

1С-Рарус: Система управления лояльностью

Функциональные возможности

Содержание

Введение	3
Перечень терминов	4
Назначение системы	5
Архитектура системы	6
Функциональные возможности	7

Введение

Решение “1С-Рарус: Система управления лояльностью” - комплексное решение, позволяющее автоматизировать деятельность маркетингового отдела компаний. Разработана на базе расширения для IIS и платформе 1С: Предприятие 8.

Перечень терминов

В настоящем документе приняты следующие термины и сокращения:

IIS	Internet Information Server. Проприетарный набор серверов для нескольких служб Интернета от компании Microsoft.
MS SQL	Система управления реляционными базами данных разработанная компанией Microsoft
Services	Службы Windows, которые необходимо подключить во время установки серверной части решения, для обеспечения его корректной работы. Включают в себя: <ul style="list-style-type: none">- BSLoadSMSHandler- BSMessageHandler- BSTaskHandler

1. Назначение системы

Решение “1С-Рарус: Система управления лояльностью” предназначено для автоматизации маркетинга торговых организаций.

Применяется для построения единой информационной системы для мониторинга и управления продажами компании с помощью инструментов маркетинга.

2. Архитектура системы

Система построена на основании четырех основных составляющих:

- Расширения для IIS.

Предоставляет REST API, через которое происходит взаимодействие с любыми технологиями, поддерживающими этот интерфейс.

- Личный кабинет менеджера.

Написан на платформе 1С:Предприятие 8.3. Как и прочие приложения, взаимодействует с сервисом через REST API. Предназначен для оперативного управления поведением системы.

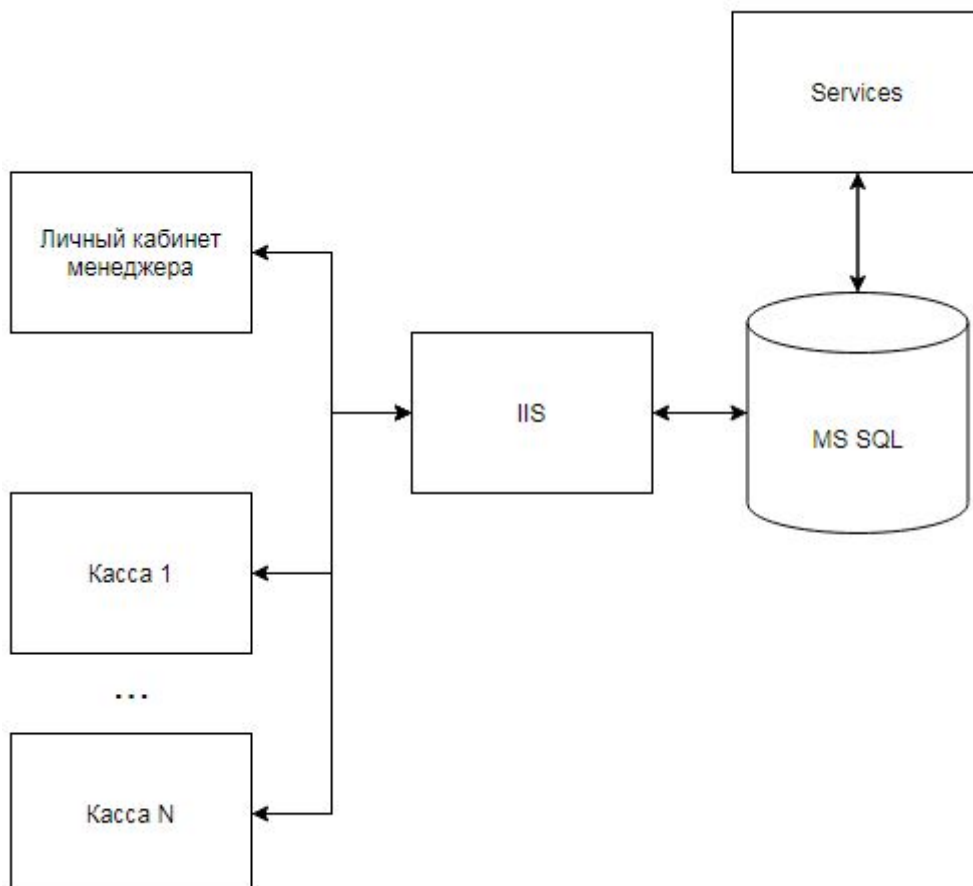
- Службы

Службы предназначены для выполнения регламентных работ на сервере. Работают с MS SQL напрямую.

- Кассы

Являются собирательным образом решений, в которые интегрирована система. Предназначены для:

- Регистрации клиентов;
- Расчета скидок и фиксации документов в системе;
- Получения информации о клиенте и его карте;
- и т.д.



3. Функциональные возможности

Система предоставляет следующие возможности:

- Начальное заполнение системы клиентами и картами;
- Регистрация новых клиентов и привязка к ним карт, как в ручном, так и в автоматическом режиме;
- Управление уровнями карт;
- Управление правилами списания баллов;
- Предоставление суммовых и балльных скидок с возможностью гибкой настройки их взаимодействия;
- Генерация и выдача промокодов;
- Управление подарочными сертификатами;
- Привлечение новых клиентов с помощью реферальной программы;
- Управление сегментами товаров;
- Управление сегментами клиентов;
- Организацию массовых событийных рассылок через внешних провайдеров;
- Настройку триггеров при выполнении ключевых операций: при продаже, при регистрации нового клиента и т.д.;
- Печать произвольного текста на слип чеках;
- Мониторинг и аналитика по данным, переданным в систему;