

# **RusBonus**

**Руководство пользователя  
Личного Кабинета**

**Москва**

# Руководство пользователя Личного Кабинета

Настоящее руководство призвано показать логику организации Личного Кабинета RusBonus, ознакомить с доступной функциональностью и разъяснить принципы работы с системой.

Личный кабинет RusBonus доступен по адресу <http://office.dinect.com/> . Обеспечивает решение следующих задач:

[Создание профиля организации](#)

[Управление пользователями организации](#)

[Управление брендами организации](#)

[Номенклатура](#)

[“Черный список”](#)

[Управление местами продаж организации](#)

[Управление лицензиями касс в местах продаж](#)

[Установление партнерства с другими организациями с целью участия в совместных маркетинговых акциях](#)

[Управление системой лояльности](#)

[Управление Акциями](#)

[Просмотр статистической и аналитической информации](#)

## Введение

В Личном Кабинете (ЛК) реализована система прав уровня доступа Пользователя к объектам системы, основанная на должностных обязанностях Пользователя в Организации (Руководитель, Маркетолог, Менеджер, Администратор, Кассир и т.д.).

Для доступа к ЛК Пользователю необходимо авторизоваться, используя логин и пароль. В качестве логина учетной записи рекомендуется использовать электронный адрес Пользователя.

## Общая логика

Любое юридическое лицо, использующее RusBonus, в рамках системы обозначается Организацией. Организация является объектом, который может включать в себя следующие категории:

- **Бренды**
- **Места продаж**
- **Системы лояльности**
- **Пользователи**

В Интерфейсе ЛК Пользователю (в зависимости от должности) также может быть предоставлен доступ к следующим категориям:

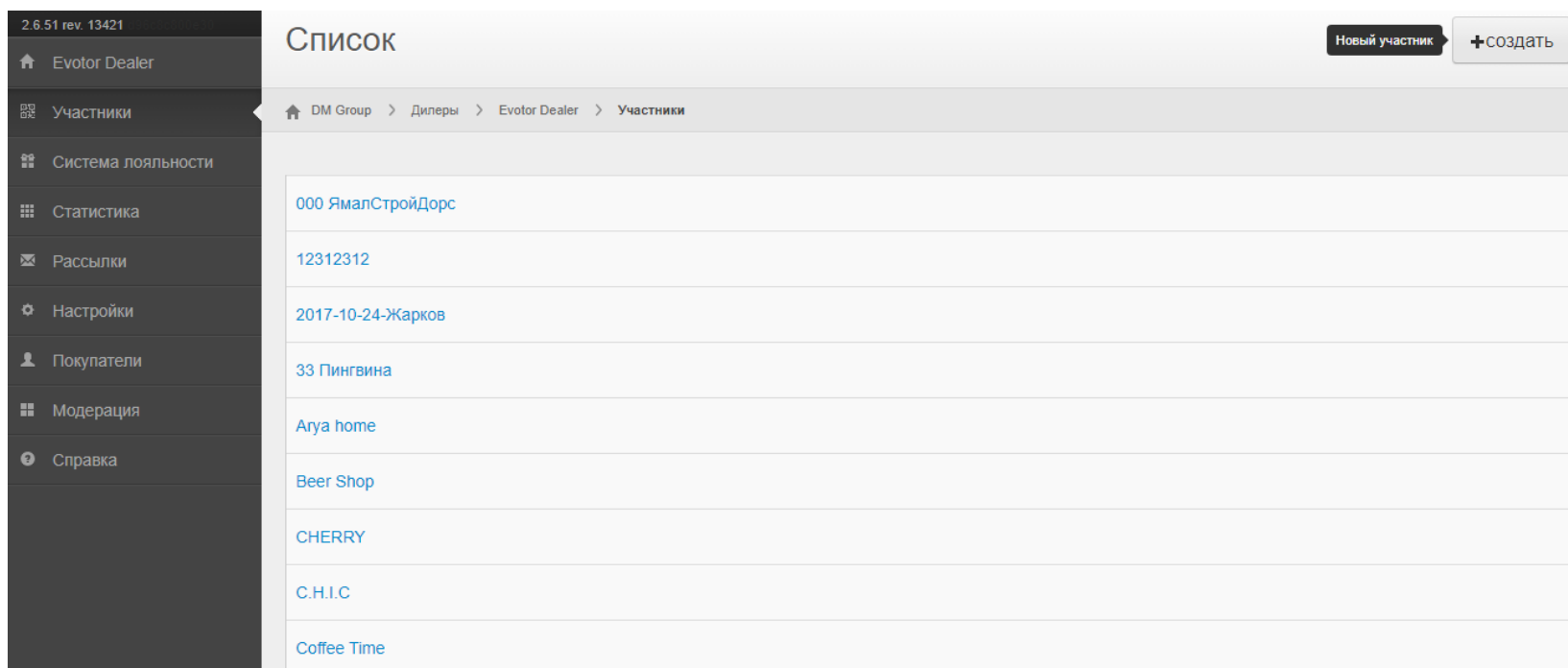
- **Шаблоны:** для создания и редактирования из шаблонов дополнительных механик работы программы лояльности;
- **Партнеры:** для создания совместных перекрестных (коалиционных) программ лояльности;
- **Транзакции:** для просмотра транзакций в местах продаж.
- **Мои клиенты:** для просмотра списка клиентов мест продаж.

Настоящий документ последовательно описывает принципы работы в личном кабинете.

## Создание профиля организации

Для работы с маркетинговой системой RusBonus, в первую очередь, создается учетная запись организации. Права на создание новой Организации в системе есть только у сотрудников компании Цифровые платежи и у партнёров-реселлеров.

Новая организация добавляется в разделе «Участники» по нажатию кнопки «+Создать».



Список необходимых полей для создания Организации:

Поле	Описание
Название	Юридическое наименование Организации. Например, ООО «Ритейл». В рамках системы название может быть не уникальным.
Основная валюта организации	Валюта, в которой организация ведет свою финансовую деятельность. Доступен выбор одной из четырех валют: <b>Рубль, Тенге, Евро, Доллар</b>
Валюты организации, разрешенные для проведения покупок	Необходимо задать список валют, которые могут быть приняты в точках продаж в качестве оплаты от покупателей за товары или услуги. Могут быть выбраны от одной до четырех валют. Валюта, выбранная в качестве основной валюты организации, автоматически добавляется в список разрешенных для проведения покупок, и не может быть удалена.

Созданная Организация не имеет территориальных ограничений и может иметь Места продаж и Партнеров в любом городе.

Следующий шаг - это создание Пользователей новой Организации и назначение им необходимых ролей и прав.

## Управление пользователями организации

Перейдите в раздел “Настройки” на вкладку “Пользователи”.

Добавить Пользователя в Организацию можно двумя путями: создать нового Пользователя в Системе (кнопка “Создать пользователя”) или добавить уже существующего в RusBonus Пользователя, указав его email.

2.6.51 rev. 19421

Evotor Dealer

Участники

Система лояльности

Статистика

Рассылки

Настройки

**Пользователи**

Бренды

Места продаж

Партнёры

Лицензии POS

Карты

Покупатели

Модерация

Справка

Пользователю организации должна быть назначена определенная Роль, которая определяет уровень доступа к объектам системы. Каждый Пользователь может совмещать несколько ролей. [Подробнее](#)

## Пользователи организации

[+ создать пользователя](#)

DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Настройки > Пользователи

Имя пользователя	Роли	
Николай Смирнов n.smirnov@direct.com	Администратор	<a href="#">✕ удалить</a>
Вячеслав Третьяков root_viretyakov	Администратор	<a href="#">✕ удалить</a>

Добавить существующих пользователей

Роль добавляемых пользователей

----- ▾

[добавить](#)

### Роли

- Администратор
- Гость
- Демо
- Кассир
- Лицензиар
- Маркетолог
- Руководитель

Пользователю Организации должна быть назначена определенная Роль, которая задает права уровня доступа к объектам системы. Каждый Пользователь может совмещать несколько ролей.

В системе представлены 6 ролей с настроенными предустановками прав: Администратор, Кассир, Руководитель, Маркетолог, Агент, Гость. Настройки прав представлены в таблице ниже.

Администратор	Маркетолог	Руководитель
Описание: нет	Описание: нет	Описание: нет
Шаблоны - все пункты. Клиенты - все пункты. Организация - все пункты. Системы лояльности - все пункты. Точки продаж - все пункты. Токены - все пункты (за исключением Токены приложений) Транзакции - все пункты. Участники системы - все пункты	Шаблоны - все пункты. Клиенты - все пункты. Организация - "Управление брендами", "Редактирование", "Рассылка уведомлений" Системы лояльности - все пункты. Точки продаж - "Просмотр", "Редактирование", "Включение/Выключение", "Работа с кассой", "Рассылка уведомлений". Транзакции - все пункты	Шаблоны - все пункты. Клиенты - все пункты. Организация - все пункты. Системы лояльности - все пункты. Токены - все пункты (за исключением Токены приложений). Точки продаж - все пункты. Транзакции - все пункты

Кассир	Агент	Гость
пользователь, который работает с кассой	Просмотр статистики по транзакциям, совершенным от имени токена приложения Агента	Будет присвоена пользователю, если при его создании никакая другая не была назначена очевидно
Точки продаж - "Работа с кассой"	Пользователи - Просмотр, Управление, Изменение паролей, Удаление. Транзакции - Просмотр всех.	Участники системы - просмотр

### Доступный список привилегий роли:

Поле	Описание
Название роли	Короткое описание роли, соответствующее разрешенным привилегиям.
<b>Разрешения для раздела “Клиенты”</b>	
Просмотр всех	Пользователь может просматривать информацию о всех клиентах организации
<b>Разрешения для раздела “Организация”</b>	
Управление брендами	Пользователь может создавать бренды и редактировать их
Удаление	Пользователь может удалять бренды
Редактирование	Пользователь может редактировать информацию о брендах
Рассылка уведомлений	Пользователь может отправлять покупателям Push-уведомления об бренде
<b>Разрешения для раздела “Пользователи”</b>	
Просмотр	Пользователь может просматривать информацию о всех пользователях организации
Управление	Пользователь может создавать новых пользователей и редактировать данные их учетных записей
Создание	Пользователь может создавать новых пользователей в организации
Изменение паролей	Пользователь может изменять пароли других пользователей в организации



Удаление	Пользователь может удалить другого пользователя из организации
Управление ролями	Пользователь может создавать роли
<b>Разрешения для раздела “Системы лояльности”</b>	
Изменение настроек	Пользователь может изменять настройки системы лояльности
<b>Разрешения для раздела “Токены”</b>	
Управление токенами	Пользователь может принимать и отзываться токены касс
Создание токенов приложений	Пользователь может создавать токены для доступа площадок к API RusBonus
<b>Разрешения для раздела “Точки продаж”</b>	
Создание	Пользователь может создавать места продаж
Просмотр	Пользователь может просматривать места продаж
Редактирование	Пользователь может вносить изменения в информацию о местах продаж
Удаление	Пользователь может удалить места продаж
Включение/выключение	Пользователь может изменить статус места продаж
Работа с кассой	Пользователь может работать на кассовом терминале организации
Рассылка уведомлений	Пользователь может отправлять покупателям Push-уведомления об месте продаж

Разрешения для раздела “Транзакции”	
Просмотр всех	Пользователь может просматривать информацию о всех транзакциях организации
Разрешения для раздела “Участники системы”	
Создание	Пользователь может создавать новые организации в системе RusBonus
Просмотр	Пользователь может просматривать все организации в системе RusBonus

Разрешения, установленные для конкретной роли, позднее могут быть отредактированы (но только Пользователем, которому разрешены соответствующие привилегии в разделе “Пользователи”). После создания одной или нескольких ролей в текущей Организации, можно приступить к добавлению Пользователей в Организацию.

При создании нового Пользователя обязательны к заполнению следующие поля:

Поле	Описание
Логин	
Имя	
Фамилия	
E-mail	
Пароль	
Роли	

Следует отметить, что учетная запись Пользователя, однажды созданная в RusBonus в одной организации, может быть использована им для работы в любой другой организации.

Такого Пользователя можно добавить в организацию используя функционал “Добавить существующих пользователей”, при этом указав его email и роль (или роли) в новой организации. В случае необходимости, Пользователь может быть удален из организации. Ему также может быть сокращен или, наоборот, увеличен набор привилегий.

## Управление брендами организации

Перейдите в раздел “Настройки” на вкладку “Бренды”.

Здесь сосредоточено управление брендами Организации: создание, редактирование, включение/выключение.

Система лояльности, разрабатываемая Организацией, доступна Покупателям под конкретными Брендами. В RusBonus у организации нет ограничений на количество собственных брендов.

2.6.51 rev. 13421

Evotor Dealer

- Участники
- Система лояльности
- Статистика
- Расылки
- Настройки
- Пользователи
- Бренды**
- Места продаж
- Партнёры
- Лицензии POS
- Карты
- Покупатели
- Модерация
- Справка

При создании Бренда требуется заполнить ряд обязательных полей. Указанная в этом разделе информация является справочной для Покупателей и отображается в мобильных приложениях и на веб-сайтах. Вы также можете разослать пуш-уведомления покупателям - в мобильном приложении откроется страница бренда. [Подробнее](#)

## РусБонус


DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Настройки > Бренды > РусБонус

Разослать уведомления

Описание | **Номенклатура** | Фильтрация чека | Оповещения

Название \* РусБонус

Логотип \*



+ выбрать   **применить**

Размер логотипа 480x140

Рубрики \*

Телефон \*

Эл. почта

Веб-сайт

Информация РусБонус - бренд для демонстрации. Здесь могла бы быть ваша реклама!

Бренд не имеет территориальных ограничений, т.е. места продаж, под эгидой конкретного бренда, могут быть созданы где угодно.

При создании Бренда требуется заполнить ряд обязательных полей. Список полей при создании бренда:

Поле	Описание
Название бренда	Служит для обозначения принадлежности системы лояльности тому или иному бренду.
Логотип бренда	Аналогично названию бренда, Нужно загрузить файл в форматах .jpg или .png размером 480x140 px.
Информация о бренде	Может быть представлена краткая информация о деятельности, либо слоган.
Телефон	Контактный телефон или телефон службы поддержки.
Электронная почта	Адрес электронной почты для возможности обращения покупателей.
Веб-сайт	Ссылка для перехода на веб-сайт бренда (необязательно).

После того как Бренд создан, его необходимо “включить”. Каждый бренд имеет статус “Включен” / “Выключен”, что делает его активным или неактивным в системе.

В разделе “Бренды” присутствуют также пункты “Номенклатура”, “Черный список”, о которых будет рассказано ниже.

## Номенклатура

В ЛК существует механика загрузки списков товаров из файла формата CSV. Это сделано для удобства работы кассира - теперь он может выбирать нужную товарную позицию и добавлять ее в чек прямо с экрана кассы.

Ниже представлен порядок формирования csv файла для загрузки номенклатурных позиций в Excel.

1. Создать таблицу номенклатуры в Excel с такой последовательностью данных в столбцах:

**Код товара EAN-13 | Код товара | Код группы товара | Наименование товарной позиции | Цена за единицу**

Наименования столбцов - не делать, иначе они будут внесены как товар. Если какое-либо значение из представленных отсутствует, следует оставить пустое поле вместо него.

2. Выбрать в меню “Файл” -> “Сохранить как” -> выбрать в списке “CSV” (файл разделитель запятые) -> “Сохранить”.

3. Созданный файл преобразовать **в формат UTF-8** (требуемая кодировка):

Контекстным меню “Открыть с помощью” -> “Блокнот”

Созданный CSV-файл откроется в режиме редактирования текста.

Выбрать в меню “Файл” -> “Сохранить как” -> из появившегося диалога сохранения файла выбрать из выпадающего списка «кодировка» - кодировку «UTF-8» и сохранить.

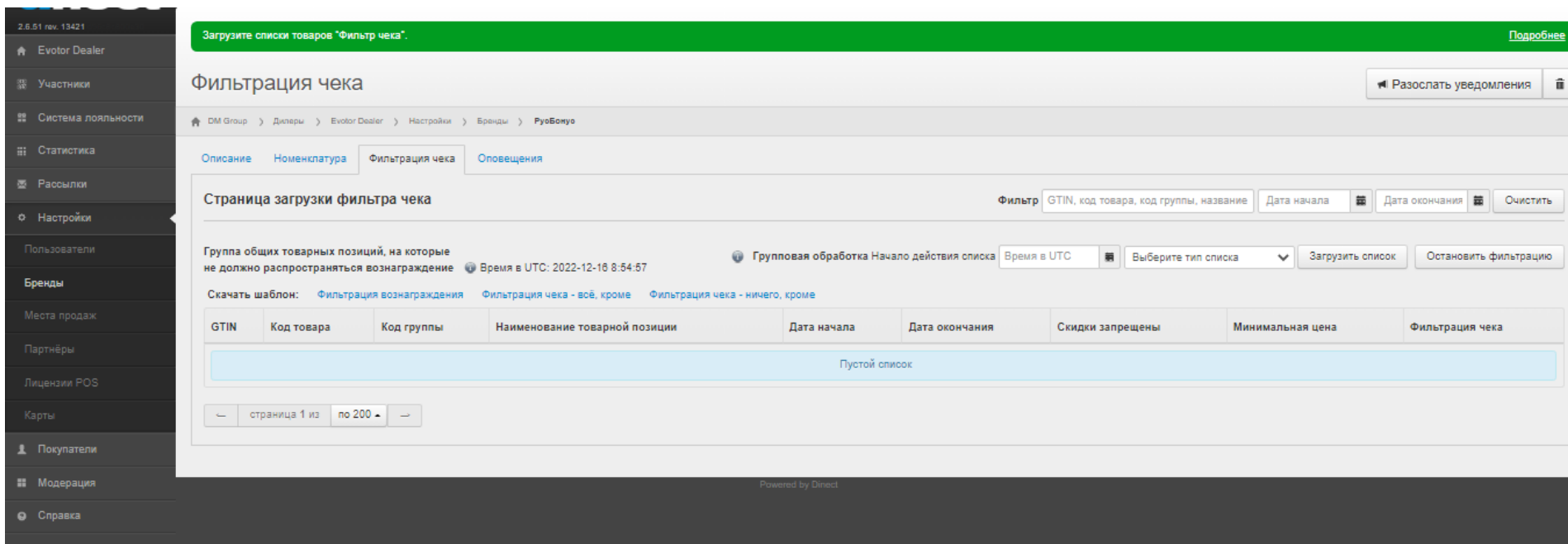
4. В разделе DMMS “Номенклатура” -> “Выбрать файл” -> “Загрузить”, номенклатура загрузится.

Файл должен иметь кодировку UTF-8, разделитель - “;”.

**Внимание!** - повторная загрузка номенклатуры удаляет всю существующую.

## “Фильтрация чека”

Настройки - Бренд - Фильтрация чека



“Фильтрация состава чека” определяет, какие товары разрешены или запрещены к покупке.

“Фильтрация вознаграждения” определяет размер вознаграждения

С помощью загрузки списков “Фильтрация состава чека: Все, кроме товаров из списка”, “Фильтрация состава чека: Ничего, кроме товаров из списка” и “Фильтрация вознаграждения” можно:

- i. Определить перечень товарных позиций, который разрешено приобретать держателям дисконтных карт;
- ii. Определить перечень товарных позиций и минимальную цену для каждой из товарных позиций;
- iii. Параметр “Минимальная цена” позволяет регулировать максимально допустимый объем скидки для товарной позиции;

- iv. Определить перечень товарных позиций, на которые не может распространяться вознаграждение, то есть не может быть предоставлена скидка и не могут быть начислены бонусные баллы.

Порядок обработки Списков:

1. “Фильтрация состава чека” с признаком “Все, кроме”
2. “Фильтрация состава чека” с признаком “Ничего, кроме”
3. “Фильтрация вознаграждения”

В том случае, если тот или иной Список не загружен или истек срок действия, то он не анализируется Системой.

### Формат файла

Для того чтобы сформировать необходимый для Системы структурированный файл, возможно воспользоваться документом “Требования к форматам файлов” а также скачать шаблон, размещенный на странице Единого кабинета “Фильтрация чека”.

### Работа со списками

Для того чтобы загрузить необходимый список, выберите тип списка, нажмите “Загрузить список”, в том случае, если Система успешно валидирует файл, данные будут загружены, в противном случае, Система сообщит об ошибке.

Для того чтобы остановить работу того или иного списка, выберите необходимый список, нажмите “Остановить фильтрацию”. Для того чтобы возобновить работу того или иного списка, необходимо выполнить его загрузку.

## Управление местами продаж организации

Перейдите в раздел “Настройки” на вкладку “Места продаж”.



2.6.51 rev. 13421

РусБонус

Система лояльности

Статистика

Рассылки

Настройки

Пользователи

Бренды

**Места продаж**

Партнёры

Лицензии POS

Карты

Покупатели

Модерация


Справка

Места продаж - это конкретные магазины, офисы или заведения, где покупатель может приобрести ваш товар или услугу. При создании каждой новой акции можно будет указать одно, несколько или все места продажи, где будет действовать данная акция. [Подробнее](#)

## Места продаж

[+ новое место продаж](#)

DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Участники > РусБонус > Настройки > Места продаж

 РусБонус Мест продаж: 2 Города: 1

ID	Название	Город	Адрес	Страна	Регион	Статус
25088	РусБонус на Мира	Москва	пр-т Мира, 116	RU	Москва	<a href="#">вкл</a>
25088	РусБонус на Тихвинской	Москва	Тихвинская ул., 2	RU	Москва	<a href="#">вкл</a>

Powered by Direct

Места продаж - это конкретные магазины, офисы или заведения, где покупатель может приобрести товар или услугу.

На вкладке доступны:

- Список мест продаж Организации, с разбивкой по брендам.
- Управление текущим статусом мест продаж: включен/выключен.
- Возможность создания нового места продажи: кнопка “+ новое место продажи”.

Каждое место продажи предусматривает заполнение следующих данных:

Поле	Описание
Название	Если у места продажи есть собственное наименование - стоит использовать его. В случае отсутствия, используйте адрес места продажи.
Бренд	Бренд места продажи выбирается из списка брендов организации. Место продажи может принадлежать только одному бренду.
Разрешенные валюты	Список валют для каждого места продаж выбирается из числа разрешенных валют для организации.

После того как место продажи создано, его необходимо “включить”. Каждое место продаж имеет статус “Включено” / “Выключено”, что делает его активным или неактивным для покупателей. Если бренд, под которым работают места продажи, будет выключен, то и все места продажи этого бренда также будут недоступны для работы.

Организация не имеет ограничений на количество и территориальную принадлежность создаваемых мест продаж. По окончании создания мест продаж необходимо перейти к пункту “Управление токенами касс”.

## Управление лицензиями касс в местах продаж

Перейдите в раздел “Настройки” на вкладку “Лицензии POS”.

Лицензия POS - это электронный "ключ", с помощью которого касса работает в системе Direct. Для каждой кассы он свой. Здесь вы можете принять или отклонить лицензию POS, а также деактивировать в случае необходимости. [Подробнее](#)

### Лицензии POS

DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Участники > RusBonus > Настройки > Управление лицензиями POS

Лицензий: всего 6; неактивированных 4; активированных 2

ID	POS	Торговое предприятие	География	Валидна до	Токен	
25088	20180326-4A82-4005-8075-2D02C162F8BF	РусБонус на Тихвинской РусБонус	Москва Россия	30 ноября 2042 г.	...6123	<a href="#">Активна</a>
25088	20180326-4A82-4005-8075-2D02C162F8BF	РусБонус на Тихвинской РусБонус	Москва Россия	5 декабря 2122 г.	...bdf0	<a href="#">Активна</a>
25088	Касса Эвотор #1	РусБонус на Мира РусБонус	Москва Россия	13 мая 2121 г.	...5191	Отозвана Bonus Pro App/1.0.53 (build: 220)(direct/0.1-SNAPSHOT)

Powered by Direct

Токены служат для авторизации кассового аппарата в месте продаж и возможности его работы в системе RusBonus. В ЛК Пользователь может принять или отклонить секретный токен, сгенерированный на стороне POS, а также деактивировать токен, в случае необходимости.

На вкладке представлен список всех токенов организации, в котором указаны:

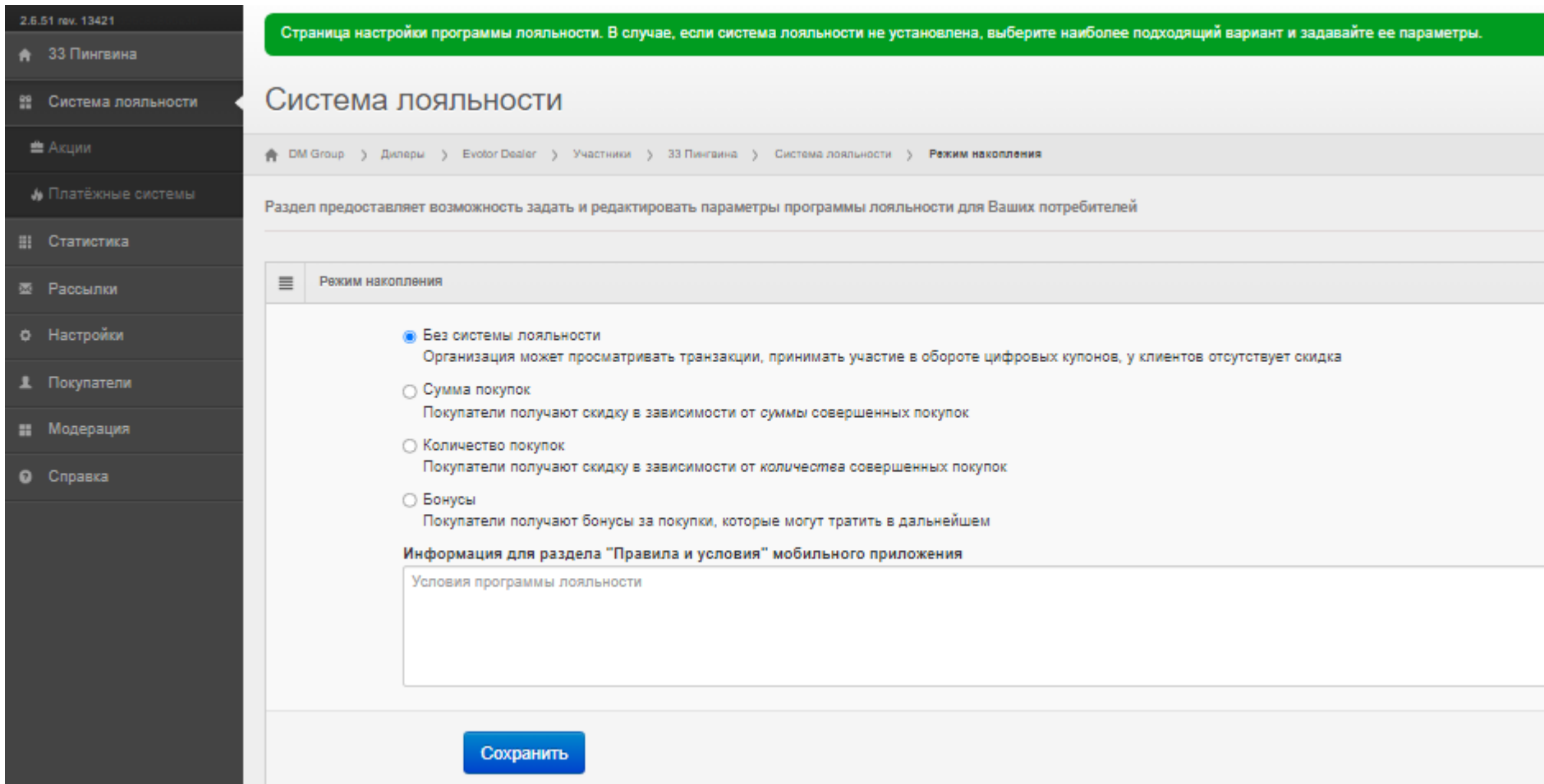
- текущий статус каждого токена;
- ID места продаж и его наименование;
- название конкретного POS-терминала в месте продажи;
- город места продажи;
- окончание срока действия токена;
- 4-х символьное окончание секретного токена для возможности его идентификации.

В общем случае, на POS-терминале с установленным интеграционным модулем RusBonus, необходимо выбрать пункт “Создать токен”, задать необходимые настройки и подтвердить создание нового токена. После этого на вкладке “Токены касс” отобразится токен со статусом “Новый”, при наведении курсора на который, появится возможный выбор действия: “Принять” или “Отклонить”. В случае, если токен отклонен, он более не может быть использован и необходимо будет создавать новый токен. Если токен принят, его статус меняется на “Активен” и элемент управления изменяет свой цвет на зеленый.

Для деактивации токена нужно навести курсор на элемент управления “Активен”. При наведении элемент изменит цвет на красный и предложит выбрать вариант действия “Деактивировать”. Нажатие на элементе в этот момент изменит статус выбранного токена на “Отозван”.

## Управление системой лояльности

Перейдите в раздел “Система лояльности”.



Здесь производится выбор варианта системы лояльности и задаются ее параметры. В случае, если система лояльности не установлена, RusVonus предложит выбрать один из следующих вариантов программы лояльности:

- По сумме покупок
- По количеству покупок
- Бонусные баллы
- Без системы лояльности

Если у организации установлена программа лояльности, будет сразу открыта страница с информацией о ней.

Познакомиться с описанием систем лояльности можно в документе [«Программы лояльности»](#)

Отметьте нужный тип программы лояльности и нажмите кнопку “Выбрать”. В зависимости от выбранного варианта, будет предложена соответствующая форма установления параметров системы лояльности.

Вариант “По сумме покупок”

Поле	Описание
Сумма покупок	Задайте сумму покупок, при достижении которой покупатель будет получать скидку
Величина скидки	Задайте размер скидки в процентах, которую покупатель будет получать, при достижении указанного уровня общей суммы покупок.

При необходимости создания многоуровневой системы лояльности, нажмите кнопку “Добавить уровень” и заполните новые поля “Сумма покупок” и “Величина скидки”.

Система следит за корректностью вводимых данных, и не разрешит ввод значений на последующих уровнях меньше либо равным значениям на предыдущем.

При необходимости, любой уровень может быть удален. Для этого нужно нажать на элемент “X”, размещенный в правой верхней части соответствующего уровня.

По окончании формирования программы лояльности и ее запуска необходимо нажать кнопку “Применить”.

Следует отметить, что любая примененная программа лояльности, в последующем, может быть изменена ТОЛЬКО с привлечением специалиста RusBonus. Это сделано с целью минимизации возможных негативных последствий для покупателей, таких как потеря текущей скидки или бонусных накоплений, если система лояльности была изменена случайно и ненамеренно.

#### Вариант “Количество покупок”

Поле	Описание
Количество покупок	Задайте количество покупок, при достижении которого покупатель будет получать скидку
Величина скидки	Задайте размер скидки в процентах, которую покупатель будет получать, при достижении указанного уровня количества покупок.

Полностью аналогичен варианту “По сумме покупок”, за исключением объекта, выступающего в качестве расчета при предоставлении скидки. Здесь “сумма покупок” заменена на “количество покупок”.

#### Вариант “Бонусные баллы” (Бонусы)

При выборе данной системы лояльности, организации будет доступно, помимо всех остальных вариантов вознаграждений, создание дополнительных механик для покупателей в разделе “Акции” с вознаграждением “Бонусные баллы”.

Поле	Значение	Описание
Минимальная сумма покупки для получения бонусов:	в валюте	Покупатель получит бонусные баллы только в случае если, сумма его покупки будет равна или выше указанного значения.
Интервал округления суммы покупки и начисляемые бонусы	NN ед.валюты= MM бонусов	Формула начисления бонусных баллов покупателю. Достаточно задать равенство валюты и выдаваемых баллов.
Бонусами может быть оплачено до	в процентах	Максимальная величина в процентах от общей стоимости покупки, которая может быть оплачена покупателем бонусными баллами. Значение может быть выбрано в диапазоне от 1 до 100 %.
Стоимость одного бонуса при оплате	в валюте	Формула обратной конвертации из бонусных баллов в валюту. Указывается значение для одного бонусного балла.
Дата сгорания бонусных баллов	дата	Дата, при наступлении которой, все счета покупателей с накопленными бонусными баллами будут обнулены.

Задайте все параметры бонусной системы лояльности и нажмите кнопку “Применить”.

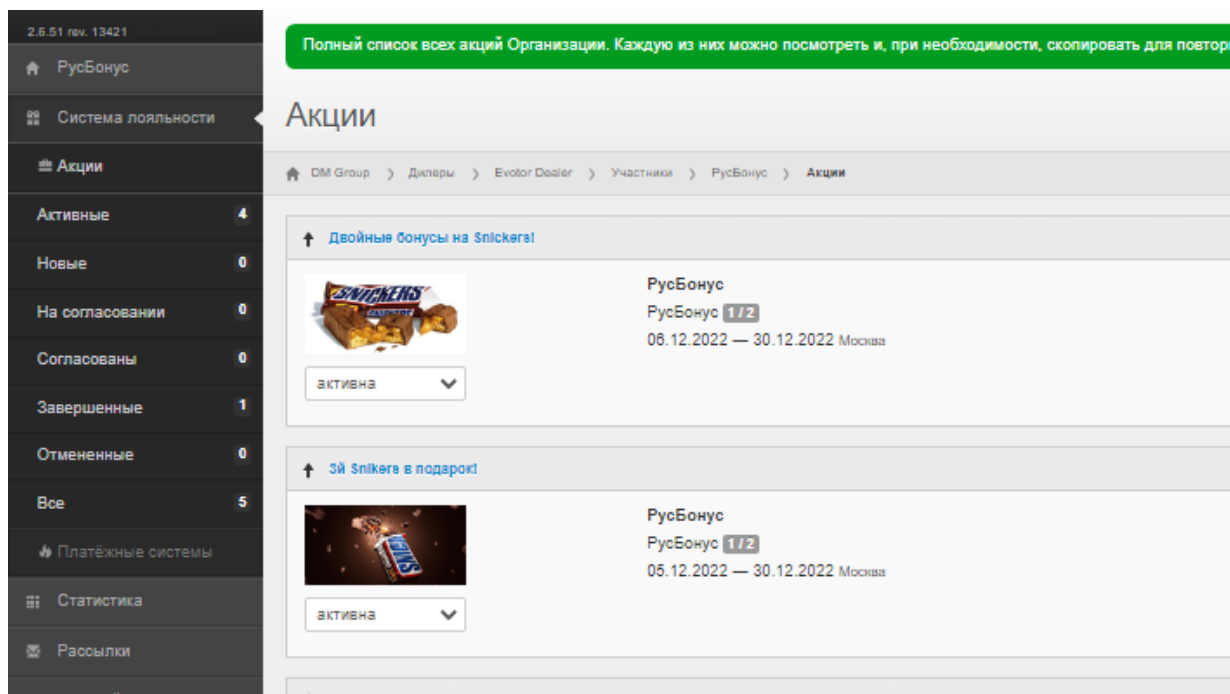
В случае, если использование программы лояльности не требуется, необходимо выбрать вариант “Без системы лояльности”.

## Управление Акциями

Инструментарий Системы лояльности Акции позволяет задать множество правил поведения Системы и значительно расширить маркетинговые возможности и влияние на поведение потребителя.

Перейдите в раздел “Система лояльности” - “Акции”.





## Типология Акции

### По типу вознаграждений

1. Бонусные - начисление дополнительных бонусных баллов;

2. Скидочные - предоставление скидки;
3. Денежные - когда размер скидки задается в сумме скидки и определенной валюте;
4. Купонные - когда при гашении купона по одной Акции осуществляется выдача другого купона от другой Акции. Данный тип вознаграждения позволяет выстраивать цепочки Акций, квесты для управления трафиком потребителей

## По распределению вознаграждения

1. Только на определенные товары в покупке;
2. На покупку в целом
3. На купон от другой акции

### Акции

[DM Group](#) > [Дилеры](#) > [Evotor Dealer](#) > [Участники](#) > [РусБонус](#) > **Акции**

Описание (ru)
Время действия
Требования к покупке
Вознаграждение
Ограничения
Места проведения
Издатель

Применять указанное ниже вознаграждение ▼

**RUB** Тип вознаграждения:

Денежное вознаграждение

Скидка

Процент скидки

Бонусы

Бонусы за сумму покупки

Конечная цена

Купон с вознаграждением по другой акции

Один раз ко всему чеку

Отдельно к каждой товарной позиции удовлетворяющей условиям акции

Выдать покупателю купон по другой акции

На первую товарную позицию удовлетворяющую условиям акции

**Вознаграждение, которое отображается для Покупателя в мобильном приложении, создается автоматически, в зависимости от выбранного типа вознаграждения.**

Например: "Скидка 20%", "Скидка 100 рублей", "50 баллов", "Подарочный купон".

Вы можете изменить этот текст на вкладке "Описание" активировав и заполнив поле "Краткое описание вознаграждения".

Для того чтобы создать акцию, вознаграждение по которой распределяется только на товары акции, необходимо заполнить белый список товаров акции, и установить настройку “Применять указанное ниже вознаграждение” в положение “Отдельно к каждой товарной позиции...”

Для того чтобы создать акцию, вознаграждение по которой распределяется на всю покупку, необходимо установить настройку “Применять указанное ниже вознаграждение” в положение “Один раз ко всему чеку”.

Для того чтобы создать акция, вознаграждением по которой служит купон от другой акции, необходимо:

1. Создать безусловную акцию - вознаграждение. То есть, ту акцию, купоны от которой будут являться вознаграждением.
2. Указать в создаваемой вами акции с вознаграждением купон на купон gs1 номер от акции вознаграждения - этот номер присваивается каждой акции, создаваемой в Системе и отражается на вкладке “Описание” над областью Бренда.
3. Установить настройку “Применять указанное ниже вознаграждение” в положение “Выдать покупателю купон по другой акции”

Для данного типа вознаграждения важно учитывать, что механика предполагает две акции: первая, по которой создается купон - вознаграждение, вторая, в которой указываются условия. Важно, чтобы эти акции действовали одновременно.

## По требованиям к покупке

Требования к покупке могут как предъявлять, так и нет - то есть, акция, например, может быть безусловной. Для того чтобы задать условия, необходимо:

1. Определить требования к сумме покупки, или к диапазону суммы покупки - то есть задать правило, согласно которого покупатель должен совершить покупку на соответствующую сумму для получения вознаграждения;
2. Определить товар или товары в чеке, а также их количество - то есть задать правило, согласно которого покупатель должен приобрести товар или товары в определенном количестве и сочетании для получения вознаграждения.

## Акции

DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Участники > РусБонус > Акции

Описание (ru)    Время действия    **Требования к покупке**    Вознаграждение    Ограничения    Места проведения    Издатель

### Укажите требования к покупке, выполнив которые, Покупатель получит вознаграждение

- Нет требований  
*Вы предоставляете покупателю вознаграждение, не требуя выполнения никаких условий*
- Сумма покупки  
*Покупатель получит вознаграждение только в случае покупки на определенную сумму*
- Товар(или товары) в чеке  
*Покупатель получит вознаграждение только в случае покупки указанных товаров*
- Сумма покупок  
*Покупатель получит вознаграждение только в случае накопленной суммы покупок*
- Сумма покупок за период  
*Покупатель получит вознаграждение только в случае накопленной за указанный период суммы покупок*

RUB

- Точная сумма покупки  ⓘ
- Границы суммы покупки ⓘ

Сохранить

## По видимости для покупателя


Акции являются основным контентом (содержанием) для мобильного приложения в Системе. Однако, Система предлагает тип Акции - “Скрытая акция”, которая позволяет создать и опубликовать особенную механику для покупателей, однако не демонстрировать в Мобильном приложении. Таким образом, покупатели будут получать вознаграждение при совершении определенных действий.

Акции

DM Group > Дилеры > Evolor Dealer > Участники > РусБонус > Акции

Описание (ru) - [Время действия](#) [Требования к покупке](#) [Вознаграждение](#) [Ограничения](#) [Места проведения](#) [Издатель](#)

Название \* Использовано 27 из 80 символов  
Двойные бонусы на Snickers!

Изображение акции \*  


gs1 number: 2000009730043  
 Скрытая акция

Бренд \* Под этим брендом покупатель увидит Ваше предложение  
Bonus РусБонус

Издатель  
РусБонус

Краткое описание вознаграждения Использовано 0 из 20 символов  
Краткое описание вознаграждения

Описание Использовано символов 53  
x2 бонусов за покупку шоколадного батончика Snickers!

Супермаркеты, гипермаркеты/Продукты питания

## По стоимости

Система предоставляет возможность создания и публикации Акции как платных, так и бесплатных для покупателей.

1. Бесплатные купоны - стоимость купона - не обозначена, и это означает, что покупатель может получить купон безвозмездно;
2. Платные купоны - стоимость купона обозначена в бонусных баллах, данная возможность доступна только при Системе лояльности - Бонусная.

### Акции

DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Участники > РусБонус > Акции

Описание (ru) | Время действия | Требования к покупке | Вознаграждение | **Ограничения** | Места проведения | Издатель

#### Установите ограничения по акции

Общее максимальное количество предложений со скидкой, которые вы готовы предоставить покупателям

Ограничено  шт

Неограничено

**Автоматическое гашение купонов**  
При соответствии требованиям, купон будет выдан покупателю автоматически и сразу же погашен в этой покупке.

**Автоматическое гашение купонов**  
Уменьшает время обработки покупки (не требуется согласия покупателя на гашение купона).

Укажите стоимость одного купона в бонусных баллах. Автоматически выданные купоны и Купоны по Скрытым Акциям - бесплатны

Стоимость  баллов

Бесплатно

**Эксклюзивная акция**  
Эта акция будет опубликована только на выбранных вами площадках

Сколько раз один покупатель может воспользоваться данным предложением

Ограничено  раз

Неограничено

**Акция с короткими кодами для нанесения на упаковку**  
Использование коротких кодов в акции.  
1. Задать параметр "Общее максимальное количество предложений со скидкой, которые вы готовы предоставить покупателям". Указанное значение будет равно количеству сгенерированных коротких кодов.  
2. Отключить настройку "Автоматическое гашение купонов".  
3. Отключить настройку "Автоматическое гашение купонов с гашением".  
4. Выбрать длину кода из доступных размеров.  
**ВНИМАНИЕ!** Генерация списка коротких кодов это необратимая операция.

Длина, символы:  Осталось коротких кодов, шт.: 6103515526

Возможность сгенерировать список коротких кодов появляется после того, как акция переходит в статус "Согласована" или "Активна".

## По местам продаж

Система предоставляет возможность создания партнерских акций, когда получение и гашение купонов доступно для организаций партнеров. Подробно данная возможность отражена в документе “Создание партнерской программы”

Также возможно управлять собственными местами проведения акций путем удаления или добавления в акцию мест продаж. Указанная настройка расположена на вкладке “Места проведения”

### Акции

DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Участники > РусБонус > Акции

Описание (ru) | Время действия | Требования к покупке | Вознаграждение | Ограничения | Места проведения | Издатель

Период согласования акции с Партнерами  —

Период, в течение которого организаци-партнеры должны подтвердить свое участие в акции и возможность предоставления вознаграждения в их торговых точках. Если период не указан, то конечной датой подтверждения участия считается дата активации акции.  
Если не задано - конечной датой подтверждения участия считается дата активации акции.

				<input checked="" type="checkbox"/> <b>согласовано</b>
РусБонус на Тихвинской	RU, Москва	Москва	Тихвинская ул., 2	<input checked="" type="checkbox"/>
РусБонус на Мира	RU, Москва	Москва	пр-т Мира, 116	<input checked="" type="checkbox"/>

## Эксклюзивная акция

Система позволяет создавать и публиковать акции независимо по разным площадкам. Площадками в Системе являются Мобильные приложения.

Если у организации более чем одно мобильное приложение, то контент (содержание) приложения для каждой из площадок может быть независимым. Настройка расположена на вкладке Акции - "Ограничения". Необходимо активировать настройку и выбрать площадки, на которых данная акция будет опубликована.

## По количеству предложений

Система позволяет создавать и публиковать акции независимо по разным площадкам. Площадками в Системе являются Мобильные приложения. Если у организации более чем одно мобильное приложение, то контент (содержание) приложения для каждой из площадок может быть независимым.

Настройка расположена на вкладке Акции - "Ограничения". Необходимо активировать настройку и указать количество купонов, которые будут созданы по указанной акции. Также есть возможность регулировать количество купонов для одного индивидуального покупателя, например, установить ограничение по количеству купонов в одни руки. Настройка также расположена на вкладке "Ограничения".



**Акции**

DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Участники > РусБонус > Акции

Описание (ru) | Время действия | Требования к покупке | Вознаграждение | **Ограничения** | Места проведения | Издатель

**Установите ограничения по акции**

Общее максимальное количество предложений со скидкой, которые вы готовы предоставить покупателям

Ограничено  шт

Неограничено

Автовывадача купонов с гашением  
*При соответствии требованиям, купон будет выдан покупателю автоматически и сразу же погашен в этой покупке.*

Автоматическое гашение купонов  
*Уменьшает время обработки покупки (не требуется согласия покупателя на гашение купона).*

Укажите стоимость одного купона в бонусных баллах. Автовываемые купоны и Купоны по Скрытым Акциям - бесплатны

Стоимость  баллов

Бесплатно

Эксклюзивная акция  
*Эта акция будет опубликована только на выбранных вами площадках*

Сколько раз один покупатель может воспользоваться данным предложением

Ограничено  раз

Неограничено

Акция с короткими кодами для нанесения на упаковку  
*Использование коротких кодов в акции.*  
 1. Задать параметр "Общее максимальное количество предложений со скидкой, которые вы готовы предоставить покупателям". Указанное значение будет равно количеству сгенерированных коротких кодов.  
 2. Отключить настройку "Автоматическое гашение купонов".  
 3. Отключить настройку "Автовывадача купонов с гашением".  
 4. Выбрать длину кода из доступных размеров.  
**ВНИМАНИЕ!** Генерация списка коротких кодов это необратимая операция.

Длина, символы: 10  Осталось коротких кодов, шт.: 6103515526

*Возможность сгенерировать список коротких кодов появляется после того, как акция переходит в статус "Согласована" или "Активна".*

## Акция: Специальный код на упаковке

Акция специального типа, потому описания механики данной акции выделено в отдельный подраздел.

В целом правила заведения акции данного типа совпадают с общими. Специфика заключается в механике работы акции и необходимости генерировать специальные короткие коды.

Механика акции предполагает, что должны быть выпущены специальные короткие коды, которые помещаются, например, на упаковку продукта, под крышку и т.п. Покупатель предъявляет короткий код на кассе, производится гашение купона - покупатель получает вознаграждение.

Порядок настройки специальной возможности короткого кода отражен на вкладке “Ограничения”

Для того чтобы использовать механику данной акции необходима доработка кассового решения, интегрированные с Системой кассовые решения не обладают данной механикой.

## Акция Издателя

Акция специального типа, потому описания механики данной акции выделено в отдельный подраздел.

Акции

DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Участники > РусБонус > Акции

Описание (ru)    Время действия    Требования к покупке    Вознаграждение    Ограничения    Места проведения    **Издатель**

### Дополнительные требования к акции

**Накопление "Бонусных баллов" по акции**

Акция продавца  Тип акции указывается для целей распределения

Акция производителя

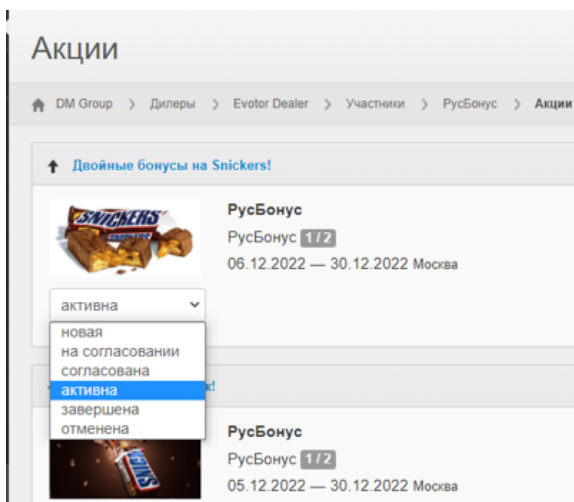
Если указан тип «Акция производителя», то купоны акции такого типа будут начислять бонусные баллы на дисконтных картах издателя акции, а не владельца торговой точки, в которой купон был погашен.

Настройка позволяет управлять начислениями бонусных баллов по акции:

1. Акции продавца - при совершении покупки накопление бонусных баллов будет происходить на карте покупателя именно в той организации, которая провела покупку.
2. Акция производителя - при совершении покупки накопление бонусных баллов будет происходить на карте покупателя в организации, от имени которой была опубликована Акция.  
Например, Организация А опубликовала акцию с признаком “Акция производителя”, Места проведения акции содержат список как собственных мест продаж, так и мест продаж партнеров. Покупка по акции совершается в точке продаж партнера, покупка фиксируется на кассе партнера, однако, бонусный баланс покупателя увеличивается в организации А.

## Статусная модель акции

Акция имеет атрибут статуса, который определяет, на каком жизненном цикле находится акция, и какие действия с акцией может совершить пользователь, какое влияние оказывает акция на размер вознаграждения потребителя, совершающего покупку.



#### Статусная модель:

1. Новая - акция приобретает данный статус при создании, она не публична, в нее могут быть внесены любые изменения. По сути данный статус - это черновик акции, над которым работает маркетолог, определяя оформление, условия акции, сроки действия акций и прочие настройки.
  2. На согласовании - акция приобретает данный статус только в том случае, если в Местах проведения указаны партнерские точки продаж, а также указан период согласования участия в акции со стороны партнера. В данном статусе возможно отменить акцию.
  3. Согласована - акция приобретает указанный статус, когда партнер, участвующий в акции согласовал участие собственных точек продаж в акции или в том случае, если период согласования завершен. Точки продаж партнеров не давших согласования на участие в акции из акции исключаются автоматически.
- С данного статуса акция может быть или активирована или отменена.
4. Активна - акция приобретает данный статус автоматически, вручную перевести на указанный статус невозможно. Находясь на данном статусе, акция публична для покупателей в мобильном приложении, на данном статусе купоны по акции могут быть сгенерированы, погашены. Только будучи активной, акция влияет на размер вознаграждения, который получит покупатель на кассе. С указанного статуса акция может быть или завершена или отменена. Завершение акции происходит только автоматически по завершении срока действия акции. Отменить

акцию возможно вручную.

5. Отменена - акция приобретает данный статус только вручную, автоматически достичь данного статуса акция не может. Данный статус для акции является конечным и не может быть изменен ни на какой другой.

6. Завершена - акция приобретает автоматически по достижении срока окончания действия акции. Вручную данный статус установить невозможно. Данный статус для акции является конечным и не может быть изменен ни на какой другой.

## Общие правила заведения акций

Инструмент создания акции организован таким образом, чтобы пользователь Единого кабинета, двигаясь слева направо по разделам настройки акции заполнял требуемые данные, таким образом, определяя специфику той или иной акции.

## Номенклатура акции

Номенклатура в акции участвует в следующих настройках:

1. Требования к покупке - Товар и товары в чеке
2. Вознаграждение - Черный и Белый список.

Номенклатура может быть введена вручную или загружена через csv файл. Формат csv файла отражен в документе Требования к форматам файлов.

Номенклатура в акции - Черный и Белый список заполняется только в том случае, если вознаграждение распространяется только на конкретные товары акции - настройка “Применять указанное ниже вознаграждение” - Отдельно к каждой товарной позиции.

## Ограничения акции

Инструментарий Системы в отношении Акции в настоящее время не позволяет:

1. Создать акцию, которая действует в определенный час;

2. Создать акцию, по которой покупатель получает более одного типа вознаграждений.

3. Создать акцию, которая доступна только определенным покупателям или группе покупателей, в зависимости от группы (типа) дисконтных карт, или профиля покупателя - день рождения, пол, возраст - и т.п.

## Просмотр статистической и аналитической информации

Перейдите в раздел “Статистика”.

Раздел представлен следующими вкладками:

- Транзакции
- Акции
- Клиенты
- Графики
- Продажи
- Покупатели

### Отчеты по транзакциям

На вкладке собрана сводная статистика по всем местам продаж организации с возможностью удобной сортировки и фильтрации данных. Следует отметить, что вся информация о транзакциях отображается в режиме реального времени, время совершения операции указано по UTC.

## Статистика по транзакциям

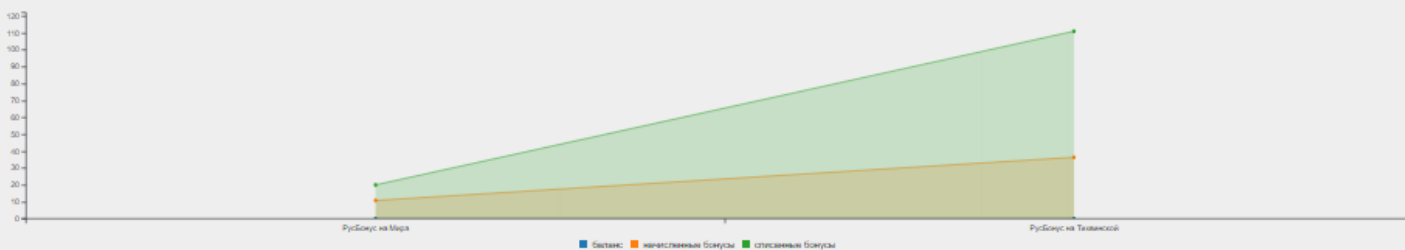
LM Group > Делеры > Endor Dealer > Участники > Рубонус > Статистика > По транзакциям

### Анализ покупок и возвратов в разрезе точек продаж



Для скрытия какого-либо графика кликните по легенде.

### Начисление и списание Бонусов в разрезе точек продаж



Для скрытия какого-либо графика кликните по легенде.

### Распределение кол-ва покупок



### Распределение суммы покупок



Общее количество: **10**

На сумму: **1027 RUB**

За сутки: **1**

За неделю: **1**

За месяц: **1**

За период: **1**

с:

по:

**Места продаж**

- Все
- Рубонус на Мира
- Рубонус на Тихвинской

**Транзакция**

ИД чека:








ИД карты пользователя:

ИД сторонней карты:

Формат: 7900000000

В табличном виде представлена следующая информация:

- Клиент
- Дата и время покупки
- Сумма покупки без скидки
- Размер скидки в %
- Итоговая сумма
- Место продажи

ID	ID чека	Клиент	Дата покупки	Сумма без скидки	Скидка	Сумма	Бонусов потрачено	Бонусов получено	POS	Статус
2575124	-	 Andrey	5 дек. 2022 12:36	80.00	50.00 %	40.00	0.00	0.00	25088	●
2575122	-	 Andrey	5 дек. 2022 12:35	40.00	0.00 %	40.00	0.00	0.00	25088	●
2575120	e08a638f-050b-4570-b295-2c2b249b834a	 Andrey	5 дек. 2022 11:12	220.00	0.00 %	220.00	0.00	11.00	25088	●
2575117	5ce8548e-42fb-433e-9945-83fd3173afb5	 Andrey	5 дек. 2022 11:01	210.00	0.95 %	208.00	2.00	10.40	25088	●
2575112	4b72eea8-2e30-4fd4-bbb6-8009c591490c	 Andrey	5 дек. 2022 11:00	220.00	49.55 %	111.00	109.00	5.55	25088	●
2575104	2d2ae426-9ebc-4c3c-b5d9-2095b84dd3ae	 Andrey	5 дек. 2022 10:41	188.00	0.00 %	188.00	0.00	9.40	25088	●
2574508	a1a70e6b-7f8f-43b0-8329-201c6d65604f	 Оксана Мягкова	13 мая 2021 12:52	80.00	0.00 %	80.00	0.00	4.00	25088	●







Набор быстрых фильтров позволяет выбрать одно, несколько или все места продажи, а также интересующий период - статистику за текущий день, за неделю, за месяц, общую (с самого начала) или выборочную, за конкретный период, путем установки граничных дат.

Если в местах продаж принимаются несколько валют, нужно выбрать соответствующую валюту в верхней части таблицы. В этом случае статистика будет выведена только по транзакциям в выбранной валюте.

Нажатие на любом из заголовков таблицы приведет к её сортировке по данному столбцу от больших показателей к меньшим. Повторное нажатие изменит направление сортировки на "от меньшего к большему".

## Отчеты по Акциям

На вкладке в табличном виде выводится информация о количестве полученных и погашенным купонов, а также количестве участников каждой акции

Статистика по акциям					
DM Group > Дилеры > Evotor Dealer > Участники > РусБонус > Статистика > Акции					
	Акция	Бренд	Купонов выдано	Купонов погашено	Участники акции
↑			1	1	2
↑			1	1	1

После клика по количеству выданных или погашенных купонов на экране отобразится подробная информация по каждому из купонов: дате выдачи и гашения и участнику, которому данный купон был выдан.

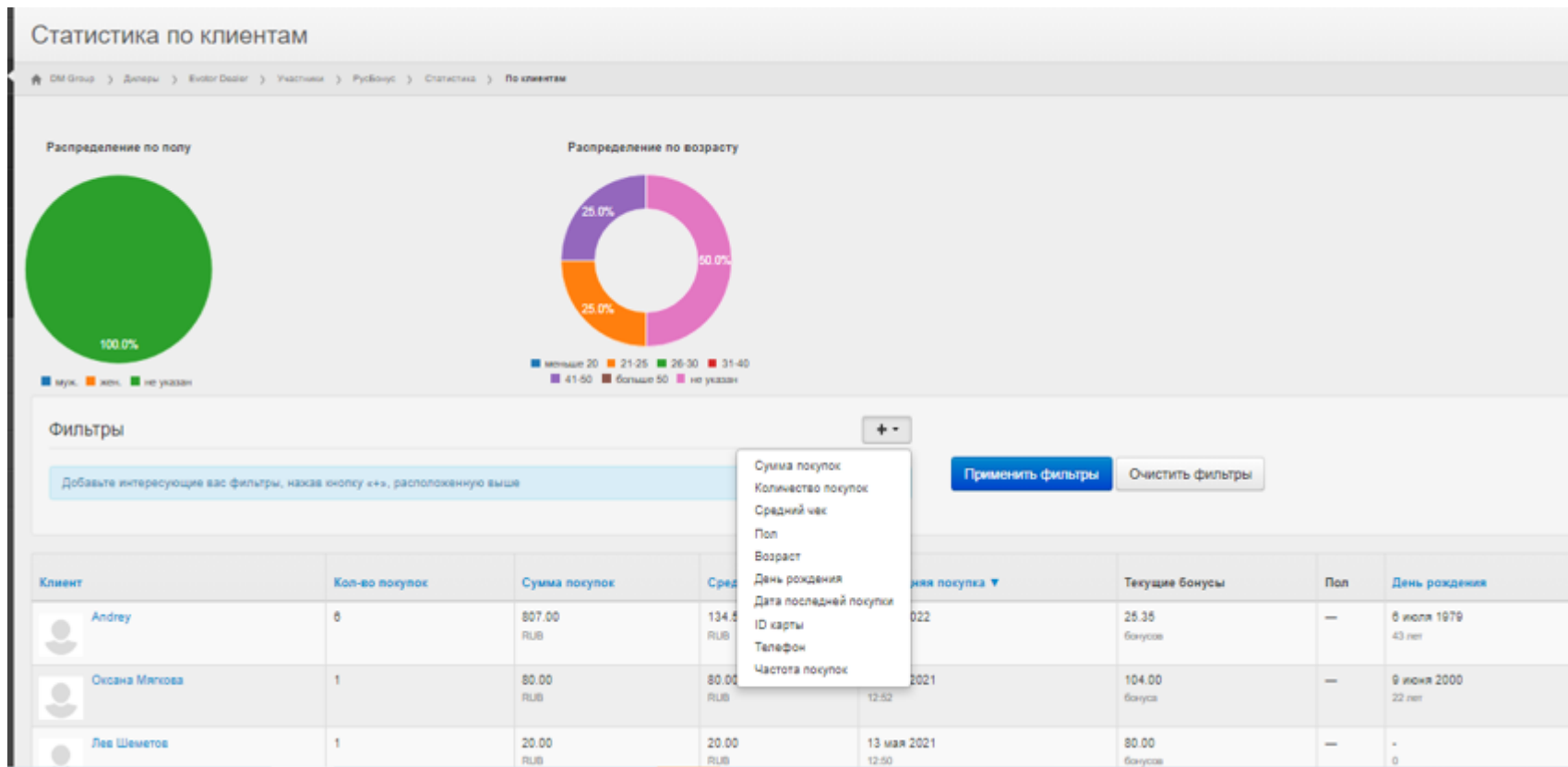
После клика по количеству участников акции на экране отобразится информация в разрезе участников по количеству выданных/погашенных купонов данным участником в данной акции

## Отчеты по клиентам

На вкладке доступен список всех ваших покупателей, с возможностью как посмотреть дополнительную информацию по каждому из них, так и сформировать новый список по установкам множественных фильтров.

В табличном виде представлены следующие данные:

- Фамилия, имя и отчество покупателя
- День рождения и пол
- Общее количество покупок
- Дата и время последней покупки
- Средний чек каждого покупателя
- Текущее количество бонусных баллов или уровень текущей скидки.
- Сумма, оставшаяся покупателю до перехода на следующий уровень системы лояльности.



Нажатие на любом из заголовков таблицы приведет к её сортировке по данному столбцу от больших показателей к меньшим. Повторное нажатие изменит направление сортировки на “от меньшего к большему”.

Используя разные комбинации фильтров, можно получить интересующий вас сегмент покупателей.

<b>Фильтр</b>	<b>Описание</b>
Возраст	Возможность выбрать из всех покупателей группу указанного возраста
Количество покупок	Может быть задано определенное число покупок, либо указан интересующий диапазон.
Сумма покупок	Фильтр по точной сумме всех покупок, либо по их диапазону.
Дата последней покупки	Может быть задан интересующий диапазон дат последней покупки.
День рождения	Может быть задан интересующий диапазон дат дней рождения покупателей.
Средний чек	Фильтр по среднему чеку.
Пол	Фильтр по полу покупателей.
Количество бонусных баллов	Фильтр по количеству бонусных баллов у покупателей.

## Графики

На вкладке “Графики” выводится 2 графика:

1. Динамика начисления и списания бонусных баллов
2. Динамика изменения величин в покупках

График возможно вывести за указанный пользователем период

## Отчет по продажам

На данной вкладке задаются параметры и фильтры для выгрузки отчета:

- Период
- Участники
- Места продаж
- Города
- Данные покупки

В пункте “Данные покупки” - отображены все поля отчета, а также есть возможность выбора какие именно поля необходимы для выгрузки

РусБонус

Система лояльности

Статистика

Транзакции

Акции

Клиенты

Графики

Продажи

Покупатели

Рассылки

Настройки

Покупатели

Модерация

Справка

## Отчёт по продажам

DM Gear > Делеры > Elite Dealer > Участники > РусБонус > Статистика > Отчёт по продажам

Задать параметры фильтра

- +Период
- +Участники
- +Места продаж
- +Города
- +Данные покупки

Сформировать отчёт

Данные покупки

Все

Выбрать из списка

Должен быть выбран хотя бы один параметр

- Валюта
- Возврат
- Номер чека
- Дата и время покупки
- Наименование организации
- Наименование магазина
- ФИО пользователя
- GTIN
- ID Товара
- Код группы
- Цена
- Количество
- Сумма
- Сумма со скидкой
- Начислено бонусных баллов
- Списано бонусных баллов
- Номер карты формата Direct
- ID дисконтной карты
- Магазин
- Город магазина
- ID организации
- Номер телефона покупателя
- Email покупателя
- Источник регистрации

Выберите кодировку выгружаемого файла

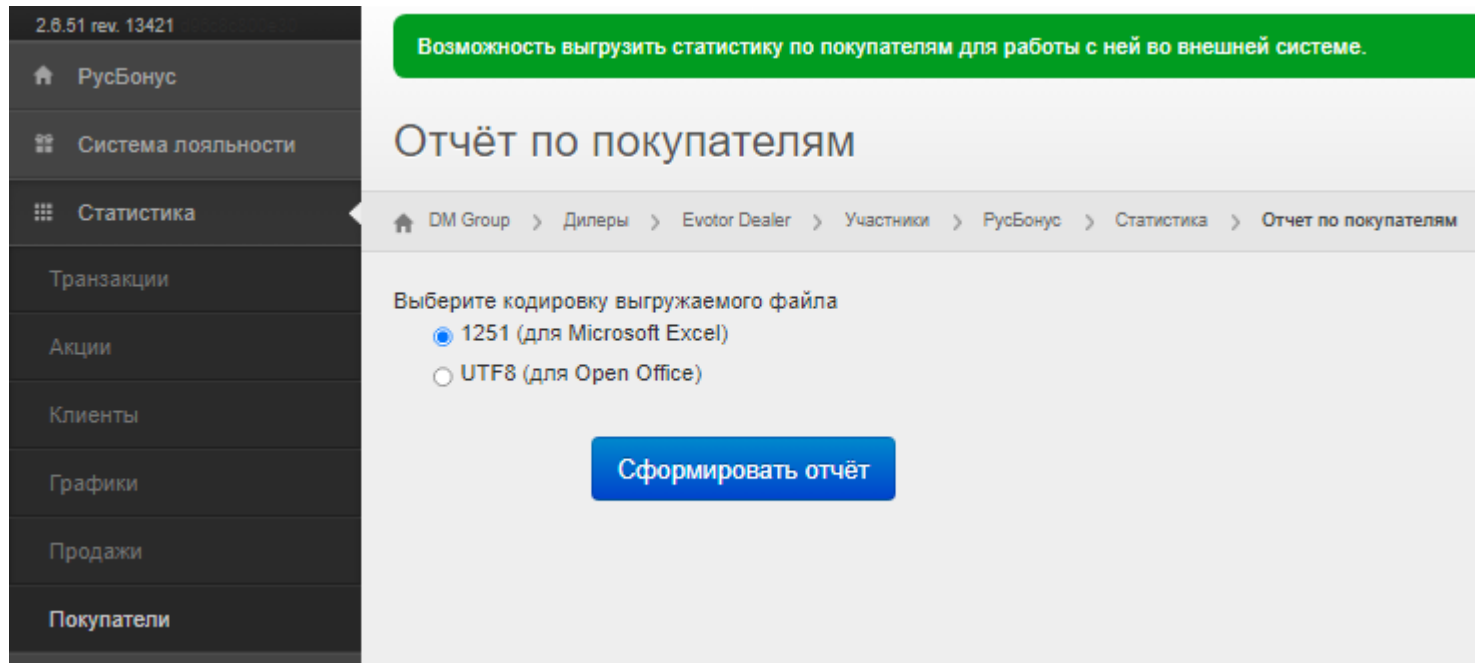
1251 (для Microsoft Excel)

UTF8 (для Open Office)

По результату выгрузки будет сформирован файл .csv

## Отчет по покупателям

На данной вкладке производится выгрузка отчета о покупателях. В отчет попадут все зарегистрированные у бизнеса покупатели на момент формирования отчета.



Отчет содержит следующие поля:

- Имя
- Пол

- Дата рождения
- Телефон
- email
- Город
- Дата регистрации
- ID RusBonus
- Номер карты
- Скидка
- Дата последней покупки
- Кол-во покупок
- Сумма покупок (Всего)
- Сумма покупок (в RusBonus)
- Количество Бонусов
- Пригласивший
- Примечание 1
- Примечание 2
- Примечание 3

По результату выгрузки будет сформирован файл .csv