

Consimple loyalty on bpm'online

Поддерживаемые механики программы лояльности

1. Дисконтные механики

Механика	Описание
<p>1.1. Скидка X% на товар (на группу товаров, на комбинацию товаров, на бренд, на категорию)</p>	<p>При приобретении товара покупатель получает поощрение в виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> специальной сниженной цены на этот товар <input type="checkbox"/> скидки % на товар <input type="checkbox"/> скидки суммой на товар <p>Скидка не суммируется с другими скидками и акционным предложениями.</p> <p>Действует для группы покупателей (категория карты: обычная, VIP и т.п.).</p>
<p>1.2. Комплектные акции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • При покупке 2х товаров, скидка на второй – 20% • Купи 2а товара со скидкой 30% • При покупке одного – второй в подарок 	<p>Акции возникают, когда покупатель приобретает товары из заранее определенного набора товаров-участников в необходимом количестве или на минимальную необходимую сумму. Поощрением для покупателя будет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> специальная сниженная цена на товар-приз (до 10 коп) <input type="checkbox"/> скидка % на товар-приз <input type="checkbox"/> скидка суммой на товар-приз <p>При выполнении условий акции возникает сообщение кассиру и покупателю, в котором покупатель должен подтвердить свое участие в акции и выбрать товар-приз из заранее определенного перечня призов.</p> <p>Действует для группы покупателей (категория карты: обычная, VIP и т.п.)</p> <p>Скидки не накладываются на товары по данной акции.</p> <p>Пример:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Купи товар А и товар Б и получи 50% скидки на товар В», <input type="checkbox"/> «Купи 2 товара А и получи 25% скидки на товар Б или товар В», <input type="checkbox"/> «Купи товары торговой марки Д на сумму 150 USD. и получи товар А или товар Б за 5 коп.».

Механика	Описание
<p>1.3. При сумме чека N USD, подарок</p>	<p>Данная акция возникает, когда покупатель приобретает товары из заранее определенного набора товаров-участников в необходимом количестве или на минимальную необходимую сумму. В качестве товаров-участников комплектного набора могут выступать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> жестко заданный набор товаров, приобрести который нужно целиком, <input type="checkbox"/> жестко заданный набор товаров, из которого нужно приобрести лишь несколько товаров, <input type="checkbox"/> товары одного или нескольких брендов, <input type="checkbox"/> товары определенных категорий. <p>При приобретении комплектного набора покупатель получает поощрение в виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> специальной сниженной цены на товары из данного комплекта <input type="checkbox"/> скидки % на товары из комплекта <input type="checkbox"/> скидки суммой на товары из комплекта. <p>Опции (необязательны для всех акций):</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> может быть указан «обязательный» товар-участник, без покупки которого акция не возникнет независимо от количества приобретенных других товаров <input type="checkbox"/> может требоваться покупка только разных товаров из комплекта или, наоборот, только одинаковых <input type="checkbox"/> может требоваться обязательное сканирование дисконтной карты или штрих-кодированного акционного купона. <p>Пример: При покупке на 250USD — товар А за 0,1 USD. В данном случае на 250 USD можно купить товара с дисконтом (скидки и подарок суммируются).</p> <p>Действует для группы покупателей (категория карты (обычная, VIP и т.п.)</p> <p>Может работать для группы магазинов или отдельного магазина.</p>
<p>1.4. Скидки вида «1+1=3 (или 2+1)»</p>	<p>За каждый 3-ий чек в месяц — подарок товар А (дисконт 50% на третий чек, бонус).</p>
<p>1.5. Отложенные скидки</p>	<p>Купи в течении месяца 2а товара указанной ТМ – получи подарок со второй покупкой.</p>

Дополнительные условия работы механик:

1. Процессинг механик программ лояльности должен работать для всех чеков, вне зависимости есть/нет карты у клиента, есть/нет контактных данных.
Пояснение: Часть акций будет работать для клиентов определенного сегмента, а часть для любого клиента (даже без карты).
2. Все маркетинговые кампании (механики) должны работать для выбранного (созданного) сегмента покупателей или для одной конкретной карты.
3. Процессинг учитывает следующие условия:
 - a. Учет приоритетов механик;
 - b. Алгоритм поведения механик при конфликте;
 - c. Для ценовых предложений на товары и товарные категории действует правило автоматического выбора наиболее выгодной акции для покупателя. Т.е. в случае пересечения акций на каждый отдельный товар в чеке будет применена та акция, которая даст наибольшую скидку.
4. Действие всех механик регулируется:
 - по торговым точкам;
 - по сегментам клиентов (карт);
 - дням недели;
 - времени внутри дня.

2. Купонные механики

Механика	Описание
2.1. Подвязка купона к любой существующей акции	<ul style="list-style-type: none">• Акция может работать самостоятельно и выдавать купон.• В купоне по штрих коду могут срабатывать все существующие механики.
2.2. Акции с порогом	<ul style="list-style-type: none">• при покупке товара на определенную сумму – купон.• При покупке любых товаров на 150 USD – печатается купон на скидку 15% на все.• При покупке товаров А из категории КА на 100 USD• При покупке 2х ед. товаров ТМ – купон на подарок

Дополнительные условия работы механик:

1. Печать купона как с условием акции, так и просто текстового купона (поздравление, напоминание и др.)
2. Два варианта действия купонов: срок действия заранее установлен и срок действия установлен от момента печати.
3. Если в чеке появляются условия для нескольких акций – печатаются купоны по каждой из акций.
4. Купонные акции накладываются на все товары в чеке, независимо от того, принимают ли участие в каких-либо акциях.
5. Должны работать для всех групп покупателей и отображаться в отчетной системе.

3. Бонусные механики

3.1. Начисление бонусов за непокупательскую активность	Регистрация на сайте.
	Покупки через интернет магазин.
	Заполнения анкеты, заполнение части анкеты (оставь email)
3.2. Начисление бонусов за покупательскую активность	Поощрение общее на чек, если сумма покупки $\geq N$ USD
	За покупку на указанную сумму (как выбранных товаров, так и всего ассортимента),
	При покупке товара (группы товаров), комбинации товаров
	При покупке товара определенной категории, бренда
	При покупке товара в определенные дни
	За участие в акции
	За покупку в заданном магазине
	За кол-во чеков в указанный период (только в течении 2х недель)
	Бонусы для конкретного сегмента покупателей
	Специальная цена на товар
	1+1, 3 товара по цене 2-х ($1+1=3$)
	Поощрение на товар А при наличии в чеке товара Б
	Поощрение в День Рождения
	Поощрение на второй товар в чеке
	Бонусы, которые приходят на карту при наступлении события (открытие нового магазина, праздник и т.д.)
3.3. Списание бонусов	<ol style="list-style-type: none"> 1) Бонусы списываются по методу ФИФО, 2) Действие бонусов 360 дней, 3) «Акционные бонусы», у которых срок действия, которых будет ограничен. Например, купи товар А, получи 200 бонусов, бонусы действительны в течение 10 дней после покупки, 4) Возможность оплатить бонусами всю покупку. 5) Возможность частичной оплаты (конкретных товаров, группы товаров).

3.4. Работа с сертификатами	Оплата сертификатом всей суммы чека или части чека.
	Оплата сертификатом только определенного товара или группы товаров.
	Покупка сертификата за бонусы.
	Не начисление бонусов за покупку сертификата.

Дополнительные условия работы механик:

- 1) Активация бонусов спустя X дней после покупки, где X настраиваемый параметр,
- 2) Замораживание (блокирование) бонусов по условию или по решению администратора,
- 3) При расчете бонусами за покупку, бонусы начисляются на остаточную сумму. Т.е. нет начисления бонус на бонус».