

Руководство пользователя
Manzana Loyalty Online
на платформе Linux

Оглавление

1	Терминология.....	6
2	Введение	21
2.1	Информация системы.....	22
2.2	Справочники системы	23
2.3	Поощрения в системе.....	26
2.4	Коммуникации в системе	27
2.5	Настройки системы	27
2.6	История взаимоотношений с клиентами.....	29
3	Справочники в системе.....	30
3.1	Анкеты в системе.....	30
3.1.1	Кодовое слово Контакта.....	45
3.1.2	Расширенные атрибуты контакта.....	46
3.1.3	Фильтрация контактов при обработке алгоритмов.....	48
3.1.3.1	Динамическая фильтрация контактов.....	48
3.1.3.2	Статическая фильтрация контактов.....	49
3.1.3.3	Добавление контактов в маркетинговый список.....	50
3.1.4	Идентификация участника программы лояльности	54
3.2	Карты в системе	54
3.2.1	Типы карт.....	63
3.2.2	Процесс создания карт	67
3.2.3	Замена карт.....	70
3.2.4	Статусы карты	72
3.2.4.1	Статус карты Новая.....	72
3.2.4.2	Статус карты Активная.....	72
3.2.4.3	Статус карты Заблокирована.....	73
3.2.4.4	Статус карты Закрыта.....	74
3.2.4.5	Статус карты Завершена	74
3.2.4.6	Статус карты Продана	75
3.2.5	Использование баллов, накопленных на картах	75
3.2.6	Использование денежных средств, накопленных на картах.....	76
3.2.7	Фильтрация карт при обработке алгоритмов	80
3.2.7.1	Динамическая фильтрация карт	81

3.2.7.2	Статическая фильтрация карт.....	81
3.3	Организационная структура и товарные справочники в системе	82
3.3.1	Справочники организационной структуры	82
3.3.1.1	Партнеры	83
3.3.1.2	Магазины	100
3.3.1.3	POS-терминалы.....	107
3.3.1.4	Регионы.....	109
3.3.1.5	Города	110
3.3.2	Товарный справочник	113
3.3.2.1	Товары.....	115
3.3.2.2	Подгруппы товаров	120
3.3.2.3	Группы товаров.....	122
3.3.2.4	Подкатегории товаров	124
3.3.2.5	Категории товаров.....	126
3.3.2.6	Группы списков товаров	128
3.3.2.7	Производители товаров	129
3.3.2.8	Бренды товаров	131
3.3.2.9	Поставщики товаров.....	133
3.3.2.10	Дополнительные идентификация (характеристика) товаров.....	137
3.3.2.11	Учет минимальной расчетной цены.....	139
3.3.3	Фильтрация по товарным справочникам и справочникам организационной структуры.....	140
3.3.3.1	Списки категорий.....	141
3.3.3.2	Списки подкатегорий	143
3.3.3.3	Списки групп	145
3.3.3.4	Списки подгрупп.....	147
3.3.3.5	Списки товаров	149
3.3.3.6	Списки производителей	150
3.3.3.7	Списки брендов	152
3.3.3.8	Списки поставщиков.....	154
3.3.3.9	Списки партнеров.....	156
3.3.3.10	Списки магазинов.....	158
3.3.3.11	Списки регионов.....	161

3.3.3.12	Списки городов.....	163
3.3.3.13	Отнесение записи к списку	165
4	Операции предоставления и использования поощрений	169
4.1	Кампании.....	169
4.1.1	Параметры кампании	170
4.1.2	Запись кампании в системе	171
4.1.3	Исключающие и исключаемые кампании и правила	179
4.1.4	Фильтрация кампаний	182
4.1.5	Списки кампаний.....	186
4.1.6	Общий процесс создания записи кампании	187
4.2	Правила начисления.....	190
4.2.1	Запись правила начисления в системе	192
4.2.1.1	Карточка Базовых правил начисления	192
4.2.1.2	Карточка правила начисления – Правила-комплекты.....	219
4.2.1.3	Карточка правила начисления – Персональные акции.....	221
4.2.1.4	Карточка правила начисления – Товарные акции	224
4.2.1.5	Карточка правила начисления – Правила счётчики	230
4.2.1.6	Карточка правила начисления – Правила-сообщения	236
4.2.1.7	Карточка правила начисления – Правила-коэффициенты	239
4.2.1.8	Карточка правила начисления – Правила-наклейки	242
4.2.2	Фильтрация в правилах	247
4.2.2.1	Фильтрация по контактам	248
4.2.2.2	Фильтрация по параметрам чеков	250
4.2.2.3	Фильтрация по позициям чеков	251
4.2.2.4	Фильтрация по параметрам времени	252
4.2.3	Зависимости правил	252
4.2.4	Правило-скидка по чеку.....	253
4.2.5	Правило с уровнями	255
4.2.5.1	Тип уровня	256
4.2.5.2	Основание уровня	257
4.2.5.3	Пороги уровней	258
4.2.6	Правило-счётчик.....	262
4.2.6.1	Расчёт счётчиков.....	262

4.2.6.2	Хранение данных счётчиков	263
4.2.6.3	Использование данных счётчиков	267
4.2.6.4	Глобальное округление.....	267
4.2.7	Правило товарной акции	267
4.2.7.1	Группа товарных предложений	268
4.2.7.2	Товарные предложения.....	270
4.2.7.3	Обработка правила товарной акции	274
4.2.8	Правило комплект	274
4.2.8.1	Запись комплекта.....	275
4.2.8.2	Элемент комплекта	277
4.2.9	Общий процесс создания правила начисления.....	280
4.3	Списание баллов.....	282
4.3.1	Использование баллов.....	282
4.3.2	Ограничения и фильтрация.....	284
4.3.2.1	Дата начала действия.....	284
4.3.2.2	Дата окончания действия	284
4.3.2.3	Минимальная сумма баллов	284
4.3.2.4	Максимальная сумма баллов	285
4.3.2.5	Минимальный процент от суммы.....	285
4.3.2.6	Максимальный процент от суммы.....	286
4.3.2.7	Минимальный % оплаты.....	286
4.3.2.8	Глобальные суммовые ограничения	287
4.3.2.9	Фильтр – Целевая аудитория	288
4.3.2.10	Фильтр по чекам	289
4.3.2.11	Фильтр по позициям	290
4.3.2.12	Фильтр по времени.....	291
4.3.2.13	Ограничение по группе баллов.....	291
4.3.2.14	Ограничения по списку кампаний	292
4.3.2.15	Ограничения по списку правил.....	292
4.3.3	Минимальная розничная цена.....	293
4.4	Коммуникации в системе	294
4.4.1	Сообщения в личный кабинет	294
4.4.2	Сообщения кассиру	294

4.4.3	Сообщения на чек.....	294
4.4.4	PUSH сообщения.....	294
4.4.5	SMS сообщения.....	295
4.4.6	E-mail сообщения.....	295
4.4.7	Коммуникационные сообщения с помощью правил начисления.....	295
4.4.7.1	Обработка правила, в котором есть шаблон сообщения.....	296
4.4.7.2	Использование метапеременных.....	297

1 Терминология

Термин	Описание
E-mail провайдер	Запись, которая задаёт параметры провайдера расширенных рассылок, который осуществляет доставку формируемых системой E-mail сообщений.
POS-терминал	В частности, программное обеспечение, которое формирует в заданном формате запросы чеков, запросы баланса и т.п., а также принимает и анализирует ответы на эти запросы. Также употребляется как физическое место регистрации чеков (касса).
Агрегация сообщений	В системе формируются сообщения с помощью правил начисления, которых к одному чеку может примениться несколько. Для доставки по каждому каналу связи формируется одно сообщение, в которое входят сообщения всех применившихся правил в определённом порядке (согласно приоритету сообщения). Процесс объединения отдельных элементов в единое сообщение называется агрегацией сообщений.
Агрегирование поощрений	К чеку может примениться несколько правил начисления одного вида. Например, несколько дисконтных правил. Итоговое поощрение по кампании может быть суммой поощрений отдельных правил этой кампании, поощрением правила этой кампании максимального приоритета, поощрением правила этой кампании, которое даёт самое большое поощрение (самое выгодное по размеру поощрения). Вычисление размера этого итогового поощрения называется агрегацией (агрегированием) поощрений. Агрегация возможна только для правил одного вида (чековые, позиционные, дисконтные, бонусные и т.д.).
Аккаунт мобильной коммуникации (бывш. SMS аккаунт)	Запись, которая задаёт параметры провайдера, который осуществляет доставку формируемых системой SMS, PUSH сообщений.
Активный баланс	Количество бонусных (статусных) баллов, которыми возможно оплачивать текущие покупки. Активный баланс рассчитывается для карты, контакта, мастер-счёта. Если у контакта (участника программы лояльности) несколько карт, то для совершения покупки автоматически доступен весь активный баланс баллов по всем картам контакта, аналогично и для мастер-счёта. Доступность баллов активного баланса зависит от статуса участия карты. Возвращается в ответах на запросы баланса. При организации нелинейного списания не весь активный баланс будет доступен для оплаты покупок.
Анкета участника	Некоторая совокупность данных, которая характеризует физическое лицо - участника программы лояльности. В интерфейсе системы поля с этими данными доступны для просмотра через карточку Kontakta. Расширенные атрибуты контакта также составляют анкету участника. Наличие анкеты участника автоматически не делает это физическое лицо участником программы лояльности. Для того, чтобы контакт стал участником программы лояльности, с записью контакта должна быть связана хотя бы одна запись карты программы лояльности. Анкета участника может содержать персональную информацию, использование которой регулируется федеральным законодательством РФ.
Антитоварная акция	Правило начисления товарной акции специального вида. Если правило товарной акции применяется к обозначенным параметрами товарной акции, то правило антитоварной акции применяется по всем остальным товарам, кроме тех, что обозначены для акции. Поощрение по правилу антитоварной акции задаётся не в параметре товарной акции, а в самом правиле.
Бонусная программа лояльности	Вид программы лояльности, когда в качестве поощрения покупателю начисляются баллы, которыми можно впоследствии оплатить покупку или её часть. Имеет преимущества по сравнению с дисконтной программой, поскольку покупатель самостоятельно может распоряжаться своими баллами, а также конвертировать их в другие виды поощрения.

Термин	Описание
Бонусный балл	Запись порции начисленных или списанных баллов. Характеризуется величиной начисления, остатком, сроками действия и признаком операции. Порядок начисления и списания баллов определяется настроенными в системе правилами. Как правило, бонусные баллы используются для оплаты покупок.
Бонусный счет	Запись в системе, отражающая баланс баллов (а именно: общий баланс, активный баланс, дебет, кредит) карты по определенной маркетинговой кампании.
Внешний идентификатор	Символьный код записи в системе. Используется для интеграции с внешними системами. Например, ПО POS-терминала формирует запрос чека с указанными в нём артикулами товаров. Данные артикулы проставлены в системе в записях товаров как внешние идентификаторы товаров.
Внешняя скидка	Скидка, которая не зависит от настроенных в системе правил. Она поступает в систему как значение, указанное в запросе мягкого чека с конкретного POS-терминала. В качестве внешней скидки может быть значение скидки, предоставляемое в конкретном магазине по каким-то особым причинам, актуальным в данном магазине для данного клиента магазина. Например, для какой-то конкретной товарной единицы предоставили скидку по причине бракованной упаковки данного товара.
Возврат	Операция принятия ранее проданных товаров и регистрация фискального чека возврата в системе с обновлением ранее созданной информации по чекам и начисленным баллам.
Временной уровень	Запись в системе, которая определяет величину поощрения по правилу начисления в зависимости от времени, указанного в чеке. В значение временного уровня записывается ставка поощрения (размер скидки, величина начисления баллов и т.д.), а также время суток, начиная с которого данная ставка будет действовать. Если время чека превосходит время конкретного уровня, но не превосходит времени следующего уровня, то к чеку будет применена ставка данного конкретного уровня для связанного с уровнем правила начисления. Уровни можно задавать в системе с интервалом в 30 мин.
Гашение баллов	Процесс, который устанавливает связь между положительными баллами начисления и отрицательными баллами списания. При этом остаток положительных порций баллов уменьшается на величину отрицательных порций. Процесс необходим для корректного вычисления активного баланса. В случае списания по чеку и если активный баланс позволяет списание, то гашение происходит онлайн, по указанному алгоритму списания правила. В случае, если отрицательные баллы возникают независимо от положительных порций: при возврате, при отложенном действии отрицательных баллов, то процесс происходит офлайн, и в этом случае используется только алгоритм ФИФО.
Глобальные параметры приведения	Параметры приведения, которые применяются для окончательного вычисления поощрения, уже после того, как были применены ставки правила. Применяются отдельно для каждого правила. В случае чекового правила - для чека в целом, в случае позиционного правила - для каждой отдельной позиции. Есть три глобальных параметра приведения: для начисления баллов, для начисления счётчиков, для начисления ставки скидки. Результирующее поощрение для каждого элемента поощрения (чека или позиции) есть целая часть от результата правила, делённого на глобальный параметр приведения (если параметр приведения отличен от нуля). Допускаются только целочисленные, положительные значения.
Группа баллов	Верхний уровень агрегации акций программ лояльности (кампаний). Каждая кампания может быть отнесена только к одной группе баллов (кампания может не относиться ни к одной группе баллов). В записи группы баллов задаются параметры агрегации поощрений (баллов и скидок) по акциям программы лояльности.
Группа товаров	Третий уровень иерархии товарного каталога. Категория товаров - Подкатегория товаров - Группа товаров - Подгруппа товаров - Товар.

Термин	Описание
Дата последней транзакции	Дата последней покупки, совершённой при предъявлении карты лояльности. Учитываются только операции покупок, операции возвратов не учитываются.
Дебет (по начислению баллов)	Записи баллов могут появиться в результате двух операций: при начислении баллов и при списании баллов. При операции начисления баллы записываются с положительным знаком, при этом тип операции устанавливается "На дебет". При списании баллы записываются с отрицательным знаком, при этом тип операции устанавливается "На кредит". Для операций с баллами дебет означает, что данную порцию баллов породила операция начисления. В случае, если происходит операция возврата, которая сопровождается коррекцией ранее начисленных баллов, то порции баллов коррекции начисления будут записываться с отрицательным знаком и типом операции "На дебет". Для возврата с коррекцией баллов списания, порции баллов коррекции списания будут записаны с положительным знаком и типом операции "На кредит".
Денежный счёт	Счёт накоплений «денег» на карте. Дополнительный счёт, позволяющий наравне с бонусами и статусными бонусами вести баланс т.н. «денег» (не имеет отношения к реальным денежным транзакциям. Система поддерживает накопления по карте лояльности «денежных» средств. «Деньги» аккумулируются по карте лояльности в виде денежного счёта. Пополнение денежного счёта производится посредством запросов к системе специального вида. Списание денежных средств производится также по запросу специального вида, но может быть оформлено также совместно с запросом чека покупки. Настройки системы позволяют организовать подтверждение операций списания денежных средств кодами верификации. В качестве кода верификации может выступать как кодовое слово карты, так и специально однократно генерируемый хэш-код.
Дисконтная программа лояльности	Предоставление участнику программы лояльности скидки при совершении покупки. Скидка может быть фиксированной, процентной, накопительной и т.д. При формировании покупки в систему должен быть направлен предварительный запрос (запрос мягкого или софтового чека), в ответ на который будет возвращено значение скидки, которую нужно предоставить клиенту по конкретной покупке. Покупка с уже зафиксированной скидкой оформляется окончательным запросом (запросом фискального чека), который регистрируется в истории продаж участника. В связи с такой двухступенчатой схемой обработки запросов, дисконтная программа возможна только в онлайн режиме работы системы.
Доступные для списания баллы	Некоторая часть активных бонусных или статусных баллов, которые доступны для оплаты конкретной покупки. В общем случае, количество доступных для оплаты баллов не совпадает с активным балансом. Например, в случае, когда на бонусном балансе есть активные баллы, но не определены правила списания этих баллов - активные баллы баланса считаются недоступными для списания. При попытке оплатить чек баллами на терминал будет возвращена ошибка о том, что доступных баллов недостаточно для оплаты. Аналогично в случае, когда организовано нелинейное списание. Например, разрешено оплачивать баллами только 50 процентов от суммы чека, причём активного баланса достаточно для оплаты всего чека. В этом случае при попытке оплатить чек целиком также будет возвращено сообщение о том, что доступных баллов недостаточно для оплаты.
Зависимости между позициями	Функциональность системы, позволяющая организовать поощрение таким образом, что величина поощрения будет зависеть от параметров товарного состава чека. Например, предоставлять скидку по чеку, если в составе чека есть какой-то определённый товар; или на самую дешёвую (или дорогую) позицию чека предоставлять скидку 100%.
Задание на выпуск карт	Запись, определяющая количество, диапазон и маску номеров карт, записи которых будут созданы в системе. Выполнение задания происходит сразу после нажатия на кнопку генерации карт. По окончании выполнения задания формируется текстовый файл с номерами и кодовыми словами для изготовления карт.

Термин	Описание
Замена карты	Процесс изменения идентификатора участника программы лояльности. Предполагается физическая выдача участнику программы новой карты взамен старой. Считается, что какая-то история транзакций имеется только на старой карте, новая карта при этом пустая (лишённая истории продаж).
Запрет на списание денежных средств с карт мастер-счёта	По умолчанию, для оплаты покупок доступны денежные средства, которые накоплены по всем входящим в мастер-счёт картам. Возможно ограничить использование денежных средств, если в карточке карты установить специальный признак запрета. В этом случае, при предъявлении данной карты для совершения операции будут доступны только денежные средства, накопленные по этой карте.
Значение персональной акции	Запись, которая определяет, какая именно ставка поощрения будет применена для данного участника по приобретаемому товару в позиции чека, а также – какой эта ставка имеет тип: процент, значение, фиксированная цена, значение для единицы товара, или будет таким же типом, как и в связанном правиле начисления. Значение персональной акции обязательно должно быть связано с правилом начисления специального вида (правилом персональной акции). Это правило определяет тип поощрения: скидка, бонусный балл и т.д.
Значение товарной акции	Запись, которая определяет, какая именно ставка поощрения будет применена для всех участников программы лояльности по приобретаемому товару в позиции чека. Значение товарной акции обязательно должно быть связано с параметром товарной акции. Параметр товарной акции определяет, в каких именно магазинах действует акция. Параметр товарной акции обязательно связан с правилом начисления специального вида (правилом товарной акции). Это правило определяет тип поощрения: скидка, бонусный балл и т.д.
Иерархия товаров	Организация подчинённости записей товарного каталога в системе. Реализовано пять уровней иерархии: категория товаров - подкатегория товаров - группа товаров - подгруппа товаров - товар.
Интеграционные значения персональной акции	Значение персональной акции, которое не может быть заведено через интерфейс системы. Загружается из внешних систем посредством специальных процессов интеграции. Обработывается аналогично обычным значениям персональной акции.
Исключение правил и кампаний	Правила начисления можно организовать таким образом, что одно правило будет исключать другое. В этом случае, если к чеку применилось исключяющее правило, то исключаемые уже не будут применены. Функциональность устроена таким образом, что работает для чека в целом и для каждой позиции по отдельности. То есть позиционное правило будет исключать позиционные правила только в отношении той позиции, к которой применилось исключяющее правило. Исключение организовано по видам начисления: бонусное правило может исключить бонусное, дисконтное - дисконтное. Пересечение по видам недопустимо. Также можно исключать акции программы лояльности (кампании) между собой. Если применилось хотя бы одно правило исключяющей кампании, то не будут применяться правила исключаемых кампаний. Также акция может исключать отдельные правила, даже если они относятся к другим кампаниям. В случае исключения кампаний аналогично возможно исключение по видам начисления: бонусные - могут исключать бонусные, дисконтные - дисконтные и т.д.
Кампания	Отдельное мероприятие программы лояльности. Также называется Акция программы лояльности или маркетинговая кампания. В системе - это запись с заданным сроком действия и возможностью ограничения по различным параметрам. Также является верхним уровнем агрегации правил начисления. Правило начисления должно быть связано только с одной записью кампании. Запись кампании также определяет агрегирование начислений по относящимся к ней правилам.

Термин	Описание
Канал связи	Канал отправки информационных сообщений участнику программы лояльности. В системе можно отправлять следующие коммуникационные сообщения: SMS; E-mail; сообщения, печатаемые в чеке; сообщения в личный кабинет; персональные сообщения (доставляемые по свободным каналам связи); сообщения, выводимые на терминал оператора кассы.
Карта лояльности	Идентификатор участия физического лица в программе лояльности. Физическое лицо без карты лояльности не может получить предусмотренные акциями программы поощрения.
Категория товаров	Первый уровень иерархии товарного каталога. Категория товаров - Подкатегория товаров - Группа товаров - Подгруппа товаров - Товар.
Кодовое слово (для карты)	Набор символов, генерируемый вместе с картой лояльности. Может использоваться для идентификации участника программы лояльности при обращениях посредством телефонных звонков и для подтверждения списания денежных средств. Также можно сделать привязку карты участником в личном кабинете с вводом соответствующего кодового слова карты.
Кодовое слово (для контакта)	Набор символов, относящийся к записи контакта. Используется для идентификации участника программы лояльности при обращениях посредством телефонных звонков.
Комплект	<p>Правила начисления можно организовать таким образом, чтобы они применялись не по отдельным позициям чека, а для некоторой совокупности товаров в заданном количестве. Совокупность товаров в заданном количестве называется комплектом.</p> <p>Комплект может быть входящим: это означает, что поощрение будет применено, если данная товарная совокупность есть в составе чека, размер поощрения в этом случае будет зависеть от количественных и суммовых показателей комплекта.</p> <p>Комплект может быть исходящим: это означает, что поощрение будет применено к некоторому второму комплекту, при условии наличия в составе чека некоторого первого комплекта, размер поощрения зависит от количественных и суммовых показателей второго комплекта. Вот этот второй комплект называется исходящим, в отличие от первого - входящего.</p>
Коэффициент конвертации правила списания	Параметр, который показывает какое количество баллов будет списано за каждую денежную единицу покупки. Устанавливается в правиле списания. Допустимый интервал значений: от 1 до 100.
Кредит (по начислению баллов)	<p>Записи баллов могут появиться в результате двух операций: при начислении баллов и при списании баллов. При операции списания баллы записываются с отрицательным знаком, при этом тип операции устанавливается "На кредит". Для операций с баллами кредит означает, что данную порцию баллов породила операция списания (оплаты баллами).</p> <p>В случае, если происходит операция возврата, которая сопровождается коррекцией ранее списанных баллов, то порции баллов коррекции списания будут записываться с положительным знаком и типом операции "На кредит".</p>
Лимит срабатывания правила в сутки	Количество применения правила начисления по одной карте в календарные сутки. Для установки лимита дисконтных правил необходимо включение функциональности передачи идентификаторов правил в расширенных атрибутах. Действует в пределах календарных суток.
Лимиты операций	Ограничения на количество операций по картам в календарные сутки. Устанавливаются по магазинам покупок и по партнёрам. Могут быть указаны для одной карты, а также для всех карт. Есть лимиты количества покупок, лимиты сумм покупок, лимиты операций начисления, операций списания, количества начисленных и списанных баллов.
Линейное списание	Использование баллов для оплаты покупок таким образом, что ограничением является только размер активного баланса. В этом случае правилами списания не устанавливается никаких ограничений по использованию баллов активного баланса.

Термин	Описание
Логин магазина	Технический логин пользователя системы, от имени которого будут регистрироваться запросы POS-терминалов для данного магазина. Требуется в случае авторизованного доступа.
Логин партнёра	Технический логин пользователя системы, от имени которого будут регистрироваться запросы POS-терминалов для всех магазинов данного партнёра. Требуется в случае авторизованного доступа.
Любимый магазин	Ссылка на торговую точку (магазин) в карточке контакта. Выбирается участником самостоятельно (в личном кабинете). По данному значению возможна фильтрация контактов.
Магазин	Либо торговая точка, где установлены POS-терминалы, которые отправляют запросы в систему. Либо не физическое место, а, например, интернет-магазин. В запросах к системе должен быть передан внешний идентификатор магазина.
Магазин частых покупок	Ссылка на торговую точку (магазин) в карточке контакта. Выбирается участником самостоятельно (в личном кабинете), либо может быть установлена автоматически на основании части истории продаж (для этого необходима настройка соответствующего алгоритма определения магазина частых покупок). По данному значению возможна фильтрация контактов.
Маркетинговый список	Статический список контактов (см. термин для статического списка).
Мастер-счёт	Агрегатор карт лояльности для возможности использования при покупке баллов или денежных средств всех карт, объединённых в мастер-счёт. В частности, в мастер-счёт могут быть объединены карты членов одной семьи или сотрудников одной компании.
Метапеременные	Зарезервированные наборы символов (обычно выделяемых символами %), вместо которых в тело сообщения подставляются актуальные на момент создания сообщения значения. Например, метабпеременная для значения баланса баллов, или метабпеременная для имени контакта.
Минимальная расчётная цена	Заранее определённая часть цены товара, которая не может быть оплачена баллами и по которой не может быть предоставлена скидка. Указывается в карточке товара, а также может передаваться в позиции чека в запросе с POS-терминала.
Мягкий чек	Или софтовый чек. Предварительный запрос чека. В ответ на данный запрос передаётся размер скидки, которую необходимо предоставить по данной покупке. Также в ответ запрос мягкого чека передаётся какая часть стоимости покупки может быть оплачена ранее накопленными баллами.
Набор контактов	Или фильтр по контактам. Динамический фильтр, накладывающий ограничения на параметры контакта и/или карты. Может включать и/или исключать статические списки карт и контактов. Используется для ограничения применимости правил начисления/списания.
Набор по времени	Или фильтр по времени. Динамический фильтр, накладывающий временные ограничения на применимость правил начисления и списания. К записи данного фильтра должны относиться записи конкретных временных ограничений.
Набор позиций чека	Или фильтр по позициям. Динамический фильтр, накладывающий ограничения на параметры позиции чека при применении к позиции правила начисления или списания. К записи данного фильтра могут относиться статические списки товаров, групп товаров, категорий и т.п. Набор позиций чека также содержит параметры, которые определяют зависимости применения правил от товарного состава покупки.
Набор чеков	Или фильтр по чекам. Динамический фильтр, накладывающий ограничения на параметры чека в целом при применении к чеку правила начисления или списания. К записи данного фильтра могут относиться статические списки магазинов, партнёров и т.п.

Термин	Описание
Нелинейное списание баллов	Такая организация оплаты покупок баллами, при которой активный баланс баллов не может гарантировать оплату конкретной покупки баллами. Возникает в случаях, когда установлены лимиты правила списания, например, разрешена оплата баллами не более 50% стоимости покупки; или разрешено оплачивать баллами только некоторые товары; или установлены коэффициенты конвертации, зависящие от времени суток или от места совершения покупок и т.д.
Непрерывный счётчик	Специальное значение записи счётчика, которое обновляется в случае, если правило-счётчик применилось по конкретной карте лояльности два и более календарных периода подряд.
Округление даты действия баллов	Любая порция баллов имеет свои сроки действия: дату начала и дату окончания действия. Даты записываются и хранятся вместе со временем. Начислять баллы можно таким образом, что порция баллов может начинать действовать в какое-то конкретное время суток, например, в 14:35. Однако можно организовать процесс начисления таким образом, что порция баллов будет действовать с 00:00 часов. Это более удобно, поскольку в коммуникационных сообщениях, как правило, время не указывается. Для того, чтобы сроки начала действия баллов округлялись до 00:00 часов, необходимо указывать необходимость округления в правилах начисления.
Основание начисления	В случае, когда используется начисление в виде процента, то необходимо применять процентную ставку к какому-то параметру. Этот параметр называется основанием начисления. В качестве основания начисления может выступать: сумма чека, сумма чека со скидкой, количество товара в позиции, сумма покупок по карте и т.п.
Основание уровня	По правилам начисления можно предоставлять поощрения ступенчатым образом. Например, если сумма чека от 0 до 1000 руб - предоставляется скидка 1%, от 1000 до 1500 - 2%, от 1500 и выше - 3%. Основанием уровня будет именно тот нужный параметр, для которого устанавливаются пороги изменения. В качестве основания уровня может выступать: сумма чека, сумма чека со скидкой, количество покупок по карте, сумма покупок по карте и т.п.
Остаток по порции баллов	Количество баллов по порции, которое доступно для оплаты покупок. При правильной настройке системы сумма остатков порций баллов по карте образует активный баланс баллов по этой карте. При начислении возникает положительная порция баллов. При списании возникает отрицательная порция баллов. Процедура гашения связывает положительные и отрицательные порции баллов между собой, при этом остаток положительной порции уменьшается на величину связанной отрицательной порции.
Ответственный за записи	Или владелец записи. Пользователь системы (сотрудник компании или в некоторых случаях технический пользователь), ответственный за ведение записи. При создании записи в качестве ответственного проставляется автор записи.
Отложенное действие баллов	Способ начисления баллов таким образом, что они начнут действовать не с момента начисления, а через какое-то определённое время после регистрации операции, породившей это начисление.
Относительный фильтр по дате	Специальное условие, которое позволяет организовать применение правила начисления в зависимости от значения определённой даты и даты срабатывания правила начисления. Например, можно организовать начисление таким образом, что правило будет применяться к чеку только в день рождения контакта, карта которого предъявлена для совершения покупки.

Термин	Описание
Параметр приведения правила	Коэффициент, который применяется при вычислении основания начисления перед тем, как к нему применяется ставка правила. Если для правила задан положительный параметр приведения (больше нуля), то основание начисления вычисляется как целая часть от деления основания расчёта по правилу на параметр приведения; к полученному значению будет уже применяться ставка правила. В случае отрицательного параметра приведения (меньше нуля) основанием начисления будет считаться дробная часть, которая в результате деления на модуль параметра приведения. Если параметр приведения равен 0 (по умолчанию), то не используется.
Параметр товарной акции	Промежуточная запись между правилом товарной акции и значением товарной акции. Параметр товарной акции служит для того, чтобы ограничить применение товарной акции в определённых торговых точках (магазинах).
Партнёр	Организация, которой принадлежат торговые точки (магазины). В системе можно реализовать отдельные партнёрские программы лояльности (например, можно реализовать случаи, когда накопленными у одного партнёра баллами можно оплачивать покупки в магазинах другого партнёра).
Партнёрская программа лояльности	Локальная программа в рамках общей коалиционной программы лояльности. Устанавливается на уровне партнёрской фильтрации акций программы лояльности.
Период активности балла	Промежуток времени между началом действия записи балла и окончанием действия балла. Воспользоваться порцией записи можно только в том случае, если операция по списанию зарегистрирована в период активности балла и сама порция баллов должна быть активирована.
Период неактивности балла	Период времени между регистрацией порции баллов и временем начала действия данной порции или временем активации. Устанавливается при настройке правил начисления.
Персональная акция	Настройка правила начисления таким образом, что поощрения будут предоставляться для конкретных карт по конкретным товарам или общностям товаров (например, по категориям). В этом случае правило начисления должно быть связано с записями значений персональных акций.
Персональное предложение	Текстовое сообщение из значения персональной акции.
Повышающие коэффициенты	Коэффициенты, на которые умножается поощрение по правилу в зависимости от типа карты или уровня участия контакта в программе лояльности.
Подгруппа товаров	Четвёртый уровень иерархии товарного каталога. Категория товаров - Подкатегория товаров - Группа товаров - Подгруппа товаров - Товар.
Подкатегория товаров	Второй уровень иерархии товарного каталога. Категория товаров - Подкатегория товаров - Группа товаров - Подгруппа товаров - Товар.
Позиционное правило	Правило начисления, которое обрабатывает отдельные позиции чека. Поощрения по позиционным правилам агрегируются независимо от поощрений по чековым правилам. Аналогично для исключений.
Полное имя	Значение из имени и фамилии контакта. Порядок "Фамилия Имя" или "Имя Фамилия" определяется глобальной настройкой. При изменении этой настройки ранее созданные значения исправлены не будут.
Поощрение	Выгода, получаемая клиентом от степени его участия в программе лояльности. Может предоставляться непосредственно и сразу, как скидка при покупке. Может быть опосредованная и получаемая по выбору клиента - в виде накопления бонусных баллов, которыми можно оплачивать какую-то часть последующих покупок, или же накапливать статусные баллы для перехода на новые уровни участия, которые могут позволить получение более крупных скидок.

Термин	Описание
Порог уровня начисления	Граница параметра, при переходе которой ступенчато изменяется ставка правила начисления. Например, когда для суммы покупки от 0 до 1000 рублей необходимо предоставлять скидку в 1%; от 1000 до 2000 руб. - 1,5%, от 2000 руб. - 2%. Параметры, для которых могут быть установлены границы: сумма чека, сумма покупок по карте, активный баланс баллов клиента и некоторые другие. Есть также временные пороги, которые представляют собой временные границы; если время чека превосходит порог - к нему будет применяться другая ставка поощрения. Временные уровни используются тогда, когда, например, необходимо организовать скидку в утреннее время, а в вечернее не предоставлять.
Порядок списания баллов	Последовательность гашения ранее начисленных баллов при совершении покупок в зависимости от даты начала или даты окончания порций ранее начисленных баллов. Можно организовать списание таким образом, что для оплаты покупки вначале будут гаситься те порции баллов, дата окончания которых ближе всех к дате покупки (ФЕФО). Или, например, те порции баллы, даты начала которых дальше всех от даты покупки (ЛИФО). Порядок устанавливается для каждого правила списания.
Правило MxN	Дисконтное позиционное правило с обязательной включаемой фильтрацией по позициям. При совершении покупки предоставляется такая итоговая скидка, что покупатель за количество товаров M платит только стоимость количества N этих товаров. Например: "Акция 3 по цене 2-х" или "Каждый 6 товар в подарок".
Правило коэффициент	Правило, которое умножает поощрение (кол-во баллов или ставку скидки) группы других правил начисления, связанных с правилом коэффициентом. Правило коэффициент может иметь свою собственную фильтрацию по контактам, по времени, по чекам. Используется к примеру в таких случаях: используется базовая скидка 3% всем участникам, однако пенсионерам в утренние часы устанавливается скидка в двойном объеме.
Правило начисления	Сущность, запись которой определяет порядок и размер предоставления поощрения при совершении покупок (также при других действиях: операции по денежному счёту, прямые операции по начислению и списанию баллов). С правилом начисления могут быть связаны различные фильтры, которые налагают ограничения на применимость правила.
Правило списания	Сущность, запись которой определяет порядок и ограничения учёта ранее начисленных баллов в счёт оплаты покупок. Для оплаты покупок недостаточно иметь активный баланс по картам лояльности, необходимо обязательно заводить правила списания.
Правило фиксированной цены	Правило специального вида, обязательно дисконтное и позиционное. Формирует по товарной позиции такую скидку, что в конечном итоге выглядит так, как будто товары данной позиции продаются по заранее оговорённой цене в определённых торговых точках, независимо от того, какие на данные товары в данных точках установлены цены по прайс-листу.
Представление записей	Отображение списка записей для конкретной сущности в интерфейсе системы. Выделяются в системе общие представления (доступны для просмотра всем участникам, в том числе системные представления) и личные представления (доступны для просмотра только автору, который создал личное представление, а также тем, кому автор назначил права на представление).
Приоритет комплектов	Значение, которое определяет в каком порядке будет комплектоваться товарный состав чека при начислении полагающегося за наличие в составе чека данного комплекта. Чем выше приоритет записи комплекта, тем ранее этот комплект будет рассматриваться в составе чека. После того как комплект с более высоким приоритетом рассмотрен и по нему предоставлено соответствующее поощрение, будет рассматриваться следующий комплект с более низким приоритетом. При этом уже рассматривается не весь состав чека, а его товарный состав за вычетом ранее сработавшего комплекта.

Термин	Описание
Приоритет правила начисления	Числовое, целое значение от 1 до 100, которое будет определять применившееся правило начисления, в случае если установлен алгоритм агрегации в кампании по приоритету. При такой агрегации будет применяться правило, которое имеет наибольший приоритет среди активных (100 – самый высокий приоритет).
Приоритет правила списания	Числовое, целое значение от 1 до 100. Определяет порядок применения правил списания. Правила списания применяются в порядке убывания приоритета. Вначале будут списаны баллы, которые возможно списать по правилу с самым большим приоритетом. Далее будут списаны доступные баллы по правилу меньшего приоритета до тех пор, пока не будут списаны все подходящие баллы. Если по правилу самого большого приоритета доступны для списания все баллы для оплаты покупки, то правило списания меньшего приоритета применяться уже не будет.
Приоритет сообщений	Значение, которое определяет порядок агрегации тела общего сообщения из отдельных элементов сообщений, созданных по событиям применения правил начисления. Чем выше приоритет, тем ближе к началу агрегированного сообщения будет располагаться фрагмент, созданный по сработавшему отдельному правилу начисления.
Программа лояльности (для системы)	Совокупность организованных мероприятий, целью которых является мотивация клиента и побуждение его к таким действиям в отношении компании, какие в среднесрочной и долгосрочной перспективах положительным образом сказываются на доходах компании, темпах роста доходов, продуктивности бизнеса, производительности труда сотрудников компании.
Рассчитываемые атрибуты	Расширенные атрибуты карты с зафиксированными названиями и ключами. Значения данных атрибутов рассчитываются с определённой периодичностью специальными системными заданиями (например, расширенные атрибуты по уровню карты). Процедуры расчёта таких атрибутов могут быть изменены, а также добавлено произвольное количество параметров.
Расширенная рассылка	Рассылка E-mail и SMS сообщений через провайдеров, с которыми интеграция реализована системным образом. Поддерживаются провайдеры массовых рассылок: Devino, Sendsay, ExpertSender. Интеграция с такими провайдерами позволяет фиксировать обратную связь: получать просмотры и различную статистику по E-mail сообщениям (например, статистику по открытию ссылок в теле сообщения).
Расширенные атрибуты карты	Связанные с картой дополнительные записи. Каждая такая запись представляет собой название (или ключ атрибута), значение и тип атрибута. Какое именно значение может принять расширенный атрибут определяется его типом. Типов может быть три: строка, число и дата. Расширенные атрибуты применяются тогда, когда полей карточки карты недостаточно для полного её описания.
Расширенные атрибуты контакта	Связанные с контактом дополнительные записи. Каждая такая запись представляет собой название (или ключ атрибута), значение и тип атрибута. Какое именно значение может принять расширенный атрибут определяется его типом. Типов может быть три: строка, число и дата. Расширенные атрибуты применяются тогда, когда полей карточки контакта недостаточно для полного её описания. В качестве расширенных атрибутов контакта могут быть: дата свадьбы, размер обуви, имя домашнего животного и т.п.
Регион	Запись некоторой общности, которая объединяет торговые точки или же адреса контактов. Как правило, это единицы государственного деления, но могут быть и произвольными групповыми единицами.

Термин	Описание
Регион или расположение зависимостей между позициями) (для зависимостей между позициями)	Порядок фильтрации зависимостей между позициями относительно заданных условий сортировки. При обработке каждой позиции чека правилами начисления проверяется, выполнено ли указанное условие для зависимостей для определённых регионов позиций чеков, если условие применяется - то правило начисления применяется. Например, установлен регион: все последующие; при этом указано условие: не должно быть ни одной позиции (строк мин. = строк. макс. = 0). Дополнительно установлена сортировка по цене. В описанном случае правило применится только к той позиции, после которой (поскольку задано относительно последующих позиций) нет ни одной позиции чека с меньшим значением признака сортировки, то есть к той позиции чека, товар которой имеет самую низкую цену в данном чеке.
Система	Система Manzana Loyalty Online для управления программами лояльности.
Системные настройки	Специальные записи, от текущего значения которых зависит ветвление программных алгоритмов системы. Данные настройки устанавливаются глобально для всех партнёров. Не предусматривается хранения исторических значений.
Скидка по карте	Поле записи карты. Число в пределах от 1 до 100 с шагом 0.01. Задаёт некоторый числовой уровень карты. Изменяется, если по карте применилось правило начисления для изменения скидки по карте. Значение поля не означает, что по данной карте по чеку будет автоматически применена указанная скидка. Данное значение может быть использовано как параметр фильтрации и как основание расчёта правила, которое может предоставить поощрение любого вида, а не только скидку на покупку.
Скидка по чеку	Один из основных видов правил начисления. Правила с таким видом составляют дисконтную программу лояльности. Правило такого вида применяется к предварительному запросу (запросу мягкого чека). Важно! На фискальный чек правило с таким видом не применяется: кассовое ПО POS-терминала передаёт скидки в фискальном чеке на основании ответов по мягкому запросу.
Сложение скидок	Алгоритм агрегации скидок, которые получаются при одновременном применении к событию чека нескольких дисконтных правил. Есть арифметическое сложение - это сложение ставок скидок. Есть геометрическое сложение - последовательное применение правил к результату, который получился от применения предыдущего правила. Результирующая скидка формируется как общее значение с учетом всех последовательно примененных правил, без деления на скорректированные ставки по каждому из правил. Есть приоритет - когда будет применена скидка по правилу самого большого приоритета. Есть максимум, когда применяется правило, в результате которого получается самая большая величина скидки.
Сообщения по правилам	Коммуникационные сообщения, которые генерируются в момент применения правила начисления. Тексты сообщений также задаются в правиле начисления. Рассылаются в момент регистрации чека (также запроса на прямое начисление баллов), если к данному чеку применяется правило начисления, предусматривающее сообщение.
Состояние карты	Значение перечислимого типа, определяющее текущее состояние карты лояльности. Заполняется только через интерфейс системы и не используется в алгоритмах процессинга. Введено для организации различной логики изменения статусов карт на локальных проектах.

Термин	Описание
Списание баллов	<p>Процесс использования ранее накопленных баллов для оплаты покупок. По мере участия в бонусной программе лояльности по карте накапливаются порции бонусов. Порции баллов, в период действия которых попадает текущая дата активируются офлайн-алгоритмом. Все активированные порции баллов с ненулевым остатком образуют активный баланс по карте (при правильной настройке системы). Активный баланс - это та часть накопленных баллов, которые можно использовать при частичной или полной оплате покупок. Тем не менее, чтобы использовать баллы недостаточно иметь их в активном балансе, нужно организовать процесс списания. Процесс списания баллов организуется созданием правил списания. Правила списания определяют различные ограничения по местам покупок или по товарному составу покупок, а также порядок использования порций баллов и коэффициенты конвертации баллов в денежные средства. При регистрации чека по согласованию с покупателем указывается количество баллов, которые покупатель желает использовать в качестве оплаты покупки; если позволяет активный баланс, а также конвертация этого баланса в денежные средства и различные ограничения по конкретной покупке - эти баллы будут использованы. Баллы можно использовать непосредственно как вид платежа, но можно так организовать работу системы, что списанные баллы по покупке будут зачтены как скидка. Списание баллов может быть линейным - это алгоритм, когда правилами списания не устанавливаются никаких ограничений, например, таких, как баллами можно оплачивать только 50% суммы покупки; баллами можно оплачивать только стоимость каких-то товаров, заданных списком; в вечернее время можно оплачивать покупки с конвертацией 2 к 1 и т.п. В случае линейного списания ограничение только одно - размер активного баланса. Нелинейное списание - это как раз организация всевозможных ограничений на использование баллов.</p>
Списание с денежного счёта	<p>Процесс использования ранее зачисленных на денежный счёт карты денежных средств. В отличие от бонусных баллов, для списания денежных средств не требуется организации правил списания. В связи с этим возможно только линейное списание. То есть покупатель для оплаты любой покупки может воспользоваться всеми денежными средствами, которые составляют денежный баланс его карты лояльности (а именно по карте, по которой совершается операция, а также с других карт мастер-счета, в которую входит карта операции; списание же денежных средств по другой карте этого контакта невозможно). Какое количество денежных средств будет списано с денежного счёта указывается непосредственно в чеке покупки или в специальном запросе, который сопровождает покупку либо регистрируется в системе непосредственно.</p>
Средний чек	<p>Значение, которое представляет собой общую сумму покупок за всё время, делённую на количество чеков. Средний чек - это два поля в карточке карты: одно поле как общий средний чек, формируется на основании общих сумм покупок; второе поле (средний чек со скидкой) формируется на основании сумм покупок со скидкой. Следует иметь в виду, что возвраты влияют на средний чек, поскольку суммы возвратов учитываются в суммах покупок, но возвраты сами по себе не являются покупкой.</p>
Сроки действия баллов	<p>Период действия баллов, в течение которого баллы можно использовать для оплаты покупок. Баллы в системе хранятся в виде порций, сформированных при начислении. Каждая порция имеет дату и время начала действия и дату и время окончания действия. При достижении даты начала действия баллы активируются в результате офлайн-процесса (остаток по порции баллов становится ненулевым), также при достижении даты окончания действия баллы деактивируются (остаток по порции баллов становится нулевым). Активными баллы могут стать и в результате онлайн-процесса, когда дата начала действия задаётся правилом или заданием как дата начисления; в этом случае баллами можно воспользоваться сразу после начисления, не дожидаясь активации офлайн-процессом.</p>

Термин	Описание
Статический список	Множество статически отобранных записей той или иной сущности - например, список магазинов, список карт, список товаров и т.д. Статический список контактов в системе по-другому именуется как маркетинговый список. Под термином "статический" понимается то, что течение времени использования множество отобранных в список записей неизменно (пока вручную не добавят, не удалят записи) и не зависит от каких-либо изменений параметров объектов в системе.
Статус карты	Значение, которое определяет возможность операций с использованием карты. Статус может иметь значения: Новая, Активная, Заблокирована, Закрыта, Завершена. Операции регистрации покупок или начисления/списания баллов возможны только по карте в статусе Активная. Начисление денежных средств возможно по карте в статусе Новая, при этом статус карты изменяется на Активная (также статус Новая меняется на Активная при проведении первого запроса мягкого чека по карте). Изменить статус карты можно через интерфейс системы или регистрацией специального запроса с POS-терминала.
Статусный балл	Второй вид баллов. Также, как и бонусный балл, представляет собой запись порции начисленных или списанных баллов. Характеризуется величиной начисления, остатком, сроками действия и признаком операции. Порядок начисления и списания статусных баллов также определяется настроенными в системе правилами. Как правило, используется для фильтрации, активный баланс статусных баллов представляет собой уровни карты или контакта. Тем не менее, можно организовать процесс использования статусных баллов для оплаты покупок.
Сущность	Сущности определяют типы записей, которые можно использовать в системе. Примеры сущностей: Контакт, Карта, Партнер, Магазин, Товар, Правило начисления, Правило списания и т.д.
Счётчик	Рассчитываемое алгоритмом правила начисления для отдельного объекта (карты, контакта) числовое значение. Значения счётчиков аккумулируют величины событий счётчиков. Событие счётчика - применение правила начисления вида Счётчик по конкретной транзакции с использованием карты лояльности. Счётчики аккумулируют события за определённые периоды. Периоды поддерживаются такие: сутки, неделя, месяц, квартал, полугодие, год.
Тип карты	Признак групповой общности карт лояльности. В типе карты задаются повышающие коэффициенты для скидок и баллов; параметры сроков изменения статусов карт, параметры начисления денежных средств по картам лояльности данного типа.
Тип начисления по карте	Признак групповой общности карт по виду программы лояльности. Карта может быть бонусной, дисконтной и бонусно-дисконтной. По бонусным картам невозможны дисконтные поощрения. По дисконтным картам невозможны поощрения в виде баллов. Бонусно-дисконтные карты допускают оба вида поощрения.
Тип объекта обработки правила списания	Признак правила списания, который определяет, к чему оно будет применяться. Правило списания может применяться ко всему чеку в целом. В этом случае его можно ограничить в применении только по общим параметрам чека. Правило списания может применяться ко всем позициям чека. В этом случае при ограничениях можно использовать товарный состав чека. Ограничения по списанию баллов будут применяться ко всем позициям чека, которые прошли условия фильтрации правила, а распределение списанных баллов будет пропорционально стоимости позиции. Правило списания может применяться к каждой позиции чека. В этом случае для ограничений можно использовать товарный состав чека, но ограничения по списанию будут применяться по каждой отдельной позиции чека; распределение баллов будет не пропорциональным, а последовательным в том порядке, в котором позиции передаются в чеке.

Термин	Описание
Типы платежей	Допустимые значения для идентификаторов оплат чека. Используются в случае, когда предоставление поощрения зависит от способа оплаты покупок. Например, начислять баллы только на ту часть суммы покупки, которая оплачена наличными деньгами, а если безналичными, то начислять бонусных баллов в два раза меньше. В чеке передаются внешние идентификаторы типов платежей вместе с суммой оплаты по данному способу. Каким образом будет уменьшено или увеличено поощрение определяется процентным коэффициентом для конкретного типа платежа.
Товарная акция	Правило начисления специального вида (правило товарной акции), которое начисляет поощрение не по единой ставке, одинаковой по всем товарам, а по уникальной ставке для каждого товара. Товарная акция распространяется по всем картам, подпадающим под условия фильтрации. Может быть ограничена по местам применения.
Уровень контакта/карты	Атрибут контакта/карты, который характеризует степень или статус участия клиента/карты клиента в программе лояльности. Для настройки расчета и изменения уровней предполагается настройка уровней (специальная запись Настройка уровней).
Участие клиента в программе лояльности	Запись, связанная с конкретным контактом и конкретной группой баллов. В этом случае группа баллов объединяет локальные акции программы лояльности, которые будут действовать только для карт этого контакта. Группа баллов в этом случае может называться локальной программой лояльности.
Участник программы лояльности	Участником программы лояльности является предъявитель карты лояльности. В системе это контакт, у которого привязана карта. Номер карты является идентификатором участия в программе.
Учёт оплаты баллами как скидка	Специальный режим организации работы системы, при котором оплата бонусными баллами какой-то части покупки учитывается как скидка для этой покупки. При этом предоставленная скидка рассчитывается при регистрации фискального чека.
Фильтр	Динамический набор с заданными диапазонами на определённые параметры или расширенные атрибуты. Запись с полями некоторых значений считается прошедшей условия фильтрации, если текущие (на момент фильтрации) значения этих полей укладываются в заданные диапазоны. К фильтру могут относиться статические списки: в этом случае объект проходит фильтрацию - если он входит в статический список и текущие значения его параметров укладываются в допустимые диапазоны.
Фискальный чек	Окончательный документ, фиксирующий покупку. По событию фискального чека формируются порции начисленных и списанных баллов, формируется история продаж по объекту этого чека.
Ценовой уровень правила	Или суммовой уровень правила. Связанная с правилом запись, позволяющая начислять баллы или предоставлять скидку не фиксированной ставкой, а изменяющейся пороговым образом. Значение порога изменения уровня называется ценовым или суммовым уровнем. При этом основанием уровня может выступать не только цена, но и различные числовые параметры: сумма чека, сумма со скидкой чека, количество товара в позиции, сумма покупок по карте и т.п.
Часовой пояс клиента	Значение временной зоны в карточке контакта. Можно настроить так, что SMS сообщения будут доставляться не в момент их генерации, а в некоторый допустимый временной интервал в течение суток (например, с 10:00 до 20:00) с учётом временной зоны, указанной в карточке контакта, на мобильный номер которого отсылается SMS.
Чековое правило	Правило начисления или правило списания, объектом расчёта которого является чек в целом. Обработывается независимо от позиционного правила. Соответственно, по чековому правилу возможны ограничения для тех параметров, которые определяют покупку в целом.
Шаблон выпуска карт	Запись, которая определяет основные параметры генерируемых карт: тип карты, количество начисляемых первоначально баллов и денежных средств, параметры кодового слова, сроки действия карты.

Термин	Описание
Шаблон сообщения	Запись, на основании которого формируется дополнительное сообщение, добавляемое в общее агрегированное. Также шаблон сообщения задаёт вид сообщения для различных технических сообщений, например, для SMS с проверочными кодами для операции верификаций, или при регистрации участника в личном кабинете.

2 Введение

Лояльность клиентов к компании – это потребление и постоянное увеличение потребления товаров и услуг, которые компания производит или реализует. Но это не простое потребление в силу полезности продукта или услуги, это такое потребление, когда в надежде на будущую выгоду, клиент может пожертвовать чем-то сиюминутным, в итоге продолжить потребление продуктов или услуг компании.

Система лояльности – это совокупность мероприятий и хранимых данных, позволяющих увеличить потребление клиентами товаров и услуг компании. Автоматизированные процессы данных мероприятий и процессы хранения данных называются программным обеспечением программы лояльности.

Программное обеспечение программы лояльности – это процедуры, обеспечивающие хранение данных всех продаж идентифицированных клиентов и всех коммуникаций с данными клиентами, а также процедуры обработки транзакций в реальном времени. Идентификация клиентов осуществляется посредством выданных карт лояльности. Как только карта закреплена за каким-то пользователем – данный пользователь становится клиентом (участником) программы лояльности. Каждое взаимодействие клиента программы лояльности с компанией оператором программы при покупке товаров или услуг компании записывается в базу данных системы.

Основной вид взаимодействия клиента с компанией – это покупка товаров и услуг, реализуемых компанией. Реализация товаров и услуг подтверждается специальными документами, которые называются фискальными чеками. В чеке содержится информация о том, когда было осуществлено взаимодействие; где оно было совершено; в какой степени (денежное содержание), а также какие товары и услуги были приобретены, в каком количестве, по каким ценам и кто приобрёл данные товары и услуги.

Кто приобрёл – это конкретный клиент, который идентифицируется по номеру выданной ему карты лояльности.

Когда приобрёл – это время регистрации чека на POS-терминале, причём это именно время того часового пояса, в котором находится данный POS-терминал (оно может отличаться от времени часового пояса, в котором физически расположен сервер программного обеспечения).

Где был выписан чек – это непосредственно код POS-терминала, на котором зарегистрирован чек, идентификатор магазина и идентификатор компании, которой принадлежит магазин (в системе такая компания называется партнёром).

Денежное содержание – это общая сумма чека, процент скидки по чеку и сумма чека со скидкой.

Помимо фискальных чеков возможны мягкие чеки. Мягкие чеки в целом аналогичны фискальным и используются для подтверждения возможности фискальной транзакции. В ответе мягкого чека показаны ошибки регистрации, если чек оформлен не в соответствии с правилами и алгоритмами системы. Также в мягком чеке содержится информация о скидках, которые должны быть применены к фискальной транзакции.

Manzana Loyalty Online - готовая информационная система, которая содержит в себе полный набор необходимой функциональности для эффективного и удобного управления Программой Лояльности розничной сети.

2.1 Информация системы

Хранимая в системе информация подразделяется на четыре категории: справочники, записи настроек алгоритмов системы, вспомогательная информация по настройке системы и история взаимоотношений с клиентами.

Справочники системы – это информация о покупателях и информация о реализуемых товарах и услугах. В качестве информации о покупателях используется хранение записей анкет контактных лиц (карточки контактов). Однако по умолчанию контактное лицо не является автоматически участником программы лояльности. Контактное лицо, покупатель, становится участником программы лояльности в тот момент, когда за ним закреплена хотя бы одна карта лояльности. Анкеты и карты – главная часть информации о покупателях. С картами связаны также справочники, в которых хранится история продаж (связанные чеки) и информация об осуществлённых коммуникациях.

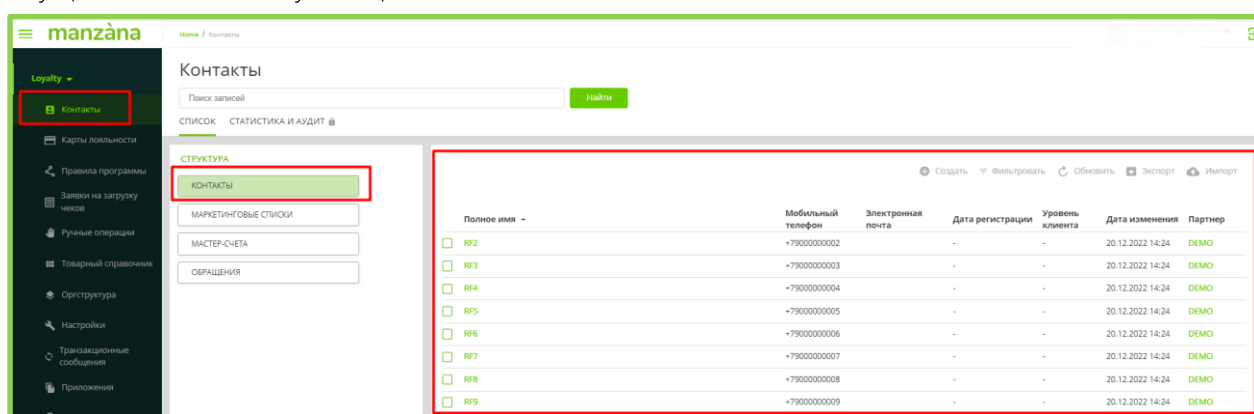


Рис. Справочники контактов

Информация о реализуемых товарах составляет товарный справочник.

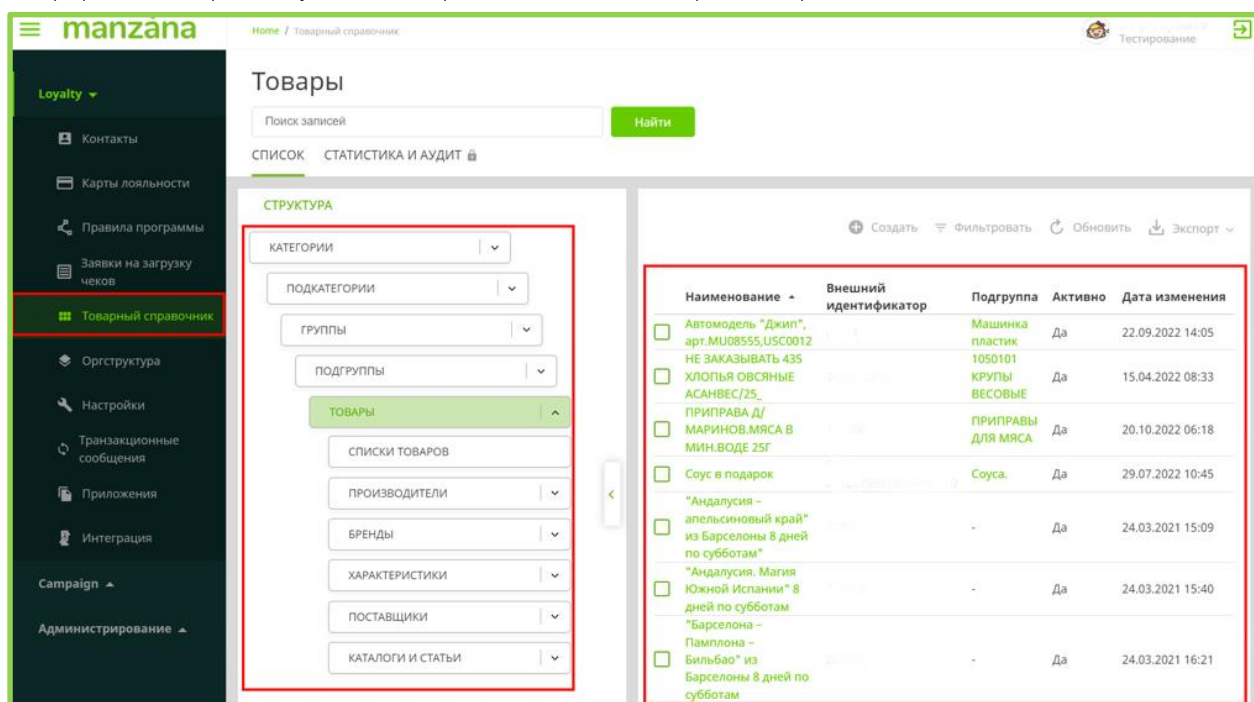


Рис. Товарные справочники

Информация о местах реализации этих товаров, о компаниях (партнерах) владельцах магазинов - справочники организационной структуры.

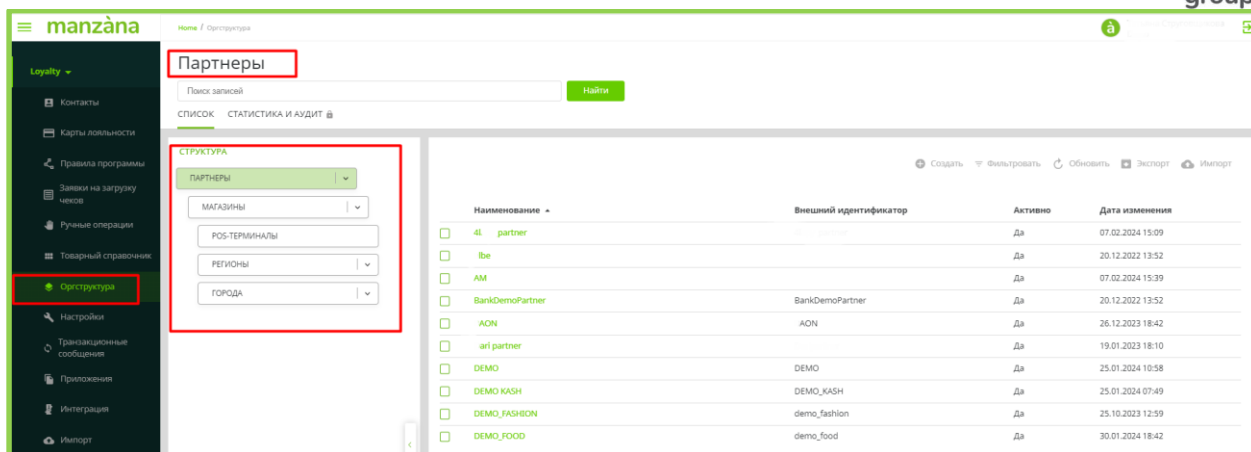


Рис. Справочники оргструктуры

Алгоритмы системы настраиваются специальными записями, представленными правилами системы. Правило в системе – это правила предоставления поощрений и правила использования поощрений. Правило предоставления поощрений – это правила начисления. Правило начисления – это записи системы, в соответствии с которыми производится начисление бонусных баллов и предоставление скидок, а также предоставление вспомогательных поощрений.

Кроме правил, предоставляющих поощрения, в системе также настраиваются алгоритмы коммуникации с клиентами, позволяющими создавать и отправлять различные сообщения, такие как E-mail, SMS-сообщения и прочие.

История взаимоотношений с клиентами – это записи всех чеков, начисленных бонусных баллов и отправленных сообщений. Данная информация постоянно накапливается и отображается в связанных записях на соответствующих формах контакта, карты, мастер-счёта.

Вспомогательная информация – это системные настройки, значения которых позволяют выполнять алгоритмы системы по определённым ветвям, таблицы настройки прав доступа и прочая информация.

2.2 Справочники системы

Доступ к записям контактов осуществляется через главное меню в разделе Контакты:

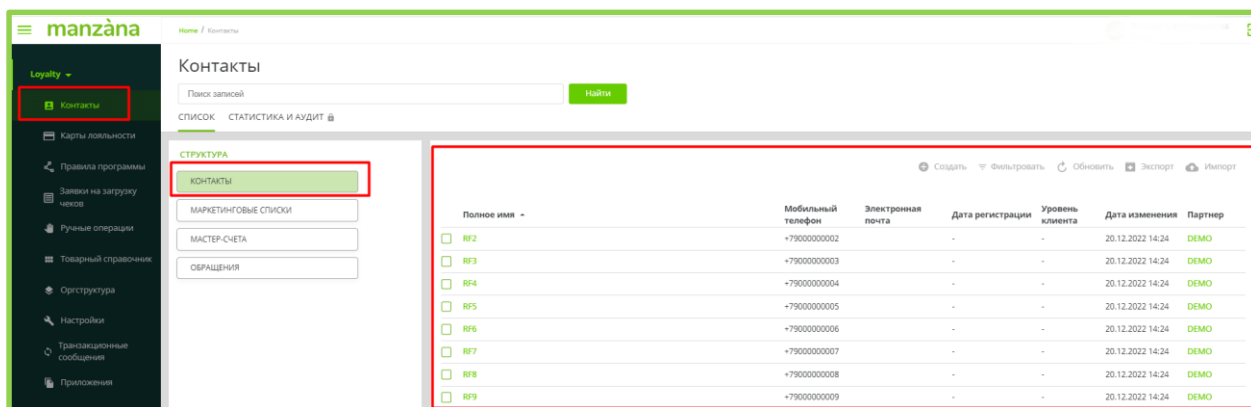


Рис. Контакты

Помимо основной информации по контактам к данному разделу относятся следующие записи:

- маркетинговые списки (записи списков контактных лиц)
- список родственников
- мастер-счета
- обращения

Маркетинговые списки используются в дальнейшем в алгоритмах фильтрации. Применимость операций обработки можно ограничивать для определённых списков контактов.

Список родственников – возможность привязки к контакту дополнительной информации в виде карточек родственников, содержащих анкетные данные (имя, пол, дата рождения и степень родства).

Мастер-счёт – это некоторая группа карт, устроенная таким образом, что бонусными баллами мастер-счёта можно оплачивать покупки, предъявив одну карту, которая входит в мастер-счёт. Одна карта может входить только в один мастер счёт.

Следует отметить, что бонусными баллами, накопленными по всем картам одного контактного лица, можно также пользоваться для оплаты покупок, предъявив какую-нибудь одну карту из всех принадлежащих данному контактному лицу.

Обращения позволяют фиксировать обращения контактов с классификацией, содержанием и статусом данного обращения. Например, обращения по работе магазина или отзывы по службе доставки.

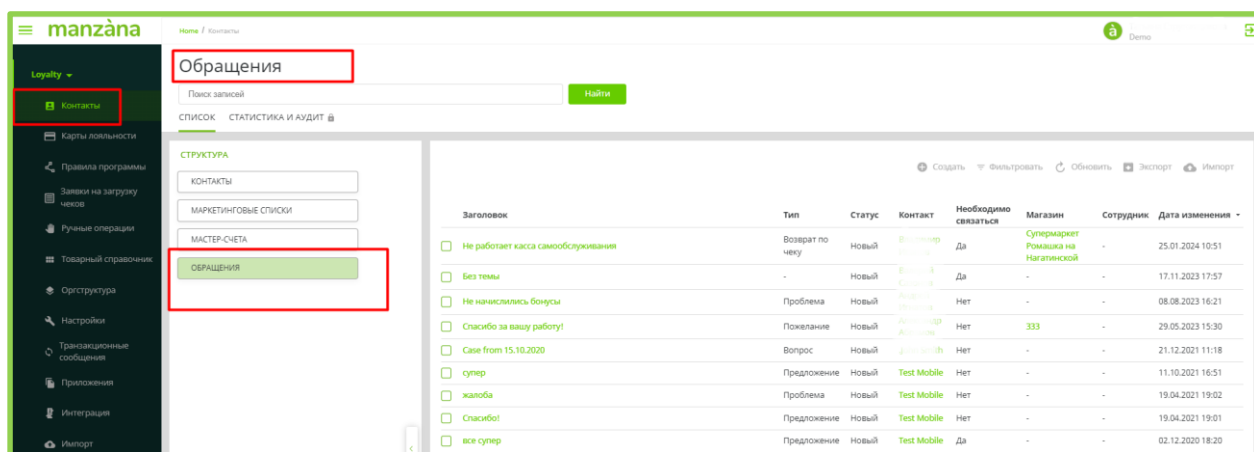


Рис. Обращения

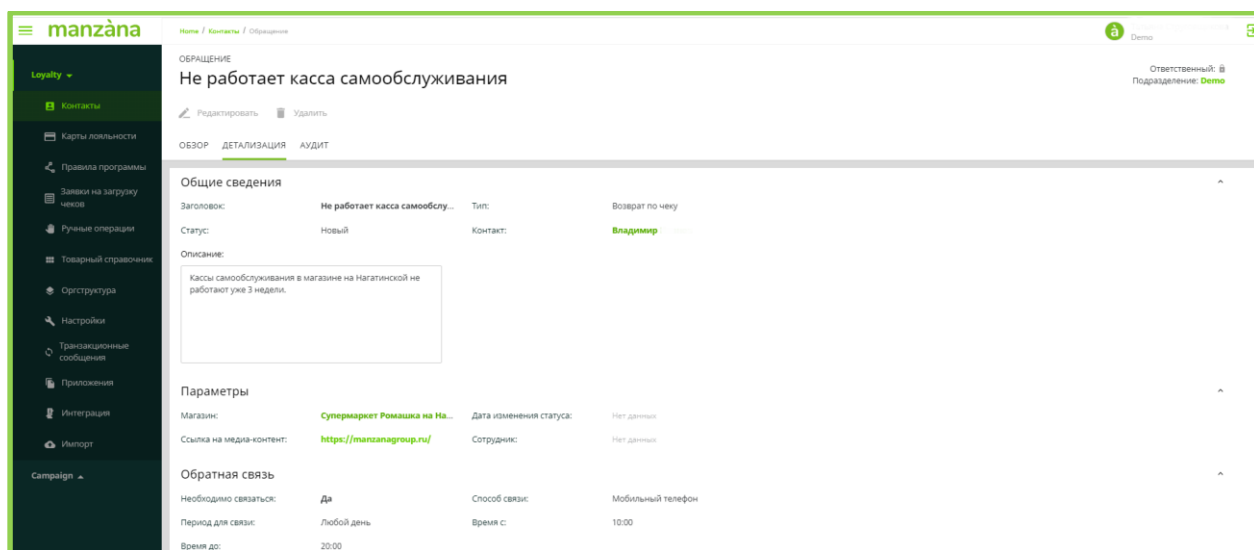


Рис. Карточка обращения

Доступ к записям карт также осуществляется через главное меню в разделе Карты лояльности:

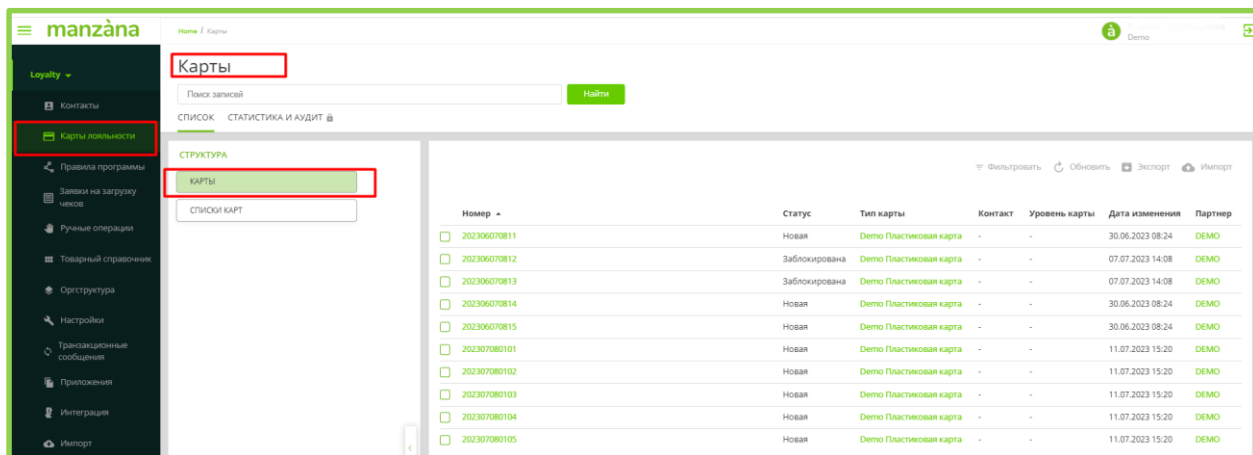


Рис. Карты

Помимо этой основной информации по картам к данному разделу относятся записи списков карт. Функциональность, связанная с *процессом выпуска карт* (типы карт, задания на выпуск карт, шаблоны выпуска карт) находятся в разделе «Настройки».

Записи списков карт используются в дальнейшем в алгоритмах фильтрации. Применимость операций обработки можно ограничивать для определённых списков карт.

Доступ к товарным справочникам осуществляется через раздел «Товарный справочник»:

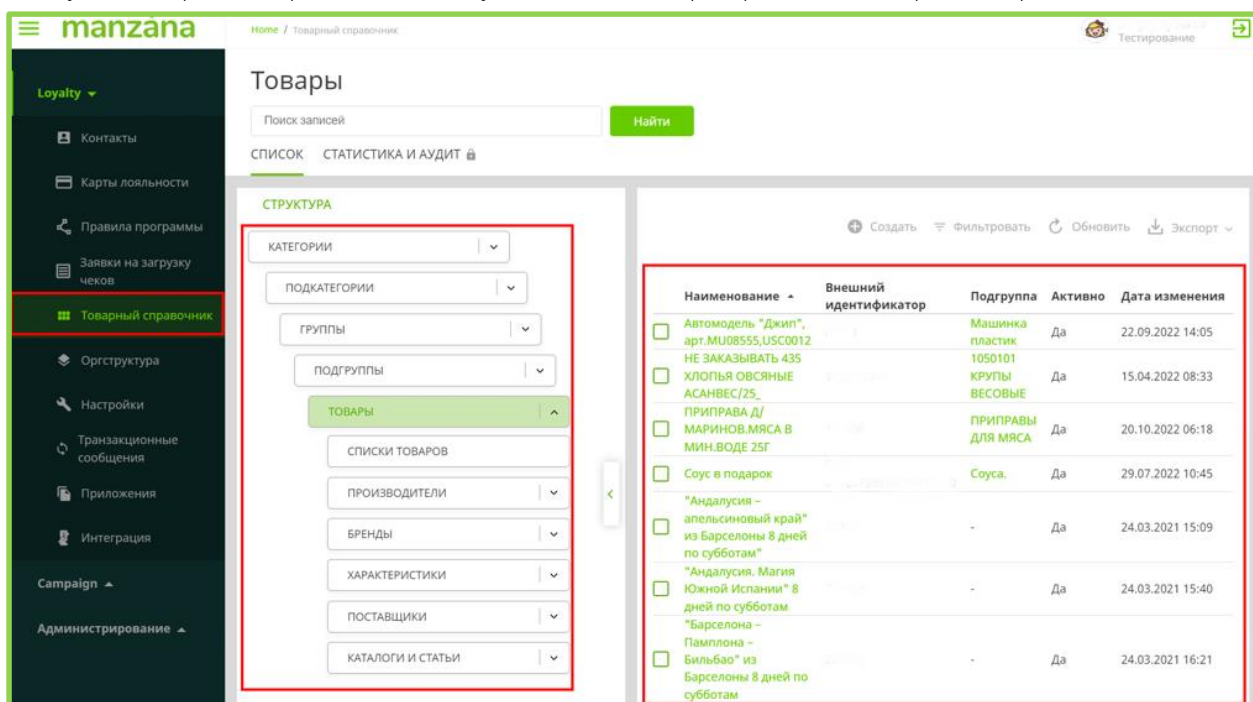


Рис. Товарный справочник

В разделе «Товарный справочник» объединены записи, являющиеся параметрами настройки для товарного справочника. Товарный справочник иерархический, 5-ти уровневый: категория, подкатегория, группа, подгруппа, товар. А так же вспомогательные справочники: производители, бренды, поставщики и т.д.

Для каждого уровня иерархии предусмотрена возможность объединения в списки.

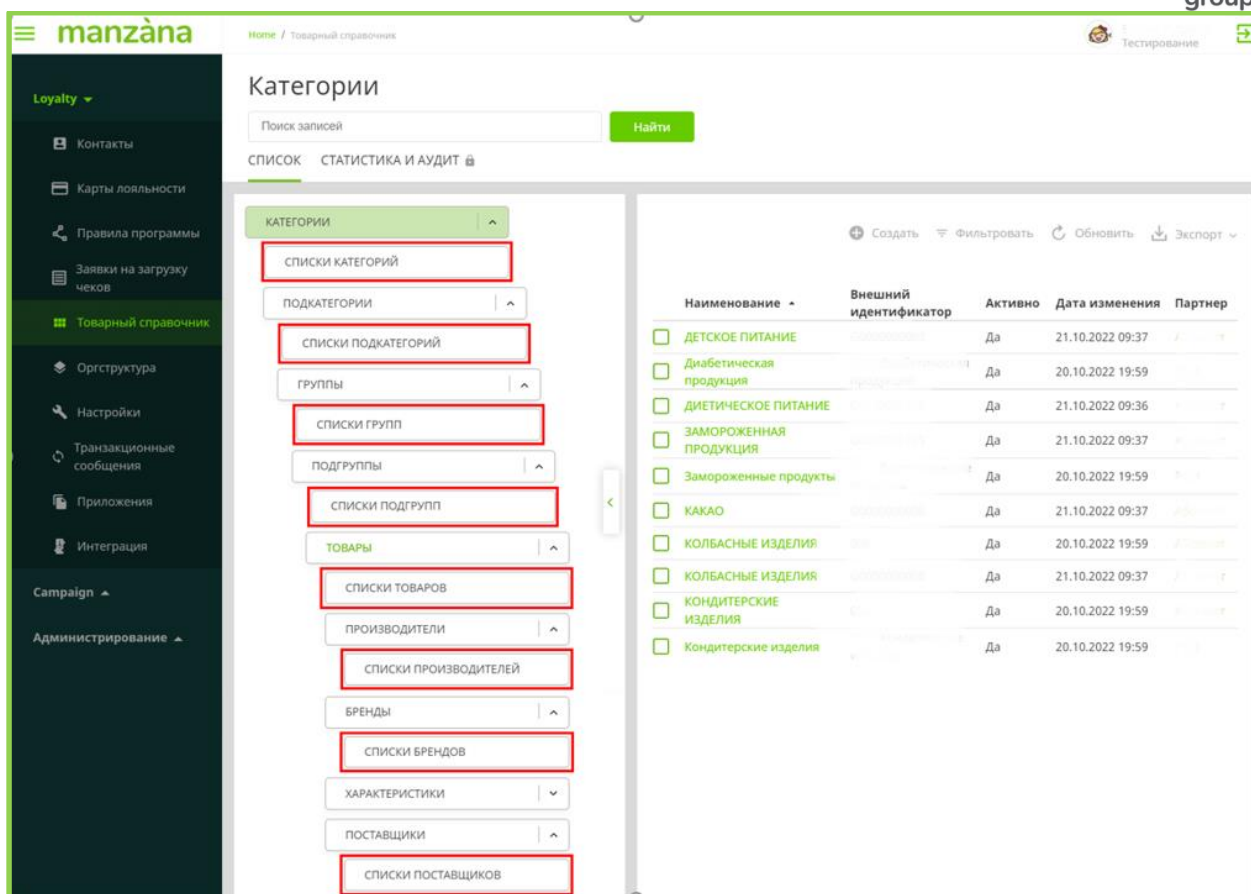


Рис. Списки категорий, подкатегорий, групп и т.д.

Доступ к справочникам организационной структуры осуществляется также через раздел «Оргструктура». В нём объединены записи о партнёрах коалиционной программы лояльности, магазинах, POS-терминалах в данных магазинах, а также списки партнёров, магазинов и регионов, в которых расположены магазины.

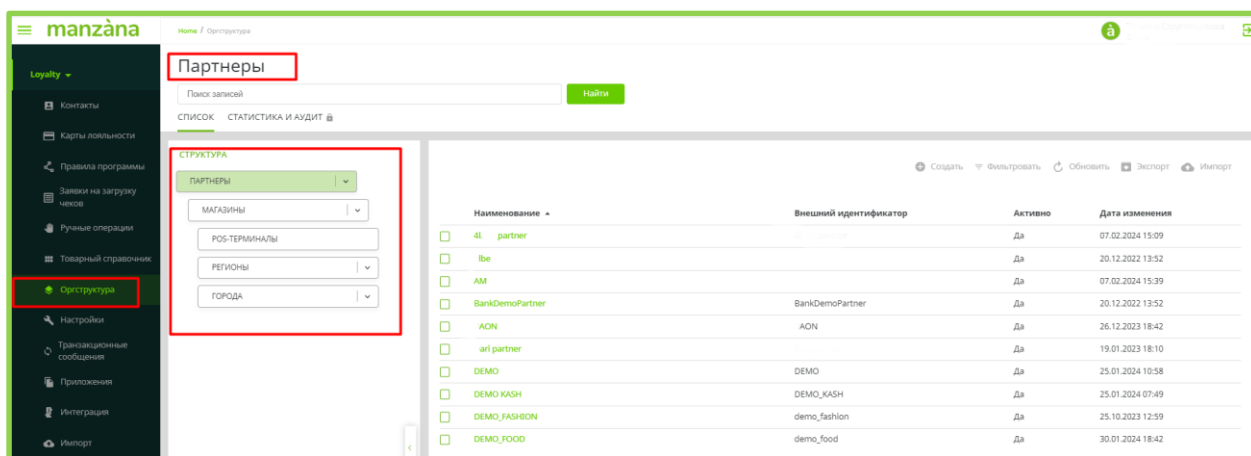


Рис. Оргструктура

2.3 Поощрения в системе

Доступ к записям настройки алгоритмов поощрения осуществляется через раздел «Правила программы».

В данном разделе настраиваются алгоритмы правил начисления и правил списания. Помимо этого, здесь находится различная управляющая информация, необходимая для корректной отработки алгоритмов и тонкой настройки применения правил. Это информация об акциях

программы лояльности, которые также называются кампаниями. Информация о различных наборах, определяющих фильтрацию, параметрах товарных акций. В этом разделе можно просмотреть значения поощрений, применяемых при товарных акциях или действующие товарные комплекты, также определяющие размер предоставляемого поощрения.

2.4 Коммуникации в системе

В разделе «Транзакционные сообщения» настраиваются алгоритмы для формирования и обработки создания различных сообщений:

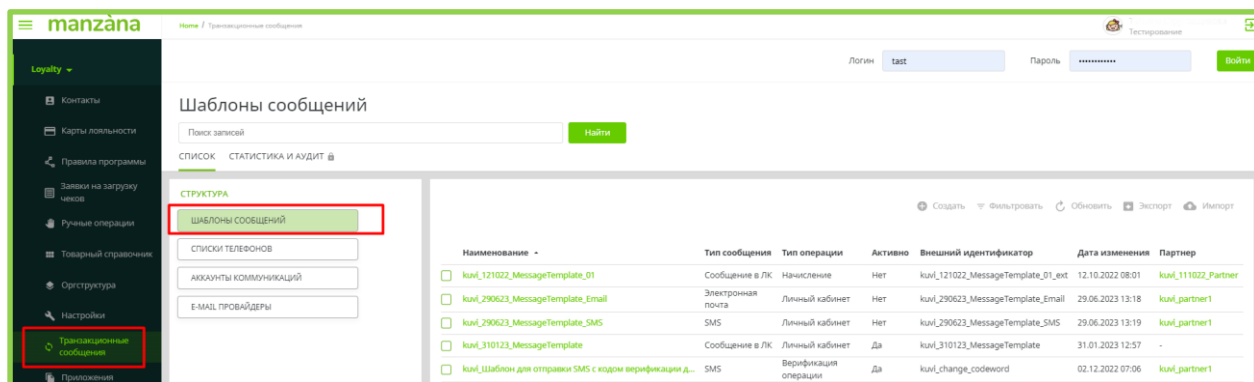


Рис. Транзакционные сообщения в системе

В данном разделе можно задать характеристики E-mail провайдеров расширенных рассылок, а также параметры аккаунтов для SMS, PUSH рассылок. Текущая версия поддерживает возможность расширенных рассылок E-mail сообщений посредством платформ-провайдеров Sendsay, ExpertSender, Devino Telecom.

Сообщения создаются правилами начисления. Правила настраивают сообщения, которые создаются и доставляются в момент регистрации фискальных чеков, удовлетворяющие заданным в правиле условиям фильтрации.

2.5 Настройки системы

Параметры – это дополнительные настройки системы:

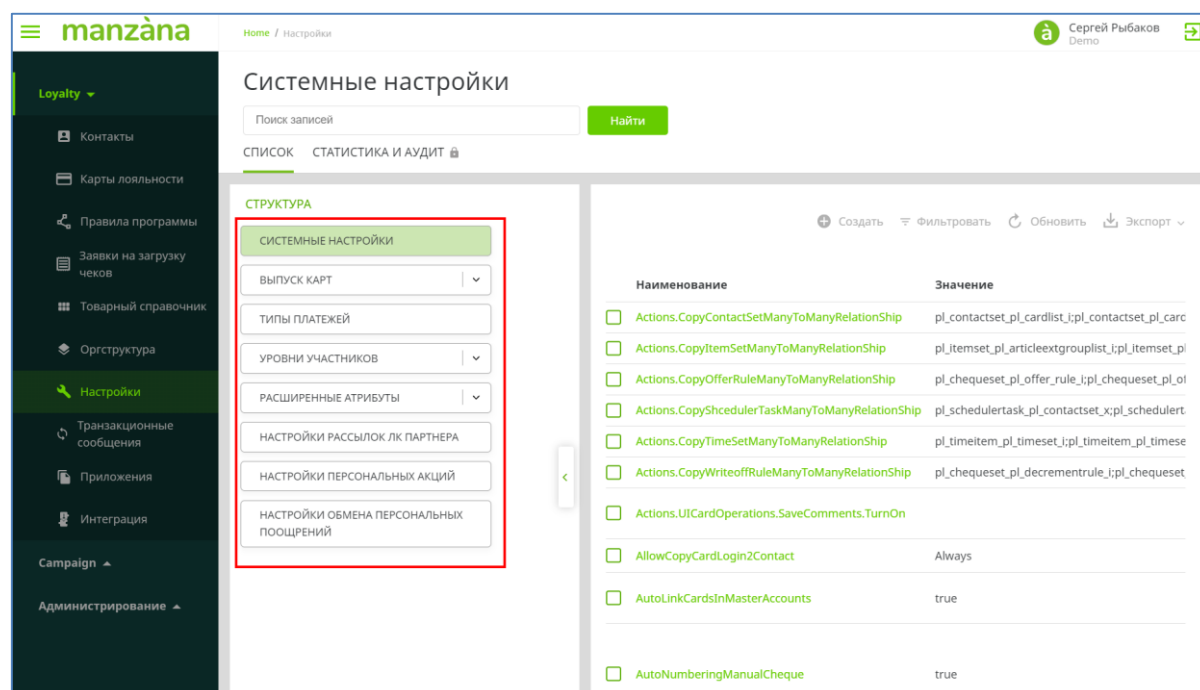


Рис. Настройки в системе

В этом разделе находятся:

- Системные настройки
- Выпуски карт
- Типы платежей
- Уровни участников
- Расширенные атрибуты
- Настройки рассылок ЛК партнёра (описание полей находится в отдельной документации **Manzana Loyalty Online API для интеграции с МП или ЛК на сайте**)
- Настройки персональных акций
- Настройки обмена персональных поощрений

Системные настройки — это параметры ветвления алгоритмов системы.

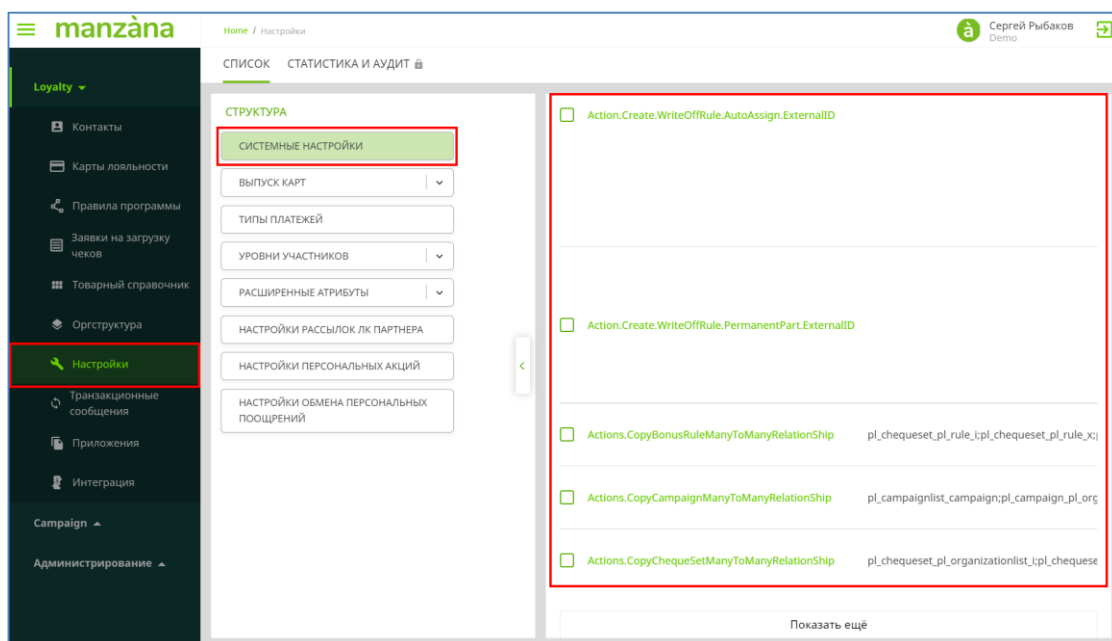


Рис. Справочник системных настроек

Используются непосредственно в программном коде. Их значения задают каким образом те или иные операции будут реализовываться в системе. При установке системы значения системных настроек проставляются по умолчанию. При необходимости их можно изменить. Описание системных настроек не входит в настоящее руководство пользователя, а представляет собой отдельный технический документ. Описание отдельных системных настроек встречается в данном руководстве пользователя (пример: *Loyalty.Processing.FillOrgunitWhenEmpty*).

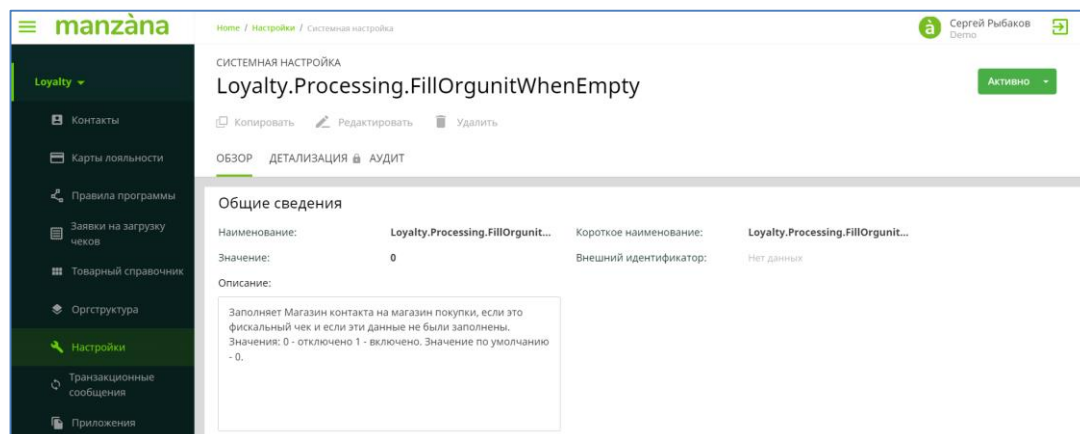


Рис. Карточка системной настройки

Кроме системных настроек есть также так называемые **партнёрские настройки**, имеющие такое же назначение, как и системные, но действующие только в рамках конкретного партнёра. Партнёрские настройки реализованы с помощью расширенных атрибутов партнёра.

Взаимодействие системных и партнёрских настроек. Настройки, отвечающие за конкретную функцию системы, могут быть как партнёрские (действует на уровне партнёра), так и системные (действует на уровне всей системы). Вначале система проверяет значение партнёрской настройки конкретного функционала и, при нахождении этого значения, применяется именно оно. Если значение партнёрской настройки не найдено, то идёт поиск значения уже системной настройки и применяется её значение. Т.е. у партнёрской настройки имеется приоритет перед системной настройкой.

Выпуск карт (типы карт, шаблоны выпуска карт, задания на выпуск карт). Тип карт позволяет создать параметры коэффициентов для скидок/бонусов, жизненного цикла карты, а так же начальных параметров карты. Шаблоны выпуска, которые определяют выпускаемые карты лояльности. В частности, можно так задать шаблон, чтобы при создании карты на неё одновременно начислялись начальные бонусные или статусные баллы и проставлялся какой-то начальный уровень скидки по карте. Также шаблоны задают какие именно будут выпущены карты: бонусные, дисконтные или такие, по которым одновременно возможно предоставление скидок и начисление бонусных или статусных баллов.

Также в разделе параметров присутствуют Задания на выпуск карт. Задание на выпуск – это запись, которая регламентирует непосредственную регистрацию карт в системе. Оно задаёт номерную маску, количество выпускаемых карт и прочие параметры. Задание активируется специальными кнопками на её форме.

Типы платежей позволяют настроить применимость правил в зависимости от типа платежа, фильтрацию карт.

Расширенные атрибуты. В этом разделе настраиваются определения расширенных атрибутов и группы расширенных атрибутов.

Настройки рассылок ЛК кабинета партнёра

Настройка персональных акций

Настройка обмена персональных сообщений

2.6 История взаимоотношений с клиентами

История взаимодействия с клиентами – это история продаж, история списанных и начисленных бонусных баллов и отправленные клиенту сообщения.

Через главное меню нет непосредственного доступа к этим записям. Просмотреть данную информацию можно через конкретного контрагента (контакт, карта или мастер-счет). Например, открыв запись контакта (участника программы лояльности), можно просмотреть историю взаимоотношений с данным контактным лицом.

3 Справочники в системе

Справочники в системе — это анкетная информация клиентов, выпущенные карты лояльности, товарные справочники, организационная структура и прочая вспомогательная информация. Справочная информация является внешней для системы.

Карточка контакта – содержит информацию, которую клиент предоставил о себе, заполнив анкету. На основании электронных адресов и телефонов осуществляется коммуникационное взаимодействие с клиентами. В карточке контакта также можно указать, разрешено ли с данным клиентом пользоваться определёнными каналами коммуникации.

Карта – это идентификатор участника программы лояльности. Предъявив карту на POS-терминале при совершении покупки, покупатель идентифицируется как участник программы лояльности. При покупке в базу данных системы записывается информация по чеку, которая впоследствии доступна для извлечения различного рода отчётами.

Карточка товара – это реализуемая для потребления услуга или продукт. По умолчанию невозможно продавать товар, который не зарегистрирован в системе. Однако в некоторых случаях это допустимо (системная настройка). Записи товаров можно создавать вручную или же импортировать из какой-то внешней системы.

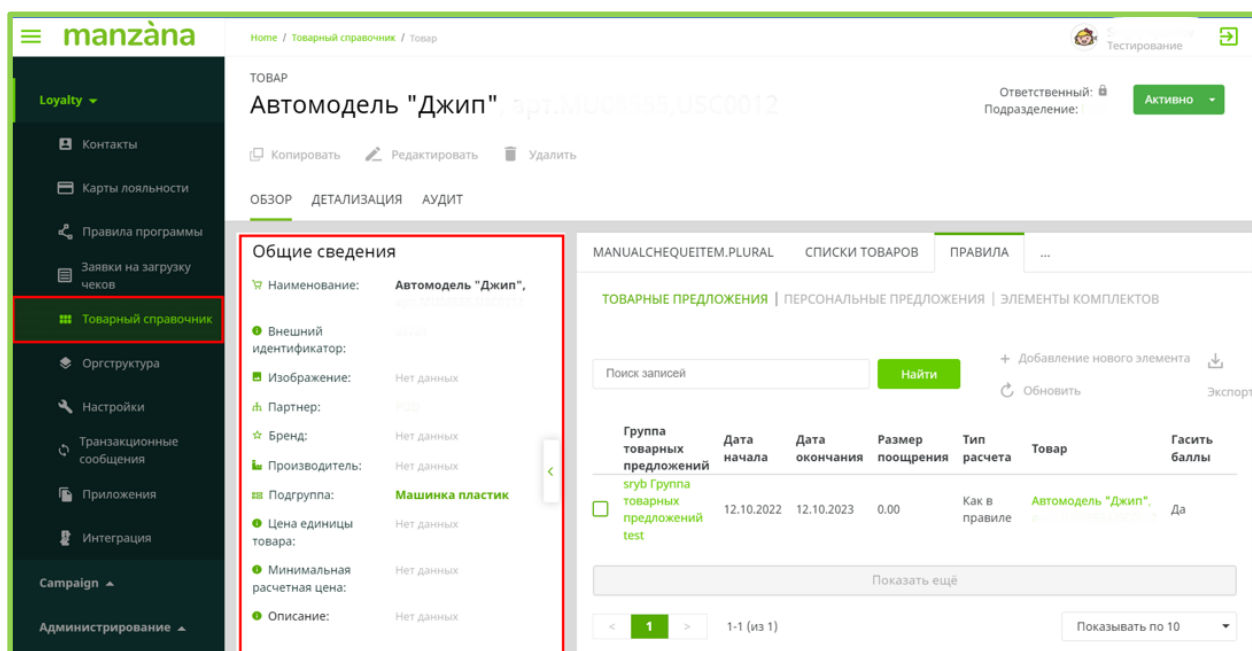


Рис. Карточка товара

3.1 Анкеты в системе

Одной из основных функциональных составляющих системы ML является ведение единой базы участников программы лояльности с возможностью учёта всей истории покупок без смены идентификатора (карты программы лояльности). Основными возможностями системы в части управления базой участников (Контактов) являются заведение и редактирование анкетных данных участников ПЛ, хранение этих данных, удобный и быстрый доступ к ним, использование анкетных данных для фильтрации применения алгоритмов поощрений.

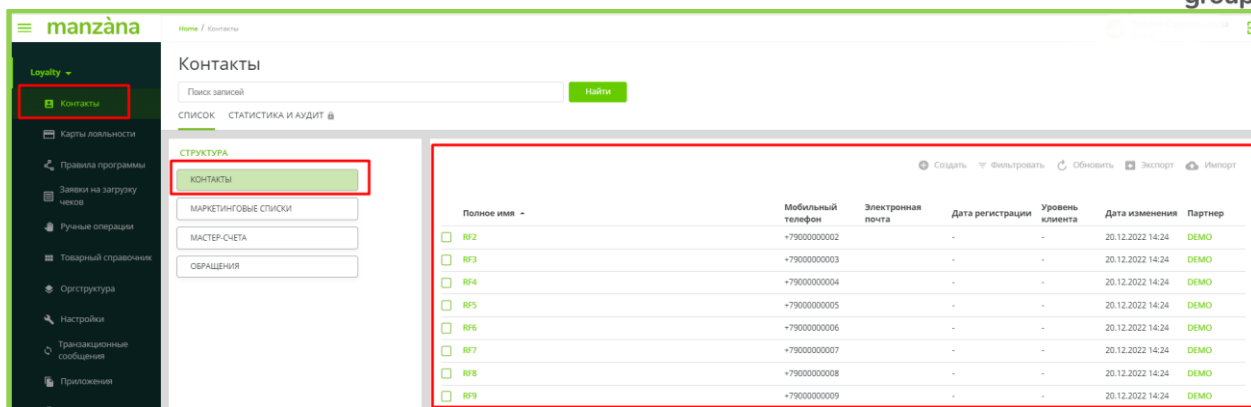


Рис. Справочник контактов

В справочнике контактов можно сразу видеть общее количество карточек контактов, заведённых в системе

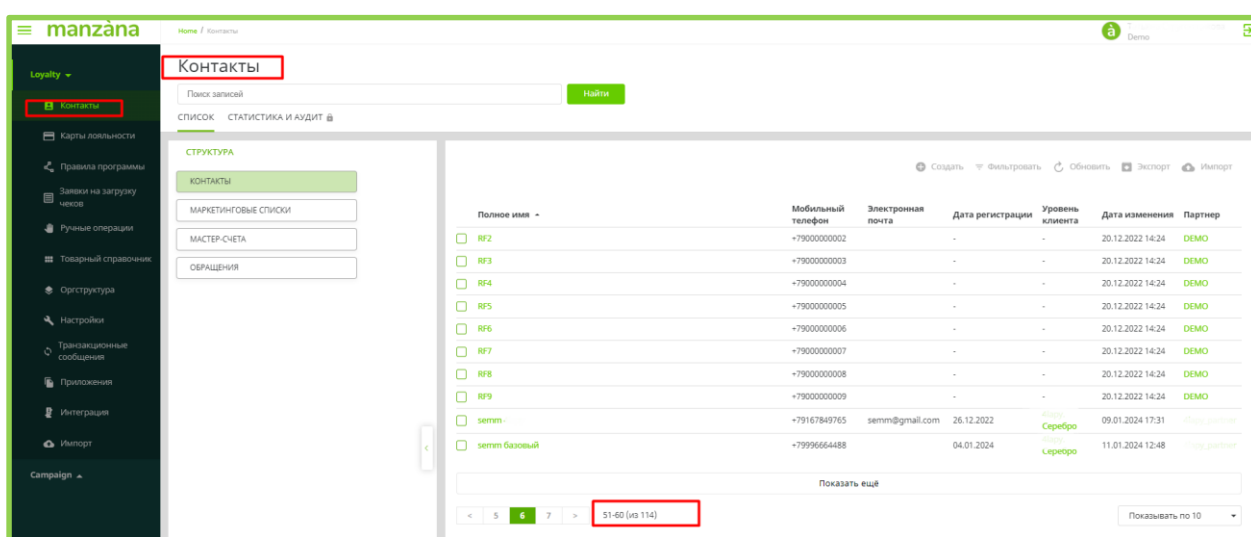


Рис. Поле с количеством записей в справочнике контактов

Поиск записей в справочнике контактов осуществляется через поле поиска.

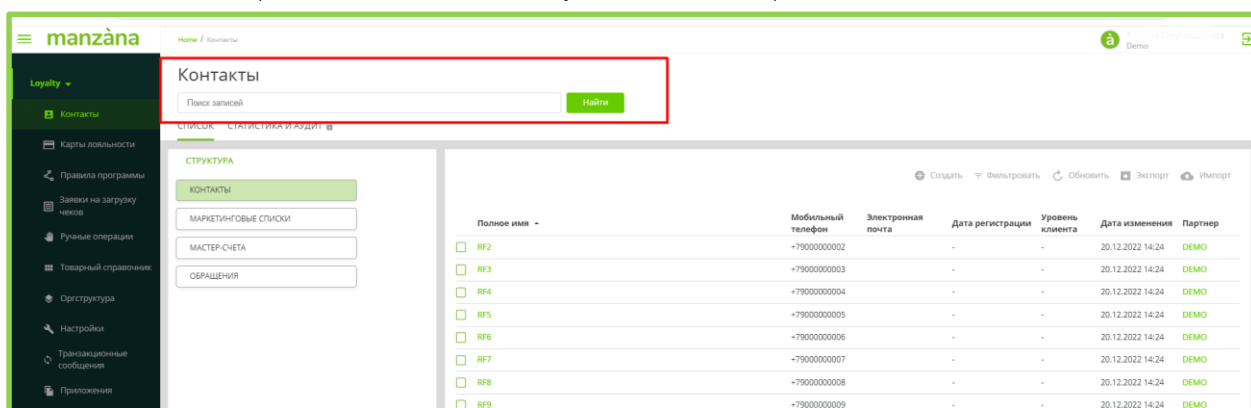


Рис. Поле поиска записей в справочнике контактов

Дополнительно в справочнике можно настроить фильтры для вывода записей в соответствии с его значениями.

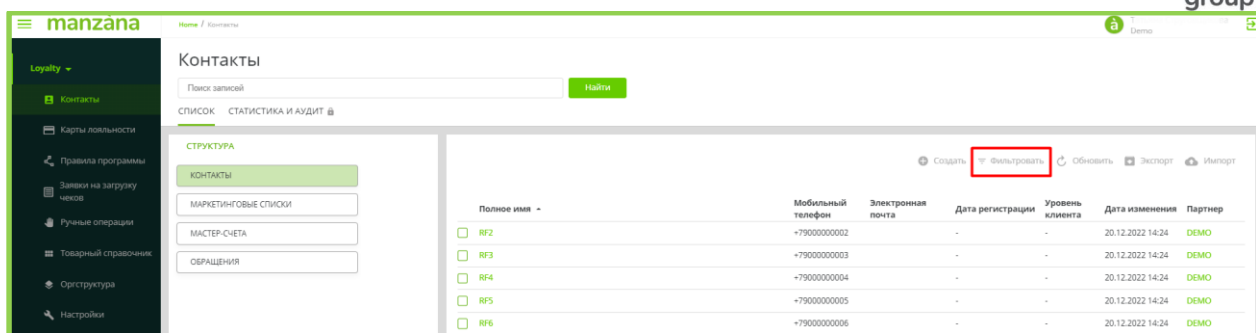


Рис. Фильтр в справочнике контактов

Настройка фильтра осуществляется добавлением в фильтр необходимых полей и указанием их значений.

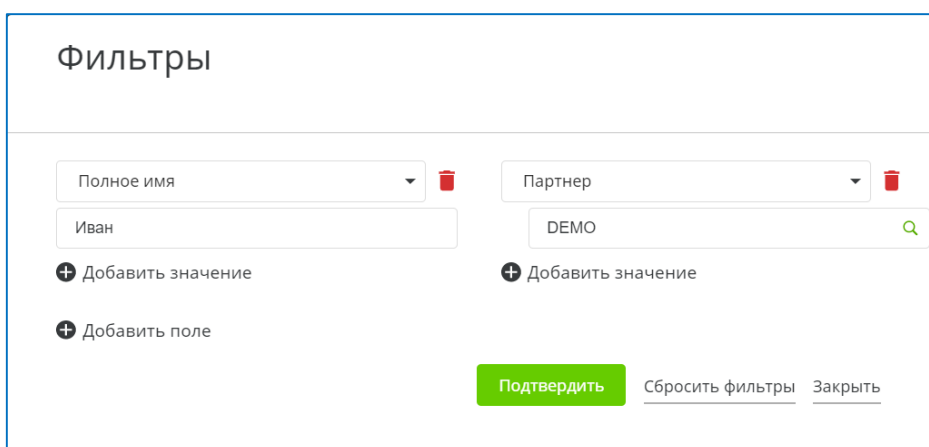


Рис. Настройка фильтра в справочнике контактов

Так же есть возможность сформировать экспорт текущего представления справочника (с учётом фильтров) во внешний файл Excel. Данный механизм экспорта применим не только для контактов, но и для любых представлений в системе.

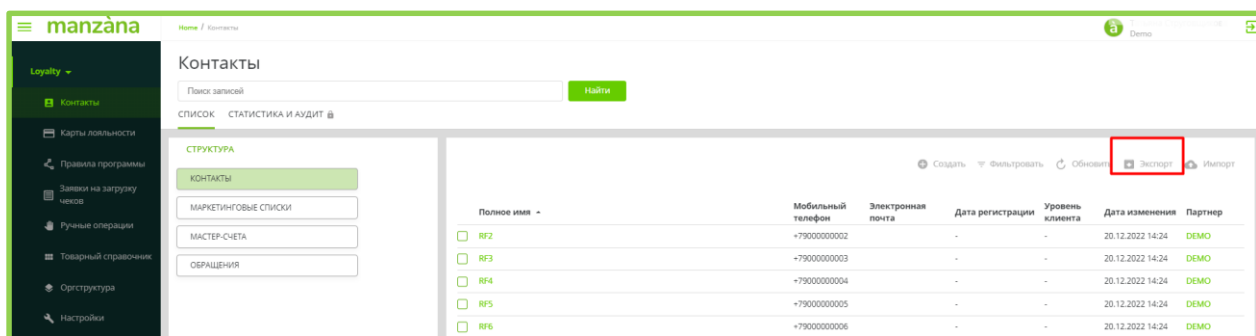


Рис. Экспорт справочника контактов во внешний файл

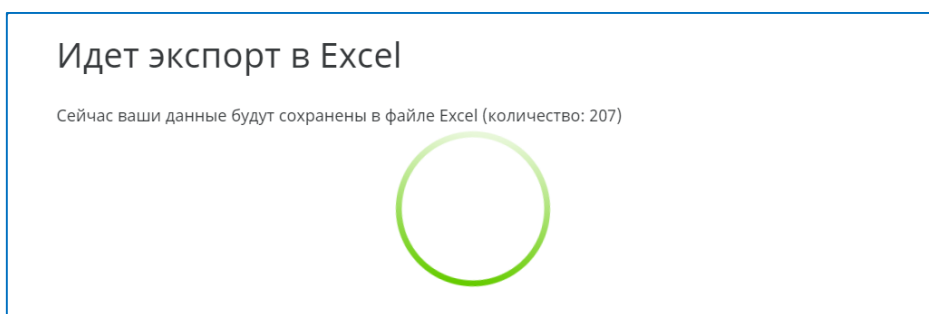


Рис. Процесс экспорта справочника контактов

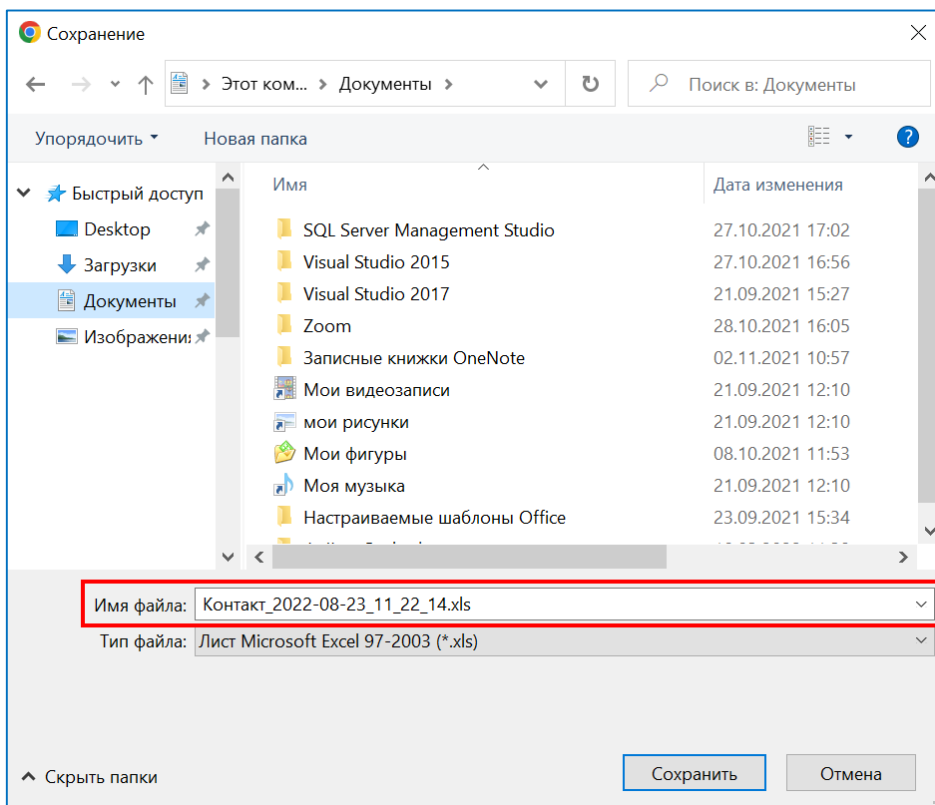


Рис. Сохранение файла экспорта справочника контактов

Система предоставляет возможность вести множество характеристик участника, такие как персональные данные (ФИО, дата рождения, телефон, E-mail и т.п.) и характеристики участия в программе (дата регистрации, балансы, уровень участия в программе и т.п.).

Для повышения чистоты персональных данных контактов в системе имеются Партнерские/Системные настройки, осуществляющие проверки на разрешённые для использования символы и лимит на количество символов в поле ФИО.

Loyalty.Contact.FullnameSymbolsActive – настройка, включающая проверку на допустимые символы и лимита на количество символов в каждом из полей Фамилия, Имя, Отчество. Если значение настройки = 1, у или Y, то символы и количество символов в поле проверяется при создании и изменении записи контакта. Если значение иное – проверки не производится.

Loyalty.Contact.FullnameSymbols – настройка, в которой перечислены разрешенные для использования символы в полях Фамилия, Имя, Отчество. Разрешенные символы в настройке задаются через ";". Проверка происходит, если данная настройка заполнена хотя бы одним символом и **Loyalty.Contact.FullnameSymbolsActive** включена. Если значение настройки пусто, то проверки не происходит, даже при включённой **Loyalty.Contact.FullnameSymbolsActive**. Значение по умолчанию Пусто.

Loyalty.Contact.FullnameLenght – настройка, определяющая лимит на количество символов в каждом из полей: Фамилия, Имя, Отчество. Механизм проверки считается включенным, если есть значение. Значение по умолчанию 50.

Изначально проверяется наличие партнерской настройки, и если партнерской настройки нет, то проверяется системная.

Возможно дополнительно использовать произвольное количество характеристик. Это использование позволяют расширенные атрибуты, которые могут быть числовыми, строковыми

и с типом дата. Например, в качестве атрибутов могут выступать дни рождения детей, имена домашних питомцев, размеры одежды и обуви.

Персональные данные могут быть введены или изменены как оператором программы, так и непосредственно участником программы в его Личном кабинете. Характеристики участия в программе могут быть как статические (вводятся оператором или загружаются из внешних источников – например, посредством внешней системы распознавания бумажных анкет), так и динамические (балансы, уровень участия) – в этом случае они изменяются (пересчитываются) автоматически по правилам, настроенным в системе.

Система предоставляет удобный пользовательский web-интерфейс для ввода новых клиентов или для работы оператора колл-центра; он позволяет быстро заносить в систему новых участников программы. По любым характеристикам участника возможен быстрый поиск. Возможно ведение истории всех коммуникаций с участником, а также определение каких-либо автоматических действий при наступлении определенных событий.

Для хранения анкетных данных участников в системе используется запись Контакт, доступ к которой возможен через соответствующую карточку. Форма карточки Kontakta имеет несколько групп полей. Значения большинства полей интуитивно понятны. Следует обратить внимание, что значения некоторых полей используются как параметры фильтрации в алгоритмах правил системы. Из личных данных клиента в системе хранятся: дата регистрация клиента как участника программы лояльности, день рождения, пол, семейное положение, наличие детей. Количество детей, их возраст, дата свадьбы и другие параметры непосредственно не являются полями карточки kontakta, но их хранение и дальнейшее использование можно организовать с помощью расширенных атрибутов kontakta. Расширенные атрибуты kontakta могут быть использованы при организации фильтрации.

Полями, которые могут использоваться в фильтрации, являются поля групп: Покупки, Баланс баллов, Баланс статусных баллов. Данные поля агрегируют информацию из аналогичных полей карт лояльности, которые закреплены за данным контактным лицом. Эта группа полей содержит текущую информацию о финансовой истории и истории предоставленных поощрений данного клиента. Например, поле «Количество покупок» – это количество всех покупок клиента за весь период, когда контакт является участником программы лояльности.

Для каждого kontakta в системе хранится коммуникационная история взаимодействия. В частности, отправленные SMS и E-mail сообщения, в рамках акций программы лояльности. Сообщения в личный кабинет хранятся в общей истории коммуникационных сообщений, которые можно просмотреть через интерфейс карточки kontakta в Исходящих сообщениях.

Контакт может взаимодействовать с системой самостоятельно. Некоторую информацию об истории своих взаимоотношений как клиента компании он может получать через личный кабинет.

Карточка Контакт позволяет хранить следующую информацию об участнике:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Контактная информация			
Фамилия	Фамилия участника ПЛ	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Имя	Имя участника ПЛ	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Отчество	Отчество участника ПЛ	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Мобильный телефон	Номер мобильного телефона участника программы лояльности. Для мобильного телефона предусмотрена специальная маска, задаваемая системной настройкой. Мобильный номер должен быть введён в полном соответствии с этой маской, в противном случае сохранить запись контакта будет невозможно.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Электронная почта	Адрес электронной почты. Отправка E-mail сообщений происходит на данную электронную почту контакта.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Электронная почта 2	Адрес дополнительной электронной почты. В текущей версии чисто информационное: отправка E-mail сообщений на данную электронную почту не происходит.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Валидность анкеты	Признак валидности анкеты (проверка действительности данных, которые были указаны в анкете).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ссылка на изображение	Поле для URL-ссылки на изображение, связанное с контактом. Может быть изображение на анкету участнику или другая информация. Заполняется вручную или через интеграцию из внешней системы.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Дополнительный телефон	Номер дополнительного телефона. Чисто информационное поле: отправка SMS сообщений на данный телефон не происходит.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Способы связи			
Предпочтительный способ связи	<p>Основной способ связи. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Любой Телефон Почта SMS WhatsApp В офисе <p>Значение по умолчанию: Любой.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Мобильный телефон проверен	<p>Признак того, что номер мобильного телефона участника ПЛ прошёл верификацию. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Нет Да <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию Нет</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Коммуникации по SMS	<p>Признак того, что участник ПЛ согласен получать SMS сообщения. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Да Нет <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию Да</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Временная зона	<p>Временная зона контакта (количество часов отличных от UTC). Параметр необходим для возможности отправки SMS с учетом временной зоны.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
E-mail проверен	<p>Признак того, что адрес электронной почты участника ПЛ прошёл верификацию. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Нет Да <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию Нет</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Коммуникации по E-mail	<p>Признак того, что участник ПЛ согласен получать сообщения по Электронной почте. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Да Нет <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию Да</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Коммуникации по телефону	<p>Признак того, что участник ПЛ согласен, чтобы с ним связывались по телефону. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию Да.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Разрешить уведомления	<p>Признак того, что участник ПЛ согласен, получать уведомления. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию Нет.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Транслитерация	<p>Признак того, что нужно транслитерировать сообщения. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет <p>При создании новой записи контакта, значение данного поля по умолчанию Да.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Согласие на электронный чек	<p>Признак того, что участник ПЛ согласен получать электронные чеки. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нет • Да <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию «Нет». Изменить значение на «Да» возможно только тогда, когда заполнена электронная почта. При удалении электронной почты значение автоматически меняется на «Нет».</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Личные сведения			
Пол	<p>Пол участника ПЛ. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пусто • Мужской • Женский <p>Значение по умолчанию: Пусто.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
День рождения	Дата рождения участника ПЛ.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Семейное положение	Семейное положение контакта. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Пусто • Не женат / Не замужем • Женат / Замужем • Разведён / Разведена • Вдовец / Вдова Значение по умолчанию: Пусто	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Имеет детей	Признак наличия детей. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Неизвестно • Да • Нет Значение по умолчанию: Пусто.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Регион	Ссылка на запись региона с типом Регион.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Город	Ссылка на запись города.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Улица	Название улицы.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Дом	Номер дома.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Этаж	Номер этажа в доме.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Квартира	Номер квартиры в доме.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Информация по участию в ПЛ			
Дата регистрации	Дата регистрации анкеты участника ПЛ.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Источник анкеты	<p>Способ регистрации анкеты клиента в программе лояльности. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Бумажный носитель • Приложение на планшете • Сайт • Данные, внесенные оператором • Касса • Cobrand Rosbank • Приложение «Кошелек» • Сервис городских платежей • Личный кабинет • Приложение на IOS • Приложение на Android • Терминал • Специальное приложение • Инфо-киоск • IVR • Call Tracking • ERP • Выставка • Референт • Банк • Бизнес партнёр • SMS <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию Ввод вручную оператором.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Редактируемый уровень	<p>Признак редактируемости уровня. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет <p>При создании новой записи контакта, значение данного поля по умолчанию Нет.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Уровень	Уровень клиента (или статус участия клиента в программе).	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически – если Редактируемый уровень = Нет.
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому относится данный участник программы лояльности.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Магазин регистрации	<p>Ссылка на магазин, в котором контакта зарегистрировали как участника программы лояльности.</p> <p>При включенной настройке <i>Loyalty.Processing.FillOrgunitWhenEmpty</i> магазин регистрации заполняется магазином первой покупки, если магазин регистрации не заполнен на момент покупки.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Магазин частых покупок	Ссылка на магазин, в котором контакт совершает покупки чаще всего.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Любимый магазин	Ссылка на магазин, который контакт указал как любимый в ЛК/МП.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип контакта	<p>Тип клиента для компании. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Участник ПЛ • Подписчик • Сотрудник • Не участник ПЛ <p>В текущей версии тип контакта может изменяться автоматически в зависимости от наличия активной карты. Раз в день ночью происходит проверка: если у контакта есть активная карта, то проставляется тип Участник ПЛ; если нет активной карты – Не участник ПЛ.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Статус контакта	<p>Статус клиента. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Активный • В чёрном листе • Заблокирован • Отложен <p>Значение по умолчанию: Активный.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Согласен на обработку персональных данных	<p>Согласие клиента на обработку персональных данных (с условиями оферты). Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет <p>При создании новой записи контакта в интерфейсе, значение данного поля по умолчанию Нет.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Карта по умолчанию	Ссылка на карту контакта, которую он указал по умолчанию в ЛК/МП.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Логин	Логин для входа в ЛК (заполняется в случае регистрации пользователя в ЛК через определенный метод).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Роль в личном кабинете	Ссылка на роль в личном кабинете (для участника ПЛ пусто или значение Customer, для менеджера ПЛ значение Manager).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Сведения Wallet			
Наличие карты в Wallet	Признак наличия у участника ПЛ карты в приложении «Кошелёк» (Wallet).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Дата привязки карты в Wallet	Дата привязки карты участником ПЛ в Wallet.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Дата отвязки карты в Wallet	Дата отвязки карты участником ПЛ в Wallet.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Покупки			
Сумма без скидок	Общая сумма покупок по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Сумма скидок	Общая сумма предоставленных скидок по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Сумма со скидкой	Общая сумма покупок с учётом скидок по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Текущая скидка (%)	Текущий активный уровень скидки клиента. Агрегирует максимальное значение из уровня скидки карт лояльности, которые связаны с записью контакта. Не может превышать 100%.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Количество покупок	Общее количество покупок по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Средний чек	Значение среднего чека за всю историю участия в программе лояльности. Общая сумма покупок, делённая на количество покупок. Чеки возврата в количество покупок не входят.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Средний чек со скидками	Значение среднего чека с учётом скидок за всю историю участия в программе лояльности. Общая сумма покупок со скидкой, делённая на количество покупок. Чеки возврата в количество покупок не входят.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Дата последней операции	Дата чека покупки с максимальной датой. Чеки возврата не учитываются для определения даты последней транзакции.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс бонусов			
Дебет (баллы)	Общее количество начисленных бонусных баллов по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Кредит (баллы)	Общее количество списанных бонусных баллов по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс (баллы)	Итоговый баланс бонусных баллов по всем картам участника ПЛ с учётом всех записей бонусных баллов, которые ещё не начали своего действия.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Активный баланс (баллы)	Общий активный баланс бонусных баллов по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Холдировано (баллы)	Количество холдированных бонусных баллов по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс статусных бонусов			
Дебет (статусные баллы)	Общее количество начисленных статусных баллов по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Кредит (статусные баллы)	Общее количество списанных статусных баллов по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс (статусные баллы)	Итоговый баланс статусных баллов по всем картам участника ПЛ с учётом всех записей статусных баллов, которые ещё не начали своего действия.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Активный баланс (статусные баллы)	Общий активный баланс статусных баллов по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Холдировано (статусные баллы)	Количество холдированных статусных баллов по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс денежных средств			
Дебет (деньги)	Общее количество начисленных денежных средств по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Кредит (деньги)	Общее количество списанных денежных средств по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Баланс (деньги)	Общий баланс денежных средств по всем картам участника ПЛ.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Зависимости			
Карты	Представление, в котором показаны все активные карты, связанные с данной записью участника программы лояльности. <i>Примечание: показаны все активные карты, но при этом с любыми статусами карты для процессинга (Новая, Активная, Заблокирована, Закрыта, Завершена)</i>		
Покупки	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности покупки (Чеки, Заказы, Счетчики контакта, События счетчиков).		
Бонусы	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности бонусы (Баллы начисления, Баллы списания, Бонусные счета, Запросы начисления/списания баллов).		
Правила	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности правила (Персональные предложения, Интеграционные персональные предложения, Рекомендованные товары).		
Деньги	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности денежные транзакции (Начисления на денежный счёт, Списания с денежного счёта, Денежные транзакции).		
Сообщения	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности сообщения (Исходящие сообщения, Отчёты по рассылкам).		
Расширенные атрибуты	Представление, в котором показаны все связанные с участником программы лояльности расширенные атрибуты.		
Маркетинговые списки	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности маркетинговые списки.		
Обращения	Представление, в котором показаны активные обращения за последние 12 месяцев от данного участника программы лояльности.		
Заявки на загрузку чеков	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности заявки на загрузку чеков.		
Магазины	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности магазины.		
Списки покупок	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы списки покупок		
Участия в ПЛ	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности записи его участия в программах лояльности.		
Родственники	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности родственники.		
Оценки магазинов	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности оценки магазинов.		
Характеристики	Представление, в котором показаны связанные с данной записью участника программы лояльности характеристики.		
Технические расширенные атрибуты	Представление, в котором показаны все связанные с участником программы лояльности технические расширенные атрибуты.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Ссылки на файлы	Представление, в котором показаны все связанные с участником программы лояльности ссылки на файлы.		
Промо-новости	Представление, в котором показаны все связанные с участником программы лояльности промо-новости. Описание полей находится в отдельной документации Manzana Loyalty Online API для интеграции с МП или ЛК на сайте		
История уровней	Представление, в котором показаны все связанные с участником программы лояльности история уровней контакта		

В режиме отображения «Обзор» в карточке клиента отображается связанная информация по картам клиента, чекам, заказам, баллам. В этих данных выводятся по две последних связанных записи.

Для перехода в отображение всей детальной информации по этим записям нужно нажать на «Показать больше...» в соответствующем разделе.

The screenshot displays the 'manzàna' interface for a contact named 'АНТОН'. The left sidebar contains navigation options like 'Loyalty', 'Контакты', 'Карты лояльности', 'Правила программы', 'Заявки на загрузку чеков', 'Товарный справочник', 'Оргструктура', 'Настройки', 'Транзакционные сообщения', 'Приложения', 'Интеграция', 'Campaign', and 'Администрирование'. The main content area is titled 'КОНТАКТ АНТОН' and includes tabs for 'ОБЗОР', 'ДЕТАЛИЗАЦИЯ', and 'АУДИТ'. The 'ДЕТАЛИЗАЦИЯ' tab is active, showing detailed information in several sections:

- Контактная информация:**
 - Фамилия: *Имя*
 - Имя: **Антон**
 - Отчество: **Отчество**
 - Мобильный телефон: *Имя*
 - Электронная почта: *Имя*
 - Электронная почта 2: Нет данных
 - Валидность анкеты: Проверен
 - Ссылка на изображение: Нет данных
 - Дополнительный телефон: Нет данных
- Способы связи:**
 - Предпочтительный способ связи: Почта
 - Мобильный телефон проверен: Да
 - Коммуникации по SMS: Да
 - Временная зона: Нет данных
 - E-mail проверен: Нет
 - Коммуникации по E-mail: Да
 - Коммуникации по телефону: Да
 - Разрешить уведомления: Да
 - Транслитерация: Да
 - Согласие на электронный чек: Нет
- Личные сведения:**
 - Пол: Мужчина
 - День рождения: 31.12.2006
 - Семейное положение: В разводе
 - Имеет детей: Нет
 - Регион: **Москва**
 - Город: Нет данных
 - Улица: Садовая
 - Дом: 1
 - Этаж: 1
 - Квартира: 1
- Информация по участию в ПЛ:**
 - Дата регистрации: 06.04.2022
 - Источник анкеты: Личный кабинет
 - Редактируемый уровень: Нет
 - Уровень: Нет данных
 - Партнер: *Имя*
 - Магазин регистрации: **ИП** *Имя* **Москва**
 - Магазин частых покупок: **ИП** *Имя* **Москва**
 - Любимый магазин: **ИП** *Имя* **Москва**
 - Тип контакта: Участник ПЛ
 - Статус контакта: Активный
 - Согласен на обработку персональных данных: Да
 - Карта по умолчанию: Нет данных
 - Внешний идентификатор: Нет данных
 - Логин: Нет данных
 - Роль в личном кабинете: Нет данных
 - Персональные заметки: Нет данных
- Сведения Wallet:**
 - Наличие карты в Wallet: Нет
 - Дата привязки карты в Wallet: Нет данных

Рис. Карточка контакта (Детализация)

3.1.1 Кодовое слово Kontakta

Кодовое слово контакта – это слово, которое может служить паролем для участника ПЛ при звонке в колл-центр.

Настройка кодового слова контакта происходит с помощью соответствующей кнопки на интерфейсе карточки контакта.

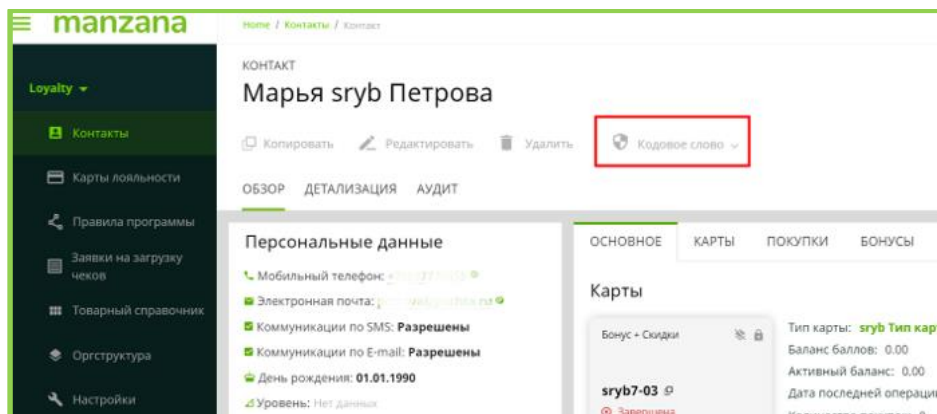


Рис. Настройка кодового слова контакта

Для установки нового кодового слова оператор системы выбирает пункт «Изменить»

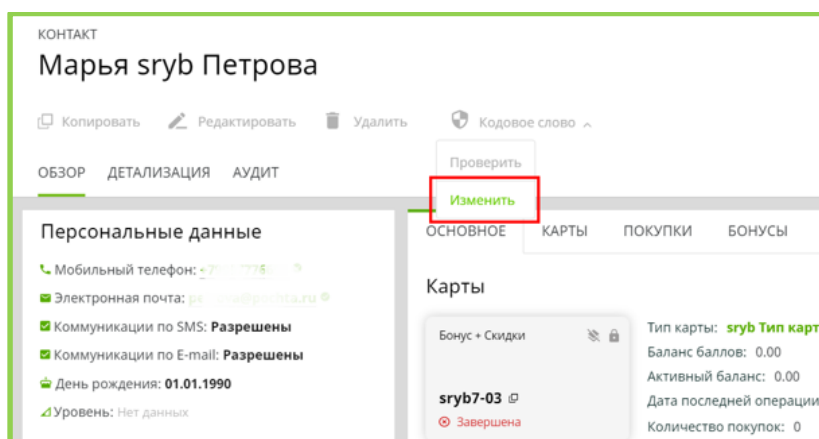


Рис. Установка или изменение кодового слова контакта

В открывшемся диалоге оператор подтверждает отправку кода верификации на мобильный телефон, чтобы убедиться в идентификации контакта.

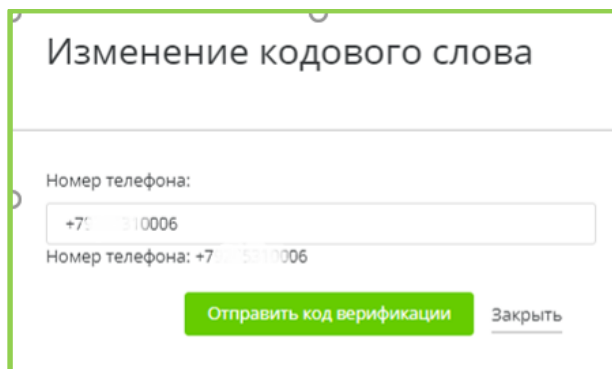


Рис. Отправка верификации на мобильный телефон контакта

Контакт сообщает полученный на мобильный телефон код верификации, который оператор вносит в поле проверки.

При подтверждении кода верификации открывается поле для ввода/изменения кодового слова. Для идентификации контакта (когда, например, контакт обращается по телефону) оператор выбирает пункт «Проверить».

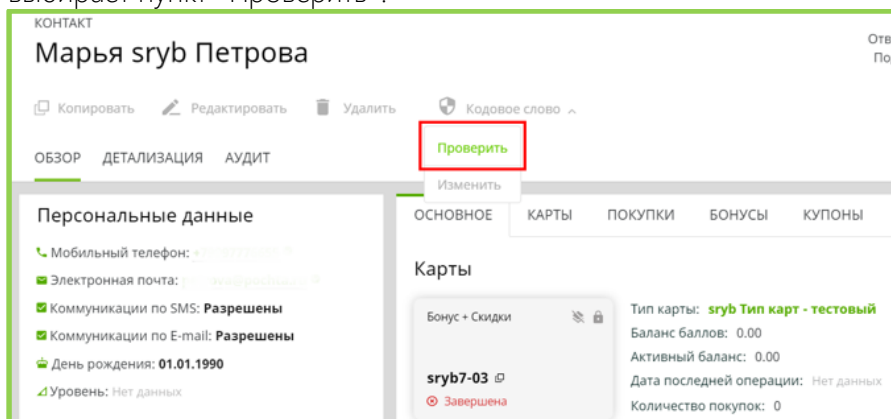


Рис. Изменение кодового слова контакта

В открывшемся диалоге вносит кодовое слово, которое сообщил контакт в поле проверки.

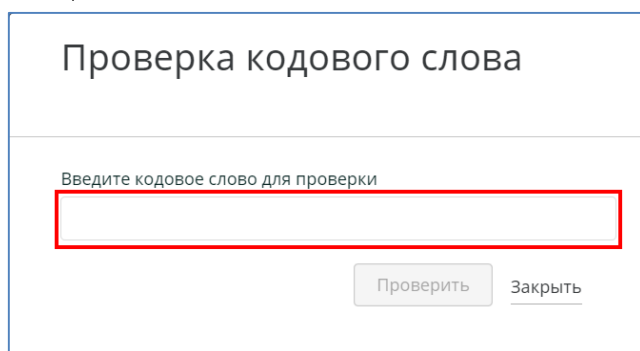


Рис. Проверка кодового слова контакта

При некорректном указании выводится сообщение об ошибке.

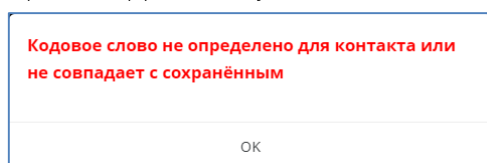


Рис. Сообщение об ошибке кодового слова контакта

3.1.2 Расширенные атрибуты контакта

Расширенные атрибуты контакта – это неограниченное количество дополнительных записей, которые связываются с записью самого контакта. Расширенные атрибуты могут быть трёх типов: текстовыми (строковыми), числовыми (десятичные числа) и типа дата-время. Все расширенные атрибуты, которые связаны с контактом, можно посмотреть в карточке контакта в разделе «Расширенные атрибуты».

При этом откроется связанное представление, которое представляет собой список всех расширенных атрибутов данного контакта:

Если далее открыть какой-то расширенный атрибут, то его карточка выглядит следующим образом:

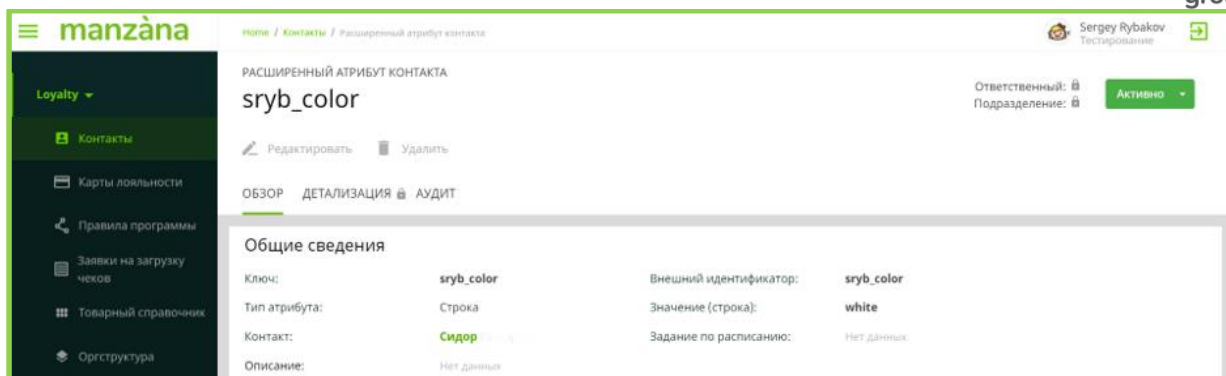


Рис. Карточка расширенного атрибута контакта

Карточка расширенного атрибута контакта содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Значение активности атрибута для алгоритмов процессинга. Возможные значения <ul style="list-style-type: none"> Активно Неактивно Значение по умолчанию Активно.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Ключ	Название атрибута. Заполняется как текстовое значение, но должно совпадать с одним из названий определений расширенных атрибутов.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип атрибута	Тип атрибута. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Число Строка Дата время Значение по умолчанию: Строка.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Контакт	Контакт, к которому относится расширенный атрибут.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Значение	Значение расширенного атрибута.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Описание	Подробное описание расширенного атрибута.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
----------	---	-----	---

Расширенные атрибуты контакта можно использовать как дополнительную информацию, но можно организовывать по их значениям отбор контактов для алгоритмов процессинга (для фильтрации в правилах начисления и списания).

3.1.3 Фильтрация контактов при обработке алгоритмов

В рамках управления участниками система позволяет сегментировать клиентов с помощью добавления их в статические маркетинговые списки и динамические наборы контактов. Для каждого сегмента могут быть установлены свои правила начисления бонусных баллов и предоставления скидок, которые в наибольшей степени будут повышать степень лояльности клиентов из отобранного сегмента и удовлетворять их потребности.

При отработке алгоритмов процессинга в подавляющем большинстве случаев необходимо каким-то образом отбирать контакты из всех, которые заведены в базе данных. Например, рассылать в конкретный день поздравления только тем контактам, у которых в эту дату день рождения, или произвести начисление баллов только по картам заранее определённых контактов. Отобрать контактов из всей базы данных можно статическим способом и динамическим.

Статический способ – это создание определённого списка контактов (маркетингового списка) и отнесение этого списка к записям, которые являются настройками алгоритмов процессинга. Алгоритмы будут работать только для тех контактов, которые входят в статические списки.

Динамическая фильтрация зависит от времени выполнения алгоритмов процессинга и текущих характеристик контактов. Для осуществления динамической фильтрации необходимо задать диапазоны соответствующих характеристик. Отработывая в какой-то момент времени алгоритм будет выполняться только по тем контактам, текущие характеристики которых укладываются в установленные диапазоны.

Динамическая и статическая фильтрация могут отработываться одновременно.

3.1.3.1 Динамическая фильтрация контактов

Почти все параметры контакта можно использовать при фильтрации алгоритмов процессинга. Для этого служат специальные записи – наборы контактов.

Набор содержит заданные диапазоны на различные характеристики контактов. Если в какой-то момент времени характеристики конкретного контакта таковы, что укладываются в указанные диапазоны, то контакт подпадает под условия фильтрации и к нему могут быть применены, например, правила начисления. Записи наборов могут быть отнесены к записям настройки алгоритмов (правила начисления, правила списания) как включаемые, так и исключаемые.

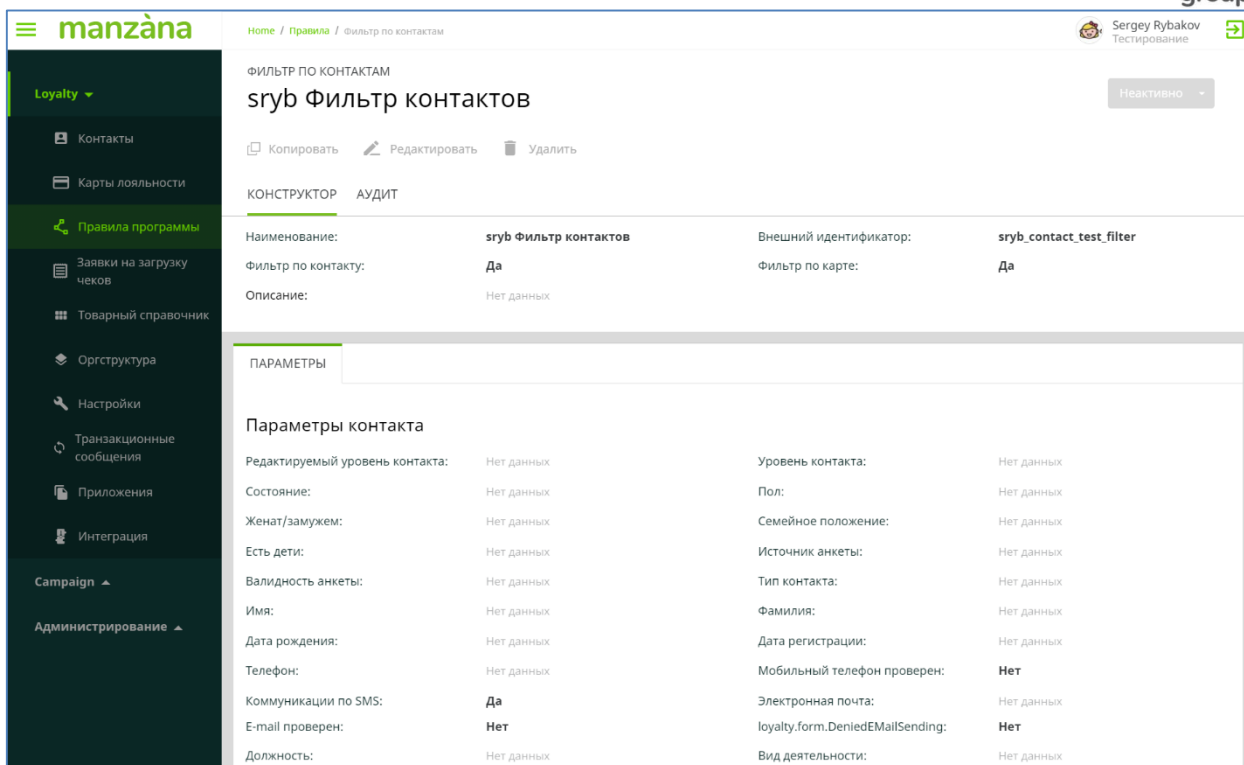


Рис. Карточка фильтра по контактам

3.1.3.2 Статическая фильтрация контактов

Статическая фильтрация осуществляется с помощью маркетинговых списков, каждый из которых представляет собой отдельную запись в системе.

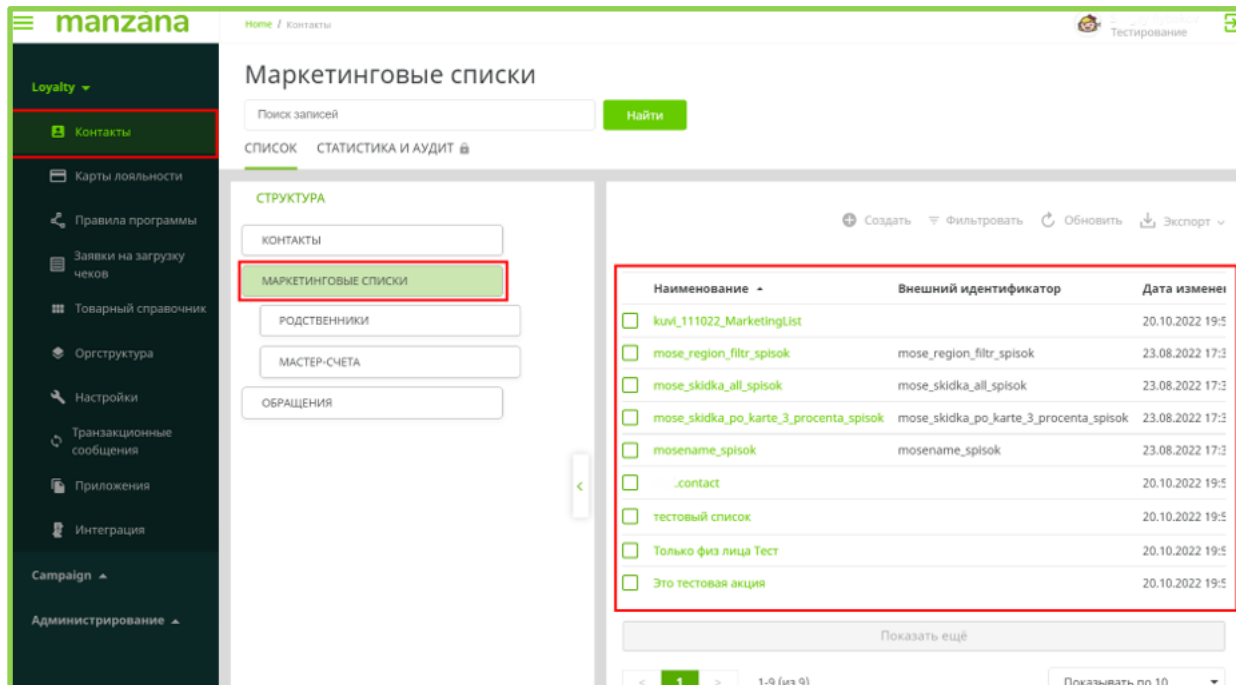


Рис. Справочник маркетинговых списков

Маркетинговый список содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Значение активности атрибута для алгоритмов процессинга. Возможные значения <ul style="list-style-type: none"> Активно Неактивно Значение по умолчанию Активно.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование маркетингового списка.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнер	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данный список.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Описание маркетингового списка. Заполняется в свободной форме.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Контакты	Представление, в котором показаны контакты, которые входят в данный список		
Фильтры по контактам	Представление, в котором показаны фильтры по контактам, в которые входят в данный маркетинговый список и/или из которых исключён данный маркетинговый список		
Правила	Представление, в котором показаны правила начисления, в которые входят в данный маркетинговый список и/или из которых исключён данный маркетинговый список		
Кампании	Представление, в котором показаны кампании, в которые входят в данный маркетинговый список и/или из которых исключён данный маркетинговый список		
Настройки персональных акций	Представление, в котором показаны настройки персональных акций, в которые входят в данный маркетинговый список и/или из которых исключён данный маркетинговый список		

3.1.3.3 Добавление контактов в маркетинговый список

Для того чтобы в маркетинговый список добавить контакты необходимо в карточке маркетингового списка, в правом верхнем углу нажать «Добавление нового элемента». Далее откроется окно со списком контактов:

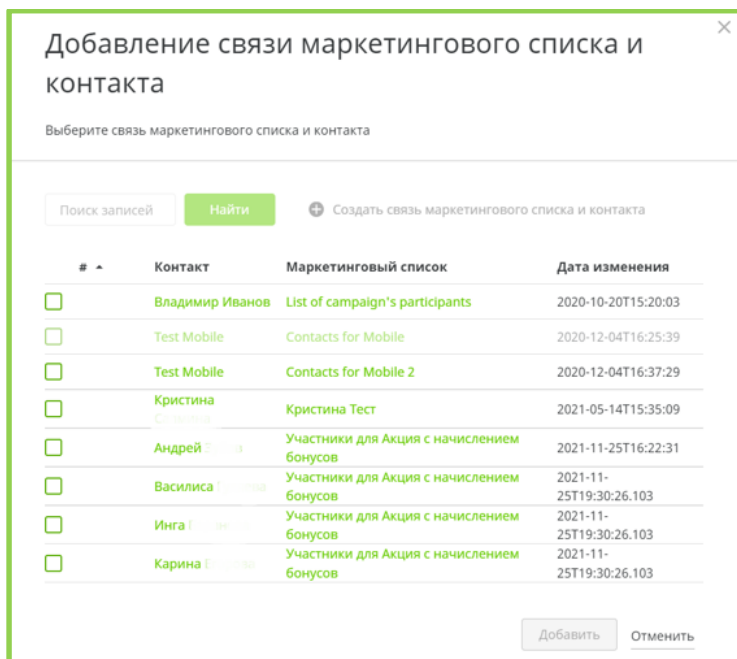


Рис. Список контактов для добавления в маркетинговый список

При поиске записей в окне Поиск в записях можно использовать подстановочный знак *, который представляет произвольное количество символов. Например, если требуется найти и добавить всех контактов с фамилией Евгеньев, то в поле «Поиск» необходимо ввести *Евгеньев*.

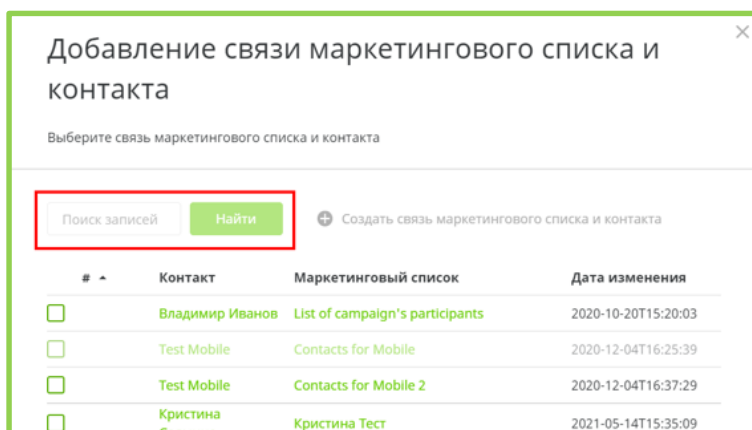


Рис. Поиск контактов для добавления в маркетинговый список

Для добавления в маркетинговый список нужные контакты отмечаются

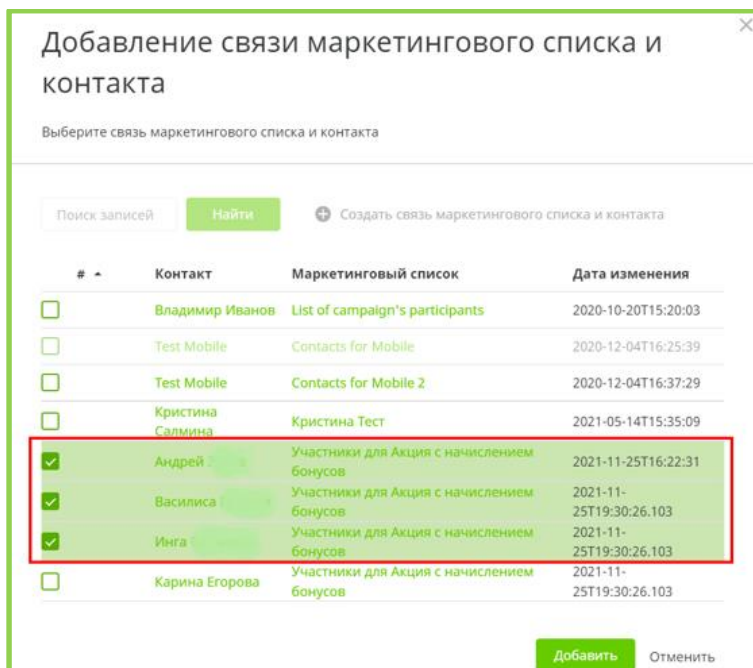


Рис. Выбор контактов для добавления в маркетинговый список

Для добавления выбранных контактов в маркетинговый список нажимаем «Добавить»

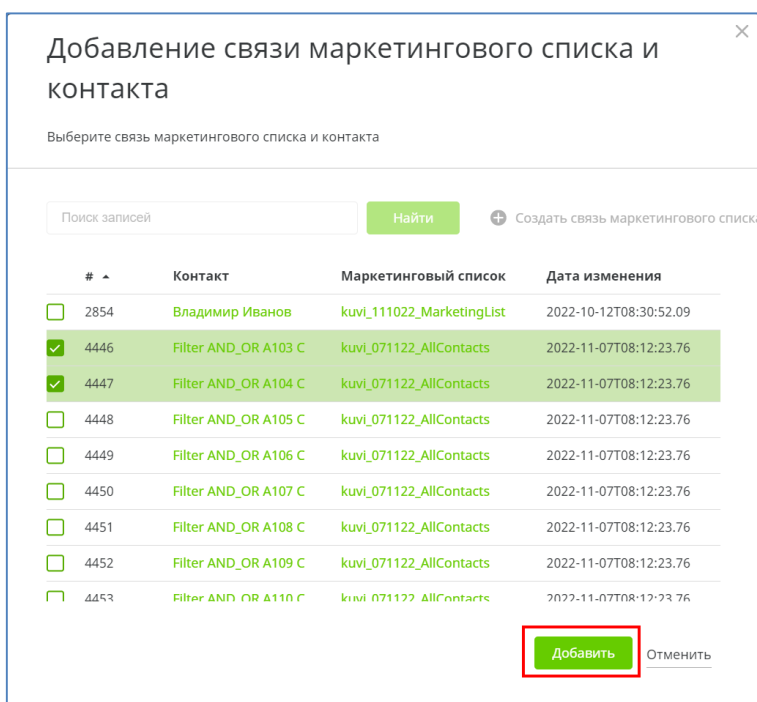


Рис. Добавление связи контакта и маркетингового списка

Так же можно создать новую связь контакта и маркетингового списка

Для добавления выбранных контактов в маркетинговый список нажимаем «Создать связь маркетингового списка и контакта»

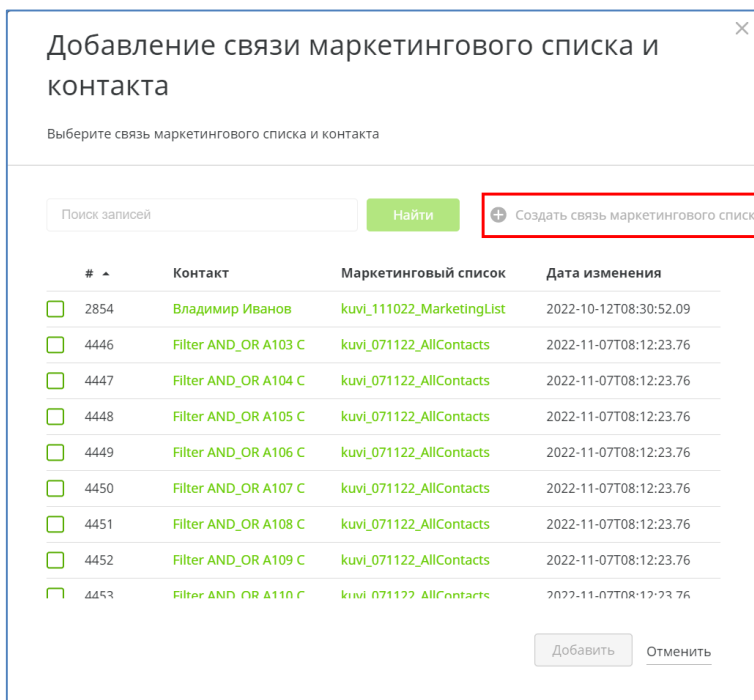


Рис. Создание связи маркетингового списка и контакта

Откроется форма, в которой необходимо выбрать маркетинговый список (по умолчанию подставляется текущий) и нужный контакт. После чего сохранить связь

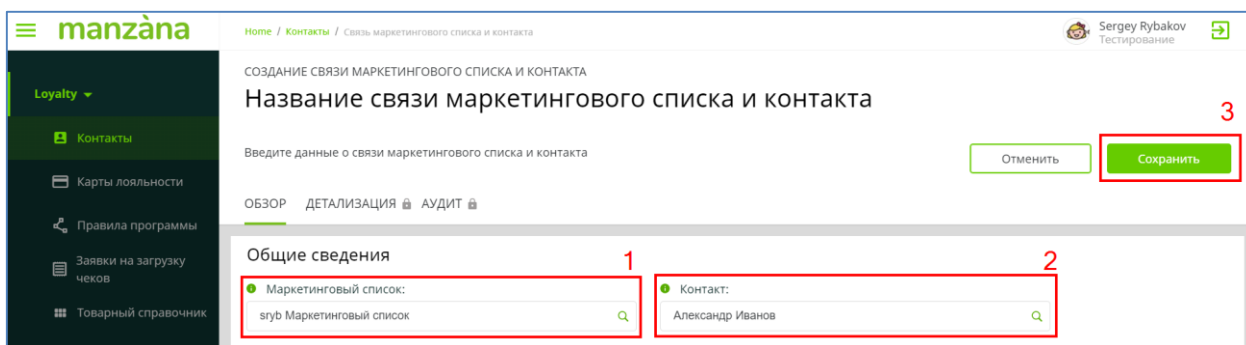


Рис. Создание связи маркетингового списка и контакта

Для удаления одной связи из маркетингового списка необходимо нажать на кнопку удаления напротив данного контакта.

Для удаления нескольких связей их необходимо выделить и нажать кнопку «Разорвать связь»

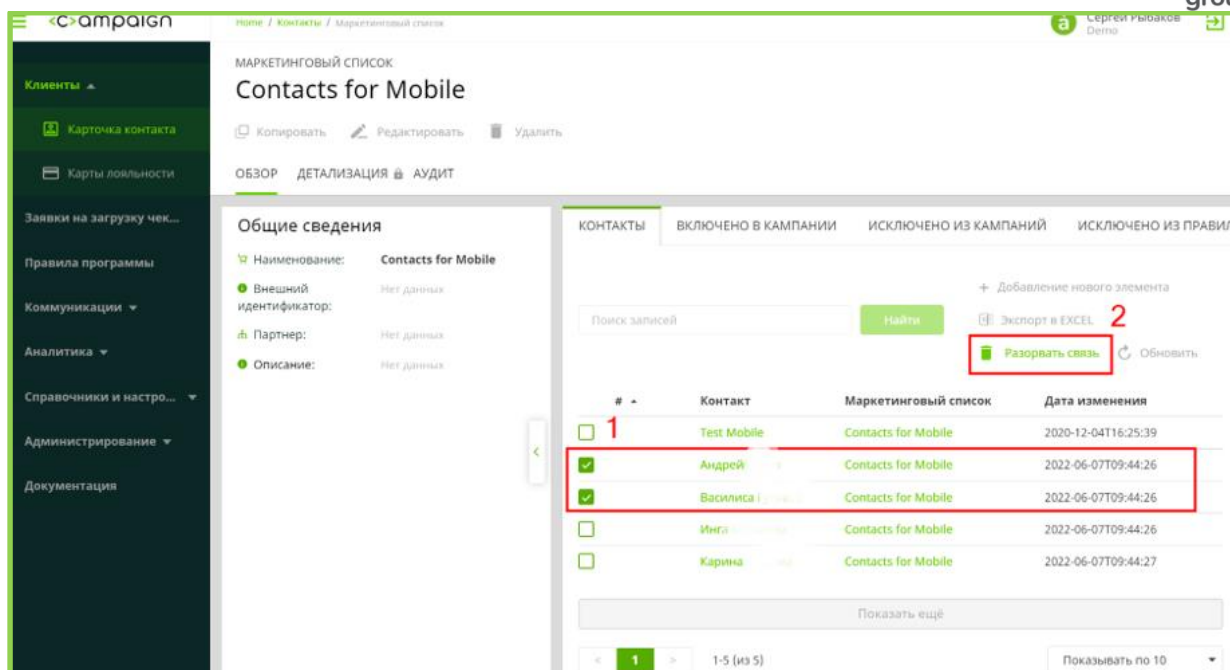


Рис. Удаление нескольких контактов из маркетингового списка

3.1.4 Идентификация участника программы лояльности

Клиент как участник программы лояльности идентифицируется по карте участника. При предъявлении карты участника на POS-терминале, если данная карта валидна, становятся доступны все операции: предоставление скидки, начисление баллов, оплата покупок.

Если клиенту не выдана карта – он не может быть участником программы лояльности. Карт лояльности у клиента может быть несколько. В этом случае для оплаты покупок клиенту доступны все баллы на всех картах лояльности, если он предъявит одну из своих карт для совершения операции, если статус участия данной карты позволяет оплату покупок баллами.

Система позволяет идентифицировать участника не только по карте лояльности. В случае, если есть возможность обеспечить уникальный ввод номеров мобильных телефонов, то система позволяет идентифицировать участника программы лояльности по номеру мобильного телефона.

Если идентификация участника происходит с использованием мобильного номера, то при запросе баланса на мобильный телефон участника отправляется SMS сообщение с кодом подтверждения, код генерируется случайным образом (количество символов в коде и шаблон сообщения задаётся в карточке партнёра). Если сообщённый клиентом оператору POS-терминала код верен, то возможны дальнейшая операция покупки.

Следует иметь в виду, что при идентификации по мобильному номеру операция всё равно происходит по карте лояльности. Если у клиента несколько карт, то операция будет совершена по карте с максимальным количеством чеков (если у карт количество чеков одинаковое, то по карте, дата изменения записи которой самая максимальная). При этом не учитывается статус участия карты.

3.2 Карты в системе

Управление картами в системе позволяет создавать новые карты и управлять их жизненным циклом как вручную, так и в автоматическом режиме.

Для идентификации участников программы лояльности на кассах в магазинах партнёров используются карты программы лояльности. Каждый участник является держателем карты ПЛ. У одного участника может быть несколько карт ПЛ.

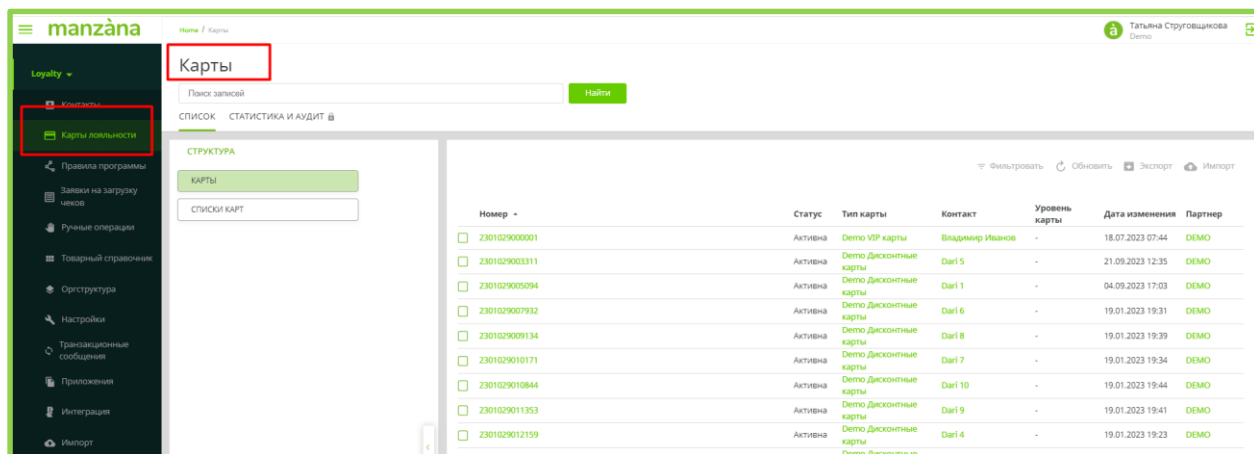


Рис. Справочник карт

Каждая карта имеет свой уникальный номер. Номер несет в себе уникальную информацию о карте и служит также для учёта карт. В системе не может быть двух карт с одинаковыми номерами, даже если какие-то карты деактивированы. При этом даже если организация с несколькими партнерами, то не может быть двух карт с одинаковыми номерами и принадлежащими разным партнерам.

В системе карты лояльности – это записи базы данных, которые используются для начисления или списания баллов по правилам начисления и списания, для предоставления скидок, для изменения связанных значений счётчиков и изменения уровней клиента и карты.

Карта участника ПЛ является объектом, обладающим множеством параметров, определяющих поведение карты в системе. Параметры делятся на две большие группы: статические параметры и динамические. Статические параметры характеризуют саму карту как некий объект. Динамические параметры – это совокупность характеристик, отражающих текущее состояние карты в системе. Динамические параметры недоступны для непосредственного редактирования, они изменяются в зависимости от совершаемых действий с участием карты. Например, карта была предъявлена при покупке на POS-терминал. После того как выписанный чек попадёт в систему, то будут автоматически изменены поля, которые отражают балансовое состояние покупок: сумма покупки, количество покупок и т.д.

Если время покупки подпадает под действие какой-либо акции программы лояльности и в данной акции предполагается начисление бонусных баллов, или оплата этими баллами соответствующих покупок, то при записи чека в систему происходит обновление балансовых полей начисленных баллов. Все когда-либо начисленные баллы записываются в поле «Дебет», все когда-либо израсходованные – в поле «Кредит». Автоматически списанные баллы по окончании срока действия также считаются израсходованными. Необходимо учитывать, что баллы не будут автоматически списываться по умолчанию по окончании срока действия. Для того чтобы это происходило, необходимо в системе завести специальное правило списания. Это лучше не игнорировать, потому что значения балансовых полей являются основанием для динамической фильтрации. В случае если организовано автоматическое сгорание истекших баллов, то активный баланс карты и общий баланс карты отличаются только на сумму бонусных баллов, которые ещё не начали действовать.

Учёт бонусных баллов и статусных баллов производится отдельно.

Важно! Если есть ситуация, когда начисляются баллы, имеющие отложенное действие, то есть такие, начало действия которых установлено в будущем, то они не начинают действовать с точностью до назначенного времени. По умолчанию, настройки базы данных таковы, что активный баланс пересчитывается один раз в сутки по часовому поясу сервера в 02:05:30. Поэтому, если начало действия баллов наступает в 15:00 – такими баллами нельзя будет воспользоваться для оплаты до того, как отработает процедура пересчёта активного баланса.

Важно! Списание истёкших баллов происходит не в момент окончания их действия. Все баллы, действие которых завершилось в данный день, будут списаны на следующий день в 02:05:30. Однако такое списание не означает, что если баллы закончили действие, например, в 14:30, то ими можно будет пользоваться до двух часов ночи следующего дня. Использование баллов для оплаты возможно до времени окончания их действия. Автоматическое списание изменяет поле «Кредит» карты и «Активный баланс», но при каждой транзакции осуществляется проверка на возможность списания, поэтому данная функциональность не влияет на списание баллов.

Разница между всеми начисленными баллами (даже если баллы не начали действие) и всеми списанными записывается и постоянно обновляется в поле «Баланс». Помимо этого, есть ещё поле «Активный баланс», в нем записано актуальное на текущую дату количество баллов, которые не завершили своё действие. Также в активном балансе не учитываются баллы, которые начислены, но ещё не начали действовать.

Важно! Следует также иметь в виду, что в ответах чека передаются активные балансы, поэтому даже если баллы закончили действие, но балансы ещё не пересчитаны, то в ответах эти баллы передаются как годные для оплаты.

Важно! Также стоит отметить, что настройки списания баллов можно поменять для конкретной реализации версии системы. Можно установить обновление активного баланса каждый час, но стоит иметь в виду, что это будет нагружать систему и быстродействие снизится.

Оплата баллами определённых покупок также влияет на состояние балансовых полей, также как и возврат покупок во время действия акций программы лояльности. Следует иметь в виду, что возврат не влияет на обновление поля «Количество покупок», даже если это полный возврат покупки, финансовые и балансовые поля обновляются на возвращаемые значения.

Следует обратить внимание, что несколько карт могут быть объединены в мастер-счёт. Например, в мастер-счёт могут быть объединены карты, принадлежащие одной семье, тогда мастер-счёт будет общим семейным счётом бонусных баллов. Объединение карт в мастер-счёт позволяет при предъявлении карты, входящей в мастер-счёт, оплачивать покупки баллами, которые накоплены на всех картах данного мастер-счёта, даже если на активном балансе предъявленной при покупке карты нет или недостаточно баллов для оплаты покупки. Следует обратить внимание, что для оплаты покупки могут быть доступны баллы, которые являются суммой активных баллов всех карт мастер-счёта. Использование баллов определяется значением поля «Тип участия».

Также различные карты объединены в рамках одного контакта. Следует иметь в виду, что если карты объединены в рамках одного контакта или в рамках одного мастер-счёта, то для оплаты покупок автоматически доступны все активные баллы всего объединённого множества карт. Даже если на предъявленной для операции покупки нет активных баллов, но они есть на какой-то другой карте контакта, то эти баллы будут доступны для оплаты покупки.

В течение жизненного цикла карта может быть в разном статусе. Статусы карты могут быть следующими: Новая, Активная, Заблокирована, Закрыта, Завершена. При генерации записи карт создаются в статусе «Новая», но можно также при генерации карт указать, чтобы записи карт создались в статусе «Активная». В этом случае карта сразу переходит в статус «Активная».

Статусы меняются либо автоматически, либо вручную. Любая транзакция по карте со статусом «Новая» переводит запись данной карты в статус «Активная». Статусы «Заблокирована», «Закрыта», «Завершена» присваиваются автоматически, это определяется административными настройками, кроме статуса «Заблокирована». Этот статус может быть установлен оператором. Для блокировки карты в меню формы оператор должен нажать кнопку Заблокировать. Заблокированную карту вручную можно перевести в статус «Активная», либо в статус «Новая».

Следует иметь в виду, что при обработке транзакций учитываются не только актуализированные статусы карты, но также время, когда они были установлены. Например, вы можете активировать карту сегодня, и попытаться совершить транзакцию по карте вчерашним днём, когда она была заблокирована, например, провести какой-то чек, который был выписан вчера, но информация о нём пришла только сегодня. Даже если данный чек попадает в действие акции программы лояльности, при обработке чека вернётся ошибка, так как карта на момент выписки чека была заблокирована. История изменения статусов карты также хранится в системе, чтобы её посмотреть необходимо открыть в связанных записях История статусов карты.

Карточка **Карты** содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Номер	Номер карты.	Да	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически (при генерации)
Тип карты	Ссылка на тип карты.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип начислений	Тип начислений карты. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Бонус • Скидка • Бонус + скидка • Подарки 	Да	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически (при генерации карт)

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Статус карты	Статус карты. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Новая Активный Заблокирована Закрыта Завершена 	Да	Поле не доступно для прямого редактирования, заполняется автоматически
Дата изменения статуса	Дата последнего изменения статуса карты.	Да	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Состояние	Дополнительный статус карты (в процессинге не используется). Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Новая Ограничена Активна Временно заблокирована Заблокирована по особым обстоятельствам Заблокирована Завершена Закрыта Происходит замена Заблокирована по причине активного негативного счёта Заблокирована по причине негативного счёта 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Принадлежность			
Контакт	Физическое лицо, которому принадлежит карта и идентифицирует этого человека как участника программы лояльности.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Редактируемый уровень	Признак редактируемости уровня. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Да Нет <p>В случае значения "Да" - пользователь указывает уровень вручную.</p> <p>В случае значения "Нет" - система рассчитывает уровень по настройкам автоматически.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Уровень карты	Ссылка на уровень карты (статус участия).	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Тип участия	Статус участия карты в программе лояльности. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> только начисление только списание начисление и списание 	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Мастер счёт	Мастер счёт, в который входит карта.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Инициатор создания мастер-счета	Признак инициатора создания мастер-счета. В значении «Да» может быть только у одной карты из входящих в мастер-счёт. При создании новой карты данный параметр всегда в значении «Нет». Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Да Нет 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Запрет на списание денег с карт мастер-счета	Признак того, что по этой карте недоступно списание денег с карт мастер-счета, в который она входит.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Партнёр, который выпустил данную карту лояльности.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Магазин	Ссылка на магазин, в котором выдана карта лояльности участнику программы лояльности.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Период действия			
Дата начала действия	Дата начала периода действия карты.	Да	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически (при генерации)
Дата окончания действия	Дата окончания периода действия карты.	Да	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически (при генерации)
Дополнительные параметры			
Внешний идентификатор	Код идентификации для интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Задание на выпуск	Ссылка на задание на выпуск.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Новая карта	Карта, на которую заменена данная карта.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Подсказка	Подсказка (словосочетание) для идентификации клиента, которому принадлежит карта, в случае если он обращается. Подсказка генерируется вместе с картой, изменить его нельзя.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Покупки			
Сумма без скидок	Общая сумма покупок по карте без скидок.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Сумма скидок	Общая сумма скидок, полученных при использовании карты.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Сумма со скидкой	Общая сумма покупок по карте с учётом скидок.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Текущая скидка (%)	Текущий активный уровень скидки по карте. Не может превышать 100%.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Количество покупок	Общее количество покупок, совершённых с использованием карты.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Средний чек	Значение среднего чека по карте за всю историю карты в программе лояльности. Общая сумма покупок, делённая на количество покупок. Чеки возврата в количество покупок не входят.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Средний чек со скидками	Значение среднего чека с учётом скидок по карте за всю историю карты в программе лояльности. Общая сумма покупок со скидкой, делённая на количество покупок. Чеки возврата в количество покупок не входят.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Дата последней операции	Дата чека покупки с максимальной датой. Чеки возврата не учитываются для определения даты последней транзакции.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс бонусов			
Дебет (баллы)	Общее количество начисленных бонусных баллов по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Кредит (баллы)	Общее количество списанных бонусных баллов по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс (баллы)	Разница между количеством начисленных и списанных бонусных баллов по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Активный баланс (баллы)	Количество бонусных баллов, доступных для списания в настоящий момент.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс статусных бонусов			
Дебет (статусные баллы)	Общее количество начисленных статусных баллов по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Кредит (статусные баллы)	Общее количество списанных статусных баллов по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Баланс (статусные баллы)	Разница между количеством начисленных и списанных статусных баллов по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Активный баланс (статусные баллы)	Количество статусных баллов, доступных для списания в настоящий момент.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс денежных средств			
Дебет (деньги)	Общее количество начисленных денежных средств по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Кредит (деньги)	Общее количество списанных денежных средств по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Баланс (деньги)	Разница между количеством начисленных и списанных денежных средств по карте.	Нет	Поле не доступно для редактирования, заполняется автоматически
Зависимости			
Покупки			
Чеки	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой чеки		
Заказы	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой заказы		
Счётчики карты	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой счётчики карты		
События счётчиков	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой события счётчиков		
Бонусы			
Баллы начисления	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой балы начисления		
Баллы списания	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой баллы списания		
Бонусные счета	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой бонусные счета		
Запросы начисления / списания баллов	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой запросы начисления/списания баллов		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой персональные предложения		
Интеграционные персональные предложения	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой интеграционные персональные предложения		
Рекомендованные товары	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой рекомендованные товары		
Деньги			
Начисления на денежный счёт	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой начисления на денежный счёт		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Списания с денежного счёта	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой списания с денежного счёта		
Денежные транзакции	Представление, в котором показаны связанные с текущей картой денежные транзакции		
Расширенные атрибуты	Представление, в котором показаны расширенные атрибуты связанные с текущей картой		
Идентификаторы участника	Представление, в котором показаны идентификаторы участника связанные с текущей картой		
Списки карт	Представление, в котором показаны списки карт связанные с текущей картой		
Заявки на загрузку чеков	Представление, в котором показаны заявки на загрузку чеков связанные с текущей картой		
История уровней	Представление, в котором показана история уровней связанных с текущей картой		
История статусов карты	Представление, в котором показана история статусов карты связанных с текущей картой		
История изменений карты	Представление, в котором показана история изменения расширенных атрибутов карты связанных с текущей картой	РА	
История ручных бонусов	Представление, в котором показана история ручных бонусов связанных с текущей картой		
История ручных чеков	Представление, в котором показана история ручных чеков связанных с текущей картой		

manzàna Home / Карты / Карта Sergey Rybakov Тестирование

КАРТА Ответственный: **Sergey Rybakov**
Подразделение: **Тестирование**

sryb7-05

Редактировать Залочить Активировать Заменить Залочить по ФРОД Ручные бонусы Ручные чеки

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

- Номер: **sryb7-05**
- Тип карты: **sryb Тип карт - тестовый**
- Тип начислений: Бонус + Скидки
- Статус: **Активна**
- Дата изменения статуса: 23.11.2022
- Состояние: Нет данных

Принадлежность

- Контакт: **Марья sryb Петрова**
- Редактируемый уровень: **Нет**
- Уровень карты: Нет данных
- Тип участия: Только начисления
- Мастер-счет: **sryb_Master_001**
- Инициатор создания мастер-счета: **Нет**
- Запрет на списание денег с карт мастер-счета: **Нет**
- Партнер: **sryb_Партнёр**
- Магазин: Нет данных

Период действия

- Дата начала действия: 31.12.1999
- Дата окончания действия: 31.12.2999

Дополнительные параметры

- Внешний идентификатор: Нет данных
- Задание на выпуск: **sryb - Задание на выпуск карт - 7**
- Новая карта: Нет данных
- Подсказка: **4604120788**

Рис. Карточка карты (Детализация)

3.2.1 Типы карт

Типы карт позволяют группировать карты лояльности. Используются для возможностей фильтрации в правилах начисления и заданиях. В зависимости от типов можно повышать/понижать значения скидок и начисленных бонусных баллов. Типы карт задаются при генерации, но в уже созданной записи карты поменять тип также есть возможность.

Настройки типов карт и прочие настройки, относящиеся к картам (шаблоны на выпуск карт, задания на выпуск карт) находятся в разделе настроек системы.

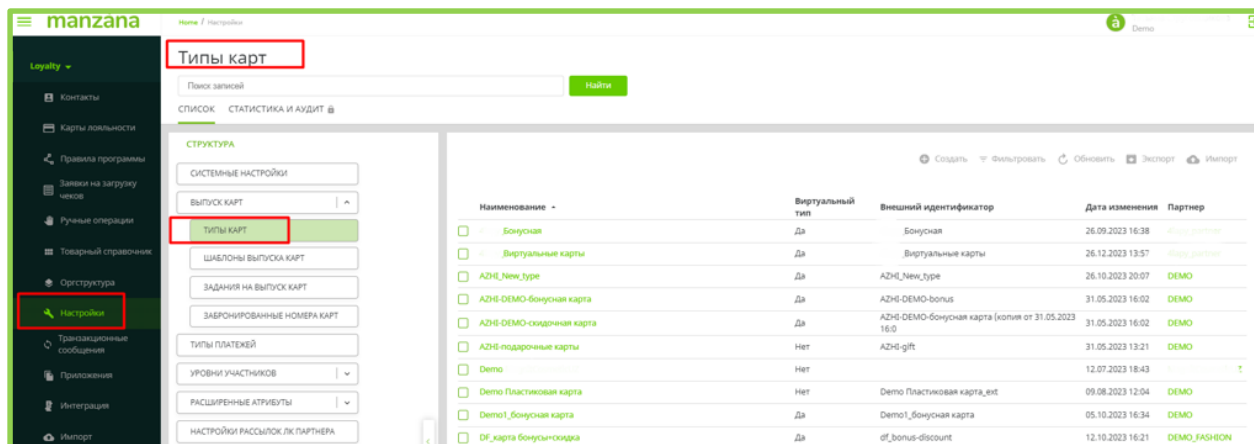


Рис. Справочник типов карт

Типы карт заводятся перед тем, как карты будут выпущены. Карточка **Типа карты** содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности для процессинга. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Да Нет Значение по умолчанию Да.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование типа карт. Используется в представлениях и в поиске.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Изображение	URL-ссылка на изображение карты. Используется для отображения в ЛК, МП.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнер	Ссылка на партнера программы лояльности (только для целей аналитики).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Регион	Ссылка на регион. Используется для автоматической привязки свободных карт к контактам, у которых отсутствует карта (нет ни одной карты в любом статусе). Ночным джобом к контакту, не имеющему ни одной карты, привязывается свободная карта без покупок в статусе «Новая» или «Активная» и с типом, который принадлежит региону контакта (для контактов без регионов никакой привязки не осуществляется). Данная функциональность включается по системной настройке <i>Loyalty.SystemJob.BindCardToContact</i> .	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание типа карт.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Общие настройки			
Виртуальный тип	Признак того, что карта виртуальная (т.е. не физическая). Используется обычно для мобильных приложений и личных кабинетов. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет Значение по умолчанию Нет.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Повышающий коэффициент для скидков	Коэффициент, который уменьшает/увеличивает значение скидки по правилу, если в правиле задано использовать коэффициент для типа карт.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Повышающий коэффициент для бонусов	Коэффициент, который уменьшает/увеличивает значение бонусного балла по правилу, если в правиле задано использовать коэффициент для типа карт.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Период неактивности	Период в днях, по истечении которого с момента последней активности карта блокируется.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Период блокировки	Период в днях, по истечении которого с момента блокировки карта переводится в статус Закрыта.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Период завершения	Период в днях, по истечении которого с даты установки статуса Закрыта карта переводится в статус Завершена.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Применять процессинговые лимиты	Признак, задающий применимость процессинговых лимитов на карты с данным типом. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Да Нет Значение по умолчанию Да.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Начальные параметры карт			
Минимальная сумма денег для активации:	Минимальная сумма денежных средств для активации карты.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Минимальная сумма начисления денег:	Минимальная сумма денежных средств к начислению.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Максимальный денежный баланс:	Максимальный денежный баланс карты.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Кратность начисления денег:	Кратность суммы начислений денежных средств. Означает, что можно пополнить на карту данного типа (по запросу начисления денег) такое количество денег, которое будет кратно данному значению.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Карты	Представление, в котором показаны карты связанные с текущим типом карты		
Шаблоны выпуска карт	Представление, в котором показаны шаблоны выпуска карт связанные с текущим типом карты		
Партнёры	Представление, в котором показаны партнёры связанные с текущим типом карты		
Фильтры по контактам	Представление, в котором показаны фильтры по контактам связанные с текущим типом карты		
Кампании	Представление, в котором показаны кампании связанные с текущим типом карты (Включено в кампании, Исключено из кампаний)		
Настройки интеграции Wallet	Представление, в котором показаны записи настроек интеграции Wallet связанные с текущим типом карты		

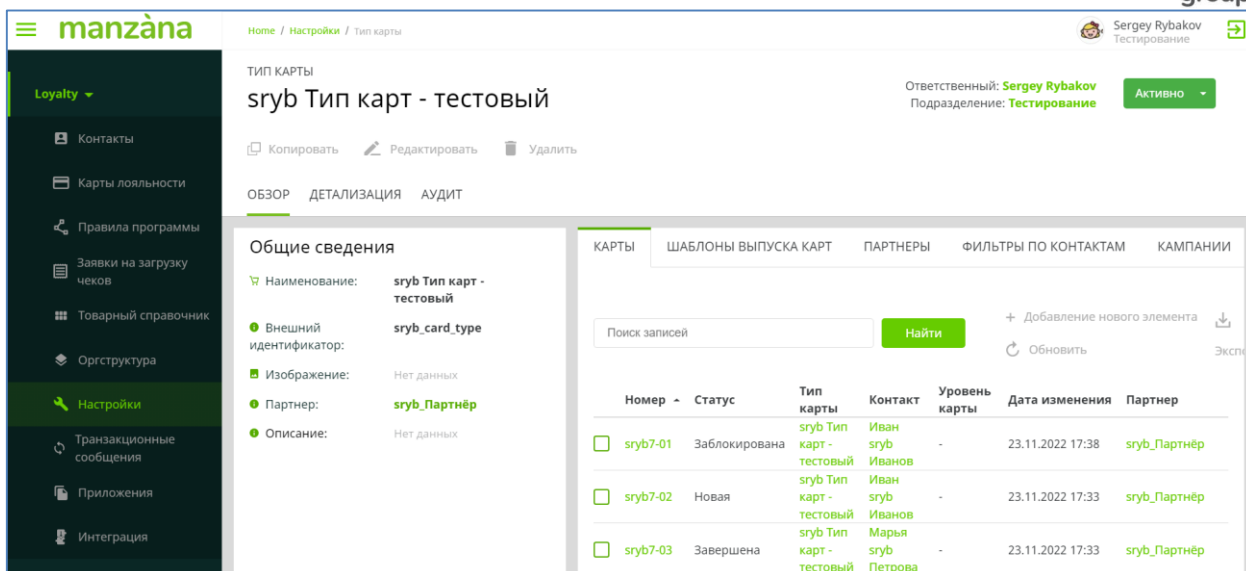


Рис. Карточка Тип карты – Обзор

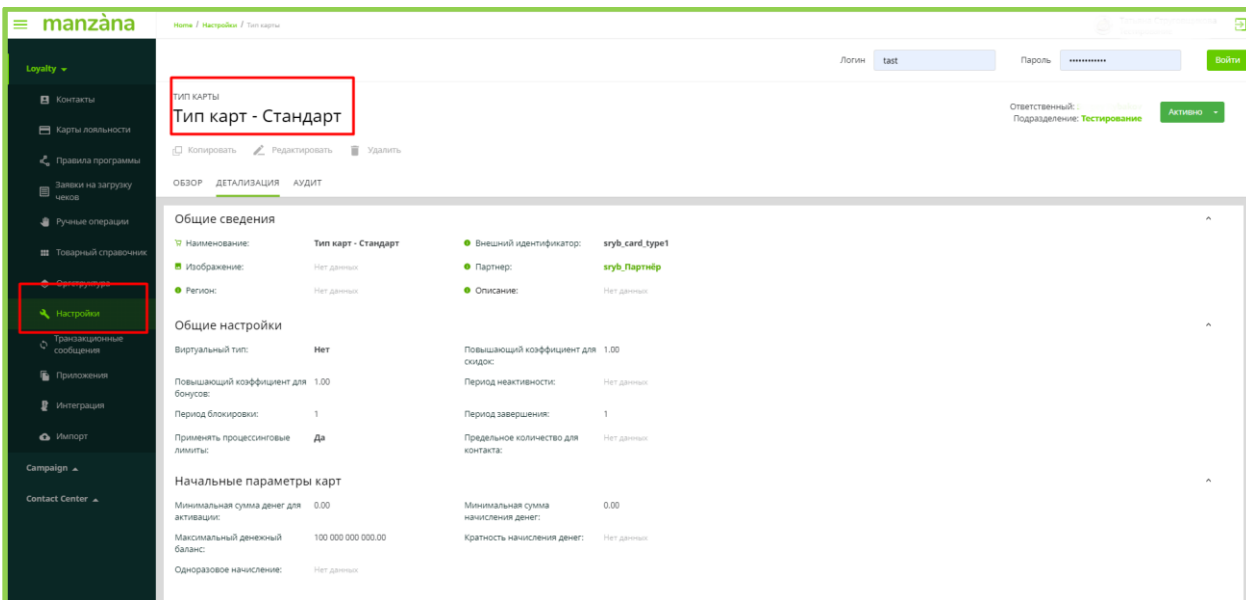


Рис. Карточка тип карты - Детализация

Чтобы указать период в днях, по истечению которого с момента последней активности карта блокируется (статус **Заблокирована**), используется поле «Период неактивности». Если поле пустое, то значение берется из системной настройки *Loyalty.CardManagement.Processes.InactivityPeriod*.

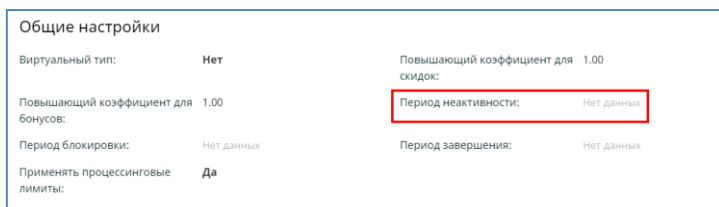


Рис. Указание периода неактивности карты

Чтобы указать период в днях, по истечении которого с момента блокировки карта переводится в статус **Закрыта**, используется поле «Период блокировки». Если поле пустое, то значение берется из системной настройки *Loyalty.CardManagement.Processes.BlockPeriod*.

Общие настройки	
Виртуальный тип:	Нет
Повышающий коэффициент для бонусов:	1.00
Период блокировки:	Нет данных
Применять процессинговые лимиты:	Да
Повышающий коэффициент для скидков:	1.00
Период неактивности:	Нет данных
Период завершения:	Нет данных

Рис. Указание периода блокировки карты

Чтобы указать период в днях, по истечении которого с даты установки статуса *Закрыта карта* переводится в статус *Завершена*, используется поле «Период завершения». Если поле пустое, то значение берется из системной настройки *Loyalty.CardManagement.Processes.ExpirationPeriod*.

Общие настройки	
Виртуальный тип:	Нет
Повышающий коэффициент для бонусов:	1.00
Период блокировки:	Нет данных
Применять процессинговые лимиты:	Да
Повышающий коэффициент для скидков:	1.00
Период неактивности:	Нет данных
Период завершения:	Нет данных

Рис. Указание периода завершения карты

3.2.2 Процесс создания карт

В системе предусмотрен гибкий механизм генерации карт, он позволяет создавать карты разного типа с использованием различных алгоритмов генерации номеров. Например, по бизнес-требованиям карты могут быть бонусными, дисконтными, бонусно-дисконтными. Помимо этого, карты могут быть самых различных типов, количество которых не ограничено.

Перед созданием карт в системе должны быть заведены хотя бы один тип карт и один шаблон. Стоит иметь в виду, если карты подразумевают создание с одновременным начислением какого-то начального количества бонусных баллов, то в системе должна быть также заведена акция программы лояльности (кампания), в рамках которой будут начислены данные баллы. Следует также отметить, что записи типов и шаблонов должны быть активными, в противном случае создание карт не произойдет. После этого можно создавать задание на выпуск. Как только задание на выпуск карт создано, активировано и сохранено, то становится доступна для нажатия кнопка «Генерация».

Рис. Создание нового задания на выпуск карт

Нажатие данной кнопки, после дополнительного подтверждения, запускает процесс создания карт.

Вы уверены, что хотите запустить генерацию карт?

Да, запустить Нет

Рис. Подтверждение запуска задания на выпуск карт

Вначале статус задания устанавливается в значение «В очереди», система при этом проверяет, если ли другие задания на генерацию и устанавливает в приоритеты выполнения.

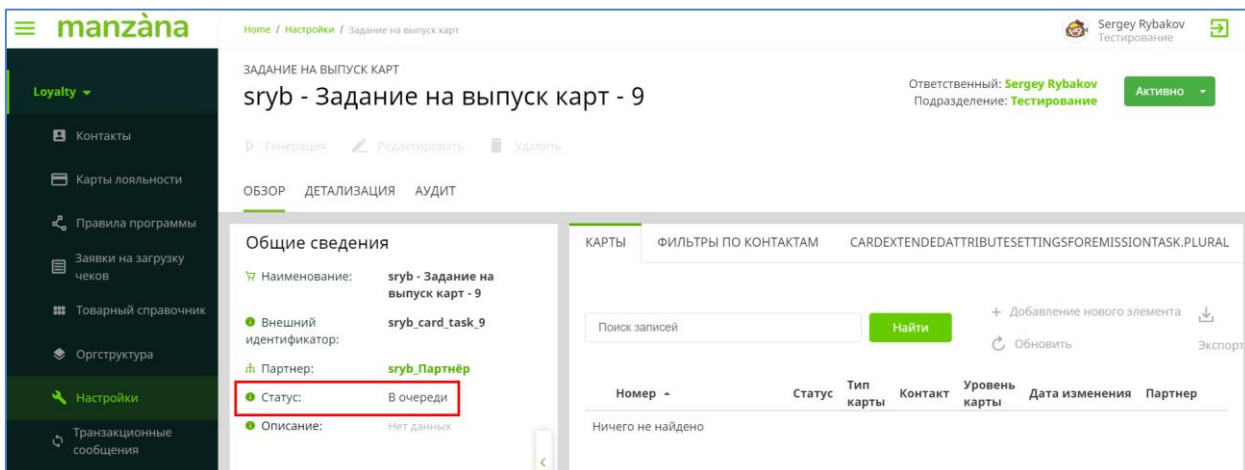


Рис. Запуск генерации выпуска карт

После этого запускается процесс проверки. Данный процесс предотвращает создание карт с одинаковыми номерами.

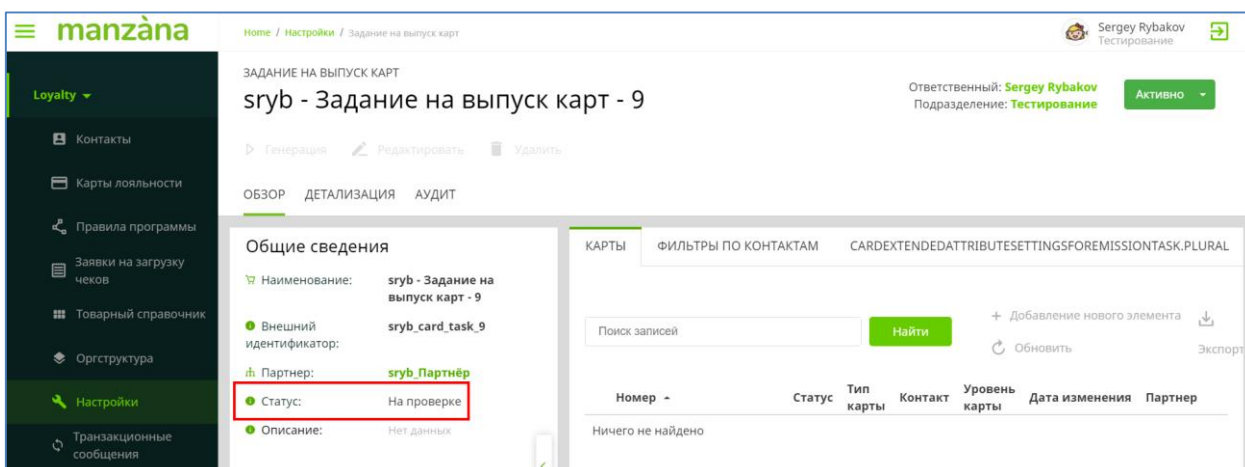


Рис. Статус проверки после генерации выпуска карт

Причём, если в системе уже есть заблокированная карта, или деактивированная, или завершённая – выпустить новую карту с точно таким же номером не получится. В этом случае после проверки статус задания будет установлен в значение «Ошибка создания».

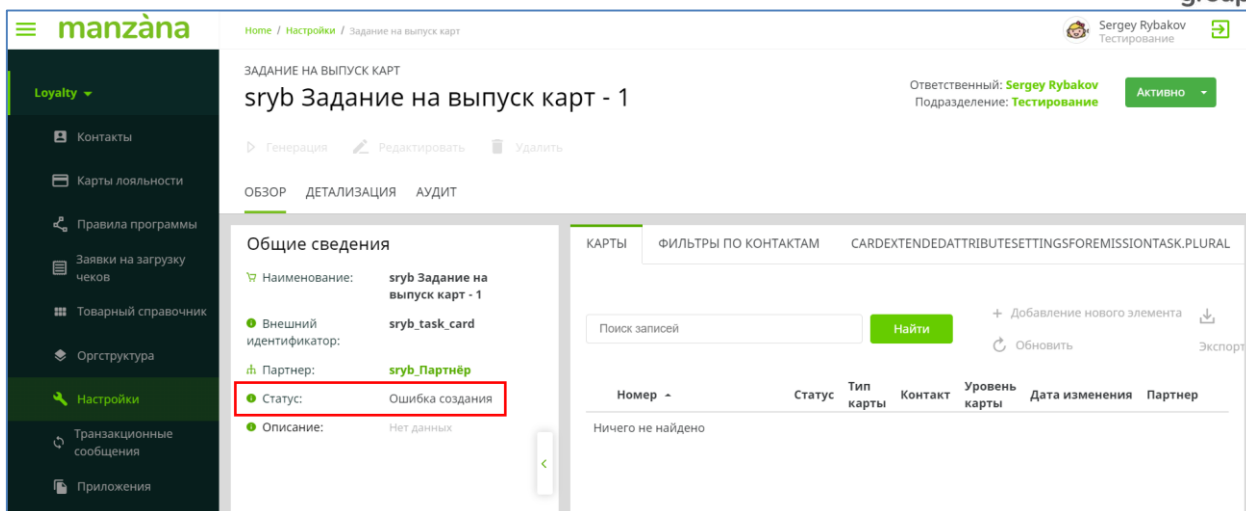


Рис. Ошибка генерации выпуска карт

Как только проверка завершена, начинается создание записей карт в базе данных. В это время все прочие задания на генерацию будут находиться в статусе «В очереди».

Как только записи карт зарегистрированы в базе данных, статус задания устанавливается в значение «Создание завершено».

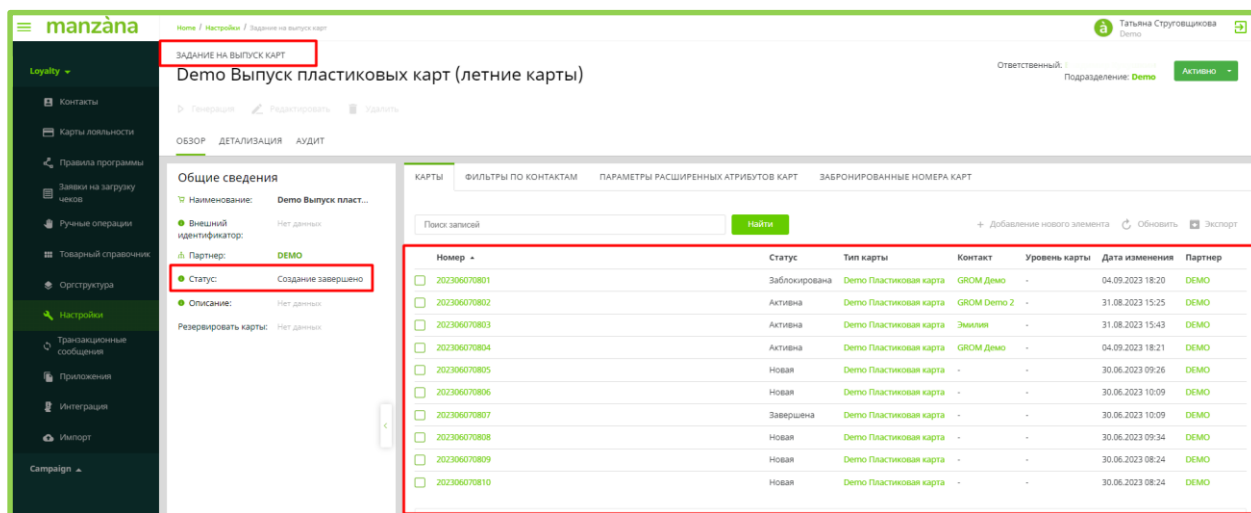


Рис. Результат генерации выпуска карт

По мере выполнения задания при каждом изменении статуса происходит запись лога выполнения задания. Изменение лога сопровождается также временем изменения статуса. Лог выполнения можно просмотреть в закладке Аудит.

Рис. Аудит в карточке задания на выпуск карт

Файл записывается в текстовом виде. Для каждого номера карты в файле указано кодовое слово, сгенерированное по настройкам в шаблоне выпуска.

Следует отметить, что если выпускается очень много карт, то для их выпуска будут созданы несколько файлов. Количество строк записей карт в файле ограничивается системной настройкой: *Loyalty.CardManagement.Limit.WriteFile*. В эту настройку записывается целое число. Также следует помнить, что значение системной настройки не может быть больше 60000. В этом случае возможна потеря записей при записи в файлы.

Также следует помнить, что задание на выпуск ограничено по времени выполнения. Ограничение записывается в системную настройку: *Loyalty.CardGeneration.GenerationLifeTime*. Данное значение записывается в минутах. Если по какой-то причине задание выполняется более указанного количества минут, то оно прерывается, и карты по нему не создаются. Прерванное таким образом задание уже нельзя возобновить.

Также задание ограничено по количеству выпускаемых карт. По одному заданию нельзя выпустить более 1 000 000 карт.

Есть возможность выводить хэш и соль кодового слова карты на POS-сервисе в ответе на запрос баланса при включенной партнерской настройке *Loyalty.Processing.BalanceRequest.CodeWordShow* (партнерская настройка указывается через расширенный атрибут партнера). Это можно использовать для сверки кодового слова карты на стороне внешней системы с целью защиты от мошеннических действий (например, от подбора карт при привязке или списании бонусов).

3.2.3 Замена карт

При замене карт на заменяемую карту переносятся значения уровня замещающей карты и её признак редактируемости уровня. При замене карт история продаж (чеки) на новую карту не переносятся. Однако со старой карты на новую переносятся все баллы.

Также с заменяющей картой связываются расширенные атрибуты, которые были связаны с заменяемой картой.

В системе при замене карты с новой картой можно связать контакт, который был на старой карте. Но, если у новой карты уже имеется связанный другой контакт, замена карты невозможна.

В системе можно включить функциональность переноса значений счётчиков и событий счётчиков на новую карту. Для этого необходимо, чтобы была включена системная настройка *Loyalty.Processing.Card.CounterEvent.Bind*. При этом перенос счётчиков возможен, если на новой карте нет ни одного счётчика.

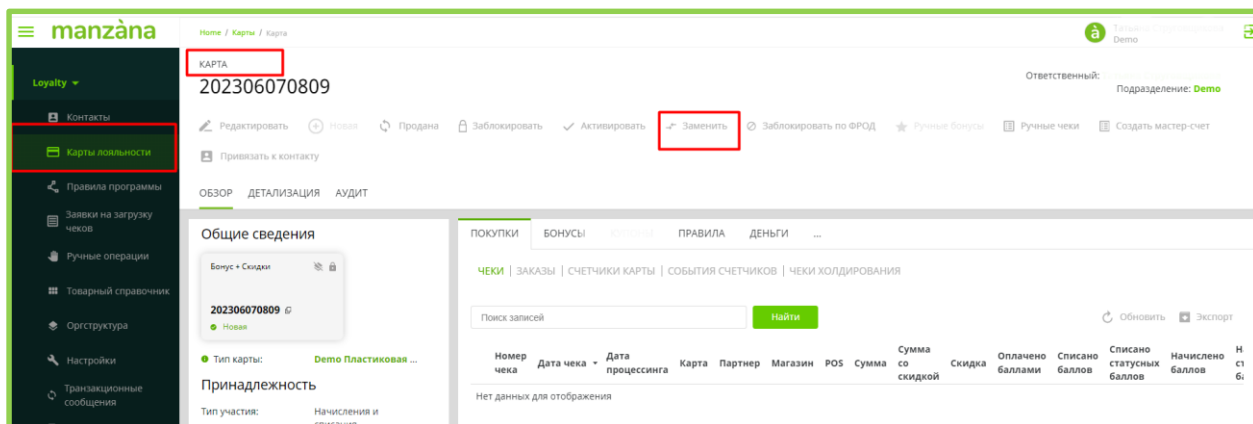


Рис. Выбор функции замены карты

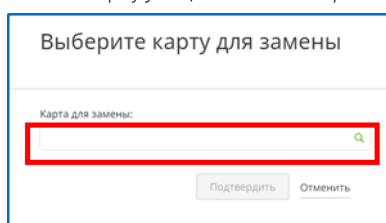


Рис. Выбор карты для замены

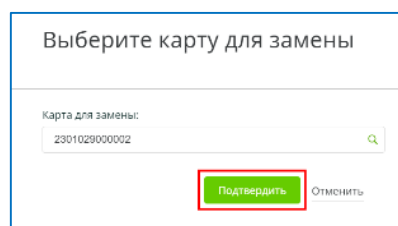


Рис. Подтверждение замены карты

Новая карта после процесса замены будет отображаться в соответствующем поле карточки Карты.

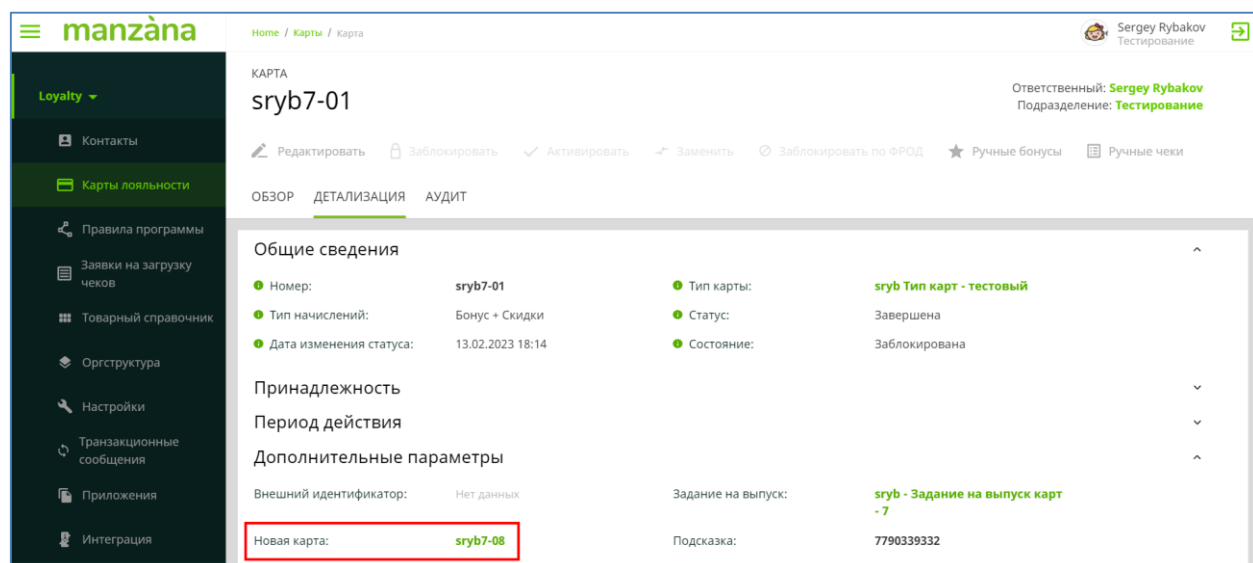


Рис. Поле «Новая карта» в карточке карты

3.2.4 Статусы карты

Карты могут быть нескольких статусов: новая, продана, активная, заблокирована, закрыта, завершена. Посредством задания на выпуск можно выпустить карты в статусах «Новая» и «Активная». В статус «Заблокирована» карту можно перевести вручную через интерфейс системы, а также специальными запросами из внешней системы. Заблокированную карту можно перевести в статус «Новая», «Продана» и «Активная». В остальные два статуса «Закрыта» и «Завершена» перевести карту вручную нельзя. Эти статусы присваиваются картам автоматически.

3.2.4.1 Статус карты Новая

В статусе «Новая» карты можно выпустить заданием на выпуск, если в задании снять значение «Активировать карты».

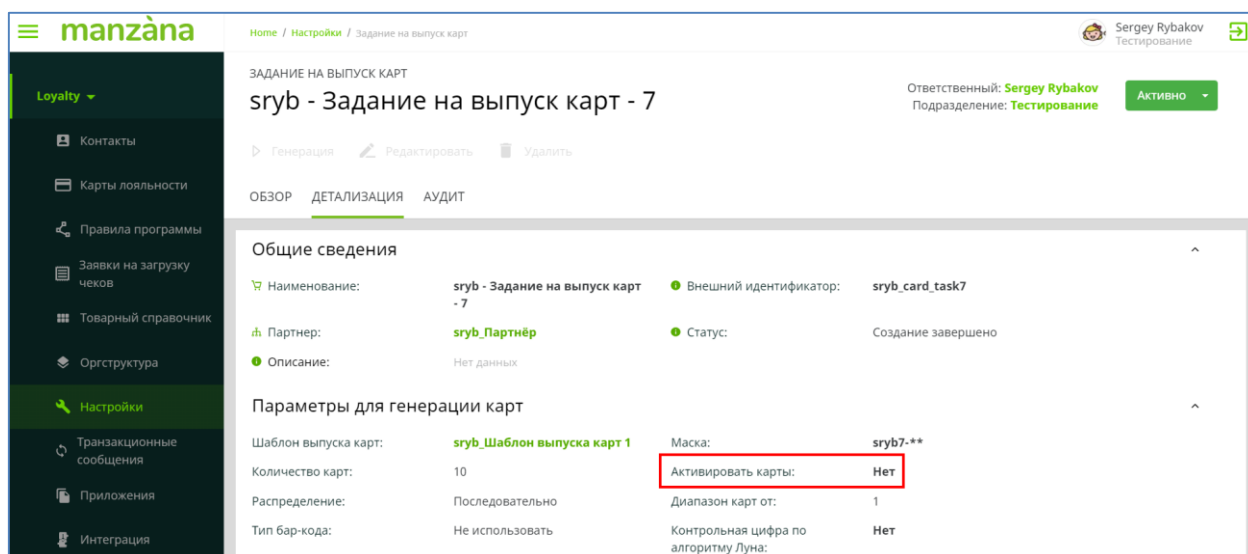


Рис. Параметр «Активировать карты» со значением **Нет** в Задании на выпуск карт

В данном статусе по карте невозможны ручные операции начисления. Первая транзакция с чеком по карте переводит карту в статус «Активная». Такой транзакцией может быть даже регистрация мягкого чека.

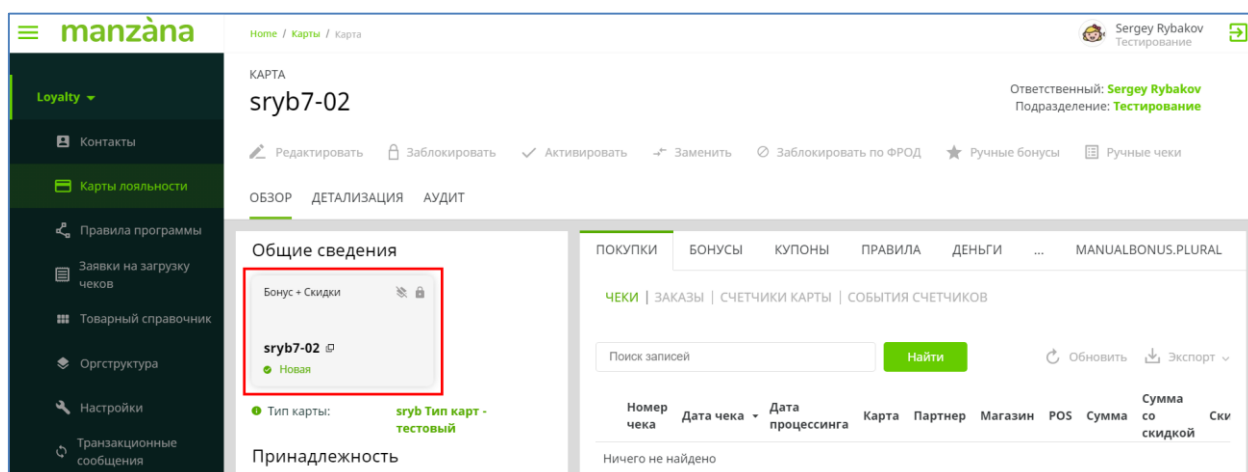


Рис. Карты со статусом «Новая»

3.2.4.2 Статус карты Активная

В статусе «Активная» карты можно выпустить заданием на выпуск, если в задании на выпуск указано значение «Активировать» (данное значение проставляется в задании по умолчанию).

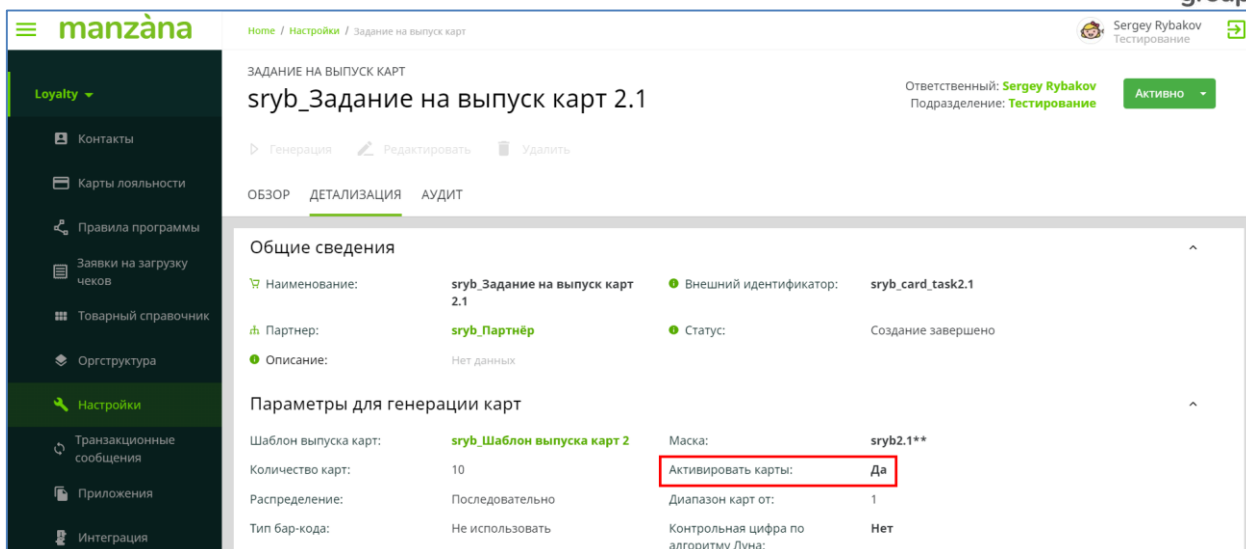


Рис. Параметр «Активировать карты» со значением **Да** в Задании на выпуск карт

В данном статусе по карте возможны все операции с начислением и списанием баллов, а также предоставление скидок.

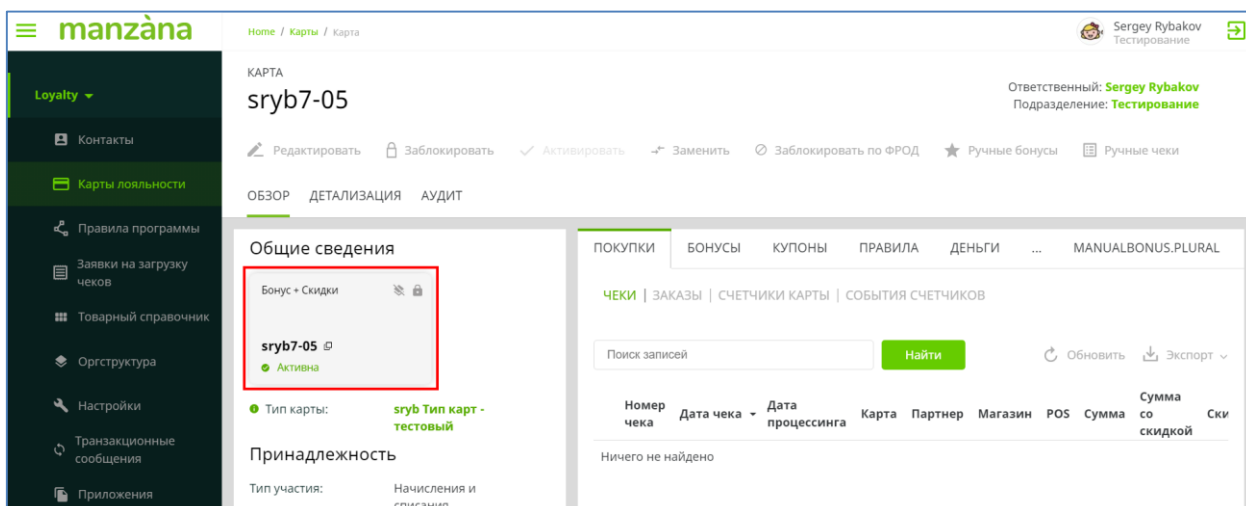


Рис. Карты со статусом «Активная»

3.2.4.3 Статус карты **Заблокирована**

В статусе «Заблокирована» по карте невозможно совершить операции начисления и списания баллов, а также воспользоваться скидками. При совершении транзакции по такой карте будет возвращена ошибка, что операция запрещена по статусу карты.

Для обычной блокировки карты необходимо на форме карты нажать кнопку «Заблокировать». Необходимо иметь в виду, что воспользоваться баллами по заблокированной через эту кнопку карте можно в том случае, если у контакта есть вторая карта в статусе «Активная», или же заблокированная карта входит в мастер-счёт наряду с активными картами. То есть при совершении операции по активной карте могут быть списаны баллы с другой заблокированной карты этого контакта или мастер-счёта, если активная и заблокированная карта входят в этот мастер-счёт. После этого система запросит подтверждение необходимости блокировки карты.

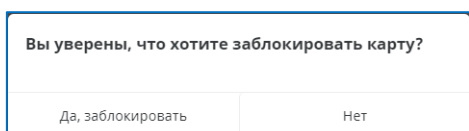


Рис. Подтверждение блокировки карты

Однако в системе есть возможность заблокировать карту так, чтобы нельзя было воспользоваться баллами по данной карте, в том числе при совершении операции по другой активной карте контакта или мастер-счета, в который входит эта заблокированная карта. Для такой особой блокировки необходимо нажать на форме карты кнопку «Заблокировать по ФРОД». После этого система так же запросит подтверждение необходимости блокировки карты.

Вы уверены, что хотите заблокировать карту по ФРОД?	
Да, заблокировать	Нет

Рис. Подтверждение блокировки карты по ФРОД

После блокировки карты по ФРОД у нее меняется не только статус на «Заблокирована», но и состояние на «Заблокирована по особым обстоятельствам».

The screenshot shows the 'manzàna' interface for card management. The card ID is 'sryb7-01'. The status is 'Заблокирована' and the state is 'Заблокирована по особым обстоятельствам'. The card type is 'sryb Тип карт - тестовый'. The status and state fields are highlighted with a red box.

Номер:	sryb7-01	Тип карты:	sryb Тип карт - тестовый
Тип начислений:	Бонус + Скидки	Статус:	Заблокирована
Дата изменения статуса:	23.11.2022	Состояние:	Заблокирована по особым обстоятельствам

Рис. Статус и состояние карты после блокировки карты по ФРОД

3.2.4.4 Статус карты **Закрыта**

В статусе «Закрыта» по карте невозможно совершить операции начисления и списания баллов, а также воспользоваться скидками. При совершении транзакции по такой карте будет возвращена ошибка, что операция запрещена по статусу карты. Однако воспользоваться баллами закрытой карты можно в том случае, если у контакта есть вторая карта в статусе «Активная», или же закрытая карта входит в мастер-счёт наряду с активными картами. В этом случае операция должна совершаться с использованием активной карты. С точки зрения операций данный статус не отличается от статуса «Заблокирована». Но в данный статус нельзя карту перевести вручную, только посредством автоматических процессов с картами. Также только из данного статуса можно перевести карту в статус «Завершена», если не совершается операция замены карты.

3.2.4.5 Статус карты **Завершена**

В статусе «Завершена» по карте невозможны никакие операции. В статус завершена карта попадает автоматически из статуса «Закрыта» или ручной операцией замены карты. Впрочем, не всегда карта из статуса «Закрыта» может попасть в статус «Завершена»: если на карте есть активные баллы и системная настройка *Loyalty.CardManagement.Processes.ExpirationType* не включена, то карта никогда не изменит статус на «Завершена». Если данная системная настройка включена, то после того как карта изменила статус, все активные баллы с неё списываются (для списания в системе необходимо завести правило автосписания баллов). Следует иметь в виду, если карта переходит в статус «Завершена», но по ней есть баллы, которые ещё не начали действовать, то эти баллы никогда уже не будут активированы.

3.2.4.6 Статус карты Продана

Статус «Продана» получает карта лояльности при продаже на кассе. Продаваемая карта изначально имеет статус «Новая». По продаваемой карте проводится чек. Чек содержит позицию "Карта лояльности". По чеку могут быть начислены баллы. Скидки по первому чеку не предоставляются. После проведения чека, карта изменяет статус на «Продана».

Партнерские настройки

1. Партнерская системная настройка `Loyalty.Processing.EnableCardStatusSale`. Если настройка установлена в одно из значений 1, или у, или Y, то при первой покупке по карте в статусе «Новая» она переходит в статус «Продана». Значение по умолчанию Пусто.

Если включена настройка `Loyalty.Processing.EnableCardStatusSale`, то:

- При обработке запроса софт чека, статус карты не меняется. Если статус карты «Новая», то он таким и остается.
- При удачной обработке фискального чека проверяется, что по карте не было других покупок. Если это так, то статус карты меняется на «Продана». Если по карте уже были другие покупки, то ее статус не меняется и остается «Новая».
- Если по карте в статусе «Новая» приходит запрос мягкого чека с `PaidByBonus>0`, то возвращать ошибку 81400, процессинг чека не останавливать.
- Если по карте в статусе «Новая» приходит запрос фискального чека с `PaidByBonus>0`, то возвращать ошибку 80420.
- Если после совершения покупки, в результате которой выполнено изменение статуса, выполнен rollback этой покупки, то статус возвращается к прежнему и становится «Новая».
- Для привязки карты допускаются карты в статусе «Продана». При этом в случае успешной привязки карты, ее статус меняется на «Активная».

3.2.5 Использование баллов, накопленных на картах

По мере участия клиентов в бонусных акциях программы лояльности, на картах клиентов накапливаются бонусные баллы. Данные баллы далее возможно использовать при оплате покупок.

Следует иметь в виду, что для оплаты покупок клиент может использовать не только активный баланс баллов по карте, предъявленной на POS-терминале, но и активный баланс всех своих карт (карт, относящихся к клиенту) и всех карт мастер-счёта, в который входит карта, предъявленная на POS-терминал. Однако не всегда списание баллов по карте будет возможно.

Запись карты имеет определённое значение Типа участия. Если на POS-терминал предъявлена карта имеющая тип участия, равный «Только начисление», то по ней операции списания невозможны, даже если на остальных картах контакта или мастер-счёта есть активные баллы. Даже если карта у клиента одна, и она не входит ни в какой мастер-счёт – списать по ней баллы нельзя.

Если на POS-терминал предъявлена карта, имеющая тип участия «Только списание» – то никакие операции начисления бонусных баллов по ней невозможны, даже если она входит в мастер-счёт или у контакта есть какие-то другие карты. Однако по этой карте возможны операции списания: по этой карте можно списывать баллы как с самой карты, так и со всех других карт клиента и со всех карт мастер-счёта, в который она входит. Если в момент покупки действуют какие-то

бонусные акции – баллы на эту карту не будут начислены, ошибки или какого-то сообщения на терминал не возвращается.

Если на POS-терминал предъявлена карта, имеющая тип участия «Начисления и списания», то на карту возможны начисления баллов и по этой карте можно списывать баллы как с самой карты, так и со всех других карт клиента и со всех карт мастер-счёта, в который она входит.

3.2.6 Использование денежных средств, накопленных на картах

Деньги, находящиеся на соответственном денежном счёте карты, это средства, которые можно использовать для оплаты покупок. Как правило, функционал денег используется для реализации выпуска подарочных карт и т.п. При помощи денежных средств на карте покупки можно оплачивать как вместе с чеком, так и отдельным запросом на списание.

Следует иметь в виду, что для оплаты покупок клиент может использовать не только баланс денежных средств по карте, предъявленной на POS-терминале, но и баланс денег всех карт мастер-счёта, в который входит карта, предъявленная на POS-терминал. Использовать для оплаты покупок баланс денежных средств с других карт, относящихся к этому клиенту, нельзя.

Наличие отдельных запросов на начисление и списание позволяет использовать Manzana Loyalty как платёжную систему.

Предусмотрена возможность подтверждения списания денежных средств передачей в запросе кодового слова карты, а также хеш-кода, который генерируется по большинству известных алгоритмов.

В системе предусматривается возможность ограничения начисления денежных средств по карте. В карточке типа карты есть группа полей, которые регулируют возможность начисления.

Home / Настройки / Тип карты

manzàna

Сергей Рыбаков
Тестирование

Активно

Тип карты

sryb Тип карт - тестовый

Ответственный: Сергей Рыбаков
Подразделение: Тестирование

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

Общие настройки

Начальные параметры карт

Минимальная сумма денег для активации:	0.00	Минимальная сумма начисления денег:	0.00
Максимальный денежный баланс:	100 000 000 000.00	Кратность начисления денег:	Нет данных

Рис. Поля, регулирующие начисление денег на карту в карточке «Тип карты»

Если в карточке «Тип карты» заполнено значение поля «Минимальная сумме денег для активации», и если операция начисления происходит по карте этого типа в статусе Новая, то для начисления необходима сумма не меньше указанной; более того, при начислении карта будет активирована.

Home / Настройки / Тип карты

ТИП КАРТЫ

Demo Пластиковая карта

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

Наименование:	Demo Пластиковая карта	Внешний идентификатор:	Demo Пластиковая карта_ext
Изображение:	Нет данных	Партнер:	DEMO
Регион:	Нет данных	Описание:	Нет данных

Общие настройки

Виртуальный тип:	Нет	Повышающий коэффициент для скидок:	1.00
Повышающий коэффициент для бонусов:	1.00	Период неактивности:	Нет данных
Период блокировки:	Нет данных	Период завершения:	Нет данных
Применять процессинговые лимиты:	Да	Предельное количество для контакта:	2

Начальные параметры карт

Минимальная сумма денег для активации:	0.00	Минимальная сумма начисления денег:	0.00
Максимальный денежный баланс:	100 000 000 000.00	Кратность начисления денег:	Нет данных
Одноразовое начисление:	Нет		

Рис. Поле «Минимальная сумма денег для активации» в карточке «Тип карты»

Если в карточке «Тип карты» заполнено значение поля «Минимальная сумма начисления денег» и операция начисления происходит по карте данного типа, то любая сумма денег для начисления не должна быть меньше указанного значения. В противном случае, на терминал будет возвращено сообщение об ошибке.

manzàna Home / Настройки / Тип карты

ТИП КАРТЫ

Demo Пластиковая карта

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

Наименование:	Demo Пластиковая карта	Внешний идентификатор:	Demo Пластиковая карта_ext
Изображение:	Нет данных	Партнер:	DEMO
Регион:	Нет данных	Описание:	Нет данных

Общие настройки

Виртуальный тип:	Нет	Повышающий коэффициент для скидок:	1.00
Повышающий коэффициент для бонусов:	1.00	Период неактивности:	Нет данных
Период блокировки:	Нет данных	Период завершения:	Нет данных
Применять процессинговые лимиты:	Да	Предельное количество для контакта:	2

Начальные параметры карт

Минимальная сумма денег для активации:	0.00	Минимальная сумма начисления денег:	0.00
Максимальный денежный баланс:	100 000 000 000.00	Кратность начисления денег:	Нет данных
Одноразовое начисление:	Нет		

Рис. Поле «Минимальная сумма начисления денег» в карточке «Тип карты»

Если в карточке «Тип карты» заполнено значение поля «Максимальный денежный баланс» и операция начисления происходит по карте данного типа, то невозможно начислить какую-то сумму на денежный счёт, если баланс карты на момент операции станет больше указанного значения. В этом случае будет возвращено сообщение об ошибке.

Home / Настройки / Тип карты

ТИП КАРТЫ

Demo Пластиковая карта

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

Наименование:	Demo Пластиковая карта	Внешний идентификатор:	Demo Пластиковая карта_ext
Изображение:	Нет данных	Партнер:	DEMO
Регион:	Нет данных	Описание:	Нет данных

Общие настройки

Виртуальный тип:	Нет	Повышающий коэффициент для скидок:	1.00
Повышающий коэффициент для бонусов:	1.00	Период неактивности:	Нет данных
Период блокировки:	Нет данных	Период завершения:	Нет данных
Применять процессинговые лимиты:	Да	Предельное количество для контакта:	2

Начальные параметры карт

Минимальная сумма денег для активации:	0.00	Минимальная сумма начисления денег:	0.00
Максимальный денежный баланс:	100 000 000 000.00	Кратность начисления денег:	Нет данных
Одноразовое начисление:	Нет		

Рис. Поле «Максимальный денежный баланс» в карточке «Тип карты»

Если в карточке «Тип карты» заполнено значение поля «Кратность начисления денег» и операция начисления происходит по карте данного типа, то невозможно начислить какую-то сумму на денежный счёт, если величина этой суммы не делится на указанное значение нацело. При этом возвращается сообщение об ошибке.

Home / Настройки / Тип карты

ТИП КАРТЫ

Demo Пластиковая карта

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

Наименование:	Demo Пластиковая карта	Внешний идентификатор:	Demo Пластиковая карта_ext
Изображение:	Нет данных	Партнер:	DEMO
Регион:	Нет данных	Описание:	Нет данных

Общие настройки

Виртуальный тип:	Нет	Повышающий коэффициент для скидков:	1.00
Повышающий коэффициент для бонусов:	1.00	Период неактивности:	Нет данных
Период блокировки:	Нет данных	Период завершения:	Нет данных
Применять процессинговые лимиты:	Да	Предельное количество для контакта:	2

Начальные параметры карт

Минимальная сумма денег для активации:	0.00	Минимальная сумма начисления денег:	0.00
Максимальный денежный баланс:	100 000 000 000.00	Кратность начисления денег:	Нет данных
Одноразовое начисление:	Нет		

Рис. Поле «Кратность начисления денег» в карточке «Тип карты»

3.2.7 Фильтрация карт при обработке алгоритмов

Также, как и для контактов, для карт в системе реализовано два вида фильтрации: динамическая и статическая. Статический способ – это создание определённого списка карт и отнесение этого списка к записям, которые являются настройками алгоритмов процессинга. Алгоритмы будут работать только для тех карт, которые входят в статические списки.

Home / Карты

Списки карт

Поиск записей Найти

СПИСОК СТАТИСТИКА И АУДИТ

СТРУКТУРА

КАРТЫ

СПИСКИ КАРТ

Наименование	Внешний идентификатор	Дата изменения
<input type="checkbox"/> Бонусная карта	bonus1	21.06.2023 15:35
<input type="checkbox"/> vip	vip	16.06.2023 12:17
<input type="checkbox"/> золото	005	25.05.2023 14:48
<input type="checkbox"/> текст		26.05.2023 15:37

Показать ещё

11-14 (из 14) Показывать по 10

Рис. Справочник списков карт

Динамическая фильтрация зависит от времени выполнения алгоритмов процессинга и текущих характеристик карт. Для осуществления динамической фильтрации необходимо задать диапазоны соответствующих характеристик. Обрабатывая в какой-то момент времени, алгоритм будет выполняться только по тем картам, текущие характеристики которых укладываются в установленные диапазоны.

3.2.7.1 Динамическая фильтрация карт

Почти все параметры карты можно использовать при фильтрации алгоритмов процессинга. Для этого служат специальные записи – наборы контактов.

Набор содержит заданные диапазоны на различные характеристики карты. Если в какой-то момент времени характеристики конкретной карты таковы, что укладываются в указанные диапазоны, то карта подпадает под условия фильтрации и к ней могут быть применены, например, правила начисления. Записи наборов могут быть отнесены к записям настройки алгоритма (правила начисления, правила списания) как включаемые, так и исключаемые.

3.2.7.2 Статическая фильтрация карт

Статическая фильтрация осуществляется с помощью списков карт, каждый из которых представляет собой отдельную запись в системе.

Список карт содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности для процессинга. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Да Нет Значение по умолчанию Да.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Название	Название списка карт. Поле используется для поиска и в представлениях.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание списка карт.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Карты	Представление, в котором показаны Карты связанные с текущим списком карт		
Фильтры по контактам	Представление, в котором показаны Фильтры по контактам с текущим списком карт (Включено в фильтры по контактам, Исключено из фильтров по контактам)		
Кампании	Представление, в котором показаны Кампании с текущим списком карт (Включено в кампании, Исключено из кампаний)		

Внешний вид карточки Список карт:

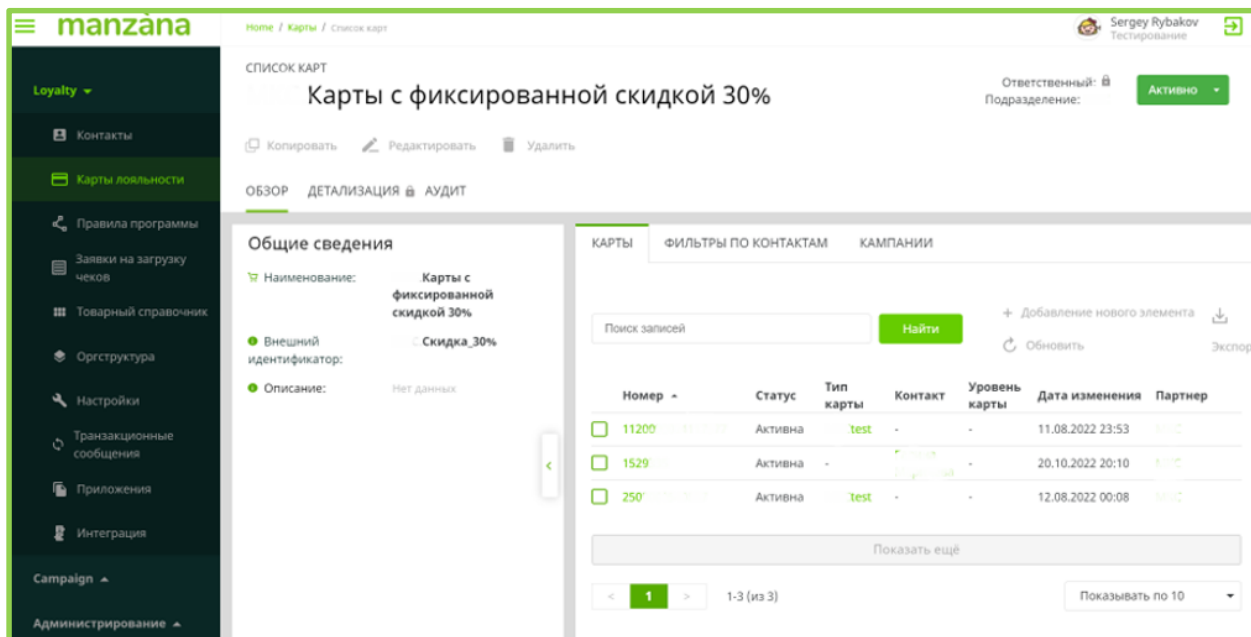


Рис. Карточка списка карт

3.3 Организационная структура и товарные справочники в системе

Организационная структура и товарные справочники – это группа справочников, от корректного и полного заполнения которых зависит функциональность системы лояльности при обработке чеков и предоставлении различного вида поощрений.

Товары и услуги – это позиции чека. Каждая позиция содержит уникальный в пределах чека идентификатор (номер позиции), артикул товара или услуги, количество приобретённого товара или услуги, сумму, скидку и сумму со скидкой.

Помимо этих основных параметров, чек может содержать также дополнительную информацию о способах оплаты. Каким образом: наличными, банковской картой или бонусными баллами оплачен данный конкретный чек. Данная информация позволяет организовать поощрения с учётом того, каким образом оплачивается чек.

Вся информация чека записывается в систему. Стоит отметить, что система позволяет хранить также такие чеки, которые зарегистрированы, но не относятся к клиентам программы лояльности. Данные чеки хранятся в отдельной базе данных и не обрабатываются алгоритмами процессинга.

Программа лояльности может быть коалиционной, то есть такой, которая позволяет хранить и обрабатывать информацию нескольких кампаний или партнёров. В этом случае есть один или несколько операторов программы лояльности, те компании, которые организуют программу поощрения клиентов, все же остальные компании принимают участие в программе лояльности оператора – эти компании называются партнёрами.

3.3.1 Справочники организационной структуры

Справочники организационной структуры – это совокупность сущностей, представляющих информацию о местах реализации товаров: записи партнёров коалиционной программы лояльности, магазинов, POS-терминалов, а также списки партнёров, магазинов и регионов, в которых расположены магазины.

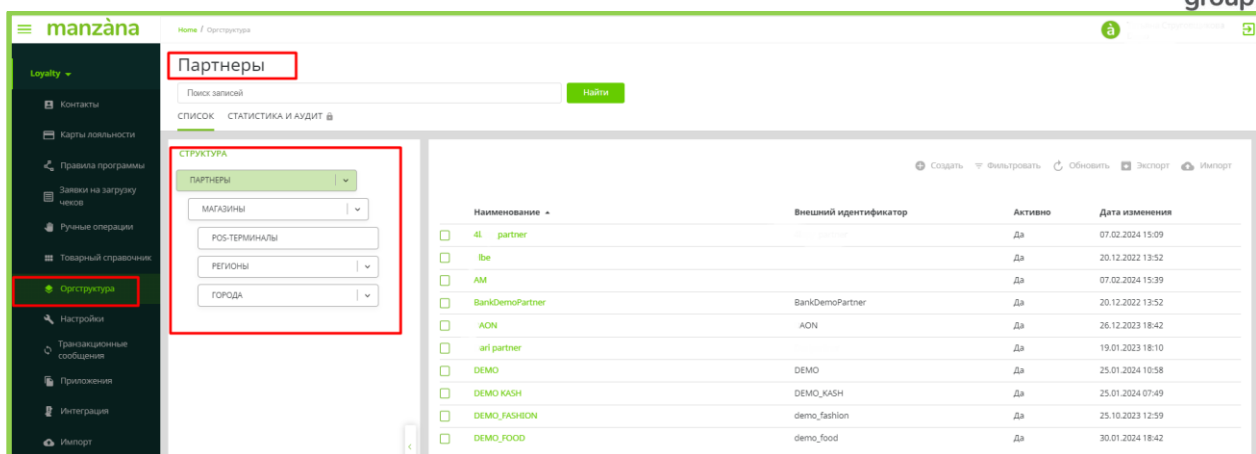


Рис. Оргструктура

3.3.1.1 Партнёры

Для хранения информации о партнёрах программы лояльности используется карточка Партнёр, которая содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись данного партнёра для регистрируемых событий в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование компании-партнёра.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Внешний идентификатор партнёра. Данное значение передаётся в чеке, который регистрируется в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Логин	Логин учётной записи для авторизации на POS-сервисе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Список телефонов	Ссылка на список телефонов.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание компании-партнёра или цель его привлечения в программу лояльности.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Информация для Личного кабинета			
Ссылка на баннер	Ссылка на баннер партнёра. Используется для отображения на страницах личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ссылка на договор оферты	Ссылка на партнёрское соглашение в электронном виде. Используется для функционала личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Логотип	Ссылка на логотип, который открывается у клиентов данного партнёра в личном кабинете.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Правила программы	Блок html-кода, который формирует страницу правил использования программы лояльности в личном кабинете.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ссылка на заголовок ЛК	Ссылка на изображение, которое используется как заголовок страницы входа для личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ссылка на изображение карты	Ссылка на изображение внешнего вида карты, которая является идентификатором участия пользователя личного кабинета в программе лояльности.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Блок (Заголовок ЛК)	Блок html-кода, который является заголовком каждой страницы личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Страница (Потратить)	Текстовое содержание страницы личного кабинета, в котором описывается списание бонусных или статусных баллов.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Страница правила программы	Ссылка на страницу с правилами программы лояльности для данного партнёра. Страница автоматически не заполняется.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Страница (Накопить)	Текстовое содержание страницы личного кабинета, в котором описывается начисление бонусных или статусных баллов.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Страница (FAQ)	Блок html-кода, отображаемый на странице часто задаваемых вопросов в личном кабинете для данного партнёра.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Страница широкоформатного баннера	Блок html-кода, который формирует страницу, которую можно использовать как большой баннер для отображения во всю ширину страницы личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ссылка на согласие на обработку персональных данных	Ссылка на согласие участия в ПЛ для данного партнера. Используется для функционала личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Настройка рассылок партнёра	Ссылка на настройку рассылок ЛК партнёра	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Проверять партнера при привязке карты	Признак необходимости проверки соответствия партнера контакта и партнера карты при привязки карты к контакту методами личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Верификация первичного способа связи	Флаг автоматической верификации первичного способа связи при регистрации контакта методом без подтверждения телефона/E-mail. Используется для функционала личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Верификация вторичного способа связи	Флаг автоматической верификации вторичного способа связи при регистрации контакта методом без подтверждения телефона/E-mail. Используется для функционала личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Общие лимиты (по всем картам)			
Лимит операций	Количество покупок в день, которые разрешены по всем картам во всех магазинах данного партнёра. При превышении лимита и совершении по какой-либо карте следующей покупки на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке. Отмена транзакции и возврат не учитываются как обратные операции, чек не будет зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит начисленных бонусов	Количество бонусных баллов, которые могут быть начислены за день во всех магазинах данного партнёра по всем картам лояльности. Если количество однократно начисляемых бонусных баллов начинает превышать лимит, на POS-терминал будет возвращена ошибка.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит суммы (в деньгах)	Предел общей суммы покупок за один день во всех магазинах данного партнёра по всем картам лояльности. Если сумма покупки начинает превосходить данный предел, то на POS-терминал будет отправлено сообщение об ошибке.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит начисленных статусных бонусов	Количество статусных баллов, которые могут быть начислены за день во всех магазинах данного партнёра по всем картам лояльности. Если количество однократно начисляемых статусных баллов начинает превышать лимит, на POS-терминал будет возвращена ошибка.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит операций списания	Количество покупок в день со списаниями баллов, которые разрешены по всем картам во всех магазинах данного партнёра. При превышении лимита и совершении по какой-либо карте следующей покупки со списанием	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
	баллов на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке.		
Лимит списания (в деньгах)	Общее количество денежных средств (количество баллов с учётом коэффициентов конвертации по правилам лояльности), которые могут быть использованы за один день для оплаты покупок во всех магазинах данного партнёра по всем картам лояльности. Если сумма денежных средств для оплаты будет превышать данный лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка и чек не может быть зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит операций начисления	Количество покупок в день с начислением баллов, которые разрешены по всем картам во всех магазинах данного партнёра. При превышении лимита и совершении по какой-либо карте следующей покупки с начислением баллов на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке, чек не будет зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит списания статусных бонусов (в деньгах)	Общее количество денежных средств (количество статусных баллов с учётом коэффициентов конвертации по правилам лояльности), которые могут быть использованы за один день для оплаты покупок во всех магазинах данного партнёра по всем картам лояльности. Если сумма денежных средств для оплаты будет превышать данный лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка и чек не может быть зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимиты (по карте)			
Лимит операций	Количество покупок в день, которые разрешены по одной карте во всех магазинах данного партнёра. При превышении лимита и совершении по этой карте следующей покупки на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке. Отмена транзакции и возврат не учитываются как обратные операции, чек не будет зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит начисленных бонусов	Количество бонусных баллов, которые могут быть начислены за день во всех магазинах данного партнёра по одной карте лояльности. Если количество однократно начисляемых бонусных баллов начинает превышать лимит, на POS-терминал будет возвращена ошибка.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит суммы (в деньгах)	Предел общей суммы покупок за один день во всех магазинах данного партнёра по одной карте лояльности. Если сумма покупки начинает превосходить данный предел, то на POS-	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
	терминал будет отправлено сообщение об ошибке.		
Лимит начисленных статусных бонусов	Количество статусных баллов, которые могут быть начислены за день во всех магазинах данного партнёра по одной карте лояльности. Если количество однократно начисляемых статусных баллов начинает превышать лимит, на POS-терминал будет возвращена ошибка.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит операций списания	Количество покупок в день со списаниями баллов, которые разрешены по одной карте во всех магазинах данного партнёра. При превышении лимита и совершении по этой карте следующей покупки со списанием баллов на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит списания (в деньгах)	Общее количество денежных средств (количество баллов с учётом коэффициентов конвертации по правилам лояльности), которые могут быть использованы за один день для оплаты покупок во всех магазинах данного партнёра по одной карте лояльности. Если сумма денежных средств для оплаты будет превышать данный лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка и чек не может быть зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит операций начисления	Количество покупок в день с начислением баллов, которые разрешены по одной карте во всех магазинах данного партнёра. При превышении лимита и совершении по этой карте следующей покупки с начислением баллов на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке, чек не будет зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит списания статусных бонусов (в деньгах)	Общее количество денежных средств (количество статусных баллов с учётом коэффициентов конвертации по правилам лояльности), которые могут быть использованы за один день для оплаты покупок во всех магазинах данного партнёра по одной карте лояльности. Если сумма денежных средств для оплаты будет превышать данный лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка и чек не может быть зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимиты (для перевода баллов)			
Лимит получения баллов в день	Ограничение получения баллов за день	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит получения статусных баллов в день	Ограничение получения статусных баллов за день	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Лимит получения баллов в неделю	Ограничение получения баллов за неделю	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит получения статусных баллов в неделю	Ограничение получения статусных баллов за неделю	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит перевода баллов в день	Ограничение перевода баллов за день	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит перевода статусных баллов в день	Ограничение перевода статусных баллов за день	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит перевода баллов в неделю	Ограничение перевода баллов за неделю	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит перевода статусных баллов в неделю	Ограничение перевода баллов за неделю	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Настройка сообщений			
Приоритет сообщения	Уровень приоритета агрегированного триггерного (транзакционного) сообщения. Возможные значения от 1 до 100.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
E-mail формат	E-mail формат для отправки агрегированных E-mail сообщений по партнеру. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет 	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
E-mail заголовок	Некоторый текст, который добавляется перед основным текстом. Используется для отправки агрегированных E-mail сообщений по партнеру.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
E-mail подвал	Некоторый текст, который добавляется после основного текста. Используется для отправки агрегированных E-mail сообщений по партнеру.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
E-mail адресаты (технические сообщения)	E-mail адресаты ответственных сотрудников (через точку с запятой) для различных технических E-mail уведомлений.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Транслитерация	Признак того, что нужно транслитерировать SMS сообщения. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет 	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
SMS заголовок	Некоторый текст, который добавляется перед основным текстом. Используется для отправки агрегированных SMS сообщений по партнеру.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
SMS подвал	Некоторый текст, который добавляется после основного текста. Используется для отправки агрегированных SMS сообщений по партнеру.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Параметры процессинга			
Учёт оплаты баллами в скидку	<p>Параметр включения функциональности оплаты баллами в сумме со скидкой для данного партнера. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет <p>Значение по умолчанию: Нет.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Игнорировать значения сумм в чеке возврата	<p>Параметр, позволяющий включить игнорирование передаваемых суммовых показателей в чеке возврата со ссылкой на чек покупки. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет <p>Значение по умолчанию: Нет.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Коэффициент возврата оплаченных баллов	<p>Значение, на которое умножаются баллы, которые рассчитались системой как необходимые для возврата. Используется только при возврате со ссылкой на чек покупки. Допустимые значения – положительные десятичные числа.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Коэффициент возврата оплаченных статусных баллов	<p>Значение, на которое умножаются статусные баллы, которые рассчитались системой как необходимые для возврата. Используется только при возврате со ссылкой на чек покупки. Допустимые значения – положительные десятичные числа.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип вычисления сроков действия баллов (Верификация операций перевода баллов)	<p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Статический • Динамический <p>Значение по умолчанию: Статический.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Верификация оплаты покупок			
Необходима верификация	<p>Признак необходимости верификации. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет 	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип верификации	<p>Выбор типа верификации. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кодовое слово • SMS-код <p>В текущей версии используется только SMS-код</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Список телефонов	<p>Ссылка на список телефонов, в котором задаются отправители для SMS, E-mail. Используется для триггерных (транзакционных) сообщений.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Канал связи	Выбор канала связи. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> SMS E-mail SMS и E-mail В текущей версии используется только канал SMS.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Шаблон SMS	Ссылка на шаблон SMS для верификации оплаты покупок	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип кода	Выбор типа кода. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Только цифры Буквы и цифры Токен 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Время действия кода	Время действия кода верификации (в минутах).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Длина кода	Длина кода верификации.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Верифицируемые операции	Верифицируемые операции. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Бонусы Деньги Бонусы и деньги Запросы бонусов Бонусы, деньги и запросы бонусов 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Возвращать код в ответ	Признак, задающий возврат кода верификации в ответе на запрос: да/нет.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Верификация операций с картами через запросы			
Необходима верификация	Признак необходимости верификации: да/нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Шаблон SMS	Ссылка на шаблон SMS для верификации операций с картами через запросы	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Канал связи	Выбор канала связи. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> SMS E-mail SMS и E-mail В текущей версии используется только канал SMS.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Время действия кода	Время действия кода верификации (в минутах).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Тип кода	Выбор типа кода. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Только цифры Буквы и цифры Токен 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип верификации	Выбор типа верификации. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Кодовое слово SMS-код В текущей версии используется только SMS-код	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Длина кода	Длина кода верификации.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Верификация операций создания\обновления клиентской информации			
Необходима верификация	Признак необходимости верификации: да/нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Шаблон SMS	Ссылка на шаблон SMS для верификации операций создания\обновления клиентской информации	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Канал связи	Выбор канала связи. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> SMS E-mail SMS и E-mail В текущей версии используется только канал SMS.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Время действия кода	Время действия кода верификации (в минутах).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип кода	Выбор типа кода. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Только цифры Буквы и цифры Токен 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Длина кода	Длина кода верификации.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Возвращать код в ответ	Признак, задающий возврат кода верификации в ответе на запрос: да/нет.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Верификация операций перевода баллов (Перевод баллов осуществляется через соответствующий запрос POS-сервиса и его описание не входит в данную документацию).			
Необходима верификация	Признак необходимости верификации: да/нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Шаблон SMS	Ссылка на шаблон SMS для верификации операций перевода баллов	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Канал связи	Выбор канала связи. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • SMS • E-mail • SMS и E-mail В текущей версии используется только канал SMS.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Время действия кода	Время действия кода верификации (в минутах).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип кода	Выбор типа кода. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Только цифры • Буквы и цифры • Токен 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Длина кода	Длина кода верификации.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Возвращать код в ответ	Признак, задающий возврат кода верификации в ответе на запрос: да/нет.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Верификация прочих операций			
Необходима верификация	Признак необходимости верификации: да/нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Шаблон SMS	Ссылка на шаблон SMS для верификации прочих операций	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Канал связи	Выбор канала связи. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • SMS • E-mail • SMS и E-mail В текущей версии используется только канал SMS.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Время действия кода	Время действия кода верификации (в минутах).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип кода (Верификация прочих операций)	Выбор типа кода. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Только цифры • Буквы и цифры • Токен 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Длина кода	Длина кода верификации.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Возвращать код в ответ	Признак, задающий возврат кода верификации в ответе на запрос: да/нет.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Массовая рассылка			
Массовая рассылка E-mail	Бинарное поле, показывающее, будут ли транзакционные E-mail сообщения (сообщения, порождённые применением правил начисления или шаблонов), созданные по событию регистрации чека в магазинах данного партнёра, отправляться через сервис массовых (расширенных) рассылок. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет Значение по умолчанию: Нет.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
E-mail провайдер	Ссылка на аккаунт провайдера, который будет оператором доставки E-mail сообщений.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Язык рассылки	Язык, в котором должны быть сформированы сообщения E-mail. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Русский • Украинский • Белорусский • Английский • Польский Значение по умолчанию: Русский. В текущей версии используется только русский язык рассылки.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Период сбора данных	Числовое значение, указывающее какое количество периодов необходимо отслеживать от провайдера расширенных рассылок статистику по E-mail сообщениям.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип периода	Тип периода сбора данных. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • День • Неделя • Месяц Значение по умолчанию – День.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид статистики	Числовое значение, которое показывает какую именно статистику необходимо отслеживать от провайдера расширенных рассылок E-mail сообщений.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Массовая рассылка SMS	Бинарное поле, показывающее, будут ли транзакционные SMS сообщения (сообщения, порождённые применением правил начисления или шаблонов), созданные по событию регистрации чека в магазинах данного партнёра, отправляться через сервис массовых (расширенных) рассылок. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
	<ul style="list-style-type: none"> Нет <p>Значение по умолчанию: Нет. В текущей версии не используется.</p>		
SMS провайдер	Ссылка на аккаунт провайдера, который будет оператором доставки SMS сообщений.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Магазины			
Магазины	Представление, в котором показаны магазины, которым принадлежит данный партнёр.		
Списки магазинов	Представление, в котором показаны списки магазинов, в которые входит данный партнёр.		
Товарный справочник			
Товары	Представление, в котором показаны товары, в которые входит данный партнёр.		
Подгруппы	Представление, в котором показаны подгруппы, в которые входит данный партнёр.		
Группы	Представление, в котором показаны группы, в которые входит данный партнёр.		
Подкатегории	Представление, в котором показаны подкатегории, в которые входит данный партнёр.		
Категории	Представление, в котором показаны категории, в которые входит данный партнёр.		
Бренды	Представление, в котором показаны бренды, в которые входит данный партнёр.		
Производители	Представление, в котором показаны производители, в которые входит данный партнёр.		
Поставщики	Представление, в котором показаны поставщики, в которые входит данный партнёр.		
Характеристики 1 Характеристики 2 Характеристики 3 Характеристики 4	Представления, в котором показаны соответствующие характеристики товара, в которые входит данный партнёр.		
Идентификаторы товара	Представление, в котором показаны идентификаторы товара, в которые входит данный партнёр.		
Списки товаров	Представление, в котором показаны списки товаров, в которые входит данный партнёр.		
Списки подгрупп	Представление, в котором показаны списки подгрупп, в которые входит данный партнёр.		
Списки групп	Представление, в котором показаны списки групп, в которые входит данный партнёр.		
Списки подкатегорий	Представление, в котором показаны списки подкатегорий, в которые входит данный партнёр.		
Списки категорий	Представление, в котором показаны списки категорий, в которые входит данный партнёр.		
Списки брендов	Представление, в котором показаны списки брендов, в которые входит данный партнёр.		
Списки производителей	Представление, в котором показаны списки производителей, в которые входит данный партнёр.		
Списки поставщиков	Представление, в котором показаны списки поставщиков, в которые входит данный партнёр.		
Списки партнёров	Представление, в котором показаны списки партнёров, в которые входит данный партнёр.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный партнёр.		
Комплекты	Представление, в котором показаны комплекты, в которые входит данный партнёр.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Включает группы товарных предложений	Представление, в котором показаны группы товарных предложений, в которые включён данный партнёр.		
Исключает группы товарных предложений	Представление, в котором показаны группы товарных предложений, из которых исключён данный партнёр.		
Контакты			
Контакты	Представление, в котором показаны контакты, которые относятся к данному партнёру.		
Маркетинговые списки	Представление, в котором показаны маркетинговые списки, которые относятся к данному партнёру.		
Карты			
Карты	Представление, в котором показаны карты, которые относятся к данному партнёру.		
Типы карт	Представление, в котором показаны типы карт, которые относятся к данному партнёру.		
Задания на выпуски карт	Представление, в котором показаны задания на выпуски карт, которые относятся к данному партнёру.		
Идентификаторы участника	Представление, в котором показаны идентификаторы участника, которые относятся к данному партнёру.		
Настройки			
Шаблоны сообщений	Представление, в котором показаны шаблоны сообщений, которые относятся к данному партнёру.		
Списки телефонов	Представление, в котором показаны шаблоны сообщений, которые относятся к данному партнёру.		
Аккаунты коммуникаций	Представление, в котором показаны шаблоны сообщений, которые относятся к данному партнёру.		
E-mail провайдеры	Представление, в котором показаны e-mail провайдеры, которые относятся к данному партнёру.		
Настройки персональных акций	Представление, в котором показаны настройки персональных акций, которые относятся к данному партнёру.		
Настройки интеграции YML	Представление, в котором показаны настройки интеграции YML, которые относятся к данному партнёру.		
Настройки интеграции WALLET	Представление, в котором показаны настройки интеграции WALLET, которые относятся к данному партнёру.		
Баннеры	Представление, в котором показаны баннеры, которые относятся к данному партнёру.		
Провайдеры виртуальных карт	Представление, в котором показаны провайдеры виртуальных карт, которые относятся к данному партнёру.		
Эмиссия денег	Представление, в котором показаны записи эмиссии денег, которые относятся к данному партнёру.		
Импорты кодов NFC карт	Представление, в котором показаны записи импортов NFC карт, которые относятся к данному партнёру.		
Расширенные атрибуты	Представление, в котором показаны расширенные атрибуты, которые относятся к данному партнёру. В расширенных атрибутах партнёра так же указываются партнёрские настройки.		
Уровни	Представление, в котором показаны уровни, которые относятся к данному партнёру.		
Города	Представление, в котором показаны города, которые относятся к данному партнёру.		
Списки городов	Представление, в котором показаны списки городов, которые относятся к данному партнёру.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Идентификаторы группировки	Представление, в котором показаны идентификаторы группировки, которые относятся к данному партнёру.		
Промо-новости	Представление, в котором показаны промо-новости, которые относятся к данному партнёру.		
Ручные бонусы	Представление, в котором показаны ручные бонусы, которые относятся к данному партнёру.		

Внешний вид карточки Партнёр:

manzàna Home / Оргструктура / Партнёр

ПАРТНЕР **sryb_Партнёр** Ответственный: **Sergey Rybakov** Подразделение: **Тестирование** **АКТИВНО**

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

- Наименование: **sryb_Партнёр**
- Внешний идентификатор: **sryb_Партнёр**
- Логин: Нет данных
- Описание: Нет данных

МАГАЗИНЫ | СПИСОК МАГАЗИНОВ

Поиск записей **Найти** + Добавление нового элемента Обновить Экспорт

Наименование	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнёр
<input type="checkbox"/> sryb Магазин 1	sryb_market_1	Да	10.11.2022 13:15	sryb_Партнёр
<input type="checkbox"/> sryb Магазин 2	sryb_Магазин_2	Да	10.11.2022 13:19	sryb_Партнёр

Показать ещё

1 1-2 (из 2) Показывать по 10

Рис. Карточка партнера - Обзор

manzàna Home / Оргструктура / Партнёр

ПАРТНЕР **sryb_Партнёр** Ответственный: **Sergey Rybakov** Подразделение: **Тестирование** **АКТИВНО**

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР **ДЕТАЛИЗАЦИЯ** АУДИТ

Общие сведения

- Наименование: **sryb_Партнёр**
- Внешний идентификатор: **sryb_Партнёр**
- Логин: Нет данных
- Описание: Нет данных

Информация для Личного кабинета

- Ссылка на баннер: Нет данных
- Ссылка на договор оферты: Нет данных
- Логотип: Нет данных
- Правила программы: Нет данных
- Ссылка на заголовок ЛК: Нет данных
- Ссылка на изображение карты: Нет данных
- Блок (Заголовок ЛК): Нет данных
- Страница (Потратить): Нет данных
- Страница правила программы: Нет данных
- Страница (Накопить): Нет данных
- Страница (FAQ): Нет данных
- Страница широкоформатного баннера: Нет данных
- Ссылка на согласие на обработку персональных данных: Нет данных
- Проверять партнера при привязке карты: **Да**
- Верификация первичного способа связи: **Нет**
- Верификация вторичного способа связи: **Нет**

Рис. Карточка партнера – Общие сведения. Информация для личного кабинета

The screenshot shows the 'Общие лимиты (по всем картам)' (General limits for all cards) settings page. The left sidebar contains navigation options: Loyalty, Контакты, Карты лояльности, Правила программы, Заявки на загрузку чеков, Товарный справочник, **Оргструктура**, Настройки, Транзакционные сообщения, Приложения, Интеграция, Campaign, and Администрирование. The main content area is divided into three sections:

- Общие лимиты (по всем картам):**
 - Лимит операций: Нет данных
 - Лимит суммы (в деньгах): Нет данных
 - Лимит операций списания: Нет данных
 - Лимит операций начисления: Нет данных
 - Лимит начисленных бонусов: Нет данных
 - Лимит начисленных статусных бонусов: Нет данных
 - Лимит списания (в деньгах): Нет данных
 - Лимит списания статусных бонусов (в деньгах): Нет данных
- Лимиты (по карте):**
 - Лимит операций: Нет данных
 - Лимит суммы (в деньгах): Нет данных
 - Лимит операций списания: Нет данных
 - Лимит операций начисления: Нет данных
 - Лимит начисленных бонусов: Нет данных
 - Лимит начисленных статусных бонусов: Нет данных
 - Лимит списания (в деньгах): Нет данных
 - Лимит списания статусных бонусов (в деньгах): Нет данных
- Лимиты (для перевода баллов):**
 - Лимит получения баллов в день: Нет данных
 - Лимит получения баллов в неделю: Нет данных
 - Лимит перевода баллов в день: Нет данных
 - Лимит перевода баллов в неделю: Нет данных
 - Лимит получения статусных баллов в день: Нет данных
 - Лимит получения статусных баллов в неделю: Нет данных
 - Лимит перевода статусных баллов в день: Нет данных
 - Лимит перевода статусных баллов в неделю: Нет данных

Рис. Карточка партнера – Общие лимиты (по всем картам), Лимиты (по карте), Лимиты (для перевода баллов)

The screenshot shows the 'Настройка сообщений' (Message Settings) page. The left sidebar is identical to the previous screenshot. The main content area is divided into two sections:

- Настройка сообщений:**
 - Приоритет сообщения: Нет данных
 - Транслитерация: Да
 - SMS заголовок: Нет данных
 - SMS подвал: Нет данных
 - Е-mail формат: Нет
 - Е-mail заголовок: Нет данных
 - Е-mail подвал: Нет данных
 - Email адресаты (технические сообщения): Нет данных
 - Шаблон Е-mail для отправки сообщения при превышения максимального количества объектов в задании: Нет данных
- Параметры процессинга:**
 - Учет оплаты баллами в скидку: Нет
 - Игнорировать значения сумм в чеке возврата: Нет
 - Коэффициент возврата оплаченных баллов: Нет данных
 - Коэффициент возврата оплаченных статусных баллов: Нет данных
 - Тип вычисления сроков действия баллов (Верификация операций перевода баллов): Статический

Рис. Карточка партнера – Настройка сообщений, Параметры процессинга

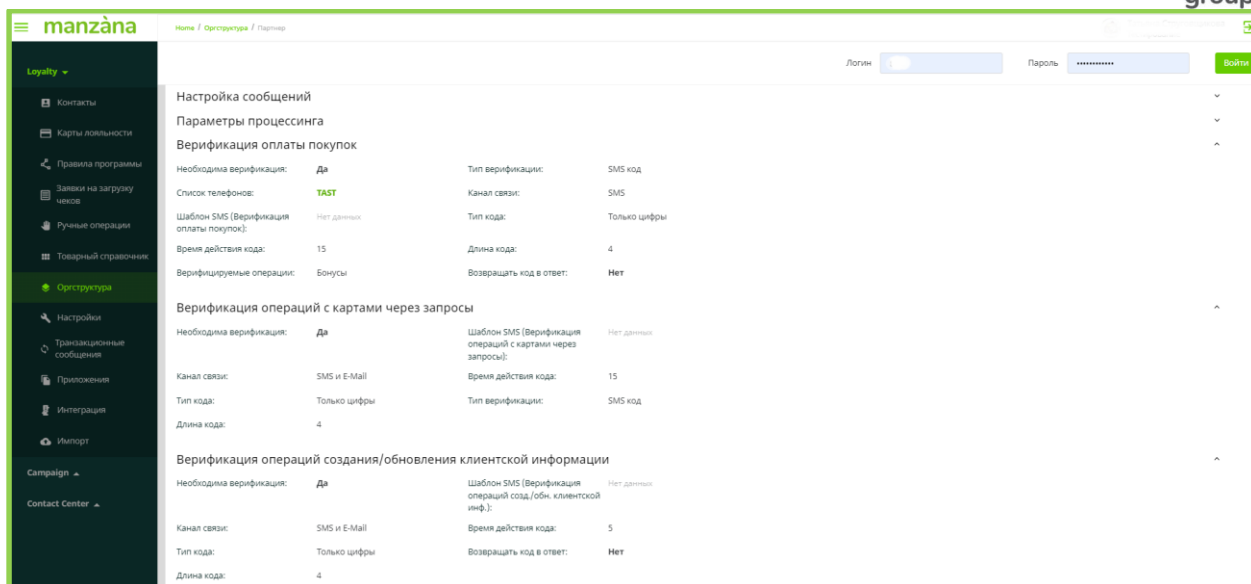


Рис. Карточка партнера – Верификация оплаты покупок, Верификация операций с картами через запросы, Верификация операций создания/обновления клиентской информации

Партнерские настройки, позволяющие повторно отправлять E-mail сообщения для верификации электронной почты.

PrivateOffice.ResendEmailForEmailAddressVerification.Limit - лимит на сутки формирования повторной отправки E-mail сообщения для подтверждения (верификации) электронной почты. Внешний идентификатор записывается без части PrivateOffice.

PrivateOffice.ResendEmailForEmailAddressVerification.EmailTemplate – внешний идентификатор шаблона для повторного E-mail сообщения. Внешний идентификатор записывается без части PrivateOffice.

Сначала проверяются партнерские настройки, если партнерская настройка не заполнена или отсутствует, то проверяется системная настройка.

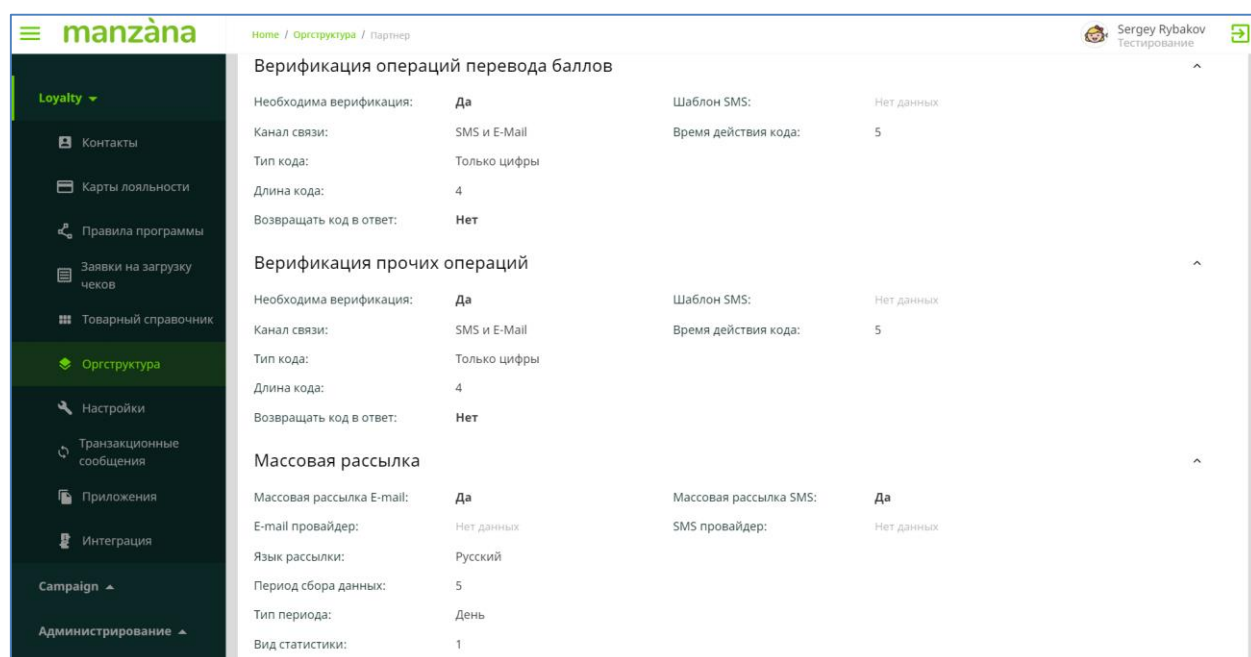


Рис. Карточка партнера – Верификация операций перевода баллов, Верификация прочих операций, Массовая рассылка

Home / Структура / Партнер

ПАРТНЕР
sryb_Партнёр

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

Наименование: sryb_Партнёр

Внешний идентификатор: sryb_Партнёр

Логин: Нет данных

Описание: Нет данных

МАГАЗИНЫ | СПИСКИ МАГАЗИНОВ

Поиск записей Найти + Добавление нового элемента Обновить Экспорт

Наименование	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
sryb Магазин 1	sryb_market_1	Да	10.11.2022 13:15	sryb_Партнёр

Показать ещё

1 1-1 (из 1) Показывать по 10

Рис. Карточка партнера – Зависимости (представления о вхождении партнёра в магазины, товары, правила и т.д.)

Система позволяет заводить акции программы лояльности для отдельных партнёров, а также определённого их набора – списка. Помимо этого, при поступлении чека система позволяет настраивать отдельные правила так, чтобы они не применялись к чекам от определённого партнёра или наоборот – чтобы применялись.

Любая порция баллов в системе может быть связана с каким-либо партнёром. Функциональность системы можно организовать таким образом, чтобы при совершении покупок в первую очередь использовались именно баллы, начисленные тем партнёром, в магазине которого совершается данная покупка. Чтобы установить преимущественное списание баллов у партнёра покупки, необходимо включить системную настройку: *Loyalty.Processing.Writeoff.UsePartnerSort* (установить её в значение 1, у или Y). Баллы данного партнёра будут сортироваться при списании по алгоритму правила списания: ФИФО, ЛИФО и т.д. Есть также системная настройка, которая позволяет указать конкретного партнёра, баллы которого будут списываться в самую первую очередь; для этого необходимо в значении системной настройки *Loyalty.Processing.Writeoff.MainPriorityPartner* записать внешний идентификатор данного партнёра. При этом настройка *Loyalty.Processing.Writeoff.UsePartnerSort* должна быть включенной.

Для операций совершения покупок в карточке партнёра могут быть установлены различные лимиты, например, лимит на общую сумму покупок или лимит на общую сумму покупок по отдельной карте. Первый лимит означает, что по всем картам лояльности нельзя совершить покупок на общую сумму за один календарный день (с 00:00 по 24:00) больше, чем указано в лимите. Второй лимит действует аналогично, но определяет сумму покупок не по всем картам лояльности, а по отдельной карте.

Лимиты для переводов и получения баллов с карты на карту за год устанавливаются партнерскими настройками:

Loyalty.Processing.Limits.BonusRemittance.TransferredQuantityYearLimit: настройка задаёт лимит количества переводов обычных баллов с карты на карту за календарный год.

Loyalty.Processing.Limits.BonusRemittance.ReceivedAmountYearLimit: настройка задаёт лимит суммы обычных баллов для получения картой-акцептором за календарный год.

Loyalty.BonusRequest.Remittance.AnnualLimit: настройка задаёт лимит на количество передаваемых обычных баллов с карты-донора за календарный год

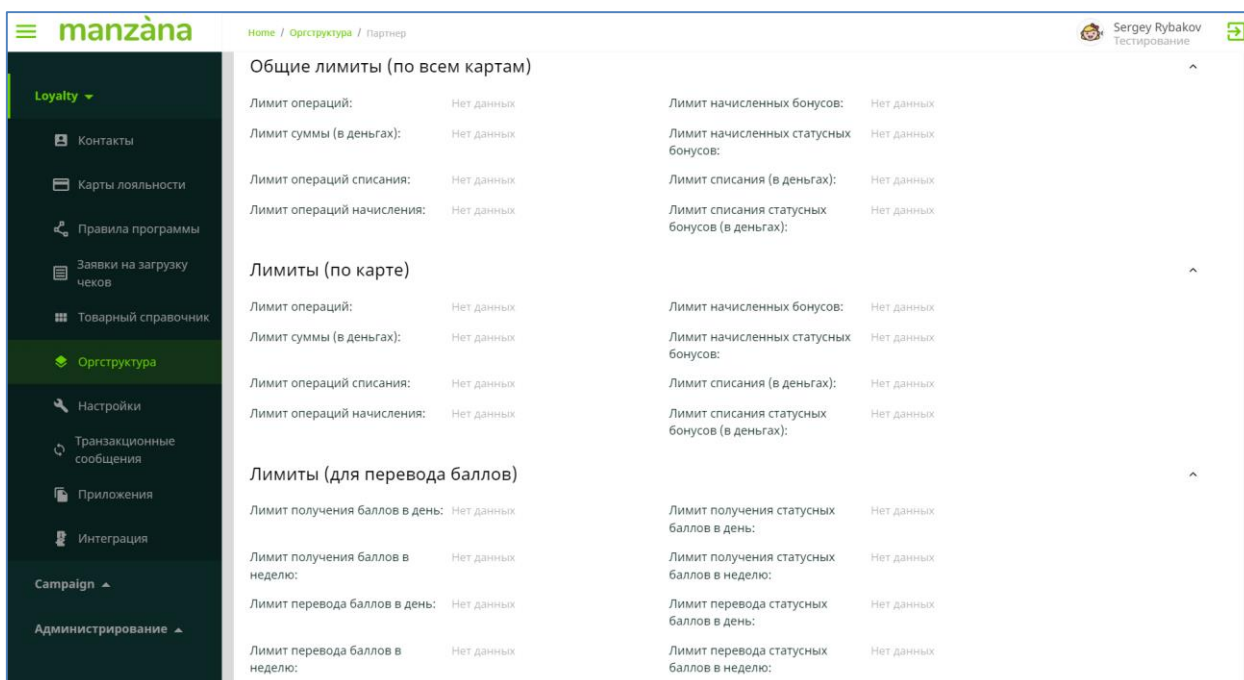


Рис. Карточка партнера – Общие лимиты (по всем картам), Лимиты (по карте), Лимиты (для перевода баллов)

Большинство процессов в системе связано с записями партнёров. Ссылка на партнёра есть в карточках контактов и карт: используя эти значения можно организовывать фильтрацию контактов и карт, то есть выбрать только те, которые относятся к определённому партнёру. Генерация карт также связаны с записями определённых партнёров.

Партнёры – это компании, которым принадлежат магазины, в которых осуществляется продажа.

3.3.1.2 Магазины

Для хранения информации о принадлежащих партнёрам магазинах используется карточка Магазин.

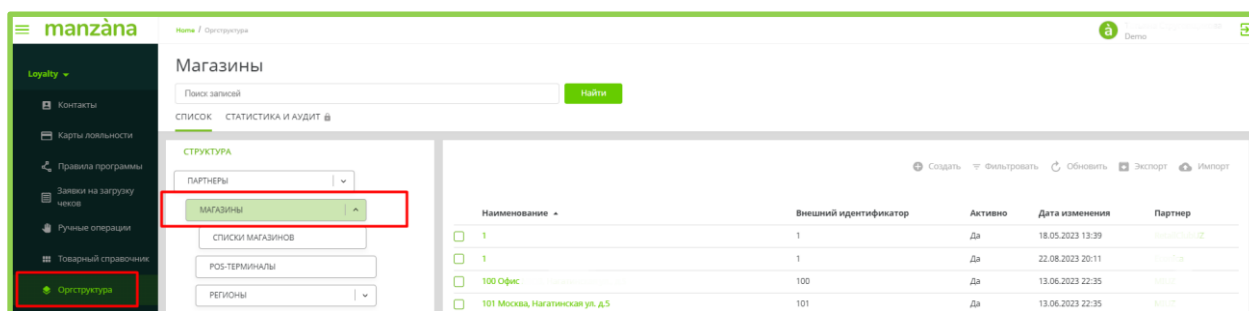


Рис. Справочник магазинов

Карточка Магазин содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись данного магазина для регистрируемых событий в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование магазина (точки продаж).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Внешний идентификатор магазина. Данное значение передаётся в чеке, который регистрируется в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на запись партнёра, которому принадлежит данный магазин.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное название точки продаж.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Дополнительная информация			
Полное имя	Полное имя магазина (точки продаж).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Время открытия	Выбор времени открытия магазина.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Время закрытия	Выбор времени закрытия магазина.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Выводить в ЛК и МП	Параметр, означающий выводить или нет данный магазин в личном кабинете.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип магазина	Выбор типа магазина. Возможные варианты: <ul style="list-style-type: none"> • Физический • Интернет-магазин 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Регион	Ссылка на регион местоположения магазина.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Город	Ссылка на город местоположения магазина.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Формат магазина	Выбор формата магазина. Возможные варианты: <ul style="list-style-type: none"> • У дома • Дискаунтер • Магазин-склад • Супермаркет • Гипермаркет • Павильон • Бутик • Шоу-рум • Концепт-стор 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Логин	Логин учётной записи для авторизации на POS-сервисе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Площадь	Площадь магазина.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Долгота	Значение координаты Долгота.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Количество POS	Количество POS-ов магазине (заполняется вручную; не рассчитывается автоматически).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Широта	Значение координаты Широта.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Телефон	Общедоступный номер телефона магазина. Текстовое поле. Для отображения в ЛК.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Адрес	Фактический адрес магазина.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Почтовый адрес	Почтовый адрес магазина.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Общие лимиты (по всем картам)			
Лимит операций	Количество покупок в день, которые разрешены по всем картам в данном магазине. При превышении лимита и совершении по какой-либо карте следующей покупки на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке. Отмена транзакции и возврат не учитываются как обратные операции. В случае ошибки по лимиту операций, чек не будет зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Лимит начисленных бонусов	Количество бонусных баллов, которые могут быть начислены за день в данном магазине по всем картам лояльности. Если количество однократно начисляемых бонусных баллов начинает превышать лимит, на POS-терминал будет возвращена ошибка.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит суммы (в деньгах)	Предел общей суммы покупок за один день в данном магазине по всем картам лояльности. Если сумма покупки начинает превосходить данный предел, то на POS-терминал будет отправлено сообщение об ошибке.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит начисленных статусных бонусов	Количество статусных баллов, которые могут быть начислены за день в данном магазине по всем картам лояльности. Если количество однократно начисляемых статусных баллов начинает превышать лимит, на POS-терминал будет возвращена ошибка.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит операций списания	Количество покупок в день со списаниями баллов, которые разрешены по всем картам в данном магазине. При превышении лимита и совершении по какой-либо карте следующей покупки со списанием баллов на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит списания (в деньгах)	Общее количество денежных средств (количество баллов с учётом коэффициентов конвертации по правилам лояльности), которые могут быть использованы за один день для оплаты покупок в данном магазине по всем картам лояльности. Если сумма денежных средств для оплаты будет превышать данный лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка и чек не может быть зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит операций начисления	Количество покупок в день с начислением баллов, которые разрешены по всем картам в данном магазине. При превышении лимита и совершении по какой-либо карте следующей покупки с начислением баллов на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке, чек не будет зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Лимит списания статусных бонусов (в деньгах)	Общее количество денежных средств (количество статусных баллов с учётом коэффициентов конвертации по правилам лояльности), которые могут быть использованы за один день для оплаты покупок в данном магазине по всем картам лояльности. Если сумма денежных средств для оплаты будет превышать данный лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка и чек не может быть зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимиты (по карте)			
Лимит операций	Количество покупок в день, которые разрешены по одной карте в данном магазине. При превышении лимита и совершении по этой карте следующей покупки на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке. Отмена транзакции и возврат не учитываются как обратные операции, чек не будет зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит начисленных бонусов	Количество бонусных баллов, которые могут быть начислены за день в данном магазине по одной карте лояльности. Если количество однократно начисляемых бонусных баллов начинает превышать лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит суммы в деньгах	Предел общей суммы покупок за один день в данном магазине по одной карте лояльности. Если сумма покупки начинает превосходить данный предел, то на POS-терминал будет отправлено сообщение об ошибке.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит начисленных статусных бонусов	Количество статусных баллов, которые могут быть начислены за день в данном магазине по одной карте лояльности. Если количество однократно начисляемых статусных баллов начинает превышать лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит операций списания	Количество покупок в день со списаниями баллов, которые разрешены по одной карте в данном магазине. При превышении лимита и совершении по этой карте следующей покупки со списанием баллов на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Лимит списания в деньгах	Общее количество денежных средств (количество баллов с учётом коэффициентов конвертации по правилам лояльности), которые могут быть использованы за один день для оплаты покупок в данном магазине по одной карте лояльности. Если сумма денежных средств для оплаты будет превышать данный лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка и чек не может быть зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит операций начисления	Количество покупок в день с начислением баллов, которые разрешены по одной карте в данном магазине. При превышении лимита и совершении по этой карте следующей покупки с начислением баллов на POS-терминал будет возвращено сообщение об ошибке, чек не будет зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит списания статусных бонусов в деньгах	Общее количество денежных средств (количество статусных баллов с учётом коэффициентов конвертации по правилам лояльности), которые могут быть использованы за один день для оплаты покупок в данном магазине по одной карте лояльности. Если сумма денежных средств для оплаты будет превышать данный лимит, то на POS-терминал будет возвращена ошибка и чек не может быть зарегистрирован в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
POS-терминалы	Представление, в котором отображаются все POS-терминалы данного магазина.		
Товарный справочник.			
Связи поставщиков	Представление, в котором отображаются связи поставщиков с данным магазином.		
Наличия товара	Представление, в котором отображается наличие товара в данном магазине.		
Списки магазинов	Представление, в котором отображаются списки магазинов, в которые входит данный магазин		
Правила.			
Комплекты	Представление, в котором отображаются связи поставщиков с данным магазином.		
Включает группы товарных предложений	Представление, в котором отображается включение данного магазина в группы товарных предложений.		
Исключает группы товарных предложений	Представление, в котором отображается исключение данного магазина из групп товарных предложений.		
Контакты	Представление, в котором отображаются связи контактов с данным магазином.		
Карты	Представление, в котором отображаются связи карт с данным магазином.		
Расширенные атрибуты	Представление, в котором отображаются расширенные атрибуты, связанные с данным магазином.		
Списки покупок	Представление, в котором отображаются списки покупок, связанные с данным магазином.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Заявки на загрузку чеков	Представление, в котором отображаются заявки на загрузку чеков, связанные с данным магазином.		
Обращения	Представление, в котором отображаются обращения клиентов, связанные с данным магазином.		
Оценки магазинов	Представление, в котором отображаются оценки магазинов, связанные с данным магазином.		
Характеристики	Представление, в котором отображаются характеристики, связанные с данным магазином.		
Участия контакта в акциях ПЛ	Представление, в котором отображаются записи участия контакта в акциях ПЛ, связанные с данным магазином.		

Внешний вид карточки **Магазин:**

The screenshot shows the 'Обзор' (Overview) tab for the store 'DF_Сухаревская_магазин'. The 'Общие сведения' (General Information) section includes:

- Наименование: DF_Сухаревская_маг...
- Внешний идентификатор: df_sukharevskaya_sh...
- Партнер: DEMO_FASHION
- Описание: Нет данных

Below this is a table of POS terminals:

Наименование	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Магазин
DF_Сухаревская_POS	df_sukharevskaya_pos	Да	10.10.2023 14:02	DF_Сухаревская_магазин

Рис. Карточка Магазина – Обзор

The screenshot shows the 'Детализация' (Details) tab for the store 'DF_Сухаревская_магазин'. The 'Общие сведения' (General Information) section is repeated. The 'Дополнительная информация' (Additional Information) section includes:

- Внешний идентификатор: df_sukharevskaya_shop
- Описание: Нет данных
- Полное имя: Нет данных
- Время открытия: Нет данных
- Время закрытия: Нет данных
- Выводить в ЛК и МП: Да
- Тип магазина: Физический
- Регион: Нет данных
- Город: Нет данных
- Формат магазина: Нет данных
- Логин: Нет данных
- Площадь: Нет данных
- Долгота: Нет данных
- Количество POS: Нет данных
- Широта: Нет данных
- Телефон: Нет данных
- Адрес: Нет данных
- Почтовый адрес: Нет данных
- Логин для ЛК: Нет данных
- Приоритет отображения в ЛК: 50
- Рабочие часы: Нет данных
- Электронная почта: Нет данных
- Расположение: Нет данных
- Список брендов: Нет данных
- Изображения для слайдера: Нет данных

Рис. Карточка магазина – Общие сведения, Дополнительная информация

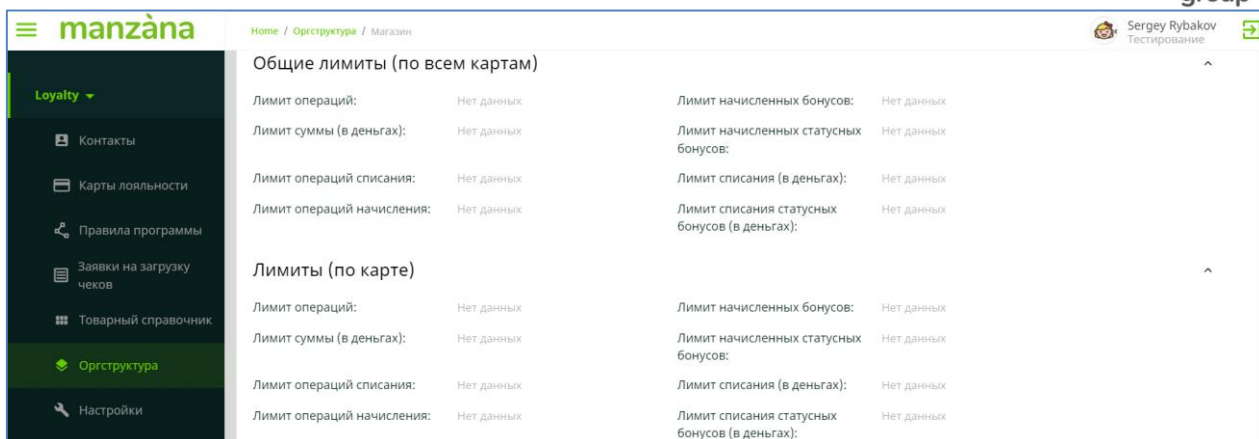


Рис. Карточка магазина – Общие лимиты (по всем картам), Лимиты (по карте)

Чек всегда регистрируется в определённом магазине. Система позволяет организовать фильтрацию по магазинам. Правила программы лояльности могут применяться в конкретных магазинах или не применяться.

Помимо того, что запись магазина связана с чеком, также запись магазина связана с клиентом – это магазин, в котором клиент зарегистрирован и в котором он заполнил анкету участника. Фильтрация также может осуществляться по магазинам, в которых зарегистрирован клиент. Также с записью магазина связана карта участника программы лояльности: это, например, магазин, в котором карта выдана. По магазинам карты лояльности также можно организовать фильтрацию через наборы контактов.

Фильтрацию в системе можно организовать также по регионам принадлежности магазинов. Если стоит задача организовывать специальные акции в отдельных регионах – для этого записи магазинов необходимо связать с записями регионов.

3.3.1.3 POS-терминалы

В магазине определённого региона установлены POS-терминалы, непосредственно на которых установлено программное обеспечение, интегрированное в программу лояльности. Записи POS-терминалов также хранятся в системе.

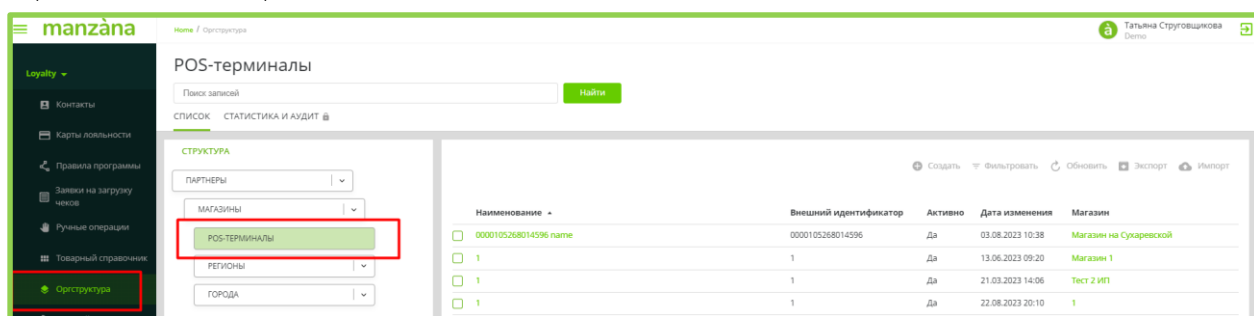


Рис. Справочник POS-терминалов

Карточка POS-терминала содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись данного POS-терминала для регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование терминала.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Внешний идентификатор POS-терминала. Данное значение передаётся в чеке, который регистрируется в системе.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Магазин	Ссылка на магазин, в котором установлен POS-терминал.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип терминала	Тип терминала. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • POS-терминал • Терминал самообслуживания Значение по умолчанию: POS-терминал.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание терминала.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Комплекты	Представление, в котором указаны комплекты, относящиеся к данному POS-терминалу.		
Заявки на загрузку чеков	Представление, в котором указаны заявки на загрузку чеков, относящиеся к данному POS-терминалу.		

Внешний вид карточки POS-терминала:

Рис. Карточка POS-терминала

3.3.1.4 Регионы

Для хранения информации о регионах используется карточки **Регионы**

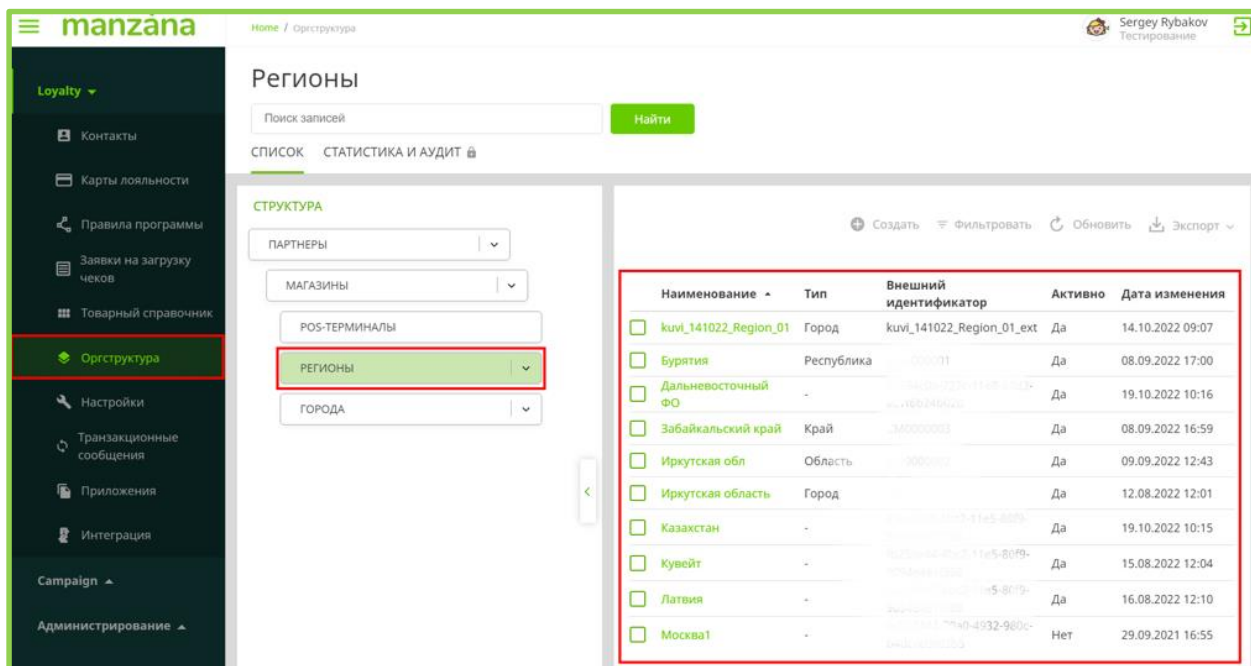


Рис. Справочник регионов

Карточка содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности для процессинга.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование региона.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Внешний идентификатор региона. Поле интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Часовой пояс	Часовой пояс (временная зона) региона.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Описание	Подробное описание региона.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Магазины	Представление, в котором указаны магазины, относящиеся к данному региону.		
Контакты	Представление, в котором указаны контакты, относящиеся к данному региону.		
Города	Представление, в котором указаны город, относящиеся к данному региону.		
Списки регионов	Представление, в котором показаны списки регионов, относящиеся к данному региону.		
Правила	Представление, в котором показаны правила начисления, относящиеся к данному региону (Группы товарных предложений в которые включен данный регион, Группы товарных предложений из которых исключен данный регион).		
Каталоги товаров	Представление, в котором показаны каталоги товаров, относящиеся к данному региону.		
Типы карт	Представление, в котором показаны типы карт, относящиеся к данному региону.		

Внешний вид карточки **Регион**:

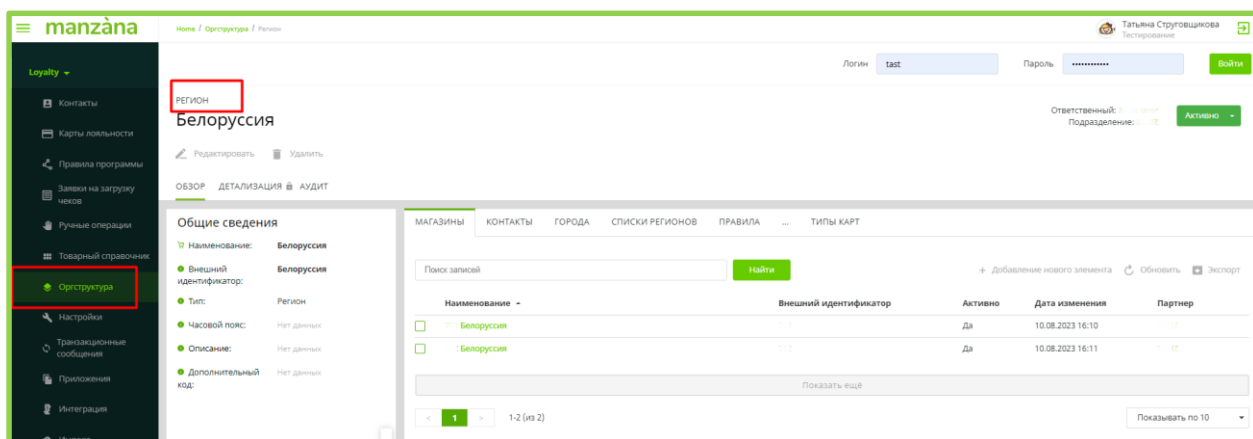


Рис. Карточка региона

3.3.15 Города

Для хранения информации о городах используется карточки **Города**

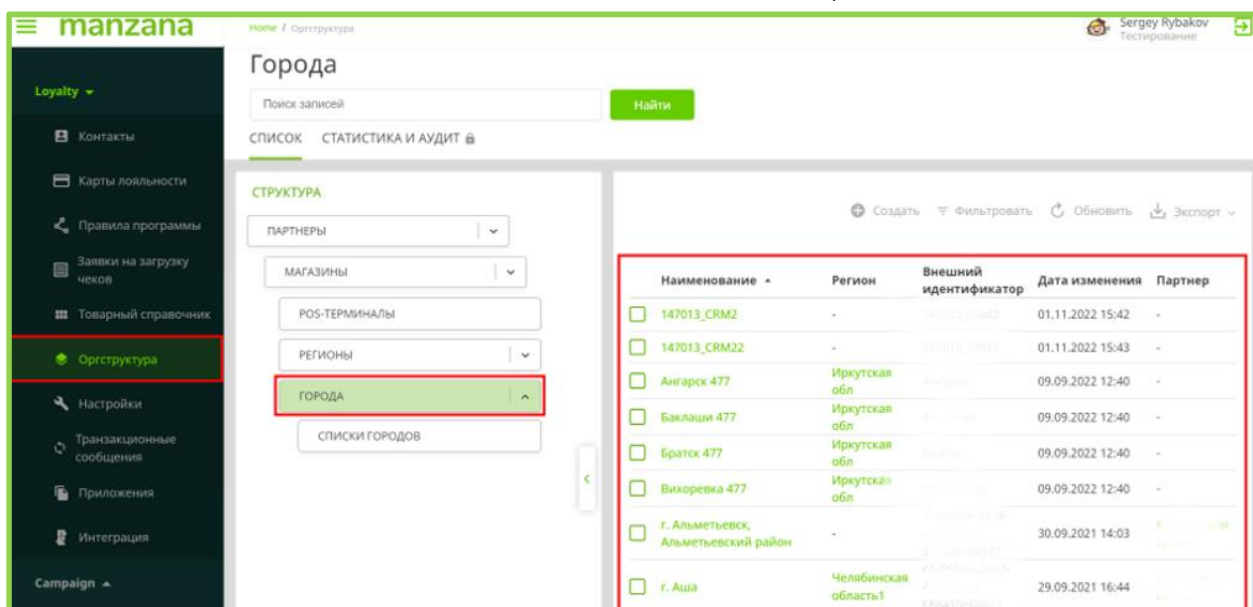


Рис. Справочник городов

Карточка содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности для процессинга.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование города	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Внешний идентификатор города. Поле интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип	Тип города	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Регион	Регион, к которому относится данный город	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Партнёр, к которому относится данный город	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание региона.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Магазины	Представление, в котором указаны магазины, относящиеся к данному городу.		
Контакты	Представление, в котором указаны контакты, относящиеся к данному городу.		
Списки городов	Представление, в котором показаны списки городов, относящиеся к данному городу.		

Внешний вид карточки Город:

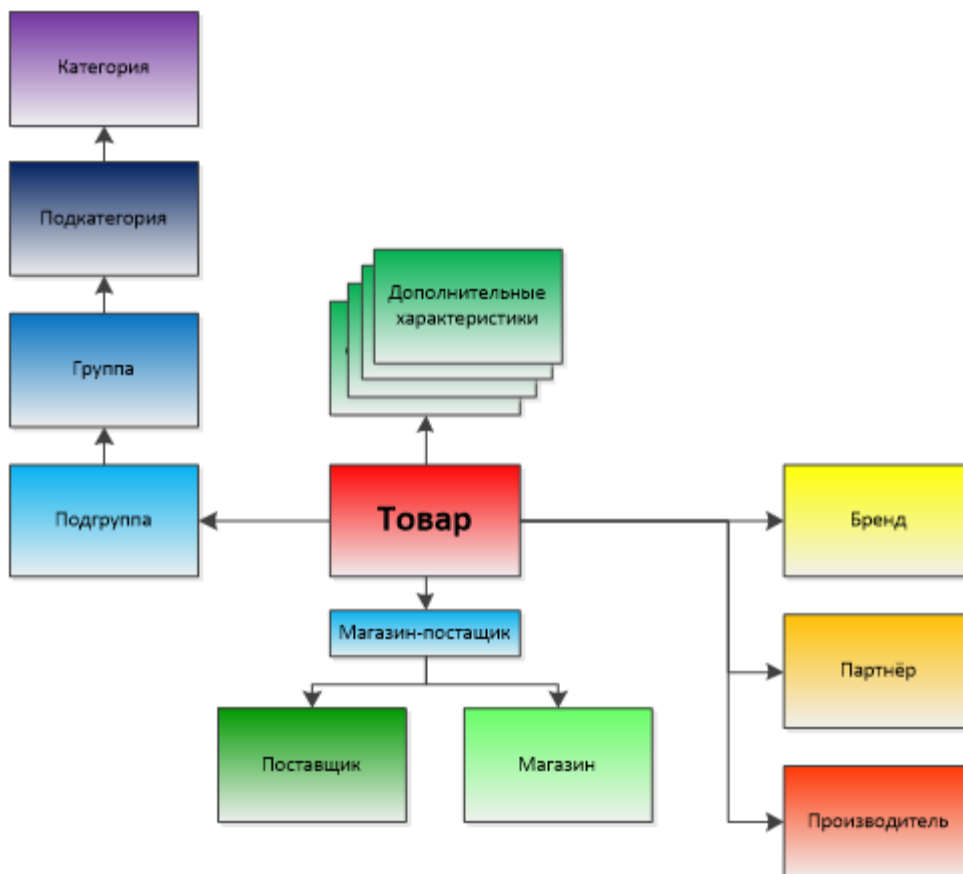
The screenshot displays the 'City Card' (Карточка города) for 'Ангарск 477' in the Manzana Group system. The interface is divided into several sections:

- Header:** Shows the user 'Sergey Rybakov' in 'Тестирование' mode, with a status of 'Активно'.
- City Card Details:**
 - Общие сведения:**
 - Наименование: Ангарск 477
 - Внешний идентификатор: Ангарск
 - Тип: город
 - Регион: Иркутская обл
 - Партнер: Нет данных
 - Описание: Нет данных
 - МАГАЗИНЫ:** Search bar with 'Найти' button, '+ Добавление нового элемента', 'Обновить', and 'Экспорт'.
 - КОНТАКТЫ:** Search bar with 'Найти' button, '+ Добавление нового элемента', 'Обновить', and 'Экспорт'.
 - СПИСКИ ГОРОДОВ:** Search bar with 'Найти' button, '+ Добавление нового элемента', 'Обновить', and 'Экспорт'.
- Table:** A table with columns: 'Наименование', 'Внешний идентификатор', 'Активно', 'Дата изменения', and 'Партнер'. The current view shows 'Ничего не найдено'.

Рис. Карточка города

3.3.2 Товарный справочник

Товарный справочник – это совокупность сущностей, объединённых различными связями вокруг карточек товаров. Карточка товара – это название товара и его артикул; также карточка товара содержит различные поля, соответствующие различным свойствам товара. Вокруг товара группируются различные записи. В первую очередь – это записи, определяющие иерархическую структуру, а также дополнительные записи: бренды, производители, партнёры и т.д.



Товарный справочник в системе можно организовать как иерархическим образом, так и сетевыми связями. Для иерархической организации используются категории, подкатегории, группы и подгруппы товаров. Товар может входить в какую-то одну подгруппу. Подгруппа, соответственно, может входить в одну группу. Группа товаров может входить в одну подкатеорию товаров, которая в свою очередь может входить в одну категорию товаров. Данные связи необязательны. Таким образом, система имеет 5 жёстких уровней иерархии: **Товар – Подгруппа – Группа – Подкатегория – Категория**. Возможен также 6-й уровень иерархии, но уже не жесткий. Для этого определённые категории можно объединять в списки, и уже список категорий можно использовать как высший уровень иерархии.

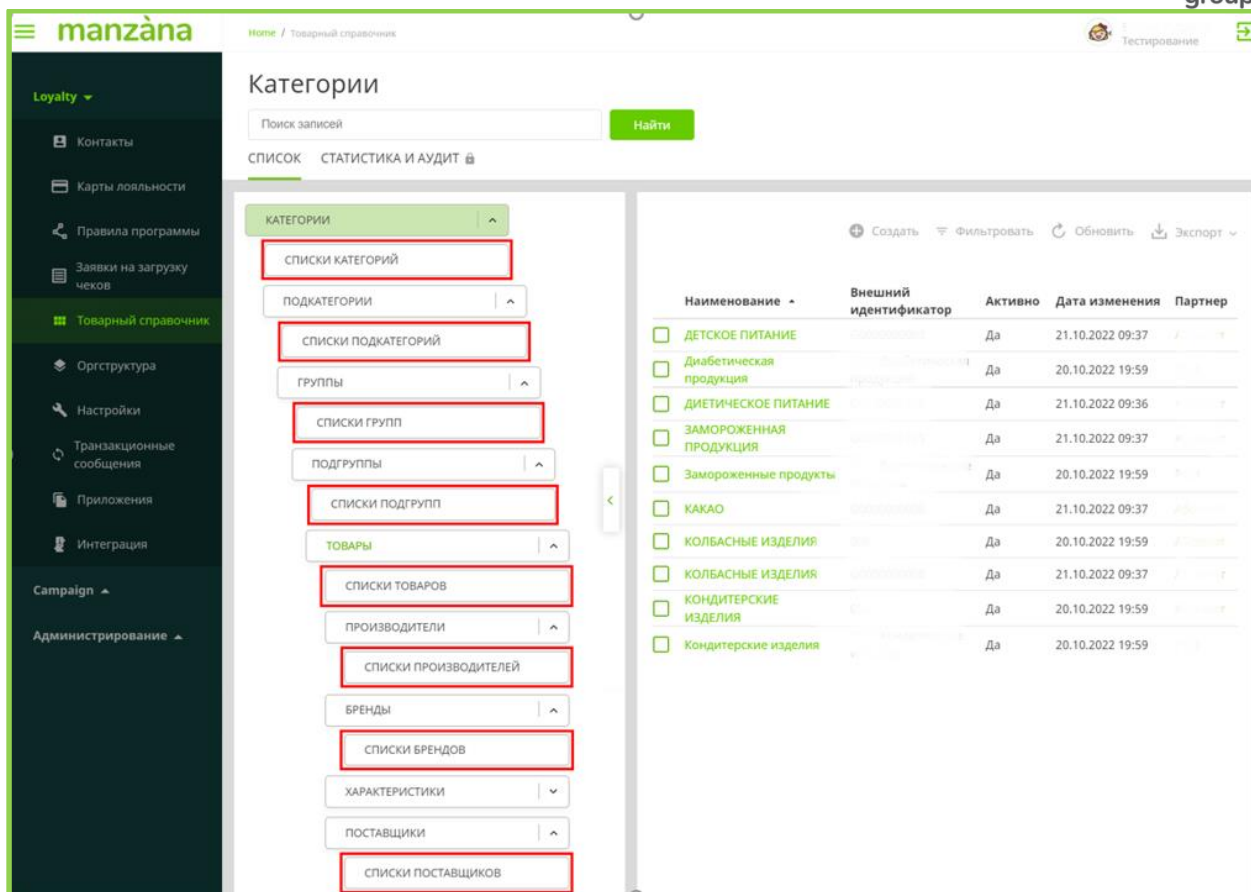


Рис. Структура товарного справочника

Для сетевой организации используются списки товаров, подгрупп, групп, подкатегорий и категорий. В отличие от иерархической организации, когда объект нижнего уровня может входить только в один объект более высокого уровня, в сетевой один и тот же объект нижнего уровня может входить в неограниченное число списков.

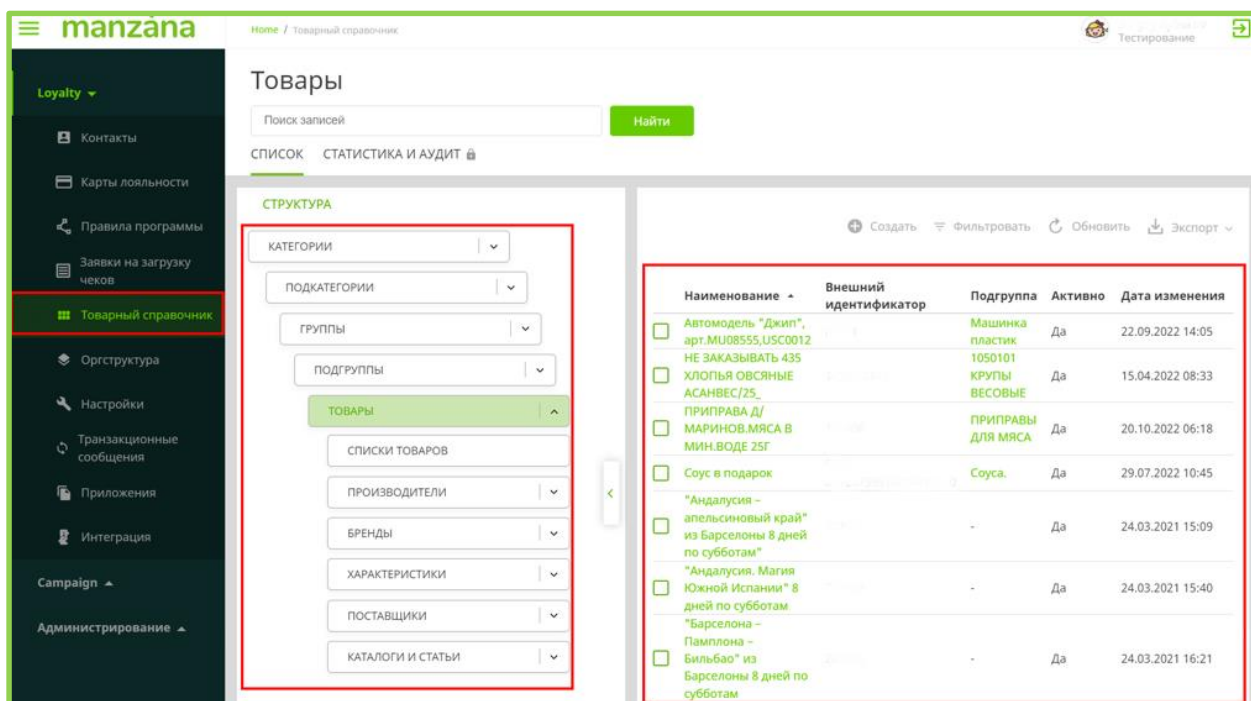


Рис. Списки категорий, подкатегорий, групп, подгрупп и товаров

3.3.2.1 Товары

Товар – это запись в системе, которая является продуктом или услугой, продажа которой осуществляется в магазинах компании или партнёров компании. Для корректной работы системы записи товаров должны быть предварительно созданы в базе данных (или загружены через интеграцию) и только после этого возможно организовывать процессинг чеков.

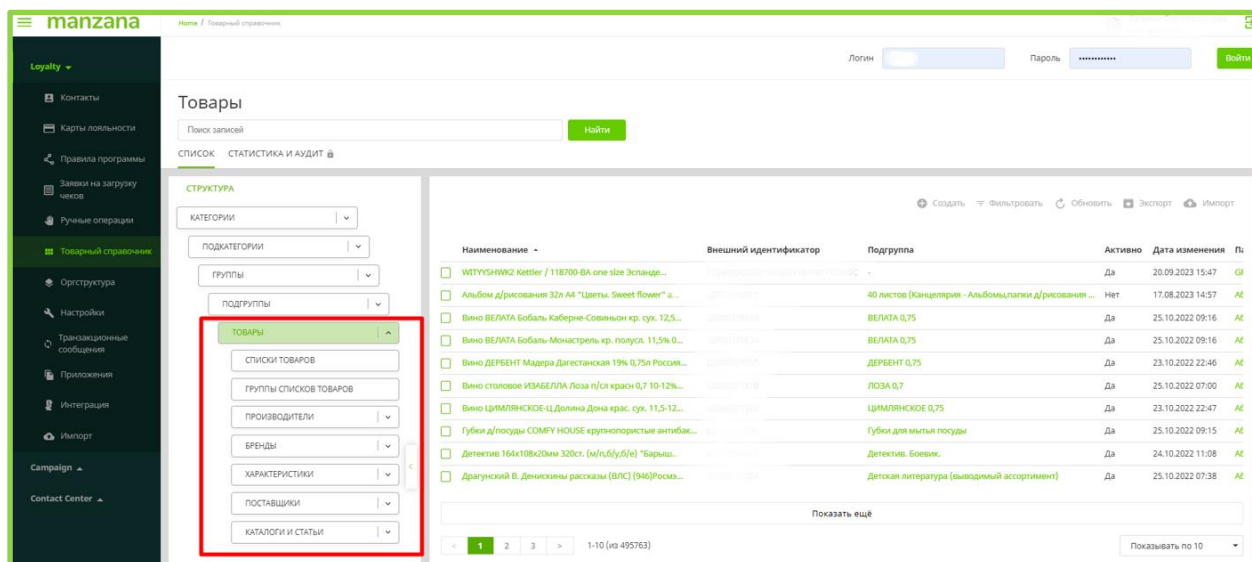


Рис. Справочник товаров

При регистрации чека в систему передаются в каждой позиции артикулы продуктов, которые являются внешними идентификаторами в товарных карточках. На основании их соответствия определяются товары и связываются с сохранёнными позициями чеков.

Запись товара – это карточка товара. Карточка товара содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись данного товара при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование товара.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Внешний идентификатор	Артикул товара, передаваемый в запросе чека. Уникальное значение в рамках связи товар-партнёр. У товаров разных партнёров могут быть одинаковые внешние идентификаторы.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения данного товара для личного кабинета.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, который реализует данный товар.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Бренд	Торговая марка данной продукции. Ссылка на таблицу заведённых брендов.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Производитель	Ссылка на производителя данной продукции.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Подгруппа	Ссылка на подгруппу товаров, в которую входит данный товар.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Цена единицы товара	Условная цена данного товара по прайсу. В процессинге не используется.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Минимальная расчётная цена	Часть цены товара, которая не может быть оплачена бонусными баллами. Также на эту часть цены нельзя предоставлять скидку, то есть эта часть цены обязательно должна быть оплачена денежными средствами (наличными, банковской картой).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание товара.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Дополнительная информация			
Десятичное число (4 отдельных поля)	Дополнительные параметры товара, которые представляют собой десятичное число.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Строковый параметр (12 отдельных полей)	Дополнительные параметры товара, которые представляют собой текст.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Опция (4 отдельных поля)	Дополнительные параметры товара, которые представляют собой бинарный параметр (да/нет).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Число (4 отдельных поля)	Дополнительные параметры товара, которые представляют собой целое число.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Характеристика (4 отдельных поля)	Дополнительные параметры товара, которые представляют собой ссылку на произвольный справочник характеристик.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Настройка персональной акции			
Количественный лимит	Количественный лимит товара товара	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Доступный для выбора	Признак доступности товара для выбора в качестве любимого продукта. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Нет значения • Любимый 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Списки товаров	Представление, в котором показаны списки, в которые входит данный товар.		
Правила			
Товарные предложения	Представление, в котором показаны товарные предложения, в которые входит данный товар.		
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный товар.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный товар.		
Идентификаторы товара	Представление связанных идентификаторов товара. Используется для функционала поиска товаров по дополнительным идентификаторам (в качестве примера: дополнительным идентификатором товара может служить штрих-код товара).		
Связи поставщиков	Представление, в котором показаны связи товара с его поставщиками в разных магазинах.		
Наличия товара	Представление, в котором показана информация для хранения признака наличия товара в определенном магазине. Используя данный признак можно настроить просмотра в Личном кабинете наличие определенного товара в определенном магазине.		
Покупки	Представление, в котором показаны элементы для формирования персонального списка покупок покупателем в Личном кабинете.		
Разделы каталога товаров	Представление, в котором показаны разделы каталога товаров, в которые входит данный товар.		

Система предусматривает режим работы без регистрации товаров в системе, однако в этом случае не будет возможности регистрировать в системе чеки возврата, когда чек возврата ссылается на чек покупки.

Отдельные записи товаров можно объединять в списки, которые впоследствии можно использовать для фильтрации в кампаниях и правилах программы лояльности.

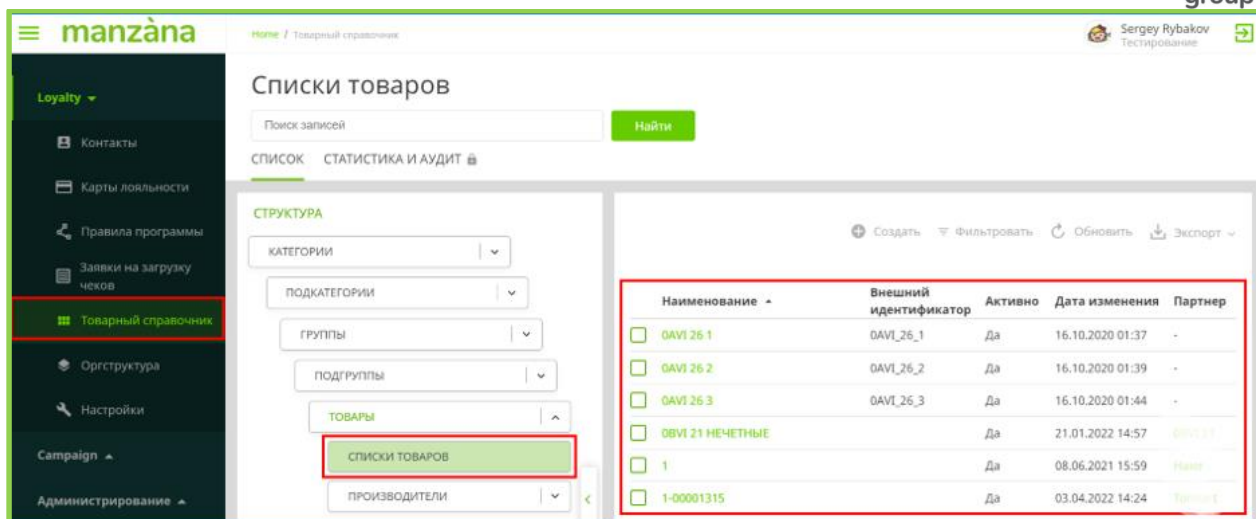


Рис. Списки товаров

Количество полей в карточке товара ограничено: помимо основных полей есть также группа полей дополнительных параметров. Дополнительные параметры – это функциональные поля, используемые как параметры фильтрации, но в системе к ним не привязано никакого конкретного содержания. Их содержание определяется при каждой конкретной локализации системы.

Дополнительных параметров по четыре поля различных типов: целые числа, десятичные, перечислимые типы. И двенадцать полей с типом строчные параметры.

Для примера, одно из числовых полей можно закрепить за размером одежды, если компания или какой-то партнёр ведёт бизнес в сфере fashion.

Внешний вид карточки Товар:

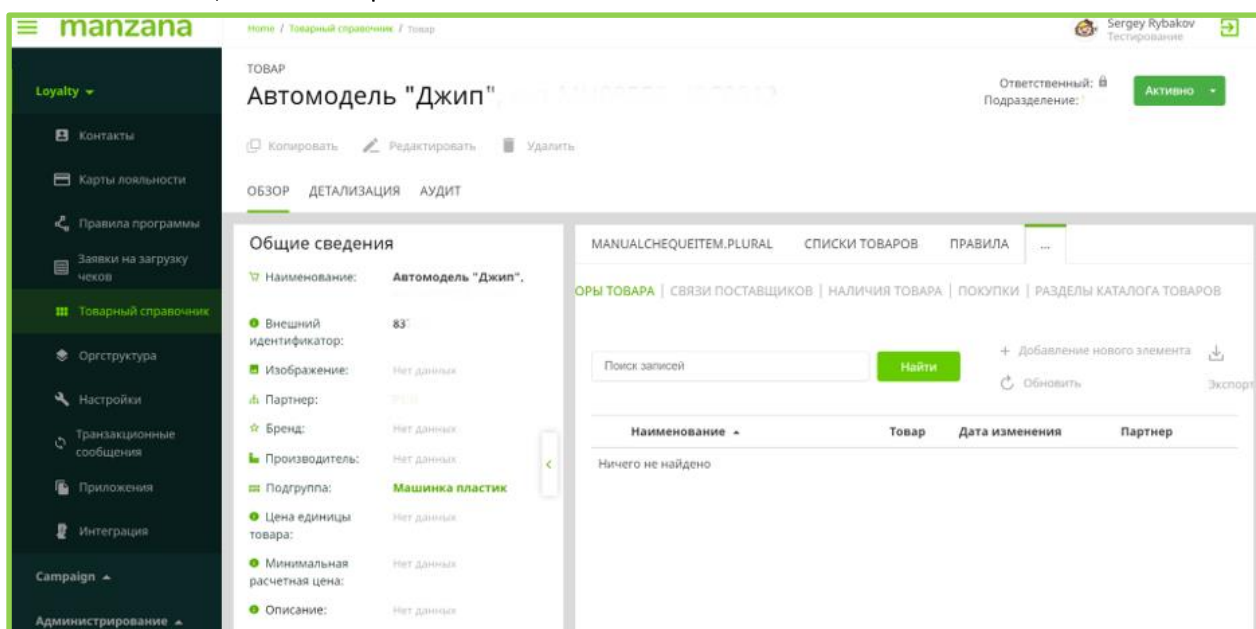


Рис. Карточка товара – Обзор

manzàna Home / Товарный справочник / товар

Сергей Рыбаков
Тестирование

Ответственный: **Активно**
Подразделение:

ТОВАР
Автомодель "Джип", [http://MUS0055,USC0012](#)

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

Наименование:	Автомодель "Джип", http://MUS0055,USC0012	Внешний идентификатор:	837
Изображение:	Нет данных	Партнер:	000
Бренд:	Нет данных	Производитель:	Нет данных
Подгруппа:	Машинка пластик	Цена единицы товара:	Нет данных
Минимальная расчетная цена:	Нет данных		
Описание:	Нет данных		

Дополнительная информация

Десятичное число 1:	Нет данных	Десятичное число 2:	Нет данных
Десятичное число 3:	Нет данных	Десятичное число 4:	Нет данных
Строка 1:	Нет данных	Строка 2:	Нет данных
Строка 3:	Нет данных	Строка 4:	Нет данных
Строка 5:	Нет данных	Строка 6:	Нет данных
Строка 7:	Нет данных	Строка 8:	Нет данных
Строка 9:	Нет данных	Строка 10:	Нет данных
Строка 11:	Нет данных	Строка 12:	Нет данных
Опция 1:	Нет данных	Опция 2:	Нет данных
Опция 3:	Нет данных	Опция 4:	Нет данных
Число 1:	Нет данных	Число 2:	Нет данных
Число 3:	Нет данных	Число 4:	Нет данных
Характеристика 1:	Нет данных	Характеристика 2:	Нет данных
Характеристика 3:	Нет данных	Характеристика 4:	Нет данных

Настройка персональной акции

Количественный лимит:	Нет данных
-----------------------	------------

Рис. Карточка товара – детализация

Все ссылочные элементы: подгруппа, производитель, бренд, партнёр – указываются непосредственно как ссылки в карточке товара. За исключением записей поставщиков. Записи поставщиков связываются с товаром посредством отдельной таблицы, в которой уникальность определяется связкой товар-магазин. Дело в том, что для разных магазинов одни и те же товары могут иметь различных поставщиков.

Уникальность записей товаров

Если программа лояльности коалиционная, то велика вероятность использования одинаковых артикулов товаров в магазинах различных партнёров. Поэтому в системе организована возможность, позволяющая для товаров разных партнёров иметь одинаковые внешние идентификаторы.

Связанные товары

В карточке товара внутри таба "... " находится подтаб "Связанные товары". Здесь располагаются товары, которые должны отображаться в ЛК участника ПЛ как рекомендованные к выбранным товарам. Товары добавляются через поиск или по кнопке **«+Добавление нового элемента»**. Связать товары также возможно через импорт или интеграцию.

В столбцах в представлении связанных товаров отображаются параметры из общих сведений о товаре, статус и дата изменения.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование подгруппы товаров.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Группа	Ссылка на группу товаров, в которую входит данная подгруппа.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание подгруппы товаров.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Товары	Представление, в котором показаны товары, которые входят в данную подгруппу.		
Списки подгрупп	Представление, в котором показаны списки, в которые входит данная подгруппа товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данная подгруппа товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данная подгруппа товаров.		

Подгруппа не является обязательным товарным справочником. Допустимы записи товаров, которые не включены в подгруппы.

Подгруппы можно объединять в списки и использовать при фильтрации в наборах позиций. Данные списки будут относиться к набору как статические списки объектов.

Внешний вид карточки подгруппы товаров:

manzàna Home / Товарный справочник / Подгруппа

Подгруппа: **0,1-0,375л**

Ответственный: **Сергей Рыбаков** (Тестирование) | Подразделение: | **Активно**

Копировать | Редактировать | Удалить

ОБЗОР | ДЕТАЛИЗАЦИЯ | АУДИТ

Общие сведения

- Наименование: 0,1-0,375л
- Группа: Водка
- Внешний идентификатор: 0,1-0,375л
- Изображение: Нет данных
- Партнер: Нет данных
- Описание: Нет данных

ТОВАРЫ | СПИСКИ ПОДГРУПП | ПРАВИЛА

Поиск записей | **Найти** | + Добавление нового элемента | Обновить | Экспорт

Наименование	Внешний идентификатор	Подгруппа	Активно	Дата изменения	Партнер
Водка 0,25 л Архангельская Северная Выдержка 40% ст/б	152	0,1-0,375л	Да	22.09.2022 14:10	Нет
Водка 100мл Кедровица на кедровых орехах 40% ст/б/ут	158	0,1-0,375л	Да	22.09.2022 14:10	Нет
Водка 100мл Пчелка Люкс 38% ст/б/ут	179	0,1-0,375л	Да	22.09.2022 14:10	Нет
Водка 100мл Русская стакан 40% ст/б/ут	1796	0,1-0,375л	Да	22.09.2022 14:10	Нет

Рис. Карточка подгруппы товаров

3.3.2.3 Группы товаров

Группа – это вторая ступень в иерархии товарного справочника. Ссылка на группу проставляется в карточке подгруппы товара. Одна и та же подгруппа товара не может входить в две разные группы. Таким образом, отношение подгруппы к группе как N к 1.

manzàna Home / Товарный справочник

Группы

Поиск записей | **Найти**

СПИСОК | СТАТИСТИКА И АУДИТ

СТРУКТУРА

- КАТЕГОРИИ
- ПОДКАТЕГОРИИ
- группы**
- списки групп
- ПОДГРУППЫ
- ТОВАРЫ

Создать | Фильтровать | Обновить | Экспорт

Наименование	Внешний идентификатор	Подкатегория	Активно	Дата изме
01.01. ОСВЕЖИТЕЛИ ОЧИСТИТЕЛИ ВОЗДУХА	EF99D4B5-77B3-11E5-80B9-00505684FCD8	01. БЫТОВАЯ ХИМИЯ	Да	29.11.2021
01.01. ОБЩИЕ ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКСЫ	5ED5973E-843D-11E5-80BE-00505684FCD8	01. КОМПЛЕКСНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	Да	24.11.2020
01.02. СРЕДСТВА ДЛЯ ПОСУДЫ	DA8612A5-7D0D-11E5-80B9-00505684FCD8	01. БЫТОВАЯ ХИМИЯ	Да	29.11.2021
01.03. СРЕДСТВА ДЛЯ УБОРКИ	5ED5973E-843D-11E5-80BE-00505684FCD8	01. БЫТОВАЯ ХИМИЯ	Да	29.11.2021
01.04. СРЕДСТВА ДЛЯ СТИРКИ	5ED59743-843D-11E5-80BE-00505684FCD8	01. БЫТОВАЯ ХИМИЯ	Да	29.11.2021
01.05. РЕПЕЛЛЕНТЫ	5ED59746-843D-11E5-80BE-00505684FCD8	01. БЫТОВАЯ ХИМИЯ	Да	29.11.2021
01070 ЖК 32"	2f1c9c30-64a4-11df-abc9-00215ec42b38	01 ТЕЛЕВИЗОРЫ	Да	14.01.2021

Рис. Справочник групп товаров

Карточка группы товаров содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование группы товаров.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Подкатегория	Ссылка на подкатегорию товаров, в которую входит данная группа.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание группы товаров.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Подгруппы	Представление, в котором показаны подгруппы товаров, которые входят в данную группу товаров.		
Списки групп	Представление, в котором показаны списки групп, в которые входит данная группа товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данная группа товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данная группа товаров.		

Группа не является обязательным товарным справочником. Допустимы записи товаров, которые включены в какие-то подгруппы, которые, в свою очередь, не включены в группы. Однако не

может быть такого, что группа товаров является обязательной, но подгруппа – нет. Если используются группы товаров, то использование подгрупп становится обязательным.

Группы можно объединять в списки и использовать при фильтрации в наборах позиций. Данные списки будут относиться к набору как статические списки объектов.

Внешний вид карточки группы товаров:

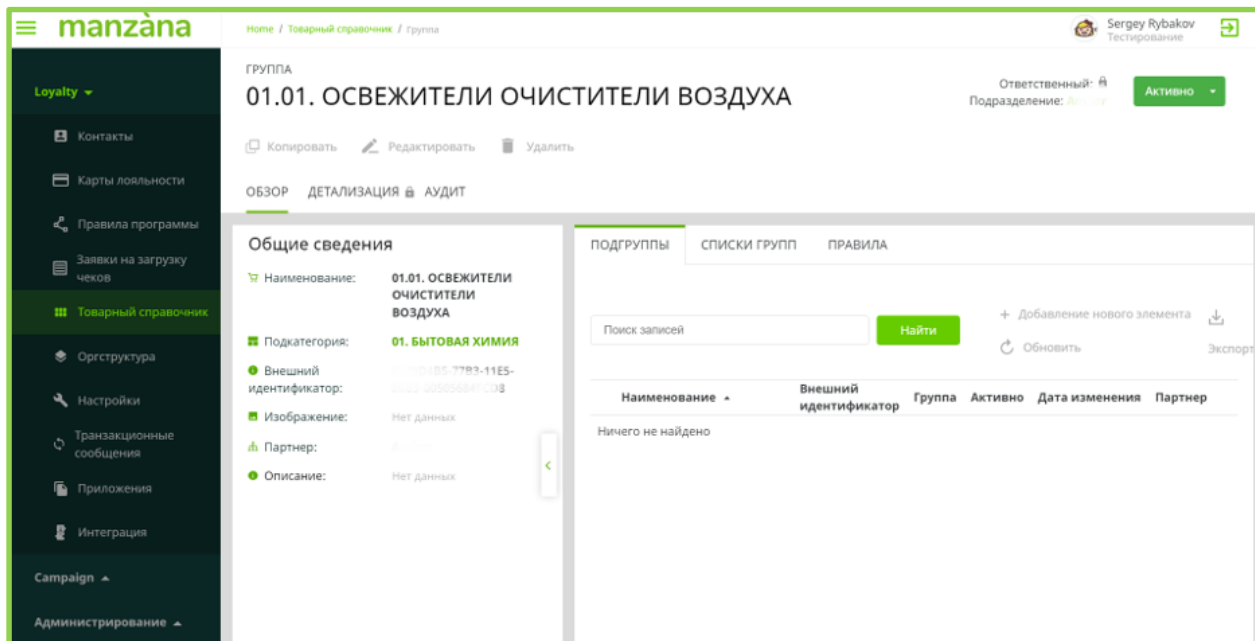


Рис. Карточка группы товаров

Связанная со списком товаров Группа списков добавляется в соответствующее поле в карточке «Списки товаров».

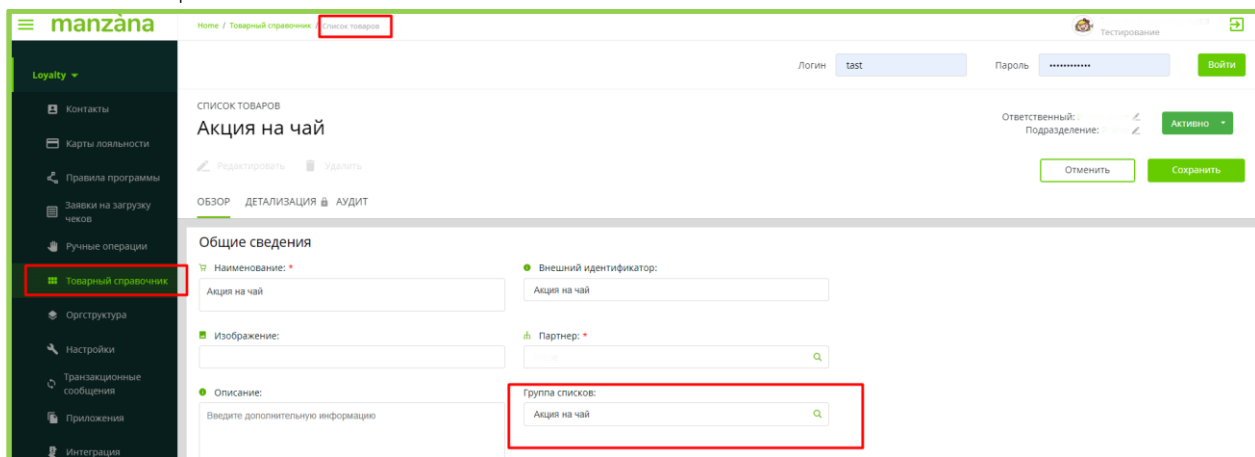


Рис. Карточка «Списки товаров» с выбранным параметром Группа списков

3.3.2.4 Подкатегории товаров

Подкатегория – это третья ступень в иерархии товарного справочника. Ссылка на подкатеорию проставляется в карточке группы товара. Одна и та же группа товара не может входить в две разные подкатегории. Таким образом, отношение группы к подкатегории как N к 1.

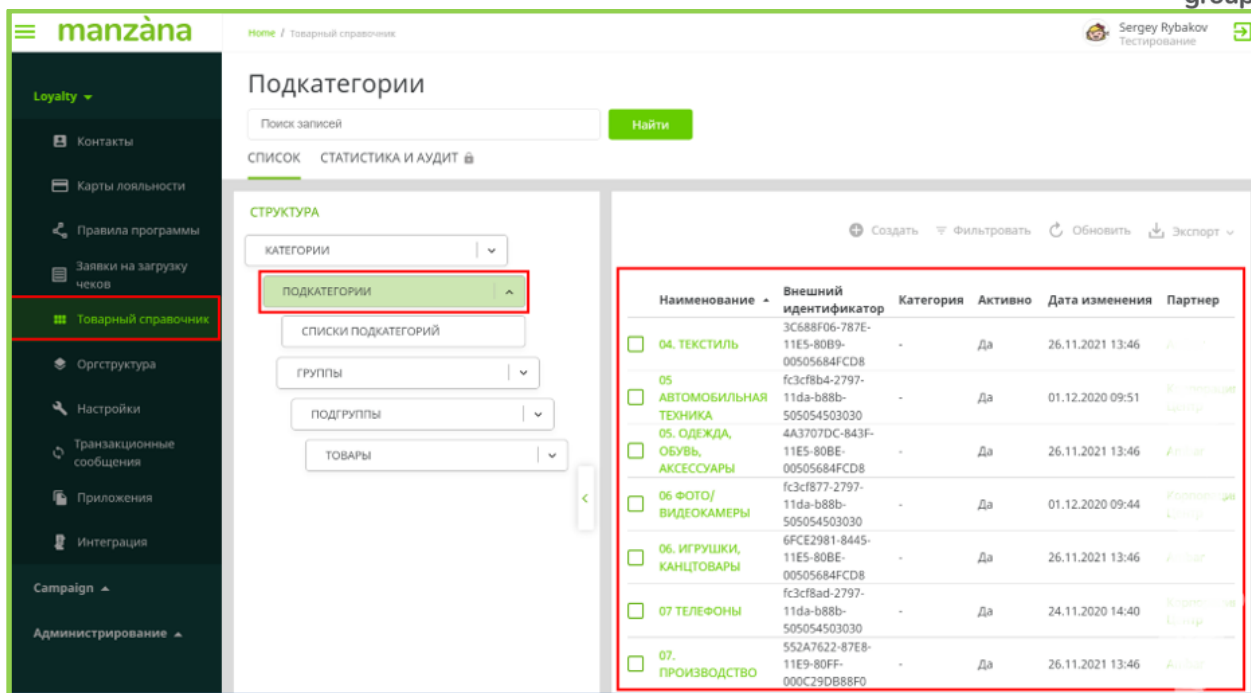


Рис. Справочник подкатегорий товаров

Карточка подкатегории товаров содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование подкатегории товаров.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Категория	Ссылка на категорию товаров, в которую входит данная подкатегория.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание подкатегории товаров.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Группы	Представление, в котором показаны группы товаров, которые входят в данную подкатегорию товаров.		
Списки подкатегорий	Представление, в котором показаны списки подкатегорий, в которые входит данная подкатегория товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данная подкатегория товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данная подкатегория товаров.		

Подкатегория не является обязательным товарным справочником. При необходимости можно ограничиться двухуровневой иерархии. Не может быть такого, что подкатегория товаров является обязательной, а группы или подгруппы – нет. Если используются подкатегории товаров, то использование подгрупп и групп становится обязательным.

Подкатегории можно объединять в списки и использовать при фильтрации в наборах позиций. Данные списки будут относиться к набору как статические списки объектов.

Внешний вид карточки подкатегории товаров:

The screenshot displays the '01 ТЕЛЕВИЗОРЫ' (01 TELEVISIONS) subcategory card. The card includes a sidebar with navigation options, a header with the subcategory name and status, and a main content area with a list of items. The list has columns for 'Наименование' (Name), 'Внешний идентификатор' (External ID), 'Подкатегория' (Subcategory), 'Активно' (Active), 'Дата изменения' (Change Date), and 'Партнер' (Partner). Two items are visible: '01070 ЖК 32"' and '01080 ЖК 39"-45"'. The interface also shows search and pagination controls.

Рис. Карточка подкатегории товара

3.3.2.5 Категории товаров

Категория – это четвёртая и последняя жёсткая ступень в иерархии товарного справочника. Ссылка на категорию предоставляется в карточке подкатегории товара. Одна и та же подкатегория

товара не может входить в две разные категории. Таким образом, отношение подкатегории к категории как N к 1.

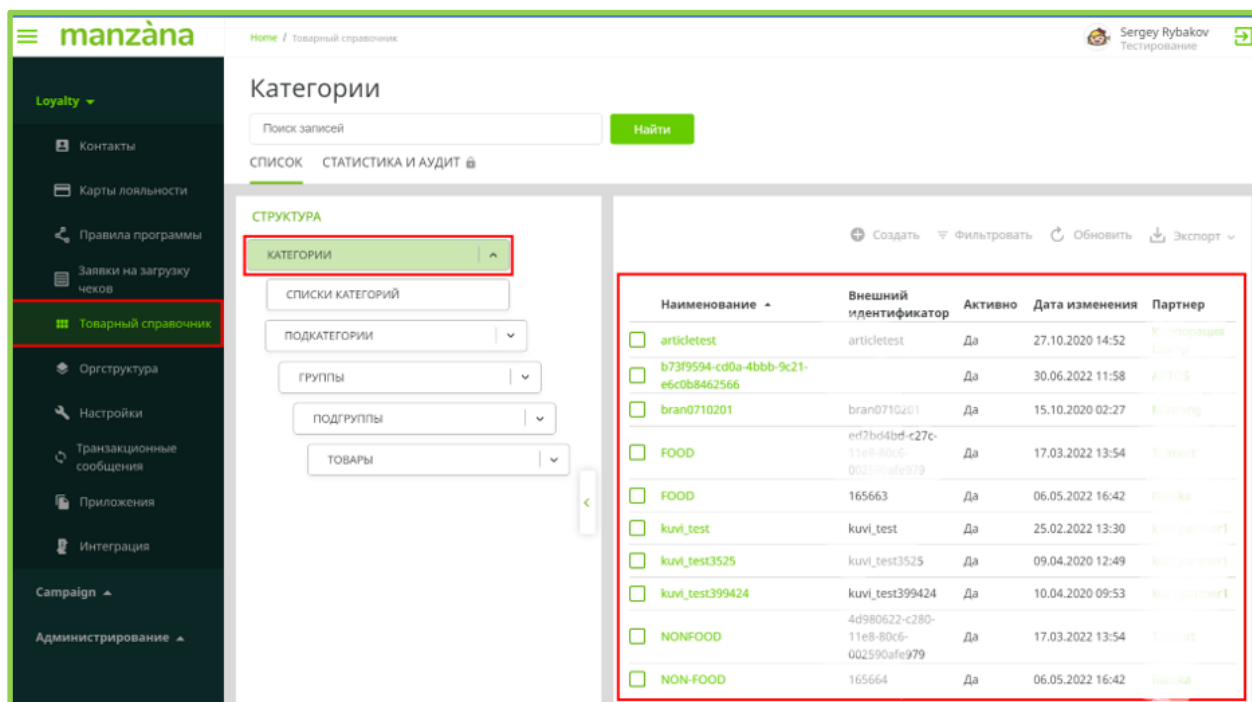


Рис. Справочник категорий товаров

Карточка категории товаров содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование категории товаров.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание категории товаров.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Подкатегории	Представление, в котором показаны подкатегории товаров, которые входят в данную категорию товаров.		
Списки категорий	Представление, в котором показаны списки категорий, в которые входит данная категория товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данная категория товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данная категория товаров.		

Категория не является обязательным товарным справочником. При необходимости можно ограничиться двухуровневой иерархии. Не может быть такого, что категория товаров является обязательной, а подкатегории, группы, подгруппы – нет. Если используются категории товаров, то использование подкатегорий, групп и подгрупп становится обязательным.

Категории можно объединять в списки и использовать при фильтрации в наборах позиций. Данные списки будут относиться к набору как статические списки объектов.

Внешний вид карточки категории товаров:

The screenshot displays the 'Alcoholic beverages' category page in the Manzàna system. The page layout includes a sidebar on the left with navigation options such as 'Loyalty', 'Contacts', 'Loyalty Cards', 'Program Rules', 'Check-in Requests', 'Goods Catalog', 'Organizational Structure', 'Settings', 'Transactional Messages', 'Applications', 'Integrations', 'Campaigns', and 'Administration'. The main content area shows the category name 'Алкольные напитки' and a search bar. Below the search bar, there are tabs for 'Общие сведения', 'ПОДКАТЕГОРИИ', 'СПИСКИ КАТЕГОРИЙ', and 'ПРАВИЛА'. The 'ПОДКАТЕГОРИИ' tab is active, showing a table of sub-categories.

Наименование	Внешний идентификатор	Категория	Активно	Дата изменения	Партнер
<input type="checkbox"/> Вино	Вино	Алкольные напитки	Да	22.09.2022 13:09	РКО
<input type="checkbox"/> Водка, настойки	Водка, настойки	Алкольные напитки	Да	22.09.2022 13:09	РКО
<input type="checkbox"/> Другой алкоголь	Другой алкоголь	Алкольные напитки	Да	22.09.2022 13:09	РКО
<input type="checkbox"/> Коньяк, бренди	Коньяк, бренди	Алкольные напитки	Да	22.09.2022 13:09	РКО

Рис. Карточка категории товаров

3.3.2.6 Группы списков товаров

Для настройки персонального предложения на список товаров в Товарном справочнике системы предусмотрен подраздел в «Товарах» - «Группы списков товаров».

Параметры настройки Группы списков товаров

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Наименование	Название группы списков товаров для акции	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	Изображение группы списков товаров для отображения в ЛК участника	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Описание группы списков товаров для отображения в ЛК участника	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Уникальное текстовое значение. Используется для интеграции записей с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнер	Ссылка на заведенного партнера в системе. Можно выбрать из выпадающего списка или создать партнера из карточки.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

В настроенную Группу добавляются списки товаров через поиск имеющихся в системе «Списков товаров», либо создается новый список через + «Добавление нового элемента» => + «Создать список товаров». Тут же находится таб со связанной настройкой персональных акций.

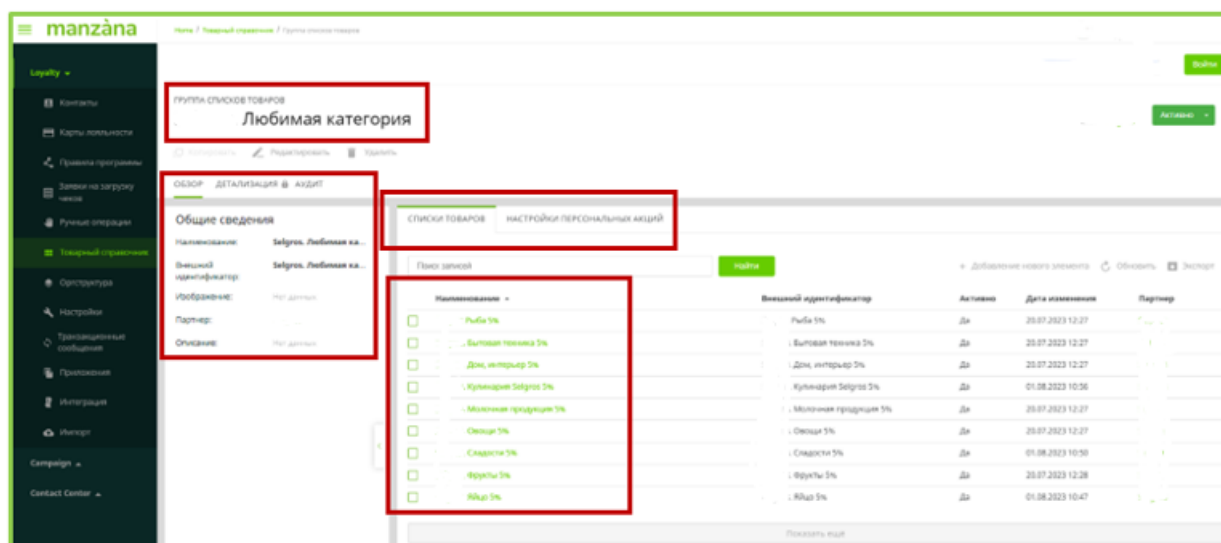


Рис. Группа списков товаров с записями Списков товаров

3.3.2.7 Производители товаров

Производитель – это связанная с карточкой отдельного товара запись производителя данного товара. По производителям также можно организовать фильтрацию позиционных правил: правила будут применяться к какой-то товарной позиции, если производитель товара входит (или не входит) в определенный список производителей.

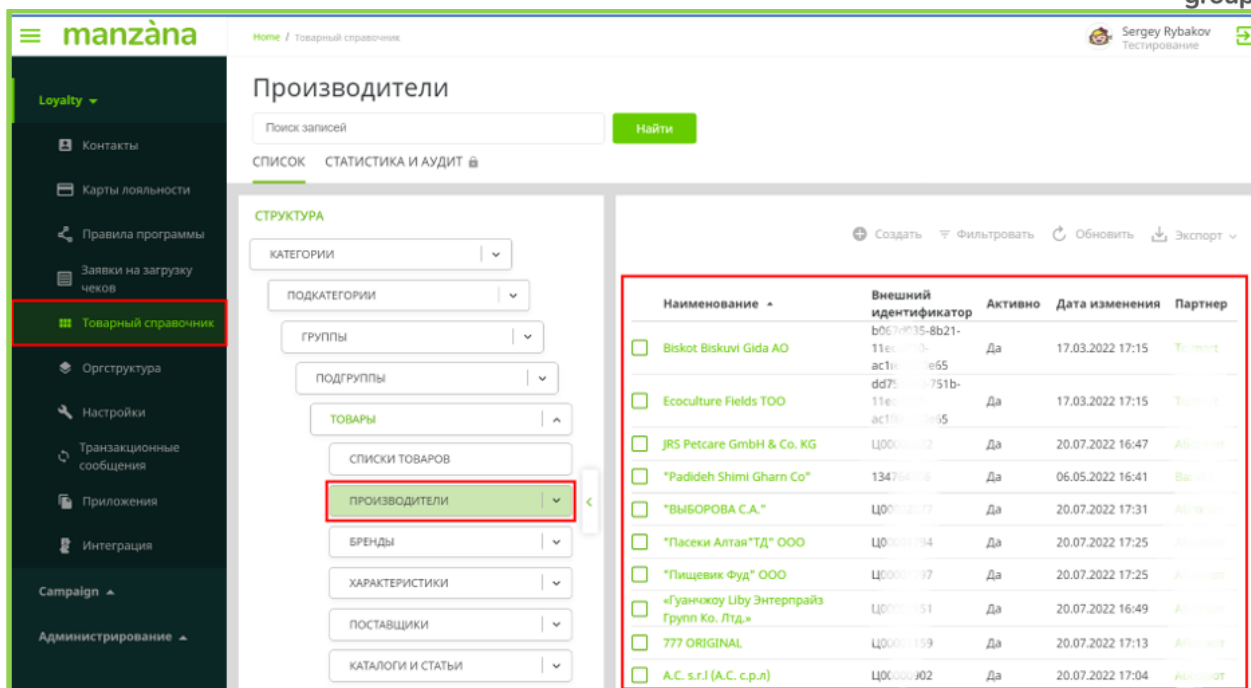


Рис. Справочник производителей товаров

Карточка **Производителя** содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование производителя товаров.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Описание	Подробное описание производителя товаров.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Товары	Представление, в котором показаны товары, которые относятся к данному производителю товаров.		
Списки производителей	Представление, в котором показаны списки производителей, в которые входит данный производитель товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный производитель.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный производитель.		

Производитель - не обязательный атрибут карточки товара. Записи производителей можно объединять в списки и использовать при фильтрации в наборах позиций. Непосредственно фильтрацию по отдельным записям производителей можно организовать в значениях персональных акций.

Внешний вид карточки **Производителя**:

The screenshot displays the 'Производитель' (Manufacturer) card for 'Biskot Biskuvi Gida AO'. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Loyalty', 'Контакты', 'Карты лояльности', 'Правила программы', 'Заявки на загрузку чеков', 'Товарный справочник', 'Оргструктура', 'Настройки', 'Транзакционные сообщения', 'Приложения', 'Интеграция', 'Campaign', and 'Администрирование'. The main content area shows the manufacturer's name, external ID, and a list of associated goods with columns for name, external ID, sub-group, active status, and change date.

Наименование	Внешний идентификатор	Подгруппа	Активно	Дата изменения	Партнер
178 ВАФЕЛЬНЫЙ		1080303	Да	17.03.2022 14:55	Tolmari
РОЖОК SMARTT	1-00042443	ШОКОЛАД			
KORNET 31 Г/24		ФИГУРНЫЙ			

Рис. Карточка производителя товаров

3.3.2.8 Бренды товаров

Бренд – это связанная с карточкой отдельного товара запись бренда, под маркой которого продаётся данный товар. По брендам также можно организовать фильтрацию позиционных правил: правила будут применяться к какой-то товарной позиции, если бренд товара входит (или не входит) в определенный список брендов.

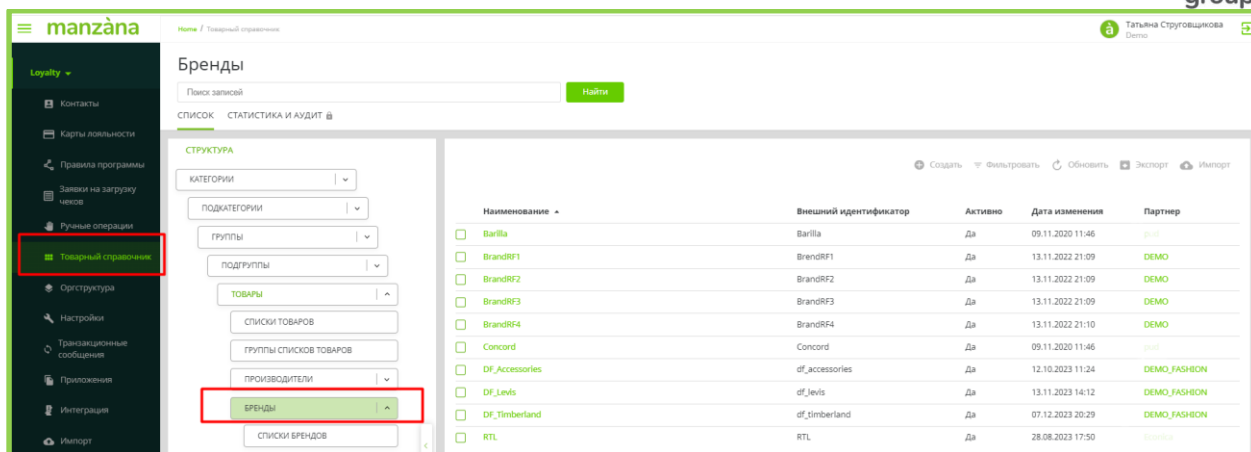


Рис. Справочник брендов товаров

Карточка **Бренда** содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование товарного бренда.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание бренда товаров.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Товары	Представление, в котором показаны товары, которые относятся к данному бренду.		
Списки брендов	Представление, в котором показаны списки брендов, в которые входит данный бренд.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный бренд.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный бренд.		
Настройки обмена персональных поощрений	Представление, в котором показаны настройки обмена персональных поощрений, в которые входит данный бренд.		

Бренд - не обязательный атрибут карточки товара. Записи брендов можно объединять в списки и использовать при фильтрации в наборах позиций. Непосредственно фильтрацию по отдельным записям брендов можно организовать в значениях персональных акций.

Внешний вид карточки **Бренд**:

The screenshot displays the 'Бренд' (Brand) management interface. The top navigation bar shows 'manzàna' and the user 'Sergey Rybakov'. The main content area is titled 'БРЕНД EAS' and includes options to 'Копировать', 'Редактировать', and 'Удалить'. Below this are tabs for 'ОБЗОР', 'ДЕТАЛИЗАЦИЯ', and 'АУДИТ'. The 'Общие сведения' (General information) section lists:

- Наименование: EAS
- Внешний идентификатор: 9AD504D9
- Изображение: Нет данных
- Партнер: EAS
- Описание: Нет данных

 The 'ТОВАРЫ' (Goods) tab is active, showing a table of goods associated with the brand. The table has columns: Наименование, Внешний идентификатор, Подгруппа, Активно, Дата изменения, and Партнер. Three goods are listed:

Наименование	Внешний идентификатор	Подгруппа	Активно	Дата изменения	Партнер
СОК ДЕТОКС IDEAS АНАНАС-АПЕЛЬСИН-ГРАНАТ 0,3Л	112384	МИКСЫ (ФРУК-ЯГОД-СМЕСЬ ФРУКТ) ДО 0,5Л СТ/Б	Да	11.10.2022 09:21	РММ
СОК ДЕТОКС IDEAS БАНАН-МАРАКУЙЯ 1Л	112387	МИКСЫ (ФРУК-ЯГОД-СМЕСЬ ФРУКТ) ДО 1Л СТ/Б	Да	11.10.2022 09:14	РММ
СОК ДЕТОКС IDEAS ГРЕЙПФРУТ-ЧЕРНАЯ СМОРОДИНА 1Л	112388	МИКСЫ (ФРУК-ЯГОД-СМЕСЬ ФРУКТ) ДО	Да	11.10.2022 09:14	РММ

Рис. Карточка бренда товаров

3.3.2.9 Поставщики товаров

Запись товара непосредственно не связана с записью поставщика. В системе реализована возможность указывать поставщика для товара в конкретном магазине. В одном каком-то магазине один и тот же товар не может иметь разных поставщиков – только одного. В разных магазинах один и тот же товар может иметь разных поставщиков.

Поставщики – это записи, которые являются фактическими поставщиками конкретных товаров в конкретный магазин.

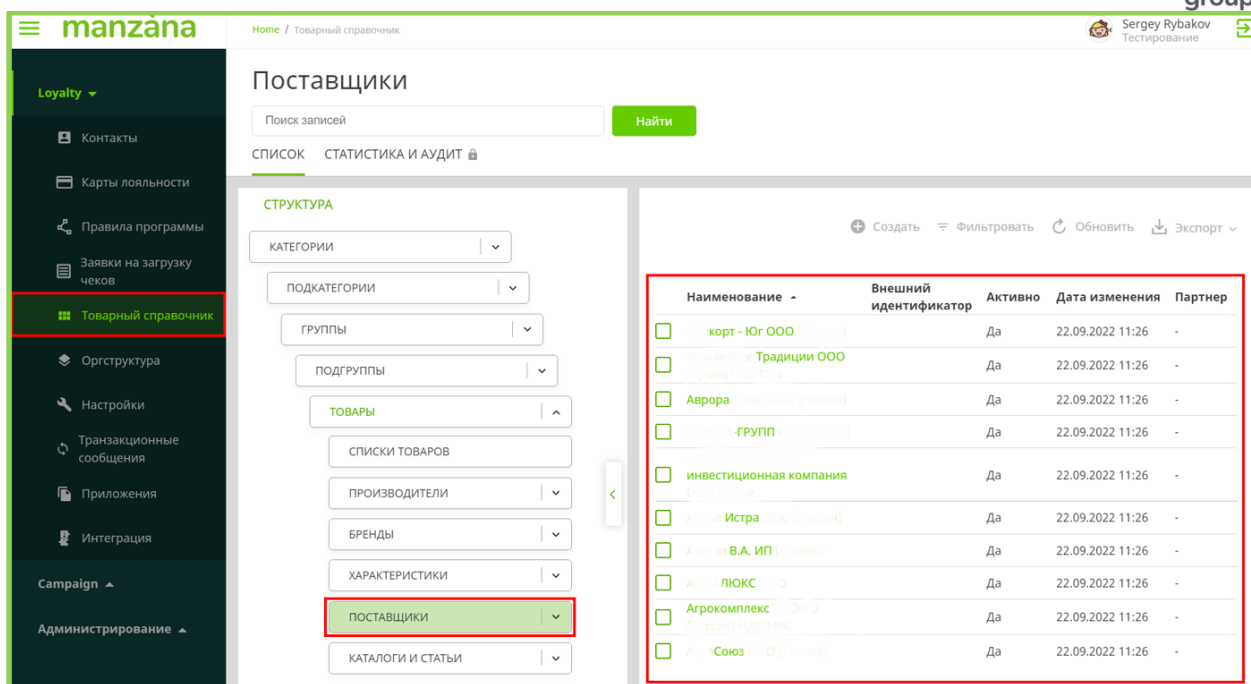


Рис. Справочник поставщиков товаров

Карточка поставщика содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование поставщика.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание поставщика.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Зависимости	
Связи поставщиков	Представление, в котором показаны связи относящиеся к данному поставщику (привязка к поставщику товара и магазина).
Списки поставщиков	Представление, в котором показаны списки, в которые входит данный поставщик.

Записи поставщиков можно объединять в списки и использовать при фильтрации по наборам позиций.

The screenshot shows the 'Списки поставщиков' (Suppliers Lists) page. On the left is a sidebar with navigation items like 'Контакты', 'Карты лояльности', and 'Товарный справочник'. The main area has a search bar and a 'Найти' button. Below the search bar are filter categories: 'КАТЕГОРИИ', 'ПОДКАТЕГОРИИ', 'ГРУППЫ', 'ПОДГРУППЫ', 'ТОВАРЫ', 'СПИСКИ ТОВАРОВ', 'ПРОИЗВОДИТЕЛИ', 'БРЕНДЫ', and 'ПОСТАВЩИКИ'. A table on the right lists suppliers with columns: 'Наименование', 'Внешний идентификатор', 'Активно', 'Дата изменения', and 'Партнер'. The table contains three entries: 'Retail.San', 'ООО Сан', and 'Список для областных поставок'. At the bottom, there are pagination controls showing '1' of 3 items and a 'Показывать по 10' dropdown.

Рис. Справочник списков поставщиков товаров

Внешний вид карточки поставщика:

The screenshot shows the 'Карточка поставщика' (Supplier Card) for 'акорт'. The top section shows the supplier name and a status 'Активно'. Below are tabs for 'ОБЗОР', 'ДЕТАЛИЗАЦИЯ', and 'АУДИТ'. The 'Общие сведения' (General Information) section shows fields for 'Наименование', 'Внешний идентификатор', 'Партнер', and 'Описание', all with 'Нет данных'. On the right, there are tabs for 'СВЯЗИ ПОСТАВЩИКОВ' and 'СПИСКИ ПОСТАВЩИКОВ'. The 'СВЯЗИ ПОСТАВЩИКОВ' tab is active, showing a search bar and a table with columns: 'Внешний идентификатор', 'Товар', 'Магазин', 'Активно', 'Дата изменения', and 'Партнер'. The table contains one entry: 'ПРИПРАВА Д/МАРИНОВ.МЯСА В МИН.ВОДЕ 25Г'. At the bottom, there are pagination controls showing '1' of 1 item and a 'Показывать по 10' dropdown.

Рис. Карточка поставщика товаров

Привязка товара к поставщику осуществляется через таблицу Связи с поставщиками.

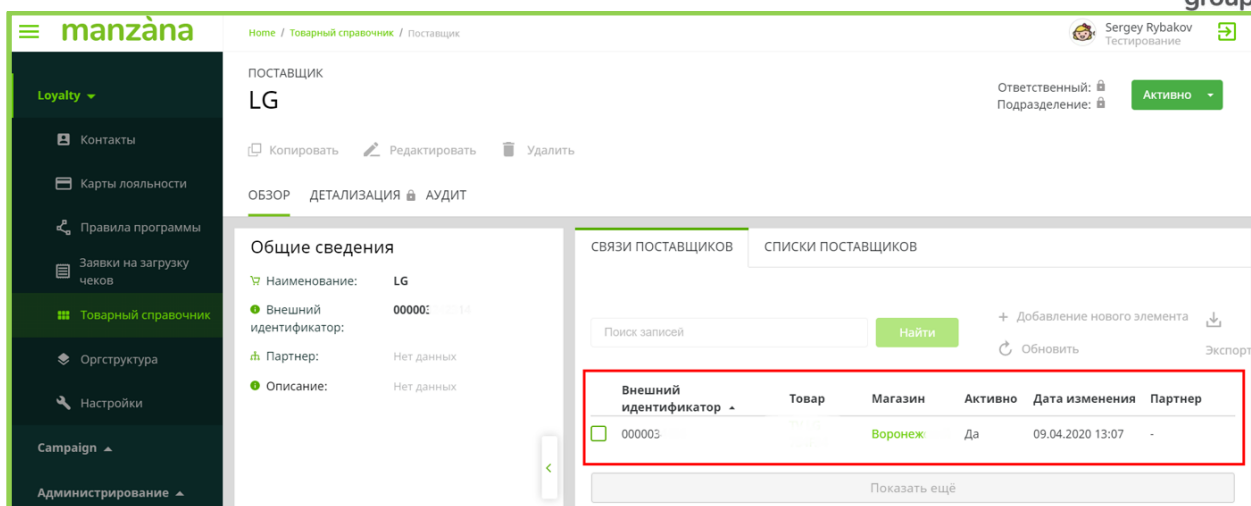


Рис. Привязка поставщика к товару

Карточка этой связи содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Товар	Товар, для которого в указанном магазине используется указанный поставщик.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Магазин	Магазин, в котором данный товар поставляется указанным поставщиком.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание связи поставщика с магазином.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Внешний вид карточки связи с поставщиком:

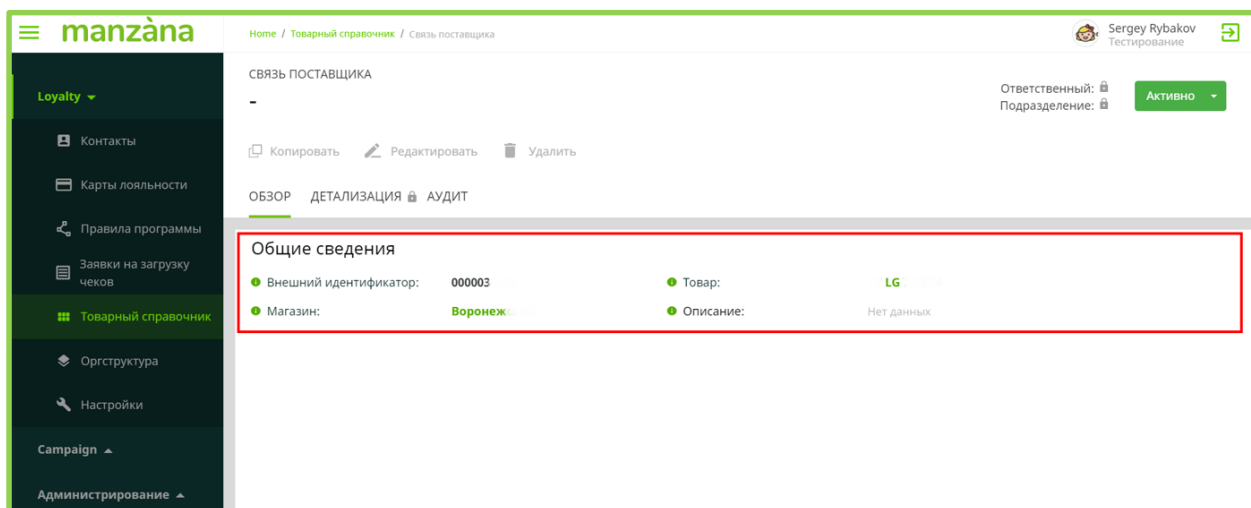


Рис. Карточка связи товара с поставщиком

3.3.2.10 Дополнительные идентификация (характеристика) товаров

С каждой записью товара может быть связано дополнительно несколько значений дополнительных идентификаторов (идентификационных кодов). Например, в качестве дополнительного идентификатора может выступать некоторый штрих-код товара, идентифицирующий конкретный товар, как и артикул этого товара. Для конкретного товара дополнительный идентификатор уникален в рамках определённого партнёра программы лояльности.

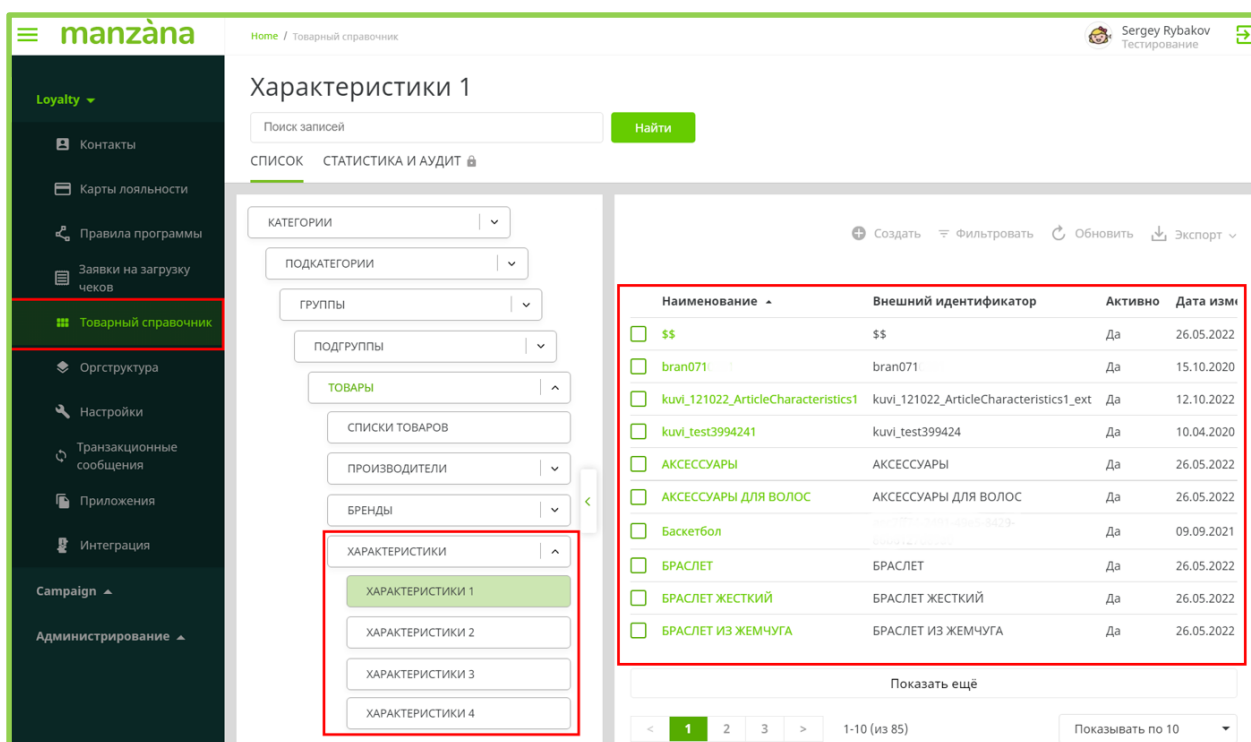


Рис. Справочники дополнительных характеристик товара

Дополнительный идентификационный код передаётся в запросе из внешних систем (например, от кассового ПО POS-терминала) в том же самом теге, что и артикул (внешний идентификатор) товара. В зависимости от системной настройки *Loyalty.Processing.Article.Identification* (для партнёра эта настройка указывается через расширенный атрибут партнера) переданное значение рассматривается либо как артикул товара, либо как дополнительный идентификационный код.

Определённый товар записывается в базу данных с фактически найденным артикулом.

В ответе по чеку передаётся в теге артикула позиции тоже самое значение, что было передано в запросе чека.

Карточка **Характеристика товара** содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности для процессинга. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Да Нет Значение по умолчанию Нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование характеристики товара.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Уникальное текстовое значение. Используется для интеграции записей с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	Ссылка на картинку для передачи в ЛК участника ПЛ	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнер	Ссылка на заведенного партнера в системе. Можно выбрать из выпадающего списка или создать партнера из карточки «Характеристика 1»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Расширенное описание товара и его характеристик	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Товары	Представление, в котором показаны связи товаров, относящиеся к данной характеристике.		
Фильтр по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям чека, в которых применяется данная характеристика.		
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которых применяется данная характеристика		

Внешний вид карточки Характеристика товара:

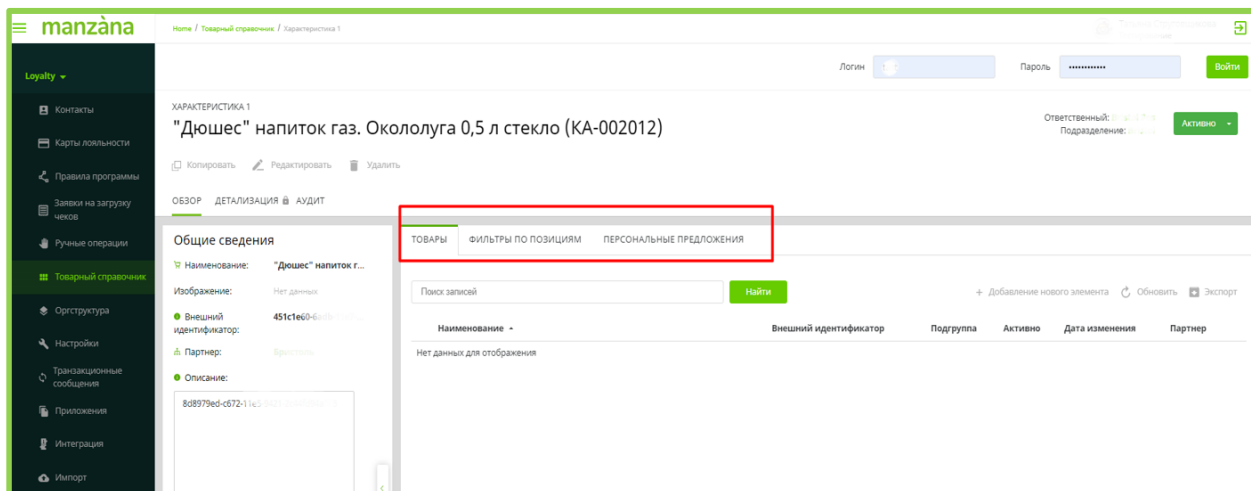


Рис. Карточка дополнительных характеристик товара

3.3.2.11 Учет минимальной расчетной цены

В системе есть возможность указать для каждого товара значение параметра минимальной расчётной цены (МРЦ). Этот параметр определяет минимальную стоимость, которая обязательно должна быть оплачена денежными средствами за одну единицу товара.

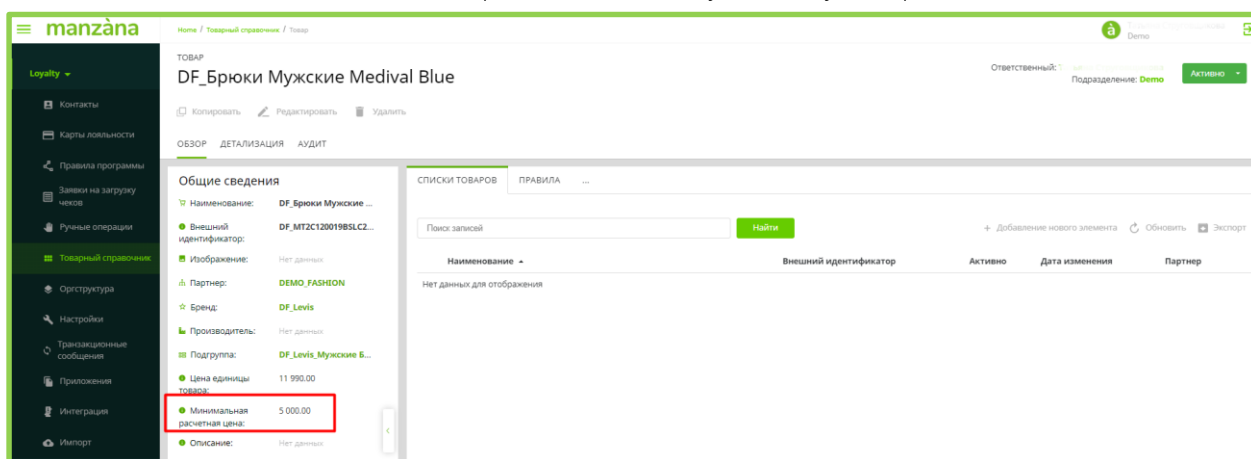


Рис. Поле МРЦ в карточке товара

Например, если товар продаётся по цене 100 рублей, по нему установлена минимальная расчётная цена как 70 рублей. Действует правило, которое предоставляет скидку 40 процентов. В этом случае, после применения данного правила по данному товару будет предоставлена скидка только 30%.

Функциональность МРЦ включается партнерской/системной настройкой *Loyalty.Processing.WriteOff.MinCalcPriceArticle* (партнерская настройка указывается через расширенный атрибут партнера).

В системе есть 4 способа установки МРЦ:

- В карточке товара. Значение МРЦ устанавливается в самой записи товара.
- Передача в запросе чека. В системе есть возможность передавать значение параметра МРЦ в запросе чека и обрабатывать его аналогично параметру МРЦ в карточке товара. Применимость МРЦ из карточки товара или из запроса в чеке определяется партнерской/системной настройкой

- Loyalty.Processing.CalcMethod.ExternalMinCalcPriceArticle* (партнерская настройка указывается через расширенный атрибут партнера).
- Глобальная МРЦ на каждую позицию. Можно задать глобальное значение вычитаемой суммы для позиций чека, даже если их артикулы не заведены в системе. Данное значение устанавливается в партнерской/системной настройке *Loyalty.Processing.WriteOff.AvoidChequeltemSum* (партнерская настройка указывается через расширенный атрибут партнера) и вычитается для всех без исключения позиций. Использование глобальной настройки не отключаемо, если оно проставлено, то будет всегда применяться ко всем чекам, у которых есть позиции. Если одновременно заданы МРЦ по товарам и глобальная сумма вычитания по позиции, то по каждой позиции будет применяться МРЦ как максимальное из глобальной и МРЦ*кол-во товара по позиции. Следует иметь в виду, что значение денежных единиц, которое указано в настройке *Loyalty.Processing.WriteOff.AvoidChequeltemSum*, будет вычитаться из суммы позиции, без учёта количества товаров в этой позиции. На это необходимо обратить внимание, если возможна продажа одинаковых товаров в разных позициях чека.
 - Глобальная МРЦ на чек без позиций. Можно задать глобальное значение вычитаемой суммы для чека без позиций. Если данное значение установлено как какое-то неотрицательное число, то по каждому чеку это значение должно быть оплачено денежными единицами. Данное значение устанавливается в партнерской/системной настройке *Loyalty.Processing.WriteOff.AvoidChequeSum* (партнерская настройка указывается через расширенный атрибут партнера).

3.3.3 Фильтрация по товарным справочникам и справочникам организационной структуры

Практически по всем связанным с товаром атрибутам можно организовать отбор чеков или их позиций на применимость к ним правил программы лояльности.

После того как произведена проверка чека на корректность его собственных параметров, к чеку применяются процедуры фильтрации. Процедуры фильтрации ограничивают применимость к чеку или к отдельной позиции чека правил, предоставляющих поощрения, и правил, позволяющих оплатить данный чек начисленными ранее бонусными баллами.

Фильтрация по товарным справочникам – это фильтрация по параметрам чека. Для осуществления фильтрации в системе должны быть заведены записи наборов. В этих записях указываются диапазоны допустимых параметров. Наборы могут быть включаемыми и исключаемыми. В случае включаемой фильтрации под обработку правилом подпадут те чеки и/или их позиции, параметры которых укладываются в диапазон параметров набора, который связан с правилом как включаемый. В случае исключаемой фильтрации, наоборот, под правило подпадут те чеки и/или их позиции, параметры которых не укладываются в указанные в наборе диапазоны. Фильтрация может быть организована по общим параметрам чека и по параметрам отдельной позиции чека. Не следует путать товар и позицию чека. Позиция чека – это товар в каком-то количестве с суммовыми показателями: ценой и стоимостью, равной цене, умноженной на количество.

Помимо динамической фильтрации, когда задаются диапазоны допустимых параметров, в системе предусмотрена статическая фильтрация, когда заранее определяется, что правило будет действовать в конкретных магазинах или применяться к конкретным товарам. Для этого служат

списки записей. Списки записей не могут быть непосредственно отнесены к правилу, они соотносятся с правилом через набор. В самом наборе списки могут использоваться и как включаемые, и как исключаемые.

Некоторые справочники используются не только на уровне фильтрации отдельных правил, но и целых кампаний. К записи кампании можно напрямую относить следующие списки: списки партнёров, списки магазинов, списки карт, списки контактов, списки товаров.

Если, например, к кампании относится какой-то включаемый список магазинов, то все правила начисления этой кампании будут применены только в тех магазинах, которые входят в этот список. Аналогично и для партнёров. Если к кампании относится включаемый список товаров, то все позиционные правила начисления этой кампании будут применяться только к тем позициям чека, товары которых входят в этот список.

3.3.3.1 Списки категорий

Список категорий товаров – это постоянная совокупность записей категорий. Когда правило обрабатывает позицию чека, по артикулу товара в чеке производится сопоставление артикула с записью товара в системе, и если данная запись товара входит через всё дерево иерархии в какую-то категорию товаров, то можно посредством соотнесения списка категорий организовать применение (или неприменение) правила к данной позиции чека. Следует отметить, что прямой связи товара и категории в системе нет: товар и категория связаны через подгруппу, группу и подкатегорию товаров. Непосредственно списки категорий используются для фильтрации позиций чека в персональной акции.

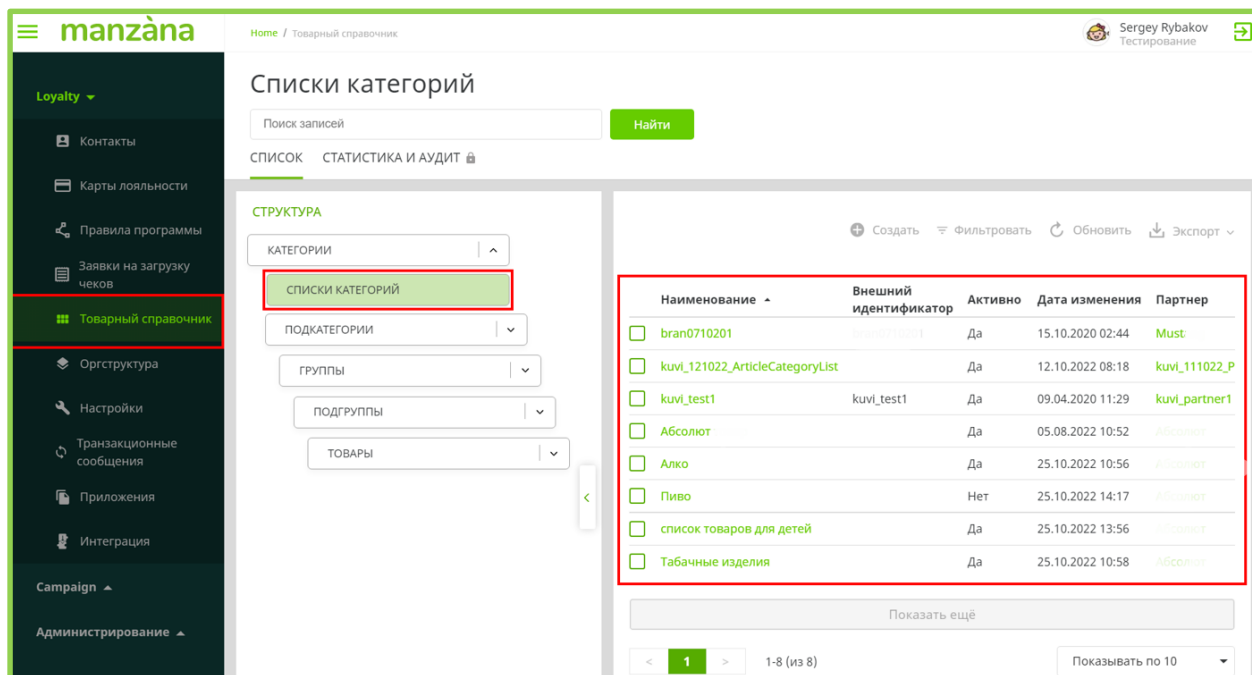


Рис. Справочник списков категорий товара

Список категорий содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка категорий.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Категории	Представление, в котором показаны категории товаров, входящие в данный список категорий.		
Фильтры по позициям			
Включено в фильтры по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, в которых применяется данный список категорий.		
Исключено из фильтров по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, из которых исключён данный список категорий.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный список категорий.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный список категорий.		
Настройки персональных акций	Представление, в котором показаны настройки персональных акций, в которые входит данный список категорий.		

Внешний вид карточки Списка категорий товаров:

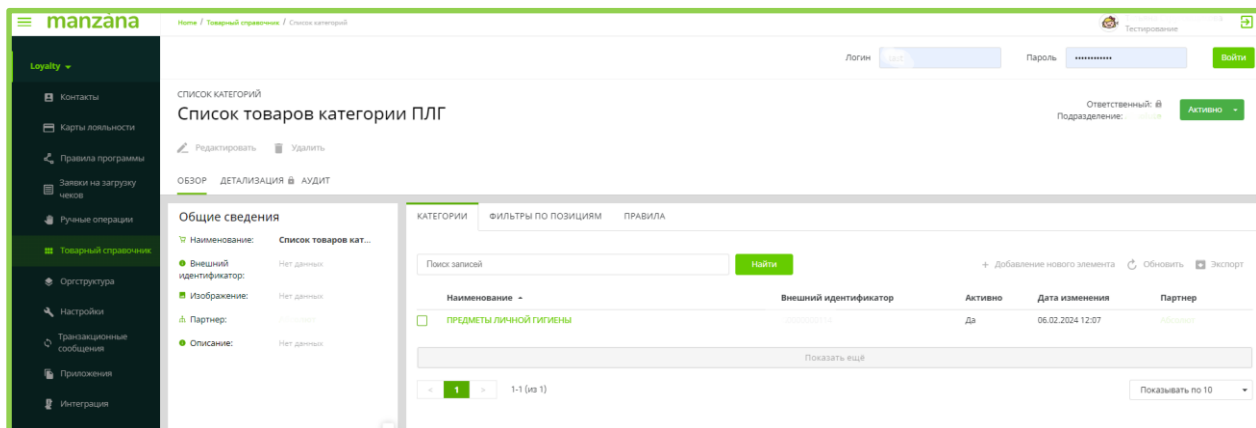


Рис. Карточка списка категорий товара

3.3.3.2 Списки подкатегорий

Список подкатегорий товаров – это постоянная совокупность записей подкатегорий. Когда правило обрабатывает позицию чека, по артикулу товара в чеке производится сопоставление артикула с записью товара в системе, и если данная запись товара входит через всё дерево иерархии в какую-то подкатегорию товаров, то можно посредством соотнесения списка подкатегорий организовать применение (или неприменение) правила к данной позиции чека. Следует отметить, что прямой связи товара и подкатегории в системе нет: товар и подкатегория связаны через подгруппу и группу товаров. Непосредственно списки подкатегорий используются для фильтрации позиций чека в персональной акции.

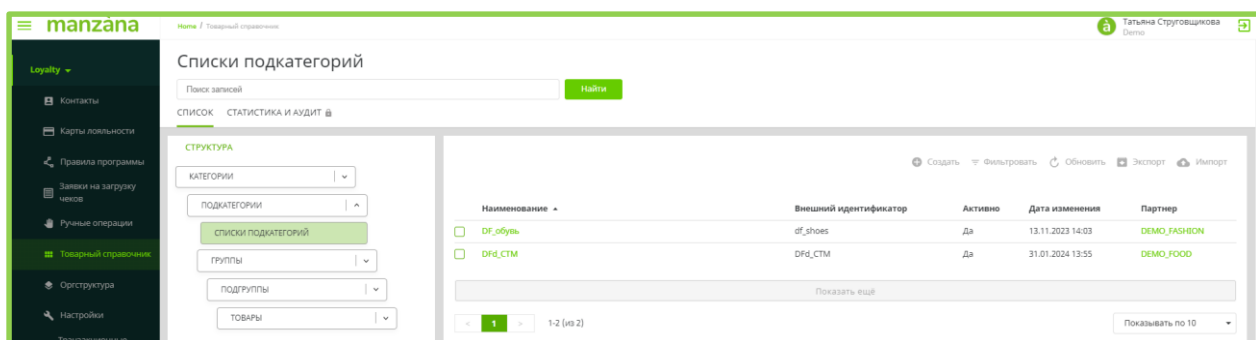


Рис. Справочник списков подкатегорий товара

Список подкатегорий содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка подкатегорий.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Подкатегории	Представление, в котором показаны подкатегории товаров, входящие в данный список подкатегорий.		
Фильтры по позициям			
Включено в фильтры по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, в которых применяется данный список подкатегорий.		
Исключено из фильтров по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, из которых исключён данный список подкатегорий.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный список подкатегорий.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный список подкатегорий.		
Настройки персональных акций	Представление, в котором показаны настройки персональных акций, в которые входит данный список подкатегорий.		

Внешний вид карточки Списка подкатегорий товаров:

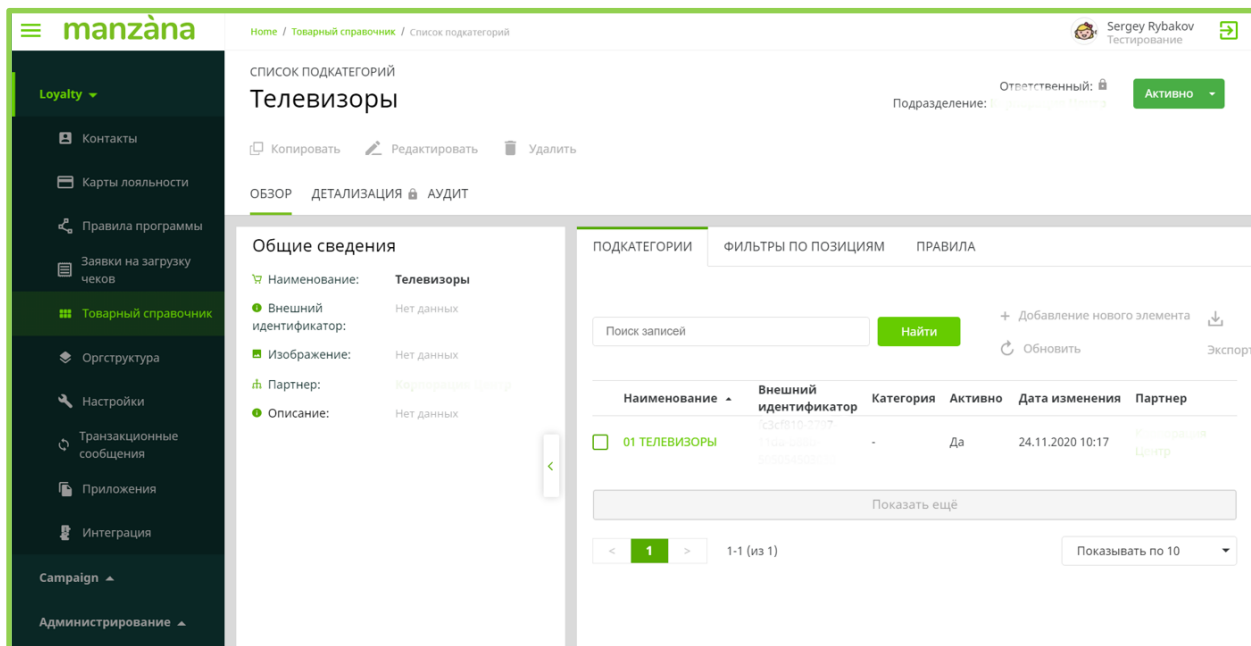


Рис. Карточка списка подкатегорий товара

3.3.3.3 Списки групп

Список групп товаров – это постоянная совокупность записей групп. Когда правило обрабатывает позицию чека, по артикулу товара в чеке производится сопоставление артикула с записью товара в системе, и если данная запись товара входит в какую-то группу товаров, то можно посредством соотнесения списка групп организовать применение (или неприменение) правила к данной позиции чека. Следует отметить, что прямой связи товара и группы в системе нет: товар и группа связаны через подгруппу товаров.

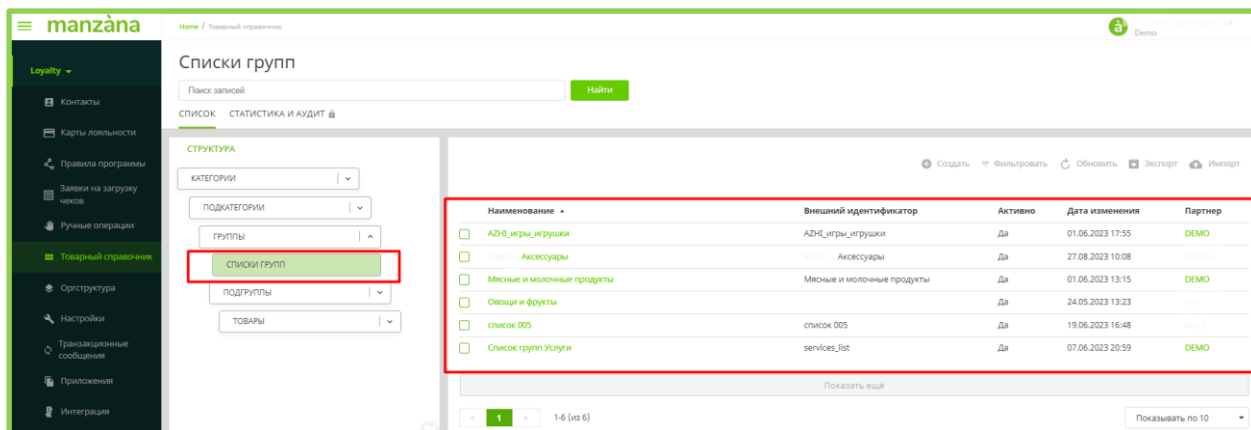


Рис. Справочник списков групп товаров

Список групп содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка групп.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Группы	Представление, в котором показаны группы товаров, входящие в данный список групп.		
Фильтры по позициям			
Включено в фильтры по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, в которых применяется данный список групп товаров.		
Исключено из фильтров по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, из которых исключён данный список групп товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный список групп товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный список групп товаров.		
Настройки персональных акций	Представление, в котором показаны настройки персональных акций, в которые входит данный список групп товаров.		

Внешний вид карточки Списки групп:

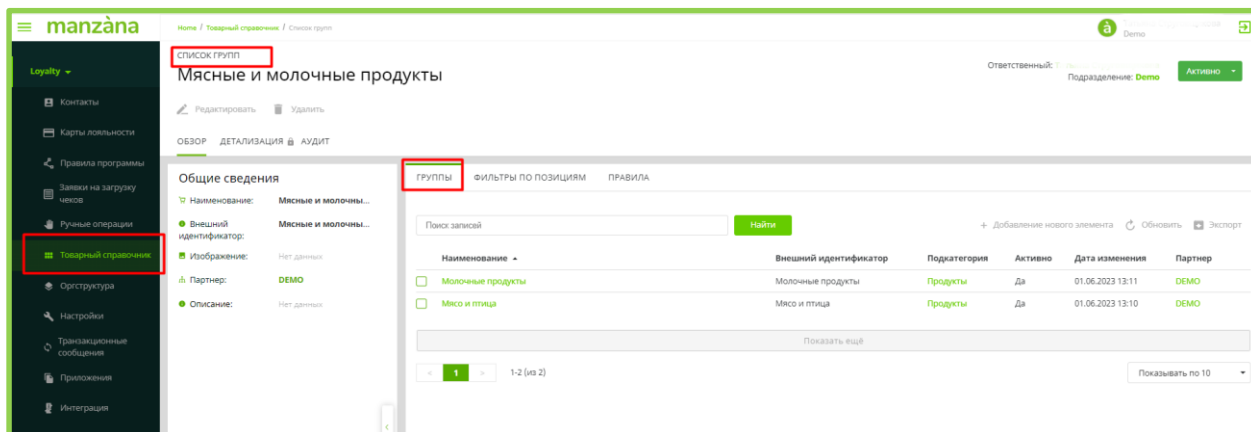


Рис. Карточка списка групп товаров

3.3.3.4 Списки подгрупп

Список подгрупп товаров – это постоянная совокупность записей подгрупп. Когда правило обрабатывает позицию чека, по артикулу товара в чеке производится сопоставление артикула с записью товара в системе, и если данная запись товара входит в какую-то подгруппу товаров, то можно посредством соотнесения списка подгрупп организовать применение (или неприменение) правила к данной позиции чека.

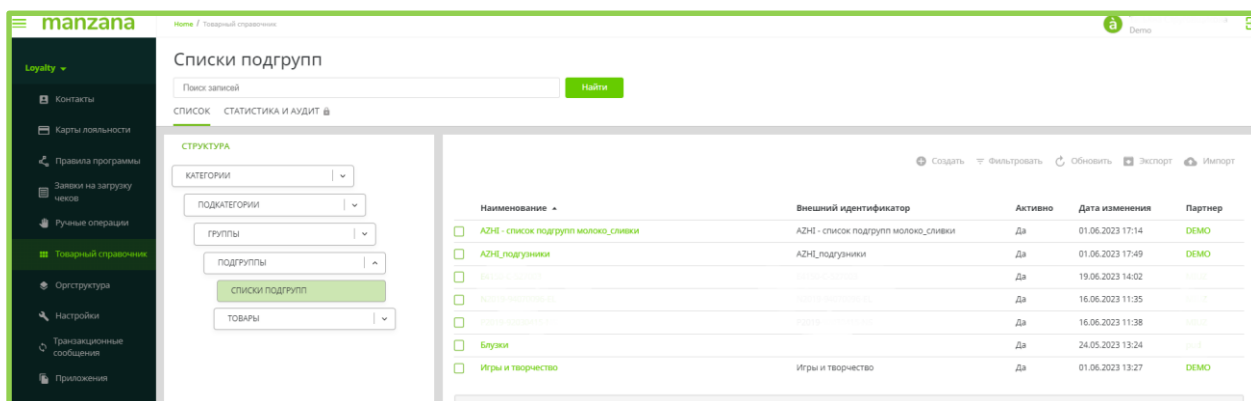


Рис. Справочник списков подгрупп товаров

Список подгрупп содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка подгрупп.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Подгруппы	Представление, в котором показаны подгруппы товаров, входящие в данный список подгрупп.		
Фильтры по позициям			
Включено в фильтры по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, в которых применяется данный список подгрупп товаров.		
Исключено из фильтров по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, из которых исключён данный список подгрупп товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный список подгрупп товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный список подгрупп товаров.		
Настройки персональных акций	Представление, в котором показаны настройки персональных акций, в которые входит данный список подгрупп товаров.		

Внешний вид карточки Списки подгрупп:

The screenshot displays the 'Игры и творчество' (Games and Creativity) list of subgroups in the Manzàna system. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Лояльность', 'Правила программы', and 'Товарный справочник'. The main content area shows a table with columns for 'Наименование', 'Внешний идентификатор', 'Группа', 'Активно', 'Дата изменения', and 'Партнер'. Two items are listed: 'Настольные игры' and 'Рисование'.

Наименование	Внешний идентификатор	Группа	Активно	Дата изменения	Партнер
Настольные игры	Настольные игры	Игры, игрушки	Да	01.06.2023 13:23	DEMO
Рисование	Рисование	Хобби, творчество	Да	01.06.2023 13:24	DEMO

Рис. Карточка списка подгрупп товаров

3.3.3.5 Списки товаров

Список товаров – это постоянная совокупность записей товаров. Когда правило обрабатывает позицию чека, по артикулу товара в чеке производится сопоставление артикула с записью товара в системе, и если данная запись товара входит в какой-то список товаров, соотнесённый с набором позиций, то можно организовать применение (или неприменение) правила к данной позиции чека.

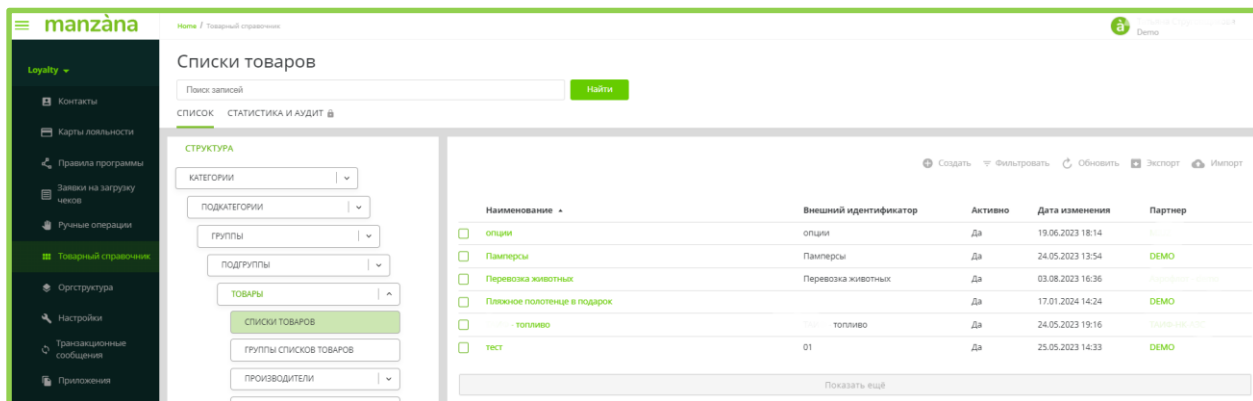


Рис. Справочник списков товаров

Список товаров содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка товаров.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Товары	Представление, в котором показаны товары, входящие в данный список товаров.		
Фильтры по позициям			
Включено в фильтры по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, в которых применяется данный список товаров.		
Исключено из фильтров по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, из которых исключён данный список товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный список товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный список товаров.		
Настройки персональных акций	Представление, в котором показаны настройки персональных акций, в которые входит данный список товаров.		
Кампании			
Включено кампании	Представление, в котором показаны кампании, в которые входит данный список товаров.		
Исключено кампаний	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный список товаров.		

Внешний вид карточки **Список товаров**:

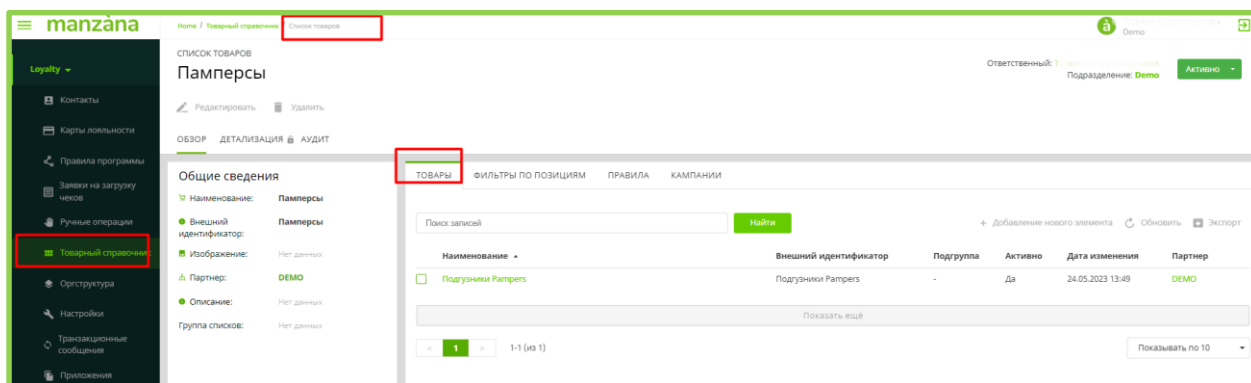


Рис. Карточка списка товаров

3.3.3.6 Списки производителей

Список производителей – это постоянная совокупность записей производителей товаров. Когда правило обрабатывает позицию чека, по артикулу товара в чеке производится сопоставление артикула с записью товара в системе, и если данная запись товара относится к какому-то производителю, то можно посредством соотнесения списка производителей с набором позиций организовать применение (или неприменение) правила к данной позиции чека.

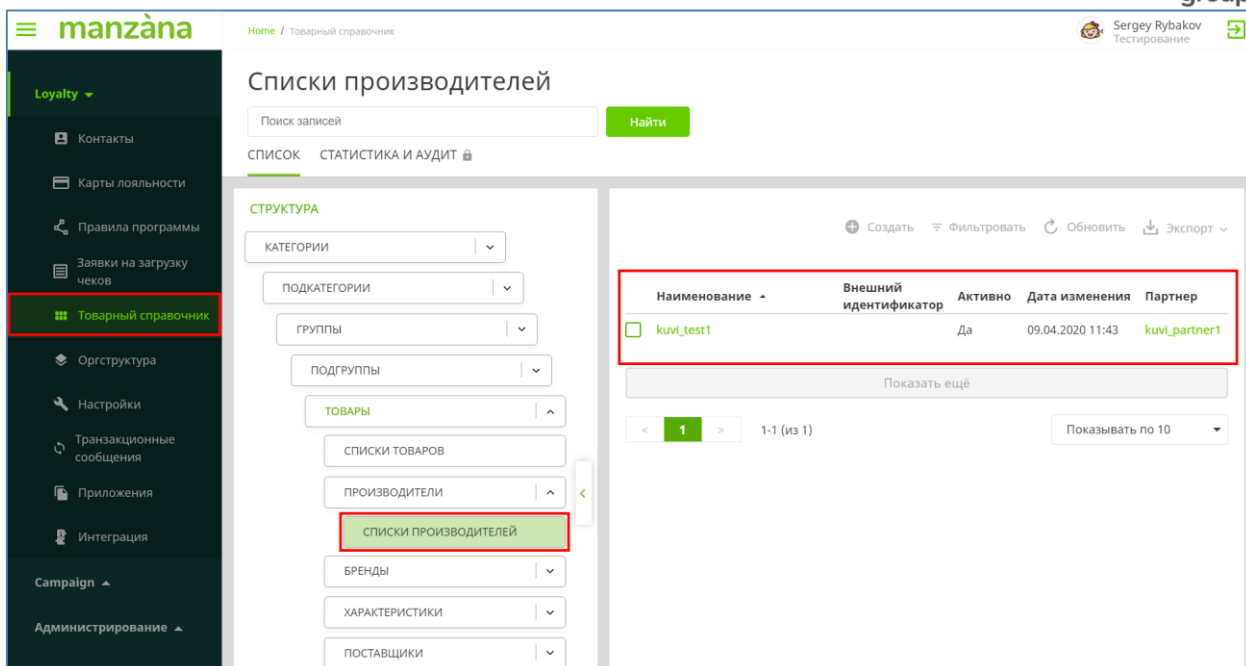


Рис. Справочник списков производителей товаров

Список производителей содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка производителей.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Производители	Представление, в котором показаны производители товаров, входящие в данный список производителей.		
Фильтры по позициям			
Включено в фильтры по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, в которых применяется данный список производителей товаров.		
Исключено из фильтров по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, из которых исключён данный список производителей товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный список производителей товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный список производителей товаров.		

Внешний вид карточки **Список производителей:**

The screenshot displays the 'Список производителей' (List of Manufacturers) card in the Manzàna system. The card is titled 'kuv_i_test1' and is associated with the partner 'kuv_i_partner1'. The interface includes a sidebar with navigation options such as 'Контакты', 'Карты лояльности', 'Правила программы', 'Заявки на загрузку чеков', 'Товарный справочник', 'Оргструктура', 'Настройки', 'Транзакционные сообщения', 'Приложения', 'Интеграция', 'Campaign', and 'Администрирование'. The main content area shows the following details for 'kuv_i_test1':

- Наименование: kuv_i_test1
- Внешний идентификатор: Нет данных
- Изображение: Нет данных
- Партнер: kuv_i_partner1
- Описание: Нет данных

Below the details, there is a search bar with the text 'Поиск записей' and a 'Найти' button. To the right of the search bar, there are buttons for '+ Добавление нового элемента', 'Обновить', and 'Экспорт'. Below the search bar, there is a table with the following columns: 'Наименование', 'Внешний идентификатор', 'Активно', 'Дата изменения', and 'Партнер'. The table currently shows 'Ничего не найдено' (Nothing found).

Рис. Карточка списка производителей товаров

3.3.3.7 Списки брендов

Список брендов товаров – это постоянная совокупность записей брендов. Когда правило обрабатывает позицию чека, по артикулу товара в чеке производится сопоставление артикула с записью товара в системе, и если данная запись товара относится к какому-то бренду, то можно посредством соотнесения списка брендов организовать применение (или неприменение) правила к данной позиции чека.

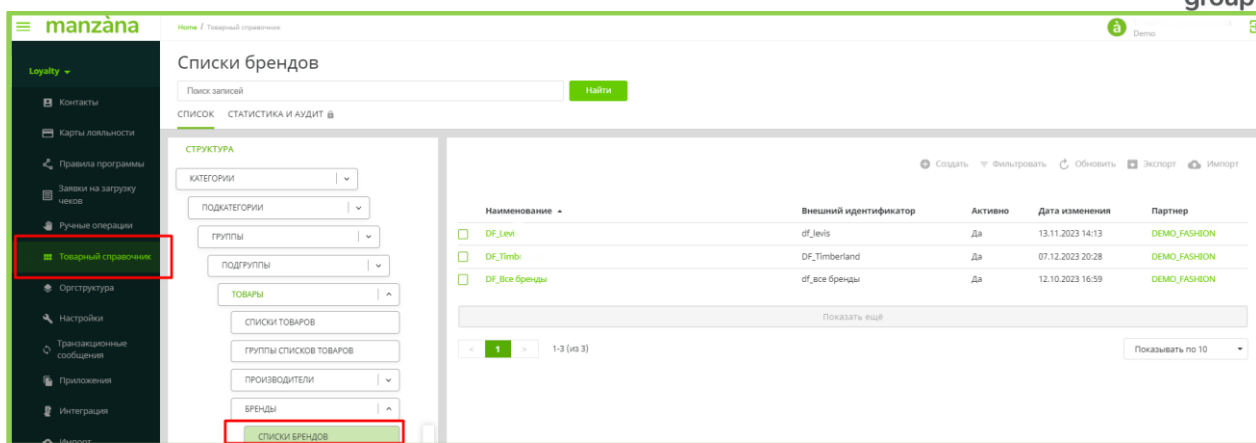


Рис. Справочник списков брендов товаров

Список брендов содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка брендов.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение	URL-ссылка изображения записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Бренды	Представление, в котором показаны бренды товаров, входящие в данный список брендов.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Фильтры по позициям			
Включено в фильтры по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, в которых применяется данный список брендов товаров.		
Исключено из фильтров по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, из которых исключён данный список брендов товаров.		
Правила			
Персональные предложения	Представление, в котором показаны персональные предложения, в которые входит данный список брендов товаров.		
Элементы комплектов	Представление, в котором показаны элементы комплектов, в которые входит данный список брендов товаров.		

Внешний вид карточки Список брендов:

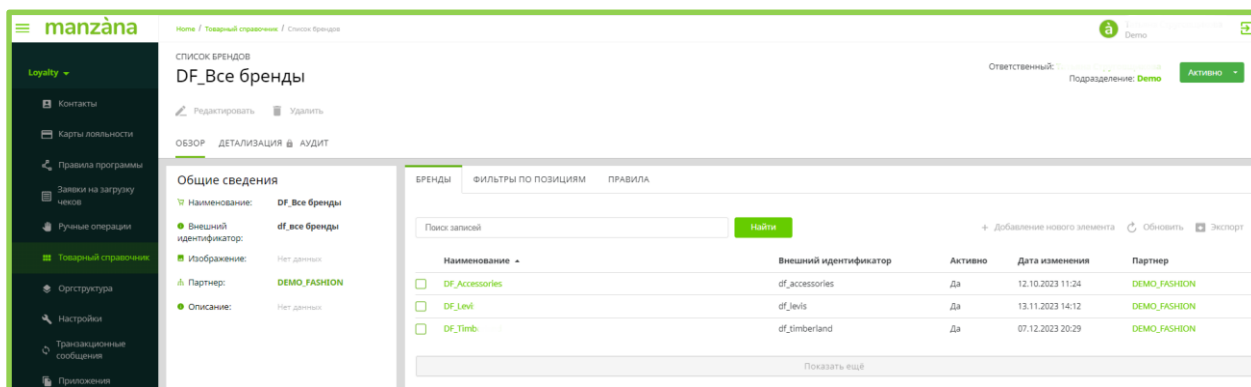


Рис. Карточка списка брендов товаров

3.3.3.8 Списки поставщиков

Список поставщиков – это постоянная совокупность записей поставщиков товаров. Когда правило обрабатывает позицию чека, по артикулу товара в чеке производится сопоставление артикула с записью товара в системе, и если данная запись товара относится к какому-то поставщику в магазине, где выписывается данный чек, то можно посредством соотнесения списка поставщиков с набором позиций организовать применение (или неприменение) правила к данной позиции чека.

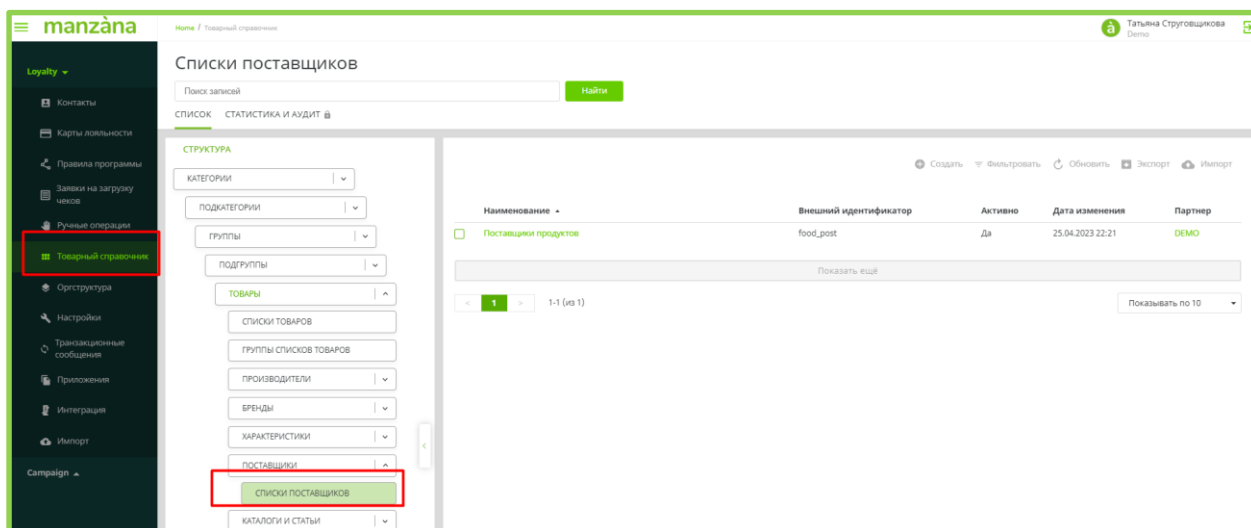


Рис. Справочник списков поставщиков товаров

Список поставщиков содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка поставщиков.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на партнёра, которому принадлежит данная запись.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Поставщики	Представление, в котором показаны поставщики товаров, входящие в данный список поставщиков.		
Фильтры по позициям			
Включено в фильтры по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, в которых применяется данный список поставщиков товаров.		
Исключено из фильтров по позициям	Представление, в котором показаны фильтры по позициям, из которых исключён данный список поставщиков товаров.		

Внешний вид карточки Список поставщиков:

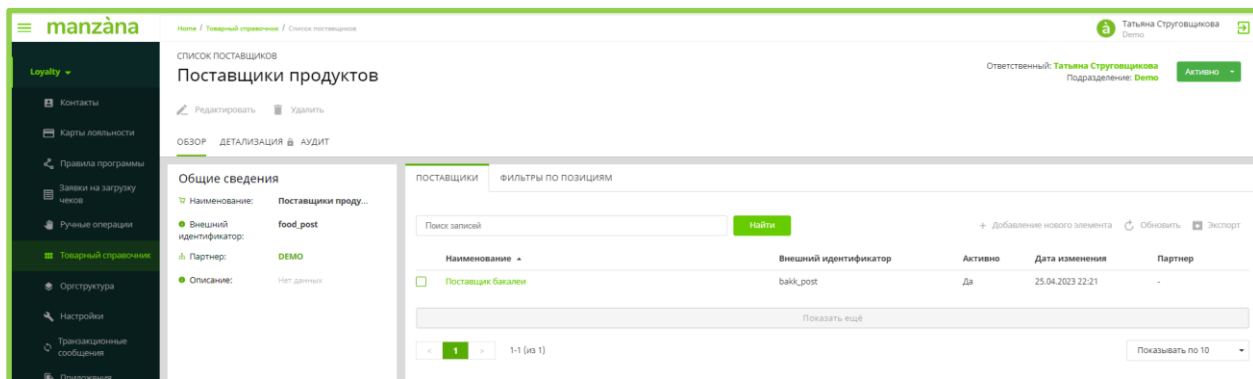


Рис. Карточка списка поставщиков товаров

3.3.3.9 Списки партнеров

Список партнёров – это постоянная совокупность записей партнёров. Когда чек регистрируется в системе, по внешнему идентификатору партнёра в чеке определяется запись партнёра в системе. Если к данному правилу относится набор со списком партнёров, можно организовать применимость или неприменимость правила во всех магазинах данного партнёра.

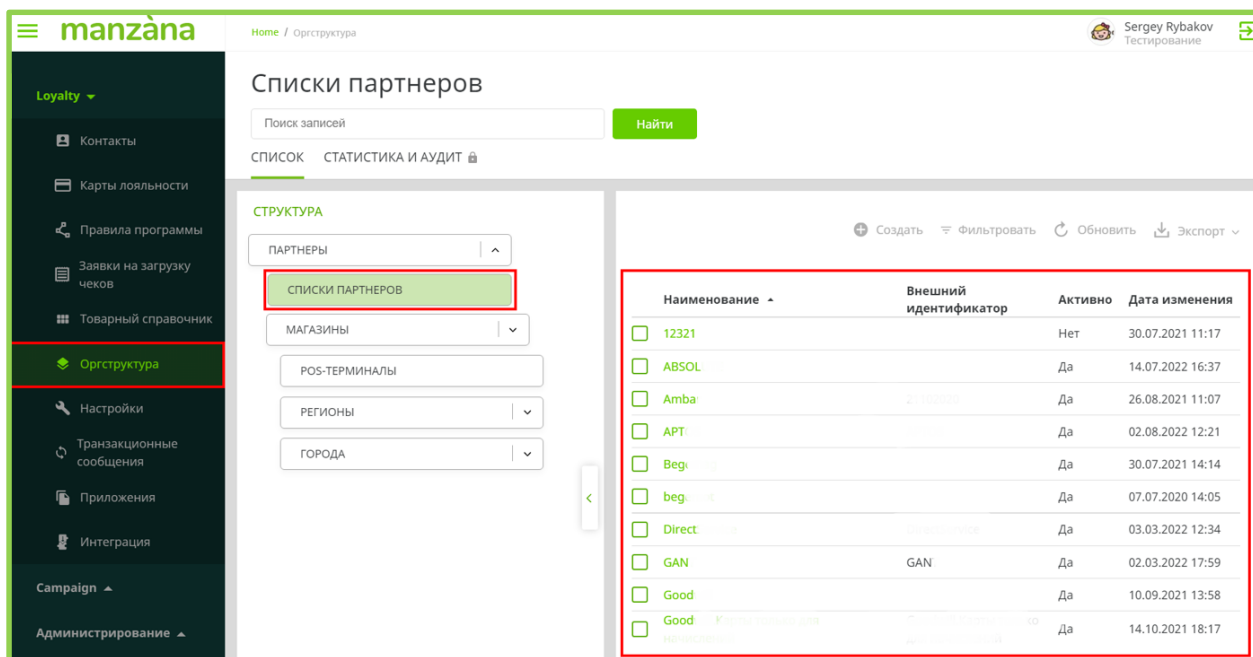


Рис. Справочник списков партнёров

Список партнёров содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.

Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка партнеров.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Партнёры	Представление, в котором показаны партнеры, которые входят в данный список.		
Фильтры по контактам			
Включено фильтры по контактам (Магазины регистрации контактов)	Представление, где показаны фильтры по контактам (Магазины регистрации контактов), к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено фильтры по контактам (Магазины регистрации контактов)	Представление, где показаны фильтры по контактам (Магазины регистрации контактов), к которым данный список относится как исключаемый.		
Включено фильтры по контактам (Магазины регистрации карт)	Представление, где показаны фильтры по контактам (Магазины регистрации карт), к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено фильтры по контактам (Магазины регистрации карт)	Представление, где показаны фильтры по контактам (Магазины регистрации карт), к которым данный список относится как исключаемый.		
Фильтры по чекам			
Включено в фильтры по чекам	Представление, где показаны фильтры по чекам, к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из фильтров по чекам	Представление, где показаны фильтры по чекам, к которым данный список относится как исключаемый.		
Правила			
Включено в группы товарных предложений	Представление, где показаны группы товарных предложений, к которым данный список относится как включаемый.		

Исключено из групп товарных предложений	Представление, где показаны группы товарных предложений, к которым данный список относится как исключаемый.
Кампании	
Включено в кампании	Представление, где показаны кампании, к которым данный список относится как включаемый.
Исключено из кампаний	Представление, где показаны кампании, к которым данный список относится как исключаемый.
Группы баллов	
Включено в группы баллов	Представление, где показаны группы баллов, к которым данный список относится как включаемый.
Исключено из групп баллов	Представление, где показаны группы баллов, к которым данный список относится как исключаемый.

Внешний вид карточки **Список партнёров**:

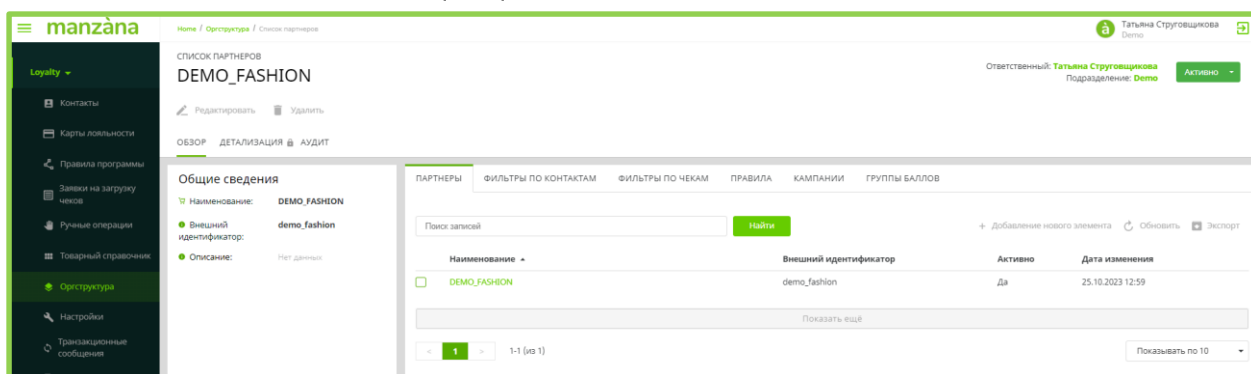


Рис. Карточка списка партнёров

Следует отметить, что фильтрация по спискам партнёров возможна не только на уровне правила, но и на уровне акций программы лояльности. Если какой-то партнёр входит в список, который относится к акции программы лояльности как включаемый, то данная акция будет распространяться на все магазины данного партнёра; если как исключаемый, то акция распространяться не будет на магазины данного партнёра.

3.3.3.10 Списки магазинов

Список магазинов – это постоянная совокупность записей отдельных магазинов. Когда чек регистрируется в системе, по внешнему идентификатору магазина в чеке определяется запись магазина в системе. Если к данному правилу относится набор со списком магазинов, можно организовать применимость или неприменимость правила в магазине, идентификатор которого передаётся в чеке.

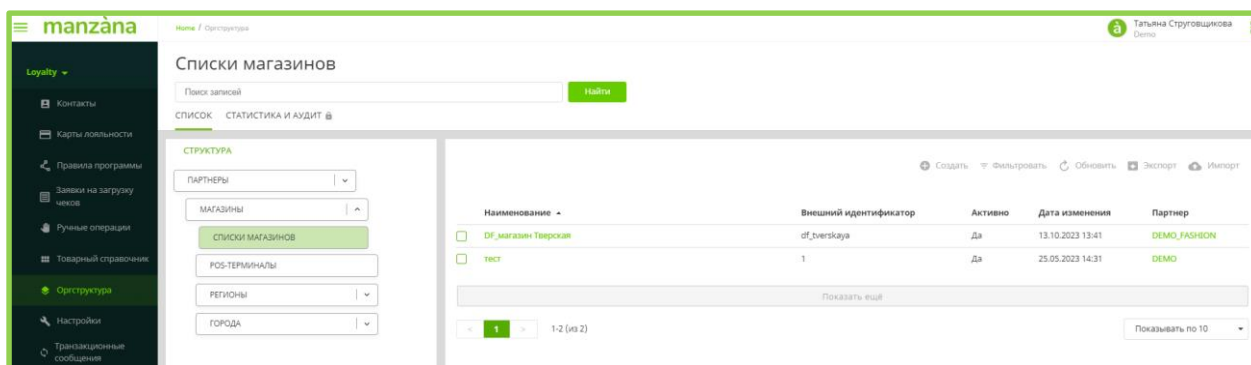


Рис. Справочник списков магазинов

Список магазинов содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка магазинов.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на запись партнёра, которому принадлежит данный список магазинов.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Магазины	Представление, в котором показаны записи магазинов, которые входят в данный список		
Фильтры по контактам			
Включено в фильтры по контактам (магазины регистрации контактов)	Представление, где показаны фильтры по контактам (магазины регистрации контактов), к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из фильтров по контактам (магазины регистрации контактов)	Представление, где показаны фильтры по контактам (магазины регистрации контактов), к которым данный список относится как исключаемый.		
Включено в фильтры по контактам (магазины регистрации карт)	Представление, где показаны фильтры по контактам (магазины регистрации карт), к которым данный список относится как включаемый.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Исключено из фильтров по контактам (магазины регистрации карт)	Представление, где показаны фильтры по контактам (магазины регистрации карт), к которым данный список относится как исключаемый.		
Включено в фильтры по контактам (любимые магазины контактов)	Представление, где показаны фильтры по контактам (любимые магазины контактов), к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из фильтров по контактам (любимые магазины контактов)	Представление, где показаны фильтры по контактам (любимые магазины контактов), к которым данный список относится как исключаемый.		
Включено в фильтры по контактам (магазины частых покупок контактов)	Представление, где показаны фильтры по контактам (магазины частых покупок контактов), к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из фильтров по контактам (магазины частых покупок контактов)	Представление, где показаны фильтры по контактам (магазины частых покупок контактов), к которым данный список относится как исключаемый.		
Включено в фильтры по контактам (магазины регистрации участия контактов в ПЛ)	Представление, где показаны фильтры по контактам (магазины регистрации участия контактов в ПЛ), к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из фильтров по контактам (магазины регистрации участия контактов в ПЛ)	Представление, где показаны фильтры по контактам (магазины регистрации участия контактов в ПЛ), к которым данный список относится как исключаемый.		
Фильтры по чекам			
Включено в фильтры по чекам	Представление, где показаны фильтры по чекам, к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из фильтров по чекам	Представление, где показаны фильтры по чекам, к которым данный список относится как исключаемый.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Правила			
Включено в группы товарных предложений	Представление, где показаны группы товарных предложений, к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из групп товарных предложений	Представление, где показаны группы товарных предложений, к которым данный список относится как исключаемый.		
Кампании			
Включено в кампании	Представление, где показаны кампании, к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из кампаний	Представление, где показаны кампании, к которым данный список относится как исключаемый.		

Внешний вид карточки Список магазинов:

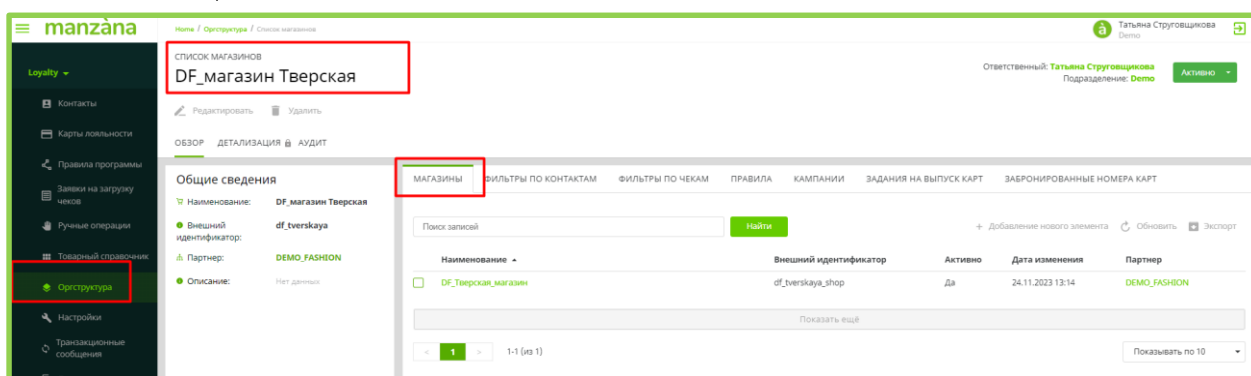


Рис. Карточка списка магазинов

Следует отметить, что фильтрация по спискам магазинов возможна не только на уровне правила, но и на уровне акций (кампаний) программы лояльности. Если какой-то магазин входит в список, который относится к акции программы лояльности как включаемый, то данная акция (кампания) будет распространяться на этот магазин; если как исключаемый, то акция (кампания) распространяться не будет на этот магазин.

3.3.3.11 Списки регионов

Список регионов – это постоянная совокупность записей отдельных регионов, в которых физически находятся магазины. Когда чек регистрируется в системе, по внешнему идентификатору магазина в чеке определяется запись магазина в системе и регион, в котором находится магазин. Если к данному правилу относится набор со списком регионов, можно организовать применимость или неприменимость правила в магазине, идентификатор которого передаётся в чеке.

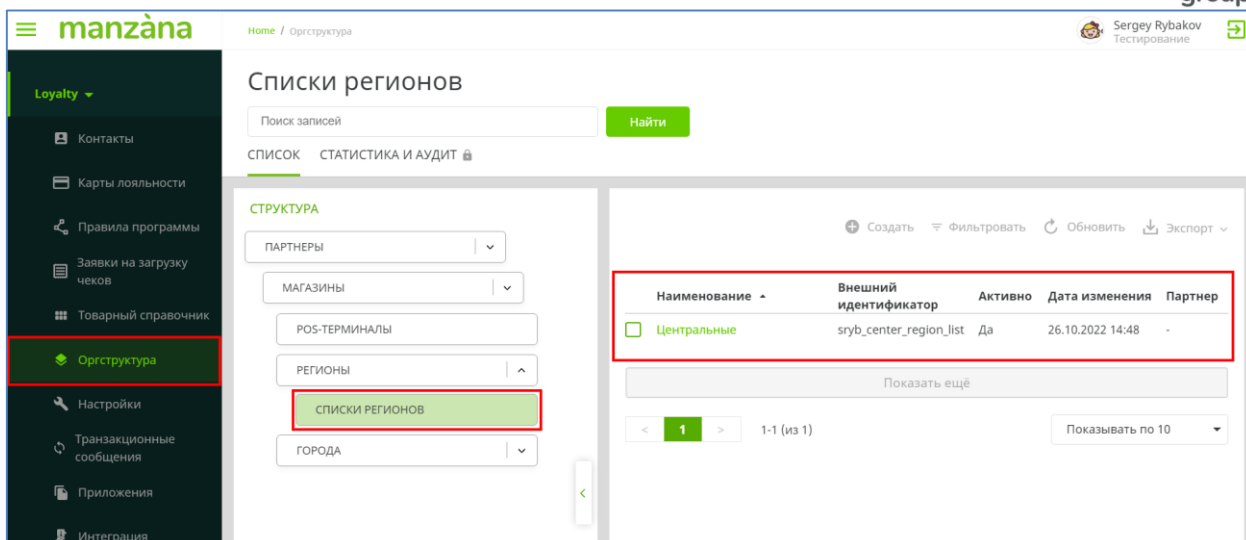


Рис. Справочник списков регионов

Список регионов содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка регионов.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Регионы	Представление, в котором показаны регионы, которые входят в данный список		
Фильтры по контактам			
Включено в фильтры по контактам	Представление, где показаны фильтры по контактам, к которым данный список относится как включаемый.		

Исключено из фильтров по контактам	Представление, где показаны фильтры по контактам, к которым данный список относится как исключаемый.
Фильтры по чекам	
Включено в фильтры по чекам	Представление, где показаны фильтры по чекам, к которым данный список относится как включаемый.
Исключено из фильтров по чекам	Представление, где показаны фильтры по чекам, к которым данный список относится как исключаемый.
Правила	
Включено в группы товарных предложений	Представление, где показаны группы товарных предложений, к которым данный список относится как включаемый.
Исключено из групп товарных предложений	Представление, где показаны группы товарных предложений, к которым данный список относится как исключаемый.

Внешний вид карточки **Список регионов**:

Скриншот интерфейса системы Manzàna, отображающий карточку «Список регионов». В верхней части карточки отображены метаданные: «Центральные», «Внешний идентификатор: sryb_center_region_list» и «Описание: Нет данных». Основную часть занимает таблица регионов:

Наименование	Тип	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
Москва1	-	0c5b2444-70a0-4932-980c-b4dc0d3f02b5	Нет	29.09.2021 16:55	-
СПб	Город		Да	11.08.2022 02:43	-

В интерфейсе также присутствуют элементы управления: панель поиска, кнопки «Найти», «Добавление нового элемента», «Обновить» и «Экспорт», а также пагинация (показано 1 из 2 элементов).

Рис. Карточка списков регионов

3.3.3.12 Списки городов

Список городов – это постоянная совокупность записей городов, в которых физически находятся магазины. Когда чек регистрируется в системе, по внешнему идентификатору магазина в чеке определяется запись магазина в системе и город, в котором находится магазин. Если к данному правилу относится набор со списком городов, можно организовать применимость или неприменимость правила в магазине, идентификатор которого передается в чеке.

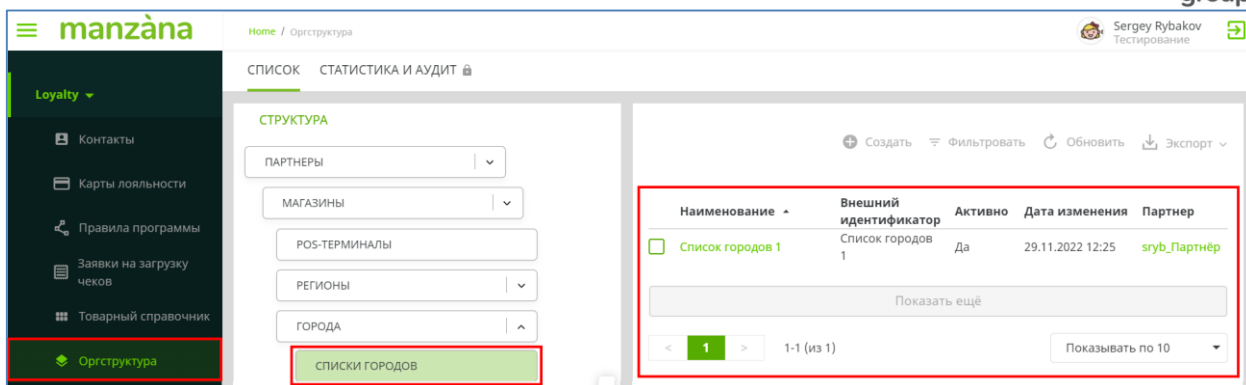


Рис. Справочник списков регионов

Список регионов содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись при регистрируемых событиях в системе (признак активности для процессинга).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование списка регионов.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Партнёр	Ссылка на запись партнёра, которому принадлежит данный список городов.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание записи.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Города	Представление, в котором показаны регионы, которые входят в данный список		
Фильтры по чекам			
Включено в фильтры по чекам	Представление, где показаны фильтры по чекам, к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из фильтров по чекам	Представление, где показаны фильтры по чекам, к которым данный список относится как исключаемый.		

Внешний вид карточки Список городов:

Home / **Оргструктура** / Список городов

СПИСОК ГОРОДОВ

Список городов 1

Ответственный: **Sergey Rybakov** Тестирование
Подразделение: **Тестирование** **Активно**

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

- Наименование: **Список городов 1**
- Внешний идентификатор: **Список городов 1**
- Партнер: **sryb_Партнёр**
- Описание: Нет данных

ГОРОДА | ФИЛЬТРЫ ПО ЧЕКАМ

Поиск записей **Найти** + Добавление нового элемента Экспорт

Наименование	Регион	Внешний идентификатор	Дата изменения	Партнер
<input type="checkbox"/> Ангарск 477	Иркутская обл	Ангарск	09.09.2022 12:40	-
<input type="checkbox"/> Братск 477	Иркутская обл	Братск	09.09.2022 12:40	-

Показать ещё

1 1-2 (из 2) Показывать по 10

Рис. Карточка списков городов

3.3.3.13 Отнесение записи к списку

Все списки заполняются аналогичным образом. Для примера рассмотрим отнесение записи региона к списку регионов. Необходимо создать новый список или открыть существующий. Следует иметь в виду, что в только что созданный список нельзя отнести запись: карточка списка должны быть сохранена один раз.

Для того чтобы запись региона отнести в список регионов необходимо нажать «Добавление нового элемента»:

Home / **Оргструктура** / Список регионов

СПИСОК РЕГИОНОВ

Центральные

Ответственный: **Sergey Rybakov** Тестирование
Подразделение: **Тестирование** **Активно**

Копировать Редактировать Удалить

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Общие сведения

- Наименование: **Центральные**
- Внешний идентификатор: **sryb_center_region_list**
- Описание: Нет данных

РЕГИОНЫ | ФИЛЬТРЫ ПО КОНТАКТАМ | ФИЛЬТРЫ ПО ЧЕКАМ | ПРАВИЛА

Поиск записей **Найти** **+ Добавление нового элемента** Экспорт

Наименование	Тип	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
<input type="checkbox"/> Москва1	-	0c5b2444-70a0-4932-980c-b4dc0d3f02b5	Нет	29.09.2021 16:55	-
<input type="checkbox"/> СПб	Город		Да	11.08.2022 02:43	-

Показать ещё

1 1-2 (из 2) Показывать по 10

Рис. Добавление записи в список регионов

В представлении появится форма добавления новой записи:

Добавление региона

Выберите регион

Найти
+ Создать регион

	Наименование	Тип	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
<input type="checkbox"/>	1 Каменецкая п (Тульская обл)	Город	2101000001	Да	26.01.2022 15:12	-
<input type="checkbox"/>	11010 Каменецкая (Тульская обл)	Город	110100000008	Да	27.01.2022 11:41	-
<input type="checkbox"/>	33 Владимирская область	Область	Владимир	Да	18.10.2021 08:44	-
<input type="checkbox"/>	36 Воронежская область	Область	Воронеж	Да	09.04.2020 12:14	-
<input type="checkbox"/>	71 Тульская область	Область	71	Да	09.04.2020 13:21	-
<input type="checkbox"/>	77 Москва	Город	2101000001	Да	03.03.2022 13:55	-
<input type="checkbox"/>	alea	Город	alea	Да	07.09.2022 12:00	-
<input type="checkbox"/>	alea_c	Город	alea_c	Да	29.09.2022 13:36	-

Добавить
Отменить

Рис. Добавление записи в список регионов

После этого, можно через строку поиска найти нужную запись:

Добавление региона

Выберите регион

Найти
+ Создать регион

	Наименование	Тип	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
<input type="checkbox"/>	1 Каменецкая п (Тульская обл)	Город	2101000001	Да	26.01.2022 15:12	-
<input type="checkbox"/>	11010 Каменецкая (Тульская обл)	Город	110100000008	Да	27.01.2022 11:41	-
<input type="checkbox"/>	33 Владимирская область	Область	Владимир	Да	18.10.2021 08:44	-
<input type="checkbox"/>	36 Воронежская область	Область	Воронеж	Да	09.04.2020 12:14	-
<input type="checkbox"/>	71 Тульская область	Область	71	Да	09.04.2020 13:21	-
<input type="checkbox"/>	77 Москва	Город	2101000001	Да	03.03.2022 13:55	-
<input type="checkbox"/>	alea	Город	alea	Да	07.09.2022 12:00	-
<input type="checkbox"/>	alea_c	Город	alea_c	Да	29.09.2022 13:36	-

Добавить
Отменить

Рис. Поиск в форме добавления записи

Выбрать из списка необходимую запись, отметив её.

Добавление региона

Выберите регион

Поиск записей

<input type="checkbox"/>	Наименование ^	Тип	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
<input type="checkbox"/>	1 Каменецкая п (Тульская обл)	Город	201008	Да	26.01.2022 15:12	-
<input type="checkbox"/>	11010 Каменецкая (Тульская обл)	Город	11010021008	Да	27.01.2022 11:41	-
<input type="checkbox"/>	33 Владимирская область	Область	Владимир	Да	18.10.2021 08:44	-
<input type="checkbox"/>	36 Воронежская область	Область	Воронеж	Да	09.04.2020 12:14	-
<input type="checkbox"/>	71 Тульская область	Область	71	Да	09.04.2020 13:21	-
<input type="checkbox"/>	77 Москва	Город	210000000	Да	03.03.2022 13:55	-
<input type="checkbox"/>	alea	Город	alea	Да	07.09.2022 12:00	-
<input type="checkbox"/>	alea_c	Город	alea_c	Да	29.09.2022 13:36	-

Рис. Выбор в форме добавления записи

Также можно создать новую запись непосредственно в форме добавления записи

Добавление региона

Выберите регион

Поиск записей

<input type="checkbox"/>	Наименование ^	Тип	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
<input type="checkbox"/>	1 Каменецкая п (Тульская обл)	Город	201008	Да	26.01.2022 15:12	-
<input type="checkbox"/>	11010 Каменецкая (Тульская обл)	Город	11010021008	Да	27.01.2022 11:41	-
<input type="checkbox"/>	33 Владимирская область	Область	Владимир	Да	18.10.2021 08:44	-
<input type="checkbox"/>	36 Воронежская область	Область	Воронеж	Да	09.04.2020 12:14	-
<input type="checkbox"/>	71 Тульская область	Область	71	Да	09.04.2020 13:21	-
<input type="checkbox"/>	77 Москва	Город	210000000	Да	03.03.2022 13:55	-
<input type="checkbox"/>	alea	Город	alea	Да	07.09.2022 12:00	-
<input type="checkbox"/>	alea_c	Город	alea_c	Да	29.09.2022 13:36	-

Рис. Создание новой записи в форме добавления записи

После чего добавить выбранные записи в список

Добавление региона ✕

Выберите регион

Найти
+ Создать регион

	Наименование	Тип	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
<input type="checkbox"/>	1 Каменецкая п (Тульская обл)	Город	227208	Да	26.01.2022 15:12	-
<input type="checkbox"/>	11010 Каменецкая (Тульская обл)	Город	11010011308	Да	27.01.2022 11:41	-
<input checked="" type="checkbox"/>	33 Владимирская область	Область	Владимир	Да	18.10.2021 08:44	-
<input type="checkbox"/>	36 Воронежская область	Область	00056	Да	09.04.2020 12:14	-
<input type="checkbox"/>	71 Тульская область	Область	71	Да	09.04.2020 13:21	-
<input type="checkbox"/>	77 Москва	Город	210000000	Да	03.03.2022 13:55	-
<input type="checkbox"/>	alea	Город	alea	Да	07.09.2022 12:00	-
<input type="checkbox"/>	alea_c	Город		Да	29.09.2022 13:36	-

Добавить
Отменить

Рис. Добавление выбранных записей в список

Аналогично заполняются и все остальные списки.

4 Операции предоставления и использования поощрений

Когда совершается покупка, то клиент идентифицируется как участник программы лояльности. Для этого он предъявляет на POS-терминале принадлежащую ему карту.

В момент совершения покупки с картой связываются различные поощрения: могут быть начислены бонусные баллы, клиент может часть покупки или целиком оплатить ранее начисленными баллами, клиенту может быть предоставлена скидка.

После совершения покупки чек записывается в систему, пересчитываются балансовые поля.

Все эти операции обрабатывают специальные алгоритмы, настройка которых осуществляется посредством заведения в системе особых записей, которые называются правилами. Помимо правил, в системе записываются вспомогательные записи, которые в целом и определяют алгоритмы работы системы.

Основных алгоритмов два: это обработка правил начисления и обработка правил списания, на основании которых клиент использует ранее накопленные бонусные баллы.

4.1 Кампании

Кампания – запись системы, связанная с мероприятиями или неким комплексом мероприятий, которые проводятся по заранее определённом плану с целью повышения лояльности клиентов. Именно в рамках кампаний осуществляется предоставление скидок или начисление бонусных баллов на карты лояльности клиента.

Действующая кампания ограничена непосредственно заданным сроком действия. Также, для того чтобы применялись правила начисления, кампания должна быть активна для алгоритмов процессинга. Это делается установкой соответствующего поля «Активно» в значение «Да». Алгоритм отработки правил, входящих в кампанию, зависит от значений группы полей «Программа лояльности» и «Фильтры».

Все действия по начислению баллов по правилам или по предоставлению скидок в системе проверяются на соответствие действующим кампаниям. Например, при записи в систему каждого чека автоматически запускаются процедуры проверки этого чека на соответствие его характеристик параметрам кампаний и относящихся к ним правил. Если характеристики чека позволяют его обработку в рамках действующей кампании и связанных с ней правил, то к чеку применяются правила начисления баллов или предоставляются соответствующие скидки.

Помимо регистрации чеков, кампании регламентируют работу правил списания, заданий на выпуск карт. При этом для выполнения задания или для начисления ручного бонуса кампания не обязательно должна быть в активном состоянии.

В системе может быть заведено неограниченное количество кампаний. Более того, на текущий момент может быть несколько кампаний действующих, также в рамках одной кампании могут действовать несколько правил начисления. Также кампания может регламентироваться списками партнёров для организации коалиций; такая кампания называется коалиционной.

В рамках кампании можно начислять баллы.

4.1.1 Параметры кампании

В рамках коалиционной программы лояльности партнёры могут принимать участие в совместных акциях, либо проводить индивидуальные маркетинговые кампании. Одна и та же кампания может быть общей для некоторой группы партнёров.

В рамках кампании может обрабатывать несколько правил начисления. Причём правила могут применяться как ко всему чеку, так и к отдельным его позициям. Количество правил, которые применяются для обработки конкретного чека, определяется параметрами кампании, а именно значениями полей «Метод расчёта чека» и «Метод расчёта позиции». Причём для агрегации скидок и для агрегации бонусов предусмотрены отдельные, независимые поля.

Соответствующие поля регламентируют применение чеков и позиционных правил по отдельности. Если значение метода обработки равно «Максимум», то в рамках данной кампании будет применяться одно правило, а именно то правило, по которому начисляется максимальное количество баллов или предоставляется максимальная скидка. Если значение равно «Приоритет», то применяется правило, у которого указан наибольший приоритет. Если значение равно «Сумма», то применяются все правила начисления, если их параметры позволяют обработку данного чека. Среди значений данных полей есть специальное значение – «Арифметическая сумма». Данное значение используется для регламентации применения связанных с кампанией дисконтных правил: в этом случае происходит простое арифметическое суммирование всех скидок по каждому правилу.

Методы обработки чека и позиций чека обрабатываются независимо. Если характеристики чека позволяют его обработать и по правилу, относящемуся к чеку, и по правилу, относящемуся к позиции, то чек будет обработан два раза, независимо от того, что указано в полях Методов обработки. Например, если метод обработки чека равно «Максимум», а метод обработки позиции равно «Приоритет», то алгоритмы обработают следующим образом: среди всех бонусных правил, относящихся к чеку, будет найдено то, которое начисляет наибольшее количество баллов; среди всех бонусных правил, относящихся к позициям, будет найдено правило максимального приоритета. Оба этих правила и будут применены в данном конкретном случае.

Также независимо друг от друга обрабатываются правила, относящиеся к разным, пересекающимся по времени кампаниям.

Если же дата чека выходит за рамки действия кампании, то на данный чек не будет применена эта кампания, даже если связанные с кампанией правила включают дату чека в диапазон своего действия.

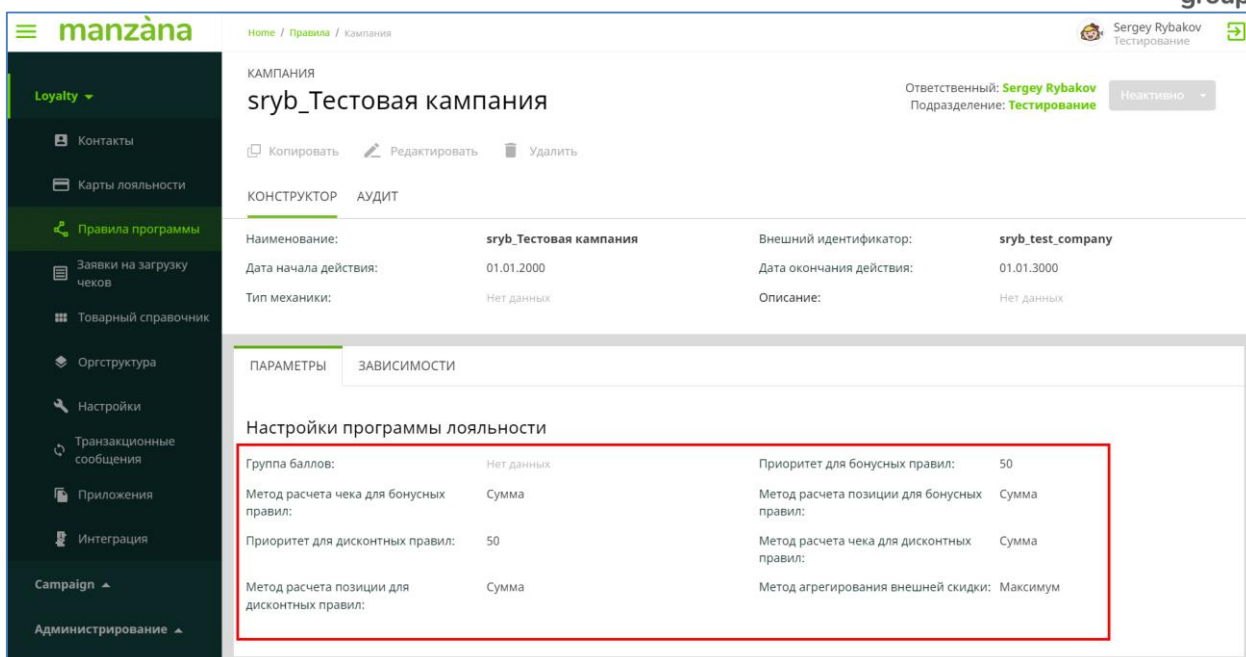


Рис. Параметры настройки кампании

4.1.2 Запись кампании в системе

Карточка **Кампании** содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи кампании для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общее			
Наименование	Наименование кампании. По данному полю осуществляется сортировка в представлениях и быстрый поиск.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с другими информационными системами. Также используется при настройке товарных возвратов без ссылки на чек покупки. Данный код прописывается в системной настройке возврата. Корректирующие баллы по чекам возврата без ссылки на чек покупки будут начисляться в рамках той кампании, внешний идентификатор которой прописан в системной настройке возврата.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Дата начала действия	Дата начала кампании (акции ПЛ).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Дата окончания действия	Фактическая дата окончания кампании (акции ПЛ).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип механики	Тип кампании. Используется только для аналитики (в отчётности). Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Фестиваль (ДЦО) • Персональные предложения • Любимые товары • Кешбек • Прочее 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Код поставщика	Дополнительное информационное поле - код поставщика	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Текстовое и подробное описание мероприятий кампании.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Настройки программы лояльности			
Группа баллов	Ссылка на группу баллов, к которой относится данная кампания.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Приоритет для бонусных правил	Приоритет кампании в рамках бонусной программы лояльности. Значение приоритета – целое число (от 1 до 100), чем оно больше – тем приоритетнее кампания. Используется в том случае, если метод расчета для бонусов в группе баллов, к которой принадлежит кампания, установлен как «Приоритет» (применяется одна кампания с самым высоким приоритетом).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Метод расчёта чека для бонусных правил	При попадании чека под несколько бонусных чековых правил, работающих в рамках настоящей маркетинговой кампании и рассчитывающих бонус, возможны следующие варианты расчета бонуса: <ul style="list-style-type: none"> • Максимум (бонус начисляется по правилу, по которому получается наибольшее количество бонусных баллов). • Сумма (бонус рассчитывается по всем правилам, под которые попал чек, начисляется суммарное количество рассчитанных бонусных баллов). • Приоритет (бонус начисляется по правилу, у которого самый высокий приоритет). 	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Метод расчёта позиции для бонусных правил	<p>При попадании позиции чека под несколько бонусных позиционных правил, действующих в рамках настоящей маркетинговой кампании и рассчитывающих бонус, возможны следующие варианты расчета бонуса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Максимум (бонус начисляется по правилу, по которому получается наибольшее количество бонусных баллов). • Сумма (бонус рассчитывается по всем правилам, под которые попала позиция чека, начисляется суммарное количество рассчитанных бонусных баллов). • Приоритет (бонус начисляется по правилу, у которого самый высокий приоритет). 	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Приоритет для дисконтных правил	<p>Приоритет кампании в рамках дисконтной программы лояльности. Значение приоритета – целое число (от 1 до 100), чем оно больше – тем приоритетнее кампания. Используется в том случае, если метод расчета для скидок в группе баллов, к которой принадлежит кампания, установлен как «Приоритет» (применяется одна кампания с самым высоким приоритетом).</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Метод расчета чека для дисконтных правил	<p>При попадании чека под несколько дисконтных чековых правил, работающих в рамках настоящей маркетинговой кампании и рассчитывающих скидку, возможны следующие варианты расчета скидки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Максимум (скидка начисляется по правилу, по которому получается наибольшая скидка). • Сумма (скидка рассчитывается по всем правилам, под которые попал чек, скидки в этом случае складываются геометрически). • Приоритет (скидка начисляется по правилу, у которого самый высокий приоритет). • Арифметическая сумма (скидка рассчитывается по всем правилам, под которые попал чек, скидки в этом случае складываются арифметически). 	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Метод расчета позиции для дисконтных правил	<p>При попадании позиции чека под несколько дисконтных позиционных правил, действующих в рамках настоящей маркетинговой кампании и рассчитывающих скидку, возможны следующие варианты расчета скидки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Максимум (скидка начисляется по правилу, по которому получается наибольшая скидка). • Сумма (скидка рассчитывается по всем правилам, под которые попала позиция чека, скидки в этом случае складываются геометрически). • Приоритет (скидка начисляется по правилу, у которого самый высокий приоритет). • Арифметическая сумма (скидка рассчитывается по всем правилам, под которые попала позиция чека, скидки в этом случае складываются арифметически). 	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Метод агрегирования внешней скидки	<p>При попадании чека под данную маркетинговую кампанию возможны следующие варианты агрегации скидки по кампании и внешней скидки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Максимум (применяется либо скидка по кампании, либо внешняя скидка, в зависимости от того, какая скидка больше). • Арифметическая сумма (в этом случае скидки складываются арифметически). 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Фильтры			
Партнёры	<p>Фильтр по партнёрам. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые <p>По умолчанию заполняется значением «Включаемые».</p> <p>Важно: если установлено значение «Включаемые» и при этом если на вкладке «Партнёры» не задано ни одного включаемого списка, то такая кампания действовать не будет (это поведение относится к любому фильтру аналогичным образом).</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включает списки партнёров:	Списки партнёров, которые относятся к данной кампании как включаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по партнёрам и имеет включаемый список партнёров, то правила начисления данной кампании будут применяться только в магазинах тех партнёров, которые входят в этот список.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Исключает списки партнёров:	Списки партнёров, которые относятся к данной кампании как исключаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по партнёрам и имеет исключаемый список партнёров, то правила начисления данной кампании будут применяться только в магазинах тех партнёров, которые не входят в этот список.		
Магазины	Фильтр по магазинам. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые По умолчанию «Не используется».	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включает списки магазинов:	Списки магазинов, которые относятся к данной кампании как включаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по магазинам и имеет включаемый список магазинов, то правила начисления данной кампании будут применяться только в магазинах, которые входят в этот список		
Исключает списки магазинов:	Списки магазинов, которые относятся к данной кампании как исключаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по магазинам и имеет исключаемый список магазинов, то правила начисления данной кампании будут применяться только в магазинах, которые не входят в этот список.		
Товары	Фильтр по товарам. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые По умолчанию «Не используется».	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включает списки товаров:	Списки товаров, которые относятся к данной кампании как включаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по товарам и имеет включаемый список товаров, то позиционные правила начисления данной кампании будут применяться только к позициям, товары которых входят в этот список.		
Исключает списки товаров:	Списки товаров, которые относятся к данной кампании как исключаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по товарам и имеет исключаемый список товаров, то позиционные правила начисления данной кампании будут применяться только к позициям, товары которых не входят в этот список.		
Типы карт	Фильтр по типам карт. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые По умолчанию «Не используется».	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включает списки типов карт:	Списки типов карт, которые относятся к данной кампании как включаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по типам карт и имеет включаемые типы карт, то правила начисления данной кампании будут применяться только к картам тех типов, которые входят в эти включаемые.		
Исключает списки типов карт:	Списки типов карт, которые относятся к данной кампании как исключаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по типам карт и имеет исключаемые типы карт, то правила начисления данной кампании будут применяться только к картам тех типов, которые не входят в эти исключаемые.		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Контакты	Фильтр по контактам. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Исключаемые По умолчанию «Не используется».	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Исключает маркетинговые списки:	Маркетинговые списки контактов, которые относятся к данной кампании как исключаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по контактам и имеет исключаемый маркетинговый список, то правила начисления данной кампании будут применяться только к картам контактов, которые не входят в этот маркетинговый список.		
Карты	Фильтр по картам. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые По умолчанию «Не используется».	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включает списки карт:	Списки карт, которые относятся к данной кампании как включаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по картам и имеет включаемый список карт, то правила начисления данной кампании будут применяться только к картам, которые входят в этот список.		
Исключает списки карт:	Списки карт, которые относятся к данной кампании как исключаемые. Если кампания предусматривает фильтрацию по картам и имеет исключаемый список карт, то правила начисления данной кампании будут применяться только к картам, которые не входят в этот список.		
Примечание: возможность для добавления тех или иных списков (Партнёры, Магазины, Товары и т.д.) появляется при выборе в соответствующем разделе любого параметра, отличного от «Не используется»			
Тип исключения	Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Независимо • Совместно Значение по умолчанию: Независимо. В случае независимого исключения по фильтрам, кампания исключается при соблюдении условия хотя бы одного исключаемого фильтра. Если исключение совместное, то кампания исключается при соблюдении всех условий всех исключаемых фильтров.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Информация для Личного кабинета			
Выводить в ЛК и МП	Выводить информацию в личный кабинет и мобильное приложение	Нет	Поле доступно для редактирования. Имеет два положения Вкл/Выкл
Изображение	URL-ссылка на логотип данной кампании.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Изображение для МП	URL-ссылка на логотип данной кампании для вывода в мобильном приложении.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Изображение для ЛК	URL-ссылка на логотип данной кампании для вывода в личном кабинете.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную.
Правила кампании	Правила кампании для вывода в личном кабинете.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную.
Место проведения	Место проведения для вывода в личном кабинете.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную.
Настройки процессинга			
Коэффициент возврата оплаченных баллов (ссылка на чек)	Значение, на которое умножаются баллы, которые рассчитались системой как необходимые для возврата. Используется только при возврате со ссылкой на чек покупки. Допустимые значения – положительные десятичные числа.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную.
Коэффициент возврата оплаченных статусных баллов (ссылка на чек)	Значение, на которое умножаются статусные баллы, которые рассчитались системой как необходимые для возврата. Используется только при возврате со ссылкой на чек покупки. Допустимые значения – положительные десятичные числа.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную.
Лимит начисления бонусных баллов для карты (за сутки)	Количество бонусных баллов, которые могут быть начислены за сутки по одной карте лояльности в рамках данной кампании.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную.
Лимит начисления статусных баллов для карты (за сутки)	Количество статусных баллов, которые могут быть начислены за сутки по одной карте лояльности в рамках данной кампании.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную.
Дополнительные настройки			
Контрольная группа	Ссылка на маркетинговый список, являющийся контрольной группой для данной кампании	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную.
Правила начисления	Представление, в котором показаны правила начисления, которые относятся к данной кампании		
Зависимости			
Списки кампаний	Списки кампаний, в которые входит данная кампания.		
Исключает кампании	Кампании, действие которых исключено применением данной кампании.		
Исключает правила-комплекты	Правила начисления, действие которых исключено применением данной кампании.		

Внешний вид карточки Кампания:

Рис. Карточка кампании – Основное, Настройки программы лояльности

Рис. Карточка кампании – Настройки фильтров

Рис. Карточка кампании – Информация для личного кабинета, Настройка процессинга, Дополнительные настройки

Наименование	Кампания	Активно	Вид	Значение	Тип расчета	Дата начала	Дата окончания	Фильтр по контактам	Фильтр чекам
<input type="checkbox"/> sryb Правило-коэффициент test	sryb_Тестовая кампания	Нет	Коэффициент	1	Процент	01.01.2000	01.01.3000	Включаемые	Не использ
<input type="checkbox"/> sryb Правило-наклейки test	sryb_Тестовая кампания	Нет	Наклейки	1	Процент	01.01.2000	01.01.3000	Включаемые	Не использ
<input type="checkbox"/> sryb Правило-сообщение test	sryb_Тестовая кампания	Нет	Сообщение	0	Процент	01.01.2000	01.01.3000	Включаемые	Не использ
<input type="checkbox"/> sryb Правило-счетчик test	sryb_Тестовая кампания	Нет	Счетчик	1	Значение	01.01.2000	01.01.3000	Не используется	Не использ
<input type="checkbox"/> sryb Товарная акция test	sryb_Тестовая кампания	Нет	Бонус	0	Процент	01.01.2000	01.01.3000	Включаемые	Не использ
<input type="checkbox"/> sryb_Базовое правило 5%	sryb_Тестовая кампания	Нет	Скидка	5	Фиксированная цена	01.01.2000	01.01.3000	Не используется	Не использ

Рис. Карточка кампании – Настройка правил

4.1.3 Исключающие и исключаемые кампании и правила

В случае одновременного срабатывания нескольких акций или правил начисления, часто в рамках большинства программ лояльности возникает необходимость ограничения применения одних кампаний и правил другими. Для этого в системе реализован функционал Исключаемых кампаний.

Работает данный функционал следующим образом: система позволяет для каждой кампании указать кампании и/или правила, которые будут исключены (т.е. они не применятся) в случае одновременного срабатывания с этой кампанией.

Важно! Кампания считается сработавшей в том случае, если применилось правило начисления, созданное в рамках этой кампании. Если правило чековое, то применимость правила определяется применением его к чеку в целом. Если правило позиционное, то применимость определяется применимостью к отдельной позиции чека.

Для того чтобы указать в карточке кампании применение каких кампаний она исключает в случае одновременного срабатывания, необходимо в режиме редактирования Кампании перейти в представление «Исключает кампании» раздела «Зависимости»:

Наименование	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения
Ничего не найдено			

Рис. Карточка кампании – Настройка Зависимостей в Кампании

manzàna Home / Правила / Кампания

Sergey Rybakov Тестирование

КАМПАНИЯ **sryb_Тестовая кампания** Ответственный: **Sergey Rybakov** Подразделение: **Тестирование** Неактивно

Копировать **РЕДАКТИРОВАТЬ** Удалить

КОНСТРУКТОР АУДИТ

Наименование: **sryb_Тестовая кампания** Внешний идентификатор: **sryb_test_company**
 Дата начала действия: 01.01.2000 Дата окончания действия: 01.01.3000
 Тип механики: Нет данных Описание: Нет данных

ПАРАМЕТРЫ ЗАВИСИМОСТИ

СПИСКИ КАМПАНИЙ **ИСКЛЮЧАЕТ КАМПАНИИ** ИСКЛЮЧАЕТ ПРАВИЛА-КОМПЛЕКТЫ

Поиск записей **Найти** Обновить Экспорт

Наименование	Дата начала действия	Дата окончания действия	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения
Ничего не найдено					

Рис. Карточка кампании – Редактирование списка исключаемых компаний

Далее станет доступно редактирование списка исключаемых компаний.

ПАРАМЕТРЫ ЗАВИСИМОСТИ

СПИСКИ КАМПАНИЙ | **ИСКЛЮЧАЕТ КАМПАНИИ** | ИСКЛЮЧАЕТ ПРАВИЛА-КОМПЛЕКТЫ

Поиск записей **Найти** + Добавление нового элемента Обновить Экспорт

Наименование	Дата начала действия	Дата окончания действия	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения
Ничего не найдено					

Рис. Карточка кампании – Редактирование списка исключаемых компаний

Для того чтобы указать в карточке кампании применение каких компаний она исключает в случае одновременного срабатывания, необходимо нажать кнопку «+ Добавление элемента». Из открывшегося представления необходимо выбрать требуемые записи компаний.

ПАРАМЕТРЫ ЗАВИСИМОСТИ

СПИСКИ КАМПАНИЙ | **ИСКЛЮЧАЕТ КАМПАНИИ** | ИСКЛЮЧАЕТ ПРАВИЛА-КОМПЛЕКТЫ

Поиск записей **Найти** **+ Добавление нового элемента** Экспорт в EXCEL Обновить

Наименование	Дата начала действия	Дата окончания действия	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения
Ничего не найдено					

Рис. Карточка кампании – Добавление исключаемых компаний

Добавление кампании

Выберите кампанию

Найти
+ Создать кампанию

	Наименование	Дата начала действия	Дата окончания действия	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения
<input type="checkbox"/>	Campaign: basic campaign	01.01.2000	01.01.3000	eng0	Нет	17.11.2021 02:50
<input type="checkbox"/>	Campaign: counters	01.01.2000	01.01.3000	eng5	Нет	09.11.2020 15:44
<input type="checkbox"/>	Campaign: coupon mechanics	01.01.2000	01.01.3000	eng8	Нет	09.11.2020 11:18
<input type="checkbox"/>	Campaign: double points	01.01.2000	01.01.3000	eng2	Нет	02.11.2020 15:27
<input type="checkbox"/>	Campaign: Happy Birthday	01.01.2000	01.01.3000	eng3	Нет	02.11.2020 15:28
<input type="checkbox"/>	Campaign: manual correction	01.01.2000	01.01.3000	eng7	Нет	09.11.2020 10:43
<input type="checkbox"/>	Campaign: marketing loyalty	01.01.2000	01.01.3000	eng6	Нет	09.11.2020 10:40

Добавить
Отменить

Рис. Карточка кампании – Добавление исключаемых компаний

Добавление кампании

Выберите кампанию

Найти
+ Создать кампанию

	Наименование	Дата начала действия	Дата окончания действия	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения
<input type="checkbox"/>	Campaign: basic campaign	01.01.2000	01.01.3000	eng0	Нет	17.11.2021 02:50
<input checked="" type="checkbox"/>	Campaign: counters	01.01.2000	01.01.3000	eng5	Нет	09.11.2020 15:44
<input checked="" type="checkbox"/>	Campaign: coupon mechanics	01.01.2000	01.01.3000	eng8	Нет	09.11.2020 11:18
<input checked="" type="checkbox"/>	Campaign: double points	01.01.2000	01.01.3000	eng2	Нет	02.11.2020 15:27
<input type="checkbox"/>	Campaign: Happy Birthday	01.01.2000	01.01.3000	eng3	Нет	02.11.2020 15:28
<input type="checkbox"/>	Campaign: manual correction	01.01.2000	01.01.3000	eng7	Нет	09.11.2020 10:43
<input type="checkbox"/>	Campaign: marketing loyalty	01.01.2000	01.01.3000	eng6	Нет	09.11.2020 10:40

Добавить
Отменить

Рис. Карточка кампании – Добавление исключаемых компаний

Аналогично настраивается исключение правил начисления при срабатывании текущей кампании.

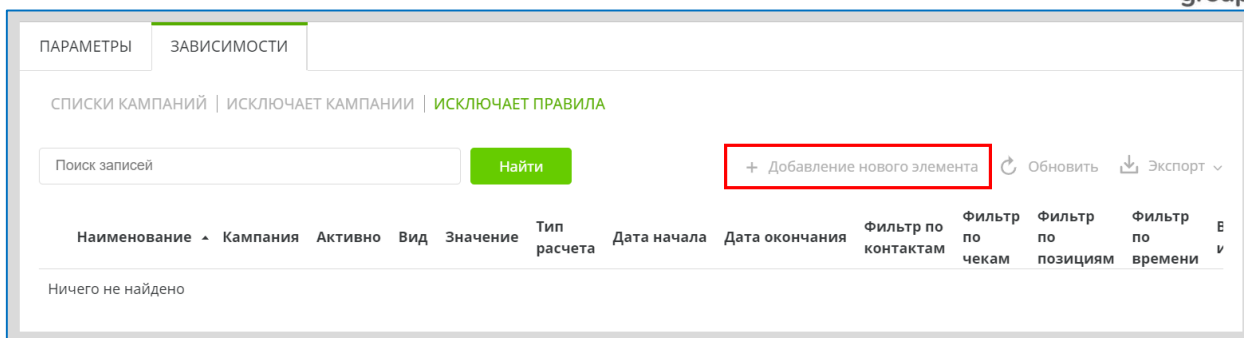


Рис. Карточка кампании – Добавление исключаемых правил начисления

4.1.4 Фильтрация кампаний

Алгоритмы системы подразумевают предоставление поощрений клиентам. Есть два разных алгоритма: предоставление поощрений и использование бонусных баллов для оплаты. Поощрения предоставляются в виде: начисление скидок по чеку, начисление бонусных баллов (в т.ч. статусных баллов), изменение уровня скидки по карте, обновление значений счётчиков. Для предоставления поощрений служат правила начисления. Для возможного использования бонусных баллов – правила списания.

Система позволяет организовать фильтрацию таким образом, что акции (кампании) программы лояльности не будут действовать в определённых условиях, или наоборот – будут действовать только в определённых условиях.

При регистрации чека система анализирует его параметры. На основании таких параметров, как карта чека, магазин, товарный состав, система определяет, будут ли к данному чеку применяться настроенные акции (кампании) программы лояльности. Применимость кампаний определяется фильтрами, которые связаны с ней.

Кампанию можно связать со следующими фильтрами: по партнёрам, по магазинам, по контактам, по картам, по товарам, по типам карт. Связка кампании с фильтрами означает, что к кампании привязываются списки записей соответствующих сущностей. Все фильтры используются аналогично: списки могут относиться к кампании как включаемые, как исключаемые и одновременно могут относиться и включаемые, и исключаемые списки.

К записи кампании можно отнести несколько списков партнёров. Если списки отнесены как включаемые, то правила начисления кампании будут действовать в магазинах тех партнёров, которые входят в списки. Если списки партнёров отнесены как исключаемые, то правила начисления кампании не будут действовать в магазинах партнёров, которые входят в эти списки.

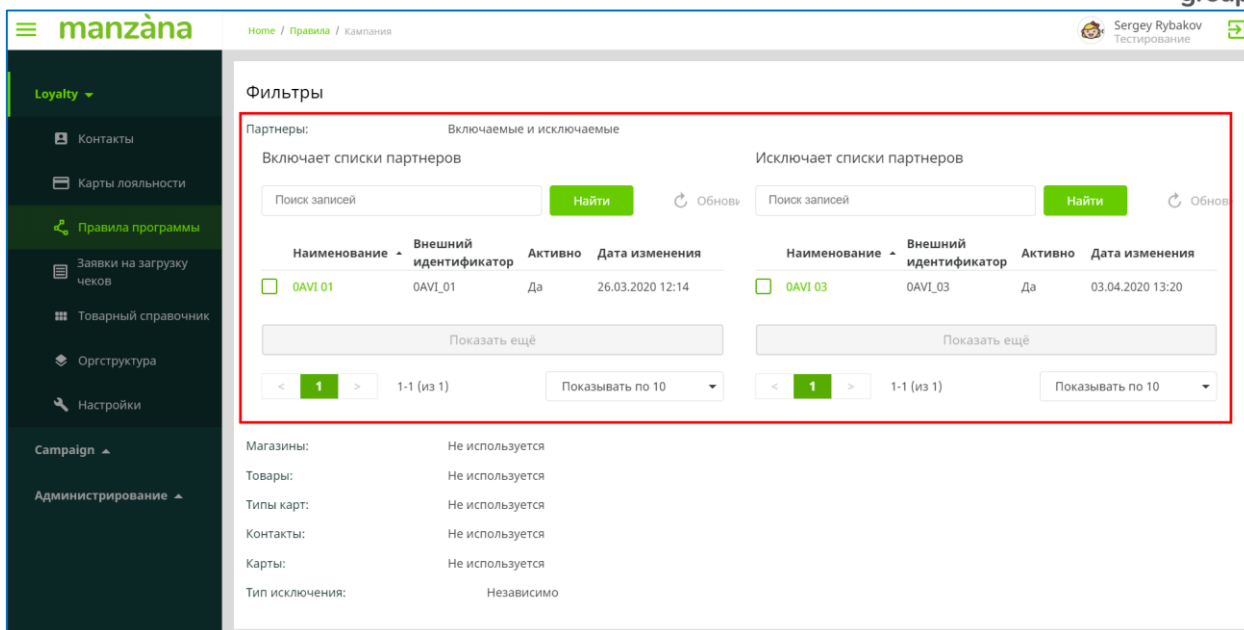


Рис. Списки партнёров (Включаемые/Исключаемые) в карточке Кампании

К записи кампании можно отнести несколько списков магазинов. Если списки отнесены как включаемые, то правила начисления кампании будут действовать в магазинах, которые входят в списки. Если списки магазинов отнесены как исключаемые, то правила начисления кампании не будут действовать в магазинах, которые входят в эти списки.

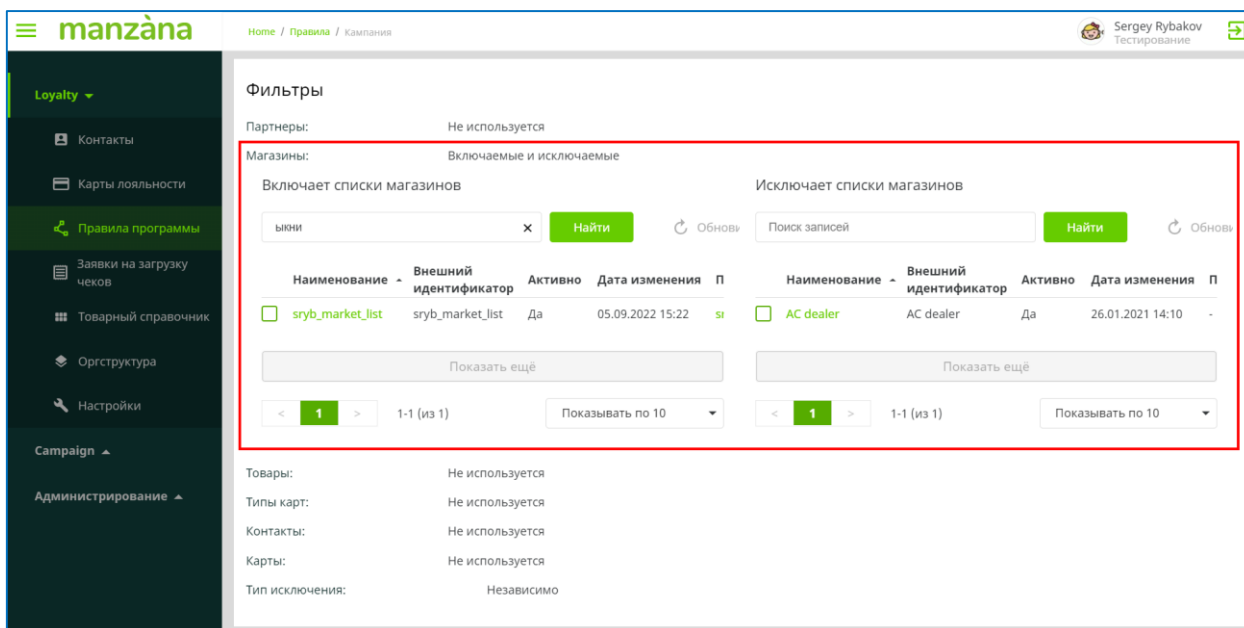


Рис. Списки магазинов (Включаемые/Исключаемые) в карточке Кампании

К записи кампании можно отнести несколько списков товаров. Если списки отнесены как включаемые, то позиционные правила начисления кампании будут действовать только по тем позициям чека, которые содержат товары, входящие в списки. Если списки товаров отнесены как исключаемые, то позиционные правила начисления кампании не будут действовать по позициям, которые содержат товары, входящим в эти списки. Если к кампании отнесены включаемые списки товаров, а у кампании есть чековые правила начисления, то чековое правило начисления применяется ко всему чеку, если в чеке есть хотя бы один товар из списка. Соответственно, если список относится как исключаемый, то чековое правило не будет применяться, если в чеке есть хотя бы один товар из списка.

Рис. Списки товаров (Включаемые/Исключаемые) в карточке Кампании

К записи кампании можно отнести несколько списков типов карт. Если списки отнесены как включаемые, то правила начисления кампании будут действовать только по типам карт из списков. Если списки типов карт отнесены как исключаемые, то правила начисления кампании не будут действовать по типам карт, входящим в эти списки.

Рис. Списки типов карт (Включаемые/Исключаемые) в карточке Кампании

К записи кампании можно отнести несколько маркетинговых списков (списков, состоящих из записей контактов). Списки могут быть отнесены к кампании только как исключаемые. Если списки контактов отнесены как исключаемые, то правила начисления кампании не будут действовать по картам, которые относятся к контактам, входящим в эти списки. Функционал включаемых списков контактов (маркетинговых списков) в кампании не применяется.

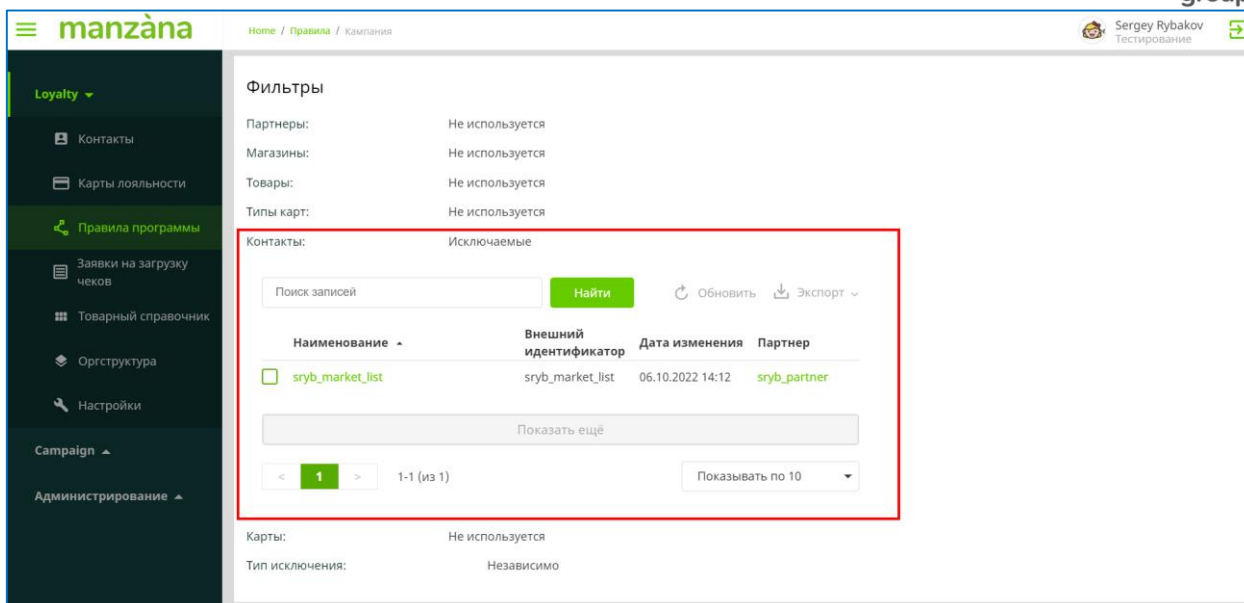


Рис. Фильтрация по маркетинговым спискам (Исключаемые) в карточке Кампании

К записи кампании можно отнести несколько списков карт. Если списки отнесены как включаемые, то правила начисления кампании будут действовать только по картам из списков. Если списки карт отнесены как исключаемые, то правила начисления кампании не будут действовать по картам, входящим в эти списки.

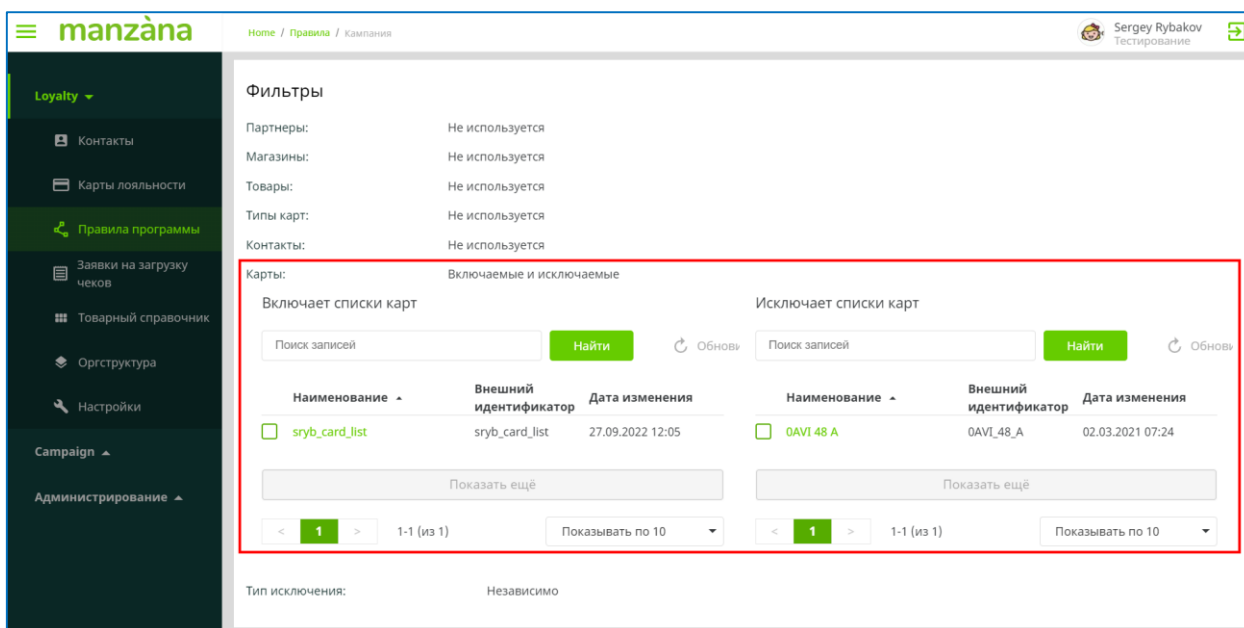


Рис. Списки карт (Включаемые/Исключаемые) в карточке Кампании

Также можно настроить Тип исключения для фильтрации.

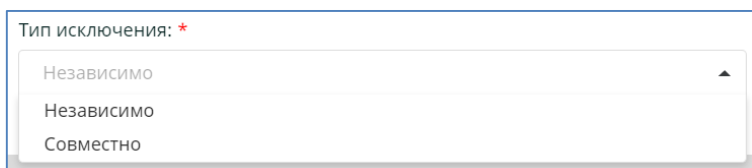


Рис. Варианты параметра «Тип исключения» в секции Фильтров карточки Кампании

Если выбрано значение «Независимо», то кампания исключается при соблюдении условия хотя бы одного исключаемого фильтра, т.е. по логике ИЛИ. Если исключение «Совместно», то

кампания исключается при соблюдении всех условий всех исключаемых фильтров, то есть по логике И.

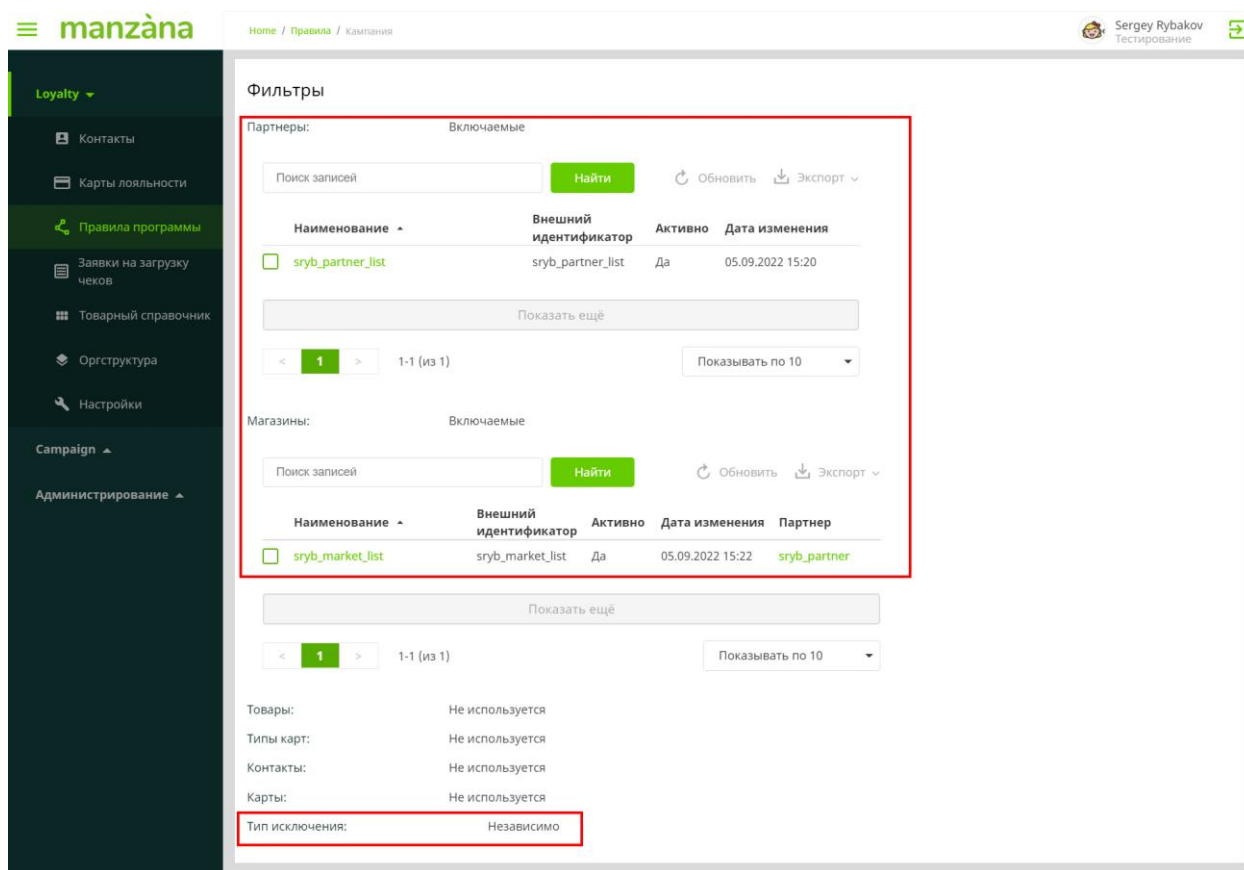


Рис. Применяемые фильтры и параметр «Тип исключения» в настройке фильтров в карточке Кампании

4.1.5 Списки кампаний

Списки кампаний – это запись, которая объединяет несколько кампаний.

В текущей версии списки кампаний предназначены только для возможности фильтрации по ним в правилах списания.

Карточка **Список кампаний** содержит следующую информацию:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Бинарное поле, означающее будет ли использоваться запись данного списка при регистрируемых событиях в системе (обрабатываться процессингом).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.

Общие сведения			
Наименование	Наименование списка кампаний.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Код интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание списка кампаний.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Зависимости			
Кампании	Кампании, которые входят в данный список кампаний.		
Правила			
Включено в правила списания	Представление, где показаны правила списания, к которым данный список относится как включаемый.		
Исключено из правил списания	Представление, где показаны правила списания, к которым данный список относится как исключаемый.		

Внешний вид карточки **Список кампаний**:

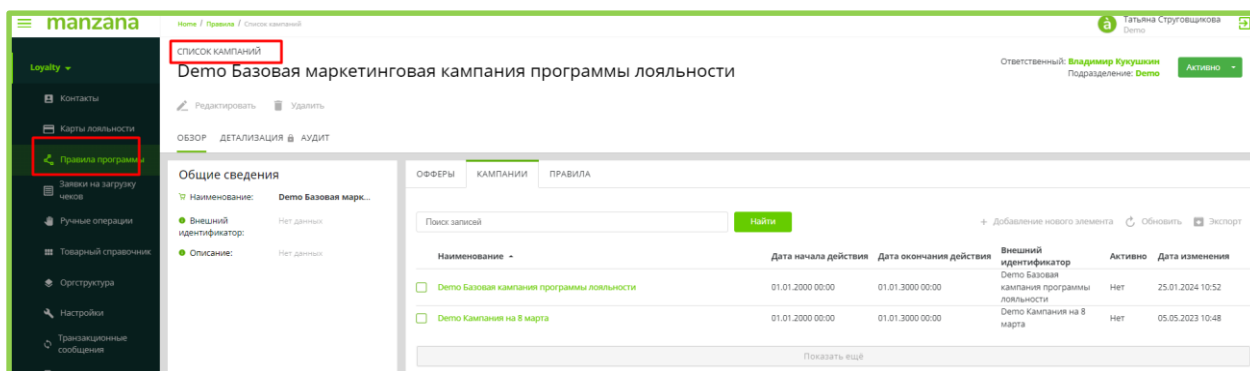


Рис. Карточка списка кампании

4.1.6 Общий процесс создания записи кампании

Общие данные.

В данном разделе вводится:

- название кампании
- внешний идентификатор
- дата начала действия
- дата окончания действия
- тип механики
- описание

Следует отметить, что внешний идентификатор должен быть уникальным для всех записей кампаний в системе, в противном случае будет сообщение об ошибке.

manzàna group

Home / Правила / Кампания

СЕРГЕЙ РЫБАКОВ
Тестирование

Создание кампании

Название кампании

Введите данные о кампании

Отменить Сохранить

КОНСТРУКТОР АУДИТ

Наименование: *

Внешний идентификатор: *

Дата начала действия: *

Дата окончания действия: *

Тип механики:

Описание:

Рис. Карточка кампании – Общие данные

Параметры.

В секции «Параметры» задаются параметры кампании, которые используются в различных алгоритмах процессинга.

manzàna group

Home / Правила / Кампания

СЕРГЕЙ РЫБАКОВ
Тестирование

Параметры

Настройки программы лояльности

Группа баллов:

Приоритет для бонусных правил: *

Метод расчета чека для бонусных правил: *

Метод расчета позиции для бонусных правил: *

Приоритет для дисконтных правил: *

Метод расчета чека для дисконтных правил: *

Метод расчета позиции для дисконтных правил: *

Метод агрегирования внешней скидки:

Рис. Параметры кампании

Фильтры.

В данной секции для кампании можно настроить фильтры для ограничения применения кампании. Логика работы фильтров описана в пункте *Фильтрация кампаний*. Также на этом шаге можно добавить кампанию в список, но это можно пропустить, поскольку можно это сделать в любой момент позднее.

Важно: Добавление тех или иных фильтров в кампанию возможно после первичного сохранения новой кампании.

The screenshot shows the 'Фильтры' (Filters) configuration page. The left sidebar contains the 'Loyalty' menu with options: Контакты, Карты лояльности, Правила программы (highlighted), Заявки на загрузку чеков, Товарный справочник, Оргструктура, Настройки, Транзакционные сообщения, Приложения, and Интеграция. Below the sidebar are 'Campaign' and 'Administration' sections. The main content area has a breadcrumb 'Home / Правила / Кампания' and a user profile 'Sergey Rybakov' with a 'Тестирование' button. The 'Фильтры' section includes several dropdown menus: 'Партнеры' (Включаемые), 'Магазины' (Не используется), 'Товары' (Не используется), 'Типы карт' (Не используется), 'Контакты' (Не используется), 'Карты' (Не используется), and 'Тип исключения' (Независимо).

Рис. Настройка фильтров в кампании

Информация для личного кабинета.

В данной секции для кампании вводятся настройки для личного кабинета и мобильного приложения.

The screenshot shows the 'Информация для Личного кабинета' (Information for Personal Cabinet) configuration page. The left sidebar is identical to the previous screenshot. The main content area has a breadcrumb 'Home / Правила / Кампания' and a user profile 'Sergey Rybakov' with a 'Тестирование' button. The 'Информация для Личного кабинета' section includes a toggle switch for 'Выводить в ЛК и МП:' (checked), and input fields for 'Изображение:', 'Изображение для МП:', 'Изображение для ЛК:', 'Правила кампании:', and 'Место проведения:'.

Рис. Настройка информации для ЛК и МП

Настройка процессинга.

В данной секции для кампании вводятся настройки процессинга.

The screenshot shows the 'Настройки процессинга' (Processing Settings) configuration page. The left sidebar is identical to the previous screenshots. The main content area has a breadcrumb 'Home / Правила / Кампания' and a user profile 'Sergey Rybakov' with a 'Тестирование' button. The 'Настройки процессинга' section includes four input fields with up/down arrows: 'Коэффициент возврата оплаченных баллов (ссылка на чек):' (0), 'Коэффициент возврата оплаченных статусных баллов (ссылка на чек):' (0), 'Лимит начисления бонусных баллов для карты (за сутки):' (100000000), and 'Лимит начисления статусных баллов для карты (за сутки):' (100000000).

Рис. Настройка процессинга

Дополнительные настройки.

В данной секции для кампании указывается маркетинговый список в качестве контрольной группы.

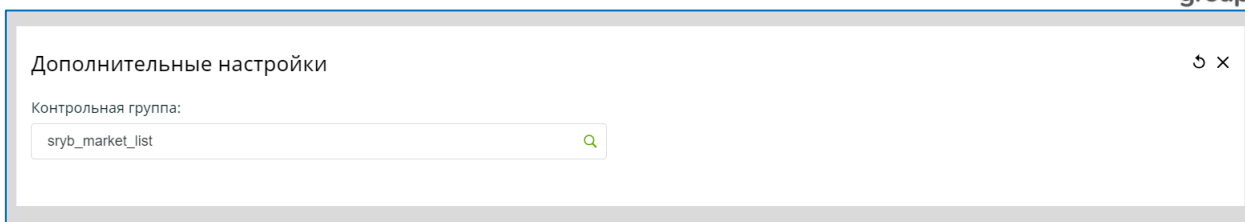


Рис. Дополнительные настройки кампании

Правила начисления.

В секции «Правила начисления» указываются какие правила начисления относятся к данной кампании.

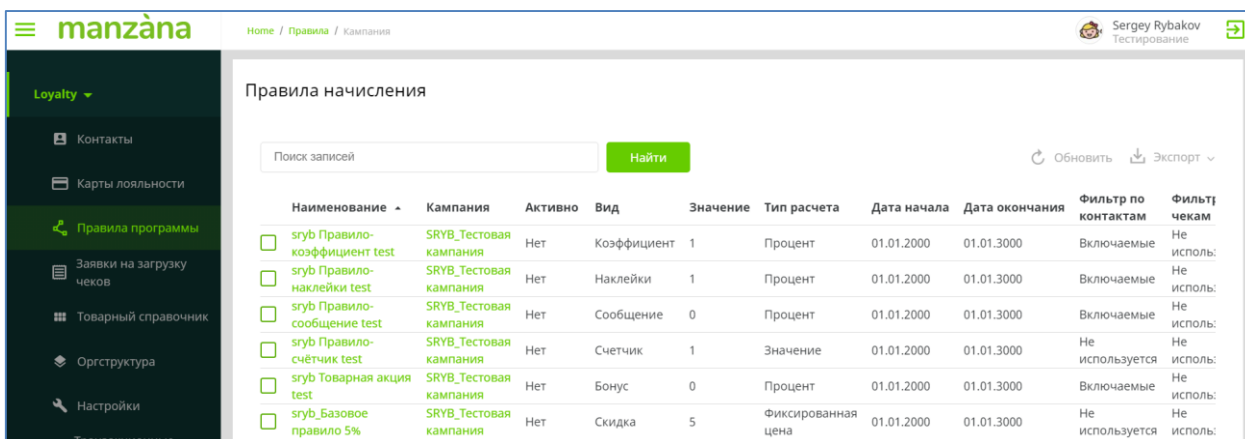


Рис. Привязка правил начисления к кампании

Сохранение.

После введения всех настроек в карточку кампании нажимаете Сохранить.

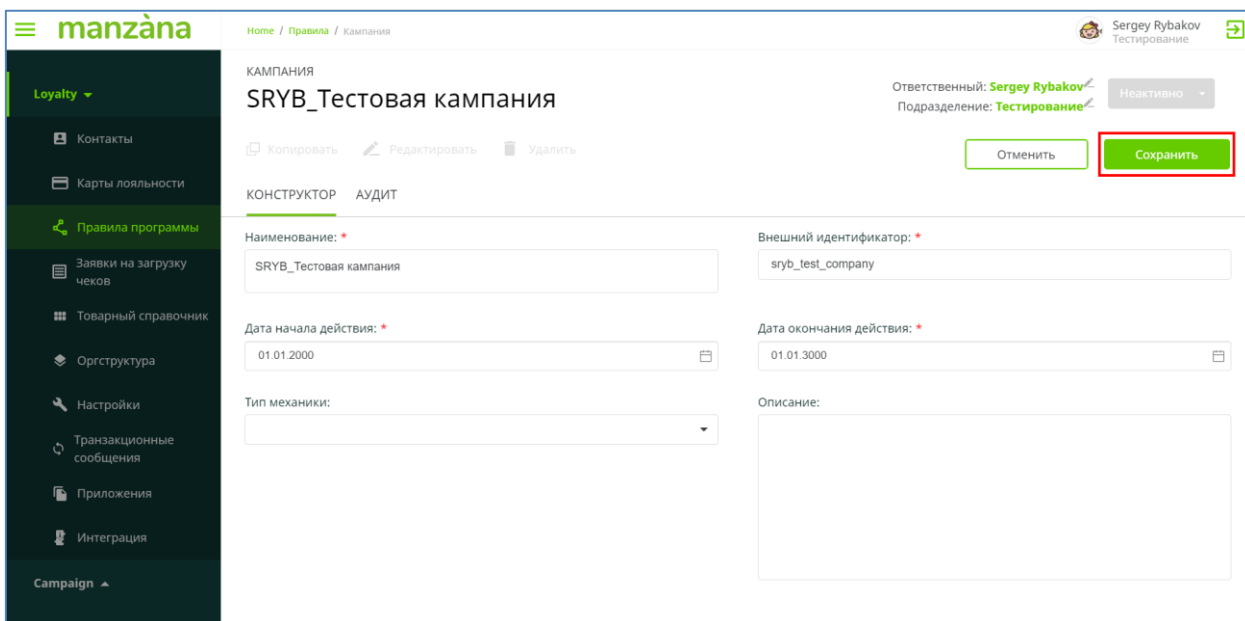


Рис. Сохранение настроек кампании

4.2 Правила начисления

Поощрения участников рассматриваются как один из основных процессов по их привлечению и удержанию. Поощрения базируются на различных видах активностей участников: их покупках, участию в Web и E-mail опросах, а также любых других действиях, которые могут быть переданы и зарегистрированы в системе.

Поощрением в системе называется предоставление покупателю определённых льготных условий покупки товаров в целях:

- увеличения суммового содержания покупки;
- увеличения частоты совершения покупок;
- побуждения совершения покупок в рамках одной или нескольких партнёрских торговых сетей;
- побуждения совершения покупок товаров определённой группы или бренда;
- побуждения совершения покупок в определённое время.

Для достижения этих целей в системе реализована функциональность различных типов правил начисления, а также правил списания.

В рамках каждой маркетинговой кампании (Акции программы лояльности) партнёры устанавливают правила, которые определяют, за что, как и какие поощрения будут предоставлены участникам ПЛ. Поощрением может служить предоставление скидки или начисление бонусных, или статусных баллов, которыми потом можно будет расплатиться за товары и услуги. Получить скидку или бонусные баллы участник ПЛ может за покупку определённого товара, за покупку на определённую сумму, за покупку в определённое время или в определённом магазине, за общую сумму предыдущих покупок по карте и так далее. Отдельным видом правила поощрения являются правила-счётчики: по ним непосредственно не предоставляется какая-либо скидка на покупку или начисление баллов. Данные правила позволяют настраивать связанные с ними другие правила таким образом, чтобы, например, покупатель получал скидки на какие-то товары, если он в течение нескольких предыдущих недель подряд покупал аналогичные товары.

Все чеки, которые регистрируются в системе, обрабатываются алгоритмами правил начисления, и при срабатывании правила участнику программы лояльности начисляются бонусные или статусные баллы, либо предоставляется скидка. Помимо этого, система позволяет гибким образом настраивать правила, которые впоследствии регулируют порядок списания бонусных баллов, которыми участники расплачиваются за товары и услуги.

Как и кампания, в рамках которой действует правило, правило начисления также ограничено определённым сроком действия. Если дата чека укладывается и в срок действия кампании, и в срок действия правила, то он попадает под условия обработки правила. Однако в силу того, что не только правило имеет определённый период действия, но и кампания, то если чек попадает в срок действия правила, а кампания ещё не началась или уже завершилась, то такой чек не будет обрабатываться правилом. Следует также учесть, что если дата чека совпадает с датой окончания действия правила начисления (поле «Действует до»), то такой чек не попадает под действие правила.

Одно правило начисления может быть связано только с одной кампанией (акцией программы лояльности). Кампания, в свою очередь, может содержать в себе множество правил, причём правил разного вида и разных сроков действия.

В рамках действия кампании правила начисления, пересекающиеся по времени, могут обрабатываться согласно приоритету, но только в том случае, если такой параметр кампании как «Метод расчёта» указан как «Приоритет». Если правило относится к кампании, у которой иное значение «Метода расчёта», то приоритет самого правила не учитывается при обработке. Правила также могут обрабатываться согласно максимуму: предоставлять участнику программы

лояльности максимальное поощрение данного вида по одному из правил в рамках кампании. Помимо этого, возможно также сложение поощрений всех правил, действующих в рамках кампании.

4.2.1 Запись правила начисления в системе

Задание параметров правил начисления ведется в системе через пользовательский интерфейс. Он позволяет пользователю без использования какого-либо языка программирования, только путем выбора необходимых целевых групп, временных интервалов и т.п. определять, каким образом будут отрабатывать правила в рамках маркетинговых кампаний.

Для ведения различных видов правил начисления поощрений в системе используется несколько вариантов карточки **Правил начисления**:

- Базовые правила
- Правила-комплекты
- Персональные акции
- Товарные акции
- Правила-счётчики
- Правила-сообщения
- Правила-коэффициенты
- Правила-наклейки.

4.2.1.1 Карточка Базовых правил начисления

Для применения базовых правил начисления (все правила, не относящиеся к типам: Комплект, Персональные акции, Товарные акции, Правила-счётчики, Правила-сообщения, Правила-коэффициенты, Правила-наклейки) используется правило начисления Базовое правило. Как и у прочих правил начисления карточка **Базовые правила** содержит следующие секции:

- Основное
- Параметры правила
- Срок действия бонуса
- Целевая аудитория
- Фильтр по маркетинговым спискам
- Фильтр по чекам
- Фильтр по позициям
- Фильтр по времени
- Отправка сообщения
- Ограничения
- Коэффициенты для правила
- Суммовые и временные уровни
- Информация для личного кабинета
- Взаимоисключения
- Правило M*N

Прим.: Некоторые секции могут отображаться в зависимости от настроек в карточке Правила начисления, например, секция «Срок действия бонуса» будет выводиться только при значении Вид начисления=Бонус, Статусный бонус, Бонус + Статусный бонус и не будет выводиться при

значении Вид начисления = Скидка. Секция «Правило M*N» выводится только при значении Вид начисления = Скидка, На (объект расчёта для правила начисления) = Позиция чека.

При создании нового Базового правила отображаются только основные секции: Основное параметры, Параметры правила, Срок действия бонуса (при значении Вид начисления = Бонус), Целевая аудитория.

Все остальные секции можно добавить в интерфейс дополнительно при необходимости нажав на соответствующую запись в режиме редактирования карточки.

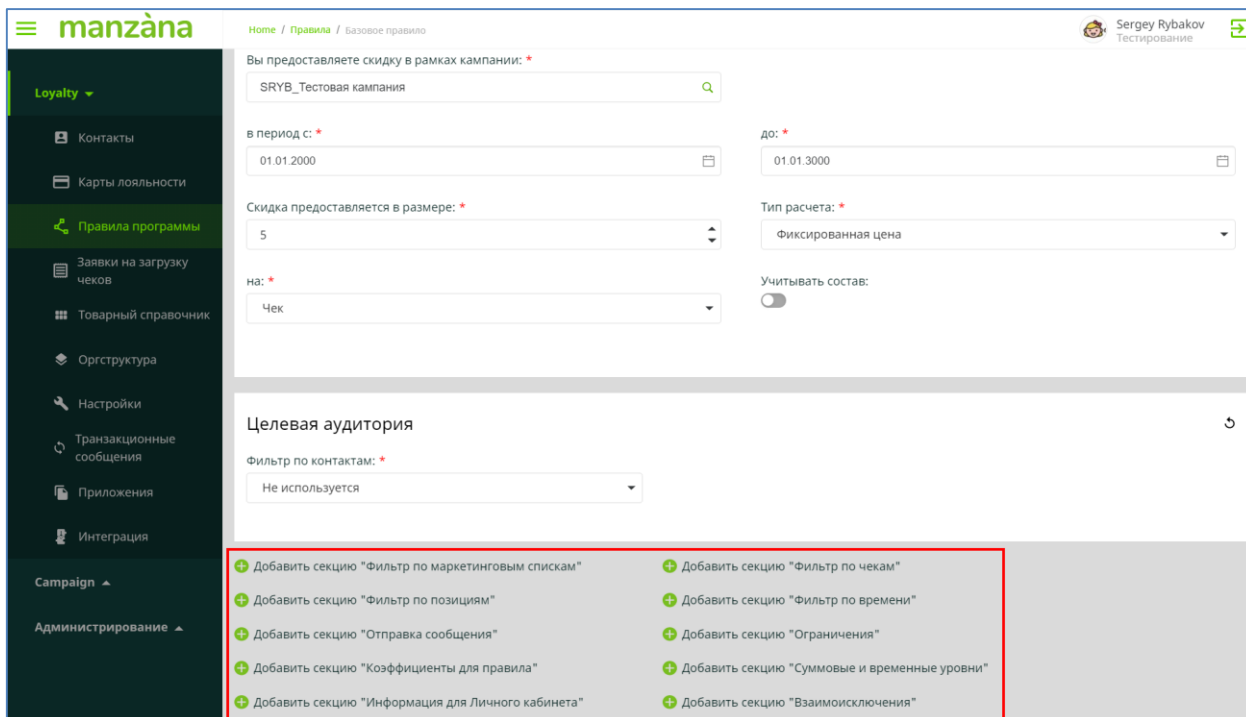


Рис. Добавление дополнительных секций в карточку правил начисления

При этом в дальнейшем данная секция будет отображаться в карточке правила, только если в ней были изменены параметры по умолчанию. Если никакие параметры в добавленной секции изменены не были, она не будет отображаться в карточке и правила и при необходимости, её нужно будет добавить еще раз.

Данная возможность сделана для удобства пользователей, чтобы при корректировке правила начисления было сразу понятно какие параметры были изменены.

Это касается не только Базовых правил начисления, но и всех прочих интерфейсов в системе (Правила начисления, Правила списания, Фильтры и т.д.).

Карточка Базового правила начисления содержит следующие данные

Секция Основное

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи правила для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование правила начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами. Есть возможность возвращать в ответ мягкого чека внешний идентификатор применённого дисконтного правила.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид начисления	Вид правила или поощрение, которое предоставляется в результате применения правила начисления. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Бонус • Скидка • Статусный бонус • Бонус + статусный бонус Значение по умолчанию Бонус.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание правила начисления.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную

manzàna Home / Правила / базовое правило

Sergey Rybakov Тестирование

Лоялти

Контакты

Карты лояльности

Правила программы

Заявки на загрузку чеков

Товарный справочник

Оргструктура

Настройки

Транзакционные сообщения

БАЗОВОЕ ПРАВИЛО

sryb_base_rule

Ответственный: **Sergey Rybakov** Неактивно

Подразделение: **Тестирование**

Копировать Редактировать Удалить

КОНСТРУКТОР АУДИТ

Наименование: **sryb_base_rule** Внешний идентификатор: **sryb_base_rule**

Вид начисления: **Бонус** Описание:

Базовое правило 5% бонуса

Рис. Карточка Базового правила начисления – Основное

Секция Параметры правила + Расширенные параметры

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Вы предоставляете бонус в рамках кампании	Ссылка на кампанию, в рамках которой действует данное правило начисления	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Приоритет:	<p>Отображается при параметре Кампании</p> <p>«Метод расчета чека для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета чека для дисконтных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для дисконтных правил» = Приоритет</p> <p>Приоритет правила в рамках кампании. Значение приоритета – целое число, чем оно больше – тем приоритетнее правило. При кампании, настроенной на метод расчёта «Приоритет», обрабатываются условия того правила кампании, у которого наибольшее значение приоритета.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
В период с:	Дата, с которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
до:	Дата, до которой действует правило. Дата указанная в поле НЕ входит в период действия правила. Т.е., например, чтобы правило действовало 31.12.2200 года, необходимо в данном поле указать дату 01.01.2201	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Бонус предоставляется в размере:	<p>Отображается при параметре Вид начисления=Бонус, Статусный бонус, Бонус + Статусный бонус</p> <p>Размер поощрения (или значение, ставка правила)</p> <p>При Вид начисления=Статусный Бонус в данное поле записывается значение Статусного бонуса</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Скидка предоставляется в размере:	<p>Отображается при параметре Вид начисления=Скидка</p> <p>Размер поощрения (или значение, ставка правила)</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Тип расчёта	<p>Тип расчёта поощрения. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Процент • Значение • Фиксированная цена • Значение для каждого элемента <p>Значение по умолчанию Процент.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
от:	<p>Отображается при параметре Тип расчёта=Процент</p> <p>От чего считать по правилу начисления. Основание начисления (основание расчёта), если правило процентное. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сумма • Количество товара • Сумма покупок по карте (с учетом текущего чека) • Сумма покупок по карте со скидкой (с учетом текущего чека) • Количество покупок по карте • Сумма со скидкой • Скидка по карте • Сумма покупок по контакту (без учёта текущего чека) • Сумма покупок по контакту со скидкой (без учёта текущего чека) • Активный баланс контакта • Активный статусный баланс контакта • Стоимость к оплате • Сумма покупок без скидок по контакту (с учетом текущего чека) • Сумма покупок со скидкой по контакту (с учетом текущего чека) • Базовая цена • Результат правила • Сумма с результатом <p>Значение по умолчанию Сумма.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Правило начисления	Правило, результат начисления по которому берется за основание начисления исходного правила. Значение в виде ссылки на бонусное либо правило-счётчик. Поле скрываемое, отображается на форме в случае, если в поле «От» выбрано значение «Результат правила» или «Сумма с результатом»	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
на:	Объект расчёта для правила начисления. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Чек • Позиция чека • Запрос начисления баллов • Запрос списания баллов • Запрос начисления денег • Запрос списания денег Значение по умолчанию: Чек.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Учитывать состав	Отображается при параметре Вид начисления = Скидка и На = Чек Признак, задающий применение чекового правила только к позициям, прошедшим фильтрацию по правилу.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Распределять по позициям	Параметр, задающий распределение баллов по правилу в составе чека. Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> • Нет • Да Отображается, если Вид начисления: <ul style="list-style-type: none"> • Бонус, • Статусный бонус, • Бонус + Статусный бонус, И активировано поле «Учитывать состав». Значение по умолчанию: Нет	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Определять размер бонуса случайным образом	Активация поля позволяет настроить вероятностный характер начисления бонусов. Если вид начисления = Бонус или Статусный бонус, то поле называть «Определять размер бонуса случайным образом», а если скидка, то «Определять размер скидки случайным образом».	Нет	Поле доступно для редактирования, активируется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Бонус (Скидка) предоставляется случайным образом от:	Минимальное значение вознаграждения (бонуса или скидки). Отображается, если активировано поле «Определять размер бонуса/скидки случайным образом».	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
До:	Максимальное значение вознаграждения (бонуса или скидки). Отображается, если активировано поле «Определять размер бонуса/скидки случайным образом».	Да.	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
С шагом:	Шаг увеличения вознаграждения от минимального к максимальному значению ставки. Отображается, если активировано поле «Определять размер бонуса/скидки случайным образом».	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Учитывать внешние параметры	Признак для учета рекомендованной цены. Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> • Нет значения • Рекомендованная цена Отображается, если Вид начисления = Скидка. Если выбрана «Рекомендованная цена» скидка по правилу не может превзойти разницу между суммой и суммой со скидкой, где сумма со скидкой есть: (количество в позиции) * (рекомендованная цена).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Накопительное	Параметр правила, характерный для использования механики акций с циклическими счетчиками, когда подсчитываются не только покупки, но и остатки по суммам или количество неучтенных поощрений для учета их в получении вознаграждения.	Нет	Поле доступно для редактирования, активируется вручную
Накопительный период	Количество дней, в течение которых осуществляется начисление поощрений, а также копятся суммы или поощрения для дополнительных начислений. Поле скрываемое, отображается на форме, если поле активировано поле «Накопительное»	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид накопления	Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> • Общие накопления Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Накопительный фактор	Число, соответствующее количеству товаров, которое отбирает счетчик для предоставления поощрения на N-ый товар в чеке. Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип фактора	Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> Каждый N Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Формировать МРЦ	Параметр задает необходимость расчёта значения МРЦ для позиции чека Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> Нет Да Отображается, если Вид начисления: <ul style="list-style-type: none"> Скидка и На: <ul style="list-style-type: none"> Позиция чека Значение по умолчанию: Нет	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Параметр приведения	Отображается при параметре Тип расчёта=Процент Число, определяющее порядок величины основания, относительно которой будет применяться ставка правила. При указании какого-то положительного значения в этом поле, основание расчёта будет разделено на эту величину, от полученного значения будет учтена только целая часть, к которой будет применена ставка начисления. В случае отрицательного значения аналогичным основанием будет остаток от деления. При Вид начисления=Статусный Бонус в данное поле записывается значение для Статусного бонуса	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Статусный бонус	<p>Отображается при параметре Вид начисления= Бонус + Статусный бонус</p> <p>Поле аналогичное «Бонусному баллу». В случае если правило одновременно начисляет и бонусные баллы, и статусные (Вид начислений = Бонус + статусный бонус), то значение ставки для начисления статусных баллов берётся из этого поля. Если правило начисляет только статусные баллы, то значение ставки для статусных баллов берётся из поля «Бонус предоставляется в размере».</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Параметр приведения (статусный бонус)	<p>Отображается при параметре Вид начисления= Бонус + Статусный бонус</p> <p>Поле аналогичное «Параметру приведения». В случае если правило одновременно начисляет и бонусные баллы, и статусные (Вид начислений = Бонус + статусный бонус), то значение параметра приведения для начисления статусных баллов берётся из этого поля. Если правило начисляет только статусные баллы, то значение параметра приведения для статусных баллов берётся из поля «Параметр приведения».</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

The screenshot shows the configuration page for a loyalty rule in the Manzàna system. The page title is "Параметры правила" (Rule Parameters). The main content area includes the following fields:

- наименование:** TAST_базовое правило01
- внешний идентификатор:** TAST_базовое правило01
- Вид начисления:** Бонус + статусный бонус (highlighted with a red box)
- Описание:** (empty text area)
- Параметры:**
 - Вы предоставляете бонус в рамках кампании:** TAST_test1
 - в период с:** 01.01.2000 00:00
 - до:** 01.01.3000 00:00
 - Бонус предоставляется в размере:** 300
 - Тип расчета:** Фиксированная цена
 - на:** Чек
 - Статусный бонус:** 5
 - Параметр приведения (статусный бонус):** 0 (highlighted with a red box)
 - Расширенные параметры:** (toggle switch)
 - Учитывать состав:** (toggle switch)
 - Формировать МРЦ:** Нет

Рис. Карточка Базового правила начисления – Параметры правила. При Вид начисления = Бонус + Статусный бонус

manzàna Лояльность / Правила / Базовое правило

Логин: [input] Пароль: [input] Войти

Вид начисления: *
Бонус

Описание: [input]

ПАРАМЕТРЫ

Параметры правила

Вы предоставляете бонус в рамках кампании: *
TAST_test1

в период с: * 01.01.2000 00:00 до: * 01.01.3000 00:00

Бонус предоставляется в размере: * 300 Тип расчета: * Процент

от: * Сумма на: * Чек

Расширенные параметры

Определять размер бонуса случайным образом:

Учитывать состав: Параметр приведения: * 250

Накопительное: Формировать МРЦ: Нет

Рис. «Расширенные параметры» Базового правила. При Вид начисления = Бонус, На=Чек

Расширенные параметры

Определять размер бонуса случайным образом:

Бонус предоставляется случайным образом от: * 300 до: *

с шагом: *

от: * Сумма Тип расчета: * Процент

Учитывать состав: на: * Чек

Распределить по позициям: Нет

Параметр приведения: * 250 Накопительное:

Накопительный период: Формировать МРЦ: Нет

Рис. «Расширенные параметры» Базового правила с активированными полями «Определять размер бонуса случайным образом», «Учитывать состав», «Накопительное». При Вид начисления = Бонус, На=Чек

manzàna Лояльность / Правила / Базовое правило

Логин: [input] Пароль: [input] Войти

БАЗОВОЕ ПРАВИЛО
TAST_базовое правило01

Копировать Редактировать Удалить

КОНСТРУКТОР АУДИТ

Наименование: TAST_базовое правило01 Внешний идентификатор: TAST_базовое правило01

Вид начисления: * Скидка Описание: Нет данных

ПАРАМЕТРЫ

Параметры правила

Вы предоставляете скидку в рамках кампании: TAST_test1

в период с: 01.01.2000 00:00 до: 01.01.3000 00:00

Скидка предоставляется в размере: 5,00 Тип расчета: Процент

от: Сумма на: Чек

Расширенные параметры

Определять размер скидки случайным образом: Нет Параметр приведения: 250,00

Учитывать состав: Нет Формировать МРЦ: Нет

Учитывать внешние параметры: Рекомендованная цена

Рис. Карточка Базового правила начисления – Параметры правила. При Вид начисления = Скидка

ПАРАМЕТРЫ

Параметры правила

Вы предоставляете скидку в рамках кампании: *

TAST_test1

в период с: * 01.01.2000 00:00 до: * 01.01.3000 00:00

Расширенные параметры

Определять размер скидки случайным образом:

Скидка предоставляется случайным образом от: * 5 до: * 20

с шагом: * 5 Тип расчета: * Процент

от: * Сумма на: * Чек

Учитывать состав: Параметр приведения: * 250

Учитывать внешние параметры: Рекомендованная цена Формировать MPL: Нет

Рис. Карточка Базового правила начисления – «Расширенные параметры» правила с активированными полями «Определять размер бонуса случайным образом», «Учитывать состав». При Вид начисления = Скидка, На=Чек

Секция **Срок действия бонуса** (Секция отображается при параметре Вид начисления = Бонус, Статусный бонус, Бонус+Статусный бонус)

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Тип вычисления даты начала действия балла	Тип вычисления даты начала действия балла. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Дата начисления Дата начисления + период неактивности Фиксированная дата Значение по умолчанию Дата начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип вычисления даты окончания действия балла	Тип вычисления даты окончания действия балла. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Дата начала + период действия Фиксированная дата Значение по умолчанию Фиксированная дата.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Дата начала	Поле отображается, если параметр «Тип вычисления даты начала действия балла» = Фиксированная дата Дата начала действия балла. Начальное значение 1.1.2000.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную или автоматически
Период неактивности	Поле отображается, если параметр «Тип вычисления даты начала действия балла» = Дата начисления + период неактивности . Период неактивности балла.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Период действия	Поле отображается, если параметр «Тип вычисления даты окончания действия балла» = Дата начала + период действия . Период действия балла.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Тип периода неактивности	<p>Поле отображается, если параметр «Тип вычисления даты начала действия балла» = Дата начисления + период неактивности.</p> <p>Определяет единицы измерения числа, указанного в поле «Период неактивности».</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • дни • месяцы • кварталы • года <p>Значение по умолчанию Дни.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип периода действия	<p>Поле отображается, если параметр «Тип вычисления даты окончания действия балла» = Дата начала + период действия.</p> <p>Определяет единицы измерения числа, указанного в поле «Период действия».</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • дни • месяцы • кварталы • года 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Округление даты начала	<p>Поле отображается, если параметр «Тип вычисления даты начала действия балла» = Дата начисления + период неактивности.</p> <p>Округление даты начала действия балла. В этом случае, если установить значение поля = Да, то балл станет активным не в момент, когда он был начислен + период неактивности, а с округлением даты согласно установленному типу периода неактивности. Например, в случае типа периода неактивности = Дней, то со следующего дня после полученной даты (дата начисления + период неактивности) с 00:00.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Дата окончания действия	<p>Поле отображается, если параметр «Тип вычисления даты окончания действия балла» = Фиксированная дата.</p> <p>Дата окончания действия балла. Начальное значение 1.1.3000.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную или автоматически

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Округление даты окончания	Поле отображается если параметр «Тип вычисления даты окончания действия балла» = Дата начала + период действия. Округление даты окончания действия балла. В этом случае, если установить значение поля = Да, то балл перестанет быть активным не в момент, когда он начал действовать + период действия, а с округлением даты согласно установленному типу периода действия. Например, в случае типа периода действия = Дней, то на следующий день после полученной даты (дата начала + период действия) в 00:00.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Home / Правила / Базовое правило

Sergey Rybakov
Тестирование

Loyalty ▾

- Контакты
- Карты лояльности
- Правила программы

Срок действия бонуса

Тип вычисления даты начала действия:	Фиксированная дата	Дата начала:	01.01.2000
Тип вычисления даты окончания действия:	Фиксированная дата	Дата окончания действия:	01.01.3000

Рис. Карточка Базового правила начисления – Срок действия бонуса. При Тип вычисления даты начала действия и Тип вычисления даты окончания действия = Фиксированная дата

Home / Правила / Базовое правило

Sergey Rybakov
Тестирование

Loyalty ▾

- Контакты
- Карты лояльности
- Правила программы
- Заявки на загрузку чеков

Срок действия бонуса

Тип вычисления даты начала действия:	Дата начисления + период неактивности	Период неактивности:	1.00
Тип периода неактивности:	Дни	Округление даты начала:	Да
Тип вычисления даты окончания действия:	Дата начала + период действия	loyalty.form.ValidityPeriod:	365.00
Тип периода действия:	Дни	Округление даты окончания:	Да

Рис. Карточка Базового правила начисления – Срок действия бонуса. При Тип вычисления даты начала действия = Дата начисления + период неактивности и Тип вычисления даты окончания действия = Дата начала + период действия

Секция Целевая аудитория

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Фильтр по контактам	<p>Параметр, значение которого позволяет отнести к правилу начисления произвольное количество наборов контактов для организации фильтрации по контактам.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые <p>Значение по умолчанию Включаемые.</p> <p>Важно: если установлено значение Включаемые и при этом если не задано ни одного включаемого набора, то такое правило действовать не будет (это поведение относится к любому фильтру аналогичным образом).</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включаемые контакты	<p>Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по контактам и картам».</p> <p>В разделе отображаются связанные с правилом наборы контактов, которые отнесены к правилу как включаемые.</p>		
Исключаемые контакты	<p>Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по контактам и картам».</p> <p>В разделе отображаются связанные с правилом наборы контактов, которые отнесены к правилу как исключаемые.</p>		

Рис. Карточка Базового правила начисления – Целевая аудитория

Секция Фильтр по маркетинговым спискам

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Фильтр по маркетинговым спискам	<p>Параметр, значение которого позволяет отнести к правилу начисления произвольное количество маркетинговых списков для организации фильтрации по контактам.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые <p>Значение по умолчанию Не используется.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включает маркетинговые списки	<p>Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по маркетинговым спискам».</p> <p>В разделе отображаются связанные с правилом маркетинговые списки, которые отнесены к правилу как включаемые.</p>		
Исключает маркетинговые списки	<p>Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по маркетинговым спискам».</p> <p>В разделе отображаются связанные с правилом маркетинговые списки, которые отнесены к правилу как исключаемые.</p>		

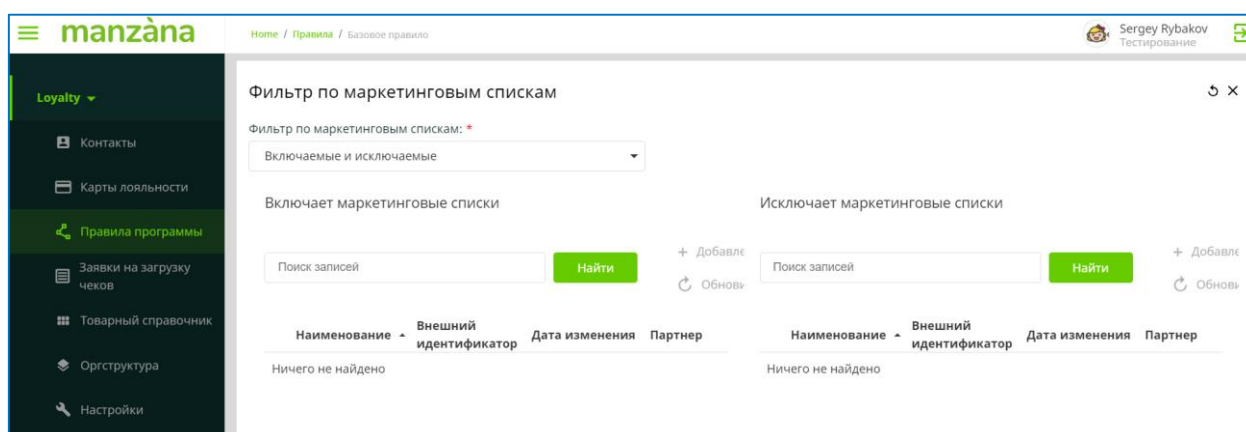


Рис. Карточка Базового правила начисления – Фильтр по маркетинговым спискам

Секция Фильтр по чекам

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Фильтр по чекам	<p>Параметр, значение которого позволяет отнести к правилу начисления произвольное количество наборов чеков для организации фильтрации по параметрам чека. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые <p>Значение по умолчанию Не используется.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Включает фильтры по чекам	Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по чекам». В разделе отображаются ссылки на связанные с правилом наборы чеков, которые отнесены к правилу как включаемые.		
Исключает фильтры по чекам	Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по чекам». В разделе отображаются ссылки на связанные с правилом наборы чеков, которые отнесены к правилу как исключаемые.		

Рис. Карточка Базового правила начисления – Фильтр по чекам

Секция Фильтр по позициям

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Фильтр по позициям	<p>Параметр, значение которого позволяет отнести к правилу начисления произвольное количество наборов позиций для организации фильтрации по параметрам позиций чеков. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые <p>Значение по умолчанию Не используется.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включает фильтры по позициям чеков	Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по позициям». В разделе отображаются ссылки на связанные с правилом наборы позиций чеков, которые отнесены к правилу как включаемые.		
Исключает фильтры по позициям чеков	Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по позициям». В разделе отображаются ссылки на связанные с правилом наборы позиций чеков, которые отнесены к правилу как исключаемые.		

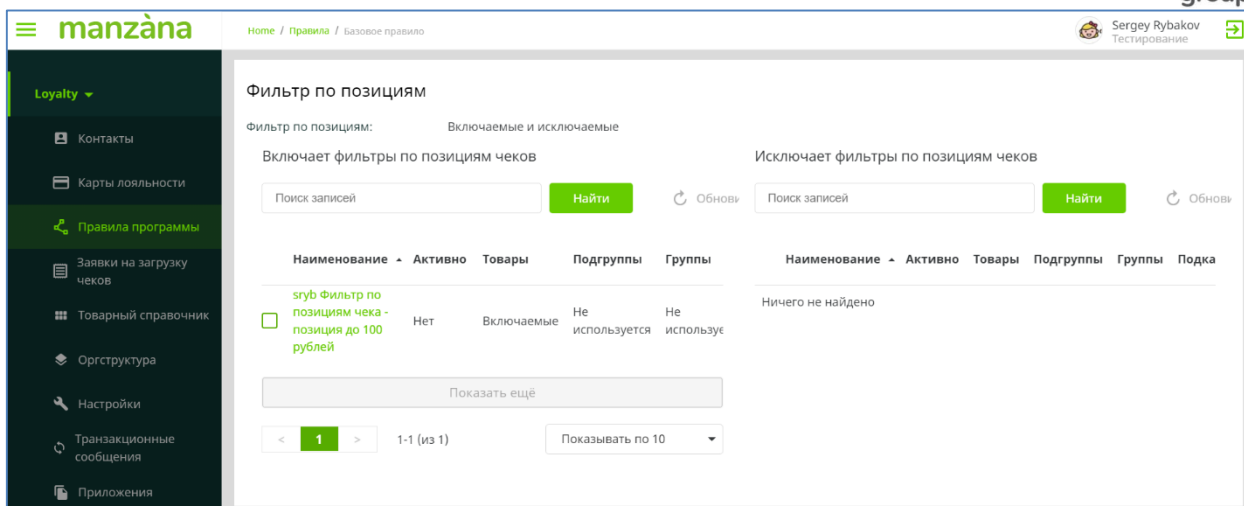


Рис. Карточка Базового правила начисления – Фильтр по позициям

Секция **Фильтр по времени**

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Фильтр по времени	<p>Параметр, значение которого позволяет отнести к правилу начисления произвольное количество наборов по времени для организации гибкой фильтрации по времени чека. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не используется • Включаемые • Исключаемые • Включаемые и исключаемые <p>Значение по умолчанию Не используется.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Включает фильтры по времени	<p>Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по времени».</p> <p>В разделе отображаются ссылки на связанные с правилом наборы по времени, которые отнесены к правилу как включаемые.</p>		
Исключает фильтры по времени	<p>Появляется на форме в зависимости от значения поля «Фильтр по времени».</p> <p>В разделе отображаются ссылки на связанные с правилом наборы по времени, которые отнесены к правилу как исключаемые.</p>		

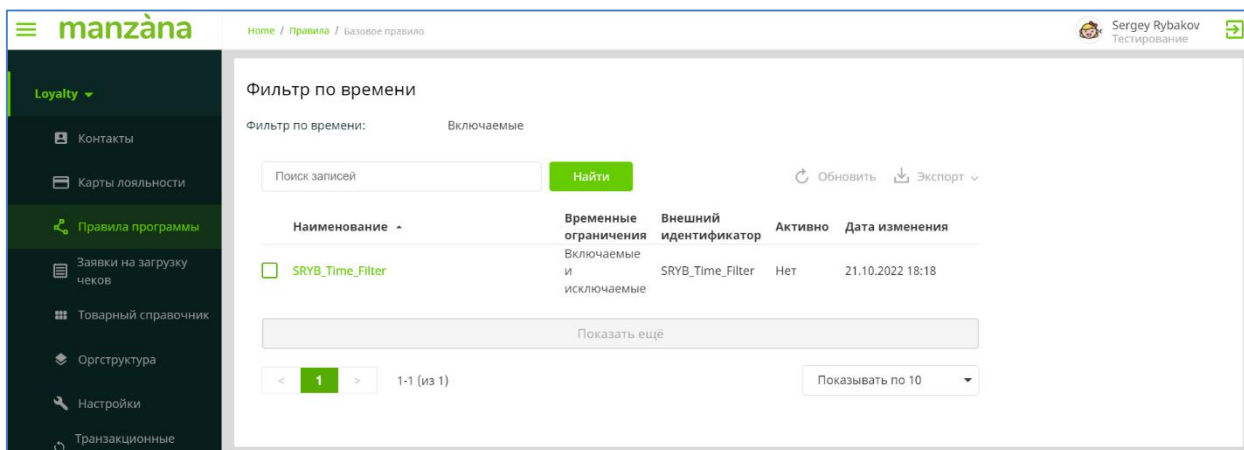


Рис. Карточка Базового правила начисления – Фильтр по времени

Секция Отправка сообщения

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Приоритет сообщения	Уровень приоритета сообщений данного правила. Возможные значения от 1 до 100. Значение по умолчанию 50. Определяет порядок следования текста сообщений внутри общего агрегированного сообщения.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Отправить сообщение на чек	<p>Параметр, указывающий необходимость отправки сообщения на чек при применении правила.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Да Нет <p>Значение по умолчанию Нет.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Текст сообщения на чек	<p>Текст сообщения на чек. Поле отображается если параметр</p> <p>«Отправить сообщение на чек» = Да.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Отправить сообщение на кассу	<p>Параметр, указывающий необходимость отправки сообщения на POS-терминал для кассира при применении правила.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Да Нет <p>Значение по умолчанию Нет.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Текст сообщения на кассу	<p>Текст сообщения на POS-терминал для кассира. Поле отображается если параметр</p> <p>«Отправить сообщение на кассу» = Да.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Отправить сообщение в ЛК	<p>Параметр, указывающий необходимость отправки сообщения в личный кабинет при применении правила.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Да Нет <p>Значение по умолчанию Нет.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Текст сообщения в ЛК	<p>Текст сообщения в личный кабинет. Поле отображается если параметр</p> <p>«Отправить сообщение в ЛК» = Да.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Отправить PUSH	<p>Параметр, указывающий необходимость отправки PUSH сообщения при применении правила.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Да Нет <p>Значение по умолчанию Нет.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Тема PUSH сообщения	Тема PUSH сообщения. Поле отображается если параметр «Отправить PUSH сообщение» = Да.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Версия сертификата	Версия сертификата (для PUSH сообщения). Поле отображается если параметр «Отправить PUSH сообщение» = Да.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Ссылка на раздел в МП	Ссылка на раздел в МП (для PUSH сообщения). Поле отображается если параметр «Отправить PUSH сообщение» = Да.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Текст PUSH	Текст PUSH сообщения. Поле отображается если параметр «Отправить PUSH сообщение» = Да.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Отправить E-mail	Параметр, указывающий необходимость отправки сообщения электронной почты при применении правила. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет Значение по умолчанию Нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тема E-mail	Тема E-mail сообщения. Поле отображается если параметр «Отправить E-mail» = Да.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Текст E-mail	Текст сообщения электронной почты, который формирует тело письма. Поле отображается если параметр «Отправить E-mail» = Да.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Отправить SMS/Viber	Параметр, указывающий необходимость отправки SMS и/или Viber при применении правила. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет Значение по умолчанию Нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Гибридный приоритет	Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • SMS • SMS+Viber • Viber Поле отображается если параметр «Отправить SMS/Viber» = Да.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Текст SMS	Текст сообщения SMS. Поле отображается если параметр «Отправить SMS/Viber» = Да. «Гибридный приоритет»=SMS или SMS+Viber	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную


Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Изображение Viber	Ссылка на изображение Viber Поле отображается если параметр «Отправить SMS/Viber» = Да. «Гибридный приоритет»=SMS+Viber или Viber	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Текст элемента	Текст элемента Viber Поле отображается если параметр «Отправить SMS/Viber» = Да. «Гибридный приоритет»=SMS+Viber или Viber	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Элемент Viber	Элемент Viber Поле отображается если параметр «Отправить SMS/Viber» = Да. «Гибридный приоритет»=SMS+Viber или Viber	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Текст Viber	Текст сообщения Viber Поле отображается если параметр «Отправить SMS/Viber» = Да. «Гибридный приоритет»=SMS+Viber или Viber	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Отправка сообщения

Приоритет сообщения:	50	Отправить сообщение на чек:	Да
Текст сообщения на чек:	Нет данных	Отправить сообщение на кассу:	Да
Текст сообщения на кассу:	Нет данных	Отправить сообщение в ЛК:	Да
Текст сообщения в ЛК:	Нет данных	Отправить Push:	Да
Тема Push:	Нет данных	Версия сертификата:	Нет данных
Ссылка на раздел в МП:	Нет данных	Текст Push:	Нет данных
Отправить E-mail:	Да	Тема E-mail:	Нет данных
Текст E-mail:	Нет данных	Отправить SMS/Viber:	Да
Гибридный приоритет:	SMS + Viber	Текст SMS:	Нет данных
Изображение Viber:	Нет данных	Текст элемента:	Нет данных
Элемент Viber:	Нет данных	Текст Viber:	Нет данных

Рис. Карточка Базового правила начисления – Отправка сообщения

Для формирования сообщений применяются метапеременные, которые подставляют в текст сообщения соответствующие значения.

Список и описание метапеременных всегда можно посмотреть при нажатии на значок  в заголовке текста сообщения в режиме редактирования сообщения

Список метапеременных

1. %greetings% - Приветствие участника в зависимости от пола (Уважаемый, Уважаемая, Уважаемый участник)
2. %full_name% - Полное имя клиента
3. %first_name% - Имя клиента
4. %middle_name% - Отчество клиента

Рис. Карточка Базового правила начисления – Список метапеременных

Секция Ограничения

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Количество срабатываний для карты (за сутки)	Количество раз применения правила к фискальным чекам за календарные сутки (по времени сервера от 0 до 24 часов) по конкретной карте участника программы лояльности. Значение по умолчанию: 1000000.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Количество срабатываний для карты (за всё время)	Количество раз применения правила к фискальным чекам за всё время участия в программе лояльности по конкретной карте. Значение по умолчанию: 1000000.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Использовать ограничение на количество товаров	Поле отображается если параметр «Вид начисления» = Скидка «На» = «Позиция чека». Возможные значения: Нет/Да. Позволяет настроить ограничение применение дисконтного позиционного правила (не товарная акция, не персональная акция, не комплект, не М*N) на определенное количество единиц товаров, прошедших позиционную фильтрацию правила. Скидка применяется вначале на товары по наименьшей цене.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Количество товаров в рамках чека	Поле отображается если параметр «Вид начисления» = Скидка «На» = «Позиция чека». «Использовать ограничение на количество товаров» = Да. Максимальное количество прошедших позиционную фильтрацию правила единиц товаров, на которые должно примениться дисконтное позиционное правило (не товарная акция, не персональная акция, не комплект, не М*N) в рамках одного чека по карте. По настройке <i>(Loyalty.Processing.Discount.Limits.ProductQuantity.Sorting)</i> можно установить порядок предоставления скидки на позиции чека: скидка вначале применяется к позиции, в которой товар имеет максимальную цену, или же к позиции с минимальной ценой.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Количество товаров для карты (за сутки)	<p>Поле отображается если параметр «Вид начисления» = Скидка, «На» = Позиция чека, «Использовать ограничение на количество товаров» = Да.</p> <p>Максимальное количество прошедших позиционную фильтрацию правила единиц товаров, на которые должно примениться дисконтное позиционное правило (не товарная акция, не персональная акция, не комплект, не M*N) в рамках одних календарных суток по карте.</p> <p>По настройке <i>(Loyalty.Processing.Discount.Limits.ProductQuantity.Sorting)</i> можно установить порядок предоставления скидки на позиции чека: скидка вначале применяется к позиции, в которой товар имеет максимальную цену, или же к позиции с минимальной ценой.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Количество товаров для контакта (за сутки)	<p>Поле отображается если параметр «Вид начисления» = Скидка, «На» = Позиция чека, «Использовать ограничение на количество товаров» = Да.</p> <p>Максимальное количество прошедших позиционную фильтрацию правила единиц товаров, на которые должно примениться дисконтное позиционное правило (не товарная акция, не персональная акция, не комплект, не M*N) в рамках одних календарных суток по контакту.</p> <p>По настройке <i>(Loyalty.Processing.Discount.Limits.ProductQuantity.Sorting)</i> можно установить порядок предоставления скидки на позиции чека: скидка вначале применяется к позиции, в которой товар имеет максимальную цену, или же к позиции с минимальной ценой.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Максимальный процент скидки от суммы	<p>Поле отображается если параметр «Вид начисления» = Скидка «Тип расчёта» = Значение,</p> <p>При использовании данного параметра значение скидки по правилу не превышает указанный максимальный процент от суммы без скидки (в случае чекового правила – ограничение по чеку, в случае позиционного правила – ограничение по позиции).</p> <p>См. Ошибка! Источник ссылки не найден.</p>		

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Максимальная сумма скидки	Поле отображается если параметр «Вид начисления» = Скидка «Тип расчёта» = Процент, При использовании данного параметра значение скидки по правилу не превышает указанную максимальную сумму (в случае чекового правила – ограничение по чеку, в случае позиционного правила – ограничение по позиции). См. Ошибка! Источник ссылки не найден.		
Мин. значение баллов	«Вид начисления» = Бонус, Параметр отвечающий за то, какое минимальное количество баллов будет начислено при срабатывании правила. См. Ошибка! Источник ссылки не найден.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Источник скидки	Параметр, на основании которого рассчитывается допустимый предел скидки. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> Нет значения Денежный счет карты Отображается, если Вид начисления = Скидка, а значение поля «На» в секции «Параметры правила» = Позиция чека. Значение по умолчанию: Нет значения	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит начисления накопительного правила (за период)	Ограничение на количество поощрений за вложенный период. Отображается в карточке правила, если поле "Накопительное" активировано.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Лимит начисления накопительного правила (за все время)	Ограничение на количество поощрений за весь период. Отображается в карточке правила, если поле "Накопительное" активировано.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Ограничения	
Количество срабатываний для карты (за сутки):	1000000
Использовать ограничение на количество товаров:	Да
Количество товаров для карты (за сутки):	Нет данных
Максимальная сумма скидки:	Нет данных
Количество срабатываний для карты (за все время):	999999
Количество товаров в рамках чека:	Нет данных
Количество товаров для контакта (за сутки):	Нет данных

Рис. Карточка Базового правила начисления – Ограничения

Секция Коэффициенты для правила

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
От типов оплат	Признак, определяющий, будет ли учитываться тип оплаты чека при расчете поощрения (бонуса или скидки). Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Нет • Да Значение по умолчанию Нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
От типов карт	Признак, определяющий, будет ли учитываться соответствующий повышающий коэффициент из типа карты участника программы лояльности при расчете поощрения (бонуса или скидки). Значение коэффициента берётся из карточки типа карты, который в момент совершения операции связан с карточкой карты, предъявленной на POS-терминале. <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нет • Да Значение по умолчанию Нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
От уровней участия	Признак, определяющий, будет ли учитываться соответствующий повышающий коэффициент из уровня участника программы лояльности при расчете поощрения (бонуса или скидки). Значение коэффициента берётся из карточки уровня, который в момент совершения операции связан с карточкой контакта, карта которого предъявлена на POS-терминал. <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нет • Да Значение по умолчанию = Нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

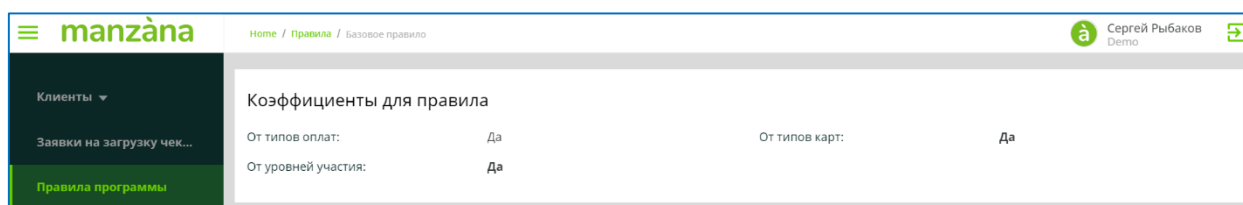


Рис. Карточка Базового правила начисления – Коэффициенты для правила

Секция Суммовые и временные уровни

Настройка суммовых и временных уровней позволяет реализовать ступенчатую схему поощрения, привязанную к суммовым и временным показателям.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Тип уровня	<p>Данный параметр определяет, какие пороги будут учитываться бонусным правилом. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нет (пороги не используются) • По сумме (используются пороги от суммы) • По времени (используются пороги от времени) • Оба – суммарно. Учитывается значение обоих порогов. • Оба – максимум. Учитывается значение того из порогов, который даёт максимальное значение поощрения. <p>Значение по умолчанию Нет.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Основание уровня	<p>Параметр, определяющий, что именно будет использоваться в качестве порога. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сумма • Количество товара • Сумма покупок по карте (с учётом текущего чека) • Сумма покупок по карте со скидкой (с учётом текущего чека) • Количество покупок по карте • Сумма со скидкой • Скидка по карте • Сумма покупок по контакту (без учёта текущего чека) • Сумма покупок по контакту со скидкой (без учёта текущего чека) • Активный баланс контакта • Активный статусный баланс контакта • Стоимость к оплате • Сумма покупок без скидок по контакту (с учётом текущего чека) • Сумма покупок по контакту со скидкой (с учётом текущего чека) <p>Значение по умолчанию Сумма.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Суммовые уровни	<p>Поле отображается если параметр «Тип уровня» не равен «По времени», В разделе отображаются ссылки на связанные с правилом суммовые уровни.</p>		
Временные уровни	<p>Поле отображается если параметр «Тип уровня» не равен «По сумме», В разделе отображаются ссылки на связанные с правилом временные уровни.</p>		

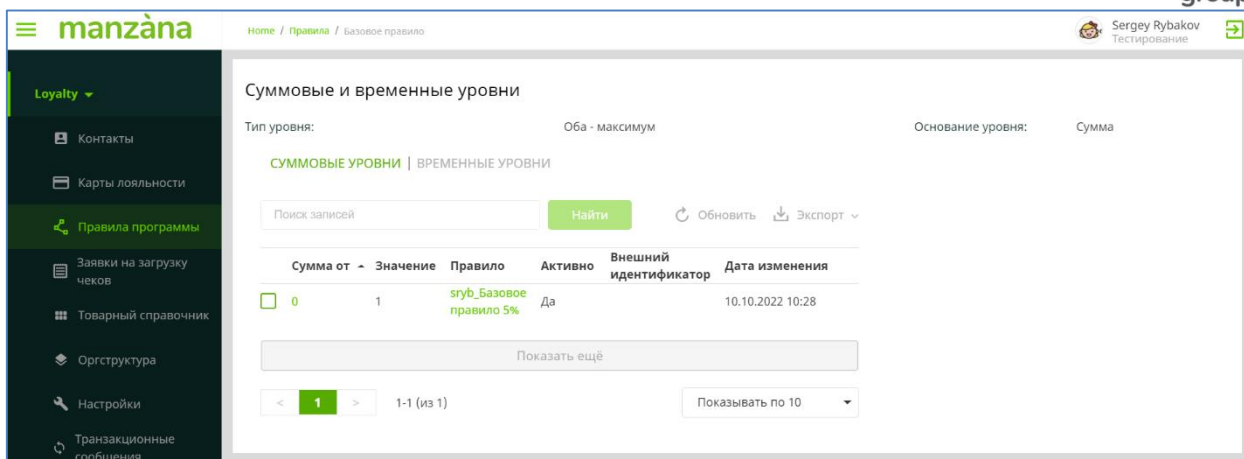


Рис. Карточка Базового правила начисления – Суммовые и временные уровни

Секция Информация для Личного кабинета

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Изображение	URL-ссылка на логотип данного правила для вывода в личном кабинете.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Показывать во внешних запросах	Признак отображения правила в личном кабинете. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Не показывать • Показывать всегда • Показывать с фильтрами 	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Для выбора участником	Параметр, характеризующий возможность выбора участником ПЛ данного правила в личном кабинете. Возможные значения: Нет/Да. При значении «Да» для применения правила участник должен предварительно выбрать участие в этом правиле (акции) в личном кабинете	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

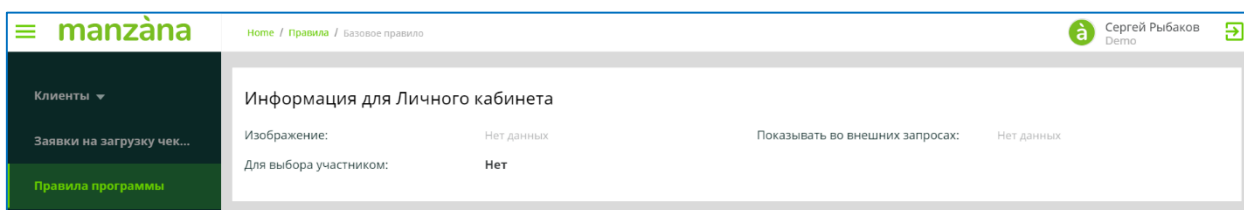


Рис. Карточка Базового правила начисления – Информация для личного кабинета

Секция Правило М*N

Данная секция доступна только для дисконтного правила, применяемого к позиции чека (Вид начисления = Скидка, «На» = «Позиция чека»)

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Правило М*N	Признак, определяющий, будет ли применяться при расчете поощрения (бонуса или скидки) правило М*N. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Нет • Да Значение по умолчанию Нет.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Способ группировки	Значения: <ul style="list-style-type: none"> • Цена • Артикул + Цена • Произвольный Значение по умолчанию: Пусто	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Кол-во товара	Количественный состав группы (значение М) – количество товара, к которому будет применена стоимость товара в количестве N	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
По цене	Количество товара (значение N), по стоимости которого будет реализовываться вся группа товаров количественного состава М	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Правило М*N

Способ группировки:

Правило М*N:

Кол-во товара:

По цене:

Рис. Карточка Базового правила начисления – Правило М*N

Секция Взаимоисключения

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Исключено кампаниями	Представление, в котором отображаются кампании, применимость которых исключает данное правило.		
Исключает правила	Представление, в котором отображаются правила, применимость которых исключается данным правилом.		

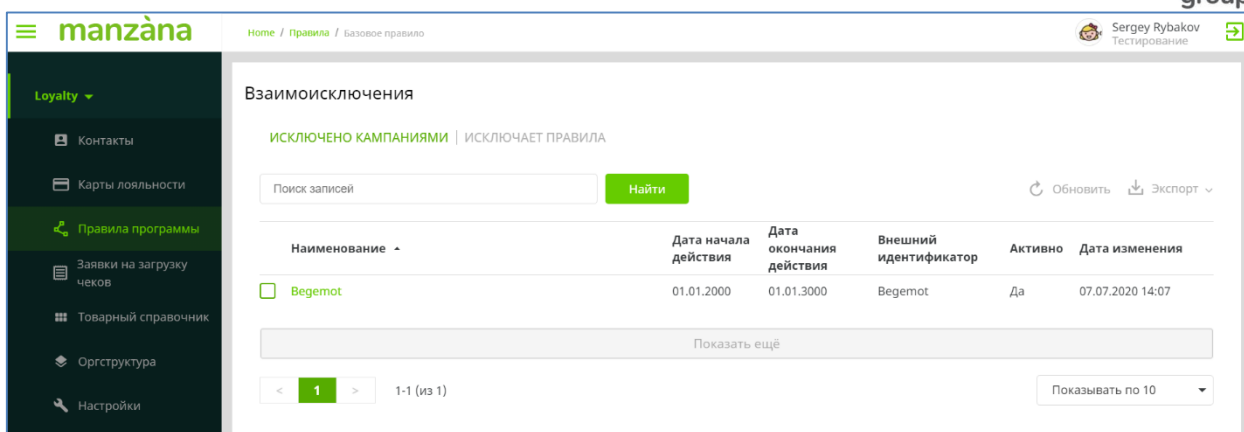


Рис. Карточка Базового правила начисления – Взаимоисключения

4.2.1.2 Карточка правила начисления – Правила-комплекты

Для применения правил начисления для комплектов используется правило начисления Правило-комплект.

Карточка **Правило-комплект** содержит следующие секции:

- Основное
- Параметры правила
- Срок действия бонуса
- Комплекты
- Целевая аудитория
- Фильтр по маркетинговым спискам
- Фильтр по чекам
- Фильтр по позициям
- Фильтр по времени
- Отправка сообщения
- Ограничения
- Информация для Личного кабинета
- Взаимоисключения

Прим.: Некоторые секции могут отображаться в зависимости от настроек в карточке Правила начисления. Например, секция «Срок действия бонуса» будет выводиться только при значении **Вид начисления=Бонус, Статусный бонус, Бонус + Статусный бонус** и не будет выводиться при значении **Вид начисления = Скидка**

При создании нового правила начисления Правила-комплекты отображаются только основные секции: Основное параметры, Параметры правила, Срок действия бонуса (при значении Вид начисления = Бонус), Целевая аудитория.

Все остальные секции можно добавить в интерфейс дополнительно в режиме редактирования карточки.

Карточка Правило-комплект содержит следующие данные

Секция Основное

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи правила для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование правила начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами. Есть возможность возвращать в ответ мягкого чека внешний идентификатор применённого дисконтного правила.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид начисления	Вид правила или поощрение, которое предоставляется в результате применения правила начисления. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Бонус • Скидка • Статусный бонус Значение по умолчанию Бонус.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание правила начисления.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную

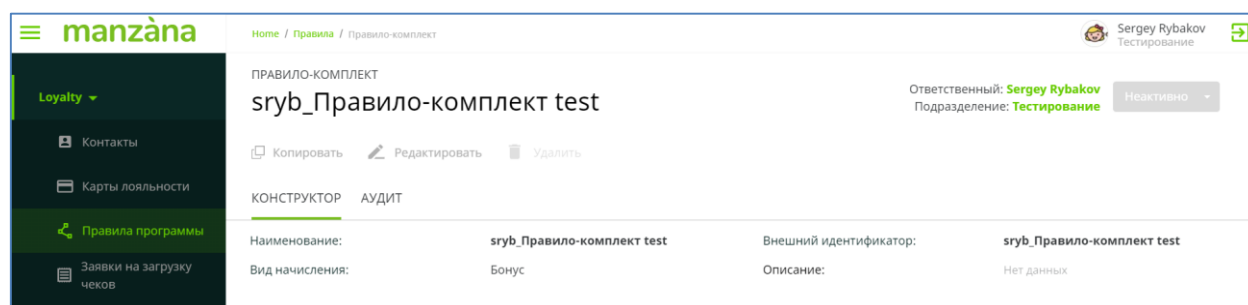


Рис. Карточка правила начисления Правило-комплект – Основное

Секция **Параметры правила + Расширенные параметры** – аналогично карточке [Базовое правило](#) кроме параметров для поля «Определять размер бонуса случайным образом». Данное поле отсутствует в правиле.

Срок действия бонуса (Секция отображается при параметре Вид начисления = Бонус, Статусный бонус, Бонус + Статусный бонус) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция Комплекты

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Комплекты	Представление, в котором отображаются связанные с правилом наборы комплекты		

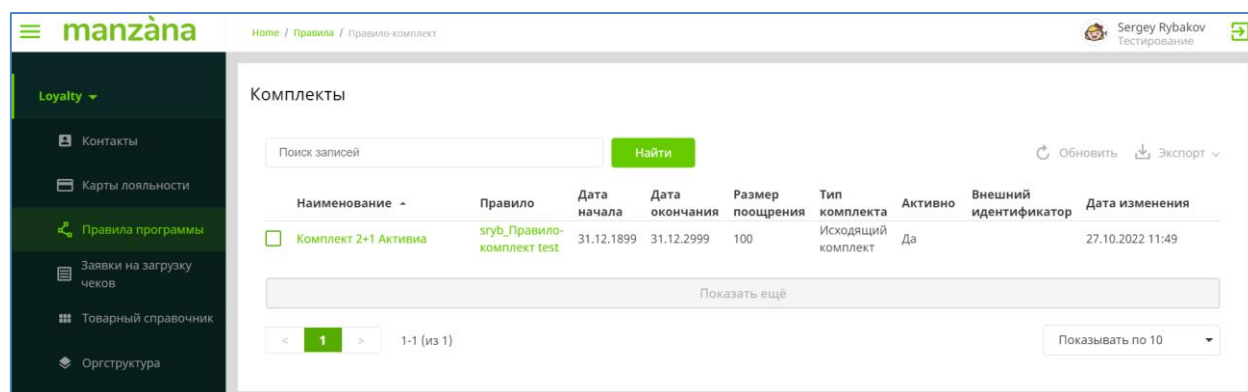


Рис. Карточка правила начисления Правило-комплект – Комплекты

Секция **Целевая аудитория** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по маркетинговым спискам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по чекам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по позициям** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по времени** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Отправка сообщений** (см. также Коммуникационные сообщения с помощью правил начисления) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Ограничения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Информация для Личного кабинета** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Взаимоисключения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

4.2.1.3 Карточка правила начисления – Персональные акции

Для применения правил начисления в виде персональных акций используется правило начисления Персональная акция.

Карточка **Персональная акция** содержит следующие секции:

- Основное
- Параметры правила
- Срок действия бонуса
- Персональные предложения
- Интеграционные персональные предложения
- Фильтр по чекам
- Отправка сообщения
- Информация для Личного кабинета
- Взаимоисключения

Прим.: Некоторые секции могут отображаться в зависимости от настроек в карточке Правила начисления. Например, секция «Срок действия бонуса» будет выводиться только

при значении Вид начисления=Бонус, Статусный бонус, Бонус + Статусный бонус и не будет выводиться при значении Вид начисления = Скидка

При создании нового правила начисления Персональная акция отображаются только основные секции: Основные параметры, Параметры правила, Срок действия бонуса (при значении Вид начисления = Бонус), Персональные предложения.

Все остальные секции можно добавить в интерфейс дополнительно в режиме редактирования карточки.

Карточка Правило-Персональная акция содержит следующие данные:

Секция Основное

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи правила для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование правила начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами. Есть возможность возвращать в ответ мягкого чека внешний идентификатор применённого дисконтного правила.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид начисления	Вид правила или поощрение, которое предоставляется в результате применения правила начисления. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Бонус • Скидка • Статусный бонус Значение по умолчанию Бонус.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание правила начисления.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную

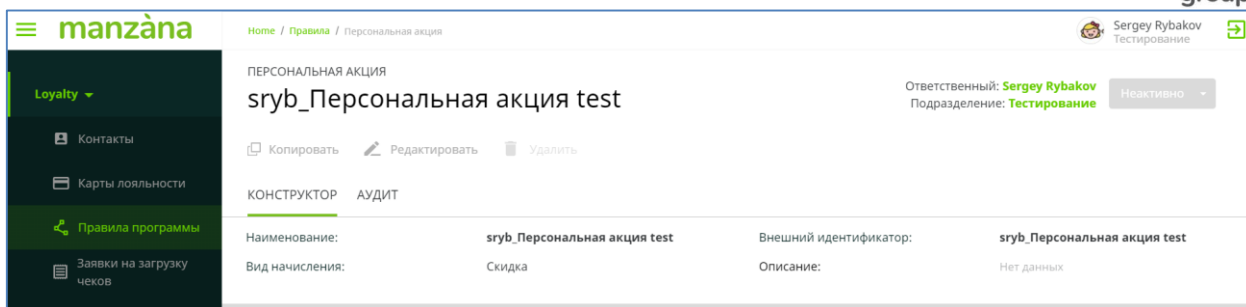


Рис. Карточка правила начисления Правило-Персональная акция

Секция **Параметры правила + Расширенные параметры** – аналогично карточке [Базовое правило](#) кроме параметров для поля «Определять размер бонуса случайным образом» и параметра «Учитывать состав».

Секция **Срок действия бонуса** (Секция отображается при параметре Вид начисления = Бонус, Статусный бонус, Бонус + Статусный бонус) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция Персональные предложения

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Персональные предложения	В разделе отображаются связанные с правилом персональные предложения (заводятся оператором вручную в системе)		

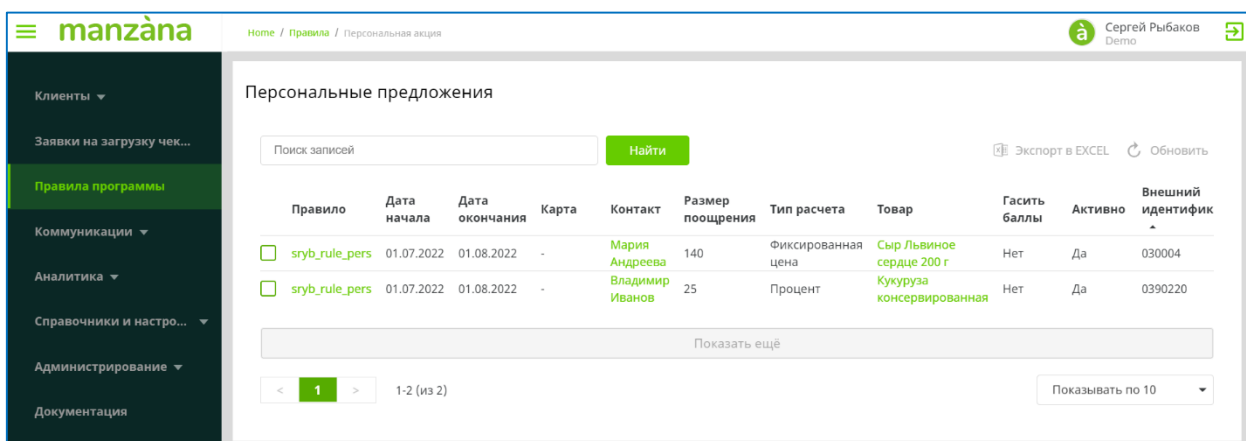


Рис. Карточка правила начисления Персональная акция – Персональные предложения

Секция Интеграционные персональные предложения

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Интеграционные персональные предложения	В разделе отображаются связанные с правилом интеграционные персональные предложения (загружаются в систему с помощью механизмов интеграции)		

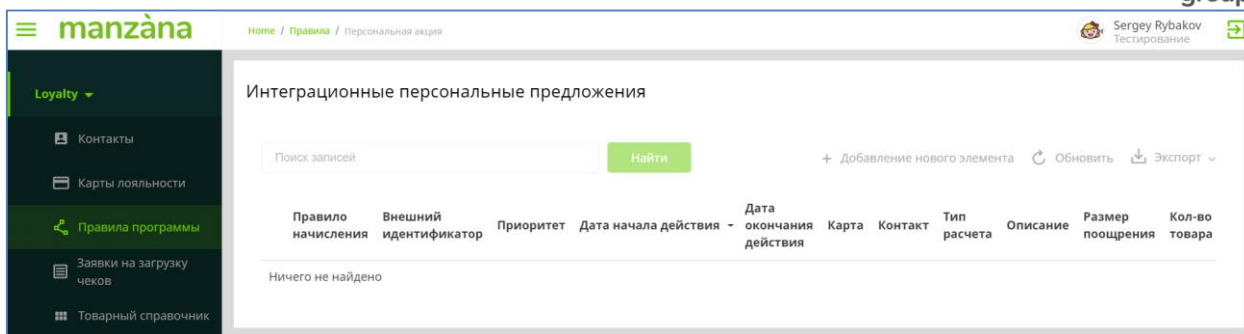


Рис. Карточка правила начисления Персональная акция – Интеграционные персональные предложения

Секция **Фильтр по чекам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Отправка сообщений** (см. также Коммуникационные сообщения с помощью правил начисления) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Информация для Личного кабинета** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Взаимоисключения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

4.2.1.4 Карточка правила начисления – Товарные акции

Для применения правил начисления в виде товарных акций используется правило начисления Товарная акция.

Карточка **Товарная акция** содержит следующие секции:

- Основное
- Параметры правила
- Срок действия бонуса
- Группы товарных предложений
- Целевая аудитория
- Фильтр по маркетинговым спискам
- Фильтр по чекам
- Фильтр по времени
- Отправка сообщения
- Ограничения
- Информация для Личного кабинета
- Взаимоисключения

Прим.: Некоторые секции могут отображаться в зависимости от настроек в карточке Правила начисления. Например, секция «Срок действия бонуса» будет выводиться только при значении **Вид начисления=Бонус, Статусный бонус, Бонус + Статусный бонус** и не будет выводиться при значении **Вид начисления = Скидка**

При создании нового правила начисления Товарная акция отображаются только основные секции: Основное параметры, Параметры правила, Срок действия бонуса (при значении Вид начисления = Бонус), Группа товарных предложений, Целевая аудитория.

Все остальные секции можно добавить в интерфейс дополнительно в режиме редактирования карточки.

Карточка Правило-товарная акция содержит следующие данные:

Секция Основное

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи правила для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование правила начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами. Есть возможность возвращать в ответ мягкого чека внешний идентификатор применённого дисконтного правила.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид начисления	Вид правила или поощрение, которое предоставляется в результате применения правила начисления. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Бонус • Скидка • Статусный бонус Значение по умолчанию Бонус.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание правила начисления.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную

The screenshot shows the 'Основное' (Basic) configuration page for a 'Товарная акция' (Goods promotion) rule. The page title is 'sryb Товарная акция test'. The user 'Sergey Rybakov' is logged in, and the status is 'Неактивно' (Inactive). The rule is assigned to the 'Тестирование' (Testing) department. The configuration details are as follows:

КОНСТРУКТОР		АУДИТ	
Наименование:	sryb Товарная акция test	Внешний идентификатор:	sryb Товарная акция test
Вид начисления:	Скидка	Описание:	Нет данных

Рис. Карточка правила начисления Товарная акция – Основное

Секция Параметры правила + Расширенные параметры

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Вы предоставляете бонус в рамках кампании	Ссылка на кампанию в рамках которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Приоритет:	<p>Отображается при параметре Кампании</p> <p>«Метод расчета чека для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета чека для дисконтных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для дисконтных правил» = Приоритет</p> <p>Приоритет правила в рамках кампании. Значение приоритета – целое число, чем оно больше – тем приоритетнее правило. При кампании, настроенной на метод расчёта «Приоритет», обрабатываются условия того правила кампании, у которого наибольшее значение приоритета.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
В период с:	Дата, с которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
до:	Дата, до которой действует правило. Дата указанная в поле НЕ входит в период действия правила. Т.е., например, чтобы правило действовало 31.12.2200 года, необходимо в данном поле указать дату 01.01.2201	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Бонус предоставляется в виде	<p>Вид начисления=Бонус или Статусный бонус</p> <p>Тип расчёта поощрения. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Значение • Процент • Фиксированная цена • Значение для каждого элемента <p>Значение по умолчанию Процент.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Скидка предоставляется в виде	<p>Вид начисления=Скидка</p> <p>Тип расчёта поощрения. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Значение • Процент • Фиксированная цена • Значение для каждого элемента <p>Значение по умолчанию Процент.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
от:	<p>Отображается при параметре Скидка предоставляется в виде или Бонус предоставляется в виде=Процент</p> <p>От чего считать по правилу начисления. Основание начисления (основание расчёта), если правило процентное. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сумма • Количество товара • Сумма покупок по карте (с учетом текущего чека) • Сумма покупок по карте со скидкой (с учетом текущего чека) • Количество покупок по карте • Сумма со скидкой • Скидка по карте • Сумма покупок по контакту (без учёта текущего чека) • Сумма покупок по контакту со скидкой (без учёта текущего чека) • Активный баланс контакта • Активный статусный баланс контакта • Стоимость к оплате • Сумма покупок без скидок по контакту (с учетом текущего чека) • Сумма покупок со скидкой по контакту (с учетом текущего чека) • Базовая цена • Результат правила • Сумма с результатом <p>Значение по умолчанию Сумма.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Правило начисления	<p>Правило, результат начисления по которому берется за основание начисления исходного правила. Значение в виде ссылки на бонусное либо правило-счётчик. Поле скрываемое, отображается на форме в случае, если в поле «От» выбрано значение «Результат правила»</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Накопительное	<p>Параметр правила, характерный для использования механики акций с циклическими счетчиками, когда подсчитываются не только покупки, но и остатки по суммам или количество неучтенных поощрений для учета их в получении вознаграждения.</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, активируется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Накопительный период	Количество дней, в течение которых осуществляется начисление поощрений, а также копятся суммы или поощрения для дополнительных начислений. Поле скрываемое, отображается на форме, если поле активировано поле «Накопительное»	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Учитывать внешние параметры	Признак для учета рекомендованной цены. Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> • Нет значения • Рекомендованная цена Отображается, если Вид начисления = Скидка. Если выбрана «Рекомендованная цена» скидка по правилу не может превзойти разницу между суммой и суммой со скидкой, где сумма со скидкой есть: (количество в позиции) * (рекомендованная цена).	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид накопления	Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> • Общие накопления Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Накопительный фактор	Число, соответствующее количеству товаров, которое отбирает счетчик для предоставления поощрения на N-ый товар в чеке. Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип фактора	Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> • Каждый N Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Формировать МРЦ	Параметр задает необходимость расчёта значения МРЦ для позиции чека Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> • Нет • Да Отображается, если Вид начисления: <ul style="list-style-type: none"> • Скидка и На: <ul style="list-style-type: none"> • Позиция чека Значение по умолчанию: Нет	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

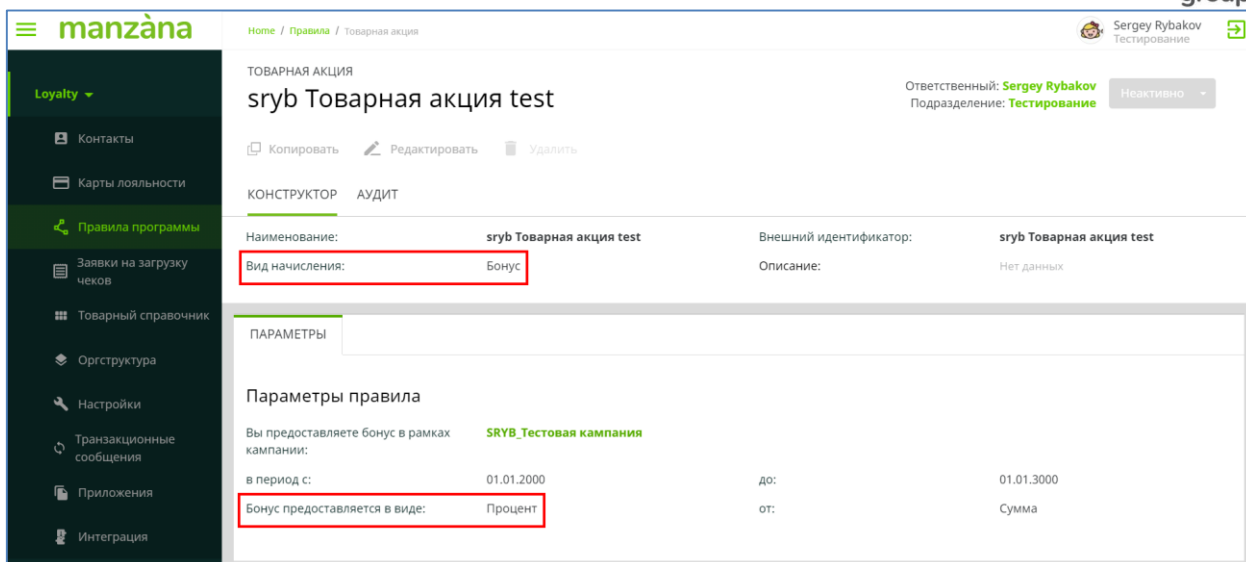


Рис. Карточка правила начисления Товарная акция – Параметры правила. При Вид начисления = Бонус

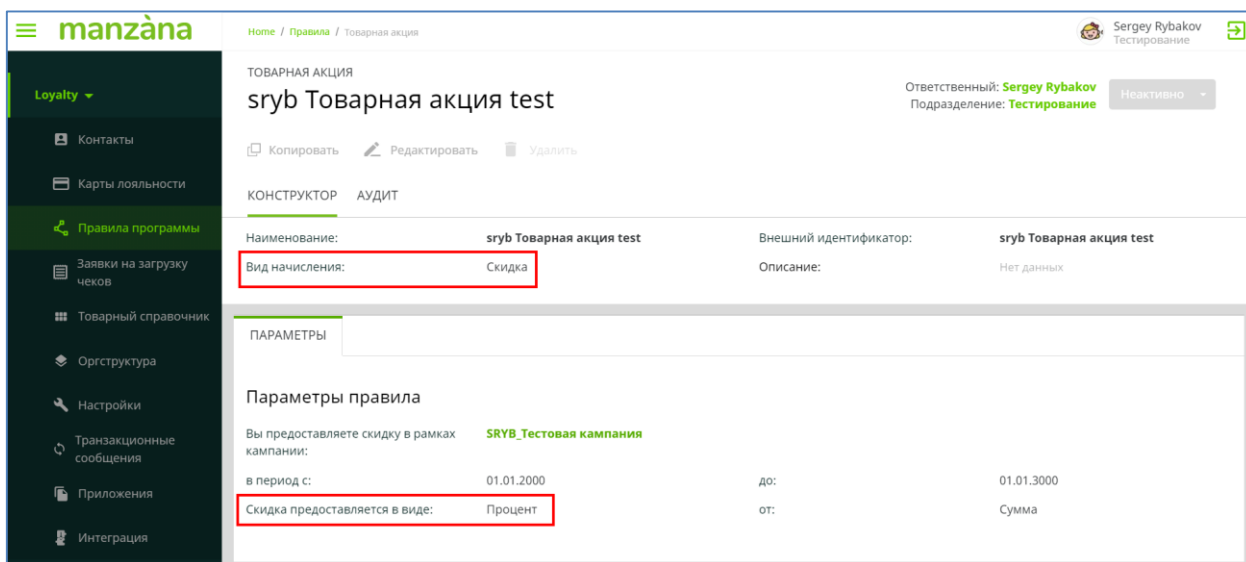


Рис. Карточка правила начисления Товарная акция – Параметры правила. При Вид начисления = Скидка

Секция **Срок действия бонуса** (Секция отображается при параметре Вид начисления = Бонус, Статусный бонус, Бонус + Статусный бонус) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция Группы товарных предложений

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Группа товарных предложений	В разделе отображаются связанные с правилом группы товарных предложений		

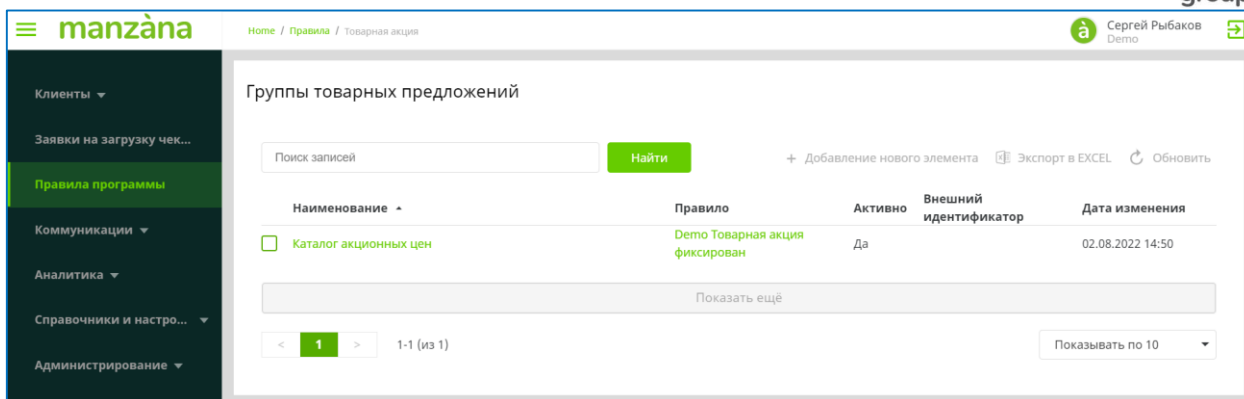


Рис. Карточка правила начисления Товарная акция – Группы товарных предложений

Секция **Целевая аудитория** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по маркетинговым спискам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по чекам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по времени** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Отправка сообщений** (см. также Коммуникационные сообщения с помощью правил начисления) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Ограничения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Информация для Личного кабинета** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Взаимоисключения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

4.2.1.5 Карточка правила начисления – Правила счётчики

Для применения в правилах начисления тех или иных количественных значений, связанных с обработкой чеков (количество покупок определённых товаров, количество покупок в определённых магазинах, общей суммы покупок или суммы определённых товаров и т.д.) используются Правила-счётчики. Данное правило не начисляет самостоятельно бонусные баллы или скидки, но может использоваться в прочих правилах начисления.

Карточка **Правило-счётчик** содержит следующие секции:

- Основное
- Параметры правила
- Срок действия бонуса
- Целевая аудитория
- Фильтр по маркетинговым спискам
- Фильтр по чекам
- Фильтр по позициям
- Фильтр по времени
- Отправка сообщения
- Ограничения
- Коэффициенты для правила
- Суммовые и временные уровни
- Информация для личного кабинета
- Взаимоисключения

Прим.: Некоторые секции могут отображаться в зависимости от настроек в карточке Правила начисления. Например, секция «Срок действия бонуса» будет выводиться только

при значении Вид начисления=Бонус + Счётчик, Статусный бонус + Счётчик, Бонус + Статусный бонус + Счётчик и не будет выводиться при значении Вид начисления = Счётчик

При создании нового правила начисления Правило-счётчик отображаются только основные секции: Основные параметры, Параметры правила, Срок действия бонуса (при значении Вид начисления = Бонус + Счётчик, Статусный бонус + счётчик, Бонус + Статусный бонус + Счётчик), Целевая аудитория.

Все остальные секции можно добавить в интерфейс дополнительно в режиме редактирования карточки.

Карточка Правило-счётчик содержит следующие данные:

Секция Основное

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Основное			
Активно	Признак активности записи правила для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование правила начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами. Есть возможность возвращать в ответ мягкого чека внешний идентификатор применённого дисконтного правила.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид начисления	Вид правила или поощрение, которое предоставляется в результате применения правила начисления. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Счётчик • Бонус + Счётчик • Статусный бонус + Счётчик • Бонус + Статусный бонус + Счётчик Значение по умолчанию Счётчик.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание правила начисления.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную

Рис. Карточка правила начисления Правило-счётчик – Основное

Секция Параметры правила + Расширенные параметры

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Кампания	Ссылка на кампанию в рамках которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Приоритет:	Отображается при параметре Кампании «Метод расчета чека для бонусных правил» = Приоритет или «Метод расчета позиции для бонусных правил» = Приоритет или «Метод расчета чека для дисконтных правил» = Приоритет или «Метод расчета позиции для дисконтных правил» = Приоритет Приоритет правила в рамках кампании. Значение приоритета – целое число, чем оно больше – тем приоритетнее правило. При кампании, настроенной на метод расчёта «Приоритет», обрабатываются условия того правила кампании, у которого наибольшее значение приоритета.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
В период с:	Дата, с которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
до:	Дата, до которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Счётчик начисляется в размере:	Размер значения начисления счётчика Важно: При параметре Вид начисления= Бонус + Статусный бонус + Счётчик в данном параметре указывается значение, которое применяется и для Счётчика и для Бонуса . Т.е. в данном частном случае значение счётчика и бонуса всегда будут совпадать	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Тип расчёта	<p>Тип расчёта поощрения. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Значение • Процент • Фиксированная цена • Значение для каждого элемента <p>Значение по умолчанию Процент.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
от:	<p>Отображается при параметре Тип расчёта=Процент</p> <p>От чего считать по правилу начисления. Основание начисления (основание расчёта), если правило процентное. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сумма • Количество товара • Сумма покупок по карте (с учетом текущего чека) • Сумма покупок по карте со скидкой (с учетом текущего чека) • Количество покупок по карте • Сумма со скидкой • Скидка по карте • Сумма покупок по контакту (без учёта текущего чека) • Сумма покупок по контакту со скидкой (без учёта текущего чека) • Активный баланс контакта • Активный статусный баланс контакта • Стоимость к оплате • Сумма покупок без скидок по контакту (с учетом текущего чека) • Сумма покупок со скидкой по контакту (с учетом текущего чека) • Базовая цена • Результат правила • Сумма с результатом <p>Значение по умолчанию Сумма.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Правило начисления	<p>Правило, результат начисления по которому берется за основание начисления исходного правила. Значение в виде ссылки на бонусное либо правило-счётчик. Поле скрываемое, отображается на форме в случае, если в поле «От» выбрано значение «Результат правила»</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
на:	<p>Объект расчёта для правила начисления.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чек • Позиция чека • Запрос начисления баллов • Запрос списания баллов • Запрос начисления денег • Запрос списания денег <p>Значение по умолчанию: Чек.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Параметр приведения	<p>Отображается при параметре Тип расчёта=Процент</p> <p>Число, определяющее порядок величины основания, относительно которой будет применяться ставка правила. При указании какого-то положительного значения в этом поле, основание расчёта будет разделено на эту величину, от полученного значения будет учтена только целая часть, к которой будет применена ставка начисления. В случае отрицательного значения аналогичным основанием будет остаток от деления.</p> <p>При Вид начисления=Статусный Бонус + Счётчик в данное поле записывается значение для Статусного бонуса</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Статусный бонус	<p>Отображается при параметре Вид начисления= Бонус + Статусный бонус + Счётчик</p> <p>Поле аналогичное «Бонусному баллу». В случае если правило одновременно начисляет и бонусные баллы, и статусные (Вид начислений = Бонус + статусный бонус + Счётчик), то значение ставки для начисления статусных баллов берётся из этого поля. Если правило начисляет только статусные баллы, то значение ставки для статусных баллов берётся из поля «Бонус предоставляется в размере».</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Параметр приведения (статусный бонус)	<p>Отображается при параметре Вид начисления= Бонус + Статусный бонус + Счётчик</p> <p>Поле аналогичное «Параметру приведения». В случае если правило одновременно начисляет и бонусные баллы, и статусные (Вид начислений = Бонус + статусный бонус = Счётчик), то значение параметра приведения для начисления статусных баллов берётся из этого поля. Если правило начисляет только статусные баллы, то значение параметра приведения для статусных баллов берётся из поля «Параметр приведения».</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Накопительное	Параметр правила, характерный для использования механики акций с циклическими счетчиками, когда подсчитываются не только покупки, но и остатки по суммам или количество неучтенных поощрений для учета их в получении вознаграждения.	Нет	Поле доступно для редактирования, активируется вручную
Накопительный период	Количество дней, в течение которых осуществляется начисление поощрений, а также копятся суммы или поощрения для дополнительных начислений. Поле скрываемое, отображается на форме, если поле активировано поле «Накопительное»	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид накопления	Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> Общие накопления Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Накопительный фактор	Число, соответствующее количеству товаров, которое отбирает счетчик для предоставления поощрения на N-ый товар в чеке. Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип фактора	Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> Каждый N Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

manzàna Home / Правила / Правило-счётчик

Sergey Rybakov Тестирование

ПРАВИЛО-СЧЁТЧИК

sryb Правило-счётчик test

Ответственный: **Sergey Rybakov** Подразделение: **Тестирование** Неактивно

Копировать Редактировать Удалить

КОНСТРУКТОР АУДИТ

Наименование: **sryb Правило-счётчик test** Внешний идентификатор: **sryb Правило-счётчик test**

Вид начисления: **Бонус + статусный бонус + счётчик** Описание: Нет данных

ПАРАМЕТРЫ

Параметры правила

Кампания:	SRYB_Тестовая кампания		
в период с:	01.01.2000	до:	01.01.3000
Счётчик начисляется в размере:	1.00	Тип расчета:	Процент
от:	Сумма	на:	Чек
Параметр приведения:	0.00	Статусный бонус:	0.00
Параметр приведения (статусный бонус):	0.00		

Рис. Карточка правила начисления Правило-Счётчик – Параметры правила. При Вид начисления = Бонус + Статусный бонус + Счётчик

manzàna group

Home / Правила / Правило-счётчик

PRABO-CHETCHIK

sryb Правило-счётчик test

Ответственный: **Sergey Rybakov**
Подразделение: **Тестирование** Неактивно

Копировать Редактировать Удалить

КОНСТРУКТОР АУДИТ

Наименование: **sryb Правило-счётчик test** Внешний идентификатор: **sryb Правило-счётчик test**

Вид начисления: **Счётчик** Описание: Нет данных

ПАРАМЕТРЫ

Параметры правила

Кампания:	SRYB_Тестовая кампания		
в период с:	01.01.2000	до:	01.01.3000
Счётчик начисляется в размере:	1.00	Тип расчета:	Процент
от:	Сумма	на:	Чек
Параметр приведения:	0.00		

Рис. Карточка правила начисления Правило-Счётчик – Параметра правила. При Вид начисления = Счётчик

Секция **Срок действия бонуса** (Секция отображается при параметре Вид начисления = Бонус + Счётчик, Статусный бонус + Счётчик, Бонус + Статусный бонус + Счётчик) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Целевая аудитория** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по маркетинговым спискам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по чекам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по позициям** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по времени** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Отправка сообщения** (см. также Коммуникационные сообщения с помощью правил начисления) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Ограничения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Коэффициенты для правила** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Суммовые и временные уровни** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Информация для Личного кабинета** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Взаимоисключения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

4.2.1.6 Карточка правила начисления – Правила-сообщения

Специальный вид правила, не предусматривающий предоставление поощрения. Применимость такого правила к событию чека будет означать отправку коммуникационного сообщения по указанным в правиле каналам связи (SMS, E-mail, на чек, на POS-терминал, PUSH, в ЛК).

Карточка **Правило-сообщение** содержит следующие секции:

- Основное
- Параметры правила
- Целевая аудитория
- Фильтр по маркетинговым спискам
- Фильтр по чекам
- Фильтр по позициям

- Фильтр по времени
- Отправка сообщения
- Ограничения
- Информация для личного кабинета
- Взаимоисключения

При создании нового правила начисления Правило-сообщение отображаются только основные секции: Основные параметры, Параметры правила, Целевая аудитория.

Все остальные секции можно добавить в интерфейс дополнительно в режиме редактирования карточки.

Карточка Правило-сообщение содержит следующие данные:

Секция Основное

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи правила для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Наименование	Наименование правила начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами. Есть возможность возвращать в ответ мягкого чека внешний идентификатор применённого дисконтного правила.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание правила начисления.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную

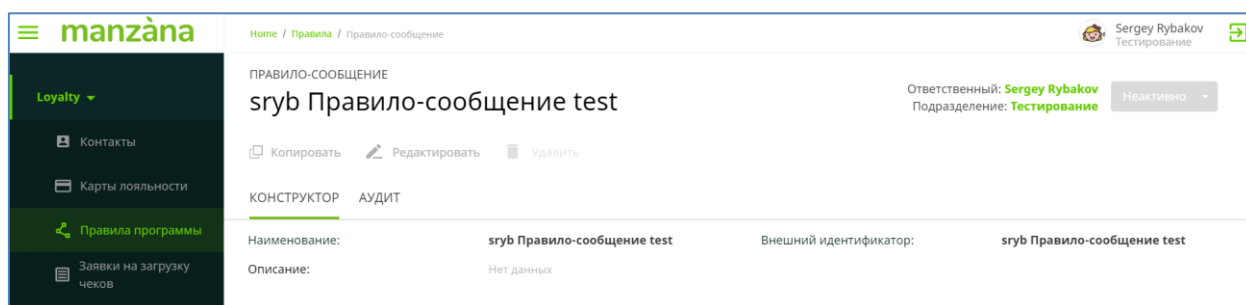


Рис. Карточка правила начисления Правило-сообщение – Основное

Секция Параметры правила

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Кампания	Ссылка на кампанию в рамках которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Приоритет:	<p>Отображается при параметре Кампании</p> <p>«Метод расчета чека для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета чека для дисконтных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для дисконтных правил» = Приоритет</p> <p>Приоритет правила в рамках кампании. Значение приоритета – целое число, чем оно больше – тем приоритетнее правило. При кампании, настроенной на метод расчёта «Приоритет», обрабатываются условия того правила кампании, у которого наибольшее значение приоритета.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
В период с:	Дата, с которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
до:	Дата, до которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип чека	<p>Тип чека, при обработке которого формируется сообщение. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мягкий чек • Фискальный чек • Мягкий и фискальный чек <p>Значение по умолчанию Мягкий и фискальный чек.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
на:	<p>Объект расчёта для правила начисления.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чек • Позиция чека • Запрос начисления баллов • Запрос списания баллов • Запрос начисления денег • Запрос списания денег <p>Значение по умолчанию: Чек.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

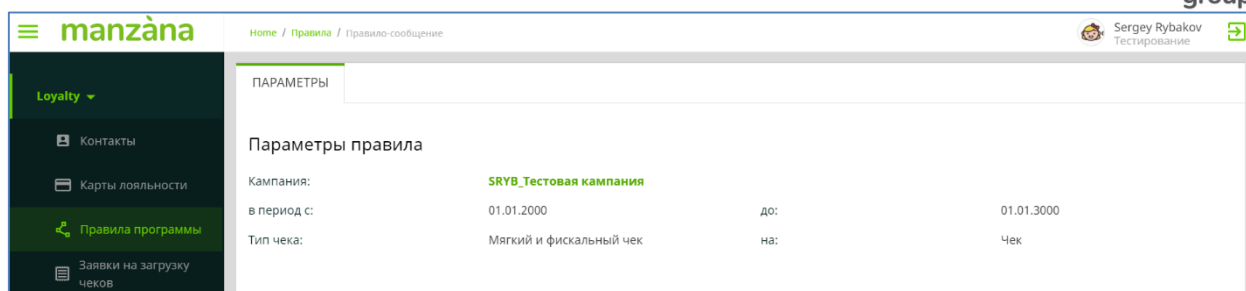


Рис. Карточка правила начисления Правило-Сообщение – Параметры правила

Секция **Целевая аудитория** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по маркетинговым спискам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по чекам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по позициям** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по времени** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Отправка сообщения** (см. также Коммуникационные сообщения с помощью правил начисления) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Ограничения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Информация для Личного кабинета** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Взаимоисключения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

4.2.1.7 Карточка правила начисления – Правила-коэффициенты

Правило-коэффициент умножает поощрения из связанных с ним правил начисления на указанную в настройках ставку. Позиционное правило-коэффициент умножает только связанные позиционные правила, причём позиции, прошедшие фильтрацию. Чековое правило-коэффициент умножает все связанные виды правил (и чековые, и позиционные). Чек проходит позиционную фильтрацию, если хотя бы одна позиция прошла фильтрацию

Карточка **Правило-коэффициент** содержит следующие секции:

- Основное
- Параметры правила
- Коэффициент к правилам
- Целевая аудитория
- Фильтр по маркетинговым спискам
- Фильтр по чекам
- Фильтр по позициям
- Фильтр по времени
- Информация для личного кабинета
- Взаимоисключения

При создании нового правила начисления Правило-коэффициент отображаются только основные секции: Основное параметры, Параметры правила, Коэффициент к правилам, Целевая аудитория.

Все остальные секции можно добавить в интерфейс дополнительно в режиме редактирования карточки.

Карточка **Правило-коэффициент** содержит следующие данные:

Секция Основное

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи правила для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Наименование	Наименование правила начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами. Есть возможность возвращать в ответ мягкого чека внешний идентификатор применённого дисконтного правила.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание правила начисления.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную

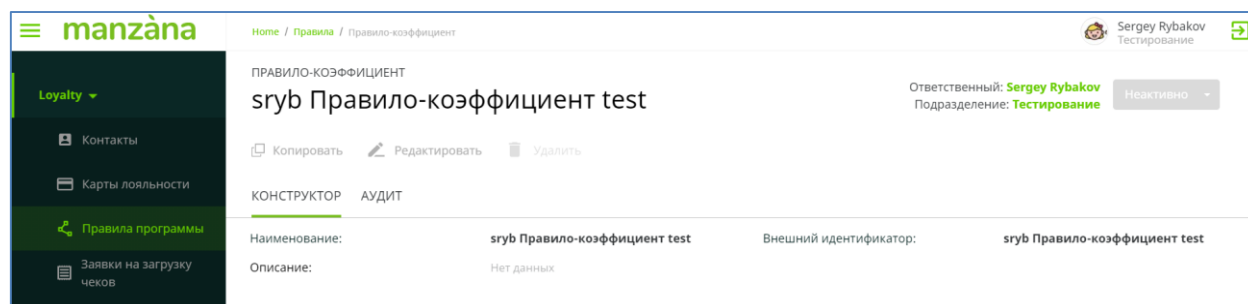


Рис. Карточка правила начисления Правило-коэффициент – Основное

Секция Параметры правила + Расширенные параметры

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Кампания	Ссылка на кампанию в рамках которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Приоритет:	<p>Отображается при параметре Кампании</p> <p>«Метод расчета чека для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета чека для дисконтных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для дисконтных правил» = Приоритет</p> <p>Приоритет правила в рамках кампании. Значение приоритета – целое число, чем оно больше – тем приоритетнее правило. При кампании, настроенной на метод расчёта «Приоритет», обрабатываются условия того правила кампании, у которого наибольшее значение приоритета.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
В период с:	Дата, с которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
до:	Дата, до которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Коэффициент в размере	Размер коэффициента на который будет изменяться коэффициент связанного правила начисления	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
на:	<p>Объект расчёта для правила начисления.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чек • Позиция чека • Запрос начисления баллов • Запрос списания баллов • Запрос начисления денег • Запрос списания денег <p>Значение по умолчанию: Чек.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

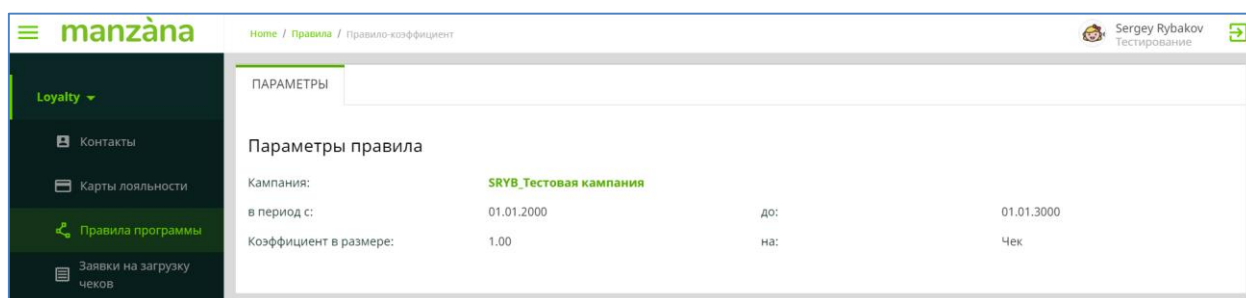


Рис. Карточка правила начисления Правило-коэффициент – Параметры правила

Секция Коэффициент к правилам

Представление, в котором отображаются связанные с данным правилом-коэффициентом правила начисления

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Базовые правила	Представление, в котором отображаются правила начисления «Базовые правила», связанные с данным правилом-коэффициентом		
Правила-комплекты	Представление, в котором отображаются правила начисления «Правила-комплекты» связанные с данным правилом-коэффициентом		
Персональные акции	Представление, в котором отображаются правила начисления «Персональные акции» связанные с данным правилом-коэффициентом		
Товарные акции	Представление, в котором отображаются правила начисления «Товарные акции» связанные с данным правилом-коэффициентом		
Правила-счётчики	Представление, в котором отображаются правила начисления «Правила-счётчики» связанные с данным правилом-коэффициентом		
Правила-сообщения	Представление, в котором отображаются правила начисления «Правила-сообщения» связанные с данным правилом-коэффициентом		
Правила-наклейки	Представление, в котором отображаются правила начисления «Правила-наклейки» связанные с данным правилом-коэффициентом		

Секция **Целевая аудитория** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по маркетинговым спискам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по чекам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по позициям** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по времени** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Информация для Личного кабинета** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Взаимоисключения** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

4.2.1.8 Карточка правила начисления – Правила-наклейки

Специальный вид правила, результатом применения которого является формирование сообщения со специальной метапеременной (%chips_amount%). В данную метапеременную подставляется значение «поощрения», вычисляемого по настроенным в правиле параметрам расчёта. Как и для обычного правила-сообщения, сообщение по такому правилу формируется только в случае, если параметры чека и его позиций таковы, что проходят условия фильтрации в правиле.

При срабатывании правила формируются поощрения в виде т.н. «Наклеек». Данное правило не начисляет самостоятельно бонусные баллы или скидки, а формирует (начисляет) данный отдельный вариант поощрения.

С помощью фильтров в правиле можно задать условия его срабатывания и начисления необходимого количества наклеек.

Карточка **Правило-наклейки** содержит следующие секции:

- Основное
- Параметры правила
- Целевая аудитория
- Фильтр по маркетинговым спискам

- Фильтр по чекам
- Фильтр по позициям
- Фильтр по времени
- Отправка сообщения
- Ограничения
- Коэффициенты для правила
- Суммовые и временные уровни
- Информация для личного кабинета
- Взаимоисключения

При создании нового правила начисления Правило-наклейки отображаются только основные секции: Основные параметры, Параметры правила, Целевая аудитория.

Все остальные секции можно добавить в интерфейс дополнительно в режиме редактирования карточки.

Карточка Правило-сообщение содержит следующие данные:

Секция **Основное**

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи правила для алгоритмов процессинга.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Наименование	Наименование правила начисления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами. Есть возможность возвращать в ответ мягкого чека внешний идентификатор применённого дисконтного правила.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание правила начисления.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную

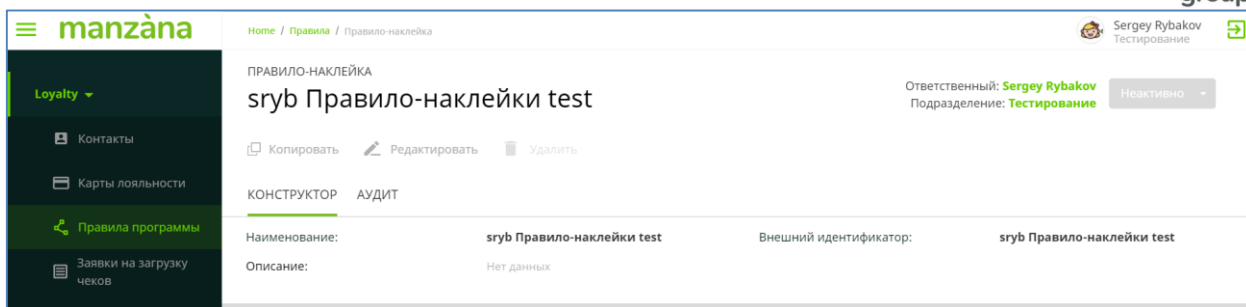


Рис. Карточка правила начисления Правило-наклейки – Основное

Секция Параметры правила + Расширенные параметры

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Кампания	Кампания (акция ПЛ, в рамках которой действует правило).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Приоритет:	<p>Отображается при параметре Кампании</p> <p>«Метод расчета чека для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для бонусных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета чека для дисконтных правил» = Приоритет или</p> <p>«Метод расчета позиции для дисконтных правил» = Приоритет</p> <p>Приоритет правила в рамках кампании. Значение приоритета – целое число, чем оно больше – тем приоритетнее правило. При кампании, настроенной на метод расчёта «Приоритет», обрабатываются условия того правила кампании, у которого наибольшее значение приоритета.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
В период с:	Дата, с которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
до:	Дата, до которой действует правило.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Наклейки вычисляются в размере	Количество начисляемых наклеек при срабатывании правила	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип расчёта	<p>Тип расчёта поощрения. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Процент • Значение • Фиксированная цена • Значение для каждого элемента <p>Значение по умолчанию Процент.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
от:	<p>Отображается при параметре Тип расчёта=Процент</p> <p>От чего считать по правилу начисления. Основание начисления (основание расчёта), если правило процентное. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сумма • Количество товара • Сумма покупок по карте (с учетом текущего чека) • Сумма покупок по карте со скидкой (с учетом текущего чека) • Количество покупок по карте • Сумма со скидкой • Скидка по карте • Сумма покупок по контакту (без учёта текущего чека) • Сумма покупок по контакту со скидкой (без учёта текущего чека) • Активный баланс контакта • Активный статусный баланс контакта • Стоимость к оплате • Сумма покупок без скидок по контакту (с учетом текущего чека) • Сумма покупок со скидкой по контакту (с учетом текущего чека) • Базовая цена • Результат правила • Сумма с результатом <p>Значение по умолчанию Сумма.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Правило начисления	<p>Правило, результат начисления по которому берется за основание начисления исходного правила. Значение в виде ссылки на бонусное либо правило-счётчик. Поле скрываемое, отображается на форме в случае, если в поле «От» выбрано значение «Результат правила»</p>	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
на:	<p>Объект расчёта для правила начисления.</p> <p>Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чек • Позиция чека • Запрос начисления баллов • Запрос списания баллов • Запрос начисления денег • Запрос списания денег <p>Значение по умолчанию: Чек.</p>	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Учитывать состав	Отображается при параметре на:=Чек Признак, задающий применение чекового правила только к позициям, прошедшим фильтрацию по правилу.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Накопительное	Параметр правила, характерный для использования механики акций с циклическими счетчиками, когда подсчитываются не только покупки, но и остатки по суммам или количество неучтенных поощрений для учета их в получении вознаграждения.	Нет	Поле доступно для редактирования, активируется вручную
Накопительный период	Количество дней, в течение которых осуществляется начисление поощрений, а также копятся суммы или поощрения для дополнительных начислений. Поле скрываемое, отображается на форме, если поле активировано поле «Накопительное»	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Параметр приведения	Отображается при параметре Тип расчёта=Процент Число, определяющее порядок величины основания, относительно которой будет применяться ставка правила. При указании какого-то положительного значения в этом поле, основание расчёта будет разделено на эту величину, от полученного значения будет учтена только целая часть, к которой будет применена ставка начисления. В случае отрицательного значения аналогичным основанием будет остаток от деления.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Вид накопления	Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> Общие накопления Отображается, если «От» = «Сумма с результатом» .	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Накопительный фактор	Число, соответствующее количеству товаров, которое отбирает счетчик для предоставления поощрения на N-ый товар в чеке. Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Тип фактора	Допустимые значения: <ul style="list-style-type: none"> Каждый N Отображается, если «От» = «Сумма с результатом»	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

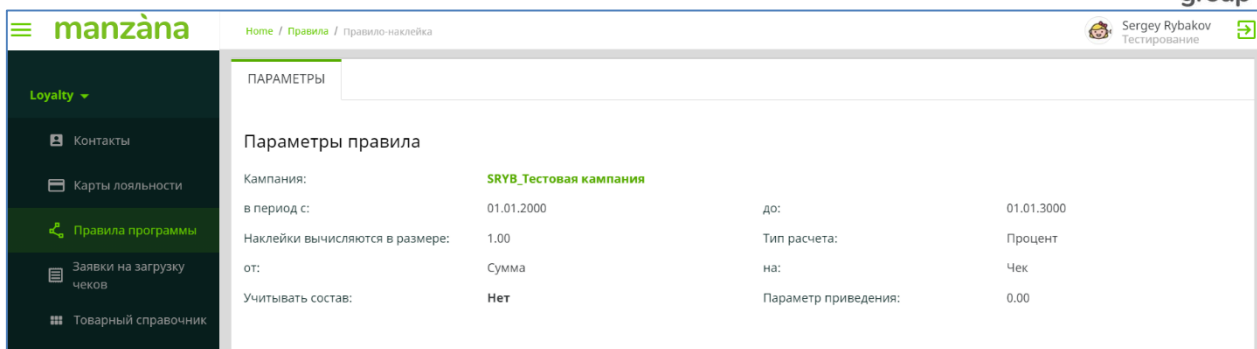


Рис. Карточка правила начисления Правило-Наклейка – Параметры правила

Секция **Целевая аудитория** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по маркетинговым спискам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по чекам** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по позициям** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Фильтр по времени** – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Отправка сообщения** (см. также Коммуникационные сообщения с помощью правил начисления) – аналогично карточке [Базовое правило](#)

Секция **Ограничения** – аналогично карточке Базовое правило

Секция **Коэффициенты для правила** – аналогично карточке Базовое правило

Секция **Суммовые и временные уровни** – аналогично карточке Базовое правило

Секция **Информация для Личного кабинета** – аналогично карточке Базовое правило

Секция **Взаимоисключения** – аналогично карточке Базовое правило

4.2.2 Фильтрация в правилах

Для того чтобы задать целевую группу для срабатывания правила начисления, или какие-то специфические параметры маркетингового предложения (акции) в зависимости, например, от бренда, географического региона, и т.п., система поддерживает большое количество условий отбора, которые объединены в группы условий срабатывания правил. Эти группы называются в системе наборами или фильтрами. Система поддерживает фильтрацию, используя четыре группы условий. Группы подразделяются в зависимости от: параметров клиента или карты лояльности, по времени и часовому поясу регистрации чека, по параметрам чека в целом (место регистрации чека, общая сумма и т.д.) и по параметрам конкретной позиции чека (товар, сумма, количество товара и т.д.). Параметры фильтрации могут быть заданы динамически – в виде диапазонов различных значений; могут быть заданы статически – в виде списков определённых товаров или клиентов. Например, списки участников, проживающих в Тульской и Владимирской областях. Помимо этого, фильтрацию можно комбинировать: включать определённые наборы в условия применимости правил или, наоборот, исключать определённые наборы из условий применимости, также фильтрацию можно использовать совместно (и включать, и исключать определённые наборы).

Важный момент: в процессе настройки правил начисления или списания при использовании того или иного фильтра, если в секции соответствующего фильтра стоит параметр «Включаемые», но при этом в сам фильтр не добавлено ни одной записи, то такое правило срабатывать не будет. При создании правила начисления или правила списания секция «Фильтр по контактам» сразу

добавляется в новое правило и в нём по умолчанию устанавливается параметр «Включаемые». Это сделано для того, чтобы при случайной активации вновь заведённого правила не произошло бы бесконтрольного начисления баллов всей базе клиентов (когда пользователь создал правило, и сразу активировал его). Чтобы правило заработало, необходимо будет либо изменить параметр фильтра на «Не используется» или другой, либо добавить в фильтр необходимые записи для фильтрации.

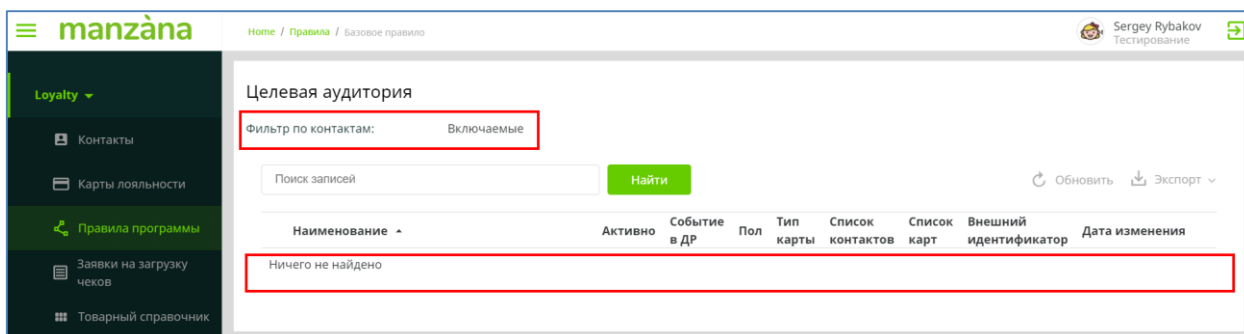


Рис. Секция фильтра по контактам в карточке правила начисления с параметром «Включаемые» и с незаполненными записями для фильтрации

4.2.2.1 Фильтрация по контактам

Когда клиент совершает покупку, то он предъявляет на POS-терминал карту лояльности, по которой он идентифицируется. Правило начисления можно ограничить таким образом, чтобы оно могло быть применено только к каким-то конкретным картам, динамические или статические параметры которых подпадают под условия фильтрации, задаваемые фильтрами по контакту и/или связанными с фильтрами списками карт и контактов. Для этого используются фильтры по контактам. Фильтр по контактам – это динамический набор параметров, которые устанавливают степень фильтрации карт, контактов или одновременно и карт, и контактов. Например, если такой параметр карты, как общая сумма покупок, укладывается в диапазон значений набора, то по данной карте возможно применение правила начисления, с которым связан данный набор. Если не укладывается, то правило не применяется. Следует иметь в виду, что текущее значение параметра чека не добавляется к уже записанному в запись карты, т.е. при фильтрации не учитывается текущая покупка.

При задании значений фильтра по параметрам участников предусмотрена возможность отбора целевых групп по критерию вхождения участника в тот или иной маркетинговый список. Предусмотрена возможность определения различных социальных или демографических характеристик будущей целевой аудитории (пол, возраст, регион, наличие детей и пр.), выставления граничных показателей по параметрам участия в программе лояльности (текущие накопления баллов, количество покупок, суммы покупок и пр.).

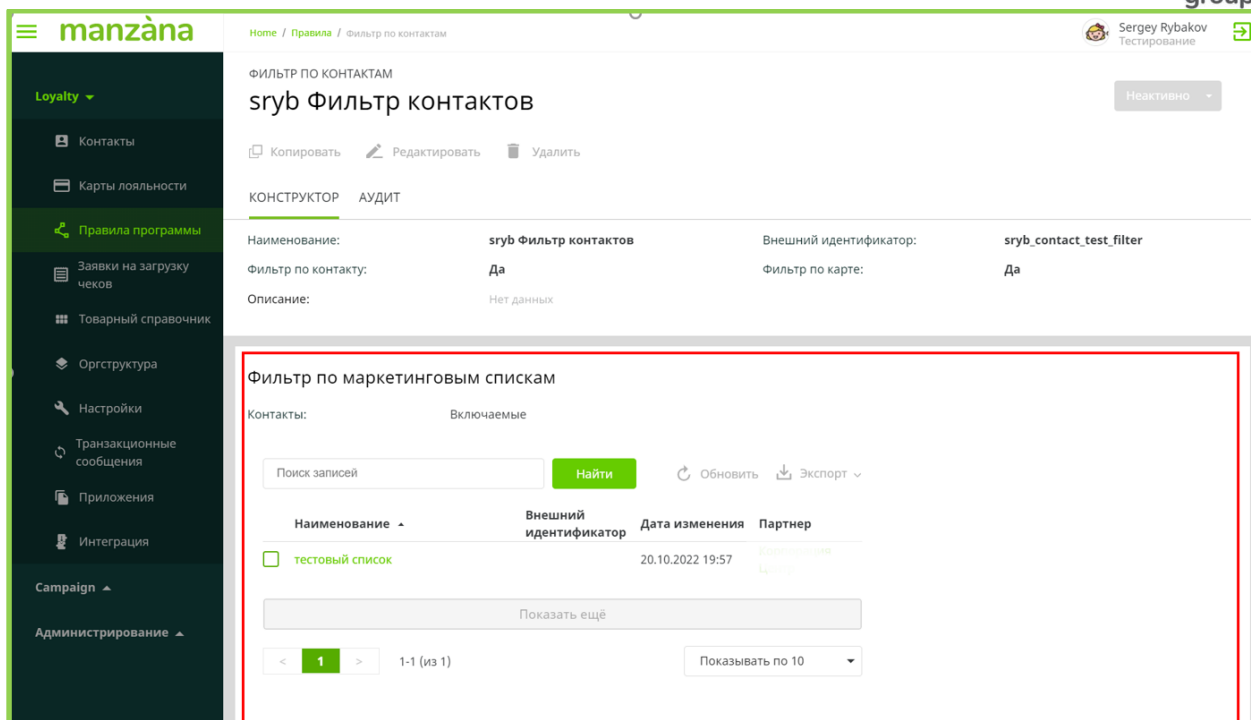


Рис. Использование маркетинговых списков в фильтре по контактам

Фильтр по контактам можно использовать как включаемый, тогда правило начисления будет применяться к картам или контактам, параметры которых укладываются в соответствующие диапазоны фильтра.

Также можно использовать как исключаемый, в этом случае правило будет применяться ко всем картам или контактам, кроме тех, параметры которых укладываются в соответствующие диапазоны фильтра.

Можно также использовать одновременно оба фильтра. Однако если параметры карты или контакта укладываются в соответствующие диапазоны и включаемого фильтра, и исключаемого фильтра, то правило начисления не будет применено. Исключение имеет приоритет над включением.

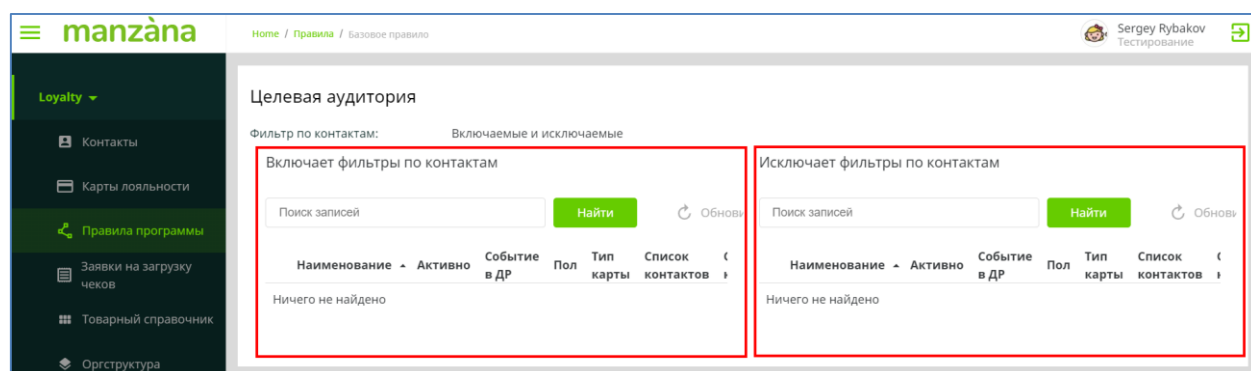


Рис. Включаемые и исключаемые фильтры по контактам в карточке правила начисления

К правилу может относиться несколько фильтров. Если параметры карты или контакта укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного включаемого фильтра, то к такой карте будет применено правило начисления. Если параметры карты или контакта укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного исключаемого фильтра, то к такой карте правило начисления не будет применено.

4.2.2.2 Фильтрация по параметрам чеков

Чек, который формируется на POS-терминале имеет множество параметров. Это сумма чека, сумма со скидкой, магазин, в котором чек выписан, партнёр (организация), которой принадлежит магазин и т.п. Эти параметры также могут использоваться для ограничения применения правил начисления. Для этого используются фильтры по чекам. Примечание: такой параметр чека, как дата и время его регистрации, ограничивается не фильтром по чеку, а отдельным фильтром по времени.

Фильтр по чекам – это динамический набор параметров, которые определяют степень фильтрации чеков. Если параметры чека укладываются в соответствующие диапазоны, то чек проходит условия фильтрация. Если чек проходит условия фильтра, который указан в правиле как включаемый, то к данному чеку может быть применено правило начисления. Если чек проходит условия фильтра, который указан как исключаемый, то правило к данному чеку не применяется.

manzana

Home / Правила / Фильтр по чекам

Sergey Rybakov
Тестирование

Фильтр по чекам

sryb Чек до 100 рублей

Ответственный: **Sergey Rybakov**
Подразделение: **Тестирование** Неактивно

Копировать Редактировать Удалить

КОНСТРУКТОР АУДИТ

Наименование: **sryb Чек до 100 рублей** Внешний идентификатор: **sryb_check_0-100**

Описание: Нет данных

ПАРАМЕТРЫ

Диапазоны чека

Сумма от:	0.00	Сумма до:	100.00
Скидка от:	0.00	Скидка до:	100.00
Сумма со скидкой от:	0.00	Сумма со скидкой до:	100 000 000 000.00
Строк от:	0	Строк до:	1000000000

Списки партнеров

Партнеры: Не используется

Рис. Карточка фильтра по чекам

К правилу могут относиться несколько фильтров. Причём несколько включаемых и несколько исключаемых. Если параметры чека укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного включаемого фильтра, то к такому чеку будет применено правило начисления. Если параметры чека укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного исключаемого фильтра, то к такому чеку правило начисления не будет применено. Если параметры чека соответствуют диапазонам хотя бы одного включаемого и хотя бы одного исключаемого фильтра, то правило к такому чеку не применяется. Исключение имеет приоритет над включением.

К фильтру могут быть отнесены статические списки: списки магазинов, списки партнёров, списки регионов. Если чек выписан, например, в магазине, который входит во включаемый список, который, в свою очередь, входит во включаемый фильтр, то к чеку будет применено правило начисления.

4.2.2.3 Фильтрация по позициям чеков

Если правило позиционное и чек содержит в себе позиции товаров, то применимость правила можно ограничить параметрами позиции и товара, который входит в позицию чека.

Фильтр по позициям – это динамический набор параметров, которые определяют степень фильтрации позиций чеков. В качестве таких параметров используется: стоимость позиции, количество товара в позиции, номер позиции, а также различные характеристики товара. Если параметры позиции чека укладываются в соответствующие диапазоны, то позиция чека проходит условия фильтрация. Если позиция чека проходит условия фильтра, который указан в правиле как включаемый, то к данной позиции может быть применено правило начисления. Если позиция чека проходит условия фильтра, который указан как исключаемый, то правило к данной позиции чека не применяется.

К правилу могут относиться несколько фильтров. Причём несколько включаемых и несколько исключаемых. Если параметры позиции укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного включаемого фильтра, то к такой позиции будет применено правило начисления. Если параметры позиции укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного исключаемого фильтра, то к такой позиции правило начисления не может быть применено. Если параметры позиции соответствуют диапазонам хотя бы одного включаемого и хотя бы одного исключаемого фильтра, то правило к позиции не применяется. Исключение имеет приоритет над включением.

К фильтру по позициям могут быть отнесены статические списки: списки категорий товаров, списки подкатегорий товаров, списки групп товаров, списки подгрупп товаров, списки товаров, списки поставщиков, списки брендов, списки производителей. Если в позиции записан товар, например, производитель которого входит во включаемый список, который, в свою очередь, входит в относящийся к правилу включаемый фильтр, то к позиции будет применено правило начисления.

The screenshot displays the configuration page for a filter rule in the Manzàna system. The rule is titled "DF_аксессуар в подарок за AW". The interface includes a sidebar with navigation options such as "Правила программы" and "Списки товаров". The main area shows the rule details, including its name, external identifier "df_accs_free", and a table of goods lists with columns for name, identifier, active status, change date, and partner.

Наименование	Внешний идентификатор	Активно	Дата изменения	Партнер
DF_аксессуар в подарок	df_accs_free	Да	24.10.2023 12:33	DEMO_FASHION

Рис. Карточка фильтра по позициям чека

Следует иметь в виду, что правило может обрабатывать весь чек в целом, но к нему могут относиться фильтры по позициям. Если правило начисления относится ко всему чеку (Объект расчёта = Чек), но к нему относятся включаемые наборы позиций, то такое правило применится, если в чеке есть хотя бы одна позиция, подпадающая под условия фильтрации. Если правило начисления относится ко всему чеку, но к нему относятся только исключаемые наборы позиций,

то такое правило применится, если в чеке нет позиций, подпадающих под условия исключаемых фильтров (причём правило применится ко всему чеку, поскольку правило относится к чеку).

4.2.2.4 Фильтрация по параметрам времени

Помимо прочих, в чеке есть такой параметр как дата и время его регистрации. Данный параметр также может быть использован для ограничения применимости правила начисления. Для этого используются фильтры по времени.

Фильтр по времени – это набор временных ограничений, где можно задать как фиксированные интервалы времени (с такой-то даты по такую-то), так и периодические, повторяющиеся интервалы (например, по вечерам, по воскресеньям, каждое конкретное число месяца и т.п.). Если дата и время чека укладываются в диапазоны временных ограничений, то такой чек подпадает под условия фильтрации. Если чек подпадает под условия включаемого фильтра по времени, то к такому чеку может быть применено правило начисления. Если к правилу относится исключаемый фильтр по времени, то правило начисления может быть применено ко всем чекам, время и даты которых не подпадают под условия фильтрации.

К правилу могут относиться несколько фильтров, причём как включаемых, так и исключаемых. Если дата и время чека подпадают под условия фильтрации хотя бы одного включаемого фильтра, то правило начисления применяется. Если дата и время чека подпадают под условия фильтрации хотя бы одного исключаемого фильтра, то правило начисления не применяется. В случае, когда дата и время чека подпадает под условия и включаемых, и исключаемых фильтров, то правило не применяется. Исключение имеет приоритет над включением.

The screenshot shows the configuration page for a time filter in the Manzàna system. The page title is 'ФИЛЬТР ПО ВРЕМЕНИ SRYB_Time_Filter'. It includes a sidebar with navigation options like 'Loyalty', 'Контакты', 'Карты лояльности', 'Правила программы', etc. The main content area shows the filter's name, description, and a 'ПАРАМЕТРЫ' section. Under 'Ограничения', there are two search boxes: 'Включает временные ограничения' and 'Исключает временные ограничения'. The 'Включает' section contains a table with one entry:

Наименование	Внешний идентификатор	Активно	Дата изм.
<input type="checkbox"/> sryb_time_limit_work_day	sryb_time_limit_work_day	Да	21.10.202

The 'Исключает' section shows 'Ничего не найдено'. The page also features search bars, 'Найти' buttons, and pagination controls at the bottom.

Рис. Карточка фильтра по времени

4.2.3 Зависимости правил

В случае одновременного срабатывания нескольких правил начисления, часто в рамках большинства программ лояльности возникает необходимость ограничения применения одних правил другими. Для этого в системе реализован функционал исключающих и исключаемых правил начисления.

Работает данный функционал следующим образом:

- Система позволяет для каждого правила начисления указать правила, которые исключают его применение в случае одновременного срабатывания с указанными правилами.
- Также система позволяет для каждого правила начисления указать кампании, которые исключают его применение в случае одновременного срабатывания с правилами, заведёнными в рамках указанных кампаний.

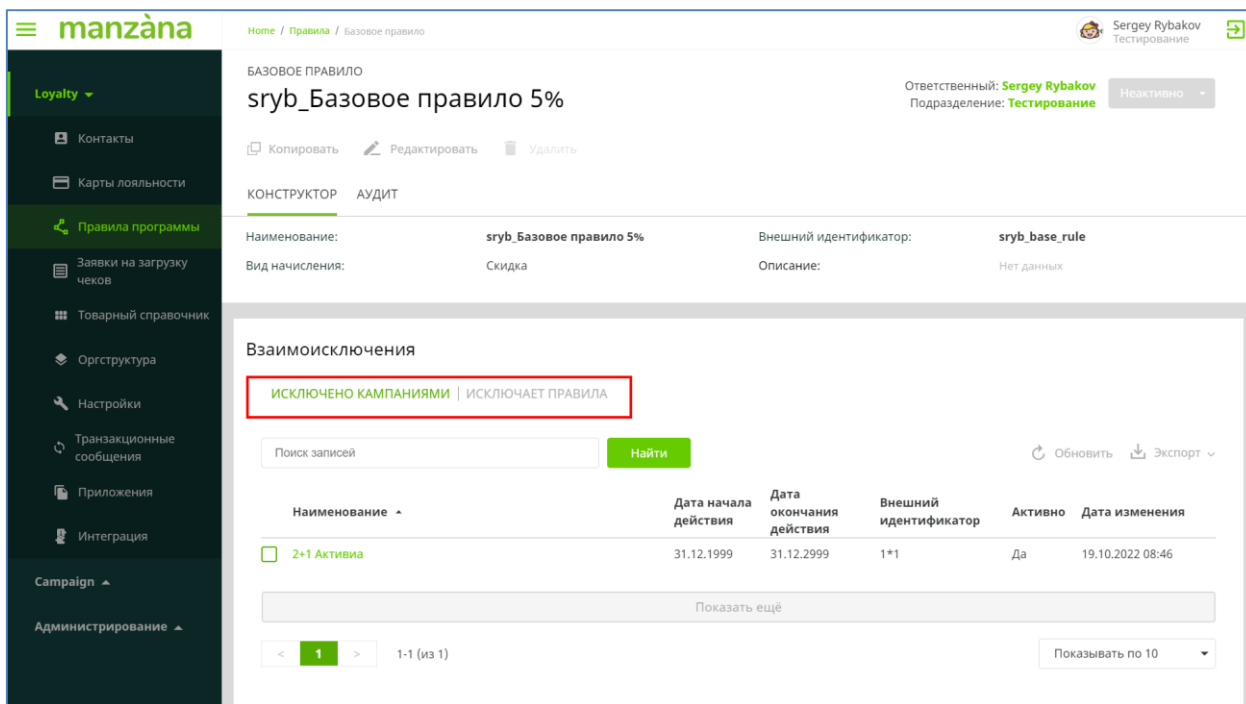


Рис. Настройка исключения правила начисления правилами и кампаниями в карточке правила начисления

Важно: Кампания считается сработавшей в том случае, если применилось хотя бы одно правило начисления в рамках этой кампании.

Важно: Следует иметь в виду, что исключение происходит между правилами одного вида начисления. То есть бонусное правило может исключить применимость бонусного правила, дисконтное правило – применимость дисконтного правила, правило-счётчик – применимость другого правила-счётчик.

Важно: во избежание некорректной обработки правил нельзя допускать, чтобы правила исключали сами себя.

Также позиционное правило может исключать другие позиционные правила в рамках применимости к одной и той же позиции. Если позиционное правило исключает какое-то другое, но это другое применилось совсем к другой позиции, а не к той, по которой отработало исключаящее правило, то исключения не происходит.

Недопустимо циклическое исключение вида: правило1 исключает правило2, правило2 исключает правило3, правило3 исключает правило1.

4.2.4 Правило-скидка по чеку

По правилам-скидкам не начисляются бонусные баллы. Данные правила предоставляют скидку при совершении покупок. В этом случае необходимо иметь в виду, что начисление баллов может быть произведено и существенно позже покупки, например, в офлайн режиме. Предоставление скидки может происходить только в онлайн режиме, потому что вначале необходимо отправить

запрос в систему о том, какая именно скидка должна быть предоставлена по данному конкретному чеку. Система же должна предоставить ответ на данный запрос, и только после этого скидка должна быть применена к данной покупке.

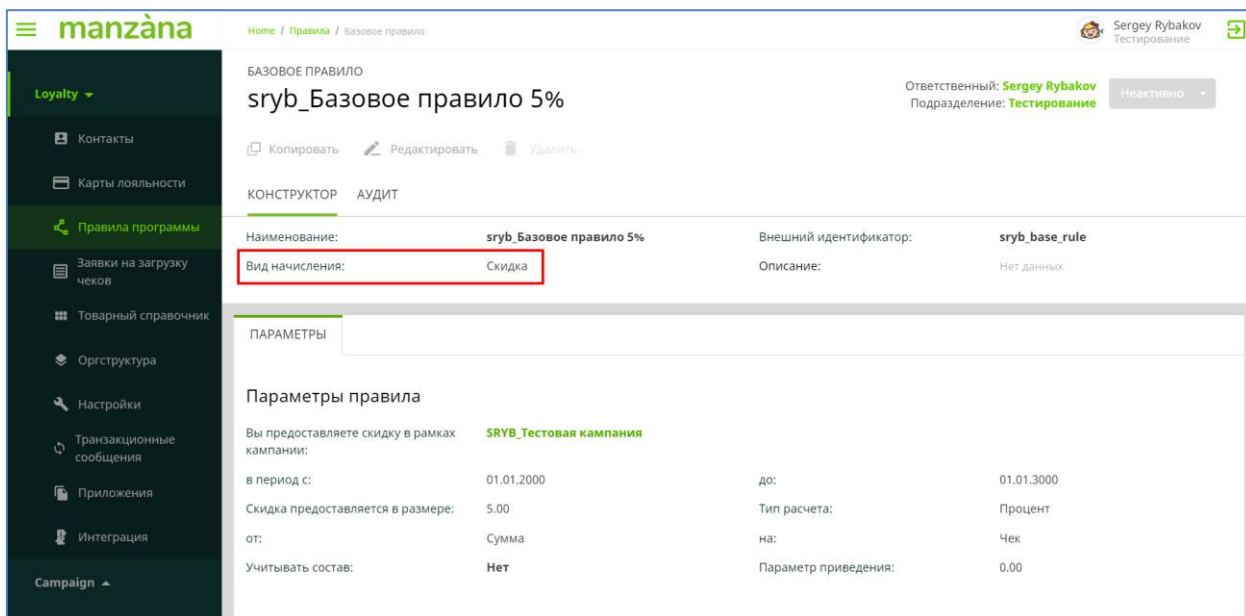


Рис. Вид начисления Скидка в карточке правила начисления

Скидка может быть предоставлена в абсолютных значениях платёжных единиц, например, 100 рублей на каждую покупку, либо в процентах к определённому основанию, например, 10 процентов от общей суммы чека.

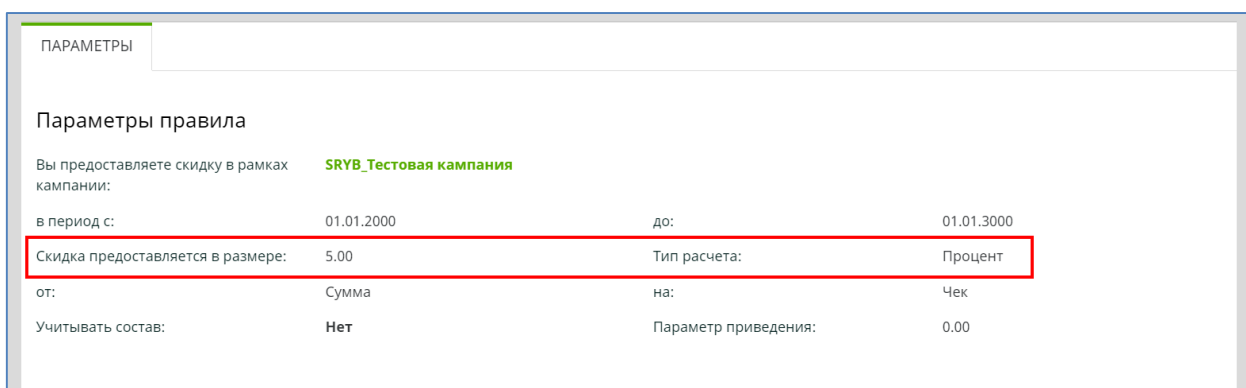


Рис. Настройка скидки в процентах в карточке правила начисления

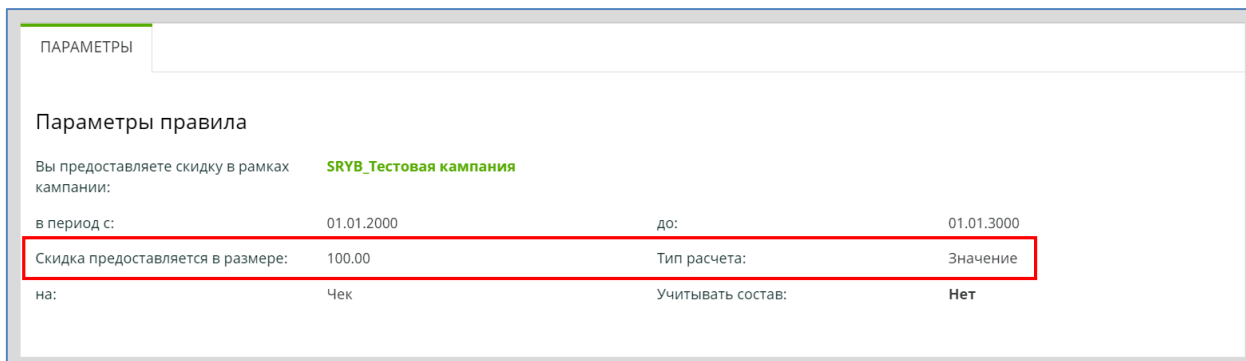


Рис. Настройка скидки в абсолютных платёжных единицах (рублях) в карточке правила начисления

Следует различать внешнюю скидку и ту скидку, которая получается при обработке чека правилами, которые заведены в системе. Внешняя скидка не зависит от настроенных правил, она поступает в систему как значение, указанное в запросе мягкого чека с конкретного POS-

терминала. В качестве внешней скидки может быть значение скидки, предоставляемое в конкретном магазине по каким-то особым причинам, актуальным только в данном магазине для данного клиента магазина. Например, для какой-то конкретной товарной единицы предоставили скидку по причине бракованной упаковки данного товара.

Запрос POS-терминала к системе, для того чтобы посчитать и применить скидки, которые настроены в системе – и есть мягкий чек.

Дисконтные правила (правила с Видом начисления, равным Скидка по чеку) применяются только к мягкому чеку. Мягкий чек, возможно с какой-то внешней скидкой, поступает в систему. Если по нему срабатывает одно или несколько правил-скидок по чеку, то в ответе мягкого чека на POS-терминал возвращается актуальная на момент поясного времени чека информация по значениям скидок, значениям сумм со скидками. На основании данной информации POS-терминал должен сформировать и передать в систему фискальный чек, в котором уже указаны действительные значения суммовых параметров чека. Данные параметры учитывают уже и внешние скидки, и те скидки, которые получились в результате применения дисконтных правил системы в мягком чеке.

4.2.5 Правило с уровнями

Существует возможность по одному правилу начислять баллы или предоставлять скидку не фиксированной ставкой, а изменяющейся пороговым образом. Эту возможность предоставляют уровни в правиле. Для активации настройки уровней сначала в правиле необходимо добавить соответствующую секцию.

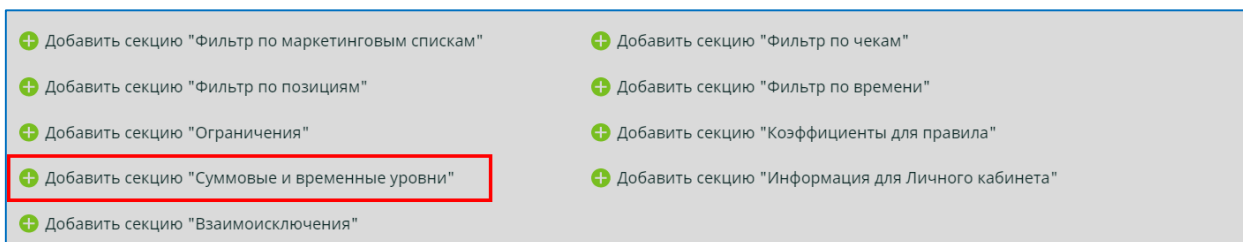


Рис. Настройка фиксированной скидки (значение) на несколько позиций в карточке правила начисления

Например, при сумме чека от 1000 руб. начислять 5% баллов, при сумме от 3000 руб. начислять 10% баллов и т.д. При этом основанием уровней может выступать не только сумма чека, но и различные числовые параметры: сумма со скидкой чека, количество товара в позиции, сумма покупок по карте и т.п.

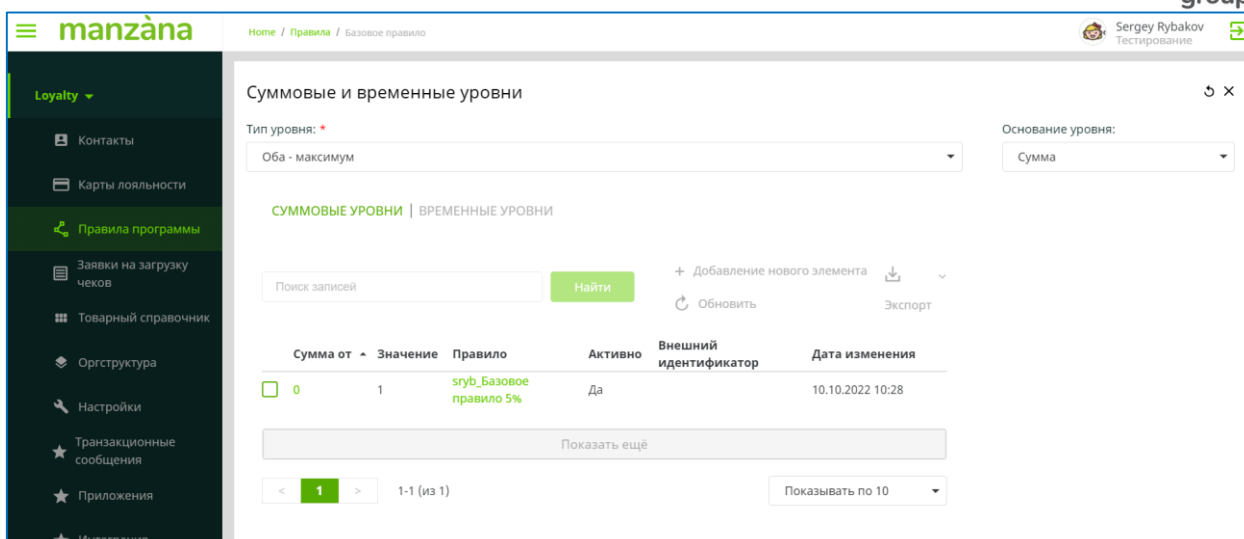


Рис. Настройка суммовых и временных уровней в карточке Базового правила начисления

4.2.5.1 Тип уровня

Параметр, который задаёт качество, определяющее характер расчёта.

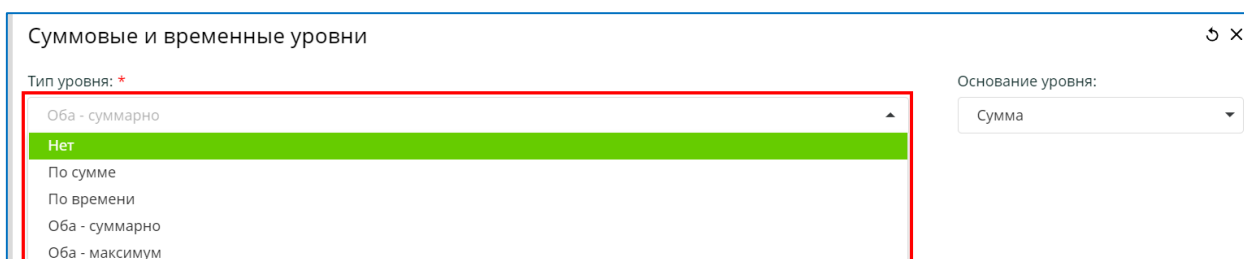


Рис. Параметр Тип уровня в карточке Базового правила начисления

В качестве характеристик могут выступать время покупки, а также различные суммовые характеристики: сумма чека, ранее накопленная сумма покупок и так далее. Может иметь следующие значения:

1. **Нет.** Если указано данное значение, то величина скидки или количество бонусов будет рассчитываться на основании значения поля «Бонусный балл» (или «Статусный бонус»), то есть фиксированным, а не пороговым образом.
2. **По сумме.** Если указано данное значение, то величина скидки или количество баллов определяется записанным значением в соответствующем ценовом (суммовом) уровне. При этом указанное в поле правила «Бонусный балл» (Статусный бонус) значение игнорируется.
3. **По времени.** Если указано данное значение, то величина скидки или количество баллов определяется записанным значением в соответствующем временном уровне. При этом указанное в поле правила «Бонусный балл» (Статусный бонус) значение игнорируется.
4. **Оба - суммарно.** Если указано данное значение, то для расчёта скидки или бонуса будет применена сумма найденных значений для временных и суммовых уровней. При этом указанное в поле правила «Бонусный балл» (Статусный бонус) значение игнорируется.
5. **Оба - максимум.** Если указано данное значение, то для расчёта скидки или бонуса будет применяться то значение, которое определяет максимальное среди найденных значений суммового и временного уровня. При этом указанное в поле правила «Бонусный балл» (Статусный бонус) значение игнорируется.

Например, необходимо создать правило, согласно которому в ночное время с 20 вечера до 7 утра на сумму покупки будут начисляться баллы в количестве 10% от суммы покупки. При этом также дополнительно начисляются баллы в количестве 5% от суммы покупки, если она превышает 3000 рублей. Для этого мы должны воспользоваться параметром Тип уровня и указать его значение равным Оба суммарно. Для данного правила нужно дополнительно создать три временных уровня: «от 0 до 7 часов» - бонус по уровню 10, «от 7 часов до 20 часов» - бонус по уровню 0; и «от 20 часов до 24 часов» - бонус по уровню 10. И один ценовой (суммовой) уровень, действующий с суммы более 3000 рублей, бонус по уровню 5.

Следует обратить внимание, что уровень хотя и называется ценовой, но применяется не только к сумме, а к тому значению, которое указано как основание уровня. Это может быть, например, сумма со скидкой, или количество, или даже количество покупок по карте. Это не следует забывать при регистрации в системе правила начисления.

4.2.5.2 Основание уровня

Параметр, который задаёт порог расчёта, если тип уровня суммовой.

Рис. Параметр Основание уровня в карточке Базового правила начисления

Основанием уровня могут быть такие же значения, которые указываются в параметре «От чего считать»:

1. Сумма. Данное значение означает, что величина скидки или количество бонусных баллов будет зависеть от полной суммы чека или суммы позиции чека (в зависимости от объекта расчёта).
2. Сумма со скидкой. Если по правилу начисляются бонусные баллы, то именно этот параметр фискального чека будет взят как основание расчёта.
3. Количество товара. В случае применения правила ко всему чеку (Объект расчёта = Чек) этот параметр строго равен единице. В случае позиционного правила (Объект расчёта = Позиция чека) основанием расчёта будет количество покупаемого по позиции чека конкретного товара (в единицах измерения POS-терминала).
4. Сумма покупок по карте (с учётом текущего чека). В качестве основания расчёта берётся вся предыдущая сумма покупок, накопленная по прочитанной POS-терминалом карте, с учётом суммы текущей покупки.
5. Сумма покупок по карте со скидкой (с учётом текущего чека). В качестве основания расчёта берётся вся предыдущая сумма покупок со всеми ранее накопленными

- скидками, накопленная по прочитанной POS-терминалом карте, с учётом суммы текущей покупки.
6. Количество покупок по карте. Основанием является общее количество всех предыдущих покупок с учётом совершаемой в момент обработки чека.
 7. Скидка по карте. Основанием является текущее значение скидки, которое указано в карте программы лояльности.
 8. Сумма покупок по контакту (без учёта текущего чека). В качестве основания расчёта берётся вся предыдущая сумма покупок по всем картам контакта. При этом сумма обрабатываемого чека не учитывается.
 9. Сумма покупок по контакту со скидкой (без учёта текущего чека). В качестве основания расчёта берётся вся предыдущая сумма покупок со скидкой по всем картам контакта. При этом сумма обрабатываемого чека не учитывается.
 10. Сумма покупок по контакту (с учётом текущего чека). В качестве основания расчёта берётся вся предыдущая сумма покупок по всем картам контакта с учётом суммы текущей покупки.
 11. Сумма покупок по контакту со скидкой (с учётом текущего чека). В качестве основания расчёта берётся вся предыдущая сумма покупок со скидкой по всем картам контакта с учётом суммы текущей покупки.
 12. Активный баланс контакта. В качестве основания расчёта берётся активный бонусный баланс контакта.
 13. Активный статусный баланс контакта. В качестве основания расчёта берётся активный статусный баланс контакта.
 14. Стоимость к оплате. В качестве основания расчёта берётся сумма оплаты денежными средствами (т.е. за вычетом скидки и списания баллами).

4.2.5.3 Пороги уровней

При заполнении поля «Тип уровня» каким-либо значением, отличным от «Нет» становятся доступны для создания записи, посредством которых задаются пороги уровней. Если Тип уровня = По сумме, то слева доступен раздел формы для ценовых суммовых уровней; если Тип уровня = По времени, то справа доступен раздел формы для временных уровней; если Тип уровня есть Оба - суммарно или Оба – максимум, то доступны обе формы для ценовых суммовых и временных уровней.

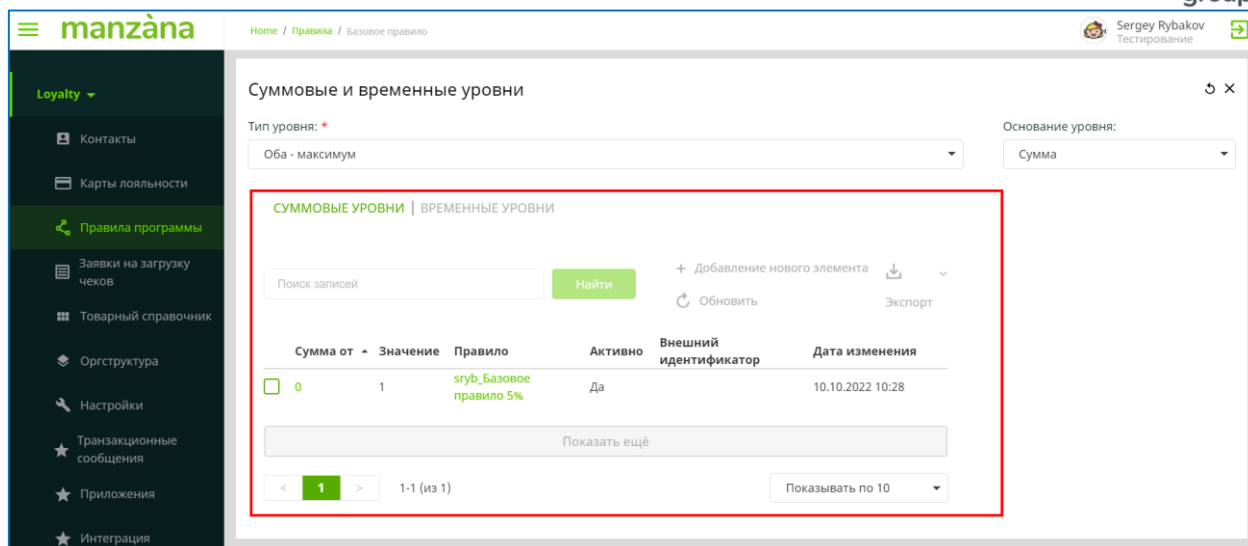


Рис. Суммовые и временные уровни в карточке Базового правила начисления

Карточка ценового (суммового) уровня содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи суммового уровня для алгоритмов процессинга. Возможные значения: Да/Нет. По умолчанию Нет.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Сумма от	Пороговое значение суммы, начиная с которого будет применяться ставка, указанная в поле «Значение» в суммовом уровне.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Значение	Ставка, которая будет применяться, если основание уровня превосходит пороговое значение уровня (значения поля «Сумма от»).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Правило начисления	Ссылка на правило начисления, к которому относится уровень.	Да	Не доступно для редактирования, заполняется автоматически при создании уровня из правила
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Описание	Подробное описание суммового уровня.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Внешний вид карточки суммового уровня:

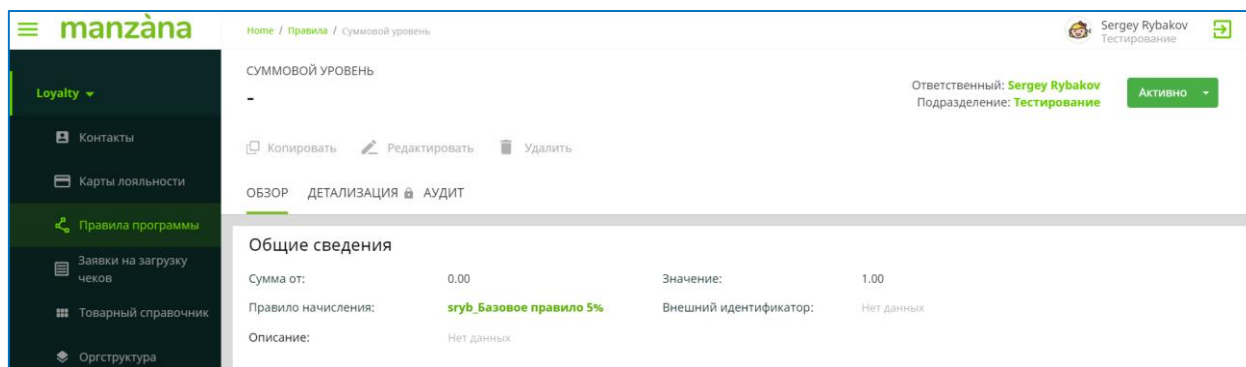


Рис. Карточка суммового уровня

Создание записи временного уровня производится аналогично созданию записи ценового (суммового) уровня. Временные и суммовые уровни работают аналогично.

Карточка временного уровня содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Признак активности записи суммового уровня для алгоритмов процессинга. Возможные значения: Да/Нет. По умолчанию Нет.	Да	Устанавливается выполнением процесса создания записи
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Время от	Пороговое значение времени, начиная с которого будет применяться ставка, указанная в поле «Значение» во временном уровне.	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Значение	Ставка, которая будет применяться, если основание уровня превосходит пороговое значение уровня (значения поля «Время от»).	Да	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Правило начисления	Ссылка на правило начисления, к которому относится уровень.	Да	Не доступно для редактирования, заполняется автоматически при создании уровня из правила

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Внешний идентификатор	Кодовое значение для интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную
Описание	Подробное описание временного уровня.	Нет	Поле доступно для редактирования, заполняется вручную

Внешний вид карточки временного уровня:

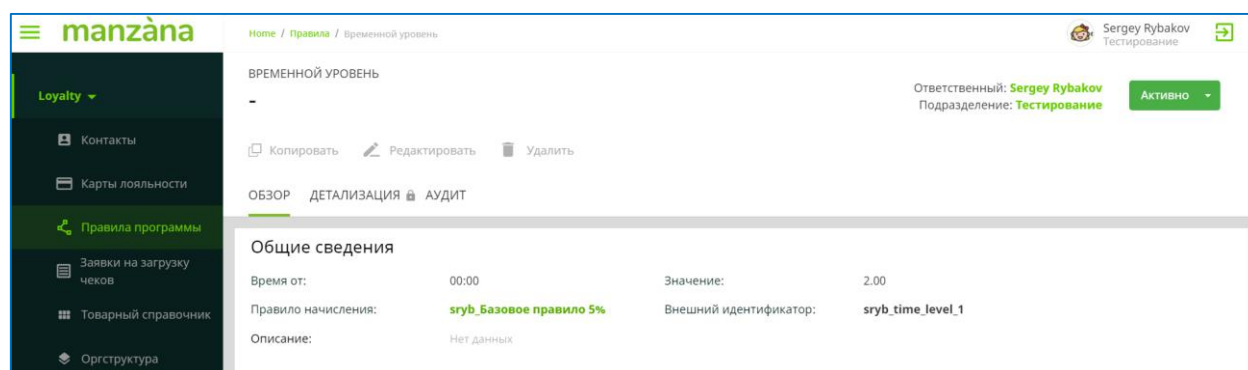


Рис. Карточка временного уровня

Если суммой параметр (то, что указано в правиле в поле «Основание уровня») превосходит или совпадает со значением уровня (то, что указано в ценовом суммовом уровне в поле «Сумма от»), то начинает применяться ставка данного уровня. Также если время чека совпадает или превосходит время, указанное во временном уровне, то начинает действовать ставка данного временного уровня.

Например, мы хотим, чтобы порогом было количество товара, причём так, чтобы при покупке до 10 штук начислялось 10 процентов на сумму покупки, при покупке от 11 до 20 – 15 процентов на сумму покупки, более 21 – 20 процентов от суммы покупки в бонусных баллах. Для этого необходимо создать правило следующим образом. Во-первых, правило обрабатывает позицию чеку, во-вторых, поле «От чего считать» должно быть заполнено значением «Сумма», поскольку мы хотим начислять баллы как процент от суммы покупки. А вот само процентное значение мы уже определяем не как константу, а как зависящую от величины купленного количества товара. Для этого заполняем «Тип уровня» значением «По сумме», «Основание уровня» значением «Количество товара» и создаём три порога (три записи ценового суммового уровня). Первый порог выглядит таким образом: Сумма от = 0, Бонус = 10; второй порог: Сумма от = 11, Бонус = 15; третий порог: Сумма от = 21, Бонус = 20.

Рассмотрим, как можно реализовать применимость правила к каждой 5-й покупке с использованием суммовых уровней. Исходя из условия необходимо так настроить правило, чтобы оно применялось только тогда, когда текущая покупка будет кратна 5, то есть это 5-ая покупка, 10-ая покупка, 15-ая и т.д. Предположим, необходимо предоставлять скидку 200 руб. на каждую 5-ю покупку. Для этого, как было сказано выше в пункте **Ошибка! Источник ссылки не найден.**, поможет отрицательный параметр приведения. В этом примере необходимо установить: в поле «Вид начисления» значение «Скидка по чеку», «Объект расчёта» – значение «Чек» (поскольку необходимо предоставлять скидку на весь чек, а не на конкретные позиции), «Тип расчёта» – «Значение», в поле «Бонусный балл» – значение 0 (как было сказано выше, при использовании суммовых или временных уровней это поле игнорируется), в поле «Параметр

приведения» значение -5, «Тип уровня» – «По сумме», «Основание уровня» – «Количество покупок по карте». И создаём два порога (две записи ценового суммового уровня). Первый порог должен выглядеть таким образом: Сумма от = 0, Бонус = 200; второй порог: Сумма от = 0.01, Бонус = 0. Таким образом, когда текущая покупка будет кратна 5, т.е. делиться на 5 без остатка или, по-другому, с нулевым остатком (в случае отрицательного параметра приведения берется остаток от деления основания, а здесь в случае использования уровней основанием является количество покупок по карте, на модуль значения параметра приведения), то будет использоваться ставка 200, иначе если будет какой-то ненулевой остаток от деления (текущая покупка не кратна 5), то будет использоваться ставка 0, т.е. правило применяться не будет.

4.2.6 Правило-счётчик

По правилу-счётчику не происходит предоставления какого-либо поощрения участнику программы лояльности. Это правило используется для расчёта хранимых значений, которые постоянно обновляются при регистрации фискальных чеков в системе. Такие обновляемые значения называются счётчиками.

Правило-счётчик отличается от обычного бонусного правила тем, что Вид начисления по такому правилу заполняется значением «Счётчик», в то время как Вид начисления для обычного бонусного правила равен «Бонус».

Правила-счётчики позволяют организовать подсчёт и хранение за определенные периоды различных показателей покупок участника программы лояльности: например, количество покупок (в общем), количество покупок определённых товаров, количество покупок в определённых магазинах, сумму покупок (в общем), сумму покупок определённых товаров, сумму покупок в определённых магазинах, количество купленных товаров (в общем), количество купленных определённых товаров, в том числе в определённых магазинах, и т.п. На основе значений данных счётчиков для участника программы лояльности возможно применение правил начисления поощрений (бонус, скидка).

Записи счётчиков связываются с картой участника программы лояльности, далее если с картой связан контакт, то с записью контакта, а также если карта входит в мастер-счёт, то также с записью мастер-счёта.

4.2.6.1 Расчёт счётчиков

Вычисление значений, на которые будут обновлены значения самих счётчиков, полностью аналогично вычислению значения бонусного балла, который рассчитывается на основании параметров правила поощрения. Однако эти значения не записываются как бонусные баллы, а добавляются к предыдущим, ранее сохранённым значениям счётчиков.

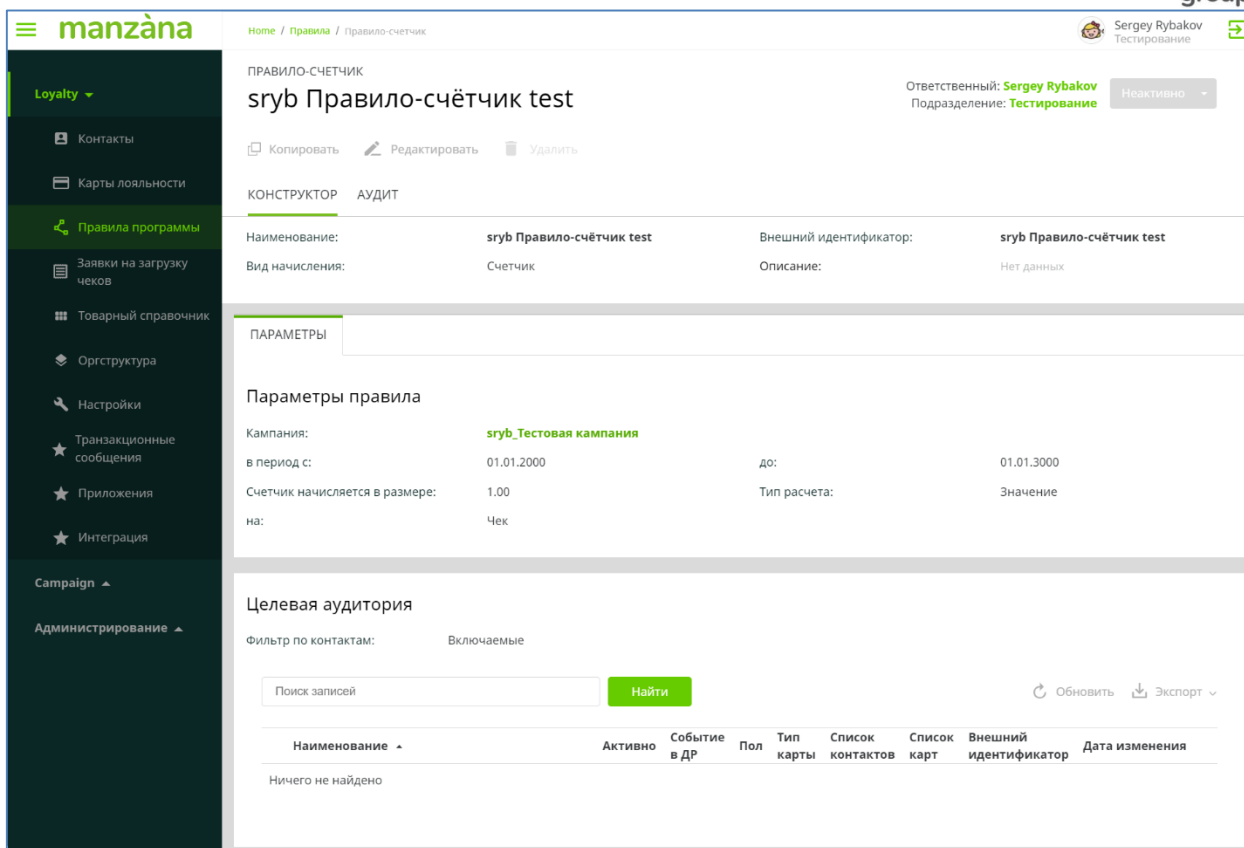


Рис. Карточка правила начисления «Правило-счётчик»

Правила-счётчики применяются только при обработке фискального чека.

Рассмотрим для примера, как создать правило-счётчик, которое подсчитывает количество покупок в определенных магазинах. Для этого «Вид начисления» установить в значение «Счётчик», «Тип расчёта» = «Значение», «Бонусный балл» = 1, «На:» = «Чек», плюс в правило необходимо добавить включаемый фильтр по чекам со списком магазинов, для которых требуется подсчёт количества покупок.

Теперь рассмотрим для примера, как создать правило-счётчик, которое подсчитывает количество купленных определённых товаров. Для этого «Вид начисления» установить в значение «Счётчик», «Тип расчёта» = «Процент», «Бонусный балл» = 100, «От» = «Количество товара», «На:» = «Позиция чека», плюс в правило необходимо добавить включаемый фильтр по позициям со списком необходимых товаров, для которых требуется подсчёт их покупаемого количества.

4.2.6.2 Хранение данных счётчиков

После того, как правило-счётчик для какой-либо карты рассчитало значение и применилось – в системе создаются записи счётчиков, которые связаны с картой участника, по которой в системе зарегистрирован фискальный чек. Чтобы посмотреть текущие значения счётчиков карты, необходимо в карточке карты в связанных записях раскрыть пункт «Счётчики», при этом откроется список всех записей правил-счётчиков, которые связаны с картой.

Таблица счётчиков карты содержит следующие значения (аналогично счетчикам контакта, кроме полей «карта» и «мастер-счет»):

Поле	Описание
Дата создания	Дата создания счётчика (дата первого применения правила-счётчика по карте).

Поле	Описание
Правило начисления	Ссылка на правило, с которым связан данный счётчик.
Карта	Ссылка на запись карты, к которой относится счётчик.
Контакт	Ссылка на запись контакта, к которому относится счётчик.
Мастер-счёт	Ссылка на запись мастер-счёта, к которому относится счётчик.
Дата изменения	Дата обновления счётчика.
Сутки-текущие	Накопленное числовое значение счётчика к моменту просмотра с 00:00 часов текущих суток.
Сутки-предыдущие	Накопленное числовое значение счётчика с 00:00 по 24:00 за предыдущие сутки относительно даты просмотра.
Сутки-скользящие	Накопленное числовое значение счётчика за сутки, совпадает с текущим значением.
Сутки-непрерывно	Количество суток (или дней) подряд до текущих суток, в течение которых срабатывал счётчик.
Неделя-текущая	Накопленное числовое значение счётчика к моменту просмотра с 00:00 часов понедельника текущей недели.
Неделя-предыдущая	Накопленное числовое значение счётчика с 00:00 Понедельника по 24:00 Воскресенья за предыдущую календарную неделю относительно даты просмотра.
Неделя-скользящая	Накопленное числовое значение счётчика за последнюю неделю (за последние 7 дней) относительно даты и времени просмотра значений.
Неделя-непрерывно	Числовое значение, которое определяет количество календарных недель (с понедельника по воскресенье) непрерывного срабатывания данного счётчика. Если правило-счётчик срабатывало хотя бы раз в последние 5 календарных недель подряд, то данное значение будет равно 5.
Месяц-текущий	Накопленное числовое значение счётчика к моменту просмотра с 00:00 часов первого числа текущего месяца.
Месяц-предыдущий	Накопленное числовое значение счётчика с 00:00 первого числа месяца по 24:00 последнего числа за предыдущий календарный месяц относительно даты просмотра.
Месяц-скользящий	Накопленное числовое значение счётчика за последний месяц (за последние 30 или 31 дней) относительно даты и времени просмотра значений.
Месяц-непрерывно	Числовое значение, которое определяет количество календарных месяцев непрерывного срабатывания данного счётчика. Если правило-счётчик срабатывало хотя бы раз в последние 3 календарных месяца подряд, то данное значение будет равно 3.
Квартал-текущий	Накопленное числовое значение счётчика к моменту просмотра с 00:00 часов первого числа текущего квартала.
Квартал-предыдущий	Накопленное числовое значение счётчика с 00:00 первого числа квартала по 24:00 последнего числа за предыдущий календарный квартал относительно даты просмотра.
Квартал-скользящий	Накопленное числовое значение счётчика за последний квартал (за последние 3 месяца) относительно даты и времени просмотра значений.
Квартал-непрерывно	Числовое значение, которое определяет количество календарных кварталов непрерывного срабатывания данного счётчика. Если правило-счётчик срабатывало хотя бы раз в последние 2 календарных квартала подряд, то данное значение будет равно 2.

Поле	Описание
Полугодие-текущее	Накопленное числовое значение счётчика к моменту просмотра с 00:00 часов первого числа текущего полугодия.
Полугодие-предыдущее	Накопленное числовое значение счётчика с 00:00 первого числа полугодия по 24:00 последнего числа за предыдущее календарное полугодие относительно даты просмотра.
Полугодие-скользящее	Накопленное числовое значение счётчика за последнее полугодие (за последние 6 месяцев) относительно даты и времени просмотра значений.
Полугодие-непрерывно	Числовое значение, которое определяет количество календарных полугодий непрерывного срабатывания данного счётчика. Если правило-счётчик срабатывало хотя бы раз в последние 4 календарных полугодия подряд, то данное значение будет равно 4.
Год-текущий	Накопленное числовое значение счётчика к моменту просмотра с 00:00 часов первого января текущего года.
Год-предыдущий	Накопленное числовое значение счётчика с 00:00 первого января по 24:00 31 декабря за предыдущий календарный год относительно даты просмотра.
Год-скользящий	Накопленное числовое значение счётчика за последний год (за последние 12 месяцев) относительно даты и времени просмотра значений.
Год-непрерывно	Числовое значение, которое определяет количество календарных лет непрерывного срабатывания данного счётчика. Если правило-счётчик срабатывало хотя бы раз в последние 2 календарных года подряд, то данное значение будет равно 2.

Каждая запись счётчика агрегирует данные по пяти типам периодов, каждый из которых имеет четыре способа агрегации.

Типы периодов:

- Сутки;
- Неделя;
- Месяц;
- Квартал;
- Полугодие;
- Год.

Способы агрегации:

- Текущий;
- Предыдущий;
- Скользящий;
- Непрерывный.

Для каждого типа периода каждый способ агрегации собирает данные аналогичным образом. Рассмотрим для примера неделю.

Значение счётчика «Неделя-текущая» состоит из суммы всех значений, которые рассчитало связанное со счётчиком правило-счётчик за период с начала текущей календарной недели (с 00:00 часов понедельника) до текущего момента времени.

Значение счётчика «Неделя-предыдущая» состоит из суммы всех значений, которые рассчитало связанное со счётчиком правило-счётчик за период предыдущей календарной недели от её начала (00:00 часов понедельника) до окончания (24:00 часов воскресенья). Предыдущая

календарная неделя – это ближайшая предыдущая календарная неделя относительно текущей даты и времени.

Значение счётчика «Неделя-скользящая» состоит из суммы всех значений, которые рассчитало связанное со счётчиком правило-счётчик за последнюю неделю (за последние 7 дней) относительно даты и времени просмотра значений.

Значение счётчика «Неделя-непрерывно» подсчитывает количество календарных недель, в течение которых правило-счётчик срабатывало, причём срабатывало каждую календарную неделю без пропуска. Если в течение какой-то календарной недели связанное правило-счётчик не срабатывало, то данное значение обнуляется (вначале следующей календарной недели) и подсчёт ведётся снова.

С каждой записью счётчика связаны записи событий счётчика, из которых агрегируются числовые поля записи счётчика. Для просмотра событий счётчика необходимо в карточке карты в связанных записях раскрыть пункт «События счётчиков»:

Таблица событий счётчиков содержит следующие значения:

Поле	Описание
Дата создания	Фактическая дата и время создания события.
Правило начисления	Ссылка на правило-счётчик, которое формирует событие счётчика.
Карта	Ссылка на запись карты, к которой относится событие счётчика.
Контакт	Ссылка на запись контакта, к которому относится событие счётчика.
Дата и время события	Дата и время фискального чека, по которому создано событие счётчика. Может отличаться от фактической даты и времени обработки чека процессингом.
Значение	Значение, которое рассчиталось на основании применимости правила счётчика.
Чек	Ссылка на чек, по которому произошло создание события счётчика.
Позиция чека	Номер позиции чека, по которому произошло создание события счётчика. Заполняется в случае позиционного правила-счётчика.

Аналогичным образом счётчики агрегируются не только для записей карт. Счётчики и события счётчиков ведутся также для контакта (в рамках всех карт контакта). Просмотреть счётчики и события счётчиков для контакта можно в соответствующих представлениях в табх «Счётчики контакта» и «События счётчиков» в карточке контакта.

Скриншот интерфейса Manzana Group, отображающий карточку контакта «Владимир Иванов». Вкладка «СЧЕТЧИКИ КОНТАКТА» выделена красной рамкой. В таблице ниже представлены данные по событиям счётчиков.

Дата создания	Правило начисления	Контакт	Дата изменения	Неделя-текущая	Неделя-предыдущая	Неделя-скользящая
05.05.2021 13:31	Счётчик суммы покупок (для рефералов)	Владимир Иванов	20.12.2022 02:35	0.00	0.00	0.00
10.02.2021 20:01	Счётчик покупок кофе	Владимир Иванов	19.12.2022 00:00	0.00	0.00	0.00
10.02.2021 20:01	Счётчик покупок от 1000 р.	Владимир Иванов	20.12.2022 02:35	0.00	0.00	0.00

Рис. Счётчики в карточке контакта

manzana group

Home / Контакты / Контакт

Сергей Рыбаков
Тестирование

Контакт: Владимир Иванов

Ответственный: администратор
Подразделение: Тестирование

Копировать Редактировать Удалить Кодовое слово

ОБЗОР ДЕТАЛИЗАЦИЯ АУДИТ

Персональные данные

Мобильный телефон: +7 916 123 4567

Электронная почта: test26586@manzana156564.ru

Коммуникации по SMS: Разрешены

Коммуникации по E-mail: Разрешены

День рождения: 11.10.1991

Уровень: Silver

Покупки

Сумма без скидок: 85 900.00

Сумма скидок: 1 050.00

Сумма со скидкой: 84 850.00

СЧЕТЧИКИ КОНТАКТА СОБЫТИЯ СЧЕТЧИКОВ РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ТОВАРЫ ЗАПРОСЫ ГАЛ

Поиск записей Найти Обновить Экспорт

Дата создания	Правило начисления	Карта	Контакт	Дата и время события	Значение
26.05.2022 09:39	Счётчик суммы покупок (для рефералов)	778900000002	Владимир Иванов	26.05.2022 09:00	1 500.00
26.05.2022 09:39	Счётчик покупок от 1000 р.	778900000002	Владимир Иванов	26.05.2022 09:00	1.00
10.03.2022 17:24	Счётчик суммы покупок (для рефералов)	778900000002	Владимир Иванов	10.03.2022 17:23	300.00

Рис. События счётчиков в карточке контакта

4.2.6.3 Использование данных счётчиков

Значения счётчиков хранятся в базе данных системы, и они всегда актуальны. Значения текущих, предыдущих и непрерывных счётчиков пересчитываются в 00:00 часов каждого понедельника и в 00:00 часов каждого месяца. Значения скользящих счётчиков пересчитываются ежедневно в 02:35 часов.

На основании значений счётчиков можно организовывать фильтрацию правил поощрения и правил списания.

Например, запись правила поощрения можно связать с фильтром контактов, в котором указать необходимый счётчик и диапазон значений этого счётчика. В этом случае, данное правило поощрения будет применяться только к той карте, у которой текущее значение указанного в фильтре счётчика удовлетворяет заданному в фильтре диапазону значений.

Использовать значения счётчиков можно только для организации фильтрации. Использовать значения счётчиков как основания для расчёта какого-либо поощрения в текущей версии нельзя.

4.2.6.4 Глобальное округление

В системе есть возможность установить глобальное округление для правил-счётчиков, которое позволяет отбрасывать дробную часть (может быть необходимо для правил-счётчиков с процентным расчётом). При расчёте очередного значения по правилу-счётчику, с учётом оплат, коэффициентов от типов или уровней, рассчитанное значение счётчика делится на параметр приведения, указанный в системной настройке `Loyalty.Processing.Counter.Round`, дробная часть отбрасывается, и полученное значение добавляется к накопленному ранее значению счётчика.

4.2.7 Правило товарной акции

Система поддерживает предоставление поощрения таким образом, что значение скидки или значение бонусного/статусного балла зависит от товара, то есть когда для разных товаров разные значения поощрения (причём разные для каждого магазина или для списков магазинов). В этом случае на каждый товар не заводится отдельное правило, а используется правило начисления «Товарная акция».

1. При заведении правила в нём указывается, вид начисления: бонус или скидка. В правиле «Товарная акция» НЕ указывается размер поощрения, а только вид применения

поощрения (Значение, Процент, Фиксированная цена и Значение для каждого элемента) и к чему будет применяться данный вид поощрения. Сам размер поощрения указывается в конкретном товарном предложении, привязанном к данному правилу.

2. Далее создается связанная с правилом Группа товарных предложений. Параметры группы товарных предложений позволяют указать ограничения на магазины, партнёры, регионы применимости товарной акции.
3. Затем создаются связанные с группой товарных предложений значения конкретных товарных предложений, в которых для каждого товара указывается непосредственная ставка поощрения, ограничения по количеству товара и прочие параметры.

4.2.7.1 Группа товарных предложений

Группа товарных предложений – это промежуточная запись, связывающая правило начисления «Товарная акция» и значения акции для конкретных товаров.

Данная запись необходима для того, чтобы была возможность ограничить применение товарной акции определёнными магазинами и/или партнёрами программы лояльности. Также через группу товарных предложений товарную акцию можно ограничить применимостью в определённых регионах/магазинах/партнёрах.

Для задания параметров товарной акции служит карточка **Группа товарных предложений**, которая содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Параметр, указывающий процессинговую активность записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование группы товарных предложений, используется в представлениях и по данному полю осуществляется поиск.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Внешний идентификатор	Идентификатор для интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Правило	Ссылка на правило начисления, которое реализует товарную акцию.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Для каждого правила	Описание. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет 	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Описание	Подробное описание группы товарных предложений.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Параметры			
Фильтры			
Включает магазин	Ссылка на магазин, в котором действует товарная акция.	Нет	Поля доступны для редактирования. Заполняются вручную. Среди включаемых и исключаемых можно заполнить только по одному полю. Например, если заполнено поле «Включает магазин», то остальные поля «Включает...» блокируются и заполнить невозможно. Аналогично, если заполнено поле «Исключает регион», то остальные поля «Исключает...» блокируются и заполнить невозможно.
Включает список магазинов	Ссылка на список магазинов, в которых действует товарная акция.	Нет	
Включает партнёра	Ссылка на партнёра, в магазинах которого действует товарная акция. ⁷	Нет	
Включает список партнёров	Ссылка на список партнёров, в магазинах которых действует товарная акция.	Нет	
Включает регион	Ссылка на регион, в магазинах которого действует товарная акция.	Нет	
Включает список регионов	Ссылка на список регионов, в магазинах которых действует товарная акция.	Нет	
Исключает магазин	Ссылка на магазин, в котором не действует товарная акция.	Нет	
Исключает список магазинов	Ссылка на список магазинов, в которых не действует товарная акция.	Нет	
Исключает партнёра	Ссылка на партнёра, в магазинах которого не действует товарная акция.	Нет	
Исключает список партнёров	Ссылка на список партнёров, в магазинах которых не действует товарная акция.	Нет	
Исключает регион	Ссылка на регион, в магазинах которого не действует товарная акция.	Нет	
Исключает список регионов	Ссылка на список регионов, в магазинах которых не действует товарная акция.	Нет	
Товарные предложения			
Товарные предложения	Представление, в котором показаны, связанные с данной группой товарных предложений товарные предложения		

Внешний вид карточки Группа товарных предложений:

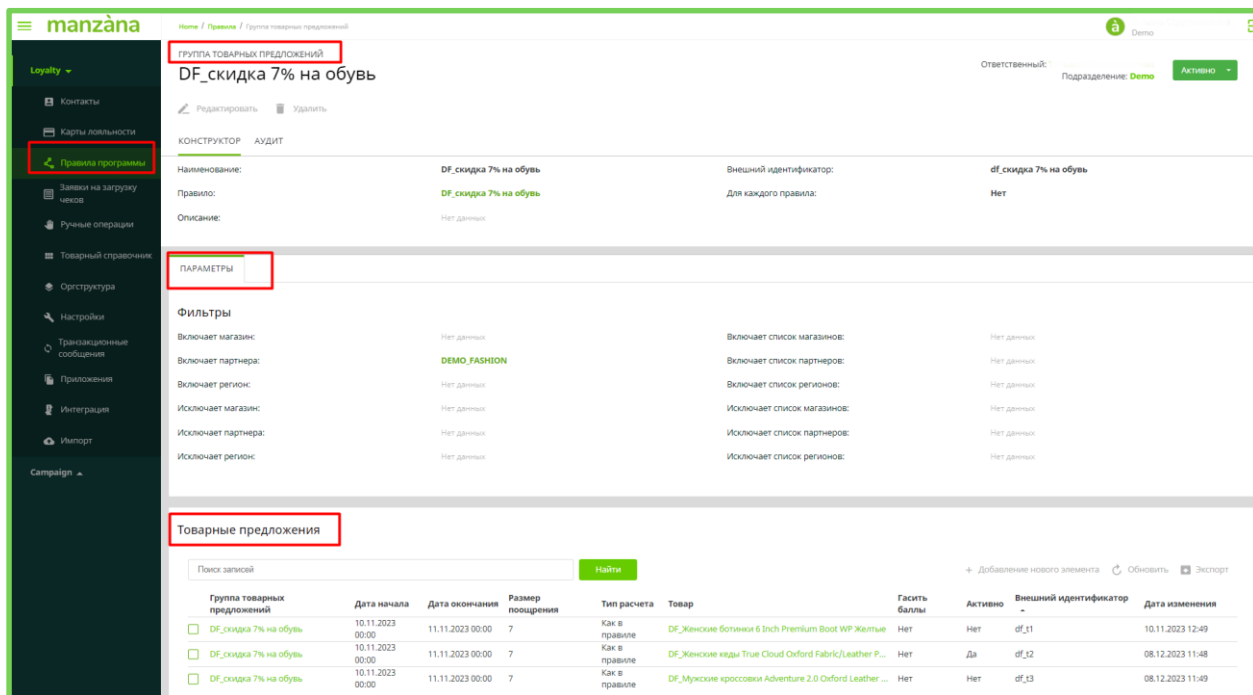


Рис. Карточка группы товарных предложений

4.2.7.2 Товарные предложения

Товарные предложения – это именно те ставки и значения, которые будут служить ставками по отдельному товару.

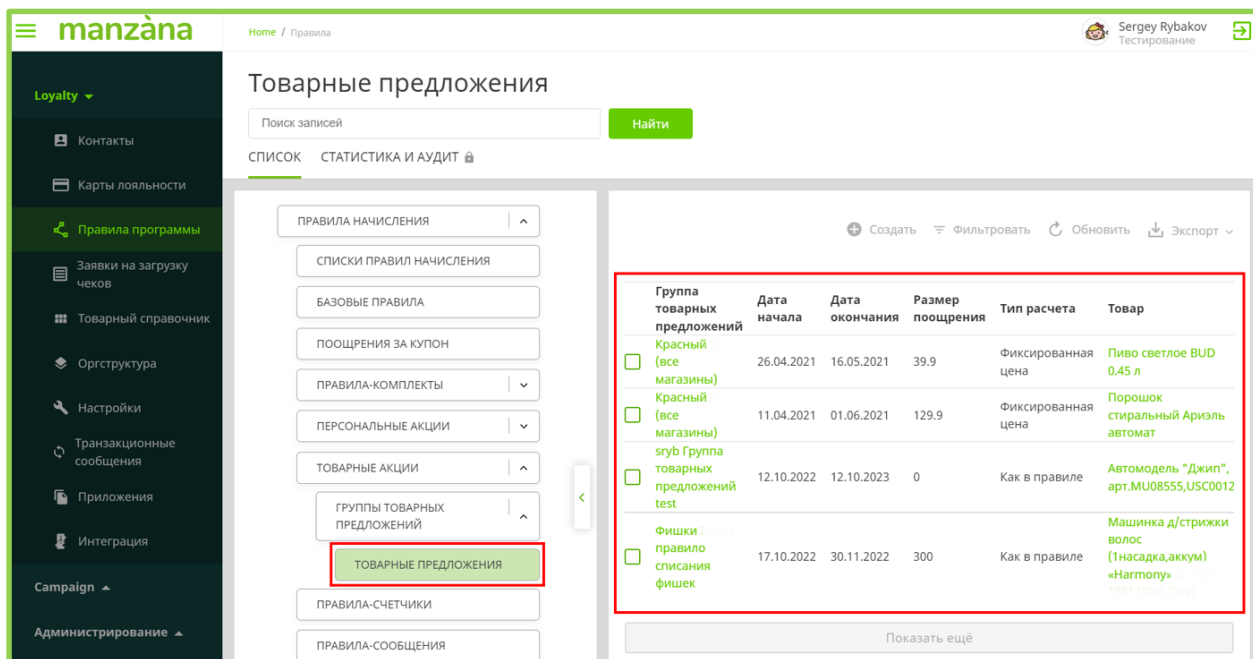


Рис. Справочник Товарных предложений

Для определения ставок и значений служит карточка **Товарного предложения**, в которой содержатся следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Параметр, указывающий процессинговую активность записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Группа товарных предложений	Ссылка на Группу товарных предложений, в рамках которого действует данное значение товарной акции.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Внешний идентификатор	Идентификатор для интеграции с внешними системами.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Приоритет	Приоритет значения товарной акции. Возможные значения от 1 до 100. Требуется для приоритезации в случае одновременного срабатывания двух товарных акций на один и тот же товар (применится значение товарной акции с наиболее высоким приоритетом).	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Дата начала действия	Дата и время начала действия значения товарной акции.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Дата окончания действия	Дата и время окончания действия значения товарной акции.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Тип расчёта	Тип расчёта балла или скидки. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Как в правиле • Значение • Процент • Фиксированная цена • Значение для каждого элемента 	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Описание	Подробное описание.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Параметры			
Значение			
Размер поощрения	Значение, которое используется как параметр расчёта для данной товарной акции.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Кол-во товара	Поле доступно при параметре Размер поощрения = 0 Параметр акции MxN. Если заполнено данное поле, то это количество штук (M) товара, определяющее стоимость порции из N штук.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
По цене товара	Поле доступно при параметре Размер поощрения = 0 Параметр акции MxN. Если заполнено данное поле, то это количество штук (N) товара, который будет продан по стоимости M штук.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Ограничения			
Минимальное количество товара	Количество товара в позиции чека, начиная с которого будет применено значение товарной акции к позиции чека с указанным товаром (проверка в рамках одного чека).	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Минимальная сумма товара	Минимальная стоимость товара в позиции чека, начиная с которого будет применено значение товарной акции к позиции чека с указанным товаром (проверка в рамках одного чека).	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Максимальное совокупное количество	Отображается при включенной настройке <i>Loyalty.Processing.CCValue.Cumulation.Quantity.Limit.TurnOn</i> . Кумулятивный (накопительный) лимит количества товара, на которое может применяться товарная акция. Кумулятивный – то есть не обязательно в рамках одного чека. Используется только для товарных акций гашения баллов.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Максимальное суточное количество товара по акции	Кумулятивный (накопительный) лимит количества товара, на которое может примениться товарная акция за одни календарные сутки. Кумулятивный – значит не обязательно в рамках одного чека, а учитывает историю продаж по этой товарной акции. Используется для обычных дисконтных товарных акций (не для товарных акций гашения баллов).	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Фильтры			
Товар	Ссылка на товар, который участвует в акции и для которого предусматривается поощрение по значению товарной акции.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Гасить баллы			
Гасить баллы	Признак товарной акции гашения баллов. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Да • Нет Значение по умолчанию: Нет.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Количество баллов	Количество баллов для товарной акции гашения баллов.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Внешний вид карточки Товарного предложения:

The screenshot displays the 'Товарное предложение' (Goods Offer) management interface. The top navigation bar shows the user 'Sergey Rybakov' in the 'Тестирование' (Testing) department. The offer is currently 'Неактивно' (Inactive).

ТОВАРНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
-
Копировать | Редактировать | Удалить

КОНСТРУКТОР АУДИТ

Товарная акция:	sryb Группа товарных предложений test	Внешний идентификатор:	sryb Товарное предложение 1
Приоритет:	50	Дата начала действия:	12.10.2022
Дата окончания действия:	12.10.2023	Тип расчета:	Как в правиле
Описание:	Нет данных		

ПАРАМЕТРЫ

Значение			
Размер поощрения:	0.00	Кол-во товара:	3.00
По цене товара:	2.00		

Ограничения

Минимальное количество товара:	0.00	Минимальная сумма товара:	0.00
Максимальное совокупное количество:	100 000 000.00	Максимальное суточное количество товара по акции:	Нет данных

Фильтры

Товар:	Автомодель "Джип", арт.MU08555,USC0012
--------	--

Гашение баллов

Гасить баллы:	Да	Количество баллов:	10.00
---------------	----	--------------------	-------

Рис. Карточка Товарного предложения

4.2.7.3 Обработка правила товарной акции

Если в системе есть правило товарной акции и происходит процесс регистрации чека, в котором есть товары, участвующие в товарной акции, то при обработке очередной позиции чека, по артикулу товара будет определяться товар в системе. Далее в таблице товарных предложений будет найдено значение для этого товара, и это значение будет использоваться вместо поля «Бонусный балл» правила. То есть к каждому товару будут применены различные ставки. Если это бонусное правило, то для каждого товара будут начислены различные бонусные баллы; если дисконтное правило, то к разным товарам будут применены разные скидки.

4.2.8 Правило комплект

Система позволяет предоставлять поощрения клиентам не только по покупкам определённых единичных товаров, но также при покупках некоторой комбинации товаров в определённом количестве. Например, предоставлять скидку на чек в 5%, но только в случае, если в чеке одновременно куплено 6 ложек артикула А, 12 вилок артикула Б и 3 тарелки артикула В. Такая комбинация товаров в заданном количестве называется комплект.

Для реализации подобной схемы поощрения применяется Правило-комплект.

4.2.8.1 Запись комплекта

Для применения правила поощрения, применимого к комплекту, создаётся Правило-комплект. Также с записью правила необходимо связать специальную запись Комплекта, которая как раз и будет определять, какие товары и в каком количестве составляют искомую комбинацию товаров. Значение поощрения задаётся в самой записи комплекта, но операции предоставления поощрения задаются правилом, с которым связана запись комплекта. Правило определяет, какое именно поощрение будет связано с комплектом: скидка, бонус или статусный бонус. Также правило определяет, будет ли величина поощрения постоянной или же будет рассчитываться как процент к другому значению, например, к сумме стоимостей товаров комплекта (типы расчёта «Фиксированная цена» и «Значение для каждого элемента» для правила-комплекта в текущей версии не поддерживаются). В правиле-комплекте можно использовать фильтры по чекам, по контактам и по времени; фильтры по позициям в правиле-комплекте не используются. Правило управляет применимостью записей комплектов, которые с ним связаны. Если к правилу относится несколько записей комплекта, то параметр правила «Метод расчёта комплектов» задаёт применимость записей комплектов в рамках правила. Можно задать, что для вычисления поощрения правила по товарному составу чека будет использоваться только одна запись комплекта с максимальным приоритетом, либо все записи комплектов, связанные с правилом начисления, в порядке уменьшения приоритета.

Запись комплекта содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Параметр, указывающий процессинговую активность записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование записи комплекта. Используется в представлениях и в поиске.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Внешний идентификатор	Идентификатор для интеграции с внешними системами.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Правило начисления	Ссылка на правило начисления, к которому относится данная запись комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Приоритет	Приоритет записи комплекта. Если в правиле поле «Метод расчёта комплектов» = «Все сработавшие комплекты» и к записи правила начисления относится несколько комплектов, то они обрабатываются в порядке уменьшения приоритета.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Дата начала действия	Дата и время начала действия комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Дата окончания действия	Дата и время окончания действия комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Описание	Подробное описание записи комплекта.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Параметры			
Размер поощрения	Непосредственное значение или ставка поощрения по комплекту.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Тип комплекта	Поле, устанавливающее, к какой именно комбинации товаров будет применяться поощрение. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Входящий комплект • Исходящий комплект Значение по умолчанию: Входящий комплект. Если значение поля есть «Входящий комплект», то в чеке должны быть все товары входящего комплекта в необходимом количестве и поощрение для позиционного правила будет тогда применяться на эти же товары, что образуют комплект. Если значение есть «Исходящий комплект», то в чеке должны быть в необходимом количестве все товары входящего комплекта и исходящего, при этом поощрение будет применяться к товарам исходящего комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Ограничения			
Максимальное количество комплектов	Значение, в котором указывается максимальное количество комплектов, на которое будет применено поощрение.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Минимальная сумма входящего комплекта	Условие по минимальной сумме товаров входящего комплекта, для возможности применения комплекта.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Минимальная сумма исходящего комплекта	Условие по минимальной сумме товаров исходящего комплекта, для возможности применения комплекта.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Фильтры			
Партнер	Ссылка на партнера, в рамках которого действует комплект. Если не заполнено, то действует для всех партнеров (сам комплект, но при этом ограничение на партнера может быть установлено на уровне кампании или в фильтре по чеку в связанном правиле).	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Магазин	Ссылка на магазин, в рамках которого действует комплект. Если не заполнено, то действует для всех магазинов (сам комплект, но при этом ограничение на магазин может быть установлено на уровне кампании или в фильтре по чеку в связанном правиле).	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
POS-терминал	Ссылка на POS-терминал, в рамках которого действует комплект. Если не заполнено, то действует для всех POS-терминалов.	Нет	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Элементы комплектов			
Элементы комплектов	Раздел формы, в котором комплект связывается с элементами комплекта.		

Карточка записи комплекта выглядит следующим образом:

Рис. Карточка Комплекта

4.2.8.2 Элемент комплекта

Для добавления элементов комплекта используется связанная запись **Элемент комплекта**.

Запись **Элемент комплекта** содержит следующие поля:

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Активно	Параметр, указывающий процессинговую активность записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Ответственный	Пользователь, ответственный за создание и ведение данной записи.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника пользователей.
Подразделение	Подразделение, к которому относится данная запись.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется из справочника подразделений.
Общие сведения			
Наименование	Наименование записи комплекта. Название автоматически заполняется названием выбранной товарной общности.	Да	Поле недоступно для редактирования. Заполняется автоматически.
Комплект	Ссылка на запись Комплекта, с которым связан данный элемент комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Приоритет	Приоритет записи Элемент комплекта. Порядок комплектации элементов происходит в первую очередь с самым большим приоритетом.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Направление	Поле, показывающее, к какому типу относится элемент комплекта. Возможные значения: <ul style="list-style-type: none"> • Входящий • Исходящий Значение умолчанию при создании нового элемента комплекта: «Входящий».	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Количество	Количество товара в элементе комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Параметры			
Тип элемента	<p>Позволяет выбрать в качестве элемента комплекта конкретную запись товара или товарной общности. Возможные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Товар • Подгруппа товаров • Группа товаров • Подкатегория товаров • Категория товаров • Бренд • Производитель • Список товаров • Список подгрупп товаров • Список групп товаров • Список подкатегорий товаров • Список категорий товаров • Список брендов • Список производителей 	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Товар (продукт)	<p>Отображается при параметре Тип элемента=Товар</p> <p>Ссылка на запись Товар, который связан с данным элементом комплекта.</p>	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Подгруппа товаров	<p>Отображается при параметре Тип элемента=Подгруппа товаров</p> <p>Ссылка на запись Подгруппа товаров, которая связана с данным элементом комплекта.</p>	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Группа товаров	<p>Отображается при параметре Тип элемента=Группа товаров</p> <p>Ссылка на запись Группа товаров, которая связана с данным элементом комплекта.</p>	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Подкатегория товаров	<p>Отображается при параметре Тип элемента=Подкатегория товаров</p> <p>Ссылка на запись Подкатегория товаров, которая связана с данным элементом комплекта.</p>	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Категория товаров	<p>Отображается при параметре Тип элемента=Категория товаров</p> <p>Ссылка на запись Категория товаров, которая связана с данным элементом комплекта.</p>	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Бренд	<p>Отображается при параметре Тип элемента=Бренд</p> <p>Ссылка на запись Бренд, который связан с данным элементом комплекта.</p>	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Производитель	<p>Отображается при параметре Тип элемента=Производитель</p> <p>Ссылка на запись Производитель, который связан с данным элементом комплекта.</p>	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Поле	Описание	Обязательное поле	Редактирование
Список товаров	Отображается при параметре Тип элемента=Список товаров Ссылка на запись Список товаров, который связан с данным элементом комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Список подгрупп товаров	Отображается при параметре Тип элемента=Список подгрупп товаров Ссылка на запись Список подгрупп товаров, который связан с данным элементом комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Список групп товаров	Отображается при параметре Тип элемента=Список групп товаров Ссылка на запись Список групп товаров, который связан с данным элементом комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Список подкатегорий товаров	Отображается при параметре Тип элемента=Список подкатегорий товаров Ссылка на запись Список подкатегорий товаров, который связан с данным элементом комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Список категорий товаров	Отображается при параметре Тип элемента=Список категорий товаров Ссылка на запись Список категорий товаров, который связан с данным элементом комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Список брендов	Отображается при параметре Тип элемента=Список брендов Ссылка на запись Список брендов, который связан с данным элементом комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.
Список производителей	Отображается при параметре Тип элемента=Список производителей Ссылка на запись Список производителей, который связан с данным элементом комплекта.	Да	Поле доступно для редактирования. Заполняется вручную.

Карточка записи Элемент комплекта выглядит следующим образом:

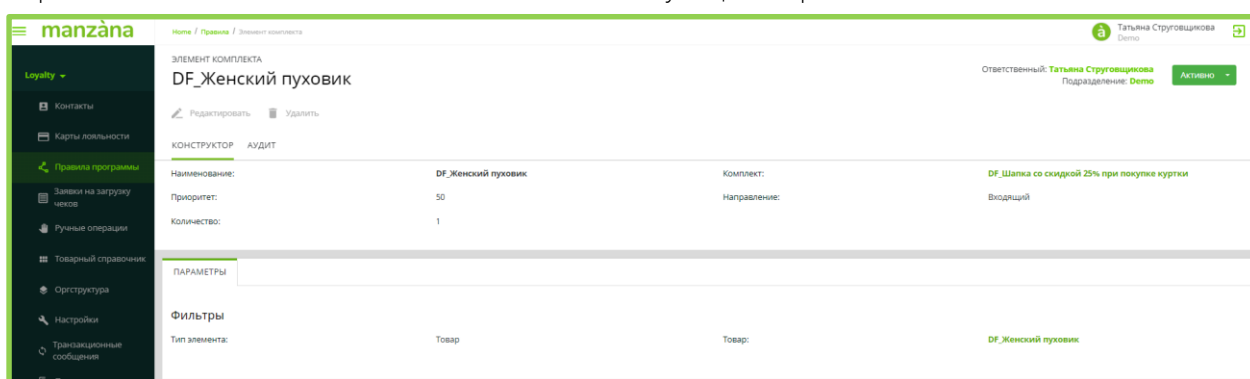



Рис. Карточка элемента комплекта

4.2.9 Общий процесс создания правила начисления

Создание записи правила предусматривает заполнение полей непосредственно на карточке правила начисления. Для перевода правила в активное состояние необходимо после сохранения правила начисления изменить значение поля «Активно». Чтобы запись сделать неактивной, необходимо в этом случае изменить значение поля на «Неактивно».

Карточка правила начисления состоит из секций (параметры, фильтры, отправка сообщения и пр.), в которых логически объединены различные параметры правила. В зависимости от типа, правило начисления может содержать разный состав и количество секций. При создании правила активированы только некоторые «базовые» секции, остальные необходимо активировать, подключая к интерфейсу по необходимости. Активация секции происходит нажатием на  «Добавить секцию "Наименование секции"» внизу правила в режиме редактирования.

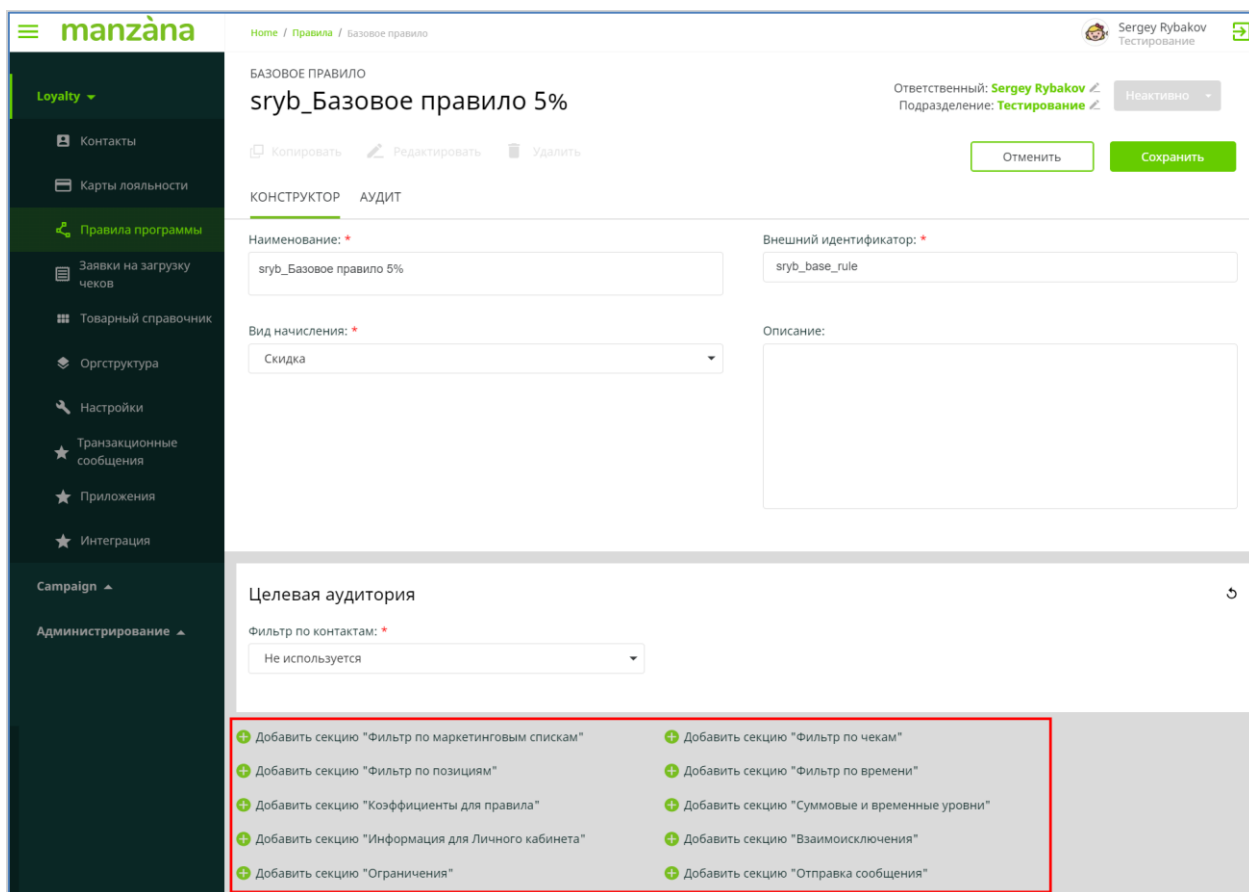


Рис. Добавление секций в карточку правила начисления

Общие сведения.

На данном шаге вводится наименование правила, внешний идентификатор, вид начисления, приоритет данного правила и описание.

Для включения автозаполнения внешних идентификаторов для правила начисления используется системная настройка *Action.Create.ChargeRule.AutoAssign.ExternalID*. Если системная настройка выключена, то поле внешнего идентификатора доступно для редактирования и может быть записано произвольным значением.

Параметры правила.

В секции Параметры правила указывается кампания, в рамках которой действует правило, размер поощрения, тип расчёта, к чему будет применяться правило и срок действия правила (с какой даты и до какой даты). Стоит напомнить, что последним днём действия правила является предыдущий день относительно даты в поле «До».

Рис. Секция Параметры правила в карточке Базового правила начисления

Конкретный состав параметров зависит от вида правила начисления

Все остальные параметры в каждой секции заполняются аналогичным образом.

4.3 Списание баллов

Баллы – это вид поощрения участника программы лояльности, который участник может использовать их для каких-то поощрений по своему усмотрению: он может получить за баллы скидку и т.д.

Наиболее распространённый вариант – это получение отложенной скидки на следующую покупку. Получаемая таким образом скидка может быть линейной, а может быть нелинейной. Линейная скидка – это алгоритм конвертации накопленных баллов в какое-то количество рублей скидки по заранее известному курсу. Например, накопив 100 баллов активного баланса, участник может впоследствии учесть их в покупке и получить скидку в 10 рублей на всю покупку или на какие-то определённые товары в этой покупке.

Нелинейная скидка – это конвертация баллов баланса в скидку, когда наличие баллов является основанием применения процентной или абсолютной скидки. Предоставление нелинейной скидки регламентируется дисконтными товарными акциями гашения баллов (в текущей версии реализовано как алгоритм использования электронных наклеек). В товарной акции указывается, что она предназначена для гашения баллов, а также в ней указывается количество баллов, которое необходимо списать на одну единицу товара данной акции, чтобы была предоставлена заданная в товарной акции скидка.

Предоставление линейной скидки регламентируется в системе правилами списания.

Правила списания – это алгоритмы, согласно которым накопленные ранее бонусные или статусные баллы могут быть использованы для оплаты совершённых покупок. Если в системе нет ни одного активного правила списания, то использовать накопленные баллы при совершении покупок нельзя, даже если активный баланс контакта или карты позволяет это сделать.

4.3.1 Использование баллов

Если в системе есть активные правила списания, то клиенту для оплаты автоматически будут доступны все свои баллы, накопленные на всех своих картах лояльности (активных, заблокированных, закрытых). Также необходимо иметь в виду, что при предъявлении для операции карты, входящей в мастер-счёт с соответствующим статусом участия, могут быть использованы баллы с других карт этого мастер-счета.

Баллы хранятся в системе порциями. Каждая порция – это связанная с правилом начисления (или ручной операцией, или запросом начисления баллов) запись некоторого количества бонусных баллов. Если баллы начислены по позиционному правилу, то порция баллов также связана с той позицией чека, на которую эта порция была начислена.

Каждая порция бонусных баллов имеет свой срок действия или срок активности. Сумма остатков всех действующих на текущий момент порций бонусных баллов, связанных с какой-то картой лояльности, составляет активный баланс баллов по данной карте. Активные баллы можно использовать для оплаты покупок, если это разрешено алгоритмами правил списания. При оплате баллами оператор POS-терминала совершает запрос активного баланса по предъявленной карте (в ответ на запрос могут выводиться все активные баллы участника, в том числе баллы остальных карт и баллы мастер-счёта). Далее он согласовывает с клиентом, какую именно сумму он желает оплатить баллами, после чего кассового ПО отправляет в систему запрос мягкого чека. В случае линейного списания, когда в алгоритмах правил списания не настроены различные ограничения, для оплаты покупок доступны все баллы активного баланса, поэтому запрос мягкого чека можно не отправлять.

Если списание нелинейное, например, оплачивать баллами можно строго в определённое время, или какой-то определённый процент от суммы покупки, то в этом случае запрос мягкого чека обязателен, поскольку может случиться так, что баллов для оплаты не хватает, хотя активный баланс позволяет оплатить покупку. Например, если совершается покупка на 1000 рублей, при этом установлено ограничение на оплату баллами не более 25% от суммы покупки; при попытке оплатить баллами, скажем 500 рублей, система вернёт на POS-терминал сообщение об ошибке. Ошибка будет заключаться в том, что баллов недостаточно для оплаты такой покупки.

Нелинейность списания может заключаться в различных ограничениях: алгоритмы правил списания можно настроить таким образом, что не вся сумма активного баланса баллов может быть использована для совершения покупки. Параметры списания можно настроить так, что они будут зависеть от параметров конкретной покупки: конкретного товара, количества строк в чеке, сумм по позициям и так далее. Например, разрешается оплачивать только строго определённые товары, или разрешается оплатить баллами только 50% от суммы чека при условии, что в чеке есть строго определённый товар, например, мобильный телефон конкретной марки.

Помимо этого, может быть установлен лимит оплаты покупки денежными средствами. Такой лимит называется лимитом актуальной оплаты или «Минимальный % оплаты». Данный лимит может быть установлен непосредственно в правиле списания, но может быть установлен и глобально – значениями системных настроек. Данный лимит учитывает не только оплату покупки баллами, но и предоставленные скидки. Например, установлен лимит оплаты 50%, при этом предоставлена скидка 10%. Соответственно, по покупке в 1000 рублей обязательно нужно оплатить деньгами 500 рублей, и с учётом предоставленной скидки в 10%, всего можно оплатить тогда баллами 400 рублей.

В общем случае, особенно при всевозможных нелинейных ограничениях на списание, перед тем как совершить оплату покупки, POS-терминал посылает в систему запрос мягкого чека. Система обрабатывает запрос мягкого чека и отправляет ответ на POS-терминал. В ответе, в частности, содержится: сколько баллов доступно для оплаты по данному конкретному чеку в целом и по каждой позиции. Также в ответе содержится: какая сумма и сумма по позиции может быть оплачена бонусными баллами. Значения баллов и суммы, которая может быть оплачена

бонусными баллами, могут быть различными при коэффициентах конвертации, отличных от единицы.

После согласования оплаты баллами с клиентом на POS-терминале формируется фискальный чек, который регистрируется в системе и происходит регистрация списания баллов.

Если начисленные баллы – это записи с положительными значениями, то списанные баллы – это записи с отрицательными значениями. При начислении отдельной порции баллов в момент начала действия баллов изменяется поле «Остаток» по порции. В это поле записывается количество начисленных баллов. Если бонусные баллы начислены, но ещё не начали действовать, остаток будет нулём до начала времени действия.

Списание также производится порционно на основании доступных порций начисленных баллов. Положительные порции при этом гасятся. Если порция гасится полностью, то в поле остаток по порции записывается ноль. Если же порция гасится не полностью, то остаток уменьшается на списанное количество баллов.

Количество баллов, доступных для оплаты чека, определяется только величиной остатков положительных порций. Необходимо иметь в виду, что если на карте имеются непогашенные отрицательные порции, которые могут быть образованы после проведения чека возврата, то эти отрицательные порции не учитываются.

4.3.2 Ограничения и фильтрация

4.3.2.1 Дата начала действия

Дата и время, начиная с которого правило списания начинает действовать и по нему можно списывать бонусные баллы.

4.3.2.2 Дата окончания действия

Дата и время, до которой правило списания действует и по нему можно списывать бонусные баллы.

The screenshot shows the configuration page for a rule named 'SRYB_Правило списания 1'. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Loyalty', 'Контакты', 'Карты лояльности', 'Правила программы', 'Заявки на загрузку чеков', and 'Товарный справочник'. The main content area shows the rule details, including the name, external identifier, and dates of action. The 'Дата начала действия' (01.01.2000) and 'Дата окончания действия' (01.01.3000) fields are highlighted with a red box.

Наименование:	SRYB_Правило списания 1	Внешний идентификатор:	sryb_rule_write-off
Дата начала действия:	01.01.2000	Дата окончания действия:	01.01.3000
Описание:	Нет данных		

Рис. Карточка правила списания – Даты начала и окончания действия правила списания

4.3.2.3 Минимальная сумма баллов

Минимальное значение суммы в денежных средствах, которую предполагается оплачивать баллами по данному правилу. В случае чекового правила – минимальная часть суммы покупки. В случае правила для всех позиций – минимальная часть суммы покупки позиций, прошедших условия фильтрации правила. В случае правила для одной позиции – минимальная часть оплачиваемой суммы для каждой позиции, прошедшей условия фильтрации правила.

Ограничения			
Мин. сумма баллов:	0	Макс. сумма баллов:	100000000000
Мин. % от суммы:	0	Макс. % от суммы:	50
Минимальный % оплаты:	Нет данных		

Рис. Карточка правила списания – Параметр «Мин. сумма баллов»

Также следует иметь в виду, что данное значение задаётся в денежных средствах. В случае отличного от единицы коэффициента конвертации, это значение не совпадает с количеством списываемых баллов.

4.3.2.4 Максимальная сумма баллов

Максимальное значение суммы в денежных средствах, которую предполагается оплачивать баллами по данному правилу. В случае чекового правила – максимальная часть суммы покупки. В случае правила для всех позиций – максимальная часть суммы покупки позиций, прошедших условия фильтрации правила. В случае правила для одной позиции – максимальная часть оплачиваемой суммы для каждой позиции, прошедшей условия фильтрации правила.

Ограничения			
Мин. сумма баллов:	0	Макс. сумма баллов:	100000000000
Мин. % от суммы:	0	Макс. % от суммы:	50
Минимальный % оплаты:	Нет данных		

Рис. Карточка правила списания – Параметр «Макс. сумма баллов»

Также следует иметь в виду, что данное значение задаётся в денежных средствах. В случае отличного от единицы коэффициента конвертации, это значение не совпадает с количеством списываемых баллов.

4.3.2.5 Минимальный процент от суммы

Значение, ограничивающее сумму оплаты баллами по правилу снизу, если правило применяется к чеку или всем позициям чека. Рассчитывается относительно суммы со скидкой. Например, если сумма со скидкой чека равна 500 и есть правило с данным ограничением 50%, то при оплате баллами необходимо оплатить не менее 250 (меньше система не позволит).

Ограничения			
Мин. сумма баллов:	0	Макс. сумма баллов:	100000000000
Мин. % от суммы:	0	Макс. % от суммы:	50
Минимальный % оплаты:	Нет данных		

Рис. Карточка правила списания – Параметр «Мин. % от суммы»

Если правило чековое – то ограничение рассчитывается от суммы со скидкой чека. Если правило для всех позиций – от суммы со скидкой позиций, прошедших условия фильтрации правила. Если правило применяется к одной позиции, то данное значение есть процент от суммы со скидкой по каждой позиции из тех, что прошли условия фильтрации.

4.3.2.6 Максимальный процент от суммы

Значение, ограничивающее сумму оплаты баллами по правилу сверху, если правило применяется к чеку или всем позициям чека. Рассчитывается относительно суммы со скидкой. Например, если сумма со скидкой чека равна 500 и есть правило с данным ограничением 50%, то при оплате баллами необходимо оплатить не более 250 (больше система не позволит).

Ограничения			
Мин. сумма баллов:	0	Макс. сумма баллов:	100000000000
Мин. % от суммы:	0	Макс. % от суммы:	50
Минимальный % оплаты:	Нет данных		

Рис. Карточка правила списания – Параметр «Макс. % от суммы»

Если правило чековое – то ограничение рассчитывается от суммы со скидкой чека. Если правило для всех позиций – от суммы со скидкой позиций, прошедших условия фильтрации правила. Если правило применяется к одной позиции, то данное значение есть процент от суммы со скидкой по каждой позиции из тех, что прошли условия фильтрации.

Если к чеку или позиции применяются сразу несколько правил списания, то ограничения каждого суммируются. Например, одно правило позволяет оплатить 30%, другое 60% – совместное действие правил приведёт к возможности оплатить баллами 90% от суммы со скидкой чека или позиции.

4.3.2.7 Минимальный % оплаты

Данный параметр задает минимальный процент оплаты актуальной оплаты чека или позиции чека. То есть это такая часть суммы чека, которая обязательно должна быть оплачена денежными средствами. Параметр учитывается только для алгоритма списания. Если по чеку предоставляется скидка, выходящая за пределы актуальной оплаты – скидка предоставлена будет, но никакую часть суммы чека уже невозможно будет оплатить баллами.

Ограничения			
Мин. сумма баллов:	0	Макс. сумма баллов:	100000000000
Мин. % от суммы:	0	Макс. % от суммы:	50
Минимальный % оплаты:	Нет данных		

Рис. Карточка правила списания – Параметр «Минимальный % оплаты»

Например, чек на 1000 рублей, к чеку применяется правило списания с ограничением в 60% актуальной оплаты. По чеку предоставлена скидка 10%. В этих условиях можно оплатить баллами только 300 рублей из всей суммы чека.

Например, чек на 1000 рублей, к чеку применяется правило списания с ограничением в 60% актуальной оплаты. По чеку предоставлена скидка 50%. В этих условиях никакую часть суммы чека невозможно уже оплатить баллами. В случае попытки оплаты будет возвращена ошибка о недостаточности доступных баллов для оплаты чека.

Если правило чековое – минимальный процент оплаты относится к сумме чека в целом. Если правило позиционное с обработкой всех позиций – минимальный процент оплаты относится к

сумме позиций, прошедших фильтрацию правила. Если правило позиционное с обработкой по одной позиции чека – минимальный процент относится к сумме каждой позиции чека.

Если одновременно применяется несколько правил – их эффект суммируется. Например, есть правило более высокого приоритета, в котором задан минимальный процент оплаты равным 60%, есть правило более низкого приоритета, в котором задан минимальный процент оплаты равным 40%. Обрабатываем чек на сумму 1000 рублей, со скидкой 10%. Для первого правила условия таковы, что 600 рублей чека необходимо оплатить денежными средствами, но по чеку уже предоставлена скидка в 100 рублей, поэтому остаётся, что для первого правила максимально можно оплатить баллами 300 рублей. Для второго правила необходимо 400 рублей оплатить денежными средствами, с учётом скидки в 100 рублей на оплату баллами максимально остаётся 500 руб. Таким образом при суммарном действии двух правил максимально можно будет оплатить 800 рублей из суммы чека.

4.3.2.8 Глобальные суммовые ограничения

Функциональность минимального процента оплаты может также регулироваться глобально по всем, одновременно применяющимся к чеку, правилам списания с помощью партнёрских или системных настроек *Loyalty.Processing.WriteOff.Min.Percentage.ActualPayment*, *Loyalty.Processing.WriteOff.Min.Percentage.ActualPayment1*. Значение первой настройки определяет, какой минимальный процент суммы чека в целом должен быть оплачен способом, отличным от способа оплаты баллами. Значение второй настройки определяет, какой минимальный процент суммы отдельной позиции должен быть оплачен способом, отличным от способа оплаты баллами.

В случае наличия таких ограничений одновременно по настройкам и в правилах – применяться будет наиболее жёсткое ограничение.

Помимо глобальных ограничений на процент актуальной оплаты предусмотрено ограничение на максимальный процент оплаты от суммы чека. Если в правилах суммовое процентное ограничение относится к сумме со скидкой, то глобальные проценты суммового ограничения относятся к сумме. Задать глобальные ограничения можно посредством установки значений для партнёрских или системных настроек: *Loyalty.Processing.WriteOff.Max.Percentage.Sum* – задаёт максимальный процент оплаты баллами для чека в целом, *Loyalty.Processing.WriteOff.Max.Percentage.Sum1* – задаёт максимальный процент оплаты баллами для каждой отдельной позиции.

В случае установки ограничения относительно суммы чека в целом – возможно перераспределение суммы списания на другие позиции, если по какой-то позиции невозможно произвести списание в полном объёме. Например, установлено глобальное ограничение в 50% от суммы чека, в чеке 2 позиции по 1000 рублей каждая, по одной позиции есть МРЦ в размере 900 рублей. 50% от 2000 рублей – это 1000 рублей, поэтому максимально по чеку в целом можно оплатить баллами 1000 рублей, но по позиции с МРЦ можно оплатить только 100 рублей, поскольку установлено МРЦ, равное 100 рублей. Соответственно, по позиции без МРЦ можно максимально оплатить баллами 900 рублей.

Если же ограничение устанавливается в отношении отдельной позиции, то перераспределения списания на другие позиции уже не будет. В предыдущем примере, позиции с МРЦ можно максимально оплатить баллами в размере 100 рублей, позицию без МРЦ можно максимально

оплатить баллами в размере 500 рублей. В итоге по чеку в целом в этих условиях можно максимально оплатить баллами сумму, равную 600 рублям.

4.3.2.9 Фильтр – Целевая аудитория

Когда клиент совершает покупку, то он предъявляет на POS-терминал карту лояльности, по которой он идентифицируется. Правило списания можно ограничить таким образом, чтобы оно могло быть применено только к каким-то конкретным картам, динамические или статические параметры которых подпадают под условия фильтрации, задаваемые фильтрами по контакту и/или связанными с фильтрами списками карт и контактов. Для этого используются фильтры по контактам.

Целевая аудитория

Фильтр по контактам: Включаемые и исключаемые

ВКЛЮЧАЕТ ФИЛЬТРЫ ПО КОНТАКТАМ | ИСКЛЮЧАЕТ ФИЛЬТРЫ ПО КОНТАКТАМ

Поиск записей **Найти** Экспорт в EXCEL Обновить

Наименование -	Активно	Событие в ДР	Пол	Тип карты	Список контактов	Список карт	Внешний идентификатор	Дата изменения
<input type="checkbox"/> Клиенты, совершившие 3 покупки за текущий месяц	Нет	Не использовать	-	-	Не используется	Не используется		01.03.2022 13:20

Показать ещё

< **1** > 1-1 (из 1) Показывать по 10

Рис. Карточка правила списания – Целевая аудитория

Фильтр по контактам – это динамический набор параметров, которые устанавливают степень фильтрации карт, контактов или одновременно и карт, и контактов. Если параметры карты, например, общая сумма покупок, укладываются в диапазон значений набора, то по данной карте возможно применение правила списания, с которым связан данный набор. Если не укладывается, то правило не применяется, и списать баллы с данной карты невозможно.

Применимость правила можно ограничить списком определённых карт, для этого надо к фильтру отнести этот список.

Набор можно использовать как включаемый, тогда правило списания будет применяться к картам, параметры которых укладываются в соответствующие диапазоны фильтра. Также можно использовать как исключаемый. В этом случае правило будет применяться ко всем картам, кроме тех, параметры которых укладываются в соответствующие диапазоны фильтра.

Можно также использовать одновременно оба фильтра. Однако, если параметры карты или контакта укладываются в соответствующие диапазоны и включаемого набора, и исключаемого набора, то правило списания не будет применено. Исключение имеет приоритет над включением.

К правилу может относиться несколько фильтров. Если параметры карты или контакта укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного включаемого фильтра, то к такой карте будет применено правило списания. Если параметры карты или контакта укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного исключаемого фильтра, то к такой карте правило

списания не будет применено и покупку нельзя будет оплатить баллами, даже если позволяет активный баланс.

4.3.2.10 Фильтр по чекам

Чек, который формируется на POS-терминале, имеет множество параметров. Это сумма чека, сумма со скидкой, магазин, в котором чек выписан, партнер, которому принадлежит магазин и т.д. Эти параметры также могут использоваться для ограничения применения правил списания. Для этого используются фильтры по чекам.

Фильтр по чекам

Фильтр по чекам: Включаемые и исключаемые

ВКЛЮЧАЕТ ФИЛЬТРЫ ПО ЧЕКАМ | ИСКЛЮЧАЕТ ФИЛЬТРЫ ПО ЧЕКАМ

Поиск записей Найти Экспорт в EXCEL Обновить

Наименование	Активно	Сумма от	Сумма до	Сумма со скидкой от	Сумма со скидкой до	Партнеры	Магазины	Внешний идентификатор	Дата изменения
<input type="checkbox"/> Магазины In	Да	0	1000000000000	0	1000000000000	Включаемые	Не используется		30.04.2021 18:22
<input type="checkbox"/> Партнер Торговая сеть	Да	0	1000000000000	0	1000000000000	Включаемые	Не используется		16.10.2020 00:30

Показать ещё

< 1 > 1-2 (из 2) Показывать по 10

Рис. Карточка правила списания – Фильтр по чекам

Фильтр по чекам – это динамический набор параметров, которые определяют степень фильтрации чеков. Если параметры чека укладываются в соответствующие диапазоны, то чек проходит условия фильтрация. Если чек проходит условия фильтра, который указан в правиле как включаемый, то к данному чеку может быть применено правило списания, и он может быть оплачен баллами. Если чек проходит условия фильтра, который указан как исключаемый, то правило к данному чеку не применяется, и он не может быть оплачен баллами. В этом случае, оплаченными баллами могут быть только те чеки, параметры которых не проходят условия фильтрации.

К правилу могут относиться несколько фильтров. Причём несколько включаемых и несколько исключаемых. Если параметры чека укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного включаемого фильтра, то к такому чеку будет применено правило списания. Если параметры чека укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного исключаемого фильтра, то к такому чеку правило списания не будет применено и покупку нельзя будет оплатить баллами, даже если позволяет активный баланс.

К фильтру могут быть отнесены статические списки: списки магазинов, списки партнёров, списки регионов. Если чек выписан, например, в магазине, который входит во включаемый список, который в свою очередь, входит во включаемый в правило фильтр, то к чеку будет применено правило списания.

4.3.2.11 Фильтр по позициям

Если правило позиционное и чек содержит в себе позиции товаров, то применимость правила можно ограничить параметрами позиции и товара, который входит в позицию чека. Фильтр по позициям – это динамический набор параметров, которые определяют степень фильтрации позиции. В качестве таких параметров используется: стоимость позиции, количество товара, номер позиции и так далее. Если параметры позиции чека укладываются в соответствующие диапазоны, то позиция чека проходит условия фильтрация. Если позиция чека проходит условия фильтра, который указан в правиле как включаемый, то к данной позиции может быть применено правило списания, и эта позиция может быть оплачена баллами. Если позиция чека проходит условия фильтра, который указан как исключаемый, то правило к данной позиции чека не применяется, и она не может быть оплачена баллами. В этом случае оплачены баллами могут быть только те позиции, параметры которых не проходят условия фильтрации.

Фильтр по позициям

Фильтр по позициям: Включаемые и исключаемые

ВКЛЮЧАЕТ ФИЛЬТРЫ ПО ПОЗИЦИЯМ ЧЕКОВ | ИСКЛЮЧАЕТ ФИЛЬТРЫ ПО ПОЗИЦИЯМ ЧЕКОВ

Поиск записей

Наименование	Активно	Товары	Подгруппы	Группы	Подкатегории	Категории	Бренды	Производители	Зависим между позициями
<input type="checkbox"/> Список товаров-исключений	Да	Включаемые	Не используется	Не используется	Не используется	Не используется	Не используется	Не используется	Не используется

1-1 (из 1)

Рис. Карточка правила списания – Фильтр по позициям

К правилу могут относиться несколько фильтров. Причём несколько включаемых и несколько исключаемых. Если параметры позиции укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного включаемого фильтра, то к такой позиции будет применено правило списания. Если параметры позиции укладываются в соответствующие диапазоны хотя бы одного исключаемого фильтра, то к такой позиции правило списания не будет применено и позицию нельзя будет оплатить баллами, даже если позволяет активный баланс. Если параметры позиции соответствуют диапазонам хотя бы одного включаемого и хотя бы одного исключаемого фильтра, то правило к позиции не применяется. Исключение имеет приоритет над включением.

К фильтру по позициям могут быть отнесены статические списки: списки групп товаров, списки подгрупп товаров, списки товаров, списки поставщиков, списки брендов, списки производителей и др. Если в позиции записан товар, например, производитель которого входит во включаемый список производителей, который, в свою очередь, входит в относящийся к правилу включаемый фильтр, то к позиции будет применено правило списания.

Следует иметь в виду, что правило может обрабатывать весь чек в целом («Тип объекта обработки» равен «Чек»), но к нему могут относиться фильтры по позициям. Если таким образом создать правило списания, то оно никогда не будет применимо; во всех случаях покупку невозможно оплатить баллами.

4.3.2.12 Фильтр по времени

Помимо прочих, в чеке есть такой параметр как дата и время его регистрации. Данный параметр также может быть использован для ограничения применимости правила списания. Для этого используются фильтры по времени.

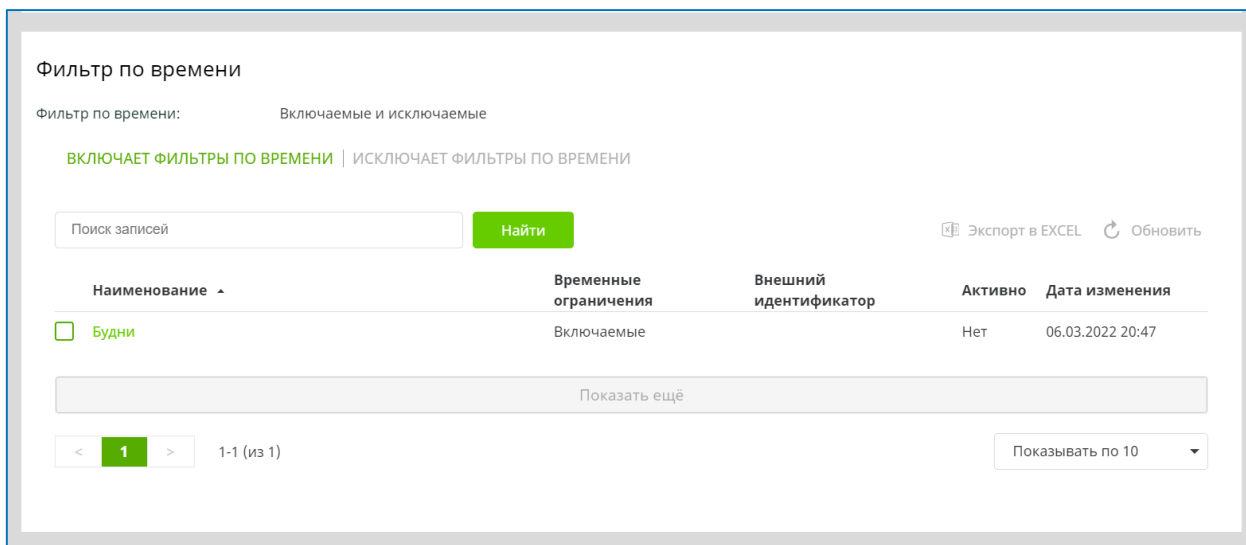


Рис. Карточка правила списания – Фильтр по времени

Фильтр по времени – это набор временных ограничений. Если дата и время чека укладываются в диапазоны временных ограничений, то такой чек подпадает под условия фильтрации. Если чек подпадает под условия включаемого фильтра по времени, то к такому чеку может быть применено правило списания, и он может быть оплачен баллами. Если к правилу относится исключаемый фильтр по времени, то правило списания может быть применено ко всем чекам, время и даты которых не подпадают под условия фильтрации.

К правилу могут относиться несколько фильтров, причём как включаемых, так и исключаемых. Если дата и время чека подпадают под условия фильтрации хотя бы одного включаемого фильтра, то правило списания применяется. Если дата и время чека подпадают под условия фильтрации хотя бы одного исключаемого, то правило списания не применяется. В случае, когда дата и время чека подпадает под условия и включаемых, и исключаемых фильтров, то правило не применяется. Исключение имеет приоритет над включением.

4.3.2.13 Ограничение по группе баллов

Любое начисление баллов в системе (по правилу начисления, по заданию, ручное и др.) всегда производится в рамках какой-то кампании. Кампании можно объединить в группу, которая называется группой баллов. Группу баллов можно объединить в список групп баллов. Если правило списания ограничить включаемым списком групп баллов, то по данному правилу списания можно списать только те баллы, которые начислены в рамках кампаний, объединённых в группы баллов, список которых указан в правиле как включаемый.

Если же правило списания ограничить исключаемым списком групп баллов, то по данному правилу можно списать любые начисленные баллы, за исключением тех, которые начислены в рамках кампаний, объединённых в группы баллов, список которых указан в правиле как исключаемый.

Зависимости			
Включает список групп баллов:	Нет данных	Исключает список групп баллов:	Нет данных
Включает список кампаний:	Нет данных	Исключает список кампаний:	Нет данных
Включает список правил начисления:	Нет данных	Исключает список правил начисления:	Нет данных

Рис. Карточка правила списания – Ограничение по группам баллов (включаемые и исключаемые)

Важно! Определённую кампанию можно включить только в одну группу баллов.

4.3.2.14 Ограничения по списку кампаний

Любое начисление баллов в системе (по правилу начисления, по заданию, ручное и др.) всегда производится в рамках какой-то кампании. Кампании можно объединить в список кампаний. Если правило списания ограничить включаемым списком кампаний, то по данному правилу списания можно списать только те баллы, которые начислены в рамках кампаний, список которых указан в правиле как включаемый.

Если же правило списания ограничить исключаемым списком кампаний, то по данному правилу можно списать любые начисленные баллы, за исключением тех, которые начислены в рамках кампаний, список которых указан в правиле как исключаемый.

Зависимости			
Включает список групп баллов:	Нет данных	Исключает список групп баллов:	Нет данных
Включает список кампаний:	Нет данных	Исключает список кампаний:	Нет данных
Включает список правил начисления:	Нет данных	Исключает список правил начисления:	Нет данных

Рис. Карточка правила списания – Ограничение по списку кампаний (включаемые и исключаемые)

Важно! Определённую кампанию можно включить в несколько списков. Этим списки кампаний отличаются от групп баллов.

4.3.2.15 Ограничения по списку правил

Применимость правила списания можно ограничить баллами, которые начислены в рамках каких-то правил начисления. Для этого надо эти правила начисления объединить в список. Если в правиле списания указать этот список как включаемый, то по данному правилу можно списать только те баллы, которые начислены в рамках правил, список которых указан в правиле списания как включаемый.

Если в правиле списания указать этот список как исключаемый, то по данному правилу можно списать любые баллы, кроме тех, которые начислены в рамках правил начисления, список которых указан в правиле списания как исключаемый.

Зависимости			
Включает список групп баллов:	Нет данных	Исключает список групп баллов:	Нет данных
Включает список кампаний:	Нет данных	Исключает список кампаний:	Нет данных
Включает список правил начисления:	Нет данных	Исключает список правил начисления:	Нет данных

Рис. Карточка правила списания – Ограничение по списку правил начисления (включаемые и исключаемые)

Следует иметь в виду, что если правило ограничено включаемым списком правил начисления, то по нему никоим образом нельзя списать баллы, начисленные ручным образом.

4.3.3 Минимальная розничная цена

В системе есть возможность указать для каждого товара значение минимальной расчётной цены (МРЦ).

Этот параметр определяет минимальную сумму, которая не может быть оплачена баллами (и по этой сумме не может быть предоставлена скидка). То есть если в чеке есть товары, по которым в системе указана минимальная расчётная цена, то данная часть стоимости обязательно должна быть оплачена денежными средствами.

Включается данный функционал заданием для партнерской/системной настройки *Loyalty.Processing.WriteOff.MinCalcPriceArticle* (партнерская настройка указывается через расширенный атрибут партнера) значения *Y* или *1*.

Таким образом, если для настройки *Loyalty.Processing.WriteOff.MinCalcPriceArticle* установлено значение *Y* или *1*, то при срабатывании правила списания на товар, для которого задана минимальная расчётная цена, возможное для списания по сработавшему правилу количество баллов ограничивается значением МРЦ товара. Максимально возможное количество баллов, которое может быть списано по правилу списания на товарную позицию чека, для которой установлено МРЦ, равно $(\text{цена товара} - \text{МРЦ}) * \text{количество товара в чеке}$.

Также есть возможность передавать значение параметра МРЦ в запросе чека и обрабатывать его аналогично параметру МРЦ в карточке товара.

Кроме значения МРЦ в карточке каждого товара, можно задать глобальное значение вычитаемой суммы для позиций чека, даже если их артикулы не заведены в системе. Данное значение устанавливается в партнерской/системной настройке *Loyalty.Processing.WriteOff.AvoidChequeltemSum* (партнерская настройка указывается через расширенный атрибут партнера). Использование глобальной настройки не отключаемо: если оно проставлено, то будет всегда применяться ко всем чекам, у которых есть позиции. Если одновременно заданы МРЦ по товарам и глобальная сумма вычитания по позиции, то по каждой позиции будет применяться МРЦ как максимальное из глобальной и $\text{МРЦ} * \text{кол-во товара по позиции}$.

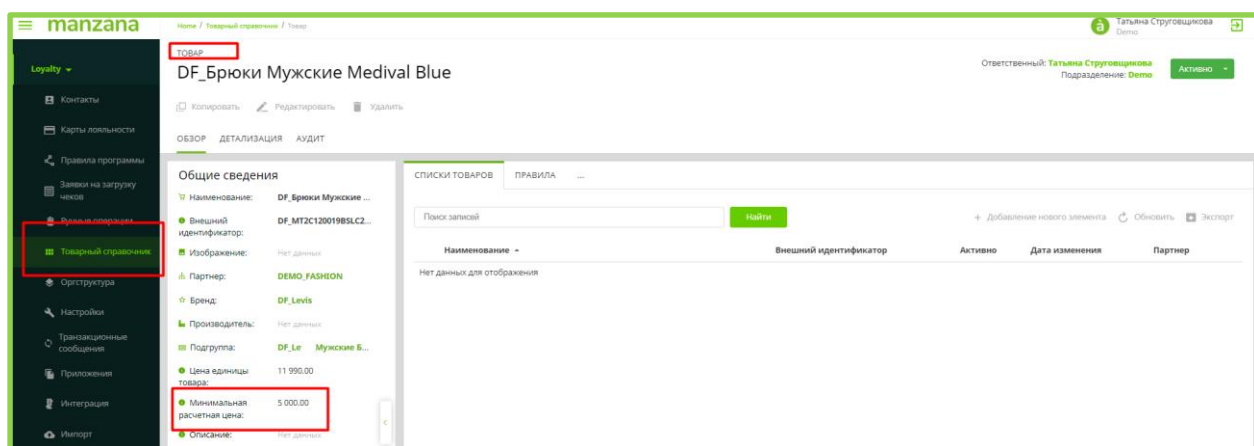


Рис. Параметр Минимальная расчётная цена в карточке товара

Система предусматривает также регистрацию чеков, которые вовсе не содержат позиций. Для таких чеков также можно установить глобальное значение вычитаемой суммы. Если данное значение установлено как какое-то неотрицательное число, то по каждому чеку это значение должно быть оплачено денежными единицами. Данное значение устанавливается в партнерской/системной настройке *Loyalty.Processing.WriteOff.AvoidChequeSum* (партнерская

настройка указывается через расширенный атрибут партнера). Следует иметь в виду, что к чекам с позициями данное значение вовсе не применяется.

4.4 Коммуникации в системе

Подсистема коммуникаций системы Manzana Loyalty предназначена для повышения эффективности взаимодействия с участниками программы лояльности.

Для коммуникаций с участниками используются следующие каналы связи:

- Сообщения в личный кабинет участника;
- Сообщения SMS на мобильный номер, зарегистрированный в системе в карточке контакта;
- Сообщения E-mail на почтовый адрес, зарегистрированный в системе в карточке контакта;
- Сообщения на кассовый чек;
- Сообщение на монитор POS-терминала (сообщение кассиру);
- Сообщение PUSH.

При подготовке рассылок можно отбирать участников по различным параметрам - например, возрасту, полу, семейному положению, различным другим показателям участия в программе.

Во всех сообщениях можно использовать метапеременные, если необходимо в текст сообщения подставить какую-либо информацию по карте (например, номер карты, текущий баланс и т.п.) и/или по участнику программы (фамилия, имя, баланс и т.п.).

4.4.1 Сообщения в личный кабинет

Сообщения в личный кабинет – это сообщения, которые отображаются в личном кабинете участника программы лояльности. Сообщения, у которых окончился срок хранения, не будут отображены участнику.

4.4.2 Сообщения кассиру

Сообщения кассиру – это текстовые сообщения, которые непосредственно выводятся на POS-терминал при регистрации чека.

4.4.3 Сообщения на чек

Сообщения на чек – это текстовые сообщения, которые непосредственно формируются для события чека. Возможна непосредственная печать сообщений на чеке, если это позволяет программное обеспечение POS-терминала.

4.4.4 PUSH сообщения

Система позволяет рассылать PUSH сообщения. PUSH сообщения отправляются только контактам с привязанным мобильным устройством (посредством соответствующего метода веб-сервиса личного кабинета). Одно сформированное для контакта PUSH сообщение множится на столько PUSH сообщений на доставку, сколько у контакта разных мобильных устройств.

PUSH сообщение доставляется по событию регистрации фискального чека. По событию регистрации мягкого чека PUSH сообщения никогда не создаются и не доставляются.

Для отправки PUSH сообщений должен быть создан аккаунт мобильной коммуникации (в аккаунте на вкладке «Настройки PUSH» должно быть установлено поле «Активно» в значении «Да» и заполнены корректно настройки для рассылки PUSH).

4.4.5 SMS сообщения

Система позволяет рассылать SMS сообщения. Маркетинговые сообщения отправляются, если у контакта разрешена доставка SMS и введён номер мобильного телефона в соответствии с маской в системной настройке *MobilePhoneMask*. Технические SMS сообщения (новый пароль от личного кабинета, код верификации, если клиент забыл карту лояльности) игнорируют запрет доставки. SMS сообщение доставляется по событию регистрации фискального чека. Оно считается погашенным сразу после отправки. По событию регистрации мягкого чека SMS сообщения никогда не создаются и не доставляются. Для SMS сообщений система позволяет учесть часовой пояс клиента, чтобы клиент случайно не получил сообщение в неприемлемое для себя время, например, ночью.

Для отправки SMS сообщений должен быть создан отправитель (список телефонов) и аккаунт мобильной коммуникации (в аккаунте на вкладке «Настройки SMS» должно быть установлено поле «Активно» в значении «Да» и заполнены корректно настройки, полученные от SMS провайдера).

4.4.6 E-mail сообщения

Маркетинговые сообщения отправляются, если у контакта разрешена доставка E-mail и введён почтовый адрес. E-mail сообщение доставляется по событию регистрации фискального чека. Оно считается погашенным сразу после отправки. По регистрации мягкого чека E-mail сообщения никогда не создаются и не доставляются. В системе также поддерживаются массовые рассылки сообщений электронной почты посредством различных операторов массовых рассылок. Если оператор может собирать отклики по сообщениям, то также есть возможность фиксировать данные отклики.

4.4.7 Коммуникационные сообщения с помощью правил начисления

Система позволяет по событию фискального чека отправлять различные сообщения. Сообщения возможно отправлять по различным каналам связи как по отдельности, так и одновременно:

- Сообщения в личный кабинет участника;
- Сообщения SMS на мобильный номер, зарегистрированный в системе в карточке контакта;
- Сообщения E-mail на почтовый адрес, зарегистрированный в системе в карточке контакта;
- Сообщения на кассовый чек;
- Сообщение на монитор POS-терминала (сообщение кассиру);
- Сообщения PUSH.

Сообщения в личный кабинет, сообщения SMS, E-mail и PUSH создаются и отправляются только в момент успешной регистрации фискального чека. Сообщения кассиру и сообщения на кассовый чек могут формироваться как при обработке фискального чека, так и при обработке мягкого чека, если включены системные настройки: *Loyalty.Processing.SoftCheque.POSMessages.Visible*, *Loyalty.Processing.ChequeRequest.CashDeskMessages.TurnOn*. При этом сообщения кассиру и сообщения на кассовый чек не сохраняются в базе.

4.4.7.1 Обработка правила, в котором есть шаблон сообщения

Обработка правила с сообщениями производится стандартными алгоритмами фильтрации. Если параметры чека и его состав подходят под условия фильтров, то по данному чеку будут сформированы сообщения. Сообщения на чек, на POS-терминал отображаются непосредственно в ответах чека. Сообщения в личный кабинет создаются в базе и отображаются участникам программы лояльности в личном кабинете. Сообщения E-mail, SMS, PUSH передаются специальным службам, которые производят соответствующие рассылки.

Форма правила для ввода сообщения выглядит следующим образом:

Рис. Секция отправки сообщений в карточке правила начисления

Для каналов связи Сообщение на чек, Сообщение на кассу (POS-терминал) и Сообщение в ЛК структура формы одинакова и состоит из двух полей. Первое поле бинарное – оно имеет два значения и указывает: будет ли правило формировать сообщение по указанному каналу. Далее непосредственно поле для тела сообщения, которое не имеет собственного названия.

Для каналов связи Push, E-mail, SMS/Viber есть дополнительные поля для настройки сообщений. Формирование сообщений по правилу одинаковым образом происходит и для чекового, и для позиционного случаев. В обоих случаях будет сформировано только одно сообщение.

Если правил несколько, то сообщения от всех применившихся правил агрегируются, и для каждого канала связи отправляется одно сообщение.

Сообщение можно сформировать для правил, которые предоставляют какие-то поощрения. Следует иметь в виду, что если правило не предоставило поощрения для конкретного чека, то и сообщение по данному правилу не будет. Например, в случае, если параметры чека не прошли фильтрацию правила.

Необходимо помнить, что дисконтное правило применяется только к мягкому чеку (не применяется к фискальному чеку). Тем не менее, существует возможность отправить сообщение по дисконтному правилу при обработке фискального чека. Для этого необходимо определять в фискальном чеке, какие по нему применились дисконтные правила. Это организуется с помощью функциональности возврата в ответе мягкого чека в расширенных атрибутах чека и позиции внешних идентификаторов дисконтных правил, которые затем кассовое ПО POS-терминала передает в запросе фискального чека. Каким образом включается и работает функциональность передачи идентификаторов дисконтных правил, описано в Приложении.

В случае, если необходимо отправлять сообщения по чекам без предоставления поощрений, в системе есть особый вид правила начисления «Правила-сообщения». Такое правило применяется к чеку, если чек или его позиции прошли фильтрацию самого правила сообщения. Правила-сообщения также могут исключать друг друга, однако исключить правилом-сообщением правило с поощрением нельзя. Также нельзя исключить правилом с поощрением правило-сообщение.

4.4.7.2 Использование метапеременных

В теле сообщения возможно использование метапеременных. При формировании сообщения вместо метапеременной подставляется её актуальное значение для конкретного контакта или карты. Например, если нужно, чтобы кассир обращался к покупателю по имени отчеству, то можно в тело сообщения кассиру в правиле добавить такой текст: «Это важный клиент: %first_name% %middle_name%!». В этом случае, по карте в чеке будет определяться контакт, а вместо метапеременных будут подставляться соответствующие параметры карточки контакта. И на терминал кассиру, например, по событию мягкого чека будет выводиться: «Это важный клиент: Филипп Филиппович!» или «Это важный клиент: Маргарита Николаевна!», в зависимости от того, кто пользуется картой, предъявленной на POS-терминал для операции.

В правиле допустимо использование следующих метапеременных:

1. %greetings% - Приветствие участника в зависимости от пола (Уважаемый, Уважаемая, Уважаемый участник)
2. %full_name% - Полное имя клиента
3. %first_name% - Имя клиента
4. %middle_name% - Отчество клиента
5. %second_name% - Фамилия клиента
6. %date% - Текущая дата, в которую происходит событие обработки задания
7. %card_num% - Номер карты клиента
8. %discount% - Уровень скидки по карте
9. %bonuses_amount% – Количество баллов, которое будет начислено по карте клиента в рамках задания
10. %contact_balance% – Активный баланс клиента (по всем картам)
11. %contact_status_active_balance% – Активный баланс клиента по статусным баллам (по всем картам)
12. %active_balance% - Активный баланс бонусных баллов клиента по текущей карте
13. %full_balance% - Баланс бонусных баллов клиента по текущей карте

14. %active_status_balance% - Активный баланс статусных баллов клиента по текущей карте
15. %full_status_balance% - Баланс статусных баллов клиента по текущей карте
16. %bonuses_writeoff% - Количество баллов, которое списано с карт контакта в рамках задания
17. %normal_bonuses_writeoff% - Количество бонусных баллов, которое списано с карт контакта в рамках задания
18. %normal_bonuses_amount% - Количество бонусных баллов, которое начислено в рамках задания
19. %status_bonuses_writeoff% - Количество статусных баллов, которое списано с карт контакта в рамках задания
20. %status_bonuses_amount% - Количество статусных баллов, которое начислено в рамках задания
25. %password% - Пароль участника. В текущей версии не поддерживается.
26. %unsubscribe% - Ссылка на страницу личного кабинета для отказа получения рассылки. В текущей версии не поддерживается.
27. %login% - Логин клиента в программе Лояльности
28. %partner% - Партнер, указанный в задании.
29. %pass_link% - Ссылка для Pass-book для карты участника. В текущей версии не поддерживается.
30. %personal_offer_current% - Текущие персональные предложения
31. %personal_offer_future% - Будущие персональные предложения
32. %personal_offers_E-mail% - Текущие персональные предложения, которые агрегированы как html
33. %charged_money% - сумма начисленных денежных средств по текущей операции (если со знаком минус – считаем, что было списание)
34. %card_money_balance% - баланс денежных средств по карте операции. Выводится значение после совершения операции.
35. %master-account_money_balance% - баланс денежных средств по мастер-счёту, в который входит карта текущей операции. Выводится значение после совершения операции.
36. %Current_contact_level% - Текущий уровень контакта
37. %Current_card_level% - Текущий уровень карты
38. %Previous_contact_level% - Предыдущий уровень контакта
39. %Previous_card_level% - Предыдущий уровень карты
40. %*ContactEA*[Key]% - Метоперменная для значения расширенного атрибута контакта. Key - ключ необходимого атрибута
41. %*CardEA*[Key]% - Метоперменная для значения расширенного атрибута карты. Key - ключ необходимого атрибута
42. %*Template_PCC*TemplatelD% - Метоперменная для содержания форматированного шаблона сообщения текущих персональных акций
43. %*Template_PCF*TemplatelD% - Метоперменная для содержания форматированного шаблона сообщения будущих персональных акций

44. %chips_amount% - Количество наклеек

Для числовых метaperеменных (например, по количеству начисляемых баллов %bonuses_amount%, по балансам контакта и карты и др.) есть возможность установить разрядность (количество цифр после запятой). Для этого необходимо в записи партнёра создать числовой расширенный атрибут партнёра с ключом, равным названию метaperеменной, и значением необходимой разрядности. Например, чтобы в сообщении сумма начисленных баллов выводилась всегда в виде целого числа (без десятичных цифр), то необходимо в партнере создать расширенный атрибут с ключом %bonuses_amount% и значением 0.