

1С-Рарус: Система управления лояльностью

Руководство пользователя

ЛИНИЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ

(495) 231-22-45

Для пользователей программного продукта «1С-Рарус:Система управления лояльностью» услуги линии консультаций предоставляются по телефону и электронному адресу компании «1С-Рарус».

Поддержка по взаимодействию с типовыми продуктами осуществляется только при наличии действующей подписки на ИТС. Для заключения договора на ИТС обращайтесь к партнерам фирмы «1С».

За консультациями по настройке и работе с программным продуктом «1С-Рарус:Система управления лояльностью» необходимо обращаться по телефону (495) 231-22-45. Линия консультаций работает с 10:00 до 19:00 по московскому времени.

Обращаясь к линии консультаций, следует находиться рядом со своим компьютером, иметь под рукой настоящее руководство и свою половину регистрационной анкеты типового продукта. Желательно заранее уточнить типы используемого компьютера и мобильного устройства.

Набрав телефон линии консультаций, Вы должны услышать ответ дежурного сотрудника. После этого сообщите регистрационную информацию по запросу сотрудника линии консультаций.

Отвечая на возникшие у Вас вопросы, дежурный сотрудник может воспроизвести возникшую ситуацию на своем компьютере. Он даст Вам рекомендации сразу же или после обсуждения с разработчиками. Вам не нужно просить к телефону конкретных специалистов: мы отвечаем за работу всего персонала. Работа линии консультаций регистрируется, поэтому при повторных обращениях по сложным проблемам Вы можете сослаться на дату и время предыдущего разговора.

МЫ ВСЕГДА РАДЫ ВАМ ПОМОЧЬ!

Данная книга является руководством по работе с программным продуктом «1С-Рарус: Система управления лояльностью». Данный продукт является облачным решением и предусматривает взаимодействие как с учетными программами с интегрированным модулем взаимодействия, так и интеграцию с сайтом, API, учетными программами. Пользователям предоставляется собственное брендированное мобильное приложение для клиентов. В руководстве рассмотрены возможности и порядок использования указанного решения.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава 1. Подключение к «1С-Рарус:Система управления лояльностью»	13
1.1. <i>Монитор</i>	14
Глава 2. Настройки	17
2.1. <i>Настройки поведения сервиса</i>	17
2.1.1. Настройки сервиса.....	18
<i>Настройки карт</i>	18
<i>Настройки баллов</i>	19
<i>Настройки безопасности</i>	21
<i>Настройки мобильного приложения</i>	23
2.1.2. Настройки SMS, Push и Email.....	24
<i>Настройки SMS и push-уведомлений</i>	24
<i>Настройки электронной почты</i>	25
2.1.3. Шаблоны оповещений.....	26
2.1.4. Настройка изображений.....	27
2.1.5. Шаблоны веб-страниц.....	27
2.2. <i>Пользователи личного кабинета</i>	28
2.3. <i>Группы доступа</i>	33
2.4. <i>Источник данных</i>	38
Глава 3. Покупатели и карты	41
3.1. <i>Многоуровневая программа лояльности</i>	41
3.2. <i>Клиенты</i>	44

3.2.1.	Регистрация нового участника программы лояльности	44
3.2.2.	Загрузка данных о клиентах	49
3.2.3.	Выгрузка данных о клиентах во внешний файл	51
3.2.4.	Сегментация клиентов	52
3.3.	<i>Карты</i>	56
3.3.1.	Состояния карт	58
3.3.2.	Основная информация о карте	59
3.3.3.	Способы создания карт	62
3.3.4.	Выгрузка данных в файл	68
Глава 4. Товары и магазины		71
4.1.	<i>Настройки организации</i>	72
4.2.	<i>Создание магазинов торговой сети</i>	73
4.2.1.	Сегментация магазинов	75
4.3.	<i>Товарный ассортимент</i>	76
4.3.1.	Загрузка товарного ассортимента	77
4.3.2.	Товарный ассортимент в мобильном приложении покупателя	79
4.4.	<i>Создание товарных сегментов</i>	88
4.4.1.	Ручное формирование сегмента товаров	89
4.4.2.	Загрузка сегментов из кассового узла	90
4.4.3.	Загрузка сегментов из внешнего файла	91
4.4.4.	Генерация товарного сегмента по свойствам ассортимента	92
4.4.5.	Формирование товарного сегмента по ассортименту при подборе	93
Глава 5. Правила программы		97
5.1.	<i>Правила начисления скидок и бонусов</i>	97
5.1.1.	Типы скидок	101
5.1.2.	Общие параметры скидок	109
5.1.3.	Настройка условий предоставления скидок	116
5.1.4.	Правила совместного применения скидок	125
5.2.	<i>Правила списания бонусных баллов</i>	127
5.2.1.	Типы правил списания бонусов	129
5.2.2.	Условия срабатывания правил списания бонусов	131

5.3.	<i>Журнал транзакций</i>	131
5.4.	<i>Описание акций</i>	135
5.5.	<i>Ручное начисление/списание бонусов</i>	139
5.6.	<i>Расчет скидок</i>	141
5.7.	<i>Примеры настройки скидок</i>	145
Глава 6. Коммуникации		161
6.1.	<i>Отзывы клиентов</i>	161
6.2.	<i>Рассылка push-уведомлений</i>	162
6.2.1.	Создание групп получателей push-уведомлений	162
6.2.2.	Шаблоны оповещений	164
6.2.3.	Создание оповещений.....	166
6.3.	<i>События</i>	169
6.3.1.	Настройка события.....	169
6.3.2.	Действия.....	173
6.3.3.	Оповещения покупателей	174
6.3.4.	Результаты выполнения	176
6.3.5.	Примеры использования событий	177
Глава 7. Аналитика		189
7.1.	<i>Отчетность</i>	189
7.1.1.	Сводный оборот продаж и возвратов	189
7.1.2.	Средний чек в динамике	192
7.1.3.	ABC анализ	194
7.1.4.	Частота, активность и Сумма продаж	196
7.1.5.	Состояние карт	196
7.1.6.	Динамика активации карт.....	197
7.1.7.	Сегментация клиентов	198
7.1.8.	Начисление и списание бонусных баллов	199
7.1.9.	Продажи по картам	201
7.1.10.	Статистика отзывов	202
7.1.11.	Рейтинг магазинов по категориям товаров (сумма продаж, количество чеков, количество клиентов).....	Ошибка!
Закладка не определена.		

ВВЕДЕНИЕ

Программный продукт «1С-Парус: Система управления лояльностью» представляет собой облачную платформу для построения и эффективного продвижения программ лояльности, применяемых в учетной системе. Сервис помогает запустить программу лояльности, управлять коммуникациями с покупателями, а аналитические возможности помогают улучшать маркетинговую стратегию.

Можно выделить следующие основные возможности решения:

- ведение единой базы клиентов online и offline (личные данные и контактная информация, история взаимодействия с покупателями, история и суммы покупок) позволяет изучать предпочтения и делать персонализированные предложения;
- кластеризация клиентов по различным признакам (уровню карт, среднему чеку, частоте покупок, половозрастному признаку) и сегментация товаров позволяют проводить анализ динамики сегментов для формирования индивидуального подхода;
- гибкие правила начисления бонусов и срабатывания скидок, комбинирование нескольких систем начисления (депозитной и дисконтной), управление картами;
- настройка взаимодействия сразу нескольких скидок и управление их приоритетом;
- возможность корректировать транзакции вручную;

-
- реализованы различные программы лояльности: многоуровневая, накопительная, платная, с нематериальным вознаграждением, партнерская и геймефицированная;
 - связь с покупателями поддерживается через брендированное мобильное приложение и личный кабинет;
 - возможность сообщения об акциях и скидках с помощью SMS, почтовых рассылок, мессенджеров и push-уведомлений на смартфонах;
 - набор отчетов для анализа эффективности маркетинговой стратегии.

Расширенный функционал настройки правил расчета скидок и начисления бонусов сервиса «1С-Рарус: Система управления лояльностью» позволяет создать эксклюзивные маркетинговые предложения для любого вида бизнеса, как небольшой торговой точки, так и крупной розничной сети. В решении учтены пожелания различных сфер деятельности бизнеса, что делает платформу гибкой и многофункциональной

Применение описанных возможностей решения рассматривается в соответствующих разделах данного руководства.

ГЛАВА 1









ПОДКЛЮЧЕНИЕ К «1С- РАРУС:СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ»

Для использования «1С-Рарус:Система управления лояльностью» необходимо выполнить регистрацию в сервисе и установить настройку работы с ним. По вопросам регистрации и подключения следует обращаться на адрес линии консультации rs@rarus.ru или позвонить по телефону (495) 231-22-45. Также получить доступ можно на сайте <https://rarus.ru/retail/bonus/> (в т.ч. можно получить бесплатный доступ для тестирования сервиса на период 14 дней). После регистрации пользователю будет предоставлен логин и пароль для доступа к сервису. Эти данные используются при настройке бонусных программ. Установка настроек работы с Бонусным сервисом 1С-Рарус выполняется в личном кабинете менеджера Бонусного сервера 1С-Рарус (см. далее).

1.1. МОНИТОР

Первоначальной страницей при входе в Личный кабинет является **Монитор** – форма, с помощью которой отображаются основные показатели по программе за календарный месяц по всем магазинам организации. Показатели предоставляют различную статистическую информацию.

Монитор
?
Помощь

<p>Оборот</p> <p>Нет данных</p> <p></p>	<p>Средний чек</p> <p>Нет данных</p> <p></p>	<p>Оборот реализации</p> <p>Нет данных</p> <p></p>
<p>Динамика выдачи карт</p> <p>23</p> <p>Прошлый период</p> <p>0 -100,00%</p> <p>Текущий период С прошлого месяца</p>	<p>Активные участники</p> <p>Нет данных</p> <p></p>	<p>Частота покупок</p> <p>Нет данных</p> <p></p>
<p>Начисленные баллы</p> <p>Нет данных</p> <p></p>	<p>Списанные баллы</p> <p>Нет данных</p> <p></p>	<p>Сгоревшие баллы</p> <p>500</p> <p>Прошлый период</p> <p>0 -100,00%</p> <p>Текущий период С прошлого месяца</p>
<p>Активированные карты</p> <p>49</p> <p>Прошлый период</p> <p>49 0%</p> <p>Текущий период С прошлого месяца</p>	<p>Заблокированные карты</p> <p>Нет данных</p> <p></p>	

Монитор предусмотрен для оперативной оценки программы лояльности.

Процентный показатель зеленого или красного цвета отражает динамику изменений по отношению к предыдущему календарному месяцу.

Основные показатели **Монитора**:

- **Оборот** – сумма, полученная организацией за определенный период времени за вычетом возвратов, с учетом всех примененных скидок системы.
- **Средний чек** – сумма, которая равняется общему объему совершенных покупок, поделенному на количество покупок (чеков).
- **Оборот реализации** – соотношение количества продаж с предоставлением карты участника программы лояльности к количеству продаж без карты.
- **Динамика выдачи карт** – количество выданных карт новым клиентам с учетом активации карты при регистрации на кассе или последующей самостоятельной активации карты клиентом.
- **Активные участники** – количество участников программы лояльности, по картам которых проводились продажи в определенный период времени. При проведении нескольких операций в этом периоде повторно не учитываются в расчете показателей.
- **Частота покупок** – число покупок с предоставлением карты участника программы лояльности в определенный период времени.
- **Начисленные баллы** – баллы, полученные клиентом в качестве поощрения за покупку или выполнение дополнительных действий по программе лояльности.
- **Списанные баллы** – баллы, накопленные ранее клиентом и списанные для полной или частичной оплаты

покупок или услуг в соответствии с условиями программы лояльности.

- **Сгоревшие баллы** – баллы, которые были аннулированы с личного счета карты участника программы лояльности из-за неиспользования в определенный период времени.
- **Активированные карты** – карты, активированные и не имеющие постоянной блокировки в системе. Отражается количество карт по состоянию на конец периода.
- **Заблокированные карты** – карты, деактивированные и имеющие постоянную блокировку в системе. Отражается количество карт по состоянию на конец периода.

Для получения более детализированной информации необходимо рассматривать тематические разделы.

ГЛАВА 2

НАСТРОЙКИ

2.1. НАСТРОЙКИ ПОВЕДЕНИЯ СЕРВИСА

В личном кабинете менеджера Бонусного сервера 1С-Рарус в разделе **Настройки** устанавливаются настройки взаимодействия сервиса с мобильными приложениями, пользовательские настройки, задаются шаблоны оповещения клиентов, а также используемые в мобильных приложениях изображения.

Настройки сервиса

Сохранить | Настройки сервиса | SMS и Push | Электронная почта | Шаблоны оповещений | Изображения | Шаблоны веб-страниц | ? Помощь

Настройки карт

Вычитать из накоплений по карте оплату баллами
При продаже сумма накоплений по карте будет рассчитываться с учетом оплаты баллами

Вычитать из накоплений по карте скидку
При продаже сумма накоплений по карте будет рассчитываться с учетом скидки

Активировать карту при выдаче пользователю

Выдавать/привязывать карту при регистрации

Вычитать сумму оплаты баллами при расчете скидок

Ограничение по количеству активированных карт у клиента:

Настройки мобильного приложения

Разрешить регистрацию пользователей

Регистрация новых пользователей без участия менеджера компании

Разрешить выдачу новых карт

Разрешить отправку отзывов

Разрешить просмотр детализации покупок

Разрешить просмотр отзывов

Позволяет клиентам видеть отзывы о вашей организации

Разрешить цифровую карту без двухфакторной аутентификации

Разрешить прикрепление карт клиентам, зарегистрировавшимся на сервисе, но не подтвердившим номер телефона/адрес электронной почты

Логин пользователя:

Настройки баллов

Запрет начисления бонусов при оплате чека бонусами

Наименование баллов:

Способ округления баллов при начислении:

Приоритет по ограничению максимальной оплаты чека:

Настройки безопасности

Отправлять пароль клиенту при регистрации

Двухфакторное подтверждение операций

Использовать подтверждение пользователя

Код подтверждения на почту или телефон

Актуальность кода подтверждения:

Секунд до того, как код станет недействительным

Таймаут повтора при неудачных попытках:

Двухфакторная аутентификация:

Количество повторных попыток подтверждения:

Доступные неудачные попытки подтверждения

Проверить номер телефона клиента на уникальность

Проверить почту клиента на уникальность

2.1.1. Настройки сервиса

Настройки карт

- **Вычитать из накоплений по карте оплату баллами** – определяет, какая сумма накоплений будет зачисляться на карту: с учетом оплаты баллами или без учета.
- **Вычитать из накоплений по карте скидку** – определяет, какая сумма накоплений будет зачисляться на карту: с учетом примененной скидки или без нее.
- **Активировать карту при выдаче пользователю** – настройка определяет, будет ли активирована карта, при привязке ее к пользователю.
- **Выдавать/привязывать карту при регистрации** – при регистрации нового пользователя ему будет привязана первая найденная виртуальная карта.
- **Вычитать сумму оплаты баллами при расчете скидок** – позволяет использовать следующий порядок действий: на товар в чеке клиент сначала можно списать баллы (пропорционально отношению суммы товара), а

после на остаток суммы чека применить возможные скидки. Данная настройка возможна только для клиентов, интегрированных с системой управления лояльностью не типовым методом интеграции или не типовым API, т.к. изменяет типовые методы работы системы.

- **Ограничение по количеству карт у пользователя** – максимальное количество активных карт, допустимое для одной учетной записи клиента (см. стр. 48).

Настройки баллов

В данной группе собраны следующие настройки:

- **Запрет начисления бонусов при оплате чека бонусами** – при установленной настройке невозможно одновременное начисление и списание бонусов при оплате чека.
- **Наименование баллов** – представление баллов в личном кабинете клиента;
- **Способ округления баллов при начислении** – определяет округление баллов при начислении. Возможные варианты:
 - **Не округлять** – округление не используется;
 - **В большую (0.5 как 1)** – округление до целого числа в большую сторону;
 - **В меньшую (0.5 как 0)** – округление до целого числа в меньшую сторону;
 - **Отбрасывать дробную часть** – дробная часть начисленного количества баллов не учитывается.
- **Приоритет по ограничению максимальной оплаты чека** – определяет каким образом будет рассчитываться максимальная оплата бонусными баллами. Учитывая, что максимальный процент оплаты бонусными баллами задается в уровне карты и в сегменте товаров:

-
- **Min (Уровень карты, сегмент)** – в этом случае для расчета максимальной оплаты бонусными баллами будет использоваться минимальное значение из заданных максимальных процентов оплаты бонусными баллами для уровня карты и сегмента.

Пример

Производится продажа товара стоимостью 100 руб. Этот товар входит в сегмент, для которого задан максимальный процент оплаты бонусными баллами 30. При продаже на кассовом узле используется карта с уровнем, для которого задан максимальный процент оплаты бонусными баллами 50. В данном случае будет выбрано минимальное значение из 30% и 50%, т.е. можно будет оплатить покупку бонусными баллами в размере 30 руб.

- **Max (Уровень карты, сегмент)** – в этом случае будет использоваться максимальное значение из заданных максимальных процентов оплаты бонусными баллами для уровня карты и сегмента.
- **Уровень карты** – максимальная оплата бонусными баллами будет рассчитываться, исходя из максимального процента оплаты бонусными баллами, заданного в уровне карты. Если для карты не задан уровень, то максимальная оплата бонусными баллами будет равна 100%.
- **Сегмент** – максимальная оплата бонусными баллами будет рассчитываться, исходя из максимального процента оплаты бонусными баллами, заданного для сегмента товаров.

Пример

Если при покупке в табличной части товаров есть товар 1 из сегмента с заданным максимальным процентом оплаты бонусными баллами, а также товар 2, не входящий в какой-либо сегмент (или входящий в сегмент, для которого не задан максимальный процент оплаты бонусными баллами), то в этом случае рассчитается максимальная оплата

бонусными баллами, исходя из значения, заданного для товара 1.

- **Использовать правила списания бонусов** – максимальная оплата бонусными баллами будет рассчитываться согласно созданным правилам списания бонусов в зависимости от различных условий и ситуаций (раздел **Правила программы – Правила списания бонусов**).

Настройки безопасности

Настройки безопасности при работе с Бонусным сервисом:

- **Отправлять пароль клиенту при регистрации** – настройка определяет необходимость отправки клиенту пароля для доступа к мобильному приложению при регистрации новой учетной записи пользователя. Используя полученный пароль, пользователь сможет авторизоваться в мобильном приложении. Для корректной работы этой настройки необходимо заполнить учетную запись для отправки уведомлений из личного кабинета менеджера.
- **Двухфакторное подтверждение операций** – включает использование двухфакторного подтверждения операции. Способ доставки кода подтверждения зависит от настройки двухфакторной аутентификации.
- **Использовать подтверждение пользователя** – настройка позволяет идентифицировать покупателя по номеру телефона или по адресу электронной почты в интерфейсе кассира при помощи отправки кода подтверждения на устройство пользователя для выбора его дисконтной карты. Способ получения кода подтверждения (SMS или электронное письмо) определяет настройка **Двухфакторная аутентификация**. В случае, если настройка не установлена, ввод кода

подтверждения не требуется. Для корректной работы этой настройки необходимо заполнить свою учетную запись для отправки SMS и почтовых уведомлений.

- **Актуальность кода подтверждения** – период времени в секундах, в течение которого будет актуален присланный пользователю при регистрации код подтверждения. По прошествии указанного времени код подтверждения становится недействительным и требуется его повторное получение.
- **Таймаут повтора при неудачных попытках** – время в секундах, после которого можно повторить отправку кода подтверждения после превышения лимита неудачных попыток.
- **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.
- **Количество повторных попыток подтверждения** – количество доступных неудачных попыток ввода кода подтверждения.
- **Проверять номер телефона клиента на уникальность**
- **Проверять почту клиента на уникальность**

Настройки мобильного приложения

К настройкам мобильного приложения относятся следующие настройки:

- **Разрешить регистрацию пользователей** – при установленной настройке клиент, скачав мобильное приложение, может самостоятельно в нем зарегистрироваться. Иначе регистрация пользователя производится либо на кассовом узле, либо через кабинет менеджера.
- **Разрешить выдачу новых карт** – настройка позволяет при регистрации новой учетной записи пользователя мобильного приложения в личном кабинете менеджера автоматически привязать новому пользователю электронную карту, не используемую другими пользователями.
- **Разрешить отправку отзывов** – разрешает клиентам сервиса оставлять отзывы об организации в мобильном приложении.
- **Разрешить просмотр детализации покупок** – позволяет клиентам сервиса получать детальную информацию о покупках в мобильном приложении.
- **Разрешить просмотр отзывов** – настройка позволяет менеджеру просматривать отзывы от покупателей. Покупатель может оставить отзыв, используя мобильное приложение.
- **Разрешить оцифровку карт без двухэтапной аутентификации** – установленная настройка разрешает прикрепление карт клиентам, зарегистрировавшимся на сервисе, но не подтвердившим номер телефона или адрес электронной почты.

- **Логин пользователя** – поле, которое будет подставлено в личном кабинете клиента по умолчанию, при его регистрации (почтовый ящик или телефон).

2.1.2. Настройки SMS, Push и Email

Настройки SMS, push-уведомлений и Email используются при включении двухфакторной аутентификации, а также при использовании событий.

Настройки SMS и push-уведомлений

При работе с решением предусмотрено использование сервисов рассылки SMS и push-уведомлений.

В системе предполагается использование SMS сервиса SMS4B.ru для отправки и приема SMS сообщений через Интернет.

Для отправки SMS необходимо зарегистрироваться на сайте www.sms4b.ru. После регистрации вам будет доступно 10 тестовых SMS, тестовое буквенное имя «SMS-TEST» и выслано письмо с логином и паролем для отправки SMS.

Более подробная информация о SMS сервисе SMS4B.ru доступна на сайте www.sms4b.ru, а также по телефонам +7 (495) 223-0735, 8-800-700-1231 (звонки из регионов России – бесплатно).

Параметры настройки отправки SMS-сообщений с помощью сервиса SMS4B рассмотрены в таблице.

Параметр	Значение
Логин для отправки SMS Пароль для отправки SMS	Значения, идентифицирующие пользователя при работе с сервером SMS.
Отправитель SMS	Отправитель SMS.

Ключ сервера для Push уведомлений	Для настройки отправки push-уведомлений указывается общий ключ сервера для push-уведомлений.
-----------------------------------	--

Настройки сервиса x

Сохранить | Настройки сервиса | **SMS и Push** | Электронная почта | Шаблоны оповещений | Изображения | Шаблоны веб-страниц

Логин для отправки SMS: Логин для отправки SMS. Необходима регистрация на <https://www.sms4b.ru>

Отправитель SMS: Отправитель SMS. Необходима регистрация на <https://www.sms4b.ru>

Пароль для отправки SMS: Пароль для отправки SMS. Необходима регистрация на <https://www.sms4b.ru>

Ключ сервера для Push уведомлений: Ключ организации для отправки push уведомлений.

Настройки электронной почты

Использование функционала работы с почтовыми сообщениями предполагает:

- настройку учетной записи, которая осуществляется администратором системы;
- отправку и получение писем электронной почты пользователями системы.

Установка настроек работы с электронной почтой выполняется на закладке **Электронная почта** формы настроек. Данные настройки рассмотрены в таблице далее.

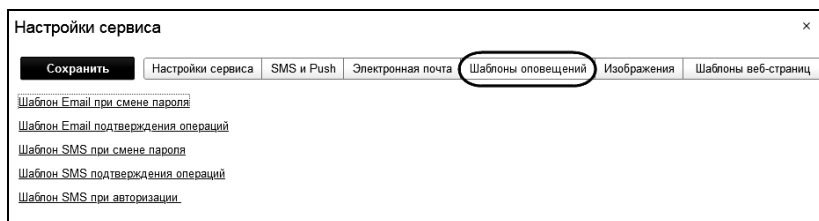
Параметр	Значение
Использовать TLS при отправке Email	Использовать защищенное соединение.
Адрес отправителя при отправке Email	Адрес отправителя в формате «пользователь@почтовый сервер».
Сервер для отправки Email	Сервер для отправки Email. Например, smtp.mail.ru.
Пароль для отправки Email	Пароль для отправки Email, например, your_password.
Порт сервера для отправки Email	Порт сервера для отправки Email, например, 465.
Логин для отправки Email	Логин для отправки Email, например, ***@MAIL.RU.

2.1.3. Шаблоны оповещений

На закладке **Шаблоны оповещений** формы настроек можно задать текст оповещения клиентов сервиса при выполнении регистрации, смены пароля, аутентификации пользователей в мобильных приложениях:

- **Шаблон Email при смене пароля** – шаблон текста сообщения с новым паролем и кодом подтверждения, отправленного на электронную почту при изменении пароля учетной записи пользователя.
- **Шаблон Email подтверждения операций** – шаблон текста сообщения с кодом подтверждения, отправленного на электронную почту. Используется при двухфакторной аутентификации.
- **Шаблон SMS при смене пароля** – шаблон текста сообщения с новым паролем и кодом подтверждения, отправленного в SMS сообщении при изменении пароля учетной записи пользователя.

- **Шаблон SMS подтверждения операций** – шаблон текста сообщения с кодом подтверждения, отправленного в SMS сообщении. Используется при двухфакторной аутентификации.
- **Шаблон SMS при авторизации** – шаблон текста сообщения с кодом подтверждения, отправленного в SMS сообщении для входа в систему.



2.1.4. Настройка изображений

На закладке **Изображения** указываются изображения, по умолчанию используемые во внешних программах:

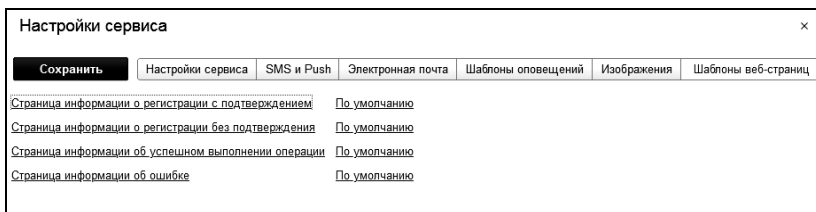
- **Изображение карты;**
- **Изображение акции;**
- **Изображение организации;**
- **Изображение профиля** – изображение профиля пользователя;
- **Изображение оповещения.**

После выполнения настроек необходимо нажать кнопку **Сохранить** в командной панели формы.

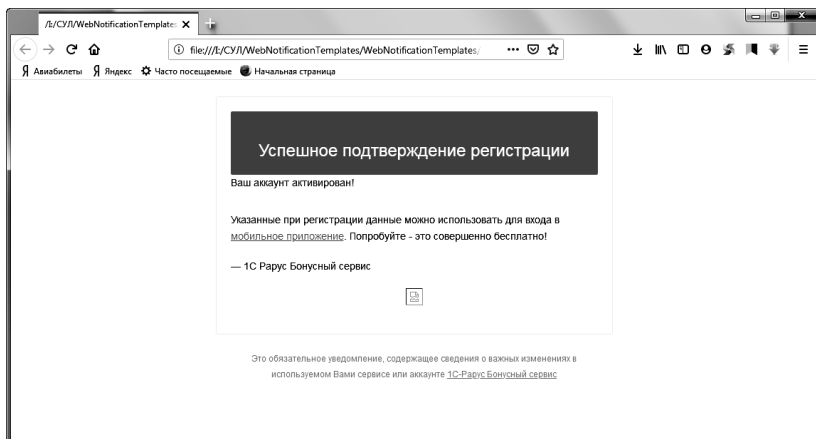
2.1.5. Шаблоны веб-страниц

Шаблоны веб-страниц – страницы, которые верстаются для отправки клиенту на почту с целью оповещения о различных событиях (регистрация, успешное выполнение операции

и.т.п.). Такие шаблоны указываются на закладке **Шаблоны веб-страниц**.



Пример шаблона веб-страницы с подтверждением успешной регистрации показан на рисунке.



2.2. ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА

В разделе настроек **Пользователи личного кабинета** отображается список пользователей, которые работают с программой.

Для ввода или редактирования сведений о пользователе необходимы права администрирования или ответственного за список пользователей. Вход в программу разрешает только администратор.


Ответственный за список может выполнять ограниченное ведение списка пользователей, настройку пользователя до разрешения входа в программу администратором, может редактировать список **Пользователи**, а также права доступа пользователей.

В остальных случаях доступен только просмотр сведений о себе, а также возможность изменить свою контактную информацию.

В распределенной информационной базе вход в программу настраивается отдельно для каждой из информационных баз программы.

В карточке пользователя указывается имя пользователя для входа.

Для установления ограничений на вход пользователя в систему надо перейти по ссылке **Установить ограничение**. С помощью переключателя можно установить ограничение на вход в программу:

- **Согласно общим настройкам входа** – установлено по умолчанию;
- **Без ограничения срока**;
- **Вход разрешен до** (установите срок – введите дату вручную или выберите из календаря с помощью кнопки ). Для защиты от несанкционированного доступа к программе у всех пользователей добавлен **Срок действия**, который позволяет автоматически отключить пользователя по достижению указанной даты;

- **Запретить вход, если не работает более** (укажите количество дней) – если пользователь не войдет в программу больше указанного количества дней, то вход в программу будет невозможен. В этом случае пользователь должен будет обратиться к администратору для возобновления работы в программе.

Ограничения отражаются в карточке пользователя.

Флажок **Показывать в списке выбора** управляет включением в список выбора пользователей при входе в систему.

Для удобства администрирования у всех пользователей добавлен реквизит **Потребовать смену пароля при входе**, который нужен, чтобы пользователь сменил пароль, заданный администратором, на свой.

Также в карточке пользователя можно указать режим запуска системы.

← → ☆ egapan_rarus_ru (Пользователь) [Справка](#)

Основное [Права доступа](#) [Настройки](#)

Полное имя: Недействителен ?

Вход в программу разрешен [Установить ограничение](#)

Главное | Адреса, телефоны | Комментарий

Имя (для входа):

Аутентификация 1С:Предприятия

Пароль установлен

Потребовать смену пароля при входе

Пользователю запрещено изменять пароль

Показывать в списке выбора

Аутентификация по протоколу OpenID

Аутентификация операционной системы

Пользователь:

Режим запуска:

Монитор

Правила программы

Покупатели и карты

Товары и магазины

Коммуникации

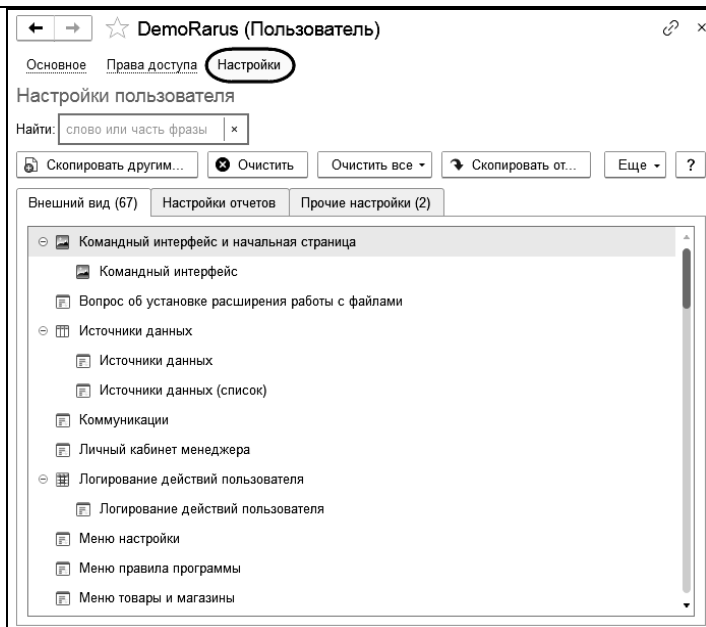
Аналитика

Настройки

Если пользователь не является действующим (например, уволен или был создан по ошибке), но на него ссылаются объекты системы, то такого пользователя невозможно удалить из информационной базы. Для того чтобы скрывать таких пользователей в различных списках выбора, можно воспользоваться флажком **Недействителен**. После установки флажка недействительные пользователи будут недоступны также и в списке пользователей системы. Для их отображения необходимо в верхней части формы списка **Пользователи** выбрать команду **Показывать в списке выбора**. Установка флажка доступна администратору системы, остальные пользователи могут просматривать состояние флажка.

На закладке **Адреса, телефоны** можно ввести контактную информацию пользователя.

Из панели навигации карточки пользователя по команде **Настройки** можно перейти к списку настроек пользователя.



Список состоит из трех вкладок:

- **Внешний вид** – выводятся настройки внешнего вида рабочего стола, форм (например, различных списков программы) и командного интерфейса программы.
- **Настройки отчетов** – список пользовательских настроек отчетов сгруппирован по названиям вариантов отчетов.
- **Прочие настройки** - выводятся персональные настройки пользователя, настройки печати табличного документа, настройки быстрого доступа к дополнительным отчетам и обработкам, настройки раздела **Избранное** и прочие настройки.

2.3. ГРУППЫ ДОСТУПА

С помощью списка **Группы доступа** можно задавать и администрировать общие настройки прав доступа для некоторой группы пользователей, выполняющих однотипные функции в системе. Права на редактирование списка **Группы доступа** имеются только у администраторов системы, перечисленных в предопределенной группе доступа **Администраторы**. Кроме того, пользователь, указанный в группе доступа как **Ответственный**, может изменять состав участников данной группы.

Группа доступа всегда связана с одним из имеющихся профилей групп доступа, которые, как правило, объединяют в себе несколько ролей конфигурации.

Для настройки прав доступа пользователей в распоряжении у администратора имеются следующие профили:

- **Менеджер** – доступны все действия, кроме создания и обновления пользователей личного кабинета. Также нет возможности добавлять пользователей в группу **Администраторы**.
- **Маркетолог** – доступны все формы, кроме некоторых из раздела меню **Настройки**, в частности:
 - Пользователи в личном кабинете;
 - Группы доступа;
 - Источник данных.

Для данного профиля существует запрет на редактирование:

- информации об организации;
- настроек сервиса за исключением изображений и шаблонов веб-страниц по умолчанию;
- **Только просмотр** – для данного профиля доступны следующие формы:
 - раздел **Правила программы**:

-
- **Правила начисления скидок и бонусов;**
 - **Правила списания бонусных баллов;**
 - **Журнал транзакций;**
 - **Описание акций;**
- раздел **Покупатели и карты** (начальная страница):
 - **Уровни карт;**
 - **Карты;**
 - **Клиенты;**
 - **Сегменты карт;**
 - Раздел **Товары и магазины:**
 - **Моя организация;**
 - **Мои магазины;**
 - **Товарный ассортимент;**
 - **Сегменты товаров;**

Для данного профиля доступен просмотр информации на указанных формах и переходов с них. Визуально запрещены любые команды на редактирование.

- **Редактор карт и клиентов** – для данного профиля возможен доступ к тем же формам, что и для профиля **Только просмотр**.

Доступные команды:

- над картами:
 - добавить, обновить карту;
 - загрузить из файла;
 - сгенерировать карты;
 - активировать / деактивировать;
 - заблокировать / разблокировать;
 - прикрепить карту друга;
 - прикрепить мастер карту;
 - обновить баланс карты;
 - заменить карту;
 - загрузить картинку карты;
 - привязать карту к пользователю;

-
- создать, обновить группу карт.
 - над клиентами
 - добавить, обновить клиента;
 - загрузить из файла клиентов, клиентов с картами;
 - заблокировать;
 - привязать карты;
 - отправить новый пароль или логин;
 - загрузить картинку клиента;
 - отправить код подтверждения клиенту;
 - ввести код подтверждения клиента.

Пользователи, относящиеся к данному профилю, не могут начислять баллы на карты, удалять карты, клиентов.

Визуально доступны любые команды на формах:

- ФормаЗагрузкаДанныхИзФайла
- ФормаВыбораГруппыКарт;
- ФормаВыбораКарты;
- ФормаСпискаКарты;
- ФормаСпискаДрузьяКарты;
- ФормаСпискаКартыМастерКарты;
- ФормаЭлементаКарты;
- ФормаВыбораПользователи;
- ФормаСпискаПользователи;
- ФормаЭлементаПользователи.

При включении пользователя в группу доступа ему назначаются все роли, заданные в профиле группы доступа.

← → ☆ Бонусный сервис. Менеджер. (Профиль групп доступа) 🔗 ×

Основное Группы доступа

Записать и закрыть Записать Еще ▾ ?

Наименование:

Группа (папка):

Разрешенные действия (роли) Описание

Еще ▾

- ✓ Базовые права
- ✓ Бонусный сервис. Менеджер.
- ✓ Запуск веб-клиента
- ✓ Запуск тонкого клиента

В карточке группы доступа нужно выбрать один из имеющихся профилей групп доступа и перечислить на закладке **Участники группы** список пользователей или групп пользователей, на которых должны распространяться настройки прав доступа.

← → ☆ Бонусный сервис. Менеджер. (Группа доступа) 🔗 ×

Записать и закрыть Записать Еще ▾ ?

Наименование:

Группа (папка):

Профиль:

Участники группы Описание

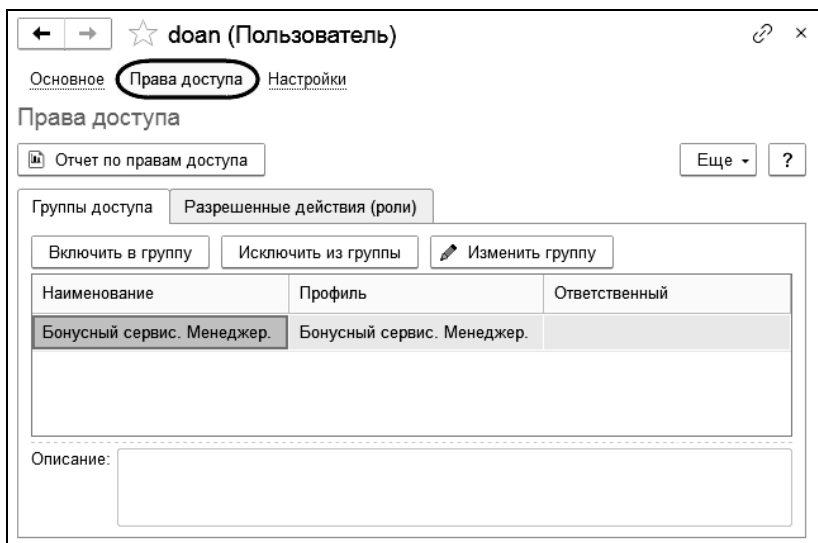
Еще ▾

- doan
- antonc

Допустимые участники: Пользователи

Ответственный:

Для просмотра и настройки состава групп доступа конкретного пользователя личного кабинета можно воспользоваться командой **Права доступа** из панели навигации карточки пользователя.



С помощью команд **Включить в группу** и **Исключить из группы** на закладке **Группы доступа** администратор может добавить или удалить пользователя из состава участников любой из имеющихся групп доступа. Также эту настройку для своих групп доступа могут выполнять ответственные за состав участников группы доступа. По команде **Изменить группу** можно перейти к карточке группы доступа, выбранной в списке.

На странице **Разрешенные действия (роли)** справочника выводится совокупный список ролей, которые назначены пользователю. Этот же список можно увидеть в конфигураторе, в свойствах пользователя информационной базы.

2.4. ИСТОЧНИК ДАННЫХ

Форма списка источников данных, используемых подсистемой **Личный кабинет менеджера**, предоставляет возможность просмотреть список всех элементов источников данных, существующих в информационной базе.

С помощью данной формы можно выполнить следующие действия:

- **Создать** – открывает форму создания нового источника данных.
- **Изменить** – открывает форму выделенного в списке источника данных для редактирования.
- **Пометить на удаление** – помечает выделенный источник данных на удаление. Помеченный элемент не может использоваться в системе до снятия пометки на удаление в качестве источника данных.
- **Обновить** – перечитывает список источников данных.
- **Назначить по умолчанию** – назначает выделенный источник данных в качестве источника по умолчанию для текущего пользователя и для всей информационной базы, то есть при работе с подсистемой **Личный кабинет менеджера** будет использоваться выбранный источник данных. Если для текущего пользователя источник данных по умолчанию не назначен, то будет использоваться источник данных по умолчанию для всей информационной базы.

По умолчанию можно создать источник, описывающий взаимодействие с Бонусным сервисом. При необходимости взаимодействия с другими сервисами необходимо разработать специализированную обработку в соответствии со стандартами.

ГЛАВА 3

ПОКУПАТЕЛИ И КАРТЫ

В разделе «Покупатели и карты» выполняется управление учетными записями покупателей-участников программ лояльности и картами клиентов.

3.1. МНОГОУРОВНЕВАЯ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Уровни карт используются для организации многоуровневой системы лояльности. Подразумевается, что с повышением уровня карты клиенты могут получать больше преимуществ при ее постоянном использовании.

Уровни карт

Добавить Еще ▾ [Помощь](#)

Наименование	Порядок	Требуемая сумма для перехода
Уровень карт Premium (20%)	3	150 000,000
Уровень карт Classic (5%)	1	5 000,000
Уровень карт VIP (10%)	2	100 000,000

Страница 1 из 1 Строк на странице:

Реквизиты уровня карты показаны на рисунке ниже.

Уровень карт Premium (20%)

Записать и закрыть Еще ▾ [Помощь](#)

Наименование: Название уровня.

Порядок: Номер уровня в порядке следования.

Период количества операций: Период через который будет доступно полное количество операций над баллами.

Доступное количество операций: Сколько операций доступно за период.

Дней неактивности до сгорания: Количество дней без операций по карте, по истечению которых баллы сгорят. Сгорание происходит в момент обновления актуального баланса.

Требуемая сумма для перехода: Минимальная сумма накоплений для перехода на данный уровень.

Необходимость обнуления при переходе: Будет ли обнуляться сумма накоплений по карте при переходе на текущий уровень.

Внимание!
 Данное ограничение процента оплаты не действует.
 Включены правила списаний бонусных баллов.
 Можно изменить в настройках сервиса.

Максимальный процент оплаты чека: Сколько можно оплачивать баллами при текущем уровне карты. Если значение установлено в 0, то оплата баллами на текущем уровне недоступна.

Для уровня карты указываются следующие характеристики:

- **Наименование** – наименование уровня.
- **Порядок** – номер уровня в порядке следования.
- **Период количества операций** – период, для которого устанавливается доступное количество операций с

баллами (начисление, списание). Не используется, если установлено значение **Нет контроля**.

- **Доступное количество операций** – количество операций с баллами (начисление, списание), доступное за период. После превышения заданного количества операций за установленный период карта будет заблокирована, оплата баллами для такой карты будет невозможна до устранения блокировки.
- **Дней неактивности до сгорания** – количество дней, в течение которых не должно быть операций по карте, чтобы баллы сгорели.
- **Требуемая сумма для перехода** – какая сумма накоплений должна быть на карте для перехода на текущий уровень. Переход на следующий уровень производится автоматически при интеграции с решениями со встроенным модулем интеграции (например, «1С: Розница 8», «1С-Рарус: Кассир», редакция 4). Есть возможность обратного перехода, т.е. перехода на уровень ниже, в случае возврата товара и, следовательно, снижения суммы накопления на карте до значения ниже требуемой суммы для перехода.
- **Необходимость обнуления при переходе** – установка флажка определяет, будет ли обнуляться сумма накоплений по карте при переходе на текущий уровень.
- **Максимальный процент оплаты чека** – сколько % от суммы чека можно оплачивать баллами при текущем уровне карты. Если значение установлено в «0», то оплата баллами на текущем уровне недоступна.

3.2. КЛИЕНТЫ

Список клиентов представляет собой список покупателей, которые участвуют в программе лояльности.

3.2.1. Регистрация нового участника программы лояльности

Список клиентов может заполняться несколькими способами:

- из личного кабинета менеджера путем ввода в систему информации, полученной при проведении анкетирования клиента;
- при регистрации клиента через мобильное приложение;
- через рабочее место кассира.

В каждой строке списка клиентов выводится следующая информация:

- **Статус пользователя** – статус профиля мобильного приложения, возможны следующие состояния:
 - зеленый индикатор – пользователь зарегистрирован и подтвердил свои данные, имеет возможность просматривать информацию об акциях в приложении, получать уведомления, прикреплять бонусные карты;
 - красный индикатор – пользователь зарегистрирован, но не подтвердил свои данные. Не имеет возможности пользоваться мобильным приложением пока не подтвердит данные установленным в программе способом (через код в СМС/через код по электронной почте).
 - индикатор «замок» – пользователь заблокирован, не имеет возможности пользоваться мобильным приложением.

- **Имя** – имя, которое указал пользователь при регистрации, данное имя может быть использовано при обращении к пользователю в оповещении.
- **Оповещения** – признак согласия пользователя на получение информации рекламного характера (оповещения об акциях и прочее). Зеленый индикатор – пользователь согласен, красный – отказ от оповещений.
- **Телефон, электронная почта** – контактные данные пользователя. Согласно установленным в программе условиям одно из этих значений является логином пользователя (зависит от того, каким образом подтверждается регистрация в мобильном приложении).
- **Пол** – личная информация пользователя, может быть не указана.

Список пользователей выводится постранично, количество строк на странице можно изменить в поле строк на странице, переход между страницами осуществляется с помощью кнопок в нижнем левом углу формы.



Автоматически сформированный список пользователей содержит все профили, зарегистрированные в мобильном приложении. Однако список можно отфильтровать по следующим параметрам:



- **Текст** – строка текстового поиска предоставляет возможность вывести всех пользователей, у которых введенный текст встретился хотя бы в одном из полей: имя, телефон или электронная почта. Поиск активируется после нажатия на кнопку **Enter**.
- **Расширенные фильтры:**
 - **Заблокированные** (Все/Да/Нет) – признак статуса пользователя в положении "Заблокирован" - замок в первом поле таблицы.

- **Подтвержденные** (Все/Да/Нет) – признак статуса пользователя «Подтвержден». Если «Да», выводятся все пользователи, подтвердившие свои данные (зеленый индикатор в первой колонке таблицы). Если «Нет» – выводятся заблокированные и не подтвердившие свои данные.
- **Пол** (Все/Мужской/Женский) – половой признак пользователя.
- **Логин**.

Поиск по фильтрам активируется с помощью кнопки **Применить**, по кнопке **Очистить** сбрасываются значения фильтров.

В командной панели формы списка клиентов расположены следующие кнопки:

- **Зарегистрировать клиента** – открывает форму регистрации нового пользователя, предоставляет возможность зарегистрировать в системе пользователя в режиме 1С:Предприятие, тем не менее подтверждение регистрации придется осуществить с участием пользователя и использованием его контактных средств.
- **Обновить**  – перечитывает список пользователей с учетом установленных фильтров.
- **Сегменты пользователей** – клиенты в системе могут быть сгруппированы в сегменты в соответствии с определенными пользователем правилами. При помощи кнопки  можно перейти к списку сегментов пользователей.
- кнопка **Показать идентификаторы**  включает/отключает видимость внутреннего идентификатора учетной записи клиента. Эта информация может быть необходима пользователю при загрузке/выгрузке данных.

- **Выгрузить данные в файл**  – выгрузка данных о клиентах во внешний файл (см. «Выгрузка данных о клиентах во внешний файл» на стр. 51).
- **Загрузить данные из файла**  – загрузка в информационную базу данных о клиентах из табличного файла (см. «Загрузка данных о клиентах» на стр. 49).



Карточка учетной записи клиента выглядит следующим образом.


Форма отображает полную информацию о пользователе мобильного приложения, а также реализует возможность создания нового пользователя на Бонусном сервисе.

В левой части формы можно разместить изображение, которое загружает пользователь для своего профиля (по умолчанию используется изображение, заданное в настройках сервиса – см. стр. 27). На форме содержится информация, которую пользователь заполняет при регистрации. Данная информация заполняется и редактируется пользователем в приложении. Исключение составляет создание нового пользователя в 1С:Предприятии: тогда информация может быть заполнена в данной форме, но после сохранения редактирование данных также станет недоступно.

- **Имя пользователя**, которое он указывает в момент регистрации. Используется в качестве обращения к пользователю в оповещении.
- **Общая информация**: дата рождения и пол.
- **Контактная информация** пользователя – его номер телефона и адрес электронной почты. Одно из данных значений является логином пользователя при авторизации в мобильном приложении, поэтому

обязательно должно быть заполнено. Какая из сущностей будет логином и средством подтверждения регистрации определяется в системе в разделе **Настройки – Настройки поведения сервиса** (реквизит **Логин пользователя**).

- **Авторизация** – логин и пароль клиента в мобильном приложении. По кнопкам  и  можно отправить эти данные клиенту на его мобильный телефон или на электронную почту.
- **Статус учетной записи** содержит следующую информацию:
 - **Дата регистрации.** При подтверждении данных клиента дата меняется на дату подтверждения.
 - **Признак подтверждения регистрации.** Пользователь, не подтвердивший регистрацию, не имеет возможности пользоваться мобильным приложением.
 - **Получать уведомления** – признак того, согласен ли пользователь получать оповещения рекламного характера.
 - **Заблокировать/Разблокировать** – кнопка, предоставляющая менеджеру возможность управлять статусом пользователя из 1С:Предприятия посредством блокировки или снятия блокировки с пользователя. Заблокированный пользователь не имеет возможности пользоваться мобильным приложением. В случае блокировки профиля пользователя должна быть указана причина, которая впоследствии будет отображаться в карточке до снятия блокировки.
- **Список карт пользователя** – открывает список карт пользователя в виде таблицы данной формы. В данном


списке указываются все карты, которые пользователь подключил к своему профилю в мобильном приложении, и их данные. Открытый список карт можно **обновить**, и если к профилю во время работы с формой была привязана новая карта, она будет добавлена в список. По кнопке **Прикрепить свободную карту**  система закрепит за клиентом произвольную свободную карту. Двойным кликом по карте можно открыть ее форму с полной информацией и управлять статусом карты.

Форма элемента пользователя предоставляет менеджеру следующие возможности:

- Просмотр информации профиля;
- Блокировка профиля пользователя;
- Управление картами пользователя.

Все действия на форме выполняются интерактивно, поэтому после окончания работы с профилем достаточно просто закрыть форму, сохранение изменений не требуется.

3.2.2. Загрузка данных о клиентах

В решении предусмотрена загрузка данных о клиентах из табличного файла определенного формата в информационную базу Бонусного сервиса. Форма загрузки открывается при нажатии кнопки **Загрузить данные из файла**  командной панели списка клиентов.

← → ☆ **Загрузка таблицы Клиенты из файла**

Путь к файлу: ...

Загружать таблицу с данными можно в одном из форматов:

- Книги Microsoft Excel 97 (.xls) и Excel 2007 (.xlsx)
- Электронные таблицы LibreOffice Calc (.ods)
- Текст с разделителями (.csv)
- Табличный документ (.mxl)

Количество записей в пакете: ▾

Количество записей, которые будут записываться в одном запросе.

Дубли: Обновлять Игнорировать

Настройка определяет операцию сервера при нахождении дубля по полю уникальности.

С картами:

Есть ли вместе с клиентами их карты?

Помощь


Прежде всего следует указать файл загрузки. Загружать таблицу с данными можно в одном из следующих форматов: .xls, .xlsx, .ods, .csv, .mxl.

В реквизитах формы указываются условия загрузки:


- количество записей, которые будут записываться в одном запросе;
- операция сервера при нахождении дубля по полю уникальности;
- создание новых карт при загрузке, если такие найдены в файле;
- поле, по которому определяется, существует ли такая карта в базе или нет.

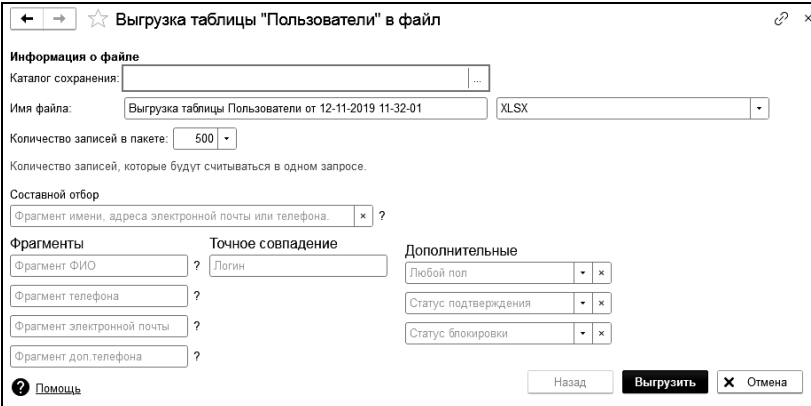
После нажатия на кнопку **Загрузить** происходит процесс загрузки данных. Прогресс загрузки отображается в поле индикатора загрузки. После заполнения индикатора операция считается выполненной – изменения были внесены на Бонусный сервис и сохранены. Если в процессе загрузки

возникли какие-либо проблемы, то система выдаст соответствующее сообщение пользователю.

Формат файла загрузки можно посмотреть в справочной информации к форме **Загрузка таблицы Клиенты из файла** (кнопка  формы).

3.2.3. Выгрузка данных о клиентах во внешний файл

Кнопка , расположенная в командной строке списка клиентов, предоставляет возможность выгружать данные о клиентах во внешний файл. В результате нажатия кнопки открывается форма **Выгрузка таблицы «Пользователи» в файл**.



The screenshot shows a web form titled "Выгрузка таблицы «Пользователи» в файл". The form includes the following fields and controls:

- Информация о файле**
 - Каталог сохранения: [text input]
 - Имя файла: [text input: "Выгрузка таблицы Пользователи от 12-11-2019 11-32-01"] and [dropdown: "XLSX"]
 - Количество записей в пакете: [input: "500"]
 - Количество записей, которые будут считываться в одном запросе: [text input]
- Составной отбор**
 - [input: "Фрагмент имени, адреса электронной почты или телефона."] with a search icon and a question mark.
- Фрагменты**
 - [input: "Фрагмент ФИО"] with a search icon and a question mark.
 - [input: "Фрагмент телефона"] with a search icon and a question mark.
 - [input: "Фрагмент электронной почты"] with a search icon and a question mark.
 - [input: "Фрагмент доп. телефона"] with a search icon and a question mark.
- Точное совпадение**
 - [input: "Логин"]
- Дополнительные**
 - [dropdown: "Любой пол"]
 - [dropdown: "Статус подтверждения"]
 - [dropdown: "Статус блокировки"]
- Buttons: [Назад], [Выгрузить], [Отмена]
- Link: [Помощь]

На форме выгрузки указывается каталог сохранения, имя файла и формат.

Предоставляется возможность выгружать как все записи таблицы пользователей, так и группу записей, сформированную посредством фильтрования общего списка. Количество записей, выгружаемых в одном пакете запроса, указывается в поле **Количество записей в пакете**.

Для списка записей доступны следующие фильтры:

- **Текстовый поиск** – поиск записей по похожим именам, электронной почте, телефону.
- **Точное совпадение** – поиск по логину.

Дополнительные параметры отбора:

- **Пол;**
- **Статус подтверждения** – выгружаться будут только подтвержденные или только неподтвержденные записи пользователей (в зависимости от установки переключателя).
- **Статус блокировки** – выгружаться будут только заблокированные или только незаблокированные записи пользователей (в зависимости от установки переключателя).

Кнопка **Выгрузить** активирует выгрузку таблицы пользователей с Бонусного сервиса для последующей обработки. Кнопка **Отмена** отменяет операцию выгрузки и закрывает форму.

3.2.4. Сегментация клиентов

Клиенты могут группироваться в сегменты в соответствии с определенными пользователем правилами.

Форма списка сегментов клиентов предназначена для редактирования и управления этими сегментами.

Сегменты клиентов

+ Добавить ↻ Обновить список 📁 📁 × 🔍 ? [Помощь](#)

Наименование	Дата последнего обновления
VIP клиенты	05.12.2019 11:21:14
Сегмент клиентов по Бытовой технике	21.01.2020 12:00:18
Тестовый сегмент	01.12.2019 18:03:48

Страница 1 из 1 ⏪ ⏩ ⏴ ⏵ ⏶ ⏷ ⏸ ⏹ ⏺ ⏻ ⏼ ⏽ ⏾ ⏿ ⏿ Строк на странице: ▾

В командной панели списка доступны следующие кнопки:

- **Добавить** новый элемент – открывает форму создания нового элемента сегмента клиентов.
- **Обновить список** – обновляет данные.
- **Загрузить сегмент** – открывает форму для загрузки данных из файла.
- **Выгрузить сегмент в файл** – открывает форму для выгрузки сегмента в файл.
- **Поиск** – можно выполнить поиск сегмента по наименованию.

На форма сегмента клиентов показана на рисунке ниже.

Сегмент клиентов по Бытовой технике 🔗 ✕

Записать 🏠 🏠 ↶ Еще ▾ ? [Помощь](#)

Наименование:

Период продаж

Использовать относительную дату от: до: ?

от: до:

Магазин продаж: ... ✕

Часовой пояс: мин. ?

Формировать сегмент по расписанию:

Период обновления: ▾

Дата первого формирования:

[Открыть событие](#)

Свойство	Оператор сравнения	Значение
⊖ Отбор (группа И)		
Количество товара	Больше или равно	1

Дата последнего обновления: 21.01.2020 12:00:18

Карт в сегменте: 2

Для отбора клиентов в сегмент, могут быть выбраны следующие свойства:

- группа карт;
- штрихкод;
- электронная почта;
- телефон;
- клиент зарегистрирован (смещение в днях) – по периоду регистрации клиента;
- клиент;
- магнитный код;
- накопления – накопления бонусного баланса;

-
- возраст;
 - пол;
 - клиент подтвержден – клиент активировал карту, является действующим клиентом;
 - сумма чеков;
 - сегмент клиентов – создание сегмента на основании другого имеющегося сегмента с дополнительными отборами;
 - количество товара;
 - сумма товара;
 - группа ассортимента количество – отбор в сегмент в зависимости от количества покупок клиентом товаров, входящих в определенную группу ассортимента;
 - группа ассортимента сумма – отбор в сегмент в зависимости от суммы покупок клиентом товаров, входящих в определенную группу ассортимента;
 - ассортимент количество – отбор в сегмент в зависимости от количества покупок клиентом определенных товаров;
 - ассортимент сумма – отбор в сегмент в зависимости от суммы покупок клиентом определенных товаров;
 - свойство ассортимента;
 - дата регистрации клиента;
 - количество чеков;
 - получать уведомления – отбор клиентов в зависимости от согласия получать оповещения рекламного характера.

Для свойств:



- сумма чеков;
- количество товара;
- сумма товара;
- группа ассортимента количество

- группа ассортимента сумма
- ассортимент количество
- ассортимент сумма
- свойство ассортимента;
- количество чеков

на форме сегмента можно указать период продаж (при использовании относительной даты продаж чтобы получить данные за текущий день, необходимо указать относительный период от 0 до -1) и магазин продаж.

Также в карточке сегмента можно указать часовой пояс, если есть привязка к региональному расположению. По умолчанию используется московский часовой пояс, +3 часа (180 минут), актуален для всех относительных дат. Если сегмент был ранее загружен из файла, то этот параметр надо указать вручную.

По гиперссылке **Карт соответствует** можно отобразить информацию о количестве карт, соответствующих установленным отборам по свойствам.

При помощи кнопок командной панели   можно выгрузить сегмент в файл или загрузить сегмент из файла соответственно.

3.3. КАРТЫ

Карты клиентов предоставляют возможность получения потребителем скидки в магазинах Вашей организации.

-
- создать оповещение для карты;
 - выполнить сегментацию карт;
 - обновить список.

С помощью меню кнопки **Сервис** можно создавать новые элементы списка (см. стр. 62).

3.3.1. Состояния карт

По состоянию карты подразделяют на:

- **Активная** – карта, которая находится в обороте, принадлежит определенному покупателю, по ней выполняются продажи и зачисляются накопления. Такая карта отображается в списке пиктограммой зеленого цвета.
- **Неактивная** – обезличенная карта. Такие карты выдаются покупателям при регистрации или при замене старой карты на новую (например, при утере). Неактивная карта отображается в списке пиктограммой серого цвета.
- **Заблокированная** – карта, заблокированная в системе, например, при обнаружении мошенничества или при утере пользователем. Блокировку карты может выполнить менеджер или кассир. Такая карта отображается в списке пиктограммой красного цвета с зачеркиванием. С помощью такой карты нельзя выполнять какие-либо действия в системе.
- **Временно заблокированная** – заблокированная карта, для которой указана дата разблокировки. Такая карта отображается в списке пиктограммой желтого цвета с зачеркиванием. С помощью временно заблокированной карты можно делать продажи и начисление баллов, но списание баллов для нее недоступно.

3.3.2. Основная информация о карте

Реквизиты рассмотрим в таблице.

Реквизит	Значение
Группа	Группа карт, обладающих схожими, с точки зрения пользователя, признаками.
Уровень	Уровень карты при использовании многоуровневой программы лояльности (см. 41).
Наименование	Наименование карты, которое используется для быстрой визуальной идентификации элементов в процессе работы с программой.
Штрихкод	Штриховой код карты.
Магнитный код	Магнитный код карты.
Внешняя карта	Значение, отличное от «0», означает, что карта внешняя. Автоматическая выдача внешней карты при регистрации покупателю невозможна. Данная функция может быть полезна, например, при наличии физических карт (на кассе) и виртуальных, для того чтобы физические карты не выдавались с кассы, как виртуальные.

Мастер карта	Мастер-карта – карта комплексного использования между несколькими картами, создает возможность нескольким пользователям использовать один бонусный счет, или объединить несколько карт пользователя в единый бонусный счет.
Даты операций	Информация о транзакциях и операциях по карте.
Контактная информация	Контактная информация из учетной записи держателя карты.
Состояние карты	Отображение состояния карты и гиперссылок, позволяющих изменить это состояние.
Учетная запись	Учетная запись держателя карты.
Магазин активации	Магазин выдачи и активации карты.
Дата расчета	Дата последнего пересчета актуального баланса.
Сумма накоплений	Сумма накоплений на карте.
Актуальный баланс	Баланс бонусного счета, который может быть списан.
Расшифровка баланса	Определяет, сколько баллов можно потратить при покупке (не учитывает неактивные и отложенные баллы).
Описание	Текстовое описание.

На форме карты также отображается количество сегментов, в которые она входит, или выводится информация о том, что карта не входит ни в один сегмент. По соответствующей

гиперссылке можно открыть список сегментов, в которые входит карта.

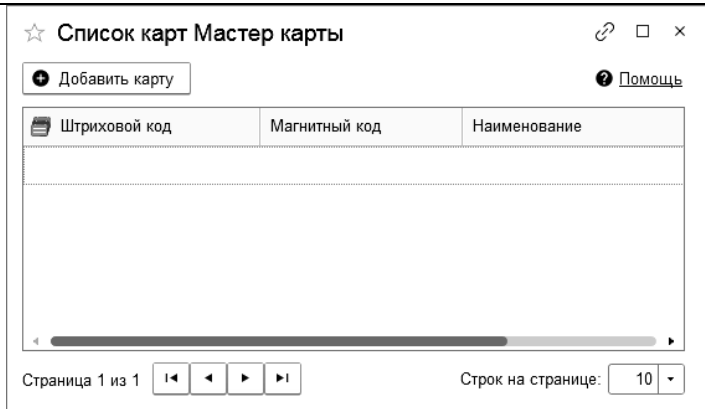
Существует возможность добавления картинки на форму карты (по умолчанию используется изображение, заданное в настройках сервиса – см. стр. 27).

При помощи ссылок командной панели формы карты можно выполнить следующие действия:

- перейти к списку транзакций по карте (история начисления и списания баллов), дополнительно см. «Журнал транзакций» на стр. 131;
- показать продажи по карте (информация о документах продажи, товарах в документах продажи и транзакциях по документу);
- заменить карту новой;
- создать мастер-карту.

Создание мастер-карты

В программе предусмотрена возможность реализации общих накоплений путем указания связи с общим для нескольких карт счетом (мастер-карта) для накоплений. При нажатии на кнопку **Создать мастер-карту** из формы карты открывается форма списка карт, накопления которых будут храниться на данной мастер-карте. В список можно добавить только неактивированные карты.



Замена карты

В случае утери покупателем карты ее можно заменить. Для этого надо воспользоваться гиперссылкой **Заменить эту карту новой** в командном меню формы карты. В результате откроется список карт Бонусного сервиса. Заменить утерянную карту можно на неактивную карту. При замене вся информация по карте (кроме штрихкода и магнитного кода) будет перенесена в новую карту.

3.3.3. Способы создания карт

Карты могут быть созданы следующими способами:

1. Создание вручную в списке карт при помощи кнопки **Добавить**.
2. Заполнение диапазона (пункт **Заполнить диапазон карт** меню кнопки **Сервис**).

← → ☆ Заполнение диапазона карт: Рабочее место менеджера ↻ ×

Сформировать ? Помощь

Количество карт:

Группа родителя:

Наименование карт: ШК ? МК ?

Уровень: ... ×

Начальный баланс: 0.00

Активирована:

Заблокирована: Дата разблокировки: Причина блокировки:

Есть штрихкоды Есть магнитные коды

Штриховые **Магнитные и символьные**

Тип штрихкода:

Префикс: Постфикс:

Первый штрихкод в формате EAN13 можно вводить без контрольного символа

Начало диапазона: Количество символов:

Первый штрихкод:

Первый магнитный код:

Последний штрихкод:

Последний магнитный код:

Использовать штрихкод в качестве идентификатора

Если использовать эту настройку, тогда в качестве уникального идентификатора карты будет выступать её штрихкод, а не GUID. В отличие от штрихкода, это поле нельзя будет изменить после создания карты.

Количество записей в пакете: 250 ?

Внешняя карта: 0 ?

Описание:

Форма **Заполнение диапазона карт** предназначена для создания группы карт на Бонусном сервисе по заданным параметрам. На форме расположен ряд реквизитов.

- **Количество записей в пакете** – это число дисконтных карт, которые будут генерироваться в одном запросе. От данного параметра зависит быстрдействие выполняемой операции. Рекомендуемое значение 10.
- Группы карт хранятся в системе по правилам иерархии групп и элементов. В поле **Группа родитель** указывается группа, в которой будут созданы все карты операции. Если в списке выбора нет группы, в которой должны быть созданы генерируемые карты, то карты создадутся в корне.
- **Количество карт** – число карт которые необходимо сгенерировать.
- **Внешняя карта** – признак, что карта является внешней и не может быть получена пользователем при попытке

добавления новой карты. Значение, отличное от нуля, означает, что карта внешняя.

Для создаваемых карт можно заранее указать штрихкоды и/или магнитные коды.

Если для генерируемых карт определены магнитные коды, необходимо установить флажок **Есть магнитные коды**. Магнитный код в системе формируется из следующих значений:

- **Префикс** – первые цифры магнитного кода, с них будет начинаться магнитный код каждой сформированной карты (поле не обязательно для заполнения).
- **Постфикс** – последние цифры магнитного кода, ими будут оканчиваться магнитные коды каждой сформированной карты (поле не обязательно для заполнения).
- **Начало диапазона** – номер первой сформированной карты, по умолчанию значение установлено в 0. Номер карты - число, которое указывается между префиксом и постфиксом.
- **Количество символов** – количество символов, из которых состоит номер карты, по умолчанию значение установлено в 0, поэтому оно обязательно к заполнению.

Важно!

Если количество карт по числу символов превысит количество символов, то карты сформированы не будут. Например, если количество карт – 1001, а количество символов 3 (карта с номером 1000 превысит допустимый диапазон).

Поля первый магнитный код и последний магнитный код визуально отображают магнитные коды первой и последней сформированной карты исходя из выше заполненных полей.

Если в поле последний магнитный код указана фраза «Код не может быть сформирован», значит была допущена ошибка при заполнении раздела магнитных кодов, система не сможет сгенерировать дисконтные карты.

Если для генерируемых карт определены штриховые коды, необходимо установить флажок **Есть штрихкоды** в истину.

Могут быть сформированы штрихкоды двух типов:

- **EAN13** – европейский стандарт штрихкода, предназначенный для кодирования идентификатора товара и производителя. Состоит из 13 цифр.
- **CODE39** – штрихкодое обозначение, которым можно закодировать большие латинские буквы (от А до Z), цифры (от 0 до 9), некоторые специальные символы. Код может содержать как цифры, так и латинские буквы.

Менеджер указывает первый штрихкод группы карт, а последующие формируются автоматически. На форме выводится последний штрихкод, который будет сформирован во время генерации. Если в поле последнего штрихкода указывается фраза «Штрихкод не может быть сформирован», значит исходя из первого кода невозможно сформировать необходимое количество карт, необходимо изменить первый код или уменьшить число генерируемых карт.

После заполнения необходимых полей нужно нажать кнопку **Сформировать**. Это действие активирует процесс генерации карт по указанным параметрам.

Важно!

Процесс генерации карт может занять довольно длительное время.

Наименование карт заполнится их магнитным кодом, если магнитный код не указан – тогда штриховым кодом.

При нажатии кнопки **Сформировать** будет создан список номеров указанного диапазона, за исключением занятых другими объектами базы данных.

3. Загрузка списка дисконтных карт компании из файла установленного формата (пункт **Загрузить данные из файла** меню кнопки **Сервис**).

Форма загрузки данных из файла позволяет загрузить данные из табличного файла в информационную базу Бонусного сервиса. Загрузка информации из внешнего источника поддерживается только для дисконтных карт Бонусного сервиса.

Прежде всего следует указать файл загрузки. Загружать таблицу с данными можно в одном из следующих форматов: .xls, .xlsx, .ods, .csv, .mxl.

Подробное описание структуры файла загрузки приведено в справочной системе.

☆ **Загрузка таблицы Карты из файла** 🔗 □ ×

Путь к файлу

Загружать таблицу с данными можно в одном из форматов:

- Книги Microsoft Excel 97 (.xls) и Excel 2007 (.xlsx)
- Электронные таблицы LibreOffice Calc (.ods)
- Текст с разделителями (.csv)
- Табличный документ (.mxl)

Количество записей в пакете:

Количество записей, которые будут записываться в одном запросе.

Дубли: Обновлять Игнорировать

Настройка определяет операцию сервера при нахождении дубля по полю уникальности.

Только обновлять:

Не создавать новые карты при загрузке, если такие найдены в файле.


Поле уникальности карт: Идентификатор Магнитный код Штрихкод

Поле по которому определяются существует ли такая карта в базе или нет.

В реквизитах формы указываются условия загрузки:

- количество записей, которые будут записываться в одном запросе;
- операция сервера при нахождении дубля по полю уникальности;
- создание новых карт при загрузке, если такие найдены в файле;
- поле, по которому определяется, существует ли такая карта в базе или нет.

После нажатия на кнопку **Загрузить** происходит процесс загрузки данных. Прогресс загрузки отображается в поле индикатора загрузки. После заполнения индикатора операция считается выполненной – изменения были внесены на Бонусный сервис и сохранены. Если в процессе загрузки были какие-либо проблемы, то система выдаст соответствующее сообщение пользователю.

Формат файла загрузки можно посмотреть в справочной информации к форме **Загрузка таблицы Карты из файла** (кнопка  формы).

3.3.4. Выгрузка данных в файл

Пункт **Выгрузить данные в файл** меню кнопки **Сервис** формы списка **Карты** предоставляет возможность выгружать данные (карты, транзакции) во внешний файл.

☆ **Выгрузка таблицы "Карты" в файл** 🔗 □ ×

Информация о файле

Каталог сохранения:

Имя файла:

Количество записей в пакете:

Количество записей, которые будут считываться в одном запросе.

Составной отбор

× ?

Фрагменты	Точное совпадение	Дополнительные
<input type="text" value="Фрагмент наименования"/> ?	<input type="text" value="Наименование"/>	Группа родитель: <input type="text" value="..."/> × ?
<input type="text" value="Фрагмент штрихкода"/> ?	<input type="text" value="Штриховый код"/>	Уровень карты: <input type="text" value="..."/> × ?
<input type="text" value="Фрагмент магнитного кода"/> ?	<input type="text" value="Магнитный код"/>	Активирована: <input type="text" value="Да"/> <input type="text" value="Нет"/> ?
<input type="text" value="Фрагмент телефона"/> ?	<input type="text" value="Телефон"/>	Заблокирована: <input type="text" value="Да"/> <input type="text" value="Нет"/> ?
<input type="text" value="Фрагмент почты"/> ?	<input type="text" value="Электронная почта"/>	С группами: <input checked="" type="checkbox"/> <input type="text" value="Да"/> <input type="text" value="Нет"/> ?

На форме выгрузки указывается каталог сохранения, имя файла и формат.

Предоставляется возможность выгружать как все карты Бонусного сервиса, так и группу карт, сформированную посредством фильтрации общего списка. Количество карт, выгружаемых в одном пакете запроса указывается в поле **Количество записей в пакете**.

Для списка карт доступны следующие фильтры:

- **Текстовый поиск** – поиск карт по похожим наименованиям, магнитным кодам, штрихкодам, описанию, электронной почте, телефону.

-
- **Группа-родитель** – выгрузка дисконтных карт будет производиться из указанной группы карт.
 - **Уровень карты** – будет производиться выгрузка дисконтных карт указанного уровня.
 - **Активирована** – выгружаться будут только активированные или только неактивированные дисконтные карты (в зависимости от установки переключателя).
 - **Заблокирована** – выгружаться будут только заблокированные или только незаблокированные дисконтные карты (в зависимости от установки переключателя).
 - **С группами** – если флажок установлен, то вместе с дисконтными картами будут выгружаться и группы карт.

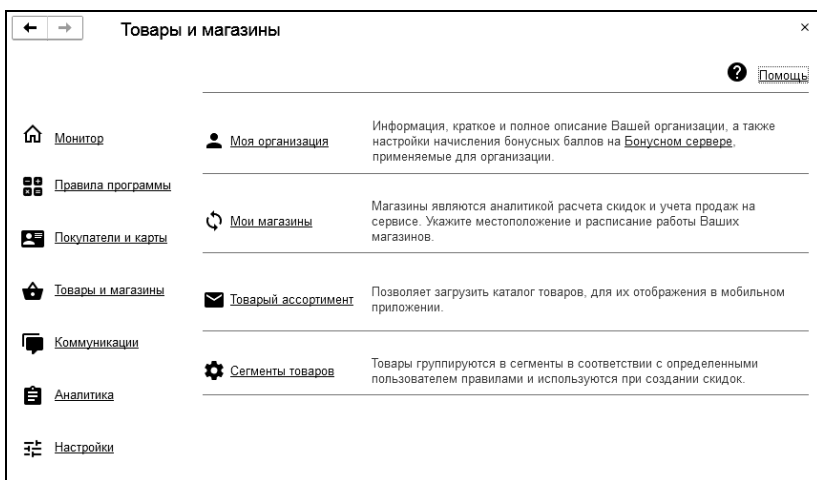
Кнопка **Выгрузить** активирует загрузку списка карт с Бонусного сервиса для последующей обработки. Кнопка **Отмена** отменяет операцию выгрузки и закрывает форму.

К списку выгруженных файлов можно перейти из меню кнопки **Сервис** формы списка **Карты** (пункт **Список файлов**).

ГЛАВА 4

ТОВАРЫ И МАГАЗИНЫ

Раздел **Товары и магазины** содержит информацию об организации, магазинах пользователя Бонусного сервиса, каталоге товаров, а также о группировке товаров в сегменты в соответствии с определенным пользователем правилами.



4.1. НАСТРОЙКИ ОРГАНИЗАЦИИ

По гиперссылке **Моя организация** выполняется переход к информации, описывающей организацию пользователя Бонусного сервиса, а также правила начисления бонусных баллов на Бонусном сервере, применяемые для организации.

Моя организация [x]

Сохранить **Отмена**

Помощь

Наименование: ?

Контактная информация **Настройки начисления бонусных баллов**

Электронная почта:

Баллы блокируются через: ? дней

Телефон:

Баллы можно использовать через: ? дней

Баллы сгорают: ▾

с:

Описание организации

Краткое описание: ?

Полное описание: ?

На форме карточки организации заполняются основные параметры текущей организации на Бонусном сервисе:

- **Наименование** – представление организации, которое будет использоваться в мобильных приложениях для отображения пользователям.
- **Контактная информация** – телефон и Email, по которым пользователь сможет связаться с представителем организации.
- **Настройки начисления бонусных 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, при этом указывается дата, с которой будет действовать правило сгорания баллов.
- **Краткое описание** – используется в мобильном приложении для отображения информации об организации в заголовке приложения, акциях, списке магазинов.
- **Полное описание** – подробное описание организации, используется в мобильном приложении для формирования у клиентов образа организации.

В командной панели формы доступны следующие кнопки:

- **Сохранить** – отправить внесенные изменения на сервер;
- **Отмена** – отменить внесенные изменения и закрыть форму;
- **Перечитать** – получить данные, хранимые на сервере, и заполнить ими форму.

4.2. СОЗДАНИЕ МАГАЗИНОВ ТОРГОВОЙ СЕТИ

Магазины являются аналитикой расчета скидок и учета продаж на сервисе. Информация о магазине сети хранится на Бонусном сервисе. Магазином считается, как правило, территориально удаленная организационная единица предприятия, предназначенная для продажи товаров розничному покупателю. Переход к списку магазинов

осуществляется из меню **Товары и магазины – Мои магазины**.

Мои магазины ↻ ×

➕ Добавить
↻
✎ Изменить
✖ Удалить
👤 Сегментация магазинов

🔗 Помощь

Наименование	Телефон	Адрес
Магазин "Бытовая техника"	+74952551863	Москва, Дмитровское шоссе, д.9
Магазин "Детские товары". Воронеж		
Магазин "Детские товары". Тула	+74872343492	г.Тула ул. Максима Горького, 7 а
Магазин "Обувь"	+84952218989	Москва, Смоленская пл., 1
Магазин "Продукты"		Москва, Симферопольский бульвар, дом № 34, корпус 1

Страница 1 из 1 Строк на странице: 10

При помощи кнопок командной панели списка магазинов можно создать новую карточку магазина, обновить список и выполнить сегментацию магазинов (см. «Сегментация магазинов» на стр. 75).

В карточке магазина указываются следующие данные:

- **Наименование** – текстовое поле, обязательное для заполнения, используется для быстрой визуальной идентификации магазина в процессе работы с программой.
- **Контактная информация** – адрес и телефон магазина. Адрес имеет формат строки, правильность введенных данных системой не проверяется.
- **Геолокационные данные** – информация о географическом положении текущего магазина. В поле **Временная зона** указывается значение по стандарту **GMT** (*Среднее время по Гринвичу*). Используется для отображения в мобильном приложении места расположения магазина.
- **Режим работы** – график работы магазина в течении недели, в доступных полях можно выбрать рабочие дни и указать время начала и окончания рабочего дня.

Доступно создание нескольких строк в таблице режима работы для указания разного рабочего времени для разных дней недели. Все поля строки таблицы расписание обязательны для заполнения.

- **Сегменты исключения оплаты бонусами** – сегменты товаров, которые нельзя оплачивать в этом магазине бонусными баллами.
- **Картинка карты по умолчанию** – если у карты указан магазин активации и не указана персональная картинка карты, тогда в мобильном приложении будет отображена текущая картинка.
- **Выгружать** – установка флажка влияет на отображение магазина в списке магазинов в мобильном приложении.

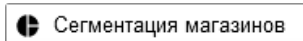
В командной панели доступны следующие действия над формой:

- **Записать и закрыть** – сохраняет внесенные в карточку магазина изменения на Бонусном сервисе и закрывает форму элемента.
- **Сохранить** – сохраняет внесенные в карточку магазина изменения на Бонусном сервисе.

4.2.1. Сегментация магазинов

Магазины могут быть объединены в сегменты для дальнейшего использования при назначении скидочных правил (см. стр. 97) и при создании правил списания бонусов (см. стр. 127).

Форма списка сегментов магазинов содержит информацию по всем существующим на Бонусном сервисе сегментам магазинов. К этой форме можно перейти по кнопке



командной панели списка

магазинов.

Сегменты магазинов

Добавить

Помощь

Наименование

г.Москва

Детские товары

Страница 1 из 1

Строк на странице: 10

На форме сегмента указывается его наименование и список магазинов, входящих в сегмент.

☆ Детские товары

Записать и закрыть

Еще

Помощь

Наименование: Детские товары

Магазины

Подбор

Удалить

Магазин "Детские товары". Воронеж

Магазин "Детские товары". Тула

4.3. ТОВАРНЫЙ АССОРТИМЕНТ

Товарный ассортимент идентичен справочнику **Номенклатура** в учетной системе. Перейти к товарному ассортименту можно из меню **Товары и магазины – Товарный ассортимент**.

Товарный ассортимент
🔗 ×

🔄 ☰
Сервис ▾
☰
🚫 Скрыть фильтр
🔍 Помощь

Все товары

Наименование	Дата изменения
📁 Бытовая техника	13.12.2019 15:06:16
📁 Игрушки	13.12.2019 15:06:16
📁 Мебель	13.12.2019 15:06:17
📁 Обувь	13.12.2019 15:06:16
📁 Одежда	13.12.2019 15:06:16
📁 Продукты	13.12.2019 15:06:16
👢 Ботинки женские демисезонные	02.12.2019 17:38:53
👕 Брюки (26/98, голуб/салат)	02.12.2019 17:38:53
👕 Брюки зимние (24/80, хаки)	02.12.2019 17:38:53
👕 Брюки х/б (44/170, гранат/т.син/св.сер)	02.12.2019 17:38:53

Наименование

Свойство и значение

×

×

Добавить свойство

Страница 1 из 4Строк на странице:

В правой части формы расположены поля отборов, использование которых позволяет выполнить фильтрацию ассортимента по заданным наименованию, свойствам и значениям свойств. Отбор производится по кнопке **Применить**, гиперссылка **Очистить** очищает значения для отбора.

4.3.1. Загрузка товарного ассортимента

С помощью меню кнопки **Сервис** командной панели списка **Товарный ассортимент** можно произвести загрузку ассортимента, свойств и значений свойств ассортимента из внешнего файла.

Форма, открывающаяся при выборе в меню кнопки **Сервис** пункта **Ассортимент**, позволяет загрузить данные из табличного файла в информационную базу Бонусного сервиса.

☆ **Загрузка таблицы Ассортимент из файла**

Путь к файлу

Загружать таблицу с данными можно в одном из форматов:

- Книги Microsoft Excel 97 (.xls) и Excel 2007 (.xlsx)
- Электронные таблицы LibreOffice Calc (.ods)
- Текст с разделителями (.csv)
- Табличный документ (.mxl)

Путь к изображениям ассортимента в .zip

Размер файла не должен превышать 95 Мб.
Доступные форматы картинок: bmp, jpg, jpeg, png, ico.

Для автоматического сопоставления картинки номенклатуре выберите поле:

Идентификатор Наименование

Количество записей в пакете: ▾

Количество записей, которые будут записываться в одном запросе.

Прежде всего необходимо указать путь к файлу с данными.
Загружать таблицу с данными можно в одном из форматов:

- книги Microsoft Excel 97 (.xls) и Excel 2007 (.xlsx);
- электронные таблицы LibreOffice Calc (.ods);
- текст с разделителями (.csv);
- табличный документ (.mxl).

Можно также указать путь к изображениям ассортимента в виде архива .zip. Размер файла не должен превышать 95 Мб.
Доступные форматы картинок: bmp, jpg, jpeg, png, ico.

Для автоматического сопоставления картинки номенклатуре следует установить переключатель в значение **Идентификатор** или **Наименование**.

Также на форме загрузки ассортимента надо указать количество записей, которые будут записываться в одном запросе.

Аналогичным образом выполняется загрузка свойств ассортимента и значений свойств ассортимента.

При двойном нажатии на конкретную позицию в списке **Товарный ассортимент** можно открыть карточку товара, которая содержит описание товара, его изображение, а также информацию о свойствах и значениях свойств.

Если в карточке товара установлен флажок **Выгружать**, этот товар будет отображаться в мобильном приложении

Реквизит **Дата последнего изменения** обновляется каждый раз, когда пользователь вносит изменения в карточку товара.


STEP Пазл 1000 Дворец Линдерхоф
🔗 ✕

Записать и закрыть

📁

Еще ▾

? Помощь



Наименование:

Описание:

Собрать пазл - значит обрести новый взгляд на окружающий нас мир. Это путешествие без границ - города и континенты с их ценностями, сценическими пейзажами и животными. Это множество популярных тем, обращенных к...

Выгружать:

Дата последнего изменения:

+ Добавить

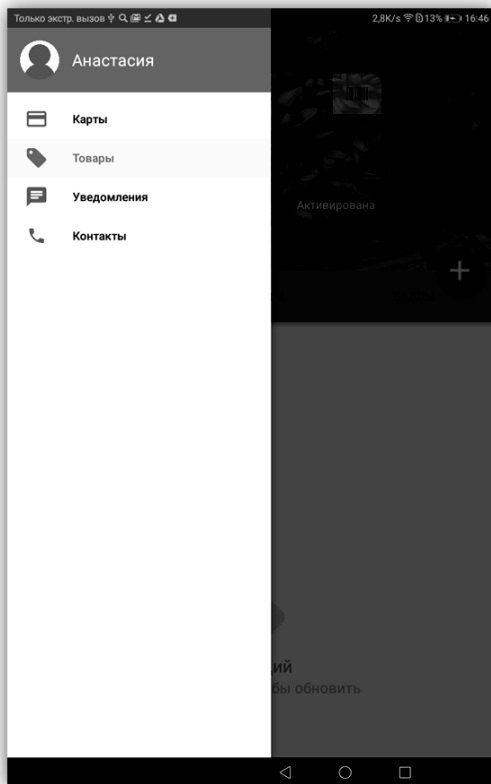
✕ Удалить

Свойство	Значение

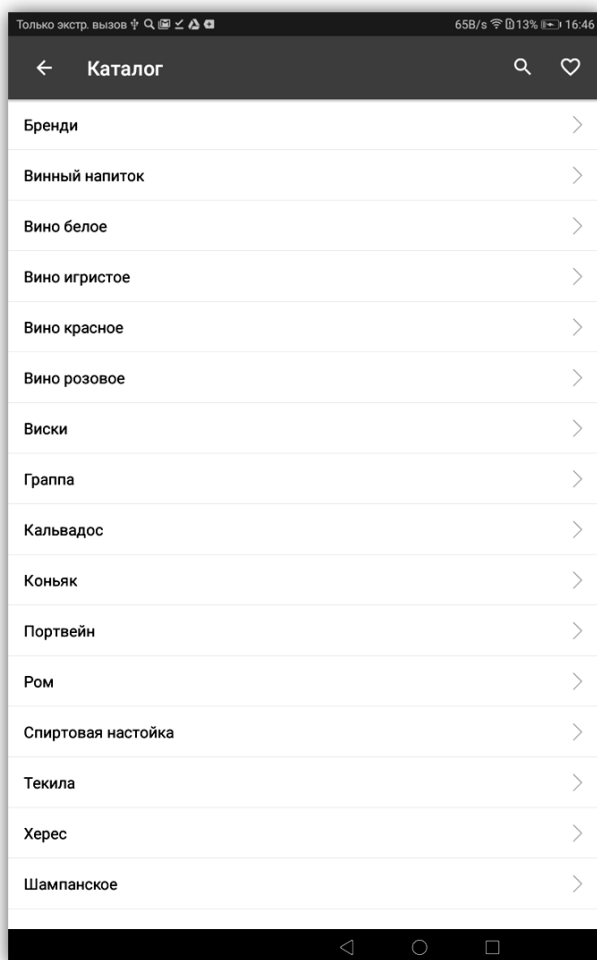
4.3.2. Товарный ассортимент в мобильном приложении покупателя

Список товарного ассортимента магазинов, загруженный на сервер в личном кабинете менеджера, доступен конечному

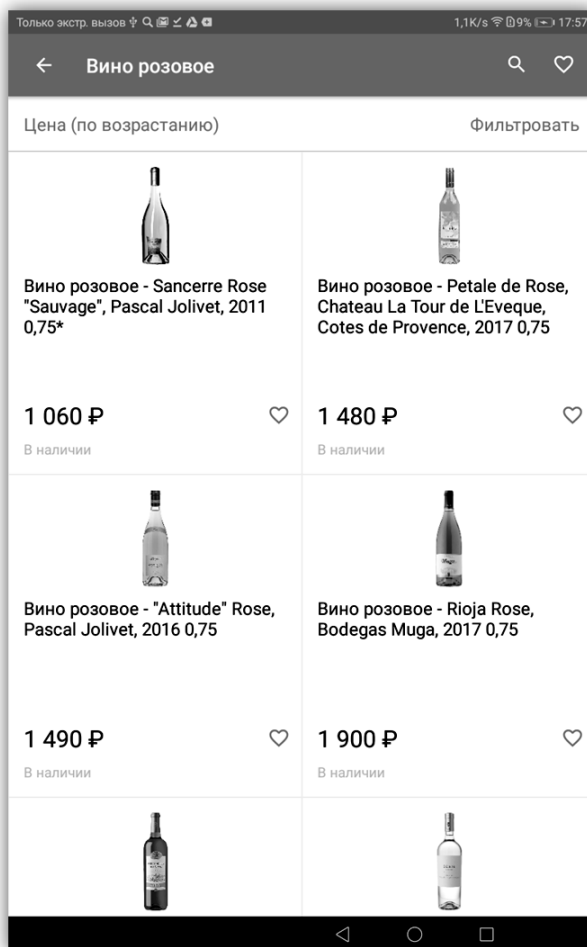
покупателю в мобильном приложении. Для того, чтобы просмотреть список товаров, покупателю необходимо перейти в главное меню приложения и выбрать там пункт **Товары**.



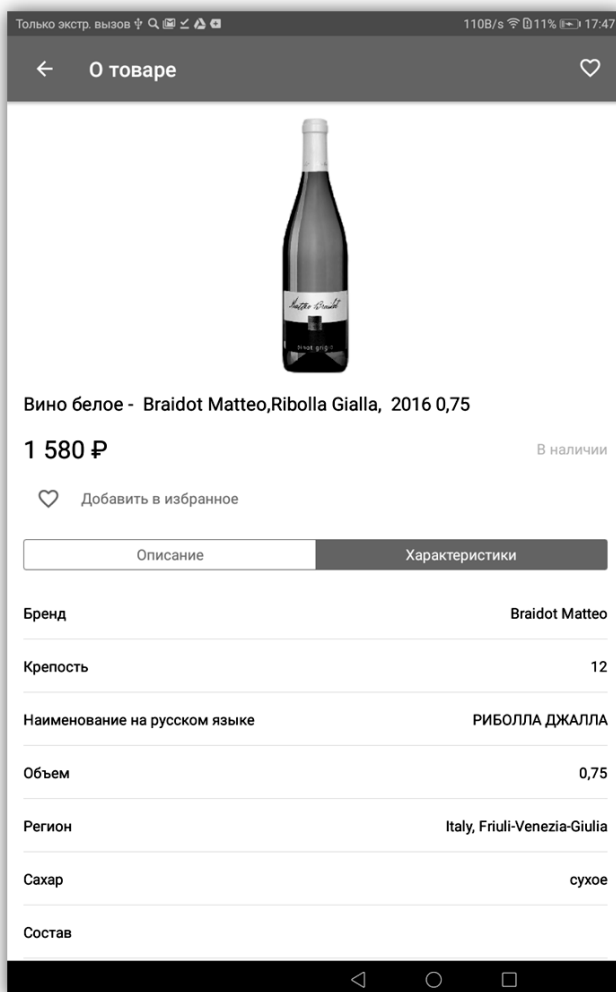
Далее откроется каталог товаров:











При выборе определенной категории товаров открывается форма, в которой пользователь видит изображения товаров, а также информацию о цене этих товаров и наличии:




Покупатель может просмотреть карточку конкретного товара, где ему будет доступна более подробная информация: описание и характеристики товара:




Только экстр. вызов     110В/с   11%  17:47

← О товаре 



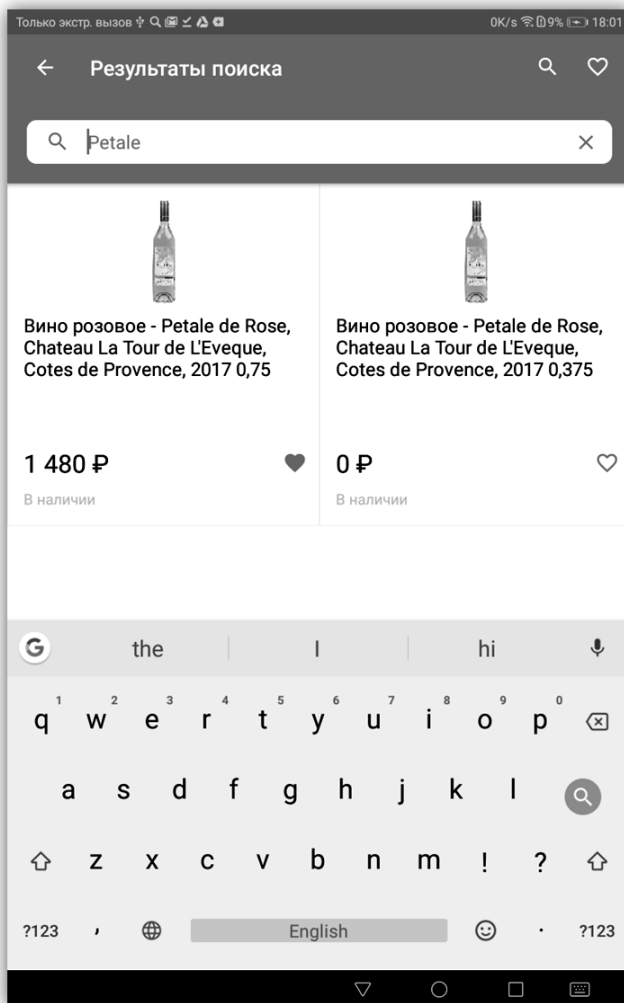
Вино белое - Braidot Matteo, Ribolla Gialla, 2016 0,75

1 580 ₺ В наличии

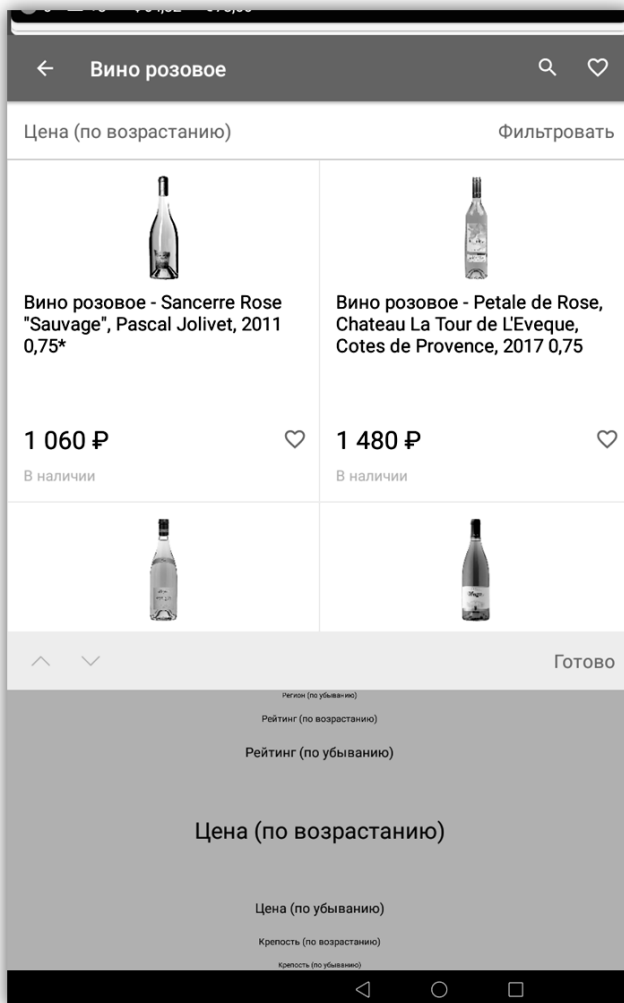
 Добавить в избранное

Описание	Характеристики
Бренд	Braidot Matteo
Крепость	12
Наименование на русском языке	РИБОЛЛА ДЖАЛЛА
Объем	0,75
Регион	Italy, Friuli-Venezia-Giulia
Сахар	сухое
Состав	

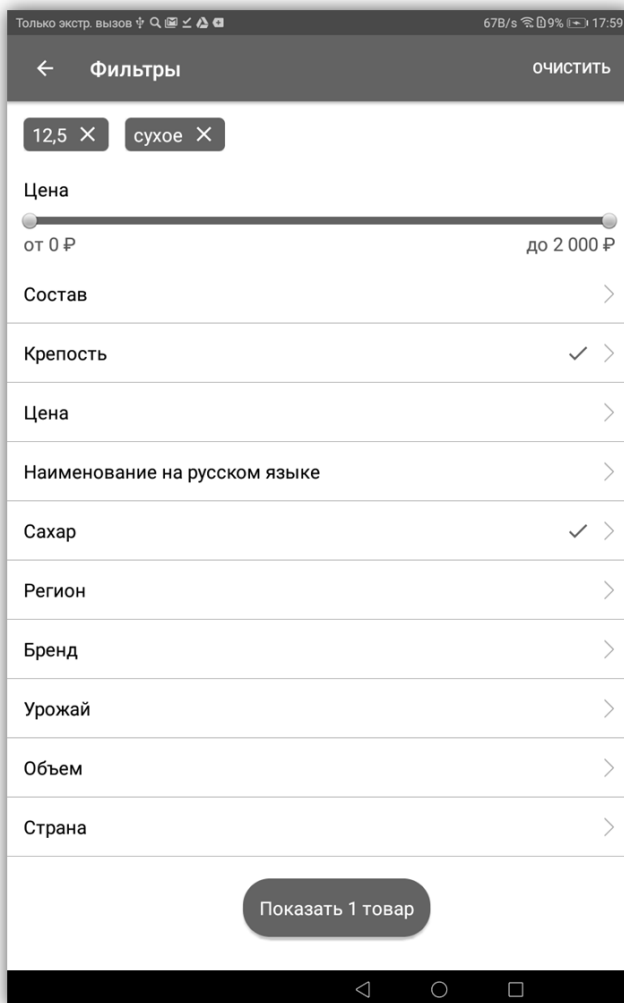
В списке товаров пользователь может выполнить поиск интересующего товара путем ввода его наименования (или части наименования) в строке поиска:




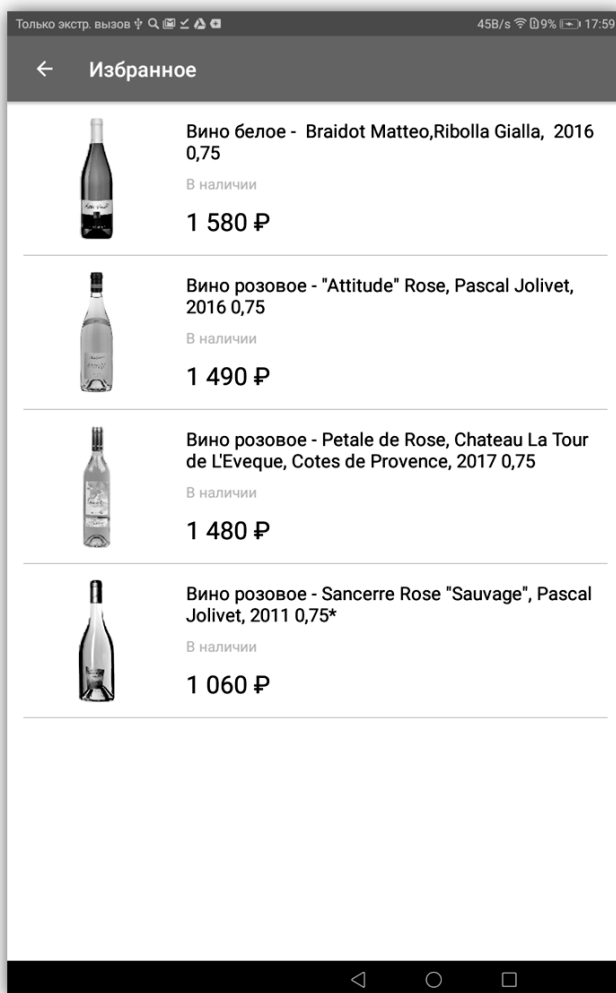
Также пользователю доступна возможность сортировки товаров по возрастанию или по убыванию, используя различные параметры сортировки:



Используя дополнительные характеристики товаров, пользователь мобильного приложения может отфильтровать список товаров по значениям этих свойств:



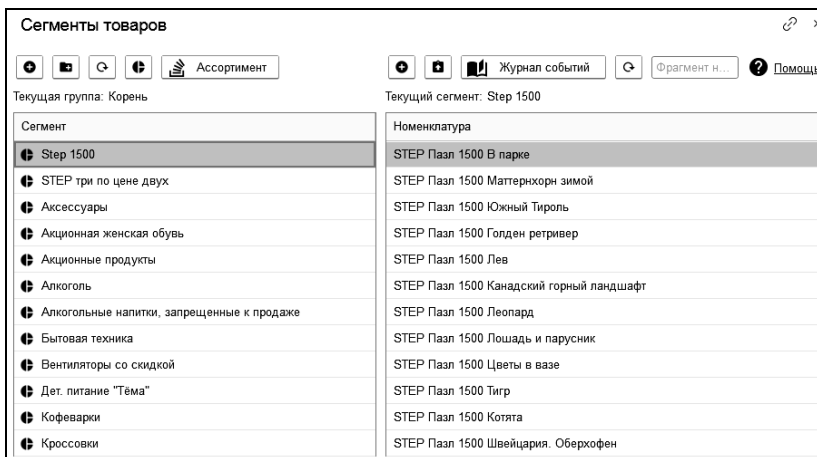
Для того что бы добавить товар в список избранного, пользователю необходимо пометить соответствующий товар значком . После этого товары будут доступны в списке избранных:



4.4. СОЗДАНИЕ ТОВАРНЫХ СЕГМЕНТОВ

Товары могут группироваться в сегменты в соответствии с определенными пользователем правилами и использоваться в дальнейшем при создании скидок как товары, на которые распространяется скидка. Для каждого магазина можно указать также товарный сегмент, на который не будет действовать никакая скидка (оплата бонусами), например, товары, продающиеся по предельно низкой цене.

К списку сегментов и товаров, входящих в их состав, можно перейти из меню **Товары и магазины – Сегменты товаров**.



Сегменты отображаются в левом списке формы. В правой части формы отображается список артикулов, соответствующий выделенному сегменту. Для каждого сегмента определяется свой список артикулов. Существует возможность поиска нужного товара в рамках одного сегмента по фрагменту наименования.

Количество строк на странице можно выбрать в выпадающем списке в нижнем правом углу формы. Переход


по страницам списков осуществляется с помощью кнопок в нижней части формы каждого списка.

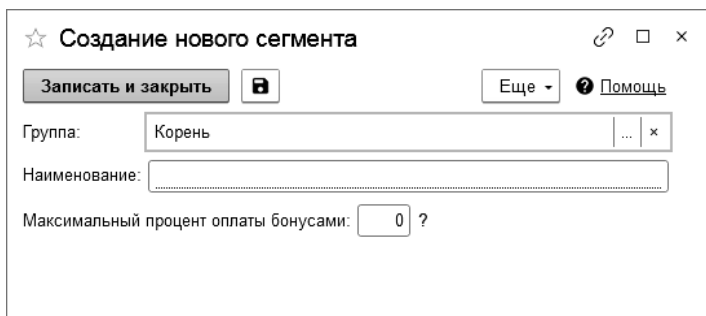
Формирование сегмента товаров может быть произведено несколькими способами:

- вручную;
- путем загрузки сегментов из кассового узла;
- генерацией товарного сегмента по свойствам ассортимента;
- формированием товарного сегмента по ассортименту при подборе.

Рассмотрим подробнее каждый из способов.

4.4.1. Ручное формирование сегмента товаров

Сегмент товаров можно сформировать вручную при помощи кнопки  командной панели списка сегментов. по нажатию кнопки откроется форма создания нового сегмента.



Форма «Создание нового сегмента» имеет заголовок с звездочкой и названием. В правом верхнем углу расположены иконки: ссылка, квадрат и крестик. В строке действий находятся кнопки «Записать и закрыть» (серая), «Защита» (иконка замка) и «Еще» (выпадающий список), а также значок «Помощь» (иконка человека).


Поле «Группа» содержит значение «Корень» и имеет иконки «...» и «x».

Поле «Наименование» является пустым текстовым полем.

Поле «Максимальный процент оплаты бонусами» содержит значение «0» и значок «?».


На форме указывается наименование сегмента и максимальный процент оплаты бонусами – процент, который пользователь может оплатить бонусными баллами для данного сегмента. Если для реквизита **Максимальный процент оплаты бонусами** установлено значение «-1», это

значит, что максимальный процент не указан, если «0» – то оплата сегмента бонусами не предусмотрена. Использование данной настройки зависит от настроек сервиса (реквизит **Приоритет по ограничению максимальной оплаты чека**, см. «Настройки баллов» на стр. 19).

Товары в созданный сегмент можно загрузить из файла (см. далее), а также добавить вручную при помощи кнопки **Добавить новый артикул**  командной панели списка товаров.



☆ STEP Пазл 1500 В парке

Записать и закрыть  Еще  Помощь

Сегмент: Step 1500

Наименование: STEP Пазл 1500 В парке

Специальная цена: 0,00 

Действует с: .. : :  по: .. : : 

Для добавляемой в сегмент номенклатуры указывается наименование, можно указать специальную цену и период ее действия. Эти значения используются при создании скидков с типом **Специальные цены** (см. стр. 108).

4.4.2. Загрузка сегментов из кассового узла


Для работы с такими решениями, как:

- «1С:Розница 8»;
- «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви»;
- «1С:Розница 8. Аптека»;
- «1С:Розница 8. Книжный магазин»;
- «1С:Розница 8. Магазин автозапчастей»;


- «1С:Розница 8. Магазин строительных и отделочных материалов»;
- «1С:Розница 8. Ювелирный магазин»;
- «1С:Розница 8. Салон оптики»;
- «1С:Розница 8. Магазин бытовой техники и средств связи»;
- «1С-Рарус: Кассир», редакция 4;
- «1С:Управление торговлей 8»

предусмотрен модуль интеграции «1С-Рарус:Система управления лояльностью». Поэтому если клиент использует в качестве кассового программного обеспечения какие-либо из перечисленных решений, то он может сформировать сегменты товаров в кассовом узле, а затем выгрузить их на Бонусный сервер. Если же у клиента на кассе используется какой-то другой программный продукт, то автоматическая выгрузка товарных сегментов на сервер определяется на этапе интеграции сервиса с кассовым узлом.

4.4.3. Загрузка сегментов из внешнего файла

Загрузка данных сегментов и артикулов может быть произведена из внешнего файла по кнопке  командной панели списка товаров.

В форме **Загрузка таблицы Сегменты и Артикулы из файла** надо указать путь к файлу определенного формата (.xls, .xlsx, .ods, .csv, .mxl) и указать количество записей, которые будут записываться в одном запросе.

Формат файла загрузки можно посмотреть в справочной информации к форме **Загрузка таблицы Сегменты и Артикулы из файла** (кнопка  формы).

☆ **Загрузка таблицы Сегменты и Артикулы из файла**

Путь к файлу

Загружать таблицу с данными можно в одном из форматов:

- Книги Microsoft Excel 97 (.xls) и Excel 2007 (.xlsx)
- Электронные таблицы LibreOffice Calc (.ods)
- Текст с разделителями (.csv)
- Табличный документ (.mxl)

Количество записей в пакете:

Количество записей, которые будут записываться в одном запросе.

Очищать существующие сегменты:

Если флажок **Очищать существующие сегменты** не установлен, то при загрузке данные существующего сегмента будут обновляться. При установке флажка данные существующих сегментов будут очищаться перед загрузкой.

4.4.4. Генерация товарного сегмента по свойствам ассортимента

Сегменты товаров могут быть сформированы по заданным свойствам и значениям свойств номенклатуры. По кнопке **Генерация сегмента** командной панели списка сегментов открывается форма **Формирование сегментов по номенклатуре**.



☆ **Формирование сегментов по номенклатуре**   

Сформировать  **Помощь**


Наименование сегмента:  

   Еще ▾

Свойство	Значение
Цена	115

В поле **Наименование сегмента** указывается название нового либо уже существующего сегмента. Затем указываются необходимые свойства и значения этих свойств товаров. После нажатия кнопки **Сформировать** будет сформирован сегмент, в который попадут товары с заданными свойствами и их значениями.

4.4.5. Формирование товарного сегмента по ассортименту при подборе

В существующий либо в новый сегмент товаров можно вручную осуществить дополнительный подбор товаров. По кнопке **Подобрать ассортимент**  **Ассортимент** командной панели списка сегментов открывается форма подбора позиций из имеющегося в наличии ассортимента.

Товарный ассортимент 🔗 ✕

Подобрать 🔄 ☰ Еще ▾ 🚫 Скрыть фильтр ? Помощь

Все товары

Наименование	Дата изменения
■ Бытовая техника	13.12.2019 15:06:16
■ Игрушки	13.12.2019 15:06:16
■ Мебель	13.12.2019 15:06:17
■ Обувь	13.12.2019 15:06:16
■ Одежда	13.12.2019 15:06:16
■ Продукты	13.12.2019 15:06:16
▢ Ботинки женские демисезонные	02.12.2019 17:38:53
▢ Брюки (26/98, голуб/салат)	02.12.2019 17:38:53
▢ Брюки зимние (24/80, хаки)	02.12.2019 17:38:53
▢ Брюки х/б (44/170, гранат/т.син/св.сер)	02.12.2019 17:38:53

Страница 1 из 4 ⏪ ⏩ Строк на странице: 10 ▾

Подобранные товары

Наименование артикула

Наименование ✕

Свойство и значение

Свойство ... ✕ Значен... ... ✕

Добавить свойство

В верхней части формы отображается весь ассортимент, в нижней части – подобранные товары. Перенос товаров из верхней части в нижнюю осуществляется двойным щелчком мыши. После нажатия кнопки **Подобрать** подобранные товары переносятся в выбранный сегмент.

В правой части формы расположены поля отборов, использование которых позволяет выполнить фильтрацию ассортимента по заданным наименованию, свойствам и значениям свойств. Отбор производится по кнопке **Применить**, гиперссылка **Очистить** очищает значения для отбора.

ГЛАВА 5

ПРАВИЛА ПРОГРАММЫ

В данном разделе описана настройка различного типа скидок правил их совместного применения, условий их предоставления, а также правил списания бонусных баллов.

5.1. ПРАВИЛА НАЧИСЛЕНИЯ СКИДОК И БОНУСОВ

Настройка и управление автоматическими скидками, которые применяются при продаже товара в зависимости от выполненных условий их срабатывания, осуществляется в личном кабинете менеджера в разделе **Правила программы – Правила начисления скидок и бонусов**.

Правила начисления скидок и бонусов

Добавить [иконки] [иконки] Действовать Отменить

Скрыть фильтр Помощь

Наименование	Период действия: с	по	Приоритет
Корень			
Последовательное применение_списание			
Выяснение			
Последовательное применение			1
Сезонные скидки			
Летний ценопад техники	С момента создания	по момент...	
Школьный сезон (скидка на всю детскую одежду)	С 27 авг. 00:00	по 26 янв....	
	Тип скидки: "Применить относител..."		
На каждый 3 товар Тема - 10%	С 27 сент. 00:00	по 26 дек....	

Период проведения
С: [] [] [] [] по: [] [] [] []

Магазины
Магазин: [] [] [] []

Прочие
 Отображать пустые группы
[Применить] [Очистить]



В список скидок могут быть выведены как все скидки, так и скидки, отобранные согласно установленным фильтрам в правой части формы **Правила начисления скидок и бонусов**.



Иерархический список скидок раскрывается в виде дерева. В узлах дерева пользователь может настроить правила совместного применения скидок, размещенных в подчиненных группах, в случае если эти скидки имеют пересечения по условиям (см. «Правила совместного применения скидок» на стр. 125):

Для того чтобы система автоматически рассчитывала скидки при продаже товара, необходимо по кнопке **Добавить** создать элемент **Списка скидок** и описать:

- **Тип предоставляемой скидки и ее значение** – описывает преимущества, которые получает покупатель при выполнении условий скидки;


-
- **Общие параметры скидки** – указывается ряд общих параметров, таких как порядок применения, период действия и т.д.
 - **Условия предоставления скидки** – условия, при выполнении которых предоставляется автоматическая скидка;
 - **Область предоставления скидки** – товары, на которые предоставляется скидка. Могут не совпадать с товарами, которые перечислены в условиях скидки;
 - **Сегменты** – сегменты товаров, на которые предоставляется скидка;
 - **Магазины** – магазины, на которые распространяется скидка.
 - **Взаимодействие скидок** – настраивается с помощью размещения скидок в определенных группах списка.



Школьный сезон (скидка на коллекцию)  

Записать и закрыть  Еще ▾  **Помощь**

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения:  ?


Период: с:  по: 

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки **Сегменты** Магазины Условия предоставления

Тип скидки: ▾ ?

Область предоставления: ▾ ?

Размер скидки:  %

Кратно выполнению условий: ?

Распространяется на товар с внешней скидкой: ?

Балльная: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): ?

Описание: ▾

В поле **Описание** автоматически формируется текстовое описание скидки согласно заданным для нее значениям. Пользователь может также вручную создать описание скидки, характеризующее ее применение, чтобы в дальнейшем при просмотре дерева скидок можно было понять из содержания колонки **Описание**, что это за скидка, не открывая ее форму.

5.1.1. Типы скидок

При создании новой скидки на закладке **Параметры скидки** указывается тип скидки. Описание применяемых в системе типов скидок приведено далее.

Выдать подарок

Выбор данного типа скидки позволяет выдать покупателю подарок. Сегмент подарков для выдачи указываются в поле **Подарки**. В поле **Размер скидки** необходимо указать количество подарков из сегмента, которое будет выдано покупателю. Если в поле **Размер скидки** оставить значение 0, тогда покупателю будут выданы все подарки из списка.

Новый год 🔗 ✕

Записать и закрыть 🔒 Еще ▾ 🔔 Помощь

Наименование:

Группа совместного применения: ⋮

Порядок применения: ⊖ ⊕ ?

Период: с: 📅 по: 📅

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки Сегменты Магазины Условия предоставления

Тип скидки: ▾ 🔍

Подарки: ⋮ ✕ ?

Область предоставления: ▾ ?

Размер скидки: 📏 шт. (0 - все подарки из списка)

Распространяется на товар с внешней скидкой: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): ?

Описание:

Начислить бонусные баллы (сумма/процент)

Выбор данного типа скидки позволяет начислить на карту покупателя бонусы в виде фиксированного значения бонусов, либо в виде процента от суммы покупки.

Важно!

Если балльные и дисконтные скидки должны срабатывать независимо от правил совместного применения, то при создании балльной скидки необходимо использовать тип **Начислить бонусные баллы (процент/сумма)**, в противном случае начисление бонусных баллов необходимо производить, используя тип **Применить относительную/абсолютную скидку**.

В поле **Размер скидки** указывается количество либо процент бонусов для зачисления на карту покупателя.

Так же для начисления бонусов доступен выбор настройки баллов при помощи переключателей **Локальная для скидки** или **Общая по организации**.

При выборе настройки **Общая по организации** сроки активации и действия бонусов, начисленных по данной скидке, будут рассчитаны по общей настройке в разделе **Товары и магазины – Моя организация**.

При выборе настройки **Локальная для скидки** для бонусов, начисленных в рамках текущей скидки, есть возможность задать индивидуальные сроки активации и сгорания бонусов.

Создание новой скидки 🔗 ×

Записать и закрыть Еще ▾ ? Помощь

Наименование:

Группа совместного применения:

Порядок применения: ?

Период: с: по:

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки **Сегменты** Магазины Условия предоставления

Тип скидки: ?

Область предоставления: ?

Размер скидки: %

Кратно выполнению условий: ?

Настройка баллов: ?

Настройки баллов

Абсолютные даты

Дата активации: ? Дата сгорания: ?

Относительные даты

Базовая дата: ? Дней до сгорания: ? Дней до активации: ?

Описание:

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): ?

В группе **Настройки баллов** при установленном переключателе **Локальная для скидки** пользователь может задать как абсолютные даты активации и сгорания, так и относительные даты.

■ **Абсолютные даты:**

- **Дата активации** – фиксированная дата и время, когда начисленные баллы станут доступны для использования;
- **Дата сгорания** – фиксированная дата и время, когда начисленные баллы сгорят.

■ **Относительные даты:**

- **Базовая дата** – от данной даты вычисляется дата до активации и дата до сгорания баллов. Если дата не

указана, то берется текущая дата. Баллы будут начислены в рассчитанную дату. Если базовая дата уже прошла, то баллы начислены не будут.

- **Дней до сгорания** – через сколько дней после базовой даты начисления баллы перестанут быть доступны
- **Дней до активации** – через сколько дней после базовой даты начисления баллы станут активны

Применить абсолютную/относительную скидку

Выбор данного типа скидки позволяет предоставить покупателю скидку в виде фиксированной суммы, либо в виде процента от суммы покупки.



В поле **Размер скидки** указывается фиксированная сумма скидки, либо процент скидки от суммы покупки.


Для данного типа скидки доступна установка флажка **Балльная**. Если флажок установлен, то скидка будет предоставляться в виде начисленных баллов. Также для начисленных баллов станет доступен выбор настройки баллов:

Важно!

Если в соответствии с требованиями к программе лояльности планируется совместно учитывать дисконтные и балльные скидки, то необходимо использовать при создании балльной скидки тип **Применить абсолютную/относительную скидку** с установкой признака **Балльная**.

Если балльные и дисконтные скидки должны срабатывать независимо от правил совместного применения, то при создании балльной скидки необходимо использовать тип **Начислить бонусные баллы (процент/сумма)**.



Бонусы за первую покупку_Детские магазины  

Записать и закрыть  Еще ▾ Помощь

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения: ▾ ?


Период: с:  по: 

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки **Сегменты** **Магазины** **Условия предоставления**

Тип скидки: ▾ ?

Область предоставления: ▾ ?

Размер скидки:  %

Кратно выполнению условий: ?

Распространяется на товар с внешней скидкой: ?

Бальная: ?

Настройка баллов: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): ?

Описание:

За каждые N товаров X товаров бесплатно

При выборе данного типа скидки сумма скидки рассчитывается как цена товара, умноженная на X за каждые N купленных товаров.

Для корректного срабатывания данной скидки необходимо установить флажок **Кратно выполнению условий** и добавить соответствующее условие срабатывания на закладке **Условия представления**. В поле **Количество товаров бесплатно(X)** указывается количество товаров, которое покупатель получит в подарок.

Пример

Пусть каждое третье молоко в чеке марки «Домик в деревне» предоставляется покупателю бесплатно. Для создания такой скидки необходимо использовать тип **За каждые N товаров X товаров бесплатно**. В поле **Количество товаров бесплатно(X)** указывается значение «1». Затем устанавливается флажок **Кратно выполнению условий**.

Каждое третье молоко в чеке марки "Домик в деревне" в подарок

Наименование: Каждое третье молоко в чеке марки "Домик в деревне" в подарок

Общие параметры
Группа совместного применения: Скидки и подарки

Порядок применения: 0

Период проведения с: 01.11.2018 0:00:00 по: 31.12.2018 0:00:00 Действует

Параметры скидки: Сегменты Магазины Условия предоставления

Тип скидки: За каждые N товаров - X товаров бесплатно

Область предоставления: На строки

Количество товаров бесплатно (X): 1,00

Кратно выполнению условий:

Балльная:

Периодичность: Одноразовая

Запрет срабатывания всей группы скидок:

Период срабатывания (в днях): 0

На закладке **Условия предоставления** создается условие, как на рисунке ниже.

Каждое третье молоко в чеке марки "Домик в деревне" в подарок

Наименование: Каждое третье молоко в чеке марки "Домик в деревне" в подарок

Общие параметры

Группа совместного применения: Скидки и подарки

Порядок применения: 0 / - ?

Период проведения с: 01.11.2018 0:00:00 по: 31.12.2018 0:00:00 Действует ?

Параметры скидки | Сегменты | Магазины | Условия предоставления

Добавить

Условие срабатывания скидки

Наименование: Количество в строке кратно 3 ед. по номенклатуре сегмента Молоко "Домик в деревне"

Описание условия:

Количество: в строке кратно 3.00

Сегмент номенклатуры: Молоко "Домик в деревне"



Подробнее о настройке условий предоставления скидок см. стр. 116.

X процентов от цены на кратное количество

Для данного типа скидки сумма скидки будет вычисляться путем умножения цены товара на указанный процент для товара с учетом заданной кратности (например, на каждый третий товар). При установке флажка **Кратно выполнению условий** размер скидки будет умножен на максимальную кратность условий со значением «кратно» (четкая кратность: например, при заданной кратности = 2 число товаров в чеке должно быть кратно 2 и тогда скидка будет начисляться на 2,

4, 6 и т.д. товар; если число товаров не будет кратно 2, она не сработает) или «>=» (нечеткая кратность: при заданной кратности ≥ 2 будет взято максимальное число, ближайшее к числу, кратному 2).



На каждый 3 товар продукции Тёма - 10% ↻ ×

Записать и закрыть  Еще ▾  Помощь

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения: ?


Период: с:  по: 

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки
Сегменты
Магазины
Условия предоставления

Тип скидки: ▾ ?

Область предоставления: ?

Процент скидки (X):  %

Кратно выполнению условий: ?

Распространяется на товар с внешней скидкой: ?

Балльная: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): ?

Описание:

Специальные цены

При использовании данного типа скидки устанавливается, какая цена должна быть финальной для определенного товара. Специальная цена и период ее действия задаются для номенклатуры сегмента (может быть введена вручную либо

загружена из файла - см. «Загрузка сегментов из внешнего файла» на стр. 91).

☆ STEP Пазл 1500 В парке

Записать и закрыть [иконка] [Еще] [Помощь]

Сегмент: Step 1500

Наименование: STEP Пазл 1500 В парке

Специальная цена: 200,00

Действует с: 01.11.2019 0:00:00 по: 30.11.2019 0:00:00

5.1.2. Общие параметры скидок

При создании новой скидки пользователь может определить различные параметры ее действия.

Рассмотрим общие параметры скидок.

Скидка на молоко Домик в деревне по понедельникам ↻ ×

Записать и закрыть Еще ▾ ? Помощь

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения: ▾ ▹ ?

Период: с: 📅 по: 📅

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки Сегменты Магазины Условия предоставления

Тип скидки: ▾ ?

Область предоставления: ▾ ?

Размер скидки: 📅 %

Кратно выполнению условий: ?

Распространяется на товар с внешней скидкой: ?

Балльная: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): ?

Описание:

- В поле **Наименование** пользователь вводит название скидки.
- В поле **Группа совместного применения** указывается группа, определяющая вариант совместного применения скидок. Все скидки, помещенные в корень, имеют вариант совместного применения **Максимум** (о совместном применении скидок см. стр. 125).
- **Порядок применения** заполняется, если для скидки определяется вариант **Последовательное применение**. Скидка с наивысшим порядком применяется

в последнюю очередь (о совместном применении скидок см. стр. 125).

- В полях **Период с:** **по:** указываются даты и время, определяющие начало и конец действия скидки.
- Установленный флажок **Действует** означает, что скидка введена в действие на текущий момент. Отключить скидку можно, сняв данный флажок. После этого в общем списке отключенная скидка будет отображаться как зачеркнутая.
- На закладке **Параметры скидки** пользователь обязательно должен выбрать значение в поле **Тип скидки**. Данная настройка определяет способ предоставления скидок. В системе есть возможность выдать покупателю подарок, предоставить абсолютную или относительную скидку в виде дисконта, начислить бонусные баллы фиксированной суммой или процентом от покупки (см. «Типы скидок» на стр. 101).

Важно!

Сумма бонусных баллов к начислению рассчитываются после применения дисконтных скидок.

- **Область предоставления** – определяет область предоставления скидки: применить скидку на весь документ или на строки, для которых сработали условия.
- **Размер скидки** – значение скидки, тип которого зависит от способа предоставления:
 - **Выдать подарок** – количество подарков в штуках.
 - **Начислить бонусные баллы (сумма)** – количество баллов.
 - **Начислить бонусные баллы (процент)** – % из суммы в документе.
 - **Применить относительную скидку** – % из суммы/строки в документе.

-
- **Применить абсолютную скидку** – фиксированная сумма скидки в рублях.
 - **За каждые N товаров - X товаров бесплатно** – на какое количество товаров необходимо сделать скидку по его цене (поле меняет название на **Количество товаров бесплатно (X)**).
 - **X процентов от цены на кратное количество** – процент скидки на кратное количество (поле меняет название на **Процент скидки (X)**).
 - **Кратно выполнению условий** – флажок доступен для всех типов скидок, кроме выдачи подарка. Установка данного флажка означает, что размер скидки будет умножен на максимальную кратность условий со значением «кратно» или «>=».

Пример

За каждую 1000 в чеке начислить 100 баллов

- **Распространяется на товар с внешней скидкой** – если на товар одновременно сработала внешняя скидка и скидка сервиса, то при выключенной настройке внешняя скидка отменит скидку сервиса после окончания расчетов. Если настройка включена, скидки суммируются.
- **Балльная** – при установленном флажке скидка будет предоставляться в виде начисленных баллов.
- **Периодичность** – данная группа настроек скидки позволяет управлять периодическими скидками, которые должны срабатывать раз в установленный пользователем период времени.

Скидка на на все 10%

Записать и закрыть
Еще ▾ [Помощь](#)

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения: ?

Период: с: по:

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки Сегменты Магазины Условия предоставления

Тип скидки: ▾ ?

Область предоставления: ▾ ? Размер скидки: % Кратно выполнению условий: ? Балльная: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?


Период срабатывания (в днях): ?

Описание:

- **Одноразовая** – установка данного флажка означает, что скидка работает только один раз (если установлен период срабатывания, то скидка может сработать один раз в период).
- **Запрет срабатывания всей группы скидок** – установка данного флажка означает, что, если текущая одноразовая скидка сработала, то не сработает больше ни одна скидка из группы.
- **Период срабатывания (в днях)** – определяет количество дней, в течение которого будет недоступна для срабатывания одноразовая скидка.
- На закладке **Сегменты** пользователь может задать сегменты применения товаров, на которые будет

распространяться скидка, и сегменты исключения товаров, на которые скидка распространяться не должна. В случае, если сегменты применения и исключения задаются для балльных скидок, то бонусные баллы будут рассчитываться от суммы покупки товаров, входящих в сегмент применения, а сумма товаров из сегмента исключения для расчета бонусов использоваться не будет.



Скидка на молоко Домик в деревне 🔗 ✕

Записать и закрыть  Еще ▾ 🔗 Помощь

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения: ?

Период: с:  по: 

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки | Сегменты | Магазины | Условия предоставления

Применить к следующим:

Исключить следующие: ?

- На закладке **Магазины** пользователь указывает список магазинов, в котором будет действовать текущая скидка.

Скидка на молоко Домик в деревне ↻ ×

Записать и закрыть 🔒 Еще ▾ ? Помощь

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения: ?

Период: с: по:

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки | Сегменты | Магазины | Условия предоставления

Наименование

Магазин "Продукты"

По кнопке **Добавить** открывается форма выбора магазинов, где пользователь вручную может найти и выбрать необходимый магазин.

По кнопке **Подбор** открывается форма подбора магазинов, где покупатель может найти и подобрать несколько магазинов, в которых будет действовать скидка.

Кнопка **По сегменту** позволяет пользователю выбрать сегменты магазинов, в которых будет действовать скидка. Механизм сегментации магазинов используется для упрощения подбора в случае, если в торговой сети много магазинов. Создать сегменты магазинов можно в разделе **Товары и магазины – Мои магазины**, используя кнопку **Сегментация магазинов** (см. «Сегментация магазинов» на стр. 75).

5.1.3. Настройка условий предоставления скидок

На этапе создания скидки на закладке **Условия предоставления** в форме скидки пользователь задает условия, которые должны выполняться в чеке для того, чтобы покупатель получил скидку.

The screenshot shows a configuration window for a discount titled "Скидка на молоко Домик в деревне". The window has a title bar with a link icon and a close button. Below the title bar are two buttons: "Записать и закрыть" (Save and Close) and "Еще" (More) with a dropdown arrow, and a "Помощь" (Help) button with a question mark icon. The main form contains the following fields:

- Наименование: Скидка на молоко Домик в деревне
- Группа совместного применения: Сезонные скидки
- Порядок применения: 0
- Период: с 28.09.2019 0:00:00 по 27.11.2019 0:00:00
- Действует - скидка участвует в расчете

Below these fields are four tabs: "Параметры скидки", "Сегменты", "Магазины", and "Условия предоставления". The "Условия предоставления" tab is active. It contains a "Добавить" (Add) button and a list of conditions. One condition is highlighted in grey:

- Наименование: Количество в документе >= 2 ед. по номенклатуре сегмента Молоко "Домик в деревне"

Ниже описаны условия, доступные в сервисе.

■ Количество

С помощью данного условия пользователь может указать, какое количество должно быть в определенной строке чека или во всем чеке для того, чтобы сработала скидка. Так же пользователь может указать вариант сравнения. Доступны следующие варианты сравнений: «>=», «<=», «кратно». В поле **Сегмент номенклатуры** указывается сегмент, товар из которого необходимо приобрести, чтобы сработала скидка.

☆ **Условие срабатывания скидки** 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 ? Помощь

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

▾ ▾ 📄 ×

Сегмент номенклатуры: ... ×

■ Сумма с учетом скидки

☆ **Условие срабатывания скидки** 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 ? Помощь

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

▾ ▾ 📄 ×

Сегмент номенклатуры: ... ×

■ Сумма без учета внутренней скидки

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔗 Помощь

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

в строке ▾ >= ▾ 📄 ×

Сегмент номенклатуры: ... ×

■ По дням недели

С помощью данного условия срабатывания скидки пользователь может установить при помощи флажков дни недели, в которые текущая скидка должна сработать.

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔗 Помощь

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

Пн Вт Ср Чт Пт Сб Вс

■ По часам

Данное условие срабатывания позволяет задать дни недели и время, в течение которого, должна будет работать скидка.

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 **Помощь**

Наименование:

Описание условия:

➕ **Добавить** Еще ▾

День	С	По
Понедельник	09:00	12:00
Среда	09:00	12:00
Пятница	09:00	12:00

■ Про префиксу карты

Данное условие срабатывания скидки позволяет пользователю установить префиксы штриховых и магнитных карт, в случае если скидка предоставляется, например, по социальным картам, которые не зарегистрированы на сервере.

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 **Помощь**

Наименование:

Описание условия:

Префикс штриховой карты: × Префикс магнитной карты: ×

■ В день рождения

Данное условие срабатывания устанавливается для скидки в день рождения покупателя. Скидка будет предоставлена по карте, для которой существует учетная запись пользователя, где указана его дата рождения. Можно указать сколько дней до дня рождения и после дня рождения скидка будет доступна.

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 ? Помощь

Наименование:

Описание условия:

? 📅 × дней

■ Возраст

Данное условие используется для предоставления скидки покупателю по возрасту, например, для предоставления юбилейной скидки.

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 ? Помощь

Наименование:

Описание условия:

📅 ×

■ Первая продажа

Условие первой продажи используется для предоставления Welcome-скидки – это первая покупка после вступления пользователя в программу лояльности.

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 Помощь

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

■ По списку уровней

В данном условии предоставления скидки перечисляется список уровней карт, по которому покупателю будет предоставлена скидка.

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 Помощь

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

➕ Добавить

Серебряный уровень

■ По списку сегментов клиентов (было «карт»)

Предоставление скидки по определенным сегментам карт.

☆ **Условие срабатывания скидки** 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 [Помощь](#)

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

+ Добавить

VIP клиенты
Сегмент клиентов по Бытовой технике

■ По списку сегментов пользователей (убрали?)

Предоставление скидки определенным сегментам пользователей.

☆ **Условие срабатывания скидки** 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 [Помощь](#)

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

+ Добавить

Тест

■ По актуальному балансу

Данное условие предоставления используется, если необходимо предоставить скидку в зависимости от текущего бонусного баланса покупателя. Есть возможность указать следующие варианты сравнения баланса: «>=», «<=», «кратно».

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 **Помощь**

Наименование:

Описание условия:

■ Позиция в чеке

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 **Помощь**

Наименование:

Описание условия:

Вариант сортировки:

■ Значения свойств ассортимента

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 ? Помощь

Наименование: ▾

Описание условия:

▾

Наименование свойства	Значение

■ По группе ассортимента

☆ Условие срабатывания скидки 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 ? Помощь

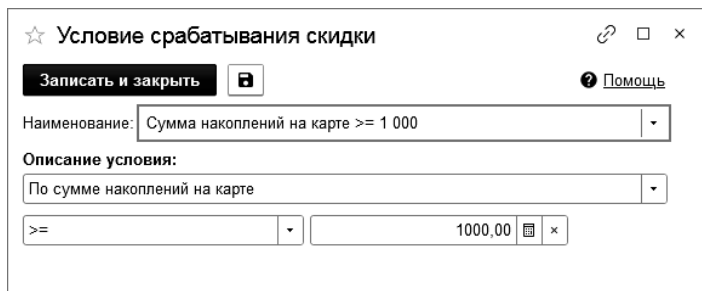
Наименование: ▾

Описание условия:

▾

Группа ассортимента: ... ×

■ По сумме накоплений на карте



☆ Условие срабатывания скидки

Записать и закрыть

Помощь


Наименование: Сумма накоплений на карте >= 1 000

Описание условия:

По сумме накоплений на карте

>= 1000,00

5.1.4. Правила совместного применения скидок

Для скидок, действующих на одну и ту же номенклатурную позицию, необходимо установить правила совместного применения, то есть правила, по которым будет рассчитываться итоговая скидка, если на покупку действуют несколько скидок одновременно. Для этого скидки объединяются в группы и образуют иерархию дерева скидок. Для создания нового правила совместного применения скидок необходимо в списке скидок нажать кнопку добавления группы скидок . В форме создания новой группы скидок будет указана текущая группа совместного применения скидок. Также необходимо заполнить поле **Наименование** и выбрать вариант совместного применения для всех скидок, входящих в эту группу.

☆ **Создание новой группы** 🔗 □ ×

Записать и закрыть 🔒 🔗 [Помощь](#)

Группа совместного применения: Корень ...

Наименование: Начисление бонусов

Вариант совместного применения: Максимум ▾

Приоритет:

- Максимум
- Минимум
- Сложение
- Последовательное применение
- Вытеснение

- **Минимум** – если на товар сработало несколько скидков из этой группы, то к нему применится только минимальная скидка;
- **Максимум** – если на товар сработало несколько скидков из этой группы, то к нему применится только максимальная скидка;
- **Сложение** – если на товар сработало несколько скидков из этой группы, то все они будут применены;
- **Последовательное применение** – если на товар сработало несколько скидков из этой группы, то каждая последующая скидка будет применяться к результату предыдущей. Последовательность применения скидков определяется указанием приоритета скидки;
- **Вытеснение** – если на товар сработало несколько скидков из этой группы, то все они будут вытеснены первой по счету скидкой, расположенной в группе с данным вариантом.

Важно!

Применение правил условного и безусловного вытеснения скидков зависит от сопоставимости вида и области предоставляемой скидки.

5.2. ПРАВИЛА СПИСАНИЯ БОНУСНЫХ БАЛЛОВ

В разделе **Правила списания бонусных баллов** производится настройка и управление правилами оплаты баллами, используемыми при продаже в зависимости от различных условий и ситуаций.

Наименование	Период действия: с
Корень	Описание
Последовательное применение_списание	
Вытеснение	
Службные карты_сегменты и уровень ограничения	С момента создания Тип скидки: "Относительное разрешение"; Сегменты при
Основные правила списания	С момента создания Тип скидки: ""; Без условий;
Последовательное применение	

Период проведения
С: ... по: ...

Магазины
Магазины: ...

Прочие
 Отображать пустые группы

Применить Очистить

Правила списания бонусных баллов применяются, если в **Настройках поведения сервиса** для настройки **Приоритет по ограничению максимальной оплаты чека** установлено значение **Использовать правила списания бонусов** (см. «Настройки сервиса» на стр. 18.)

Правила списания бонусных баллов отображаются также в иерархическом списке скидок в разделе **Правила начисления скидок и бонусов**, но в этом разделе с ними нельзя взаимодействовать.

Правила начисления скидок и бонусов 🔗 ✕

➕ Добавить
📺
↑
↓
🔄
Еще ▾
🚫 Показать фильтр
🔗 Помощь

Наименование	Период действия: с	по	Приоритет
	Описание		
📁 Корень			
➕ 📺 Последовательное применение_списание			
➕ 📺 Последовательное применение			1

Форма правила списания бонусов показана на рисунке ниже.

Основные правила списания 🔗 ✕

Записать и закрыть
🔒
Еще ▾
🔗 Помощь

Наименование:

Группа совместного применения:

Порядок применения: ?

Период: с: по:

Действует

Параметры скидки
Сегменты
Магазины
Условия предоставления

Тип правила: ?

Область предоставления: ?

Размер скидки: %

Кратно выполнению условий: ?

Распространяется на товар с внешней скидкой: ?

Описание:

Общие параметры правил списания бонусов и закладки данной формы аналогичны одноименным реквизитам и закладкам формы правила начисления скидок и бонусов, только применительно к ситуациям списания бонусов.

Далее рассмотрим типы правил списания бонусов.

5.2.1. Типы правил списания бонусов

Тип правила списания указывается на закладке **Параметры скидки**. Описание применяемых в системе типов правил списания приведено далее.

Относительное/фиксированное разрешение

Данные типы правил списания аналогичны типам скидок **Применить абсолютную/относительную скидку** (см. стр. 104).

В поле **Размер скидки** указывается фиксированная сумма списания, либо процент списания от суммы покупки.

Служебные карты_сегменты и уровень ограничения
🔗 ×

Записать и закрыть 🗄
Еще ▾ ? **Помощь**

Наименование:

Группа совместного применения:

Порядок применения: ?

Период: с: по:

Действует

Параметры скидки
Сегменты
Магазины
Условия предоставления

Тип правила: ?

Область предоставления: ?

Размер скидки: %

Кратно выполнению условий: ?

Распространяется на товар с внешней скидкой: ?

Описание:

За каждые N товаров - X товаров можно оплатить

При выборе данного типа списания сумма при покупке определенного количества товаров (N) можно применить списание к указываемому количеству (X) товаров (аналогично типу скидки **За каждые N товаров X товаров бесплатно** - см. стр. 105).

X процентов от цены на кратное количество

При выборе данного типа списания система позволяет списать указываемый процент оплаты X на кратное количество товаров (аналогично типу скидки **X процентов от цены на кратное количество**, см. стр. 107).

Важно!

Вычисленная сумма списания может быть распределена в управляющей системе пропорционально на все строки чека.

5.2.2. Условия срабатывания правил списания бонусов

Настройка условий правил списания бонусов аналогична настройке условий предоставления скидок (см. стр. 116).

5.3. ЖУРНАЛ ТРАНЗАКЦИЙ

Проанализировать движения бонусов на картах Бонусного сервиса, можно с помощью отчета **Журнал транзакций**, открыть который можно из раздела **Правила программы**.

Журнал транзакций 🔗 ✕

Журнал событий
 Список выгруженных файлов
 🔍 Скрыть фильтр 🛠️ Помощь

Дата операции	Тип транзакции	Сумма	Автор
22.10.2019 18:21:52	Внесение	137,00	
22.10.2019 18:19:40	Внесение	875,00	
22.10.2019 18:19:40	Внесение	1 050,00	
22.10.2019 18:18:36	Внесение	3 500,00	
22.10.2019 18:18:27	Внесение	1 050,00	
22.10.2019 18:18:27	Внесение	875,00	
22.10.2019 18:18:18	Внесение	3 500,00	
22.10.2019 18:18:09	Внесение	3 500,00	
22.10.2019 18:18:02	Внесение	3 500,00	
22.10.2019 18:13:49	Внесение	1 050,00	
22.10.2019 18:13:49	Внесение	875,00	
22.10.2019 18:12:09	Внесение	1 750,00	
22.10.2019 18:12:09	Внесение	1 750,00	
22.10.2019 18:11:43	Внесение	1 750,00	
22.10.2019 18:11:43	Внесение	1 750,00	
22.10.2019 18:08:46	Внесение	1 750,00	
22.10.2019 18:08:36	Внесение	1 750,00	
22.10.2019 18:08:36	Внесение	1 750,00	
22.10.2019 18:08:36	Внесение	1 750,00	
22.10.2019 18:01:12	Внесение	1 300,00	

Период: за все время
Магазины
 Магазин "Бытовая техника" ... ✕
Карты
 Любая карта ... ✕
Скидка
 Любая скидка ... ✕
Тип и источник транзакции
 Любая операция ▾ ✕
 Источник транзакции ▾ ✕
Сумма
 От: До:

Страница 1 из 2 Строк на странице:

Пользователю предоставляется возможность фильтровать получаемые записи по следующим признакам:

- по магазину;
- по карте Бонусного сервиса;
- по примененной скидке;
- по типу и источнику транзакции – указывается тип транзакции карты (внесение средств на карту или их изъятие) и источник транзакции:
 - истечение срока действия;

-
- сгорание по организации;
 - сгорание по уровню карты;
 - событие;
 - не классифицированный источник.
- по периоду – период времени, за который необходимо отследить транзакции;
 - по сумме – можно указать нижний и верхний порог суммы транзакции.

Кнопка **Применить** активирует поиск и формирование результата по указанным фильтрам. Ссылка **Очистить** сбрасывает фильтры в начальное состояние.

Важно!

Получение транзакций без установленных параметров фильтрации записей – длительная операция, поэтому рекомендуется устанавливать параметры фильтрации, что значительно сократит время формирования списка.

Транзакции выводятся в виде страниц с фиксированным количеством записей. Изменить количество выводимых записей можно в нижней части формы в поле **Строк на странице**. Переход между страницами осуществляется с помощью кнопок в левом нижнем углу формы. Двойным щелчком мыши по строке таблицы можно вызвать форму конкретной транзакции и просмотреть полную информацию о ней.

☆ **Просмотр транзакции** 🔗 □ ×

Источник транзакции:

Автор:

Описание:

Скидка:

Время: Сумма:

Тип транзакции: Дата активации:

Тип документа: Дата спорания:


Наименование магазина:

Наименование мастер карты:

Наименование карты:

Штрихкод карты:

С помощью меню **Еще** на форму просмотра транзакции можно вывести дополнительные реквизиты (идентификаторы транзакции, документа и кассы ККМ).

Кнопка  **Выгрузить данные транзакции в файл** расположена в командной панели таблицы формы (верхний левый угол таблицы). Позволяет выгрузить информацию о транзакциях и сохранить ее во внешний табличный или текстовый файл (например, таблица Excel, документ html или документ MSWord). На форме выгрузки необходимо повторно указывать параметры отбора. Выгруженные данные можно сразу же распечатать.

← → ☆ Выгрузка таблицы "Транзакции" в файл

Информация о файле

Каталог сохранения:

Имя файла: XLSX

Количество записей в пакете:

Количество записей, которые будут считываться в одном запросе.

Составной отбор

Карта: ?

Начальная дата операции: 🗓

Конечная дата операции: 🗓

Сумма от: 🗑

Сумма до: 🗑

Тип операции: ?

Источник транзакции: ?

Магазин: ?

Скидка: ?

🔗 Помощь

Назад **Выгрузить** ✕ Отмена

По кнопке **Журнал событий** открывается форма логирования действий пользователя. Эта форма может быть использована для анализа действий пользователей при выгрузке/загрузке данных о транзакциях Бонусного сервиса в файл.

С помощью кнопки **Список выгруженных файлов** можно получить информацию о том, выгрузка каких данных уже была произведена.

Перейти к списку транзакций определенной карты Бонусного сервиса можно из формы этой карты по ссылке **Транзакции** командной строки.

5.4. ОПИСАНИЕ АКЦИЙ

Раздел **Описание акций** используется для информирования пользователей брендированного мобильного приложения о проводимых маркетинговых мероприятиях.

Список акций представляет собой перечень акций предприятия, зарегистрированных на Бонусном Сервисе. При формировании списка выводится полный перечень акций с указанием наименования акции, периода действия, краткого описания и магазина, в котором она действует. Если поле **Магазин** не заполнено, значит акция актуальна для всех магазинов сети, а если в поле отображается текст <Не найден>, то магазин, для которого была указана акция, не был найден на Бонусном сервисе.

Описание акций
🔗 ×

➕ Добавить
🔄

👁️ Скрыть фильтр
🔗 Помощь

Наименование	Магазин	Действует с, по	Краткое...
Самые страшные ...	Магазин "Детские т...	С 28 окт. 00:00, п...	К попул...
Дни Телевизоров S...	Магазин "Бытовая ...	С 03 нояб. 00:00, ...	С 07 окт...
Осенние скидки на...	Магазин "Бытовая ...	С 09 нояб. 00:00, ...	До 31 д...

Период: за все время

Магазины

Применить Очистить

Страница 1 из 1

⏪
⏩

Строк на странице:

На форме существует возможность отфильтровать выводимый список акций по следующим параметрам:

- по периоду действия акции;
- по магазину.

Кнопка **Применить** активирует поиск и формирование результата по указанным фильтрам. Ссылка **Очистить** сбрасывает фильтры в начальное состояние.

Форма описания акции выглядит следующим образом.

Дни Телевизоров SAMSUNG!
🔗 ⋮ ✕

Записать и закрыть
Еще ▾ Помощь



Загрузить

Наименование:

Магазин:
 ... ✕

Магазин, в котором применяется акция. Если значение не указано, акция действует в любом магазине Вашей организации

Приоритет:

Чем выше приоритет - тем выше акция в списке.

Тип текста:

Состояние акции

Дата начала: 🗑

Дата окончания: 🗑

Ссылка:

Ссылка ведет на описание акции

Краткое описание акции:

С 07 октября 2019 г. начисляем до 100% баллов от суммы покупки за приобретение телевизора Samsung!

Текст акции

По 31 декабря 2019 г. включительно, всем покупателям телевизоров Samsung предоставляется в подарок начисление бонусов в размере до 100% от суммы покупки любого товара*.

Начисление производится на следующий день после полной оплаты товара и передачи его покупателю. Начисленными бонусами можно оплатить в период с 10 ноября по 31 декабря 2019 г., включительно, до 50% стоимости телевизоров Samsung, участвующих в акции. При неполном списании бонусов, остаток списывается с карты и сгорает.

1 Бонус = 1 Рубль.

*Начисление не производится:
 При предоставлении скидки;
 На часть стоимости покупки, оплаченную с использованием подарочных карт или бонусов по программе «Бонус»;
 При оплате товара по безналичному расчету;
 При покупке товаров BORK;
 На услуги: «Настройка», «Доставка».

При возврате товара – осуществляется списание бонусов, которые были начислены при покупке товара. Порядок возврата товара проводится в соответствии с ФЗ «О защите прав потребителя» и другими нормативными актами Правительства РФ.


На форме отображается следующая информация:

- **Наименование акции** – текстовое поле, обязательное для заполнения, используется для быстрой визуальной идентификации акции в процессе работы с программой.
- **Магазин** – магазин, для которого актуальна акция. Если поле не заполнено, акция считается действующей во всех магазинах сети.

- **Приоритет** – чем выше приоритет, тем выше акция в списке.
- **Тип текста** – при создании описания акции может быть использован как обычный текст, так и HTML текст. Если используется HTML текст, тогда:
 - имеется возможность создавать форматированный документ средствами 1С и автоматически генерировать HTML код. Форматированный документ позволяет менять шрифты, цвета, вставлять ссылки, вставлять изображение по ссылке или загрузкой из файла.
 - добавлена возможность напрямую указать html код.

Вино недели с 26 февраля 🔗 ⓘ ✕

Записать и закрыть
Еще **Помощь**



Загрузить

Наименование:

Магазин: ... ✕

Магазин, в котором применяется акция. Если значение не указано, акция действует в любом магазине Вашей организации

Приоритет:

Чем выше приоритет - тем выше акция в списке.

Тип текста: HTML текст

Состояние акции

Дата начала:

Дата окончания:

Ссылка:

Ссылка ведет на описание акции

Краткое описание акции:

Вино недели с 26 февраля - Dopff au Moulin Cremant d'Alsace Chardonnay Brut 2015

Текст акции
HTML

Вино недели с 26 февраля - Dopff au Moulin Cremant d'Alsace Chardonnay Brut 2015

A **A** **A**
Ж **К** **Ц**

Еще

Преобразовывать текст акции в HTML код

Закладку «HTML» и флажок «Преобразовывать текст акции в HTML код» убрали? Работает неправильно: при установке типа текста «HTML» текст не меняется, он меняется на HTML код при обратном переключении в «Обычный»

- Поля **Дата начала** и **Дата окончания** – представляют собой сроки действия акции.
- **Краткое описание** – краткое описание акции.
- **Ссылка** –ссылка на веб-страницу с описанием соответствующей акции.
- **Текст акции** – полное текстовое описание акции.

Для добавления в карточку акции картинки необходимо кликнуть по надписи **Загрузить** и выбрать файл картинки на персональном компьютере.

После ввода сведений об акции необходимо нажать кнопку **Сохранить** или **Записать и закрыть**.

Информацию об акциях клиенты получают в мобильном приложении в виде push-уведомлений.

5.5. РУЧНОЕ НАЧИСЛЕНИЕ/СПИСАНИЕ БОНУСОВ

Бонусы могут быть при необходимости начислены или списаны в ручном режиме (раздел **Ручное начисление/списание бонусов**).

Ручное начисление/списание бонусов

Еще - Помощь

Дата	Номер	Комментарий
10.09.2019 10:04:29	999999999	
10.09.2019 10:04:48	999999999	
10.09.2019 10:05:00	999999999	
10.09.2019 10:05:15	999999999	
13.09.2019 15:21:31	999999999	
13.09.2019 16:29:09	999999999	
23.09.2019 16:54:13	999999999	
25.09.2019 15:33:59	999999999	
03.10.2019 11:36:16	999999999	
03.10.2019 15:47:35	999999999	

Новый элемент списка **Ручное начисление/списание бонусов** может быть создан при помощи кнопок **Создать**



или **Создать копированием**



Начисление и списание бонусных баллов 999999999 от 14.11.2019 15:48:05

Записать и закрыть Записать Загрузить из файла Помощь

Номер: 999999999 от: 14.11.2019 15:48:05

Магазин: Магазин "Бытовая техника" ... x

Ответственный: lk_demo

Начисления (1) Списания Комментарий Информация о транзакциях

Добавить ↑ ↓ Открыть скидку Открыть карту Еще -

Скидка	Дисконтная карта	Баллы	Базовая дата активации
Тип скидки: "Применить относительную ...	(999999999995)	100,00	14.11.2019 0:00:00

На форме указывается магазин, для которого оформляется операция, и ответственный пользователь, выполняющий

начисление/списание (автоматически подставляется текущий пользователь).

На закладках **Начисления** и **Списания** указывается применяемая скидка, дисконтная карта, баллы начисления/списания. Для начисления также указываются параметры активации и сгорания баллов. С помощью кнопки **Открыть скидку** можно открыть форму применяемой скидки. По кнопке **Открыть карту** открывается форма карты Бонусного сервиса, на которую выполняется начисление или с которой списываются бонусные баллы.

На закладке **Комментарий** можно привести текстовое описание выполняемой операции.

Закладка **Информация о транзакциях** содержит информацию об успешности выполнения транзакции или о возникших ошибках.

5.6. РАСЧЕТ СКИДОК

Раздел **Расчет скидок** используется для проверки корректной настройки и срабатывания скидок Бонусного сервиса.

На форме **Расчет скидок сервиса** указывается магазин, для которого выполняется проверка расчета скидок. Также можно указать карту Бонусного сервиса. После выбора карты на форме появляется ссылка **Баланс**, с помощью которой можно выполнить просмотр накоплений на карте. Дата продажи по умолчанию заполняется текущей датой, при необходимости пользователь может отредактировать это значение.

Расчет скидок сервиса

Дата продажи:

Магазин:

Карта:

Передавать свойства товаров:

N	Товар	Артикул	Количество	Цена	Сумма	Внешняя ...	Скидка сервиса		Итого
							Процент	Сумма	
1	СТЕП Пазл 1000 Ан...	bd7a8ea0-6c6c-11...	1	100,00	100		5	5,00	95
2	СТЕП Пазл 1000 Га...	c64ba06a-6c6c-11...	1	100,00	100		5	5,00	95
3	СТЕП Пазл 1000 Дв...	bd7a8ed3-6c6c-11...	1	100,00	100		5	5,00	95

Итого

Сумма скидки: Бонусы: Подарки: Сумма документа:

Если для товаров заданы некоторые свойства, которые используются при сегментировании, можно установить флажок **Передавать свойства товаров**. В этом случае на форме **Расчет скидок сервиса** отобразится правая часть для заполнения свойств товаров.

При заполнении табличной части товарами могут быть использованы командные кнопки **Добавить** или **Скопировать**. Также можно выполнить добавление товаров путем подбора по сегментам или по товарному ассортименту с помощью кнопки

По кнопке **Найти товар** можно получить информацию, в какие сегменты входит текущий товар, или открыть карточку товара.

Для подобранных товаров из системы заполняется артикул и наименование. Количество по умолчанию равно «1». Также по умолчанию заполняется значение цены, равное «100». Цену и количество пользователь может изменить. При привязке к учетной системе цена заполняется из нее.

Если для товара в учетной системе была назначена скидка, то заполняется соответствующее значение в колонке **Внешняя скидка**.

В колонке **Итого** выводится стоимость товаров согласно всем введенным данным.

После заполнения всех значений нажимается кнопка **Рассчитать**. В результате в табличной части формы появляются колонки **Процент** и **Сумма**, характеризующие примененные скидки сервиса. В нижней части формы выводится итоговая информация:

- сумма скидки;
- бонусы;
- подарки
- сумма документа.

С помощью гиперссылки **Подробнее** можно увидеть, какие скидки сработали для каждой товарной позиции, их тип и сумму.

Расчет скидок сервиса 🔗 ×

Дата продажи: 📅

Магазин: ... ×

Карта: ... × **Баланс**

Передавать свойства товаров:

N	Товар	Артикул	Количество	Цена	Сумма	Внешняя ...	Скидка сервиса		Итого
							Процент	Сумма	
1	STEP Пазл 1000 Ан...	bd7a8ea0-6c6c-11...	1	100,00	100		5	5,00	
2	STEP Пазл 1000 Га...	c64ba06a-6c6c-11...	1	100,00	100		5	5,00	
3	STEP Пазл 1000 Дв...	bd7a8ed3-6c6c-11...	1	100,00	100		5	5,00	

Итого

Сумма скидки: Бонусы: Подарки: Сумма документа:

Подробнее

N	Наименование	Сумма скидки	Тип скидки
1	Новый год	5	Суммовая
1	Основная механика_Уровень карт VIP 10%	10	Балльная
2	Новый год	5	Суммовая
2	Основная механика_Уровень карт VIP 10%	10	Балльная
3	Новый год	5	Суммовая
3	Основная механика_Уровень карт VIP 10%	10	Балльная

Таким образом можно проверить, как применятся скидки к подобранным товарам и как они рассчитаются.

Кнопка используется для включения режима разработчика для проверки применения скидок путем анализа выполняемых команд и запросов.

5.7. ПРИМЕРЫ НАСТРОЙКИ СКИДОК

Пример 1. Скидка 10% по будням в утренние часы на кофе в сентябре

Для создания такой скидки необходимо задать период проведения акции, указать тип скидки **Применить относительную скидку**, область предоставления **На документ, согласно условиям** и размер скидки **10%**.

Записать и закрыть		Еще Помощь	
Наименование:	Скидка 10% по будням в утренние часы на Кофе		
Группа совместного применения:	Корень		
Порядок применения:	0 ?		
Период:	с: 01.09.20 по: 30.09.20		
	<input checked="" type="checkbox"/> Действует - скидка участвует в расчете		
Параметры скидки		Сегменты	Магазины
Тип скидки:	Применить относительную скидку ?		
Область предоставления:	На документ, согласно условиям ?		
Размер скидки:	10,00 %		
Кратно выполнению условий:	<input type="checkbox"/> ?		
Балльная:	<input type="checkbox"/> ?		
Периодичность			
Одноразовая:	<input type="checkbox"/> ?		
Запрет срабатывания всей группы скидок:	<input type="checkbox"/> ?		
Период срабатывания (в днях):	0 ?		
Описание:	Тип скидки: "Применить относительную скидку"; Сегменты применений: 1; Условия: Скидка по часам;		

На закладке **Сегменты** следует подобрать сегменты товаров, на которые должна распространяться скидка.

Наименование:

Группа совместного применения:

Порядок применения: ?

Период: с: по:

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки | Сегменты | Магазины | **Условия предоставления**

Применить к следующим:

Исключить следующие:

В качестве описания условия на соответствующей вкладке надо установить **По часам** и настроить расписание.

☆ **Условие срабатывания скидки**

Наименование:

Описание условия:

День	С	По
Понедельник	09:00	10:30
Вторник	09:00	10:30
Среда	09:00	10:30
Четверг	09:00	10:30
Пятница	09:00	10:30

Пример 2. Начислить 100 бонусных баллов при первой покупке

Записать и закрыть		Еще ▾ Помощь
Наименование:	Начисление бонусных баллов при первой покупке	
Группа совместного применения:	Корень	
Порядок применения:	0 ?	
Период:	с: . . . : по: . . . :	
<input checked="" type="checkbox"/> Действует - скидка участвует в расчете		
Параметры скидки Сегменты Магазины Условия предоставления		
Тип скидки:	Применить абсолютную скидку ▾ ?	
Область предоставления:	На документ, согласно условиям ▾ ?	
Размер скидки:	100,00 руб.	
Кратно выполнению условий:	<input type="checkbox"/> ?	
Балльная:	<input checked="" type="checkbox"/> ?	
Настройка баллов:	<input type="checkbox"/> Локальная для скидки <input checked="" type="checkbox"/> Общая по организации ?	
Периодичность		
Одноразовая:	<input checked="" type="checkbox"/> ?	
Запрет срабатывания всей группы скидок:	<input checked="" type="checkbox"/> ?	
Период срабатывания (в днях):	0 ?	
Описание:	Тип скидки: "Применить абсолютную скидку"; Условия: Первая продажа по карте; ▾	

Необходимо указать тип скидки **Применить абсолютную скидку**, область предоставления **На документ, согласно условиям** и размер скидки **100 руб.**

Также следует установить флажок **Балльная**, который означает, что скидка будет предоставлена в виде начисленных бонусных баллов на карту покупателя, и выбрать вариант настройки баллов. В данном примере используется вариант настройки **Общая по организации**. Это означает, что все настройки начисления бонусных баллов задаются в карточке организации.

<input type="button" value="Сохранить"/> <input type="button" value="Отмена"/> <input type="button" value="Пересчитать"/>	
Наименование:	
kochir	
Контактная информация	Настройки начисления бонусных баллов
Электронная почта: <input type="text" value="kochir"/>	Баллы блокируются через: <input type="text" value="365"/> ? дней
Телефон: <input type="text" value="+ () - -"/>	Баллы можно использовать через: <input type="text" value="0"/> ? дней
	Баллы сгорают: <input type="text" value="Каждый год"/> ▾
	с: <input type="text" value="01.01.2019"/> <input type="button" value="📅"/>

Далее устанавливается флажок **Одноразовая**, который означает, что скидка сработает только один раз для конкретной карты. В данном примере также установлен флажок **Запрет срабатывания всей группы скидок**. Таким образом, если сработала данная скидка, то другие скидки из группы не сработают.

На закладке **Условия предоставления** надо добавить условие **Первая продажа по карте**.

<input type="button" value="←"/> <input type="button" value="→"/> <input type="button" value="☆ Условие срабатывания скидки"/>	
<input type="button" value="Записать и закрыть"/> <input type="button" value="🔒"/> <input type="button" value="🔗 Помощь"/>	
Наименование: <input type="text" value="Первая продажа по карте"/>	
Описание условия: <input type="text" value="Первая продажа"/>	

Пример 3. 3=2: при покупке 2 пар носков третья пара бесплатно

Записать и закрыть
Еще - Помощь

Наименование:

Группа совместного применения:

Порядок применения:

Период: с: по:

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки
Сегменты
Магазины
Условия предоставления

Тип скидки:

Область предоставления:

Количество товаров бесплатно (X):

Кратно выполнению условий:

Балльная:

Периодичность

Одноразовая:

Запрет срабатывания всей группы скидок:

Период срабатывания (в днях):

Описание:

Необходимо указать тип скидки **За каждые N товаров – X товаров бесплатно**, область предоставления выбирается по умолчанию **На строки** и количество товаров бесплатно (X) **1 товар**. Скидка данного типа имеет смысл при добавлении соответствующего условия срабатывания.

В качестве условия в данном примере задано **Количество в строке \geq 3 ед. по номенклатуре сегмента Носки**.

← →
☆ Условие срабатывания скидки

Записать и закрыть
Помощь

Наименование:

Описание условия:

в строке

Сегмент номенклатуры:

Кроме того, на закладке **Параметры скидок** можно установить флажок **Кратно выполнению условий**, который означает, что скидка будет предоставлена на каждые 3 пары носков, т.е. при покупке трех пар – одна пара бесплатно, при покупке шести пар – 2 пары бесплатно и т.д. Если флажок не устанавливать, то при срабатывании скидки ее размер всегда будет равен одной паре носков.

Пример 4. Скидка/начисление бонусных баллов по списку уровней карт

- Начислить 1% от покупки на дисконтную карту с Уровнем 1. Баллы становятся активны спустя 7 дней после продажи и действуют в течение 30 дней после активации.
- Начислить 3% от покупки на дисконтную карту с Уровнем 2. Настройка баллов общая для всех начислений.
- Начислить 5% от покупки на дисконтную карту с Уровнем 3. Баллы активны сразу и действуют бессрочно.

Для реализации подобной системы скидок необходимо в группе совместного применения создать 3 скидки:

1. **Скидка 1.** Начислить 1% от покупки на дисконтную карту с Уровнем 1.

Записать и закрыть		Еще - Помощь
Наименование:	Начислить 1% от покупки на дисконтную карту с Уровнем 1	
Группа совместного применения:	1 ...	
Порядок применения:	0 ?	
Период:	с: . . . : : : ? по: 30.09.20	
	<input checked="" type="checkbox"/> Действует - скидка участвует в расчете	
Параметры скидки	Сегменты	Магазины
Условия предоставления		
Тип скидки:	Применить относительную скидку ?	
Область предоставления:	На документ, согласно условиям ?	
Размер скидки:	1,00 %	
Кратно выполнению условий:	<input type="checkbox"/> ?	
Балльная:	<input checked="" type="checkbox"/> ?	
Настройка баллов:	Локальная для скидки <input type="checkbox"/> ? Общая по организации <input type="checkbox"/> ?	
Настройки баллов		Периодичность
Абсолютные даты		Одноразовая: <input type="checkbox"/> ?
<input type="checkbox"/> Дата активации: . . . : : : ?	<input type="checkbox"/> Дата сгорания: . . . : : : ?	Запрет срабатывания всей группы скидок: <input type="checkbox"/> ?
Относительные даты		Период срабатывания (в днях): <input type="text" value="0"/> ?
Базовая дата: . . . : : : ?	Дней до сгорания: <input type="text" value="0"/> ?	Дней до активации: <input type="text" value="0"/> ?
Описание:		
Тип скидки: "Применить относительную скидку"; Условия: Уровни карт: Серебро;;		

Необходимо указать тип скидки **Применить относительную скидку**, область предоставления **На документ, согласно условиям** и размер скидки 1%.

В качестве условия в данном примере задано **По списку уровней** и подобран Уровень 1.

← → ☆ Условие срабатывания скидки

Записать и закрыть 🔒 🔗 Помощь

Наименование:

Описание условия:

+ Добавить

На закладке **Параметры скидки** установить флажок **Балльная**, который означает, что скидка будет предоставлена в виде начисленных бонусных баллов на карту покупателя, и выбрать вариант настройки баллов. В данном примере используется вариант настройки **Локальная для скидки**. Это означает, что настройки начисления бонусных баллов актуальны только для заданной скидки.

Чтобы баллы стали доступны спустя определенное время после начисления, необходимо выбрать тип настройки баллов. Например, рассмотрим тип **Относительные даты**, тогда необходимо задать параметр **Дней до активации**. Чтобы баллы сгорели через определенное время после начисления, необходимо задать параметр **Дней до сгорания**. В данном примере до активации 7 дней, до сгорания 37 дней. Дата активации и сгорания вычисляется относительно параметра **Базовая дата**. Если параметр не заполнен, то в качестве базовой даты берется текущая. В данном примере **Базовая дата** не заполнена, это значит, что бонусные баллы будут активны спустя неделю после начисления и сгорят через 30 дней после начисления. Можно указать конкретные даты активации/сгорания бонусных баллов, если выбрать тип настройки баллов **Абсолютные даты** и заполнить

параметры **Дата активации** и **Дата сгорания** соответственно.

2. **Скидка 2.** Начислить 3% от покупки на дисконтную карту с Уровнем 2.

Настройки скидки аналогичны Скидке 1.

Записать и закрыть
Еще - **Помощь**

Наименование:

Группа совместного применения:

Порядок применения:

Период: с: по:

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки
Сегменты
Магазины
Условия предоставления

Тип скидки: ?

Область предоставления: ?

Размер скидки: %

Кратно выполнению условий: ?

Бальная: ?

Настройка баллов: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): ?

Описание:

☆
Условие срабатывания скидки

Записать и закрыть
 Помощь

Наименование:

Описание условия:

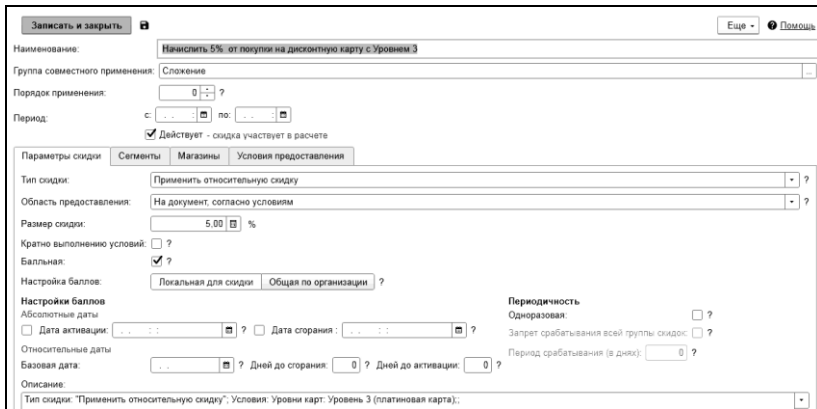
+ Добавить

Уровень 2 (золотая карта)

Применяется различие в настройке баллов. В данном примере используется вариант настройки **Общая по организации**. Это означает, что все настройки начисления бонусных баллов задаются в карточке организации.

3. **Скидка 3**. Начислить 5% от покупки на дисконтную карту с Уровнем 3.

Настройки скидки аналогичны Скидке 1.



Наименование: **Начислить 5% от покупки на дисконтную карту с Уровнем 3**

Группа совместного применения: Сложение

Порядок применения: 0 ?

Период: с: ..:.. по: ..:.. Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки: **Сегменты** Магазины Условия предоставления

Тип скидки: Применить относительную скидку

Область предоставления: На документ, согласно условиям

Размер скидки: 5.00 %

Кратно выполнению условий: ?

Балльная: ?

Настройка баллов: Локальная для скидки **Общая по организации** ?

Настройка баллов Абсолютные даты: Дата активации: ..:.. ? Дата окончания: ..:.. ?

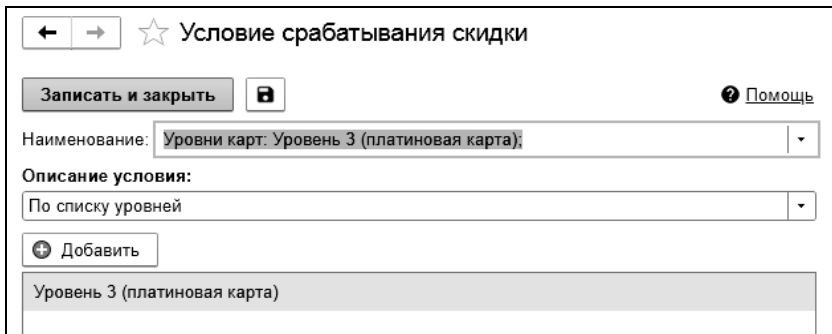
Периодичность: Одинарный ?

Затреть срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): 0 ?

Базовая дата: ..:.. ? Дней до окончания: 0 ? Дней до активации: 0 ?

Описание: Тип скидки: "Применить относительную скидку". Условия: Уровни карт: Уровень 3 (платиновая карта).



← → ☆ **Условие срабатывания скидки**

Наименование: **Уровни карт: Уровень 3 (платиновая карта)**

Описание условия: По списку уровней

+ Добавить

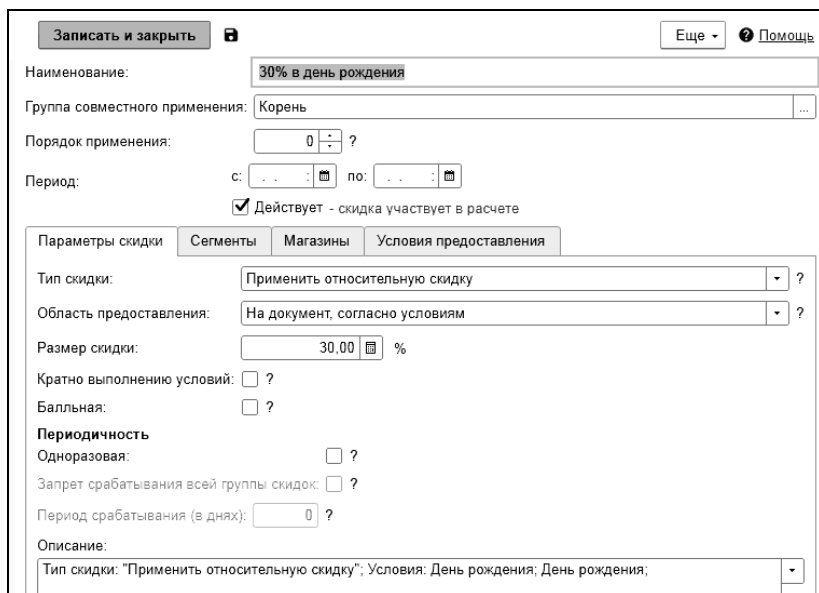
Уровень 3 (платиновая карта)

Различие в настройке баллов. В данном примере используется вариант настройки **Локальная для скидки** и не заполняются параметры данного раздела. Это означает,

что баллы будут активны сразу после начисления, срок действия баллов – бессрочный.

В данном примере было рассмотрено начисление бонусных баллов в зависимости от уровня дисконтной карты. Аналогично можно настроить дисконтную систему в зависимости от уровня дисконтной карты, если не возводить в скидках признак **Балльная**.

Пример 5. Скидка 30% в день рождения (4 дня до/4 дня после)



Наименование: 30% в день рождения

Группа совместного применения: Корень

Порядок применения: 0 / ?

Период: с: . . . : по: . . . :
 Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки | Сегменты | Магазины | Условия предоставления

Тип скидки: Применить относительную скидку ?

Область предоставления: На документ, согласно условиям ?

Размер скидки: 30,00 %

Кратно выполнению условий: ?

Балльная: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): 0 ?


Описание: Тип скидки: "Применить относительную скидку"; Условия: День рождения; День рождения;

Необходимо задать период проведения акции, указать тип скидки **Применить относительную скидку**, область предоставления **На документ, согласно условиям** и размер скидки 30%.

Чтобы задать временные интервалы действия скидки необходимо добавить 2 условия срабатывания с типом **В день рождения**.


Условие 1 с параметром **дней до** и кол-во дней, указывается со знаком минус.

← → ☆ Условие срабатывания скидки

Записать и закрыть  [? Помощь](#)


Наименование:

Описание условия:

?  дней


Условие 2 с параметром **дней после** и кол-во дней.

← → ☆ Условие срабатывания скидки

Записать и закрыть  [? Помощь](#)

Наименование:

Описание условия:

?  дней

В данном примере была рассмотрена скидка в день рождения. Аналогично можно настроить начисление бонусных баллов в день рождения, если в скидке возвести признак **Балльная**.

Пример 6. При покупке от 2000 руб. в магазине 1 в сентябре декоративное мыло в подарок

Записать и закрыть		Еще		Помощь
Наименование:	При покупке от 2000 руб. в магазине 1 декоративное мыло в подарок			
Группа совместного применения:	Корень ...			
Порядок применения:	0 . / ?			
Период:	с: 01.09.20 по: 30.09.20			
	<input checked="" type="checkbox"/> Действует - скидка участвует в расчете			
Параметры скидки		Сегменты	Магазины	Условия предоставления
Тип скидки:	Выдать подарок ?			
Подарки:	Декоративное мыло ... x ?			
Область предоставления:	На документ, согласно условиям ?			
Размер скидки:	1.00 шт. (0 - все подарки из списка)			
Периодичность				
Одноразовая:	<input type="checkbox"/> ?			
Запрет срабатывания всей группы скидок:	<input type="checkbox"/> ?			
Период срабатывания (в днях):	0 ?			
Описание:	Тип скидки: "Выдать подарок"; Условия: Сумма с учетом скидки в документе >= 2 000 руб.;			

Необходимо задать период проведения акции, указать тип скидки **Выдать подарок**, выбрать заранее созданный сегмент товаров, которые будут выдаваться в качестве подарка, задать область предоставления **На документ, согласно условиям** и размер скидки. В данном примере размер скидки 1, т.е. в качестве подарка будет выдаваться только один товар из указанного списка, если размер не указать, то в качестве подарка будут выдаваться все товары из списка.

Если акция проходит только в одном магазине сети, как в данном примере, на закладке **Магазины** необходимо выбрать магазин проведения акции.

Записать и закрыть
Еще ▾ Помощь

Наименование:

Группа совместного применения:

Порядок применения: ?

Период: с: по:

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки
Сегменты
Магазины
Условия предоставления

Добавить
Подбор
По сегменту

Наименование
Магазин 1

На закладке **Условия предоставления** необходимо добавить условия срабатывания по сумме в документе. Здесь два варианта: **Сумма с учетом скидки** и **Сумма без учета внутренней скидки**. Это означает, что в качестве условия срабатывания будет сравниваться сумма чека с учетом всех примененных к нему скидок или сумма чека до срабатывания скидок на чек соответственно.

В данном примере задано условие **Сумма с учетом скидки в документе $\geq 2\,000$ руб.**

← → ☆ Условие срабатывания скидки

Записать и закрыть
Помощь

Наименование:

Описание условия:

в документе ▾

Сегмент номенклатуры:

Пример 7. Специальная цена на медицинские приборы для пенсионеров 15 сентября

Записать и закрыть Еще ▾ ? Помощь

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения: ▾ ▹ ?

Период: с: по:

Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки **Сегменты** Магазины Условия предоставления

Тип скидки: ▾ ?

Область предоставления: ? Балльная: ?

Периодичность

Одноразовая: ?

Запрет срабатывания всей группы скидок: ?

Период срабатывания (в днях): ?

Описание:

Тип скидки: "Специальные цены"; Сегменты применений: 1; Условия: Сегменты пользователей: Пенсионеры;

Необходимо указать тип скидки **Специальные цены**, область предоставления по умолчанию **На строки**.

Данный тип скидки не работает без сегментов применения. На вкладке **Сегменты** подобрать заранее созданный сегмент, содержащий товары, на которые назначены специальные цены, и период их действия.

Записать и закрыть Еще ▾ ? Помощь

Наименование:

Группа совместного применения: ...

Порядок применения: ▾ ▹ ?

Период: с: по:


Действует - скидка участвует в расчете

Параметры скидки Сегменты **Магазины** Условия предоставления

Применить к следующим:


Исключить следующие:



☆ Тонومتر 🔗 □ ×

Записать и закрыть  Еще ▾ ? Помощь

Сегмент:


Наименование:

Специальная цена: 

Действует с:  по: 


В качестве условия предоставления создать условие **По списку сегментов пользователей** и подобрать заранее созданный сегмент пользователей.

← → ☆ Условие срабатывания скидки

Записать и закрыть  ? Помощь

Наименование: ▾

Описание условия:
 ▾

 Добавить

Пенсионеры

ГЛАВА 6

КОММУНИКАЦИИ

В данном разделе рассмотрены механизмы раздела **Коммуникации**, позволяющие осуществлять взаимодействия с клиентами.

6.1. ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

В разделе **Коммуникации – Отзывы** отображается перечень отзывов клиентов, отосланных из мобильного приложения. Просмотр отзывов позволяет проанализировать пожелания, замечания и предложения клиентов по работе с системой.

Для того, чтобы пользователь мог просматривать и отправлять сообщения из мобильного приложения, необходимо, чтобы в настройках сервиса были установлены флажки **Разрешить отправку отзывов** и **Разрешить просмотр отзывов** соответственно (см. «Настройки мобильного приложения» на стр. 23).

Пользователь может оценить работу с системой (поставить оценку от 1 до 5 звездочек), оставить текстовый комментарий, прикрепить к отзыву картинку.

Отзывы можно отфильтровать по следующим параметрам:

- **Период** – вывести отзывы за определенный период.
- **Верхний порог оценок** – если установлен, будут выведены все отзывы, оценки которых не превышают указанного значения.
- **Магазин** – если указан, то будут выведены отзывы только этого магазина.


Фильтры активируются кнопкой **Показать фильтр**. Кнопка **Очистить** сбрасывает установленные значение фильтров.

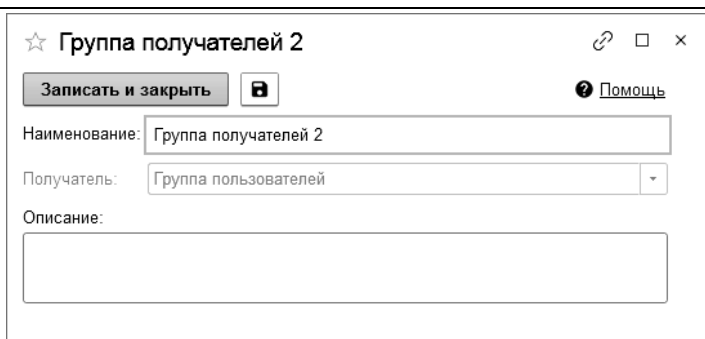
Статистику отзывов можно получить с помощью специального отчета (см. «Статистика отзывов» на стр. 202).

6.2. РАССЫЛКА PUSH-УВЕДОМЛЕНИЙ


6.2.1. Создание групп получателей push-уведомлений

На форме списка **Коммуникации – Группы получателей** отображается список пользователей мобильных приложений или дисконтных карт, которые используются при рассылке push-уведомлений.

Создать новую группу можно при помощи кнопки  командной строки списка групп получателей. При создании новой группы указывается, что создается группа пользователей или группа карт (реквизит **Получатель**).



☆ **Группа получателей 2** [↗](#) □ ×

Записать и закрыть  [? Помощь](#)

Наименование:

Получатель: ▾

Описание:

При создании группы пользователей используется список клиентов (см. «Клиенты» на стр. 44), а при создании группы карт – список карт (см. «Карты» на стр. 56).

По кнопке **Заполнить группу** для текущей группы указываются определенные параметры, общие для участников группы.



☆ **Заполнить группу получателей по пользователям** [↗](#) □ ×

Заполнить [? Помощь](#)

Пол: Мужской Женский

Возраст от: 0 до: 0

Подтвержден: Да Нет

Заблокирован: Да Нет

Очищать перед добавлением: Да Нет

Для выделенной в списке группы по кнопке **Создать оповещение** можно создать новое push-уведомление для этой группы. О создании индивидуальной или групповой рассылки см. далее на стр. 166.


Группы получателей 🔗 ×

+ **Создать оповещение** ? Помощь

Получатель:

Наименование	Получатель	Описание
Группа получателей 1	Группа пользователей	

Создание оповещения 🔗 ×



Загрузить

Группа пользователей:
 ...

Дата начала:
 🗑

Дата окончания:
 🗑

Количество получателей:
7

Заголовок

Текст оповещения

Страница 1 из

6.2.2. Шаблоны оповещений

Форма шаблона оповещения позволяет заполнить шаблон для заполнения формы оповещения. Вызывается из раздела **Коммуникации – Шаблоны оповещений**.

Новый шаблон можно создать из формы списка шаблонов по кнопке **Добавить**.

☆ Создание нового шаблона оповещения
🔗 □ ×

Записать и закрыть
🔒
🔗 Помощь

<Не выбрана>

Получатель:

Группа пользователей
▼

Наименование:

Успейте потратить бонусы!

Текстовые параметры

- Текущее время
- Текущая дата
- ФИО
- Адрес электронной почты
- Наименование организации
- Телефон организации
- Адрес электронной почты организации
- Штрихкод карты
- Доступный баланс карты
- Ближайшая дата сгорания бонусов
- Сумма сгорания бонусов
- Сумма начисленных бонусов
- Сумма списанных бонусов

Заголовок

Успейте потратить бонусы!

Текст шаблона

Успейте потратить бонусы до %ДАТА_СГОРАНИЯ% !

Данные, заполняемые при создании шаблона оповещения:

- **Получатель** – указывается тип группы, для которой будет актуален текущий шаблон: пользователи или карты.
- **Наименование** – представление шаблона в списке шаблонов, необходимо для идентификации шаблона в списке выбора.
- **Заголовок** и **Текст** – информация, которой заполнятся соответствующие поля оповещения после применения шаблона.
- **Картинка** – изображение, которое будет добавлено в оповещение после применения шаблона.

В полях **Текст шаблона** и **Заголовок** могут использоваться следующие константы (значения, которые будут автоматически заполнены при формировании каждого конкретного оповещения группы):

- В оповещениях для карт, пользователей и групп получателей (группы пользователей и карт):
 - %ТЕКУЩЕЕ_ВРЕМЯ%
 - %ТЕКУЩЕЕ_ДАТАВРЕМЯ%
 - %ТЕКУЩАЯ_ДАТА%
 - %ПОЛУЧАТЕЛЬ_ФИО%
 - %ПОЛУЧАТЕЛЬ_EMAIL%
 - %ОРГАНИЗАЦИЯ_НАИМЕНОВАНИЕ%
 - %ОРГАНИЗАЦИЯ_ТЕЛЕФОН%
 - %ОРГАНИЗАЦИЯ_EMAIL%
- Только в оповещениях для карт и групп получателей (группы карт):
 - %КАРТА_ШТРИХКОД%
 - %КАРТА_БАЛАНС%
 - %КАРТА_ДОСТУПНЫЙБАЛАНС%

6.2.3. Создание оповещений

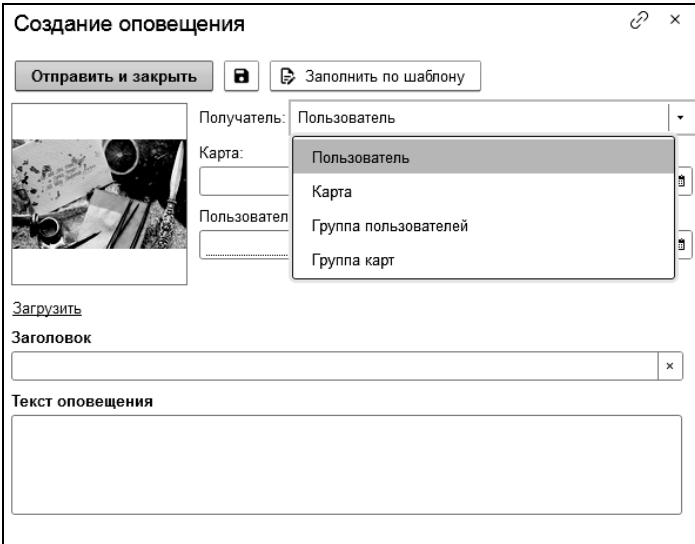
Оповещением называется уведомление пользователя мобильного приложения, передача сообщения с указанными в оповещении данными. Созданное оповещение передается в мобильное приложение выбранного пользователя или группы пользователей, где отображается новым уведомлением.

Индивидуальная или групповая рассылка оповещений может быть создана из раздела **Коммуникации – Создать оповещения**.

На форме создания оповещения выбирается получатель:

- пользователь;
- карта;
- группа пользователей;
- группа карт.

О создании групп получателей оповещений см. «Создание групп получателей push-уведомлений» на стр. 162.



Создание оповещения

Отправить и закрыть Заполнить по шаблону

Получатель: Пользователь

Карта:

Пользователь

Группа пользователей

Группа карт

Загрузить

Заголовок

Текст оповещения

Важно!

Если в качестве получателя указан конкретный пользователь, тогда ему можно указать карту. Это актуально для ситуации, когда данные о конкретной карте требуются для текста оповещения.

На форме создаваемого сообщения заполняются следующие данные:

- **Заголовок** – представление оповещения, в таком виде пользователь увидит оповещение в списке уведомлений.


- **Текст оповещения** – содержание оповещения, отображается при открытии уведомления пользователем на новой странице.
- **Дата начала и дата окончания** – временной промежуток, для которого оповещение актуально.
- **Картинка** – визуальное представление оповещения, отображается в списке уведомлений рядом с заголовком.

Оповещение можно заполнить по шаблону. Шаблон выбирается из предоставленного списка выбора шаблонов (см. «Шаблоны оповещений» на стр. 164).

Важно!

Оповещения для групп пользователей или карт могут быть созданы только по шаблону, вручную не редактируются.

В списке выбора шаблонов существует возможность создать новый шаблон. В шаблоне заполняется заголовок и текст оповещения.

По кнопке  оповещение можно отправить получателю/получателям, после чего форма останется открыта. Можно добавить новых получателей и отправить дубликат им. Кнопка **Отправить и закрыть** выполняет отправку сообщения получателям и закрывает форму.

В поле **Текст** могут использоваться следующие константы, автозаполняемые при отправке:

- В оповещениях для карт, пользователей и групп получателей (группы пользователей и карт):
 - %ТЕКУЩЕЕ_ВРЕМЯ%
 - %ТЕКУЩЕЕ_ДАТАВРЕМЯ%
 - %ТЕКУЩАЯ_ДАТА%
 - %ПОЛУЧАТЕЛЬ_ФИО%
 - %ПОЛУЧАТЕЛЬ_EMAIL%

-
- %ОРГАНИЗАЦИЯ_НАИМЕНОВАНИЕ%
 - %ОРГАНИЗАЦИЯ_ТЕЛЕФОН%
 - %ОРГАНИЗАЦИЯ_EMAIL%
 - Только в оповещениях для карт и групп получателей (группы карт):
 - %КАРТА_ШТРИХКОД%
 - %КАРТА_БАЛАНС%
 - %КАРТА_ДОСТУПНЫЙБАЛАНС%

6.3. СОБЫТИЯ

Механизм событий позволяет организовать в системе выполнение действий при наступлении различных событий, а также произвести автоматическую рассылку электронных писем, sms-сообщений и push-уведомлений клиентам. В системе есть возможность оповестить клиента о совершении таких действий, как о начислении бонусных баллов на карту покупателя, либо о блокировке карты при длительном отсутствии продаж.

Управление событиями доступно пользователю в разделе **Покупатели и карты – События**.

6.3.1. Настройка события

В форме списка событий пользователь имеет возможность создания, редактирования, удаления, поиска и фильтрации существующих событий.

Для того, чтобы добавить новое событие, необходимо нажать по кнопке **Добавить** в форме списка событий и произвести настройку параметров события.

Создание нового события ↗ ×

Записать и закрыть
🔒
↻
📢 Оповещения
☰ Транзакции
Еще ▾
? Помощь

Наименование:

Описание:

Действует с: по:

Клиентов, подходящих условиям: 17

Настройки событий
Сегменты
Действие
Оповещения
Статистика

Событие:

Срабатывает через: дней После события (или до события при отрицательном смещении)

В верхней части формы доступны к заполнению следующие поля:

- **Наименование** – заполняется автоматически в зависимости от указанных параметров события;
- **Описание** – текстовое поле, заполняется пользователем вручную;
- **Действует с ... по** – период, в течение которого актуально событие;

На закладке **Настройки событий** пользователь выбирает тип события. Доступны следующие типы событий:

- **В день рождения клиента** – оповещение сработает в день рождения клиента;
- **От даты начала до даты окончания** – позволяет настроить отправку оповещения на конкретную дату (праздник) или период;
- **На дату регистрации клиента** – позволяет настроить отправку оповещения клиентам, недавно вступившим в программу лояльности

- **При продаже** – позволяет настроить отправку оповещения клиентам при совершении продажи по карте
- **При возврате** – позволяет настроить отправку оповещения клиентам при совершении возврата по карте
- **Обновление баланса карт** – позволяет произвести обновление баланса карт перед отправкой оповещения клиентам при совершении транзакции по карте (начисление/списание бонусов)
- **Длительное отсутствие продаж** – позволяет настроить отправку оповещения клиентам, которые длительное время не совершали покупки
- **Сгорание бонусов** – позволяет настроить отправку оповещения клиентам, у которых произойдет автоматическое сгорание бонусных баллов

В зависимости от выбранного типа событий пользователь может настроить период повторения событий. Доступны следующие параметры:

- **Повторить через ... дней** – количество дней, по прошествии которых, событие должно сработать снова. Пользователь может задать произвольное количество дней для следующих событий: **От даты начала до даты окончания, Обновление баланса карт, Длительное отсутствие продаж, Сгорание бонусов**. Если значение установлено в 0, то это означает, что событие выполнится один раз без повторений. По умолчанию значение равно 1, и недоступно для редактирования для таких событий как **В день рождения клиента, На дату регистрации клиента**.
- **Срабатывает через ... дней** – количество дней, по прошествии которых событие сработает повторно после первого наступления события. Пользователь может задать произвольное количество дней для следующих событий: **В день рождения клиента, На дату**

регистрации клиента, Сгорание бонусов. Если необходимо настроить наступление события, например, за несколько дней ДО дня рождения, то можно указать количество дней со знаком «минус».

- **Баланс актуален до ... дней** – допустимое количество дней, равное разнице между датой расчета актуального баланса, которая указана в карте клиента, и текущей датой, для того, чтобы обновился баланс. Обновление баланса карты необходимо для того, чтобы перед отправкой оповещения получить информацию об актуальном балансе карт клиентов. Пользователь может задать произвольное количество дней для события типа **Обновление баланса карт**.
- **До последней продажи ... дней** – количество дней, которое должно пройти с момента последней продажи по карте, чтобы событие сработало. Пользователь может задать произвольное количество дней для события типа **Длительное отсутствие продаж**.
- **Период анализа ... дней** – количество дней, которое должно пройти до сгорания баллов на карте покупателя. Пользователь может задать произвольное количество дней для события типа **Сгорание бонусов**.
- **Но не более чем ... дней** – параметр определяет количество дней, которыми нужно будет ограничиться при расчете периода, в течение которого отсутствовали продажи. Ноль означает, что параметр не задан. Пользователь может задать произвольное количество дней для события типа **Длительное отсутствие продаж**.
- **Минимальная сумма** – параметр определяет сумму баллов, начиная с которой должно срабатывать событие **Сгорание бонусов**.

- **Срабатывает за ... дней** – параметр определяет, за сколько дней до наступления события должны сгореть бонусы.
- **Часовой пояс ... минут** – влияет на параметр **Период анализа**. По умолчанию расчет идет по московскому времени. Пользователь может задать часовой пояс для события типа **Длительное отсутствие продаж и Сгорание бонусов**.

На закладке **Сегменты** есть возможность указать сегменты, в которые входят держатели карт, которые получают оповещения.

6.3.2. Действия

В качестве действия, которое будет совершаться в момент наступления события, можно использовать:

- начисление бонусных баллов;
- блокировку карты при длительном отсутствии продаж.

На закладке **Действия** пользователь может указать количество бонусов к начислению или списанию, а также количество дней до их активации и сгорания.

Настройки событий	Сегменты	Действие	Оповещения	Статистика
Настройки баллов				
Количество баллов: <input type="text" value="500"/>				
Дней до активации: <input type="text" value="0"/>				
Дней до сгорания: <input type="text" value="14"/>				

Для типа события **Длительное отсутствие продаж** доступна настройка блокировки карт:

Настройки событий	Сегменты	Действие	Оповещения	Статистика
Настройки баллов				
Количество баллов:	<input type="text" value="200"/>			
Дней до активации:	<input type="text" value="0"/>			
Дней до сгорания:	<input type="text" value="30"/>			
Настройки блокировки карт				
Заблокировать карту:	<input checked="" type="checkbox"/>	Дней до разблокировки:	<input type="text" value="30"/>	Причина блокировки: <input type="text" value="Отсутствие продаж"/>

6.3.3. Оповещения покупателей

В случае, если используется расширенный тариф, на закладке **Оповещения** есть возможность произвести настройку оповещения клиента при помощи электронного письма, sms-сообщения и push-уведомления (если есть мобильное приложение).

Доступны следующие параметры оповещений:

- **Порядок в очереди отправки сообщений** – настройка определяет приоритет события. Если 2 события будут иметь одинаковое время старта, то первым сработает оповещение по событию с высшим приоритетом. Считается, что 0 – это высший приоритет.
- **Период оповещения** – период времени, в течение которого будут отправлены оповещения. Рекомендуется указывать больший период в сравнении с периодом проведения события или оставить пустым, чтобы оповещения создавались в момент обработки держателя карты.

- **Вариант отправки** – при помощи флажков пользователь может выбрать любые варианты оповещения клиентов: SMS, Email, Push, Push или SMS. Так же пользователь может выбрать свой шаблон оповещения для конкретного варианта отправки.

Наименование: Реактивация клиентов

Описание:

Действует с: .. : : по: .. : :

Клиентов, подходящих условиям: 101

Настройки событий | Сегменты

Порядок в очереди отправки со: 0

Период оповещения
С: .. : :

Вариант отправки
 SMS: Реактивация клиентов
 Email:
 Push:
 Push или SMS

Выбор шаблона оповещения

Выбрать | + Добавить | ? Помощь

Наименование	Заголовок шаблона
Welcome	
Поздравление в день рождения	
Поздравление с 23 февраля	Поздравление с 23 февраля
Реактивация клиентов (отсутствие продаж 60 ...	
Сгорание баллов	

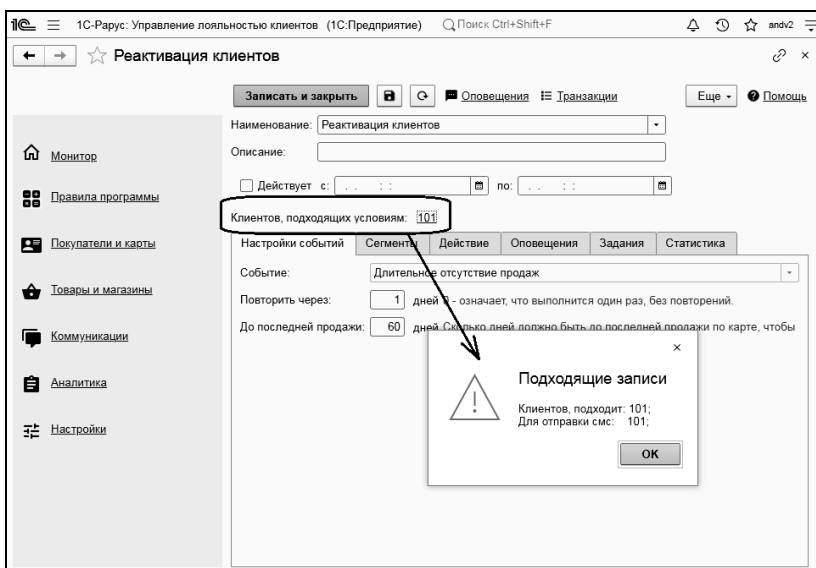
Страница 1 из 1 | < > << >> | Строк на странице: 10

При создании шаблона оповещения доступны следующие параметры для автозаполнения:

- Текущее время;
- Текущая дата;
- ФИО;
- Адрес электронной почты;
- Наименование организации;

- Телефон организации;
- Адрес электронной почты организации;
- Штрихкод карты;
- Доступный баланс карты;
- Ближайшая дата сгорания бонусов;
- Сумма сгорания бонусов;
- Сумма начисленных бонусов;
- Сумма списанных бонусов.

При помощи ссылки **Клиентов, подходящих условиям** на форме настройки события можно просмотреть количество учетных записей пользователей, которые подходят под настройки события.



6.3.4. Результаты выполнения

На закладке **Статистика** доступна информация о результатах выполнения рассылок.

Записать и закрыть
Оповещения
Транзакции
Еще
Помощь

Наименование:

Описание:

Действует с: по:

Клиентов, подходящих условиям: 101

Настройки событий
Сегменты
Действие
Оповещения
Задания (1)
Статистика

Обработано клиентов: 0					
СМС (101)		Почта (101)		Push (101)	
Новые:	0	Новые:	0	Новые:	0
Выполняются:	25	Выполняются:	0	Выполняются:	2
Выполнены:	76	Выполнены:	101	Выполнены:	89
Ошибки:	0	Ошибки:	0	Ошибки:	0
Отменены:	0	Отменены:	0	Отменены:	10

Так же по ссылке **Оповещения**, расположенной в верхней части формы события, пользователь может получить детальную информацию о созданных оповещениях, статусах их выполнения.

По ссылке **Транзакции** можно перейти к журналу транзакций и просмотреть, сколько баллов было начислено в рамках события. Доступна выгрузка транзакций в файл.

6.3.5. Примеры использования событий

Welcome бонусы

При регистрации в программе лояльности на карту клиента необходимо начислить 300 приветственных бонусов и отправить приветственное письмо.

Для начисления Welcome бонусов нужно произвести следующие настройки события:

- на закладке **Настройки событий**:
 - выбрать тип **На дату регистрации клиента**;
 - в поле **Срабатывает через** оставить значение «0».

The screenshot shows the configuration interface for a loyalty event. At the top, there are navigation buttons: 'Записать и закрыть', a lock icon, a refresh icon, 'Оповещения', 'Транзакции', 'Еще', and 'Помощь'. The event name is 'Welcome бонусы'. Below it is a description field. A checkbox 'Действует' is checked, with start and end date pickers. It shows '101' clients meeting the conditions. A tabbed interface has 'Настройки событий' selected, with other tabs for 'Сегменты', 'Действие', 'Оповещения', 'Задания (1)', and 'Статистика'. Under 'Настройки событий', the event type is 'На дату регистрации клиента' and 'Срабатывает через' is set to '0' days after the event.

- На закладке **Действия** в поле **Количество баллов** установить значение «300». Сроки активации и сгорания не устанавливаем, т. к. баллы активны в момент начисления и являются несгораемыми.

Еще ▾

Наименование:

Описание:

Действует с: по:

Клиентов, подходящих условиям: **101**

Настройки баллов

Количество баллов:

Дней до активации:

Дней до сгорания:

- На закладке **Оповещения** необходимо выбрать вариант отправки **Email** и в поле указать шаблон оповещения. При необходимости на этапе создания шаблона можно выбрать параметры автотекста.

Еще ▾

Наименование:

Описание:

Действует с: по:

Клиентов, подходящих условиям: **101**

Порядок в очереди отправки сообщений

Период оповещения
 С: По:

Вариант отправки

SMS:

Email:

Push:

Push или SMS

☆ **Выбор шаблона оповещения** 🔗 □ ×

Наименование	Заголовок шаблона
Welcome	Welcome
Поздравление в день рождения	Поздравление в де
Поздравление с 23 февраля	Поздравление с 23
Реактивация клиентов (отсутствие продаж 60 ...	
Сгорание баллов	Сгорание баллов

Страница 1 из 1 ⏪ ⏩ Строк на странице:

Поздравление в день рождения

За 7 дней до дня рождения клиента необходимо начислить на его бонусный счет 500 баллов и отправить поздравительное sms-сообщение. Бонусы будут доступны для списания 14 дней после дня рождения.

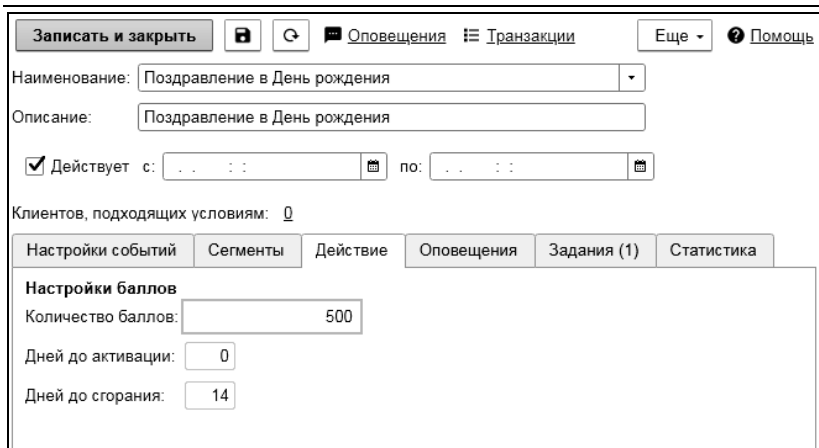
Для создания такого типа события и начисления бонусов необходимо выполнить следующие действия:

- На закладке **Настройки событий**:
 - выбрать тип **В день рождения клиента**,
 - в поле **Срабатывает через** ввести значение «7» со знаком «минус». Так, событие сработает за «7» дней до дня рождения покупателя.

The screenshot shows the configuration interface for a birthday event. At the top, there are buttons for 'Записать и закрыть', 'Оповещения', and 'Транзакции', along with a search icon and a 'Помощь' button. The main form contains the following fields and options:

- Наименование:** Поздравление в День рождения
- Описание:** Поздравление в День рождения
- Действует с:** [calendar icon] [.. : :] **по:** [calendar icon] [.. : :]
- Клиентов, подходящих условиям:** 0
- Закладки:** Настройки событий (selected), Сегменты, Действие, Оповещения, Задания (1), Статистика
- Событие:** В день рождения клиента
- Срабатывает через:** -7 дней после события

- На закладке **Действие** в поле **Количество баллов** установить значение 500. Т. к. баллы активны в момент начисления, в поле **Дней до активации** оставим значение «0». В поле «Дней до сгорания» установим значение «14».



Наименование: Поздравление в День рождения

Описание: Поздравление в День рождения

Действует с: .. : : по: .. : :

Клиентов, подходящих условиям: 0

Настройки событий | Сегменты | Действие | Оповещения | Задания (1) | Статистика

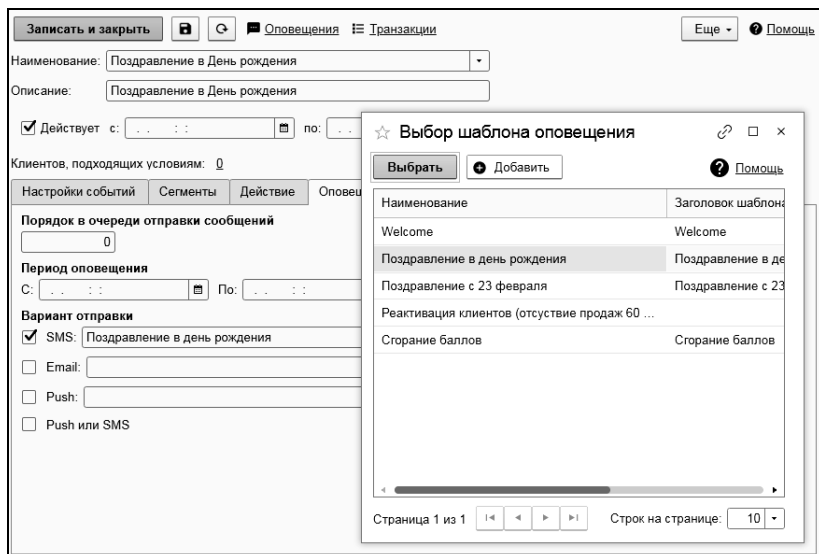
Настройки баллов

Количество баллов: 500

Дней до активации: 0

Дней до сгорания: 14

- На закладке **Оповещения** необходимо выбрать вариант отправки **SMS** и в поле указать шаблон оповещения. При необходимости на этапе создания шаблона можно выбрать параметры автотекста.



Наименование: Поздравление в День рождения

Описание: Поздравление в День рождения

Действует с: .. : : по: .. : :

Клиентов, подходящих условиям: 0

Настройки событий | Сегменты | Действие | Оповещения

Порядок в очереди отправки сообщений: 0

Период оповещения
С: .. : : По: .. : :

Вариант отправки

SMS: Поздравление в день рождения

Email: .. : : .. : :

Push: .. : : .. : :

Push или SMS

☆ **Выбор шаблона оповещения**

Выбрать | + Добавить | ? Помощь

Наименование	Заголовок шаблона
Welcome	Welcome
Поздравление в день рождения	Поздравление в де
Поздравление с 23 февраля	Поздравление с 23
Реактивация клиентов (отсутствие продаж 60 ...	
Сгорание баллов	Сгорание баллов

Страница 1 из 1 | < > | Строк на странице: 10

Поздравление с 23 февраля

Необходимо всем мужчинам отправить поздравление с 23 февраля и сообщить о скидках в честь наступающего праздника.

- В данном случае в поле **Действует с ... по** необходимо указать период актуальности рассылки.
- На закладке **Настройки событий**:
 - выбрать тип **От даты начала до даты окончания**,
 - в поле **Повторить через** оставить значение «0». Так, событие сработает только один раз.

The screenshot shows the configuration interface for a promotion event. At the top, there are buttons for 'Записать и закрыть' (Save and Close), a lock icon, a refresh icon, and tabs for 'Оповещения' (Notifications) and 'Транзакции' (Transactions). A 'Еще' (More) dropdown and a 'Помощь' (Help) icon are also present. The 'Наименование' (Name) field contains 'Поздравление с 23 февраля'. The 'Описание' (Description) field is empty. A checkbox labeled 'Действует' (Active) is checked, with a start date of '20.02.2019 0:00:00' and an end date of '20.02.2019 00:00:00'. Below this, it indicates 'Клиентов, подходящих условиям: 1'. A series of tabs includes 'Настройки событий' (Event Settings), 'Сегменты' (Segments), 'Действие' (Action), 'Оповещения' (Notifications), 'Задания' (Tasks), and 'Статистика' (Statistics). The 'Событие' (Event) dropdown is set to 'От даты начала до даты окончания' (From start date to end date). The 'Повторить через' (Repeat every) field is set to '0' days, with a note: '0 дней 0 - означает, что выполнится один раз, без повторений' (0 days 0 - means it will be executed once, without repetitions).

- На закладке **Сегменты** надо добавить участников событий, предварительно объединив всех мужчин в один сегмент.

Реактивация клиентов

Всем клиентам, которые не совершали покупку в течение 60 дней, начислить 200 бонусов со сроком действия 30 дней и отправить SMS-оповещение.

Для реализации поставленной задачи следует выполнить следующие действия.

- На закладке **Настройки событий**:
 - выбрать тип **Длительное отсутствие продаж**,
 - в поле **Повторить через** установить значение «1». Так событие будет срабатывать ежедневно,
 - в поле **Дней после продажи** установить значение «60» Это значит, что для того, чтобы клиент получил баллы, в течение 60 дней по его карте не должно быть зафиксировано ни одной операции

The screenshot shows the configuration interface for a client reactivation event. At the top, there are buttons for 'Записать и закрыть', 'Оповещения', 'Транзакции', and 'Помощь'. The event name is 'Реактивация клиентов'. The description field is empty. The event is active, with start and end dates set to the current date. Below this, it shows that 101 clients are suitable for the event. A tabbed interface is visible with 'Настройки событий' selected. Under this tab, the event type is 'Длительное отсутствие продаж'. The 'Повторить через' field is set to 1 day, and the 'До последней продажи' field is set to 60 days. Explanatory text for these fields is provided.

- На закладке **Действие** в поле **Количество баллов** установить значение «200». Т. к. баллы активны в момент начисления, в поле **Дней до активации** оставим значение «0». В поле **Дней до стгорания** установим значение «30».

Наименование: Реактивация клиентов

Описание:

Действует с: .. : : по: .. : :

Клиентов, подходящих условиям: 101

Настройки баллов

Количество баллов: 200

Дней до активации: 0

Дней до сгорания: 30

Настройки блокировки карт

Зabloкировать Дней до разблокировки: 0 Причина блокировки:

- На закладке **Оповещения** необходимо выбрать вариант отправки **SMS** и в поле указать шаблон оповещения. При необходимости на этапе создания шаблона можно выбрать параметры автотекста.

Наименование: Реактивация клиентов

Описание:

Действует с: .. : : по: .. : :

Клиентов, подходящих условиям: 101

Порядок в очереди отправки сообщений
 0

Период оповещения
 С: .. : : По: .. : :

Вариант отправки

SMS: Реактивация клиентов (отсутствие продаж 60 дней)

Email:

Push:

Push или SMS

Наименование	Заголовок шаблона
Welcome	Welcome
Поздравление в день рождения	Поздравление в ден
Поздравление с 23 февраля	Поздравление с 23 с
Реактивация клиентов (отсутствие продаж 60 ...	
Сгорание баллов	

Страница 1 из 1 Строк на странице: 10

Оповещения при сгорании баллов

За 10 дней до сгорания бонусов, оповестить по SMS покупателя о том, что скоро сгорит определенное количество баллов.

Для настройки такого события в системе выполняются следующие настройки.

- На закладке **Настройки событий**:
 - выбрать тип **Сгорание бонусов**,
 - в поле **Повторить через** установить значение «1». Так событие будет срабатывать ежедневно,
 - в поле **Период анализа** установить значение «10». Это значит, что до ближайшего сгорания баллов на карте покупателя должно пройти не более 10 дней.

Настройка события:

Наименование: Сгорание бонусов

Описание: Сгорание бонусов

Действует с: по:

Клиентов, подходящих условиям: 101

Настройки событий | Сегменты | Действие | Оповещения | Задания | Статистика

Событие: Сгорание бонусов

Повторить через: 1 дней 0 - означает, что выполнится один раз, без повторений

Срабатывает через: 0 дней После события (или до события при отрицательном смещении)

Период анализа: 10 дней Количество дней, за которые будет рассчитана сумма сгорающих баллов.

- На закладке **Оповещения** необходимо выбрать вариант отправки SMS и в поле указать шаблон оповещения.

Настройка оповещения:

Наименование: Сгорание бонусов

Описание: Сгорание бонусов

Действует с: .. :.. :..

Клиентов, подходящих условиям: 101

Настройки событий | Сегменты | Действия

Порядок в очереди отправки сообщений: 0

Период оповещения

С: .. :.. :.. По: .. :.. :..

Вариант отправки

SMS: Сгорание баллов

Email: ..

Push: ..

Push или SMS

Выбор шаблона оповещения

Выбрать + Добавить ? Помощь

Наименование	Заголовок шаблона
Welcome	Welcome
Поздравление в день рождения	Поздравление в де
Поздравление с 23 февраля	Поздравление с 23
Реактивация клиентов (отсутствие продаж 60 ...	
Сгорание баллов	Сгорание баллов

Страница 1 из 1 | < << >> > | Строк на странице: 10

В шаблон оповещения необходимо добавить такие параметры автотекста, как **Ближайшая дата сгорания бонусов** и **Сумма сгорания бонусов**, для того чтобы в SMS клиент получил информацию о количестве сгораемых баллов и о ближайшей дате их сгорания.

ГЛАВА 7

АНАЛИТИКА

Оценить эффективность маркетинговых кампаний и вовремя осуществить их корректировку позволяет набор встроенных отчетов. Также пользователь может самостоятельно настраивать индивидуальные отчеты. Сервис предоставляет возможность анализировать эффективность программы лояльности по полному комплексу показателей в режиме реального времени.

Далее рассмотрим встроенные отчеты системы, которые расположены в разделе **Аналитика**.

7.1. ОТЧЕТНОСТЬ

7.1.1. Сводный оборот продаж и возвратов


При оценке эффективности программы лояльности важно контролировать и анализировать обороты продаж и возвратов. Отчет **Сводный оборот продаж и возвратов** представляет данные о продажах и возвратах по сумме или количеству в разрезе магазинов и отображает динамику их изменений.

В правом поле формы выводится список магазинов Бонусного сервиса и их рейтинги в виде усредненных значений, в левом поле – диаграмма распределения продаж в числовом и процентном соотношении.

Список магазинов формируется постранично, количество строк на странице задается пользователем, переход между страницами осуществляется с помощью кнопок в нижнем правом углу формы:

Первой строкой в списке магазинов выводятся общие показатели – суммарная информация по всем магазинам сети, ниже построчно выводится информация по каждому магазину.

При нажатии на название магазина его аналитика выводится в левой части формы в диаграмме и графике.

Список магазинов можно обновить, кнопка  расположена в левом верхнем углу формы.

Итоговая диаграмма **Распределение по количеству** представляет собой три графика. График продаж и возвратов на оси времени и распределение продаж и возвратов – процентное соотношения продаж и возвратов.

Итоговая диаграмма **Распределение по сумме** представляет собой три графика в разрезе суммы.

Точность оси времени устанавливается в левой части формы отчета с помощью переключателя

Неделя	Месяц	Год
--------	-------	-----

.

Доступны следующие виды точности:

- неделя,
- месяц,
- год.

Это означает, например, что если установлен вид точности «месяц», то каждая точка графика на оси времени будет соответствовать очередному месяцу.

Период получения статистических данных указывается в строке над полем диаграммы распределения продаж, его можно назначить, кликнув на строку и в появившейся форме выбрав необходимый период. Установленное значение отрезка времени актуально и для диаграммы распределения продаж, и для графика статистики.

Сводный оборот продаж и возвратов

Итоги по компании: 20 июля 2019 г. - 14 августа 2019 г.

Общие показатели

Продажи: 2 428 рублей, 5 продаж

Распределение по...

Выберите период


20.07.2019 - 14.08.2019

Очистить период

2018			2019			2020		
Янв	Фев	Мар	Янв	Фев	Мар	Янв	Фев	Мар
Апр	Май	Июн	Апр	Май	Июн	Апр	Май	Июн
Июл	Авг	Сен	Июл	Авг	Сен	Июл	Авг	Сен
Окт	Ноя	Дек	Окт	Ноя	Дек	Окт	Ноя	Дек

Показать стандартные периоды

Выбрать Отмена

При помощи кнопки  можно сохранить данные отчета в формате Excel. При этом можно выбрать следующие варианты:

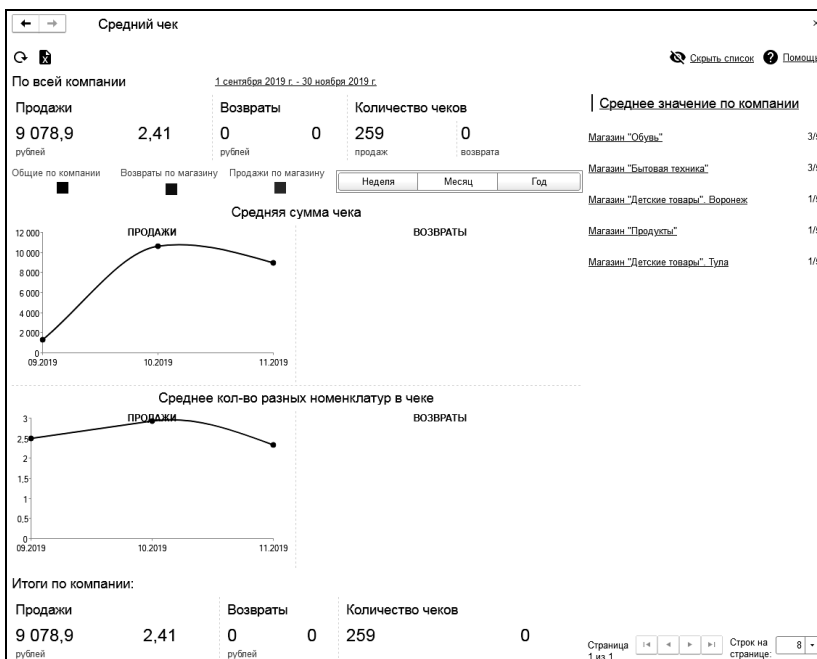
- сохранить данные по всем магазинам;
- сохранить данные по итогам компании;

- сохранить данные по итогам компании в разрезе чеков.

7.1.2. Средний чек в динамике

Отчет по среднему чеку представляет собой динамику изменения чека и средней покупки или возврата. В том числе отражается среднее количество товара в чеке в разрезе продаж и возвратов. Динамика изменения среднего чека отражается как по компании в целом, так и по каждой торговой точке за любой период и в онлайн режиме.

Отчет отображает сумму всех продаж за определенный период, деленную на количество чеков за этот же период в разрезе магазинов.




В правом поле формы выводится список магазинов Бонусного сервиса и их рейтинги в виде усредненных

значений, в левом поле – статистика продаж, деленная на количество чеков.

Список магазинов формируется постранично, количество строк на странице задается пользователем, переход между страницами осуществляется с помощью кнопок в нижнем правом углу формы.

Первой строкой в списке магазинов выводится информация по всем магазинам сети, ниже построчно выводится информация по каждому магазину.

При нажатии на название магазина его аналитика выводится в левой части формы в диаграмме и графике.

Список магазинов можно обновить, кнопка  расположена в левом верхнем углу формы.

В отчете отображаются итоговые показатели статистики продаж – средняя сумма и количество позиций в чеках продаж и возвратов по магазину за определенный период, а также общее количество чеков продаж и возвратов за выбранный период по магазину.

На графике **Средняя сумма чека** выводится сумма продаж и возвратов, деленная на количество чеков. График **Среднее количество разных номенклатур в чеке** отображает количество номенклатурных позиций в чеке на оси времени. Точность оси времени устанавливается в левой части формы отчета с помощью переключателя

Неделя	Месяц	Год
--------	-------	-----

.

Доступны следующие виды точности:

- неделя,
- месяц,
- год.

Это означает, например, что если установлен вид точности «месяц», то каждая точка графика на оси времени будет соответствовать очередному месяцу.

Период получения статистических данных указывается в строке над полем диаграммы распределения продаж, его можно назначить, кликнув на строку и в появившейся форме выбрав необходимый период.

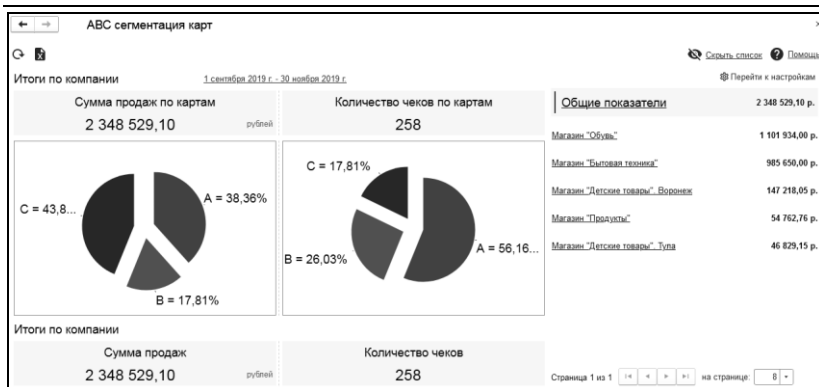
При помощи кнопки  можно сохранить данные отчета в формате Excel. При этом можно выбрать следующие варианты:

- сохранить данные по всем магазинам;
- сохранить только общие данные по данным компании.

7.1.3. ABC анализ

При формировании отчета **ABC сегментация карт** производится сортировка сумм продаж и количества чеков продаж на три группы (А, В и С) в соответствии со степенью их важности. Подобное разбиение дает возможность определить те товары, которые требуют особого внимания. Кроме того, отчет позволяет проанализировать, какие карты влияют на выбор покупателей. ABC-анализ строится по принципу «20 на 80» (закон Парето). Параметры процентов групп можно указать вручную, перейдя к настройкам отчета по гиперссылке **Перейти к настройкам**.


В правом поле формы выводится список магазинов Бонусного сервиса и их рейтинги в виде усредненных значений.




Список магазинов формируется постранично, количество строк на странице задается пользователем, переход между страницами осуществляется с помощью кнопок в нижнем левом углу формы.

Первой строкой в списке магазинов выводятся общие показатели – суммарная информация по всем магазинам сети, ниже построчно выводится информация по каждому магазину.

При нажатии на название магазина его аналитика выводится в правой части формы в диаграмме и графике.

Список магазинов можно обновить, кнопка  расположена в левом верхнем углу формы.

При помощи кнопки  можно сохранить данные отчета в формате Excel. При этом можно выбрать следующие варианты:

- сохранить данные анализа по сумме продаж;
- сохранить данные анализа по количеству чеков.

7.1.4. Частота, активность и Сумма продаж

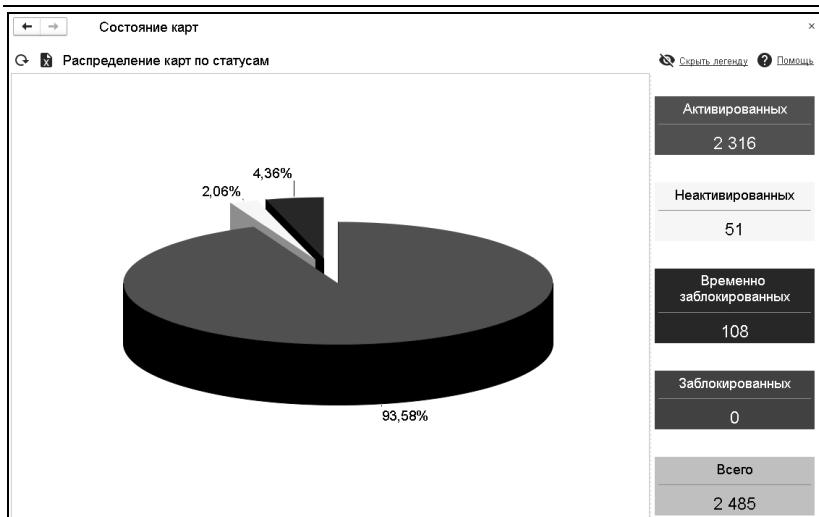
Аналитические данные по частоте, активности и сумме продаж, получаемые с помощью отчетов **Частота продаж**, **Активность продаж** и **Сумма продаж**, позволяют сегментировать клиентов по уровню лояльности на основе их прошедших действий. При разработке акций эти данные помогают определить параметры, по которым требуется дополнительная мотивация.

В настройках отчетов (гиперссылка **Перейти к настройкам**) можно задать значения, характеризующие частоту, активность и сумму продаж.

На рисунке приведен пример сформированного отчета **Частота продаж**.

7.1.5. Состояние карт

Отчет отображает распределение всех карт компании: показывает долю активированных, не активированных, заблокированных и временно заблокированных карт в количественном и процентом соотношении.



7.1.6. Динамика активации карт

Для активного сбора и увеличения клиентской базы необходимо контролировать динамику оформления карт новым клиентам по всем каналам привлечения. Отчет **Динамика активации карт** предоставляет возможность анализировать изменения по каналам привлечения, дополнительно стимулировать персональные предложения и оформление карт покупателям.


В отчет **Динамика активации карт** выводится информация о количестве активированных карт за определенный период в разрезе магазинов.

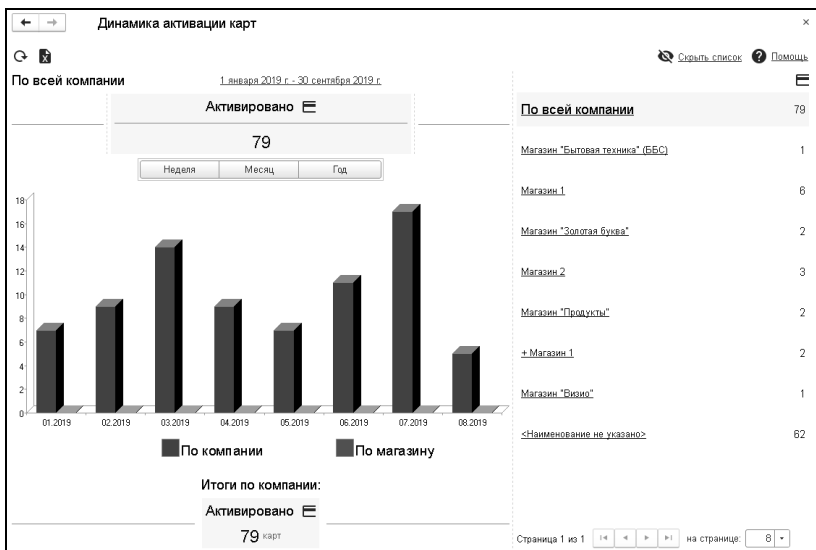
В правом поле формы выводится список магазинов Бонусного сервиса и количество активированных карт, в левом поле – количество активированных карт за период.

Список магазинов формируется постранично, количество строк на странице задается пользователем, переход между страницами осуществляется с помощью кнопок в нижнем левом углу формы.

Первой строкой в списке магазинов выводится информация по всем магазинам сети, ниже построчно выводится информация по каждому магазину. Последней строкой отображается элемент **Наименование не указано** – показывает количество карт, с незаполненным магазином.

При нажатии на название магазина его аналитика выводится в левой части формы в диаграмме и графике.

Список магазинов можно обновить, кнопка  расположена в левом верхнем углу формы.



7.1.7. Сегментация клиентов

В отчет выводятся данные о разделении клиентов на группы, заданные пользователем.

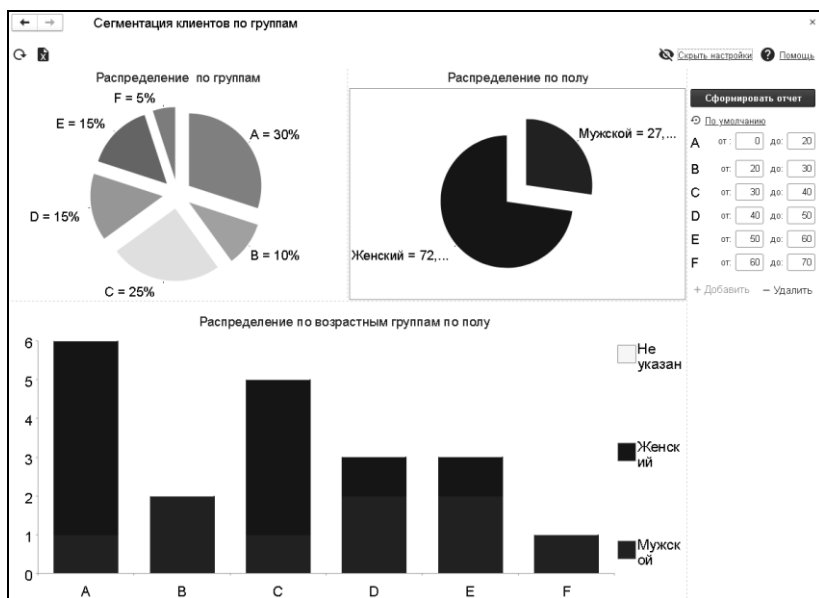
При первоначальном открытии отчета в настройках групп загружаются настройки разделения пользователей на группы из конфигурации. В правом поле формы настроек выводится

список групп с количеством пользователей в каждой группе, имеется возможность загрузить настройки по умолчанию из настроек конфигурации. При формировании отчета все изменения, внесенные пользователем, сохраняются и отражаются при последующих открытиях отчета.

В верхней части формы отчета отображается процентное распределение пользователей на сегменты и разделение всех пользователей по гендерному признаку.

В нижней части отображается разделение пользователей по возрастным группам по полу в виде гистограммы.

Имеется возможность произвольного задания количества групп и возможность загрузки настроек по умолчанию.



7.1.8. Начисление и списание бонусных баллов

Данный отчет предоставляет данные по начисленным и списанным бонусным баллам, сумме продаж при

начислении и сумме продаж при списании баллов в разрезе магазинов за период.

В правом поле формы выводится список магазинов Бонусного сервиса и количество начисленных списанных баллов за период, в левом поле – графики, отображающие сумму начисленных и списанных баллов, сумму продаж.

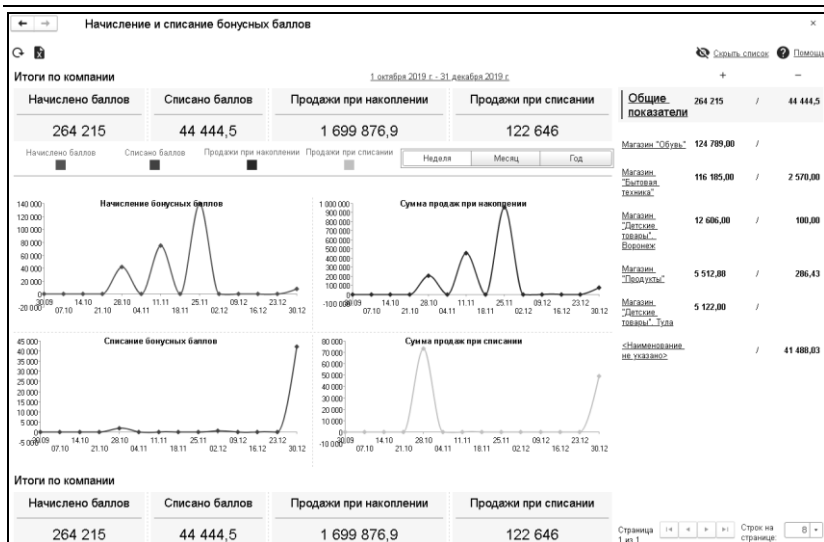
Список магазинов формируется постранично, количество строк на странице задается пользователем, переход между страницами осуществляется с помощью кнопок в нижнем правом углу формы.

Первой строкой в списке магазинов выводятся общие показатели – суммарная информация по всем магазинам сети, ниже построчно выводится информация по каждому магазину.

При нажатии на название магазина его аналитика выводится в левой части формы.

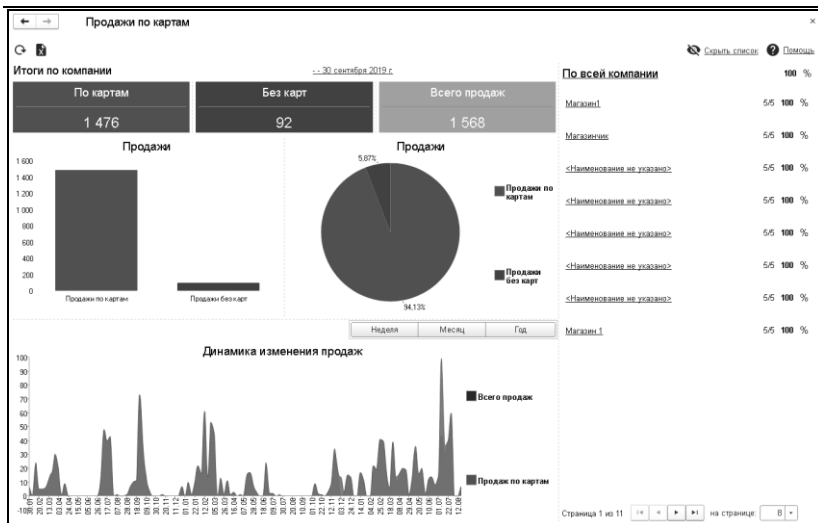
Доступны следующие виды точности: неделя, месяц, год. Это значит, например, если установлен месяц – каждая точка графика на оси времени будет соответствовать очередному месяцу.

Период получения статистических данных указывается в строке над полем диаграммы распределения продаж, его можно изменить, щелкнув левой клавишей мыши в этой строке и в появившейся форме выбрав необходимый период. Установленное значение отрезка времени актуально и для диаграммы распределения продаж, и для графика статистики.



7.1.9. Продажи по картам

В отчете отображается информация о количестве продаж по картам и без карт. Позволяет произвести анализ соотношения продаж по картам к общему количеству продаж. В отчет выводятся данные по всей компании и по магазинам. Отображается динамика изменения продаж по картам и без карт, что позволяет проанализировать заинтересованность покупателей в имеющихся программах лояльности.



7.1.10. Статистика отзывов

Отчет позволяет получить информацию по рейтингам и популярности магазинов Бонусного сервиса, отображает динамику их изменений.

В правом поле формы выводится список магазинов Бонусного сервиса и их рейтинги в виде усредненных значений, в левом поле – диаграмма распределения отзывов в разрезе оценок и график отзывов на оси времени.

Список магазинов формируется постранично, количество строк на странице фиксировано – 8, переход между страницами осуществляется с помощью кнопок в нижнем правом углу формы.

Первой строкой в списке магазинов выводятся общие показатели – суммарная информация по всем магазинам сети, ниже построчно выводится информация по каждому магазину. Информация о магазине:

- среднее – средняя оценка магазина, рассчитывается путем сложения оценок всех отзывов магазинов и деления их на количество.
- медиана – оценка, полученная следующим образом: все оценки сортируются по возрастанию и получившемся ряду находится значение, стоящее точно в середине ряда. Например: в ряду 1 1 2 3 4 5 5 медианой будет значение 3.
- звезды – балл, полученный методом медианы (т.к. медиана считается более справедливой аналитикой).

При нажатии на название магазина его аналитика выводится в левой части формы в диаграмме и графике. Щелчок левой клавиши мыши по числу рядом с иконкой диалога открывает список отзывов соответствующего магазина (в случае общих показателей – отзывы по всем магазинам). Само число – количество отзывов магазина.

Список магазинов можно обновить, кнопка обновления расположена в левом верхнем углу формы.

Диаграмма распределения отзывов представляет собой визуальное представление соотношений количества отзывов с разными оценками. По умолчанию выводится в виде круговой диаграммы, кнопка в верхнем правом углу диаграммы в виде столбиков отобразит данные в виде столбчатой диаграммы. Вторая кнопка скрывает/отображает строку с пояснением цветов диаграммы (какой цвет какой оценке соответствует, а также какое количество отзывов существует с указанной оценкой).

Статистика – график оценок (средних и по медиане) на оси времени. Точность оси времени устанавливается в правом

верхнем углу графика с помощью кнопок + и - или методом выбора из списка выбора, который выпадает при нажатии на текущую точность. Доступны следующие виды точности: неделя, месяц, год. Это значит, например, если установлен месяц, каждая точка графика на оси времени будет соответствовать очередному месяцу.

Период получения статистических данных указывается в строке над полем диаграммы распределения отзывов, его можно назначить, кликнув на строку и в появившейся форме выбрав необходимый период. Установленное значение отрезка времени актуально и для диаграммы распределения отзывов, и для графика статистики.

