



ООО «АСТОР Тех»
ИНН 7730582675 КПП 773301001 ОГРН 1087746610896

125373, Москва, Походный проезд д. 14, цок.эт, пом.І, ком .3, тел: 8 (967) 104-01-09

Retail Suite Global.Loyalty&CRM

Руководство пользователя

Руководство пользователя	3
Введение	4
Знакомство с интерфейсом	6
Клиенты	10
Клиенты (объект)	11
Сегментация клиентов	15
Сегменты	17
Группы сегментов	22
Документы взаимоотношений	24
Аналитика по клиентам	26
Карты	29
Карты лояльности	30
Карты лояльности (объект)	31
Серии карт лояльности	36
Группы карт лояльности	41
Причины выдачи карт лояльности	43
Причины блокировки карт лояльности	45
Подарочные карты	47
Подарочные карты (объект)	48
Серии подарочных карт	52
Группы подарочных карт	57
Причины выдачи подарочных карт	59
Причины блокировки подарочных карт	61
Аналитика по картам лояльности	63
Коммуникации и реклама	64
Массовые коммуникации	65
Массовые коммуникации (объект)	66
Синтаксис шаблонов для рассылок	71
Календарь коммуникаций	78
Реклама	79
Реклама (объект)	80
Рекламные блоки	86
Категории коммуникаций и рекламы	88
Аналитика по коммуникациям	90
Эффективность коммуникации	91
Товары	92
Товары (объект)	93
Категории товаров	95
Любимые категории	97
Списки любимых категорий	99
Поощрения	101
Программа поощрений: поощрения, оплаты и ограничения	102
Синтаксис сообщений в схемах	126
Валюта	135
Купоны	138

Маски купонов	139
Неуникальные купоны	142
Шаблоны уникальных купонов	144
Администрирование	146
Организационная структура	147
Магазины	148
Кластеры	152
Режимы работы магазинов	154
Форматы магазинов	156
Территориальные деления	157
Страны	159
Кассы	160
Типы касс	163
Пользователи	165
Роли пользователей	168
Сервис	170
Управление данными	171
Свойства магазинов	172
Свойства клиентов	174
Свойства товаров	176
Восстановление удаленных объектов	178
Аналитика ЧЕРНОВИК	179
Мониторы лояльности	180
Мониторинг клиентов лояльности	181
Показатели продаж	186
Показатели продаж по магазинам	187
Показатели продаж по товарам	190
Показатели продаж товара по магазинам	192
Показатели продаж по клиенту	194
Программа поощрения	196
Мониторинг схемы поощрения по магазинам	197
Мониторинг схем поощрения	199
Анализ схемы поощрения	200
Операции	201
Чеки клиентов	202
Состав чека	204
Статистика клиента	205
Фроды	207
Мониторинг фродов	208

Руководство пользователя

Введение

- [Возможности системы](#)

ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ

Система лояльности RS.Loyalty&CRM предназначена для управления взаимоотношениями с розничными клиентами.

Функциональные возможности системы

Управление участием в программах лояльности

- Создание базы клиентов лояльности, работа с клиентской базой
- Ведение счетов клиентов
- Работа с картами лояльности
- Автоматическая сегментация клиентов по анкетным данным и показателям продаж
- Работа со статическими и динамическими сегментами клиентов

Мотивирующие механики для каждого клиента

- Конструктор программ поощрений: создание правил начислений, предоставления скидок, акционных цен; настройка условий для предоставления поощрения
- Конструктор программ оплат чека: настройка условий для возможности оплаты
- Мультивалютность
- Конструктор ограничений по оплатам и скидкам
- Работа с купонами на чек
- Работа с купонами на товар
- Работа с любимыми категориями товаров
- Механики для клиентов лояльности и всех клиентов

Подарочные карты

- Работа с подарочными картами фиксированного номинала

Связь с клиентами, коммуникации

- Личный кабинет
- Мобильное приложение
- Создание цепочек рассылок
- Sms – рассылки при подключении к поставщику рассылок
- E-mail – рассылки при подключении к поставщику рассылок
- Viber – рассылки при подключении к поставщику рассылок
- ABX – тестирование рассылок
- Печать на чеках
- Сообщения кассиру

Анализ бизнес-показателей

- Мониторинг лояльности
- Анализ показателей продаж: показатели продаж по магазинам, клиентам, товарам

- Мониторинг схем поощрения, купонов
- Анализ коммуникаций: статистика коммуникаций, оценка эффективности
- Анализ клиентской базы: наполненность, распределение
- Оперативные отчеты
- Анализ накоплений валют

Система дает компаниям такие преимущества как

- Увеличение сервисов для клиентов.
- Оптимизация расходов на клиентов.
- Увеличение оборота.
- Увеличение среднего чека, частоты покупок за счет знания и удержания клиентов, которые приносят высокую прибыль.
- Минимизация затрат на клиента; экономия денег на коммуникации и рекламу за счет целевого маркетинга и цепочек рассылок.
- Увеличение прибыли магазинов за счет корректировки маркетинга и изучения поведения клиентов.
- Оптимизация маркетинговых кампании – продажа конкретных товаров, залежавшихся на складе с помощью формирования сегментов клиентов, которым они интересны; - выполнение целей по продажам и получение за это вознаграждения.

Знакомство с интерфейсом

- Авторизация
- Объект
 - Список объекта
 - Основная форма
 - Создание/редактирование объекта
- Фильтры для поиска
 - Быстрый фильтр
 - Расширенный фильтр
- Аналитика
 - Объекты раздела Аналитика
 - Структура отчетов Аналитики

Авторизация

Вход в систему лояльности осуществляется по логину и паролю пользователя.

При указании корректных данных при авторизации, пользователь попадает на главную страницу системы.

Для доступа к пункту меню необходимо нажать на кнопку в левом верхнем углу.

Настройки параметров языка интерфейса и информация о поставщике решения находятся в правом верхнем углу.

Начало взаимодействия с программой лояльности становится возможным благодаря пункту меню, который в свою очередь состоит следующих разделов:

- Поощрения
- Клиенты
- Карты
- Коммуникации и реклама
- Товары
- Администрирование
- Сервис
- Аналитика

Объект

Список объекта

Основная информация о каждом объекте лояльности выводится в соответствующем ему списке.

Пользователь должен обладать правами для работы с объектом и объектами, связанными с ними.

Права пользователя настраиваются в Роли, которой он принадлежит.

Форма списка включает в себя фильтры для поиска объектов, список объектов, в котором отображается основная информация об объекте.

В списке объекта имеется возможность создания/редактирования объектов, в том числе доступны кнопки осуществления быстрых действий над ними, которые доступны и в карточке объекта.

! Важно: Редактирование объекта не представляется возможным, если объект находится в архиве

На страницах объектов системы имеется возможность сворачивания/разворачивания быстрого меню.

Действия над объектами зависят от их статуса. Можно выделить следующие основные действия:

- изменение статуса
- добавление/удаление связей с группами/категориями/сегментами
- копирование
- удаление (если у объекта есть состояние "В архиве", то удалить его можно только из состояния "В архиве")

! Важно: Для каждого объекта правила изменения статусов уникальны.

Возможность архивации/удаления объектов позволяет поддерживать актуальность работы программы в части схем поощрений, коммуникаций с покупателями и др. При этом существуют специальные ограничения по добавлению в архив / удалению некоторых объектов из системы в связи с производственными / маркетинговыми процессами загрузки/или работы с соответствующими объектами. Такими объектами являются: Клиенты, Карты лояльности и Товары.

Для добавления объекта "В архив" действующий статус объекта должен позволять осуществление данного действия. Если объекту присвоено состояние "В архиве", то его редактирование недоступно для пользователя (имеется возможность только чтения данного объекта). Некоторые объекты можно редактировать путем копирования существующего. Также среди доступных действий из состояния "В архиве" можно выделить удаление и возвращение объекта из состояния "В архиве" в действующий статус, который был до архивирования соответствующего объекта.

Основная форма

Форма для заполнения объекта обычно состоит из одного окна.

Обязательные параметры для заполнения обозначены "*" .

Ограничения по количеству знаков, составу и уникальности данных об объекте выводятся в информационном сообщении на желтом фоне при заполнении соответствующего поля карточки.

Создание/редактирование объекта

Порядок основных действий при создании/редактировании большинства объектов системы лояльности.

Очередность действий при создании объектов:

1. открыть страницу списка объектов,
2. нажать кнопку **Новая запись**,
3. заполнить обязательную информацию и, при необходимости, дополнительную,
4. нажать кнопку **Сохранить**,
5. проверить наличие нового объекта в списке.

Если в процессе создания нового объекта пользователь не планирует завершение его сохранения, то для отмены действия необходимо нажать кнопку **Отмена**. При нажатии на кнопку в левом верхнем углу "<" будет осуществлен переход из формы объекта в форму списка.

Очередность действий при редактировании объектов:

1. найти необходимый объект,
2. нажать два раза на объект,
3. в открывшемся окне нажать кнопку **Редактировать**,
4. изменить необходимые параметры,
5. нажать кнопку **Сохранить**,

6. проверить внесенные изменения.


Если в процессе редактирования объекта пользователь не планирует сохранение изменений, то для отмены действия необходимо нажать кнопку **Отмена**.

Фильтры для поиска


В разделах системы лояльности имеется возможность отбора объектов с помощью фильтров, расположенных в левой части страниц. Фильтры разделены на два вида:

- Быстрый
- Расширенный

По умолчанию отображается окно Быстрого фильтра. Для того, чтобы осуществить поиск, необходимо ввести соответствующие параметры в поля и нажать на кнопку **Найти**.

 Важно: при переходе из одного раздела в другой в программе сохраняется ранее настроенный поиск. Для сброса фильтров необходимо нажать кнопку **Сброс** / или обновить соответствующую страницу в браузере.

Для перехода в окно Расширенного фильтра, необходимо нажать на кнопку **Расширенный фильтр**.

 Важно: Быстрый и Расширенный фильтры не работают одновременно для формирования параметров поиска одного объекта (см. пример).

Пример

1. Список объекта отобран с помощью Быстрого фильтра
2. Введены параметры для поиска в окне Расширенного фильтра
3. Нажатие кнопки "Найти" в окне Расширенного фильтра приведет к поиску объектов по параметрам, указанным в расширенном фильтре.

Быстрый фильтр

Быстрый фильтр помогает пользователю осуществить поиск объектов по основным его характеристикам. Элементы быстрого фильтра для настройки параметров поиска различны для каждого объекта системы.

Расширенный фильтр

Расширенный фильтр помогает пользователю осуществить поиск объектов с помощью как основных, так и дополнительных его характеристик. В основных фильтрах для настройки расширенного фильтра имеется возможность включения / исключения необходимых характеристик из поиска. Элементы расширенного фильтра для настройки параметров поиска различны для каждого объекта системы.

Пользователю предоставляется возможность отбора характеристик согласно выполнению условий:

- Все условия
- Одно из условий

Действия для настройки поиска посредством Расширенного фильтра представлены в таблице.

Действие	Варианты	Описание
Выбор варианта настройки условий для поиска	<ul style="list-style-type: none">• Все условия• Одно из условий	Обязательное выполнение условий при осуществлении поиска: <ul style="list-style-type: none">• соблюдение всех параметров указанных при поиске

		<ul style="list-style-type: none"> • соблюдение одного из множества условий для поиска
Выбор параметров для поиска (кнопка “+”)	<ul style="list-style-type: none"> • Группа • Элемент 	Дополнительная возможность для настройки поиска по условиям внутри одной / нескольких групп/элементов. При выборе Группа дополнительно настраиваются условия поиска внутри группы (Все условия / Одно из условий). При выборе Элемент раскрывается непосредственно список доступных фильтров для настройки поиска

Аналитика


Объекты раздела Аналитика

В разделе Аналитики системы лояльности объекты представлены в виде отчетов, которые формируются исходя из настроенных параметров/фильтров, которые расположены на левой стороне страницы. Внутри одного объекта аналитики может быть несколько доступных отчетов для выбора, которые представлены в левом верхнем углу. С помощью синей пиктограммы, разделяющей окно объекта на непосредственно содержание (в том числе графики) и блок параметров/фильтров, имеется возможность сворачивания/разворачивания сформированного отчета.

Чтобы сформировать необходимый отчет, необходимо произвести следующие действия:

1. открыть страницу объекта
2. выбрать доступный отчет (при наличии соответствующего окна),
3. указать обязательные параметры,
4. при желании, указать дополнительные параметры, установить необходимые Основные фильтры, нажав кнопку “+”,
5. нажать кнопку **Сформировать**.

При нажатии кнопки **Сброс** стираются как настроенные ранее параметры/фильтры, так и содержание отчета.

 Важно: параметры/фильтры для формирования отчетов различны для каждого объекта. При переходе из одного объекта аналитики в другой раздел системы лояльности, ранее сформированная информация не сохраняется.

Структура отчетов Аналитики

Аналитические отчеты системы лояльности содержат диаграммы и таблицы. При наведении курсора на объекты диаграммы отображается дополнительная информация. Отображение таблиц в свою очередь можно настроить по ширине с помощью следующих параметров:

- Ручная
- Авто
- Полная ширина

Среди действий над полями таблицы также доступны такие функции, как фильтрация и сортировка. Для применения данных действий, достаточно навести курсор на необходимое поле таблицы.

Клиенты

Клиенты (объект)

- Клиенты
 - Список объекта
 - Создание и редактирование объекта
 - Описание формы объекта
 - Действия над отобранными объектами
 - Действия над объектом

Клиенты

Список объекта

Список клиентов создается в системе лояльности уполномоченными специалистами сети. Список Клиентов является основным объектом для построения продуктивной системы лояльности с точки зрения персонализированной коммуникации и предоставления специальных условий обслуживания/цен клиентам.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними. Для доступа к списку Клиентов необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Клиенты.

При открытии списка Клиентов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Клиентов.

В списке Клиентов по каждому объекту отображается основная информация объектов, которая настраивается в профиле редактирования Клиента.

Создание и редактирование объекта

Для создания нового Клиента необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Окно быстрой регистрации настраивается в **Профиле регистрации Клиента** в соответствующем файле (руководство Администратора).

Информация для просмотра и редактирования клиента настраивается в **Профиле редактирования Клиента** в соответствующем файле (руководство Администратора).

Система позволяет настроить гибкую регистрацию для разных каналов взаимодействия: Личный кабинет (ЛК), мобильное приложение (МП), система (UI).

Описание формы объекта

В шапке анкеты клиента отображается следующая информация:

- Канал регистрации (UI / ЛК / МП)
- Дата регистрации (дата регистрации в программе лояльности)
- Сегменты (в которые входит клиент)

Также в шапке профиля присутствует кнопка **Удалить персональные данные**, которая позволяет очистить информацию о Клиенте, заблокировать все карты клиента, при этом сохранить обезличенную историю покупок в системе для поддержания актуальности исторических данных. Таким образом в результате удаления персональных данных Клиент не исчезнет из системы, чтобы не исказить данные в аналитических отчетах, однако его персональные данные удаляются из системы. Включаться в сегментацию и другие процессы системы такой Клиент не будет.

! Важно: После удаления персональных данных клиента, он не сможет работать с системой. Все персональные и контактные данные по нему будут удалены из системы безвозвратно. Все карты будут заблокированы. Клиент будет недоступен и невиден в системе.

Форма объекта разделяется на следующие разделы.

Профиль клиента

Поле	Описание
Фамилия	Фамилия клиента
Имя	Имя клиента
Отчество	Отчество клиента
Пол	Бинарная гендерная идентичность клиента
Дата рождения	Дата рождения клиента
Телефон	Номер мобильного телефона клиента
Подписки	Информация о согласиях на получение сообщений по различным каналам коммуникации
Свойства	Пользователь программы лояльности может самостоятельно создать свойства, содержащие необходимую информацию о Клиенте. Свойства определяются самостоятельно каждой торговой сетью в разделе Сервис-> Свойства клиентов .

Изменить информацию о клиенте возможно в разделе “Основные” только в рамках заданных ранее свойств Клиентов. Необходимо кликнуть на Клиента в списке Клиентов и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Карты лояльности клиента

На данной странице содержится информация о картах лояльности клиента.

Пользователь в зависимости от настроенных прав доступа может производить стандартные действия над картами, идентичные действиям в объекте [Карты лояльности](#) . Также имеются дополнительные возможности работы с картами лояльности, привязанными к Клиенту.

Доступное действие	Описание	Результат
Заменить карту	При осуществлении данного действия клиенту добавляется новая карта. Вводятся необходимые параметры новой карты и указывается причина блокировки предыдущей карты.	При замене карты действующая автоматически блокируется. Все ее накопления при этом сохраняются.

Сменить владельца карты	Данное действие доступно только для действующих карт со статусом <i>Активирована</i> . Текущему владельцу отправляется смс для подтверждения действия. В случае ввода корректного кода подтверждения, открывается окно следующего шага. Отправляется код подтверждения на номер телефона будущего владельца карты (номер телефона должен быть указан в анкете Клиента). Перед отправкой смс система проверяет также максимальное количество существующих действующих карт в анкете будущего владельца.	Карта отвязывается от предыдущего владельца и привязывается к новому.
Отказ от карты	Данное действие доступно только для действующих карт со статусом <i>Активирована</i> .	После осуществления процедуры отказа от карты, данная карта больше не отображается в профиле клиента, она становится обезличенной, и ей присваивается автоматически статус <i>Выдана</i> .
Заблокировать как неработоспособную	Дополнительная функция предоставляет возможность при блокировке карты лояльности Клиентом в Личном кабинете / Мобильном приложении одновременно указывать причину блокировки.	Присвоение статуса <i>Заблокирована клиентом по причине утраты работоспособности</i> .
Заблокировать как утерянную	Дополнительная функция предоставляет возможность при блокировке карты лояльности Клиентом в Личном кабинете / Мобильном приложении одновременно указывать причину блокировки.	Присвоение статуса <i>Заблокирована клиентом по причине утери</i> .

Валютные счета клиента


На данной странице содержится информация о балансах клиента во всех валютах системы.


Любимые категории клиента

На данной странице содержится информация о любимых категориях клиента, которые ему доступны согласно принадлежности к сегменту и настройке объекта Список любимых категорий.

На странице отображается основная информация о любимой категории.

Также есть возможность выбрать любимую категорию клиенту, если есть доступное количество для выбора.

 Отмену выбора выбранной любимой категории выполнить нельзя.

 Изменения параметров Списка любимых категорий не будут применены для уже выбранных любимых категорий.

Купоны

На данной странице содержится информация о выданных личных купонах клиента.

Чеки

На данной странице отображаются чеки Клиента. Есть возможность детализировать информацию о составе чека с информацией о предоставленным скидкам по каждой позиции, начислениям по каждой валюте.

Валютные операции

На данной странице отображаются движения валют на балансах клиента.

Коммуникации

На данной странице отображается информация о Коммуникациях, отправленных Клиенту.

Активности

На странице отображаются основные события, которые происходили с Клиентом в рамках участия в программе лояльности.

Соглашения

На странице отображаются документы взаимоотношений, на которые получены согласия от клиента.

История

На странице отображается история изменения объекта Клиент.

Работа в списке объекта

Действия над отобранными объектами

С помощью кнопки **Действия над списком** пользователю становится доступным следующие действия над списком:

- Добавить связь со статическим сегментом
- Удалить связь со статическим сегментом
- Выдать личный купон

Действия над объектом

- Добавить связь со статическим сегментом
- Удалить связь со статическим сегментом
- Выдать уникальный купон
- Начислить валюту
- Списать валюту

Сегментация клиентов

- Сегментация клиентов
 - Доступные действия над выборкой на странице объекта

Сегментация клиентов

Сегментация клиентов позволяет создать динамические и статические сегменты. В механике реализована возможность предварительного просмотра результатов отбора Клиентов, анализ показателей продаж выборки Клиентов и сравнение их со всеми клиентами лояльности:

KPI и динамика изменений.

Для доступа к разделу Сегментация клиентов необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Сегментация клиентов: Клиенты->Сегментация клиентов.

При открытии окна Сегментации клиентов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список сегментов.

Страница сегментация клиентов подразделяется на следующие области визуализации данных:


- Быстрые фильтры
- Расширенные фильтры
- Профиль выборки
- Клиенты выборки


Профиль выборки отражает показатели продаж в абсолютных и относительных значениях (также часть информации дублируется на графиках).

На странице Профиля выборки имеется возможность обновления графической информации. Можно изменить дату начала анализа данных и периодичность обновления данных.

Область данных Клиенты выборки содержит список части Клиентов (не всех) из выборки и отражает основную информацию о Клиентах. Информация на данной странице предназначена для контроля клиентов, попавших в выборку и не включает в себя всех выбранных клиентов.

Доступные действия над выборкой на странице объекта

Действие	Описание
Новый динамический сегмент	<p>При выполнении данного процесса в системе формируется Новый динамический сегмент, который содержит информацию о фильтрах, настроенных в объекте Сегментация.</p> <p> До автоматического расчета сегмента к нему не привязан ни один клиент.</p> <p>Для запуска автоматического обновления состава сегмента, необходимо активировать сегмент и указать параметры пересчета. Подробная информация в объекте Сегменты.</p>

Новый статический сегмент	Во время создания статического сегмента в Сегментации в системе формируется Новый статический сегмент, который включает в себя Клиентов действующей выборки.
Обновить динамический сегмент	<p>Действие приводит к удалению информации о фильтрах, настроенных ранее в выбранном динамическом сегменте. Производится сохранение новых настроек фильтров динамического сегмента, после активации динамического сегмента осуществляется добавление Клиентов, соответствующим параметрам отбора.</p> <p> Нельзя обновлять сегмент, который имеет статус Активен.</p>
Обновить статический сегмент	Действие приводит к удалению связи статического сегмента с Клиентами, которые были включены в сегмент ранее, и добавлению новых Клиентов действующей выборки.
Добавить клиентов в статический сегмент	В выбранный Сегмент при выполнении данного действия включается часть Клиентов, которая содержится в действующей выборке сегментации. Клиенты, уже добавленные в сегмент ранее, не удаляются из сегмента.
Удалить клиентов из статического сегмента	Из выбранного Сегмента исключается часть Клиентов, которая содержится в действующей выборке сегментации.

Сегменты

- Списки сегментов
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Сегментов
 - Создание и редактирование динамического сегмента
 - Создание и редактирование статического сегмента
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта (динамический сегмент)
 - Действия над объектом (динамический сегмент)
 - Описание статусов объекта (статический сегмент)
 - Действия над объектом (статический сегмент)

Списки сегментов

Список объекта

Список сегментов предназначен для группировки клиентов по различным признакам (в том числе статистика покупок, активность и другие показатели). Сегменты в системе лояльности подразделяются на два вида:

- динамический сегмент (сегмент, который автоматически обновляется по заранее настроенным фильтрам с заданной периодичностью);
- статический сегмент (сегмент, который обновляется пользователем системы по мере необходимости).

Добавление связи Клиента со Статическим сегментом осуществляется в объектах [Клиенты](#), [Сегментация клиентов](#).

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку сегментов необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Сегменты: Клиенты → Сегменты.

При открытии списка Сегментов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Сегментов.

В списке сегментов по каждому объекту отображается следующая информация.

- Наименование
- Вид сегмента
- Группа
- Цвет
- Статус

Создание и редактирование Сегментов

В системе имеются два варианта создания объекта Сегменты в зависимости от вида создаваемого объекта.

Создание и редактирование динамического сегмента

- кнопка **Новый динамический сегмент** → Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные. Создание/обновление динамических сегментов доступно как в объекте Сегменты, так и в объекте Сегментация.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Сегмента, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Описание	Ввод информации о динамическом сегменте.
Цвет	Выбор цвета с помощью пипетки / или следующих цветовых моделей: <ul style="list-style-type: none"> • RGB • HSL • HEX
Фильтры	
Анкетные данные Клиента	Отбор условий, согласно которым будет формироваться динамический сегмент (пример отбора в зависимости от настроек Профиля регистрации Клиента системы лояльности, подробное описание представлено в объекте Клиенты).
Наличие покупок	Выявление Клиентов совершивших/ не совершивших покупки в сети.
Возраст	Возраст клиента. Можно использовать в качестве возрастных ограничений добавления Клиентов в динамический сегмент. В том числе, при ежемесячном обновлении соответствующего динамического сегмента покупателя, достигающие совершеннолетия в будущих периодах, смогут автоматически добавиться в сегмент для получения информации об акциях, требующих соблюдения возрастных ограничений.
Территориальное деление	Территориальное деление клиента.
Сегмент клиента	Сегмент, в который добавлен клиент.
Количество активных карт	Определение количества действующих Карт на одного Клиента.
Количество заблокированных карт	Определение количества заблокированных Карт на одного Клиента.
Каналы регистрации	Канал регистрации (Система / ЛК / МП).
Портал	Выбор параметров для отбора Клиентов, использующих порталы системы: <ul style="list-style-type: none"> • Активация в ЛК • Дата активации в ЛК • Активация в МП • Дата активации в МП
Дата первой покупки	Установление значений даты первой покупки Клиентами, например для выявления группы "новичков".
Дата последней покупки	Установление значений даты последней покупки Клиентами, например для выявления группы "ушедших", если выбрать дату последней покупки более месяца и др.
Активный период	Количество дней, прошедших от первой покупки Клиента. Если Клиент совершил первую покупку N дней назад, то Активный период = N.
Карта клиента	Выбор параметров карты лояльности для отбора.

Свойства	Отбор Клиентов по Свойствам, настроенным ранее в системе Лояльности.
Давность посещения	Ввод значения количества дней отсутствия Клиента в магазинах сети.
Количество чеков продажи	Количество чеков продажи за всю историю покупок Клиента.
Сумма продаж, вал	Сумма продаж за всю историю покупок Клиента. Сумма продаж, вал = Сумма реализации, вал - Скидка, вал (не включая оплату валютой).
Средний чек, вал	Средний чек = Сумма реализации, вал / Кол-во чеков продажи
Динамика изменения баланса валюты клиента	Фильтр позволяющий осуществить отбор Клиентов, анализируя показатели начислений и списаний по валюте за выбранный интервал (Сегодня, Вчера, Текущая неделя, Прошлая неделя и т.д.)
Анализ по чекам	Фильтр позволяющий осуществить отбор Клиентов, анализируя показатели продаж по магазинам за выбранный интервал (Сегодня, Вчера, Текущая неделя, Прошлая неделя и т.д.)
Статистика показателей продаж	Фильтр позволяющий осуществить отбор Клиентов, анализируя показатели продаж по товарам / магазинам за выбранный интервал (Сегодня, Вчера, Текущая неделя, Прошлая неделя и т.д.)

Создание и редактирование статического сегмента

- кнопка **Новый статический сегмент** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) – **Сохранить** введенные данные. Создание статического сегмента доступно как в объекте Сегменты, так и в объекте Сегментация.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Сегмента, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Описание	Ввод информации о статическом сегменте.
Цвет	Выбор цвета с помощью пипетки / или следующих цветовых моделей: <ul style="list-style-type: none"> • RGB • HSL • HEX

Чтобы изменить информацию о статическом Сегменте клиентов, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Сегмент в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта (динамический сегмент)


Добавление/удаление связи с Клиентами Динамического сегмента доступно в объектах Клиенты и Сегментация.

Статус и состояние	Описание
--------------------	----------

Неактивен	В данном состоянии динамический сегмент находится после его создания и является рабочим. Сегмент доступен для дальнейшей активации.
Активен	Осуществляется автоматическое обновление динамического сегмента (включение/исключение покупателей, которые соответствуют/не соответствуют параметрам отбора в фильтрах объекта)
Неактивен (В архиве)	В данном статусе Сегмент считается историческим, он доступен только для чтения. Возможность редактирования объекта отсутствует.

Действия над объектом (динамический сегмент)

В зависимости от действующего статуса динамического сегмента существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Сегментов, так и в карточке объекта.

Статус и состояние	Доступные действия
Неактивен	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - дублирование динамического сегмента с сохранением действующих настроек по фильтрам. Для сохранения нового объекта достаточно внести необходимые изменения и указать новые параметры динамического сегмента (Наименование/Описание/Цвет/Пересчет и др.) • Очистить группу - исключение динамического сегмента в группу сегментов по необходимым пользователю признакам • Активировать - запуск пересчета динамического сегмента согласно указанным ранее настройкам в карточке объекта • В архив - перевод динамического сегмента в состояние В архиве <div style="background-color: #fff9c4; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p> Если в системе настроена действующая механика в программе поощрения с участием сегмента в статусе неактивен, то она отработает.</p> <p>Если необходимо отключить механику, то нужно использовать статусы схем поощрений и оплат в программе поощрения.</p> </div>
Активен	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - дублирование динамического сегмента с сохранением действующих настроек по фильтрам. • Очистить группу - исключение динамического сегмента в группу сегментов по необходимым пользователю признакам • Деактивировать - остановка пересчета динамического сегмента
Неактивен (В архиве)	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - дублирование динамического сегмента с сохранением действующих настроек по фильтрам • Из архива - вывод сегмента из архива • Удалить - удаление динамического сегмента из интерфейса, в списке объектов он невиден, при этом содержится в базе данных

Редактирование объекта доступно в карточке объекта в статусах Активен/Неактивен.

По умолчанию при создании динамического сегмента, ему присваивается статус Неактивен, для запуска процесса автоматического обновления динамического сегмента необходимо ее активировать. При активации динамического сегмента необходимо задать следующую информацию:

- Дата старта пересчета*
- Время старта пересчета.*
- Тип периода (Каждый час / Ежедневно / День недели / День месяца)

Описание статусов объекта (статический сегмент)

Добавление/удаление связи с Клиентами Статического сегмента доступно в объектах Клиенты и Сегментация.

Статус и состояние	Описание
Отсутствует	В данном состоянии статический сегмент находится после его создания и является рабочим. Сегмент доступен для добавления/удаления связей с Клиентами и редактирования в карточке объекта.
В архиве	В данном статусе Сегмент считается историческим, он доступен только для чтения. Возможность редактирования объекта отсутствует.

Действия над объектом (статический сегмент)

В зависимости от действующего статуса статического сегмента существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Сегментов, так и в объекте.

- Сегменты, созданные в рамках тематической сегментации, которая распределяют клиентов в разные сегменты, рекомендуется объединять в одну Группу сегментов для более удобной работы с ними и анализа наполненности с помощью объекта Сегментация.

Группы сегментов

- Списки Групп сегментов
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка Групп сегментов
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом при клике на “...”

Списки Групп сегментов

Список объекта

Список Групп сегментов предназначен для объединения отдельных сегментов клиентов согласно признакам, соответствующим маркетинговым активностям.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Групп сегментов необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Группы сегментов: Клиенты ->Группы сегментов.

При открытии списка Групп сегментов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Групп сегментов.

В списке Групп сегментов по каждому объекту отображается следующая информация.

- Наименование
- Описание
- В архиве

Сегмент вне зависимости от состояния не может входить в несколько Групп сегментов одновременно.

Пример:

Необходимо Сегмент 1 добавить в Группу сегментов 3.

Реализация:

Если Сегмент 1 входит в Группу сегментов 2, для включения Сегмента 1 в Группу сегментов 3, необходимо сначала исключить Сегмент 1 из Группы сегментов 2.

Создание и редактирование Списка Групп сегментов

Процесс создания объекта Группы сегментов идентичен стандартному варианту создания объектов в системе:

кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Группы сегментов, которое отображается в системе лояльности.
Описание	Ввод информации о группе сегментов.

Чтобы изменить информацию о Группе сегментов, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Группу сегментов в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом при клике на “...”

В зависимости от действующего статуса Группы сегментов существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Групп сегментов, так и в карточке объекта:

- В архив
В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:
- Из архива
- Удалить

Документы взаимоотношений

- Списки Документов взаимоотношений
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка Документов взаимоотношений
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом при клике на “...”

Списки Документов взаимоотношений

Список объекта

Список Документов взаимоотношений предназначен для создания таких документов, как пользовательские соглашения, правил программ лояльности / акций, политики конфиденциальности и др.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Документов взаимоотношений необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Документы взаимоотношений: Клиенты->Документы взаимоотношений.

При открытии списка Документов взаимоотношений пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Документов взаимоотношений.

В списке Документов взаимоотношений по каждому объекту отображается следующая информация.

- Заголовок
- Статус

Создание и редактирование Списка Документов взаимоотношений

Процесс создания объекта Документы взаимоотношений идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Документа, которое отображается в доступном Канале коммуникации.
Описание	Ввод дополнительной информации

Чтобы изменить информацию о Документе взаимоотношений, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Документ взаимоотношений в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом при клике на “...”

В зависимости от действующего статуса Документы взаимоотношений существующий перечень возможных действий над объектом отличается.

Статус	Доступные действия
Активна	<ul style="list-style-type: none">• Создать версию документа• Деактивировать
Неактивен	<ul style="list-style-type: none">• В архив• Создать версию документа
Неактивен (В архиве)	<ul style="list-style-type: none">• Из архива• Удалить

Аналитика по клиентам

- [Информация по клиентам](#)
- [Карты клиента](#)
- [Распределение клиентов по информационным полям](#)
- [Распределение клиентов по информационному полю](#)
- [Наполненность клиентской базы](#)
- [Распределение клиентов по информационному полю в динамике](#)

Информация по клиентам

Информация по клиентам содержит характеристику по не удаленным клиентам, которая позволяет получить оперативный портрет покупателя согласным отобранным признакам их группировки (в том числе по половозрастному признаку и территориальной принадлежности Клиента).

Для доступа к отчету Информация по клиентам необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Информация по клиентам:

В отчете по каждому Клиенту отображается следующая информация:

- Идентификатор клиента
- Фамилия
- Имя
- Отчество
- Пол
- Возраст
- Дата рождения
- Территориальное деление
- Адрес
- Номер телефона
- Email
- Согласие на коммуникацию по sms
- Согласие на коммуникацию по email
- Согласие на коммуникацию по Viber
- Согласие на коммуникацию по push
- Согласие на коммуникацию по телефону
- Свойства клиента
- Количество активных карт лояльности
- Количество заблокированных карт лояльности

Карты клиента


Отчет Карты клиента содержит информацию о количестве карт Клиента и их статусе. Данный отчет также позволяет перейти в карточку интересующего объекта (Клиент, Карта), нажав на такие показатели как: Полное имя или Номер карты.

Для доступа к отчету Карты клиента необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Карты клиента:

В отчете по каждому Клиенту отображается следующая информация:

- Полное имя

- Полное имя
- Количество чеков
- Количество карт / Номер карты
- Статус
- Дата выдачи
- Дата активации
- Дата блокировки
- Причина выдачи
- Причина блокировки

 Так как отчет предоставляет детальную информацию по клиенту и картам клиента, в случае большого количества клиентов и карт в базе формирование отчета может занять некоторое время.

Распределение клиентов по информационным полям

Отчеты Распределение клиентов по информационным полям позволяют установить множество взаимосвязей. Например, имеется возможность выявления популярных каналов коммуникации среди мужчин и женщин и др.

Для доступа к отчетам Распределение клиентов по информационным полям необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Распределение клиентов по информационным полям:

Доступные отчеты по информационным полям:

- Пол и возраст
- Пол и канал регистрации
- Пол и канал коммуникации
- Пол и территориальное деление
- Возраст и территориальное деление
- Возраст и канал регистрации
- Возраст и канал коммуникации
- Канал регистрации и территориальное деление
- Канал коммуникации и территориальное деление

Распределение клиентов по информационному полю

Отчеты Распределение клиентов по информационному полю позволяют оперативно выявить популярные каналы коммуникации/регистрации, а также сформировать портрет покупателя сети по половозрастным характеристикам.

Для доступа к отчетам Распределение клиентов по информационному полю необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Распределение клиентов по информационному полю:

Доступные отчеты по информационным полям:

- Пол
- Возраст
- Территориальное деление
- Канал регистрации
- Канал коммуникации

Наполненность клиентской базы

Отчет Наполненность клиентской базы содержит информацию о доли заполненности полей карточки Клиента. Функциональные возможности зависят от маркетинговых потребностей сети. Например, при помощи дополнительных фильтров можно зафиксировать наполненность поля "Адрес email" сегмента до и после отправки коммуникации о необходимости заполнения данного поля (если обязательность заполнения поля не была установлена ранее).

Для доступа к отчету Наполненность клиентской базы необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Наполненность клиентской базы:

В отчете по каждому Полю отображается следующая информация:

- Заполнено
- Доля (%)

Распределение клиентов по информационному полю в динамике

Отчеты Распределение клиентов по информационному полю в динамике позволяют выявить динамику распределения клиентов по основным информационным полям. В том числе имеются дополнительные настройки отчетов по Периоду и Типу периода (Неделя/Месяц).

Для доступа к отчетам Распределение клиентов по информационному полю в динамике необходимо в меню в разделе Клиенты выбрать пункт Распределение клиентов по информационному полю в динамике:

Доступные отчеты по информационным полям в динамике:

- Распределение по полу в динамике
- Распределение по каналу регистрации в динамике
- Распределение по каналу коммуникации в динамике

Карты

Карты лояльности

Карты лояльности (объект)

- Процесс работы с картами лояльности
- Списки карт лояльности
 - Список объекта
 - Информация в объекте Карты лояльности
 - Работа в списке объекта
 - Действия над отобранными объектами
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Процесс работы с картами лояльности

Для генерации карт лояльности в системе предназначены объекты Серии и Тиражи карты лояльности, процесс генерации карт описан ниже.

Работа с Сериями и тиражами описана в одноименной главе.

1. Создается Серия карт лояльности, указываются все параметры для будущих карт лояльности, включая номер и штрих-код карт серии.
2. Серия согласовывается. После согласования невозможно изменить все параметры карт, которые будут созданы в рамках данной серии.
3. Создается Тираж в рамках серии, указывается количество карт в тираже, которое планируется напечатать. Тираж создается в статусе Создан.
4. Тираж согласовывается, далее тираж переходит в статус В процессе генерации, в данном статусе карты тиража создаются в системе. После окончания генерации Тираж переходит в статус Генерация завершена. В результате генерируются карты лояльности в статусе Сгенерирована в рамках тиража.
5. Информацию по картам тиража необходимо выгрузить в файл для передаче поставщику в производство, который будет печатать карты.
6. После выгрузки карт в файл Тираж отправляется на производство. Тираж переводят в статус Отправлен в производство.
7. После того, как карты будут напечатаны и получены торговой сетью, подтверждается получение из производства карт тиража. Тираж переводят в статус Получен.
8. Тираж проверяется. После подтверждения корректности карт тираж переводят в статус Проверен. В результате карты лояльности тиража переходят в статус Готова к выдаче.
9. При первом использовании карты в качестве карты лояльности в статусе Готова к выдаче, статус меняется на Выдана. С данного момента карта считается выданной клиенту, но еще не личной.
10. При регистрации клиента и привязке карты лояльности к профилю клиента, карта становится Активированной.
11. В случае утери или порчи карты, ее можно заблокировать.
12. В случае окончания срока действия, карта переходит в статус Просрочена.

Списки карт лояльности

Список объекта

Список карт предназначен для просмотра и работы с картами лояльности.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Карты лояльности необходимо в меню в разделе Карты выбрать соответствующий пункт.

При открытии списка Карт лояльности пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Карт.

В списке Карт лояльности по каждому объекту отображается основная информация об объекте, а так же есть возможность изменять данные объекта.

Информация в объекте Карты лояльности

Содержание полей объекта представлена в таблице:

Поле	Содержание
Номер	Номер карты лояльности
Штрих-код	Штрих-код карты лояльности
Использует rip-код	<ul style="list-style-type: none">• Да• Нет
Клиент	Наименование клиента лояльности, на которого зарегистрирована карта
Серия	Серия, в рамках тиража которой была выпущена карта
Тираж	Тираж, в рамках которого была выпущена карта. Карты могут выпускаться разными тиражами, например, для того, чтобы не отправлять на печать большое количество карт сразу, а делать это последовательно, по мере необходимости
Дата окончания срока действия	Дата окончания срока действия карты лояльности. После наступления данной даты, картой невозможно воспользоваться.

Работа в списке объекта

Действия над отображенными объектами

С помощью кнопки **Действия над списком** пользователю становится доступными следующие действия над списком:

- Добавить связь с группой
- Удалить связь с группой

Для разделения карт по определенным признакам в долгосрочном периоде (например VIP и другие) существует возможность добавления карт в группы.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Сгенерирована	Карта лояльности создана как виртуальная сущность, но физически ее не существует.
Готова к выдаче	Карта лояльности поступила из типографии и, возможно, поступила на место продажи/выдачи. При первом использовании в качестве карты лояльности статус Готова к выдаче меняется на Выдана.
Выдана	Осуществлена продажа/выдача Карты лояльности на кассе (или другим способом).
Активирована	Карта лояльности добавлена клиенту (зарегистрирована/ активирована клиентом) через один из порталов или в системе. Возможность активировать карту зависит от текущего статуса карты (Готова к выдаче или Выдана) и настройки разрешения регистрации карт в статусе "Готова к выдаче" (настройки описаны в Руководстве администратора, в разделе Настройка параметров системы). Карта, уже привязанная другому клиенту, не может быть добавлена к клиенту.
Заблокирована	Все операции по карте запрещены, кроме разблокировки.
Заблокирована клиентом. Сломана	Все операции по карте запрещены, кроме разблокировки.
Заблокирована клиентом. Потеряна	Все операции по карте запрещены, кроме разблокировки.
Просрочена	Любые действия кроме блокировки / изменения даты окончания срока действия недоступны.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Карты лояльности существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Карт лояльности, так и в карточке объекта.

Статус и состояние	Доступные действия
Сгенерирована	<ul style="list-style-type: none">• Заблокировать карту - блокировка карты лояльности с указанием причины из доступного списка значений• Изменить дату окончания срока действия - продление/сокращение периода возможного использования карты лояльности• Добавить связь с группой - включение карты лояльности в группу по необходимым

	<p>пользователю признакам</p> <ul style="list-style-type: none"> Удалить связь с группой - исключение карты лояльности из группы по необходимым пользователю признакам
Готова к выдаче	<ul style="list-style-type: none"> Выдать карту - установление признака выдачи карты клиенту с возможностью установления магазина (в котором карта получена клиентом) / причины выдачи карты (выбор из доступного списка причин в системе лояльности) Заблокировать карту - блокировка карты лояльности с указанием причины из доступного списка значений Изменить дату окончания срока действия Добавить связь с группой - включение карты лояльности в группу по необходимым пользователю признакам Удалить связь с группой - исключение карты лояльности из группы по необходимым пользователю признакам
Выдана	<ul style="list-style-type: none"> Заблокировать карту - блокировка карты лояльности с указанием причины из доступного списка значений Изменить дату окончания срока действия - продление/сокращение периода возможного использования карты лояльности Добавить связь с группой - включение карты лояльности в группу по необходимым пользователю признакам Удалить связь с группой - исключение карты лояльности из группы по необходимым пользователю признакам
Активирована	<ul style="list-style-type: none"> Заблокировать карту - блокировка карты лояльности с указанием причины из доступного списка значений Изменить дату окончания срока действия - продление/сокращение периода возможного использования карты лояльности Добавить связь с группой - включение карты лояльности в группу по необходимым пользователю признакам Удалить связь с группой - исключение карты лояльности из группы по необходимым пользователю признакам
Заблокирована	<ul style="list-style-type: none"> Разблокировать карту - возвращение карты лояльности в статус, в котором ранее была заблокирована карта
Заблокирована клиентом. Сломана	<ul style="list-style-type: none"> Разблокировать карту - возвращение карты лояльности в статус, в котором ранее была

	заблокирована карта
Заблокирована клиентом. Потеряна	<ul style="list-style-type: none"> • Разблокировать карту - возвращение карты лояльности в статус, в котором ранее была заблокирована карта
Просрочена	<ul style="list-style-type: none"> • Заблокировать карту - блокировка карты лояльности с указанием причины из доступного списка значений • Изменить дату окончания срока действия - продление/сокращение периода возможного использования карты лояльности

Серии карт лояльности

- Списки серий карт лояльности
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка серий карт лояльности
 - Работа в списке объекта
 - Действия над отобранными объектами
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Списки серий карт лояльности

Список объекта

Список серий карт лояльности предназначен для создания серий и выпуска карт лояльности в рамках соответствующих тиражей. Серии могут отличаться штрих-кодом, типом штрих-кода, номером, срок окончания действия и другими данными.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Серии карт лояльности необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт Серии карт лояльности: Карты лояльности -> Серии карт лояльности.

При открытии списка Серий карт лояльности пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Серий карт лояльности.

В списке Серий карт лояльности по каждому объекту отображается краткая информация по нему.

Создание и редактирование Списка серий карт лояльности

✘ Настройка серии карт лояльности не должна совпадать с сериями подарочных карт.

Настройка серии не должна совпадать с настройкой маски купонов и неуникальных купонов.

Для создания новой Серии карт лояльности необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Форма нового объекта разделяется на блоки “Основные” и “Тиражи карт”.


Если серия создана в системе лояльности

Содержание полей раздела “Основные” представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование новой серии карт, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в поиске карт, принадлежащих данной серии.
Тип штрих-кода	Выбор типа штрих кода для генерации карт <ul style="list-style-type: none">• Не указан

	<ul style="list-style-type: none"> • Ean-13 • Code128 • QR-Code • PDF-417
Префикс штрих-кода* (в зависимости от выбранного типа ШК, в системе отображаются подсказки для ввода соответствующих значений символов)	
Ean-13	Ввод символов (только цифр) в количестве от 2 до 4
Code128	Ввод символов (цифр, латинских букв) в количестве от 2 до 8
QR-Code	Ввод символов (цифр, латинских букв) в количестве от 2 до 8
PDF-417	Ввод символов (цифр, латинских букв) в количестве от 2 до 8
Маска штрих-кода* (в зависимости от выбранного типа ШК, в системе отображаются подсказки для ввода соответствующих значений символов)	
Ean-13	Ean13 состоит из 13. 13 число - контрольный символ. Пример 23#####^, где: 23 - префикс штрих-кода # - генерируемое число от 0 до 9 ^ - контрольный символ штрих-кода
Code128	Пример АВ#####, где: # - генерируемое число от 0 до 9 & - генерируемая строчная буква латинского алфавита * - генерируемая заглавная буква латинского алфавита
QR-Code	Пример АВ#####, где: # - генерируемое число от 0 до 9 & - генерируемая строчная буква латинского алфавита * - генерируемая заглавная буква латинского алфавита
PDF-417	Пример АВ#####, где: # - генерируемое число от 0 до 9 & - генерируемая строчная буква латинского алфавита * - генерируемая заглавная буква латинского алфавита
Режим формирования номера	Выбор формата формирования номера карты лояльности <ul style="list-style-type: none"> • Соответствует штрих-коду - номер карты формируется одинаково с номером штрих-кода • Формируется по собственным правилам - номер карты формируется в соответствии с указанными настройками в дополнительных полях объекта (Тип штрих-кода у номера, Префикс номера*, Маска номера*)
Тип штрих-кода у номера	Выбор типа штрих кода номера карты для генерации карт

	<ul style="list-style-type: none"> • Не указан • Ean-13 • Code128 • QR-Code • PDF-417
Префикс номера*	Необходимо указать значение в количестве от 2 до 6
Маска номера*	Ввод символов, в то числе # - генерируемое число от 0 до 9
Маска rip-кода	Ввод символов, в то числе # - генерируемое число от 0 до 9
Дата окончания срока действия	Срок действия карты лояльности, выпущенного в рамках созданной серии карт лояльности

 Карты могут быть созданы только в рамках Тиража Серии.

От данных в серии будет зависеть штрих-код и номер будущей карты лояльности.

После создания серии можно приступить к созданию Тиража серии.

При создании Тиража указывается

- Наименование
- Планируемое количество карт

Таким образом Тираж отвечает за количество сгенерированных карт лояльности.

Для того, чтобы сгенерировать карты в рамках Тиража Серии, необходимо согласовать Серию, то есть утвердить корректность введенных данных, после чего согласовать Тираж.

Содержание полей раздела “Тиражи карт” в объекте Серия представлена в таблице:

Поле	Описание
Добавить тираж карт	Кнопка, позволяющая добавить новый тираж карт.
Наименование	Наименование тиража карт, заданное пользователем при создании.
Статус	
Статус • (при загрузке серии извне)	<ul style="list-style-type: none"> • Проверен
Статус • (при добавлении внутри программы)	<ul style="list-style-type: none"> • Создан • В процессе генерации • Генерация завершена - карты лояльности сгенерированы в системе лояльности и могут быть выгружены в файл для передачи информации о номерах карт тиража в производство • Отправлен в производство • Получен из производства • Проверен

Планируемое количество карт	Количество карт, запланированных к выпуску в рамках тиража
Фактическое количество карт	Количество карт, сгенерированных в рамках тиража

⚠ Раздел по настройке штрих-кода и номера карт лояльности в серии невозможно редактировать после согласования.

Раздел “Тиражи карт” невозможно редактировать, обратный процесс после выпуска карт не предусмотрен, в том числе информации о количестве карт, выпущенных ранее. Добавление нового тиража карт также доступно для объекта, созданного в системе лояльности.

Чтобы изменить информацию о наименовании и дате окончания срока действия серии карт лояльности, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Серию карт лояльности в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения. Изменение по дате окончания срока действия отразится на картах лояльности, сгенерированных в рамках новых после изменения информации, тиражей.

Работа в списке объекта

Действия над отображенными объектами

С помощью кнопки **Действия над списком** пользователю становится доступными следующие действия над списком:

- Добавить связь с группой карт лояльности
- Удалить связь с группой карт лояльности

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Создана	По умолчанию при сохранении создаваемой Серии карт лояльности объекту присваивается Статус “Создана”. В данном статусе Серия доступна для проверки ранее введенных данных и их редактирования при необходимости.
Согласована	<p>Для серий карт, которые загружены извне по умолчанию присваивается статус “Согласована” и Тиражи карт автоматически считаются проверенными во внешних источниках перед загрузкой данных.</p> <p>Для серий карт, созданных в системе лояльности необходимо дополнительное согласование Серии после создания и проверки введенных данных. Создаваемые Тиражи в рамках соответствующей Серии карт лояльности доступны для согласования (запуска процесса генерации карт лояльности) в рамках данного статуса Серии.</p> <p>i В данном статусе Серия уже не может быть перенесена в архив или удалена.</p>
Достигнут лимит генерации карт	Данный статус присваивается Серии карт лояльности, когда генерация карт лояльности в рамках тиража завершена, но при этом планируемое количество для выпуска карт в рамках тиража превышает фактическое количество сгенерированных карт лояльности. Такая ситуация возможна, если маска штрих-кода / номера карты содержит недостаточно символов для генерации необходимого количества карт.

	Добавление Тиражей карт недоступно для Серии карт лояльности в данном статусе.
Создана (В архиве)	В данном статусе Серия карт лояльности не может быть согласована, серия доступна для удаления из системы.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Серии карт лояльности существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Серии карт лояльности, так и в карточке объекта.

Статус и состояние	Доступные действия
Создана	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь с группой карт лояльности - добавление серии карт лояльности в состав выбранной группы • Удалить связь с группой карт лояльности - исключение серии карт лояльности из состава выбранной группы • Согласовать серию карт лояльности - подтверждение создания Серии карт лояльности для дальнейшего выпуска карт в рамках необходимых тиражей • В архив - перевод Серии карт лояльности в состояние В архиве
Согласована	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь с группой карт лояльности - добавление серии карт лояльности в состав выбранной группы • Удалить связь с группой карт лояльности - исключение серии карт лояльности из состава выбранной группы
Достигнут лимит генерации карт	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь с группой карт лояльности - добавление серии карт лояльности в состав выбранной группы • Удалить связь с группой карт лояльности - исключение серии карт лояльности из состава выбранной группы
Создана (В архиве)	<ul style="list-style-type: none"> • Из архива - вывод серии карт лояльности из архива • Удалить - Серия карт лояльности становится недоступным для отображения в системе

+ Важно: Добавление связи с группой карт лояльности Серии не приводит к привязке карт лояльности к соответствующей группе, если тираж был создан ранее применения действия. При необходимости имеется возможность добавления связи в объекте Карты лояльности (для предварительно сформированного списка карт лояльности соответствующей Серии).

Если Серия карт лояльности привязана к определённой группе карт, то в дальнейшем при создании новых тиражей группа карт Серии будет присвоена картам лояльности, генерируемых в рамках новых тиражей.

Действие: "Удалить связь с группой карт лояльности" не приводит к удалению связи карт лояльности из соответствующей группы. При необходимости имеется возможность удаления связи в объекте Карты лояльности (для предварительно сформированного списка карт лояльности соответствующей Серии).

Группы карт лояльности

- Списки групп карт лояльности
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка групп карт лояльности
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Списки групп карт лояльности

Список объекта

Список групп карт лояльности предназначен для объединения отдельных карт, карт серий согласно признакам, соответствующим маркетинговым активностям.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Групп карт лояльности необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт Группы карт лояльности: Карты лояльности ->Группы карт лояльности.

При открытии списка Групп карт лояльности пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Групп карт.

В списке групп карт лояльности по каждому объекту отображается следующая информация.

- Наименование
- Цвет
- Состояние

Создание и редактирование Списка групп карт лояльности

Процесс создания объекта Группы карт лояльности идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Группы карт лояльности, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Цвет	Выбор цвета с помощью пипетки / или следующих цветовых моделей: <ul style="list-style-type: none">• RGB• HSL• HEX

Чтобы изменить информацию о группе карт лояльности, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Группу карт лояльности в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Группы карт лояльности существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Групп карт лояльности, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса "В архиве":

- Из архива
- Удалить

Причины выдачи карт лояльности

- Списки причин выдачи карт лояльности
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка причин выдачи карт лояльности
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом при клике на “...”

Списки причин выдачи карт лояльности

Список объекта

Список причин выдачи карт лояльности предназначен для создания причин выдачи существующих карт лояльности, одну из которых необходимо указать при ручной выдаче карт.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Причин выдачи карт лояльности необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт Причины выдачи карт лояльности: Карты лояльности->Причины выдачи карт лояльности.

При открытии списка Причины выдачи карт лояльности пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Причины выдачи карт.

В списке Причины выдачи карт лояльности по каждому объекту отображается следующая информация.

- Наименование
- Состояние

Создание и редактирование Списка причин выдачи карт лояльности

Процесс создания объекта Причины выдачи карт лояльности идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Причины выдачи карт лояльности, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.

Чтобы изменить информацию о причине выдачи карт лояльности, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Причину выдачи карт лояльности в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом при клике на “...”

В зависимости от действующего статуса Причины выдачи карт лояльности существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Причин выдачи карт лояльности, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:

- Из архива
- Удалить

Причины блокировки карт лояльности

- Списки причин блокировки карт лояльности
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка причин блокировки карт лояльности
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Списки причин блокировки карт лояльности

Список объекта

Список причин блокировки карт лояльности предназначен для создания причин блокировки существующих карт лояльности, одну из которых необходимо указать при ручной блокировке.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку причин блокировки карт лояльности необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт Причины блокировки карт лояльности: Карты лояльности ->Причины блокировки карт лояльности.

При открытии списка Причины блокировки карт лояльности пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Причины блокировки карт лояльности.

В списке причин блокировки карт лояльности по каждому объекту отображается следующая информация.

- Наименование
- Состояние

Создание и редактирование Списка причин блокировки карт лояльности

Процесс создания объекта Причины блокировки карт лояльности идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Причины блокировки карт лояльности, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.

Чтобы изменить информацию о причине блокировки карт лояльности, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Причину блокировки карт лояльности в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Причины блокировки карт лояльности существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке причин блокировки карт лояльности, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса "В архиве":

- Из архива
- Удалить

Подарочные карты

Подарочные карты (объект)

- Процесс работы с подарочными картами
- Списки подарочных карт
 - Список объекта
 - Информация в объекте подарочные карты
 - Работа в списке объекта
 - Действия над отобранными объектами
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Процесс работы с подарочными картами

Для генерации подарочных карт в системе предназначены объекты Серии и Тиражи подарочных карты, процесс генерации карт описан ниже.

Работа с Сериями и тиражами описана в одноименной главе.

1. Создается Серия подарочных карт лояльности, указываются все параметры для будущих подарочных карт, включая номер и штрих-код карт серии.
2. Серия согласовывается. После согласования невозможно изменить все параметры карт, которые будут созданы в рамках данной серии.
3. Создается Тираж в рамках серии, указывается количество карт в тираже, которое планируется напечатать. Тираж создается в статусе Создан.
4. Тираж согласовывается, далее тираж переходит в статус В процессе генерации, в данном статусе карты тиража создаются в системе. После окончания генерации Тираж переходит в статус Генерация завершена. В результате генерируются карты лояльности в статусе Сгенерирована в рамках тиража.
5. Информацию по картам тиража необходимо выгрузить в файл для передаче поставщику в производство, который будет печатать карты.
6. После выгрузки карт в файл Тираж отправляется на производство. Тираж переводят в статус Отправлен в производство.
7. После того, как карты будут напечатаны и получены торговой сетью, подтверждается получение из производства карт тиража. Тираж переводят в статус Получен.
8. Тираж проверяется. После подтверждения корректности карт тираж переводят в статус Проверен. В результате карты лояльности тиража переходят в статус Готова к выдаче.
9. При продаже карты на кассе статус меняется на Выдана. С данного момента карта считается выданной клиенту. В случае выдаче карты не на кассе, карту необходимо перевести статус Выдана вручную, предполагается поштучная выдача карт ручным способом, чтобы контролировать процесс выдачи., однако существует возможность перевода в статус Выдана всех карт тиража (для процесса B2B), при таком процессе есть ряд ограничений описанных ниже*. При переводе карты в статус Выдана на ее баланс начисляется Номинал, указанный в Серии. Если в серии номинал не указан, то может быть начислен любой баланс. Только картой в статусе Выдана можно оплатить часть покупки.
10. В случае утери или порчи карты, ее можно заблокировать.
11. В случае окончания срока действия, карта переходит в статус Просрочена.

*Процесс выдачи всех карт тиража (для B2B)

1 Во внешней по отношению к системе RSI системе оформляется заявка на подарочные карты для юридического лица

1. Во внешней по отношению к системе RSL системе сформирован заказ на подарочные карты для юридического лица.
2. После оплаты подарочных карт вне рамок системы RSL в системе RSL создается серия и тираж для определенного юридического лица.
3. После получения и подтверждения подарочных карт, в системе RSL подарочные карты выбранного тиража переходят в статус Выдана, при этом на них начисляется баланс равный номиналу.
4. Предполагается, что возвраты подарочных карт от поставщика обрабатываются вручную.

Списки подарочных карт

Список объекта

Список карт предназначен для просмотра и работы с подарочными картами.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку подарочные карты необходимо в меню в разделе Подарочные карты выбрать соответствующий пункт.

При открытии списка Подарочных карт пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Подарочных карт.

В списке Подарочных карт по каждому объекту отображается основная информация об объекте, а так же есть возможность изменять данные объекта.

Информация в объекте подарочные карты

Содержание полей объекта представлена в таблице:

Поле	Содержание
Номер	Номер подарочной карты
Штрих-код	Штрих-код подарочной карты
Использует pin-код	<ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет
Тип периода окончания срока действия	Информация о типе периода окончания срока действия подарочной карты, указанных ранее в разделе Серии подарочных карт .
Значение типа периода окончания действия	Информация о значении типа периода окончания срока действия подарочной карты указана в разделе Серии подарочных карт .
Баланс	Остаток средств на подарочной карте после ее выдачи/ применения.
Номинал	Информация о номинале подарочной карты указана в разделе Серии подарочных карт .
Оплата картой	Информация о кратности оплаты части покупки подарочной картой указана в разделе Серии подарочных карт .
Серия	Наименование серии подарочной карты, в рамках которой был создан тираж, которому принадлежит карта.

Тираж	Наименование тиража подарочной карты, в рамках которой карта была сгенерирована.
Дата окончания срока действия	Дата окончания срока действия подарочной карты. После наступления данной даты, картой невозможно воспользоваться.

Работа в списке объекта

Действия над отображенными объектами

С помощью кнопки **Действия над списком** пользователю становится доступными следующие действия над списком:

- Добавить связь с группой подарочных карт
- Удалить связь с группой подарочных карт
- Изменить дату окончания срока действия
- Изменить принцип формирования срока действия карты

Для разделения карт по определенным признакам в долгосрочном периоде существует возможность добавления карт в группы.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Сгенерирована	Подарочная карта создана как виртуальная сущность, но физически ее не существует
Готова к выдаче	Подарочная карта поступила из типографии и, возможно, поступила на место продажи/выдачи
Выдана	Осуществлена продажа/выдача Подарочной карты на кассе (или другим способом).
Заблокирована	Операции по подарочной карте запрещены, кроме разблокировки и установления связей с группами
Просрочена	Любые действия кроме блокировки или изменения даты окончания срока действия недоступны.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса подарочной карты существующий перечень возможных действий над списком отличается.

Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке подарочных карт, так и в карточке объекта.

Статус	Доступные действия
Сгенерирована	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь с группой • Удалить связь с группой • Изменить принцип формирования срока действия карты • Заблокировать карту
Готова к выдаче	<ul style="list-style-type: none"> • Выдать карту • Изменить принцип формирования срока действия карты

	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь с группой • Удалить связь с группой • Заблокировать карту
Выдана	<ul style="list-style-type: none"> • Изменить дату окончания срока действия • Добавить связь с группой • Удалить связь с группой • Отмена выдачи карты • Заблокировать карту
Заблокирована	<ul style="list-style-type: none"> • Удалить связь с группой • Добавить связь с группой • Разблокировать карту
Просрочена	<ul style="list-style-type: none"> • Заблокировать карту • Изменить дату окончания срока действия

Серии подарочных карт

- Списки серий подарочных карт
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка серий подарочных карт
 - Работа в списке объекта
 - Действия над отобранными объектами
 - Действия над объектом

Списки серий подарочных карт

Список объекта

Список серий подарочных карт предназначен для создания серий и выпуска подарочных карт в рамках соответствующих тиражей. Серии могут отличаться штрих-кодом, типом штрих-кода, номером, срок окончания действия, номиналом и другими данными.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Серии подарочных карт необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт Серии подарочных карт: Подарочные карты->Серии подарочных карт.

При открытии списка Серий подарочных карт пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Серии подарочных карт.

В списке серий подарочных карт по каждому объекту отображается краткая информация по нему.

Создание и редактирование Списка серий подарочных карт

✘ Настройка серии подарочных карт лояльности не должна совпадать с сериями карт лояльности.

Настройка серии не должна совпадать с настройкой маски купонов и неуникальных купонов.

Для создания новой Серии подарочных карт необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Форма нового объекта разделяется на блоки “Основные” и “Тиражи карт”, раздел выглядит “Основные” следующим образом:

Если серия создана в системе лояльности.

Содержание полей раздела “Основные” представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование новой серии карт, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в поиске карт, принадлежащих данной серии.
Префикс номера*	Необходимо указать значение в диапазоне от 2 до 6
Маска номера*	Ввод символов, в том числе # - генерируемое

	число от 0 до 9
Тип штрих-кода	Выбор типа штрих кода для генерации карт <ul style="list-style-type: none"> • Ean-13 • Code128 • QR-Code • PDF-417
Префикс штрих-кода* (в зависимости от выбранного типа ШК, в системе отображаются подсказки для ввода соответствующих значений символов)	
Ean-13	Ввод символов (только цифр) в количестве от 2 до 4
Code128	Ввод символов (цифр, латинских букв) в диапазоне/количестве от 2 до 8
QR-Code	Ввод символов (цифр, латинских букв) в количестве от 2 до 8
PDF-417	Ввод символов (цифр, латинских букв) в количестве от 2 до 8
Маска штрих-кода* (в зависимости от выбранного типа ШК, в системе отображаются подсказки для ввода соответствующих значений символов)	
Ean-13	Ean13 состоит из 13. 13 число - контрольный символ. Пример 23#####^, где: 23 - префикс штрих-кода # - генерируемое число от 0 до 9 ^ - контрольный символ штрих-кода
Code128	Пример АВ&*#####, где: # - генерируемое число от 0 до 9 & - генерируемая строчная буква латинского алфавита * - генерируемая заглавная буква латинского алфавита
QR-Code	Пример АВ&*#####, где: # - генерируемое число от 0 до 9 & - генерируемая строчная буква латинского алфавита * - генерируемая заглавная буква латинского алфавита
PDF-417	Пример АВ&*#####, где: # - генерируемое число от 0 до 9

	& - генерируемая строчная буква латинского алфавита * - генерируемая заглавная буква латинского алфавита
Маска pin-кода	Ввод символов, в то числе # - генерируемое число от 0 до 9
Тип периода окончания срока действия	Выбор типа периода для определения окончания срока действия подарочной карты: <ul style="list-style-type: none"> • Не указан • Количество дней • Количество недель • Количество месяцев • Количество лет • До фиксированный даты
Значение периода срока окончания действия*	Ввод значения согласно ранее выбранному типу периода для определения окончания срока действия подарочной карты.
Оплата картой	Выбор <ul style="list-style-type: none"> • Карты серии поддерживают только однократную оплату - в данном случае при однократной оплатой картой оставшейся суммой (если она будет ненулевой) в дальнейшем будет невозможно оплатить . • Карты серии поддерживают использование до окончания баланса
Номинал	Ввод информации о балансе подарочной карты. <div style="border: 1px solid #ccc; background-color: #e6f2ff; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>i Если при генерации карт номинал неизвестен, и он может быть разным и указан в момент выдачи карты, то в таком случае данное поле не заполняется.</p> </div>

⚠ Карты могут быть созданы только в рамках Тиража Серии.

От данных в серии будет зависеть штрих-код и номер будущей карты лояльности.

После создания серии можно приступить к созданию Тиража серии.

При создании Тиража указывается

- Наименование
- Планируемое количество карт

Таким образом Тираж отвечает за количество сгенерированных подарочных карт.

Для того, чтобы сгенерировать карты в рамках Тиража Серии, необходимо согласовать Серию, то есть утвердить корректность введенных данных, после чего согласовать Тираж.

Содержание полей раздела “Тиражи карт” представлена в таблице:

Поле	Описание
------	----------

Добавить тираж карт	Кнопка, позволяющая добавление нового тиража карт.
Наименование	Наименование тиража карт, заданное пользователем при создании.
Статус • (при загрузке серии извне)	• Проверен
Статус • (при добавлении в интерфейсе системы)	<ul style="list-style-type: none"> • Создан • В процессе генерации • Генерация завершена - подарочные карты сгенерированы в системе лояльности и могут быть выгружены в файл для передачи информации о номерах карт тиража в производство • Отправлен в производство • Получен из производства • Проверен
Планируемое количество карт	Количество карт, запланированных к выпуску в рамках тиража
Фактическое количество карт	Количество карт, сгенерированных в рамках тиража

⚠ Раздел по настройке штрих-кода и номера карт лояльности в серии невозможно редактировать после согласования.

Раздел “Тиражи карт” невозможно редактировать, обратный процесс после выпуска карт не предусмотрен, в том числе информации о количестве карт, выпущенных ранее. Добавление нового тиража карт также доступно для объекта, созданного в системе лояльности.

Чтобы изменить информацию о Серии подарочных карт, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Серию карт лояльности в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения. Изменение по дате окончания срока действия отразятся на картах, сгенерированных в рамках новых после изменения информации, тиражей.

Работа в списке объекта

Действия над отображенными объектами

С помощью кнопки **Действия над списком** пользователю становится доступными следующие действия над списком:

- Добавить связь с группой подарочных карт
- Удалить связь с группой подарочных карт

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Серии подарочных карт существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке серий подарочных карт, так и в карточке объекта.

Статус	Доступные действия
--------	--------------------

Создана	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь с группой подарочных карт • Удалить связь с группой подарочных карт • Согласовать серию подарочных карт • В архив
Согласована	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь с группой подарочных карт • Удалить связь с группой подарочных карт
Создана (В архиве)	<ul style="list-style-type: none"> • Из архива • Удалить

! Важно: Добавление связи с группой подарочных карт Серии не приводит к привязке карт лояльности к соответствующей группе, если тираж был создан ранее применения действия. При необходимости имеется возможность добавления связи в объекте карты (для предварительно сформированного списка карт соответствующей Серии).

Если Серия подарочных карт привязана к определённой группе карт, то в дальнейшем при создании новых тиражей группа карт Серии будет присвоена картам, генерируемых в рамках новых тиражей.

Действие: “Удалить связь с группой подарочных карт ” не приводит к удалению связи карт лояльности из соответствующей группы. При необходимости имеется возможность удаления связи в объекте Подарочные карты (для предварительно сформированного списка карт соответствующей Серии).

Группы подарочных карт

- Списки групп подарочных карт
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка групп подарочных карт
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Списки групп подарочных карт

Список объекта

Список предназначен для объединения отдельных подарочных карт, серий подарочных карт согласно признакам, соответствующим маркетинговым активностям.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку групп подарочных карт необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт группы подарочных карт: Карты->группы подарочных карт.

При открытии списка Групп подарочных карт пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Групп подарочных карт.

В списке групп подарочных карт по каждому объекту отображается следующая информация.

- Наименование
- Цвет
- Состояние

Создание и редактирование Списка групп подарочных карт

Процесс создания объекта группы подарочных карт идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование группы подарочных карт, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Цвет	Выбор цвета с помощью пипетки / или следующих цветовых моделей: <ul style="list-style-type: none">• RGB• HSL• HEX

Чтобы изменить информацию о группе подарочных карт, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на группу подарочных карт в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса группы подарочных карт существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке групп подарочных карт, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса "В архиве":

- Из архива
- Удалить

Причины выдачи подарочных карт

- Списки причин выдачи подарочных карт
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка причин выдачи подарочных карт
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом при клике на “...”

Списки причин выдачи подарочных карт

Список объекта

Список причин выдачи подарочных карт предназначен для создания причин выдачи существующих подарочных карт, одну из которых необходимо указать при ручной выдаче карт.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Причин выдачи подарочных карт необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт Причины выдачи подарочных карт: Подарочные карты->Причины выдачи подарочных карт.

При открытии списка Причины выдачи подарочных карт пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Причины выдачи подарочных карт.

В списке Причины выдачи подарочных карт по каждому объекту отображается следующая информация.

- Наименование
- Состояние

Создание и редактирование Списка причин выдачи подарочных карт

Процесс создания объекта Причины выдачи подарочных карт идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Причины выдачи подарочных карт, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.

Чтобы изменить информацию о причине выдачи подарочных карт, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Причину выдачи подарочных карт в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом при клике на “...”

В зависимости от действующего статуса Причины выдачи подарочных карт существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Причин выдачи подарочных карт, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:

- Из архива
- Удалить

Причины блокировки подарочных карт

- Списки причин блокировки подарочных карт
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка причин блокировки подарочных карт
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Списки причин блокировки подарочных карт

Список объекта

Список причин блокировки подарочных карт предназначен для создания причин блокировки существующих подарочных карт, одну из которых необходимо указать при ручной блокировке.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Причин блокировки подарочных карт необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт Причины блокировки подарочных карт: Подарочные карты->Причины блокировки подарочных карт.

При открытии списка Причины блокировки подарочных карт пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Причины блокировки подарочных карт.

В списке причин блокировки подарочных карт по каждому объекту отображается следующая информация.

- Наименование
- Состояние

Создание и редактирование Списка причин блокировки подарочных карт

Процесс создания объекта Причины блокировки подарочных карт идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Причины блокировки подарочных карт, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.

Чтобы изменить информацию о причине блокировки подарочных карт, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Причину блокировки подарочных карт в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Причины блокировки подарочных карт существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке причин блокировки подарочных карт, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса "В архиве":

- Из архива
- Удалить

Аналитика по картам лояльности

- [Карты лояльности](#)

Карты лояльности

Отчет Карты лояльности позволяет сформировать оперативную информацию о количестве карт в сети в разрезе их статусов. Для доступа к отчету Карты лояльности необходимо в меню в разделе Карты выбрать пункт Аналитика → Карты лояльности .

Также есть возможность ограничить данные отчета настроенными фильтрами по картам лояльности.

Коммуникации и реклама

Массовые коммуникации

Массовые коммуникации (объект)

- Списки Массовых коммуникаций
 - Список объекта
 - Создание и редактирование объекта
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Списки Массовых коммуникаций

Список объекта

Пункт Массовые коммуникации позволяет планировать коммуникации с покупателями с поддержкой режима ABX, просматривать статистику рассылки.

Для доступа к списку Массовые коммуникации необходимо в меню в разделе Коммуникации и реклама выбрать пункт Коммуникации и реклама ->Массовые коммуникации.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

При открытии списка массовых коммуникаций пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список массовых коммуникаций.

В списке Массовых коммуникаций по каждому объекту отображается основная информация.

Создание и редактирование объекта

Для создания новой массовой коммуникации необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Форма нового объекта разделяется на блоки:

- Основное
- Оценка эффективности.

Содержание полей объекта раздела “Основное” представлена в таблице:

Поле	Содержание
Наименование коммуникации*	Наименование коммуникации, которое отображается в системе лояльности
Описание	Описание объекта, в котором имеется возможность добавления дополнительной информации о коммуникации
Сегмент*	Выбор сегмента для отправки коммуникации. На момент старта коммуникации определяется состав сегмента, если он динамический, и коммуникация будет отправлена составу указанного сегмента.



	<p>Сегмент должен быть не в состоянии В архиве.</p> <p>Сегмент может быть Активный или Неактивный (в случае динамического).</p> <p>⚠ Если сегмент был рабочим, но после начала отправки его переместили В архив, коммуникация по нему продолжит работу независимо от этого действия. для отмены коммуникации необходимо воспользоваться действием Отмена рассылки.</p>
Актуальность	<p>Дата и время, до которой коммуникация является актуальной.</p> <p>После данной даты и времени коммуникация останавливается, и сообщения клиентам по ней больше не отправляются.</p>
ABX режим	<p>Включение / выключение режима ABX и выбор соотношения целевых групп для отправки коммуникации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Группа А,% • Группа В,% • Группа Х,% <p>Можно выбрать варианты отображения коммуникации для групп А и В, группа Х при этом не получит информацию о предстоящей акции.</p> <p>Распределение клиентов по группам А,В случайное. Система контролирует, чтобы клиент не попадал подряд в группу Х.</p>
Дата старта коммуникаций*	Дата отправки первого звена коммуникации клиентам.
Добавить коммуникацию	
<p>При добавлении звена в коммуникацию пользователь выбирает канал коммуникации.</p> <p>Для каждого звена указывается:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Наименование* - наименование звена • Кол-во попыток - количество попыток отправки сообщения по звену • Выборка* - клиенты, которым будет отправлены сообщения звена <ul style="list-style-type: none"> ○ Все клиенты коммуникации <ul style="list-style-type: none"> ▪ для первого звена - все клиенты из выбранного сегмента ▪ для остальных звеньев - все клиенты предыдущего звена ○ Клиенты, которым не отправлено предыдущее оповещение - клиенты, которым не было отправлено сообщение по предыдущему звену ○ Клиенты, которым не доставлено предыдущее оповещение - клиенты, которым не было доставлено сообщение по предыдущему звену 	

	<ul style="list-style-type: none"> Клиенты, которые не прочитали предыдущее оповещение - клиенты, которые не прочитали сообщение по предыдущему звену Игнорировать подписку - если режим включен, то сообщение будет отправлено независимо от согласия на коммуникацию Временной интервал в течение дня - диапазон времени, в который будет отправлено сообщение Сообщение - тело сообщения, текстовое сообщение. В него могут быть добавлены параметры, например Имя клиента или его баланс. Более подробно параметры описаны в главе Синтаксис шаблонов для рассылок.
Добавить шаблон для PUSH	<ul style="list-style-type: none"> Тема*
Добавить шаблон для Личного кабинета и Мобильного приложения	<ul style="list-style-type: none"> Тема*
Добавить шаблон для Email	<ul style="list-style-type: none"> Тема*
Добавить шаблон для Viber	Выбор типа сообщения: <ul style="list-style-type: none"> Кнопка Изображение Сообщение
Добавить шаблон для SMS	<ul style="list-style-type: none"> Сообщение
Добавить ожидание	

В разделе Оценка эффективности доставки сообщений на период, за который будет введено изменение, показывается расчет эффективности коммуникации в процентах от количества коммуникаций.


Для сохранения Массовой коммуникации в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

Чтобы изменить информацию о коммуникации, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на объект в списке Массовых коммуникаций и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
В разработке	<p>В данном статусе коммуникация доступна для изменения. При этом в данном статусе коммуникация не будет отправлена клиентам.</p> <p>При создании все коммуникации имеют данный статус по умолчанию.</p>
Запланирована	<p>В данном статусе коммуникация готова к отправке, она недоступна для редактирования и будет отправлена при наступлении Даты старта.</p>
В процессе отправки	<p>Данный статус показывает, что коммуникация находится в процессе отправки сообщений клиентам.</p>

Пауза отправки	В данном статусе коммуникация остановлена, она не отправляет сообщения. Редактирование коммуникации недоступно. Паузу можно отключить, и коммуникация продолжит отправку сообщений.
Завершена	При завершении отправки всех сообщений по коммуникации она переходит в статус Завершена.
Отмена рассылки	В данном статусе коммуникация отменена, она не отправляет сообщения. Редактирование коммуникации недоступно.
В архиве	 При переводе в состояние В архив, система перестает отслеживать изменение состояния сообщений в звеньях коммуникации. Вернуть из состояния в Архиве невозможно.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Массовой коммуникации существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Массовых коммуникаций, так и в карточке объекта.

Статус	Доступные действия
В разработке	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - создание новой коммуникации с помощью копирования всех настроек (кроме наименования) • Статистика коммуникации - анализ состояний сообщений для каждого звена коммуникации • Добавить связь с категорией - добавление коммуникации в состав выбранной категории • Удалить связь с категорией - удаление коммуникации из состава выбранной категории • Запланировать • В архив
Запланирована	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - создание новой коммуникации с помощью копирования всех настроек (кроме наименования) • Статистика коммуникации - анализ состояний сообщений для каждого звена коммуникации • Добавить связь с категорией - добавление коммуникации в состав выбранной категории • Удалить связь с категорией - удаление коммуникации из состава выбранной категории • В разработку
Завершена	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - создание новой коммуникации с помощью копирования всех настроек (кроме наименования) • Статистика коммуникации - анализ состояний сообщений для каждого звена коммуникации • Добавить связь с категорией - добавление коммуникации в состав выбранной категории

	<ul style="list-style-type: none">• Удалить связь с категорией - удаление коммуникации из состава выбранной категории• В архив
В архиве	<ul style="list-style-type: none">• Копировать - создание новой коммуникации с помощью копирования всех настроек (кроме наименования)

Синтаксис шаблонов для рассылок

- Описание макросов.
 - FOR
 - Семантика
 - Пример использования:
 - IF
 - Семантика
 - Пример использования:
 - Арифметические операции
 - Логические операции
 - Сущность клиент
 - Свойства/Поля
- Функции
 - CurrencyAccrualByPeriod
 - CurrencyAccrual
 - CurrencyExpiring
 - ChequeAmountByPeriod
 - ChequeAmount
 - SaleAmountByPeriod
 - SaleAmount
 - PayableAmountByPeriod
 - PayableAmount
- Типы данных
 - Период
 - Сгорающие бонусы
 - Список активных купонов клиента
 - Примеры использования

Парсером шаблонов текст до ключевого символа { обрабатывается как обычный набор символов и переносится в отправляемое письмо как есть.

Управляющие символы заключаются в фигурные кавычки {}.

✘ Любой символ после фигурных скобок, не отвечающий требованиям грамматики, будет воспринят как ошибка.

✘ Сообщение с ошибкой не будет отправлено клиенту.

Если ошибочное сообщение принадлежит звену, то рассылка по данному клиенту переходит на следующее звено.

Описание макросов.

жирным – выделены ключевые команды

курсивом – переменные или источники данных

FOR

Семантика

{for <идентификатор_переменной> in <список_величин>}<повторяемый блок> {end}

for – ключевой команда цикла

<идентификтор_переменной> - наименование переменной текущего значения из списка величин

in – ключевая команда цикла, определяющая что далее следует источник данных для обхода цикла.

<список_величин> - источник данных для цикла

<повторяемый блок> - участок текста необходимый для циклического повторения. Внутри повторяемого блока действуют правила разбора текста рассылки(все без исключений).

end – ключевое слово указывающее окончание повторяемого блока цикла.

Пример использования:

Шаблон из рассылки

```
Уважаемый клиент у вас в наличии следующие купоны:  
{for купон in Customer.АктивныеКупоны} номер купона: {купон.Номер} {end}
```

Например, у клиента два активных купона преобразуется в следующий вид:

Результат

```
Уважаемый клиент у вас в наличии следующие купоны:  
номер купона: 1000000532  
номер купона: 1000000768
```

IF

Семантика

Без блока else

```
{if <условие>}<блок для положительного результата проверки условия> {end}
```

С блоком else

```
{if <условие>}<блок для положительного результата проверки условия>
```

```
{else}<блок для отрицательного результата проверки условия> {end}
```

if – ключевой команда условия

<условие> - блок расчета в результате которого можно определить условие принимает значение истинности или ложности. ()

<блок для положительного результата условия> - блок для положительного результата проверки условия

else – ключевое слово указывающее начало альтернативного блока.

<блок для отрицательного результата условия> - блок для положительного результата проверки условия

end – ключевое слово указывающее окончание if блока.

Пример использования:

Шаблон из рассылки для if_else

```
Уважаемый клиент ваша скидка в ближайший месяц:  
{if PayableAmountByPeriod(Period.PrevMonth) >= 20000} 10%
```

```
{else} 5% {end}
```

Например, у клиента оплаты за предыдущий месяц больше 20000, то текст в следующий вид:

```
Уважаемый клиент ваша скидка в ближайший месяц: 10%
```

Если меньше, то

```
Уважаемый клиент ваша скидка в ближайший месяц: 5%
```

Шаблон из рассылки для if без else

```
Уважаемый клиент ваша скидка в ближайший месяц:  
{if PayableAmountByPeriod(Period.PrevMonth) <= 2000} 3% {end}
```

Например, у клиента оплаты за предыдущий месяц меньше 3000, то текст в следующий вид:

```
Уважаемый клиент ваша скидка в ближайший месяц: 3%
```

Арифметические операции

- +
- -
- *
- /

Логические операции

- && - логическое И
- || - логическое ИЛИ
- ! – логическое отрицание.

Сущность клиент

Для доступа к данным клиента используется ключевые слова **Customer** или **Клиент**

Свойства/Поля

Доступ к свойствам клиента осуществляется через «.». Например **Customer.LastName**.

Наименование	Описание
LastName	Свойство фамилия
Фамилия	Свойство фамилия
FirstName	Свойство Имя
Имя	Свойство Имя
SecondName	Свойство Отчество
Отчество	Свойство Отчество
DateOfBirth	Свойство Дата Рождения

ДатаРождения	Свойство Дата Рождения
Address	Свойство Адрес
Адрес	Свойство Адрес
ActiveCoupons	Список активных купонов клиента
АктивныеКупоны	Список активных купонов клиента

Доступ к значениям созданных в системе свойств клиентов, осуществляется **Customer."6CB83679-57C5-42E3-B437-82244EFA0505"**. Где 6CB83679-57C5-42E3-B437-82244EFA0505 - это ID свойства клиента созданного в системе.

Функции

CurrencyAccrualByPeriod

Возвращает сумму начисления валюты за указанный период

Параметр	Тип	Описание
Валюта	Guid	Guid валюты
Период	Period	Период см. описание типа период

Возвращаемое значение: вещественное.

CurrencyAccrual

Возвращает сумму начисления валюты за весь период

Параметр	Тип	Описание
Валюта	Guid	Guid валюты

Возвращаемое значение: вещественное.

CurrencyExpiring

Возвращает список сгорающих валют за период от момента отправки до указанного параметром

Параметр	Тип	Описание
Количество дней	целое	Количество дней от момента отправки до дельты сгорания.

Возвращаемое значение

Список элементов сгорающих бонусов. См. типы данных Сгорающие бонусы.

ChequeAmountByPeriod

Возвращает Сумму реализации за указанный период

Параметр	Тип	Описание
----------	-----	----------

Период	Period	Период см. описание типа период
--------	--------	---------------------------------

Возвращаемое значение: вещественное

ChequeAmount

Возвращает Сумму реализации за весь период

Возвращаемое значение: вещественное

SaleAmountByPeriod

Возвращает Сумму продаж за указанный период

Параметр	Тип	Описание
Период	Period	Период см. описание типа период

Возвращаемое значение: вещественное

SaleAmount

Возвращает Сумму продаж за весь период

Возвращаемое значение: вещественное

PayableAmountByPeriod

Возвращает Сумму к оплате за указанный период

Параметр	Тип	Описание
Период	Period	Период см. описание типа период

Возвращаемое значение: вещественное

PayableAmount

Возвращает Сумму к оплате за весь период

Возвращаемое значение: вещественное

Типы данных

Период

Тип данных представляющий собой период можно задать несколькими способами:

- Period.CurrentMonth – текущий месяц от начала месяца 01 до текущей даты в момент рассылки сообщения
- Period.PrevMonth – прошлый месяц от начала месяца 1 числа до последнего дня месяца.
- Period(x,y)- период заданный значениями начала и конца. Значение должны быть формата DD.MM.YYYY заключенные в кавычки “.
- Period(.y)- открытый период без указания значения начала. Значение должны быть формата DD.MM.YYYY заключенные в кавычки “.

- Period(x)- период от указанной даты до даты рассылки.. Значение должны быть формата DD.MM.YYYY заключенные в кавычки “.”.

Сгорающие бонусы

Наименование (синтаксис в разметке)	Описание
Value value Сумма сумма	Сумма к сгоранию
ExpirationDate expirationdate ДатаСгорания датасгорания	Дата сгорания валюты.
Currency currency Валюта валюта	Публичное наименование валюты.

Список активных купонов клиента

Синтаксис в языке АктивныеКупоны (ActiveCoupons)

Наименование (синтаксис в разметке)	Описание
Number number Номер номер	номер купона
Date date Дата дата	Срок годности купона.
Description description Описание описание	Описание купонов. (для не уникальных купонов данные из купона, для уникальных - из шаблона купонов)
Image image Изображение изображение	Ссылка на изображение купона. (для не уникальных купонов данные из купона, для уникальных - из шаблона купонов)

Примеры использования

```
1 {for купон in Customer.АктивныеКупоны} номер купона {купон.Номер} {end}
2
3 {CurrencyAccrual("GUID-валюты")}
4 {CurrencyAccrualByPeriod("GUID-валюты-1",Period("01/12/2021"))}
5 {CurrencyAccrualByPeriod("GUID-валюты-2",Period(, "01/12/2021"))}
6 {CurrencyAccrualByPeriod("GUID-валюты-3",Period("21/10/2021", "01/12/2021"))}
7 {CurrencyAccrualByPeriod("GUID-валюты-4",Period.CurrentMonth)}
8 {CurrencyAccrualByPeriod("GUID-валюты-5",Period.PrevMonth)}
9
10 {ChequeAmount()}
11 {ChequeAmountByPeriod(Period("01/12/2021"))}
12 {ChequeAmountByPeriod(Period(, "01/12/2021"))}
13 {ChequeAmountByPeriod(Period("21/10/2021", "01/12/2021"))}
14 {ChequeAmountByPeriod(Period.CurrentMonth)}
15 {ChequeAmountByPeriod(Period.PrevMonth)}
16
17 {SaleAmount()}
18 {SaleAmountByPeriod(Period("01/12/2021"))}
19 {SaleAmountByPeriod(Period(, "01/12/2021"))}
20 {SaleAmountByPeriod(Period("21/10/2021", "01/12/2021"))}
21 {SaleAmountByPeriod(Period.CurrentMonth)}
22 {SaleAmountByPeriod(Period.PrevMonth)}
23
24 {PayableAmount()}
25 {PayableAmountByPeriod(Period("01/12/2021"))}
26 {PayableAmountByPeriod(Period(, "01/12/2021"))}
27 {PayableAmountByPeriod(Period("21/10/2021", "01/12/2021"))}
28 {PayableAmountByPeriod(Period.CurrentMonth)}
29 {PayableAmountByPeriod(Period.PrevMonth)}
30
31 {for exp in CurrencyExpiring("Наименование валюты", 10)} {exp.Сумма} бонусов сгорит {exp.ДатаСгорания}{end}
32
33 Осталось накопить еще {{20000 - SaleAmountByPeriod(Period.CurrentMonth)}}, чтобы возвращать 5% с покупки
34
35 {if PayableAmountByPeriod(Period.PrevMonth) >= 20000} ваша скидка 10% {end}
36 {if !(PayableAmountByPeriod(Period.PrevMonth) >= 20000)} ваша скидка 10% {else}ваша скидка 5%{end}
37
38 {2 + 2}
39 {4 / 2}
40 {2 * 4}
41 {4 - 2}
42
```

Календарь коммуникаций

- Календарь коммуникаций
 - Список объекта

Календарь коммуникаций

Список объекта

Пункт Календарь коммуникаций позволяет оперативно и наглядно отслеживать план-график маркетинговых мероприятий (рассылок).

Для доступа к списку Календарь коммуникаций необходимо в меню в разделе Коммуникации и реклама выбрать пункт Коммуникации и реклама ->Календарь коммуникаций.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

При открытии Календаря коммуникаций пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также Календарь коммуникаций.

В Календаре коммуникаций отображаются месяцы, в днях которых отображаются наименования коммуникаций. День месяца соответствует дате старта коммуникации.

Реклама

Реклама (объект)

- Списки Реклам
 - Список объекта
 - Создание и редактирование объекта
 - Описание требований к исходным изображениям
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Списки Реклам

Список объекта

Пункт Реклама позволяет создать рекламу поощрений/акционных товаров и управлять их отображением в порталах клиента - личном кабинете (ЛК) и мобильном приложении (МП) клиента.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Реклама необходимо в меню в разделе Коммуникации и реклама выбрать пункт Коммуникации и реклама - >Реклама.

При открытии списка Реклама пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список объекта.


Создание и редактирование объекта

Для создания Новой рекламы поощрений необходимо нажать кнопку **Новая реклама поощрений**.

Данная реклама будет отображаться на главной странице портала клиента.

Содержание полей формы объекта **Новая реклама поощрений** представлена в таблице:

Поле	Содержание
Наименование*	Наименование рекламы, которое отображается в системе лояльности
Описание	Описание объекта, в котором имеется возможность добавления дополнительной информации о рекламе (отображается в системе лояльности и может применяться в служебных целях)
Сегмент	Выбор сегмента для отображения рекламы, при выборе сегмента реклама будет отображаться в порталах клиента указанного сегмента. Если сегмент не выбран, реклама поощрений будет отображаться для всех пользователей ЛК/МП.
Блок рекламы	Выбор блока рекламы, ранее созданного в разделе Рекламные блоки , для настройки отображения рекламы поощрений в порталах.

Приоритет*	Ввод значения для выбора очередности отображения рекламы поощрений в портале. Чем больше числовое значение, тем выше отображается реклама поощрений в ЛК/МП покупателя на главной странице.
Часовой пояс*	Для обеспечения корректного времени отображения рекламных материалов покупателям, необходимо выбрать часовой пояс. Если пользователи приложения находятся в нескольких часовых поясах, то для каждого часового пояса необходимо создание отдельной Рекламы. Варианты: <ul style="list-style-type: none"> • (UTC +02) time_zone_Europe/... • (UTC +05) time_zone_Asia/... • ...
Актуальность	Дата, до которой будет отображаться Реклама в порталах.
Дата старта отображения*	Дата, с которой будет отображаться Реклама в порталах.
Основная реклама*	Ввод ссылки на рекламные материалы.  Ссылка должна быть прямой и материалы должны быть обязательно в открытом доступе.
Детализация рекламы	Поле включает полноценный текстовый редактор для добавления информации к рекламным материалам. Данная информация отображается в портале при клике на Основную рекламу на главной странице портала.
Заголовок	Ввод наименования Рекламы, которое будет отображаться клиентам на изображении Основной рекламы.

Для создания Новой рекламы акционных товаров необходимо нажать кнопку **Новая реклама акционных товаров**.

Данная реклама будет отображаться на странице Акции, а также на странице Главная, если это настроено в системе.

Содержание полей объекта **Новая реклама акционных товаров** представлена в таблице:

Поле	Содержание
Наименование*	Наименование рекламы, которое отображается в системе лояльности
Описание	Описание объекта, в котором имеется возможность добавления дополнительной информации о рекламе (отображается в системе лояльности и может применяться в служебных целях)
Приоритет*	Ввод значения для выбора очередности отображения рекламы акционных товаров. Чем больше числовое значение, тем выше отображается реклама поощрений в ЛК/МП покупателя в рамках одной даты старта отображения и актуальности.
Рекламная акция*	Выбор из списка существующих схем поощрения, в которых вида поощрения: Рекламная акция.

Актуальность	Дата, до которой будет отображаться Реклама. После данной даты реклама перестает отображаться покупателям на порталах.
Дата старта отображения*	Дата, с которой будет отображаться Реклама.
Часовой пояс*	Для обеспечения корректного времени отображения рекламных материалов покупателям, необходимо выбрать часовой пояс. Если пользователи приложения находятся в нескольких часовых поясах, то для каждого часового пояса необходимо создание отдельной Рекламы. Варианты: <ul style="list-style-type: none"> • (UTC +02) time_zone_Europe/... • (UTC +05) time_zone_Asia/... • ...
Информация о периоде действия	Информация будет отображена под информацией о поощрении на товар
Комментарий к акции	Информация будет отображена под информацией о периоде действия
Правила отображения товаров	Список товаров, который будет отображен в портале в качестве акционных товаров. Товары выбираются из состава Рекламной акции, указанной в объекте. В списке можно управлять последовательность товаров для отображения.

Для сохранения Рекламы поощрений/Рекламы акционных товаров в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

Чтобы изменить информацию о рекламе, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на объект в списке Реклам и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.



Описание требований к исходным изображениям

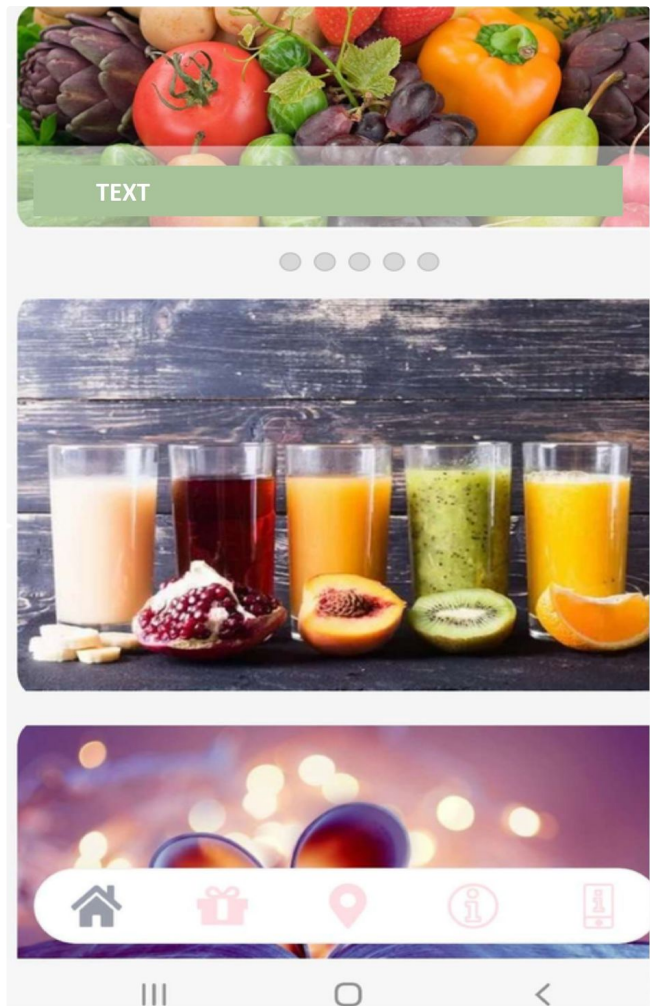
Требования к исходным размерам загружаемых изображений в объекты Рекламы поощрений согласно выбранному типу Рекламного блока:

- Карусель (Ширина: 1440 px ; Высота: 540 px);
- Строка (Ширина: 940 px ; Высота: 940 px).

Если размер исходных загружаемых изображений не будет совпадать с рекомендованным, то они будут адаптированы автоматически (в том числе увеличены под размер устройства).

Оптимальный размер изображений:

- Карусель (при одном блоке и при вертикальном списке)
 - Ширина: 1440 px ;
 - Высота: 540 px. 
- Строка (список изображений с несколькими блоками в ряд)
 - Ширина: 940 px;
 - Высота: 940 px. 



Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
В разработке	<p>В данном статусе реклама доступна для изменения и является черновиком. При этом в данном статусе реклама не будет отображаться клиентам.</p> <p>При создании все объекты Рекламы имеют данный статус по умолчанию.</p>
Запланирована	<p>В данном статусе реклама готова к отображению на порталах клиентов, она недоступна для редактирования и будет отображаться при наступлении Даты старта отображения.</p>
Отображается	<p>Реклама отображается клиентам на порталах и не доступна для внесения изменений.</p>
Пауза отображения	<p>Реклама перестает отображаться клиентам на порталах и недоступна для внесения изменений. При этом имеется возможность снова запланировать отображение объекта.</p>

Отмена отображения	Данный статус показывает, что отображение рекламы прервано. Повторное планирование невозможно без создания копии рекламы, или возвращения в разработку объекта.
Завершена	По истечении срока отображения рекламы на порталах, объекту присваивается статус "Завершена".
В архиве	В данном состоянии объект считается историческим, Реклама доступна только для чтения.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Рекламы существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Реклам, так и в объекте.

Статус и состояние	Доступные действия
В разработке	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь рекламы с категорией - добавление рекламы в состав выбранной категории • Удалить связь рекламы с категорией - удаление рекламы из состава выбранной категории • Изменить приоритет - изменение очередности отображения рекламы • Копировать - создание новой рекламы с помощью копирования всех параметров объекта, при нажатии кнопки "Редактировать" становится доступным изменение полей рекламы • Запланировать • В архив
Запланирована	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - создание новой рекламы с помощью копирования всех параметров объекта, при нажатии кнопки "Редактировать" становится доступным изменение полей рекламы • Отменить • Пауза • В разработку
Отображается	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - создание новой рекламы с помощью копирования всех параметров объекта, при нажатии кнопки "Редактировать" становится доступным изменение полей рекламы • Отменить • Пауза
Пауза отображения	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - создание новой рекламы с помощью копирования всех параметров объекта, при нажатии кнопки "Редактировать" становится доступным изменение полей рекламы • В разработку • Запланировать • Отменить
Отмена отображения	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - создание новой рекламы с помощью копирования всех параметров объекта, при нажатии кнопки "Редактировать" становится доступным изменение полей рекламы • В разработку • В архив

Завершена	<ul style="list-style-type: none"> • Копировать - создание новой рекламы с помощью копирования всех параметров объекта, при нажатии кнопки "Редактировать" становится доступным изменение полей рекламы • В архив
В архиве	<ul style="list-style-type: none"> • Из архива - возвращение объекта Рекламы в статус, из которого объект был добавлен в архив • Копировать - создание новой рекламы с помощью копирования всех параметров объекта, при нажатии кнопки "Редактировать" становится доступным изменение полей рекламы • Удалить - удаление рекламы из интерфейса, в списке объектов он невиден, при этом содержится в базе данных

Рекламные блоки

- Списки Рекламных блоков
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка Рекламных блоков
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Списки Рекламных блоков

Список объекта

Список Рекламных блоков предназначен для объединения отдельных рекламных поощрений и акционных товаров в соответствии с тематикой и маркетингового назначения в группировки для отображения. Типы блоков и приоритет будут определять отображение объектов в порталах клиентов.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Рекламных блоков необходимо в меню в разделе Коммуникации и реклама выбрать пункт Рекламные блоки: Коммуникации и реклама → Рекламные блоки.

При открытии списка Рекламных блоков пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Рекламных блоков.

В списке Рекламных блоков по каждому объекту отображается следующая информация:

- Приоритет
- Наименование
- Тип блока

Создание и редактирование Списка Рекламных блоков

Процесс создания объекта Рекламные блоки идентичен стандартному варианту создания объектов в системе:

кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Рекламного блока, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Описание	Описание объекта, в котором имеется возможность добавления дополнительной информации о рекламном блоке (отображается в системе лояльности и может применяться в служебных целях)
Приоритет*	Ввод значения для выбора очередности отображения рекламы, входящей в рекламные блоки. Чем больше числовое значение, тем выше отображение рекламы в ЛК/МП.
Тип блока*	<ul style="list-style-type: none">• Карусель• Строка

Скорость анимации, сек.* (для типа блока: Карусель)	Ввод значения в сек. для определения времени смены рекламы в рамках одного рекламного блока.
Количество элементов в строке*	<p>Количество рекламы на одной строке на странице портала клиента.</p> <p>⚠ Важно: Параметры отображения рекламного блока Карусель в мобильном приложении.</p> <p>Если в системе лояльности создано более одного элемента в Карусели, то в МП будет отображаться только одно изображение - одна реклама.</p> <p>Отображение элементов Карусели в ЛК клиента соответствует количеству загруженных изображений в системе</p>

Чтобы изменить информацию о Рекламном блоке, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Рекламный блок в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Рекламных блоков, так и в карточке объекта:

- Удалить

Категории коммуникаций и рекламы

- Списки категорий коммуникаций и рекламы
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка Категорий коммуникаций и рекламы
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Списки категорий коммуникаций и рекламы

Список объекта

Список Категорий коммуникаций и рекламы предназначен для объединения отдельных коммуникаций и рекламы в группы согласно признакам, соответствующим маркетинговым активностям.

Также данный объект используется для связи коммуникации с драйвером коммуникации. Подробно об этом написано в главе Описание блока конфига драйверов коммуникаций документа Руководство администратора.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Категорий коммуникаций и рекламы необходимо в меню в разделе Коммуникации и реклама выбрать пункт Категории коммуникаций и рекламы: Коммуникации и реклама → Категории коммуникаций и рекламы.

При открытии списка Категорий коммуникаций и рекламы пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Категорий коммуникаций и рекламы.

Создание и редактирование Списка Категорий коммуникаций и рекламы

Процесс создания объекта Категории коммуникаций и рекламы идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование Категории коммуникаций и рекламы, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.

Чтобы изменить информацию о Категории коммуникаций и рекламы, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Категорию коммуникаций и рекламы в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Категории коммуникаций и рекламы существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Категорий коммуникаций и рекламы, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:

- Из архива
- Удалить

Аналитика по коммуникациям

Эффективность коммуникации

- [Эффективность коммуникации](#)

Эффективность коммуникации

Отчет Эффективность коммуникации предназначен для анализа данных по продажам по клиентам, которым была отправлена выбранная коммуникация.

Для доступа к отчету Эффективность коммуникации необходимо в меню в разделе Коммуникации и реклама выбрать пункт Аналитика → Эффективность коммуникации.

Обязательным фильтром для формирования отчета является объект Коммуникация.

Показатели продаж анализируются по периоду, выбранному Коммуникации на закладке Оценка эффективности.

Товары

Товары (объект)

- [Товары](#)
 - [Список объекта](#)
 - [Создание и редактирование объекта](#)
 - [Работа в списке объекта](#)
 - [Действия над отобранными объектами](#)

Товары

Список объекта

Товарная иерархия с товарами загружается в систему из внешней ERP-системы (например, 1С).

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Товаров необходимо в меню в разделе Товары выбрать пункт Товары.

При открытии списка Товаров пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Товаров.

В списке Товаров отображается основная информация по объектам.

Создание и редактирование объекта

⚠ Важно: создание объекта Товары не доступно в системе лояльности. Объекты загружаются из внешних систем.

Форма загруженного объекта разделяется на блоки “Основные”, “Медиа файлы” и “Коды”.

Содержание полей раздела “Основные” представлена в таблице:

Поле	Описание
Данные	
Наименование	Наименование товара
Артикул	Артикул товара, который присвоен товару для его идентификации в сети
Родитель	Перечисление родительских групп, к которым принадлежит товар
Публичное наименование	Публичное наименование необходимо задать для отображения в личном кабинете/мобильном приложении пользователя.
Публичное описание	Публичное описание необходимо задать для отображения в личном кабинете/мобильном приложении пользователя.
Свойства	
Дополнительная информация о товаре, которая может быть добавлена в системе или загружена извне.	

 Важно: Свойства определяются самостоятельно в разделе Сервис->Свойства товаров

Содержание полей раздела “Медиа файлы” представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование добавляемого файла.
Ссылка*	Ввод ссылки на загружаемый файл. Файл должен находиться на хостинге/сайте в открытом доступе для просмотра.
Тип	Определение типа загружаемого файла: <ul style="list-style-type: none">• Image• Video Имеется возможность добавления нескольких файлов. После добавления типа файлов “Image” становится доступным дополнительная функция/кнопка Установить как основное изображение . При нажатии на данную кнопку товару присваиваются миниатюра загруженного изображения. Данные изображения отображаются в личном кабинете/мобильном приложении пользователя.

Изменить информацию о товаре возможно в разделе “Основные” только в рамках заданных ранее свойств товаров и в разделе “Медиа файлы”. Необходимо кликнуть на Товар в списке Товаров и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

В карточке товара блок “Коды” отображается информация о кодах товара в кассе.

Работа в списке объекта

Действия над отобранными объектами

С помощью кнопок **Действия над списком** и “...” пользователю становятся доступными следующие действия над списком:

- Добавить связь с категорией
- Удалить связь с категорией
- Добавить связь с любимой категорией
- Удалить связь с любимой категорией

Категории товаров

- Категории товаров
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Категорий товаров
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Категории товаров

Список объекта

Чтобы объединить товары в категории для участия в определенной механике (схеме поощрения) в разделе Категории товаров необходимо создать категорию, после чего в разделе Товары добавить к ней товары или товарные группы.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Категории товаров необходимо в меню в разделе Товары выбрать пункт Категории товаров: Товары → Категории товаров.

При открытии списка Категорий товаров пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Категорий товаров.

В списке Категорий товаров по каждому объекту отображается основная информация объектов.

Создание и редактирование Категорий товаров

Для создания новой Категории товара необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Содержание полей формы нового объекта представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование	Наименование новой категории товара, которое отображается в системе лояльности.
Описание	Описание категории товаров.
Цвет	Выбор цвета с помощью пипетки / или следующих цветовых моделей: <ul style="list-style-type: none">• RGB• HSL• HEX

Для сохранения Категории товара в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

Чтобы изменить информацию о Категории товара, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Категорию товара в списке объектов и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего состояния Категории товара существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Категорий товаров, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:

- Из архива
- Удалить

Любимые категории

- Любимые категории
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Любимых категорий
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Любимые категории

Список объекта

Для создания механик по предоставлению поощрения на любимые категории товаров в системе предназначен объект Любимые категории и Списки любимых категорий (описан в одноименном разделе).

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Доступ к списку Любимые категории осуществляется в меню раздела Товары:

Товары → Любимые категории.

При открытии списка Любимых категорий пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Любимых категорий.

В списке Любимых категорий по каждому объекту отображается основная информация объектов.

Создание и редактирование Любимых категорий

Для создания новой Любимой категории необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Содержание полей формы новой Любимой категории представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование любимой категории, которое отображается в системе лояльности.
Публичное наименование	Публичное наименование необходимо задать для отображения в личном кабинете/мобильном приложении покупателя
Публичное описание	Публичное описание необходимо задать для отображения в личном кабинете/мобильном приложении покупателя
Изображение	Ввод ссылки на изображение, который находится в открытом доступе на хостинге Компании. Отображается в личном кабинете/мобильном приложении покупателя.

Для сохранения Любимой категории в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

Чтобы изменить информацию о Любимой категории, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на объект в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Любимой категории существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Любимых категорий, так и в карточке объекта.

Статус	Доступные действия
Активна	<ul style="list-style-type: none">• Деактивировать
Неактивна	<ul style="list-style-type: none">• Активировать• В архив
Неактивна В архиве	<ul style="list-style-type: none">• Из архива• Удалить

Списки любимых категорий

- Списки любимых категорий
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка любимых категорий
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Списки любимых категорий

Список объекта

Система лояльности предоставляет обширные возможности создания и одновременного запуска нескольких списков любимых категорий для разных сегментов клиентов, что позволяет, например, стимулировать клиентов совершать определенные действия/покупки для достижения уровня предоставления большего количества выбора любимых категорий, или любимых категорий с высоким уровнем начисления бонусов/предоставления скидок, или другого выбора самих любимых категорий.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Списки любимых категорий необходимо в меню в разделе Товары выбрать пункт Списки любимых категорий: Товары → Списки любимых категорий.

При открытии Списка любимых категорий пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список любимых категорий.

В списке по каждому объекту отображается основная информация.

Создание и редактирование Списка любимых категорий

Для создания нового Списка любимых категорий необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Содержание полей формы создания нового объекта представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование	Наименование нового списка любимых категорий, которое отображается в системе лояльности.
Приоритет*	В случае принадлежности одного клиента нескольким сегментам (которым присвоены списки любимых категорий), клиенту присваивается список любимых категорий с наивысшим приоритетом.
Описание	Описание Списка любимых категорий.
Сегмент*	Выбор сегмента, клиентам из которого будут отображаться любимые категории, выбранные в Списке любимых категорий. Один список любимых категорий может быть назначен одному сегменту клиентов.
Максимальное количество любимых категорий, шт.*	Максимальное количество любимых категорий, доступных для выбора клиенту в рамках одного списка любимых категорий. Могут быть выбраны только любимые категории в статусе Активна

Период доступности*	Установление даты начала и даты окончания доступности выбора любимых категорий из списка любимых категорий клиентом в мобильном приложении/личном кабинете
Срок действия выбранной любимой категории*	Срок, на который клиент выбирает любимую категорию. <ul style="list-style-type: none"> • Количество дней • Неделя календарная • Месяц календарный
Значение*	Ввод значения срока действия выбранной любимой категории. После того, как срок завершен, данная категория более не отображается и освобождается место для выбора другой любимой категории, доступной для выбора.
Добавить любимые категории	Множественный выбор из списка существующих любимых категорий, ранее созданных в системе

Для сохранения нового Списка любимых категорий в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

Чтобы изменить информацию о Списке любимых категорий, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на интересующий Список любимых категорий в списке объектов и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Списка любимых категорий существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Категорий товаров, так и в карточке объекта:

Статус	Доступные действия
Активна	<ul style="list-style-type: none"> • Деактивировать
Неактивна	<ul style="list-style-type: none"> • Активировать • В архив
Неактивна В архиве	<ul style="list-style-type: none"> • Из архива • Удалить

Поощрения

Программа поощрений: поощрения, оплаты и ограничения

- Программа поощрения
 - Схемы поощрений и оплат
 - Условия для применения поощрений и оплат и сообщения при их применении
 - Начисление валюты по товарам
 - Предоставление скидки по товарам
 - Начисление валюты по купону на товар
 - Предоставление скидки по купону на товар
 - Начисление валюты за сумму товаров
 - Предоставление скидки за сумму товаров
 - Выдача купона за сумму товаров
 - Начисление валюты за количество товара
 - Предоставление скидки за количество товара
 - Выдача купона за количество товара
 - Начисление валюты за количество позиций
 - Предоставление скидки за количество позиций
 - Выдача купона за количество позиций
 - Начисление валюты набор
 - Предоставление скидки или фиксированная цена за набор
 - Выдача купона за набор
 - Начисление валюты на любимую категорию
 - Предоставление скидки на любимую категорию
 - М по N
 - Рекламная акция
 - Выдача купона
 - Без поощрения
 - Оплата
 - Сообщения
 - Статусы и состояния объекта
 - Действия над объектом в объекте и в списке
 - Ограничения
 - Условия для применения ограничений
 - Ограничение по оплате
 - Ограничение по скидке
 - Ограничение по начислению
 - Статусы и состояния объекта
 - Действия над объектом
 - Списание валюты при возврате

Программа поощрения

Раздел Программа поощрения предназначен для настройки гибких механик, акций и ограничений для клиентов сети.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Программа поощрения необходимо в меню в разделе Поощрения выбрать пункт Программа поощрения:
Поощрения → Программа поощрения.

При открытии программы поощрения пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также дерево ограничений, дерево поощрений и оплат.

Схемы поощрений и оплат

⚠ В схемах должна быть создана группа верхнего уровня. Данная группа одна, нескольких групп верхнего уровня не должно быть в системе, так как всегда необходима настройка правила объединения схем (механик).

ℹ Любая схема поощрения или оплаты должна принадлежать группе схем.

В списке схем по каждому объекту отображается следующая информация:

- Наименование
- Описание
- Статус

В первую очередь необходимо создать группу схем поощрений, в которой указать правило объединения созданных в ней схем. Для этого необходимо нажать кнопку + в дереве схем и создать группу.

Правила объединения:

- Все - суммирование поощрений всех схем, которые входят в данную группу
- Приоритет - применение только схемы с наивысшим приоритетом из всех схем, которые входят в данную группу.
- Приоритет по позициям - применение приоритета для каждой позиции в чеке. Например, если в группе схема “Рекламная акция” и схема “Предоставление скидки на товары” 5% на весь чек, то сначала отработает рекламная акция, а затем на товары не из акции отработает скидка 5%.
- Каскад - последовательное применение поощрений по приоритету (от самого высшего и по убыванию), для каждой следующей схемы база для расчета, если это схема со скидкой - итог предыдущей, то есть механики с начислениями и оплатами не влияют на базу для расчета.
- Максимальная выгода - максимально выгодное поощрение, которое рассчитывается для каждой позиции отдельно. Скидка всегда выгоднее валюты. Например, если на товар дана скидка 5% и начисление бонусов 10%, то будет дана скидка 5%.

⚠ В случае последовательного применения схем необходимо внимательно следить за последовательностью настроенных механик. Если в группе есть скидочные механики, механики оплат и начисления, то следует помнить, что эти механики отработают **последовательно**. Если необходимо, чтобы сначала применялись скидки, а уже затем из уже измененной базы для расчета применялись механики оплат и начислений, то следует сначала указывать механики со скидками, а затем остальные.

⚠ Система обрабатывает механики, настроенные в ней, после скидок, настроенных в ПО кассы.

То есть чек после отработки всех скидок кассы воспринимается системой как начальный, за основу расчета берется сумма чека, которая будет рассчитана кассой после скидок кассы.

⚠ Работа с настройками ограничений в ПО кассы

В ПО кассы могут быть настроены следующие ограничения:

- Минимальная сумма позиции
- Минимальная цена
- Максимальный % скидки

Система рассчитывает скидку на товар, настроенную в схемах поощрения, далее сумму оплаты валютой, после чего получает значение полной скидки на позицию товара. Далее на значение итоговой скидки накладываются ограничения, которые приходят от кассы.

Если в ПО кассы настроено ограничение по скидке, которое влияет на итоговую скидку, предоставленную системой, то скидка от системы уменьшается до ограничения. Сначала уменьшается сумма оплаты валютой, далее скидки. Если при этом были отработаны несколько механик по скидкам, то скидки по механикам будут уменьшены пропорционально сумме скидок каждой механики.

Для создания новой схемы необходимо нажать кнопку + в дереве схем. При нажатии на кнопку + необходимо выбрать схему поощрения или схему оплаты, которую необходимо создать или группу схем для объединения.

Условия для применения поощрений и оплат и сообщения при их применении


Условия для предоставления поощрений и оплат в схемах представлены в таблице

Поле	Описание
Данные	
Статус*	Статус схемы. По умолчанию схема создается в статусе В разработке. Статусы описаны ниже в документе.
Наименование*	Наименование схемы, которое отображается в системе лояльности.
Описание	Краткое описание схемы для удобства.
Расписание	
Период	Период действия. Указывается диапазон дат.
Время	Временной интервал действия ограничения.
Ежедневно	В случае выбора данного режима в расписании, поощрение будет применяться каждый день.
Дни недели	В случае выбора данного режима в расписании, поощрение будет применяться в указанные дни недели, например, только по пятницам.
Дни месяца	В случае выбора данного режима в расписании, поощрение будет применяться в указанные дни месяца, например, только в последний день месяца.
Частота предоставления	<p>Данная настройка должна быть указана в связке с настройками выше в блоке Расписание</p> <p>Всегда</p> <p>Каждый день</p> <p>Каждую неделю</p> <p>Каждый месяц</p> <p>Каждые N месяцев</p>

	Каждый год Не повторять
Место	
Место	Указание условий на магазины, в которых будет применяться поощрение. Например, поощрение может быть применимо только в магазинах определенных городов или в круглосуточных магазинах или магазинах не определенных городов или режимов работы.
Список магазинов	Поощрение будет применяться в указанных/не в указанных магазинах. Например, в магазинах Магазин1, Магазин 2.
Кластеры магазинов	Поощрение будет применяться в магазинах, которые входят в указанные/не в указанные кластеры. Например, не в магазинах Кластера "Высокий уровень лояльных клиентов".
Форматы магазинов	Поощрение будет применяться в магазинах указанного/не указанного формата. Например, в магазинах формата Супермаркет.
Территориальные деления	Поощрение будет применяться в магазинах, которые находятся в указанных/не в указанных территориальных делениях. Например, в магазинах района Центральный.
Режимы работы магазинов	Поощрение будет применяться в магазинах с указанным/не с указанным режимом работы. Например, в не магазинах с режимом работы 08:00 - 23:00.
Профиль	
Профиль	Указание условий на клиентов, к которым будет применяться ограничение. Например, поощрение может быть применимо только клиентам определенного сегмента или только клиентам без карт.
Есть карта в чеке	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, у которых есть карта лояльности.
Карта активирована	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, у которых карта лояльности активирована (активация обычно происходит при регистрации клиента в системе).
Карта из мобильного приложения	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, которые предъявили карту лояльности из мобильного приложения.

Сегмент клиента	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, которые входят в указанные сегменты.
Группа карт	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, у которых карты лояльности входят в указанные группы карт.
Пол	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов выбранного пола.
Возраст	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, у которых возраст в указанном числовом диапазоне.
Дней до дня рождения	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, у которых дней до дня рождения в указанном числовом диапазоне. Например, для клиентов, у которых до дня рождения больше 10ти дней.
Дней после дня рождения	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, у которых дней после дня рождения в указанном числовом диапазоне. Например, для клиентов, у которых прошло со дня рождения больше 5ти дней.
Дата рождения	Поощрение будет применяться только для /только не для тех клиентов, у которых дата рождения в указанном диапазоне дат.
Накопление валюты	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, которые накопили определенную сумму указанной валюты. Например, для клиентов, которые накопили более 1000 бонусов или клиентов, которые накопили более 10 звезд.
Чек	
Сумма чека	Поощрение будет применяться только на/только не на чеки, у которых сумма в указанном числовом диапазоне. Например, на чеки с суммой покупки до 100.
Строки чека: товар, количество, цена, сумма	Поощрение будет применяться только на/только не на чеки, которые удовлетворяют условиям, указанным на показатели строк чека, такие как товар, количество товара, цена, сумма. Например, на чеки, в которых нет указанного товара, или на чеки, в которых нет указанного купона на товар, или на чеки, длина которых меньше определенного значения sku, или на чеки, сумма которых выше определенного значения.

Тип кассы	Поощрение будет применяться только на/только не на чеки, которые были пробиты на кассах с указанным типом. Например, на чеки, пробитые не на кассах самообслуживания.
Сообщение	
Сообщение на слип чека	Сообщение, которое выводится при печати чека на кассе при применении поощрения. Сообщение может содержать текст и переменные, описанные в конструкторе для создания сообщений в чеке. В случае некорректного значения Сообщения, схема поощрения не отработает.
Сообщение на монитор кассира	Сообщение, которое выводится на монитор кассира при применении поощрения. Сообщение может содержать текст и переменные, описанные в конструкторе для создания сообщений в чеке. В случае некорректного значения Сообщения, схема поощрения не отработает.
Сообщение на дисплей покупателя	Сообщение, которое выводится на дисплей покупателя при применении поощрения. Сообщение может содержать текст и переменные, описанные в конструкторе для создания сообщений в чеке. В случае некорректного значения Сообщения, схема поощрения не отработает.

 Примеры настроек схем поощрения в зависимости от вида поощрения описаны в разделе Варианты использования.

Начисление валюты по товарам

При настройке Начисления валюты по товарам указывается

- Валюта начисления - ссылка на объект Валюты, которая будет начислена клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Начисление - сумма начисления (абсолютное значение) или процент от суммы чека - которое будет начислено клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Отсрочка начисления - срок, который должен пройти от момента покупки до активации начисленной валюты на счет клиента.
- Активность начисления - срок, рассчитанный от момента активации начисленной валюты, после которого начисление сгорит на счете у клиента.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека. Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты,

данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Начислить валюту после оплаты чека накопленной валютой - при выборе данного режима валюту по схеме можно будет начислить после оплаты накоплениями части покупки. Если режим не выбран, то начисление по схеме после оплаты невозможно.
- Исключить из расчета начисления сумму оплаты валютой - при выборе данного режима база для расчета процента начисления - сумма чека - будет уменьшена суммой оплаты валютой.

Также могут быть указаны товары, на которое может быть начислена / не начислена указанная валюта. Данные товары ограничивают сумму чека стоимостью товаров, указанных в фильтре или стоимостью товаров, неуказанных в фильтре.

Предоставление скидки по товарам

При настройке Предоставление скидки по товарам указывается

- Сумма скидки (абсолютное значение) или процент от суммы чека, от которой будет рассчитана скидка за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

Также могут быть указаны товары, на которое может быть начислена / не начислена указанная скидка. Данные товары ограничивают сумму чека стоимостью товаров, указанных в фильтре или стоимостью товаров, неуказанных в фильтре.

Начисление валюты по купону на товар

При настройке Начисления валюты по купону товар указывается

- Купон на товар - ссылка на шаблон уникальных купонов на товар или ссылка на неуникальных купон на товар. В случае выбора купона на чек система может отработать некорректно.
- Валюта начисления - ссылка на объект Валюты, которая будет начислена клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Начисление - сумма начисления (абсолютное значение) или процент от стоимости - которое будет начислено клиенту за покупку единицы товара (в случае весового товара единица товара может иметь разный вес до 1кг, стоимость учитывает вес), после которого был отсканирован купона на товар, выбранный выше.

- Отсрочка начисления - срок, который должен пройти от момента покупки до активации начисленной валюты на счет клиента.
- Активность начисления - срок, рассчитанный от момента активации начисленной валюты, после которого начисление сгорит на счете у клиента.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Начислить валюту после оплаты чека накопленной валютой - при выборе данного режима валюту по схеме можно будет начислить после оплаты накоплениями части покупки. Если режим не выбран, то начисление по схеме после оплаты невозможно.
- Исключить из расчета начисления сумму оплаты валютой - при выборе данного режима база для расчета процента начисления - сумма чека - будет уменьшена суммой оплаты валютой.

Также могут быть указаны товары, на которое может быть начислена / не начислена указанная валюта. Данные товары ограничивают товары (и базовую стоимость), на которые может быть поощрение по купону на товар.

Предоставление скидки по купону на товар

При настройке Предоставление скидки по товарам указывается

- Купон на товар - ссылка на шаблон уникальных купонов на товар или ссылка на неуникальных купон на товар. В случае выбора купона на чек система может отработать некорректно.
- Сумма скидки (абсолютное значение) или процент от стоимости, от которой будет рассчитана скидка клиенту за покупку единицы товара (в случае весового товара единица товара может иметь разный вес до 1кг, стоимость учитывает вес), после которого был отсканирован купона на товар, выбранный выше.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

Также могут быть указаны товары, на которое может быть начислена / не начислена указанная скидка. Данные товары ограничивают товары (и базовую стоимость), на которые может быть поощрение по купону на товар.

Начисление валюты за сумму товаров

При настройке Начисления валюты по товарам указывается

- Валюта начисления - ссылка на объект Валюты, которая будет начислена клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Сумма или процент от суммы чека - абсолютное значение или процент от суммы чека, от которой будет рассчитано начисление за каждую сумму в чеке при выполнении условий, описанных выше.
- За каждую сумму в чеке - сумма в чеке, за которую будет начислено указанное количество выбранной валюты клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Отсрочка начисления - срок, который должен пройти от момента покупки до активации начисленной валюты на счет клиента.
- Активность начисления - срок, рассчитанный от момента активации начисленной валюты, после которого начисление сгорит на счете у клиента.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Начислить валюту после оплаты чека накопленной валютой - при выборе данного режима валюту по схеме можно будет начислить после оплаты накоплениями части покупки. Если режим не выбран, то начисление по схеме после оплаты невозможно.
- Исключить из расчета начисления сумму оплаты валютой - при выборе данного режима база для расчета процента начисления - сумма чека - будет уменьшена суммой оплаты валютой.

Также могут быть указаны товары, на которое может быть начислена / не начислена указанная валюта. Данные товары ограничивают сумму чека стоимостью товаров, указанных в фильтре или стоимостью товаров, неуказанных в фильтре.

Предоставление скидки за сумму товаров

При настройке Предоставление скидки за сумму товаров указывается

- Сумма или процент от суммы чека - абсолютное значение или процент от суммы чека, от которой будет рассчитана скидка за каждую сумму в чеке при выполнении условий, описанных выше.
- За каждую сумму в чеке - сумма в чеке, за которую будет начислено указанное количество выбранной валюты клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

Также могут быть указаны товары, на которое может быть начислена / не начислена указанная валюта. Данные товары ограничивают сумму чека стоимостью товаров, указанных в фильтре или стоимостью товаров, неуказанных в фильтре.

Выдача купона за сумму товаров

При настройке Выдача купона за сумму товаров указывается

- Купон - ссылка на объект Шаблон уникальных купонов, из которых будет выдан купон клиенту лояльности за каждую указанную сумму в чеке при выполнении условий, описанных выше.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

Начисление валюты за количество товара

При настройке Начисление валюты за количество товара указывается

- Валюта начисления - ссылка на объект Валюты, которая будет начислена клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Отсрочка начисления - срок, который должен пройти от момента покупки до активации начисленной валюты на счет клиента.
- Активность начисления - срок, рассчитанный от момента активации начисленной валюты, после которого начисление сгорит на счете у клиента.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Начислить валюту после оплаты чека накопленной валютой - при выборе данного режима валюту по схеме можно будет начислить после оплаты накоплениями части покупки. Если режим не выбран, то начисление по схеме после оплаты

невозможно.

- Исключить из расчета начисления сумму оплаты валютой - при выборе данного режима база для расчета процента начисления - сумма чека - будет уменьшена суммой оплаты валютой.
- Расчет начисления - вариант определения количества, на которое будет начислена указанная валюта: Итого по количеству - поощрение срабатывает на итоговое указанное количество; Последовательное применение - поощрение срабатывает для каждого шага, указанного в лестнице по количеству
 - за количество - количество, за покупку которого будет дано поощрение
 - начислить - абсолютное значение или процент от стоимости указанных товаров, от которой будет рассчитано начисление при выполнении условий, описанных выше.
- Товары, на которое может быть начислена / не начислена указанная валюта. Данные товары ограничивают количество для расчета товаров, указанных в фильтре или неуказанных в фильтре.

Предоставление скидки за количество товара

При настройке Предоставление скидки за количество товара указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Расчет начисления - вариант определения количества, на которое будет предоставлена скидка: Итого по количеству - поощрение срабатывает на итоговое указанное количество; Последовательное применение - поощрение срабатывает для каждого шага, указанного в лестнице по количеству
 - за количество - количество, за покупку которого будет дано поощрение
 - начислить - абсолютное значение или процент от стоимости указанных товаров, от которой будет рассчитана скидка при выполнении условий, описанных выше.
- Товары, на которое может быть начислена / не начислена скидка. Данные товары ограничивают количество для расчета товаров, указанных в фильтре или неуказанных в фильтре.

Выдача купона за количество товара

При настройке Выдача купона за количество товара указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.

- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Расчет начисления - вариант определения количества, на которое будет предоставлена скидка: Итого по количеству - поощрение срабатывает на итоговое указанное количество; Последовательное применение - поощрение срабатывает для каждого шага, указанного в лестнице по количеству
 - за количество - количество, за покупку которого будет дано поощрение
 - купон - ссылка на объект Шаблон уникальных купонов, из которых будет выдан купон клиенту лояльности за каждую указанную сумму в чеке при выполнении условий, описанных выше.
- Товары, на которое может быть начислено / не начислено поощрение. Данные товары ограничивают количество для расчета товаров, указанных в фильтре или неуказанных в фильтре.

Начисление валюты за количество позиций

При настройке Начисление валюты за количество позиций указывается

- Валюта начисления - ссылка на объект Валюты, которая будет начислена клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Отсрочка начисления - срок, который должен пройти от момента покупки до активации начисленной валюты на счет клиента.
- Активность начисления - срок, рассчитанный от момента активации начисленной валюты, после которого начисление сгорит на счете у клиента.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Начислить валюту после оплаты чека накопленной валютой - при выборе данного режима валюту по схеме можно будет начислить после оплаты накоплениями части покупки. Если режим не выбран, то начисление по схеме после оплаты невозможно.
- Исключить из расчета начисления сумму оплаты валютой - при выборе данного режима база для расчета процента начисления - сумма чека - будет уменьшена суммой оплаты валютой.
- Расчет начисления - вариант определения количества, на которое будет начислена указанная валюты: Итого по количеству - поощрение срабатывает на итоговое указанное количество ; Последовательное применение - поощрение срабатывает для каждого шага, указанного в лестнице по количеству
 - за количество - количество позиций, за покупку которых будет дано поощрение независимо от количества купленного Товара в рамках одной Номенклатуры.
 - начислить - абсолютное значение или процент от стоимости товаров позиции, от которой будет рассчитано поощрение при выполнении условий, описанных выше.

- Товары, на которое может быть начислена / не начислена указанная валюта. Данные товары ограничивают количество для расчета товаров, указанных в фильтре или неуказанных в фильтре.

Предоставление скидки за количество позиций

При настройке Предоставление скидки за количество товара указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Расчет начисления - вариант определения количества, на которое будет предоставлена скидка: Итого по количеству - поощрение срабатывает на итоговое указанное количество; Последовательное применение - поощрение срабатывает для каждого шага, указанного в лестнице по количеству
 - за количество - количество позиций, за покупку которых будет дано поощрение независимо от количества купленного Товара в рамках одной Номенклатуры.
 - начислить - абсолютное значение или процент от стоимости товаров позиции, от которой будет рассчитано поощрение при выполнении условий, описанных выше.
- Товары, на которое может быть начислена / не начислена скидка. Данные товары ограничивают количество для расчета товаров, указанных в фильтре или неуказанных в фильтре.

Выдача купона за количество позиций

При настройке Выдача купона за количество товара указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Расчет начисления - вариант определения количества, на которое будет предоставлена скидка: Итого по количеству - поощрение срабатывает на итоговое указанное количество; Последовательное применение - поощрение срабатывает для каждого шага, указанного в лестнице по количеству

- за количество - количество позиций, за покупку которых будет дано поощрение независимо от количества купленного Товара в рамках одной Номенклатуры.
- купон - ссылка на объект Шаблон уникальных купонов, из которых будет выдан купон клиенту лояльности за каждую указанную сумму в чеке при выполнении условий, описанных выше.
- Товары, на которое может быть начислено / не начислено поощрение. Данные товары ограничивают количество для расчета товаров, указанных в фильтре или неуказанных в фильтре.


Начисление валюты набор

При настройке Начисление валюты за набор указывается

- Валюта начисления - ссылка на объект Валюты, которая будет начислена клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Отсрочка начисления - срок, который должен пройти от момента покупки до активации начисленной валюты на счет клиента.
- Активность начисления - срок, рассчитанный от момента активации начисленной валюты, после которого начисление сгорит на счете у клиента.
- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

 Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Начислить валюту после оплаты чека накопленной валютой - при выборе данного режима валюту по схеме можно будет начислить после оплаты накоплениями части покупки. Если режим не выбран, то начисление по схеме после оплаты невозможно.
- Исключить из расчета начисления сумму оплаты валютой - при выборе данного режима база для расчета процента начисления - сумма чека - будет уменьшена суммой оплаты валютой.
- Параметры поощрения
 - за указанное количество любых выбранных товаров/ товаров из выбранных категорий / товаров из выбранных групп
 - начислить абсолютное значение / процент от стоимости указанных товаров, от которой будет рассчитана сумма,
 - на набор / на самый дешевый товар из набора / на указанное количество выбранного товара из набора


 Если в настройке указаны одинаковые наборы, то система отработает первую настройку для набора.

Предоставление скидки или фиксированная цена за набор


При настройке Начисление валюты за набор указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.

- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

 Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.


- Параметры поощрения
 - за указанное количество любых выбранных товаров/ товаров из выбранных категорий / товаров из выбранных групп
 - начислить скидку - абсолютное значение / процент от стоимости указанных товаров, от которой будет рассчитана сумма- или указать фиксированную сумму
 - на набор / на самый дешевый товар из набора / на указанное количество выбранного товара из набора

 Если в настройке указаны одинаковые наборы, то система отработает первую настройку для набора.


Выдача купона за набор

При настройке Выдача купона за набор указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

 Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Параметры поощрения
 - за указанное количество любых выбранных товаров/ товаров из выбранных категорий / товаров из выбранных групп
 - выдать указанное количество купонов - указывается шаблон уникального купона, который будет выдан, и количество таких купонов


 Если в настройке указаны одинаковые наборы, то система отработает первую настройку для набора.

Начисление валюты на любимую категорию

При настройке Начисление валюты на любимую категорию указывается

- Валюта начисления - ссылка на объект Валюты, которая будет начислена клиенту за покупку при выполнении условий, описанных выше.
- Отсрочка начисления - срок, который должен пройти от момента покупки до активации начисленной валюты на счет клиента.
- Активность начисления - срок, рассчитанный от момента активации начисленной валюты, после которого начисление сгорит на счете у клиента.
- Начислить валюту после оплаты чека накопленной валютой - при выборе данного режима валюту по схеме можно будет начислить после оплаты накоплениями части покупки. Если режим не выбран, то начисление по схеме после оплаты невозможно.


- Исключить из расчета начисления сумму оплаты валютой - при выборе данного режима база для расчета процента начисления - сумма чека - будет уменьшена суммой оплаты валютой.
- Параметры поощрения
 - за указанную любимую категорию, которая выбрана у клиента
 - начислить абсолютное значение / процент от стоимости товаров из любимой категории, от которой будет рассчитана сумма

 Если в настройке указаны любимые категории, которые содержат одинаковые товары, то система отработает первую настройку для любимой категории.

Предоставление скидки на любимую категорию

При настройке Предоставление скидки на любимую категорию указывается


- Параметры поощрения
 - за указанную любимую категорию, которая выбрана у клиента
 - предоставить абсолютное значение / процент от стоимости товаров из любимой категории, от которой будет рассчитана сумма / специальную цену на товары из указанной любимой категории

 Если в настройке указаны любимые категории, которые содержат одинаковые товары, то система отработает первую настройку для любимой категории.


М по N

При настройке М по N указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

 Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Параметры поощрения
 - за указанное количество любых выбранных товаров/ товаров из выбранных категорий / товаров из выбранных групп начислить скидку 100% на указанное количество или пропорционально на все количество товаров. Скидка рассчитывается от цены самого дешевого товара. Также есть возможность указать цену, ниже которой не должен стоить товар, на который будет дана скидка.

 Если в результате настройки указаны одинаковые товары (sku), то система отработает первую настройку.

Рекламная акция

При настройке Рекламная акция указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Параметры поощрения
 - Процент скидки на указанный товар - предоставление % скидки на товар от цены товара
 - Фиксированная цена на указанный товар- назначение акционной цены на товар
 - Сумма скидки на указанный товар- предоставление абсолютного значения скидки на товар

⚠ Если в списке товаров указаны одинаковые товары (sku), то система отработает первую настройку для товара.

- Для каждого вариант акции есть возможность указать ограничения
 - не более указанного значения в день, не более указанного значения в месяц - количество ед., при покупке выше которого поощрение на товар не будет назначено.

⚠ Если указать данный параметр, то ограничение будет действовать только на клиентов с картами. В случае использования ограничений необходимо в Профиле схемы указать правила для выбора клиентов с картами лояльности или любое другое, ограничивающее всех клиентов клиентами лояльности.

Выдача купона

При настройке Выдача купона указывается

- Предоставить поощрение за купон на чек - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при предъявлении указанного купона на чек. В случае выбора Неуникального купона или Уникального купона с типом использования Обезличенный наличие карты лояльности в чеке неважно, в случае выбора Уникального купона с типом использования Личный наличие карты лояльности в чеке обязательно. Поощрение будет предоставлено разово, то есть при предъявлении нескольких купонов поощрение не будет увеличено, а будет дано один раз. В случае выбора купона на товар система может отработать некорректно.
- Предоставить поощрение за валюту - при выборе данного режима настроенное поощрение будет предоставлено при накоплении указанной суммы указанной валюты, данная сумма будет списана со счета клиента после предоставления поощрения. В накопление можно учитывать / не учитывать начисления текущего чека.

i Чтобы учесть начисление текущего чека необходимо, чтобы схемы со скидкой и начислением были в рамках одной группы, и группа должна быть с типом ВСЕ.

- Параметры поощрения
 - купон - указывается шаблон уникального купона, который будет выдан при выполнении условий по расписанию, месту, профилю и условиям чека, описанных выше.

Без поощрения

Схема Без поощрения предназначена для вывода информации клиенту без предоставления при этом поощрения.

Оплата

При настройке Оплаты указывается

- Процент - процент от суммы стоимости товаров, который может быть предложен клиенту для оплаты части покупки, если данное значение есть на счете у клиента при выполнении условий, описанных выше.
- Валюта оплаты - ссылка на объект Валюты, которой будет оплачена часть покупки клиента за покупку при выполнении условий, описанных выше.

Также могут быть указаны товары, которые могут быть / не могут быть оплачены указанной валютой. Данные товары ограничивают сумму чека стоимостью товаров, указанных в фильтре или стоимостью товаров, не указанных в фильтре.

Сообщения

Данная глава посвящена настройке сообщений в схеме.

Сообщение может быть

- на слип чека,
- на монитор кассира,
- на дисплей покупателя.

Сообщения выводятся для донесения необходимой информации до клиента.

Синтаксис для настройки сообщений описан в главе **Синтаксис сообщений в схемах**.

Статусы и состояния объекта

Статус и состояние	Описание
В разработке	В данном статусе схема доступна для изменения. При этом в данном статусе схема не будет применяться на кассе. При создании все схемы имеют данное состояние по умолчанию.
Действует	В данном статусе схема будет применяться на кассе. В данном статусе схема недоступна для изменения.
Остановлена	В данном статусе схема считается остановленной, она не будет применяться на кассе, так же она недоступна для изменения.
В архиве	В данном статусе схема считается исторической, она не будет применяться на кассе, так же она недоступна для изменения.

Действия над объектом в объекте и в списке


В зависимости от действующего статуса схемы существующий перечень возможных действий над объектом отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке схем, так и в объекте.


Статус и состояние	Доступные действия
В разработке	<ul style="list-style-type: none">Активация - перевод схемы в статус ДействуетВ архив - перевод схемы в состояние В архиве
Действует	<ul style="list-style-type: none">Остановить - перевод схемы в статус Остановлена
Остановлена	<ul style="list-style-type: none">Вернуть в разработку - перевод схемы в статус В разработкеАктивация - перевод схемы в статус ДействуетВ архив - перевод схемы в состояние В архиве
В архиве	<ul style="list-style-type: none">Из архива - перевод схемы в статус В разработке

Ограничения

В списке ограничений по каждому объекту отображается следующая информация:

- Наименование
- Описание
- Статус

 В схемах ограничений должна быть создана группа верхнего уровня. Данная группа одна, нескольких групп верхнего уровня не должно быть в системе, так как всегда необходима настройка правила объединения схем (механик).

 Любая схема ограничений должна принадлежать группе схем ограничений.

В первую очередь необходимо создать группу схем ограничений, в которой указать правило объединения созданных в ней ограничений. Для этого необходимо нажать кнопку + в дереве ограничений и создать группу.


Правила объединения:

- По приоритету - системой будет применена схема с наивысшим приоритетом, которая отработает по условиям.
- Максимальная выгода - системой будет рассчитано ограничение, которое принесет максимальную выгоду клиенту.
- Максимальное ограничение - системой будет рассчитано ограничение, которое принесет минимальную выгоду клиенту.

Для создания новых ограничений необходимо нажать кнопку + в дереве ограничений. При нажатии на кнопку + необходимо выбрать вид ограничения, который необходимо создать или группу ограничений для объединения схем.

Ограничения могут быть следующих видов:

- Ограничения по скидке,
- Ограничения по начислению,
- Ограничения по оплате.

 В случае настройки ограничений одного вида и указания однотипных показателей (например, скидка не более 50%), оно выбирается согласно указанному правилу объединения.

Если настроены разные типы показателей в рамках одного вида настройки (например, скидка не более 50%, скидка не более 20), то будут учитываться все эти показатели независимо: сначала отбираться согласно правилу объединения однотипные показатели, после чего применится самая ограничивающая настройка при выборе ограничений из разных типов показателей.

⚠ В случае указания ограничения по скидке или по начислению в день, скидка или начисление не будет предоставлено на следующее количество чеков, после указанного значения.

Например, если указать ограничение по начислению в день = 1, то на 2й и последующие чеки в день начисления валют не будет.

Условия для применения ограничений

Условия для предоставления ограничений представлены в таблице

Данные	
Статус*	Статус схемы. По умолчанию схема создается в статусе В разработке. Статусы описаны ниже в документе.
Наименование*	Наименование схемы ограничения, которое отображается в системе лояльности.
Описание	Краткое описание схемы для удобства.
Расписание	
Период	Период действия ограничения. Указывается диапазон дат.
Время	Временной интервал действия ограничения.
Ежедневно	В случае выбора данного режима в расписании, ограничение будет применяться каждый день.
Дни недели	В случае выбора данного режима в расписании, ограничение будет применяться в указанные дни недели, например, только по пятницам.
Дни месяца	В случае выбора данного режима в расписании, ограничение будет применяться в указанные дни месяца, например, только в последний день месяца.
Место	
Место	Указание условий на магазины, в которых будет применяться ограничение. Например, ограничение может быть применимо только в магазинах определенных городов или в круглосуточных магазинах или магазинах не определенных городов или режимов работы.
Список магазинов	Ограничение будет применяться в указанных/не в указанных магазинах. Например, в магазинах

	Магазин1, Магазин 2.
Кластеры магазинов	Ограничение будет применяться в магазинах, которые входят в указанные/не в указанные кластеры. Например, не в магазинах Кластера “Высокий уровень лояльных клиентов”.
Форматы магазинов	Ограничение будет применяться в магазинах указанного/не указанного формата. Например, в магазинах формата Супермаркет.
Территориальные деления	Ограничение будет применяться в магазинах, которые находятся в указанных/не в указанных территориальных делениях. Например, в магазинах района Центральный.
Режимы работы магазинов	Ограничение будет применяться в магазинах с указанным/не с указанным режимом работы. Например, в не магазинах с режимом работы 08:00 - 23:00.
Профиль	
Профиль	Указание условий на клиентов, к которым будет применяться ограничение. Например, ограничение может быть применимо только клиентам определенного сегмента или только клиентам без карт.
Есть карта в чеке	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов, у которых есть карта лояльности.
Карта активирована	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов, у которых карта лояльности активирована (активация обычно происходит при регистрации клиента в системе).
Карта из мобильного приложения	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов, которые предъявили карту лояльности из мобильного приложения.
Сегмент клиента	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов, которые входят в указанные сегменты.
Группа карт	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов, у которых карты лояльности входят в указанные группы карт.
Пол	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов выбранного пола.
Возраст	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов, у которых возраст в указанном числовом диапазоне.

Дней до дня рождения	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов, у которых дней до дня рождения в указанном числовом диапазоне. Например, для клиентов, у которых до дня рождения больше 10ти дней и прошло со дня рождения больше 5ти дней.
Дней после дня рождения	Поощрение будет применяться только для/только не для клиентов, у которых дней после дня рождения в указанном числовом диапазоне. Например, для клиентов, у которых прошло со дня рождения больше 5ти дней.
Накопление валюты	Ограничение будет применяться только для/ только не для клиентов, которые накопили определенную сумму указанной валюты. Например, для клиентов, которые накопили более 1000 бонусов или клиентов, которые накопили более 10 звезд.
Чек	
Сумма чека	Ограничение будет применяться только на/только не на чеки, у которых сумма в указанном числовом диапазоне. Например, на чеки с суммой покупки до 100.
Строки чека: товар, количество, цена, сумма	Ограничение будет применяться только на/только не на чеки, которые удовлетворяют условиям, указанным на показатели строк чека, такие как товар, количество товара, цена, сумма. Например, на чеки, в которых нет указанного товара
Тип кассы	Ограничение будет применяться только на/только не на чеки, которые были пробиты на кассах с указанным типом. Например, на чеки, пробитые не на кассах самообслуживания.
Сообщение	
Сообщение на слип чека	Сообщение, которое выводится при печати чека на кассе при применении ограничения. Сообщение может содержать текст.
Сообщение на монитор кассира	Сообщение, которое выводится на монитор кассира при применении ограничения. Сообщение может содержать текст.
Сообщение на дисплей покупателя	Сообщение, которое выводится на дисплей покупателя при применении ограничения. Сообщение может содержать текст.

Ограничение по оплате

При настройке ограничения по оплате указывается процент от суммы чека доступной оплаты или абсолютное значение доступной оплаты, выше которой не может быть оплата накоплениями.

Также может быть указана сумма, ниже которой не может быть сумма чек после оплаты валютой.

Ограничение по скидке

При настройке ограничения по скидке указывается процент скидки от суммы чека или абсолютное значение скидки, выше которой не может быть предоставлено клиенту.

Также может быть указано количество чеков в день и в месяц, в которых может быть предоставлена скидка клиентам.

Ограничение по начислению

При настройке ограничения по начислению указывается предел накоплений валюты, выше которого указанная валюта не начисляется.

Также может быть указано количество чеков в день и в месяц, в которых может быть предоставлено начисление клиентам.

Статусы и состояния объекта

Статус и состояние	Описание
В разработке	В данном статусе схема доступна для изменения. При этом в данном статусе схема не будет применяться на кассе. При создании все схемы имеют данное состояние по умолчанию.
Действует	В данном статусе схема будет применяться на кассе. В данном статусе схема недоступна для изменения.
Остановлена	В данном статусе схема считается остановленной, она не будет применяться на кассе, так же она недоступна для изменения.
В архиве	В данном статусе схема считается исторической, она не будет применяться на кассе, так же она недоступна для изменения.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса схемы существующий перечень возможных действий над объектом отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке схем, так и в объекте.

Статус и состояние	Доступные действия
В разработке	<ul style="list-style-type: none">Активация - перевод схемы в статус ДействуетВ архив - перевод схемы в состояние В архиве
Действует	<ul style="list-style-type: none">Остановить - перевод схемы в статус Остановлена
Остановлена	<ul style="list-style-type: none">Вернуть в разработку - перевод схемы в статус В разработкеАктивация - перевод схемы в статус ДействуетВ архив - перевод схемы в состояние В архиве

Списание валюты при возврате

При возврате товаров система рассчитывает сумму в валюте, которую необходимо списать или начислить, в зависимости от отработанных схем начисления и оплат в чеке продажи. При этом итоговая сумма накопления клиента не может стать ниже нуля. То есть, если клиент накопил определенную сумму, далее оплатил ею часть следующих покупок, а затем решил вернуть товары, то при списании необходимой накопленной в чеке продажи суммы, списание не приведет к отрицательному балансу клиента. Минимальный баланс у клиента по валюте будет 0.

Синтаксис сообщений в схемах

Параметры макросов

Имя	Тип	Описание
HasCustomer	bool	Cheque contains customer.
Customer	struct	Customer
Customer.FirstName	string	Customer first name
Customer.SecondName	string	Customer second name
Customer.LastName	string	Customer last name
AccrualAmount	decimal	Total currencies amount for message with accrual. Accrual currency amount otherwise.
DiscountAmount	decimal	Accrual discount amount.
ChequeDiscount	decimal	Total cheque discount.
Currency	struct	Currency info for current accrual.
Currency.Name	string	Currency name
Currency.Balance	decimal	Customer currency balance
Currency.Rate	decimal	Currency rate
Currency.Amount	decimal	Accrual currency amount
Currency.ExpirationDate	datetime or null	Accrual expiration date
Currency.DelayDate	datetime or null	Accrual delay date
Balances	list of Balance list	Balances list
Balance.Name	string	Currency name
Balance.Balance	decimal	Customer currency balance
Balance.Rate	decimal	Currency rate
IssuedCoupons	list of IssuedCoupon	Issued coupons list
IssuedCoupon.Number	string	Coupon number
IssuedCoupon.ActivationDate	datetime or null	Activation date
IssuedCoupon.ExpirationDate	datetime or null	Expiration date

Форматирование значений в макросах

{<выражение> | <формат> | <культура>}

Формат и культура являются опциональными. Культуру нельзя указывать без указания формата.

Форматы чисел

Формат	Имя	Описание	Пример
"C" or "c"	Currency	Result: A currency value. Supported by: All numeric types. Precision specifier: Number of decimal digits.	{123.456 "C" "en-US"} -> \$123.46 {123.456 "C" "fr-FR"} -> 123,46 € {123.456 "C" "ja-JP"} -> ¥123 {-123.456 "C3" "en-US"} -> (\$123.456) {-123.456 "C3" "fr-FR"} -> -123,456 € {-123.456 "C3" "ja-JP"} -> -¥123.456
"D" or "d"	Decimal	Result: Integer digits with optional negative sign. Supported by: Integral types only. Precision specifier: Minimum number of digits.	{1234 "D"} -> 1234 {-1234 "D6"} -> -001234
"F" or "f"	Fixed-point	Result: Integral and decimal digits with optional negative sign. Supported by: All numeric types. Precision specifier: Number of decimal digits.	{1234.567 "F" "en-US"} -> 1234.57 {1234.567 "F" "de-DE"} -> 1234,57 {1234 "F1" "en-US"} -> 1234.0 {-1234.56 "F4" "en-US"} -> -1234.5600 {-1234.56 "F4" "de-DE"} -> -1234,5600
"N" or "n"	Number	Result: Integral and decimal digits, group separators, and a decimal separator with optional negative sign. Supported by: All numeric types. Precision specifier: Desired number of decimal places.	{1234.567 "N" "en-US"} -> 1,234.57 {1234.567 "N" "ru-RU"} -> 1 234,57 {1234 "N1" "en-US"} -> 1,234.0 {1234 "N1" "ru-RU"} -> 1 234,0 {-1234.56 "N3" "en-US"} -> -1,234.560 {-1234.56 "N3" "ru-RU"} -> -1 234,560
"P" or "p"	Percent	Result: Number multiplied by 100 and displayed with a percent symbol.	{1 "P" "en-US"} -> 100.00 %

	Supported by: All numeric types. Precision specifier: Desired number of decimal places.	{1 "P" "fr-FR"} -> 100,00 % {-0.39678 "P1" "en-US"} -> -39.7 % {-0.39678 "P1" "fr-FR"} -> -39,7 %
--	--	--

Пользовательские форматы чисел

Формат	Имя	Описание	Пример
"0"	Zero placeholder	Replaces the zero with the corresponding digit if one is present; otherwise, zero appears in the result string.	{1234.5678 "00000"} -> 01235 {0.45678 "0.00" "en-US"} -> 0.46 {0.45678 "0.00" "fr-FR"} -> 0,46
"#"	Digit placeholder	Replaces the "#" symbol with the corresponding digit if one is present; otherwise, no digit appears in the result string. Note that no digit appears in the result string if the corresponding digit in the input string is a non-significant 0. For example, {0003 "#####"} -> 3.	{1234.5678 "#####"} -> 1235 {0.45678 "#.###" "en-US"} -> .46 {0.45678 "#.###" "fr-FR"} -> ,46
","	Decimal point	Determines the location of the decimal separator in the result string.	0.45678 ("0.00", en-US) -> 0.46 0.45678 ("0.00", fr-FR) -> 0,46
","	Group separator and number scaling	Serves as both a group separator and a number scaling specifier. As a group separator, it inserts a localized group separator character between each group. As a number scaling specifier, it divides a number by 1000 for each comma specified.	Group separator specifier: {2147483647 "##,#" "en-US"} -> 2,147,483,647 {2147483647 "##,#" "es-ES"} -> 2.147.483.647 Scaling specifier: {2147483647 "#,##," "en-US"} -> 2,147 {2147483647 "#,##," "es-ES"} -> 2.147
"%"	Percentage placeholder	Multiplies a number by 100 and inserts a localized percentage symbol in the result string.	{0.3697 "%#0.00" "en-US"} -> %36.97 {0.3697 "%#0.00" "el-GR"} -> %36,97 {0.3697 "##.0 %" "en-US"} -> 37.0 %

			{0.3697 "##.0 %" "el-GR"} -> 37,0 %
"\"	Escape character	Causes the next character to be interpreted as a literal rather than as a custom format specifier. More information: The "\" Escape Character .	{987654 "\"###00\#"} -> #987654#
'string' "string"	Literal string delimiter	Indicates that the enclosed characters should be copied to the result string unchanged.	{68 "# 'degrees'"} -> 68 degrees {68 "# degrees"} -> 68 degrees
;	Section separator	Defines sections with separate format strings for positive, negative, and zero numbers.	{12.345 "#0.0#;(##0.0#);-!0-"} -> 12.35 {0 "#0.0#;(##0.0#);-!0-"} -> -0- {-12.345 "#0.0#;(##0.0#);-!0-"} -> (12.35) {12.345 "#0.0#;(##0.0#)"} -> 12.35 {0 "#0.0#;(##0.0#)"} -> 0.0 {-12.345 "#0.0#;(##0.0#)"} -> (12.35)
Other Формат даты и времени	All other characters	The character is copied to the result string unchanged.	{68 "# °"} -> 68 °

Формат	Описание	Пример
"d"	Short date pattern.	2009-06-15T13:45:30 -> 6/15/2009 (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> 15/06/2009 (fr-FR) 2009-06-15T13:45:30 -> 2009/06/15 (ja-JP)
"D"	Long date pattern.	2009-06-15T13:45:30 -> Monday, June 15, 2009 (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> понедельник, 15 июня 2009 г. (ru-RU) 2009-06-15T13:45:30 -> Montag, 15. Juni 2009 (de-DE)
"f"	Full date/time pattern (short time).	2009-06-15T13:45:30 -> Monday, June 15, 2009 1:45 PM (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> den 15 juni 2009 13:45 (sv-SE) 2009-06-15T13:45:30 -> Δευτέρα, 15 Ιουνίου 2009 1:45 μμ (el-GR)

"F"	Full date/time pattern (long time).	<p>2009-06-15T13:45:30 -> Monday, June 15, 2009 1:45:30 PM (en-US)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> den 15 juni 2009 13:45:30 (sv-SE)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> Δευτέρα, 15 Ιουνίου 2009 1:45:30 μμ (el-GR)</p>
"g"	General date/time pattern (short time).	<p>2009-06-15T13:45:30 -> 6/15/2009 1:45 PM (en-US)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 15/06/2009 13:45 (es-ES)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 2009/6/15 13:45 (zh-CN)</p>
"G"	General date/time pattern (long time).	<p>2009-06-15T13:45:30 -> 6/15/2009 1:45:30 PM (en-US)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 15/06/2009 13:45:30 (es-ES)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 2009/6/15 13:45:30 (zh-CN)</p>
"M", "m"	Month/day pattern.	<p>2009-06-15T13:45:30 -> June 15 (en-US)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 15. juni (da-DK)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 15 Juni (id-ID)</p>
"O", "o"	round-trip date/time pattern.	<p>DateTime values:</p> <p>2009-06-15T13:45:30 (DateTimeKind.Local) --> 2009-06-15T13:45:30.0000000-07:00</p> <p>2009-06-15T13:45:30 (DateTimeKind.Utc) -> 2009-06-15T13:45:30.0000000Z</p> <p>2009-06-15T13:45:30 (DateTimeKind.Unspecified) --> 2009-06-15T13:45:30.0000000</p> <p>DateTimeOffset values:</p> <p>2009-06-15T13:45:30-07:00 --> 2009-06-15T13:45:30.0000000-07:00</p>
"R", "r"	RFC1123 pattern.	<p>2009-06-15T13:45:30 -> Mon, 15 Jun 2009 20:45:30 GMT</p>
"t"	Short time pattern.	<p>2009-06-15T13:45:30 -> 1:45 PM (en-US)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 13:45 (hr-HR)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 01:45 μ (ar-EG)</p>
"T"	Long time pattern.	<p>2009-06-15T13:45:30 -> 1:45:30 PM (en-US)</p> <p>2009-06-15T13:45:30 -> 13:45:30 (hr-HR)</p>

		2009-06-15T13:45:30 -> 01:45:30 ρ (ar-EG)
"U"	Universal full date/time pattern.	2009-06-15T13:45:30 -> Monday, June 15, 2009 8:45:30 PM (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> den 15 juni 2009 20:45:30 (sv-SE) 2009-06-15T13:45:30 -> Δευτέρα, 15 Ιουνίου 2009 8:45:30 μμ (el-GR)
"Y", "y"	Year month pattern.	2009-06-15T13:45:30 -> June 2009 (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> juni 2009 (da-DK) 2009-06-15T13:45:30 -> Juni 2009 (id-ID)

Пользовательский формат даты и времени

Формат	Описание	Пример
"d"	The day of the month, from 1 through 31.	2009-06-01T13:45:30 -> 1 2009-06-15T13:45:30 -> 15
"dd"	The day of the month, from 01 through 31.	2009-06-01T13:45:30 -> 01 2009-06-15T13:45:30 -> 15
"ddd"	The abbreviated name of the day of the week.	2009-06-15T13:45:30 -> Mon (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> Пн (ru-RU) 2009-06-15T13:45:30 -> lun. (fr-FR)
"dddd"	The full name of the day of the week.	2009-06-15T13:45:30 -> Monday (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> понедельник (ru-RU) 2009-06-15T13:45:30 -> lundi (fr-FR)
"h"	The hour, using a 12-hour clock from 1 to 12.	2009-06-15T01:45:30 -> 1 2009-06-15T13:45:30 -> 1
"hh"	The hour, using a 12-hour clock from 01 to 12.	2009-06-15T01:45:30 -> 01 2009-06-15T13:45:30 -> 01
"H"	The hour, using a 24-hour clock from 0 to 23.	2009-06-15T01:45:30 -> 1 2009-06-15T13:45:30 -> 13
"HH"	The hour, using a 24-hour clock from 00 to 23.	2009-06-15T01:45:30 -> 01 2009-06-15T13:45:30 -> 13
"m"	The minute, from 0 through 59.	2009-06-15T01:09:30 -> 9 2009-06-15T13:29:30 -> 29
"mm"	The minute, from 00 through 59.	2009-06-15T01:09:30 -> 09 2009-06-15T01:45:30 -> 45

"M"	The month, from 1 through 12.	2009-06-15T13:45:30 -> 6
"MM"	The month, from 01 through 12.	2009-06-15T13:45:30 -> 06
"MMM"	The abbreviated name of the month.	2009-06-15T13:45:30 -> Jun (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> juin (fr-FR) 2009-06-15T13:45:30 -> Jun (zu-ZA)
"MMMM"	The full name of the month.	2009-06-15T13:45:30 -> June (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> juni (da-DK) 2009-06-15T13:45:30 -> uJuni (zu-ZA)
"s"	The second, from 0 through 59.	2009-06-15T13:45:09 -> 9
"ss"	The second, from 00 through 59.	2009-06-15T13:45:09 -> 09
"t"	The first character of the AM/PM designator.	2009-06-15T13:45:30 -> P (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> 午 (ja-JP) 2009-06-15T13:45:30 -> (fr-FR)
"tt"	The AM/PM designator.	2009-06-15T13:45:30 -> PM (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> 午後 (ja-JP) 2009-06-15T13:45:30 -> (fr-FR)
"y"	The year, from 0 to 99.	0001-01-01T00:00:00 -> 1 0900-01-01T00:00:00 -> 0 1900-01-01T00:00:00 -> 0 2009-06-15T13:45:30 -> 9 2019-06-15T13:45:30 -> 19
"yy"	The year, from 00 to 99.	0001-01-01T00:00:00 -> 01 0900-01-01T00:00:00 -> 00 1900-01-01T00:00:00 -> 00 2019-06-15T13:45:30 -> 19
"yyy"	The year, with a minimum of three digits.	0001-01-01T00:00:00 -> 001 0900-01-01T00:00:00 -> 900 1900-01-01T00:00:00 -> 1900 2009-06-15T13:45:30 -> 2009
"yyyy"	The year as a four-digit number.	0001-01-01T00:00:00 -> 0001 0900-01-01T00:00:00 -> 0900 1900-01-01T00:00:00 -> 1900 2009-06-15T13:45:30 -> 2009
"yyyyy"	The year as a five-digit number.	0001-01-01T00:00:00 -> 00001 2009-06-15T13:45:30 -> 02009

":"	The time separator.	2009-06-15T13:45:30 -> : (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> . (it-IT) 2009-06-15T13:45:30 -> : (ja-JP)
"/"	The date separator.	2009-06-15T13:45:30 -> / (en-US) 2009-06-15T13:45:30 -> - (ar-DZ) 2009-06-15T13:45:30 -> . (tr-TR)
"string" 'string'	Literal string delimiter.	2009-06-15T13:45:30 ("arr:" h:m t) -> arr: 1:45 P 2009-06-15T13:45:30 ('arr:' h:m t) -> arr: 1:45 P
%	Defines the following character as a custom format specifier.	2009-06-15T13:45:30 (%h) -> 1
\	The escape character.	2009-06-15T13:45:30 (h \h) -> 1 h
Any other character	The character is copied to the result string unchanged.	2009-06-15T01:45:30 (arr hh:mm t) -> arr 01:45 A

Примеры использования

Пример использования макроса в Сообщении на слип чека для печати слипа при закрытии чека

Вариант вывода ФИО клиента

```
{if Customer}
{if Customer.LastName}Фамилия: {Customer.LastName}{end}
{if Customer.FirstName}Имя: {Customer.FirstName}{end}
{if Customer.SecondName}Отчество: {Customer.SecondName}{end}

{if Customer.LastName || Customer.FirstName || Customer.SecondName}
ФИО: {Customer.LastName} {Customer.FirstName} {Customer.SecondName}
{end}
{end}
```

Вывод текущего баланса по всем активным валютам, если баланс валюты не нулевой

```
{for balance in Balances}
{if balance.Balance > 0 }Валюта: {balance.Name} - Баланс: {balance.Balance}{end}
{end}
```

Общая сумма начисления в рублях: {AccrualAmount}
Итоговая скидка на чек: {ChequeDiscount}

Пример использования макроса в схеме с начислением валюты

Вывод сообщения о начислении валюты, если начисление не нулевое

```
{if Currency.Amount != 0}
Поздравляем, вам начислены {Currency.Name} в размере - {Currency.Amount}!
```

```
{if Currency.ExpirationDate}Срок действия: {Currency.ExpirationDate}{end}  
{if Currency.DelayDate}Отсрочка начисления: {Currency.DelayDate}{end}  
{end}  
Ваш текущий баланс по: {Currency.Balance}  
Курс валюты: {Currency.Rate}
```

Пример использования макроса в схеме с выдачей купона

Вывод сообщения

```
{if IssuedCoupons}  
{for coupon in IssuedCoupons}  
Номер купона: {coupon.Number}  
Дата активации: {coupon.ActivationDate}  
Срок действия: {coupon.ExpirationDate}  
{end}  
{end}
```

Валюта

- Списки Валют
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка Валют
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Списки Валют

Список объекта

Список Валют предназначен для создания единиц измерения дополнительных вознаграждений Клиентов через различные маркетинговые механики.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Валют необходимо в меню в разделе Поощрения выбрать пункт Валюта: Поощрения->Валюта.

При открытии списка Валют пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Валют.

В списке Валют по каждому объекту отображается основная информация.

Создание и редактирование Списка Валют

Процесс создания объекта Валюты идентичен стандартному варианту создания объектов в системе:

кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:


Поле	Описание
Наименование*	Наименование Валюты, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Публичное наименование	Наименование Валюты, которое отображается Клиенту в ЛК/МП.
Описание	Описание валюты. Ввод информации о Валюте, которую можно использовать в служебных целях.
Иконка	Ввод ссылки на изображение Валюты, которое необходимо использовать в качестве иконки. Доступ к источнику, на котором находится изображение должен быть открыт. Иконка отображается в личном кабинете/мобильном приложении клиента.
Подпись	Обозначение валюты (до 16 символов)
Символ	Ввод символа валюты для отображения Клиенту.
Число десятичных знаков*	Число учитываемых знаков после запятой при расчете начисления валюты
Стратегия округления*	Выбор варианта округления:

	<ul style="list-style-type: none"> • Математическое • К меньшему • К большему
Курс валюты	<p>Показывает, сколько валюты требуется, чтобы оплатить ими один реальный рубль.</p> <p>Курс валюты должен быть указан для корректного расчета кошельков по данной валюте.</p> <p>Например: Курс валюты = 1 означает, что 1 валюта равен 1 рублю; Курс валюты = 100 означает, что 100 валют равны 1 рублю.</p>

Чтобы изменить информацию о Валюте, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Валюту в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Активна	В данном статусе валюта является рабочей. Баланс по ней виден в порталах клиента.
Неактивна	<p>В данном статусе баланс по валюте не виден в порталах клиента.</p> <div style="background-color: #fff9c4; padding: 5px;"> <p> Если в системе настроена действующая механика в программе поощрения, то она отработает.</p> <p>Если необходимо отключить механику, то нужно использовать статусы схем поощрений и оплат в программе поощрения.</p> </div>
В архиве	В данном статусе валюта считается исторической, балансы по ней не видны в порталах клиента.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Валюты существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Валют, так и в карточке объекта.

Статус	Доступные действия
Активна	<ul style="list-style-type: none"> • Деактивировать
Неактивна	<ul style="list-style-type: none"> • Активировать • В архив
Неактивна В архиве	<ul style="list-style-type: none"> • Из архива • Удалить

Купоны

Маски купонов

- Списки масок купонов
 - Список объекта
 - Создание и редактирование Списка масок купонов
 - Примеры создания
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Списки масок купонов

Список объекта

В списке Маски купонов создаются параметры, позволяющие идентифицировать Купоны на кассе и область их применения (на чек/ на товар).

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Маски купонов необходимо в меню в разделе Купоны выбрать пункт Маски купонов: Купоны → Маски купонов.

При открытии списка объекта пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Масок купонов.

В списке Маски купонов по каждому объекту отображается основная информация.

Создание и редактирование Списка масок купонов

✘ Настройка маски купонов не должна совпадать с сериями карт лояльности.

Настройка маски купонов не должна совпадать с сериями подарочных карт.

Для создания новой Маски купонов необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Содержание полей формы создания объекта представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование маски купонов, которое отображается в системе лояльности.
Тип штрих-кода	Выбор типа штрих кода для генерации купонов <ul style="list-style-type: none">• Не указан• Ean-13• Code128• QR-Code• PDF-417

Префикс номера*	
(в зависимости от выбранного типа ШК, в системе отображаются подсказки для ввода соответствующих значений символов)	
Ean-13	Ввод символов (только цифр) в диапазоне/ количестве от 2 до 8
Code128	Ввод символов (цифр и латинских букв) в диапазоне/количестве от 2 до 8
QR-Code	Ввод символов (цифр, русских и латинских букв) в диапазоне/количестве от 2 до 8
PDF-417	Ввод символов (цифр, русских и латинских букв) в диапазоне/количестве от 2 до 8
Маска номера*	
(в зависимости от выбранного типа ШК, в системе отображаются подсказки для ввода соответствующих значений символов)	
Ean-13	Ean13 состоит из 13. 13 число - контрольный символ. Пример 23#####^, где: 23 - префикс штрих-кода # - генерируемое число от 0 до 9 ^ - контрольный символ штрих-кода
<ul style="list-style-type: none"> Code128 QR-Code PDF-417 	Пример AB*#####@#####, где: # - генерируемое число от 0 до 9 & - генерируемая латинская буква в нижнем регистре *- генерируемая латинская буква в верхнем регистре @- генерируемая латинская буква в верхнем или нижнем регистре
Область применения купона*	<ul style="list-style-type: none"> На чек На товар



Чтобы изменить информацию о Маске купонов, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Маску купонов в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Примеры создания

- Для создания неуникального купона с номером из 12 символов нужно задать: тип штрихкода - не указан, префикс 99, маска номера 0000000001. В результате будет создана маска номера 990000000001.
- Для создания неуникального купона с номером из 13 символов:
 - тип штрих кода - не указан, префикс - 99, маска номер - 00000000002. Результат: 9900000000002
 - тип штрих кода - EAN-13, префикс - 99, маска номера - 0000000003^ . Результат: 990000000003K, где K - контрольная цифра

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Создана	Статус по умолчанию. Маска создается в статусе Создана.
Согласована	При переводе в данный статус считается, что Маска утверждена. По данной маске будут генерироваться уникальные купоны. <div style="background-color: #fff9c4; padding: 5px; margin: 5px 0;"> Нельзя создать уникальный шаблон купонов если маска не согласована.</div> <div style="background-color: #ffe0e0; padding: 5px; margin: 5px 0;"> Невозможно изменить согласованную маску</div>
В архиве	В данном статусе маска считается исторической. В архив можно перевести только несогласованную маску.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Маски купонов существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке масок купонов, так и в карточке объекта.

Статус	Доступные действия
Создана	<ul style="list-style-type: none">• Согласовать• В архив
Создана (В архиве)	<ul style="list-style-type: none">• Из архива• Удалить

Неуникальные купоны

- Списки уникальных купонов
 - Список объекта
 - Создание и редактирование уникального купона
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Списки уникальных купонов

Список объекта

Уникальные купоны предназначены для многократного использования. Количество выдаваемых купонов определяют количество его использований.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Уникальные купоны необходимо в меню в разделе Купоны выбрать соответствующий пункт.

При открытии списка Уникальных купонов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Уникальных купонов.

В списке Уникальных купонов по каждому объекту отображается основная информация объектов.

Создание и редактирование уникального купона

✖ Настройка купонов не должна совпадать с сериями карт лояльности.

Настройка купонов не должна совпадать с сериями подарочных карт.

Для создания нового Уникального купона необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Содержание полей формы создания нового объекта представлена в таблице:


Поле	Описание
Наименование*	Наименование нового уникального купона, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в поиске купона.
Маска купонов*	Выбор из списка существующих Маски купонов в системе
Максимальное количество использования купонов	Ввод числового значения, соответствующего необходимому количеству раз использования купона. Если показатель не указан, то ограничений по количеству нет.
Дата окончания срока действия	Выбор даты, до которой действует купон

Описание	Ввод дополнительной информации об объекте
Изображение	Ввод ссылки на изображение, которое необходимо использовать для отображения в системе/ЛК/МП. Доступ к источнику, на котором находится изображение должен быть открыт.

Чтобы изменить информацию о Неуникальном купоне, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Неуникальный купон из списка и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Активен	В данном статусе купон является рабочим. По нему можно получить поощрение, настроенное в системе.
Неактивен	В данном статусе купон является нерабочим. <div style="background-color: #fff9c4; padding: 5px; border: 1px solid #ccc;"> <p> Если в системе настроена действующая механика в программе поощрения, условием для предоставления поощрения которой является неактивный купон, то она не отработает.</p> </div>
В архиве	В данном статусе купон считается историческим.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Неуникальные купоны существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Неуникальных купонов, так и в карточке объекта.

Статус	Доступные действия
Активен	<ul style="list-style-type: none"> • Пометить как отработанный
Неактивен	<ul style="list-style-type: none"> • Активировать • В архив
Неактивен В архиве	<ul style="list-style-type: none"> • Из архива • Удалить

Шаблоны уникальных купонов

- [Списки Шаблоны уникальных купонов](#)
 - [Список объекта](#)
 - [Создание и редактирование Списка Шаблоны уникальных купонов](#)
 - [Статусы и состояние объекта](#)
 - [Описание статусов объекта](#)
 - [Действия над объектом](#)

Списки Шаблоны уникальных купонов

Список объекта

Шаблоны уникальных купонов предназначены для генерирования купонов с различными номерами. Купоны, созданные в рамках Шаблона уникальных купонов предназначены для однократного использования.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Шаблоны уникальных купонов необходимо в меню в разделе Поощрения выбрать соответствующий пункт.

При открытии списка Шаблонов уникальных купонов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Шаблонов уникальных купонов.

В списке Шаблоны уникальных купонов по каждому объекту отображается основная информация объектов.

Создание и редактирование Списка Шаблоны уникальных купонов

Для создания нового Шаблона уникальных купонов необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Содержание полей формы нового объекта представлена в таблице:


Поле	Описание
Наименование*	Наименование нового Шаблона уникальных купонов, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в поиске купона.
Маска купонов*	Выбор из списка существующих Маски купонов в системе
Тип использования*	Выбор возможности использования купона с картой лояльности / или без карты: <ul style="list-style-type: none">• Личный• Обезличенный
Период действия купона*	Определение срока действия купона после его выдачи: <ul style="list-style-type: none">• Количество дней• Количество месяцев• До даты
Максимальное количество выдаваемых купонов	Максимальное количество купонов, которое можно сгенерировать по этому шаблону.

	Если показатель не указан, то ограничений по количеству выдаваемых купонов нет.
Описание	Ввод дополнительной информации об объекте
Изображение	Ввод ссылки на изображение, которое необходимо использовать для отображения в системе/ЛК/МП. Доступ к источнику, на котором находится изображение должен быть открыт.

Чтобы изменить информацию о Шаблоне уникальных купонов, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Шаблон в списке и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Активен	В данном статусе купон является рабочим. По нему можно получить поощрение, настроенное в системе. Он может быть выдан.
Неактивен	В данном статусе купон является нерабочим. <div style="background-color: #fff9c4; padding: 5px; border: 1px solid #ccc;"> <p> Если в системе настроена действующая механика в программе поощрения, условием для предоставления поощрения которой является неактивный купон, или выдача купона, то она не отработает.</p> </div>
В архиве	В данном статусе купон считается историческим.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Шаблоны уникальных купонов существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Шаблоны уникальных купонов, так и в карточке объекта.

Статус	Доступные действия
Активен	<ul style="list-style-type: none"> • Пометить как отработанный
Неактивен	<ul style="list-style-type: none"> • Активировать • В архив
Неактивен В архиве	<ul style="list-style-type: none"> • Из архива • Удалить

Администрирование

Организационная структура

Магазины

- Магазины
 - Список магазинов
 - Создание и редактирование объекта
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Магазины

Список магазинов

Список магазинов предназначен для создания магазинов с необходимой информацией о них и о кассах, которые работают в магазине.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Магазины необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Магазины: Администрирование->Магазины.

При открытии списка магазинов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список магазинов.

В списке магазинов по каждому объекту отображается основная информация объектов.

Создание и редактирование объекта


Для создания нового Магазина необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Форма нового объекта разделяется на блоки

- Основные
- Медиа файлы
- Кассы

Содержание полей раздела “Основные” представлена в таблице:

Данные	
Статус*	Статус магазина. По умолчанию магазин создается в статусе Открыт. Статусы описаны ниже в документе.
Наименование*	Наименование магазина, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач и проведении аналитики. Для практичности возможно использование нумерации магазинов в графе “Наименование”.
Номер	Номер магазина.
Публичное наименование*	Публичное наименование необходимо задать для отображения в личном кабинете/мобильном приложении

	пользователя.
Формат	Характеристика конкретного магазина, настраивается пользователем в объекте “ Форматы магазинов ”. Примеры форматов: <ul style="list-style-type: none"> • Гипермаркет • Палатка • Магазин у дома • Супермаркет
Режим работы	Режим работы магазина. Варианты определяются в объекте “ Режимы работы магазинов ”. Примеры режимов работы: <ul style="list-style-type: none"> • Круглосуточный • 11:00 - 23:00 каждый день • 8:00 - 23:00 раб. дни, 10:00 - 20:00 вых. дни
География	
Территориальное деление	Принадлежность магазина к Территориальному делению, позволяет отобрать магазины по заранее заданным параметрам региональной принадлежности. Варианты определяются в объекте “Территориальные деления”.
Часовой пояс*	Корректность расчета времени предоставления скидок определяет часовой пояс, который присваивается магазину. Особенно актуально для сетей, которые имеют розничные точки продаж на территории разных часовых поясов. Для выбора доступны стандартные часовые зоны всего мира.
Адрес	Фактический адрес магазина
Торговая площадь, кв.м.	Торговая площадь магазина
Широта	GPS-координаты широты магазина для отображения объекта на картах в личном кабинете и мобильном приложении клиента (порталах клиента).
Долгота	GPS-координаты долготы магазина для отображения объекта на картах в личном кабинете и мобильном приложении клиента.
Свойства	
Дополнительная информация о магазине.	
 Важно: Свойства определяются самостоятельно в разделе Сервис->Свойства магазинов	

Содержание полей раздела “Медиа файлы” представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование*	Наименование добавляемого файла.
Ссылка*	Ввод ссылки на загружаемый файл. Файл должен находиться на хостинге/сайте в открытом доступе для просмотра.

Тип	<p>Определение типа загружаемого файла:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Image • Video <p>Имеется возможность добавления нескольких файлов. После добавления типа файлов "Image" становится доступным дополнительная функция/кнопка Установить как основное изображение. При нажатии на данную кнопку магазину присваиваются миниатюра загруженного изображения.</p> <p>Данные изображения отображаются в личном кабинете/мобильном приложении пользователя</p>
-----	--

Для сохранения Магазина в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

После создания Магазина, становится доступным в карточке объекта вкладка "Кассы" и, нажимая на кнопку **Новая запись** становится доступным создание новой кассы в магазине (подробнее в разделе [Кассы](#)).

Чтобы изменить информацию о магазине, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Магазин в списке Магазинов и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Открыт	В данном статусе магазин является рабочим. Он виден в списке и на карте в порталах клиента.
Закрыт	В данном статусе магазин является нерабочим. Он не виден в списке и на карте в порталах клиента.
В архиве	В данном состоянии магазин считается историческим, он не виден в списке и на карте в порталах клиента и недоступен для изменения.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса магазина существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Магазинов, так и в карточке объекта.

Статус и состояние	Доступные действия
Открыт	<ul style="list-style-type: none"> • Добавить связь с кластером - добавление магазина в состав выбранного кластера • Удалить связь с кластером - удаление магазина из состава выбранного кластера • Закрыть магазин - перевод магазина в статус Закрыт
Закрыт	<ul style="list-style-type: none"> • Открыть магазин - перевод магазина в статус Открыт • Добавить связь с кластером - добавление магазина в состав выбранного кластера • Удалить связь с кластером - удаление магазина из состава выбранного кластера

	<ul style="list-style-type: none">• В архив - перевод магазина в состояние В архиве
Закрыт (В архиве)	<ul style="list-style-type: none">• Из архива- вывод магазина из архива

Кластеры

- Кластеры
 - Список кластеров
 - Создание и редактирование объекта
 - Статусы и состояние объекта
 - Действия над объектом

Кластеры

Список кластеров

В торговой сети может существовать распределение магазинов по различным признакам, таким как доля лояльных клиентов в продажах, уровень товарооборота, наличие конкурентов рядом с магазином и других .

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Чтобы найти список Кластеров, пользователю необходимо пройти следующий путь: Администрирование->Кластеры.

При открытии списка объекта пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Кластеров.

В списке Кластеры отображается основная информация по объектам.

Создание и редактирование объекта

Стандартно для создания нового Кластера необходимо нажать кнопку **Новая запись** и задать значения Наименование и Цвет для объекта.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Описание
Наименование	Наименование Кластера, которое отображается в системе лояльности.
Цвет	Выбор цвета с помощью пипетки / или следующих цветовых моделей: <ul style="list-style-type: none">• RGB• HSL• HEX

Для сохранения Кластера в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

Чтобы изменить информацию о Кластере, заданных ранее при создании, необходимо кликнуть на Кластер в списке Кластеров и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Статусы и состояние объекта

Статус и состояние	Описание
--------------------	----------

В архиве	В данном статусе кластер считается историческим, он отображается в списке объекта и недоступен для изменения.
----------	---

Действия над объектом

В зависимости от действующего состояния Кластера существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Кластеров, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:

- Из архива
- Удалить

Режимы работы магазинов

- Режимы работы магазинов
 - Список режимов работы магазинов
 - Создание и редактирование объекта
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Режимы работы магазинов

Список режимов работы магазинов

Объект “Режимы работы магазинов” предназначен для создания графиков работы магазинов торговой сети. Также его можно использовать для объединения магазинов по одинаковому графику работы .

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Режимы работы магазинов необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Режимы работы магазинов: Администрирование->Режимы работы магазинов.

При открытии списка Режимов работы магазинов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список объекта.

В списке Режимов работы магазинов по каждому объекту отображается основная информация.

Создание и редактирование объекта

После нажатия на кнопку **Новая запись** открывается окно создания нового Режима работы магазинов.

Для создания нового Режима работы магазинов достаточно указать следующую информацию и сохранить внесенные данные в карточку объекта:

- Наименование*
- Время работы магазина с понедельника по воскресенье

Чтобы отредактировать ранее сохраненные данные в карточке объекта необходимо нажать **Редактировать** изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего состояния Режима работы магазина существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Категорий товаров, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:

- Из архива

- Удалить

Форматы магазинов

- [Форматы магазинов](#)
 - [Список форматов магазинов](#)
 - [Создание и редактирование объекта](#)
 - [Работа в списке объекта](#)
 - [Действия над объектом](#)

Форматы магазинов

Список форматов магазинов

Объект “Форматы магазинов” предназначен для создания форматов магазинов и последующего распределения магазинов по форматам.

Наиболее часто на практике встречается разделение магазинов сети на форматы, например, по следующему набору характеристик:

- ассортиментная матрица;
- площадь торгового зала и др.

Примеры форматов: гипермаркет, супермаркет, магазин у дома и др.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Форматы магазинов необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Форматы магазинов: Администрирование->Форматы магазинов.

При открытии списка Форматов магазинов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Форматов магазинов.

Создание и редактирование объекта

В системе имеется возможность создания собственных значений Форматов магазинов. Для этого достаточно нажать на кнопку **Новая запись**, указать Наименование объекта и **Сохранить** объект.

Далее чтобы отредактировать изменения необходимо открыть карточку объекта и нажать **Редактировать** и сохранить/отменить внесенные изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

Для каждого объекта в списке доступно действие:

- Удалить

Территориальные деления

- Территориальные деления
 - Список территориальных делений
 - Создание и редактирование объекта
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Территориальные деления

Список территориальных делений

Для формирования и сравнения аналитических данных по нескольким магазинам в структуре сети, создания наиболее персонализированных предложений для покупателей и других целей в системе реализована возможность разделения магазинов по территориальной принадлежности. При этом уровни иерархии определяются пользователем самостоятельно.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Для доступа к списку Территориальные деления необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Территориальные деления: Администрирование->Территориальные деления.

При открытии списка Территориальных делений пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Территориальных делений.


Создание и редактирование объекта

Создание Территориальных делений: **Новая запись** далее необходимо указать:

- Наименование территориального деления
- Принадлежность

и **Сохранить** внесенные данные.

Также можно создать Территориальное деление в дереве. Для этого нужно выбрать родителя, после чего нажать **Добавить дочернее деление**.

 Важно: При создании территориальных делений, необходимо указывать иерархическую принадлежность территории.

Например:

- района к городу
- города к региону
- региона к стране

Если принадлежность не указана, то вновь созданное территориальное деление относится к верхнему уровню в системе.

Для внесения изменений в ранее созданную карточку объекта достаточно открыть Территориальное деление и нажать **Редактировать** и сохранить/отменить внесенные изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего состояния Территориального деления существующий перечень возможных действий над объектом отличается. Перечисленные действия доступны к изменению в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:


- Из архива
- Удалить

Страны

Форматы магазинов

Список Стран

Объект “Страны” предназначен для корректного указания телефона у клиентов лояльности. При указании телефона необходимо выбрать код страны, а затем уже указать телефон.

 Данный объект является обязательным для заполнения в системе, без него невозможно будет сохранить телефон у клиента лояльности.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Форматы магазинов необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Страны:
Администрирование->Страны.

При открытии списка Страны пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Стран.

Создание и редактирование объекта

В системе имеется возможность создания значений Стран. Для этого достаточно нажать на кнопку **Новая запись**, указать Код страны и **Сохранить** объект.

Далее чтобы отредактировать изменения необходимо открыть карточку объекта и нажать **Редактировать** и сохранить/отменить внесенные изменения.

Код страны должен соответствовать международному классификатору буквенному коду страны.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

Для каждого объекта в списке доступно действие:

- Удалить

Кассы

- Кассы
 - Список касс
 - Создание и редактирование объекта
 - Статусы объекта
 - Действия над объектом

Кассы

Список касс

Каждому магазину присваиваются кассы обслуживания, установленные в зале, для передачи информации по чекам и ведения статистики продаж в магазине. Правильное заведение и корректная настройка работы кассы магазина в лояльности необходима для процессинга чеков и предоставления поощрений, а также для корректности и соответствия важных показателей деятельности магазина (в том числе такие показатели как выручка, количество чеков и др.).

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Кассы необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Кассы: Администрирование → Кассы.

При открытии списка Касс пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список объекта.

В списке Касс по каждому объекту отображается основная информация.

Создание и редактирование объекта

Для создания новой Кассы необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Содержание полей представлена в таблице:

Раздел “Данные”	
Статус*	Статус кассы. По умолчанию касса создается в статусе Рабочая. Статусы описаны ниже в документе.
Наименование*	Наименование Кассы, которое отображается в системе лояльности.
Магазин*	Выбор из списка Магазина для определения принадлежности Кассы.
Тип кассы	Выбор из списка Типов кассы, ранее созданных в разделе Типы касс .
Раздел “Авторизация”	
Логин*	Ввод последовательности любых символов для создания логина, который в последующем необходим для настройки кассового комплекса
Пароль*	Ввод последовательности любых символов для создания пароля, который в последующем необходим для настройки кассового комплекса
Повтор пароля*	Повторный ввод последовательности любых символов для создания пароля, который в последующем необходим для настройки кассового

комплекса и должен совпадать со значением указанным ранее в поле "Пароль". В случае несовпадения паролей, система не позволит сохранить объект и проинформирует об этом: "Пароли не совпадают"

Для сохранения Кассы в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

Чтобы изменить информацию о Кассе, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Кассу в списке Касс и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Чтобы изменить информацию об учетных данных, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на Кассу в списке Касс и нажать на кнопку **Изменить учетные данные кассы**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Статусы объекта

Статус	Описание
Активная	В данном статусе касса является рабочей. Чеки по ней обрабатываются в системе. При создании Кассы статус по умолчанию - Активная.
Заблокирована	В данном статусе касса является нерабочей. Если пробивается чек на кассе в таком статусе, то кассиру будет выведено сообщение "Касса заблокирована в системе лояльности", и чеки от нее не будут обрабатываться и рассчитываться в системе.
В архиве	В данном статусе касса является нерабочей. Если пробивается чек на кассе в таком статусе, то кассиру будет выведено сообщение "Касса заблокирована в системе лояльности", и чеки от нее не будут обрабатываться и рассчитываться в системе.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса кассы существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке, так и в карточке объекта.

Статус и состояние	Действие над списком
Активная	<ul style="list-style-type: none">Изменить учетные данные кассы - изменение логина / пароля кассы в системеБлокировать кассу - перевод кассы в нерабочее состояние, предоставление поощрений и обработка чеков системой лояльности прекращается с момента блокировки кассы
Заблокирована	<ul style="list-style-type: none">Разблокировать кассуВ архив
В архиве	<ul style="list-style-type: none">Из архива - вывод Кассы из архиваУдалить - удаление кассы из системы лояльности, объект становится недоступным для просмотра в системе и его использования

Типы касс

- Типы касс
 - Список объекта
 - Создание и редактирование типов касс
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Типы касс

Список объекта

Тип кассы может использоваться в системе, если необходимо анализировать эффективности работы в зависимости от типов касс.

Например, возможно подразделение Типов касс на следующие виды:

- Касса самообслуживания;
- Стационарная касса и др.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Типы касс необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Типы касс: Администрирование → Типы касс.

При открытии списка Типов касс пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список объекта.

В списке Типов касс по каждому объекту отображается его Наименование.

Создание и редактирование типов касс

Типы касс устанавливает пользователь самостоятельно в системе в зависимости от индивидуальных характеристик действующих касс в сети. Процесс запуска создания объекта Типы касс идентичен стандартному варианту создания объектов в системе: кнопка **Новая запись** ->Задать Наименование → **Сохранить** введенные данные.

Чтобы изменить информацию об объекте, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на необходимый Тип кассы в списке Типов касс и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса Типа кассы существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Типов касс, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса "В архиве":

- Из архива
- Удалить

Пользователи

Пользователи

- Пользователи
 - Список пользователей
 - Создание и редактирование объекта
 - Изменение учетный данных пользователя.
 - Блокировка и снятие блокировки с пользователя
 - Статусы и состояние объекта
 - Описание статусов объекта
 - Действия над объектом

Список пользователей

Список объектов пользователи предназначен для создания и хранения пользователей системы, которые в ней работают.

Использование системы лояльности становится возможным после предоставления доступа всем указанным пользователям. При этом доступ может быть настроен в зависимости от функциональных обязанностей сотрудника Компании в объектах Роли пользователей (например, администратор торгового зала или специалист по акциям).

 Важно: создание объекта Пользователь необходимо после определения существующих ролей в Компании.

Для доступа к списку Пользователи необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Пользователи: Администрирование->Пользователи.

При открытии списка объекта пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Пользователей.

Создание и редактирование объекта

Для создания нового пользователя необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Поле	Описание
Статус*	Статус пользователя. По умолчанию пользователь создается в статусе Активен. Статусы описаны ниже в документе.
Имя пользователя	Имя пользователя
Роль пользователя	Ссылка на объект Роль пользователя. В роли настраиваются функциональные возможности, доступные пользователю в системе.
E-mail	Адрес электронной почты.
Логин	Логин и пароль, по которому осуществляется вход в систему.
Пароль	

Для сохранения пользователя в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

После создания Пользователя, его данные могут быть изменены.

Для этого необходимо кликнуть на Пользователя в списке пользователей и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения. Доступными для редактирования становятся все поля (Имя пользователя, Роль пользователя, Email) кроме учетных данных пользователя.

Изменение учетный данных пользователя.

Изменить учетные данные пользователя возможно с помощью соответствующей кнопки для редактирования логина и пароля сотрудника: **Изменить учетные данные пользователя**. Для сохранения изменений необходимо воспользоваться кнопкой **Выполнить**. Видимость пароля регулируется дополнительной пиктограммой.

! Важно: сотрудник должен пользоваться личными учетными данными для входа. Изменение учетных данных пользователя возможно только при наличии соответствующих прав доступа согласно предоставленной роли пользователя.

Блокировка и снятие блокировки с пользователя

Блокировка пользователя является актуальным в случаях увольнения/перевода в другой отдел специалиста, временное приостановление действия аккаунта пользователя для проведения проверки качества заведения анкет и др. Необходимым условием завершения процесса блокировки пользователя является указание причины блокировки, которая в дальнейшем отображается в основном окне.

Статусы и состояние объекта

Описание статусов объекта

Статус и состояние	Описание
Активен	В данном статусе Пользователь может работать в системе.
Заблокирован	В данном состоянии Пользователь не может работать в системе.
В архиве	В данном состоянии Пользователь не может работать в системе. Данное состояние предназначено для объектов, которые уже нерабочие и хранятся в системе в качестве исторических данных.

Действия над объектом

В зависимости от действующего статуса магазина существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные в таблице действия доступны к изменению стандартно как в списке Магазинов, так и в карточке объекта.

Статус и состояние	Доступные действия
Активен	<ul style="list-style-type: none">• Блокировка пользователя• Изменить учетные данные• В архив
В архиве	<ul style="list-style-type: none">• Из архива• Удалить
Заблокирован	<ul style="list-style-type: none">• Разблокировать пользователя• Изменить учетные данные

Роли пользователей

Роли пользователя

- Роли пользователя
 - Список ролей пользователя
 - Создание и редактирование объекта
 - Описание основных действий для предоставления прав доступа
 - Статусы и состояние объекта
 - Действия над объектом

Список ролей пользователя

Роли пользователя создаются для определения параметров доступа каждого сотрудника торговой сети.

В частности, маркетологу магазина необходим доступ для утверждения поощрений, а специалисту по рекламе необходимо разрешение на просмотр и отправку коммуникаций пользователям мобильного приложения / или личного кабинета.

Для доступа к списку Роли пользователя необходимо в меню в разделе Администрирование выбрать пункт Роли пользователя: Администрирование → Роли пользователя.

При открытии списка Ролей пользователей пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Ролей пользователей.

Создание и редактирование объекта

Каждый сотрудник компании может иметь ограниченный/неограниченный набор прав для просмотра и редактирования определенных объектов.

Для этого реализована возможность создания роли пользователя для специалистов различной области деятельности.

Для создания нового пользователя необходимо нажать кнопку **Новая запись**.

Поле	Описание
Наименование*	Обязательный параметр: Наименование для роли пользователя.
Цвет	Выбор цвета с помощью пипетки / или следующих цветовых моделей: <ul style="list-style-type: none">• RGB• HSL• HEX
Доступные права на операции	Подробное описание в разделе “Доступные права на операции”

Для сохранения пользователя в системе необходимо нажать на кнопку **Сохранить**.

Редактирование данных о Роли пользователя возможно при нажатии (два раза) на уже созданный ранее объект. Все поля объекта доступны для изменения существующих данных после нажатия на кнопку **Редактировать**. Для сохранения вновь введенных данных необходимо нажать **Сохранить**. Чтобы отменить свои действия до сохранения - **Отменить**.

Описание основных действий для предоставления прав доступа

Если Роль является Администратором и ей необходимы полные права на систему, то необходимо выбрать право Администратор → Администратор.

Для настройки прав у Роли необходимо для каждого объекта установить доступные для нее права.

Действие над объектом	Описание
Чтение	Просмотр списка объектов и объекта.
Создание	Возможность создания нового объекта. Если для создания и сохранения объекта требуются права на другие объекты, система предлагает их установить. Если для сохранения одного объекта нужны права на другие объекты, которых нет у роли, то указанного права может быть недостаточно для совершения действия в системе.
Редактирование	Внесение изменений в существующие параметры объекта. Данное право включает право на изменение статуса и состояния объекта в архив / из архива, если у объекта нет индивидуального права на изменение статуса.
Удаление и Восстановление	Возможность удалить и восстановить из удаленных объект.
Добавление и удаление связи	Редактирование связей между классификаторами/группами/кластерами/другими объединениями объектов.

Статусы и состояние объекта

Статус и состояние	Описание
В архиве	В данном статусе роль считается исторической, она отображается в списке объекта и недоступен для изменения.

Действия над объектом

В зависимости от действующего состояния существующий перечень возможных действий над списком отличается. Перечисленные действия доступны к изменению стандартно как в списке Ролей, так и в карточке объекта:

- В архив

В случае присвоения объекту статуса “В архиве”:

- Из архива
- Удалить

Сервис

Управление данными

Свойства магазинов

- Свойства магазинов
 - Список объекта
 - Создание и редактирование свойств магазинов
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Свойства магазинов

Список объекта

Список свойств магазинов предназначен для создания признаков магазинов сети, которые могут быть необходимы для дополнительной кастомизации точек продаж сети в целях аналитики продаж в зависимости от индивидуальных признаков, таких как наличие конкретных конкурентов, банкомата и др.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Свойства магазинов необходимо в меню в разделе Сервис выбрать пункт Свойства магазинов: Сервис → Свойства магазинов.

При открытии списка Свойств магазинов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Свойств магазинов.

В списке Свойств магазинов по каждому объекту отображается основная информация объектов.

Создание и редактирование свойств магазинов

Свойства магазинов в системе задает пользователь в зависимости от потребностей Сети магазинов. Процесс создания объекта Свойств магазинов идентичен стандартному варианту создания объектов в системе:

кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлено в таблице:

Поле	Тип	Описание
Наименование*	Наименование	Наименование Свойства магазина, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Тип	Булево Целое Строка Дата Перечисление Перечисление (множественный выбор)	Выбор из списка Типов данных необходимого значения для присвоения объекту. При выборе следующих типов: <ul style="list-style-type: none">• Перечисление• Перечисление (множественный выбор) необходимо задать значения свойства для дальнейшего выбора при присвоении магазину значения. Например, перечисление постоянных акций, действующих в определенных типах магазинов и др.

Загружен извне	Булево	Если свойство загружено из внешней системы, то в объекте поле Загружен извне = Да. Значение данного свойства в системе лояльности не изменяется, так как при следующей загрузке оно будет актуализировано загружаемыми данными (в случае настроенной синхронизации по данному объекту).
----------------	--------	---

Чтобы изменить информацию об объекте, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на необходимое Свойство магазина в списке объектов и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

Действие доступно к изменению стандартно как в списке Свойства магазинов, так и в карточке объекта:

- Удалить

Свойства клиентов

- Свойства клиентов
 - Список объекта
 - Создание и редактирование свойств клиентов
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Свойства клиентов

Список объекта

Свойства клиентов задаются в системе для получения дополнительных сведений о покупателе, например, сведения о любимых праздниках или другой информации, необходимой для проведения маркетинговых мероприятий в сети.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ним.

Для доступа к списку Свойства клиентов необходимо в меню в разделе Сервис выбрать пункт Свойства клиентов: Сервис → Свойства клиентов.

При открытии списка Свойств клиентов пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Свойств клиентов.

В списке Свойств клиентов по каждому объекту отображается основная информация объектов.

Создание и редактирование свойств клиентов

Свойства клиентов в системе задает пользователь в зависимости от маркетинговой потребности в данный момент времени.

Процесс создания объекта Свойств клиентов идентичен стандартному варианту создания объектов в системе:

кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Тип	Описание
Наименование*	Наименование	Наименование Нового свойства, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Тип	Булево Целое Строка Дата Перечисление Перечисление (множественный выбор)	Выбор из списка Типов данных необходимого значения для присвоения объекту. При выборе следующих типов: <ul style="list-style-type: none">• Перечисление• Перечисление (множественный выбор) необходимо задать значения свойства для дальнейшего выбора при присвоении клиенту значения. Например, перечисление размера одежды доступных для выбора клиентом и др.

Чтобы изменить информацию об объекте, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на необходимое Свойство клиента в списке объектов и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные!

отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

Действие доступно к изменению стандартно как в списке Свойства клиентов, так и в карточке объекта:

- Удалить

Свойства товаров

- Свойства товаров
 - Список объекта
 - Создание и редактирование свойств товаров
 - Работа в списке объекта
 - Действия над объектом

Свойства товаров

Список объекта

Для объединения товаров согласно признакам, например принадлежность к определенным брендам, возможно создание Свойств товаров.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом и объектами, связанными с ними.

Доступ к списку Свойства товаров осуществляется в меню в разделе Сервис выбрать пункт Свойства товаров: Сервис → Свойства товаров.

При открытии списка Свойств товаров пользователю доступен функционал быстрых фильтров, расширенных фильтров, а также список Свойств товаров.

В списке Свойств товаров по каждому объекту отображается основная информация объектов.

Создание и редактирование свойств товаров

Свойства товаров в системе задает пользователь в зависимости от потребностей Сети магазинов. Процесс создания объекта Свойств товаров идентичен стандартному варианту создания объектов в системе:

кнопка **Новая запись** ->Задать данные относительно объекта (описание в таблице) → **Сохранить** введенные данные.

Содержание полей представлена в таблице:

Поле	Тип	Описание
Наименование*	Строка	Наименование Свойства товаров, которое отображается в системе лояльности и можно использовать в решении служебных задач.
Тип	Булево Целое Строка Дата Перечисление Перечисление (множественный выбор)	Выбор из списка Типов данных необходимого значения для присвоения объекту. При выборе следующих типов: <ul style="list-style-type: none">• Перечисление• Перечисление (множественный выбор) необходимо задать значения свойства для дальнейшего выбора при присвоении товару значения. Например, перечисление размера скидки для сотрудников на определенные виды товаров и др.
Загружен извне	Булево	Если свойство загружено из внешней системы, то в объекте поле Загружен извне = Да. Значение данного

свойства в системе лояльности не изменяется, так как при следующей загрузке оно будет актуализировано загружаемыми данными (в случае настроенной синхронизации по данному объекту).

Чтобы изменить информацию об объекте, заданную ранее при создании, необходимо кликнуть на необходимое Свойство товара в списке объектов и нажать на кнопку **Редактировать**, изменить необходимую информацию и сохранить вносимые данные/отменить вносимые изменения.

Работа в списке объекта

Действия над объектом

Действие доступно к изменению стандартно как в списке Свойства товаров, так и в карточке объекта:

- Удалить

Восстановление удаленных объектов

В случае удаления объектов в списках объектов, объект не удаляется из системы, а помечается как удаленный.

В случае ошибочного удаления есть возможность восстановить объект.

Пользователь должен обладать правами для удаления и восстановления объекта, который необходимо восстановить.

Для доступа к Восстановлению объектов необходимо в меню в разделе Сервис выбрать пункт Восстановление объектов: Сервис → Восстановление объектов.

При открытии пользователю доступен функционал поиска удаленных объектов, а также возможность восстановить требуемый объект.

Для этого необходимо найти объект с помощью фильтров, открыть карточку объекта и нажать на кнопку **Восстановить**.

Мониторы лояльности

Мониторинг клиентов лояльности

Мониторинг лояльности

Отчет Мониторинг предназначен для анализа кpi-показателей лояльных клиентов, а также их долевого участия в общих показателях торговой сети.

Данные анализируются за выбранный диапазон дат - период.

Отчет также позволяет проанализировать динамику основных показателей за выбранный по периодичности. Основной период - диапазон дат - делится на периодичности, которые в него входят. Если период не выбран, то будут показаны все исторические данные в динамике по периодичности.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом.

Для доступа к отчету Мониторинг лояльности необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Монитор лояльности → Мониторинг лояльности.

При открытии отчета пользователю доступен функционал настройки фильтров для получения данных. Для формирования и получения итоговых данных в графическом и табличном виде необходимо нажать на кнопку **Сформировать**.

В таблице отчета представлены следующие показатели:

Показатель	Описание
Количество клиентов на начало периода	Количество клиентов лояльности, зарегистрированных в системе на начало периода.
Количество клиентов хотя бы с 1й покупкой на начало периода	Количество клиентов, у которых на конец предыдущей периодичности (начало текущей периодичности), есть хотя бы 1 чек продажи. Если периодичность первая в таблице, то количество клиентов, у которых за весь период до текущей периодичности есть был бы 1 чек продажи.
Количество клиентов без покупок	Количество клиентов, у которых в периодичности не было чеков продажи.
Количество новых клиентов	Количество клиентов лояльности, зарегистрированных в периодичности
Количество клиентов на конец периода	Количество клиентов лояльности, зарегистрированных в системе на конец периодичности.
Количество клиентов хотя бы с 1й покупкой на конец периода	Количество клиентов, у которых на конец периодичности (за периодичность) есть хотя бы 1 чек продажи.
Количество новых клиентов хотя бы с 1й покупкой	Количество новых клиентов, у которых в периодичности (за периодичность) есть хотя бы 1 чек продажи.

Количество клиентов более чем с 1й покупкой на конец периода	Количество клиентов, у которых на конец периодичности более 1го чека продажи.
Конверсия продаж,%	Процент клиентов, у которых есть хотя бы 1 чек продажи за периодичность. Кол-во клиентов хотя бы с 1й покупкой на конец периодичности/Кол-во клиентов на конец периодичности * 100
Конверсия повторных продаж, %	Процент клиентов, у которых более 1го чека продажи за период из клиентов, у которых есть хотя бы 1 чек продажи за периодичность. Кол-во клиентов с более чем 1й покупкой на конец периодичности/Кол-во клиентов хотя бы с 1й покупкой на конец периодичности* 100
Коэффициент удержания клиентов (CRR), %	CRR (Customer Retention Rate) - показатель удержания клиентов за периодичность, рассматриваются не все клиенты, а клиенты хотя бы с 1й покупкой. (Количество клиентов хотя бы с 1й покупкой на конец периодичности - Количество новых клиентов хотя бы с 1й покупкой)/Количество клиентов хотя бы с 1й покупкой на начало периодичности*100%
Количество чеков клиентов лояльности	Количество чеков продажи клиентов лояльности (в чеках присутствует карта лояльности или клиент лояльности).
Количество чеков не клиентов лояльности	Количество чеков продажи не клиентов лояльности (в чеках не присутствует карта лояльности или клиент лояльности).
Количество чеков всех клиентов	Количество чеков всех клиентов (клиентов лояльности и не клиентов лояльности)
Доля кл. лояльности в общем количестве чеков, %	Доля клиентов лояльности в общем количестве чеков. Количество чеков клиентов лояльности/Количество чеков всего *100
Средняя длина чека клиентов лояльности, sku	Среднее количество товарных ассортиментных позиций (sku) в чеках клиентов лояльности в периодичности
Средняя длина чека не клиентов лояльности, sku	Среднее количество товарных ассортиментных позиций (sku) в чеках не клиентов лояльности в периодичности
Средняя длина чека всех клиентов, sku	Среднее количество товарных ассортиментных позиций (sku) во всех чеках в периодичности
Сумма реализации клиентов лояльности	Сумма чеков продаж до предоставления скидки (лояльности и кассы) и оплаты валютами клиентов лояльности.

Сумма реализации не клиентов лояльности	Сумма чеков продаж до предоставления скидки (лояльности и кассы) не клиентов лояльности.
Сумма реализации всех клиентов	Сумма чеков продаж до предоставления скидки (лояльности и кассы) всех клиентов и и оплаты валютами клиентов лояльности.
Доля кл. лояльности в сумме реализации, %	Процентное содержание в сумме реализации всех клиентов суммы реализации клиентов лояльности. Сумма реализации клиентов лояльности/Сумма реализации всех клиентов *100
Скидка клиентов лояльности	Скидка (лояльности и кассы), предоставленная клиентам лояльности (без учета оплаты валютами части покупки)
Скидка клиентов лояльности, %	Процентное содержание скидки, предоставленной клиенту лояльности (без учета оплаты валютами части покупки) в сумме реализации чеков клиентов лояльности. Скидка клиентов лояльности/Сумма реализации клиентов лояльности*100
Скидка не клиентов лояльности	Скидка (лояльности и кассы), предоставленная не клиентам лояльности.
Скидка не клиентов лояльности, %	Процентное содержание скидки, предоставленной не клиентам лояльности в сумме реализации чеков не клиентов лояльности. Скидка не клиентов лояльности/Сумма реализации не клиентов лояльности*100
Сумма продаж клиентов лояльности	Сумма чеков продажи клиентов лояльности после предоставления скидок, но до оплаты валютами. Сумма реализации клиентов лояльности - Скидка клиентов лояльности
Сумма продаж не клиентов лояльности	Сумма чеков продажи не клиентов лояльности после предоставления скидок. Сумма реализации не клиентов лояльности - Скидка не клиентов лояльности
Сумма продаж всех клиентов	Сумма чеков продажи всех клиентов после предоставления скидок, но до оплаты валютами. Сумма реализации всех клиентов - Скидка всех клиентов лояльности
Доля кл. лояльности в сумме продаж, %	Процентное содержание в сумме продаж всех клиентов суммы продаж клиентов лояльности. Сумма продаж клиентов лояльности/Сумма реализации всех клиентов *100

Оплата валютами	Сумма оплаты части покупки валютами в денежном выражении, накопленными клиентами лояльности.
Оплата валютами, %	Процент оплаты валютой. Оплата валютами/Сумма реализации клиентов лояльности*100
Скидка итога всех клиентов	Скидка (лояльности и кассы) и оплата валютами всех клиентов
Скидка итога всех клиентов, %	Процентное содержание скидки итога в сумме реализации чеков всех клиентов. Скидка итога всех клиентов/Сумма реализации всех клиентов *100
Сумма к оплате клиентов лояльности	Сумма чеков продажи клиентов лояльности после предоставления скидок и оплаты валютами. Сумма продаж клиентов лояльности - Оплата валютой
Сумма к оплате всех клиентов	Сумма чеков продажи всех клиентов после предоставления скидок и оплаты валютами. Сумма продаж всех клиентов - Оплата валютой
Сумма возвратов клиентов лояльности	Сумма чеков возвратов клиентов лояльности
Сумма возвратов не клиентов лояльности	Сумма чеков возвратов не клиентов лояльности
Сумма возвратов всех клиентов	Сумма чеков возвратов всех клиентов
Выручка клиентов лояльности	Сумма денежных средств, полученная от реализации товаров и услуг в торговой сети от клиентов лояльности. Сумма к оплате клиентов лояльности - Сумма возвратов клиентов лояльности
Выручка не клиентов лояльности	Сумма денежных средств, полученная от реализации товаров и услуг в торговой сети от не клиентов лояльности. Сумма продаж не клиентов лояльности - Сумма возвратов не клиентов лояльности
Выручка всех клиентов	Сумма денежных средств, полученная от реализации товаров и услуг в торговой сети от всех клиентам. Сумма к оплате всех клиентов - Сумма возвратов всех клиентов
Доля кл. лояльности в выручке, %	Процентное содержание в выручке от всех клиентов выручки клиентов лояльности. Выручка клиентов лояльности/Выручка всех клиентов *100
Средний чек клиентов лояльности	Средняя стоимость покупок клиентов лояльности.

	Сумма продажи клиентов лояльности/Количество чеков клиентов лояльности
Средняя сумма к оплате клиентов лояльности	Средняя сумма денег, которые клиенты лояльности потратили на покупки. Сумма к оплате клиентов лояльности/Количество чеков клиентов лояльности
Средний чек не клиентов лояльности	Средняя стоимость покупок не клиентов лояльности. Сумма продажи не клиентов лояльности/Количество чеков не клиентов лояльности
Средний чек всех клиентов	Средняя стоимость покупок всех клиентов. Сумма продажи всех клиентов/Количество чеков всех клиентов
Количество чеков на 1го клиента	Среднее количество покупок на 1го клиента лояльности. Количество чеков клиентов лояльности/Количество клиентов на конец периода
Сумма продаж на 1го клиента	Средняя сумма продаж на 1го клиента лояльности. Сумма продаж клиентов лояльности/Количество клиентов на конец периода
Выручка на 1го клиента	Средняя выручка на 1го клиента лояльности. Выручка клиентов лояльности/Количество клиентов на конец периода

Показатели продаж

Показатели продаж по магазинам

- [Содержание отчетов](#)
 - [Показатели продаж по магазинам](#)

Содержание отчетов

Показатели продаж по магазинам

Отчеты Показатели продаж по магазинам предназначен для анализа показателей продаж торговой сети в разрезе магазинов и объектов, связанных с ними.

Данные анализируются за выбранный диапазон дат - период.

Пользователь должен обладать правами для работы с данным объектом.

Для доступа к отчетам Показатели продаж по магазинам необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Показатели продаж → Показатели продаж по магазинам.

При открытии отчета пользователю доступен функционал настройки фильтров для получения данных и отчет для выбора. Для формирования и получения итоговых данных в графическом и табличном виде необходимо нажать на кнопку **Сформировать**.

Доступные отчеты:

- Магазин
- Формат магазина
- Территориальное деление
- Режим работы магазина
- Кластер

При выборе отчета данные по продажам формируются в разрезе выбранного объекта.

В таблице отчета представлены следующие показатели:

Показатель	Описание
Объект - Магазин /Формат магазина /Территориальное деление /Режим работы магазина / Кластер	Наименование объекта
Количество чеков	Количество чеков
Количество кл. лояльности с чеками	Количество клиентов лояльности, у которых был хотя бы 1 чек за период
Средняя длина чека	Среднее количество товарных ассортиментных позиций (sku) во всех чеках за период
Средний чек	Средняя стоимость покупок всех клиентов. Сумма продаж/Количество чеков всех клиентов
Средняя сумма к оплате	Средняя сумма денег, которые клиенты потратили на покупки.

	Сумма к оплате/Количество чеков
Сумма реализации	Сумма чеков продаж до предоставления скидки (лояльности и кассы) всех клиентов и и оплаты валютами клиентов лояльности.
Сумма реализации с учетом скидки кассы	Сумма чеков продаж после предоставления скидки кассой и до предоставления скидки лояльности и оплаты валютами клиентов лояльности. Сумма реализации - Скидка кассы
Скидка лояльности	Скидки, предоставленные системой лояльности
Скидка лояльности, %	Процент скидок, предоставленных системой лояльности в сумме реализации.
Скидка кассы	Скидки, предоставленные кассой
Скидка кассы, %	Процент скидок, предоставленных кассой в сумме реализации
Скидка	Скидки, предоставленные в чеках продажи (лояльности и кассы). Скидка лояльности + Скидка кассы
Скидка, %	Процент скидок, предоставленных в чеках продажи в сумме реализации.
Сумма продажи	Сумма чека продажи после предоставления скидок, но до оплаты валютами
Оплата валютами	Сумма оплаты части покупок накопленными валютами
Оплата валютами, %	Процент оплаты валютами в сумме реализации. Оплата валютами покупок/Сумма реализации)*100
Скидка итого	Итоговая скидка, предоставленная в чеках продаж. Скидка лояльности + Скидка кассы + Оплата валютами
Скидка итого, %	Процент всех скидок, предоставленных в чеках продажи в сумме реализации
Сумма к оплате	Сумма чека продажи после предоставления всех скидок и оплаты валютами. Сумма реализации - Скидка итого
Сумма возвратов	Сумма чеков возвратов
Выручка	Сумма денежных средств, полученная от реализации товаров и услуг в торговой сети. Сумма к оплате - Сумма возвратов
Доля кл. лояльности в общем количестве чеков, %	Процент количества чеков клиентов лояльности по объекту в общем количестве чеков по объекту
Доля кл. лояльности в сумме реализации, %	Процент суммы реализации клиентов лояльности по объекту в общей сумме реализации по объекту

Доля кл. лояльности в сумме к оплате, %	Процент суммы к оплате клиентов лояльности по объекту в общей сумме к оплате по объекту
Доля кл. лояльности в выручке, %	Процент выручки клиентов лояльности по объекту в общей сумме выручки по объекту
Доля по кол-ву чеков продаж, %	Процент количества чеков продаж объекта в общем количестве чеков продаж
Доля по кол-ву чеков возврата, %	Процент количества чеков возврата объекта в общем количестве чеков возврата
Доля по сумме реализации, %	Процент суммы реализации объекта в общей сумме реализации
Доля по скидке, %	Процент скидки объекта в общей сумме предоставленных скидок итого
Доля по выручке, %	Процент выручки объекта в общей сумме выручки
Торговая площадь	Торговая площадь объекта
Плотность продаж	Выручка на 1 м2 торговой площади. Выручка/Торговая площадь

Показатели продаж по товарам

- [Содержание отчетов](#)
 - [Показатели продаж по товарам](#)
- [Параметры для формирования отчетов](#)
 - [Параметры](#)

Содержание отчетов

Показатели продаж по товарам

Отчеты Показатели продаж по товарам позволяют сформировать значения продаж товаров в разрезе основных Товаров / Категорий товаров. Период и Товары / Категории товаров в данных отчетах являются обязательными параметрами для заполнения.

Для доступа к отчетам Показатели продаж по товарам необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Показатели продаж по товарам.

Доступные отчеты в части Показателей продаж по товарам:

- Товар
- Категория товаров
- Товары из категории

В отчетах представлены следующие показатели в графическом и табличном виде в разрезе товаров/ категорий товаров / товаров из категории:

Показатель	Описание
Товар / Категория товаров	Наименование товара / категории товаров
Количество ед. товара	Количество единиц товара, проданных в рамках настроенных параметров отбора
Сумма реализации	Сумма чеков продаж до предоставления скидки и оплаты валютами
Скидка лояльности	Скидки, предоставленные системой лояльности
Скидка лояльности, %	Процент скидок, предоставленных системой лояльности в сумме реализации
Скидка кассы	Скидки, предоставленные кассой
Скидка кассы, %	Процент скидок, предоставленных кассой в сумме реализации
Сумма продажи	Сумма чека продажи после предоставления скидок, но до оплаты валютами
Оплата валютами	Сумма оплаты части покупок накопленными валютами
Оплата валютами, %	Процент оплаты валютами = (Оплата валютами покупок/ Сумма реализации)*100

Скидка итого, %	Процент всех скидок, предоставленных сегменту/клиенту в сумме реализации
Сумма к оплате	Сумма чека продажи после предоставления скидок и после оплаты валютами
Сумма возвратов	Сумма чеков возвратов
Выручка	Объем продаж, сумма денежных средств, полученная от реализации товаров и услуг в торговой сети. Выручка = Сумма к оплате - Сумма возвратов
Доля кл. лояльности в общем количестве ед. товара, %	Процент количества ед. товара клиентов лояльности по строке в общем количестве ед. товара
Доля кл. лояльности в сумме реализации, %	Процент суммы реализации клиентов лояльности по строке в общей сумме реализации
Доля кл. лояльности в сумме к оплате, %	Процент суммы к оплате клиентов лояльности по строке в общей сумме к оплате
Доля кл. лояльности в выручке, %	Процент выручки клиентов лояльности по строке в общей сумме выручки
Доля товара по кол-ву ед., %	Процент количества единиц товара проданных в рамках отборов в общем количестве единиц товара
Доля по сумме реализации, %	Процент суммы реализации по строке в общей сумме реализации
Доля по скидке, %	Процент скидки по строке в общей сумме предоставленных скидок
Доля по выручке, %	Процент выручки товара / категории товара / товаров из категории в общей сумме выручки

Параметры для формирования отчетов

Параметры

- Период
- Товары

Показатели продаж товара по магазинам

- Показатели продаж товара по магазинам
- Содержание отчетов
- Параметры для формирования отчетов
 - Параметры

Показатели продаж товара по магазинам

Содержание отчетов

Отчеты Показатели продаж товара по магазинам позволяют сформировать значения продаж товаров в разрезе основных признаков работы магазинов и дополнительных отборов. Период и Товары в данных отчетах являются обязательными параметрами для заполнения.

Для доступа к отчетам Показатели продаж товара по магазинам необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Показатели продаж товара по магазинам:

Доступные отчеты в части Показателей продаж товара по магазинам:

- Магазин
- Формат магазина
- Территориальное деление
- Режим работы
- Кластер

На графиках можно выбрать параметры для просмотра показателей в разрезе Клиентов лояльности. В отчетах представлены следующие графики:

- Вклад в показатели продаж
- Количество ед. продаж товаров
- Выручка
- Вклад клиентов лояльности в показатели продаж

В отчетах по каждому Полю отображается следующая информация:

В отчетах представлены следующие показатели в графическом и табличном виде в разрезе магазинов/ форматов магазинов / территориальных делений / режимов работы магазинов / кластеров:

Показатель	Описание
Магазин /Формат магазина /Территориальное деление /Режим работы / Кластер	Наименование магазина / формата магазина / территориального деления / режима работы / кластера
Количество ед. товара	Количество единиц товара, проданных в рамках настроенных параметров отбора
Сумма реализации	Сумма чеков продаж до предоставления скидки и оплаты валютами
Скидка лояльности	Скидки, предоставленные системой лояльности

Скидка лояльности, %	Процент скидок, предоставленных системой лояльности в сумме реализации
Скидка кассы	Скидки, предоставленные кассой
Скидка кассы, %	Процент скидок, предоставленных кассой в сумме реализации
Сумма продажи	Сумма чека продажи после предоставления скидок, но до оплаты валютами
Оплата валютами	Сумма оплаты части покупок накопленными валютами
Оплата валютами, %	Процент оплаты валютами = (Оплата валютами покупок/ Сумма реализации)*100
Скидка итого	Итоговые скидки, предоставленные за покупки, включающие Скидки кассы, Скидки лояльности и Оплату валютами.
Скидка итого, %	Процент всех скидок, предоставленных по строке в сумме реализации
Сумма к оплате	Сумма чека продажи после предоставления скидок и после оплаты валютами
Сумма возвратов	Сумма чеков возвратов
Выручка	Объем продаж, сумма денежных средств, полученная от реализации товаров и услуг в торговой сети. Выручка = Сумма к оплате - Сумма возвратов
Доля кл. лояльности в общем количестве ед. товара, %	Процент количества ед. товара клиентов лояльности по строке в общем количестве ед. товара
Доля кл. лояльности в сумме реализации, %	Процент суммы реализации клиентов лояльности по строке в общей сумме реализации
Доля кл. лояльности в выручке, %	Процент выручки клиентов лояльности по строке в общей сумме выручки
Доля товара по кол-ву ед., %	Процент количества единиц товара проданных в рамках отборов в общем количестве единиц товара
Доля по сумме реализации, %	Процент суммы реализации по строке в общей сумме реализации
Доля по скидке, %	Процент скидки по строке в общей сумме предоставленных скидок
Доля по выручке, %	Процент выручки по строке в общей сумме выручки

Параметры для формирования отчетов

Параметры

- Период
- Товары

Показатели продаж по клиенту

- [Содержание отчетов](#)
 - [Показатели продаж по клиенту](#)
- [Параметры для формирования отчетов](#)
 - [Параметры](#)

Содержание отчетов

Показатели продаж по клиенту

Отчеты Показатели продаж по клиенту позволяет сформировать значения продаж сети в разрезе основных признаков работы магазинов и дополнительных отборов. Период в данных отчетах является обязательным параметром для заполнения.

Для доступа к отчетам Показатели продаж по клиенту необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Показатели продаж по клиенту.

Доступные отчеты в части Показателей продаж по клиенту:

- Сегменты клиентов
- Клиенты лояльности

На графиках можно выбрать параметры для просмотра показателей в разрезе Клиентов лояльности/Сегментов клиентов. В отчетах представлены следующие графики:

- Количество чеков
- Выручка
- Средний чек
- Вклад показателей, %

В отчетах по каждому Полю отображается следующая информация:

В отчете представлены следующие показатели в графическом и табличном виде:

Показатель	Описание
Доля по сумме реализации, %	Процент суммы реализации клиента отбора/сегмента отбора в общей сумме реализации клиентов/сегментов
Доля по выручке, %	Процент выручки клиента отбора/сегмента отбора в общей сумме выручки клиентов/сегментов
Доля по скидке, %	Процент скидки клиента отбора/сегмента отбора в общей сумме скидок клиентов/сегментов
Сегмент / Клиент	Наименование сегмента/клиента
Количество чеков	Количество чеков сегмента/клиента
Количество клиентов	Количество клиентов сегмента
Средняя длина чека	Среднее количество товарных ассортиментных позиций (sku) в чеке по чекам за период (или периодичность).

Средний чек	Средняя стоимость покупок (Средний чек = Сумма продаж / Количество чеков продаж)
Средняя сумма к оплате	Средняя сумма денег, которые покупатель потратил на покупки. (Средняя сумма к оплате = Сумма к оплате / Количество чеков продаж)
Сумма реализации	Сумма чека продаж до предоставления скидки и оплаты валютами
Скидка лояльности	Скидки, предоставленные системой лояльности сегменту / клиенту
Скидка лояльности, %	Процент скидок, предоставленных системой лояльности в сумме реализации сегмента / клиента
Скидка кассы	Скидки, предоставленные кассой
Скидка кассы, %	Процент скидок, предоставленных кассой в сумме реализации
Сумма продажи	Сумма чека продажи после предоставления скидок, но до оплаты валютами
Оплата валютами	Сумма оплаты части покупок накопленными валютами
Оплата валютами, %	Процент оплаты валютами = (Оплата валютами покупок / Сумма реализации) * 100
Скидка итого	Итоговые скидки, предоставленные за покупки, включающие Скидки кассы, Скидки лояльности и Оплату валютами.
Скидка итого, %	Процент всех скидок, предоставленных сегменту / клиенту в сумме реализации
Сумма к оплате	Сумма чека продажи после предоставления скидок и после оплаты валютами
Сумма возвратов	Сумма чеков возвратов
Выручка	Объем продаж, сумма денежных средств, полученная от реализации товаров и услуг в торговой сети. Выручка = Сумма к оплате - Сумма возвратов

Параметры для формирования отчетов

Параметры

- Период
- Группа сегментов
- Сегменты

Программа поощрения

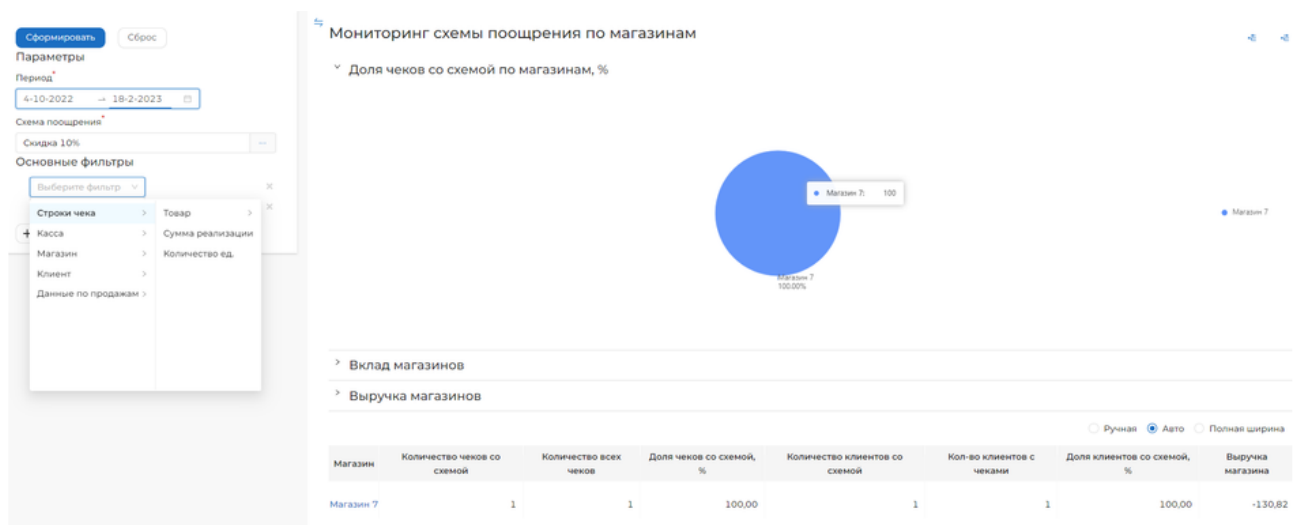
Мониторинг схемы поощрения по магазинам

Содержание отчетов

Мониторинг схемы поощрения по магазинам

Отчет Мониторинг схемы поощрения по магазинам позволяет сформировать значения продаж сети в разрезе дополнительных отборов. Период и Схема поощрения в данном отчете является обязательным параметром для заполнения.

Для доступа к отчету Мониторинг схемы поощрения по магазинам необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Программа поощрения → Мониторинг схемы поощрения по магазинам:



На графиках можно выбрать параметры для просмотра показателей в разрезе Магазинов. В отчете представлены следующие графики:

- Доля чеков со схемой по магазинам, %
- Вклад магазинов
- Выручка магазинов

В отчетах по каждому Магазину отображается следующая информация:

- Количество чеков со схемой
- Количество всех чеков
- Доля чеков со схемой, %
- Количество клиентов со схемой
- Кол-во клиентов с чеками
- Доля клиентов со схемой, %
- Выручка магазина

Фильтры для формирования отчетов

Параметры

- Период

- Схема поощрения

Основные фильтры

- Строки чека
- Касса
- Магазин
- Клиент
- Данные по продажам

Мониторинг схем поощрения

Мониторинг схем поощрения

Отчет Мониторинг схем поощрения позволяет сформировать значения продаж сети в разрезе дополнительных отборов для Схем поощрения. Период и Схемы поощрения в данном отчете является обязательным параметром для заполнения.

Для доступа к отчету Мониторинг схем поощрения необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Программа поощрения → Мониторинг схем поощрения.

На графиках можно выбрать параметры для просмотра показателей в разрезе Магазинов. В отчете представлен следующий график:

- Вклад схем поощрения

В отчете по каждой Схеме поощрения отображается следующая информация:

- Статус
- Количество чеков со схемой
- Количество всех чеков
- Доля чеков со схемой, %
- Длина чеков со схемой
- Длина всех чеков
- Прирост, % (рассчитывается коэффициент соотношения Длин всех чеков и чеков со схемой)
- Количество клиентов со схемой
- Кол-во клиентов с чеками
- Доля клиентов со схемой, %
- Количество магазинов со схемой
- Количество магазинов в чеками продаж
- Доля магазинов со схемой, %

Фильтры для формирования отчетов

Параметры

- Период
- Схема поощрения

Основные фильтры

- Строки чека
- Касса
- Магазин
- Клиент
- Данные по продажам

Анализ схемы поощрения

Операции

Чеки клиентов

Содержание отчетов

Чеки клиентов

Отчет Чеки клиентов позволяет сформировать значения продаж по Чекам Клиентов. Период в данном отчете является обязательным параметром для заполнения.

Для доступа к отчету Чеки клиентов необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Чеки клиентов:

В отчете представлены следующие графики:

- Количество чеков
- Сумма к оплате
- Скидка итоговая

В отчете по каждому Полю отображается следующая информация:

- Дата
- Время
- Вид чека
- Чек
- Магазин
- Касса
- Клиент
- Карта
- Купон
- Количество позиций sku
- Количество ед.
- Сумма реализации
- Скидка итоговая
- Скидка итоговая, %
- Сумма продажи
- Оплата валютами
- Оплата валютами, %
- Скидка итого
- Скидка итого, %
- Сумма к оплате
- Начисление валюты Бонусы д.е.
- Списание валюты Бонусы д.е.

Фильтры для формирования отчетов

Параметры

- Период

- Тип чека / Продажа
- Тип чека / Возврат

Основные фильтры

- Строки чека
- Касса
- Магазин
- Клиент
- Данные по продажам

Состав чека

- [Содержание отчетов](#)
 - [Состав чека](#)
- [Фильтры для формирования отчетов](#)
 - [Параметры](#)

Содержание отчетов

Состав чека

Отчет Состав чека содержит подробные данные о Чеке согласно его идентификатору в системе.

Для доступа к отчету Состав чека необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Состав чека: Аналитика → Операции → Состав чека.

В отчете по Чеку отображается следующая информация:

- № позиции
- Товар
- Количество ед.
- Цена
- Сумма реализации
- Скидка итоговая
- Состав скидки
- Скидка, %
- Сумма продажи
- Оплата валютами
- Оплата валютами, %
- Сумма к оплате
- Купоны на товар

Фильтры для формирования отчетов

Параметры

- Идентификатор чека

Статистика клиента

- [Содержание отчета](#)
 - [Статистика клиента](#)
- [Фильтры для формирования отчетов](#)
 - [Параметры](#)
 - [Основные фильтры](#)

Содержание отчета

Статистика клиента

Отчет Статистика клиента позволяет сформировать количественные показатели деятельности Магазинов Сети для оперативного выявления:

- лучших Магазинов Сети по продажам определенного товара в заданный промежуток времени;
- наиболее часто посещаемых Магазинов Клиентом
- для других маркетинговых целей.

Период в данном отчете является обязательным параметром для заполнения.

Для доступа к отчету Статистика клиента необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Операции → Статистика клиента.

В отчете представлен следующий график:

- Количество чеков

В отчете по каждому Полю (Магазин) отображается следующая информация:

- Касса
- Клиент
- Карта
- Чек
- Дата
- Время
- Количество чеков
- Количество позиций sku
- Количество ед.
- Сумма реализации
- Скидка
- Скидка итоговая, %
- Сумма продажи
- Оплата валютой
- Оплата валютой, %
- Сумма к оплате
- Накоплено валюты / Наименование валюты

Фильтры для формирования отчетов

Параметры

- Период
- Клиент
- Карта лояльности

Основные фильтры

- Строки чека
- Касса
- Магазин
- Клиент
- Данные по продажам

Фроды

Мониторинг фродов

- [Содержание отчетов](#)
 - [Мониторинг фродов](#)
- [Фильтры для формирования отчетов](#)
 - [Параметры](#)
 - [Основные фильтры](#)

Содержание отчетов

Мониторинг фродов

Отчет Мониторинг фродов позволяет сформировать количественные показатели активности Клиентов Сети для оперативного выявления нарушителей правил пользования Программой Лояльности Компании. Период и Товары / Категории товаров в данных отчетах являются обязательными параметрами для заполнения.

Для доступа к отчету Мониторинг фродов необходимо в меню в разделе Аналитика выбрать пункт Фроды → Мониторинг фродов.

В отчете по каждому Полю (Карта / Клиент) отображается следующая информация:

- Количество магазинов
- Количество чеков
- Среднее количество позиций sku
- Минимальное количество позиций sku
- Максимальное количество позиций sku
- Среднее количество ед. в чеке
- Минимальное количество ед. в чеке
- Максимальное количество ед. в чеке
- Сумма реализации
- Скидка
- Скидка итоговая, %
- Сумма продажи
- Оплата валютой
- Оплата валютой, %
- Сумма к оплате

Фильтры для формирования отчетов

Параметры

- Период

Основные фильтры

- Строки чека
- Касса
- Магазин

- Клиент
- Данные по продажам