

Инструкция пользователя

Banza Loyalty for Creatio





Содержание

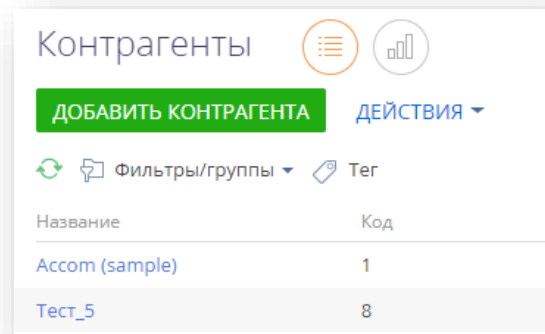
Контрагенты.....	3
RFM Анализ.....	4
Кассы.....	5
Контакты.....	6
Действия.....	10
Карты.....	12
Действия.....	15
Продукты.....	17
Покупки ПЛ.....	18
Правила ПЛ.....	20
Публикация правила ПЛ.....	21
Бонусы.....	21
Скидки.....	40
Купоны.....	53
Пример заведения правила ПЛ.....	63
Антифрод.....	65
Вкладка «Основная информация».....	65
Вкладка «Контакты исключения».....	65
Вкладка «Условия».....	65
Вкладка «Торговые точки».....	66
Вкладка «Действия».....	66
Вкладка «Срабатывания».....	67





Контрагенты

Контрагенты в решении TSI Loyalty подразумевают под собой торговые точки. Добавить торговую точку (контрагента) можно кликнув по кнопке «Добавить контрагента» на странице реестра раздела.



При открытии конкретной записи Контрагента, основными параметрами программы лояльности являются следующие поля и вкладки:

1. Название
2. Код торговой точки
3. Вкладка RFM
4. Вкладка Кассы





RFM Анализ

Вкладка предназначена для настройки границ расчета RFM в рамках торговой точки.

R (Recency) – Как часто клиент покупает

F (Frequency) – Сколько клиент покупает

M (Monetary) – Сколько клиент тратит

[Пересчёт RFM анализа осуществляется при каждом совершении покупки клиентом](#)

R - давность + : ↻		
Название ^	От (дней)	До (дней)
1. Недавние клиенты	1	30
2. Стабильные клиенты	31	90
3. Давние клиенты	91	360

F - частота + : ↻		
Название ^	От (покупок)	До (покупок)
1. Редко покупает	0	3
2. Нечасто покупает	4	10
3. Часто покупает	11	100

M - деньги + : ↻		
Название ^	От (денег)	До (денег)
1. Маленькая сумма	0,00	1 000,00
2. Средняя сумма	1 001,00	2 000,00
3. Большая сумма	2 001,00	1 000 000,00





Кассы

Вкладка предназначена для добавления касс в торговую точку. Кассы необходимы если идентификация покупки происходит не по коду торговой точки, а по номеру кассы (в методе SetPurchaseInfo).

Название ^	Код
Cash_001	Cash_001
Cash_002	Cash_002





Контакты

Контакты в решении TSI Loyalty подразумевают под собой участников программы лояльности.

ФИО	Мобильный телефон	Количество покупок	Сумма покупок	Средний чек	Дата создания
Ямбур Ольга Владимировна	0987182534	15	28043,13	1869,53	10.12.2019 13:52

Добавить контакт в систему можно при помощи кнопки «Добавить контакт» на странице реестра, либо вызвав веб-метод AddContactInfo.

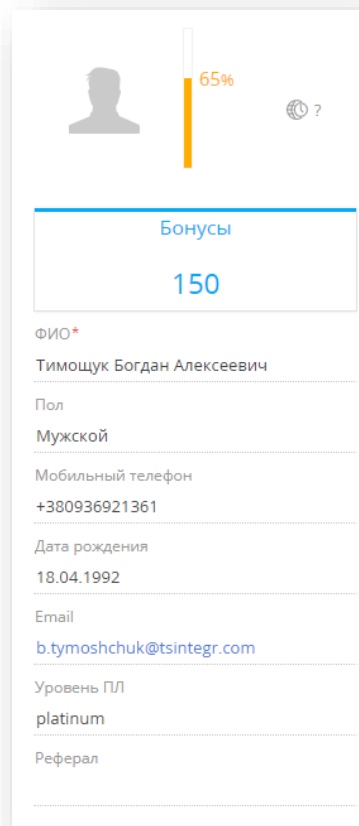
При добавлении контакта, в системе автоматически создаются следующие объекты:

- [Карта с типом «Виртуальная»](#) – используется как идентификатор участника программы лояльности
- [Счет](#) – используется для хранения всех бонусов клиента
- [Семейный счет](#) – используется для хранения информации о участниках семейного счета и их ролях

При открытии конкретной записи Kontakta, основными параметрами программы лояльности являются следующие поля и вкладки:

- ФИО
- Мобильный телефон – возможна идентификация контакта по номеру телефона
- Дата рождения – необходимо для правил лояльности с условием «Знаменательные события»
- Уровень ПЛ – отображает текущий уровень клиента в программе лояльности





- Вкладка «Лояльность», доступны следующие детали:
 - «Остатки» - отображает все накопления клиента в разрезе типов бонусов и состояния

Сумма бонусов	Тип бонуса	Статус бонусов
0,00	Личные сбережения	Активны
70,00	Бонус УПЛ	Активны

- «Карты» - отображает все карты клиента

Номер	Тип	Состояние	Дата создания
29983585544	Виртуальная	Активирована	20.11.2019 14:37

- «История состояния карты» - отображает всю историю изменения состояний карт клиента



История состояния карты		
Карта	Состояние	Дата изменения карты
29983585544	Активирована	20.11.2019 14:37

- «Покупки» - отображает все совершенные клиентом покупки и возвраты

Покупки								
Дата	Номер	Контрагент	Возврат	Общая сумма	Начислено бонусов	Оплата бонусами	Сумма скидки	Сумма оплаты
05.12.2019 19:00	1KAN_174	Accom (sample)	Нет	1 000,00	0,00	0,00	0,00	1 000,00
05.12.2019 19:00	1KAN_173	Accom (sample)	Нет	1 000,00	0,00	0,00	0,00	1 000,00

- «Купоны» - отображает все купоны клиента

Купоны	
Номер	Тип купона
#mxm07d4npwll7@	Купон

- «Семейные счета» - отображает состав «семьи» клиента и их права
 - Роль:
 - Master – глава семьи, настраивает права для остальных участников «семьи»
 - Slave – все приглашенные участники семьи
 - Бонусные права - доступность использования бонусов «семьи»
 - Права для купона - доступность использования купонов «семьи»

Семейный счет			
Контакт	Роль в домохозяйстве	Бонусные права в домохозяйстве	Права для купона в домохозяйстве
Карапетян Арсен Норайрович	Master	Полное списание бонусов	Все купоны домохозяйства
Ямбур Ольга Владимировна	Slave	Полное списание бонусов	Все купоны домохозяйства





- «RFM» - отображает показатели RFM клиента

Контрагент	R - давность	F - частота	M - Деньги
TSI	2	1	3
Banza	2	1	1

- «История перехода уровней клиента» - отображает историю переходов между уровнями ПЛ клиентом

Контакт	Дата установки уровня	Старый уровень	Новый уровень
Карапетян Арсен Норайрович	04.12.2019 14:55		default

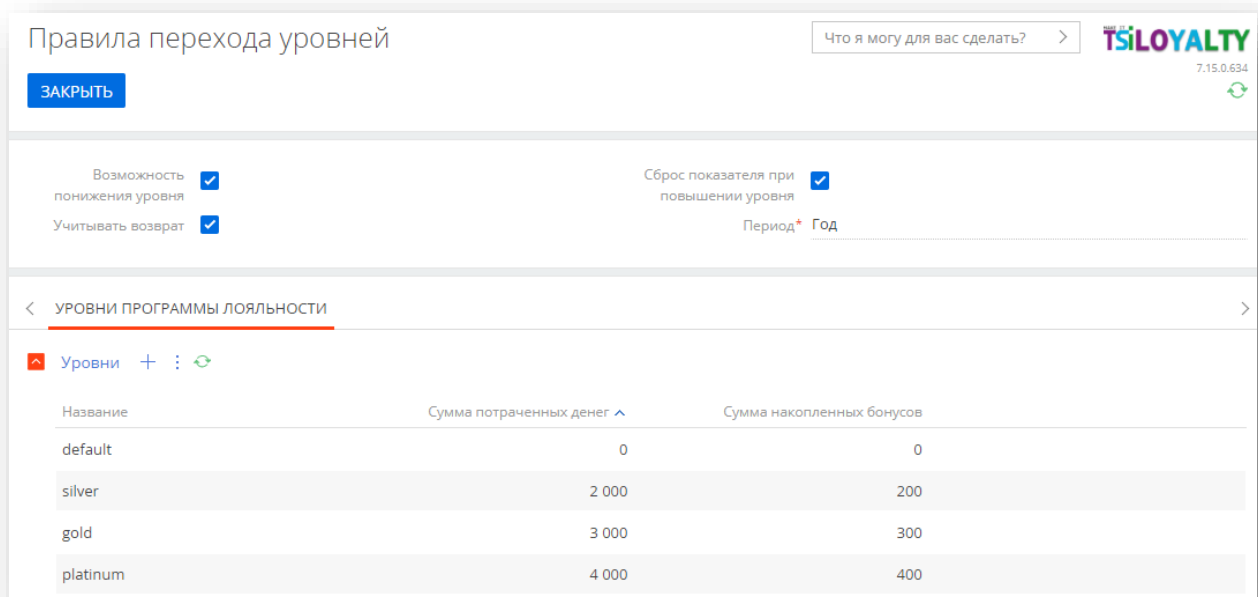
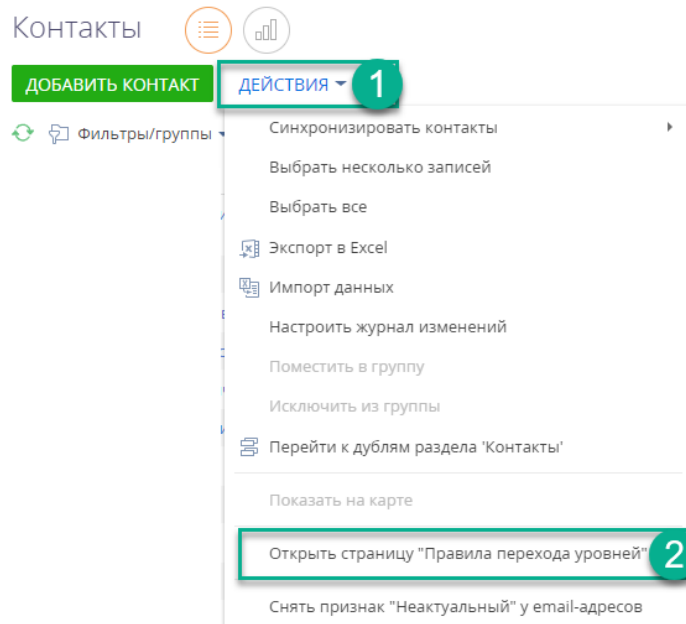




Действия

Действие «Правила перехода уровней»

В решении Loyalty существует функционал автоматического определения «Уровня клиента», для настройки правила перехода необходимо перейти в раздел «Контакты» и открыть страницу «Правила перехода уровней»





На странице «Правила перехода уровней» существуют следующие параметры:

- «Возможность понижения уровня» - данная настройка отвечает за возможность понижения уровня клиента, если он выполнил условие за прошлый период

Пример – Чтобы получить уровень Silver, клиенту необходимо совершить покупки на 2000 грн. Если он это условие не выполнил за прошлый месяц, его уровень будет понижен на предыдущий по приоритету

- «Учитывать возврат» - параметр отвечает за учёт возвратов, при расчёте уровня клиента

Пример – Клиент совершил покупки на 2000 грн. И получил уровень Silver, после этого совершил возврат на 200 грн. При этом его уровень пересчитается и вернется к предыдущему значению по приоритету

- «Сброс показателя при повышении уровня» - параметр отвечает за сброс накопления при повышении уровня

Пример – Клиент совершил покупки на 2000 грн., и повысил свой уровень до Silver, для уровня Gold ему необходимо накопить еще 3000 грн. В случае если галочка не стоит, для повышения уровня до Gold ему необходимо накопить дополнительно 1000 грн.

- Период – период в рамках которого происходит расчёт уровня клиента
- Деталь «Уровни программы лояльности» - деталь отвечает за настройку уровня ПЛ и условия для его достижения
 - Приоритет – порядковый номер уровня клиента
 - Наименование
 - Сумма потраченных денег – сумма денег которую клиенту необходимо потратить в рамках установленного периода
 - Сумма накопленных бонусов – количество бонусов которые клиенту необходимо накопить в рамках установленного периода





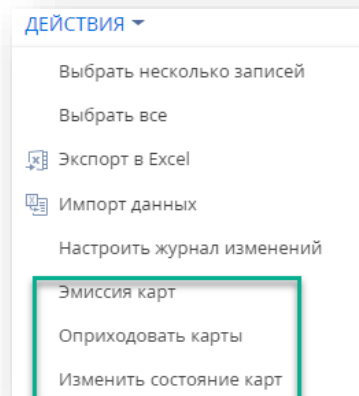
Карты

Карты в решении TSI Loyalty подразумевает под собой карты участников программы лояльности. Отвечают за идентификацию клиента при совершении покупки или получение информации о бонусном счете.

Номер	Тип	Состояние	Контакт
29929310499	Виртуальная	Активирована	Ямбур Ольга Владимировна
77700000003	Пластиковая	Отправлена на эмиссию	
98700000009	Пластиковая	Отправлена на эмиссию	

Добавление новой карты в систему осуществляется двумя способами

- Виртуальная карта создается в системе сразу при регистрации нового Контакта
- Пластиковая карта создается после выполнения ряда действий:





- Эмиссия карт – действие выполняется для создания нового пула карт в состоянии «Не эмитирована», с указанием параметров:
 - Префикс – задается серия карт
 - Количество карт – количество карт для эмиссии
 - Номер первой карты
 - Номер последней карты

Эмиссия карт / 0

НАЧАТЬ ЭМИССИЮ ОТМЕНА

Тип	Пластиковая
Состояние	Не эмитирована
Префикс	101
Количество карт	5
Номер первой карты	10100000001
Номер последней карты	10100000005

- Изменить состояние карт – действие предназначено для изменения состояния всего пула карт из состояния «Не эмитированы» на «Отправлена на эмиссию», осуществляется при передаче карты на физический выпуск пластика

Изменение состояния карт

ИЗМЕНИТЬ ОТМЕНА

Состояние	Отправлена на эмиссию
Группа карт	Карты не эмитированы

- Оприходовать карты – действие выполняется, когда получены физические карты, и необходимо их оприходовать. При выполнении задаются параметры:
 - Префикс – номер серии карт для оприходования
 - Оприходовать с – номер первой карты для оприходования
 - Оприходовать по – номер последней карты для оприходования



Оприходование карт

ОПРИХОДОВАТЬ

ОТМЕНА

Префикс 101
Оприходовать с 00000001
Оприходовать по 00000002

При открытии конкретной записи карты, на форме карты основными параметрами являются:

- Номер – физический номер карты для идентификации
- Контакт – владелец карты
- Состояние – текущее состояние карты
- Тип – тип карты , например – Виртуальная
- Дата регистрации – дата, когда карта была присвоена клиенту
- Счет – карточный счет, хранящий в себе все бонусные транзакции

Вкладки:

- Транзакции – список всех начислений и списаний бонусов в разрезе карты

[Для получения списка транзакций, необходимо нажать кнопку](#)

ПОЛУЧИТЬ ТРАНЗАКЦИИ

- Покупки – список всех покупок и возвратов, совершенных по данной карте
- Остатки – количество бонусов на карточном счету
- История состояния карты – история изменения состояний карт, жизненный цикл

29929310499 Что я могу для вас сделать? > **TSILOYALTY** 7.15.0.634

ЗАКРЫТЬ **ДЕЙСТВИЯ** ▾

Номер* 29929310499 Состояние Активирована
Контакт Ямбур Ольга Владимировна
Тип Виртуальная Дата регистрации
Счет 000000000214

ТРАНЗАКЦИИ ПОКУПКИ ОСТАТКИ ИСТОРИЯ СОСТОЯНИЯ КАРТЫ ЛЕНТА

Транзакции ПЛ

Тип транзакции	Сумма	Действуют от	Действуют до	Правило ПЛ	Покупка ПЛ	Подтип	Дата
Начисление	1 000,00	10.12.2019	19.03.2020	Кампания		Непокупательская активность	10.12.2019 2:00



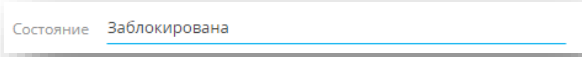


Действия

Блокировка карт

Назначение: Действие предназначено для блокировки карты вручную, пользователем CRM-системы, например, в случае утери карты клиентом.

Для блокировки карты, достаточно изменить ее состояние на «Заблокирована» на карточке редактирования карты. Заблокировать можно только карту в состоянии «Активирована».

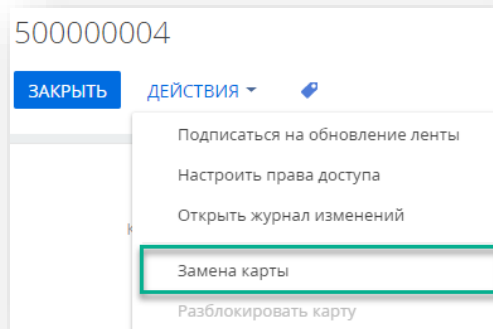


Состояние Заблокирована

Замена карты

Назначение: Действие предназначено для замены карты с типом «Пластиковая» на новую, например, в случае утери карты клиентом.

Для замены, необходимо открыть карту и выполнить действие «Замена карты»:





Для выполнения необходимо заполнить следующий обязательные параметры:

- Новая карта – указывается новая карта из справочника
- Пин-код – указывается пин-кода карты для привязки (хранится на карте)
- Причина замены – текстовое описание

99900000004 / Замена карты

ЗАМЕНИТЬ КАРТУ ОТМЕНА

Контакт [Карапетян Арсен Норайрович](#)

Старая карта [99900000004](#)

Новая карта* [98700000002](#)

Пин-код* [34321](#)

Причина замены* [Карта вышла из строя](#)





Продукты

Раздел Продукты является стандартным разделом системы Creatio.

Внешний ID	Доступны начисления бонусов	Доступны списания бонусов
681248	Нет	Да
596737	Да	Да
1113414	Да	Да
1022608	Да	Да

В решении TSI Loyalty, на карточку продукта добавлены следующие параметры:

- Внешний ID – используется для идентификации продукта при проведении покупки
- Доступны начисления бонусов – параметр отвечает за доступность начисления бонусов при покупке этого продукта
- Доступны списания бонусов – параметр отвечает за доступность списания бонусов при покупке этого продукта

Motherboard UT165LZ-32P1 (sample)

Название*	Motherboard UT165LZ-32P1 (sample)	Доступны начисления бонусов	<input checked="" type="checkbox"/>
Внешний ID*	9822151660560	Доступны списания бонусов	<input checked="" type="checkbox"/>

Добавление продуктов в систему осуществляется как с помощью базовых инструментов Creatio так и с помощью веб-методов (AddProductInfo, SetProductInfo)





Покупки ПЛ

Покупки ПЛ в решении TSI Loyalty подразумевают под собой все совершенные покупки либо возвраты через систему программы лояльности.

Добавление Покупок ПЛ в реестр осуществляется только через веб-метод (SetPurchaseInfo и CommitPurchaseInfo).

Дата	Номер	Контакт	Контрагент	Общая сумма	Начислено бонусов	Оплата бонусами	Сумма скидки	Сумма оплаты	Возврат
10.12.2019 23:00	YOV_21	Захаров Николай	TSI	160,00	0,00	0,00	0,00	160,00	Нет

Buttons: ОТКРЫТЬ, КОПИРОВАТЬ, УДАЛИТЬ

При переходе в запись покупки, отображается следующая информация:

- Номер – номер покупки, полученный из кассового ПО
- Дата – дата проведения покупки
- Карта – карта по которой проведена покупка
- Контакт – владелец карты
- Контрагент – торговая точка в которой проведена покупка
- Касса
- Кассир
- Источник покупки – место откуда пришла покупка (Касса, Касса самообслуживания, Интернет магазин, и т.д.)
- Тип оплаты – оплата покупки (нал., безнал., и т.д.)

1KAN_94

ЗАКРЫТЬ ПОЛУЧИТЬ ТРАНЗАКЦИИ

Номер	1KAN_94	Дата*	04.12.2019	19:00
Карта	99900000004	Контакт	Карапетян Арсен Норайрович	
Контрагент	TSI_Bar	Касса		Кассир
Источник покупки	Бар	Тип оплаты	Visa	





- Возврат:
 - Возврат – признак, отвечающий за тип покупки, покупки или возврат покупки
 - Родительская покупка – ссылка на покупку, по которой произведён возврат
 - Начислено бонусов за возврат
 - Списано бонусов за возврат
 - Начислено личных сбережений за возврат

Возврат				
Возврат	<input checked="" type="checkbox"/>	Родительская покупка	1KAN_100	
Начислено бонусов за возврат	13,00	Списано бонусов за возврат	16,00	
			Начислено личных сбережений за возврат	0,00

- Информация о покупке
 - Общая сумма – изначальная стоимость покупки, без учёта скидок, списания бонусов
 - Сумма скидки – сумма скидки, предоставленная на всю покупку по настроенным правилам ПЛ
 - Оплата бонусами – сумма бонусов, списанная за покупку
 - Сумма оплаты – итоговая сумма оплаты, с учетом всех скидок, бонусов, купонов
 - Начислено бонусов – сумма бонусов, начисленная по всем правилам ПЛ
 - Начислено бонусов за купон – сумма бонусов, начисленная за предоставленные купоны
 - Скидка за купон – сумма скидки, предоставленная за предоставленные купоны
 - Оплата личными средствами – сумма списанных бонусов с типом «Личные средства»

Информация о покупке							
Общая сумма	1 000,00	Сумма скидки	0,00	Оплата бонусами	0,00	Сумма оплаты	1 000,00
Начислено бонусов	0,00	Начисленные бонусы за купоны	0,00	Скидка за купоны	0,00	Оплата личными средствами	0,00

Вкладки:

- **«Продукты»** - список всех продуктов в составе покупки

Продукт в покупке ПЛ						
№	Продукт	Цена	Количество	Оплата бонусами	Сумма скидки	Оплата
1	TSI продукт 1	1 000,00	1,000	0,00	0,00	1 000,00

- **«Транзакции»** - список всех начислений и списаний бонусов в разрезе покупки

Для получения списка транзакций, необходимо нажать кнопку

ПОЛУЧИТЬ ТРАНЗАКЦИИ

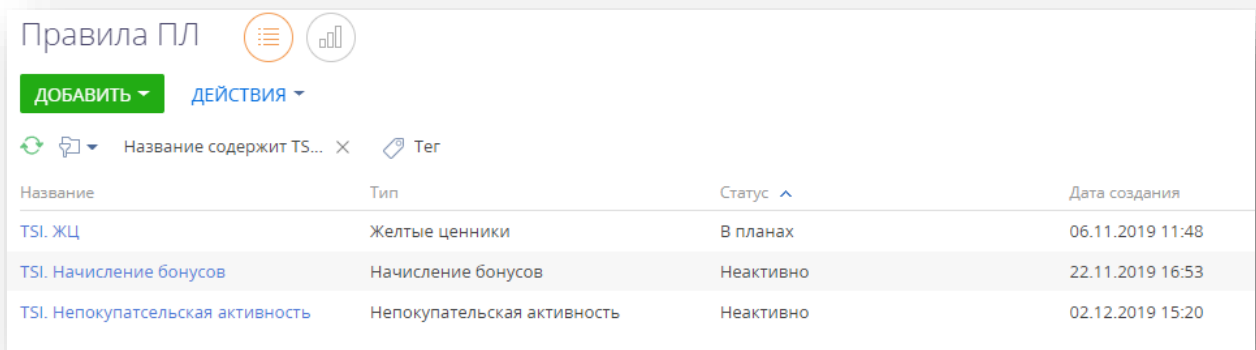
- **«Примененные купоны»** - купоны, примененные в рамках покупки
- **«Эмитированные купоны»** - купоны, выданные в рамках покупки





Правила ПЛ

Реестр правил ПЛ содержит информацию об «активных», «деактивированных» и правил ПЛ в состоянии «В планах».



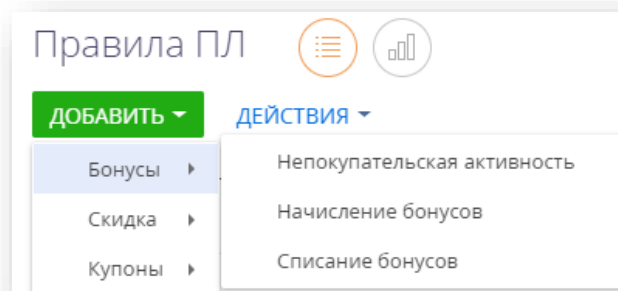
Правила ПЛ

ДОБАВИТЬ ▾ ДЕЙСТВИЯ ▾

Название содержит TS... × Tag

Название	Тип	Статус ^	Дата создания
TSI. ЖЦ	Желтые ценники	В планах	06.11.2019 11:48
TSI. Начисление бонусов	Начисление бонусов	Неактивно	22.11.2019 16:53
TSI. Непокупательская активность	Непокупательская активность	Неактивно	02.12.2019 15:20

Для добавления правила ПЛ, необходимо нажать кнопку «Добавить» и выбрать необходимый тип правила ПЛ из соответствующей категории:





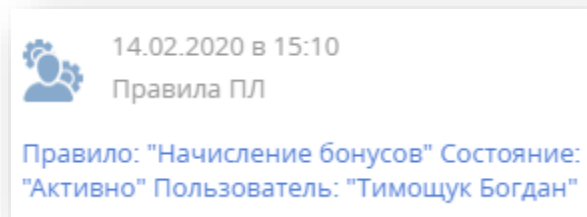
Публикация правила ПЛ

После
ПЛ

ОПУБЛИКОВАТЬ

создания правила ПЛ и заполнения всех необходимых условий правило необходимо опубликовать, нажав на кнопку

После успешной публикации правила ПЛ, в центре уведомлений появится сообщение:



В случае если необходимо экстренно деактивировать правило ПЛ, достаточно нажать на кнопку

ДЕАКТИВИРОВАТЬ

Бонусы

Начисление бонусов

Правило предоставляет возможность начислять бонусы за совершение покупки или конкретных продуктов в покупке по различным условиям.

Основные параметры

При открытии карточки редактирования, существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Статус – текущее состояние правила
- Опубликован – признак публикации текущей версии правила в процессинговом центре
- Отобразить на сайте – признак, отвечающий за получение информации для правила, методом – GetLoyaltyRuleList

Название*	TSl. Правило начисления бонусов	
Период с*	12.12.2019	Период по* 12.12.2019
Статус	В планах	
Опубликован	<input type="checkbox"/>	Тип взаимоиисключения* Без ограничений (накопительное)
Отобразить на сайте	<input type="checkbox"/>	





Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Группа полей «Печать на чеке» - возможность добавления статической и динамической информации на чек для печати (При вызове метода SetPurchaseInfo и CommitPurchaseInfo)
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете

The screenshot shows the 'Основная информация' (Main Information) tab. It contains the following sections:

- Основная информация**
 - Цель: Начислить бонусы за покупку
 - Описание: Начислить бонусы за покупку
- История публикации Правил ПЛ** : ↻
Нет данных
- Печать на чеке**
 - Печать на чеке
- Описание правила ПЛ** + : ↻

Язык	Название правила	Цель	Описание
Русский (Россия)	TSI. Правило начисления бонусов	TSI. Правило начисления бонусов	TSI. Правило начисления бонусов





Вкладка «Условия»

Группа полей «Размер начисления»

- Метод – на основании чего будет происходить расчёт поощрения:
 - По покупке – весь расчёт будет происходить на основании суммы покупки (без учета тех продуктов, у которых стоит признак запрета начисления бонусов). При выборе вкладки «Продукты» будет скрыта.
 - По продуктам – расчет будет происходить на основании продуктов добавленных на вкладке «Продукты».
- Начислить – количество бонусов которое будет начислено в результате отработки правила ПЛ.
- Поощрение – тип поощрения который будет выдан, выбор одного из вариантов:
 - % от суммы – расчет будет происходить в процентном соотношении от суммы продукта\покупки

Размер начисления				
Метод	По продуктам	Начислить	1,00	% от суммы

- Бонусов – статическое количество бонусов к начислению
- Бонусов за кратность суммы – расчет происходит по следующей формуле: выдать X бонусов за полные Y суммы.

Пример – за полные 100 грн., выдать 10 бонусов. За 199 грн., будет выдано 10 бонусов

Размер начисления					
Метод	По покупке	Начислить	10,00	Бонусов за кратность суммы	100

- Каскад (недоступно к выбору если Метод = по покупке) – при выборе отображается деталь Каскад. Расчёт бонусов производится на основании количественного показателя конкретно продукта.

Пример – при покупке от 1 продукта начислить 5 бонусов за каждый продукт, от 3 продуктов начислить 6 бонусов за каждый продукт. В итоге за 2 продукта клиент получит 10 бонусов, а за 4 продукта – 24 бонуса

Каскад + : ↻		
Количество ^	Поощрение	Тип Поощрения
1	5	Бонусов
3	6	Бонусов





Группа полей «Условия»

Условия

Каждый N чек

Сумма, от

- Каждый N чек – правило ПЛ будет срабатывать для каждого N чека подходящего под условия правила ПЛ
- Сумма, от (доступно только если Метод = по покупке) – сумма чека от которой будет срабатывать правило ПЛ

Активация и Списание бонусов

Активация бонусов

Активировать через, дн. Активировать при начислении

Срок действия бонусов

В течение дней До конца месяца

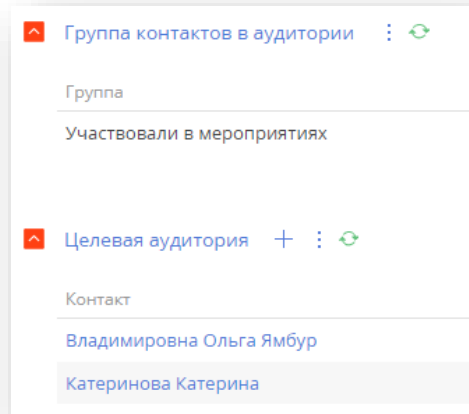
- Активировать через, дней – бонусы к списанию будут доступны по формуле дата покупки + количество дней активации
- Дата активации – конкретная дата активации бонусов
- Активировать при начислении – бонусы активируются моментально
- В течении дней – бонусы будут деактивированы по формуле дата активации бонусов + в течении дней
- Действуют до - конкретная дата деактивации бонусов
- До конца месяца – действие до конца календарного месяца





Вкладка «Целевая аудитория»

Существует возможность как добавление точечной записи «Контакт», так и группы контактов (Статической\Динамической)



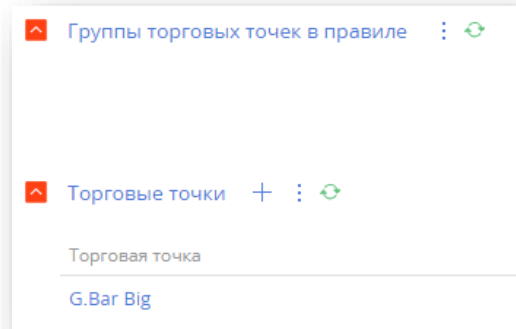
- Правило ПЛ будет работать только на тех клиентов, которые указаны в детали «Целевая аудитория»
- Если Целевая аудитория пустая – правило работает для всех участников ПЛ





Вкладка «Торговые точки»

Существует возможность как добавление точечной записи «Торговой точки», так и группы торговых точек (Статической\Динамической)



- Правило ПЛ будет работать только на те торговые точки, которые указаны в детали
- Если торговые точки пустые – правило будет работать на все торговые точки в системе

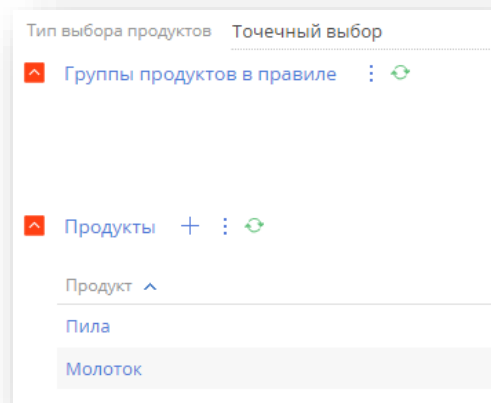
Вкладка «Продукты»

Существует возможность как добавление точечной записи «Продукт», так и группы продуктов (Статической\Динамической)

Вкладка доступна если «Метод = По продуктам»

Для условий предоставления поощрений на продукты, существует 3 типа:

- Точечный выбор – правило ПЛ работает только на те продукты, которые указаны в этом правиле на детали «Продукты».





- Группа продуктов – правило ПЛ будет работать на комбинацию товаров в чеке.

Пример – купи 2 продукта из категории и получи + 100 бонусов:

- Условия заведения:
 - Добавить запись в детали «Множества»:
 - Кратность – количество товаров к приобретению в рамках «Множества»
 - Множество – наименование множества
 - Тип множества:
 - Множество условий – Что необходимо приобрести
 - Добавить запись на деталь «Продукты в множестве»:
 - Выделить запись множества в которую необходимо добавить «Продукт» или «Группу продуктов»
 - Добавить запись

Тип выбора продуктов Группа продуктов

Множества + : ↻

Кратность	Множество	Тип множества
2	А	Множество условий

Группы продуктов в множестве : ↻

Продукты в множестве + : ↻

Продукт

- Пила
- Молоток





- Виртуальная примотка – все акции типа 1+1 = 3х кратный бонус

Пример – купи 2 продукта из множества А и получи 100% бонусов от суммы продукта из множества В):

- Условия заведения:
 - Добавить запись в детали «Множества»:
 - Кратность – количество товаров к приобретению в рамках «Множества»
 - Множество – наименование множества
 - Тип множества:
 - Множество условий – Что необходимо приобрести
 - Добавить запись на деталь «Продукты в множестве»:
 - Выделить запись множества в которую необходимо добавить «Продукт» или «Группу продуктов»
 - Добавить запись

Кратность	Множество	Тип множества
2	A	Множество условий
1	B	Множество предоставления скидки

Продукт	Множество
Молоток	A





Вкладка «Временные интервалы»

Существует возможность ограничить действие правила программы лояльности по следующим критериям:

- Время действия
- Число месяца
- День недели

Время с	Время по	Число месяца	День недели
10:00	14:00	0	Среда

- Правило ПЛ будет работать только в те временные интервалы, которые указаны.
- Если деталь пустая, правило ПЛ будет работать в любое время.

[Пример – правило ПЛ работает По средам с 10:00 до 14:00](#)

Вкладка «Типы оплат»

Тип оплаты
Cash

- Правило ПЛ будет работать только на те типы оплаты, которые указаны в детали
- Если типы оплат пустые, правило будет работать на любой тип оплаты

Вкладка «Источники покупки»

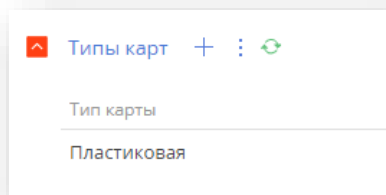
Источник покупки
Касса самообслуживания
Касса

- Правило ПЛ будет работать только на те источники покупки, которые указаны в детали
- Если источники покупки пустые, правило будет работать на любой источник покупки





Вкладка «Типы карт»



- Правило ПЛ будет работать только на те типы карт, которые указаны в детали
- Если типы карт пустые, правило будет работать на все типы карт

Вкладка «Знаменательные события»

- Правило ПЛ будет работать только на те знаменательные события, которые указаны в детали
- Если знаменательные события – пустые, правило будет все зависимости от знаменательного события клиента

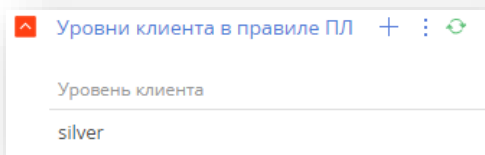
Пример – правило ПЛ будет работать если клиент совершает покупку от 2 дней до 2 дней дня рождения

Тип знаменательного события	Дней до	Дней после
День рождения	2	2





Вкладка «Уровни клиента»



- Правило ПЛ будет работать только на те уровни клиента, которые указаны в детали
- Если уровни клиента – пустые, правило будет работать вне зависимости от уровня клиента

Подробнее о настройке уровней клиента можно прочитать в разделе [Контакты](#).

Вкладка «Ограничения»

Для каждого правила ПЛ можно настроить ограничения его срабатывания

Условие	Тип среза	Период	Значение
Количество срабатываний	Клиент	День	1,00

Ограничения могут быть настроены по следующим срезам:

- Условия срабатывания:
 - Количество срабатываний – количество срабатывания правила
 - Количество бонусов – количество выданных бонусов
- Тип среза
 - Всего – ограничение работает в рамках всего правила ПЛ
 - Клиент – ограничение работает в рамках конкретного клиента
 - Торговая точка – ограничение работает в рамках конкретной торговой точки
- Период – период расчёта ограничения

Пример:

Ограничить срабатывания правила ПЛ:

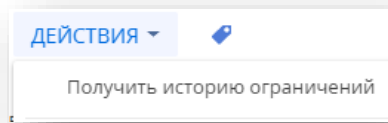
По клиенту – не более 1 срабатывания правила в день

Всего – не более 1000 срабатываний в день





Для получения истории срабатывания ограничений правила ПЛ, необходимо выполнить действие «Получить историю ограничений». После выполнения действия, будет наполнено деталь «Срабатывания ограничений».



Получить историю ограничений

ПОЛУЧИТЬ ИСТОРИЮ ОТМЕНА

Правило ПЛ	TSI. Правило начисления бонусов
Срез	Всего
Тип ограничения	
Контакт	
Торговая точка	





Списание бонусов

Правило предоставляет возможность настроить условия для списания бонусов

При открытии карточки редактирования, существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Статус – текущее состояние правила
- Опубликован – признак публикации текущей версии правила в процессинговом центре
- Отобразить на сайте – признак, отвечающий за получение информации для правила, методом – GetLoyaltyRuleList

Название* Списание бонусов

Период с* 28.11.2019 Период по* 31.12.2055

Статус Активно

Опубликован

Отобразить на сайте

Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете

Основная информация

История публикации Правил ПЛ

Дата публикации	Ответственный	Состояние правила
28.11.2019 17:24	Supervisor	Активно
28.11.2019 17:24	Supervisor	Активно

Описание правила ПЛ





Вкладка «Условия»

- Курс списания – курс по которому будут списываться бонусы

Примечание:

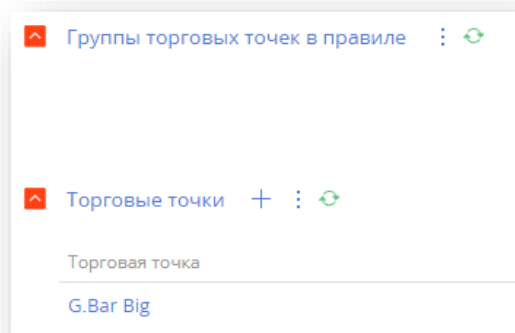
[Курс 1 = 1 грн.](#)

[Курс 0,01 = 1 коп.](#)

- Ограничение списания, % - какую долю покупки максимально можно оплатить бонусами
- Метод = по покупке (в текущем релизе ограничение доступно только на всю покупку)

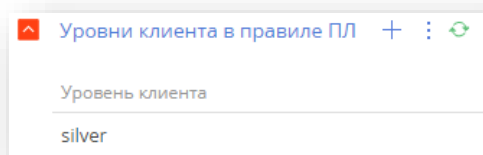
Курс списания	1,00	Ограничение списания	50,00	Метод	По покупке
---------------	------	----------------------	-------	-------	------------

Вкладка «Торговые точки»



- Правило ПЛ будет работать только на те торговые точки, которые указаны в детали
- Если торговые точки пустые – правило будет работать на все торговые точки в системе

Вкладка «Уровни клиента»



- Правило ПЛ будет работать только на те уровни клиента, которые указаны в детали
- Если уровни клиента пустые, правило будет работать вне зависимости от уровня клиента

Подробнее о настройке уровней клиента можно прочитать в разделе [Контакты](#).

Примечание

[Если в системе создано несколько правил ПЛ, подходящих под одни условия покупки, но с разными ограничениями списания, система выберет правило ПЛ с максимальным ограничением](#)





Непокупательские активности

Начисление бонусов за любую активность вне покупки, например – день рождения клиента, регистрация в программе лояльности, заполнение анкетных данных

При открытии карточки редактирования, существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Статус – текущее состояние правила
- Опубликован – признак публикации текущей версии правила в процессинговом центре
- Отобразить на сайте – признак, отвечающий за получение информации для правила, методом – GetLoyaltyRuleList

Название*	Реферальная программа - приглашение + 100 бонусов		
Период с*	01.01.2019	Период по*	01.01.2020
Статус	В планах		
Опубликован	<input type="checkbox"/>		
Отобразить на сайте	<input type="checkbox"/>		

Вкладка основная информация

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете





Вкладка «Условия»

- Начислить – количество бонусов которое будет начислено в результате отработки правила ПЛ.
- Тип активности – тип активности за которые будет произведено начисление бонусов
 - В системе есть ряд активностей, которые срабатывают автоматически:
 - Анкетные данные – бонусы будут начислены если клиент заполнил параметры своей анкеты по настроенному фильтру
 - Пересчет атрибутов срабатывает при каждом изменении записи («Контакт»)
 - Или
 - По настроенному триггеру в cron expression

Действия

- Дата рождения заполнено
- Мобильный телефон заполнено
- И
- Email заполнено

+ Добавить условие

УПРОЩЕННЫЙ РЕЖИМ МИНУТЫ ЧАСЫ ДАТА ДНИ НЕДЕЛИ МЕСЯЦЫ

Упрощенный режим:

- Дата и время
- День и время
- Каждый N день
- Шаблоны

Настроить Дату и Время запуска:

2020
пн, 23 мар.

март 2020 г.

п	в	с	ч	п	с	в
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

00:00

- Знаменательное событие – начисление бонусов за знаменательное событие, например, День рождения клиента
- Регистрация в ПЛ – начисление за регистрацию в программе лояльности (при вызове метода AddContactInfo)
- Реферальная программа (Приглашение) – Начисление бонусов за приглашение реферала в программу лояльности. Бонусы будут начислены, когда реферал пройдет регистрацию и совершит свою первую покупку (при вызове метода AddContactInfo с параметром – «Код реферала»)
- Реферальная программа (Регистрация) – начисление бонусов за регистрацию по реферальному коду (AddContactInfo)





Активация и Списание бонусов

Активация бонусов

Активировать через, дн. Дата активации Активировать при начислении

Срок действия бонусов

В течение дней Действуют до До конца месяца

- Активировать через, дней – бонусы к списанию будут доступны по формуле дата покупки + количество дней активации
- Дата активации – конкретная дата активации бонусов
- Активировать при начислении – бонусы активируются моментально
- В течении дней – бонусы будут деактивированы по формуле дата активации бонусов + в течении дней
- Действуют до - конкретная дата деактивации бонусов
- До конца месяца – действие бонусов до конца календарного месяца

Вкладка «Уровни клиента»

Уровни клиента в правиле ПЛ + : ↻

Уровень клиента

silver

- Правило ПЛ будет работать только на те уровни клиента, которые указаны в деталях
- Если уровни клиента – пустые, правило будет работать вне зависимости от уровня клиента

Подробнее о настройке уровней клиента можно прочитать в разделе [Контакты](#).

Вкладка «Ограничения»

Для каждого правила ПЛ можно настроить ограничения его срабатывания

Условия ограничений + : ↻

Условие	Тип среза	Период	Значение
Количество срабатываний	Клиент	День	1,00

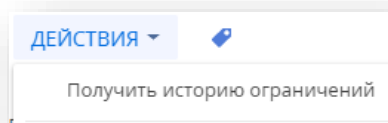




Ограничения могут быть настроены по следующим срезам:

- Условия срабатывания:
 - Количество срабатываний – количество срабатывания правила
 - Количество бонусов – количество выданных бонусов
- Тип среза
 - Всего – ограничение работает в рамках всего правила ПЛ
 - Клиент – ограничение работает в рамках конкретного клиента
 - Торговая точка – ограничение работает в рамках конкретной торговой точки
- Период – период расчёта ограничения

Для получения истории срабатывания ограничений правила ПЛ, необходимо выполнить действие «Получить историю ограничений». После выполнения действия, будет наполнено деталь «Срабатывания ограничений».



Получить историю ограничений

ПОЛУЧИТЬ ИСТОРИЮ [ОТМЕНА](#)

Правило ПЛ	TSI. Правило начисления бонусов
Срез	Всего
Тип ограничения	
Контакт	
Торговая точка	

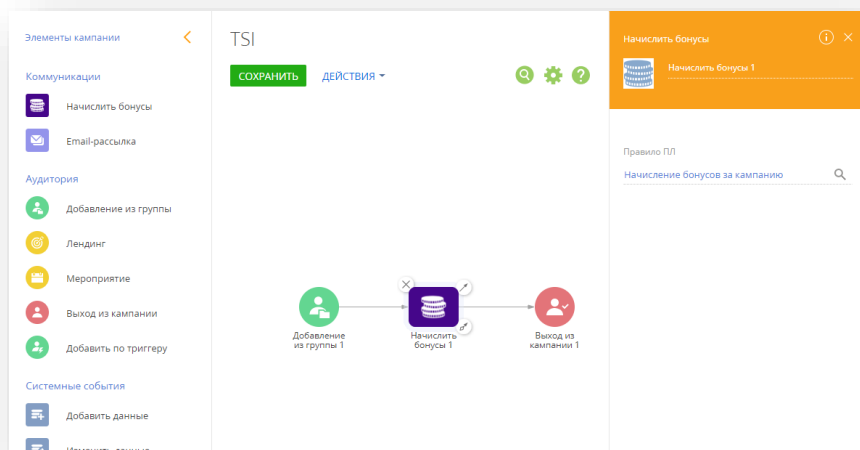




Маркетинговые кампании

Начисление бонусов за непокупательские активности так же доступно с помощью функционала Маркетинговых кампаний в системе Creatio

Для этого необходимо создать правило [Непокупательской активности](#), активировать его и указать его в элементе «Начислить бонусы» в конструкторе маркетинговой кампании





Скидки

Предоставление скидки

Предоставление скидки на покупку/продукты в покупке по различным условиям

При открытии карточки редактирования, существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Статус – текущее состояние правила
- Опубликован – признак публикации текущей версии правила в процессинговом центре
- Отобразить на сайте – признак, отвечающий за получение информации для правила, методом – GetLoyaltyRuleList

Название*	TSI. Предоставление скидки	
Период с*	01.12.2019	Период по* 31.12.2019
Статус	В планах	
Опубликован	<input type="checkbox"/>	
Отобразить на сайте	<input type="checkbox"/>	

Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Группа полей «Печать на чеке» - возможность добавления статической и динамической информации на чек для печати (При вызове метода SetPurchaseInfo и CommitPurchaseInfo)
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете





Вкладка «Условия»

Группа полей «Размер начисления»

- Метод – на основании чего будет происходить расчёт поощрения:
 - По покупке – весь расчёт будет происходить из суммы покупки (без учета тех продуктов, у которых стоит признак запрета списания). При выборе вкладки «Продукты» будет скрыта.
 - По продуктам – расчет будет происходить на основании продуктов добавленных на вкладке «Продукты».
- Скидка – Сумма скидки либо % скидки которые будет предоставлен
- Поощрение – тип поощрения который будет выдан:
 - % от суммы – расчет будет происходить в процентном соотношении от суммы продукта\покупки

Метод	По покупке	Скидка	10,00	% от суммы
Условия				
Сумма, от	1 000,00			

- Денег – статическое количество скидки
- Каскад (недоступно к выбору если Метод = по покупке) – при выборе отображается деталь Каскад. Расчёт скидки производится на основании количественного показателя конкретного продукта.

Пример – при покупке от 1 продукта предоставить 5 грн. скидки за каждый продукт, от 3 продуктов предоставить 6 грн. скидки за каждый продукт. В итоге за 2 продукта клиент получит 10 грн. скидки, а за 4 продукта – 24 грн. скидки

Каскад + : ↻		
Количество ^	Поощрение	Тип Поощрения
2	1	% от суммы
4	2	% от суммы





Группа полей «Условия»

Каждый N чек	5
Сумма, от	10 000,00

- Каждый N чек – правило ПЛ будет срабатывать для каждого N чека подходящего под условия правила ПЛ
- Сумма, от (доступно только если Метод = по покупке) – сумма чека от которой будет срабатывать правило ПЛ

Вкладка «Целевая аудитория»

Группа контактов в аудитории	Участвовали в мероприятиях
Целевая аудитория	Владимировна Ольга Ямбур Катеринова Катерина

- Правило ПЛ будет работать только на тех клиентов, которые указаны в детали
- Если Целевая аудитория пустая – правило работает для всех участников ПЛ

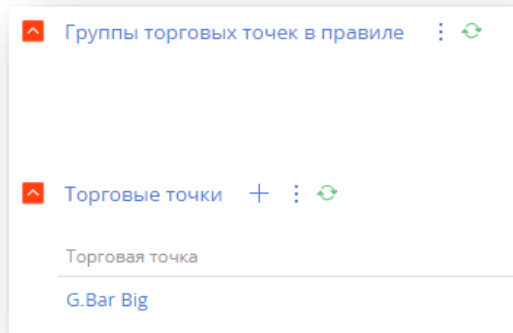
Вкладка «Конвертация в бонусы»

В случае если в торговой точке пропала связь с процессинговым центром, и клиент не сможет получить скидку в режиме онлайн, доступна возможность для таких чеков скидку конвертировать в бонусы. Т.е. клиенту будут начислены бонусы после восстановления связи кассы с процессинговым центром в сумме, кратной сумме скидки пропорционально установленному множителю:

Офлайн	<input checked="" type="checkbox"/>
Множитель	1,00
Активация бонусов	Активировать через, 0 дн.
Срок действия бонусов	В течение дней 14

Вкладка «Торговые точки»





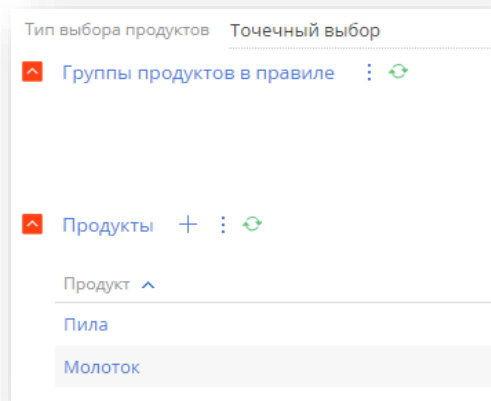
- Правило ПЛ будет работать только на те торговые точки, которые указаны в детали
- Если торговые точки пустые – правило будет работать на все торговые точки в системе

Вкладка «Продукты»

Вкладка доступна если «Метод = По продуктам»

Для условий предоставления поощрений на продукты, существует 3 типа:

- Точечный выбор – правило ПЛ работает только на те продукты, которые указаны на детали «Продукты» или на продукты в «Группе продуктов»





- Группа продуктов – правило ПЛ будет работать на комбинацию товаров в чеке.

○ Условия заведения:

Пример – купи 2 продукта из категории и получи 20% скидки

- Добавить запись в детали «Множества»:
 - Кратность – количество товаров к приобретению в рамках «Множества»
 - Множество – наименование множества
 - Тип множества:
 - Множество условий – Что необходимо приобрести
- Добавить запись на деталь «Продукты в множестве»:
 - Выделить запись множества в которую необходимо добавить «Продукт» или «Группу продуктов»
 - Добавить запись

Тип выбора продуктов: Группа продуктов

Множества + : ↻

Кратность	Множество	Тип множества
2	A	Множество условий

Группы продуктов в множестве : ↻

Продукты в множестве + : ↻

Продукт

Пила

Молоток





- Виртуальная примотка – все акции типа 1+1 = 3

Пример – купи 2 продукта из множества А и получи 100% скидки на продукт из множества В)

- Условия заведения:
 - Добавить запись в детали «Множества»:
 - Кратность – количество товаров к приобретению в рамках «Множества»
 - Множество – наименование множества
 - Тип множества:
 - Множество условий – Что необходимо приобрести
 - Множество скидки – На что будет предоставлена скидка
 - Добавить запись на деталь «Продукты в множестве»:
 - Выделить запись множества в которую необходимо добавить «Продукт» или «Группу продуктов»
 - Добавить запись

Тип выбора продуктов: Виртуальная примотка

Множества + : ↻

Кратность	Множество ^	Тип множества
2	A	Множество условий
1	B	Множество предоставления скидки

Группы продуктов в множестве : ↻

Продукты в множестве + : ↻

Продукт	Множество
Молоток	A





Вкладка «Временные интервалы»

Время с	Время по	Число месяца	День недели
10:00	14:00	0	Среда

- Правило ПЛ будет работать только в те временные интервалы, которые указаны.
- Если деталь пустая, правило ПЛ будет работать в любое время.

[Пример – правило ПЛ работает По средам с 10:00 до 14:00](#)

Вкладка «Типы оплат»

Тип оплаты
Cash

- Правило ПЛ будет работать только на те типы оплаты, которые указаны в детали
- Если типы оплат – пустые, правило будет работать на любой тип оплаты

Вкладка «Источники покупки»

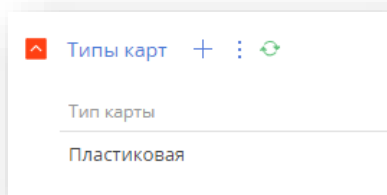
Источник покупки
Касса самообслуживания
Касса

- Правило ПЛ будет работать только на те источники покупки, которые указаны в детали
- Если источники покупки – пустые, правило будет работать на любой источник покупки





Вкладка «Типы карт»



- Правило ПЛ будет работать только на те типы карт, которые указаны в детали
- Если типы карт – пустые, правило будет работать на все типы карт

Вкладка «Знаменательные события»

- Правило ПЛ будет работать только на те знаменательные события, которые указаны в детали
- Если знаменательные события – пустые, правило будет все зависимости от знаменательного события клиента

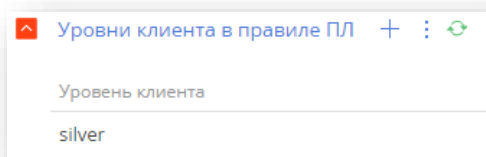
Пример – правило ПЛ будет работать если клиент совершает покупку от 2 дней до 2 дней дня рождения

Тип знаменательного события	Дней до	Дней после
День рождения	2	2





Вкладка «Уровни клиента»



- Правило ПЛ будет работать только на те уровни клиента, которые указаны в детали
- Если уровни клиента – пустые, правило будет работать вне зависимости от уровня клиента

Подробнее о настройке уровней клиента можно прочитать в разделе [Контакты](#).

Вкладка «Ограничения»

Для каждого правила ПЛ можно настроить ограничения его срабатывания

Условие	Тип среза	Период	Значение
Количество срабатываний	Клиент	День	1,00

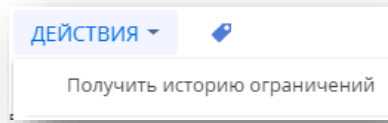
Ограничения могут быть настроены по следующим срезам:

- Условия срабатывания:
 - Количество срабатываний – количество срабатывания правила
 - Сумма скидки – сумма выданной скидки по правилу ПЛ
- Тип среза
 - Всего – ограничение работает в рамках всего правила ПЛ
 - Клиент – ограничение работает в рамках конкретного клиента
 - Торговая точка – ограничение работает в рамках конкретной торговой точки
- Период – период расчёта ограничения





Для получения истории срабатывания ограничений правила ПЛ, необходимо выполнить действие «Получить историю ограничений». После выполнения действия, будет наполнено деталь «Срабатывания ограничений».



Получить историю ограничений

ПОЛУЧИТЬ ИСТОРИЮ ОТМЕНА

Правило ПЛ	TSI. Правило начисления бонусов
Срез	Всего
Тип ограничения	
Контакт	
Торговая точка	





Желтые ценники

Товары дня, на которых идёт замена цены.

При открытии карточки редактирования, существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Статус – текущее состояние правила
- Опубликован – признак публикации текущей версии правила в процессинговом центре
- Отобразить на сайте – признак, отвечающий за получение информации для правила, методом – GetLoyaltyRuleList

Название*	TSI. Желтый ценник	
Период с*	01.12.2019	Период по* 31.12.2019
Статус	В планах	
Опубликован	<input type="checkbox"/>	
Отобразить на сайте	<input type="checkbox"/>	

Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете

Вкладка «Конвертация в бонусы»

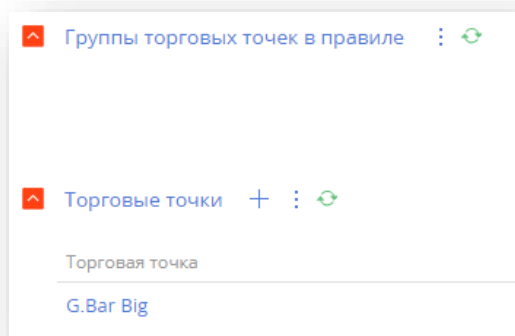
В случае если в торговой точке пропала связь с процессинговым центром, и клиент не сможет получить скидку по желтому ценнику в режиме онлайн, доступна возможность для таких чеков скидку по желтому ценнику конвертировать в бонусы

Офлайн	<input checked="" type="checkbox"/>
Множитель	1,00
Активация бонусов	
Активировать через,	0
дн.	
Срок действия бонусов	
В течение дней	14





Вкладка «Торговые точки»



- Правило ПЛ будет работать только на те торговые точки, которые указаны в детали
- Если торговые точки пустые – правило будет работать на все торговые точки в системе

Вкладка «Продукты»

На вкладке задаются продукты и их цена по «Желтому ценнику».

Продукты добавляются двумя способами:

- Базовым импортом данных в систему
- Веб-методом AddYellowPriceTagInfo

Вкладка «Ограничения»

Для каждого правила ПЛ можно настроить ограничения его срабатывания

Условие	Тип среза	Период	Значение
Количество срабатываний	Клиент	День	1,00

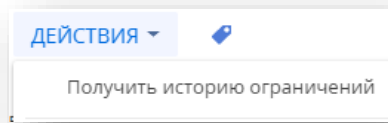
Ограничения могут быть настроены по следующим срезам:

- Условия срабатывания:
 - Количество срабатываний – количество срабатывания правила
 - Количество бонусов – количество выданных бонусов
- Тип среза
 - Всего – ограничение работает в рамках всего правила ПЛ
 - Клиент – ограничение работает в рамках конкретного клиента
 - Торговая точка – ограничение работает в рамках конкретной торговой точки
- Период – период расчёта ограничения





Для получения истории срабатывания ограничений правила ПЛ, необходимо выполнить действие «Получить историю ограничений». После выполнения действия, будет наполнено деталь «Срабатывания ограничений».



Получить историю ограничений

ПОЛУЧИТЬ ИСТОРИЮ [ОТМЕНА](#)

Правило ПЛ	TSI. Правило начисления бонусов
Срез	Всего
Тип ограничения	
Контакт	
Торговая точка	





Купоны

Ручная эмиссия купона

Ручная выдача купонов на указанную аудиторию либо эмиссия общего купона (Купон у которого нет владельца, и может быть применен N раз разными участниками программы лояльности)

При открытии карточки редактирования, существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Статус – текущее состояние правила
- Опубликован – признак публикации текущей версии правила в процессинговом центре
- Отобразить на сайте – признак, отвечающий за получение информации для правила, методом – GetLoyaltyRuleList

Название*	TSl. Правило начисления бонусов		
Период с*	12.12.2019	Период по*	12.12.2019
Статус	В планах		
Опубликован	<input type="checkbox"/>	Тип взаимоисключения*	Без ограничений (накопительное)
Отобразить на сайте	<input type="checkbox"/>		

Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете

Вкладка «Правило применения купона»

На вкладке создается правило ПЛ которое регламентирует купон к применению, при добавлении записи будет открыта страница [«Применения купона»](#).

Вкладка «Условия»

На вкладке условия задается срок действия купона

- Активировать через, дней – купон будет доступен по формуле дата выдачи + количество дней активации
- Дата активации – конкретная дата активации купона
- Активировать при начислении – купон активируется моментально
- В течение дней – купон будет деактивирован по формуле дата активации + в течении дней
- Действует до - конкретная дата деактивации купона
- До конца месяца – действие до конца календарного месяца

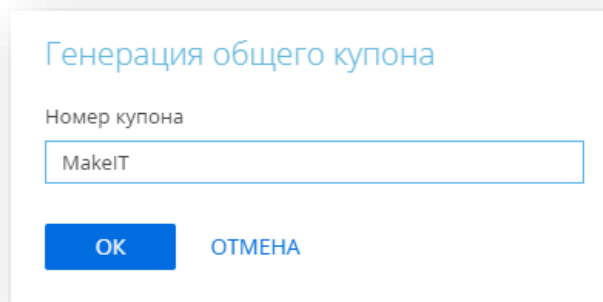
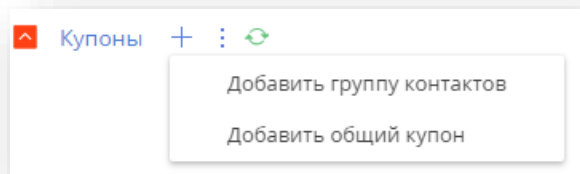




Вкладка «Эмиссия»

На вкладке задаются список купонов к эмиссии.

Возможно указать эмиссию купонов на сегмент клиентов либо выдать общий купон указав его код





Триггерная эмиссия купона

Выдача купона на покупку\продукт в покупке по различным условиям

При открытии карточки редактирования, существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Статус – текущее состояние правила
- Опубликован – признак публикации текущей версии правила в процессинговом центре
- Отобразить на сайте – признак, отвечающий за получение информации для правила, методом – GetLoyaltyRuleList

Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете

Вкладка «Правило применения купона»

На вкладке создается правило ПЛ которое регламентирует купон к применению, при добавлении записи будет открыта страница [«Применения купона»](#).

Вкладка «Условия»

Условия

- Метод – метод по которому будет происходить выдача купона
 - По покупке – купон выдается за приобретение покупки по условиям
 - По продуктам – купон выдается за приобретение конкретных продуктов в покупке
- Первая покупка

Срок действия купона

На вкладке задается срок действия купона

- Активировать через, дней – купон будет доступен по формуле дата выдачи + количество дней активации
- Дата активации – конкретная дата активации купона
- Активировать при начислении – купон активируется моментально
- В течении дней – купон будет деактивирован по формуле дата активации + в течении дней
- Действует до - конкретная дата деактивации купона
- До конца месяца – действие до конца календарного месяца



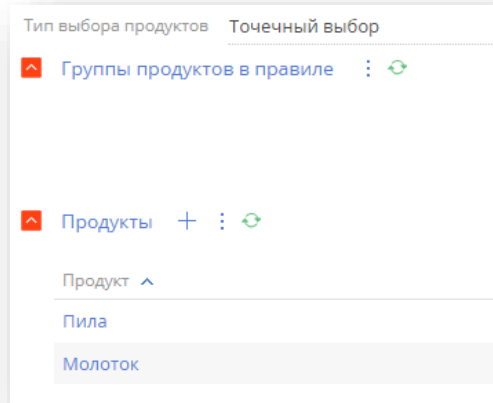


Вкладка «Продукты»

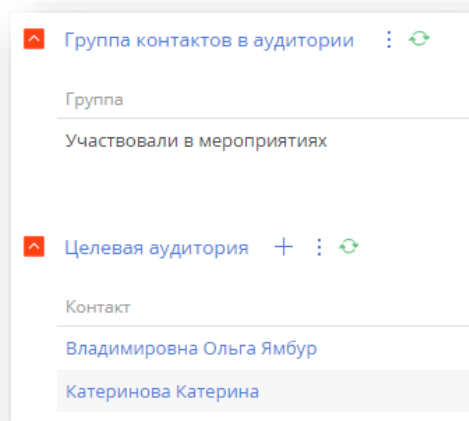
Вкладка «Продукты»

Вкладка доступна если «Метод = По продуктам»

Эмиссия купона будет проводиться при покупке продуктов, которые указаны на детали



Вкладка «Целевая аудитория»

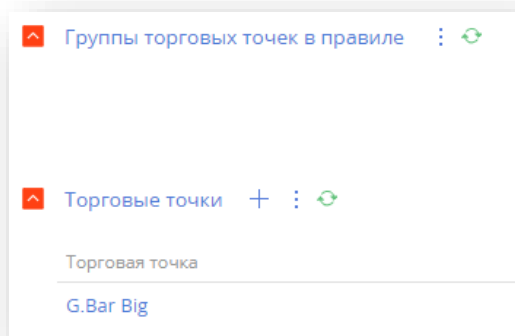


- Правило ПЛ будет работать только на тех клиентов, которые указаны в детали
- Если Целевая аудитория пустая – правило работает для всех участников ПЛ





Вкладка «Торговые точки»



- Правило ПЛ будет работать только на те торговые точки, которые указаны в детали
- Если торговые точки пустые – правило будет работать на все торговые точки в системе

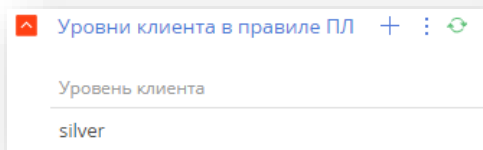
Вкладка «Временные интервалы»

Время с	Время по	Число месяца	День недели
10:00	14:00	0	Среда

- Правило ПЛ будет работать только в те временные интервалы, которые указаны.
- Если деталь пустая, правило ПЛ будет работать в любое время.

Пример – правило ПЛ работает По средам с 10:00 до 14:00

Вкладка «Уровни клиента»



- Правило ПЛ будет работать только на те уровни клиента, которые указаны в детали
- Если уровни клиента – пустые, правило будет работать вне зависимости от уровня клиента

Подробнее о настройке уровней клиента можно прочитать в разделе [Контакты](#).





Вкладка «Ограничения»

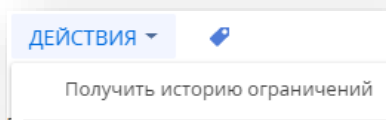
Для каждого правила ПЛ можно настроить ограничения его срабатывания

Условие	Тип среза	Период	Значение
Количество срабатываний	Клиент	День	1,00

Ограничения могут быть настроены по следующим срезам:

- Условия срабатывания:
 - Количество срабатываний – количество срабатывания правила
- Тип среза
 - Всего – ограничение работает в рамках всего правила ПЛ
 - Клиент – ограничение работает в рамках конкретного клиента
 - Торговая точка – ограничение работает в рамках конкретной торговой точки
- Период – период расчёта ограничения

Для получения истории срабатывания ограничений правила ПЛ, необходимо выполнить действие «Получить историю ограничений». После выполнения действия, будет наполнено деталь «Срабатывания ограничений».



Получить историю ограничений

ПОЛУЧИТЬ ИСТОРИЮ ОТМЕНА

Правило ПЛ	TSl. Правило начисления бонусов
Срез	Всего
Тип ограничения	
Контакт	
Торговая точка	





Применение купона

Условия применения купона

Основные параметры

- Название
- Тип купона
- Вид купона – купон может быть дисконтным, бонусным или лотерейным
- Статус – текущее состояние правила

Название*	TSl. Выдача купона		
Тип купона*	Купон	Вид купона*	Дисконтный
Статус	В планах		

Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете

Вкладка «Условия»

- Начислить – количество бонусов либо сумма скидки, предоставляемая купоном
- Мера поощрения:
 - Бонусов (доступно если Вид купона = Бонусный)
 - % от суммы (доступно если Вид купона = Дисконтный)
- Метод – метод по которому будет происходить применение купона
 - По покупке – применение купона будет распространено на всю покупку
 - По продуктам – применение купона будет распространено на конкретные продукты указанные в детали Продукты
- Количество срабатываний – количество возможных применений купона
- Сумма, от – сумма покупки от которой возможно применить купон

Размер начисления			
Начислить	100,00	Бонусов	Метод По продуктам
Условия			
Количество срабатываний	1		

Вкладка «Продукты»

Вкладка доступна если «Метод = По продуктам»

В детали задаются продукты на которые распространяется применение купона





Лотерея

Правило ПЛ которое выдает лотерейный купон по преднастроенным условиям, данный купон дает право клиенту участвовать в лотерее (вне системы Creatio)

При открытии карточки редактирования, существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Период расчета, с – период с которого идёт расчёт суммы накопления для выдачи лотерейного купона
- Период расчета, по – период по который идёт расчёт суммы накопления для выдачи лотерейного купона
- Статус – текущее состояние правила
- Опубликован – признак публикации текущей версии правила в процессинговом центре
- Отобразить на сайте – признак, отвечающий за получение информации для правила, методом – GetLoyaltyRuleList

Название*	TSl. Лотерея		
Период с*	01.12.2019	Период по*	31.12.2019
Период расчета с	01.12.2019	Период расчета по	07.12.2019
Сумма накопления	2 000,00		
Статус	В планах		
Опубликован	<input type="checkbox"/>		
Отобразить на сайте	<input type="checkbox"/>		

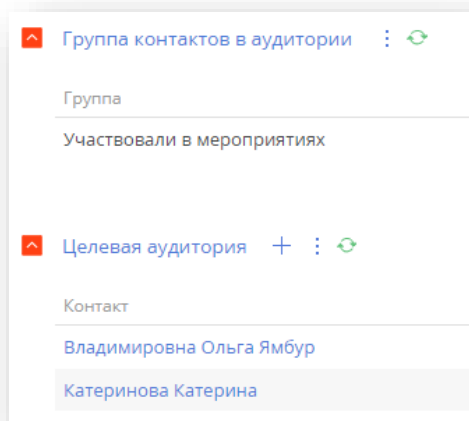
Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание
- Деталь «История публикации Правил ПЛ» - история всех публикаций правила ПЛ, с информацией, когда был изменен статус правила и кем
- Описание правила ПЛ – деталь, позволяющая добавить описание правила ПЛ на разных языках, для отображения на сайте либо личном кабинете



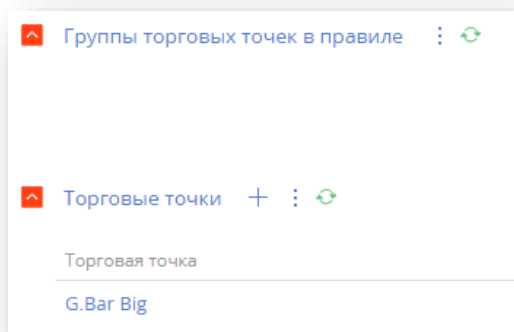


Вкладка «Целевая аудитория»



- Правило ПЛ будет работать только на тех клиентах, которые указаны в детали
- Если Целевая аудитория пустая – правило работает для всех участников ПЛ

Вкладка «Торговые точки»



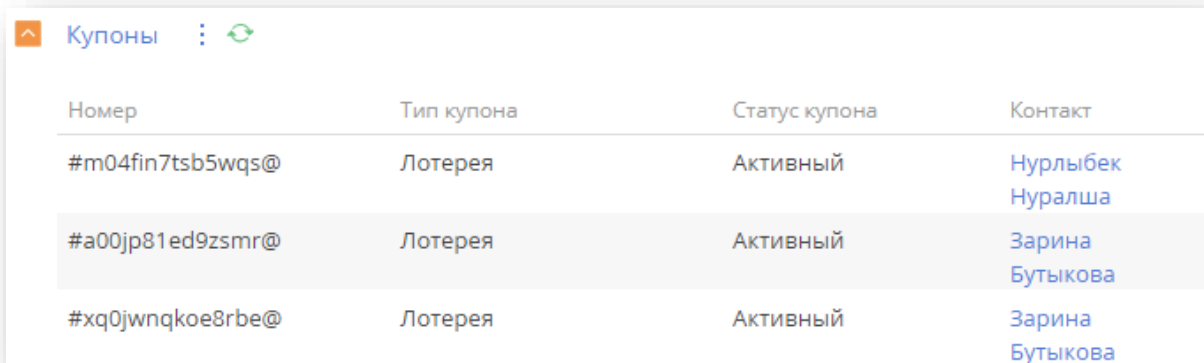
- Правило ПЛ будет работать только на те торговые точки, которые указаны в детали
- Если торговые точки пустые – правило будет работать на все торговые точки в системе





Вкладка «Купоны»

На вкладке отображаются те лотерейные купоны, которые эмитированы и их текущее состояние



The screenshot shows a web interface with a tab labeled "Купоны" and a refresh icon. Below the tab is a table with four columns: "Номер", "Тип купона", "Статус купона", and "Контакт". The table contains three rows of data, all with "Лотерея" as the coupon type and "Активный" as the status.

Номер	Тип купона	Статус купона	Контакт
#m04fin7tsb5wqs@	Лотерея	Активный	Нурлыбек Нуралша
#a00jp81ed9zsmr@	Лотерея	Активный	Зарина Бутыкова
#xq0jwnqkoe8rbe@	Лотерея	Активный	Зарина Бутыкова

[Для получения списка лотерейных купонов клиента используется веб-метод «GetLoyaltyRuleLotteryByContact»](#)

[Для применения купона используется веб-метод «CouponApplication»](#)






Пример заведения правила ПЛ

Условие:

Начислить +200 бонусов за продукт «Sandora. Апельсин 1л» если сумма чека более 500 грн в торговых точках города Киева с 12 00 по 15 00, по выходным дням. Период действия бонусов – 14 дней с момента покупки.

Шаги заведения правила ПЛ:

1. Создаем динамический сегмент торговых точек:

 Торговые точки Киева

И

Город = Киев

+ Добавить условие

2. Создаем новое правило ПЛ, с типом «Начисление бонусов»

- a. Заполняем параметры:

- i. Название = произвольное понятное название правила ПЛ
- ii. Период, с-по = текущий месяц

- b. Задаем параметры начисления бонусов:

- i. Метод = По продуктам
- ii. Тип выбора продуктов = Точечный выбор
- iii. Начислить = 200, Бонусов
- iv. Сумма, от = 500
- v. Активировать при начислении = да
- vi. В течении дней = 14

Размер начисления

Метод* По продуктам Начислить* 200,00 Бонусов

Тип выбора продуктов* Точечный выбор

Условия

Каждый N чек _____

Сумма, от 500,00 _____

Активация бонусов

Активировать через, дн. _____ Дата активации _____ Активировать при начислении*

Срок действия бонусов

В течение дней* 14 _____ Действуют до _____ До конца месяца





с. Задаем продукт, на который начислять бонусы

і. Для этого переходим к вкладке «Продукты» и нажимаем «+» возле детали «Продукты»

Выбор: Продукты ×

ВЫБРАТЬ ОТМЕНА ДОБАВИТЬ ДЕЙСТВИЯ ▾ Выбрано записей: 1 **ВИД** ▾

Название ▾ Sandora. Апельсин 1л **ПОИСК**

Название ▲

Sandora. Апельсин 1л

d. Задаем торговые точки, в которых будет работать правило ПЛ

і. Для этого, нажимаем на кнопку отображения вкладок «+» выбираем необходимую нам вкладку «Торговые точки», переходим к ней на панели вкладок, нажимаем «+» возле группы и выбираем нашу преднастроенную группу «Торговые точки в Киеве»

+ < ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ УСЛОВИЯ **Выбор: Группа контрагента**

Целевая аудитория

Торговые точки

Временные интервалы

Типы оплаты

Источники покупки

Типы карт

Знаменательные события

Уровни клиента

Ограничения

ВЫБРАТЬ ОТМЕНА ДЕЙСТВИЯ ▾

Название ▾ Торговь **ПОИСК**

Название ▲

Торговые точки Киева

e. Задаем временные интервалы

і. Для этого, нажимаем кнопку отображения вкладок «+» выбираем необходимую нам вкладку «Временные интервалы» переходим к ней и создаем необходимые временные интервалы:

1. Время, с = 12:00
2. Время, по = 15:00
3. День недели = Суббота, Воскресенье

+ < ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ УСЛОВИЯ ПРОДУ **Временные интервалы** + ⋮ ↻

Целевая аудитория

Торговые точки

Временные интервалы

Типы оплаты

Источники покупки

Типы карт

Знаменательные события

Уровни клиента

Ограничения

Время с	Время по	День недели ▾
12:00	15:00	Суббота
12:00	15:00	Воскресенье

3. Нажимаем кнопку опубликовать

Начисление бонусов за продукт

СОХРАНИТЬ ОТМЕНА ДЕЙСТВИЯ ▾ **ОПУБЛИКОВАТЬ** ДЕАКТИВИРОВАТЬ



Антифрод

В системе реализован механизм Антифрода, который позволяет в автоматическом режиме выявлять потенциальных злоумышленников и блокировать их.

При открытии карточки редактирования раздела «Правило антифрода», существуют основные поля:

- Название – наименование правила ПЛ
- Период, с – период действия правила, с
- Период, по – период действия правила, по
- Статус – текущее состояние правила

Название*	TSI. Антифрод	
Период с*	01.12.2018	Период по* 31.12.2019
Статус	В планах	

Вкладка «Основная информация»

- Цель
- Описание

Вкладка «Контакты исключения»

На вкладке задаются контакты, на которые не будет распространяться правило антифрода

Вкладка «Условия»

На вкладке задаются условия, по которым будет совершаться поиск злоумышленников

- По кому рассчитываем – задается критерий по которому будет выполняться расчёт показателей антифрода
 - Карта
 - Клиент
 - Семейный счёт
- Количество чеков в разрезе периода
- Сумма начисленных бонусов в разрезе периода
- Количество возвратов в разрезе периода
- Сумма списанных бонусов в разрезе периода
- Количество эмитированных купонов в разрезе периода
- Количество примененных купонов в разрезе периода
- Сумма скидок в разрезе периода
- Сумма покупок в разрезе периода
- Остаток бонусов





По кому рассчитываем	
По кому рассчитываем* Клиент	
Количество чеков	
Чеков от	20
Период	День
Сумма начисленных бонусов	
Начисленных бонусов от	1 000 000,00
Период	День
Количество возвратов	
Возвратов от	20
Период	Квартал
Сумма списанных бонусов	
Списанных бонусов от	100 000,00
Период	День
Количество эмитированных купонов	
Эмитированных купонов от	20
Период	День
Количество примененных купонов	
Примененных купонов от	20
Период	День
Сумма скидок	
Сумма скидок от	50 000,00
Период	День
Сумма покупок	
Сумма покупок от	1 000 000,00
Период	День
Остатки бонусов	
Остатки бонусов	100 500,00

Вкладка «Торговые точки»

На вкладке указываются те торговые точки либо группы торговых точек, на которые будут распространяться действие правила антифрода

Вкладка «Действия»

На вкладке задается то действие, которое будет выполнено при срабатывании правила Антифрод

На текущий момент действия существуют следующие:

- Заблокировать
- Создать уведомление
- Отправить уведомление и заблокировать

Действия
Действие над Заблокировать
контактом*





Вкладка «Срабатывания»

На вкладке отображается факт срабатывания правила антифрода по заданным условиям

