

Инструкция пользователя

Лояльность для BPMSoft

Программные технологии

Содержание

Введение.....	5
Контакты.....	6
Слияние контактов.....	10
Примечания.....	10
Продукты.....	11
Примечания.....	12
Точки продаж.....	13
Бренды.....	16
Настройки SMS аутентификации.....	16
Кассы.....	18
Карты.....	19
Промокоды.....	25
Формирование Маски кода.....	27
Расчет Максимального количества промокодов.....	27
Акции.....	29
Основная информация.....	31
Аудитория.....	32
Период действия акции.....	33
Места проведения акции.....	33
Поощрения.....	34
Необходимость применения промокодов.....	39
Форма оплаты.....	39
Способ доставки.....	40
Итоги.....	40
Примечания.....	41
Копирование акций.....	42
Аналитика.....	42
Переход в тестирование акции.....	43
Тестирование акций.....	46
Достижения.....	51
Бонусные баллы.....	55
Типы бонусных баллов.....	60
Аналитика.....	60

Алгоритм расчета бонусного баланса	61
Покупки	62
Аналитика	66
RFM сегментация	66
Возвраты	71
Настройка справочника	72
Примечания	73
Кампании	74
Начисление бонусов	74
Выдать промокод	74
Добавить по триггеру покупки	75
Пример. Кампания начисления бонусных баллов на день рождения.	76
1. Добавление кампании	77
2. Динамическая группа контактов [Сегодня День рождения]	77
3. Добавление аудитории из группы	77
4. Элемент [Начислить бонусные баллы]	78
5. Информирование о начислении	78
6. Выход из кампании	79
Черный список контактов	80
Настройка черного списка	80
Подписки	81
Примеры скидочных механик	83
Скидка на комплект	83
Акция 3 по цене 2	84
Скидка от суммы товаров	85
Максимальная скидка	86
Прогрессивная скидка	88
Счастливые часы	89
Скидка для сегментов покупателей	90
Скидка по промокоду	93
Скидки для разных точек продаж	95
Минимальная цена	97
Примеры бонусных механик	97
N баллов за N товаров из сегмента	97
Начисление на сумму покупки	99

Повышенный кешбэк утром	100
Начисление бонусов в отдельных точках продаж	101
Процент доступных для списания баллов, как поощрение	103
Прогрессивное списание баллов	103
Правило списания баллов для сегментов покупателей.....	104
Примеры комбинированных механик.....	104
Скидки и бонусы в день рождения.....	104
Правила для разных уровней программы лояльности	108

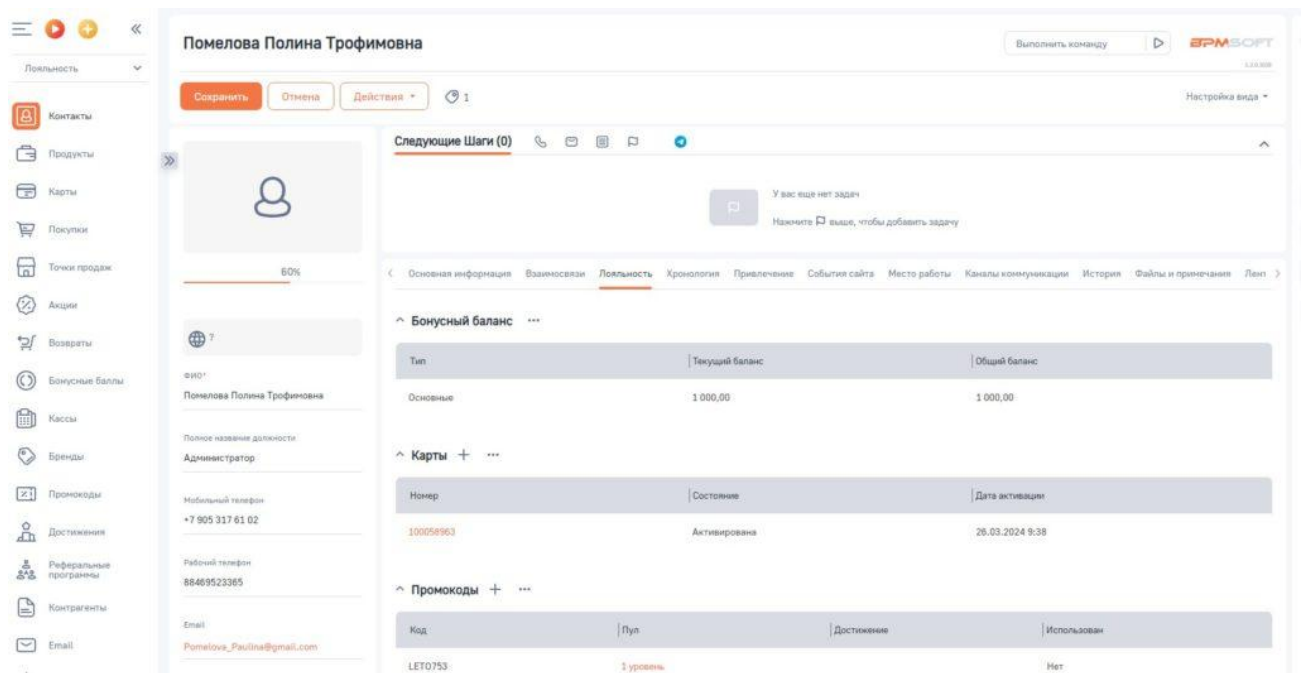
Введение

Лояльность для BPMSoft— система автоматизации программы лояльности, позволяющая эффективно привлекать новых покупателей и удерживать постоянных клиентов при помощи различных каналов коммуникаций, а также поощрений

С помощью данной инструкции пользователь Лояльность для BPMSoft может ознакомиться с разделами продукта и произвести первоначальную настройку.

Контакты

Раздел [Контакты] является стандартным разделом системы BPMSoft. Подробнее о реестре контактов, динамических группах контактов и прочем можно прочитать [по ссылке](#).



Общий вид карточки контакта

В карточке контакта добавлены поля [Бренд], [Место регистрации] и булевы поля [Email подтверждён] и [Телефон подтвержден]. При подтверждении email и телефона в соответствующих полях появляется галочка. Поле [Последний выданный промокод] отображает последний персональный промокод клиента.

>>

Рабочий телефон

88469523365

Email

Pomelova_Paulina@gmail.com

Email подтверждён

☐

Телефон подтверждён

☐

Место регистрации

Последний выданный промокод

LET0753

Последняя покупка

Бренд*

Основной бренд

Приглашён пользователем

Основная информация о клиенте

Примечание: поле [Бренд] на карточке контакта заблокировано для изменений. Выбор бренда возможен на миникарточке контакта при создании

На вкладке [Лояльность] контакта доступны детали:

- [Бонусный баланс] — содержит информацию о начислениях для разных типов бонусного баланса. Общий баланс отображает общее количество баллов, включая еще не активированные. Текущий баланс отображает только активные бонусы, доступные для списания
- [Карты] — содержит все карты контакта
- [Покупки] — содержит покупки клиента
- [Начисленные бонусы] — содержит подробную историю о передвижениях бонусов
- [Промокоды] — содержит информацию о выданных промокодах контакту

^ Бонусный баланс ...

Тип	Текущий баланс	Общий баланс
Основные	1 000,00	1 000,00

Деталь [Бонусный баланс]

^ Покупки ...

Номер	Итог	Дата	Точка продаж
000-002	3 000,00	13.03.2024 1:06	Кошелек - Мобильное приложение
000-001	3 000,00	13.03.2024 1:05	Кошелек - Мобильное приложение

^ Начисления и списания бонусов + ...

Тип	Операция	Акция	Покупка	Количество	Дата начала дейст...	Дата окончания де...	Дата списания
Основные	Начисление			5 000,00	01.03.2024 1:10	01.03.2024 1:11	

Основная информация в рамках программы лояльности

Для удобства ручного оперирования бонусными баллами, добавлена возможность создания начислений и списаний с детали «Начисления и списания бонусов » через [+]

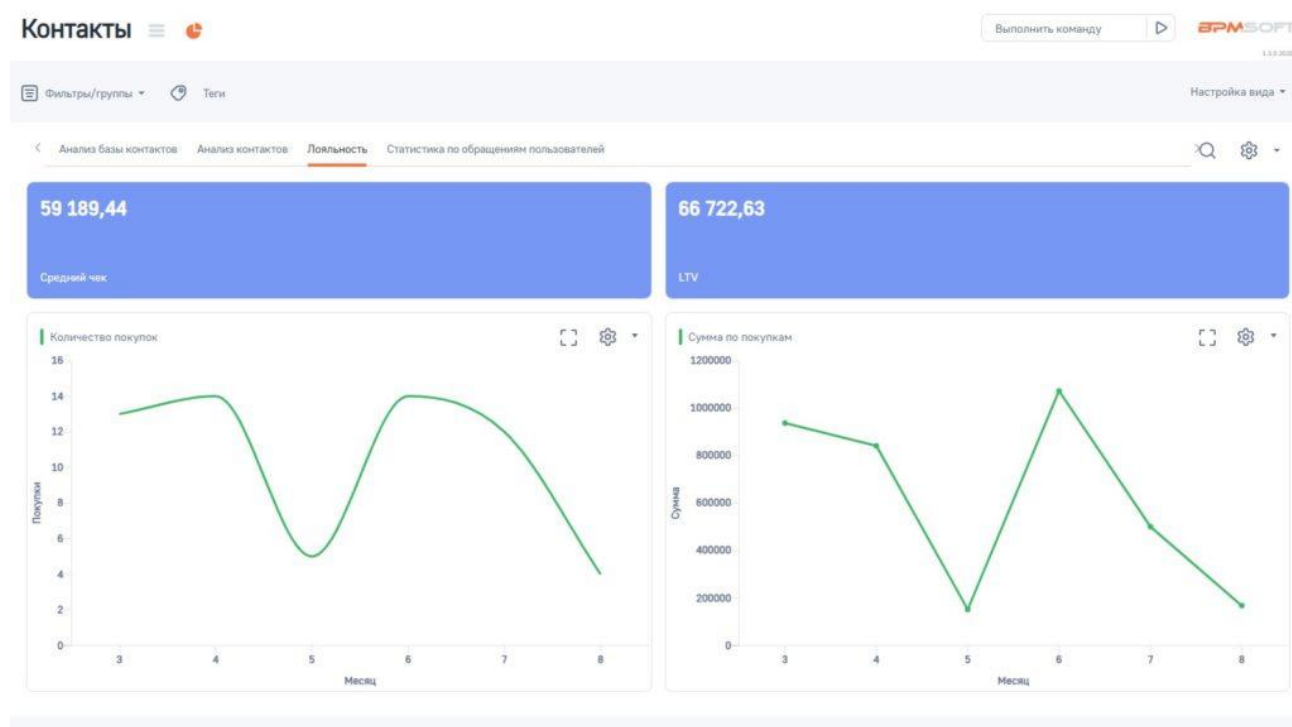
^ Промокоды + ...

Код	Пул	Достижение	Использован
FGHnjUGHJKL15LKij55	! Бонусы за регистрацию		Нет

Деталь [Промокоды]

Также в реестре контактов доступна преднастроенная аналитика, которая содержит следующие дашборды:

- Средний чек
- LTV (отношение общей суммы покупок к количеству пользователей)
- Количество покупателей
- Количество участников программы лояльности
- Количество новых покупателей
- Покупатели с повторными покупками
- Топ покупателей
- Топ оплаты баллами



Аналитика раздела [Контакты]

На вкладке [Хронология] контакта содержится вся история работы с клиентом. В хронологии содержится информация:

- Начисления\списания баллов
- Выданные промокоды
- Карты контакта
- Совершенные покупки
- Совершенные возвраты

Основная информация Взаимосвязи Лояльность Хронология Привлечение События сайта Место работы Каналы коммуникации История Файлы и примечания Лент		
Ответственный <Начало> по <Завершение>		
Дата (по убыванию)		
Март 2024		
Выдан промокод: FGHnJuGHNKL15LKij55	Supervisor	Вт 26.03.2024 10:24
Списание Основные - 500 баллов с датой списания - Вт 26.03.2024 10:23	Supervisor	Вт 26.03.2024 10:23
Выдан промокод: CODED74390	Supervisor	Вт 26.03.2024 10:23
Начисление Основные - 1000 баллов, действующих с Ср 20.03.2024 10:23 до Вс 31.03.2024 10:23	Supervisor	Вт 26.03.2024 10:23
Начисление Основные - 5000 баллов, действующих с Пт 01.03.2024 1:10 до Пт 01.03.2024 1:11	Supervisor	Ср 13.03.2024 1:11
Совершен возврат № refund_000-002	Supervisor	Ср 13.03.2024 1:07
Совершена покупка № 000-002	Supervisor	Ср 13.03.2024 1:06

Хронология в карточке контакта

Деталь [События сайта] на вкладке [История] контакта отображает действия, совершенные клиентом на сайте или в мобильном приложении.

Основная информация Взаимосвязи Лояльность Хронология Привлечение События сайта Место работы Каналы коммуникации История Файлы и примечания Лент		
События сайта		

Деталь [События сайта]

Слияние контактов

В случае выполнения слияния контактов в BPMSoft, все объекты Лояльность для BPMSoft будут соответственно изменены на стороне сервиса процессинга и контакт-сервиса. Карты, покупки, возвраты, начисления/списания бонусных баллов, промокоды будут принадлежать основному контакту.

Примечания

***Подбор записей по сегментам:** если вы выбираете язык по умолчанию en-US и при этом правите запись в ru-RU, то в самой записи значение не меняется, а в lcz создается запись. Если же выбрать язык по умолчанию ru-RU и править в ru-RU, то поменяется и сама запись.

Для ускорения выполнения подбора утилитный сервис обновления сегментов в процессинге отключает при выполнении запросов использование мультязычия. Поэтому запросы к базе данных выполняются напрямую к таблицам данных без использования таблиц локализации. Важно! Для корректной работы подбора записей по сегментам необходимо перед началом работы с BPMSoft установить язык системы по умолчанию в соответствии с реальным языком пользователей

Продукты

Раздел Продукты является стандартным разделом системы BPMSoft. Подробнее о реестре продуктов, динамических группах продуктов и прочем можно прочитать [по ссылке](#).

Основным полем для идентификации продуктов в Лояльность для BPMSoft является [Код]. Данное поле должно быть уникальным для каждого продукта

Наушники дуговые Perfeo FANCY чёрные/красные

Выполнить команду

BPMSOFT

Сохранить

Отмена

Действия

1

Настройка вида

Название*

Наушники дуговые Perfeo FANCY чёрные/красные

Код*

74-77-82

Архивный

Ответственный

Supervisor

Ссылка

Основная информация

Цены и остатки

Характеристики

Файлы и примечания

Лента

Категоризация

Категория

Компьютерная техника

Тип

Торговая марка

Brand 1

Базовая цена

Цена, руб.

490,00

Единица измерения*

штук

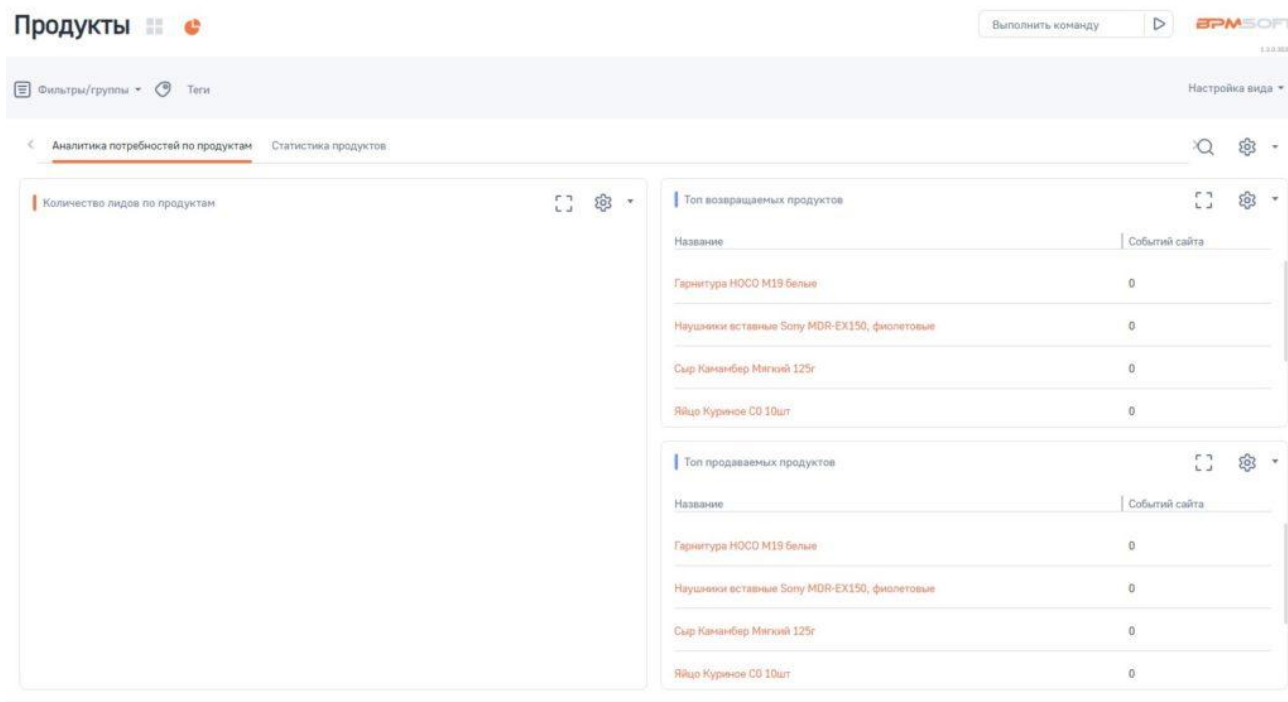
Налог

НДС

Карточка раздела [Продукты]

Также в реестре продуктов доступна преднастроенная аналитика, которая содержит следующие дашборды:

- Топ продаваемых продуктов
- Топ возвращаемых продуктов



Аналитика раздела [Продукты]

Примечания

***Подбор записей по сегментам:** если вы выбираете язык по умолчанию en-US и при этом правите запись в ru-RU, то в самой записи значение не меняется, а в lcz создается запись. Если же выбрать язык по умолчанию ru-RU и править в ru-RU, то поменяется и сама запись.

Для ускорения выполнения подбора утилитный сервис обновления сегментов в процессинге отключает при выполнении запросов использование мультязычия. Поэтому запросы к базе данных выполняются напрямую к таблицам данных без использования таблиц локализации. Важно! Для корректной работы подбора записей по сегментам необходимо перед началом работы с BPMSoft установить язык системы по умолчанию в соответствии с реальным языком пользователей.

Точки продаж

Реестр точек продаж содержит все точки продаж, будь то физическое или виртуальное помещение. Добавьте новую точку продаж можно кликнув по соответствующей кнопке.

Точки продаж

Добавить точку продаж

Действия ▾

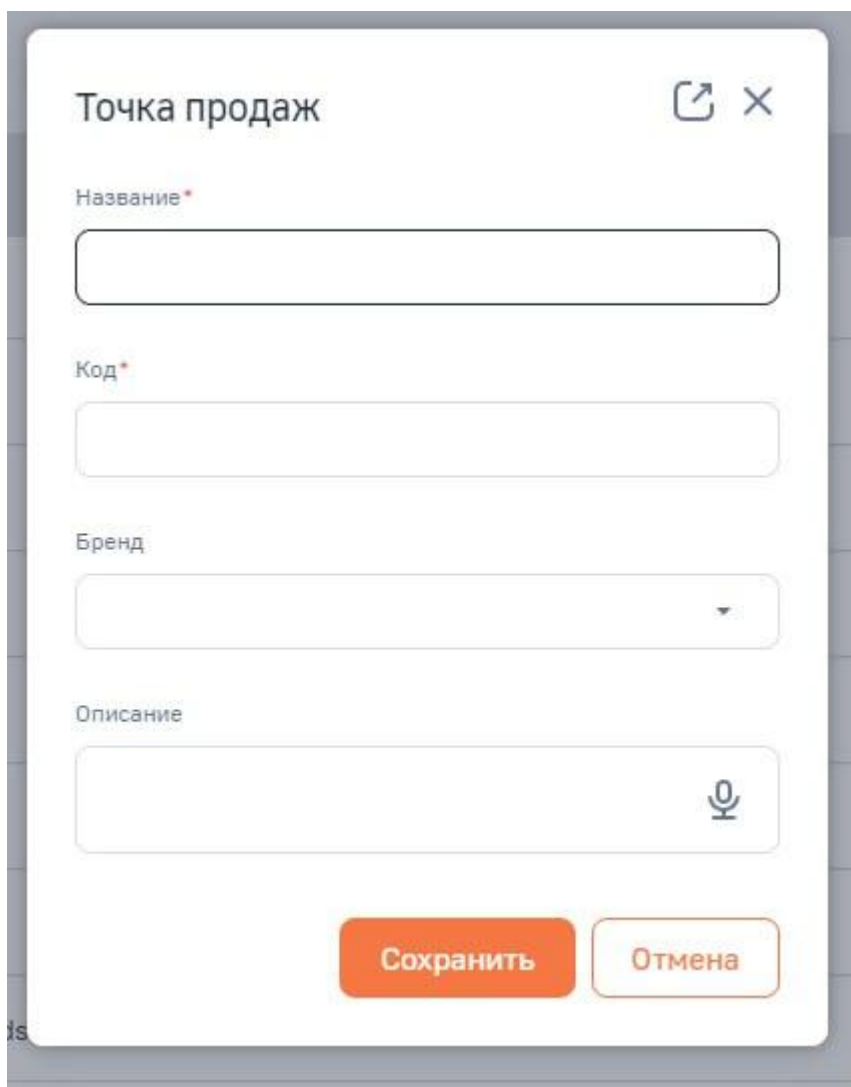
 Фильтры/группы ▾  Теги

Название	Код	Описание
Интернет-магазин_	240	
Офлайн магазин в Москве	238	

Добавление точек продаж

Внимание! Точки продаж являются лицензируемым объектом. При превышении числа активных контактов в системе, создание и редактирование записей будет ограничено.

В появившемся окне укажите Название и Код точки продаж, также по желанию можно добавить Бренд, к которому принадлежит точка, и описание.



Точка продаж

Название*

Код*

Бренд

Описание

Сохранить Отмена

Миникарточка добавления точек продаж

После перехода в конкретную запись раздела Точки продаж Вы можете увидеть карточку точки продаж, которая содержит следующие поля:

- [Название]
- [Код]
- Справочное поле [Бренд]
- справочное поле [Город]
- [Описание]
- Деталь [Покупки], которая содержит информацию обо всех покупках, совершенных в данной точке
- Деталь [Возвраты], которая содержит информацию обо всех возвратах товара, совершенных в данной точке.

Кошелёк - Мобильное приложение

Выполнить команду

▶

EFMSOFT

1.0.0.000

Сохранить

Отмена

Действия

🔍

Настройка вида

Название*

Кошелёк - Мобильное приложение

Код*

cardsmobile

Бренд

Brand 1

Город

Москва

🔍

Описание

🔍

Покупки

Лента

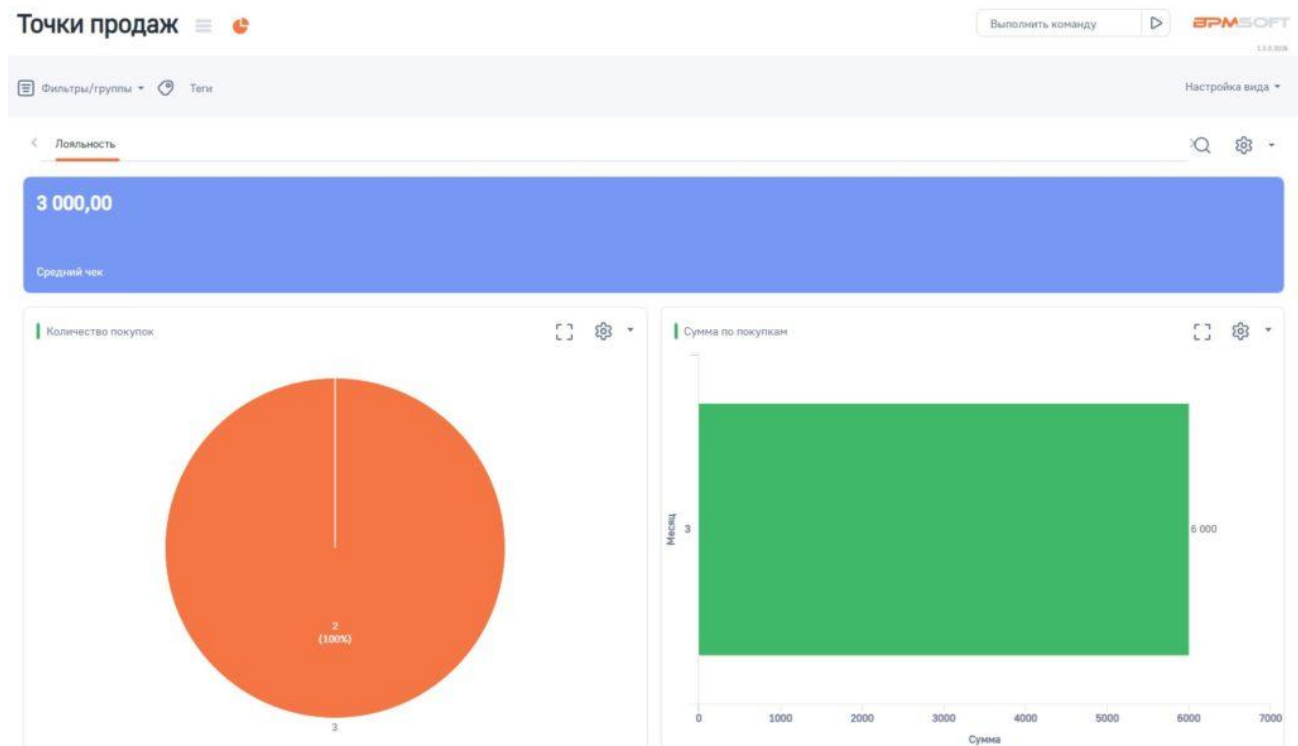
Покупки

Номер	Итого	Контакт	Дата
000-002	3 000,00	Яценко Геннадий Остапович	13.03.2024 1:06
000-001	3 000,00	Яценко Геннадий Остапович	13.03.2024 1:05

Возвраты

Карточка точки продаж

Также в реестре Точек продаж доступна преднастроенная аналитика. Блоки содержат информацию о среднем чеке покупок, количестве покупок и сумме покупок по месяцам.



Аналитика раздела [Точки продаж]

Бренды

Раздел [Бренды] предназначен для создания и хранения записей брендов. Благодаря данному разделу вы сможете управлять программой лояльности всех ваших торговых марок в одной системе

Карточка записи содержит Название и Код.

Карточка раздела [Бренд]

Настройки SMS аутентификации

SMS аутентификация предназначена для подтверждения контакта в системе автоматизации программы лояльности.

^ SMS аутентификация

Шаблон SMS личного кабинета

Никому не сообщайте код [#Code#]! Вход в личный кабинет в [#DateTime#]

Имя отправителя SMS при аутентификации в личном кабинете

Samarasoft

Настройка SMS аутентификации

Шаблон SMS

Шаблон сообщения SMS, которое отправляется при аутентификации

Имя отправителя

Имя отправителя SMS

Для исключения ошибок, а также для удобства навигации среди брендов в системе реализована проверка на уникальность кода и названия бренда при создании/редактировании

Кассы

Раздел [Кассы] предназначен для создания и хранения записей касс. Лояльность для BPMSoft позволяет получать данные о покупках в разрезе касс.

Карточка записи содержит Название и Код.

Центральная касса № 1

Сохранить

Отмена

Действия ▾

 1

Название*

Центральная касса № 1

Код*

1560235

< Лента

Над чем вы сейчас работаете?

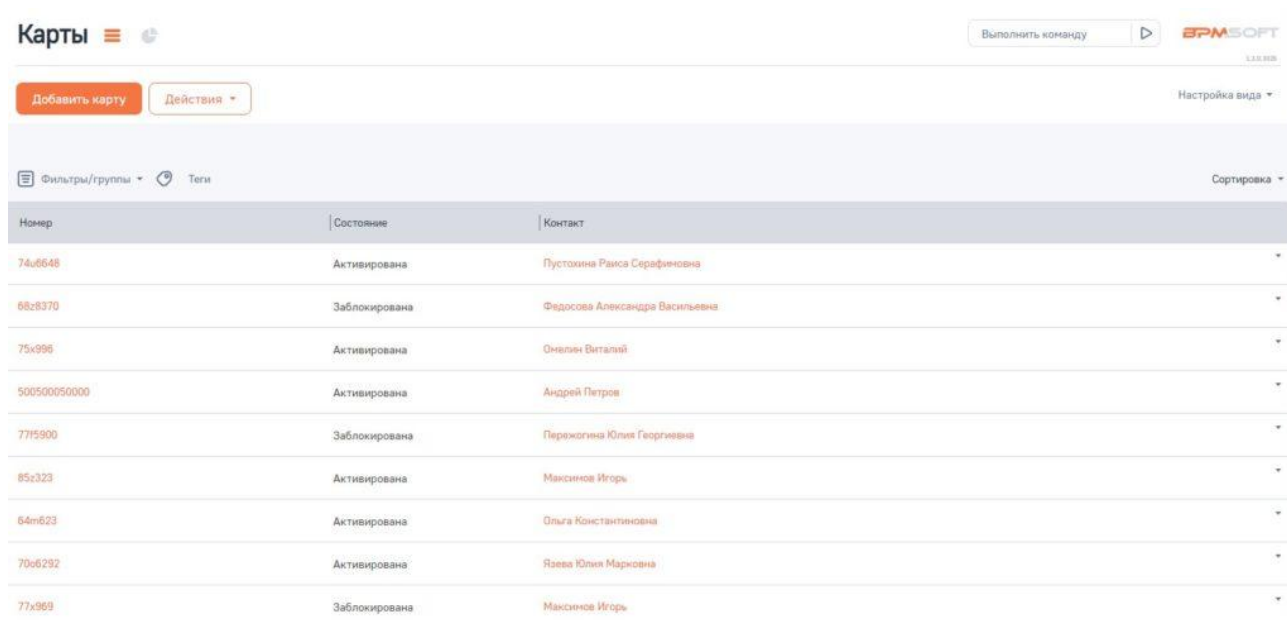
По дате сообщения ▾

Карточка раздела [Кассы]

Для исключения ошибок, а также для удобства навигации среди касс в системе реализована проверка на уникальность кода и названия кассы при создании/редактировании

Карты

Для участия в программе лояльности клиенту не обязательно иметь карту, в Лояльность для BPMSoft карты служат для быстрой идентификации.

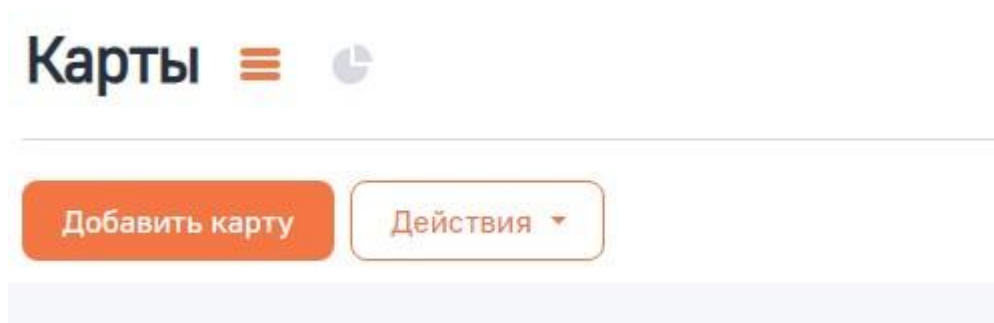


Номер	Состояние	Контакт
74u6648	Активирована	Пустохина Раиса Серафимовна
68z8370	Заблокирована	Федосова Александра Васильевна
75x996	Активирована	Онален Виталий
500500050000	Активирована	Андрей Петров
77f5900	Заблокирована	Пережогина Юлия Георгиевна
85x323	Активирована	Максиков Игорь
64m623	Активирована	Ольга Константиновна
70o6292	Активирована	Язева Юлия Марковна
77x969	Заблокирована	Максиков Игорь

Реестр карт

Добавление карт реализовано двумя способами.

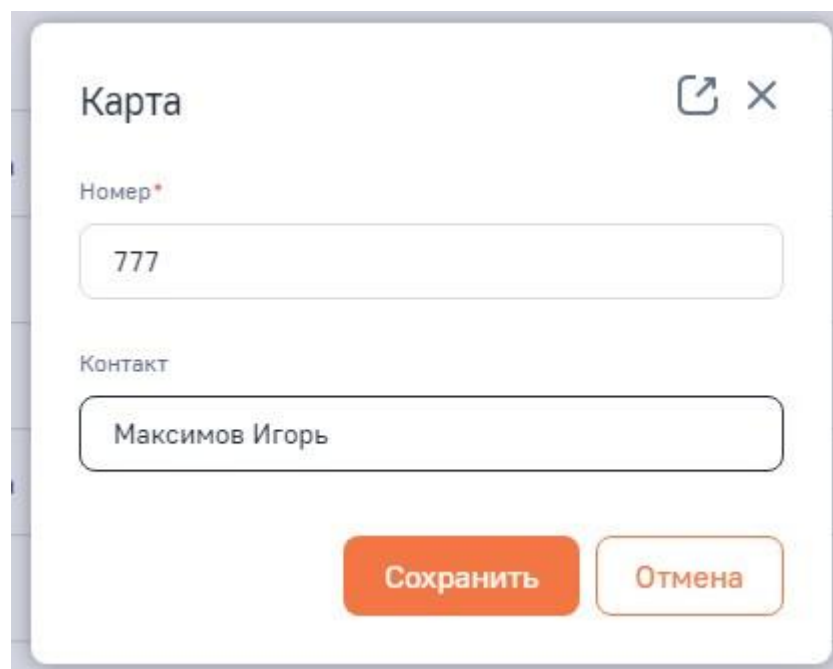
Вы можете добавить новую карту, нажав на кнопку «Добавить карту». После нажатия открывается мини-карточка добавления карты, в которой есть поля Номер и Контакт. Вы можете задать произвольный уникальный номер и по желанию привязать карту к существующему контакту. При привязке карты к клиенту состояние карты будет изменено на Активирована.



Карты

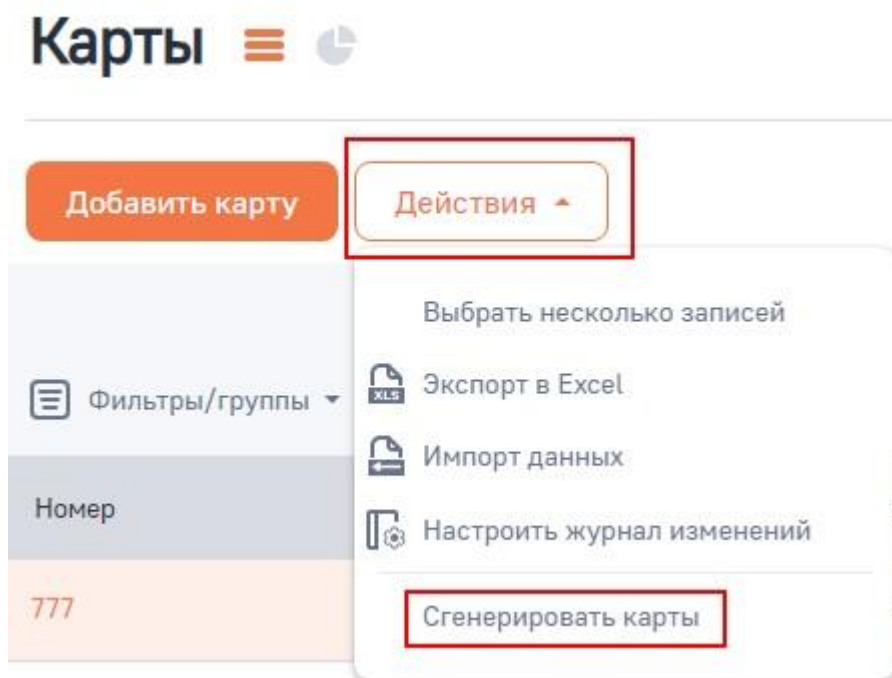
Добавить карту Действия

Добавление карт



Миникарточка добавления карт

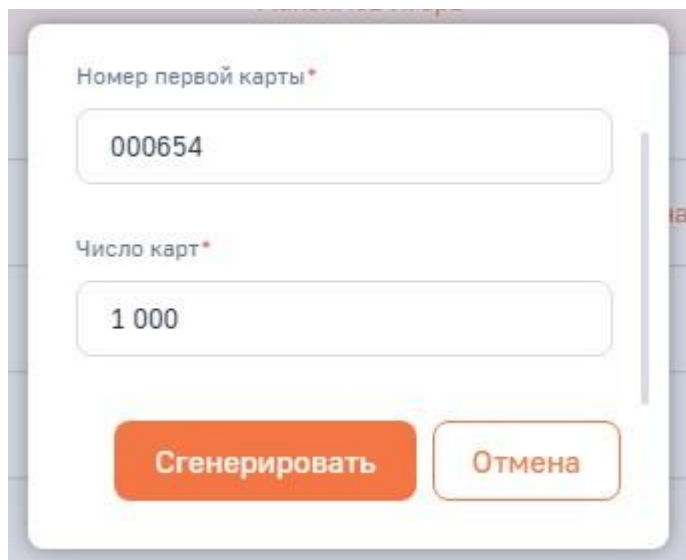
Также в продукте есть возможность сгенерировать множество карт, задав необходимый диапазон. В панели инструментов выберите Действия => Сгенерировать карты.



Генерация карт

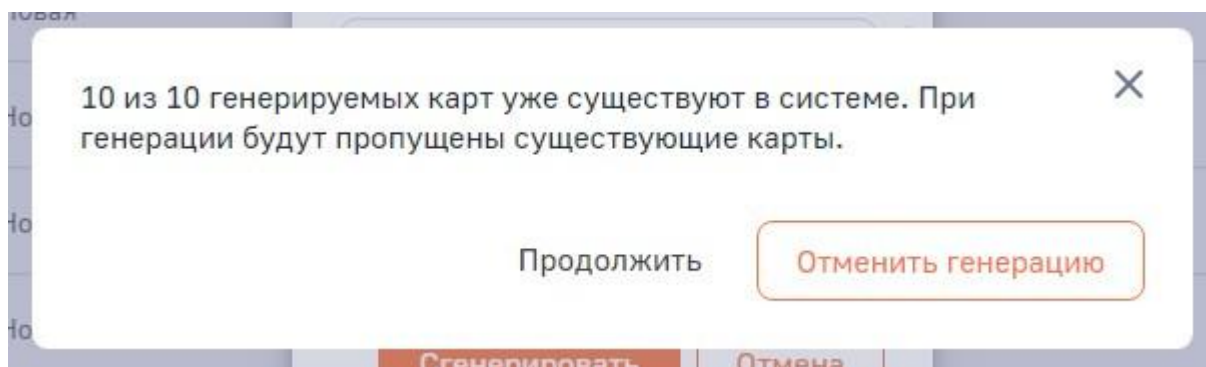
Появится мини-карточка, содержащая поля [Номер первой карты] и [Число карт]. Первое поле предлагает задать номер первой карты, по аналогии с которой будут

генерироваться последующие карты (например, 0001,0002...0100). Поле [Число карт] отвечает за количество карт, которые будут созданы.

Миникарточка генерации карт. В ней есть два поля ввода: "Номер первой карты*" со значением 000654 и "Число карт*" со значением 1 000. Внизу расположены две кнопки: "Сгенерировать" (оранжевая) и "Отмена" (серая).

Миникарточка генерации карт

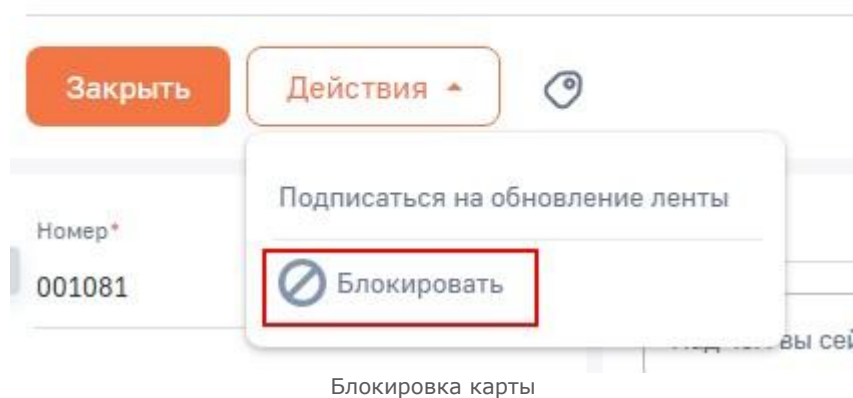
В случае, если Вы зададите диапазон карт, который пересекается с уже существующими, Вы получите уведомление, что часть карт уже существует. Система предложит продолжить генерацию, при этом уже существующие карты будут проигнорированы, или же отменить генерацию, в этом случае новые карты созданы не будут.

Предупреждение о существующих картах. Сообщение: "10 из 10 генерируемых карт уже существуют в системе. При генерации будут пропущены существующие карты." Внизу есть две кнопки: "Продолжить" (серая) и "Отменить генерацию" (оранжевая). В самом низу видны фрагменты кнопок "Сгенерировать" и "Отмена" из предыдущей карточки.

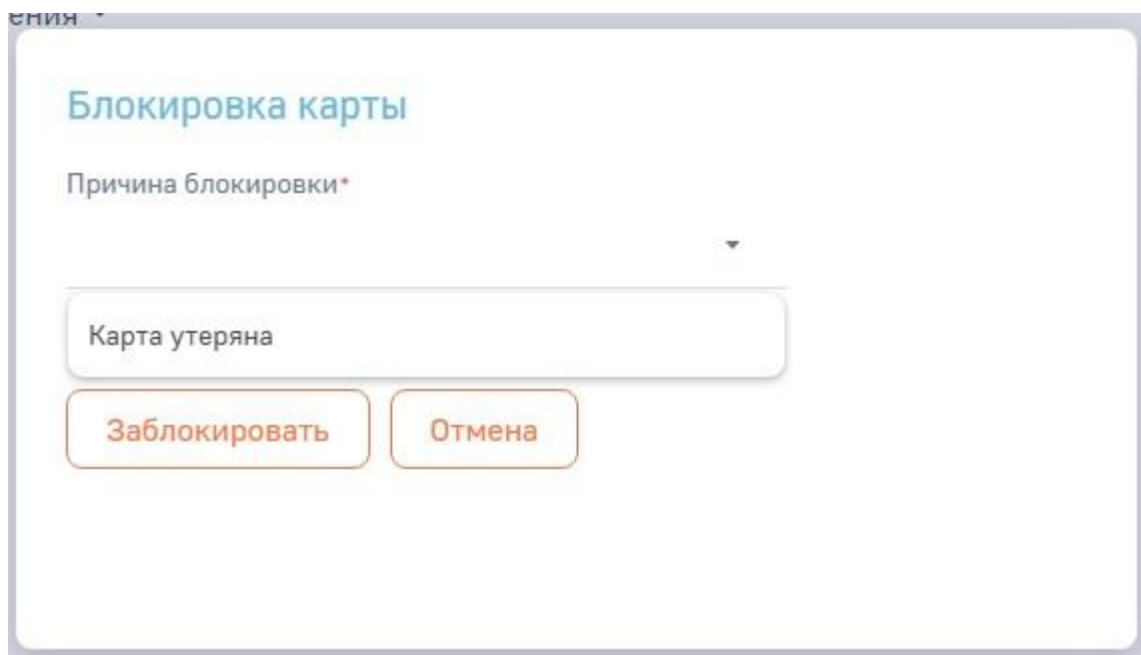
Предупреждение о существующих картах

Вы можете заблокировать карту в панели действий.

001081



При нажатии появляется диалоговое окно, в котором необходимо выбрать причину блокировки. После чего состояние карты изменится на «Заблокирована» и заполнится указанная причина блокировки. При попытке идентификации с карты процессинг выдаст ошибку «card_blocked».



Справочник причины блокировки

Номер*	74u6648
Состояние*	Заблокирована
Контакт	Пустохина Раиса Серафимов...
Основная	☐
Дата активации	25.03.2024 12:45
Причина блокировки	Карта утеряна
Дата блокировки	26.03.2024 11:48

Пример заблокированной карты

Для выбора основной карты, установите соответствующий логический признак.



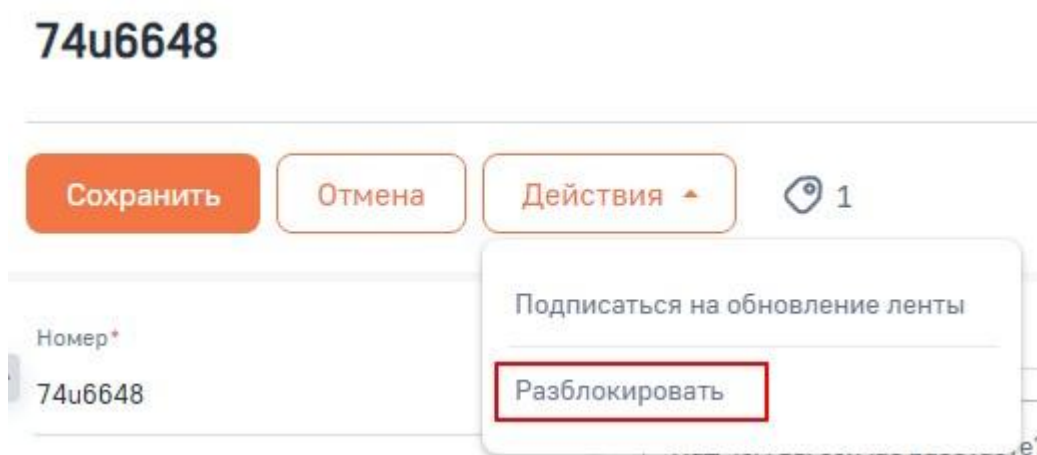
Признак основной карты

Если у контакта имеется более одной карты, основной можно выбрать только одну.



Предупреждение о наличии основной карты

После блокировки, карту, при необходимости, можно разблокировать из панели действий.



Разблокирование карты

Также в реестре карт доступна преднастроенная аналитика, которая содержит следующие дашборды:

- Всего карт
- Новые карты
- Активированные карты
- Заблокированные карты
- График движения карт

Промокоды

Раздел содержит пулы промокодов, используемые в акциях и достижениях. Пул объединяет несколько промокодов в логическую группу. Промокоды должны иметь уникальный код в рамках пула.

По нажатию на [Добавить] открывается страница пула промокодов, в которой необходимо заполнить [Название]. После чего возможно добавить необходимые промокоды через деталь Промокоды.

- Параметр [Можно гасить многократно] указывает на то, что данный пул промокодов можно применять множество раз.
- Параметр [Возможность генерации] устанавливается для автоматического генерирования промокодов*Если признак [Возможность генерации] отключен, в кампаниях\достижениях данный пул выбрать невозможно.

Название*

1 уровень

Реферальный пул промокодов

Можно гасить многократно

Возможность генерации

Ограничить срок действия

Количество промокодов в пуле
1 шт

Настройки пула промокодов

Внимание! Промокоды являются лицензируемым объектом. При превышении числа активных контактов в системе, создание и редактирование записей будет ограничено.

Для использования пула в ходе кампании заполните поля [Маска кода] и [Максимальное количество промокодов]. Поле [Маска кода] содержит шаблон для генерации новых персональных промокодов. В поле [Количество возможных вариантов промокода] будет выведено количество возможных комбинаций.

The image shows a settings form for a promo code pool. It includes a label 'Маска кода' with a question mark icon, a text input field containing 'CODE[0-9A-Z]{6}', a button with a refresh icon, a label 'Количество возможных вариантов промокода' with a question mark icon, a text input field containing '2 176 782 336', a label 'Максимальное количество промокодов' with a red asterisk, a text input field containing '10 000', a toggle switch for 'Ограничить срок действия' which is currently off, and a green button labeled 'Количество промокодов в пуле' with '1 шт' below it. At the bottom, there is a caption 'Настройки пула для генерации промокодов'.

Маска кода ?

CODE[0-9A-Z]{6}

CODEKTK2WQ ↻

Количество возможных вариантов промокода ?

2 176 782 336

Максимальное количество промокодов *

10 000

Ограничить срок действия ☐

Количество промокодов в пуле
1 шт

Настройки пула для генерации промокодов

При некорректно заполненной маске кода будет выведено соответствующее уведомление



Уведомление о некорректном заполнении маски промокодов

Внимание! Промокод в рамках одного пула является уникальным, поэтому шаблон должен соответствовать такому количеству промокодов, которое значительно превышает количество возможных участников кампании. В противном случае кампания завершится на этапе генерации с ошибкой.

Внимание! Данная проверка предотвращает запуск генерации по шаблону, не способному сформировать необходимое количество промокодов. Для предотвращения ошибок в ходе выполнения кампании, значение [Максимальное количество промокодов] должно быть рассчитано корректно. Методика расчета описана ниже.

Формирование Маски кода

Для генерации промокода используется библиотека [Fare](#). Шаблон, принимаемый библиотекой, соответствует стандарту регулярных выражений языка Java. Точная логика разбора выражения и ограничения библиотеки описаны в [документации](#).

Синтаксис регулярных выражений достаточно подробно описан в [следующей статье](#) в разделе [Синтаксис регулярных выражений].

Для формирования промокодов мы рекомендуем использовать следующие метасимволы:

- Метасимволы для группировки символов
- Метасимволы для обозначения количества символов. Всегда следует после символа или группы символов.

Расчет Максимального количества промокодов

Для расчета количества промокодов которое способен предоставить шаблон, необходимо вычислить сумму размещений без повторения группировок символов в регулярном выражении.

Размещение группировки A вычисляется по следующей формуле:

$$A = n^k,$$

где n — количество символов в группировке, k — количество повторений символа.

Полная формула для вычисления максимального количества промокодов N принимает следующий вид:

$$N = A_1 + A_2 + \dots + A_i + \dots + A_n,$$

где A_i — размещение без повторений для i -ой группировки, $i \in [1, n]$, n — количество группировок в регулярном выражении.

Рассмотрим расчет для шаблона «WELCOME[0-9]TEXT[a-z0-9]{4}PROMO[a-я]{3}». Данный шаблон содержит 3 группировки символов «[0-9]», «[a-z0-9]{4}» и «[a-я]{3}». Данные группировки включают следующее количество символов:

Подставим значение в формулу.

$$N = 10^1 + 36^4 + 33^3 = 1\,715\,563$$

Мы выяснили что по данному шаблону можно сгенерировать 1 715 563 промокода. Если возможная аудитория кампании превышает или близка к данному значению, то количество повторений символа в группировке необходимо увеличить.

Акции

Реестр акций содержит информацию обо всех готовящихся, запущенных и приостановленных акциях.

Акции

Выполнить команду

БPM SOFT

Добавить акцию

Действия

Добавить группу

Настройка вида

Отображать завершенные

Фильтры/группы

Теги

Состояние (по убыванию)

Название	Описание	Состояние
Корневая	Последователь	Максимальная скидка
Акции лето-осень 2024	Максимальная вып.	Максимальная скидка
20% на первый товар		Подготовка
Скидка 10% при покупке от 2000 рублей		Подготовка
Осенние акции	Максимальная вып.	Максимальная скидка
5% баллов на покупку		Подготовка
Летние акции	Сумма	Максимальная скидка
Скидка 400 рублей на доставку		Запущена
Минус 100 рублей на товар		Запущена

Реестр акций

Если активировать чекбокс [Отображать завершенные], в реестр попадут также завершенные акции.

Акции

Добавить акцию

Действия

Добавить группу

Отображать завершенные

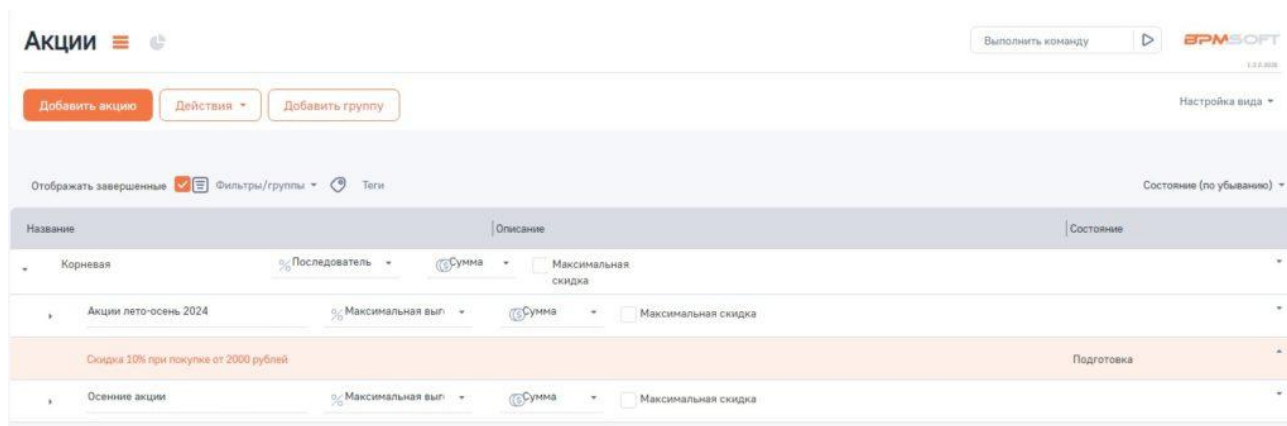
Фильтры/группы

Теги

Отображение завершенных акций

В реестре акций производится управление взаимодействием между акциями.

Вы можете создавать группы акций и настраивать правила работы для скидочных и бонусных механик в рамках группы. За общее управление работы акций и групп в реестре отвечает корневая группа. Она всегда сверху.



Правила работы для скидков:

- **Последовательно** — Акции применяются последовательно в порядке, в котором они расположены в группе: сверху вниз. Расчет акции зависит от уже примененных к заказу акций. Пример: в одной группе с последовательным применением находятся акция А (более приоритетная) и Б (менее приоритетная), каждая акция выдает скидку 10%. Для товара стоимостью 100 рублей акция А выдаст скидку 10 рублей, а акция Б — 9 рублей (10% от 90 после применения акции А).
- **Исключение** — Применяется наиболее приоритетная акция (самая приоритетная акция сверху) из группы. Лучше сделать возможность выбора на уровне заказа или на уровне товара
- **Сумма** – все бенефиты складываются
- **Максимальная выгода** – срабатывает акция с наибольшей выгодой

Правила работы для бонусов:

- **Исключение** — Применяется наиболее приоритетная акция (самая приоритетная акция сверху) из группы. +Лучше сделать возможность выбора на уровне заказа или на уровне товара+
- **Сумма** – все бонусы складываются
- **Максимальная выгода** – срабатывает акция с наибольшей выгодой

Максимальная скидка — ограничение по проценту скидки, которую могут дать акции внутри группы. Например, в настройке 40%, а в акциях получается 65%. Скидка не превысит заданного значения в настройке.

Акции и подгруппы работают по своим правилам, но в конце концов они должны удовлетворить условиям родительской группы.

Перемещая акции вверх и вниз, вы можете управлять их приоритетом. Чем выше акция в списке, тем она приоритетнее.

На скрине «Реестр акций» акции будут работать следующим образом (берем в расчет, что по покупке подходят все запущенные акции):

процессинг посчитает сумму летних акций. Далее он рассчитает отдельно сумму общих акций осени и сумму скидок на товар из группы, после чего сравнит полученные расчеты и выберет наибольший.

Затем процессинг сравнивает результаты летних акций с осенними акциями и выберет наиболее выгодный. НО! результат будет выдан в ответе с учетом максимальной скидки.

Основная информация

В первом блоке задается название акции и её описание. Описание акции отображается на кассе/сайте. Состояние акции отражается в поле [Состояние], по умолчанию Подготовка.

Скидка 10% при покупке от 2000 рублей

Выполнить команду

БPM SOFT

1.1.0.202

Сохранить Отмена Действия Запустить

Настройка вида

Название*	Состояние
Скидка 10% при покупке от 2000 рублей	Подготовка

Описание

Скидка 10% на все товары, при покупке от 2000 рублей

Верхняя панель карточки акции

Также в верхней части карточки акции находятся кнопки запуска и остановки акции. Права на запуск/остановку акций регулируется системной операцией [Запуск акции]. Вы можете предоставить доступ к данной операции как отдельным пользователям, так и функциональным ролям.

3 по цене 2

Закреть Действия

Название*	Состояние
3 по цене 2	Запущена

Описание

Настройки Итоги Лента

Период действия

Ошибка

Нет прав на запуск/остановку акции. Обратитесь к системному администратору.

OK

Уведомление об отсутствии прав на запуск/остановку акций

Внимание! Акции являются лицензируемым объектом. При превышении числа активных контактов в системе, запуск новых акций будет ограничен.

Внимание! Изменения на деталях акции можно вносить только в незапущенных акциях. При изменении деталей в запущенной акции, изменения не будут сохранены и применены.

Аудитория

В детали [Аудитория] указываются непосредственные участники акции, чтобы добавить Аудиторию, необходимо нажать на +.

^ Аудитория + ...

Группа контактов

Интерес предполагается

Деталь настройки аудитории акции

После нажатия + появляется поп-ап, предлагающий выбрать динамическую группу или группы, которые должны участвовать в акции. Необходимо выделить все подходящие и завершить выбор. Выбранные группы добавятся на деталь аудитории.

Выбор: Группа контакта

Действия

Вид

Сортировка

Название

☐ Название

☐ Hard Bounce

☐ Soft Bounce

☐ Вышли из кампаний

☐ Готовы к продаже

☐ Готовы к продаже

☐ Достигли цели

☐ Интерес предполагается

☐ История заказов

☐ История обращений

Выбрано записей: 0

Выбрать

Отмена

Выбор аудитории акции

^ Аудитория + ...

Группа контактов

Интерес предполагается

Готовы к продаже

Выбранные сегменты отображаются на детали [Аудитория]

Период действия акции

Деталь [Период действия] содержит информацию о сроках проведения акции. Необходимо заполнить деталь в соответствии с Вашими требованиями акции.

^ Период действия

Дата старта*

20.03.2024

☒ Понедельник

☒ Пятница

Дата окончания*

20.04.2024

☒ Вторник

☒ Суббота

Доступна по времени от

☒ Среда

☒ Воскресенье

Доступна по времени до

☒ Четверг

Данная акция будет работать по будням (ПН-ПТ) с 14 июня 2019 по 19 июля 2019 с 10:00 до 19:00

Внимание! В Дате старта время по умолчанию 00:00, в Дате окончания 23:59. В 00:00 каждого дня срабатывает бизнес-процесс, который переводит прошедшие акции в состояние Завершена.

Места проведения акции

Деталь [Где действует] содержит информацию о местах проведения акции. Чтобы добавить Точки продаж, необходимо нажать на +.

^ Где действует + ...

Точка продаж

Мобильное приложение

Добавление точек продаж в акции

После нажатия + появляется поп-ап, предлагающий выбрать точки продаж/группы точек продаж, которые должны участвовать в акции. Необходимо выделить все подходящие и завершить выбор. Выбранные точки продаж/группы точек продаж добавятся на деталь [Где действует].

Точки продаж

Вид

Название

Q

Сортировка

Точки продаж

Группы точек продаж

☐	Название	Код
☐	Mobile app	244
☐	Интернет-магазин_	240
☒	Кошелёк - Мобильное приложение	cardsmobile
☐	ЛК на сайте	247
☒	Офлайн магазин в Екатеринбурге	237
☒	Офлайн магазин в Казани	245
☒	Офлайн магазин в Нижнем Новгороде	239
☐	Офлайн магазин в Самаре	246

Выбрано записей: 4

Выбрать

Отмена

Выбор отдельных точек продаж или сегментов

Где действует +

Точка продаж

Офлайн магазин в Нижнем Новгороде

Точка продаж

Мобильное приложение

Точка продаж

Кошелёк - Мобильное приложение

Точка продаж

Офлайн магазин в Екатеринбурге

Точка продаж

Офлайн магазин в Казани

Показать больше

Выбранные точки продаж отображаются на детали [Где действует]

Поощрения

Деталь [Поощрения] содержит информацию о скидках/бонусах за покупку/разрешение оплаты бонусами в рамках акции.

В полях первой строки выберите поощрение:

- начислить баллы
- выдать скидку
- разрешить оплату бонусами
- установить цену

В рамках акции вы можете выбрать, какой тип баллов будет начислен, а также процент или точную сумму. Баллы могут начисляться, как на всю покупку, так и на определенный сегмент. Бонусы также можно начислить за приобретение определенного количества товаров покупки или сегмента или же за определенную, сумму, потраченную на покупку или сегмент.

Бонусные баллы начисляются на сумму покупки или товаров, участвующих в акции, полученную после применения скидок.

Имеется возможность выбора, от какой даты будет производиться начало действия баллов

^ Поощрения +

Начислить баллы	Основные	50,00	% от стоимости	покупки			×
Активировать через	14	дней	от даты покупки	срок действия	12	месяцев	
+ Добавить условие							

Пример настройки начисления баллов

^ Поощрения +

Начислить баллы	Основные	50,00	% от стоимости	покупки			×
Активировать через	14	дней	от даты покупки	срок действия	12	месяцев	
Если	сумма товаров	сегмента	Наушники	от 500,00	до		×
+ Добавить условие							

По правилам акции будет начислено 300 баллов с типом «Основные» за каждые 3000 рублей, потраченные на товары из сегмента «ОС Windows». Баллы будут активированы через 7 дней после даты совершения покупки и действовать в течение 6 месяцев после активации

Сроки активации и действия баллов настраиваются в поощрении. Их можно активировать сразу, с определенного числа или через определенный промежуток времени. Баллы могут действовать бессрочно или «сгорать» в определенную дату/через указанный срок.

Примечание: Вы можете мотивировать пользователей тратить баллы раньше, указав в настройках поощрений, что датой начала действия баллов будет дата покупки, а не дата отгрузки, которая может быть через месяц.

Вы можете выдавать скидки на всю покупку или на сегмент товаров.

Также Лояльность для BPMSoft позволяет настраивать поощрения М по цене N. В этом случае можно выбрать необходимое количество товаров для срабатывания акции, на сколько из этих товаров распространится скидка и процент скидки.

^ Поощрения +

Выдать скидку 100,00 Руб. на **весь чек** X

(+ Добавить условие

каждый

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

весь чек

^ Действует при наличии промокодов из пула +

^ Действует на формы оплаты

Название	
☒	Полная оплата
☒	Кредит
☒	Рассрочка

При покупке сработает скидка 7% на все товары в покупке.

Вы можете регулировать сколько баллов можно потратить в рамках каждой акции.

^ Поощрения +

Разрешить оплату баллами	Основные	от 0	до 70	% от стоимости	покупки	×
Если	количество товаров	сегмента	Наушники	от 2	до	×
+ Добавить условие						

Данное поощрение позволяет оплатить до 70% стоимости покупки баллами, если в чеке присутствует два товара из сегмента «OC Windows»

Условие «Если сумма покупки» позволяет настроить срабатывание поощрения только при условии, что сумма покупки находится в заданном диапазоне.

При использовании 100% скидки на количество товаров от 1 до 10, и добавлено хотя бы одно условие, появляется возможность распределить скидку по определенным товарам покупки.

^ Поощрения +

Выдать скидку	100,00	%	на 2	товар (-а, -ов)	сегмента	Наушники	за каждый комплект	×
☒ Распределить скидку пропорционально по всем товарам комплекта								
Если	количество товаров	покупки	от 2	до	×			
Если	сумма товаров	сегмента	Наушники	от 100,00	до	×		
+ Добавить условие								

Скидка распределяется пропорционально на указанное количество товаров сегмента из скидки и на самые дешевые товары первого условия.

Например, акция: выдавать скидку 100% на комплект(2 товара из сегмента «МУЛЬТИПЕКАРЬ») товаров из сегмента, если в покупке содержатся товары из сегмента «Компьютерная клавиатура» с суммой не менее 100, а так же общее количество товаров покупки не менее 5.(В покупке обязательно должен присутствовать указанный комплект)

Пример покупки: 1. Мультипродукт №1 за 2100р, Мультипродукт №2 за 3000р из сегмента «МУЛЬТИПЕКАРЬ»(Сумма комплекта = 5100) 2. Клавиатура №1 3 шт. за 300р из сегмента «Компьютерная клавиатура»(Так как условие, кол-во товаров в покупке от 5) Общая сумма покупки = 6000 **Распределение:** Сумма товаров комплекта/общую сумму покупки * сумму позиции = сумма скидки

Итоговое распределение при ответе на /purchase/calculate

```

"productDiscounts": [
  {
    "index": 1,
    "discounts": [
      {
        "promotion": {
          "id": "059e27dd-5956-49cb-ba78-2f8fc48d7fd8",
          "name": "Выдавать скидку с распределением по товарам",
          "description": ""
        },
        "type": "Promotion",
        "discount": 765
      }
    ],
    "discount": 765
  },
  {
    "index": 2,
    "discounts": [
      {
        "promotion": {
          "id": "059e27dd-5956-49cb-ba78-2f8fc48d7fd8",
          "name": "Выдавать скидку с распределением по товарам",
          "description": ""
        },
        "type": "Promotion",
        "discount": 1785
      }
    ],
    "discount": 1785
  },
  {
    "index": 3,
    "discounts": [
      {
        "promotion": {
          "id": "059e27dd-5956-49cb-ba78-2f8fc48d7fd8",
          "name": "Выдавать скидку с распределением по товарам",
          "description": ""
        },
        "type": "Promotion",
        "discount": 2550
      }
    ],
    "discount": 2550
  }
],

```

Вы можете количество срабатываний акций за комплект:

- Разово за покупку, вне зависимости от того, сколько в ней комплектов
- За каждый комплект

Данная возможность появляется при использовании 100% скидки на количество товаров от 1 до 10, и добавлено хотя бы одно условие. По умолчанию выбран вариант «за каждый комплект».

^ Поощрения +

Выдать скидку 100,00 % на 2 товар (-а, -ов) сегмента Наушники за каждый комплект

☒ Распределить скидку пропорционально по всем товарам комплекта

Если количество товаров покупки от 2 до X

Если сумма товаров сегмента Наушники от 100,00 до X

+ Добавить условие

Для установки фиксированной цены на продукты из сегмента необходимо выбрать настройку [Установить цену] далее выбрать сегмент и указать необходимую цену

^ Поощрения +

Установить цену на товары из сегмента Наушники в размере 98,00

+ Добавить условие

Расчет цены производится по формуле: $\text{discount} = \text{amount} - \text{quantity} * \text{fixPrice}$ (если $\text{quantity} * \text{fixPrice}$ больше, чем amount , то не выводить скидку по данной акции в ответе метода) amount — общая стоимость за позицию в покупке, параметр передается в запросе calculatefixprice — параметр в benefit

Необходимость применения промокодов

Деталь [Действует при наличии промокодов из пула]. Если для применения акции должен быть введен промокод, необходимо добавить пул промокодов, включающий в себя необходимые промокоды, на деталь.

^ Действует при наличии промокодов из пула + ...

Пул промокодов

Антивирус в подарок при покупке ноутбука

Головокружительные скидки по промокоду в черную пятницу

Выбор пулов промокодов, при наличии которых действует акция

Форма оплаты

В детали [Действует на формы оплаты] указываются формы оплаты, при которых акция будет работать.

^ Действует на формы оплаты

Название	
☒	Полная оплата
☐	Кредит
☐	Рассрочка

Деталь [Действует на формы оплаты]

Способ доставки

На детали [Действует на способы доставки] необходимо указать не способы в рамках которых должна срабатывать акция.

При отправке запросов /purchase/calculate, /purchase/confirm, /purchase/create, /purchase/update необходимо указывать параметр «DeliveryMethod»: 1. pickup — Самовывоз 2. courier — Курьер 3. transportCompany — Транспортная компания* По умолчанию установлено значение: Самовывоз

Итоги

На вкладке [Итоги] можно задать цели акции и отслеживать их на дашбордах ниже.

Блок [Результаты] содержит:

- [Количество покупок], совершенное в рамках акции
- [Сумма покупок] по акции
- [Средний чек] покупок по акции
- [Конверсия, %] — процент суммы покупок с акцией относительно всех покупок контактов из сегментов акции в периоде проведения акции

Блок [Статистика] содержит:

- [Аудитория акции] — общее количество пользователей в Аудитории акции.
- [Приняли участие] — количество пользователей, совершивших покупки в рамках акции.
- [Вовлечённость пользователей] — отношение принявших участие в акции пользователей к общему количеству.

Данный бизнес-процесс переводит акцию в состояние «Завершена», если с даты окончания акции прошло больше 60 дней.

Примечания

*В случае, если бонусные баллы начисляются на процент от покупки, то начисленные бонусные баллы будут считаться от суммы всех продуктов в покупке

Например:

^ Поощрения +

Начислить баллы

Основные

50,00

% от стоимости

покупки

Активировать сразу

от даты покупки

срок действия

12

месяцев

Если сумма товаров

покупки

от 100,00

до 99 999 999

+ Добавить условие

Начисление баллов на всю покупку

Продукты в покупке

^ Продукты ...

Продукт	Цена	Количество	Скидка	Тип скидки	Сумма
unknown product 89138765	1 000,00	3,000	0,00		3 000,00

Продукты в покупке

Начисленные баллы

^ Начисления и списания бонусов + ...

Тип	Операция	Акция	Покупка	Количество	Дата начала д...	Дата окончани...	Дата списания
Основные	Начисление			1 000,00	20.03.2024 10:23	31.03.2024 10:23	
Основные	Начисление			5 000,00	01.03.2024 1:10	01.03.2024 1:11	
Основные	Списание			500,00			26.03.2024 10:23

Начисленные баллы

Копирование акций

Если вам необходимо настроить циклические/сезонные акции, у которых отличается только период проведения, вы можете скопировать существующую акцию.

Отображать завершенные ☐		Фильтры/группы		Теги		Состояние (по убыванию)	
Название		Описание				Состояние	
▼	Корневая	% Последователь	☞ Сумма	☐	Максимальная скидка	Открыть Копировать Удалить	
▶	Акции лето-осень 2024	% Максимальная вып	☞ Сумма	☐	Максимальная скидка		
Скидка 10% при покупке от 2000 рублей		Скидка 10% на все товары, при покупке от 2000 рублей				Подготовка	
▶	Осенние акции	% Максимальная вып	☞ Сумма	☐	Максимальная скидка		

Копирование акций

В таком случае в новую акцию скопируются все данные из старой, кроме группы полей [Период действия]. Название старой акции копируется в новую и к нему добавится слово «Копия».

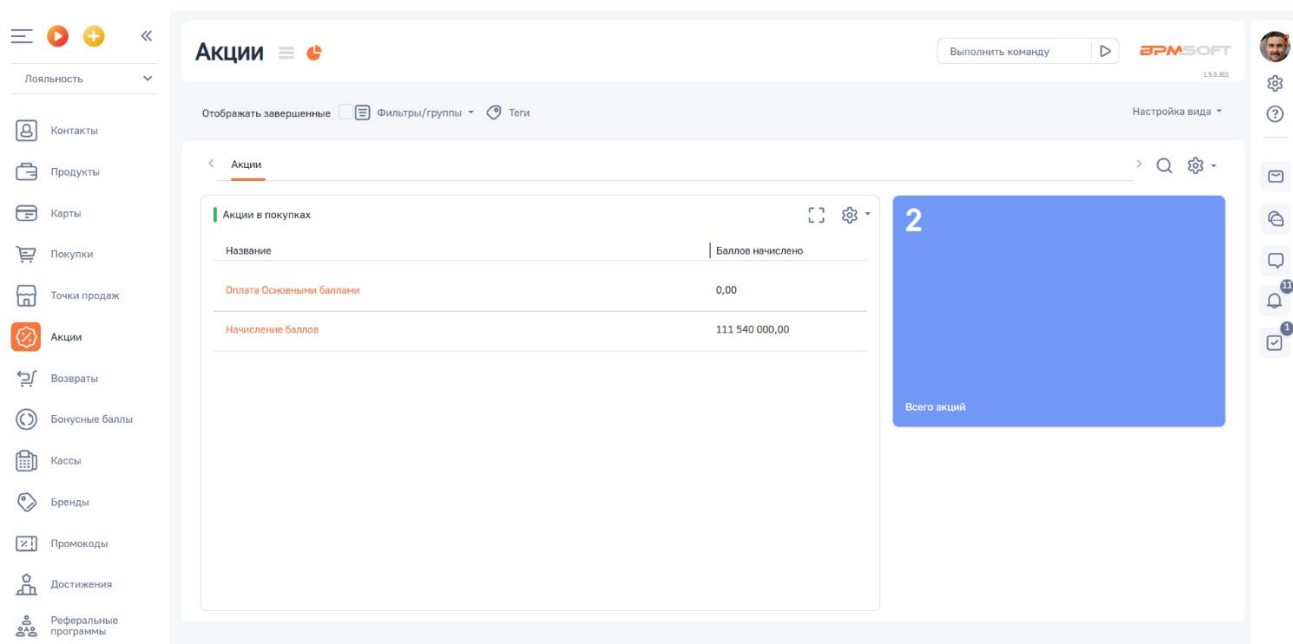
Название		Описание		Состояние	
▼	Корневая	%Последователь ▼	€Сумма ▼	☐ Максимальная скидка	▼
Скидка 10% при покупке от 2000 рублей (копия)		Скидка 10% на все товары, при покупке от 2000 рублей			Подготовка ▼

Результат копирования акции

Аналитика

Также в реестре акций доступна преднастроенная аналитика, которая содержит следующие дашборды:

- Баллы, начисленные в рамках акций
- Всего акций



Аналитика раздела [Акции]

Переход в тестирование акции

Для наиболее удобного процесса тестирования акций был реализован переход в прямо из акции с автоматически заполненными данные подходящими под условия

Переход в тестирование акции осуществляется из «Действий»

Акции

Добавить акцию

Действия ▾

Добавить группу

Отображать завершенные	Выбрать несколько записей
Название	 Экспорт в Excel
Корневая	 Импорт данных
	 Настроить журнал изменений
	Развернуть все группы
Скидка 10% пр	Переместить в группу
Акции лето-ос	 Тестирование акций

После перехода в тестирование будет заполнены поля:

- [Клиент] — случайный контакт из указанного сегмента в акции
- [Точка продаж] — случайная точка продаж или сегмент точек продаж указанная в акции
- [Время покупки] — дата начала действия акции +1 час
- [Промокод] — промокод из указанного пула(если используется)

Тестирование акций

Заккрыть

Совершить покупку

^ Параметры покупки

Клиент*

Помелова Полина Трофимовна

Точка продаж*

Офлайн магазин в Нижнем Новгороде

Время покупки*

27.03.2024

10:05

Промокод

МАРТ

Сумма оплаты бонусами

Форма оплаты*

Полная оплата

Способ доставки*

Самовывоз

Тестирование акций

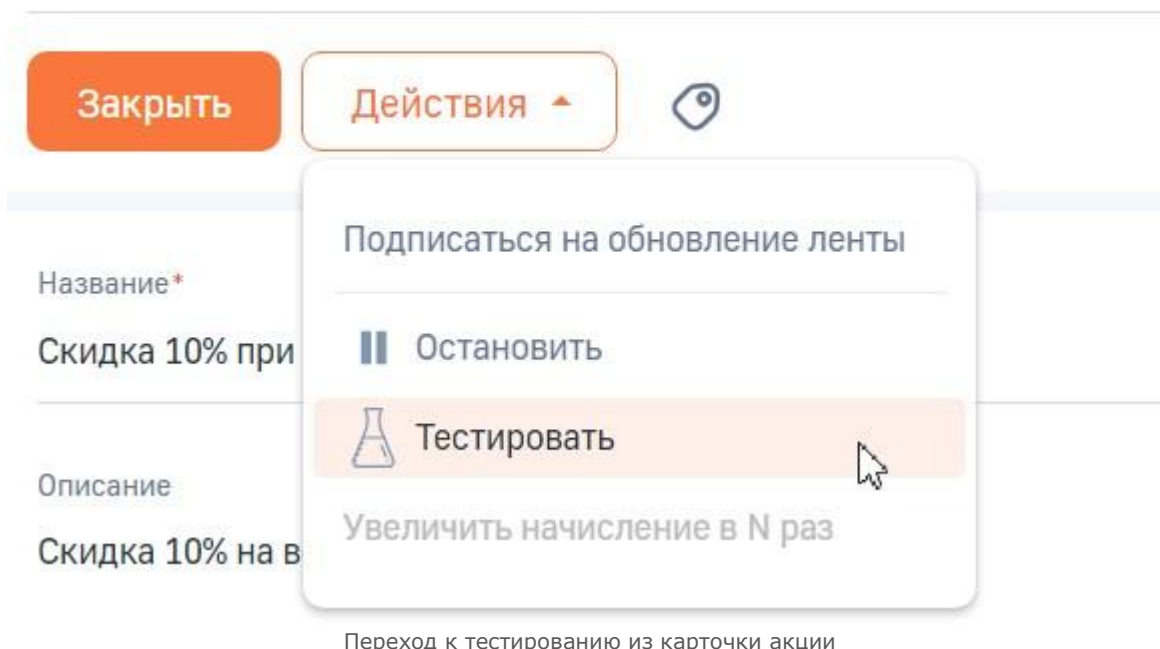
С помощью страницы [Тестирование акций] Вы можете проверить начисление бонусов и применение скидок.

Чтобы перейти в Тестирование акций, необходимо перейти в реестр акций, кликнуть Действия => Тестирование акций.

The screenshot shows the 'Акции' (Promotions) management interface. At the top, there are three buttons: 'Добавить акцию' (Add promotion), 'Действия' (Actions), and 'Добавить группу' (Add group). Below these is a table of promotions. The table has columns for 'Название' (Name), 'Отображать завершенные' (Show completed), and 'Описание' (Description). The first row shows 'Корневая' (Root) under the Name column. The second row shows 'Скидка 10% пр' (10% discount) under the Name column. The third row shows 'Акции лето-ос' (Summer-autumn promotions) under the Name column. The 'Действия' (Actions) button is open, showing a dropdown menu with the following options: 'Выбрать несколько записей' (Select multiple records), 'Экспорт в Excel' (Export to Excel), 'Импорт данных' (Import data), 'Настроить журнал изменений' (Configure change log), 'Развернуть все группы' (Expand all groups), 'Переместить в группу' (Move to group), and 'Тестирование акций' (Test promotions). The 'Тестирование акций' option is highlighted with a red rectangle. Below the dropdown menu, the text 'Выбор действия [Тестирование акций]' (Select action [Test promotions]) is visible.

Также вы можете перейти в тестирование акции, нажав на кнопку [Действие] в карточке акции.

Скидка 10% при покупке от 2000 рублей



Переход к тестированию из карточки акции

В детали [Параметры покупки], укажите Клиента, Точку продаж, Время покупки, Форму оплаты и Способ доставки. При необходимости можно протестировать работу промокодов и оплаты бонусами, указав данные в соответствующих полях. В тестировании также можно задать настройку, при которой будет срабатывать только подходящая акция с максимальной скидкой

Примечание: при переходе в тестирование из карточки акции поля [Клиент], [Точка продаж], [Время покупки] автоматически заполняются подходящими значениями

Тестирование акций

Заккрыть

Совершить покупку

^ Параметры покупки

Клиент*

Помелова Полина Трофимовна

Точка продаж*

Кошелёк - Мобильное приложение

Время покупки*

20.03.2024

4:00

Промокод

МАРТ

Сумма оплаты бонусами

Форма оплаты*

Полная оплата

На деталь [Товары] добавьте продукты, которые нужны для эмуляции покупки. Для этого нажмите + и выберите продукты из справочника. Поле [Цена] подтягивается из Поля [Цена] в записи продукта, его можно изменять, как и количество. Вы можете указать минимальную цену продуктов, ниже которой цена товара не опустится ни при каких условиях акций

^ Товары +

Товар	Цена	Мин. цена	Количество	Сумма	
3D принте	45 000,00		1,00	45 000,00	×
Товар	Цена	Мин. цена	Количество	Сумма	
FB0022 Бе	6 990,00		1,00	6 990,00	×
Товар	Цена	Мин. цена	Количество	Сумма	
3D ручка Э	2 300,00		1,00	2 300,00	×

Добавление товаров для тестирования акций

После заполнения всех данных нажмите [Совершить покупку].

Тестирование акций



Совершение тестовой покупки

В Результате отображается информация о сэмелированной покупке.

- [Бонусный баланс] — количество бонусов клиента на момент покупки по типам.
- [Скидки] — скидки по каждой позиции в покупке с указанием сработавшей акции, а также оплата баллами по каждому товару.
- [Сумма] — сумма покупки.
- [Скидка] — скидка за всю покупку.
- [Итог] — итоговая стоимость.
- [Начислено баллов] — количество полученных за покупку баллов с указанием сработавшей акции.

Тип бонусов	Код типа бонусов	Бонусный баланс	Общий бонусный баланс
-------------	------------------	-----------------	-----------------------

Основные	main	0,00	1 000,00
----------	------	------	----------

Скидки

Товар	Тип	Название акции	Скидка	Сумма
-------	-----	----------------	--------	-------

▶ 3D принтер Anycubic 4MAX Pro (закрытый, белый), Принтер			4 500,00	40 500,00
---	--	--	----------	-----------

▶ FB0022 Беспроводные наушники Sound Around, МАСТЕР КИТ			699,00	6 291,00
---	--	--	--------	----------

▶ 3D ручка Spider Pen START, оранжевая			230,00	2 070,00
--	--	--	--------	----------

Сумма

54 290,00

Скидка

5 429,00

Итог

48 861,00

Начислено баллов

Название акции	Тип бонусов	Код типа бону...	Сумма
----------------	-------------	------------------	-------

Результат тестирования акции

Если отсутствует подключение к сервису процессинга или указан неверный токен аутентификации, система отобразит ошибку в области результатов тестирования

^ Результаты

Ошибка

Отсутствует подключение к сервису процессинга. Настройте подключение на странице настройки программы лояльности

Уведомление об отсутствии соединения с сервисом процессинга

Достижения

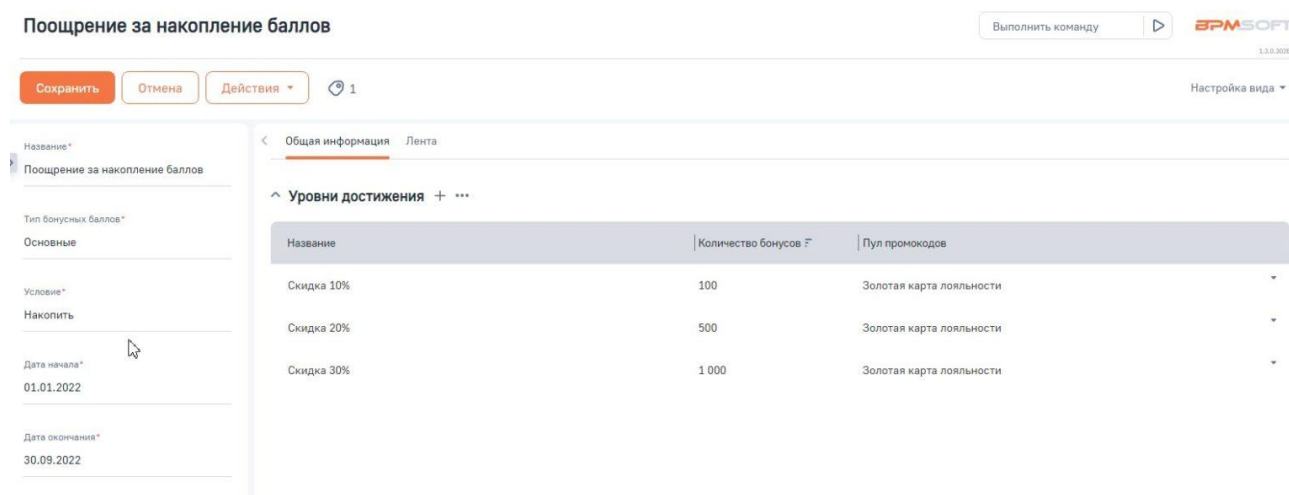
Раздел [Достижения] предназначен для хранения информации о заданиях, которые необходимо выполнить для получения какого-либо из бонусов в рамках программы лояльности.



Раздел «Достижения»

Запись содержит следующие поля:

- [Тип бонусных баллов] — для какого типа баллов работает достижение. Выпадающий список значений из справочника [Типы бонусных баллов].
- [Условие] — действие, которое необходимо выполнить с баллами.
- [Дата начала] и [Дата окончания] — период во время которого будут выдаваться достижения.



Карточка раздела [Достижения]

Деталь [Уровни достижения] содержит поля:

- [Количество бонусов] — необходимое количество для получения промокода
- [Пул промокодов] — выбор необходимого пула из раздела [Промокоды].

После выполнения условия в рамках достижения контакту будет выдан промокод из соответствующего пула в разделе [Промокоды]

ФИО*

Помелова Полина Трофимовна

Полное название должности

Мобильный телефон

+7 905 317 61 02

Рабочий телефон

Email

Pomelova_Paulina@gmail.com

Email подтверждён

☐

Телефон подтверждён

☐

Место регистрации

Последний выданный промокод

CODE4K57WP

В карточке контакта отображается последний выданный промокод

Заккрыть

Действия ▾

👁 1

Настройка вида ▾

Название*

Бонусы за регистрацию

Реферальный пул промокодов



Можно гасить многократно



Возможность генерации



Ограничить срок действия



Количество промокодов в пуле

1 шт

< Общая информация Лента >

^ Промокоды + ...

Код	Пул	Контакт	Использован
FGHnjuGhJKL15LKij55	! Бонусы за регистрацию	Яценко Геннадий Остапович	Нет

Выданный промокод из пула

После использования промокода, который выдан в рамках достижения:

- в поле [Использован] будет установлено значение [Да]
- в покупке на детали [Начисления и списания бонусов] будет списано количество, соответствующее номиналу промокода

Бонусные баллы

Реестр бонусных баллов содержит все начисления и списания бонусных баллов.

Бонусные баллы

Выполнить команду

SPMSOFT

1.2.0.2024

Добавить

Действия

Настройка вида

Фильтры/группы

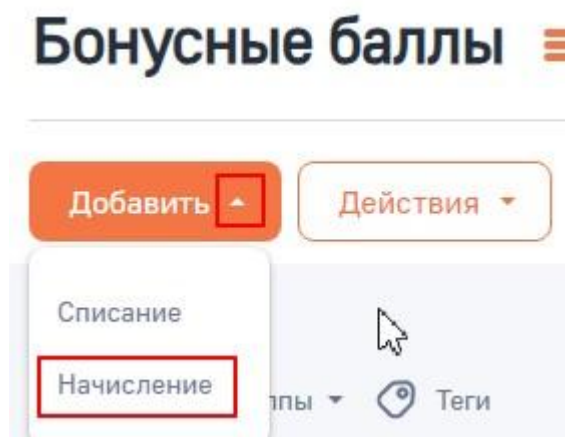
Теги

Сортировка

Контакт	Тип	Происхождение	Операция	Акция	Дата начала действия	Дата окончания действия
Яценко Геннадий Остапович	Основные	Вручную	Начисление		20.03.2024 10:23	31.03.2024 10:23
Радченко Казимир	Основные	Покупка	Списание		19.06.2023 21:13	19.06.2024 21:13
Анастасия Киселева	Основные	Вручную	Начисление		08.06.2022 17:13	08.07.2022 11:33
Елисеев Андрей Николаевич	Основные	Вручную	Начисление		29.08.2023 11:30	01.08.2030 11:30
Сергеева Юлия Романовна	Основные	Кампания	Начисление		14.02.2022 17:52	15.04.2022 17:52
Анастасия Киселева	Основные	Вручную	Начисление		25.10.2023 17:40	25.01.2024 17:40
Пережогина Юлия Георгиевна	Основные	Вручную	Начисление		02.12.2019 15:07	02.12.2019 15:07
Максимов Игорь	Основные	Кампания	Начисление		14.02.2022 16:49	15.04.2022 16:49
Макаров Дмитрий	Основные	Кампания	Начисление		23.03.2022 12:24	22.05.2022 12:24

Реестр раздела [Бонусные баллы]

Баллы могут быть начислены за покупку, в рамках кампании и вручную. Добавить ручное начисление можно кликнув по соответствующей кнопке.



Добавление начисления вручную

В появившемся окне укажите Контакт, количество начисляемых баллов, дату начала и дату окончания действия баллов.

Начисление



Контакт*

Помелова Полина Трофимо...

Тип*

Основные

Количество*

500,00

Дата начала действия*

20.03.2024

16:48

Дата окончания действия*

31.03.2024

16:48

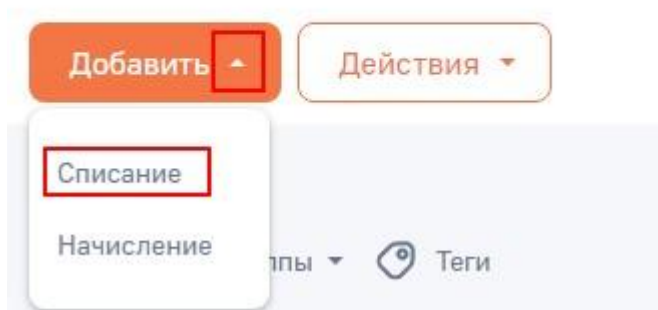
Сохранить

Отмена

Мини карточка начисления бонусных баллов

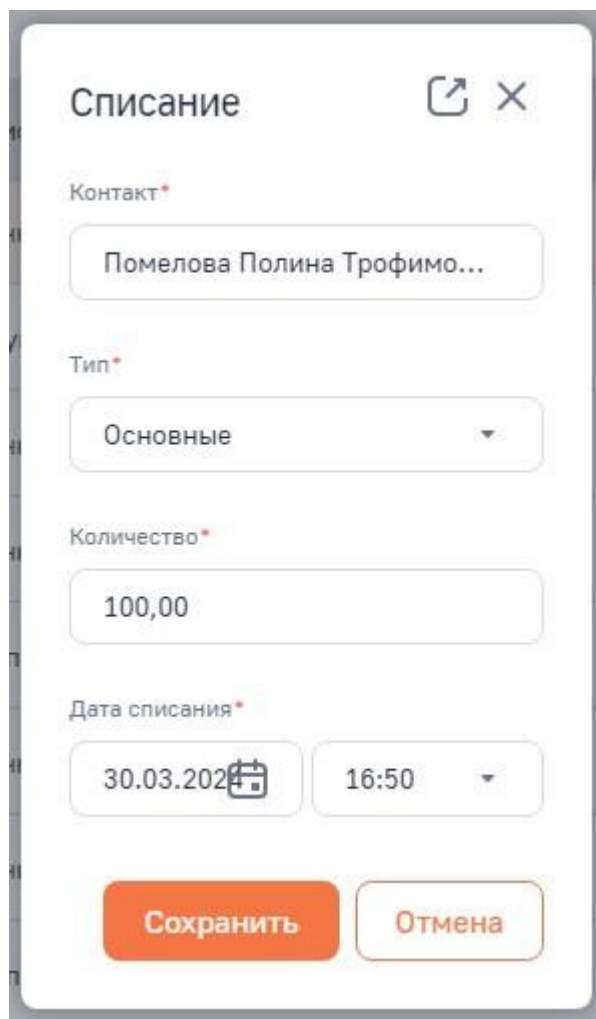
Баллы могут быть списаны в качестве оплаты покупки, либо вручную. Добавить ручное списание также можно кликнув по соответствующей кнопке.

Бонусные баллы



Добавление списания вручную

В появившемся окне укажите Контакт, количество списываемых баллов и дату списания баллов.



Миникарточка списания бонусных баллов

Бонусные баллы  



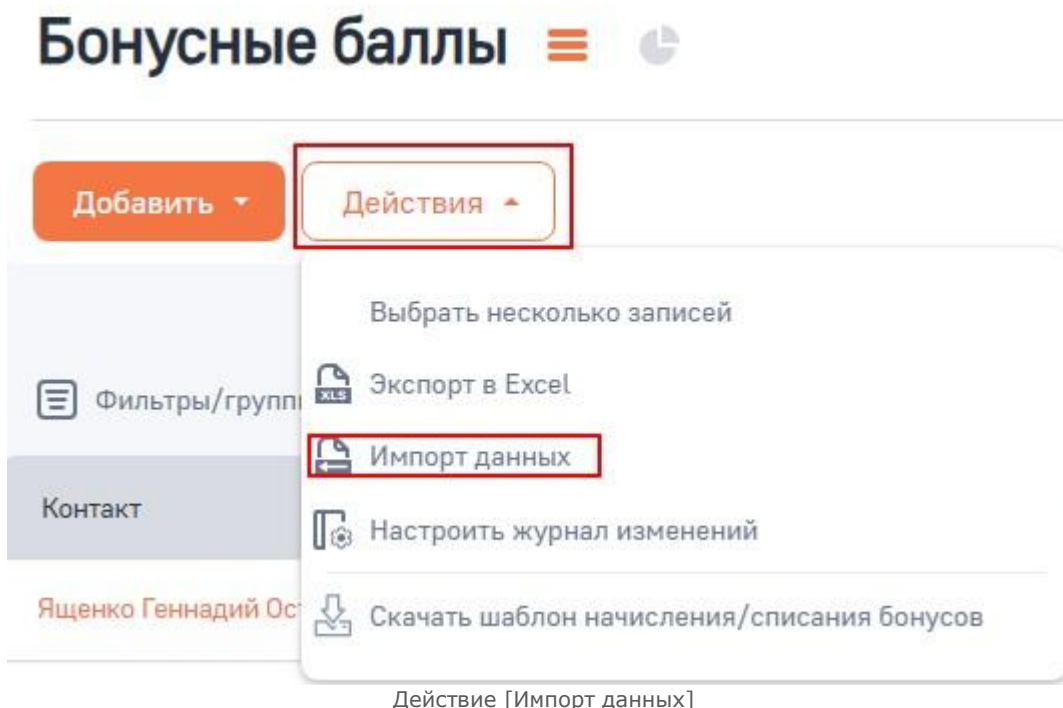
- [Телефон]
- [Email]
- [Код бренда]
- [Код типа бонусных баллов]
- Операцию (Начисление/Списание)
- [Количество начисляемых/списываемых баллов]
- Для операции [Начисление] необходимо заполнять [Дата начала действия] и [Дата окончания действия]
- Для операции [Списание] необходимо заполнять [Дата списания]

Пример заполнения таблицы импорта бонусных баллов

Внимание! Телефон и Email должны быть указаны в точности также, как они указаны в карточке контакта, иначе система не сможет его идентифицировать.

*Если код бренда не заполнен, система будет считать его как default (Основной бренд).

Далее загрузите Excel файл кликнув по соответствующей кнопке.



На открывшейся странице загрузки данных нажмите на кнопку [Выбрать файл] и укажите файл Excel, содержащий списания/начисления баллов и нажмите кнопку [Далее]. Вы также можете просто перетащить файл в соответствующую область с помощью мыши и нажать [Далее].

Будет выведено соответствующее уведомление

После завершения в центре уведомлений будет выведено соответствующее оповещение, и записи будут добавлены в раздел [Бонусные баллы]

*Если по какой-либо записи возникла проблема импорта, описание ошибки можно посмотреть в коробочном справочнике [Лог импорта из Excel]

Типы бонусных баллов

Для более гибкой настройки программы лояльности в системе имеется справочник [Тип бонусных баллов] в котором содержится название типа бонусных баллов, описание и колонка «Код», по которой происходит связь с параметром bonusType для массива payments

Справочники

Выполнить команду

БPM SOFT

1.3.0.3026

Тип бонусных баллов

Добавить

Закрыть

Действия

Настройка вида

Фильтры/группы

Сортировка

Название	Описание	Код	Разрешить возврат потраченных бонусов
Королевские		lord	Нет
Бонусные		bonus	Нет
Накопительные		accumulate	Нет
Основные		main	Нет

Справочник типов бонусных баллов

*Для удобства поддержки, в продукте реализована тождественность идентификаторов транзакций бонусов в системе BPMSoft, контакт сервисе и процессинге.

Аналитика

Также в реестре бонусных баллов доступна преднастроенная аналитика, которая содержит следующие дашборды:

- Начислено баллов
- Списано баллов
- В среднем потрачено баллов
- График движения баллов

Алгоритм расчета бонусного баланса

Расчет бонусного баланса происходит по следующей схеме:

Примечание: пересчет бонусного баланса происходит при создании нового начисления или списания баллов, а также ежедневно в 0:00 по UTC обновляется с учетом срока действия баллов.

1.1 Добавление активных на момент проверки начислений в список задействованных начислений.

1.2 Цикл для каждого задействованного начисления:

1.2.1 Добавление списаний, произведенных в период активности обрабатываемого начисления, в список задействованных списаний.

1.2.2 Цикл для каждого нового списания:

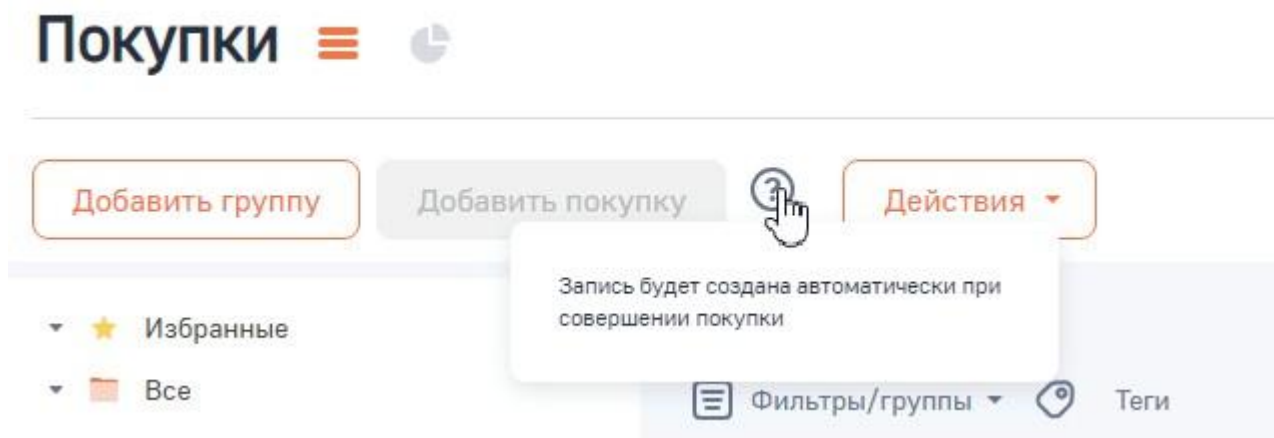
1.2.2.1 Добавление активных на момент списания начислений в список задействованных начислений.

2.1 Сумма каждого списания вычитывается из начислений активных на момент данного списания, по порядку завершения действия начислений. Обработка списаний производится начиная с более ранних по дате списания.

3.1 Сумма начислений активных на момент проверки баланса (с учетом произведенных вычетов на шаге 2).

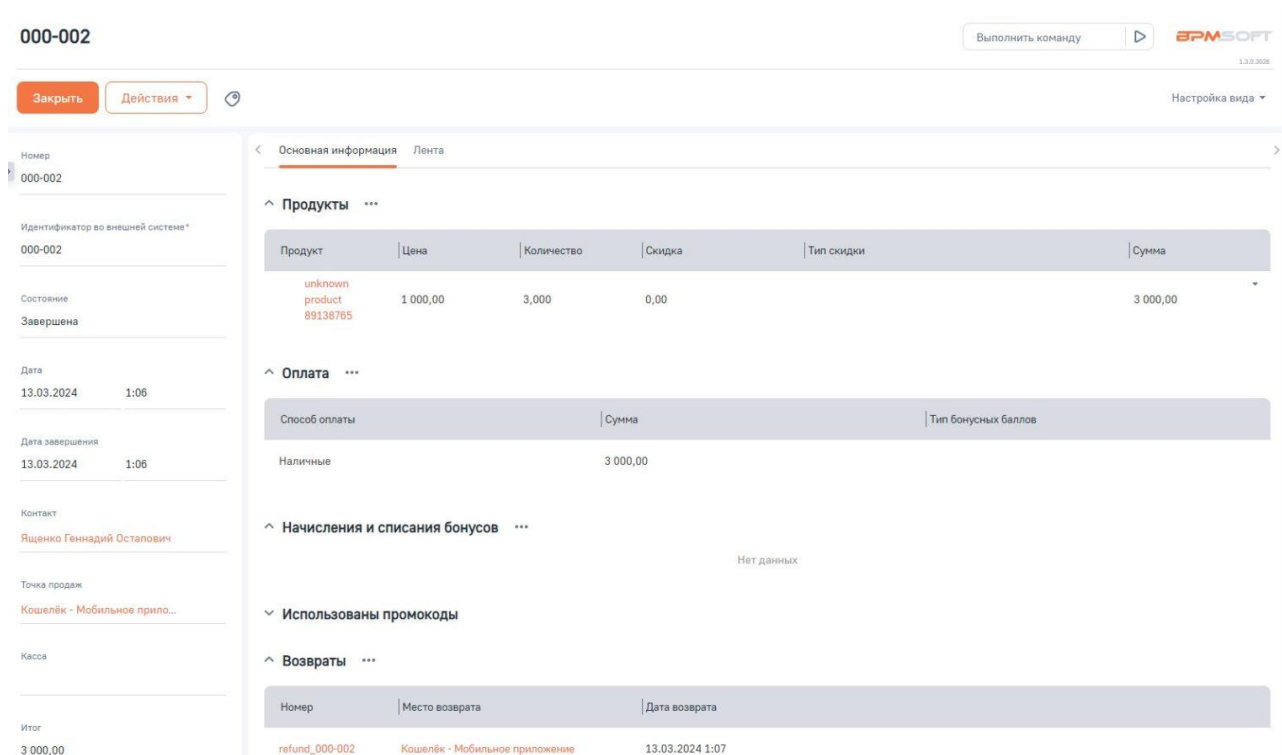
Покупки

Реестр покупок содержит данных обо всех совершенных транзакциях. Записи добавляются только при совершении покупок, об этом информирует окошко, которое появляется при наведении на иконку информации рядом с неактивной кнопкой Добавить покупку.



Реестр раздела [Покупки]

Общий вид карточки покупки выглядит следующим образом:



Карточка раздела [Покупки]

В карточке покупки отображается её номер, идентификатор во внешней системе, состояние покупки, дата и время, имя клиента, точка продаж, касса, общий итог, итог до вычета скидок, оплаченная часть и форма оплаты.

Номер	000-002	
Идентификатор во внешней системе*	000-002	
Состояние	Завершена	
Дата	13.03.2024	1:06
Дата завершения	13.03.2024	1:06
Контакт	Яценко Геннадий Остапович	
Точка продаж	Кошелёк - Мобильное прило...	
Касса		
Итого	3 000,00	
Итого до вычета скидок	3 000,00	
Оплачено	3 000,00	
Форма оплаты	Оплата полностью	
Способ доставки	Самовывоз	

Также в записи есть несколько деталей, среди них деталь [Продукты в покупке]. В ней содержится список продуктов, приобретенных в этой покупке, их цена, количество и общая сумма.

^ Продукты ...

Продукт	Цена	Количество	Скидка	Тип скидки	Сумма
unknown product 89138765	1 000,00	3,000	0,00		3 000,00

Деталь, которая содержит информацию о совершенной оплате, способ оплаты и сумма.

^ Оплата ...

Способ оплаты	Сумма	Тип бонусных баллов
Наличные	3 000,00	

Деталь, которая содержит информацию о начисленных и списанных бонусах, сработавших акциях.

^ Начисления и списания бонусов + ...

Тип	Операция	Акция	Покупка	Количество	Дата начала дейст...	Дата окончания де...	Дата списания
Основные	Начисление			1 000,00	20.03.2024 9:39	30.04.2024 9:39	

Деталь [Начисления и списания бонусов]

Деталь, которая содержит информацию о примененных промокодах в покупке.

^ Промокоды + ...

Код	Пул	Достижение	Использован
LET0753	1 уровень		Нет
CODE4K57WP	Золотая карта лояльности	Карта лояльности	Нет

Деталь [Использованные промокоды]

Деталь, которая содержит информацию о возвратах, номер, место и дата возврата.

^ Возвраты ...

Номер	Место возврата	Дата возврата
refund_000-002	Кошелёк - Мобильное приложение	13.03.2024 1:07

Деталь [Возвраты]

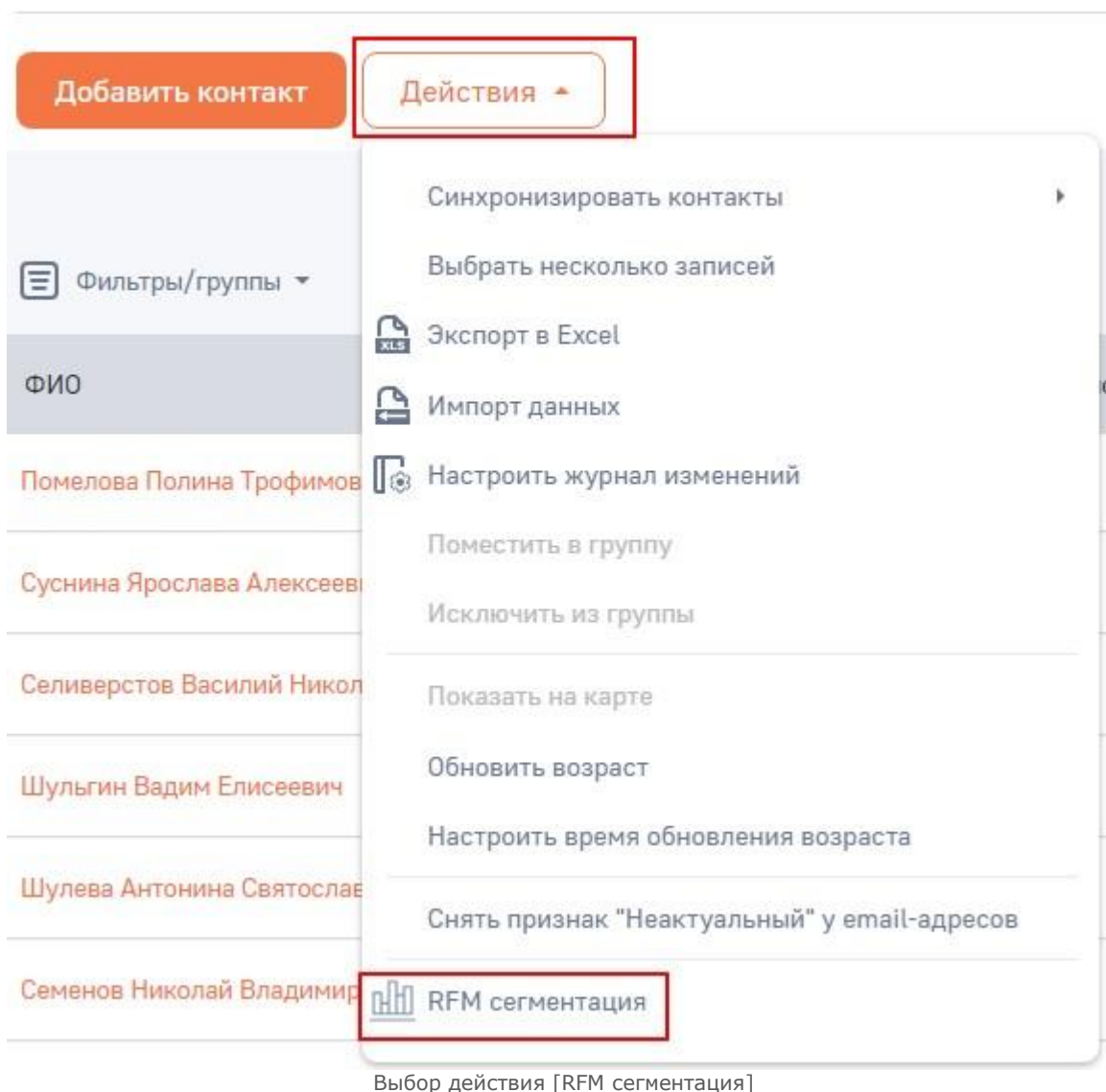
Аналитика

Также в реестре покупок доступна преднастроенная аналитика, которая содержит следующие дашборды:

- Количество покупок
- Количество покупок, оплаченных бонусами
- Количество покупок с начисленными баллами
- Сумма покупок
- График сумм покупок/возвратов
- График количество покупок/возвратов

RFM сегментация

Для перехода к странице RFM сегментации в разделе [Контакты] в меню действий выберите пункт [RFM сегментация].



Выбор действия [RFM сегментация]

На странице настройки сегментации есть кнопка [Сегментировать], поле [Период расчета] (в месяцах) и три детали для сегментации:

- [Сегменты по давности] (в днях)
- [Сегменты по частоте] (в днях)
- [Сегменты по деньгам] (в валюте)

В правом блоке страницы находятся графики с результатами сегментации, отображающие количество клиентов, попавших в сегмент. Графики строятся автоматически при заполнении деталей с сегментами.

RFM сегментация

Заккрыть

Сегментировать

Период расчета (месяцев) 6

^ Сегменты по давности +

Название	От (дней)	До (дней)	
Недавние клиенты	10	150	×

^ Сегменты по частоте +

Название	От (покупок)	До (покупок)	
Покупает нечасто	10	50	×

^ Сегменты по деньгам +

Название	От (рублей)	До (рублей)	
Средняя сумма покупок	1 000,00	5 000,00	×

Страница RFM сегментации

Для добавления/удаления сегментов нажмите на +/х соответственно. В сегменте укажите название и значения от/до.

При нажатии на кнопку [Сегментировать], появляется окно подтверждения старта сегментации, так как сегментация может замедлить работу системы. Для продолжения необходимо нажать [Запустить сегментацию].



Подтверждение запуска RFM сегментации

Внимание! Запуск сегментации выполняется автоматически в фоне, каждую ночь. Ручной запуск сегментации может значительно нагрузить систему и замедлить её работу.

После проведения сегментации клиентов, вы можете строить динамические группы по построенным сегментам.

RFM сегментация

Заккрыть

Сегментировать

Период расчета (месяцев) 6

^ Сегменты по давности +

Название	От (дней)	До (дней)	
Недавние клиенты	10	150	×

^ Сегменты по частоте +

Название	От (покупок)	До (покупок)	
Покупает нечасто	10	50	×

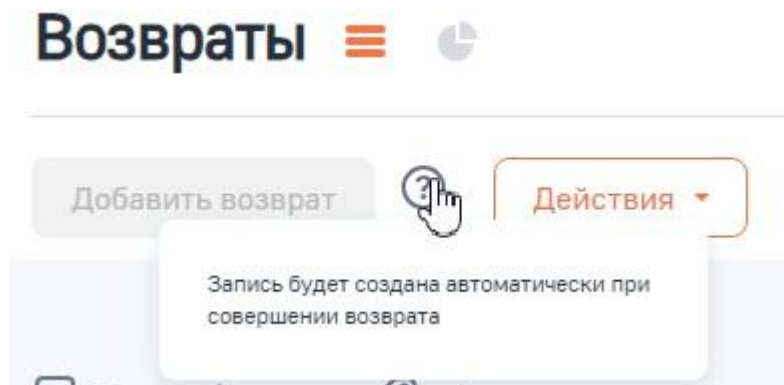
^ Сегменты по деньгам +

Название	От (рублей)	До (рублей)	
Средняя сумма покупок	1 000,00	5 000,00	×

Настройка сегментов клиентов на основе RFM

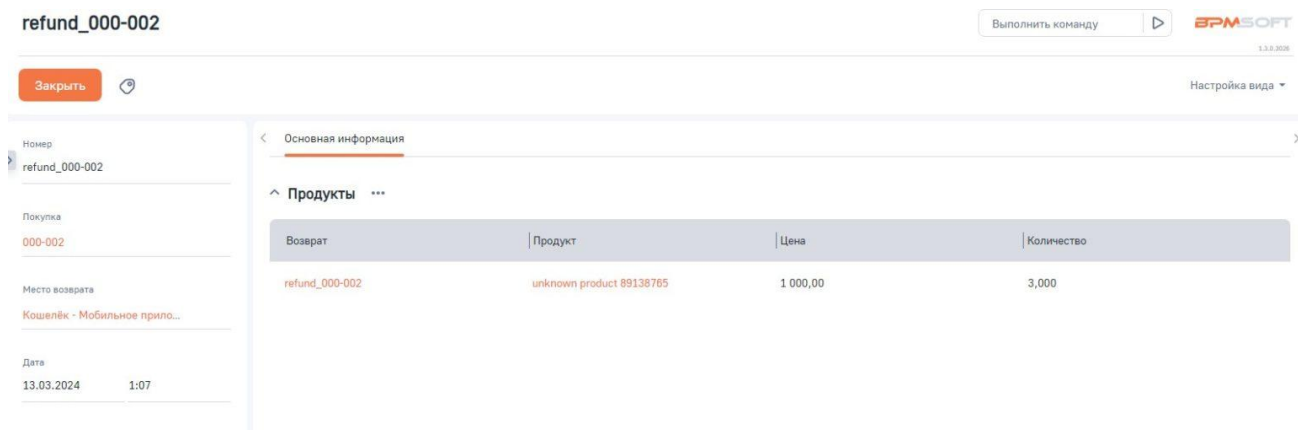
Возвраты

Раздел [Возвраты] хранит информацию о возвратах, совершенных по покупкам, имеющимся в системе. В реестр возвратов записи добавляются только при совершении возвратов, об этом информирует окошко, которое появляется при наведении на иконку информации рядом с неактивной кнопкой Добавить возврат.



Реестр раздела [Возвраты]

Общий вид карточки раздела [Возвраты] выглядит следующим образом:



Карточка раздела [Возвраты]

В записи возврата отображается карточка, которая хранит номер возврата, номер покупки, по которой был совершен возврат, место и время возврата.

Номер	refund_000-002
Покупка	000-002
Место возврата	Кошелёк - Мобильное прило...
Дата	13.03.2024 1:07

Основная информация возврата

В детали [Продукты в возврате] перечисляются продукты, которые были возвращены.

^ Продукты ...

Возврат	Продукт	Цена	Количество
refund_000-002	unknown product 89138765	1 000,00	3,000

Деталь [Продукты в возврате]

Настройка справочника

Для того, чтобы можно было возвращать списанные в покупки бонусные баллы, в справочнике «Тип бонусных баллов» должен быть установлен соответствующий признак



Тип бонусных баллов

Добавить

Закрыть

Действия ▾

Настройка вида ▾

Фильтры/группы ▾		Сортировка ▾	
Название	Описание	Код	Разрешить возврат потраченных бонусов
Королевские		lord	Нет
Бонусные		bonus	Нет
Накопительные		accumulate	Нет
Основные		main	Нет

Примечания

- После вызова метода возврата покупки будет произведен перерасчет начисляемых бонусных баллов согласно обновленному набору продуктов
- После вызова метода возврата покупки будет произведен возврат бонусных баллов списанных в покупке: 1. Если произведен полный возврат, будут возвращены все списанные баллы 2. Если возврат частичный, будет произведен пересчет списанных баллов, и возвращена часть бонусных баллов

Кампании

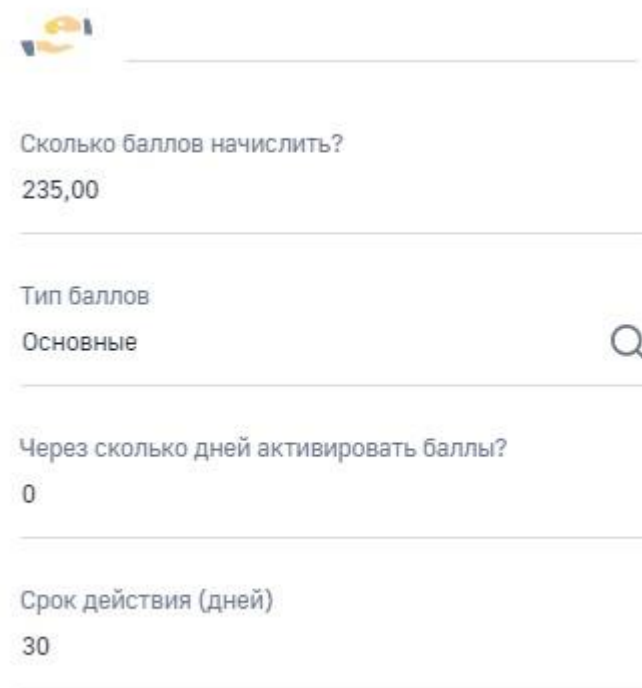
Раздел Кампании является стандартным разделом системы BPMSoft. Подробнее о стандартном функционале данного раздела можно прочитать [по ссылке](#).

В Лояльность для BPMSoft реализованы элементы кампании [Начисление бонусов] и [Выдать промокод].

Начисление бонусов

Параметры элемента:

- [Количество баллов] — количество баллов, которые необходимо начислить
- [Тип баллов] — по какому типу бонусных баллов необходимо провести начисление
- [Срок активации баллов] — количество дней, по истечению которых активируются начисленные баллы. При значении 0 бонусы будут начислены сразу после запуска кампании и последующих повторах
- [Срок действия баллов] — количество дней, когда баллы будут доступны для списания



The screenshot shows a configuration form for the 'Начисление бонусов' (Bonus Calculation) campaign element. It features a yellow icon of two hands holding a coin at the top left. The form consists of four input fields, each with a label and a value:

- Сколько баллов начислить?** (How many points to award?): 235,00
- Тип баллов** (Type of points): Основные (Basic), with a search icon to the right.
- Через сколько дней активировать баллы?** (After how many days to activate points?): 0
- Срок действия (дней)** (Validity period (days)): 30

Настройка элемента кампании [Начислить бонусные баллы]

Выдать промокод

Параметры элемента:

% :

Какой тип пула промокодов?

Пул промокодов

Q

Настройка элемента кампании [Выдать промокод]

Добавить по триггеру покупки

Параметры элемента:

- [Добавлять участников при добавлении/изменении объекта] — выбрать объект «Покупка» для добавления участников из покупки
- [Какое событие должно произойти?] — выбрать добавление участников при добавлении либо изменении записи

Добавить по триггеру

Добавить по триггеру 1

Настройки элемента

Выбрать из справочника

Добавлять участников при добавлении/изменении объекта

Покупка

Какое событие должно произойти?

Добавление записи

Добавленная запись должна соответствовать условиям

Действия

☒ И

+
Добавить условие

Правила участия

☐ Повторный вход

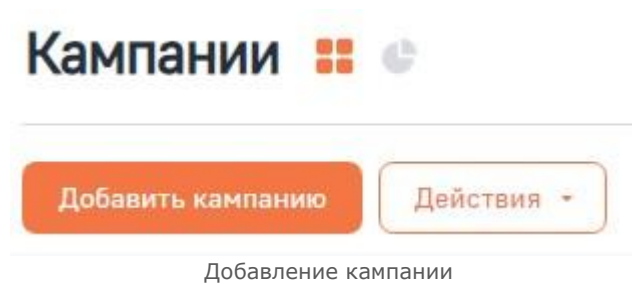
Сохранить как шаблон элемента

Пример. Кампания начисления бонусных баллов на день рождения.

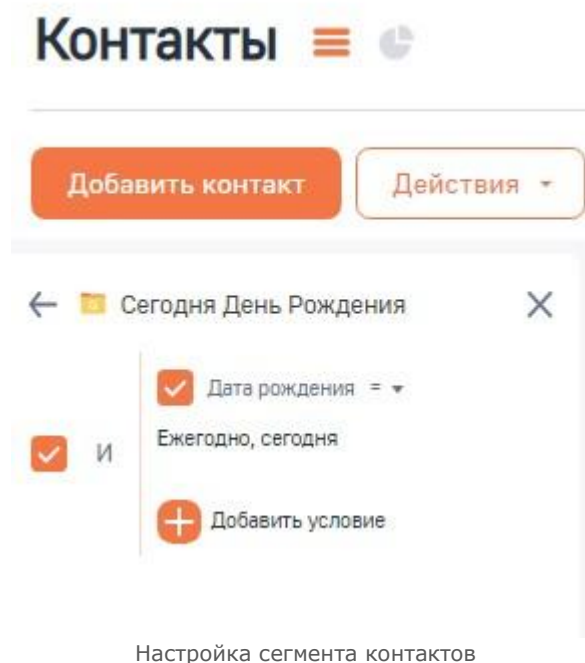
Для начисления бонусных баллов на день рождения необходимо:

1. Добавить кампанию в разделе [Кампании]
2. Создать динамическую группу контактов, у которых сегодня день рождения.
3. В дизайнера кампаний в качестве стартового использовать элемент [Добавление из группы] и указать в параметрах группу контактов, созданную в пункте 2
4. Добавить элемент [Начислить бонусные баллы] и указать параметры начисления
5. Добавить элемент [Выход из кампании] и указать параметры выхода из кампании
6. Сохранить кампанию

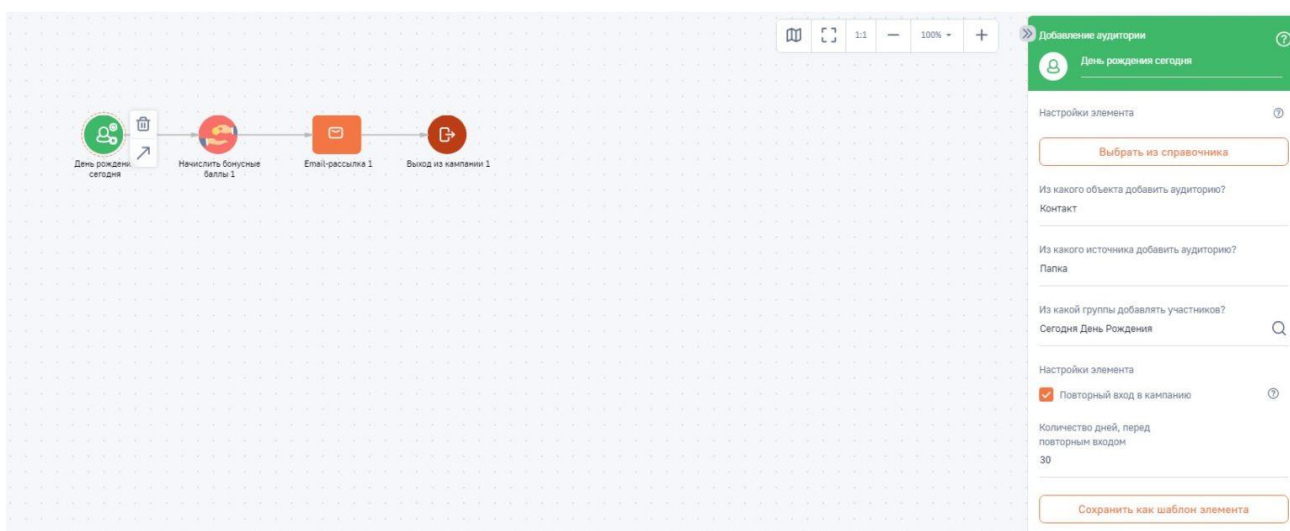
1. Добавление кампании



2. Динамическая группа контактов [Сегодня День рождения]

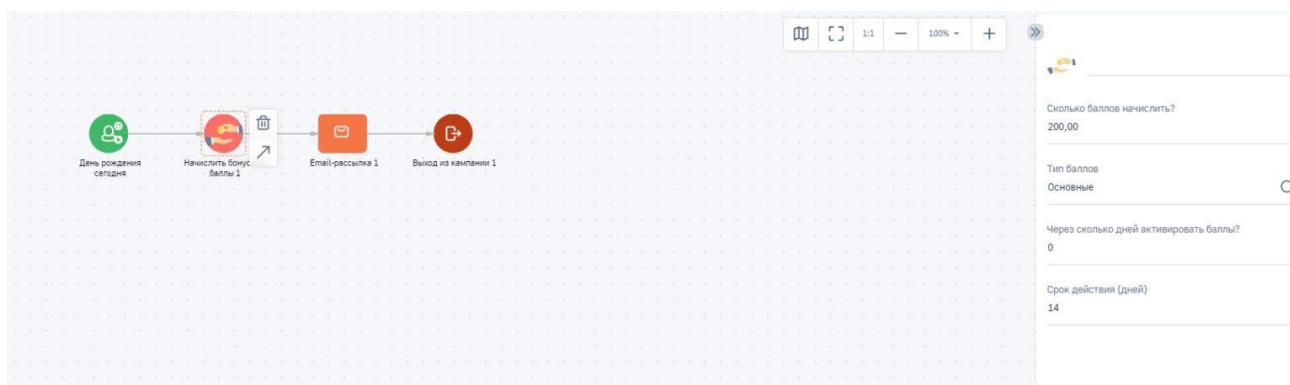


3. Добавление аудитории из группы



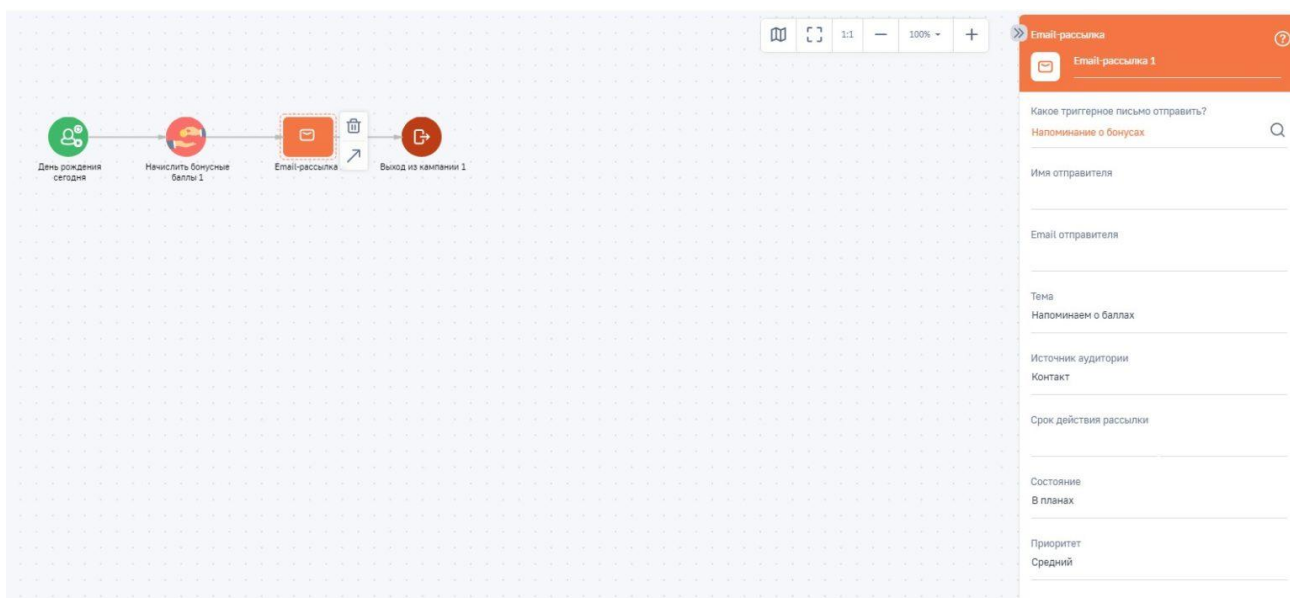
Добавление аудитории из группы

4. Элемент [Начислить бонусные баллы]

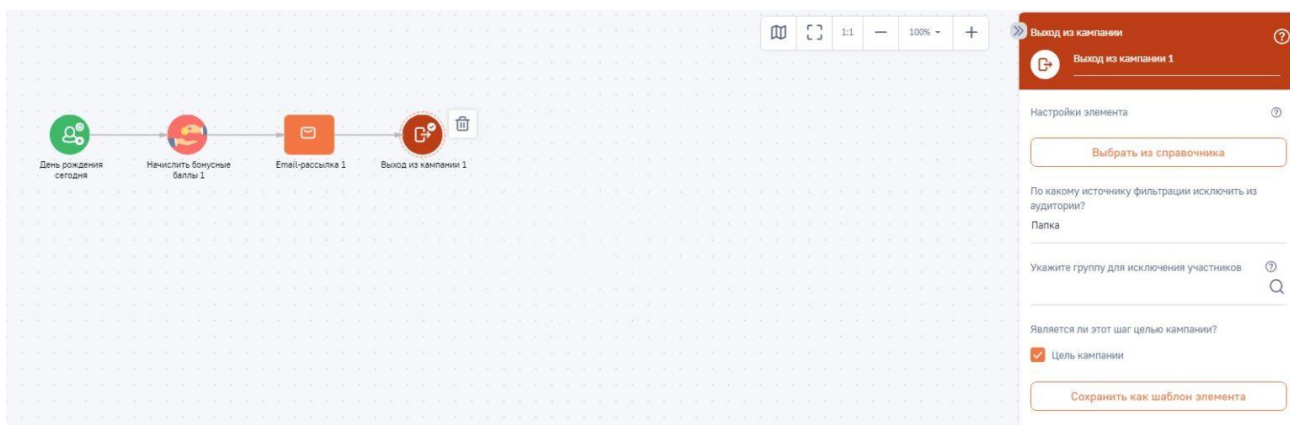


Добавление элемента кампании [Начислить бонусные баллы]

5. Информирование о начислении



6. Выход из кампании



Черный список контактов

Черный список позволяет запретить регистрацию некорректных контактов через API работы с контактами.

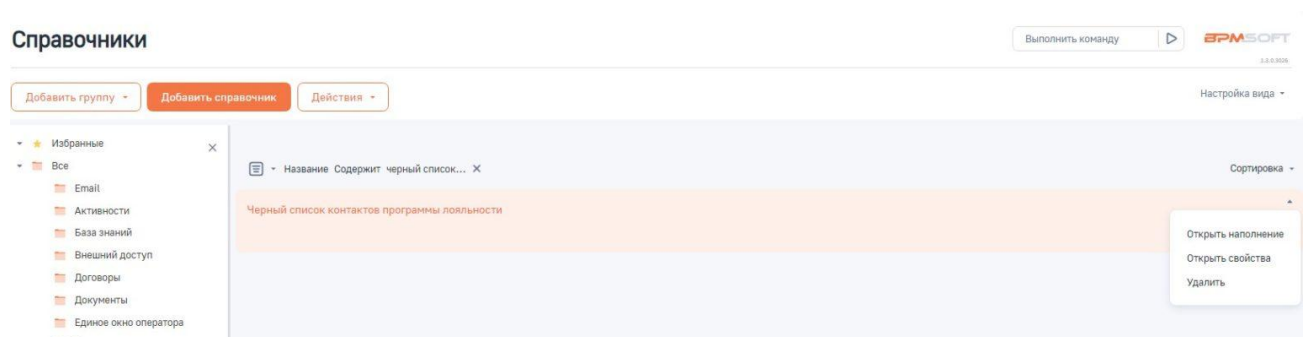
При вызове методов contact/create и contact/edit выполняется проверка средств связи контакта (телефон и email) на вхождение в черный список.

Средства связи не прошедшее проверку не заполняются, в случае метода create или не изменяются в случае метода edit.

Если оба средства связи не прошли проверку, метод вернет как результат ошибку.

Настройка черного списка

Для настройки черного списка откройте справочники системы и выберите [Черный список контактов программы лояльности].



Справочник [Черный список контактов программы лояльности] в реестре

Запись справочника содержит поле «Средство связи», которое может быть заполнено как телефонным номером, так и email адресом.



Заполнение справочника [Черный список контактов программы лояльности]

Подписки

Подписки контакта отображаются в детали [Подписки на рассылки] на странице контакта на вкладке каналы коммуникации.

<

Основная информация

Взаимосвязи

Лояльность

Хронология

Привлечение

События сайта

Место работы

Каналы коммуникации

История

Файлы и примечания

Лент

>

☐ Не использовать Email

☐ Не использовать SMS

☐ Не использовать телефон

☐ Не использовать почту

^ Подписка на рассылки + ...

Канал подписки	Тип рассылки	Источник подписки	Категория подписки	Статус подписки	Причина отписки
	Информационные материалы			Ожидает подписки	

Акции

Подписан

Деталь [Подписка на рассылки]

Запись детали содержит:

- [Тип рассылки]
- [Канал]
- [Статус]
- [Источник]
- [Категорию подписки]

Подписка может быть создана как через API контакт-сервиса, так и через BPMSoft.

Для создания подписки вручную нажмите кнопку добавления новой записи на детали, после чего заполните необходимые поля на странице новой подписки.

Помелова Полина Трофимовна / Подписка на рассылки

Сохранить

Отмена

Контакт*

Помелова Полина Трофимовна

Тип рассылки*

Статус подписки*

Категория подписки

Источник подписки

Создание записи на детали [Подписка на рассылки]

Записи справочников [Источник подписки] и [Категория подписки] могут наполняться автоматически при создании подписки через API либо в ручном режиме через раздел справочники системы.

Примеры скидочных механик

Скидка на комплект

Рассмотрим пример выдачи скидки на две компьютерные мыши при покупке двух клавиатур. На детали [Поощрения] настройте выдачу скидки на комплект определенного сегмента, при условии наличия N товаров другого сегмента

^ Поощрения +

Выдать скидку

100,00

%

на 2

товар (-а, -ов)

сегмента

Наушники

за каждый комплект

☐ Распределить скидку пропорционально по всем товарам комплекта

Если количество товаров сегмента Наушники от 2 до

Если количество товаров сегмента Принтеры от 2 до

+ Добавить условие

Пример настройки скидочной механики в акции

При расчете покупки будет выдана соответствующая скидка, при соблюдении условия акции

Тестирование акций

Кошелёк - Мобильное приложение

Время покупки*

20.03.2024

4:00

Промокод

Сумма оплаты бонусами

Форма оплаты*

Полная оплата

Способ доставки*

Самовывоз

^ Товары +

Товар	Цена	Мин. цена	Количество	Сумма	
Товар FB0022 Беспро	6 990,00		1,00	6 990,00	×
Товар Наушники беспр	5 390,00		1,00	5 390,00	×
Товар 3D принтер Anycubic 4MAX Pro (закрытый, белый), Принтер	45 000,00		1,00	45 000,00	×
Товар 3D принтер Anycubic 4MAX, Принтер	32 000,00		1,00	32 000,00	×

Выполнить команду ▶ 

Основные	main	0,00	1 000,00
Накопительные	accumulate	0,00	0,00
Бонусные	bonus	0,00	0,00
Королевские	lord	0,00	0,00

Скидки

Товар	Тип	Название акции	Скидка	Сумма	
FB0022 Беспроводные наушники Sound Around, МАСТЕР КИТ			3 495,00	3 495,00	▼
Наушники беспроводные SENNHEISER RS110-8-II			2 695,00	2 695,00	▼
3D принтер Anycubic 4MAX Pro (закрытый, белый), Принтер			0,00	45 000,00	▼
3D принтер Anycubic 4MAX, Принтер			0,00	32 000,00	▼

Сумма 89 380,00

Скидка 6 190,00

Итого 83 190,00

Начислено баллов

Название акции	Тип бонусов	Код типа бонусов	Сумма
----------------	-------------	------------------	-------

Расчет скидок по акции

Скидка будет выдаваться на каждый комплект, соответствующий акции

Акция 3 по цене 2

Как частный случай скидки на комплект рассмотрим пример одной из самых интересных акций для клиентов — М по цене N.

К примеру настроим акцию при которой при покупке 3 игровых манипуляторов самый дешевый из них пойдет со скидкой 100%

^ Поощрения +

Выдать скидку

100,00

%

на 1

товар (-а, -ов)

сегмента

Принтеры

за каждый комплект

☐ Распределить скидку пропорционально по всем товарам комплекта

Если

количество товаров

сегмента

Принтеры

от 3

до

×

+ Добавить условие

Акция 3 по цене 2

В результате покупка будет выглядеть следующим образом:

Тестирование акций

Точка продаж*

Офлайн магазин в Екатеринбурге

Время покупки*

01.04.2024

4:00

Промокод

Сумма оплаты бонусами

Форма оплаты*

Полная оплата

Способ доставки*

Самовывоз

^ Товары +

Товар	Цена	Мин. цена	Количество	Сумма	×
3D принтер Micromake	36 000,00		1,00	36 000,00	×
3D принтер Fly	31 300,00		1,00	31 300,00	×
3D принтер Anycubic	16 700,00		1,00	16 700,00	×

Выполнить команду

▶

SPM SOFT

1.1.0.2026

Скидки

Товар	Тип	Название акции	Скидка	Сумма	
3D принтер Micromake D1 набор для сборки, Принтер			0,00	36 000,00	▼
3D принтер Flying Bear Ghost 5, с сенсорным экраном (чёрный)			0,00	31 300,00	▼
3D принтер Anycubic Kossel Pulley, Принтер			16 700,00	0,00	▼

Сумма
84 000,00

Скидка
16 700,00

Итого
67 300,00

Начислено баллов

Пример покупки

Скидка от суммы товаров

Вы можете выдавать скидки в зависимости от суммы покупки или сегмента. Например: наушники за полцены при покупке от 500 рублей.

^ Поощрения +

Выдать скидку

50,00

%

на 1

товар (-а, -ов)

сегмента

Наушники

за каждый комплект

×

Если

сумма товаров

покупки

от 500,00

до

×

+ Добавить условие

Настройка поощрения от суммы

При выполнении условий акции на требуемый сегмент будет выдана скидка

Тестирование акций

^ Параметры покупки

Клиент*

Помелова Полина Трофимовна

Точка продаж*

Кошелек - Мобильное приложение

Время покупки*

25.03.2024 4:00

Промокод

Сумма оплаты бонусами

Форма оплаты*

Полная оплата

Способ доставки*

Самовывоз

^ Товары +

Товар	Цена	Мин. цена	Количество	Сумма
FB0022 Беспро	6 990,00		1,00	6 990,00

×

Выполнить команду

▶

SPMSOFT

1.1.0.308

^ Результаты

Бонусный баланс

Тип бонусов	Код типа бонусов	Бонусный баланс	Общий бонусный баланс
Основные	main	1 000,00	1 000,00
Накопительные	accumulate	0,00	0,00
Бонусные	bonus	0,00	0,00
Королевские	lord	0,00	0,00

Скидки

Товар	Тип	Название акции	Скидка	Сумма
FB0022 Беспроводные наушники Sound Around, МАСТЕР КИТ			3 495,00	3 495,00

Сумма 6 990,00

Скидка 3 495,00

Итого 3 495,00

Начислено баллов

Название акции	Тип бонусов	Код типа бонусов	Сумма
----------------	-------------	------------------	-------

Расчет скидок по акции

Максимальная скидка

Вы можете выбирать максимальную скидку по каждой из позиций в покупке или выводить все доступные скидки по позициям. Для выбора отображения распределения скидок по продуктам необходимо использовать параметр `[useMaxDiscount]`. Параметр используется только в API и не настраивается маркетологом.

Если параметр в запросе не указан, то выводятся все скидки по позициям.

```

10 },
11 "productDiscounts": [
12 {
13   "index": 1,
14   "discounts": [
15 {
16   {
17     "promotion": {
18       "id": "ef3b8112-1a61-4f76-b455-10d776dbc997",
19       "name": "Все товары из минимаркета по 100%",
20       "description": "при покупке от 3 товаров "
21     },
22     "type": "Promotion",
23     "discount": 1600
24   },
25 {
26     "promotion": {
27       "id": "16b81edf-c64d-4275-8f27-59de208a6b16",
28       "name": "Скидка на все товары 5 %",
29       "description": ""
30     },
31     "type": "Promotion",
32     "discount": 100
33   },
34   ],
35   "discount": 1700
36 },

```

Параметр [useMaxDiscount] = false, выводятся все доступные скидки по позициям

Внимание! Не советуем одновременно настраивать `[useMaxDiscount]: true` с механикой Скидка на комплект, поощрение в которой «Выдать скидку 100% ...» и установлен признак [Распределять скидку по всем товарам комплекта]. Это может привести к некорректному отображению скидок по позициям и усложнить логику понимания срабатывания акций.

```

"date": "Timestamp ⇒ ISO-8601 ",
"shopCode": "126",
"products": [
  {
    "index": 1,
    "productCode": "000013",
    "price": 500,
    "quantity": 4,
    "amount": 2000
  }
],
"useMaxDiscount": true,
"customFields": {
}
}
}

10  },
11  "productDiscounts": [
12  {
13    "index": 1,
14    "discounts": [
15    {
16      "promotion": {
17        "id": "ef3b8112-1a61-4f76-b455-10d776dbc997",
18        "name": "Все товары из минимаркета по 100",
19        "description": "при покупке от 3 товаров "
20      },
21      "type": "Promotion",
22      "discount": 1600
23    }
24  ],
25  "discount": 1600
26  }
27  ],
28  "activatedPromotions": [
29  {
30    "id": "ef3b8112-1a61-4f76-b455-10d776dbc997",
31    "name": "Все товары из минимаркета по 100",
32    "description": "при покупке от 3 товаров "
33  }
34  ],

```

Параметр [useMaxDiscount] = false, выводятся все доступные скидки по позициям

Прогрессивная скидка

Стимулируйте клиентов на более дорогие покупки, настроив механику прогрессивных скидок. Например: до определенного порога скидка на покупку не распространяется, а с определенной суммы начисляются скидки, которые увеличиваются с увеличением суммы чека.

^ Поощрения +

Выдать скидку	10,00	%	на все	товар (-а, -ов)	покупки	×	
Если	сумма товаров	покупки	от	20 000,00	до	30 000,00	×
+ Добавить условие							

Выдать скидку	20,00	%	на все	товар (-а, -ов)	покупки	×	
Если	сумма товаров	покупки	от	30 000,00	до	40 000,00	×
+ Добавить условие							

Выдать скидку	30,00	%	на все	товар (-а, -ов)	покупки	×	
Если	сумма товаров	покупки	от	40 000,00	до	50 000,00	×
+ Добавить условие							

Настройка прогрессивной скидки

Подобный прием вы можете также использовать для повышения продаж отдельных товарных групп, указав вместо общей покупки отдельные сегменты

Примечание. Диапазоны включают граничные значения. Для того, чтобы при сумме 40 000 не сработало два поощрения (20% и 25%), следует указать граничное значение 39 999,99.

Счастливые часы

Настраивайте время работы ваших акций по времени действия. Ограничивайте их по дням недели или по времени дня. Это позволит вам привлечь большее количество покупателей в наименее активное время продаж.

К примеру, настроим скидку на наушники при покупке в обед с понедельника по пятницу:

^ Период действия

Дата старта *

25.03.2024



Понедельник



Пятница

Дата окончания *

25.04.2024



Вторник



Суббота

Доступна по времени от

11:00



Среда



Воскресенье

Доступна по времени до

16:00



Четверг

Акция «Счастливые часы»

Таким образом клиенты будут стремиться попасть в ваш магазин в нужное вам время, чтобы получить дополнительную выгоду.

Скидка для сегментов покупателей

Акции, охватывающие все клиентскую базу, зачастую имеют эффективность стрельбы из пушки по воробьям. Каждый покупатель имеет свои отличительные черты и особенности. вы можете использовать это для настройки сегментированных акций: начиная от важных событий, типа дня рождения и завершая сложными сегментами на основе предпочтений, частоты и суммы покупок.

Рассмотрим в качестве примера особые условия для лояльных клиентов. Для начала настроим сегмент клиентов в разделе [Контакты]. В качестве условия укажем, что нас интересуют клиенты, которые совершили более двух покупок за последние два месяца.

Добавить контакт

Действия ▾

←  Часто и недавно покупали



☒ Сегмент по частоте.Название

= ▾ Часто

Покупка
(по колонке Контакт)

☒ количество > ▾

2

☒ И

☒ Дата ≤ ▾
Текущий месяц

☒ И

☒ Дата ≥ ▾
Предыдущий месяц

Настройка сегмента покупателей

Добавим сегмент в настройки акции.

^ Аудитория + ...

Группа контактов

Часто и недавно покупали

Акция на сегмент клиентов

Такая акция позволит вам сохранить лояльных покупателей и получить новых клиентов, которые ценят высокий уровень отношения к себе

Скидка по промокоду

Промокоды стимулируют клиентов совершить быструю покупку. Но мало выпустить промокод. Необходимо рассказать о нем клиентам. Лояльность для BPMSoft позволяет создавать акции с промокодами и сообщать о них покупателям.

Настроим акцию «Антивирус в подарок при покупке ноутбука», которая работает при предъявлении промокода.

Для начала необходимо создать и настроить пул промокодов

Антивирус в подарок при покупке ноутбука

Выполнить команду ▶ BPMSoft 1.1.0.3028

Заккрыть Действия 1 Настройка вида

Название* Антивирус в подарок при покупке ...

Реферальный пул промокодов ☐

Можно гасить многократно ☒

Возможность генерации ☐

Ограничить срок действия ☐

Количество промокодов в пуле 1 шт

Общая информация Лента

Промокоды + ...

Код	Пул	Контакт	Использован
GUARD18	Антивирус в подарок при покупке ноутбука		Нет

Пул промокодов

Далее настраиваем акцию, указываем на детали [Действует при наличии промокода] созданный пул.

Действует при наличии промокодов из пула + ...

Пул промокодов

Антивирус в подарок при покупке ноутбука

Акция с промокодом

Настраиваем шаблон email для рассылки клиентам.

Уведомление о промокоде

Сохранить

Отмена

Действия ▾

Открыть дизайнер

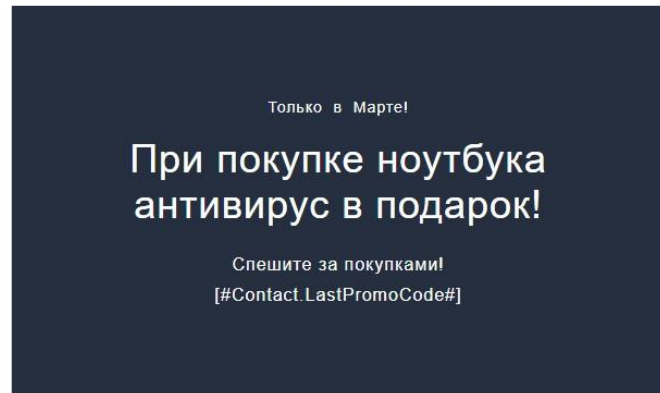
Шаблон

Имя отправителя

Email отправителя

Тема

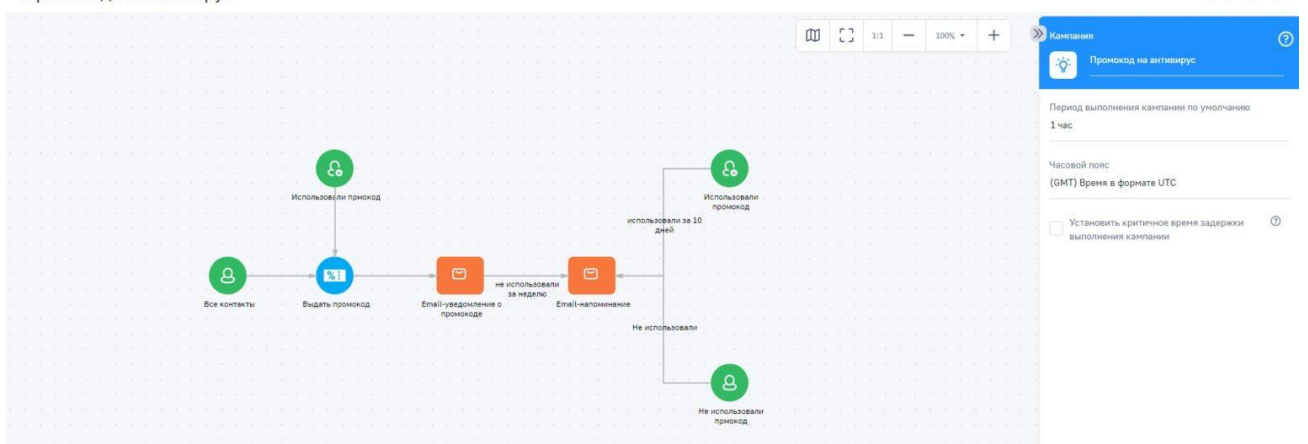
Предзаголовок



Шаблон email

И настраиваем кампанию, которая автоматически сгенерирует промокоды для покупателей и сообщит им об этом.

Промокод на антивирус



Маркетинговая кампания

Благодаря подобной цепочке вы получите информацию о том, сколько клиентов стало участниками кампании, сколько из них совершило покупки с промокодом, а сколько так и не дошли до магазина.

Скидки для разных точек продаж

Зачастую онлайн и оффлайн точки продаж имеют разные акции. Более того, поощрения, эффективные в одном регионе совершенно не работают в другом.

Лояльность для BPMSoft позволяет применять акции по отдельным группам точек продаж, сегментированным по любым атрибутам.

Например, сегмент оффлайн магазинов:

Название	Код	Описание
Оффлайн магазин в Санкт-Петербурге	242	
Оффлайн магазин в Нижнем Новгороде	239	
Оффлайн магазин Новосибирск	241	
Оффлайн магазин в Екатеринбурге	237	
Оффлайн магазин в Самаре	246	
Оффлайн магазин в Казани	245	

Статическая группа оффлайн магазинов

Используя данную группу вы сможете предложить клиентам эксклюзивные условия при посещении ваших магазинов.

^ Где действует + ...

Сегмент точек продаж
Все офлайн точки продаж

Настройка акции по сегменту точек продаж

Или же вы можете выбирать отдельные точки продаж для более тонкой настройки. Например, акции при открытии нового магазина или спецпредложения для онлайн покупок.

^ Где действует + ...

Точка продаж

Мобильное приложение

Сегмент точек продаж

Все офлайн точки продаж

Настройка акции по отжедбным точкам продаж

Минимальная цена

Вы можете установить минимальную цену на продукт в покупке: на продукт невозможно будет выдать скидку, при которой цена опустится ниже указанной. Этот параметр minPrice указывается в запросе методов purchase/calculate и catalog/calculate.

В случаях, когда по продукту срабатывают одновременно несколько акций и сумма скидок по ним превышает разницу между ценой и указанной минимальной ценой, в первую очередь сработают акции с наибольшим приоритетом.

Например, на указанном ниже примере мы добавляем 3 продукта. На первый продукт срабатывают 2 акции, но общая сумма по ним превышает доступную скидку, поэтому сначала срабатывает акция с наибольшим приоритетом » Скидка на все товары 5%», а остаток доступной скидки прописывается в акции «Скидка 20%», так как приоритет у акции меньше. Во втором продукте не указываем минимальную цену и срабатывают все акции без ограничений, но как и прежде в порядке приоритетов в акциях. В третьем продукте при указании минимальной цены равной цене товара ни одна из акций не срабатывает.

Данный функционал можно использовать для товаров, на которые не должны срабатывать акции. Для этого достаточно указать в запросе минимальную цену равную цене товара.

Примеры бонусных механик

N баллов за N товаров из сегмента

На детали [Поощрения] в условии настройте начисление баллов за каждые N штуки товара из указанного сегмента

^ Поощрения +

Начислить баллы

Основные

10,00

баллов

за каждый комплект

Активировать сразу

от даты покупки

срок действия

6

месяцев

Если количество товаров

сегмента

Наушники

от 2

до

×

+ Добавить условие

Пример настройки бонусной механики

При покупке 2 продуктов из сегмента «Компьютерная клавиатура» вам будет выдано 10 бонусных баллов с типом [Основные]

Начислено баллов

Название акции	Тип бонусов	Код типа б...	Сумма
N баллов за N товаров из сегмента	Основные	main	10,00

Начисление баллов в покупке

При покупке продуктов кратных 2, поощрение сработает соответственно кратности. Например: за 4 шт будет выдано 20 баллов, за 8 шт будет выдано 40 баллов и тд.

Начислено баллов

Название акции	Тип бонусов	Код типа б...	Сумма
N баллов за N товаров из сегмента	Основные	main	20,00

Начисление баллов за многократное выполнение условий акции в одной покупке

Начисление на сумму покупки

Увеличивайте средний чек при помощи бонусных механик. Задайте в условии поощрения минимальную сумму покупки или отдельного сегмента для получения экстра бонусов.

^ Поощрения +

Начислить баллы

Основные

1,00

% от стоимости

покупки

Активировать через 14 дней от даты покупки срок действия 12 месяцев

+ Добавить условие

Начислить баллы

Основные

2,00

% от стоимости

покупки

Активировать через 14 дней от даты покупки срок действия 12 месяцев

Если сумма товаров покупки от 10 000,00 до

+ Добавить условие

Акция начисления на сумму

В указанном примере приведено правило, при котором покупатель получит 1% баллов за любой чек до 10 000 и 3% при сумме покупки свыше 10 000

Начислено баллов

Название акции	Тип бонусов	Код типа б...	Сумма
Начисление на сумму покупки	Основные	main	405,00
Начисление на сумму покупки	Основные	main	810,00

Результат начисления на сумму

Повышенный кешбэк утром

Для повышения продаж в определенное время суток в настройках акций можно использовать ограничение по времени действия. Например, если у вас есть общее правило начисления баллов, вы можете настроить дополнительную акцию, которая будет регулировать начисления до обеда.

^ Период действия

Дата старта*

01.04.2024

☒ Понедельник

☒ Пятница

Дата окончания*

01.05.2024

☒ Вторник

☐ Суббота

Доступна по времени от

8:00

☒ Среда

☐ Воскресенье

Доступна по времени до

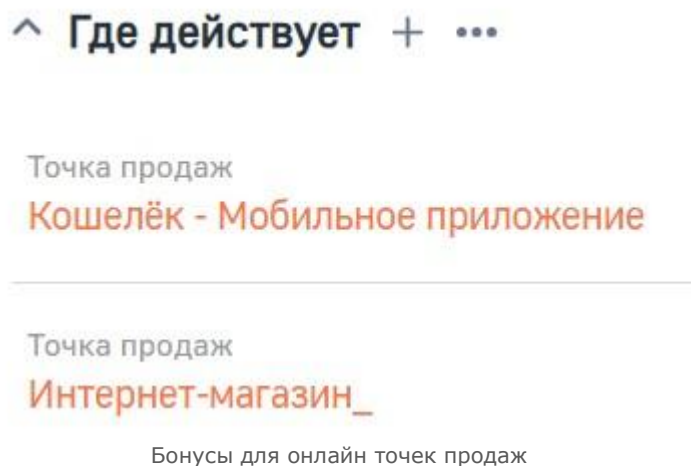
12:00

☒ Четверг

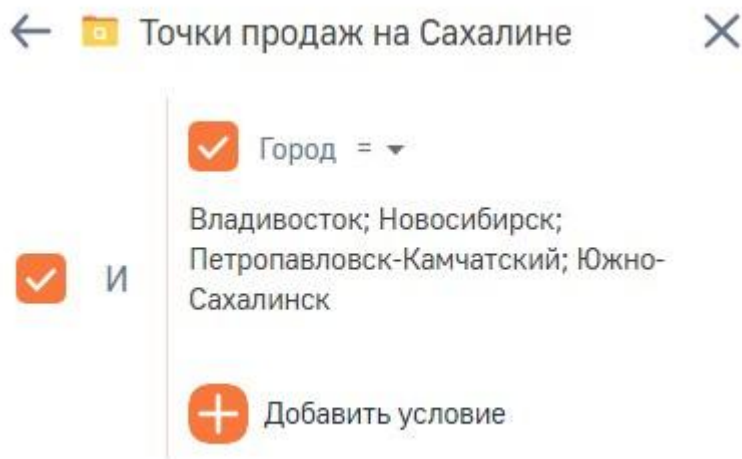
Акция по времени

Начисление бонусов в отдельных точках продаж

Зачастую наши клиенты применяют более выгодные акции в онлайн точках продаж, так как данные каналы могут охватить большее число покупателей и требуют меньше затрат, чем реальные магазины.



Также вы можете применять разные уровни начисления баллов в зависимости от сегмента точек продаж. К примеру, по всей сети действует единое правило начисления бонусов, но перед вами стоит задача поднять продажи в отдельном регионе



Пример настройки сегмента точек продаж

Настроив сегмент добавляем его в акцию

^ Где действует + ...

Точка продаж

Кошелёк - Мобильное приложение

Точка продаж

Интернет-магазин_

Сегмент точек продаж

Точки продаж на Сахалине

Бонусы для отдельного региона

Процент доступных для списания баллов, как поощрение

В Лояльность для BPMSoft вы можете задать определенный процент бонусов, который покупатель может потратить на оплату покупки. Можно настроить единое правило или же добавлять возможность списания для каждой акции.

^ Поощрения +

Разрешить оплату баллами Основные от 0 до 20 % от стоимости покупки

+ Добавить условие

Стандартное правило списания баллов

Прогрессивное списание баллов

Для повышения среднего чека также можно использовать прогрессивное правило списания баллов. В зависимости от суммы, количества товаров в покупке или в сегменте.

Настроим правило списания в зависимости от суммы:

^ Поощрения +

Разрешить оплату баллами Основные от 0 до 20 % от стоимости покупки

Если сумма товаров покупки от 1 000,00 до 3 000,00 X

+ Добавить условие

Разрешить оплату баллами Основные от 20 до 50 % от стоимости покупки

Если сумма товаров покупки от 3 000,00 до 7 000,00 X

+ Добавить условие

Разрешить оплату баллами Основные от 50 до 70 % от стоимости покупки

Если сумма товаров покупки от 7 000,00 до X

+ Добавить условие

Прогрессивное правило списание баллов

Таким образом у клиентов будет стимул тратить больше, а вы не получите покупки, полностью оплаченные баллами.

Правило списания баллов для сегментов покупателей

Вы можете настроить уникальные условия списания бонусов для разных клиентов. Например, повысить процент для клиентов, которые совершили покупок более чем на 30 000 за все время.

Для начала настроим сегмент покупателей:

Добавим сегмент в настройку акции и укажем особое поощрение для этих клиентов

^ Аудитория + ...

Группа контактов

Купили на 30 000

Правило списания баллов для сегмента

Клиенты, потратившие более 30 000 автоматически попадут в соответствующую группу и получат новую выгоду

Примеры комбинированных механик

Скидки и бонусы в день рождения

Мы любим наших покупателей и хотим сделать им щедрый подарок в честь самого важного праздника — дня рождения.

Для начала сформируем группу контактов, у которых день рождения

Контакты

Добавить контакт

Действия ▾

←  Сегодня День Рождения 



и



Дата рождения = ▾

Ежегодно, сегодня



Добавить условие

Сегмент по дню рождения

Далее формируем пул промокодов

Скидка на День Рождения

Выполнить команду



BPM5OFT

1.3.0.3026

Сохранить

Отмена

Действия



Настройка вида

Название*

Скидка на День Рождения

Реферальный пул промокодов



Можно гасить многократно



Возможность генерации



Маска

кода*



CODE[0-9A-Z]{6}

CODE72W1FJ



Количество возможных вариантов
промокода



2 176 782 336

Общая информация

Лента

Промокоды + ...

Код	Пул	Контакт	Использован
HB521	Скидка на День Рождения		Нет

Пул промокодов

Настроим акцию для именинников, которая будет работать по промокоду

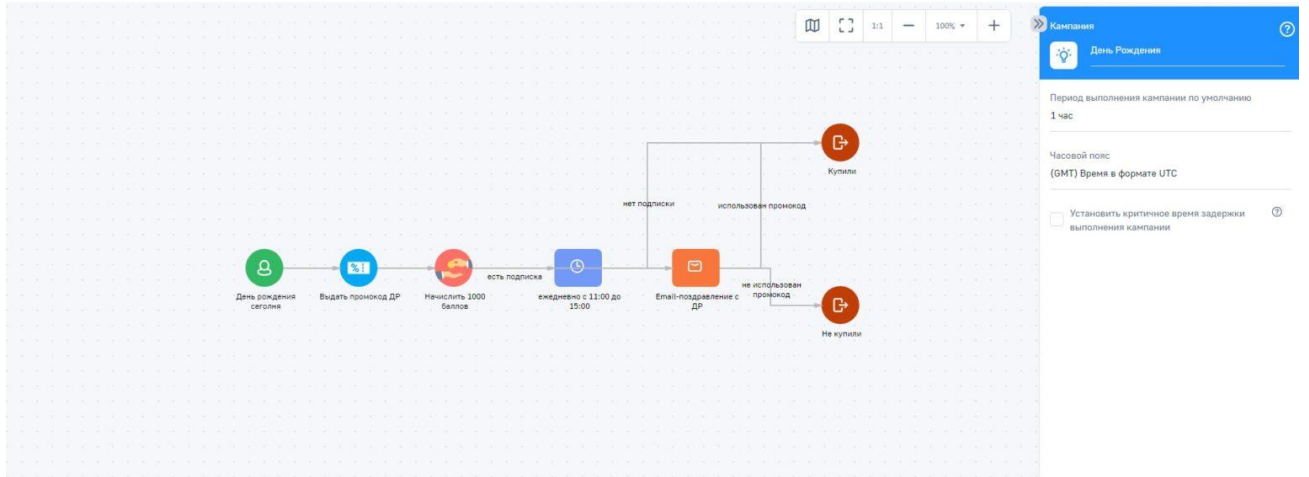
Действует при наличии промокодов из пула + ...

Пул промокодов

Скидка на День Рождения

Акция для именинников

Далее настраиваем кампанию, в рамках которой поздравим клиента, выдадим промокод на скидку и дополнительно подарим 1000 баллов



Кампания в честь дня рождения

Правила для разных уровней программы лояльности

При помощи сегментации клиентской базы вы можете задавать различные уровни поощрений для ваших покупателей.

Например те, кто только стали вашими покупателями получают бронзовый уровень и стартовые условия:

Контакты

Добавить контакт

Действия ▾

←  Бронзовый уровень

✓

Продажа (по колонке Контакт).Сумма продажи

✓

И

сумма ≤ ▾

10 000,00

✓

И

+

Добавить условие

+

Добавить условие

Сегмент первого уровня ПЛ

108

^ Аудитория + ...

Группа контактов

Бронзовый уровень

^ Где действует + ...

Точка продаж

Кошелёк - Мобильное приложение

^ Поощрения +

Выдать скидку 2,00 % на все товар (-а, -ов) покупки X

+ Добавить условие

Начислить баллы Основные 1,00 % от стоимости покупки X

Активировать через 14 дней от даты покупки срок действия 12 месяцев

+ Добавить условие

Разрешить оплату баллами Основные от 0 до 20 % от стоимости покупки X

+ Добавить условие

Пример стартовых условий для базового уровня

С ростом суммы покупок уровень будет повышаться автоматически и клиентам будут доступны более выгодные условия

Контакты

Добавить контакт

Действия ▾



 Серебряный уровень



☒ Покупка (по колонке сумма ≤ ▾
Изменил).Итог

20 000,00



И



Добавить условие



И

☒ Покупка (по колонке сумма > ▾
Контакт).Итог

10 000,00



И



Добавить условие



Добавить условие

Сегмент второго уровня

^ Аудитория + ...

Группа контактов

Серебряный уровень

^ Где действует + ...

Точка продаж

Кошелёк - Мобильное приложение

^ Поощрения +

Выдать скидку 3,00 % на все товар (-а, -ов) покупки

+ Добавить условие

Начислить баллы Основные 3,00 % от стоимости покупки

Активировать через 14 дней от даты покупки срок действия 12 месяцев

+ Добавить условие

Разрешить оплату баллами Основные от 0 до 30 % от стоимости покупки

+ Добавить условие

Условия для второго уровня ПЛ