

**Руководство
пользователя к
административной
панели
CardNonStop**

Оглавление

Общее

1. ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

1.1. Раздел “Покупатели”

1.1.1. “Анкетные данные”

1.1.2. “История покупок”

1.1.3. “Карты покупателя”

1.1.4. Функция “Расширенный поиск” по покупателям

1.1.5 Пример работы расширенного поиска

1.2. Раздел “Карты”

1.2.1. Функция “Расширенный поиск” по картам

1.2.2. Пример работы расширенного поиска

1.3. Раздел “Товары”

1.4. Раздел “Магазины”

1.5. Раздел “Журнал транзакций”

2. МАРКЕТИНГ

2.1. Раздел “Кампании” (Настройка маркетинговых правил)

2.1.1. Настройки глобального правила

2.1.2. Настройки правила программы лояльности (ППЛ)

2.1.3. Создание группы ППЛ

2.1.4. Примеры использования “Редактирование правила”

2.2. Раздел “Рассылки”

3. ОТЧЕТЫ

3.1. Сводный отчёт

3.2. Отчёт “Базовые показатели”

3.3. Отчёт по кассам

3.4. Отчёт “Лояльность покупателей”

3.5. ABC - анализ

3.6. Отчёт “RFM анализ”

4. ГРАФИКИ

4.1. Раздел “Продажи”

4.2. Раздел “Структура продаж”

4.3. Раздел “Структура среднего чека”

4.4. Раздел “Структура регистраций”

4.5. Раздел “Активации и регистрации карт”

4.6. Раздел “Приток и отток покупателей”

5. АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

5.1. Раздел “Пользователи”

5.2. Раздел “Роли”

Общее

CRM система CardNonStop обладает различными возможностями для работы с бонусными, дисконтными картами и мультикартами. Благодаря ей, бонусной картой можно воспользоваться в любом магазине торговой сети. Условия получения карты для каждой сети индивидуальны, и система позволяет легко настроить эти правила.

CRM система CardNonStop хранит данные про каждого покупателя и его покупки, а также даёт возможность провести анализ по различным параметрам.

Ниже краткий перечень возможностей для настройки программы лояльности, настройки гибкие и дают возможность изменять:

- условия начисления бонусов (на потраченную сумму, по товару, при получении новой карты);
- условия списания бонусов (определяя минимум/максимум, при отмене транзакции, возврате);
- условия действия с бонусами при возврате товара, при отмене транзакции;
- условия начисления бонусов для VIP клиентов и других групп покупателей, которые можно сформировать, используя различные условия и правила выборки из базы данных;

При возврате товара бонусы, начисленные за этот товар, будут аннулированы с бонусного счета. Если на данную покупку были потрачены бонусы, то они будут восстановлены в течение суток.

Аналитические данные представлены в удобном для анализа виде: отчётах и графиках. Анализ данных производится по картам, покупкам, потраченным бонусам, магазинам, товарам и категориям товаров.

1. ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Программа лояльности даёт возможность любому человеку стать участником бонусной программы, сделав покупку или обменяв “дисконтную карту”. Карту может получить любой покупатель сразу на кассе. Для получения достоверных данных, предлагается заполнить анкету, зарегистрироваться в “Личном кабинете” или позвонить кол-центр, за что покупатель может получать дополнительные бонусы.

1.1. Раздел “Покупатели”

Данный раздел хранит анкетные данные, а также позволяет просмотреть информацию по истории покупок и картам покупателя (Рис.1). При двойном клике по покупателю, появляется карточка покупателя.

Фамилия:		Имя:		Отчество:		E-mail:		Телефон:		Найти	Расширенный поиск		
 Добавить нового покупателя													
☐	Фамилия	Имя	Отчество	Пол	Возраст	Начислено	Списано	Баланс	Сумма покупок	Кол-во покупок	Дата регистрации	Телефон	Email
☐				-	2014	0.00	0.00	0.00	0.00		16.06.2014 14:21:10		
☐	Тест	Тест		м	18	0.00	0.00	0.00	0.00	0	12.06.2014 12:43:24	80110111111	kostyaeee-vergels@...
☐	Тест	Тест	Тест	-	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	12.06.2014 11:46:28	73210523000	bobb@mail.ua
☐	Тест	Тест	Тест	м	64	0.00	0.00	0.00	0.00	0	12.06.2014 11:40:52	70120164443	test22@mail.ru
☐	Тест	Тест	Тест	м	22	0.00	0.00	0.00	0.00	0	11.06.2014 22:16:00	78870012011	kostya-ver33gels@y...
☐	Вергелис	Костя	Игоревич	м	23	0.00	0.00	0.00	0.00	0	11.06.2014 22:14:11	70689304516	tettst@mail.ru
☐	Иванов	Иван	Иванович	м	63	5.00	0.00	5.00	0.00	0	11.06.2014 08:55:30	7777777777	mbkmbx@gmail.com
☐				-	2014	0.00	0.00	0.00	0.00		11.06.2014 00:04:10		
☐				-	2014	0.00	0.00	0.00	0.00		11.06.2014 00:01:05		
☐	Петров	Иван	Петрович	м	26	0.00	0.00	0.00	0.00		10.06.2014 16:12:34	9161010305	tarubarov@inbox.ru
☐	Телефон	Тест	Тестович	м	20	0.00	0.00	0.00	0.00		10.06.2014 11:33:28	74434235555	noCardTest@gmail.c...
☐	Тестфамилия	Тестия	Тестотчество	м	64	0.00	0.00	0.00	0.00	0	05.06.2014 13:27:41	71220237899	ppa.pvpav@mail.ru
☐	Фамилия	Имя	Отчество	-	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	05.06.2014 12:28:27	71234567891	gdfbvg@mail.ua
☐	Тест	Тест	Тест	-	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 18:44:28	78811111111	kostya-vergels@yan...
☐	Цщ	Ууу	Ккк	-	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 15:01:55	87711101000	
☐	Пап	Певе	Веве	м	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 14:58:28	+78142444443	
☐	Тест	Телефон	Тест	м	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 14:55:41	+78142444444	
☐	Тест	После		-	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 11:31:22	78142444444	ddf.ggd@mail.ru
☐	Айкрафт	Тест	Способ связи	м	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 10:57:35	+78844444444	fifd1975@mail.ua
☐	Еуе	Крафт	Тестович	м	64	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 10:35:50	+79996663377	eye-eye@mail.ua
☐	Айкрафт	Айкрафт	Айкрафт	м	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 10:19:36	+70111777852	
☐	Тест	Тест	Тестович	м	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0	04.06.2014 10:14:11	+81112223398	hhodor@mail.ua
☐	Цирульская	Ольга	Анатольевна	ж	52	0.00	0.00	0.00	0.00		31.05.2014 22:10:30	9165246597	super.alenka62@ya...
☐				-	2014	0.00	0.00	0.00	0.00		27.05.2014 13:31:58		
☐	Захаров	Илья	Игоревич	м	44	90.00	0.00	90.00	0.00	0	26.05.2014 14:37:31		
☐	Тест	Тест	Тест	-	23	0.00	0.00	0.00	0.00	0	26.05.2014 10:38:23	77855541111	kostya343-vergels@...
☐	Тест	Тест	Тест	-	43	0.00	0.00	0.00	0.00	0	26.05.2014 09:20:50	73432322111	

Рис.1.1

Дважды нажав на одного из покупателей перед вами, появится окно “Карточка покупателя” (Рис.2).

1.1.1. “Анкетные данные”

Анкетные данные в карточке покупателя содержат:

- основную информацию об участнике бонусной программы;
- баланс активных и замороженных бонусов;
- настройки покупателя на получение рекламных и информационных сообщений на e-mail и телефон;
- выдача новой карты.

Карточка покупателя

Анкетные данные История покупок Карты покупателя Доп. инфо

Фамилия: Макарова
 Имя: Знатября
 Отчество: Платоновна
 Пол: Женский
 День рождения: 09 Февраль 1977
 Электронная почта: email_1722224@cardlab.ru
 Телефон: 555-1722224
 Регион: Регион
 Город: Город
 Улица: Улица
 Дом: 1
 Корпус: 1
 Квартира: 1
 Метро:

Активная карта
 Номер карты: 2910017806886
 Тип карты: 1
 Вид карты:
 Скидка (%): 0
 Выдать карту

Дата регистрации: 2014-05-07 02:16:55
 Дата последнего входа: 0000-00-00 00:00:00
 Дата изменения скидки:
 Дата изменения анкеты:
 Дата последней рассылки:

Сумма без скидок: 1 307.83
 Сумма со скидками:
 Сумма скидок:
 Начислено баллов: 49.21
 Потрачено баллов: 0.00
 Активный баланс: 49.21
 Неактивный баланс: 0.00
 Кол-во покупок: 2
 Средний чек: 653.92

Статус:
 Списание разрешено: ☒
 Отправка Email: не отправлять
 Отправка SMS: информационные и рекламные

Сохранить Отмена

Рис.1.2

1.1.2. “История покупок”

История покупок содержит информацию обо всех покупках клиента, с детализацией списания, начисления бонусов, применения скидок и других привилегий по каждой транзакции (Рис.3).

Карточка покупателя

Анкетные данные История покупок Карты покупателя Доп. инфо

Дата	Магазин	Тип	Карта	Сумма	Скидка	Начисление	Списание	Итог
2014-04-24 19:02...	Магазин_181	начисление бон...	2910017806886	235.39 р.	0.00 р.	7.05 р.	0.00 р.	235.39 р.
2014-04-23 20:06...	Магазин_181	начисление бон...	2910017806886	1 072.44 р.	0.00 р.	42.16 р.	0.00 р.	1 072.44 р.

Страница 1 из 1

Отображаются записи с 1 по 2, всего 2

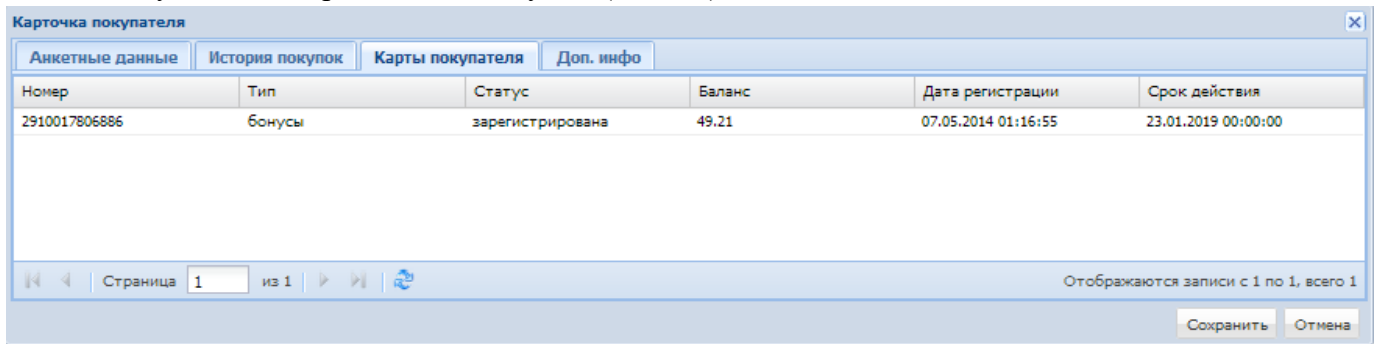
Сохранить Отмена

Рис.1.3

1.1.3. “Карты покупателя”

В этом разделе предоставляется информация о наличии карты. Одновременно покупатель может иметь только одну активную карту - однако все они привязаны к единому баланс-аккаунту, таким образом, система позволяет видеть всю историю покупок покупателя в одном месте.

Покупатель с картой типа “бонусы” (Рис.1.4):



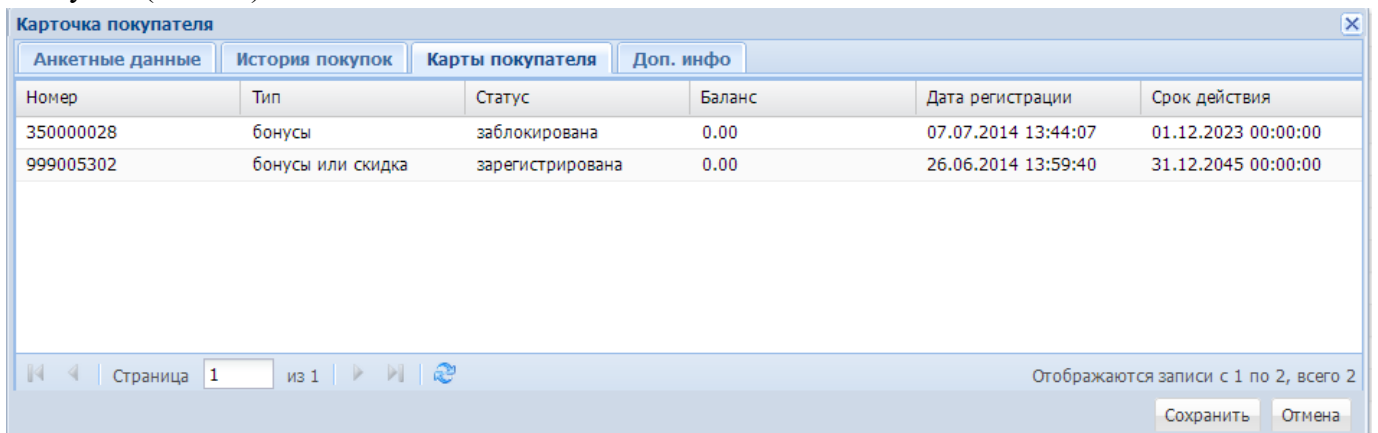
The screenshot shows a window titled "Карточка покупателя" (Buyer Card) with a close button in the top right corner. It contains four tabs: "Анкетные данные" (Survey data), "История покупок" (Purchase history), "Карты покупателя" (Buyer cards), and "Доп. инфо" (Additional info). The "Карты покупателя" tab is selected, displaying a table with the following data:

Номер	Тип	Статус	Баланс	Дата регистрации	Срок действия
2910017806886	бонусы	зарегистрирована	49.21	07.05.2014 01:16:55	23.01.2019 00:00:00

Below the table, there is a pagination bar showing "Страница 1 из 1" (Page 1 of 1) and a refresh icon. On the right, it says "Отображаются записи с 1 по 1, всего 1" (Records displayed from 1 to 1, total 1). At the bottom right, there are "Сохранить" (Save) and "Отмена" (Cancel) buttons.

Рис.1.4

Покупатель с картами типа “бонусы или скидка” и заблокированной картой типа “бонусы” (Рис.1.5):



The screenshot shows the same "Карточка покупателя" window with the "Карты покупателя" tab selected. The table now displays two cards:

Номер	Тип	Статус	Баланс	Дата регистрации	Срок действия
350000028	бонусы	заблокирована	0.00	07.07.2014 13:44:07	01.12.2023 00:00:00
999005302	бонусы или скидка	зарегистрирована	0.00	26.06.2014 13:59:40	31.12.2045 00:00:00

The pagination bar at the bottom shows "Страница 1 из 1" (Page 1 of 1) and a refresh icon. On the right, it says "Отображаются записи с 1 по 2, всего 2" (Records displayed from 1 to 2, total 2). At the bottom right, there are "Сохранить" (Save) and "Отмена" (Cancel) buttons.

Рис.1.5

1.1.4. Функция “Расширенный поиск” по покупателям

Инструмент расширенного поиска позволяет искать покупателей по различным параметрам анкетных данных, а так же данным истории транзакций и текущего состояния счета.

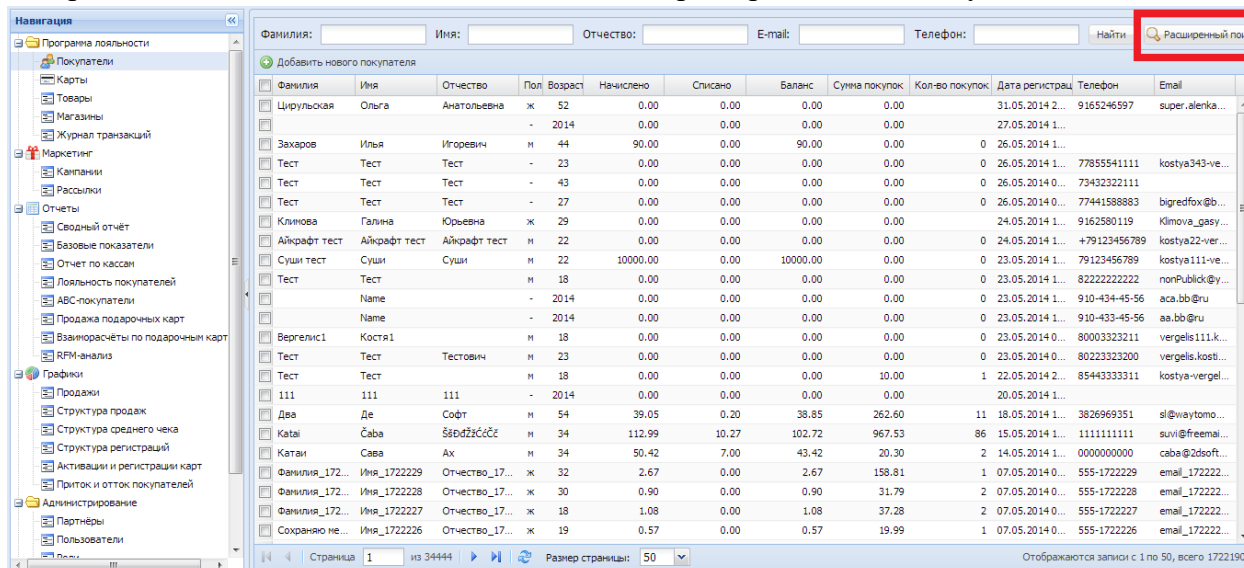


Рис.1.6

Окно “Расширенный поиск” (Рис.1.7)

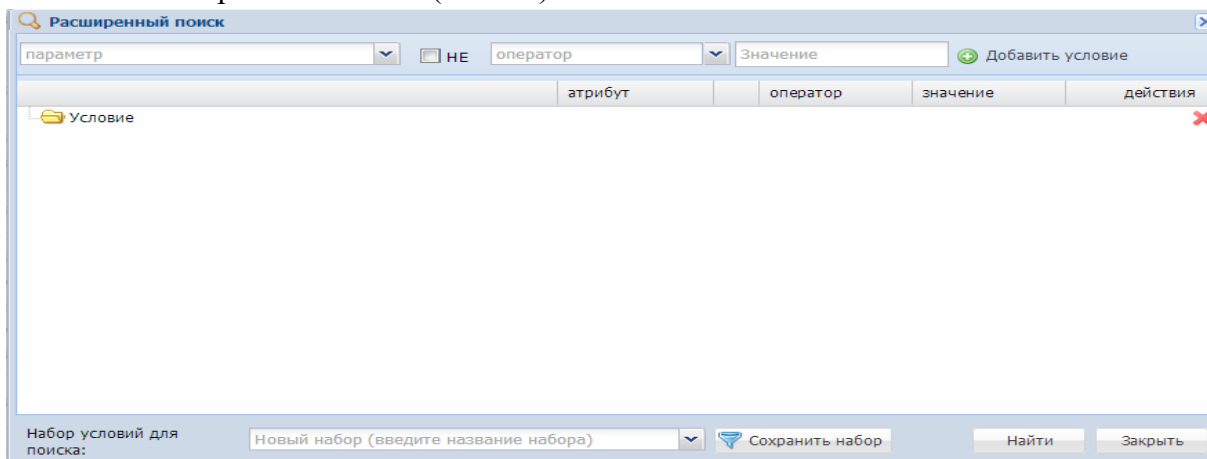


Рис.1.7

Чтобы сформировать параметры поиска надо указать одно или более условий. Каждое условие состоит из:

1. Параметра;
2. Оператора сравнения (возможные варианты зависят от параметра);
3. Значение параметра, с которым будет происходить сравнение.

Список присутствующих **Параметров** (Рис.1.8):

1. Фамилия(Текстовый тип);
2. Имя (Текстовый тип);

3. Отчество (Текстовый);
4. E-mail (Текстовый);
5. Телефон (Числовой);
6. Пол (Перечисляемый тип, возможные значения: "м", "ж", "не указан");
7. Возраст (Числовой тип);
8. Количество начисленных баллов (Числовой тип);
9. Количество израсходованных баллов (Числовой тип);
10. Баланс баллов (активный+неактивный) (Числовой тип);
11. Баланс активный (Числовой тип);
12. Количество покупок (Числовой тип);
13. Дата рождения (Тип дата);
14. Дата регистрации (Тип дата);
15. Дата активации (Тип дата);
16. Дата транзакции (любой за период) (Тип дата);
17. Дата последней транзакции (Тип дата);
18. Сумма покупок со скидками (Тип дата);
19. Сообщения на e-mail (Перечисляемый тип, возможные значения: "не отправлять", "информационные", "информационные и рекламные");
20. Сообщения по sms (Перечисляемый тип, возможные значения: "не отправлять", "информационные", "информационные и рекламные");

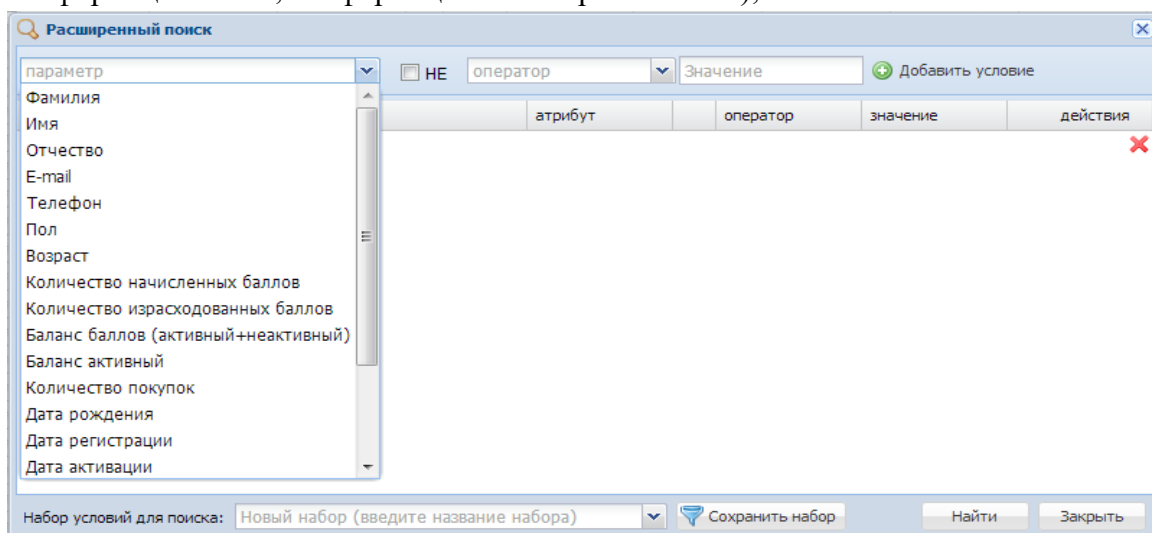


Рис.1.8

Список операторов (Рис.1.9):

1. Равно;
2. Больше;
3. Меньше;
4. Больше или равно;
5. Меньше или равно;

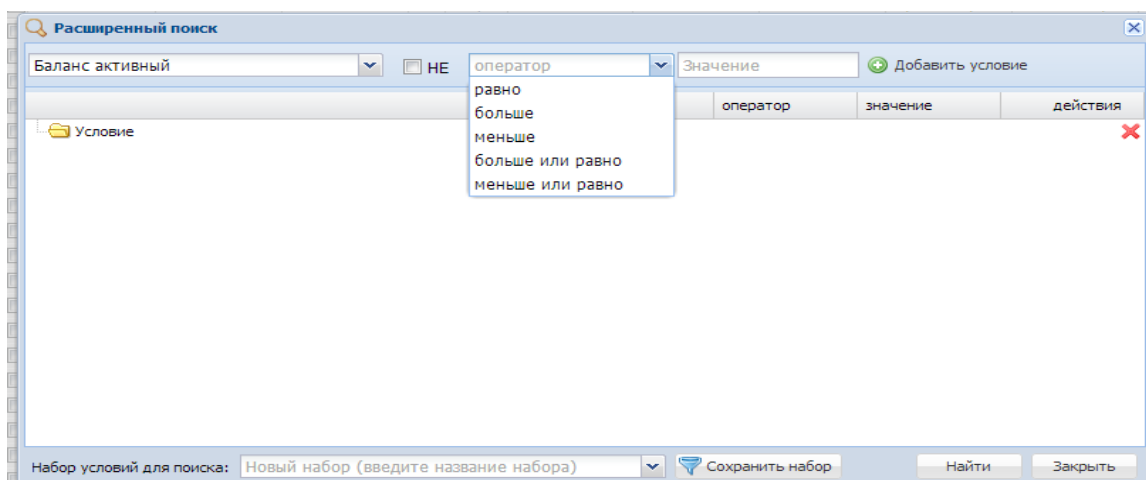
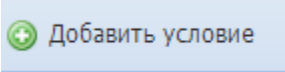
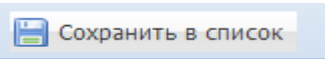
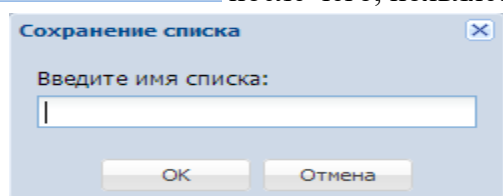
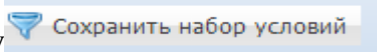
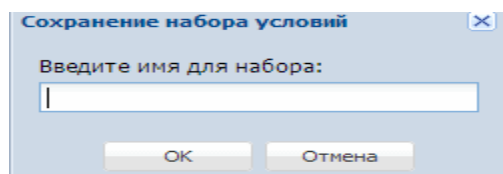


Рис.1.9

Для завершения формирования условия, вводим значение параметра, с которым будет происходить сравнение, нажимаем кнопку . Также можно продолжить добавлять условия. Все последующие условия будут объединяться через оператор И. Результатом работы поиска, является список покупателей удовлетворяющих условиям. Результирующий список можно сохранить, для использования в рассылках и маркетинговых акциях, нажав кнопку  после чего, появляется окно “Сохранение списка”.



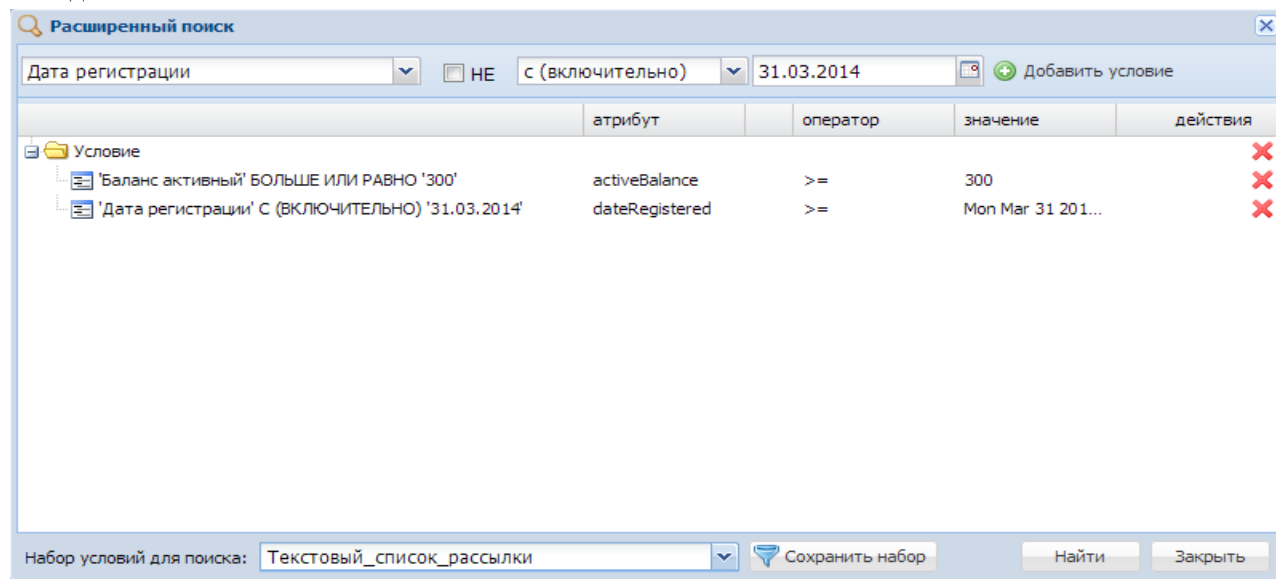
Так же можно сохранить не только результаты поиска, но и сами параметры, по которым происходил поиск, для этого необходимо нажать кнопку  после чего появится окно “Сохранение набора условий”.



При сохранении “набора условий”/“полученного списка”, если указать название существующего списка, программа вам предложит **добавление записи в уже существующий список.**

1.1.5 Пример работы расширенного поиска

1. Все покупатели, у которых активный баланс больше или равен 300 зарегистрировавшиеся с 31 марта 2013 года.



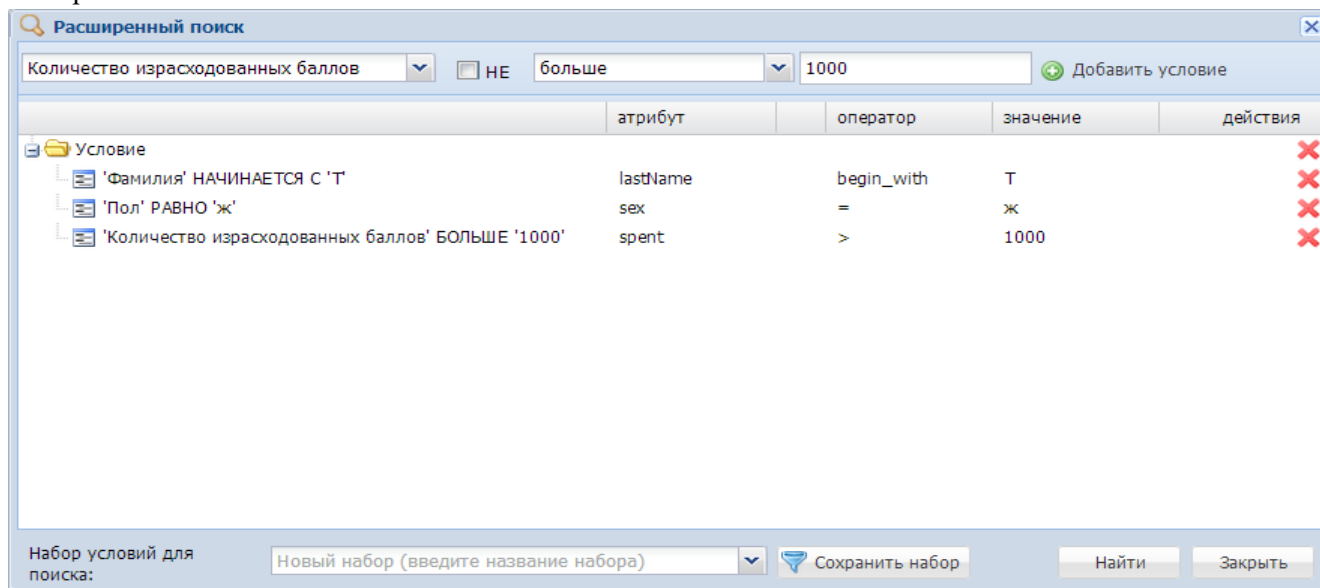
Расширенный поиск

Дата регистрации ☐ НЕ с (включительно) 31.03.2014

	атрибут	оператор	значение	действия
Условие				
Баланс активный	activeBalance	>=	300	X
Дата регистрации	dateRegistered	>=	Mon Mar 31 201...	X

Набор условий для поиска: Текстовый_список_рассылки

2. Покупатели женского пола, у которых фамилия начинается на букву "Т", и израсходованных баллов по карте более 1000



Расширенный поиск

Количество израсходованных баллов ☐ НЕ больше 1000

	атрибут	оператор	значение	действия
Условие				
Фамилия	lastName	begin_with	Т	X
Пол	sex	=	ж	X
Количество израсходованных баллов	spent	>	1000	X

Набор условий для поиска: Новый набор (введите название набора)

3. Покупатели, зарегистрированные 01.07.2014, у которых сообщения на e-mail в статусе "не отправлять", количество сделанных покупок меньше 5.

Расширенный поиск

Количество покупок ☐ НЕ [Добавить условие](#)

	атрибут	оператор	значение	действия
Условие				
'Дата регистрации' СОВПАДАЕТ '01.07.2014'	dateRegistered	=	Tue Jul 01 201...	✗
'Сообщения на e-mail' РАВНО 'не отправлять'	sendEmail	=	не отправлять	✗
'Количество покупок' МЕНЬШЕ '5'	buyCnt	<	5	✗

Набор условий для поиска: [Сохранить набор](#) [Найти](#) [Закрыть](#)

1.2. Раздел “Карты”

Этот раздел хранит данные про все карты, их номер, данные владельца, информацию о статусе карты, а также её тип и баланс (Рис.1.10).

Номер: Статус: Тип: [Найти](#) [Расширенный поиск](#)

Действия с отмеченными картами ☐ Импорт карт из файла

☐	Номер	Владелец	Статус	Тип	Срок действия	Дата регистрации	Баланс	Скидка, %
☐	2900000000018	Фамилия 61033...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	31.05.2013 12:49:26	3.13	0
☐	2900000000025	Фамилия 60811...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	31.05.2013 12:23:31	0.77	0
☐	2900000000032	Фамилия 61030...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	31.05.2013 12:48:53	3.57	0
☐	2900000000049	Фамилия 60725...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	31.05.2013 12:10:52	10.87	0
☐	2900000000056	Фамилия 66177...	заблокирована	банусы	20.03.2018 00:00:00		0.00	0
☐	2900000000063	Фамилия 66211...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 10:39:48	7.15	0
☐	2900000000070	Фамилия 66051...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 10:44:49	5.58	0
☐	2900000000087	Фамилия 66057...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 10:19:15	12.42	0
☐	2900000000094	Фамилия 66084...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 10:18:20	7.02	0
☐	2900000000100	Фамилия 66110...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 10:25:18	2.89	0
☐	2900000000117	Фамилия 68486...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 10:28:44	1.32	0
☐	2900000000124	Фамилия 68575...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 16:43:42	3.96	0
☐	2900000000131	Фамилия 67643...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 16:54:04	2.27	0
☐	2900000000148	Фамилия 67670...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 13:43:41	8.82	0
☐	2900000000155	Фамилия 67648...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 13:46:46	3.09	0
☐	2900000000162	Фамилия 67695...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 13:44:29	1.67	0
☐	2900000000179	Фамилия 66157...	заблокирована	банусы	20.03.2018 00:00:00		0.00	0
☐	2900000000186	Фамилия 68582...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 13:49:41	24.50	0
☐	2900000000193	Фамилия 67708...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 10:36:31	5.22	0
☐	2900000000209	Фамилия 68560...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 16:54:46	25.42	0
☐	2900000000216	Фамилия 67665...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 13:51:17	17.46	0
☐	2900000000223	Фамилия 68588...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 16:52:20	5.20	0
☐	2900000000230	Фамилия 67655...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 13:46:19	2.20	0
☐	2900000000247	Фамилия 68588...	зарегистрирована	банусы	20.03.2018 00:00:00	03.06.2013 16:55:31	10.06	0

Рис. 1.10

Дважды нажав по полю карты, появится окно “Свойство карты” (Рис. 1.11)

Рис.1.11

Если нажать на столбец “Владелец” (Рис.1.12.), появится окно “Карточка покупателя”.

☐	Номер	Владелец ▾	Статус	Тип	Срок действия	Дата регистрации	Баланс	Скидка, %
☐	2910009731769	Фамилия 999999 Имя 999999	зарегистрирована	бонусы	10.07.2018 00:00:00	06.12.2013 15:14:47	4.73	0
☐	2910007738715	Фамилия 999998 Имя 999998	зарегистрирована	бонусы	10.07.2018 00:00:00	06.12.2013 15:14:29	1.26	0
☐	2910007739088	Фамилия 999997 Имя 999997	зарегистрирована	бонусы	10.07.2018 00:00:00	06.12.2013 15:14:08	79.41	0
☐	2910009687448	Фамилия 999996 Имя 999996	зарегистрирована	бонусы	10.07.2018 00:00:00	06.12.2013 15:13:59	3.13	0

Рис.1.12.

Так же есть возможность посмотреть все транзакции по данной карте, достаточно нажать на столбец “Баланс”, необходимой карты (Рис.1.13)

☐	Номер	Владелец ▾	Статус	Тип	Срок действия	Дата регистрации	Баланс	Скидка, %
☐	2910009731769	Фамилия 999999 Имя 999999	зарегистрирована	бонусы	10.07.2018 00:00:00	06.12.2013 15:14:47	4.73	0
☐	2910007738715	Фамилия 999998 Имя 999998	зарегистрирована	бонусы	10.07.2018 00:00:00	06.12.2013 15:14:29	1.26	0
☐	2910007739088	Фамилия 999997 Имя 999997	зарегистрирована	бонусы	10.07.2018 00:00:00	06.12.2013 15:14:08	79.41	0
☐	2910009687448	Фамилия 999996 Имя 999996	зарегистрирована	бонусы	10.07.2018 00:00:00	06.12.2013 15:13:59	3.13	0

Рис.1.13

1.2.1. Функция “Расширенный поиск” по картам

Инструмент расширенного поиска позволяет искать карты по различным параметрам свойства карты, а так же данным истории транзакций и текущего состояния счета. Для вызова окна необходимо нажать на кнопку  **Расширенный поиск**. Кнопка “Расширенный поиск” находится на верхней панели справа в разделе “Карты ” (Рис. 1.14).

4. Дата активации (Тип дата)
5. Дата транзакции (любой за период) (Тип дата);
6. Дата последней транзакции (Тип дата);
7. Статус (Перечисляемый тип, возможные значения: "неактивна", "активирована", "зарегистрирована", "заблокирована");
8. Номер (Числовой тип)
9. Скидка (Числовой тип)
10. Тип (Перечисляемый тип, возможные значения: "бонусы", "скидка", "бонусы или скидка", "предоплаченная")

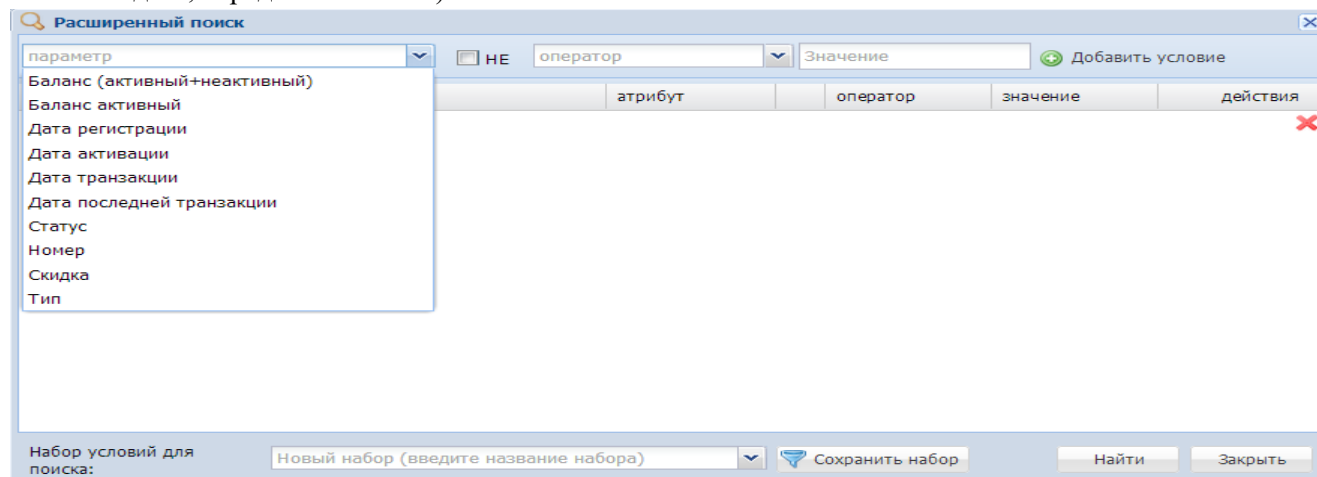


Рис.1.16

Список операторов (Рис.1.17):

1. Равно;
2. Больше;
3. Меньше;
4. Больше или равно;
5. Меньше или равно;

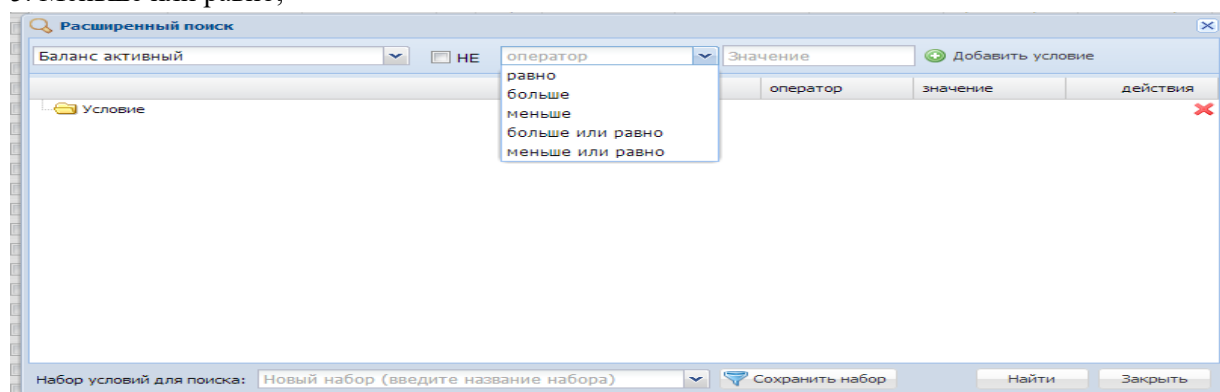
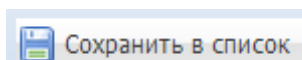


Рис.1.17

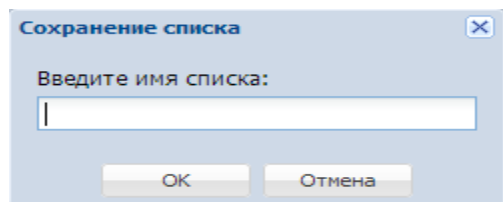
Для завершения формирования условия, вводим **значение** параметра, с которым будет происходить сравнение, нажимаем кнопку  **Добавить условие**. Также можно продолжить добавлять условия. Все последующие условия будут объединяться через оператор И. Результатом работы поиска, является список карт удовлетворяющих условиям. Результирующий список можно сохранить для

использования в рассылках и маркетинговых акциях, нажав кнопку



после чего,

появляется окно “Сохранение списка”.

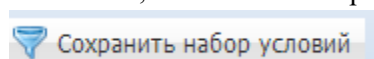


Сохранение списка

Введите имя списка:

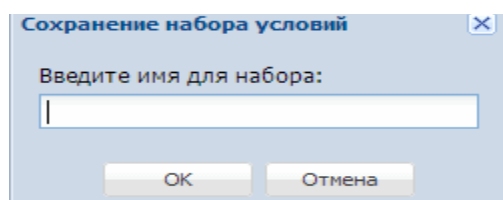
ОК Отмена

Так же можно сохранить не только результаты поиска, но и сами параметры, по которым происходил поиск, для этого необходимо нажать кнопку



после чего появится

окно “Сохранение набора условий”.

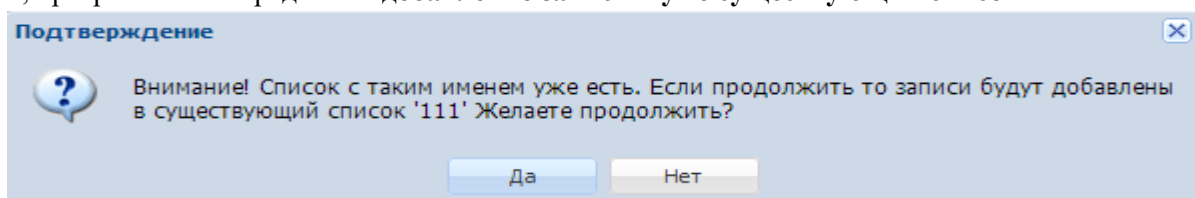


Сохранение набора условий

Введите имя для набора:

ОК Отмена

При сохранении “набора условий”/“полученного списка”, если указать название существующего списка, программа вам предложит **добавление записи в уже существующий список**.



Подтверждение

Внимание! Список с таким именем уже есть. Если продолжить то записи будут добавлены в существующий список '111' Желаете продолжить?

Да Нет

1.2.2. Пример работы расширенного поиска

1. Зарегистрированные карты типа “бонус или скидка”, у которых скидка равна 10%.

The screenshot shows the 'Расширенный поиск' (Advanced Search) window. At the top, there is a search bar with the text 'Статус' (Status) and a dropdown menu. Below it, there is a table with columns: 'атрибут' (Attribute), 'оператор' (Operator), 'значение' (Value), and 'действия' (Actions). The table contains three rows of conditions:

атрибут	оператор	значение	действия
mode	=	бонусы или ск...	✗
discount	=	10	✗
state	=	зарегистров...	✗

At the bottom of the window, there is a section for 'Набор условий для поиска:' (Search conditions set) with a dropdown menu and buttons for 'Сохранить набор' (Save set), 'Найти' (Find), and 'Заккрыть' (Close).

2. Все карты, активированные 01.05.2014, у которых активный баланс равен 1500 и дата транзакции с 08.07.2014

The screenshot shows the 'Расширенный поиск' (Advanced Search) window. At the top, there is a search bar with the text 'Баланс активный' (Active balance) and a dropdown menu. Below it, there is a table with columns: 'атрибут' (Attribute), 'оператор' (Operator), 'значение' (Value), and 'действия' (Actions). The table contains three rows of conditions:

атрибут	оператор	значение	действия
dateTransaction	>=	Tue Jul 08 201...	✗
dateActivated	=	Thu May 01 20...	✗
activeBalance	=	1500	✗

At the bottom of the window, there is a section for 'Набор условий для поиска:' (Search conditions set) with a dropdown menu and buttons for 'Сохранить набор' (Save set), 'Найти' (Find), and 'Заккрыть' (Close).

3. Все карты, номер которых больше “2910007682900”, баланс (активный + неактивный) больше 100, и дата последней транзакции совершена 02.07.2014.

Расширенный поиск

Дата последней транзакции НЕ совпадает 02.07.2014

	атрибут	оператор	значение	действия
Условие				
'Номер' БОЛЬШЕ '2910007682900'	cardNum	>	2910007682900	✗
'Баланс (активный+неактивный)' БОЛЬШЕ '100'	balance	>	100	✗
'Дата последней транзакции' СОВПАДАЕТ '02.07.2014'	dateLastTransac...	=	Wed Jul 02 201...	✗

Набор условий для поиска: Новый набор (введите название набора)

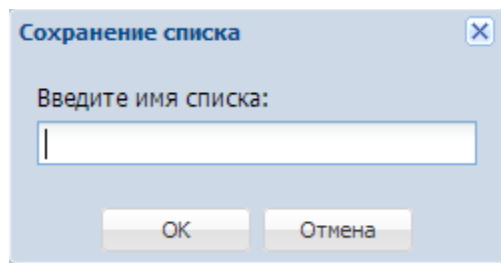
1.3. Раздел “Товары”

Раздел хранит данные (Артикул; Категория; Группа; Подгруппа; Название) по каждому товару в таблице. Верхняя панель позволяет выполнять быстрый поиск (Рис.1.18).

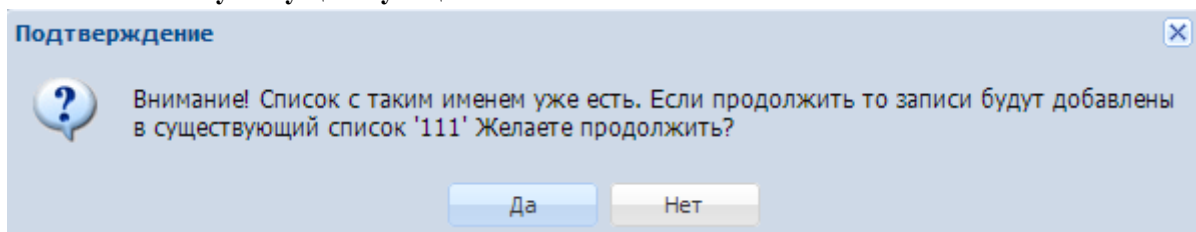
Артикул:		Категория:		Группа:		Подгруппа:		Название:		Найти
Артикул	Категория	Группа ▲	Подгруппа	Название						
369716	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_1	Товар_1						
369623	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_3	Товар_3						
369630	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_3	Товар_4						
282326	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_3	Товар_5						
282333	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_3	Товар_6						
369516	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_7	Товар_7						
369541	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_7	Товар_8						
282344	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_3	Товар_9						
282376	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_3	Товар_10						
282401	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_3	Товар_11						
369748	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_15	Товар_15						
369759	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_15	Товар_16						
369798	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_15	Товар_17						
369816	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_15	Товар_18						
369823	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_15	Товар_19						
369866	Категория_1	Группа_1	Подгруппа_15	Товар_20						

Рис.1.18

Список после быстрого поиска, можно сохранить. Необходимо нажать кнопку “Сохранить в список”, после чего появляется окно “Сохранение списка”.



При сохранении списка, если указать название существующего списка, программа вам предложит добавление записи в уже существующий список.



Для подробного просмотра товара необходимо сделать двойной клик по одному из товаров. После чего появится “Карточка товара” (Рис.1.19).

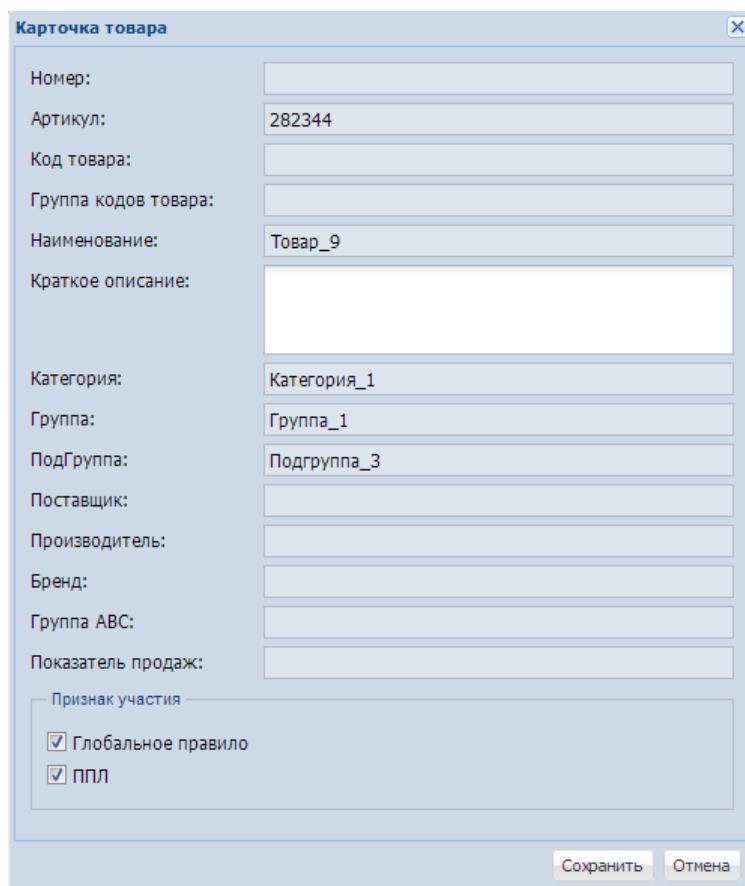
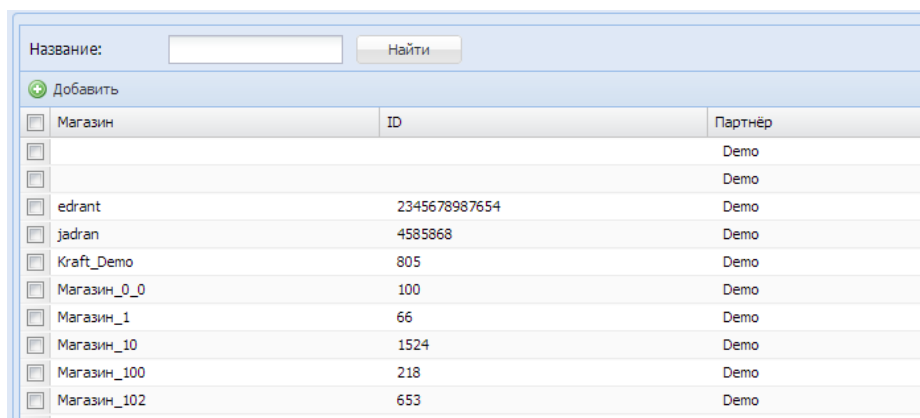


Рис.1.19

В появившейся “Карточке товара” возможно изменение краткого описания, и признака участия

1.4. Раздел “Магазины”

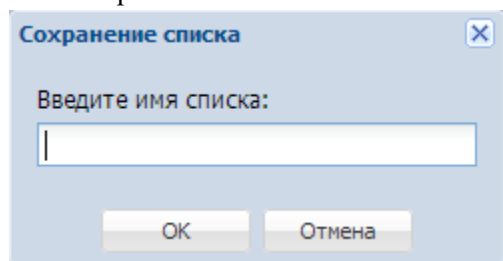
Раздел хранит данные (Магазин; ID; Партнёр) по каждому магазину в таблице (Рис.1.20). Верхняя панель позволяет выполнять быстрый поиск по “Названию”.



Магазин	ID	Партнёр
☐		Demo
☐		Demo
☐ edrant	2345678987654	Demo
☐ jadran	4585868	Demo
☐ Kraft_Demo	805	Demo
☐ Магазин_0_0	100	Demo
☐ Магазин_1	66	Demo
☐ Магазин_10	1524	Demo
☐ Магазин_100	218	Demo
☐ Магазин_102	653	Demo

Рис.1.20

Список после быстрого поиска, можно сохранить. Необходимо нажать кнопку “Сохранить в список”, после чего появляется окно “Сохранение списка”.

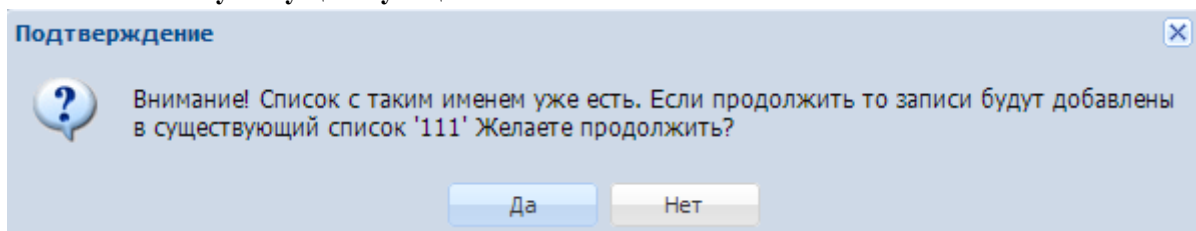


Сохранение списка

Введите имя списка:

OK Отмена

При сохранении списка, если указать название существующего списка, программа вам предложит добавление записи в уже существующий список.



Подтверждение

Внимание! Список с таким именем уже есть. Если продолжить то записи будут добавлены в существующий список '111' Желаете продолжить?

Да Нет

1.5. Раздел “Журнал транзакций”

Все операции, выполненные на кассе, отображаются в “Журнале транзакций”. Раздел хранит данные (ID; Дата; Магазин; Касса; Кассир; Тип; Карта; Сумма; Скидка; Начислено; Списано; Итого) по каждому магазину в таблице (Рис.1.21). Верхняя панель позволяет выполнять быстрый поиск по “Названию”.

ID:		Начало периода:		Магазин:		Сумма, от:		Найти			
Карта:		Конец периода:		Операции:		Сумма, до:		Сброс			

ID	Дата	Магазин	Касса	Кассир	Тип	Карта	Сумма	Скидка	Начислено	Списано	Итого
33451688	19.06.2014 12:20:47	Магазин_103	montenegro	admin	начисление бонусов	000565773	3.80	0.00	3.00	0.00	3.80
33451687	19.06.2014 12:19:23	Магазин_103	montenegro	admin	начисление бонусов	000565773	1.90	0.00	1.00	0.00	1.90
33451686	19.06.2014 14:05:34	Магазин_1	kassa_demo	Кассир 1	без карты		324.55	0.00	0.00	0.00	324.55
33451685	19.06.2014 11:51:34	Магазин_103	montenegro	admin	начисление бонусов	000565742	21.20	0.00	210.00	0.00	21.20
33451684	19.06.2014 11:50:34	Магазин_103	montenegro	admin	скидка	000565759	117.00	11.70	0.00	0.00	105.30
33451683	19.06.2014 11:50:09	Магазин_103	montenegro	admin	скидка	000565827	12.00	1.20	0.00	0.00	10.80
33451682	19.06.2014 11:45:39	Магазин_103	montenegro	admin	скидка	000565827	3.00	0.30	0.00	0.00	2.70
33451681	19.06.2014 09:44:35	Магазин_103	montenegro	admin	списание бонусов	000565735	18.00	0.00	0.00	18.00	0.00
33451680	18.06.2014 17:25:07	Магазин_103	montenegro	admin	скидка	000565827	79.00	7.90	0.00	0.00	71.10
33451679	18.06.2014 18:41:01	Магазин_1	kassa_demo	Кассир 1	без карты		952.34	0.00	0.00	0.00	952.34

Рис.1.21

Для просмотра “Свойства транзакции” достаточно дважды кликнуть по одному из полей (Рис.1.22).

Свойства транзакции

ID:

33451687

Дата:

2014-06-19 12:19:23

Дата получения:

2014-06-19 14:20:44

Место:

Demo, Магазин_103, montenegro, admin

Тип:

Начисление бонусов

Сумма покупки:

1.90

Сумма скидки:

0.00

Начислено бонусов:

1.00

Списано бонусов:

0.00

Итоговая сумма:

1.90

Связанная транзакция:

Комментарий:

Артикул	Товар	Количество	Цена	Стоимость	Скидка	Бонус
0110001		1	0.80	0.80	0.00	0.42
0110005		1	1.10	1.10	0.00	0.58

Заккрыть

Рис.1.22

Тут же можно просмотреть “Свойства карты”, выбрав её номер в столбце “Карты”.

2. МАРКЕТИНГ

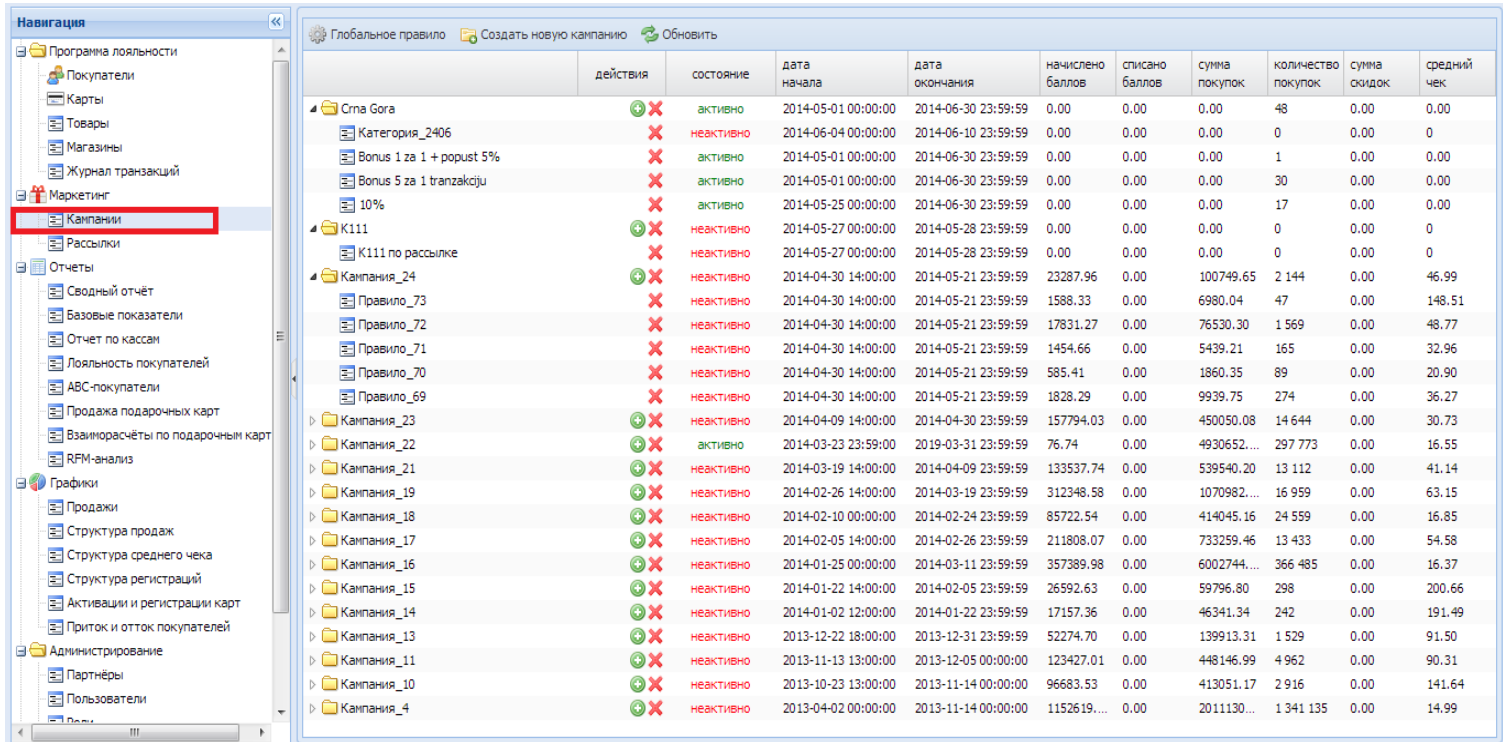
Маркетинг в программе состоит из двух разделов:

- Кампании;
- Рассылки;
- Задания;

2.1. Раздел “Кампании” (Настройка маркетинговых правил)

Бонусная программа может действовать как во всех магазинах, так и в отдельных магазинах кампании, например на время тестирования системы.

Условия для начисления и списания бонусов программы лояльности, создаются в отдельном разделе CRM системы “Компании” (Рис.2.1).



	действия	состояние	дата начала	дата окончания	начислено баллов	списано баллов	сумма покупок	количество покупок	сумма скидок	средний чек
Crna Gora		активно	2014-05-01 00:00:00	2014-06-30 23:59:59	0.00	0.00	0.00	48	0.00	0.00
Категория_2406		неактивно	2014-06-04 00:00:00	2014-06-10 23:59:59	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0
Bonus 1 za 1 + popust 5%		активно	2014-05-01 00:00:00	2014-06-30 23:59:59	0.00	0.00	0.00	1	0.00	0.00
Bonus 5 za 1 tranzakciju		активно	2014-05-01 00:00:00	2014-06-30 23:59:59	0.00	0.00	0.00	30	0.00	0.00
10%		активно	2014-05-25 00:00:00	2014-06-30 23:59:59	0.00	0.00	0.00	17	0.00	0.00
K111		неактивно	2014-05-27 00:00:00	2014-05-28 23:59:59	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0
K111 по рассылке		неактивно	2014-05-27 00:00:00	2014-05-28 23:59:59	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0
Кампания_24		неактивно	2014-04-30 14:00:00	2014-05-21 23:59:59	23287.96	0.00	100749.65	2 144	0.00	46.99
Правило_73		неактивно	2014-04-30 14:00:00	2014-05-21 23:59:59	1588.33	0.00	6980.04	47	0.00	148.51
Правило_72		неактивно	2014-04-30 14:00:00	2014-05-21 23:59:59	17831.27	0.00	76530.30	1 569	0.00	48.77
Правило_71		неактивно	2014-04-30 14:00:00	2014-05-21 23:59:59	1454.66	0.00	5439.21	165	0.00	32.96
Правило_70		неактивно	2014-04-30 14:00:00	2014-05-21 23:59:59	585.41	0.00	1860.35	89	0.00	20.90
Правило_69		неактивно	2014-04-30 14:00:00	2014-05-21 23:59:59	1828.29	0.00	9939.75	274	0.00	36.27
Кампания_23		неактивно	2014-04-09 14:00:00	2014-04-30 23:59:59	157794.03	0.00	450050.08	14 644	0.00	30.73
Кампания_22		активно	2014-03-23 23:59:00	2019-03-31 23:59:59	76.74	0.00	4930652.00	297 773	0.00	16.55
Кампания_21		неактивно	2014-03-19 14:00:00	2014-04-09 23:59:59	133537.74	0.00	539540.20	13 112	0.00	41.14
Кампания_19		неактивно	2014-02-26 14:00:00	2014-03-19 23:59:59	312348.58	0.00	1070982.00	16 959	0.00	63.15
Кампания_18		неактивно	2014-02-10 00:00:00	2014-02-24 23:59:59	85722.54	0.00	414045.16	24 559	0.00	16.85
Кампания_17		неактивно	2014-02-05 14:00:00	2014-02-26 23:59:59	211808.07	0.00	733259.46	13 433	0.00	54.58
Кампания_16		неактивно	2014-01-25 00:00:00	2014-03-11 23:59:59	357389.98	0.00	6002744.00	366 485	0.00	16.37
Кампания_15		неактивно	2014-01-22 14:00:00	2014-02-05 23:59:59	26592.63	0.00	59796.80	298	0.00	200.66
Кампания_14		неактивно	2014-01-02 12:00:00	2014-01-22 23:59:59	17157.36	0.00	46341.34	242	0.00	191.49
Кампания_13		неактивно	2013-12-22 18:00:00	2013-12-31 23:59:59	52274.70	0.00	139913.31	1 529	0.00	91.50
Кампания_11		неактивно	2013-11-13 13:00:00	2013-12-05 00:00:00	123427.01	0.00	448146.99	4 962	0.00	90.31
Кампания_10		неактивно	2013-10-23 13:00:00	2013-11-14 00:00:00	96683.53	0.00	413051.17	2 916	0.00	141.64
Кампания_4		неактивно	2013-04-02 00:00:00	2013-11-14 00:00:00	1152619.00	0.00	2011130.00	1 341 135	0.00	14.99

Рис.2.1

Есть глобальные настройки ППЛ, и ППЛ отдельной компании/магазина. Глобальное правило (Рис. 2.2):

Глобальное правило

Выдача карты

При покупке на сумму: 200

Начисление бонусов

Начислять (бонусов): 0.03 за каждые полные (ден.ед.): 1

Бонус при покупке карты: 0 Артикул карты: 0

Отложенное начисление через (дней): 0

Списание бонусов

Минимум (в % от суммы покупки): 0

Максимум (в % от суммы покупки): 0

Кратность: 0

Сгорание бонусов через (дней):

Сохранить Отмена

действия	состояние	дата начала	дата окончания	начислено баллов	списано баллов	сумма покупок	количество покупок	сумма скидок	средний чек
				0.00	0.00	48	0.00	0.00	
				0.00	0.00	0	0.00	0	
				0.00	0.00	1	0.00	0.00	
				0.00	0.00	30	0.00	0.00	
				0.00	0.00	17	0.00	0.00	
				0.00	0.00	0	0.00	0	
				0.00	0.00	0	0.00	0	
				96	0.00	100749.65	2 144	0.00	46.99
				3	0.00	6980.04	47	0.00	148.51
				27	0.00	76530.30	1 569	0.00	48.77
				5	0.00	5439.21	165	0.00	32.96
					0.00	1860.35	89	0.00	20.90
				9	0.00	9939.75	274	0.00	36.27
				03	0.00	450050.08	14 644	0.00	30.73
					0.00	4930652.00	297 773	0.00	16.55
				74	0.00	539540.20	13 112	0.00	41.14
				58	0.00	1070982.00	16 959	0.00	63.15
				54	0.00	414045.16	24 559	0.00	16.85
				07	0.00	733259.46	13 433	0.00	54.58
				98	0.00	6002744.00	366 485	0.00	16.37
				53	0.00	59796.80	298	0.00	200.66
				36	0.00	46341.34	242	0.00	191.49
					0.00	139913.31	1 529	0.00	91.50
					0.00	448146.99	4 962	0.00	90.31
					0.00	413051.17	2 916	0.00	141.64
					0.00	2011130.31	1 341 135	0.00	14.99

Рис.2.2

Правила относящиеся к отдельной компании имеет вид (Рис.2.3):

Редактирование правила

Кампания: Кампания_10

Название: Правило_6

Описание:

Период действия: с: 2013-10-23 13:00:00 до: 2013-11-14 00:00:00 неактивное финальное

Попутатели:

Карты:

Товары:

Магазины:

Тип транзакции: начисление бонусов

Условия:

признак НЕ условие Значение Добавить

Товар/Артикул товара равно 315983

Льгота: Начислить бонус разово Тип льготы: сочетающаяся Скидка (%): 0

Начисление: пропорционально количеству Начислять (бонусов): 60 за каждые полные (ден.ед.): 0

Заморозка, дней: 0 Вреня жизни, дней: 0 Приоритет бонусов: 0 Тип бонусов: 0

Сообщение:

Сохранить Отмена

сумма покупок	количество покупок	сумма скидок	средний чек
0.00	108	0.00	0.00
0.00	10	0.00	0.00
0.00	0	0.00	0
413051.17	2 916	0.00	141.64
45651.30	236	0.00	193.43
295500.64	1 939	0.00	152.39
43530.41	515	0.00	84.52
28368.82	226	0.00	125.52
448146.99	4 962	0.00	90.31
139913.31	1 529	0.00	91.50
46341.34	242	0.00	191.49
59796.80	298	0.00	200.66
6002744.24	366 485	0.00	16.37
733259.46	13 433	0.00	54.58
414045.16	24 559	0.00	16.85
1070982.04	16 959	0.00	63.15
539540.20	13 112	0.00	41.14
4930652.97	297 773	0.00	16.55
4930652.97	297 773	0.00	16.55
450050.08	14 644	0.00	30.73
100749.65	2 144	0.00	46.99
20111309.31	1 341 135	0.00	14.99

Рис.2.3

Порядок срабатывания правил:

1. Сначала применяется базовое (глобальное, дефолтное) правило;
2. Далее все активные правила в порядке от новых к старым (сверху-вниз как мы их видим в разделе "Программа лояльности")

3. Если какое-то правило сработало, и у него нет выбранного состояния "финальное" - будут применяться все последующие совпавшие правила;
4. Если выбрано состояние "финальное" и правило совпало - оставшиеся правила применяться не будут.

2.1.1. Настройки глобального правила

Настройки глобального правила разделены на 3 блока:

1. “Выдача карты”. Имеет один параметр:

- *При покупке на сумму* - задаёт минимальную сумму чека в денежных единицах, при которой должна происходить выдача карты покупателю.

Примечание. Значение 0 означает, что процессинг не уведомляет кассу о необходимости выдавать карту. При этом окончательное решение принимается кассой при ответе процессинга на запрос кассы.

2. “Начисление бонусов” имеет следующие параметры:

- *Начислять бонусов N за каждые полные M денежных единиц* - параметр определяет значения для формулы, по которой происходит начисление бонусов по глобальному правилу. Формула $\text{сумма начисленных бонусов} = (\text{Взять целую часть от деления суммы чека на } M) * N$;
- *Бонус при покупке карты* - параметр определяет сумму подарочных бонусов начисляемых при активации карты;
- *Артикул карты* - задаёт код товара (артикул или SKU) для идентификации карты в чеке как товара при продаже карты. Если значение пустое, то параметр не используется;
- *Отложенное начисление (дней)* - параметр задаёт срок заморозки (в днях) бонусов начисляемых по глобальному правилу. Замороженные бонусы хранятся на специальном счёте и не доступны для списания. При наступлении даты разморозки (в ночь на дату разморозки) бонусы переходят на активный баланс.

3. “Списание бонусов” имеет следующие параметры:

- *Минимум (в % от суммы покупки)* - параметр задаёт минимальную сумму бонусов в % от суммы чека которыми можно оплатить товары. Если значение 0, то параметр не учитывается;
- *Максимум (в % от суммы покупки)* - параметр задаёт максимальную сумму бонусов в % от суммы чека которыми можно оплатить товары. Если значение 0, то параметр не учитывается;
- *Кратность* - параметр задаёт кратность бонусов при оплате товара. Например если значение 25, то оплатить можно только порциями по 25, 50, 75 и т.д. бонусов;
- *Сгорание бонусов через (дней)*: параметр задаёт срок жизни бонусов начисленных по глобальному правилу. По истечении срока жизни, если бонусы не были потрачены, то они сгорают. Если параметр равен 0, то он не используется (бонусы без ограничения срока жизни).

Примеры использования “Глобального правила”:

1. Выдача карты выполняется при покупке на сумму не меньше **200** рублей.

Бонусы начисляются за каждые **1000** рублей покупки в размере **80** рублей.

Минимальный процент при списании бонусов от суммы покупки **5%**, максимальный **30%**

Глобальное правило

Выдача карты

При покупке на сумму:

Начисление бонусов

Начислять (бонусов): за каждые полные (ден.ед.):

Бонус при покупке карты: Артикул карты:

Отложенное начисление через (дней):

Списание бонусов

Минимум (в % от суммы покупки):

Максимум (в % от суммы покупки):

Кратность:

Сгорание бонусов через (дней):

Сохранить Отмена

2. Выдача карты выполняется после покупки на сумму от **200 000** рублей, подарочный бонус на карте **10 000** рублей, готовых к использованию после **10** дней от активации карты. При оплате товара бонусами кратность списания кратна **100** (т.е. бонусы списываются в размерах 100, 200, 300...).

Если в течение **100** дней после активации бонусы не были использованы, они сгорают.

Глобальное правило

Выдача карты

При покупке на сумму:

Начисление бонусов

Начислять (бонусов): за каждые полные (ден.ед.):

Бонус при покупке карты: Артикул карты:

Отложенное начисление через (дней):

Списание бонусов

Минимум (в % от суммы покупки):

Максимум (в % от суммы покупки):

Кратность:

Сгорание бонусов через (дней):

Сохранить Отмена

2.1.2. Настройки правила программы лояльности (ППЛ)

Правила программы лояльности (ППЛ) - условия по которым будут совершаться списания/начисление бонусов на карту.

Все правила организованы в двухуровневую табличную структуру. На первом уровне название группы ППЛ, на втором список самих ППЛ относящихся к группе. На скриншоте видны группы (Рис.2.4):

Группа “Новая кампания” без ППЛ;

Группа “Компания_4” к которой относится 4 правила;

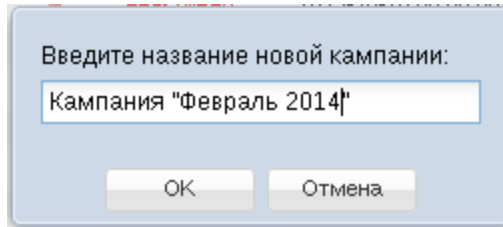
Группа “Компания_24” в свёрнутом состоянии (список ППЛ не виден);

	действия	состояние	дата начала	дата окончания	начислено баллов	списано баллов	сумма покупок	количество покупок	сумма скидок	средний чек
Новая кампания	→ X				0.00	0.00	0.00		0.00	0
Кампания_4	→ X	неактивно	2013-04-02 00:00:00	2013-11-14 00:00:00	1152619....	0.00	2011130....	1 341 135	0.00	14.99
Правило_5	→ X	неактивно	2013-07-01 00:00:00	2013-09-30 00:00:00	492677.94	0.00	8614282....	583 065	0.00	14.77
Правило_4	→ X	неактивно	2013-07-04 00:00:00	2013-09-18 23:59:59	177.12	0.00	2040.58	106	0.00	19.25
Правило_3	→ X	неактивно	2013-06-04 00:00:00	2013-11-14 00:00:00	329882.02	0.00	5747493....	378 982	0.00	15.16
Правило_2	→ X	неактивно	2013-04-02 00:00:00	2013-06-04 00:00:00	329882.02	0.00	5747493....	378 982	0.00	15.16
Кампания_24	→ X	неактивно	2014-04-30 14:00:00	2014-05-21 23:59:59	23287.96	0.00	100749.65	2 144	0.00	46.99
Кампания_23	→ X	неактивно	2014-04-09 14:00:00	2014-04-30 23:59:59	157794.03	0.00	450050.08	14 644	0.00	30.73
Кампания_22	→ X	активно	2014-03-23 23:59:00	2019-03-31 23:59:59	76.74	0.00	4930652....	297 773	0.00	16.55
Кампания_21	→ X	неактивно	2014-03-19 14:00:00	2014-04-09 23:59:59	133537.74	0.00	539540.20	13 112	0.00	41.14
Кампания_19	→ X	неактивно	2014-02-26 14:00:00	2014-03-19 23:59:59	312348.58	0.00	1070982....	16 959	0.00	63.15
Кампания_18	→ X	неактивно	2014-02-10 00:00:00	2014-02-24 23:59:59	85722.54	0.00	414045.16	24 559	0.00	16.85
Кампания_17	→ X	неактивно	2014-02-05 14:00:00	2014-02-26 23:59:59	211808.07	0.00	733259.46	13 433	0.00	54.58
Кампания_16	→ X	неактивно	2014-01-25 00:00:00	2014-03-11 23:59:59	357389.98	0.00	6002744....	366 485	0.00	16.37
Кампания_15	→ X	неактивно	2014-01-22 14:00:00	2014-02-05 23:59:59	26592.63	0.00	59796.80	298	0.00	200.66
Кампания_14	→ X	неактивно	2014-01-02 12:00:00	2014-01-22 23:59:59	17157.36	0.00	46341.34	242	0.00	191.49
Кампания_13	→ X	неактивно	2013-12-22 18:00:00	2013-12-31 23:59:59	52274.70	0.00	139913.31	1 529	0.00	91.50
Кампания_11	→ X	неактивно	2013-11-13 13:00:00	2013-12-05 00:00:00	123427.01	0.00	448146.99	4 962	0.00	90.31
Кампания_10	→ X	неактивно	2013-10-23 13:00:00	2013-11-14 00:00:00	96683.53	0.00	413051.17	2 916	0.00	141.64
K111	→ X	неактивно	2014-05-27 00:00:00	2014-05-28 23:59:59	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0
K111 по рассылке	→ X	неактивно	2014-05-27 00:00:00	2014-05-28 23:59:59	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0
Сча Gora	→ X	активно	2014-05-01 00:00:00	2014-06-30 23:59:59	0.00	0.00	0.00	48	0.00	0.00
Категория_2406	→ X	неактивно	2014-06-04 00:00:00	2014-06-10 23:59:59	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0
Bonus 5 за 1 tranzakciju	→ X	активно	2014-05-01 00:00:00	2014-06-30 23:59:59	0.00	0.00	0.00	30	0.00	0.00
Bonus 1 за 1 + popust 5%	→ X	активно	2014-05-01 00:00:00	2014-06-30 23:59:59	0.00	0.00	0.00	1	0.00	0.00
10%	→ X	активно	2014-05-25 00:00:00	2014-06-30 23:59:59	0.00	0.00	0.00	17	0.00	0.00

Рис.2.4

2.1.3. Создание группы ППЛ

Чтобы создать новую группу ППЛ необходимо нажать “Создать новую кампанию”. Появится окно.

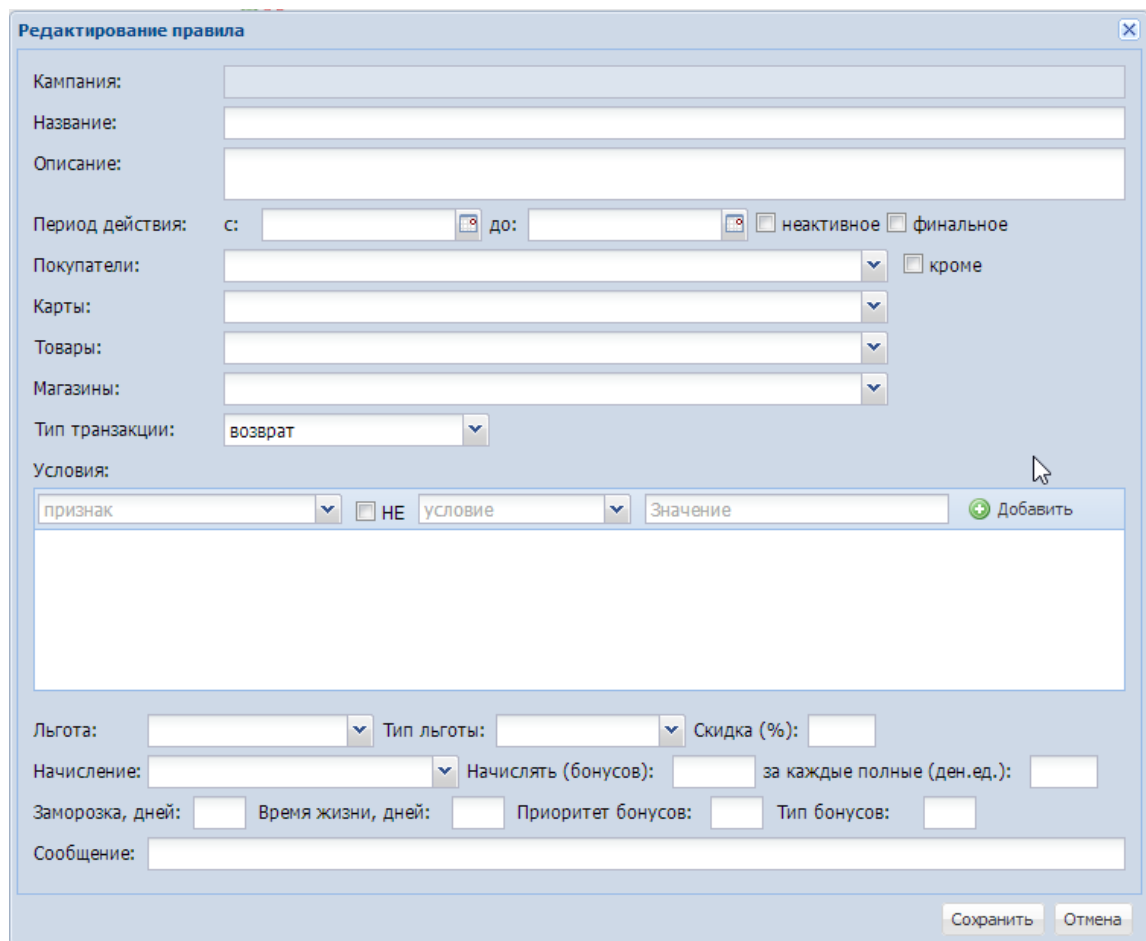


Введите название новой кампании:

Кампания "Февраль 2014"

OK Отмена

Чтобы создать новое ППЛ необходимо найти группу, к которой оно будет относиться. Далее нажать на кнопку “добавить” . Появится окно с настройками нового ППЛ. Редактирование правила выполняется в представленном ниже окне.



Редактирование правила

Кампания:

Название:

Описание:

Период действия: с: до: ☐ неактивное ☐ финальное

Покупатели: ☐ кроме

Карты:

Товары:

Магазины:

Тип транзакции:

Условия:

☐ НЕ  Добавить

Льгота: Тип льготы: Скидка (%):

Начисление: Начислять (бонусов): за каждые полные (ден.ед.):

Заморозка, дней: Время жизни, дней: Приоритет бонусов: Тип бонусов:

Сообщение:

Сохранить Отмена

Рис.2.5

Окно содержит большое количество полей (Рис.2.5). Назначение каждого объясняется ниже.

На первом этапе необходимо ввести **название** правила и описание. Далее задать **период действия** дату начала действия ППЛ и дату окончания действия ППЛ. Так же при задании периода действия можно временно отключить ППЛ, поставив галочку в пункте неактивное.

Следующим шагом опционально задаются ограничения на:

1. **Покупателей** участвующих в ППЛ;
2. **Карты** участвующие в ППЛ;
3. **Товары** участвующие в ППЛ;
4. Места проведения акции (**магазины**);

- Следующим шагом необходимо задать параметр **тип транзакции**. Возможные значения типа транзакции (Рис. 2.6):

Редактирование правила

Кампания:

Название:

Описание:

Период действия: с: до: ☐ неактивное ☐ финальное

Покупатели:

Карты:

Товары:

Магазины:

Тип транзакции:

Условия:

признак	значение

Льгота: Скидка (%):

Начисление: Начислять (бонусов): за каждые полные (ден.ед.):

Заморозка, дней: Время жизни, дней: Приоритет бонусов: Тип бонусов:

Сообщение:

Рис. 2.6

1. *Скидка*. В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции предоставляющие скидку покупателю;
2. *Начисление бонусов*. В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции с начислением бонусов;
3. *Списание бонусов*. В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции со списанием бонусов;
4. *Смешанная*. В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции со списанием бонусов и начислением на остаток;

5. *Пополнение счета.* В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции пополнение счета подарочных или предоплаченных карт;
6. *Покупка без карты.* В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции покупки без карты;
7. *Возврат.* В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции возврата;
8. *Корректировка.* В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции ручной корректировки из панели администратора;
9. *Отмена транзакции.* В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции отмены;
10. *Активация карты.* В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции, при совершении которых происходит активация карты;
11. *Сгорание.* В этом случае в ППЛ будут попадать только транзакции сгорания бонусов.

Далее надо задать условия фильтрации по составу чеков (Рис.2.7). Это необязательный блок. Если ничего не задавать, то фильтрация происходить не будет. Данный блок состоит из набора условий. Чек проходит фильтрацию только в случае если все указанные условия выполняются. Если не выполняется хотя бы одно условие, то чек не проходит фильтрацию.

Условия:

признак	☐ НЕ	условие	Значение	Добавить

Рис. 2.7

- Каждое **условия** состоит из трех частей:
 1. **Признак.** Определяет параметр чека/строки чека, который будет проверяться;
 2. **Условие.** Определяет условие, по которому происходит сравнение параметра чека;
 3. **Значение.** Определяет значение, с которым происходит сравнение параметра чека;

Редактирование правила

Кампания:

Название:

Описание:

Период действия: с: до: ☐ неактивное ☐ финальное

Покупатели: ☐ кроме

Карты:

Товары:

Магазины:

Тип транзакции:

Условия:

☐ НЕ

Товар/Категория товара

Товар/Группа товара

Товар/Подгруппа товара

Товар/Поставщик

Товар/Производитель

Товар/Бренд

Покупка/Общее количество товаров

Покупка/Общая стоимость товаров

Покупка/Присутствует товар

Время/День недели

Время/Часы

Опции/Способ оплаты

Опции/Купон

Тип льготы: Скидка (%):

Начислять (бонусов): за каждые полные (ден.ед.):

и, дней: Приоритет бонусов: Тип бонусов:

Рис.2.8

Значения поля “признак” (Рис 2.8):

1. Карта/Тип авторизации.
2. Карта/Место активации
3. Карта/Число покупок
4. Клиент/Тип авторизации
5. Товар/Артикул товара
6. Товар/Количество товара в позиции
7. Товар/Название товара
8. Товар/Описание товара
9. Товар/Категория товара
10. Товар/Группа товара
11. Товар/Подгруппа товара
12. Товар/Поставщик
13. Товар/Производитель
14. Товар/Бренд
15. Покупка/Общее кол-во товаров
16. Покупка/Общая стоимость товаров
17. Время/День недели
18. Время/Часы
19. Опции/Способ оплаты

Рис.2.9

- В зависимости от значения поля признак могут быть доступны различные значения поля “условие” Рис.2.9:

1. Равно;
2. Больше;
3. Меньше;
4. Больше или равно;
5. Меньше или равно.

- Поле **значение** всегда текстовое, допустимые значения зависят от выбранного признака (Рис.2.10).

Рис. 2.10

Допускаются следующие значения:

1. Карта/Тип авторизации. Допустимые значения:
 - a. PIN+номер;
 - b. Track2;
2. Карта/Место активации. Допустимые значения: id магазина (значение берётся из БД);
3. Карта/Число покупок. Допустимые значения: целые положительные числа;
4. Клиент/Тип авторизации/. Допустимых значений пока что нет.
5. Товар/Артикул товара. Допустимые значения: текстовые идентификаторы товара (артикул или SKU);
6. Товар/Количество товара в позиции. Допустимые значения: целые положительные числа;
7. Товар/Название товара. Допустимые значения: текстовые идентификаторы;
8. Товар/Описание товара. Допустимые значения: текстовые идентификаторы;
9. Товар/Категория товара. Допустимые значения: текстовые идентификаторы;
10. Товар/Группа товара. Допустимые значения: текстовые идентификаторы;
11. Товар/Подгруппа товара. Допустимые значения: текстовые идентификаторы;
12. Товар/Поставщик. Допустимые значения: текстовые идентификаторы;
13. Товар/Производитель. Допустимые значения: текстовые идентификаторы;
14. Товар/Бренд. Допустимые значения: текстовые идентификаторы;
15. Покупка/Общее кол-во товаров. Допустимые значения: целые положительные числа;
16. Покупка/Общая стоимость товаров. Допустимые значения: положительные вещественные числа;
17. Время/День недели. Допустимые значения: порядковый номер дня недели (1-7, начиная с понедельника);

18. Время/Часы. Допустимые значения: значение времени, часы (00-23);

19. Опции/Способ оплаты. Это специфичное поле, допустимые значения определяются кассой. Передаются в поле options payment.

- Следующий параметр **льгота** определяет, что именно будет предоставлено покупателю в качестве преференции.

Возможные варианты:

1. Предоставить скидку;
2. Начислить бонус;
3. Выдать подарок;
4. Предложить карту;
5. Отклонить действие;

- Следующий параметр **тип льготы** определяет режим совмещения нескольких ППЛ в одном чеке. Возможные варианты:

1. Замещающая. В этом случае все остальные ППЛ будут игнорированы, и начисление произойдет по данному ППЛ;
2. Сочетающаяся. В этом случае начисления по данному ППЛ будут просуммированы с остальными ППЛ;
3. Альтернативная. В этом случае будет выбрано одно наиболее выгодное для покупателя ППЛ;

- Следующий параметр **скидка**. Определяет размер предоставляемой скидки по ППЛ.
- Следующий параметр **начисление**. Используется только в случае начисления бонусов или предоставления скидки. Определяет алгоритм, по которому будет производиться вычисление суммы.

Возможные варианты:

1. Пропорционально стоимости;
2. Пропорционально количеству;
3. Фиксированное;

- Следующий параметр **начислять (бонусов)** задаёт сумму начисляемых бонусов. Для реализации примера надо указать 100.

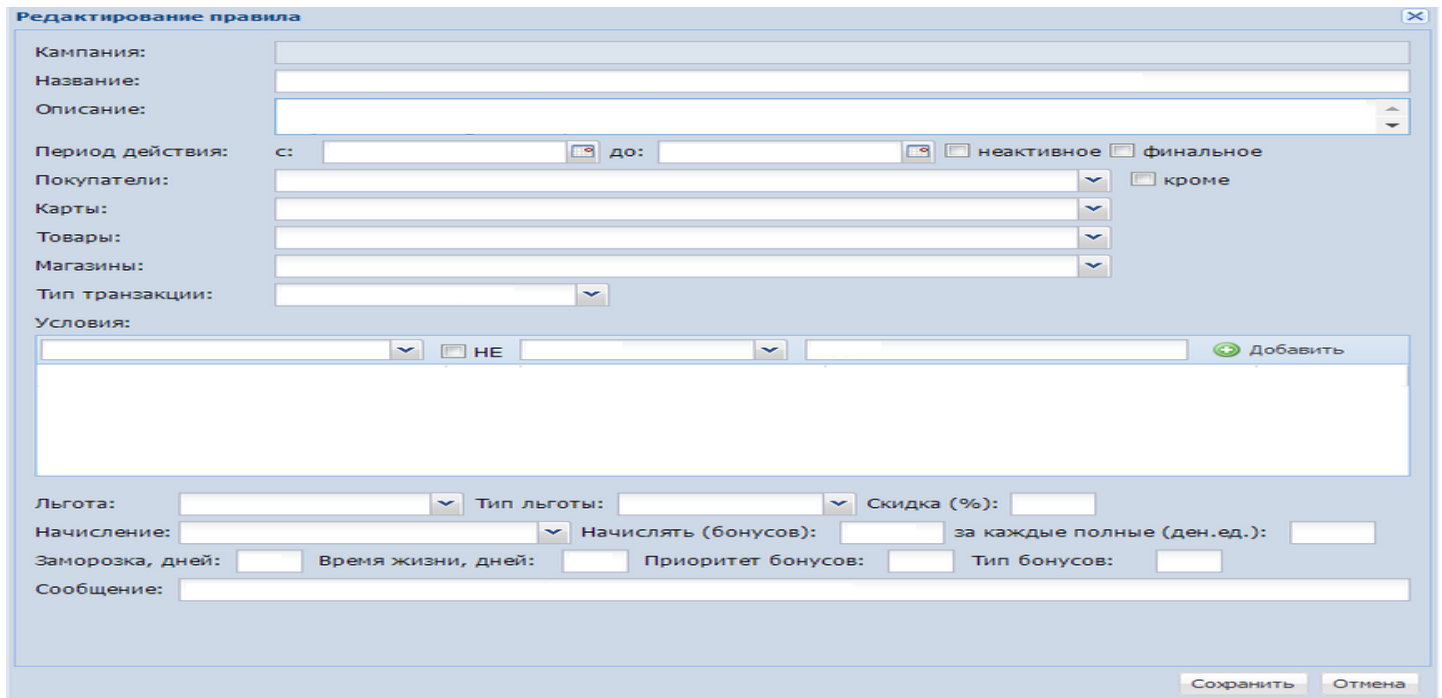
- Параметр **за каждые полные (ден. ед.)** используется только для начисления пропорционально стоимости или количеству.

- Параметр **заморозка дней**, задает число суток, в течение которых бонусы будут находиться, на неактивном счёте и недоступны для списания.

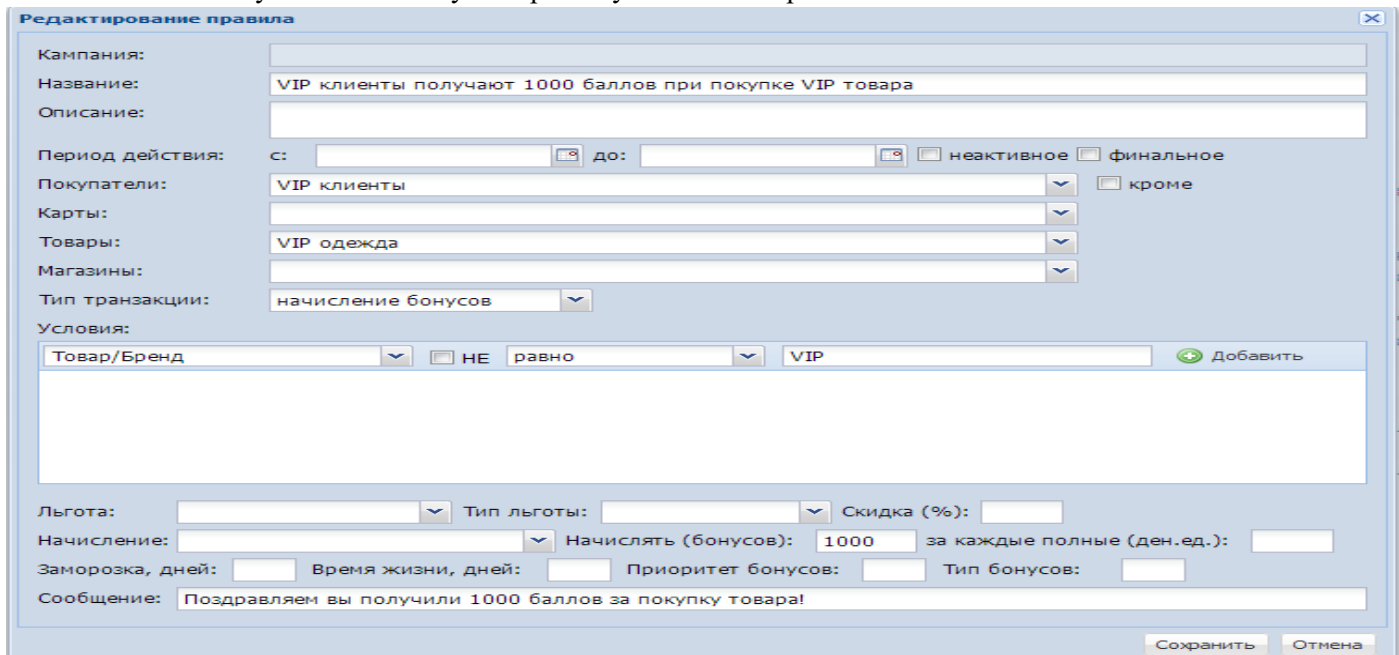
- Параметр **время жизни, дней** задаёт число суток, по истечении которых если бонусы не были потрачены, то они сгорают.

2.1.4. Примеры использования “Редактирование правила”

1. При покупке от 1000 рублей в период с 01.02.14 по 01.05.14 получи 100 бонусов, которые можно потратить на покупку товара через месяц после получения бонусов (бонусы действительны 2 месяца). Чтобы создать новое ППЛ необходимо найти группу, к которой оно будет относиться. Далее нажать на кнопку “добавить” . Появится окно с настройками нового ППЛ.



2. VIP клиенты получают 1000 бонусов при покупке VIP товара



3. 100 дополнительных бонусов в размере на конкретный товар

Редактирование правила

Кампания:

Название:

Описание:

Период действия:

Покупатели:

Карты:

Товары:

Магазины:

Тип транзакции:

Условия:

признак

НЕ

условие

Значение

Добавить

Льгота:

Тип льготы:

Скидка (%):

Начисление:

Начислять (бонусов):

100

за каждые полные (ден.ед.):

Заморозка, дней:

Время жизни, дней:

Приоритет бонусов:

Тип бонусов:

Сообщение:

Сохранить

Отмена

2.2. Раздел “Рассылки”

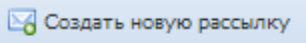
В сфере рекламы и маркетинга сегодня используется значительное количество доступных инструментов для стимуляции роста продаж. И массовая рассылка смс – один из вариантов, которые неоднократно подтверждали свою эффективность и действенность на практике.

E-mail рассылки являются самым дешёвым способом контакта с вашими клиентами. Они мгновенно донесут до клиента ваше маркетинговое сообщение, и способны спровоцировать дальнейшую продажу ваших продуктов.

Выше изложенными функциями обладает раздел “Рассылки”, который собой представляет таблицу данных (Рис.2.11). По уже созданным рассылкам (заголовок; дата создания; статус; получателей; в очереди; отправлено; не отправлено; действия).

Заголовок	Дата создания	Дата начала	Статус	Получателей	В очереди	Отправлено	Не отправлено	Действия
Test_1	30.05.2014 16:57:42	30.05.2014 15:32:00	в ожидании	0	0	0	0	✗
91	03.03.2014 17:18:28	03.03.2014 17:13:00	завершена	0	0	0	0	✗
тест	26.02.2014 10:47:15	26.02.2014 10:50:00	завершена	2	0	1	1	✗
тест	19.02.2014 17:47:46	19.02.2014 17:50:00	завершена	1	0	1	0	✗
тест	19.02.2014 17:43:53	19.02.2014 17:45:00	завершена	0	0	0	0	✗
тест	19.02.2014 17:41:56	19.02.2014 17:45:00	завершена	0	0	0	0	✗
Тест переменных	19.02.2014 17:04:58	19.02.2014 00:00:00	завершена	9	0	9	0	✗
E-mail test	19.02.2014 17:01:20	19.02.2014 00:00:00	завершена	9	9	0	0	✗
SMS test	19.02.2014 17:00:57	19.02.2014 00:00:00	завершена	9	9	0	0	✗
sms test	19.02.2014 15:37:48	19.02.2014 00:00:00	завершена	8	8	0	0	✗
тест 5	19.02.2014 15:19:32	19.02.2014 00:00:00	завершена	8	8	0	0	✗
тест	19.02.2014 14:59:03	19.02.2014 15:12:00	завершена	1	1	0	0	✗
test 4	19.02.2014 14:07:02	19.02.2014 00:00:00	завершена	8	8	0	0	✗
Тест 3 'COUNT(1)'	19.02.2014 12:23:38	19.02.2014 00:00:00	завершена	0	0	0	0	✗
	19.02.2014 09:10:59	19.02.2014 09:11:00	завершена	8	8	0	0	✗
	18.02.2014 00:03:36	17.02.2014 03:00:00	завершена	14	14	0	0	✗
	17.02.2014 20:09:08	17.02.2014 03:00:00	завершена	4	4	0	0	✗
Тест рассылки 2	17.02.2014 19:25:51	17.02.2014 03:00:00	завершена	10	10	0	0	✗

Рис.2.11

Для создания новой рассылки нажимаем кнопку,  после чего перед нами появляется окно “Создание рассылки” (Рис.2.12).

Окно “Создание рассылки”, содержит следующие поля для заполнения:

- “Описание” - краткое описание идеи рассылки;
- “Способ доставки” - может быть Email или SMS;
- “Тип сообщения” - в зависимости от типа выбираем или информационное или рекламное;
- “Дата начала рассылки”;
- “Получатели по списку” - предлагается выбрать ранее сформированный список покупателей;
- “Заголовок”;
- “Текст” - содержание сообщения;

Создание рассылки

Описание:

Способ доставки: ☐ Email ☐ SMS

Тип сообщения: ☒ информационное ☐ рекламное

Дата начала рассылки: 23-06-2014 11:05

Получатели по списку:

Заголовок:

Текст:

Сохранить Отмена

Рис.2.12

Текст сообщения можно редактировать с помощью панели инструментов с стандартным набором

функций

Так же при наборе текста необходимо использовать переменные. **Переменная** — это именованный участок памяти, в котором хранится значение, которое может быть изменено программой. В нашем случае переменные содержат информацию, относящуюся к определённому покупателю/карте.

Предлагается воспользоваться следующими переменными:

Переменная	Обозначение
%Ув%	“Уважаемая” или “Уважаемый”
%Дорог%	“Дорогая” или “Дорогой”
%Имя%	Имя получателя
%Фамилия%	Фамилия получателя
%Отчество%	Отчество получателя
%Email%	Е-mail получателя
%АктивныйБаланс%	Количество бонусов доступных пользователю
%НеактивныйБаланс%	Количество бонусов замороженных/недоступных пользователю
%Баланс%	Общий баланс бонусов

%Бонус%	Количество начисленных бонусов (если сообщение привязано к транзакции)
%Скидка%	Скидка пользователя
%Начислено%	Количество начисленных баллов (если сообщение привязано к транзакции)
%Списано%	Количество списанных баллов (если сообщение привязано к транзакции)
%СуммаПокупки%	Сумма покупка (если сообщение привязано к транзакции)
%СуммаВозврата%	Сумма возврата (если сообщение привязано к транзакции)
%ИзменениеБаланса%	Количество списанных или начисленных бонусов (если сообщение привязано к транзакции)
%НомерКарты%	Номер активной карты пользователя
%Code%	Код для ссылки отписки от рассылки. Ссылка должна выглядеть следующим образом: http://yoursite.com/unsubscribe/?mail=%Email%&code=%Code% *yoursite.com - адрес веб-сайт, где находится ЛК покупателей

Пример создания рассылки

SMS рассылка создана с целью напоминания 18-ти летним клиентам о состоянии их карты.

Необходимо заметить, что переменные в тексте, используются строго так, как указаны в таблице. Только в таком случае сообщения будут отображать данные привязанные к покупателю из списка.

Создание рассылки

Описание:

Способ доставки: ☐ Email ☒ SMS

Тип сообщения: ☒ информационное ☐ рекламное

Дата начала рассылки:

Получатели по списку:

Заголовок:

Текст: **B I U A^ A^**

%Ув% %Имя% %Отчество%!

Напоминаем Вам, что баланс вашей карты %НомерКарты%: %Баланс% баллов. Из них %АктивныйБаланс% вы уже можете потратить в наших магазинах. Будем рады видеть Вас!

3. ОТЧЕТЫ

Благодаря отчётам, можно получить основную информацию о покупателях компании, оценить их перспективность и проанализировать правильность управленческих решений. Представление данных в структурированном виде позволяет максимально быстро выделить необходимую для анализа информацию.

Программа CardNonStop содержит следующие отчёты:

- Сводный отчёт;
- Отчёт “Базовые показатели”;
- Отчёт по кассам;
- Отчёт “Лояльность покупателей”;
- ABC - анализ;
- Отчёт “RFM анализ”.

Анализ данных производится по картам, покупкам, потраченным бонусам, суммам покупок и т.д. Основным параметром для построения отчётов это “Выбор периода”

Период: произвольный с: 06 Июнь 2014 по: 12 Июнь 2014 после чего необходимо нажать кнопку “Построить”.

3.1. Сводный отчёт

Сводный отчёт представляет собой данные в виде графиков по “проданным/выданным картам” (Рис.3.1), “зарегистрированным картам за период” (Рис.3.2), “сумме покупок за период” (Рис.3.3), “покупок за период” (Рис.3.4), “Средний чек за период” (Рис.3.5) и “Сводная информация по картам и количеству участников” (Рис.3.6).

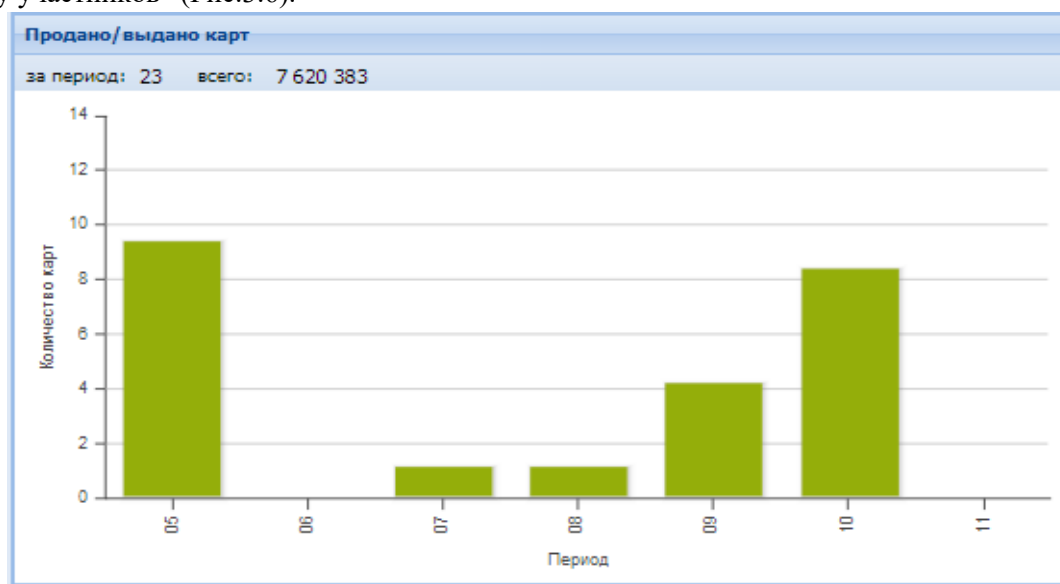


Рис.3.1. Диаграмма проданных/выданных карт за период

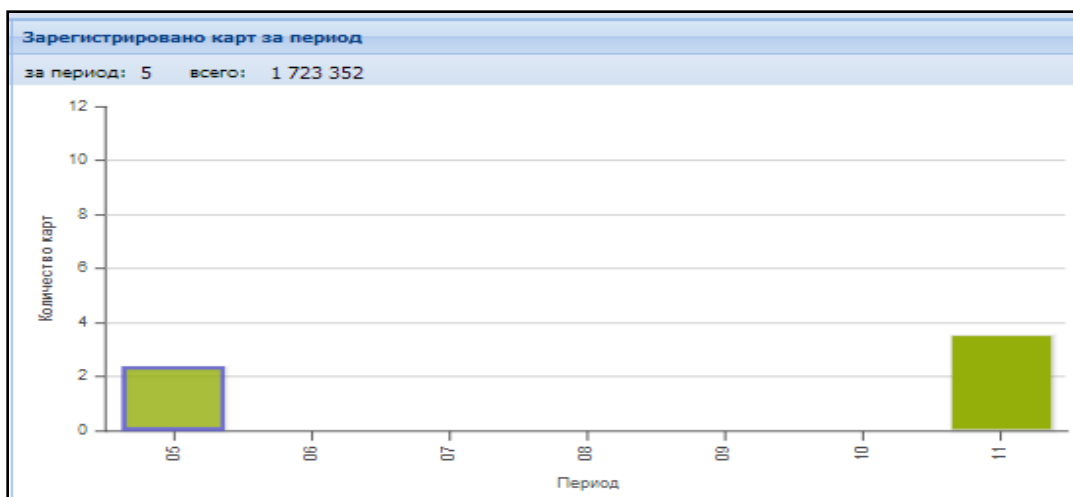


Рис.3.2. Диаграмма зарегистрированных карт за период

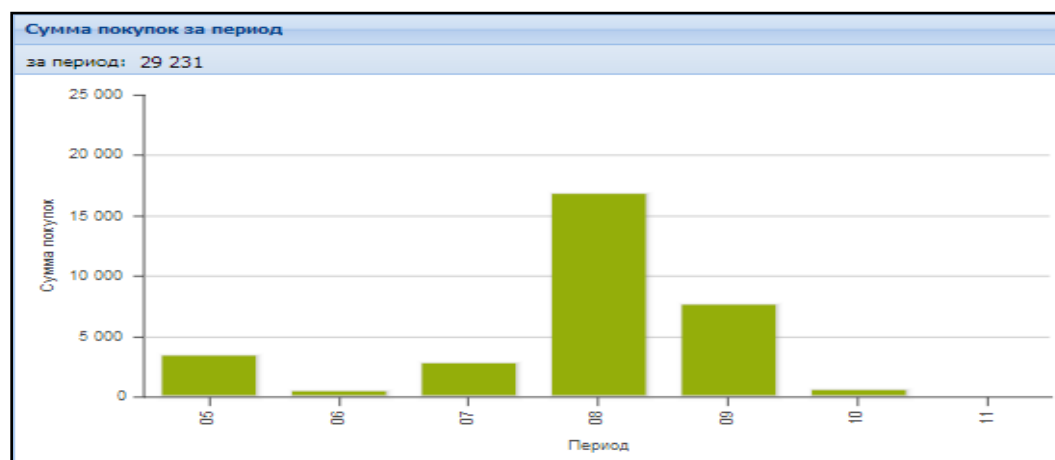


Рис.3.3. Диаграмма суммы покупок за период

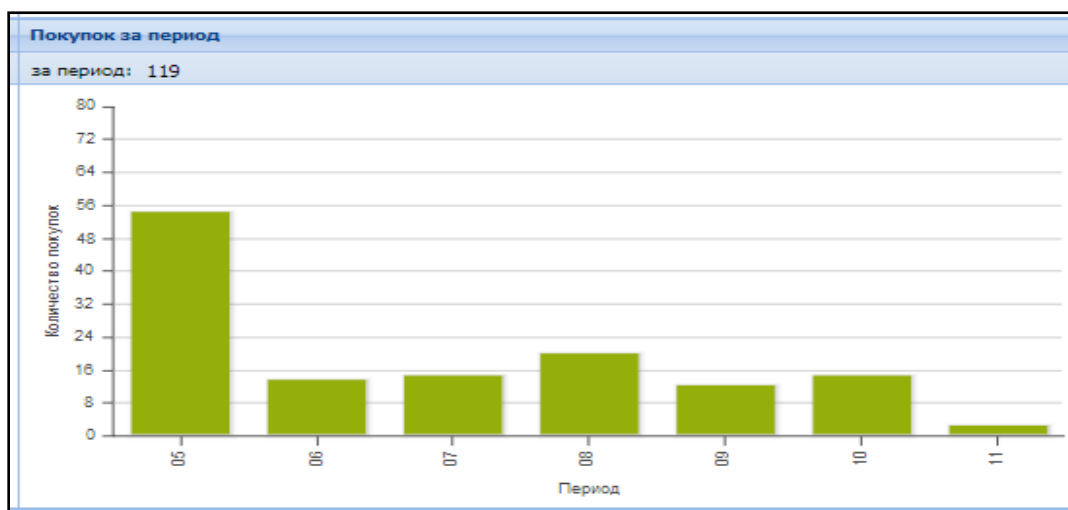


Рис.3.4.Диаграмма количества покупок за период

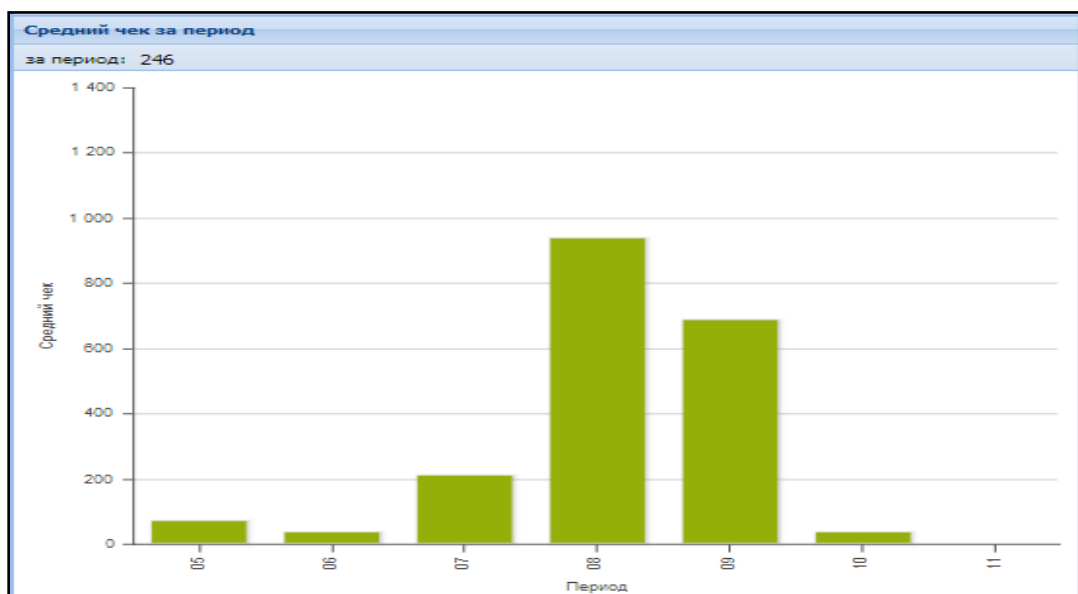


Рис.3.5.Диаграмма среднего чека за период

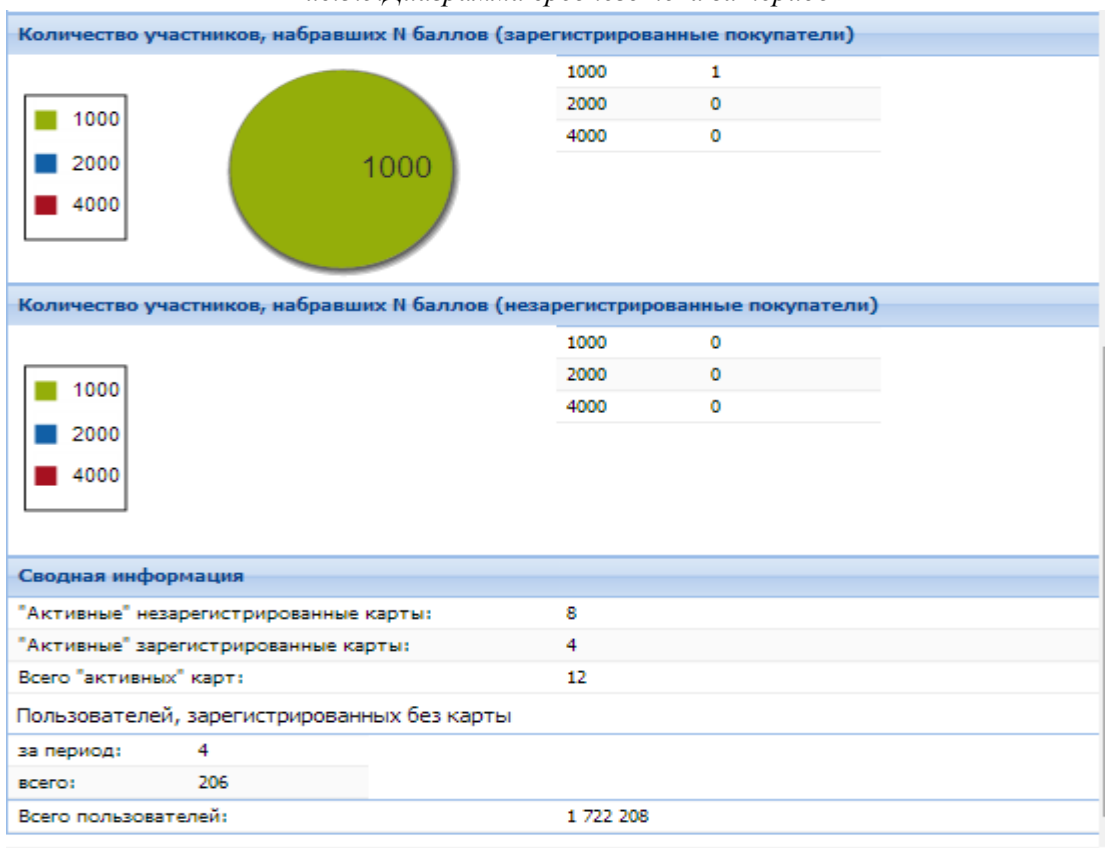


Рис.3.6.Сводная информация по картам и количеству участников

3.2. Отчёт “Базовые показатели”

Ёмкий отчёт, содержащий в себе множество показателей характеризующих каждый магазин, за выбранный период (Рис.3.8).

Для построения графика необходимо выбрать магазины, нажав кнопку **Выбрать магазины**. Также можно использовать фильтры, нажав кнопку **Показать фильтры**. После чего появится панель позволяющая сделать фильтр по отображаемым данным (Рис. 3.7)

Число покупок:	от: 0	до: 99999999	Сумма покупок:	от: 0	до: 99999999
Число возвратов:	от: 0	до: 99999999	Сумма возвратов:	от: 0	до: 99999999
Бонусов начислено:	от: 0	до: 99999999	Карт выдано:	от: 0	до: 99999999
Бонусов списано:	от: 0	до: 99999999	Учитывать возвраты:	☐	Операции: все

Сброс фильтров

Рис.3.7

Параметры, отображаемые в отчёте и их значение:

Покупки без карт:

- Число покупок (в итог не попадают отменённые транзакции, возвраты попадают в общий итог);
- Сумма покупок без возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Сумма покупок с учётом возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Число возвратов;
- Сумма возвратов;

Покупки с начислением бонусов:

- Число покупок (в итог не попадают отменённые транзакции, возвраты попадают в общий итог);
- Сумма покупок без возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Сумма покупок с учётом возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Число возвратов;
- Сумма возвратов;
- Сумма начисленных бонусов без возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Сумма возвращенных бонусов;
- Сумма начисленных бонусов с учётом возвратов;

Покупки со списанием бонусов:

- Число покупок (в итог не попадают отменённые транзакции, возвраты попадают в общий итог);
- Сумма покупок без возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Сумма покупок с учётом возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Число возвратов;
- Сумма возвратов;
- Сумма списанных бонусов без возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Сумма возвращенных бонусов;
- Сумма списанных бонусов с учётом возвратов;

Покупки со скидкой:

- Число покупок (в итог не попадают отменённые транзакции, возвраты попадают в общий итог);
- Сумма покупок без возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);

- Сумма покупок с учётом возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Число возвратов;
- Сумма возвратов;
- Сумма предоставленной скидки без возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Сумма предоставленной скидки возвращённых транзакций;
- Сумма предоставленной скидки с учётом возвратов;

Пополнение счета:

- Число пополнений (в итог не попадают отменённые транзакции, возвраты попадают в общий итог);
- Сумма пополнений без возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Сумма пополнений с учётом возвратов (в итог не попадают отменённые транзакции);
- Число возвратов;
- Сумма возвратов;

Корректировка баланса:

- Число корректировок (в итог не попадают отменённые транзакции, возвратов по корректировкам быть не может);
- Сумма корректировок (в итог не попадают отменённые транзакции, возвратов по корректировкам быть не может);

Активация карт:

- Число активированных бонусных карт;
- Число активированных дисконтных карт;
- Число активированных мультикарт карт ;
- Общее число активированных карт;

Период: месяц с: 01 Май 2014 по: 31 Май 2014 Выбрать магазины Показать фильтры Построить отчет Справка											
Экспорт в CSV											
Магазин	Число покупок	Сумма покупок	Число возвратов	Сумма возвратов	Число покупок без карт	Сумма покупок без карт	Число покупок с картами	Сумма покупок с картами	Частота покупок по картам	Всего карт	Бонус
Магазин_0_0	17 068	10.00 р.	0	0.00 р.	41	10.00 р.	17 027	0.00 р.	1.0000	17 026	17 026
Магазин_1	2 042	113 737.63 р.	6	-379.75 р.	857	35 075.50 р.	1 185	78 662.13 р.	1.1493	1 031	1 031
Магазин_2	1 664	108 041.36 р.	2	-93.68 р.	676	32 952.57 р.	988	75 088.79 р.	1.1356	870	870
Магазин_4	1 973	106 450.91 р.	0	0.00 р.	848	30 832.78 р.	1 125	75 618.13 р.	1.1072	1 016	1 016
Магазин_5	1 463	91 508.22 р.	1	-94.90 р.	541	20 248.96 р.	922	71 259.26 р.	1.1958	771	771
Магазин_6	3 251	189 552.62 р.	8	-250.93 р.	1 622	72 204.83 р.	1 629	117 347.79 р.	1.1172	1 458	1 458
Магазин_7	1 767	100 189.40 р.	4	-361.90 р.	740	32 633.39 р.	1 027	67 556.01 р.	1.1539	890	890
Магазин_11	2 097	136 602.18 р.	3	-237.69 р.	697	32 127.11 р.	1 400	104 475.07 р.	1.1475	1 220	1 220
Магазин_14	3 276	192 529.81 р.	6	-156.39 р.	1 335	55 402.60 р.	1 941	137 127.21 р.	1.1161	1 739	1 739
Магазин_15	1 966	111 591.11 р.	2	-39.44 р.	654	27 239.76 р.	1 312	84 351.35 р.	1.1488	1 142	1 142
Магазин_16	2 949	176 436.80 р.	4	-127.55 р.	1 250	60 431.84 р.	1 699	116 004.96 р.	1.1433	1 486	1 486
Магазин_17	1 853	119 762.78 р.	2	-58.14 р.	692	36 431.33 р.	1 161	83 331.45 р.	1.1163	1 040	1 040
Магазин_19	1 713	92 083.24 р.	4	-155.66 р.	869	34 003.55 р.	844	58 079.69 р.	1.1482	735	735
Магазин_20	2 590	144 698.08 р.	2	-66.28 р.	1 181	47 777.55 р.	1 409	96 920.53 р.	1.0805	1 304	1 304
Магазин_21	1 665	96 752.95 р.	1	-21.79 р.	693	28 932.12 р.	972	67 820.83 р.	1.0945	888	888
Магазин_22	1 669	104 484.55 р.	0	0.00 р.	836	39 086.59 р.	833	65 397.96 р.	1.1211	743	743
Магазин_24	1 705	91 241.17 р.	3	-127.97 р.	664	25 585.89 р.	1 041	65 655.28 р.	1.1217	928	928
Магазин_25	1 406	99 087.36 р.	1	-11.99 р.	563	28 825.24 р.	843	70 262.12 р.	1.0976	768	768
Магазин_26	1 161	77 268.41 р.	2	-227.63 р.	402	17 382.16 р.	759	59 886.25 р.	1.1294	672	672
Магазин_28	315	20 298.36 р.	2	-474.99 р.	119	6 021.83 р.	196	14 276.53 р.	1.1011	178	178
Магазин_34	3 439	169 167.51 р.	1	-39.98 р.	1 640	61 693.82 р.	1 799	107 473.69 р.	1.1236	1 601	1 601
Магазин_35	1 897	119 671.06 р.	3	-264.97 р.	640	26 237.86 р.	1 257	93 433.20 р.	1.1094	1 133	1 133
Магазин_36	2 403	145 931.89 р.	1	-41.49 р.	835	33 004.84 р.	1 568	112 927.05 р.	1.1710	1 339	1 339
Магазин_37	3 830	215 613.42 р.	4	-154.13 р.	1 705	72 237.07 р.	2 125	143 376.35 р.	1.0987	1 934	1 934
Магазин_38	2 322	130 965.26 р.	10	-267.72 р.	778	26 273.31 р.	1 544	104 691.95 р.	1.1670	1 323	1 323
Итого:	527582	30 426 135.46...	881	-41 162.06 р.	218765	9 841 855.21 р.	308817	20 584 280.25...		273695	273695

Рис.3.8

3.3. Отчёт по кассам

Основное предназначение отчёта - отображение числа транзакций по кассам (Рис.3.9). Для построения отчёта необходимо указать период и минимальное число транзакций и нажать кнопку “Построить отчёт”.

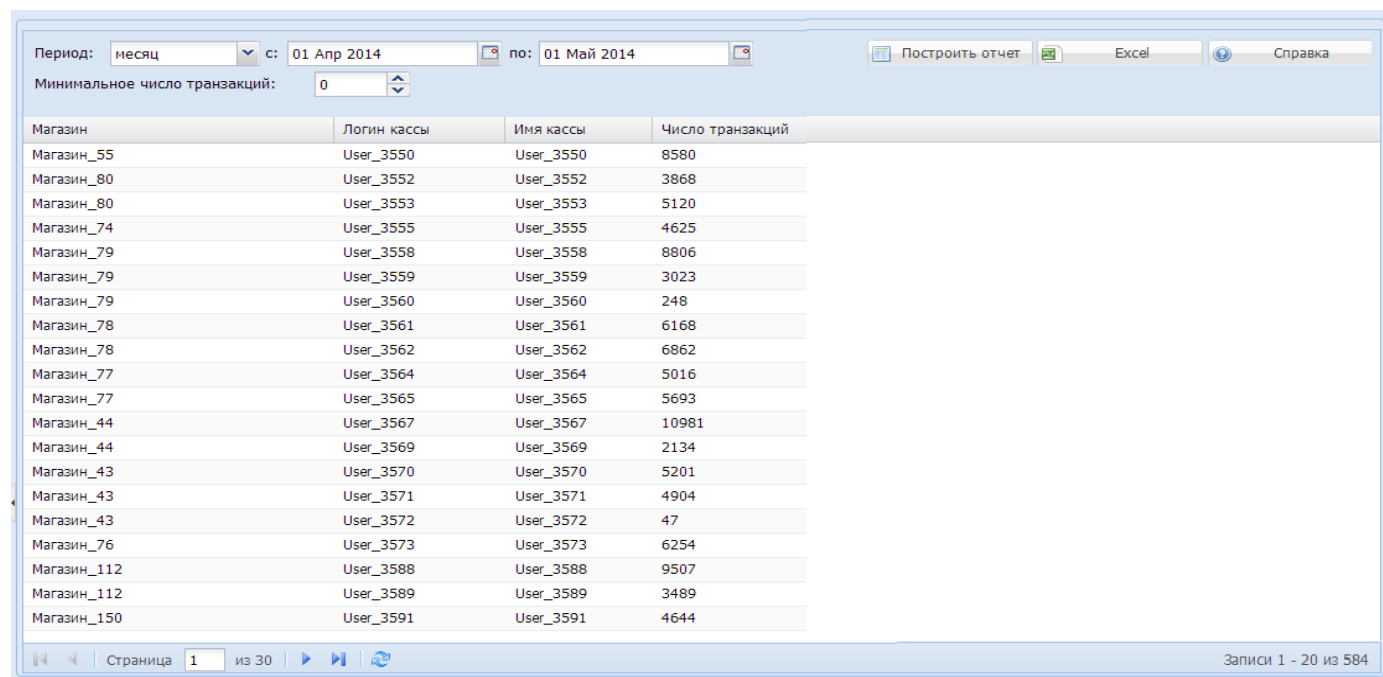
Отображаемые параметры:

Название магазина

Логин кассы

Имя кассы

Число транзакций



Магазин	Логин кассы	Имя кассы	Число транзакций
Магазин_55	User_3550	User_3550	8580
Магазин_80	User_3552	User_3552	3868
Магазин_80	User_3553	User_3553	5120
Магазин_74	User_3555	User_3555	4625
Магазин_79	User_3558	User_3558	8806
Магазин_79	User_3559	User_3559	3023
Магазин_79	User_3560	User_3560	248
Магазин_78	User_3561	User_3561	6168
Магазин_78	User_3562	User_3562	6862
Магазин_77	User_3564	User_3564	5016
Магазин_77	User_3565	User_3565	5693
Магазин_44	User_3567	User_3567	10981
Магазин_44	User_3569	User_3569	2134
Магазин_43	User_3570	User_3570	5201
Магазин_43	User_3571	User_3571	4904
Магазин_43	User_3572	User_3572	47
Магазин_76	User_3573	User_3573	6254
Магазин_112	User_3588	User_3588	9507
Магазин_112	User_3589	User_3589	3489
Магазин_150	User_3591	User_3591	4644

Рис.3.9

3.4. Отчёт “Лояльность покупателей”

Отчёт предоставляет информацию по участникам программы лояльности. В отчёте предусмотрено 2 вида отображения: агрегированное представление и детализированное (список карт). Переключение между видами осуществляется с помощью чек-бокса “Детализация по категориям”. Для построения **агрегированного** (Рис.3.10) отчёта необходимо указать “первый и предыдущий период”, выбрать “магазины” и “категорию”. После чего нажать кнопку “Построить”.

Перед нами появится таблица данных, в которых будет указана “Категория” и “Значение”.

Первый период:

полгода

▼

с:

02 Янв 2014

↻

по:

02 Июль 2014

↻

Детализация по категориям:

☐

Категория:

Все

▼

Предыдущий период:

полгода

▼

с:

01 Июль 2013

↻

по:

01 Янв 2014

↻

Выбрать магазины

Построить

Категория	Значение
Наиболее активные	1735
Увеличивающие активность	100
Сокращающие активность	19328
Стабильно лояльные	1340
Нелояльные	690782
Новые лояльные	18461
Новые случайные	1
Новые нелояльные	1
Новые 2-го периода	1
Потерянные случайные	1
Потерянные нелояльные	1
Потерянные активные (лояльные)	1
Количество использованных карт в первом периоде	713285
Количество использованных карт во втором периоде	22503
Количество карт, составляющих «ядро» системы лояльности	22503
Общее количество «потерянных» карт	690786
Общее количество новых покупателей	18462
Доля «ядра» в системе лояльности (%)	82
Доля общих «потерь» карт (%)	3170
Доля «потерь» лояльных участников системы (%)	3070
Динамика выдачи карт (%)	0
Динамика вовлечения новых держателей карт (%)	100

Рис.3.10

Отчёт строится по данным двух периодов. По результатам анализа, все карты (и покупатели, если карты зарегистрированы) делятся на следующие категории:

- 1.1. **«Наиболее активные»** - совершили более одной покупки в каждом из периодов.
- 1.2. **«Увеличивающие активность»** - совершили 1 покупку в первом периоде и более одной покупки – во втором (более позднем).
- 1.3. **«Сокращающие активность»** - совершили более одной покупки в первом периоде и одну покупку – во втором.
- 1.4. **«Стабильно лояльные»** - совершили по одной покупке в первом и втором периодах.
- 1.5. **«Нелояльные»** - совершили одну или более покупок в первом периоде и ни одной – во втором.
- 1.6. **«Вернувшиеся»** - не совершали покупок в первом периоде, но совершили одну или более покупок во втором.
- 1.7. **«Новые лояльные»** - карта предактивирована в первом периоде, во втором периоде по ней совершены одна или более покупок (дата регистрации держателя карты значения не имеет).
- 1.8. **«Новые вернувшиеся»** - карта предактивирована до начала первого периода, в первом периоде по ней покупок не совершалось, а во втором совершены одна или более покупок (дата регистрации держателя карты значения не имеет).
- 1.9. **«Новые случайные»** - карта предактивирована в первом периоде, но затем покупок по ней не совершалось ни в первом, ни во втором периодах.
- 1.10. **«Новые нелояльные»** - карта предактивирована, и держатель карты зарегистрировался в первом периоде, но во втором периоде покупок по ней не совершалось (были ли совершены по ней покупки в первом периоде после регистрации, значения не имеет).
- 1.11. **«Новые 2-го периода»** - карты предактивированы во втором периоде. Были ли зарегистрированы держатели карт и были ли ими совершены покупки, значения не имеет.
- 1.12. **«Потерянные случайные»** - карты предактивированы до начала первого периода, но держатели карт не регистрировались и не производили покупок по картам в течение первого и второго периодов.

1.13.«Потерянные нелояльные» - карты были предактивированы, и держатели карт зарегистрировались до начала первого периода, но покупки по ним не совершались, в том числе в обоих периодах.

1.14.«Потерянные активные (лояльные)» - покупки по картам совершались до начала первого периода, но не совершались ни в первом, ни во втором периодах.

Агрегированное представление – выводятся следующие агрегированные показатели по участвующим в отчёте картам:

2.1. **Количество использованных карт в первом периоде** - карт, с использованием которых были совершены покупки (должно быть равно сумме СУММ(«1.1.»: «1.5.») и части 1.10., по которым были совершены покупки в первом периоде.

2.2. **Количество использованных карт во втором периоде** (должно быть равно сумме СУММ(«1.1.»: «1.4.»: «1.6.»: «1.8.») и части 1.11., по которым были совершены покупки во втором периоде).

2.3. **Количества карт в каждой из групп 1.1. – 1.14.** (отдельно по каждой группе).

2.4. **Количество карт, составляющих «ядро» системы лояльности** (=СУММ(«1.1.» : «1.4.»)).

2.5. **Общее количество «потерянных» карт** (карт, по которым не совершались покупки, =СУММ(«1.5.»: «1.9.» : «1.10.»: «1.12.» : «1.14.»)).

2.6. **Общее количество новых покупателей** – карт, выданных во втором периоде, и карт, по которым во втором периоде начались покупки (=СУММ(«1.7.» : «1.8.»: «1.11.»)).

2.7. **Доля «ядра» в системе лояльности, %** (= «2.4.» / «2.2.» * 100%).

2.8. **Доля общих «потерь» карт, %** (= «2.» / «2.2.» * 100%).

2.9. **Доля «потерь» лояльных участников системы, %** (= («1.5.» + «1.10.») / «2.2.» * 100%).

2.10. **Динамика выдачи карт, %** (= «1.11.» / («1.7.» + «1.9.» + «1.10.») * 100%).

2.11. **Динамика вовлечения новых держателей карт, %** (= «1.7.» / («1.7.» + «1.9.» + «1.10.») * 100%).

Для построения детализированной таблицы ставим галочку

Детализация по категориям: ☐

и

нажимаем кнопку “Построить”.

Также в детализированном представлении предусмотрена фильтрация по категориям, для этого имеется соответствующий фильтр

Категория: Все

- Все
- Наиболее активные
- Увеличивающие активность
- Сокращающие активность
- Стабильно лояльные
- Нелояльные
- Вернувшиеся
- Новые лояльные
- Новые вернувшиеся
- Новые случайные
- Новые нелояльные
- Новые 2-го периода
- Новые случайные
- Новые нелояльные
- Новые активные

Жмём кнопку “Построить” и получаем следующие таблицу с данными (Рис.3.11):

- ФИО;
- Номер карты;
- Категория;
- Сумма покупок в 1-м периоде;
- Сума покупок в 2-м периоде;
- Количество покупок в 1-м периоде;
- Количество покупок в 2-м периоде;
- Средняя сумма чека в 1-м периоде;
- Средняя сумма чека в 2-м периоде;

Сохранить в список

Сброс

ИО держателя карты.	Номер карты	Категория	Сумма покупок в 1-м пер.	Сумма покупок во 2-м пер.	Кол-во покупок в 1-м пер.	Кол-во покупок во 2-м пер.	Средняя сумма чека в 1-м	Средняя сумма чека во 2-м
Lastname669 firstName0.11669824096998 MiddleName669	2910000331364	Наиболее активные	0.00 р.	10.98 р.	2	2	0.00 р.	5.49 р.
Lastname850 firstName0.0363940848376547 MiddleName850	2910000378437	Наиболее активные	0.00 р.	179.76 р.	2	6	0.00 р.	29.96 р.
Lastname1369 firstName0.179513363334828 MiddleName1369	2910000381444	Наиболее активные	0.00 р.	1 160.95 р.	2	30	0.00 р.	38.70 р.
Lastname1431 firstName0.801045171731194 MiddleName1431	2910000338813	Наиболее активные	0.00 р.	203.77 р.	2	4	0.00 р.	50.94 р.
Lastname2678 firstName0.114559380444288 MiddleName2678	2910000290432	Наиболее активные	0.00 р.	591.19 р.	2	14	0.00 р.	42.23 р.
Lastname3334 firstName0.274737893859612 MiddleName3334	2910000255196	Наиболее активные	0.00 р.	360.34 р.	2	3	0.00 р.	120.11 р.
Lastname3470 firstName0.937795109057608 MiddleName3470	2910000344227	Наиболее активные	0.00 р.	300.49 р.	2	10	0.00 р.	30.05 р.
Lastname3981 firstName0.705886169062821 MiddleName3981	2910000359511	Наиболее активные	0.00 р.	284.44 р.	2	13	0.00 р.	21.88 р.
Lastname4611 firstName0.329574046032107 MiddleName4611	2910000485906	Наиболее активные	0.00 р.	140.12 р.	2	4	0.00 р.	35.03 р.
Lastname5080 firstName0.789925252823089 MiddleName5080	2910000362092	Наиболее активные	0.00 р.	946.35 р.	2	10	0.00 р.	94.64 р.
Lastname5096 firstName0.603883865851801 MiddleName5096	2910000351850	Наиболее активные	0.00 р.	296.94 р.	2	7	0.00 р.	42.42 р.
Lastname5227 firstName0.384056483753078 MiddleName5227	2910000313414	Наиболее активные	0.00 р.	226.41 р.	2	4	0.00 р.	56.60 р.
Lastname5588 firstName0.443185087706135 MiddleName5588	2910000255578	Наиболее активные	0.00 р.	205.46 р.	2	4	0.00 р.	51.36 р.
Lastname6087 firstName0.791033548108333 MiddleName6087	2910000430821	Наиболее активные	0.00 р.	226.15 р.	2	6	0.00 р.	37.69 р.
Lastname6532 firstName0.224132262379054 MiddleName6532	2910000282406	Наиболее активные	0.00 р.	132.71 р.	2	4	0.00 р.	33.18 р.
Lastname7006 firstName0.755386564652796 MiddleName7006	2910000313353	Наиболее активные	0.00 р.	435.69 р.	2	7	0.00 р.	62.24 р.
Lastname7878 firstName0.512157933332173 MiddleName7878	2910000226783	Наиболее активные	0.00 р.	83.95 р.	2	2	0.00 р.	41.98 р.
Lastname8486 firstName0.927590619705236 MiddleName8486	2910000394765	Наиболее активные	0.00 р.	351.26 р.	2	8	0.00 р.	43.91 р.
Lastname8707 firstName0.189820923087952 MiddleName8707	2910000005302	Наиболее активные	0.00 р.	256.71 р.	2	2	0.00 р.	128.36 р.
Lastname9545 firstName0.817334200085452 MiddleName9545	2910000375894	Наиболее активные	0.00 р.	1 131.97 р.	2	12	0.00 р.	94.33 р.
Lastname10075 firstName0.0828003306712958 MiddleName10075	2910000376617	Наиболее активные	0.00 р.	422.37 р.	2	10	0.00 р.	42.24 р.
Lastname10568 firstName0.487003077275123 MiddleName10568	2910000342155	Наиболее активные	0.00 р.	155.16 р.	2	3	0.00 р.	51.72 р.
Lastname11205 firstName0.74243943276111 MiddleName11205	2900000057852	Наиболее активные	0.00 р.	170.52 р.	2	4	0.00 р.	42.63 р.
Lastname11849 firstName0.158856915457972 MiddleName11849	2910000081511	Наиболее активные	0.00 р.	698.31 р.	2	7	0.00 р.	99.76 р.
Lastname12070 firstName0.201945750230873 MiddleName12070	2910000329217	Наиболее активные	0.00 р.	791.11 р.	2	15	0.00 р.	52.74 р.

Страница 1 из 29270

Отображаются записи с 1 по 25, всего 731746

Рис.3.11 “Покупательское поведение (лояльность покупателей)”

3.5. ABC - анализ

ABC-анализ — метод, позволяющий классифицировать покупателей по степени их важности. Этот инструмент, позволяет изучить покупателя, определить важность покупателя по указанным критериям и выявить ту часть покупателей, которая обеспечивает максимальный эффект. Результатом анализа является таблица данных (Рис.3.12)

- Группа А – очень важные покупатели, которые всегда должны присутствовать. В качестве параметра в анализе используется сумма затрат, исходя из этого в группа А входят лидеры по затратам на товары
- Группа В – покупатели средней степени важности.
- Группа С – наименее важные покупатели.

“Граница АВ” - задаёт верхнее граничное значение (в рублях, сумма покупок) покупателей которые будут наиболее важные при маркетинговом рассмотрении;

“Граница ВС” - задаёт верхнее граничное значение (в рублях, сумма покупок) покупателей которые будут менее важные при маркетинговом рассмотрении;

“Сумма покупок, от: *** до:***” - задаёт значение рассматриваемых покупателей попадающих под эти границы суммы покупок.

Начало периода: 2013-10-01 Конец периода: 2014-07-07 Отобразить

Граница АВ: 80 Граница ВС: 200 Сумма покупок, от: до:

Экспорт в CSV

ID	Имя	Пол	Возраст	Число покупок	Сумма покупок	Начислено бонусов	По сумме покупок	По сумме бонусов	По кол-ву покупок
28	Фамилия_28 Имя_28 Отчество_28	Ж	44	33	0.02 р.	0	В	В	В
29	Фамилия_29 Имя_29 Отчество_29	Ж	41	39	0.01 р.	0	В	В	В
30	Фамилия_30 Имя_30 Отчество_30	Ж	50	110	0.05 р.	1	В	В	В
31	Фамилия_31 Имя_31 Отчество_31	Ж	47	24	0.03 р.	0	В	В	В
32	Фамилия_32 Имя_32 Отчество_32	Ж	42	28	0.01 р.	0	В	В	В
33	Фамилия_33 Имя_33 Отчество_33	Ж	24	48	0.04 р.	1	В	В	В
34	Фамилия_34 Имя_34 Отчество_34	Ж	24	47	0.02 р.	0	В	В	В
35	Фамилия_35 Имя_35 Отчество_35	Ж	50	49	0.02 р.	0	В	В	В
36	Фамилия_36 Имя_36 Отчество_36	Ж	40	12	0.01 р.	0	В	В	В
37	Фамилия_37 Имя_37 Отчество_37	Ж	25	16	5.76 р.	0	В	В	В
38	Фамилия_38 Имя_38 Отчество_38	Ж	46	5	2.44 р.	0	В	В	В
39	Фамилия_39 Имя_39 Отчество_39	Ж	60	15	3.51 р.	0	В	В	В
40	Фамилия_40 Имя_40 Отчество_40	Ж	51	41	0.03 р.	0	В	В	В
42	Фамилия_42 Имя_42 Отчество_42	Ж	36	8	5.22 р.	0	В	В	В
43	Фамилия_43 Имя_43 Отчество_43	Ж	60	7	3.78 р.	0	В	В	В
44	Фамилия_44 Имя_44 Отчество_44	Ж	33	4	6.23 р.	0	В	В	В
45	Фамилия_45 Имя_45 Отчество_45	Ж	34	10	3.15 р.	0	В	В	В
46	Фамилия_46 Имя_46 Отчество_46	Ж	30	1	5.04 р.	0	В	В	В
47	Фамилия_47 Имя_47 Отчество_47	М	31	5	1.82 р.	0	В	В	В
48	Фамилия_48 Имя_48 Отчество_48	Ж	41	19	0.01 р.	0	В	В	В
49	Фамилия_49 Имя_49 Отчество_49	Ж	52	38	0.02 р.	0	В	В	В
50	Фамилия_50 Имя_50 Отчество_50	Ж	55	1	1.74 р.	0	В	В	В
51	Фамилия_51 Имя_51 Отчество_51	Ж	26	41	0.04 р.	0	В	В	В
52	Фамилия_52 Имя_52 Отчество_52	Ж	50	5	2.14 р.	0	В	В	В
54	Фамилия_54 Имя_54 Отчество_54	Ж	26	10	0.01 р.	0	В	В	В

Страница 1 из 64923

Отображаются записи с 1 по 25, всего 162306

Рис.3.12

3.6. Отчёт “RFM анализ”

Модуль анализа RFM позволяет проводить сегментацию зарегистрированных потребителей на группы по давности последней покупки, частоте покупок и общей суммы потраченных денег.

В дальнейшем эту сегментацию можно использовать для выделения приоритетных групп покупателей для проведения маркетинговых кампаний, а также для анализа спроса.

Термины:

- Показатель RFM: трёхзначное число, отражающее значения R, F и M.
- Группа RFM (или просто «группа»): группа клиентов, имеющих одинаковые показатели RFM
- Сегментация: Процесс разделения клиентов на группы RFM, а также результаты этого разделения.

Бизнес-задачи отчёта:

1) Общая сегментация клиентов

Проводится сегментация всех существующих клиентов. В результате получается до 125 групп RFM (5*5*5).

Вероятность отклика на кампанию для группы теоретически должна быть прямо пропорциональна показателю RFM.

Однако стоит отметить, что при этом конкретное значение вероятности отклика для группы неизвестно.

2) Сегментация списка клиентов

Проводится сегментация заданного списка клиентов.

Результат такой же, как и для общей сегментации, только по определённым списку клиентов.

Алгоритм такой:

1. Подготавливается список клиентов по определённому параметру (например, «покупавшие товары с доставкой», или «женщины за сорок»)
2. Для выбранных клиентов делается сегментация.
3. Выбирается группы с высоким показателем RFM, по которым проводится маркетинговая кампания.

3) Прогнозирование отклика на кампанию

С помощью анализа RFM можно спрогнозировать отклик клиентов на кампанию, используя данные предыдущих похожих кампаний. Алгоритм такой:

1. Запускается «Тестовая кампания». Эта кампания охватывает сравнительно небольшое количество клиентов. Для выбора круга клиентов возможно использование данных общей сегментации.
2. Сохраняется «тестовая сегментация» на момент начала «Тестовой кампании».
3. Во время проведения «Тестовой кампании» собираются «данные по отклику».
4. Для каждой группы в «тестовой сегментации» вычисляется «вероятность отклика» на основании «данных по отклику»
5. Подготавливается «Большая кампания», похожая на «Тестовую кампанию», однако рассчитанную на больший охват клиентов и соразмерно больший бюджет.
6. Перед началом «Большой кампании» строится «большая сегментация», в которой для каждой группы устанавливается полученная ранее «вероятность отклика»
7. Вычисляется точка безубыточности для «Большой кампании», а также необходимая вероятность отклика для достижения этой точки.
8. Проводится «Большая кампания» по клиентам из «большой сегментации», которые имеют «вероятность отклика», необходимую для достижения точки безубыточности.

4. ГРАФИКИ

Графики позволяют более наглядно проводить сравнение экспериментальных данных. Графическое представление числовых данных также позволяет выявить закономерности, которым подчиняется рассматриваемая группа данных.

Графики в программе CardNonStop состоят из следующих разделов:

- Продажи;
- Структура продаж;
- Структура среднего чека;
- Структура регистраций;
- Активации и регистрации карт;
- Приток и отток покупателей;

Для построения достаточно указать период

Начало:

Конец:

Показать динамику

и нажать кнопку

Все вышеперечисленные разделы содержат графики, которые легки для понимания и не требуют подробного разьяснения.

4.1. Раздел “Продажи”

Раздел “Продажи” содержит график показывающий динамику продаж в денежном эквиваленте, в указанном период (Рис.4.1). Предоставляется возможность построения двух кривых: все продажи; продажи по карточкам;

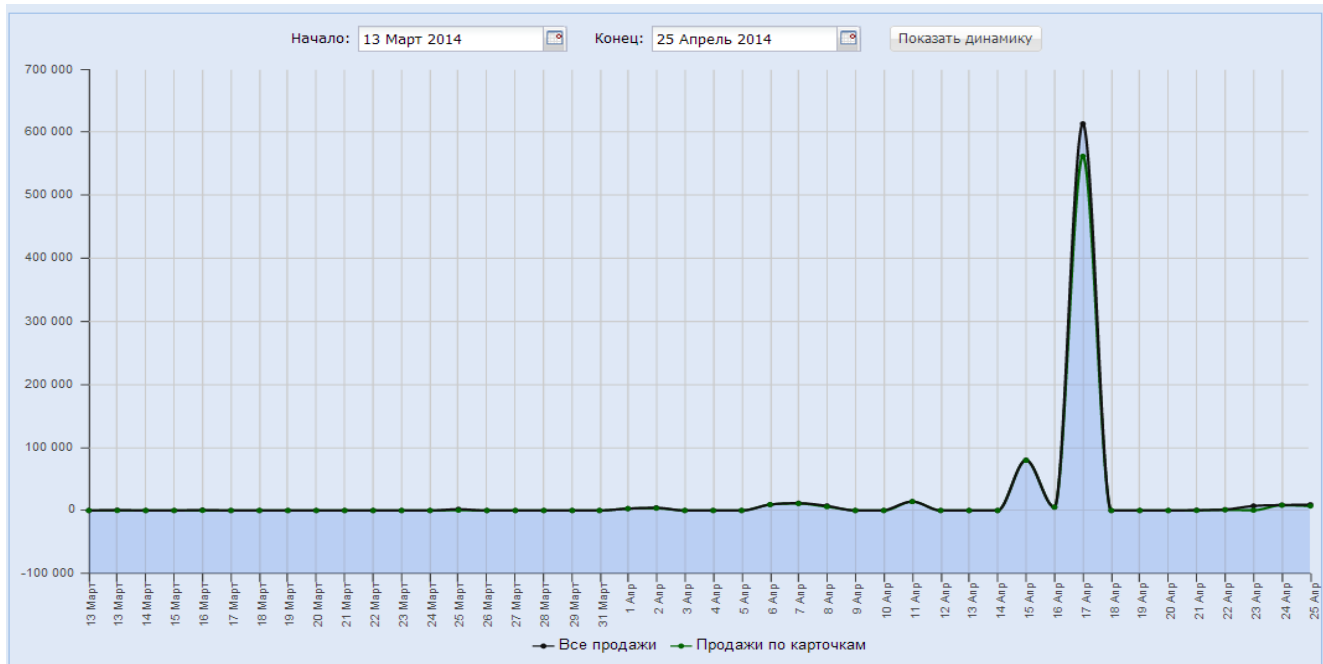


Рис.4.1

Для получения данных в конкретной точке достаточно навести мышкой на график (Рис.4.2).

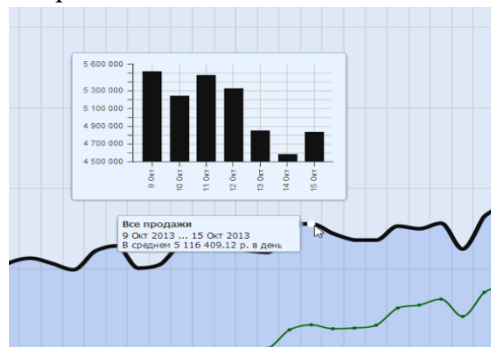


Рис.4.2

4.2. Раздел “Структура продаж”

Раздел “Структура продаж” содержит график показывающий динамику продаж в денежном эквиваленте, в указанном периоде (Рис 4.3). Предоставляется возможность построения данных, квалифицируя покупателей по возрасту:

- Юноши младше 25-ти лет;
- Девушки младше 25-ти лет;
- Мужчины 25-30 лет;
- Девушки 25-30 лет;
- Мужчины 30-40 лет;
- Женщины 30-40 лет;
- Мужчины старше 40-ка лет;
- Женщины старше 40-ка лет;
- Не установлено;

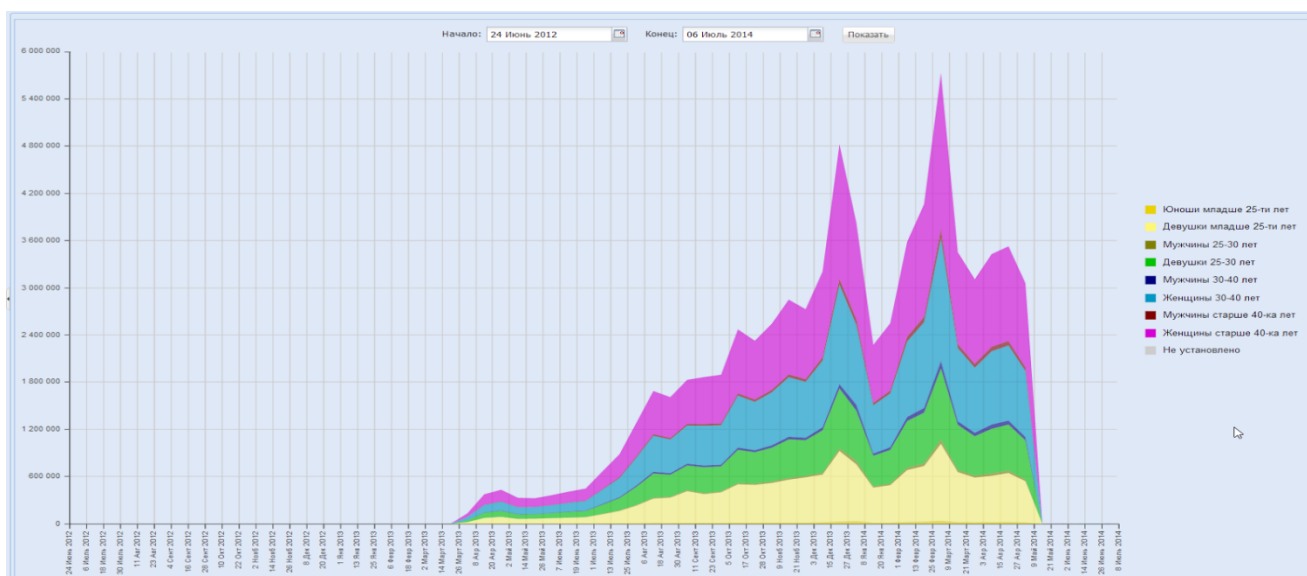


Рис.4.3

4.3. Раздел “Структура среднего чека”

Раздел “Структура среднего чека” содержит график показывающий динамику среднего чека в денежном эквиваленте, в указанном период (Рис.4.5). Предоставляется возможность построения данных, квалифицируя покупателей по возрасту и состоянию карточки:

- Все покупки;
- Зарегистрированные;
- По карточкам;
- Без карточек;
- Юноши младше 25-ти лет;
- Девушки младше 25-ти лет;
- Мужчины 25-30 лет;
- Девушки 25-30 лет;
- Мужчины 30-40 лет;

- Женщины 30-40 лет;
- Мужчины старше 40-ка лет;
- Женщины старше 40-ка лет;

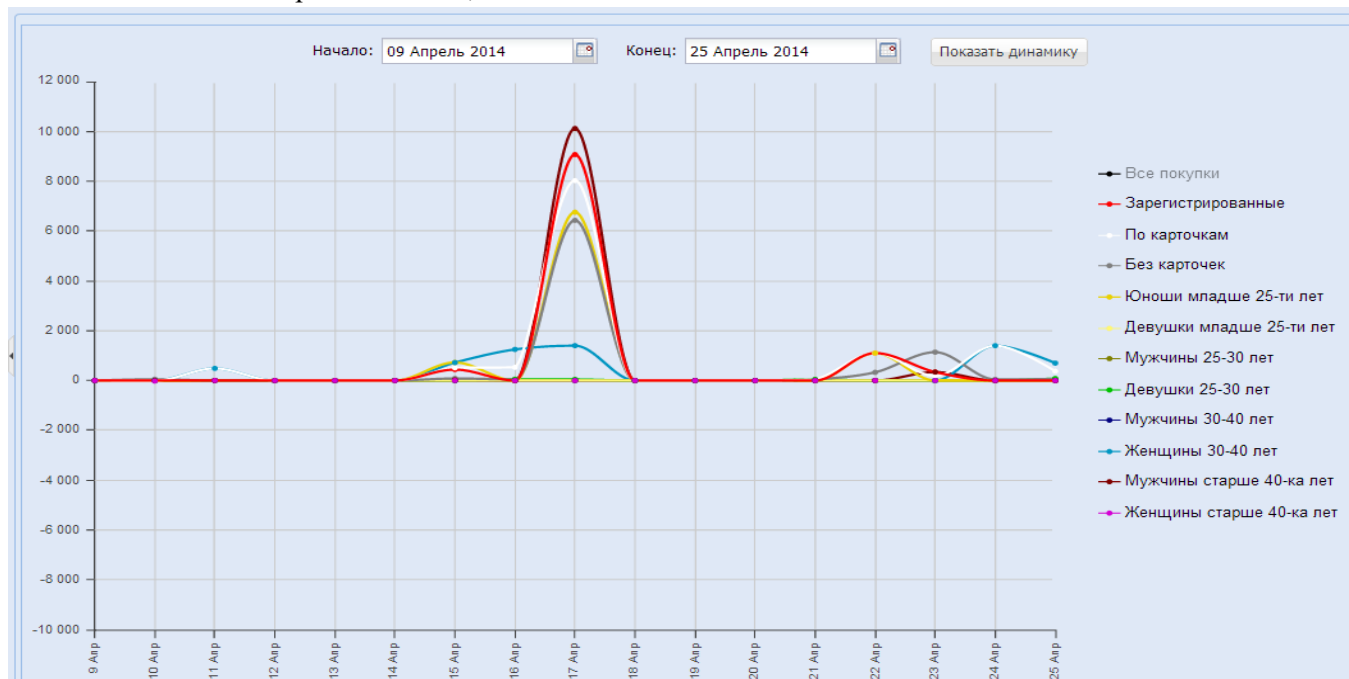


Рис.4.5

4.4. Раздел “Структура регистраций”

Раздел “Структура регистраций” содержит график показывающий динамику количества зарегистрированных человек, в указанном периоде (Рис.4.6). Предоставляется возможность построения данных, квалифицируя покупателей по возрасту:

- Юноши младше 25-ти лет;
- Девушки младше 25-ти лет;
- Мужчины 25-30 лет;
- Девушки 25-30 лет;
- Мужчины 30-40 лет;
- Женщины 30-40 лет;
- Мужчины старше 40-ка лет;
- Женщины старше 40-ка лет;
- Не установлено.

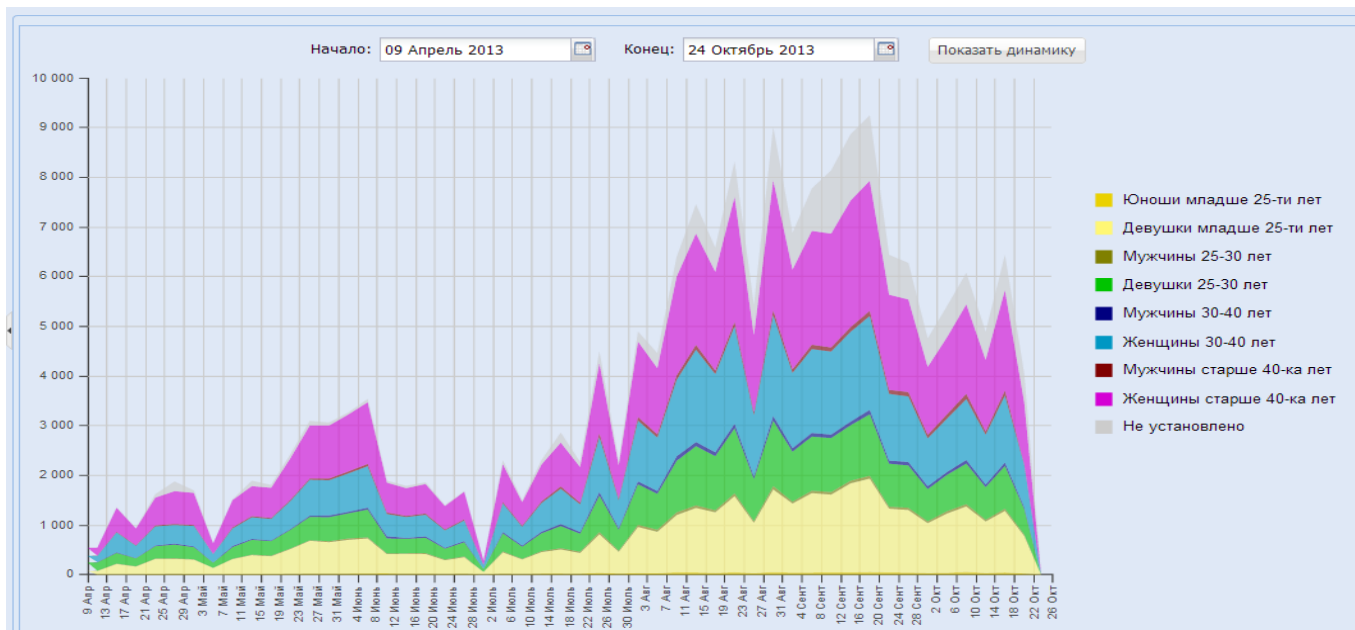


Рис.4.6

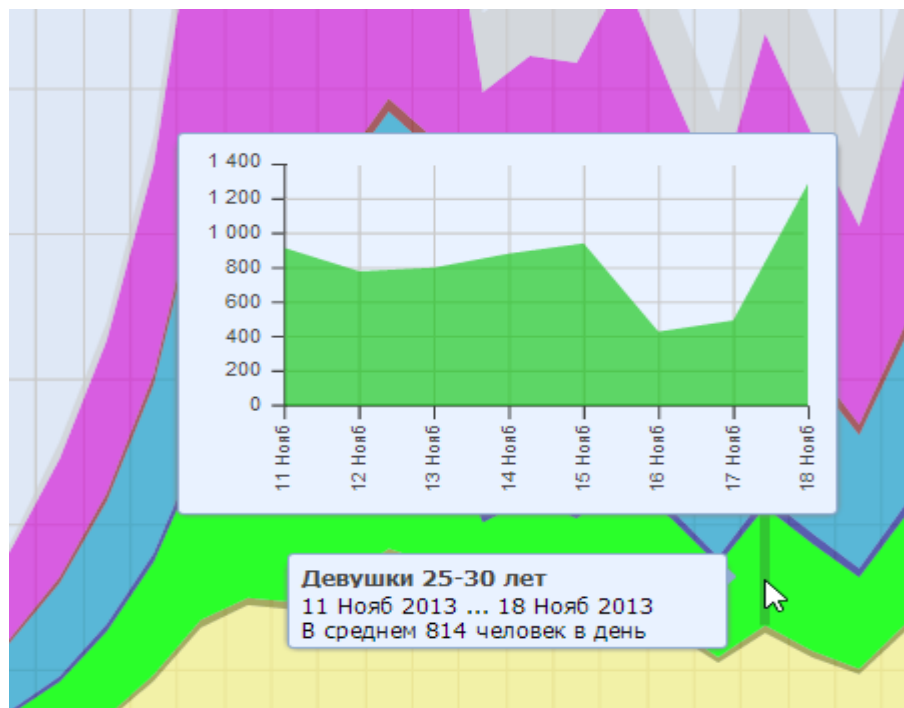


Рис.4.7

Для получения данных в конкретной точке достаточно навести мышкой на график (Рис.4.7).

4.5. Раздел “Активации и регистрации карт”

Раздел “Активации и регистрации карт” содержит график показывающий динамику количества зарегистрированных и активированных карт, в указанном периоде(Рис.4.8).

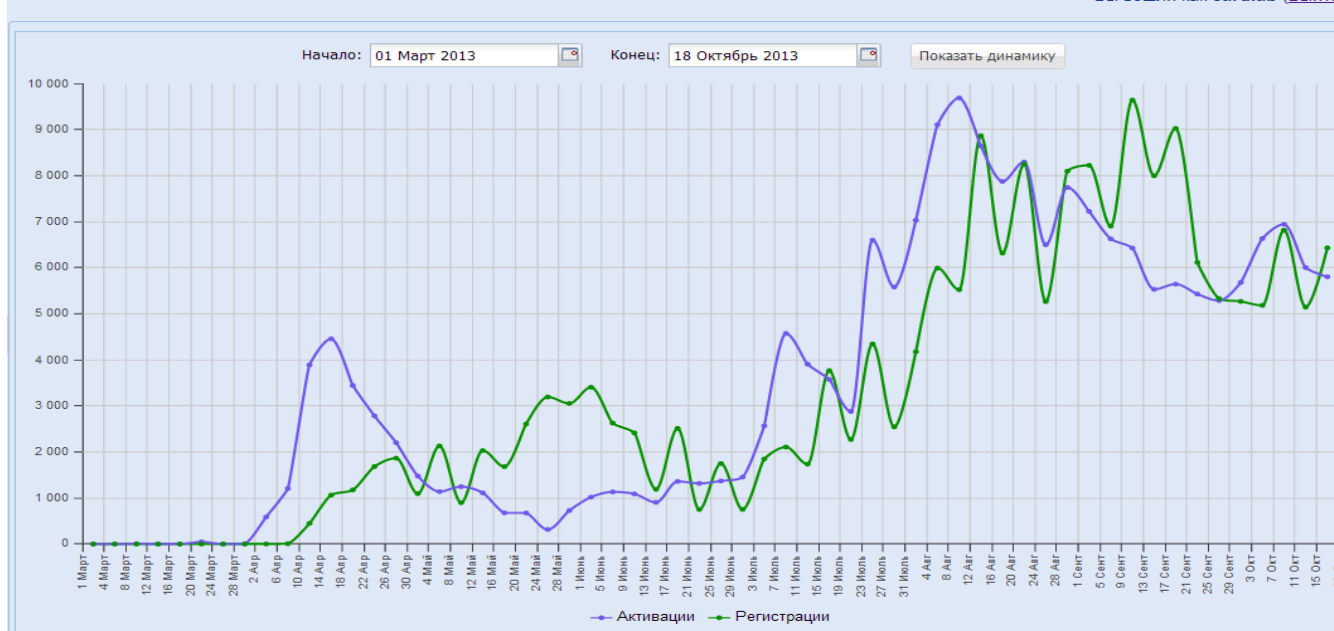


Рис.4.8

Для получения данных в конкретной точке достаточно навести мышкой на график (Рис.4.9)

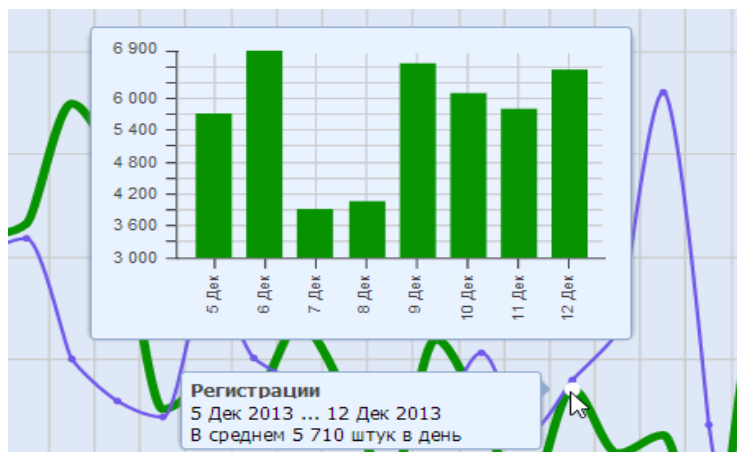


Рис.4.10

4.6. Раздел “Приток и отток покупателей”

Раздел “Приток и отток покупателей” содержит график показывающий динамику количества покупателей сделавших покупку, в указанном периоде (Рис.4.11). Построенные данные разделяют покупателей по месяцам цветом.

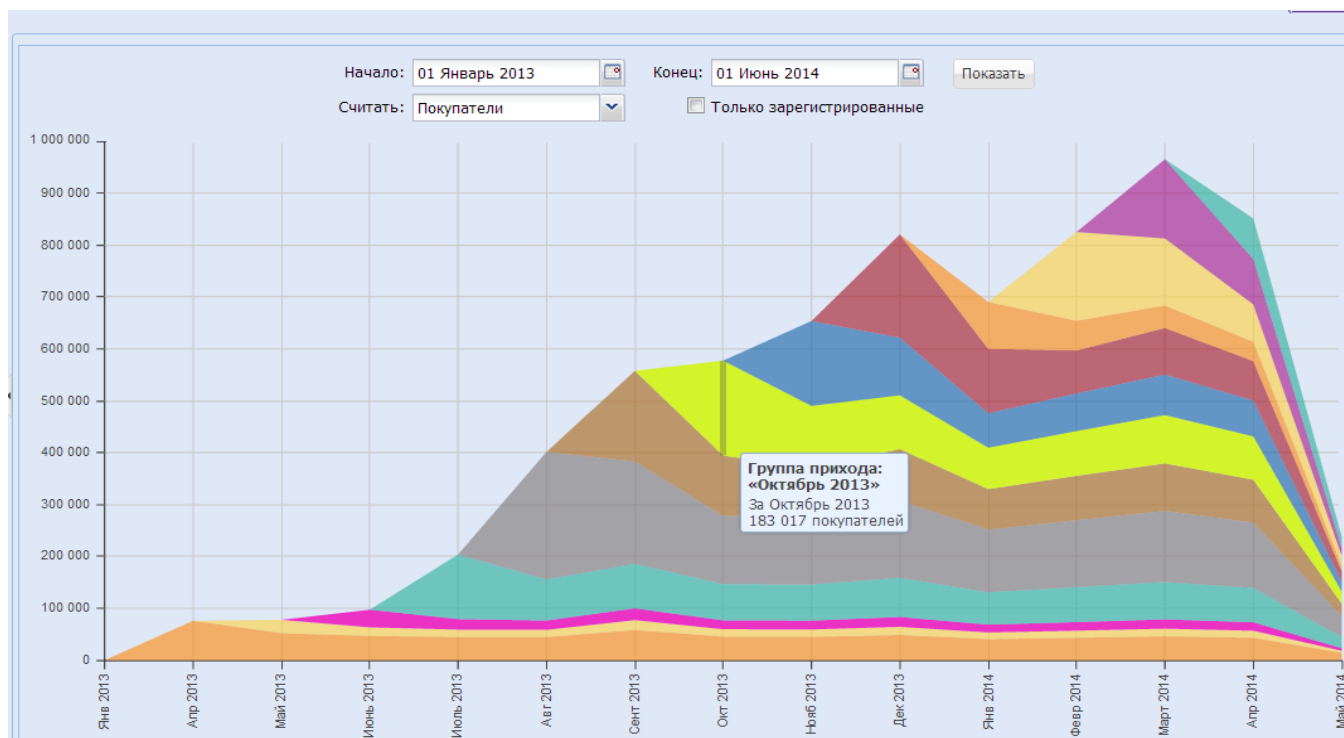


Рис.4.11

Для получения данных в конкретной точке достаточно навести мышкой на график (Рис.4.12)

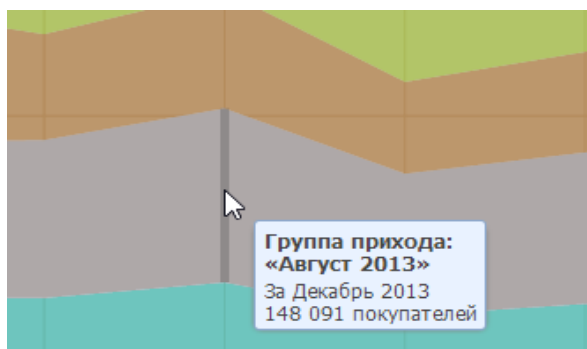


Рис.4.12

5. АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

Администрирование в программе CardNonStop состоит из трёх разделов:

- Партнёры;
- Пользователи;
- Роли;

5.1. Раздел “Пользователи”

Раздел “Пользователи”, это таблица данных, которая содержит информацию про пользователей системы (имя, логин, Ip, магазин, роль).

 Добавить  Обновить				
Имя	Логин	IP	Магазин	Роль
			Магазин_0_0	
aga	aga		Магазин_0_0	Администратор
Александр	Aleksandr		Магазин_0_0	Администратор
cardlab	cardlab		Магазин_0_0	Администратор
cns	cns		Магазин_1	
Darko	darko		Магазин_0_0	Администратор
demo46	demo46		Магазин_0_0	Администратор
dm_operator_01	dm_operator_01		Магазин_0_0	ГЛ
fix	fix		Магазин_0_0	Администратор
fox	fox		Магазин_0_0	Администратор
Самый важный директор	heavy_director		Магазин_0_0	Администратор
kassa_demo	kassa_demo		Магазин_1	
krpos	krpos			
mobileapp	mobileapp		Магазин_1	
montenegro	montenegro		Магазин_103	
montenegro_lk	montenegro_lk		Магазин_0_0	Личный кабинет
mt_pos	mt_pos		Магазин_115	
ping	ping		Магазин_0_0	
pixel24_pos	pixel24_pos		Магазин_12	
sozv	sozv		Магазин_0_0	Администратор
stable_web_cabinet	stable_web_cabi...		Магазин_0_0	Личный кабинет
User_0	User_0		Магазин_0_0	Администратор
User_2671	User_2671		Магазин_0_0	
User_2672	User_2672		Магазин_0_0	Личный кабинет
User_3550	User_3550			

Страница 1 из 63 Размер страницы: 30 Отображаются записи с 1 по 25, всего 1573

Тут стоит обратить внимание на раздел “Пользователи”, эта таблица данных, которая содержит информацию про пользователей системы (имя, логин, Ip, магазин, роль). Что б добавить нового пользователя необходимо нажать кнопку  Добавить. После чего появится окно “Пользователь”. Для создания пользователя предлагается заполнить поля:

“Роль” - поле, которое наделяет пользователя определёнными возможностями (предварительно созданными в разделе “Роли”).

Выбирая “Магазин”, чтобы не перегружать список выводятся только несколько первых магазинов. Надо ввести первые несколько букв из названия, тогда список будет отфильтрован.

Пример. Если набрать "Транз", то на 1-м месте будет магазин "Транзакции без магазина".

5.2. Раздел “Роли”

Раздел “Роли”, эта таблица данных, которая содержит информацию про Роли и их свойства.

Добавить Обновить	
Роль	
CRM	
АВД	
Администратор	
АНАЛИТИК	
АНАЛИТИК +	
ГЛ	
ГЛ+блокировка	
ГОСТЬ	
Личный кабинет	
СБ	

Что бы добавить новую роль необходимо нажать кнопку  **Добавить**. После чего появится окно “Редактирование роли”.

Редактирование роли [X]

Название:

Карты:	☐ Активация	☐ Изменение баланса
	☐ Регистрация	☐ Блокировка
Клиенты:	☐ Регистрация	☐ Изменение данных
Маркетинг:	☐ Изменение глобального правила	☐ Изменение ППЛ
Безопасность:	☐ Изменение настроек безопасности	
Администрирование:	☐ Изменение данных системных пользователей	☐ Изменение данных магазинов
	☐ Изменение ролей пользователей	☐ Изменение товаров
Прочее:	☐ Изменение списков	☐ Изменение партнёров
	☐ Изменение фильтров	

Создавая новую роль, предлагается выбрать возможности которыми будет она наделена. Роли необходимы при создании пользователя, для предоставления ему ограниченных/неограниченных прав.