сервиса установите флаг «Рассчитывать скидки на бонусном сервере». Флаг «Печатать слип чек» отвечает за необходимость печати слип чека следом за фискальным чеком, на котором выводится сумма начисленных/списанных бонусов, а также текущий баланс.

Переключатель «Вариант сервиса» отвечает за вариант использования сервиса: дисконтный или депозитный. При использовании дисконтного варианта сервиса начисление бонусов на карты клиентов выполняется по заданным правилам маркетинговых акций. Списание бонусов выполняется по требованию клиента и учитывается как суммовая скидка на чек. При использовании депозитного варианта сервиса начисление бонусов на карты клиентов выполняется в ручном режиме как пополнение депозитной карты. Списание бонусов выполняется как оплата чека.

Настройка «Представление поля артикул на сервере» определяет поле, по которому номенклатура в базе предприятия будет сопоставляться с номенклатурой, хранящейся на сервере. Данное поле обязательно должно быть уникальным для однозначной идентификации номенклатуры.

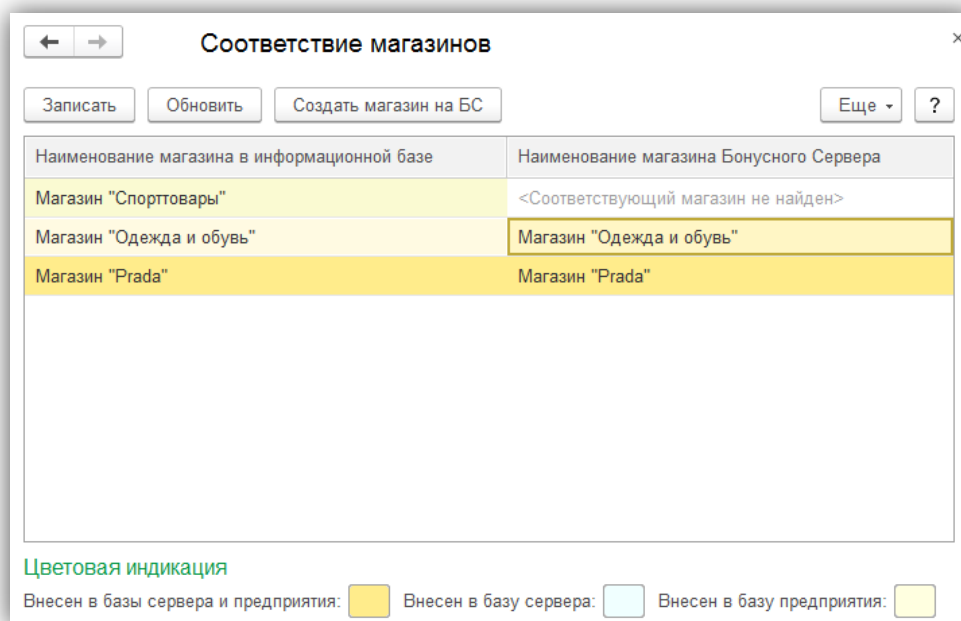
Возникли вопросы? Обращайтесь!

☎ Телефон: 8 (495) 231-22-45

✉ Почта: bonus@rarus.ru

1.2 Синхронизация магазинов

Выполните синхронизацию магазинов сервиса и системы учета розничных продаж. Для этого перейдите в подсистему Маркетинг – Бонусные программы лояльности – Бонусный сервис 1С-Рарус – Синхронизация магазинов. Откроется форма соответствий магазинов.



Наименование магазина в информационной базе	Наименование магазина Бонусного Сервера
Магазин "Спортовары"	<Соответствующий магазин не найден>
Магазин "Одежда и обувь"	Магазин "Одежда и обувь"
Магазин "Prada"	Магазин "Prada"

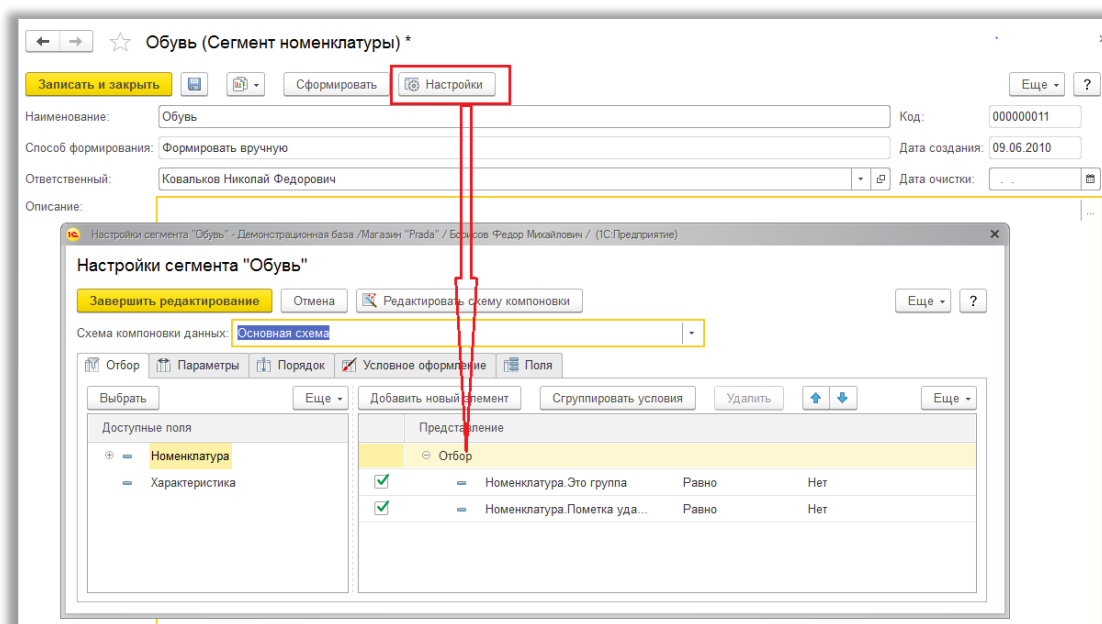
Цветовая индикация

Внесен в базы сервера и предприятия: Внесен в базу сервера: Внесен в базу предприятия:

По кнопке «Создать магазин на БС» выполните создание существующих в конфигурации «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви» магазинов на сервисе. В результате магазины станут доступны в личном кабинете менеджера.

1.3 Синхронизация сегментов

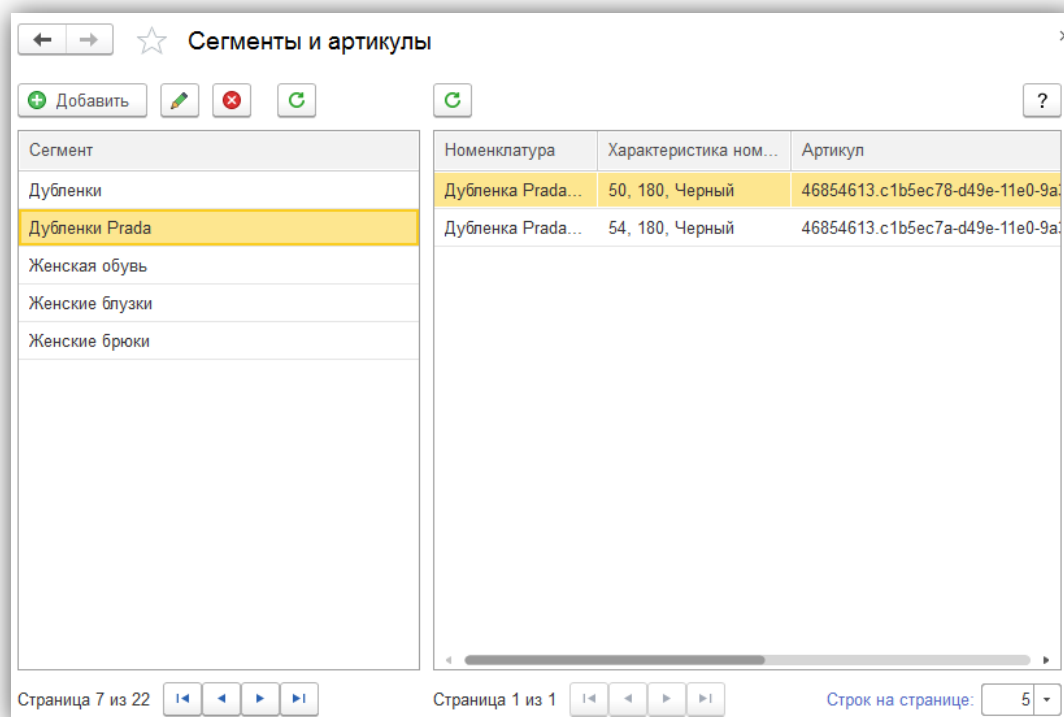
Для создания товарных сегментов в конфигурации «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви» перейдите в раздел Маркетинг – Сегменты номенклатуры. В справочнике сегментов создайте новый сегмент. По кнопке настройки задайте отбор, по которому будет определен список товаров:



После завершения редактирования настройки отбора, по кнопке «Сформировать» будет сформирован сегмент.

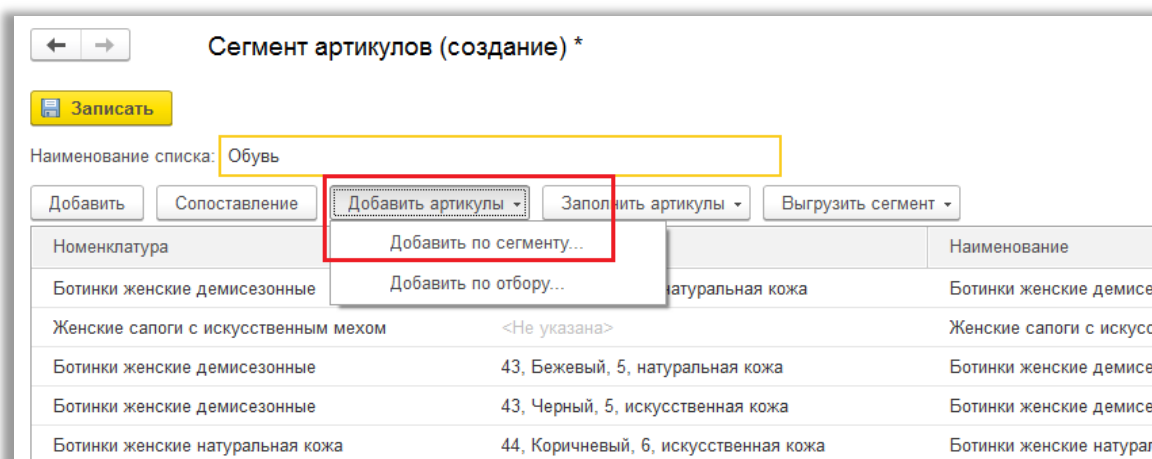
Если в конфигурации уже присутствуют товарные сегменты, то можно использовать их для синхронизации.

Синхронизируйте сегменты. Для этого в конфигурации перейдите в раздел Маркетинг – Бонусные программы лояльности – Бонусный сервис 1С-Рарус. Далее выберите пункт «Управление сегментами» (данный пункт доступен пользователю, если в дополнительных правах пользователя установлено право «Разрешить управление сегментами»). В результате откроется форма списка сегментов сервера:



В форме списка добавьте новый сегмент по кнопке «Добавить» - откроется форма состава сегмента, в которой необходимо произвести заполнение сегмента товарами (на данном этапе есть возможность заполнить сегмент по отбору).

Для заполнения нового сегмента товарами по уже созданному в рознице сегменту выберите «Добавить артикулы – Добавить по сегменту»:



Сохраните изменения. Сегмент создан. В списке сегментов товаров в личном кабинете менеджера появится новый сегмент.

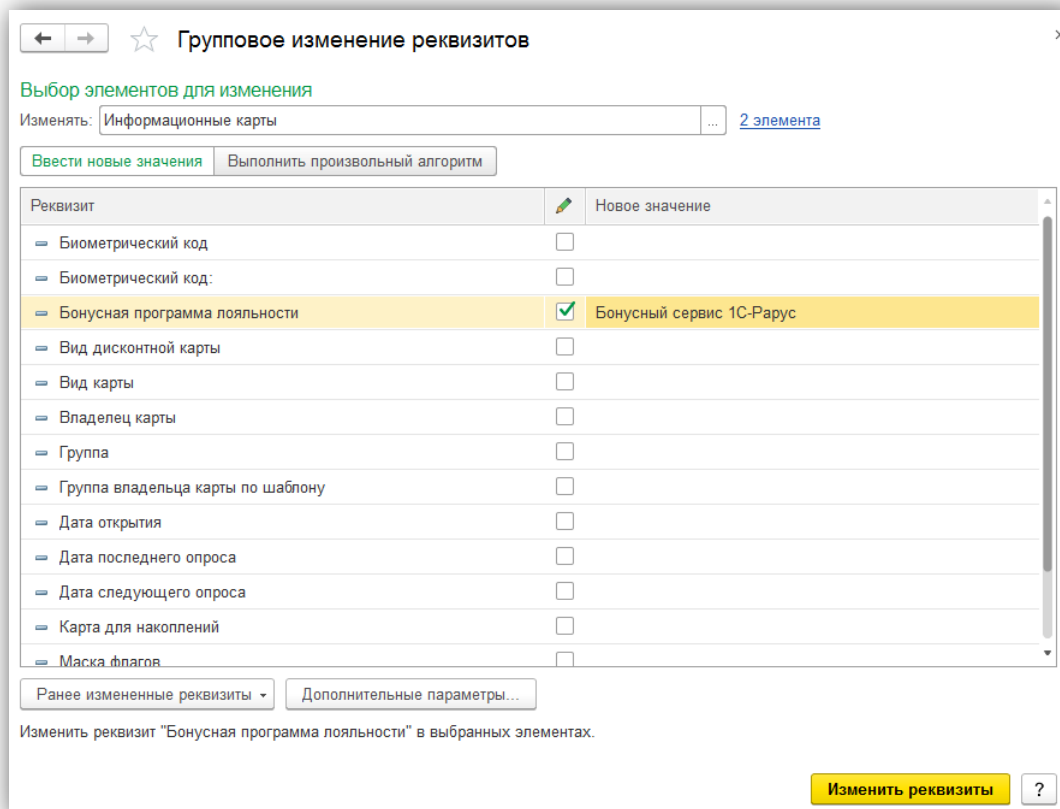
1.4 Заведение дисконтных карт в системе регистрации продаж

Система предусматривает различные варианты заведения дисконтных карт. Если список карт покупателей с актуальным бонусным балансом уже присутствует в системе «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви», то пользователь может использовать существующие карты, если нет, то пользователь может создать новые.

Ниже описана последовательность действий пользователя при различных вариантах заведения карт.

Вариант 1. Карты присутствуют в «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви» с актуальным балансом

Перейдите в раздел Администрирование – Обслуживание – Корректировка данных – Групповое изменение реквизитов. Откроется форма обработки «Групповое изменение реквизитов». В поле «Изменять» выберите из списка пункт «Информационные карты». Далее в списке появившихся реквизитов установите флаг напротив реквизита «Бонусная программа лояльности» и выберите новое значение реквизита «Бонусный сервис 1С-Рарус». Задайте отбор карт, у которых требуется изменить бонусную программу лояльности, щелкнув по гиперссылке «Все элементы».



Реквизит	Новое значение
Биометрический код	<input type="checkbox"/>
Биометрический код:	<input type="checkbox"/>
Бонусная программа лояльности	<input checked="" type="checkbox"/> Бонусный сервис 1С-Рарус
Вид дисконтной карты	<input type="checkbox"/>
Вид карты	<input type="checkbox"/>
Владелец карты	<input type="checkbox"/>
Группа	<input type="checkbox"/>
Группа владельца карты по шаблону	<input type="checkbox"/>
Дата открытия	<input type="checkbox"/>
Дата последнего опроса	<input type="checkbox"/>
Дата следующего опроса	<input type="checkbox"/>
Карта для накоплений	<input type="checkbox"/>
Маска флагов	<input type="checkbox"/>

Ранее измененные реквизиты:

Изменить реквизит "Бонусная программа лояльности" в выбранных элементах.

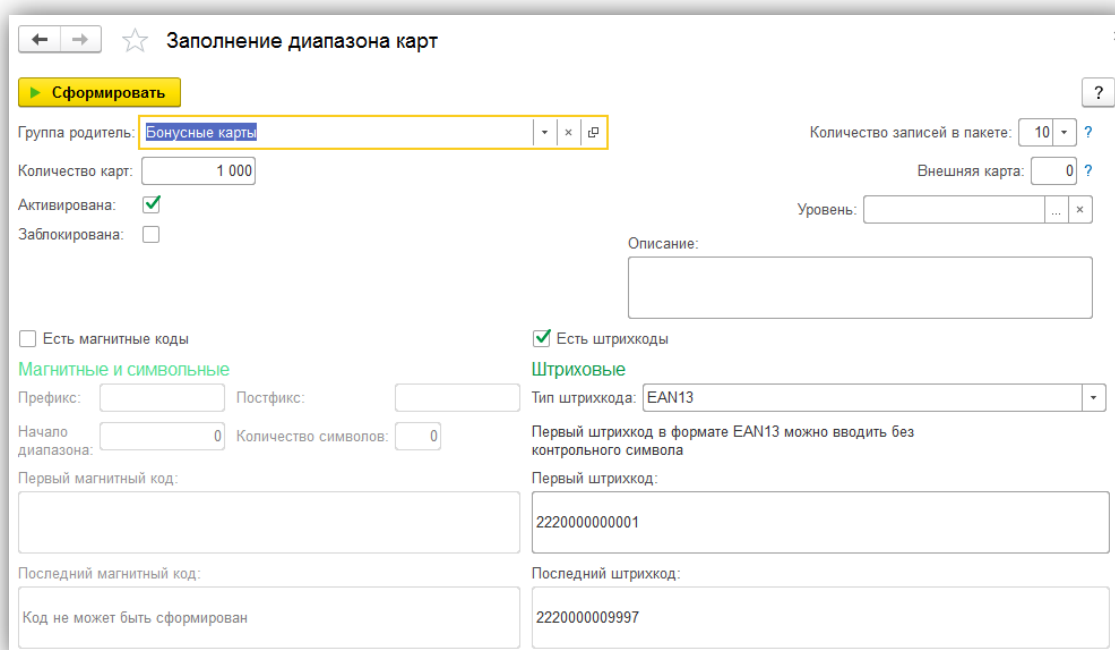
Возникли вопросы? Обращайтесь!

☎ Телефон: 8 (495) 231-22-45 ✉ Почта: bonus@rarus.ru

Далее нажмите «Изменить реквизиты» и дождитесь, пока программа обрабатывает карты. В результате обработанные карты появятся в личном кабинете менеджера.

Вариант 2. Необходимо сгенерировать карты по диапазону кодов

Перейдите в раздел Маркетинг – Бонусные программы - Бонусный сервис 1С-Рарус. В форме бонусной программы перейдите по гиперссылке «Управление картами». Далее нажмите по кнопке «Загрузка и генерация карт» и в выпадающем списке выберите пункт «Заполнить диапазон карт бонусного сервиса», в результате откроется окно заполнения диапазона карт:



Заполните необходимые параметры для генерации новых карт такие как:

- Группа родитель
- Количество карт
- Уровень карты (рекомендуется заполнять, если используется многоуровневая система карт: обычные/серебряные/золотые карты)
- Признаки активации/блокировки
- Диапазон магнитных/штриховых кодов

Далее нажмите по кнопке «Сформировать» и дождитесь, пока программа создаст карты. Новые карты появятся в справочнике «Дисконтные карты».

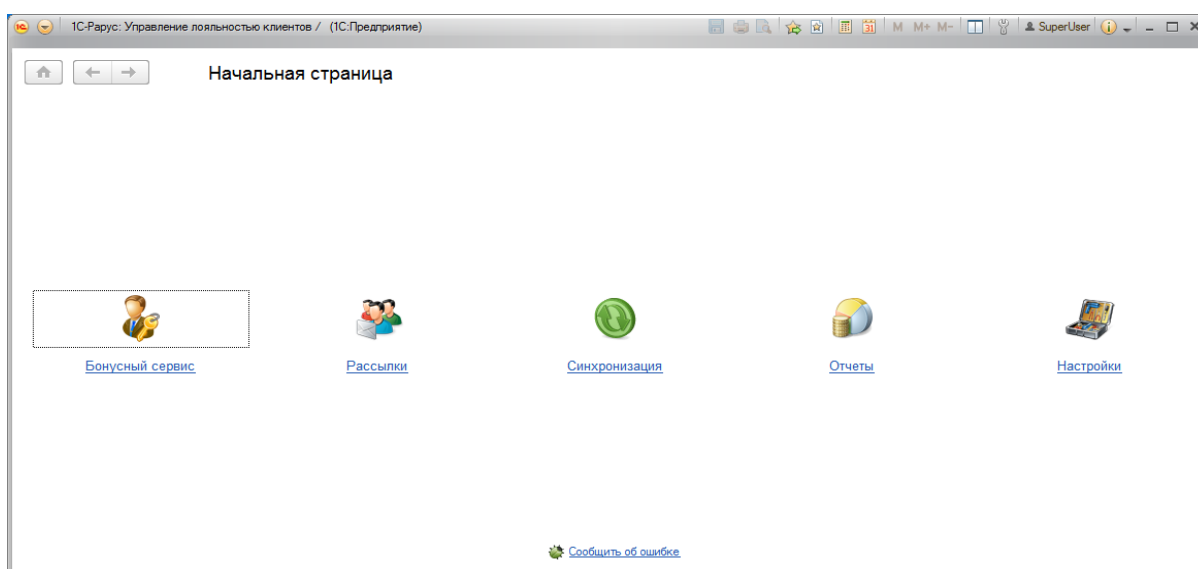
Выше описаны способы создания дисконтных карт в системе регистрации продаж «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви». Так же пользователю доступна возможность

создания карт в личном кабинете менеджера (см. п. Создание карт в личном кабинете менеджера).

2. Настройка сервиса в личном кабинете менеджера

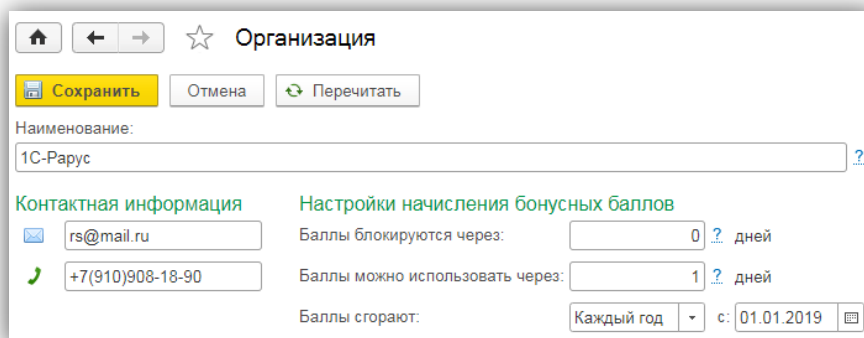
2.1 Авторизация и начальные настройки

Перейдите по ссылке для доступа к личному кабинету менеджера. Авторизуйтесь в системе, указав учетные данные, предоставленные администратором. После успешной авторизации откроется главное меню личного кабинета менеджера:



Произведите необходимые начальные настройки сервиса. Для этого перейдите в пункт меню Бонусный сервис - Моя организация. В группе настроек «Настройки начисления бонусных баллов» в рамках всей программы лояльности есть возможность указать следующие правила начисления и списания баллов:

- **баллы блокируются через** - период в днях после начисления баллов, по прошествии которого использовать баллы для получения скидки запрещается
- **баллы можно использовать через** - период в днях после начисления баллов, в течение которого использование баллов для получения скидки запрещено
- **баллы сгорают** - период существования баллов, после окончания данного периода баллы обнуляются



Организация

Сохранить Отмена Пересчитать

Наименование: 1С-Рарус

Контактная информация

rs@mail.ru

+7(910)908-18-90

Настройки начисления бонусных баллов

Баллы блокируются через: 0 дней

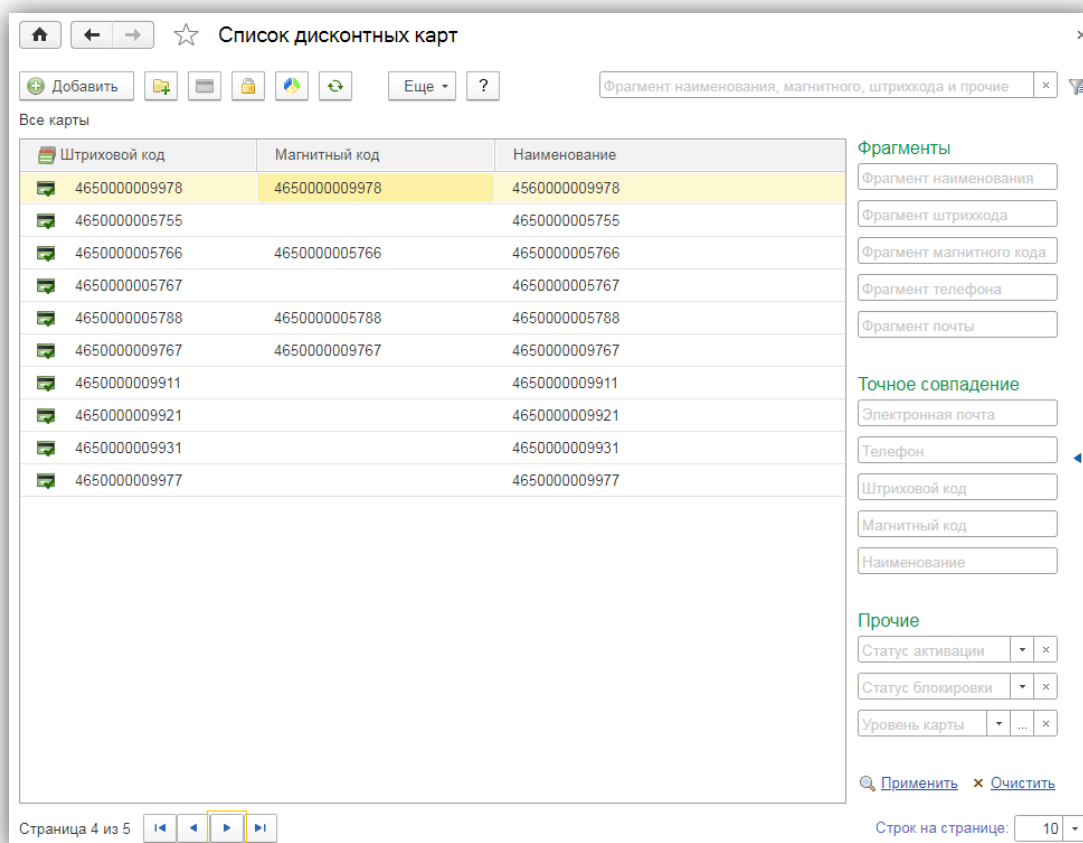
Баллы можно использовать через: 1 дней

Баллы сгорают: Каждый год с: 01.01.2019

В справочнике «Мои магазины» будут присутствовать магазины, которые ранее были синхронизированы в системе регистрации продаж. Так же пользователь имеет возможность создать магазины в личном кабинете менеджера.

2.2 Дисконтные карты

Для работы со списком дисконтных карт перейдите в пункт меню «Дисконтные карты»:



Список дисконтных карт

Добавить

Еще ?

Фрагмент наименования, магнитного, штрихкода и прочие

Все карты

Штриховой код	Магнитный код	Наименование
4650000009978	4650000009978	4650000009978
4650000005755		4650000005755
4650000005766	4650000005766	4650000005766
4650000005767		4650000005767
4650000005788	4650000005788	4650000005788
4650000009767	4650000009767	4650000009767
4650000009911		4650000009911
4650000009921		4650000009921
4650000009931		4650000009931
4650000009977		4650000009977

Фрагменты

Фрагмент наименования

Фрагмент штрихкода

Фрагмент магнитного кода

Фрагмент телефона

Фрагмент почты

Точное совпадение

Электронная почта

Телефон

Штриховой код

Магнитный код

Наименование

Прочие

Статус активации

Статус блокировки

Уровень карты

Применить Очистить

Страница 4 из 5

Строк на странице: 10

В списке будут присутствовать карты, которые ранее были созданы в системе регистрации продаж.

Возникли вопросы? Обращайтесь!

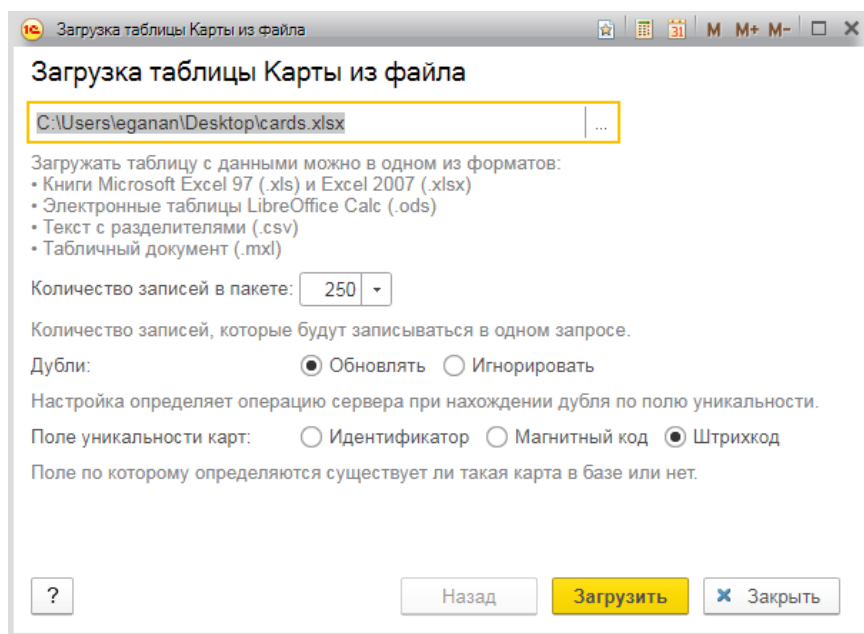
Телефон: 8 (495) 231-22-45 Почта: bonus@rarus.ru

Так же у пользователя есть возможность создать карты в личном кабинете менеджера. Предусмотрено несколько способов создания карт:

- ручное создание (нажатием по кнопке «Добавить»)
- групповое создание карт по заданному диапазону штриховых и магнитных кодов
- загрузка дисконтных карт из внешнего файла

Для того, чтобы воспользоваться сервисом группового создания карт, в списке дисконтных карт необходимо перейти в пункт меню Еще - Сервис - Заполнить диапазон карт. В результате откроется форма, аналогичная форме генерации карт в системе регистрации продаж, где необходимо заполнить параметры, в соответствии с которыми будут сгенерированы карты.

Для того, чтобы воспользоваться сервисом загрузки дисконтных карт из внешнего файла, в списке дисконтных карт перейдите в пункт меню Еще - Сервис – Загрузить данные из файла, далее откроется окно в котором необходимо выбрать файл с картами.

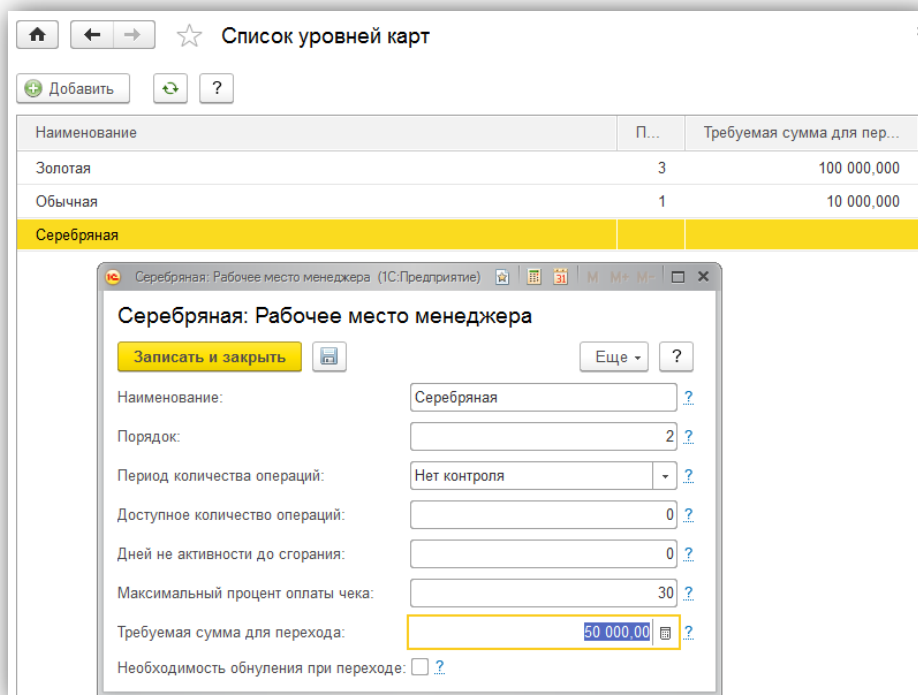


Важно! Загружаемая таблица карт должна быть в определенном формате. С соответствующей информацией можно ознакомиться, вызвав справочную информацию в форме загрузки таблицы карт из файла

2.3 Уровни карт

2.3.1 Создание уровней карт

Уровни карт представляет собой перечень существующих вариантов карт, зарегистрированных на сервисе. В разделе «Уровни карт» создайте уровни дисконтных карт покупателей, в случае, если используется многоуровневая система учета дисконтных карт (например, обычные, серебряные, золотые и т.д.).



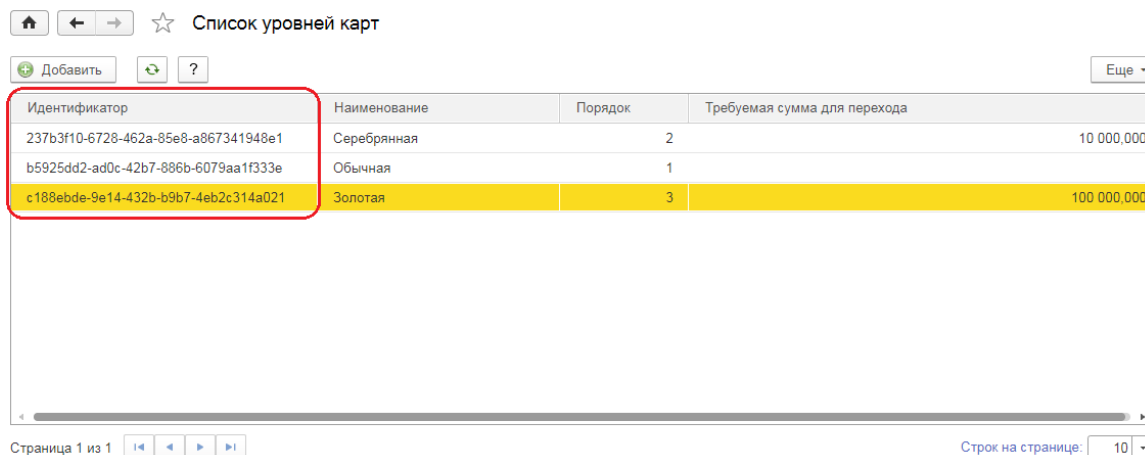
Для уровня карт Вы можете задать такие параметры как:

- доступное количество транзакций по карте в определенный период времени для предотвращения мошенничества на кассовых местах
- максимально допустимый период неактивности карты до сгорания бонусов
- максимальный процент оплаты чека
- пороговая сумма накопленных покупок для перехода на следующий уровень

2.3.2 Распределение дисконтных карт по уровням

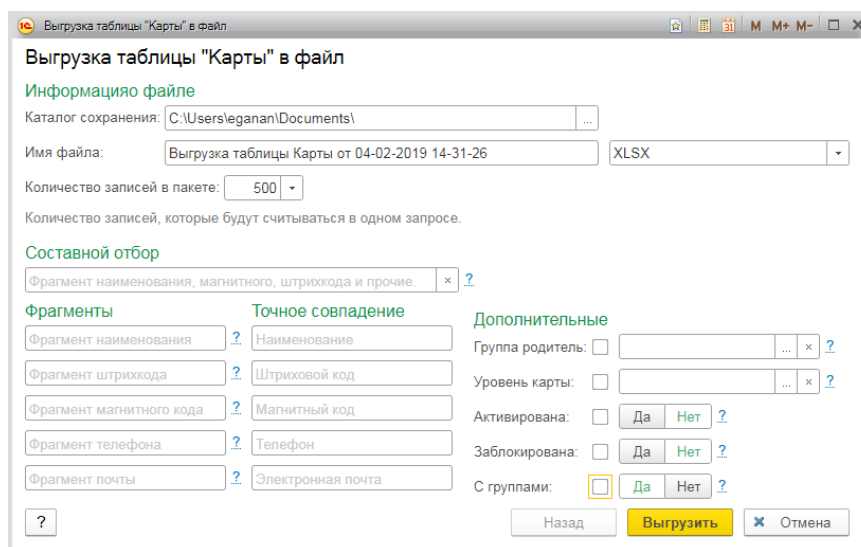
Для того, чтобы распределить дисконтные карты по уровням в зависимости от накопленной суммы покупок необходимо проделать следующие действия:

1. Перейдите в список уровней карт, нажмите по кнопке «Еще» - «Показать идентификаторы» - в таблице появится колонка с идентификаторами уровней, которые будут использоваться для привязки карт к нужному уровню:



Идентификатор	Наименование	Порядок	Требуемая сумма для перехода
237b3f10-6728-462a-85e8-a867341948e1	Серебряная	2	10 000,000
b5925dd2-ad0c-42b7-886b-6079aa1f333e	Обычная	1	
c188ebde-9e14-432b-b9b7-4eb2c314a021	Золотая	3	100 000,000

2. Перейдите в список дисконтных карт и выгрузите все карты в файл формата Excel. Для этого выберите пункт Еще – Сервис – Выгрузить данные в файл. В окне выгрузки, не устанавливая никаких отборов, как показано на скриншоте ниже, по кнопке «Выгрузить» сохраните таблицу карт в файл:



Выгрузка таблицы "Карты" в файл

Информация о файле

Каталог сохранения: C:\Users\leganan\Documents\

Имя файла: Выгрузка таблицы Карты от 04-02-2019 14-31-26

Количество записей в пакете: 500

Количество записей, которые будут считываться в одном запросе.

Составной отбор

Фрагмент наименования, магнитного, штрихкода и прочие.

Фрагменты

Точное совпадение

Дополнительные

Группа родитель: []

Уровень карты: []

Активирована: [] Да Нет

Заблокирована: [] Да Нет

С группами: [] Да Нет

Назад Выгрузить Отмена

3. В выгруженном файле при помощи возможностей отбора и сортировки Excel в соответствии с суммами накопленных покупок отберете группы карт, которым впоследствии будут установлены уровни.
4. В файле Excel в колонке «Уровень карты» проставьте идентификатор соответствующий нужному уровню (см. выше п. 2). Сохраните изменения в файле и закройте его.

5. Перейдите в список дисконтных карт и выберите пункт Еще – Сервис – Загрузить данные из файла. В открывшемся окне для загрузки выберите только что отредактированный файл Excel и нажмите «Загрузить».

После выполнения всех действий у карт будут установлены необходимые уровни

2.4 Создание скидок

Создайте маркетинговые акции. Для этого перейдите в пункт меню “Скидки”.

Предусмотрена возможность создания скидок следующих типов:

- Подарок
- Начисление бонусных баллов (процентом/фиксированной суммой)
- Абсолютная и относительная скидка
- За каждые N товаров - X товаров бесплатно
- X процентов от цены на кратное количество

Для скидок предусмотрена возможность задать условия срабатывания, магазин торговой сети, в котором будет действовать скидка, а также период проведения акции. Для создания товарных скидок необходимо дополнительно указать сегменты товаров.

3. Регистрация продаж в режиме РМК

Запустите режим рабочего места кассира в конфигурации «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви». Подберите товар в табличную часть чека.

Для автоматического подбора бонусной карты покупателя считайте ШК карты сканером (по кнопке «Штрихкод» доступен ручной ввод ШК карты). Для ручного подбора необходимо нажать по кнопке «Дисконтная карта» и в появившейся форме ввести магнитный код карты:

Демонстрационная база / Магазин "Prada" / Борисов Федор Михайлович / * (1С:Предприятие)

Продажа

Меню (F10) Поиск (F11) Ред. строки (F4) Возврат (F5) Без передачи товаров (Shift + F10) Бонусы (Shift + F9) Наличные (F6) Плат. карта (F7) Сложная оплата (F8)

Всего: 2 700,00

Скидка: 0,00

К оплате: 2 700,00

2 700,00 x 1 = 2 700,00

Продавец	Номенклатура	Характеристика	Количество	Ед. изм.	Цена	Сумма	Остаток
	Туфли мужские Prada 098-21	40, Коричневый	1,000	пар	2 700,00	2 700,00	4

Дисконтная карта

Карта клиента Анастасия

Код карты: 0001

7 8 9 Найти F11

4 5 6 Отмен... поиск Ctrl+F11

1 2 3 Тип поиска F12

0 с (Вашкар) x >

Послед. слит чек (Alt+F12)

Отчет без гашения (Shift+F12)

Получить из ТСД (Shift+F7)

Зарегистрировать клиента Бонусного сервиса

В случае успешного поиска карта появится в РМК:

Демонстрационная база / Магазин "Prada" / Борисов Федор Михайлович / * (1С:Предприятие)

Продажа

Меню (F10) Поиск (F11) Ред. строки (F4) Возврат (F5) Без передачи товаров (Shift + F10) Бонусы (Shift + F9) Наличные (F6) Плат. карта (F7) Сложная оплата (F8)

Всего: 2 700,00

Скидка (Карта клиента Анастасия): 405,00

К оплате: 2 295,00

2 700,00 x 1 - 405,00 (-15%) = 2 295,00

Продавец	Номенклатура	Характери...	Количество	Ед. изм.	Цена	Сумма	Остаток
	Туфли мужские Prada ...	40, Коричне...	1,000	пар	2 700,00	2 295,00	4

Быстрые товары (Alt+F2) Открыть ДЯ (Alt+F8) Анулировать чек (Alt+F6) Продажа по заказу Возврат без основания (Ctrl + R) Дисконт. карта (Ctrl+F7) Расчет скидок (Alt+F9) Просмотр накоплений (Shift+F6) Печать (Alt+F11) Послед. слит чек (Alt+F12)

Заменить права (Alt+F4) Внесение денег (Alt+F3) Отложить текущ. чек (Alt+F5) Штрихкод (Alt+F7) Возврат последнего чека (Ctrl+Shift+R) Замена карты (Ctrl+F11) Ручные скидки (Shift+F8) Отменить оплату бонусами (Shift+F5) Печать пробитого чека (Shift+F11) Отчет без гашения (Shift+F12)

Выход (F12) Выемка денег (Ctrl+F3) Продолж. чек (Ctrl+F5) Ввод серий Получить вес (Ctrl+F2) Продавец (Ctrl+F4) Управл. скидками (Ctrl+F9) Подарочн. сертификаты (Ctrl+F8) Пробыть непробитый (Ctrl+F12) Получить из ТСД (Shift+F7)

Документ расчета Акционные марки Доставка (Ctrl+F10) Заказ покупателя Акции Сверка с БД (Shift+F10) Выполнение планов продаж Обмен товара (Alt+E) Расширенный поиск (Alt+F) Зарегистрировать клиента Бонусного сервиса

Найти карту клиента Бонусного сервиса

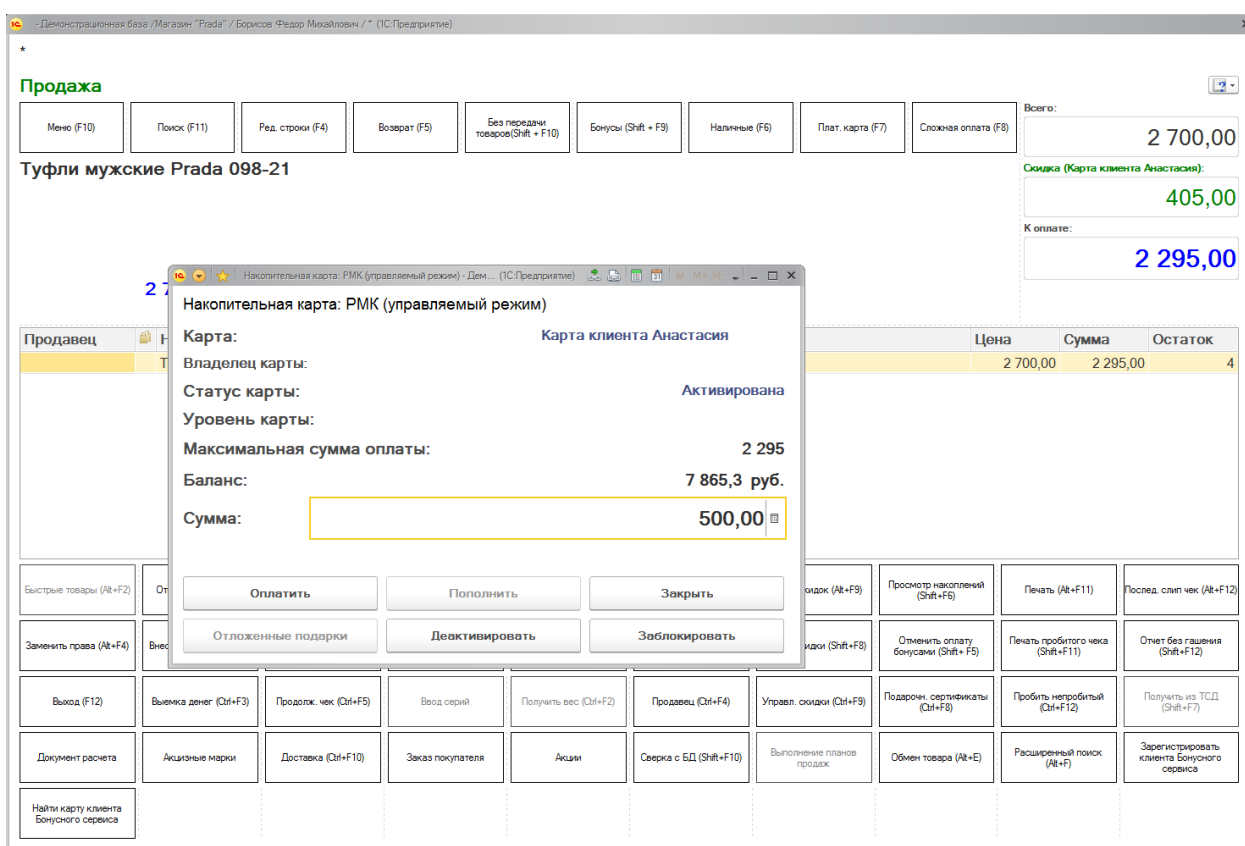
Возникли вопросы? Обращайтесь!

☎ Телефон: 8 (495) 231-22-45

✉ Почта: bonus@rarus.ru

Для указания суммы оплаты покупки бонусными баллами нажмите на кнопку «Бонусы» в верхней панели кнопок РМК. В результате откроется окно, в котором выводится следующая информация по карте:

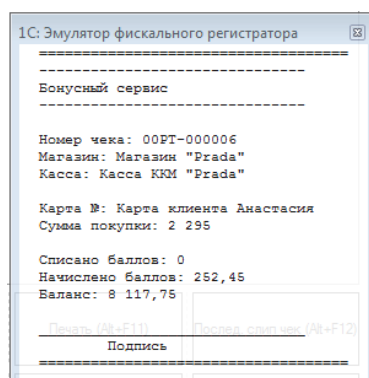
- наименование карты
- статус карты (активирована/деактивирована/заблокирована)
- уровень карты
- максимальная сумма оплаты покупки бонусами
- баланс



В поле «Сумма» введите количество бонусов для оплаты чека, не превышающее доступное для оплаты количество баллов. Далее нажмите кнопку «Оплатить».

Для отмены оплаты бонусами нажмите на кнопку «Отменить оплату бонусами» в нижней панели РМК.

Далее проведите оплату. В результате следом за чеком продажи будет распечатан слип-чек с информацией о начисленных/списанных баллах:



4. Регистрация и поиск карт клиента

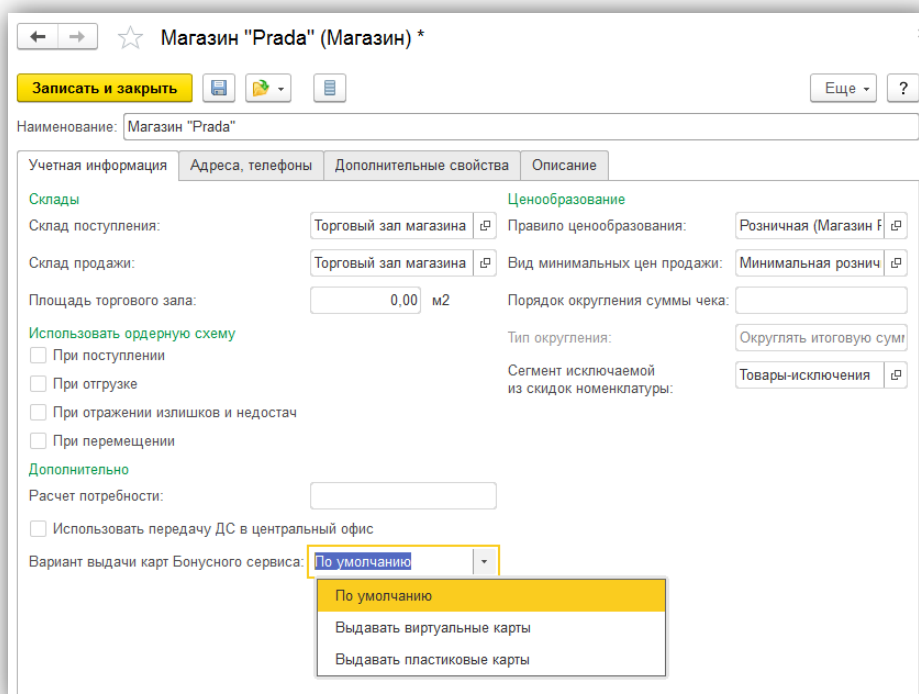
4.1 Предварительные настройки

Перейдите в Личный кабинет менеджера. Далее выберите Бонусный сервис - Настройки поведения сервиса. В списке настроек требуется установить переключатели в нужное положение. На механизм регистрации и поиска карт влияют следующие настройки:

- **Выдавать/привязывать карту при регистрации** - при регистрации нового пользователя ему будет привязана первая найденная виртуальная карта
- **Ограничение по количеству карт у пользователя** – максимальное количество карт, допустимое для одной учетной записи
- **Актуальность кода подтверждения** – время, в течение которого код подтверждения будет действительным, после его отправки
- **Двухфакторная аутентификация** – при включенной настройке пользователю необходимо будет подтверждение своего номера телефона или электронной почты.
Эта настройка влияет на выдачу карт при регистрации. Если она установлена, то клиент получит карту автоматически только после того, как его учетная запись будет подтверждена.
Для корректной работы этой настройки необходимо заполнить учетную запись для отправки SMS или почтовых уведомлений.
- **Использовать подтверждение пользователя** - указывает на необходимость ввода кода подтверждения кассиром, который придет на устройство пользователя для выбора его дисконтной карты.
Для корректной работы этой настройки необходимо заполнить учетную запись для отправки SMS и почтовых уведомлений.

- **Отправлять пароль клиенту при регистрации** - При регистрации клиента создается его учетная запись, под которой можно выполнять некоторые команды (просмотр своих карт, баланса, истории продаж и т.д.) При регистрации клиента от имени менеджера - сервер генерирует пароль от личного кабинета пользователя и может отправить его ему. Если личный кабинет клиента будет для него недоступен - её следует отключить.
Для корректной работы этой настройки необходимо заполнить учетную запись для отправки почтовых уведомлений.

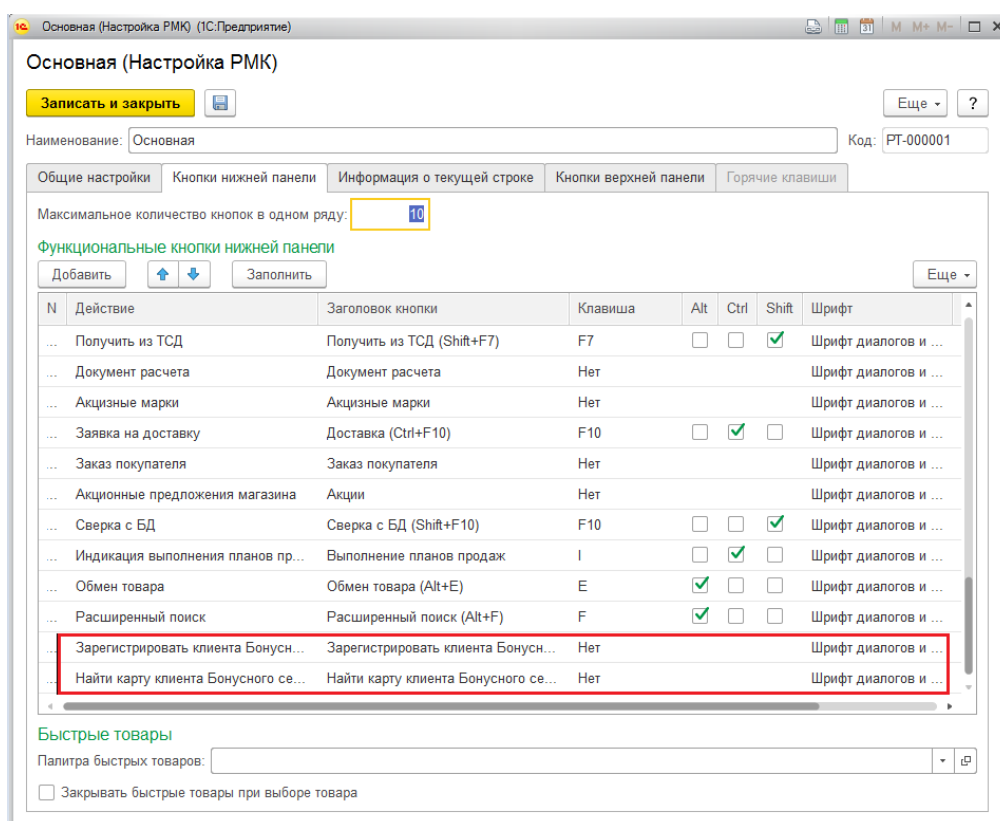
В случае, если в разных магазинах используются разные варианты выдачи бонусных карт (пластиковые/виртуальные), в конфигурации «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви» в справочнике Магазины для соответствующего магазина пользователь может установить нужную настройку в поле «Вариант выдачи карт Бонусного сервиса».



Доступны следующие значения:

- выдавать виртуальные карты
- выдавать пластиковые карты
- уникальная настройка не требуется - оставляем поле пустым или выставляем значение “По умолчанию”; поведение будет соответствовать настройкам личного кабинета менеджера

Добавьте кнопки поиска и регистрации клиента на нижнюю панель кнопок РМК в настройках РМК:



4.2 Регистрация учетной записи нового клиента во фронте кассира

Для регистрации нового клиента во фронте кассира в нижней панели кнопок нажмите кнопку «Зарегистрировать клиента бонусного сервиса». Далее откроется форма для ввода информации о новом клиенте:

- Имя
- Дата рождения
- Пол
- Электронная почта
- Мобильный телефон

Продажа

Меню (F10) Поиск (F11) Ред. строки (F4) Возврат (F5) Без передачи товаров (Shift + F10) Бонусы (Shift + F9) Наличные (F6) Плат. карта (F7) Сложная оплата (F8)

СДАЧА

Всего: 0,00
Скидка: 0,00
К оплате: 0,00

0.00

Регистрация клиента (1С-Предприятие)

Имя: Николай ?

Общая информация

День рождения: 09.01.2000

Пол: Мужской Женский

Контактная информация

Nik@mail.ru

+7(958)986-55-88

Зарегистрировать

Продавец Номенклатура Цена Сумма Остаток

Быстрые товары (Alt+F2) Открыть ДЯ (Alt+F8) Анулировать чек (Alt+F6) Продать (Alt+F5)

Заменить права (Alt+F4) Внесение денег (Alt+F3) Отложить текущий чек (Alt+F5) Штук (Alt+F5)

Выход (F12) Выписка денег (Ctrl+F3) Продолж. чек (Ctrl+F5) Ввод серий Получить вес (Ctrl+F2) Продавец (Ctrl+F4) Управл. скидками (Ctrl+F9) Подарочн. сертификаты (Ctrl+F8) Пробить непробитый (Ctrl+F12) Получить из ТСД (Shift+F7)

Документ расчета Акционные марки Доставка (Ctrl+F10) Заказ покупателя Акции Сверка с БД (Shift+F10) Выполнение планов продаж Обмен товара (Alt+E) Расширенный поиск (Alt+F) Зарегистрировать клиента бонусного сервиса

Печать (Alt+F11) Послед. слит чек (Alt+F12) Печать пробитого чека (Shift+F11) Отчет без гашения (Shift+F12)

Нажатием по кнопке «Зарегистрировать» происходит регистрация нового клиента. При установленных настройках покупателю на мобильный телефон отправляется код для подтверждения учетной записи, который кассир вводит в соответствующее поле.

После прохождения процедуры регистрации и подтверждения пользователя открывается форма, в которой нажатием по кнопкам «Добавить» и «Прикрепить свободную карту» кассир может либо самостоятельно выбрать карту для выдачи покупателю, либо прикрепить к учетной записи пользователя любую неактивную карту:

The screenshot shows the '1С-Рарус' loyalty system interface. The main window is titled 'Продажа' (Sale) and displays 'СДАЧА' (Change) in large green letters. A 'Регистрация клиента' (Client Registration) form is open in the foreground. The form contains the following fields and sections:

- Имя:** Николай
- Общая информация:**
 - Дата рождения: 09.01.2000
 - Пол: Мужской
- Контактная информация:**
 - Email: Nik@mail.ru
 - Phone: +7(958)986-55-88
- Buttons:** 'Обновить список карт' (Update card list), 'Добавить' (Add), 'Прикрепить свободную карту' (Attach free card).
- Table:**

Магнитн...	Штриховой к...	Наименование
	33000000000033	33000000000033
- Buttons at the bottom:** 'Заккрыть' (Close), 'Заккрыть и подставить карту' (Close and substitute card).

The background interface includes a 'Продавец' (Seller) section with 'Номенклатура' (Inventory) and a grid of buttons for various transactions like 'Быстрые товары' (Quick goods), 'Открыть ДЯ' (Open DYA), 'Аннулировать чек' (Cancel check), etc. On the right, there is a summary section with 'Всего:' (Total) 0,00, 'Скидка:' (Discount) 0,00, and 'К оплате:' (Payable) 0,00.

Для того, чтобы закрыть форму нажмите по кнопке «Заккрыть» или «Заккрыть и подставить карту». Нажатием по кнопке «Заккрыть и подставить карту» карта нового пользователя будет подобрана в РМК для совершения продажи по карте.

4.3 Поиск карты клиента по номеру телефона/электронной почте во фронте кассира

Для поиска карты клиента по номеру телефона или адресу электронной почты нажмите по кнопке «Найти карту клиента бонусного сервиса» в нижней панели кнопок. В открывшейся форме введите номер телефона или адрес электронной почты для поиска карты клиента.

Затем выберите удобный способ доставки кода (мобильный телефон/электронная почта) при помощи переключателя «Отправить подтверждение». После этого клиенту придет код подтверждения, который кассир вводит в соответствующее окно:

Демонстрационная база / Магазин "Prada" / Борисов Федор Михайлович / "1С-Предприятие"

Продажа

Меню (F10) Поиск (F11) Ред. строки (F4) Возврат (F5) Без передачи товаров (Shift + F10) Бонусы (Shift + F9) Наличные (F6) Плат. карта (F7) Сложная оплата (F8)

Туфли мужские Prada 098-21

2 700,00 x 1 = 2 700,00

Всего: 2 700,00
Скидка: 0,00
К оплате: 2 700,00

Продавец	Номенклатура	Характеристика	Количество	Ед. изм.	Цена	Сумма	Остаток
	Туфли мужские Prada 098-21	40. Копичневый	1 000.00	пар	2 700.00	2 700.00	3

Поиск карты на Бонусном сервисе (1С-Предприятие)

Поиск карты на Бонусном сервисе

Пожалуйста, заполните поля поиска карты и вариант отправки кода подтверждения.

Номер телефона: +79109081890

Адрес электронной почты:

Отправить подтверждение на: Мобильный телефон Электронная почта

Отправить

Закрыть

Введите код подтверждения (1С-Предприятие)

Введите код подтверждения

Отмена

OK

Быстрые товары (Alt+F2) Открыть ДЯ (Alt+F8) Аннулировать чек (Alt+F11) Послед. слит чек (Alt+F12)

Заменить права (Alt+F4) Внесение денег (Alt+F3) Отложить текущий чек (Alt+F5) Отчет без гашения (Shift+F12)

Выход (F12) Выписка денег (Ctrl+F3) Продолжить чек (Ctrl+F5) Ввод серий

Документ расчета Акционные марки Доставка (Ctrl+F10) Заказ покупателя

Найти карту клиента Бонусного сервиса

Акции Сверка с БД (Shift+F10) Выполнение планов продаж

Подарочн. сертификаты (Ctrl+F9) Обмен товара (Alt+E)

Пробить непробитый (Ctrl+F12) Расширенный поиск (Alt+F)

Получить из ТСД (Shift+F7) Зарегистрировать клиента Бонусного сервиса

В случае успешного прохождения процедуры верификации карта нового пользователя будет подобрана в РМК для совершения продажи по карте.