
CRM V5

Руководство пользователя

U_C_S



Все авторские права защищены. Воспроизведение любой части данного руководства в любой форме без письменного разрешения фирмы UCS запрещено. В настоящее руководство могут вноситься изменения без предварительного уведомления.

На момент издания в руководство были внесены все изменения. Однако, если будут найдены какие-либо ошибки, фирма UCS убедительно просит сообщить ей об этом.

За ошибки, обнаруженные в руководстве, фирма UCS ответственности не несет. Не предполагается никакое обязательство за повреждения, обусловленные использованием содержащейся здесь информации.

R-Keeper является торговым знаком фирмы UCS.

Редакция №11. Подписано в печать 04.07.2018 г.

Авторское право © 2018 UCS, Москва, Россия.

Оглавление

<i>РУКОВОДСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ</i>	1
1 ОПИСАНИЕ СИСТЕМЫ R-KEEPER CRM	11
1.1 Состав и функции комплекса.....	11
1.2 Общие сведения	13
2 ПРИЛОЖЕНИЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ ...	16
2.1 Пункт «Пользователи»	17
2.1.1 Добавление группы пользователей	18
2.1.2 Добавление нового пользователя	19
2.1.2.1 Страница «Общие».....	20
2.1.2.2 Страница Права	22
2.1.2.3 Страница Дополнительно	23
2.1.3 Назначение пароля пользователю	23
2.2 Пункт «Права»	24
2.2.1 Загрузка прав из xml	25
2.3 Работа со списком Роли	27
2.3.1 Удаление пользователя.....	28
3 ПРИЛОЖЕНИЕ РЕДАКТОР КАРТ	29
3.1 Файл	29
3.1.1 Классификаторы программного обеспечения	30
3.1.2 Параметры системы	33
3.2 Справочники	36
3.2.1 Страны	38
3.2.2 Города и улицы	39
3.2.3 Типы адресов.....	41
3.2.4 Типы контактов	42
3.2.5 Типы родства.....	43
3.2.6 Типы договоров.....	44

3.2.7	Типы документов	46
3.2.8	Типы купонов	47
3.2.8.1	Дисконтный купон	48
3.2.8.2	Суммовой купон.....	51
3.2.8.3	Товарный купон	53
3.2.9	Диапазоны карт.....	61
3.2.10	Причины перевода средств.....	63
3.2.11	Атрибуты.....	64
3.2.12	Сегменты	67
3.2.13	Типы неплательщиков	68
3.2.14	Группы владельцев.....	70
3.2.15	Группы карт	71
3.2.16	Свойства	72
3.2.17	Временные периоды.....	73
3.2.17.1	Изменение скидки в день рождения гостя.....	75
3.2.18	Схемы	77
3.2.19	Типы счетов	80
3.2.20	Планировщик	91
3.2.21	Акции.....	93
3.2.21.1	Периодическое пополнение счета (Csa_AccountRepeatDepositing.dll)	95
3.2.21.2	Пополнение счета по расписанию csa_scheduler_AccountRepeatDepositing_590.csa	98
3.2.21.3	Диспетчер SMS рассылок (csa_SendSMS.dll).....	100
3.2.21.4	Диспетчер Email рассылок (csa_SendEMail.dll)	101
3.2.21.5	Доп. начисление на транзакцию (csa_TransactionDopDeposition.dll)	102
3.2.21.6	Доп. начисление на транзакцию SQL (OnlineAdditionalCharge)	112
3.2.21.7	Межуровневый переход стандарт (csa_LevelTransitStandartExt.dll)	121
3.2.21.8	Межуровневый переход csa_scheduler_LevelTransit (для версии 5.08 и выше).....	124
3.2.21.9	Лимитирование использования счетов (csa_AccountUseLimit.dll).....	133
3.2.21.10	Лимитирование счетов по свойствам csa_accountinfo_UseLimit_Properties_588	136
3.2.21.11	Лимитирование счета (csa_accountinfo_UseLimit_588)	146
3.2.21.12	Оповещение и вознаграждение владельца (csa_NotificationAndReword.dll).....	154
3.2.21.13	Акция «SMS рассылка с расшифровкой по чеку»	158

3.2.21.14	Преобразование баланса в купон (csa_BalanceToCoupon.dll). 162	
3.2.21.15	Автоматическое добавление купона (Спасибо за визит)...	164
3.2.21.16	Начисление заданной суммы/процента бонусов в зависимости от суммы заказа csa_transaction_ChargeOfBonuses	173
3.2.21.17	Купон по расписанию csa_scheduler_OfflinePresentCoupon 177	
3.2.21.18	Автоматическая блокировка карты csa_scheduler_NotUsedCards	183
3.2.21.19	Выбор используемого счета (csa_accountinfo_DiscountOrPayment_590).....	185
3.2.21.20	Преобразование баланса в купон (csa_scheduler_BalanceToCoupon_588).....	190
3.2.21.21	Пирамида с использованием виртуальной карты (csa_Pyramid.dll)	195
3.2.21.22	Пирамида без использования виртуальной карты (csa_Pyramid.dll)	206
3.2.21.23	Комбинация акций.....	216
3.3	Клиенты и карты.....	225
3.3.1	Добавление нового профиля клиента.....	227
3.3.1.1	Общая информация профиля клиента	228
3.3.1.2	Параметры профиля клиента	232
3.3.2	Выпуск карт.....	261
3.3.3	Поиск клиента. Поиск карты.....	266
3.3.4	Редактирование параметров и свойств.....	272
3.4	Выгрузка данных из RK CRM в файл.....	278
4	ПРИЛОЖЕНИЕ ОТЧЕТЫ.....	281
4.1	Состав приложения «Отчеты R-Keeper CRM»	281
4.2	Общие сведения	283
4.3	Аналитические отчеты	284
4.3.1	Отчет «ABC анализ».....	285
4.3.1.1	Фильтр отчета «ABC анализ».....	285
4.3.1.2	Содержание отчета «ABC».....	286
4.3.2	Отчет «RFM анализ».....	287
4.3.2.1	Фильтр отчета «RFM».....	287

4.3.2.2	Содержание отчета «RFM»	288
4.3.3	Отчет «ТорN куб»	290
4.3.3.1	Фильтр отчета «ТорN куб»	290
4.3.3.2	Содержание отчета «ТорN куб»	290
4.3.4	Отчет «Анализ по полу и возрасту»	293
4.3.4.1	Фильтр отчета «Анализ по полу и возрасту»	293
4.3.4.2	Содержание отчета «Анализ по полу и возрасту»	294
4.3.5	Отчет «Движения и остатки»	295
4.3.5.1	Фильтр отчета «Движение и остатки»	295
4.3.5.2	Содержание отчета «Движение и остатки»	296
4.4	Дополнительные отчеты	297
4.4.1	Отчет «Бездействующие счета\карты».....	298
4.4.1.1	Фильтр отчета «Бездействующие счета\карты».....	298
4.4.1.2	Содержание отчета «Бездействующие счета».....	299
4.4.2	Отчет «Блюда».....	300
4.4.2.1	Фильтр отчета «Блюда».....	300
4.4.2.2	Содержание отчета «Блюда»	300
4.4.3	Отчет «Изменения атрибутов».....	301
4.4.3.1	Фильтр отчета «Изменения атрибутов».....	302
4.4.3.2	Содержание отчета «Изменение атрибутов».....	303
4.4.4	Отчет «Количество транзакций по карте»	304
4.4.4.1	Фильтр отчета «Количество транзакций по карте»	304
4.4.4.2	Содержание отчета «Количество транзакций по карте»	305
4.4.5	Отчет «Количество владельцев по схеме»	305
4.4.5.1	Фильтр отчета «Количество транзакций по схеме».....	306
4.4.5.2	Содержание отчета «Количество владельцев по схеме».....	307
4.4.6	Отчет «Не персонифицированные купоны»	308
4.4.6.1	Фильтр отчета «Не персонифицированные купоны»	308
4.4.6.2	Содержание отчета «Не персонифицированные купоны»	309
4.4.7	Отчет «Персонифицированные купоны»	310
4.4.7.1	Фильтр отчета «Персонифицированные купоны»	310
4.4.7.2	Содержание отчета «Персонифицированные купоны».....	310
4.4.8	Отчет «Ручные операции».....	312
4.4.8.1	Фильтр отчета «Ручные операции»	312
4.4.8.2	Содержание отчета «Ручные операции».....	312
4.4.9	Отчет «Черный список».....	314
4.4.9.1	Фильтр отчета «Черный список».....	314
4.4.9.2	Содержание отчета « Черный список».....	315
4.5	Кубы	315
4.5.1	Общие сведения по работе с отчетами «Кубы».....	316

4.5.2	Экспорт данных.....	324
4.5.3	Панель инструментов	328
4.5.4	«Суммовой куб №1»	331
4.5.4.1	Фильтр Суммового куба №1.....	331
4.5.4.2	Содержание Суммового куба №1.....	333
4.5.5	Суммовой куб №2	335
4.5.5.1	Фильтр Суммового куба №2.....	336
4.5.5.2	Содержание Суммового куба №2	337
4.6	Стандартные отчеты.....	340
4.6.1	Отчет Дни рождения.....	340
4.6.1.1	Фильтр отчета «Дени рождения»	341
4.6.1.2	Содержание отчета «Дни рождения».....	342
4.6.2	Отчет по бонусам	343
4.6.2.1	Фильтр отчета «Отчет по бонусам».....	343
4.6.2.2	Содержание отчета «Отчет по бонусам».....	344
4.6.3	Отчет по скидкам	346
4.6.3.1	Фильтр отчета «Отчет по скидкам»	346
4.6.3.2	Содержание отчета «Отчет по скидкам»	347
4.6.4	Суммовой отчет №1	349
4.6.4.1	Фильтр отчета «Отчет по скидкам»	349
4.6.4.2	Содержание отчета «Суммовой отчет №1».....	350
4.6.5	Суммовой отчет №2.....	352
4.6.5.1	Фильтр отчета «Суммовой отчет №2».....	352
4.6.5.2	Содержание отчета «Суммовой отчет №2».....	354
4.6.6	Транзакции владельца	356
4.6.6.1	Предварительный фильтр отчета «Транзакции владельца» 356	
4.6.6.2	Фильтр отчета «Транзакции владельца»	358
4.6.6.3	Содержание отчета «Транзакции владельца»	358
5	ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ	359
6	НАСТРОЙКА АКТИВАЦИИ КАРТ НА КАССЕ R-KEEPER	
V7	362	
7	НАСТРОЙКА ТИПА СЧЕТА ДЛЯ ВЗНОСА/ИЗЪЯТИЯ	
СРЕДСТВ НА КАССЕ R-KEEPER 7	367	

8	НАСТРОЙКА БОНУСА ДЛЯ RK7 И CRM	369
8.1	Настройки для организации накопительного бонуса	374
9	НАСТРОЙКА БОНУСА ДЛЯ RKEEPER 6 И CRM.....	377
10	ОШИБКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ РАБОТЕ НА КАССЕ. 382	
11	ПРИЛОЖЕНИЕ №1. СХЕМА ЗАПОЛНЕНИЯ СПРАВОЧНИКОВ	387
12	ПРИЛОЖЕНИЕ №2. ОРГАНИЗАЦИЯ БОНУСНОЙ СИСТЕМЫ.....	388
13	ПРИЛОЖЕНИЕ №3. НАСТРОЙКА АВТОМАТИЧЕСКОГО ДОБАВЛЕНИЯ СЧЕТОВ НА ПРОФИЛЬ ГОСТЯ.....	388
14	ПРИЛОЖЕНИЕ №4 ОФОРМЛЕНИЕ БОНУСА, КАК СКИДКИ, ПРИ ОПЛАТЕ.....	389
15	ПРИЛОЖЕНИЕ №5 ОПЛАТА ЗАКАЗА РАЗНЫМИ СЧЕТАМИ И РАЗНЫМИ ВАЛЮТАМИ.....	394
16	ПРИЛОЖЕНИЕ №6. ОПЛАТА ЗАКАЗА РАЗНЫМИ ВАЛЮТАМИ С ОДНОГО СЧЕТА RKCRM.....	399
17	ПРИЛОЖЕНИЕ № 7 ОТОБРАЖЕНИЕ СЧЕТОВ В ОКНЕ «КЛИЕНТСКАЯ КАРТОЧКА».....	403
18	ПРИЛОЖЕНИЕ №8 ФОРМУЛЫ	407
19	ПРИЛОЖЕНИЕ № 9 ВЫБОР НЕПЕРСОНАЛЬНЫХ КУПОНОВ НА КАССЕ R-KEEPER V7	412

20	ПРИЛОЖЕНИЕ №10 РЕГИСТРАЦИЯ НА КАССЕ	414
21	СВЯЗЬ RKCRM С GAME KEEPER	424
21.1	Акции для ГК	429
22	ПРИЛОЖЕНИЕ №9. ТЕХНОЛОГИЯ «ВИРТУАЛЬНАЯ КАРТА»	431
22.1	Работа с приложением RK-Client-Service	432
22.2	Вход в приложение	433
22.3	Основные возможности	441
22.4	Режим концептуального ресторана.....	442
22.4.1	«Сервис» - Отправка сообщений всем официантам.	444
22.5	«Бронирование» – забронировать столик через систему резервирования (RK6 и RK7).....	445
22.5.1	Создание брони	445
22.5.2	Удаление брони	452
22.5.3	Изменение параметров брони.	453
22.5.4	Временные ограничения для бронирования.	455
22.5.5	Просроченные брони и посадка гостя за столик.	458
22.6	«Пригласить друга» - стать участником акции «Пирамида» ...	459
22.6.1	Об акции.	460
22.6.2	Приглашение друга	462
22.7	«Профиль» - Изменение данных в профиле.	466
22.7.1	Личные данные	466
22.7.2	Карты и Счета	470
22.8	«О приложении».....	473
22.9	«Активизировать»	474
22.10	Регистрация QR кода в заказе.....	474

22.11	Режим гостя, после регистрации.....	478
22.11.1	Обслуживание.....	479
22.11.2	Меню.	482
22.12	Режим ФастФуд.....	490
22.12.1	«Меню».	491

U_C_S

1 Описание системы R-keeper CRM

1.1 Состав и функции комплекса

Система R-keeper CRM помогает автоматизировать маркетинговые мероприятия, программы лояльности, повышать уровень обслуживания клиентов (в системе всегда «под рукой» полная информация о клиентах, история работы с ними), система позволяет на основе имеющихся данных делать анализ работы предприятия и строить планы на будущее, увеличивать продажи предприятия.

Система R-keeper CRM позволяет:

- в качестве платежного средства использовать персональные платежные карты;
- назначать скидки по картам гостей;
- начислять бонусы на карты гостей (в том числе отложенное начисление бонусов и ограничение жизни бонуса);
- централизованное управление персональными картами гостей для сети предприятий;
- автоматическая sms и email рассылка;
- личный кабинет клиента.

Система R-keeper CRM формирует базу клиентов. При добавлении клиента вводится персональная информация, которую можно использовать для проведения аналитических отчетов, рассылок (электронных, почтовых), определения родства с другими клиентами. Карте клиента определяется счет или несколько счетов (бонусный, дисконтный, дебетовый, кредитный и т.д.), определяется, каким образом будет функционировать данный счет в системе (расписание работы счета, процент начисления/ списания для данного типа счета).

Персональная карта клиента может совмещать функции дисконтной, бонусной, и платежной карты.

Система R-keeper CRM взаимодействует с различными ПО: *Премьера, R-Keeper6, R-Keeper7, Game-Keeper*. То есть, гость, имея одну карту, может использовать ее как при покупке билетов в сети кинотеатров, так и при оплате счета в барах, ресторанах, кафе сети кинотеатров, использующих программу *R-Keeper*. При этом размер накоплений по карте гостя может быть различен, исходя из того, на каком предприятии применяется карта.

Основой функционала R-Keeper CRM являются «*Акции*» (см. п. 3.2.21 данного руководства) – встроенные программы, которые позволяют реализовывать практически любые маркетинговые мероприятия.

В состав R-keeper CRM входят следующие приложения: *Управление пользователями, Редактор карт, Отчеты*.

U_C_S

1.2 Общие сведения

В данном пункте рассмотрим общие термины и методы работы в программе.

Перетаскивание – перенос выбранного экранного объекта путем его перемещения с помощью указателя курсора при нажатой левой кнопке мыши.

В одном окне (в некоторых случаях – области окна) может быть представлена различная информация в зависимости от выбранного пользователем режима. Переключение режима вывода информации осуществляют с помощью выбора нужной страницы (закладки).






Дату в программе можно ввести вручную, или выбрать из календаря, который вызывается при нажатии на кнопку  справа от даты (см. Рис. 1).






Рис. 1

Даты вводятся в формате, установленном в Windows.


Вершины дерева, обозначенные значком  или значком , являются группами, содержащими элементы списка или другие группы (подгруппы). Нажимая на символ  возле


значка группы, Вы можете увидеть содержимое группы, при этом символ возле значка группы изменится на . Повторное нажатие на этот символ приведет к тому, что содержимое группы будет скрыто. Работа с символами возле значков групп (подгрупп) одинакова для всех иерархических списков.


Если в правой части числовое поле содержит кнопки , то значение поля можно ввести не только с клавиатуры, но и с помощью клавиш  и , изменяющих значение на допустимый для данного числового поля шаг в сторону увеличения или уменьшения.


Контекстное меню - меню, содержащее список команд, относящихся к определенному объекту. Вызывается нажатием правой клавиши мыши (всплывающее меню) или при вызове команд в появляющемся дополнительном пункте главного меню. Также некоторые команды могут быть вызваны нажатием сочетания клавиш на клавиатуре или кнопок на панели инструментов.

Кнопки панели инструментов

Кнопка «Обновить» . Если с базой данных работает несколько пользователей на разных рабочих местах, воспользуйтесь этой кнопкой, чтобы увидеть изменения, внесенные другими пользователями.

Кнопка *Выход*  – выход из приложения.

Кнопка *Сохранить*  (или сочетание клавиш «Ctrl»+«S») - позволяет сохранить внесенные изменения.

Кнопка *Отменить*  (или сочетание клавиш «Ctrl»+«Z») – отменяет внесенные изменения.

Для сортировки данных в столбце можно щелкнуть левой клавишей мыши по шапке столбца, при этом данные в таблице отсортируются по этому столбцу по возрастанию/по алфавиту или по убыванию/в обратном алфавитном порядке.

Очистка полей осуществляется сочетанием клавиш «Alt» и «Backspace».

U_C_S

2 Приложение пользователями

Управление

Каждый сотрудник, работающий с системой, должен быть заведен в список пользователей с определенными правами доступа к системе. Работа со списком пользователей и их правами осуществляется в приложении *Управление пользователями*.

Все изменения прав пользователя начинают действовать только тогда, когда пользователь заново войдет в приложение системы.

Для быстрого определения пользователю типовых прав доступа предусмотрена возможность создания *Ролей*, то есть набора прав.

Главное меню и панель инструментов приложения представлены на Рис. 2.

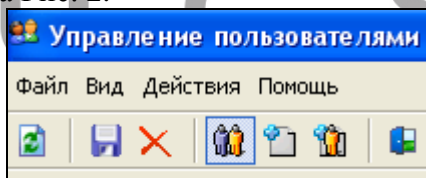


Рис. 2

Также команды, доступные для выделенного объекта, можно выбрать из списка команд всплывающего меню (см. Рис. 3) или пункта главного меню *Действия* (см. Рис. 4).

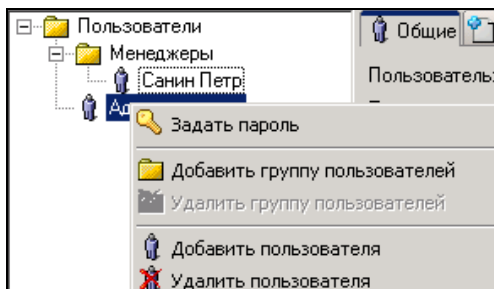


Рис. 3

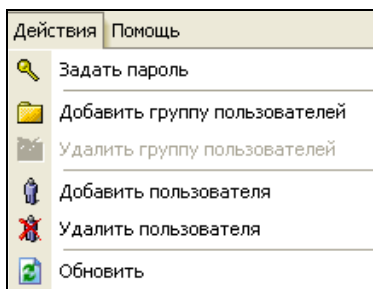


Рис. 4

2.1 Пункт «Пользователи»

В пункте «Пользователи» осуществляется добавление, редактирование и удаление пользователей, определение прав и назначение паролей пользователям. Пример окна пункт «Пользователи» представлен на Рис. 5.

В левой части экрана отображается список пользователей, имеющий иерархическую (древовидную) структуру.

Если в левой части выделена группа пользователей, то в правой части будут отображаться характеристики выбранной *Группы пользователей*, которая содержит поля:

Название группы – имя группы пользователей;

Описание – любая текстовая информация, относящаяся к этой группе.

Если в левой части выделен пользователь, то правая часть экрана содержит три страницы: *Общие*, *Права* и *Дополнительно*.

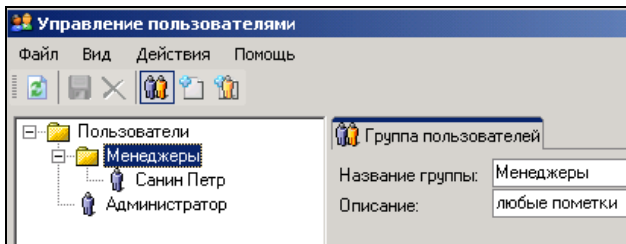


Рис. 5

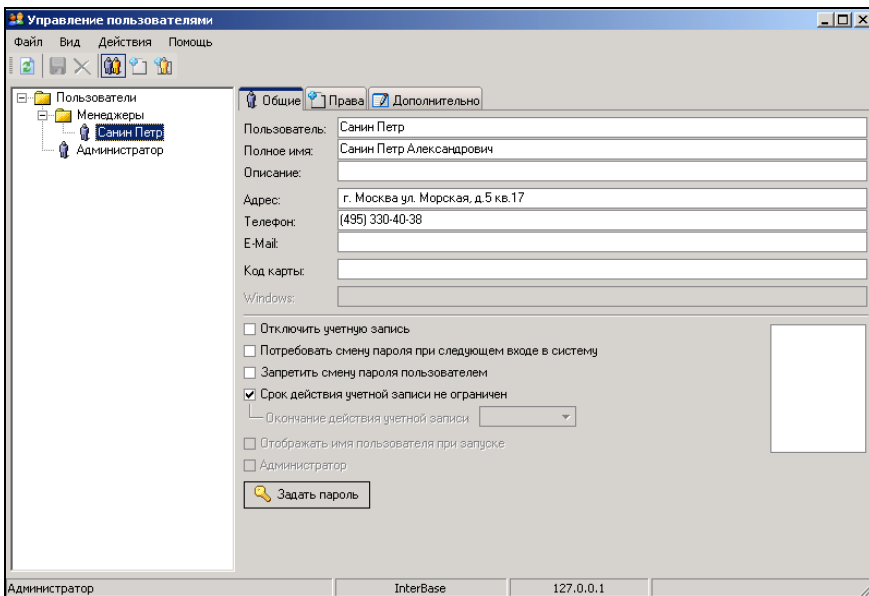


Рис. 6

2.1.1 Добавление группы пользователей

Чтобы добавить новую группу пользователей, в левой части окна вызовите всплывающее меню и выберите пункт *Добавить группу пользователей* (см. Рис. 7).

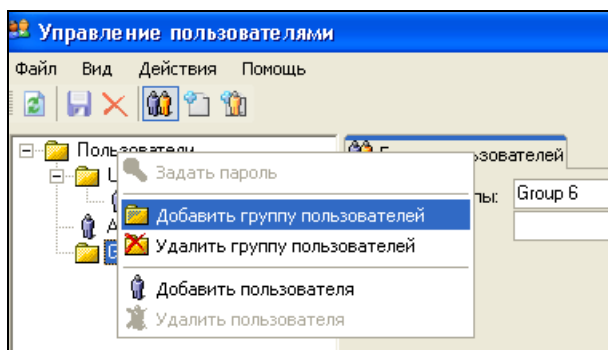


Рис. 7

При этом будет создана новая группа с временным названием «Group...». В поле «*Название группы*» введите название создаваемой группы. В поле «*Описание*» можно ввести любые заметки, относящиеся к этой группе пользователей (см. Рис. 8).

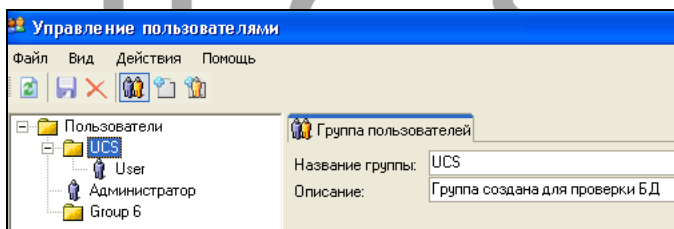


Рис. 8

2.1.2 **Добавление нового пользователя**

Чтобы добавить нового пользователя, в левой части окна выберите группу, к которой должен относиться создаваемый пользователь и вызовите всплывающее меню, пункт *Добавить пользователя* (см. Рис. 9).

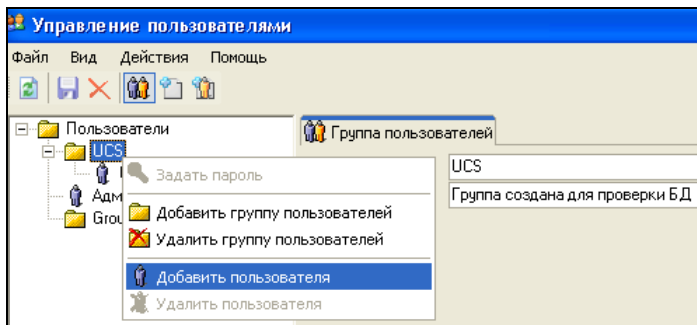


Рис. 9

При этом будет создан новый пользователь с временным названием «User ...». Далее необходимо заполнить поля и расставить флаги для создаваемого пользователя на страницах *Общие* и *Права*.

2.1.2.1 Страница «Общие»

Пользователь - имя пользователя, которое выбирается из списка пользователей при входе в систему.

Полное имя – ФИО пользователя, поле необязательное для заполнения.

Описание – любые пометки, относящиеся к пользователю, поле необязательное для заполнения.

Адрес – адрес пользователя.

Телефон – номер телефона пользователя.

Email – адрес электронной почты пользователя.

Код Карты – код карты для пользователя Game Keeper (кассиров).

Windows – аутентификация Windows. В данном поле необходимо указать имя пользователя для среды Windows.

Отключить учетную запись – если выставить флаг в этом поле, то пользователь не сможет войти в систему. При попытке войти в программу система выдаст сообщение, представленное на Рис. 10.

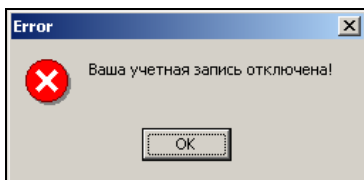


Рис. 10

Потребовать смену пароля при следующем входе в систему – если выставлен флаг в данном поле, то при входе пользователя в систему на экран будет выведено окно, представленное на Рис. 11. В этом окне пользователю предлагается ввести личный пароль с подтверждением. Этот пароль в дальнейшем будет использоваться пользователем для входа в систему. Опция используется в случае, если новому пользователю администратор дает «общий» пароль для первого входа в систему, который пользователь должен заменить своим личным паролем.

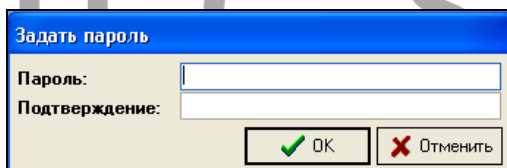


Рис. 11

Запретить смену пароля пользователем – если выставлен данный флаг, то у пользователя при работе в приложении *Управление пользователями* в списке команд будет отсутствовать команда *Задать пароль*.

Срок действия учетной записи не ограничен – если этот флаг отсутствует, то необходимо ввести дату окончания действия учетной записи сотрудника. После даты окончания действия учетной записи сотрудник для работы в системе допущен не будет. Если этот флаг выставлен, то сотрудник не имеет временного ограничения на работу с системой.

Отображать имя пользователя при запуске – если в данном поле выставлен флаг и используется аутентификация

Windows, то имя данного пользователя будет отображено при входе в систему.

Администратор – если выставлен флаг, то данный пользователь имеет права на формирование и запуск скриптов.

Внимание! *Роль* «Администратор» определяет работу с пользователями, а *флаг* «Администратор» определяет работу с системой.

2.1.2.2 Страница Права

Вид страницы «Права» представлена на Рис. 12

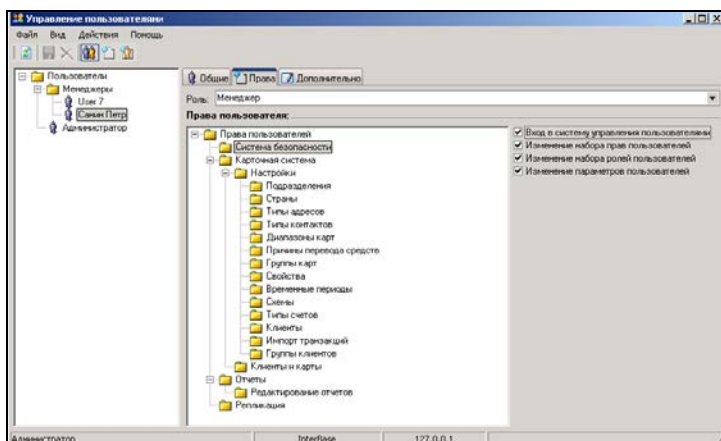


Рис. 12

Если права пользователя назначаются вручную, то поле **Роль** должно быть пустым, если необходимо удалить уже назначенную роль для пользователя, то нажмите сочетание клавиш Ctrl+D. Если же права пользователя определяются ролью, то ее необходимо выбрать ее из списка в поле **Роли** (см. п. 2.3). Права, назначенные пользователю с помощью роли, недоступны для редактирования на странице *Права*. В этом случае может быть только увеличено количество прав у пользователя.

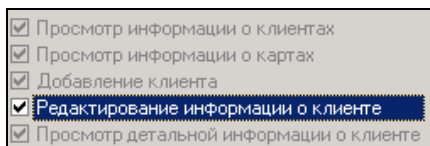


Рис. 13

Чтобы дополнительно к роли предоставить пользователю какое-либо право, выставьте возле этого права флажок и сохраните изменения. На Рис. 13 пользователю дополнительно к правам роли предоставлено право «*Редактирование информации о клиенте*».

Для назначения права пользователю необходимо выбрать группу прав и выставить напротив соответствующего права пользователя.

2.1.2.3 Страница Дополнительно

Вид страницы *Дополнительно* представлен на Рис. 14.

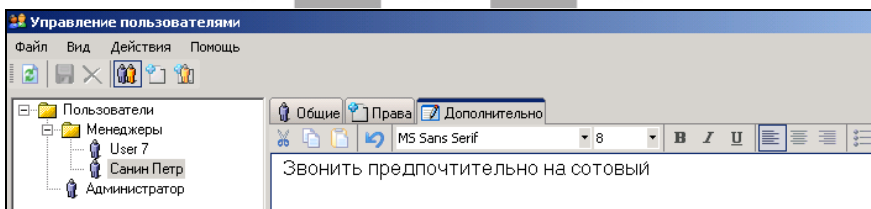
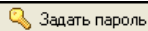


Рис. 14

На этой странице вносится любая информация о пользователе системы.

2.1.3 Назначение пароля пользователю

Чтобы назначить пользователю пароль, установите на него курсор и воспользуйтесь командой всплывающего меню *Задать пароль* (см. Рис. 3, Рис. 4), либо нажмите клавишу



В окне *Задать пароль* (см. Рис. 15) укажите пароль пользователя.

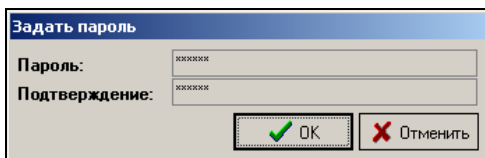


Рис. 15

Нажмите клавишу «OK». Если символы в поле *Подтверждение* не совпадают с символами в поле *Пароль*, на экран будет выведено сообщение, представленное на Рис. 16.

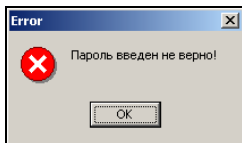


Рис. 16

2.2 Пункт «Права»

Окно пункта *Права* представлено на Рис. 17.

В левой части окна представлен список прав системы, имеющий иерархическую структуру. В правой части окна – поля *Название* и *Код*, относящиеся к выделенному в левой части окна праву. Если в левой части окна выделена группа прав, в правой части содержится только поле *Название*.



Рис. 17

Подгруппами корневой вершины дерева прав являются группы прав приложений системы.

Группа *Система безопасности* – разграничение прав при работе с приложением *Управление пользователями*.

Группа *Карточная система* – разграничение прав пользователей при работе с приложением с соответствующим приложением.

Группа *Отчеты* – разграничение прав пользователей при работе с приложением *Отчеты*.

Группа *Репликация* – разграничение прав пользователей при работе с приложением *Репликация*.

Если пользователю предоставить только право входа в приложение *Управление пользователями*, то после входа пользователя в это приложение, на экран будет выведено сообщение, представленное на Рис. 18. Ни одной операции, кроме выхода из приложения, пользователь осуществить не сможет.



У вас нет прав ни на одну операцию

Рис. 18

2.2.1 Загрузка прав из xml.

Для загрузки прав из xml файла выберите пункт Вид – Права. В появившемся окне из контекстного меню выберите пункт «Импорт прав» (см. Рис. 19).

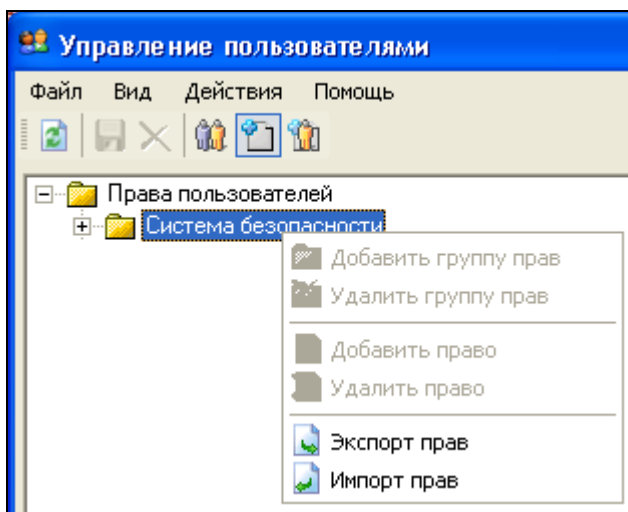


Рис. 19

В появившемся окне (см. Рис. 20) выберите файл `Right_Card.xml` и нажмите клавишу [Открыть].

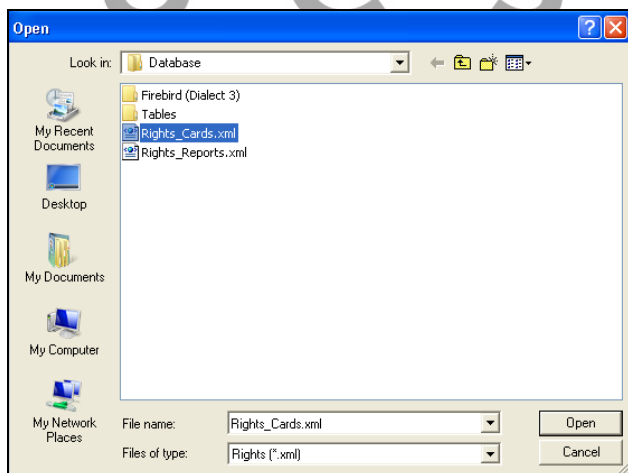


Рис. 20

2.3 Работа со списком Роли

Окно для работы со списком *Роли* представлено на Рис. 21.

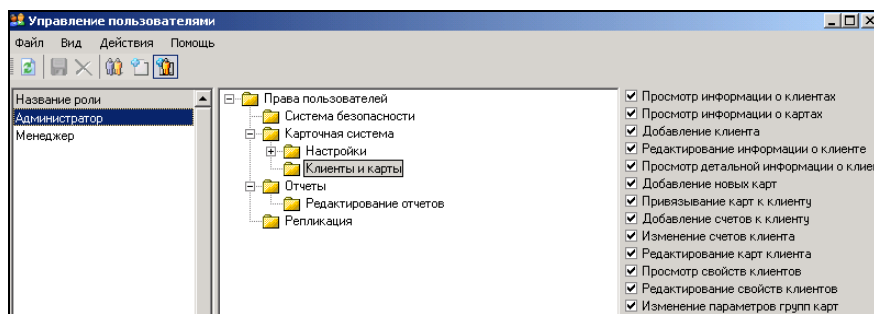


Рис. 21

В левой части окна перечислены роли, созданные в приложении. В правой части окна представлены права выделенной в левой части роли. Чтобы добавить новую роль, вызовите всплывающее меню из списка названий ролей, пункт *Добавить роль* (см. Рис. 22)

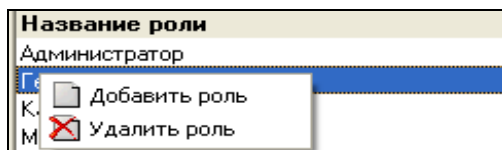



Рис. 22

В пустую строку, которая появится в списке, введите название заводимой роли. Сохраните название роли (кнопка  на панели инструментов). Затем определите права и сохраните роль.

2.3.1 Удаление пользователя

Возможны два варианта удаления:

1. Пользователь удаляется из списка. Для удаления сотрудника необходимо выделить его в списке и нажать кнопку *Удалить пользователя*. Система выдаст запрос на подтверждение операции. При завершении операции удаления все данные по этому пользователю сохраняются в базе данных. Сформировать отчет непосредственно по удаленному пользователю невозможно. Но при снятии отчетов, если в фильтре выставить параметр «*Все кассиры*», то все данные по удаленному пользователю попадут в отчет.

2. Пользователь не удаляется, а отключается учетная запись. Для этого можно создать отдельную папку и всех сотрудников с отключенными учетными записями перемещать в эту папку. В этом случае можно снимать отчеты с выбором непосредственно этого пользователя.

U_C_S

3 Приложение Редактор карт

Создание, настройка и редактирование основных словарей системы, а также формирование базы данных клиентов осуществляется в приложении *Редактор*. Вид главного меню приложения представлен на Рис. 23.

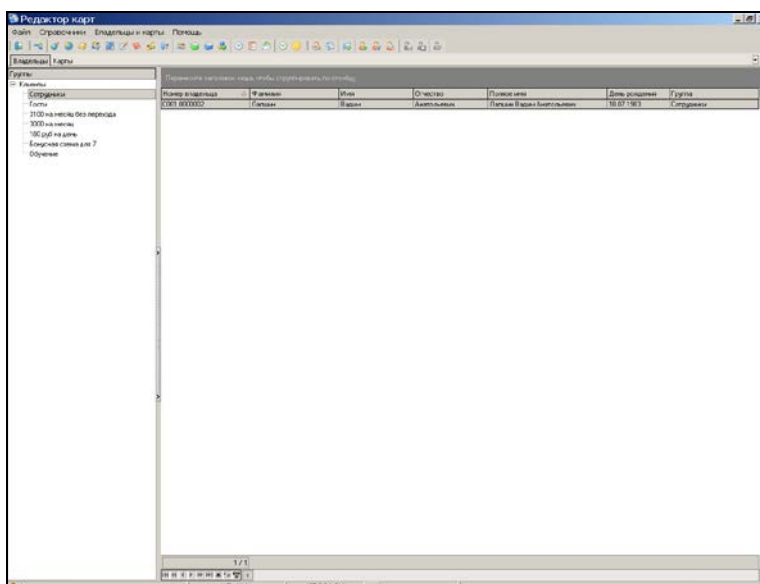


Рис. 23

3.1 Файл

Вид пункта меню «Файл» представлен на Рис. 24.

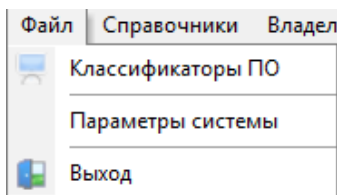


Рис. 24

3.1.1 Классификаторы программного обеспечения

«Классификаторы программного обеспечения» - это программы (например, R-keeper V 6, R-keeper V 7, Премьера, Game Keeper, Delivery, а также любой другой программный продукт, использующий R-keeper CRM), где регистрируются карты гостей. Классификаторы ПО определяют доступ внешних программ к счетам R-keeper CRM.

Для создания классификатора необходимо воспользоваться пунктом меню **Файл – Классификаторы ПО**. Система откроет окно, представленное на Рис. 25.

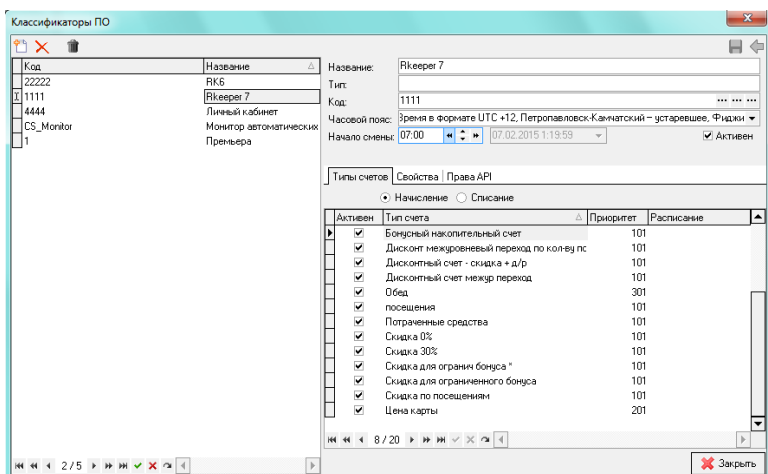




Рис. 25

В появившемся окне справочника в левой части нажмите кнопку  или используйте пункт всплывающего меню *Добавить*. Определите параметры классификатора в правой части окна справочника.

Название – название классификатора;

Тип – служебное поле;

Код – при нажатии на кнопку  здесь автоматически генерируется внутренний код классификатора (должен быть указан в ini – файле в поле `qualifier = коду`).

Флаг **Активен** определяет, функционирует ли данный классификатор ПО.

Область *Типы счетов*: здесь отображается, какой тип операции – накопление или трата – возможен в рамках указанного ниже типа счета.

«Начало смены» - время начисления отложенных бонусов. Например, если трата произошла в 15:00 текущего дня, то бонусы начисляются на счет гостя на следующий день в 7:00 (см. Рис. 25). Если поле «Начало смены» не заполнено, то это соответствует 00:00.

Для установки параметров типа счета необходимо вызвать контекстное меню в любом месте окна «Классификаторы ПО» (см. Рис. 26) и выбрать пункт меню «Настройка работы с типами счетов» либо воспользоваться сочетанием клавиш **Ctrl+L**.

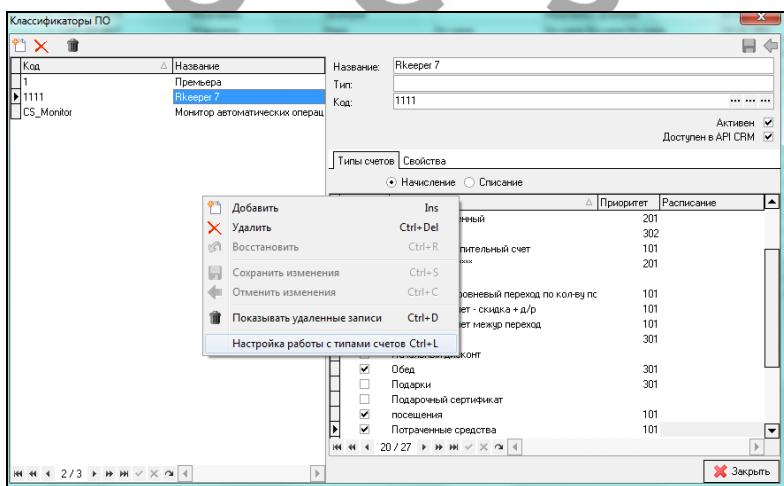


Рис. 26

В открывшемся окне (см. Рис. 27) в левой части необходимо выбрать классификатор или группу классификаторов (группа классификаторов выбирается сочетанием клавиш SHIFT+↓ или Ctrl+левая клавиша мыши). Затем перейти в правую часть окна и выбрать типы счетов (группа типов счетов выбирается сочетанием клавиш SHIFT+↓ или Ctrl+левая клавиша мыши).

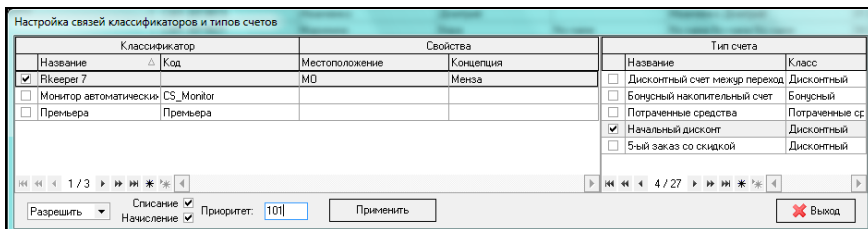


Рис. 27

В нижней части окна (см. Рис. 27) необходимо выбрать действие с данными типами счетов для классификатора (группы классификаторов) – Запретить/Разрешить, указать вид операции – Начисление и/или Списание, определить приоритет. Далее нажать клавишу **Применить**.

Если с одной базой R-Keeper CRM работает несколько ресторанов, то для удобства построения отчетов указывать столько классификаторов ПО, сколько ресторанов. В общем случае может быть использован один классификатор ПО, но тогда разделить данные в отчетах по ресторанам будет невозможно.

Разделение классификаторов программного обеспечения по счетам может осуществляться в пункте «Типы счетов» (см. п. 3.2.19).

Если в RKCRM используется два и более классификатора ПО (например, для простоты RK7 и Премьера), то возможно настроить работу бонусного счета

таким образом, что начисление бонусов будет происходить на двух классификаторах ПО (в нашем примере, Rkeeper 7 и Премьера), а списание бонусов – только на одном классификаторе (например, на Премьере). Тогда для этого случая в классификаторе ПО, который соответствует Rkeeper, у бонусного счета на закладке «Списание» необходимо выставить приоритет «10001» (см. Рис. 28).

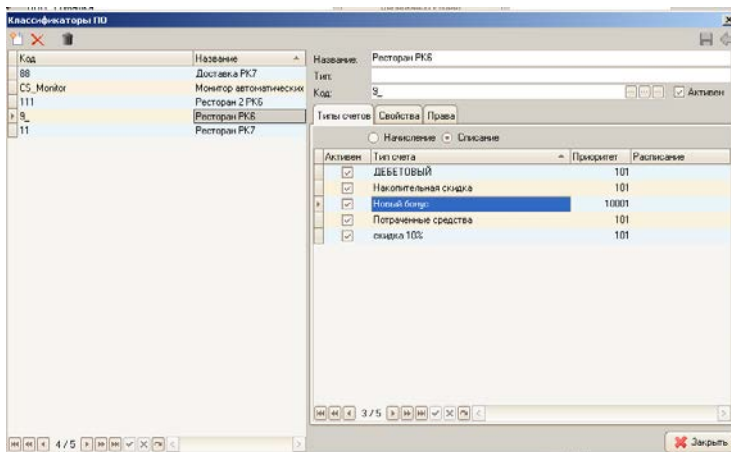


Рис. 28

В поле «*Расписание*» указывается расписание работы данного Типа счета для выбранного классификатора. Расписание задается в пункте меню *Справочники – Временные периоды* (см. п. 3.2.17).

3.1.2 Параметры системы

Вид пункта «Параметры системы» представлен на Рис. 29.

Подразделение – название подразделения, к которому относится R-Keeper CRM.



Код подразделения – автоматически, сгенерированный системой, код для данного подразделения.

Код корпорации – в этом поле указывается внутренний код корпорации (первые 5 символов, прописанные на карте).

Время начала рабочей смены - в данном поле можно указать начало рабочей смены для всех Классификаторов ПО. Приоритетнее время начала смены указанное на классификаторе ПО.

Маска индекса улицы – прописывается маска для введения индекса, используется в Delivery_R-Keeper V7 для поиска клиентов по индексу.

Начисление бонусов: здесь происходит настройка режима начисления бонусов: режима On-line (бонусы начисляются сразу после оплаты) и режима отложенного начисления бонусов (бонусы начисляются через определенный период времени, указанный внутри системы).

Автоматически сохранять изменения – если выставлен этот флаг, то при внесении изменений в справочники (пункт главного меню *Файл*) изменения будут сохранены в системе после нажатия кнопки («принять изменения»). В этом случае кнопки  («сохранить изменения») и  («отменить изменения») будут недоступны пользователю.

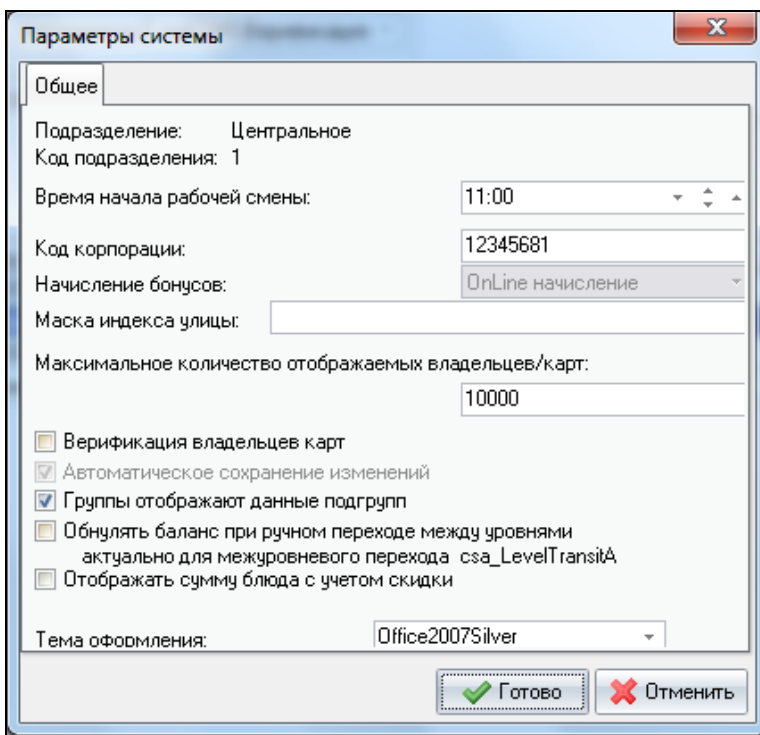


Рис. 29

Верификация владельцев карт - флаг в данном поле означает, что в профиле гостя должны быть заполнены определенный набор параметров (например, фамилия, имя, день рождения, добавлен хотя бы 1 контакт в списке контактов (даже не заполненный), хотя бы 1 адрес в списке адресов (даже не заполненный)).

Контроль верификации определяется при установке программы RKCRM (в базе данных должен быть выполнен специальная процедура), либо на стороне личного кабинета, либо при работе акции (начиная с версии RK CRM 6.0). Используется верификация для бонусных карт. Если персональные данные не введены, то гость может только накапливать бонусы, но доступны к списанию они будут только после заполнения персональной информации.

Группы отображают данные подгрупп – при выставлении данного флага в корневых группах будет отображаться содержимое подгрупп.

Обнулять баланс при ручном переходе между уровнями актуально для межуровневого перехода csa_LevelTransit – если флаг в данном поле выставлен и работает акция csa_LevelTransit (см. п. 3.2.21.8), то при ручном переводе уровня в профиле гостя система обнулит баланс счета.

Отображать сумму с учетом скидки – если флаг в данном поле выставлен, то при просмотре чека на профиле гостя цена блюд будет отображаться с учетом скидки (см. Рис. 30). Если флаг в параметре не выставлен, в чеке отображается цена блюд без учета скидки (см. Рис. 31).

Дата 24.02.2016
Дата 24.02.2016
Чек 100883 Заказ 2087/1 Гостей 2
Сотрудник
Директор

Флаг в параметрах выставлен

Наименование	Кол-во	Сумма
Салат "Морская пена"	1.00	342.00
Скидка 10% [0050]		-38.00
Всего		342.00
Рубли		342.00

Заккрыть

Рис. 30

Дата 24.02.2016
Дата 24.02.2016
Чек 100883 Заказ 2087/1 Гостей 2
Сотрудник
Директор

Флаг в параметрах не выставлен

Наименование	Кол-во	Сумма
Салат "Морская пена"	1.00	380.00
Скидка 10% [0050]		-38.00
Всего		342.00
Рубли		342.00

Заккрыть

Рис. 31

Тема оформления – настройка цветового отображения.

3.2 Справочники

Пункт главного меню «Справочники» содержит справочники, заполнение которых необходимо для работы системы.

Панель инструментов всех окон справочников имеет однотипную структуру. Рассмотрим кнопки панели инструментов:



если нажата эта кнопка, в списке шрифтом красного цвета будут выведены удаленные позиции;



- кнопки перемещения по списку;



- кнопка «Обновить». Если с базой данных одновременно работают несколько пользователей, нажатие на эту кнопку позволяет увидеть изменения, внесенные другими пользователями;



- кнопка «Принять изменения». Нажатие на эту кнопку сохраняет в список справочника внесенные изменения;



- кнопка «Не принимать изменения». Нажатие на эту кнопку позволяет отказаться от изменений, внесенных в поля до «принятия изменений»;



- кнопка «Сохранить изменения». Сохраняет изменения, внесенные в справочник за сеанс работы после последнего «сохранения изменений».



- кнопка «Отменить изменения». Отменяет изменения, внесенные в справочник за сеанс работы после последнего «сохранения».




- кнопка «Добавить». Позволяет добавить элемент справочника.



- кнопка «Удалить». Позволяет удалить элемент справочника.

Операция добавления нового элемента происходит одинаковым образом для всех справочников. Рассмотрим ее подробно.

Чтобы добавить новый элемент списка, вызовите всплывающее меню из левой части окна, пункт *Добавить* или

воспользуйтесь кнопкой на панели инструментов . В левой части окна будет выведена пустая строка для добавляемого элемента списка. Заполните поля, относящиеся к добавляемому элементу в правой части таблицы.

32. Вид пункта меню «Справочники» представлен на Рис.

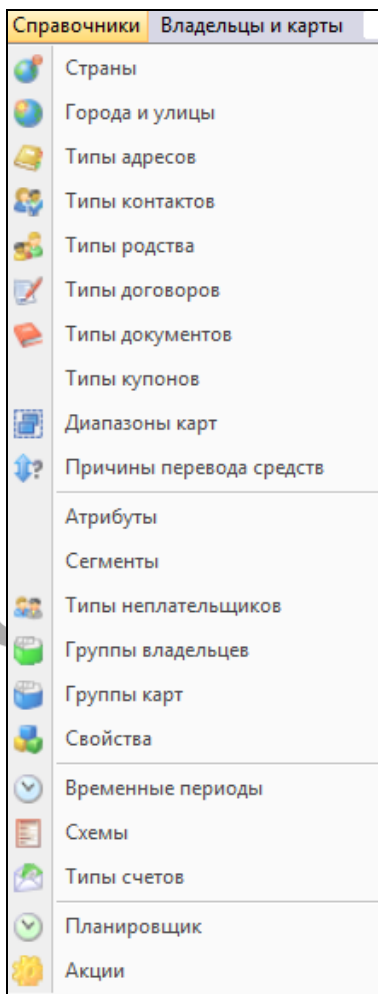


Рис. 32

3.2.1 Страны

В пункте «Страны» необходимо прописать наименования стран, которые будут использоваться в системе

при создании базы клиентов. Страна указывается в адресе клиента (см. п. 3.3.1.2.1).

Для работы со словарем стран выберите пункт меню **Справочники - Страны**. Система откроет окно, представленное на Рис. 33.

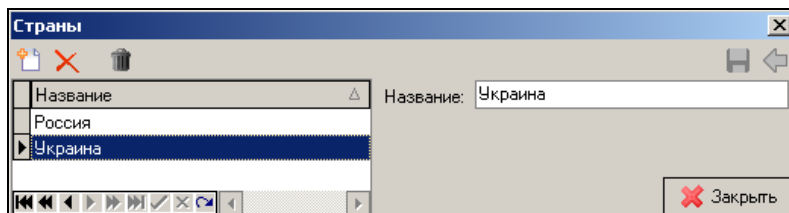




Рис. 33

Для добавления страны в справочник воспользуйтесь пунктом всплывающего меню **Добавить** или соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку и впишите название страны. Для сохранения изменений нажмите клавишу .

3.2.2 Города и улицы

В пункте «Города и улицы» необходимо прописать наименования городов и улиц, определить их принадлежность к стране. Данные параметры используются в системе при создании базы клиентов. Города и улицы указывается в адресе клиента (см. п. 3.3.1.2.1).

Для работы со словарем выберите пункт меню **Справочники – Города и улицы**. Система откроет окно, представленное на Рис. 34.

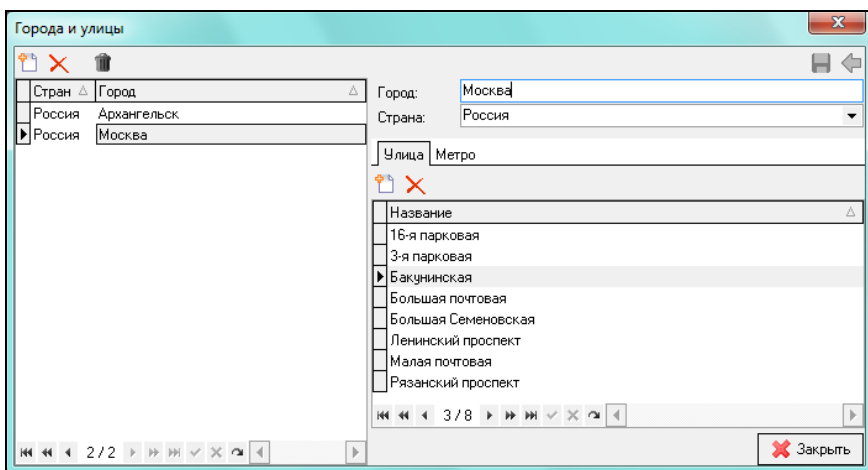






Рис. 34

Для добавления города в справочник воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку *«Город»* и впишите название города. Ниже из ниспадающего списка выберите страну, к которой относится город. Для сохранения изменений нажмите клавишу .

Для добавления списка улиц нажмите на клавишу  в правой части и в появившейся строке введите название улицы.

В этом же справочнике определяется перечень станций метро для данного города (см. Рис. 35). Для добавления станции метро нажмите на клавишу  в правой части и в появившейся строке введите название станции метро. Для городов Москва и Санкт-Петербург станции метро могут быть добавлены специальным скриптом.

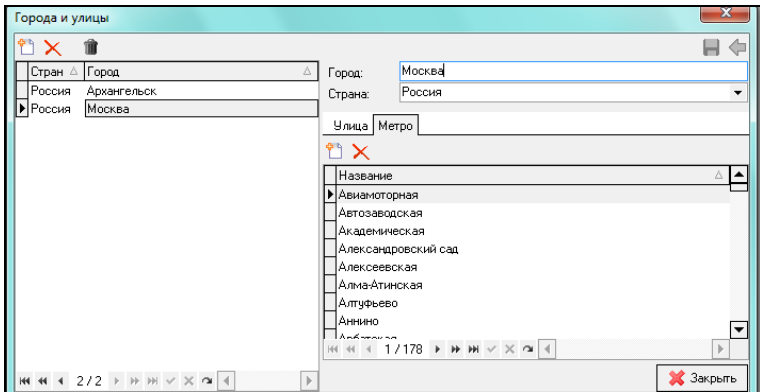


Рис. 35

3.2.3 Типы адресов

В этом пункте необходимо создать типы адресов, которые будут использоваться в системе при формировании базы клиентов, например, *домашний*, *рабочий*, *фактический*, *юридический* адрес и т.д. Типы адресов используются при заполнении профиля клиента (см. п. 3.3.1.2.1).

Для работы со словарем типов адресов выберите пункт меню *Справочники - Типы адресов*. Система откроет окно, представленное на Рис. 36.

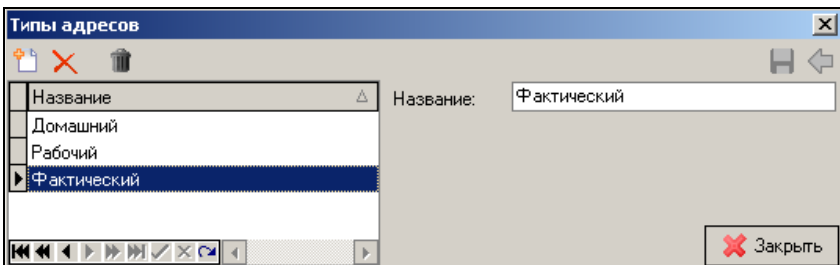



Рис. 36

Для добавления адреса в справочник воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или

соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку введите наименование адреса и сохраните изменения.

3.2.4 Типы контактов

Типы контактов используются для рассылки маркетинговой информации, поздравлений гостей и оповещении клиента о проведенных транзакциях по картам (см. п. 3.3.1.2.2). При использовании модуля Delivery по типу «Телефон» осуществляется поиск клиента.

В этом пункте необходимо создать все типы контактов (телефоны, факсы, e-mail и др.), которые будут использоваться в системе при формировании базы клиентов.

Для работы со словарем типов контактов выберите пункт меню *Справочники* - *Типы контактов*. Система откроет окно, представленное на Рис. 37.

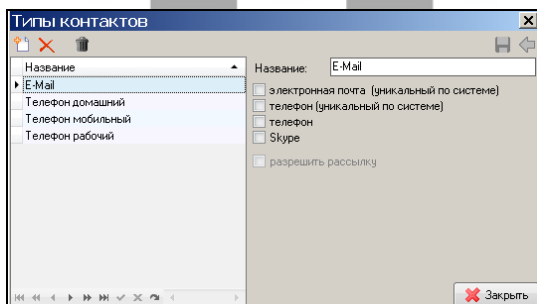



Рис. 37

Для добавления нового типа контакта в справочник воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку введите наименование контакта и сохраните изменения.

Флагами «*Электронная почта*», «*Телефон*», «*Телефон (уникальный в системе)*», «*Skype*» определите, к какому типу контактов принадлежит данный тип. Если тип контакта не относится ни к электронной почте, ни к телефону, то флаги ставить не надо.

Параметр «*Телефон (уникальный в системе)*» позволяет идентифицировать клиента (например, поиск клиента в Delivery).

Флаг «*Разрешить рассылку*» определяет, будет ли осуществляться автоматическая рассылка информации на данный тип контакта.

3.2.5 Типы родства

Параметр «*Тип родства*» используется для создания договоров (например, договор передачи детей на территорию игрового центра) и определения доверенных лиц гостя (см. п. 3.3.1.2.3).

В данном пункте необходимо создать все виды родства, которые будут использоваться в системе при создании базы клиентов.

Для работы со словарем типов контактов выберите пункт меню **Справочники - Типы родства**. Система откроет окно, представленное на Рис. 38.

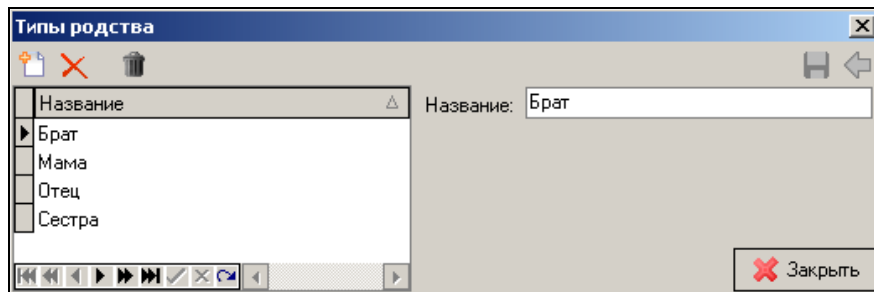



Рис. 38

Для добавления нового вида родства в справочник воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку введите наименование и сохраните изменения.

3.2.6 Типы договоров

Параметр «*Тип договоров*» используется при формировании договоров (см. п. 3.3.1.2.4), а также в зависимости от типа договоров могут быть созданы разные печатные макеты.

В данном пункте необходимо создать все виды договоров, которые будут использоваться при работе с R-Keeper CRM.

Для работы со словарем типов контактов выберите пункт меню *Справочники - Типы договоров*. Система откроет окно, представленное на Рис. 39.

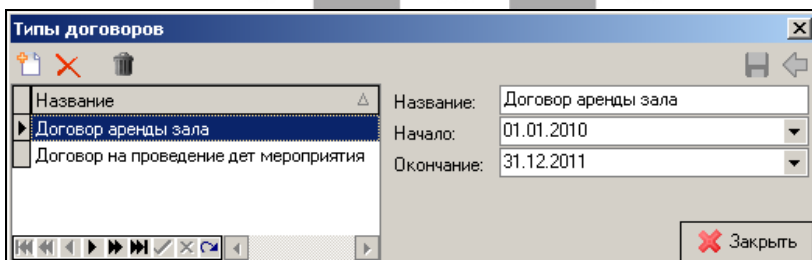



Рис. 39

Для добавления нового типа договора в справочник воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку введите наименование нового договора, его начало и окончания действия. Если начало и окончания действия договора не указаны, то действие

данного типа договора считается бессрчным. Сохраните изменения.

Чтобы назначить макет печати для типа договора выберите тип договора, затем из контекстного меню выберите пункт «Запись» (см. Рис. 40), далее выберите пункт «Импорт шаблона».

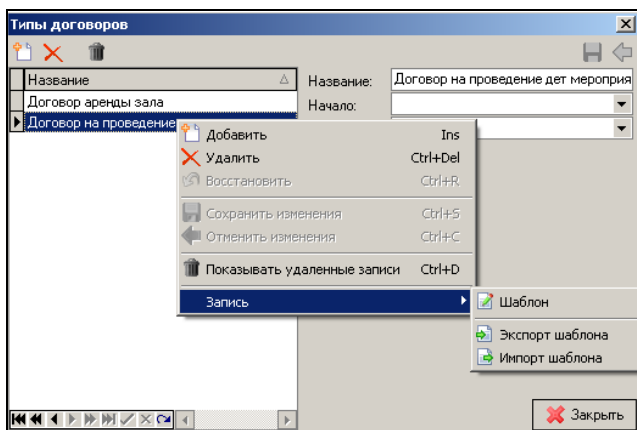


Рис. 40

Выберите шаблон (см. Рис. 41) и нажмите клавишу [Открыть].

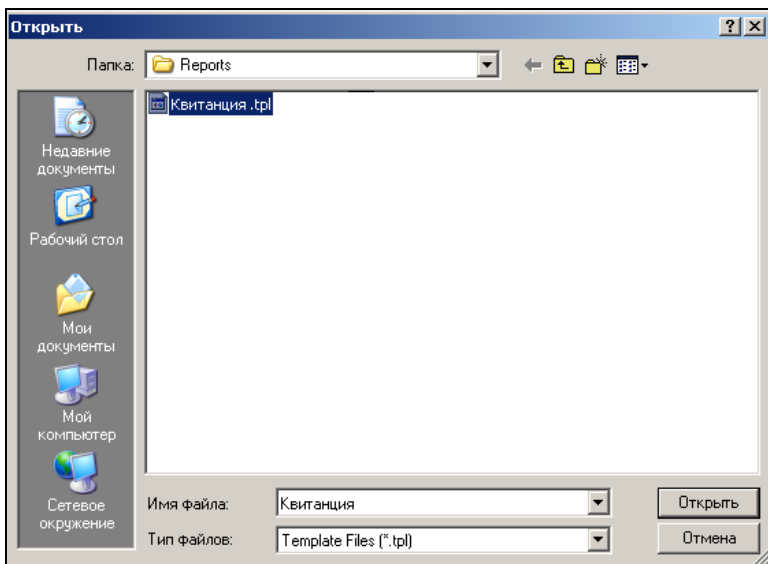


Рис. 41

3.2.7 Типы документов

Параметр «*Тип документов*» используется при формировании договоров, и заполняются индивидуально для каждого гостя (см. п. 3.3.1.2.5).

В этом пункте необходимо создать все виды документов, которые будут использоваться в системе при формировании базы клиентов.

Для работы со словарем типов контактов выберите пункт меню *Справочники - Типы документов*. Система откроет окно, представленное на Рис. 42.

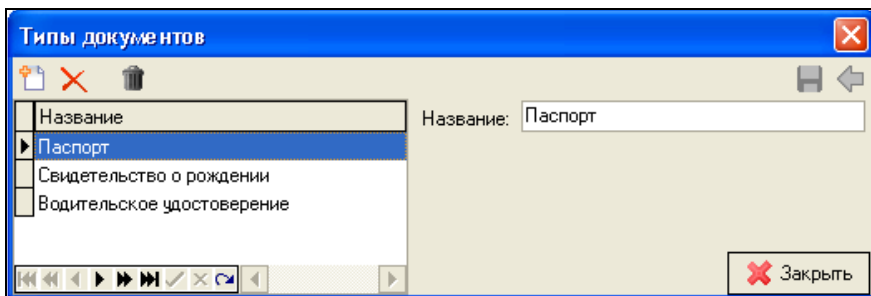



Рис. 42

Для добавления нового типа документа в справочник воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку введите наименование и сохраните изменения.

3.2.8 Типы купонов


Внимание! Купоны работают совместно с Rkeeper V7. С Rkeeper V6 работают только суммовые купоны.

Купон – это одноразовое вознаграждение гостя. Купон может предоставить гостю процентновыраженную скидку, материально выраженную скидку, блюдо (или набор блюд) в подарок.

При добавлении купона в заказ происходит гашение купона (передается чек), фиксируется транзакция гашения купона. При закрытии чека на станции в CRM передается чек, в котором отображается номер купона.

При удалении купона в открытом заказе, купон восстанавливается. Если заказ уже закрыт, при удалении чека купон не восстанавливается.

Пример окна справочника представлен на Рис. 43.

Для добавления нового купона необходимо вызвать контекстное меню в левой части окна и выбрать пункт меню «Добавить» либо нажать кнопку . В правой части окна необходимо заполнить поля купона. Поля «Наименование» и «Комментарий» одинаковые для всех типов купонов, остальные поля зависят от выбранного типа купона.

«Наименование» - название купона.

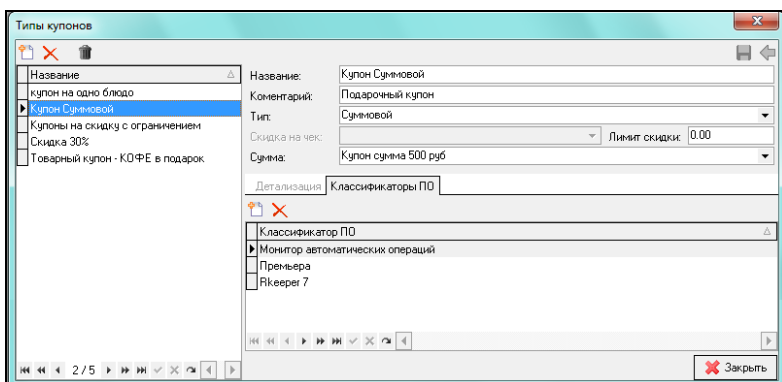


Рис. 43

«Комментарий» - любая текстовая информация по купону.

«Тип» - тип купона. От типа купона зависит функционал и набор активных полей.

Купоны могут быть трех типов:

- Дисконтный (процентно выраженная скидка);
- Суммовой (валюта);
- Товарный (блюдо).

Рассмотрим формирование каждого вида купонов.

3.2.8.1 Дисконтный купон

Пример дисконтного купона представлен на Рис. 44.

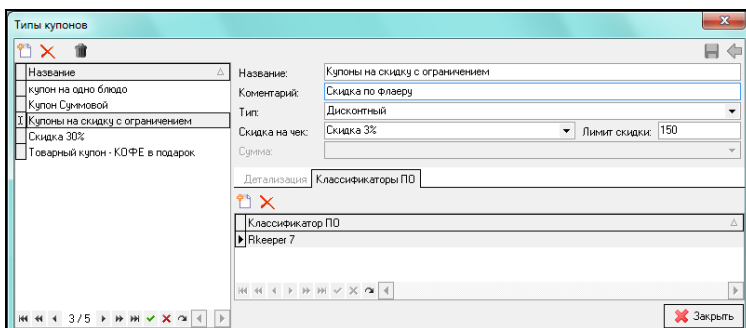


Рис. 44

Внимание! «Дисконтный купон» работает корректно только с процентной скидкой, для суммовых скидок нужно использовать «Суммовой купон».

В поле «Тип» необходимо указать «Дисконтный». В поле «Скидка на чек» укажите схему процентной скидки (см. п.3.2.18), на профиле клиента заводить данную скидку не нужно.

В поле «Лимит скидки» указать максимальную сумму скидки. Если скидка не ограничивается по сумме, то в этом поле необходимо указать 0 (ноль).

Поле «Сумма» неактивно.

Закладка «Детализация» для дисконтного купона неактивна.

На закладке «Классификаторы ПО» необходимо указать перечень классификаторов, где может быть использован купон. Если не указан ни один классификатор, то купон будет действовать на ВСЕХ классификаторах.

Для работы дисконтных купонов в Rkeeper V7 нужно завести скидку и указать ее в параметре «Скидка купонов». Внимание! Скидка для параметра должна быть 100%. Скидка должна быть заведена как на Рис. 46.

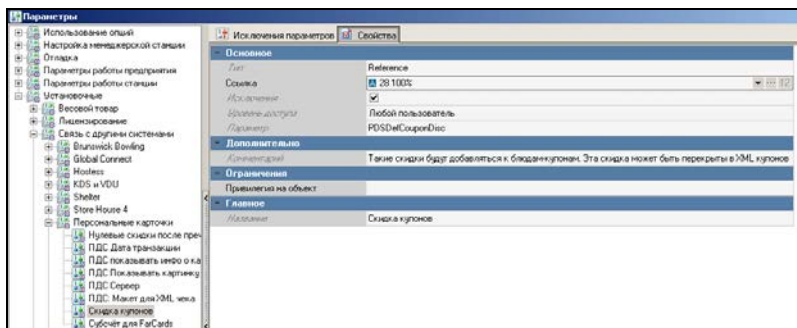


Рис. 45

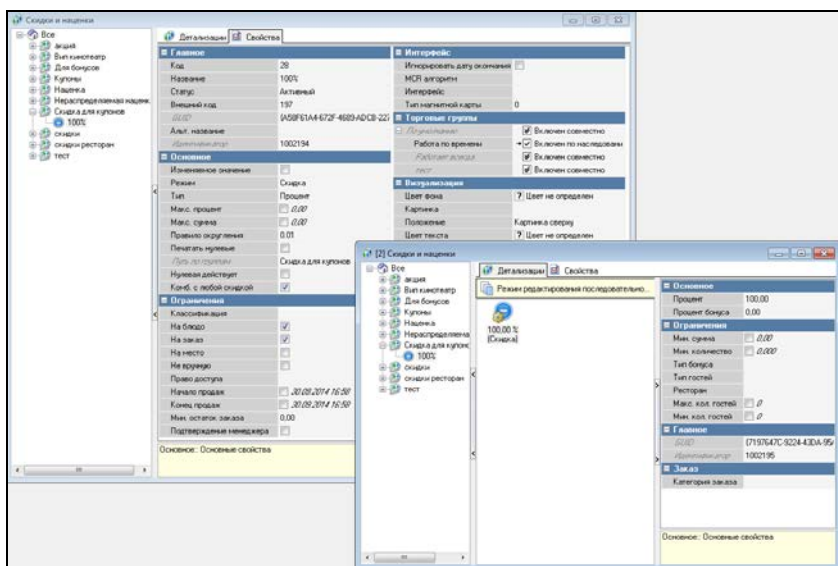


Рис. 46

Если выбрана в параметре скидка не 100%, то при использовании дисконтного купона гостю будет предоставлена скидка уменьшенная на процент, указанный в параметре.

Например, в купоне указана скидка 10%, а в параметре 50%, таким образом, гостю будет предоставлена скидка 5%.

3.2.8.2 Суммовой купон

Пример суммового купона представлен на Рис. 47.

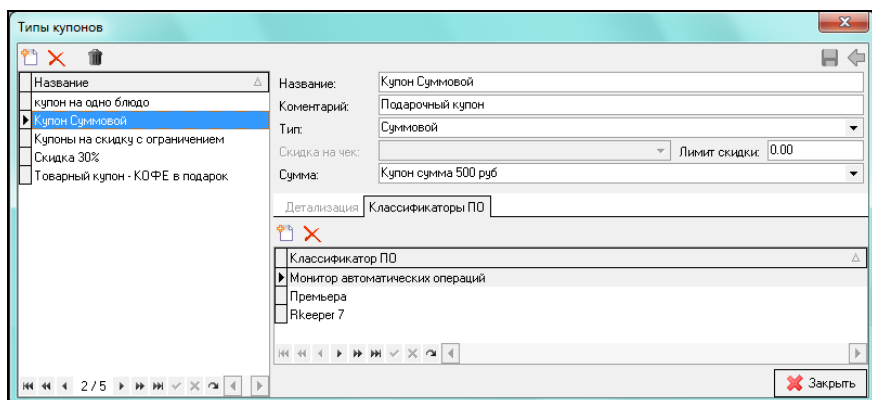


Рис. 47

В поле «Тип» необходимо указать «Суммовой».

Поле «Скидка на чек» неактивно.

Поле «Лимит скидки» неактивно.

В поле «Сумма» необходимо выбрать схему (см. п. 3.2.18).

Внимание! Для данной схемы в поле «Базовая ставка» необходимо указать номинал купона (см. Рис. 48). Код внешний – произвольное значение.

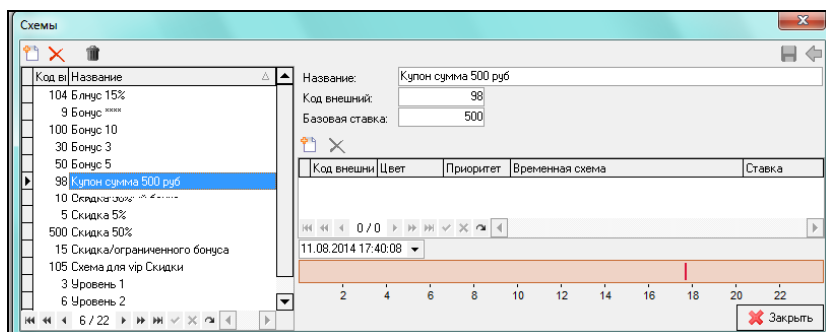


Рис. 48

Закладка «Детализация» для суммового купона неактивна.

На закладке «Классификаторы ПО» необходимо указать перечень классификаторов, где может быть использован купон. Если не указан ни один классификатор, то купон будет действовать на ВСЕХ классификаторах.

Внимание! Классификаторы берутся на момент создания купона.

Для работы суммовых купонов нужно в Rkeeper V7 завести новую валюту, у которой указать субсчет FarCards (см. Рис. 49). Субсчет FarCards может принимать значения от 1 до 8 и он не должен пересекаться с приоритетами для платежных (дебетовых и/или бонусных) счетов. Код транзакции у такой валюты можно не указывать.

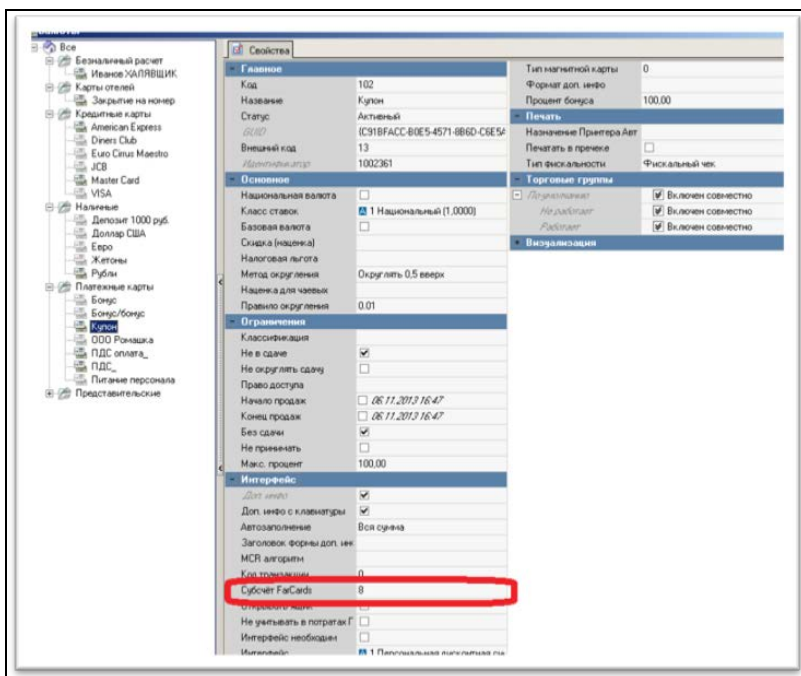


Рис. 49

Также в FARCARDS.INI в пункте [Card System 5] необходимо добавить настройку: Coupon_SubAccount = значение субсчета FarCards. В примере на Рис. 49 Coupon_SubAccount =8.

3.2.8.3 Товарный купон

Пример товарного купона представлен на Рис. 50.

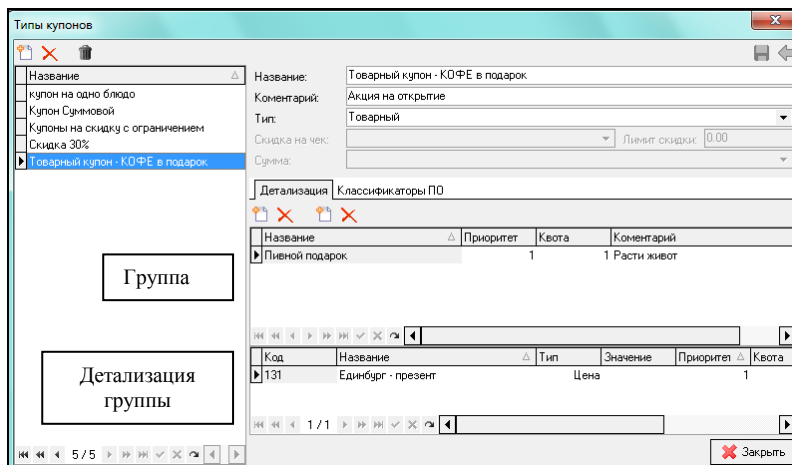


Рис. 50

В поле «Тип» необходимо указать «Товарный».

Поле «Скидка на чек» неактивно.

Поле «Лимит скидки» неактивно.

В поле «Сумма» неактивно

Закладке «Детализация».

Область «Группа» (см. Рис. 50)

Наименование – наименование группы (произвольной группы), которая объединяет детализации чека (блюдо, категории блюд).

Приоритет – приоритет отображения группы на кассе.

Квота – количество элементов из группы, которые могут быть выбраны по данному купону.

Комментарий – любая текстовая информация.

Область «Детализация Группы» (см. Рис. 50)

Код – код блюда из R-Keeper.

Название – наименование детализации, текстовая информация.

Тип – Сумма/Процент/Цена.

- **Сумма** - сумма строки в заказе с данным товаром уменьшится на значение, указанное в поле «значение» (см. Рис. 51).

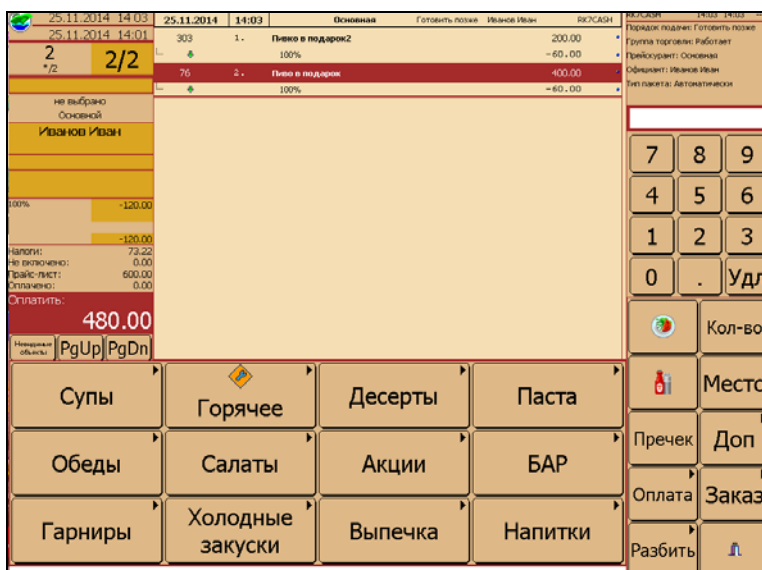


Рис. 51

- **Процент** - цена блюда уменьшается на процент, который указан в поле «значение» (см. Рис. 52).



Рис. 52

- *Цена* - цена блюда будет равна цене указанной в поле «значение» (см. Рис. 53).

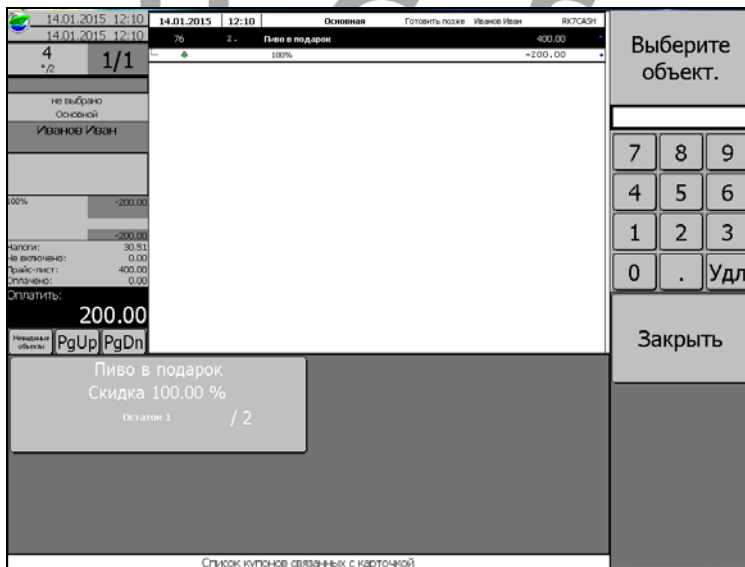


Рис. 53

Приоритет - приоритет проверки условий.

Квота – количество элементов детализации, которые могут быть выбраны в одном заказе.

Комментарий – любая текстовая информация.

На закладке «Классификаторы ПО» необходимо указать перечень классификаторов, где может быть использован купон. Если не указан ни один классификатор, то купон будет действовать на ВСЕХ классификаторах.

ВНИМАНИЕ!!! Купон всегда одноразовый!

Для работы товарных купонов в R-keeper V7 нужно завести скидку и указать ее в параметре «Скидка купонов». Внимание! Скидка для параметра должна быть 100%. Скидка должна быть заведена как на Рис. 54.

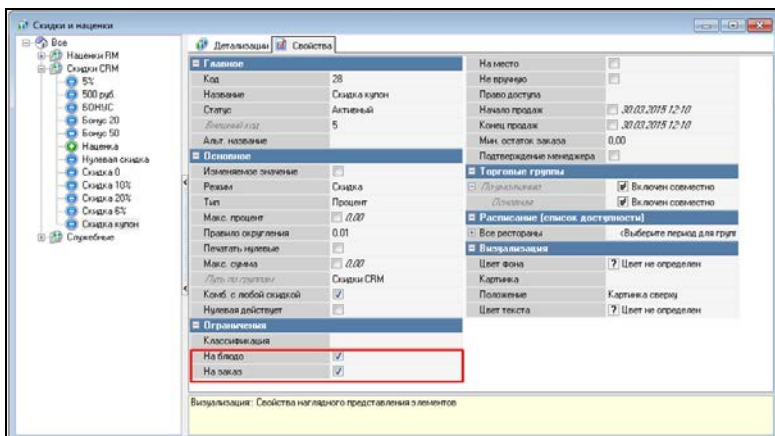


Рис. 54

Далее в пункте «Настройки», нужно выбрать пункт «Параметры» и указать данную скидку в параметре «Скидка купонов» (см. Рис. 55).

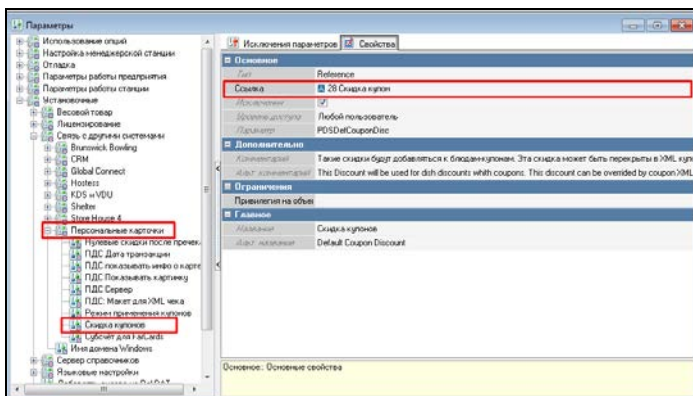


Рис. 55

В редакторе R-keeper CRM нужно добавить тип счета с данной скидкой (см. Рис. 56), на профиль клиента добавлять этот тип счета не нужно.

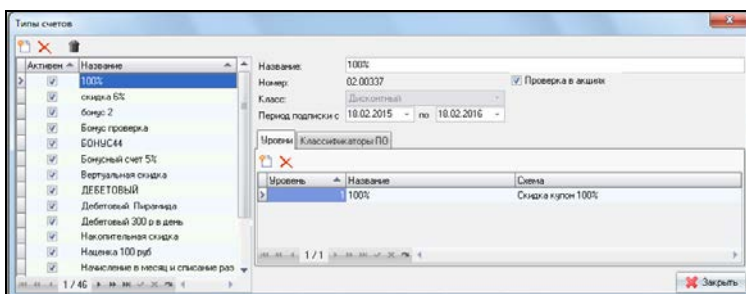


Рис. 56

Отображение купонов на кассе R-keeper V7 представлено на Рис. 57. (Купоны работают с версией R-keeper V7.5.3 и выше).

07.05.2014 15:41	07.05.2014 15:41	Основная	Менеджер	/INRK7UC
07.05.2014 12:32	24	1.000	Английский суп-гуляш	410.00
2	1/1	07.05.2014 15:41	Основная	Менеджер /INRK7UC
Пир 2010 R-Keeper Менеджер				
Налог: 0.00 Не включено: 0.00 Прайс-лист: 410.00 Оплачено: 0.00 Оплатить: 410.00				
Последняя объекти PgUp PgDn				
4898457466002		5011268580769		
6781487044495		7043244985784		
Список кнопок связанных с карточкой				

Выберите объект.

7	8	9
4	5	6
1	2	3
0	.	Удл

Закреть

Рис. 57

Пример отображения нескольких групп в купоне представлен на Рис. 58.

14.05.2014 15:08	14.05.2014 15:08	Основная	Менеджер	/INRK7UC
14.05.2014 15:06	134	1.	Коктейль "Дайкири", 250 мл	280.00
4	1/1			
Пир 2010 R-Keeper Менеджер				
Налог: 0.00 Не включено: 42.71 Прайс-лист: 280.00 Оплачено: 0.00 Оплатить: 280.00				
Последняя объекти PgUp PgDn				
Блюда		Услуги		
Список кнопок связанных с карточкой				

Выберите объект.

7	8	9
4	5	6
1	2	3
0	.	Удл

Закреть

Рис. 58

При выборе купона блюдо добавляется к заказу – см. Рис. 59.

12.05.2014 14:09		Основная	Менеджер	√INRK7UC
54	1.	Гречневая каша с белыми грибами	350.00	•
170	1.	Пиво 10-я кружка	0.00	•
		См. код купона	0.00	•

Рис. 59

Внимание! Если используется N-е блюдо в подарок, то проверяемое блюдо и блюдо в подарок должны быть разными (разные коды блюд).

Если товарный купон предоставляет комплексное блюдо R-Keeper V7, то комбо - блюдо в R-Keeper V7 должно быть организовано следующим образом: в справочнике «Комбо схемы» в области «Основное» нужно обязательно указать «Модиф. по-умолчанию» (см. Рис. 60) на каждой комбо группе.

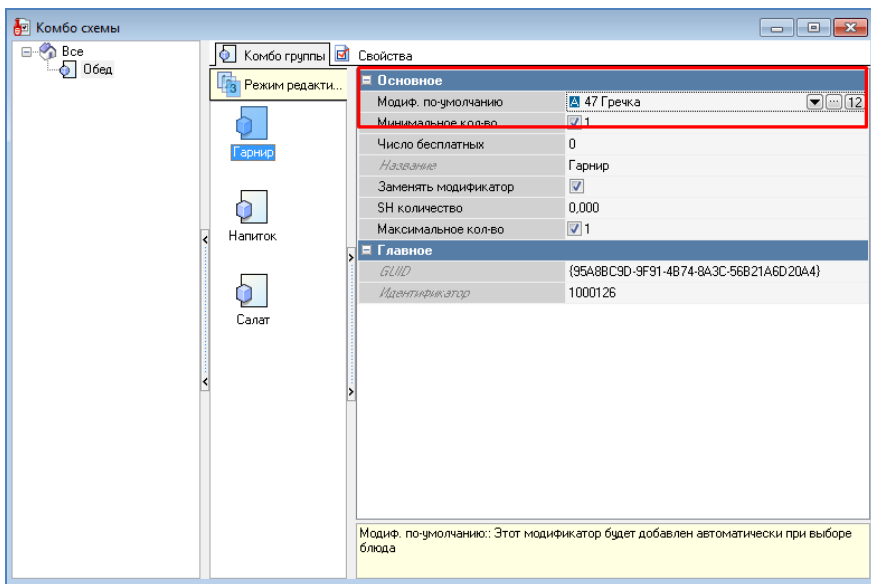


Рис. 60

Внимание!!! Если у комбо группы не проставлено минимальное и максимальное количество, то блюдо на кассе не добавляется.

Если модификатор по – умолчанию не указан, то при использовании такого купона на кассе будет выдана ошибка.

Отображение купона с комбо блюдом на кассе Рис. 61.

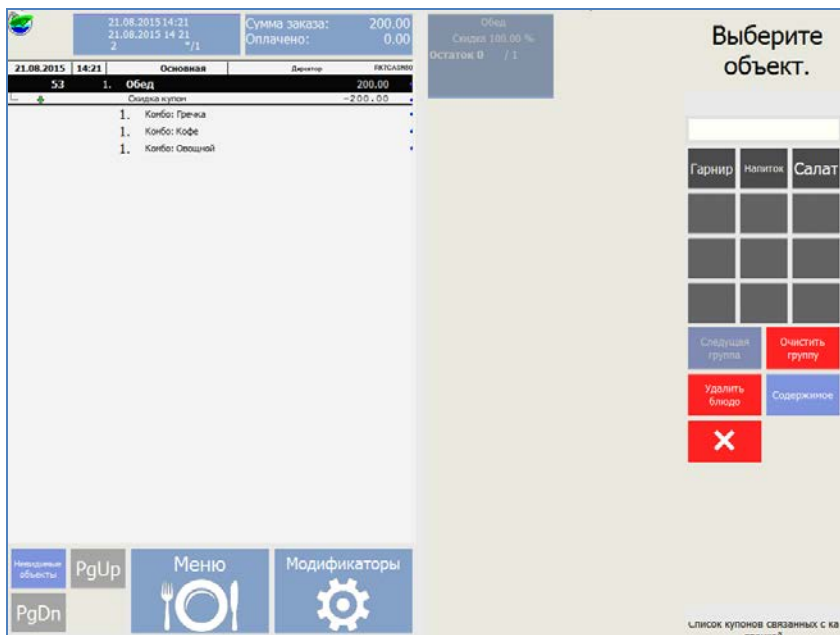


Рис. 61

3.2.9 Диапазоны карт

Диапазоны карт задаются для расчета номеров карт при создании карт. Заполнение словаря *Диапазоны карт* обязательно.

Для создания диапазона номеров карт необходимо выбрать пункт меню *Справочники - Диапазоны карт*. Откроется окно, представленное на Рис. 62.

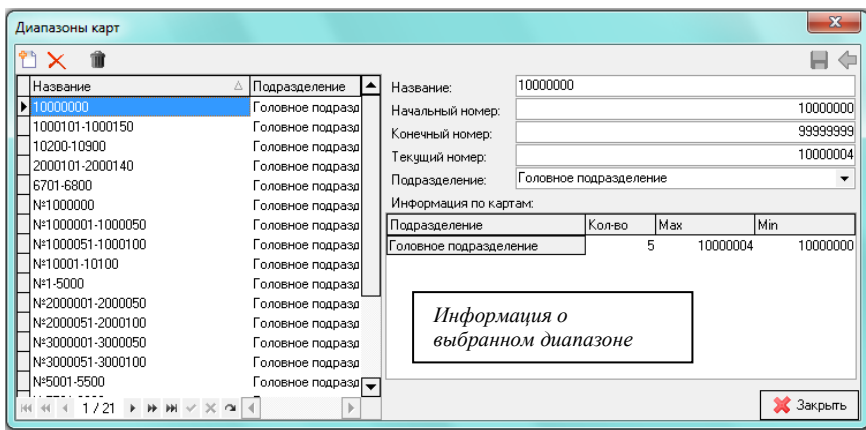



Рис. 62

Для добавления диапазона карт в справочник воспользуйтесь командой всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов .

Установите курсор и заполните поля:

Наименование – наименование диапазона карт.

Начальный номер – введите начальный номер карты данного диапазона.

Конечный номер – введите конечный номер диапазона.

Текущий номер – информация о текущем номере карт (в системе отражается номер последней созданной карты текущего диапазона).

Подразделение – в этом поле необходимо выбрать подразделение, к которому будут относиться карты данного диапазона. Создание и редактирование карт конкретного диапазона может производиться только в указанном подразделении.

Если будут созданы пересекающиеся подразделения, то система выдаст предупреждение, представленное на Рис. 63.

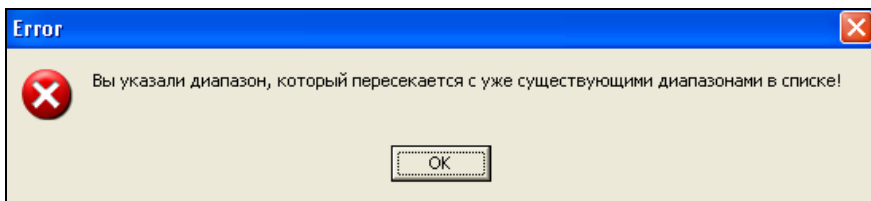


Рис. 63

Если в поле «Текущий номер» указан номер за пределами интервала, то система выдаст предупреждение (см. Рис. 64).

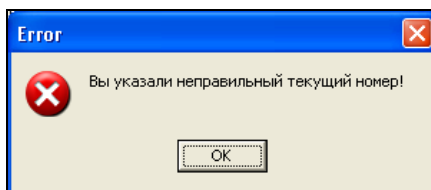


Рис. 64

В правой части окна в информационной области отображается следующая информация:

Подразделение – название подразделения, в котором заведено указанное количество карт из выбранного диапазона.

Кол-во – количество карт в данном подразделении.

Max – максимальное значение номера карт в данном подразделении из выбранного диапазона.

Min – минимальное значение номера карт в данном подразделении из выбранного диапазона.

3.2.10 Причины перевода средств

В R-Keeper CRM могут осуществляться различные операции по начислению и списанию средств (баллов) в рамках счета (или группы счетов) клиента. Основания

перевода средств (баллов) должны быть созданы в справочнике «Причины перевода средств».

Вид окна справочника представлен на Рис. 65.

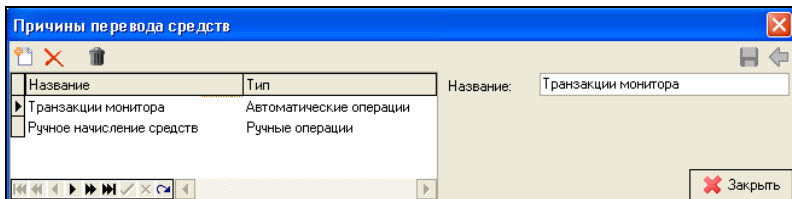



Рис. 65

Для добавления причины перевода необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку введите название причины, в поле *Тип* выберите тип операции (автоматические или ручные) и сохраните изменения.

3.2.11 Атрибуты

Атрибуты используются для деления владельцев карт по произвольным характеристикам. Атрибуты используются при составлении сегментации (см. п. 3.2.12). Пример атрибутов представлен на Рис. 66.

Максимальное количество атрибутов в системе 128.

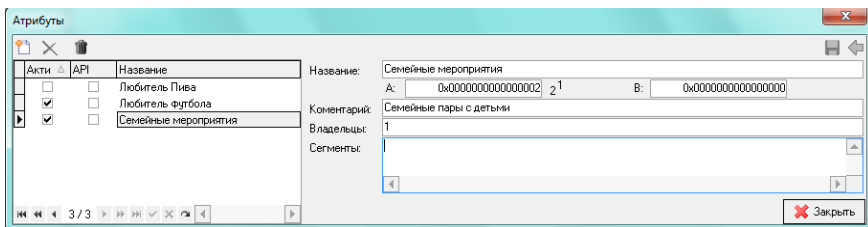


Рис. 66

Для добавления атрибута в левой части окна вызовите контекстное меню и выберите пункт добавить (см. Рис. 67).

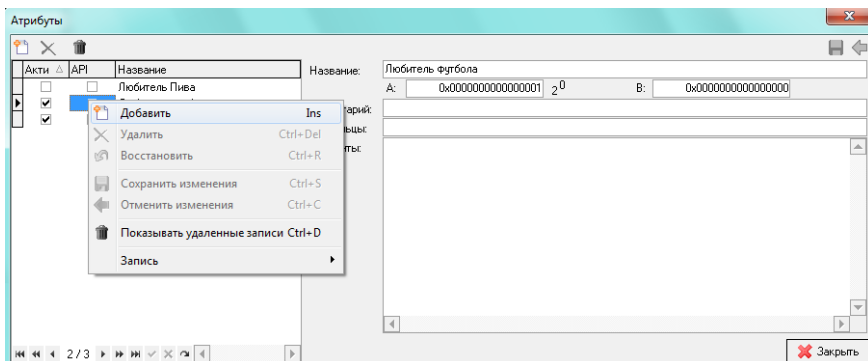


Рис. 67

Затем в поле наименование введите наименование атрибута и нажмите клавишу .

Новые атрибуты всегда создаются неактивными. Для активации атрибута выделите атрибут в левой части окна, вызовите контекстное меню, выберите пункт «Запись» - «Активировать» (см. Рис. 68). После этого в поле «Активен» будет выставлен флаг .

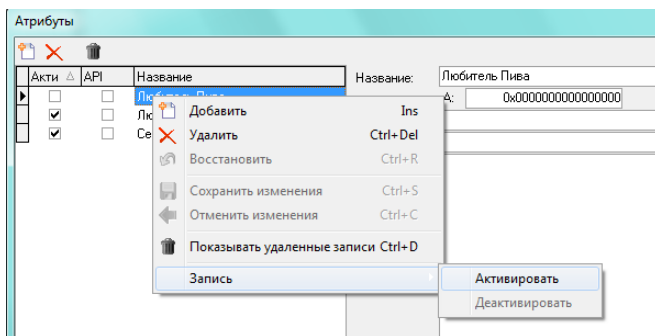


Рис. 68

Для деактивации атрибута выделите атрибут в левой части окна, вызовите контекстное меню, выберите пункт «Запись» - «Деактивировать» (см. Рис. 69).

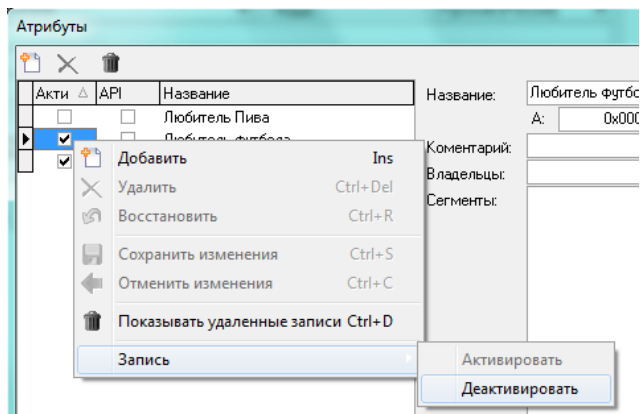


Рис. 69

После этого флаг в поле «Активен» будет снят.

Поле *API* используется для внешних систем (например, для отображения атрибутов на кассе и в личном кабинете).


Поля *A* и *B* – это системные параметры для внутреннего использования.

Поле «Комментарий» - текстовая информация, относящаяся к атрибуту.

Назначение атрибута к профилю клиента – см. п. 3.3.1.2.10.

Групповое назначение атрибутов к профилю клиентов – см. п. 3.3.4.

Для удаления атрибута нажмите клавишу или воспользуйтесь пунктом «Удалить» контекстного меню. Удалить можно только неактивный атрибут.

Для удаления сегмента нажмите клавишу  или воспользуйтесь пунктом «Удалить» контекстного меню. Удалить можно только неактивный сегмент.

Запрос для выбора всех гостей из базы данных в сегмент: **SELECT** **CP.PEOPLE_ID** **FROM**
CARD_PEOPLES CP

3.2.13 **Типы неплательщиков**

Параметр «*Тип неплательщика*» необходим, чтобы определить набор разрешенных валют в R-keeper V7 для оплаты счета на карту R-Keeper CRM.

Вид окна представлен на Рис. 71.

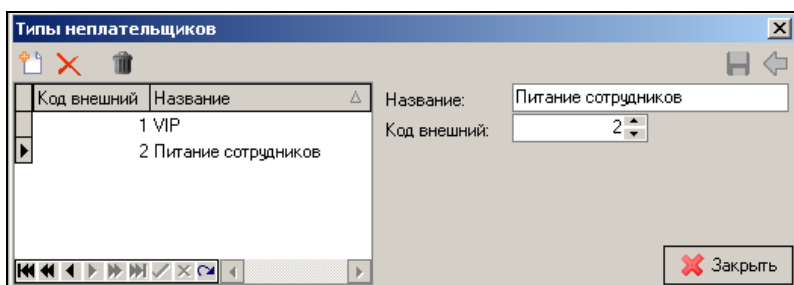


Рис. 71

В поле «*Название*» введите название типа неплательщика.

В поле «*Код внешний*» укажите код неплательщика, как в R-Keeper 7.

Необходимые настройки в Rkeeper 7

1. В редакторе RK7, в типе оплат «Платежные карты» необходимо ввести все валюты, которые будут использоваться при оплате платежными картами (см. Рис. 72).

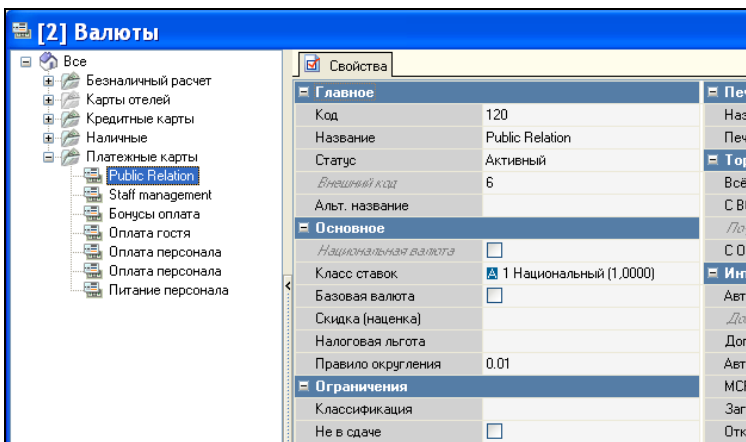


Рис. 72

- В редакторе RK7, в «типах неплательщиков» ввести все типы неплательщиков (причины оплаты) и определить для каждого перечень валют (см. Рис. 73).

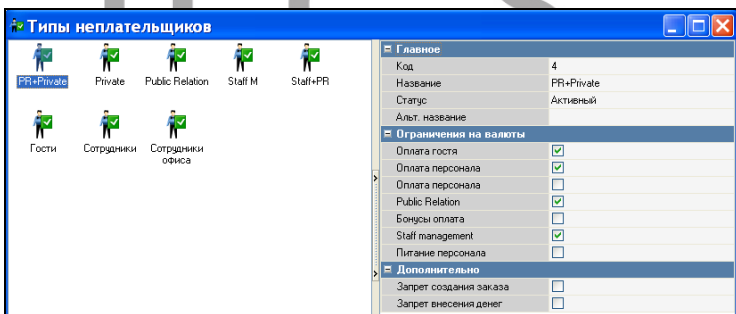


Рис. 73

Помимо ограничения на валюты с помощью типов неплательщиков возможно определить разные типы цен для владельцев карт и прочих гостей.

3.2.14 Группы владельцев

Всех клиентов корпорации можно условно разделить на группы, в качестве основы для разделения может выступать, например, уровень скидки (VIP или стандарт и т.п), принадлежность к предприятию и так далее. Деление клиентов по группам может быть использовано при формировании отчетов. Принадлежность к группе, определяется при добавлении нового клиента в систему.

Заполнение словаря *Группы владельцев* обязательно. Для работы приложения должна быть создана хотя бы одна группа владельцев.

Вид окна пункта «Группы владельцев» справочника представлен на Рис. 74.

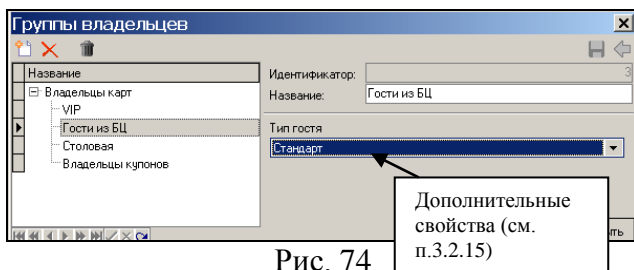



Рис. 74

Для добавления группы клиентов воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов , затем введите название группы, в правой части окна справочника установите свойства (см. п. 3.2.16) для группы клиентов, если они предусмотрены, и сохраните изменения. По умолчанию первая созданная группа будет являться корневой группой, а последующие создаваемые группы будут являться ее подгруппами.

3.2.15 Группы карт

Все карты можно разделить на группы, взяв за основу деления какой-либо признак. Деление карт по группам может быть использовано при формировании отчетов. Привязка карты к группе осуществляется при создании/редактировании карты.

Заполнение словаря *Группы карт* обязательно. Для работы приложения должна быть создана хотя бы одна группа карт.

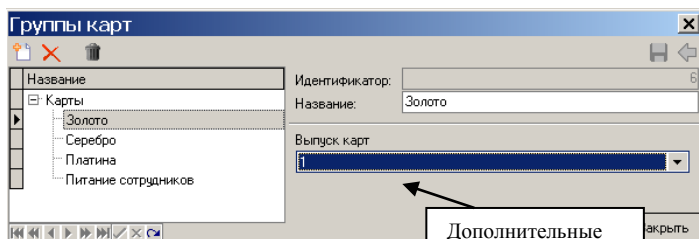



Рис. 75

Для добавления группы карт воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или соответствующей кнопкой на панели инструментов , установите курсор на строку, введите название группы, в правой части окна справочника выберите свойства (см. п.3.2.16) для группы карт, если они предусмотрены, и сохраните изменения. В поле *«Идентификатор»* указывается внутренний код группы. Данное поле не изменяется.

По умолчанию первая созданная группа будет являться корневой группой, а последующие создаваемые группы будут являться ее подгруппами.

3.2.16 Свойства

Для карты/группы карт и клиентов/группы клиентов можно определить набор свойств, по которым будут фильтроваться отчеты в системе.

Например, все карты делятся на *золотые, серебряные, платиновые*. Соответственно, необходимо заранее создать свойство и назвать его, например, «*Уровень карты*». При создании группы карт/карты можно установить для карты значение свойства «*Уровень карты*», например, *золотая*. Для одной группы карт/ карт можно определять несколько свойств.

Также примером свойств может быть тип гостя в программе Delivery (VIP, Основные и пр.), в которой указывается разные условия доставки для разных клиентов.

Для создания свойств необходимо выбрать пункт меню **Справочники - Свойства**. Система откроет окно, представленное на Рис. 76.

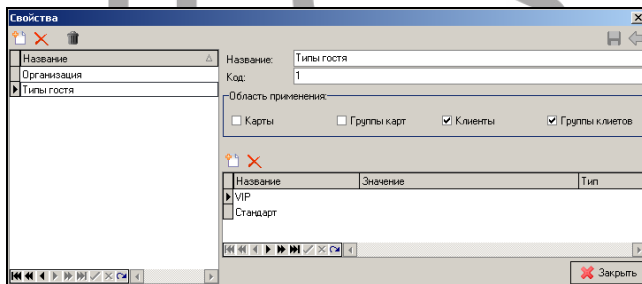



Рис. 76

Для добавления свойства нажмите кнопку *Добавить*  на панели инструментов справочника или используйте пункт всплывающего меню *Добавить*, установите курсор на строку и введите название свойства. В поле *Область применения* выставите флаги напротив тех областей, где будет применяться данное свойство.

В правой части окна справочника в области *Значение свойств* аналогичным способом добавьте значение свойств к

выделенному в левой части окна свойству (см. Рис. 76). Поля *Значение* и *Тип* предназначены для формирования динамической структуры. Сохраните изменения.

3.2.17 Временные периоды

В системе R-Keeper CRM существует возможность формировать расписания действия типов счетов, а также связанных с ними скидков и бонусов.

В R-Keeper CRM возможно создать период любой сложности, (например, каждый первый понедельник месяца или первый квартал года).

Для создания временных периодов необходимо воспользоваться пунктом главного меню *Справочники – Временные периоды*. Система откроет окно, представленное на Рис. 77.

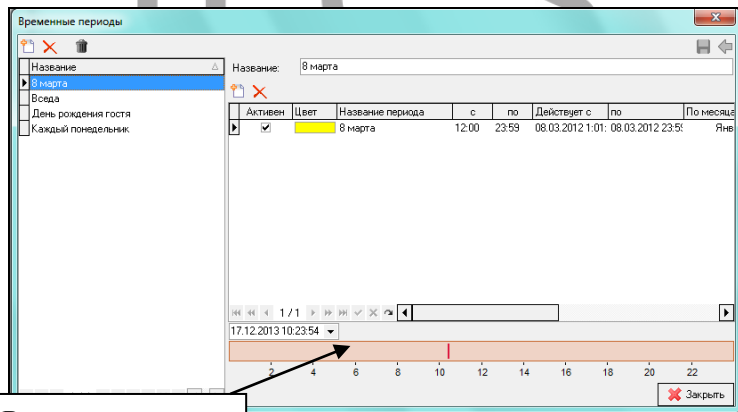




Рис. 77

Для добавления временного периода воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или кнопкой главного меню справочника . В правой части окна в

области *Название* введите название периода. Далее необходимо установить временные интервалы для заведенного периода. Для добавления интервала воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или кнопкой главного меню справочника . Заполните следующие поля:

Активен – флаг в данном поле определяет используется ли данный временной период в схемах (см. п. 3.2.18).

Цвет – в этом поле из ниспадающего списка выберите цвет создаваемого интервала времени для отображения на временной шкале в нижней части окна справочника (см. Рис. 77);

Название периода – введите название создаваемого периода;

С...по – время работы временной схемы в 24-часовом формате.

Действует с ... – дата начала действия периода (указывается вручную или с помощью встроенного календаря);

По... – дата окончания действия периода (указывается вручную или с помощью встроенного календаря);

По месяцам – названия месяцев, когда может действовать данный период;

По неделям – порядковый номер недели месяца, когда может действовать данный период;

По дням – дни недели, когда может действовать данный период;

С – в этом поле введите время начала действия периода;

По – в этом поле введите время окончания действия периода.

День рождения – флаг в данном поле определяет, что данная временной период работает в день рождения гостя (поле добавлено в версии 5.07).

До... после – количество дней относительно дня рождения гостя, когда работает данный временной период.

Текущая дата и время компьютера указываются над временной шкалой цифрами, а так же вертикальной чертой на самой шкале (см. Рис. 77).

Если необходимо создать период с переходом через 00:00 часов, то должно быть создано 2 периода - до 00:00 часов и период, начинающийся в 00:00 часов. Например, для создания периода с 22:00 до 02:00 надо создать периоды с 22:00 до 00:00 и период с 00:00 до 02:00.

Если на временные периоды есть ссылка, то при удалении такого временного периода система выдает сообщение, представленное на Рис. 78.

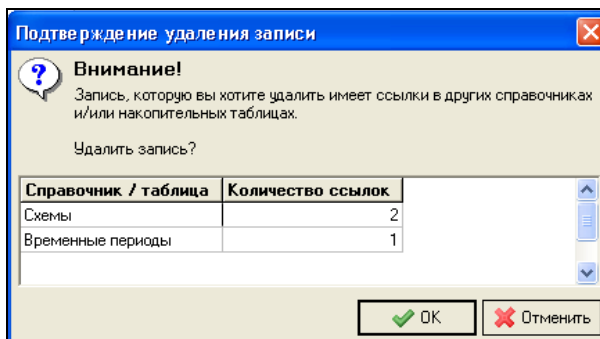


Рис. 78

Нажмите [Ок] для подтверждения удаления или [Отменить] для отказа от операции удаления.

3.2.17.1 *Изменение скидки в день рождения гостя*

Например, гость обладает дисконтной картой - размер скидки 5%, но в день рождения гостя скидка изменяется на 20%.

1. Необходимо создать схему с указанием временного периода (см. Рис. 79) – более подробно о схемах см. п. 3.2.18.

Код внешний – код 5% скидки во внешней системе (Rkeeper, Премьера, Game-Keeper).

Ниже в белом поле необходимо добавить строку и выбрать временную схему. Временная схема должна быть оформлена, как показано на Рис. 80.

Код внешний (в белой области) - код 20% скидки во внешней системе (Rkeeper, Премьера, Game-Keeper).

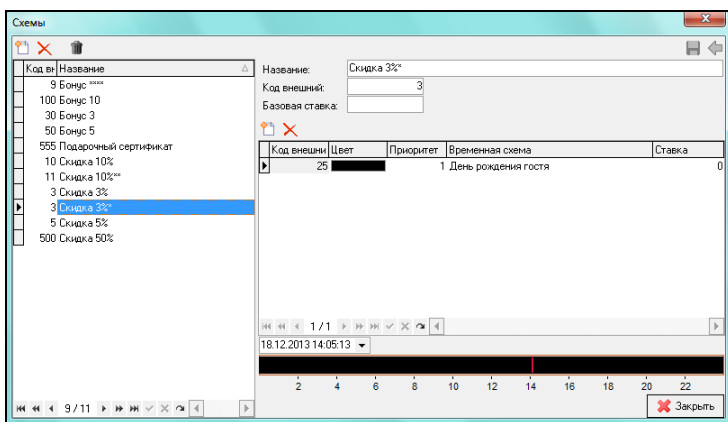


Рис. 79

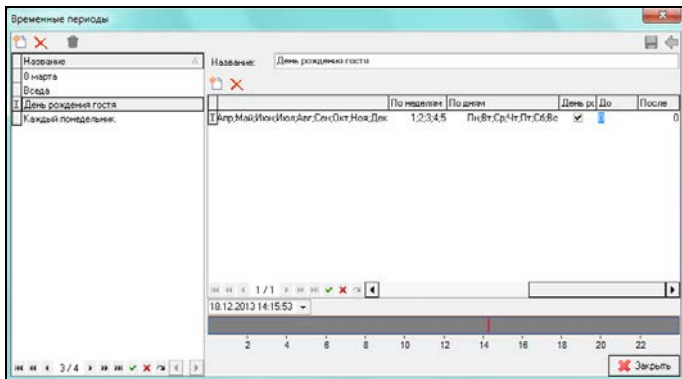


Рис. 80

2. Далее в RKCRM необходимо завести дисконтный счет (см. Рис. 81), к которому определить ранее заведенную схему. Более подробно о типах счетов см. 3.2.19.

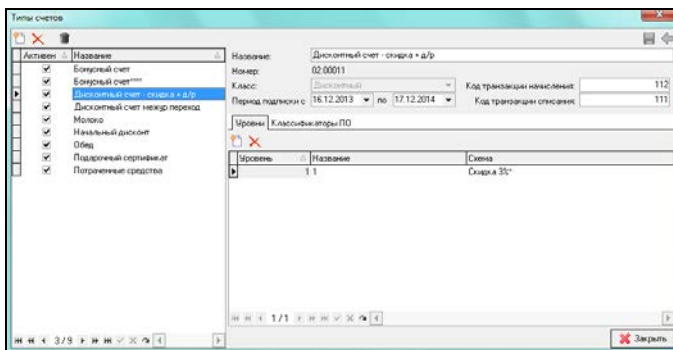


Рис. 81

3.2.18 Схемы

Схемы в системе R-Keeper CRM определяют, какой процент скидки и/или бонуса будет действовать в определенный временной интервал для карты. Назначение схемы для дисконтных и бонусных счетов обязательно (см. п. 3.2.19).

Для создания схемы необходимо воспользоваться пунктом главного меню *Справочники – Схемы*. Система откроет окно, представленное на Рис. 82.

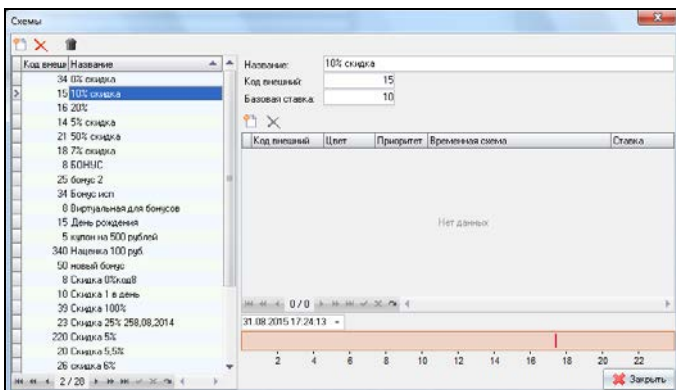



Рис. 82

Для добавления схемы в справочник воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или кнопкой главного меню справочника . В правой части окна справочника введите название схемы.

Код внешний – внешний код системы, используется для связи с другими программными продуктами.

Для связи с системой **R-Keeper** и/или **Премьера** поле внешний код должен совпадать со значениями:


- тип магнитной карты (R-keeper 6),
- код скидки (R-keeper 7/Премьера),
- код бонуса (Премьера/ R-keeper 6),
- код типа бонуса (R-keeper 7).

В поле **Базовая ставка** необходимо установить для создаваемой схемы базовое значение начисления/списания. Данное значение начисления/списания, который будет использован, если не выполняется ни одно из заданных условий.

Если схема создается для дисконтного или бонусного счета, то в поле базовая ставка необходимо указать процент скидки или бонуса.

Внимание! В системе должна быть обязательно схема, связанная с нулевой скидкой в Rkeeper и нулевым значением в поле «Базовая ставка».

Если создается суммовой купон, то в поле **«Базовая ставка»** необходимо указать сумму купона.

Далее для определения параметров работы схемы в нижнем поле воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить* или кнопкой главного меню справочника .

Код внешний – внешний код системы, используется для связи с другими программными продуктами.

Цвет – цвет параметра для отображения на временной шкале в нижней части окна справочника;

Приоритет – в этом поле определяется приоритет для установленной временной схемы. Приоритет устанавливается цифрами, начиная с 1 (высший приоритет). Приоритет важен в случае, если установлены пересекающиеся временные периоды в схеме, например, будни с 7 до 10 и будни с 9 до 12, а также в случае праздничного дня, для которого введена своя временная схема.

Если происходит совпадение данных во временных схемах, то будет использоваться временная схема и ставка с более высоким приоритетом.

Временная схема – расписание действия для ставки (см. п. 3.2.17);

Ставка – размер устанавливаемого начисления/списания.

Если на предприятии используется простая система скидок и бонусов, не предполагающая изменение значения базовой ставки в зависимости от времени, область *Параметры* можно не заполнять, достаточно определить значение базовой ставки. Если для схемы область «Параметры» заполнена, то скидка будет применяться только в указанные периоды.

Текущая дата и время указываются над временной шкалой цифрами, а так же вертикальной чертой на самой шкале (см. Рис. 82). Параметры схемы задаются как ограничение работы скидки.

Если в R-Keeper CRM создана скидка без расписания, а в программе R-keeper расписание есть, то скидка будет действовать по расписанию, определенному в R-keeper.

Если необходимо организовать назначение скидки в определенный интервал времени через R-Keeper CRM, а в системе R-keeper скидка действует круглосуточно, то на схему определяется код скидки в R-keeper, а у базовой ставки определяется произвольный несуществующий код в R-keeper, либо код нулевой скидки в Rkeeper. Таким образом, скидка в Rkeeper будет действовать по условиям схемы R-KCRM.

При назначении скидки/бонуса первоначально проверяется возможность использования скидки/бонуса в R-Keeper CRM, а затем проверка осуществляется в R-keeper и других программных продуктах.

- ❖ В схемах неделя рассчитывается как календарная неделя, т.е. неделя начинается в понедельник.

3.2.19 Типы счетов

Типы счетов в системе R-Keeper CRM определяют функционал карт, то есть, будет ли данная карта дисконтной, бонусной или платежной. Карта, действующая в системе, может иметь несколько типов счетов одновременно.

В системе существует несколько классов типа счетов:

- Бонусный
 - Дисконтный
 - Потраченные средства
 - Дебетовый
 - Кредитный
 - Абонемент
 - Пользовательский
-

Для создания типов счетов необходимо воспользоваться пунктом главного меню **Справочники – Типы счетов**. Система откроет окно, представленное на Рис. 83.

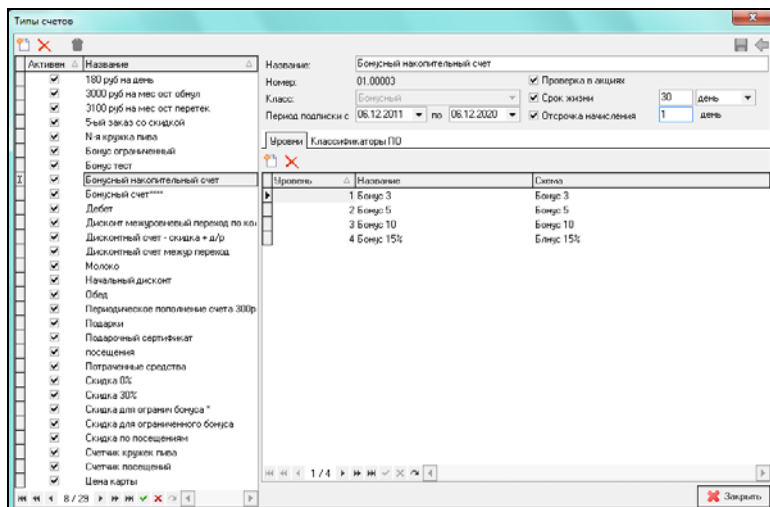



Рис. 83

Для добавления типа счета воспользуйтесь пунктом всплывающего меню **Добавить** или соответствующей кнопкой на панели инструментов , введите название типа, в правой части окна справочника будут представлены следующие поля:

Название – в данном поле вводится название типа счета;

Номер – автоматически сгенерированный номер типа счета;

Класс – тип счета, выбирается из ниспадающего списка. От класса зависит функционал типа счета: Бонусный, Дисконтный, Дебетовый, Потраченные средства и т.д.

Внимание!!! Начиная с версии CardSystem5.dll 5.8.5+, если у гостя нет дисконтного счета на профиле (см. п.

3.3.1.2.6) - счет отсутствует физически или не работает из-за каких-либо ограничений, то FarCards среди всех схем выберет схему с нулевой базовой ставкой, если таких схем будет несколько, то будет взята первая попавшаяся.

Таким образом, для корректной работы и составления отчетов **необходимо создать один дисконтный счет, который связан со схемой, а в схеме указать код нулевой скидки из R-Кеерер и нулевой базовой ставкой.**

Данная скидка будет добавлена к заказу и отображается на профиле гостя на кассе.

Внимание! Пополнение/изъятие на кассе R-Keeper V7 возможно только для счетов с классом «Дебетовый».

Период подписки с ... по... – дата начала и дата окончания действия типа счета. Если данный тип счета был добавлен гостю, то он будет работать и по истечению периода подписки. Если период подписки истек, то добавить данный счет гостю нельзя.

При работе R-Кеерер CRM с **внешними** программными продуктами (например, с доставкой) заполнение данного поля обязательно!!!

Срок жизни (доступно только для бонусного типа счета) – флаг в этом поле означает, что бонусы на этом типе счета будут сгорать по прошествии указанного срока.

Отсрочка начисления бонусов (доступно только для бонусного типа счета)– флаг в этом поле означает, что бонус будет начислен не сразу же после оплаты счета, а по прошествии указанного срока.

Внимание! Время назначения бонуса зависит от времени начала смены классификатора ПО (см. п.3.1.1).

При списании бонуса по истечении его срока жизни в операциях будет добавлена соответствующая транзакция (см. Рис. 84).

Дата	Операция	Тип счета / катгории	Счет	Карта / катгории	Сумма	Действует до	Классификатор ПО	Подразделение
04.2014.13.03:40	Списание	Бонус: ограниченный	01.00070.00044071.0001		-14,00			Головное подразделение
04.2014.13.03:40	Списание	Бонус: ограниченный	01.00070.00044071.0001		-105,00			Головное подразделение
04.2014.13.03:04	Списание	Бонус: ограниченный	01.00070.00044071.0001		100,00		Валюта 2	Головное подразделение
04.2014.13.03:04	Начисление	Потраченные средства	05.00004.00044069					Головное подразделение
04.2014.13.02:04	Начисление	Бонус: ограниченный	01.00070.00044071					Головное подразделение
04.2014.12.52:45	Начисление	Потраченные средства	05.00004.00044069					Головное подразделение
04.2014.12.52:45	Начисление	Бонус: ограниченный	01.00070.00044071					Головное подразделение

Транзакция по истечению срока жизни бонуса

Рис. 84

Внимание! При оплате бонусами первыми будут списаны бонусы, у которых определен срок жизни.

Списание средств по истечении срока жизни баллов ведет сервер авторизации карт (монитор в данной операции не задействован).

Списание просроченных баллов происходит на основании выставленного флага "использовать срок жизни бонусов" в справочнике типов счетов.

Взаимный учет транзакций начисления и списания происходит следующим образом: транзакции начисления (сортировка по сроку жизни бонусов в порядке возрастания) компенсируются транзакциями списания. В случае свободных баллов имеющих просроченный срок жизни, происходит их списание. Бессрочные баллы не списываются, но учитываются в транзакциях списания (в случае отсутствия баллов со сроком жизни).

Например, Срок жизни бонусов составляет 10 дней. Транзакции представлены в таблице ниже.


Дата	Сумма	Баланс	Комментарий
1-е число	+ 5	5	начисление 5 баллов до 10 числа включительно
2-е число	+ 10	15	начисление 10 баллов без срока жизни

3-е число	+ 03	18	начисление 3 баллов до 12 числа включительно
5-е число	- 07	11	оплачено 7 баллами, учет 5 баллов от 1 числа, учет 2 баллов от 3 числа
9-е число	+ 02	13	начисление 2 баллов до 18 числа включительно
13-е число	- 01	12	списание 1 балла от 3 числа
19-е число	- 02	10	списание 2 балла от 9 числа
21-е число	- 06	4	оплачено 6 баллами, учет 6 баллов от 2 числа

Область *Транзакции* поля *Начисление* и *Списание* – системные параметры для определения типа транзакции.

В области *Уровни* определяется условия начисления, которые будет действовать для данного типа счета (определяется схемой), устанавливается система переходов в рамках одного типа счета (например, изменение скидки 10% на скидку 15% по достижении порога).

Внимание! Для дисконтного и бонусного типа счета обязательно должен быть определен хотя бы один уровень.

Для добавления уровня нажмите кнопку на панели инструментов  или воспользуйтесь пунктом всплывающего меню *Добавить*. Заполните поля:

Уровень – номер уровня;

Название – название уровня вводится вручную;

Схема – схема, действующая для уровня, выбирается из ниспадающего списка (см. п. 3.2.18);

Заполните параметры создаваемого типа счета и сохраните изменения.

На закладке Классификаторы ПО (см. Рис. 85) определите с какими классификаторами ПО взаимодействует данный тип счета и какой тип операции (Начисление и/или Списание) используется при этом.

Для стандартной работы счета необходимо установить оба типа операций: Начисление и Списание. В поле «Активен» флагами необходимо указать с какими классификаторами ПО работает данный счет.

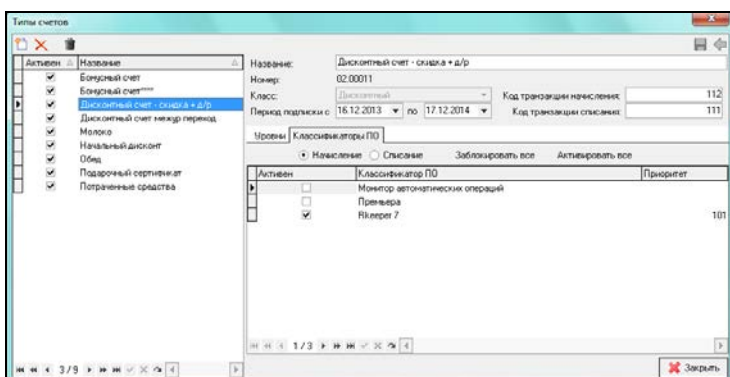


Рис. 85

При работе Rkeeper V7 через FarCards необходимо сделать следующие настройки:

На закладке «Классификаторы ПО» в поле «Приоритет» указывается через какой субсчет FarCards будет передаваться сумма:

Приоритет Keeper CRM	R-Subсчет FarCards	Rkeeper V7 справочник валют
100...199	1 субсчет	тип транзакции 101
200...299	2 субсчет	тип транзакции 102
.....
800...899	8 субсчет	тип транзакции 108

R-Keeper CRM поддерживает 8 субсчетов, что соответствует 8 валютам в R-Keeper V7.

Поэтому для каждой валюты нужно сделать настройки, соответствующие строке в вышеуказанной таблице.

Приоритет R-Keeper CRM - устанавливается в R-Keeper CRM в классификаторах ПО для начисления и списания у необходимого типа счета.

Субсчет FarCards и Rkeeper V7 справочник валют - устанавливается в RK7 у соответствующей валюты в полях «Код транзакции» и «Субсчет FarCards».

1. Настройка выбора кошельков для оплаты на кассе R-keeper V7 (для организации, например, дотационного питания).

- В R-Keeper V7 необходимо определить валюты для оплаты дебетовым или бонусным счетом (например, дотация на молоко - см. Рис. 86 и дотация оплаты обедов – см. Рис. 87) и определить ограничения на оплату по категориям блюд.



Рис. 86

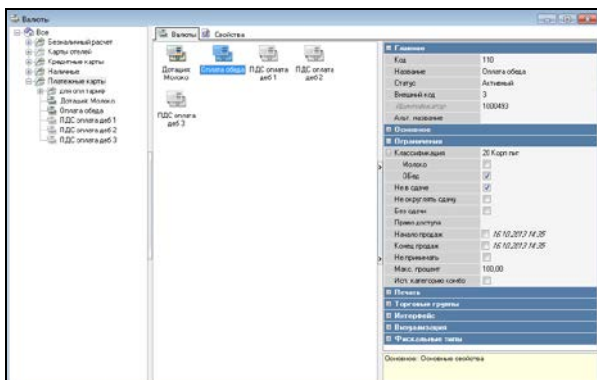


Рис. 87

- В R-Keeper V7 для выбранного типа неплательщика определить разрешенные для использования валюты (см. Рис. 88).

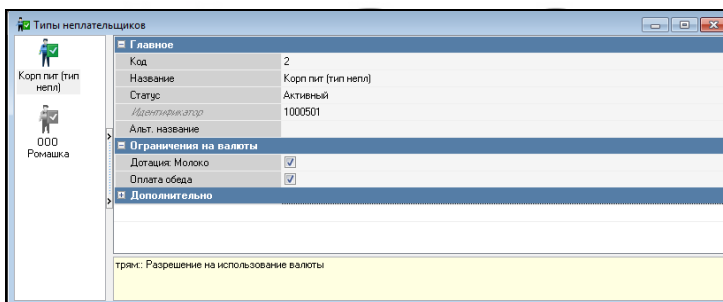


Рис. 88

- В R-Keeper CRM указать в профиле клиента соответствующий тип неплательщика – см. Рис. 89.

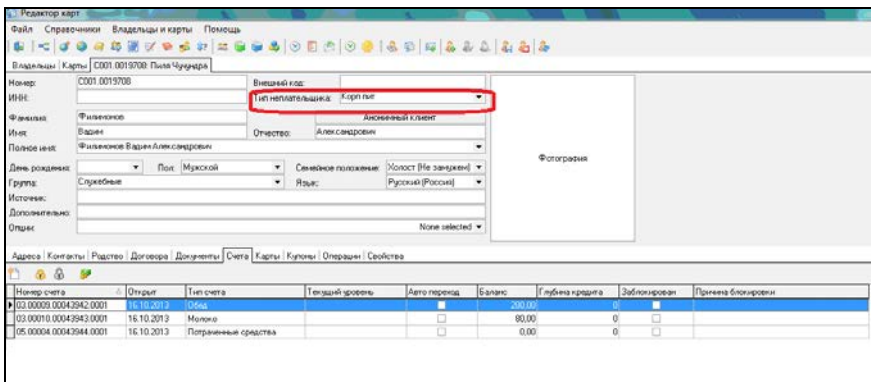


Рис. 89

- В R-Кeeper CRM в классификаторах ПО определить для данных счетов приоритет на начисление и списание – см. Рис. 90.

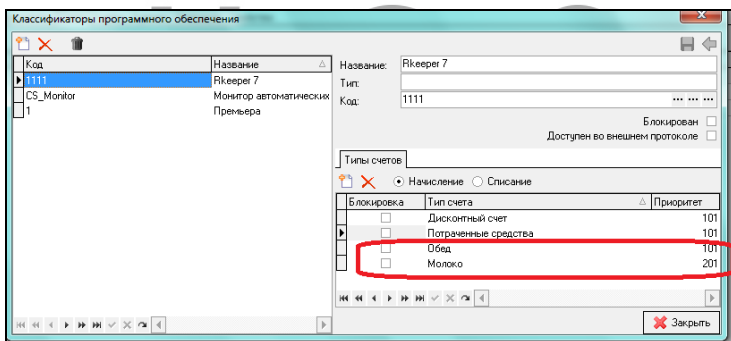


Рис. 90

- В R-Кeeper V7 для валют указать код транзакции (см. Рис. 91 и Рис. 92).

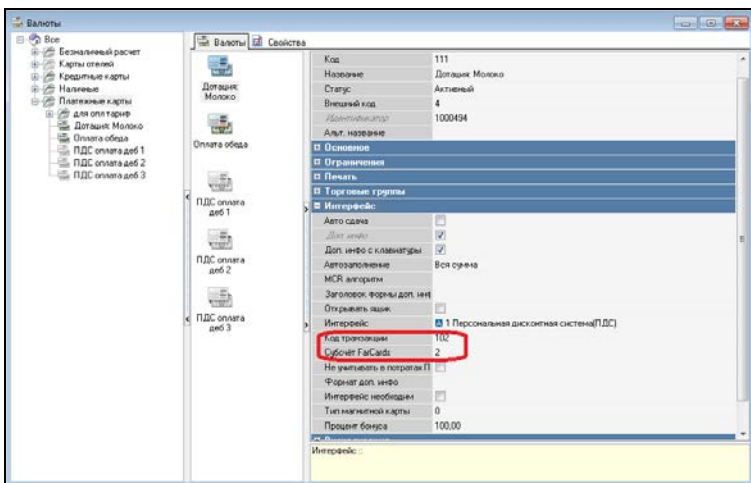


Рис. 91

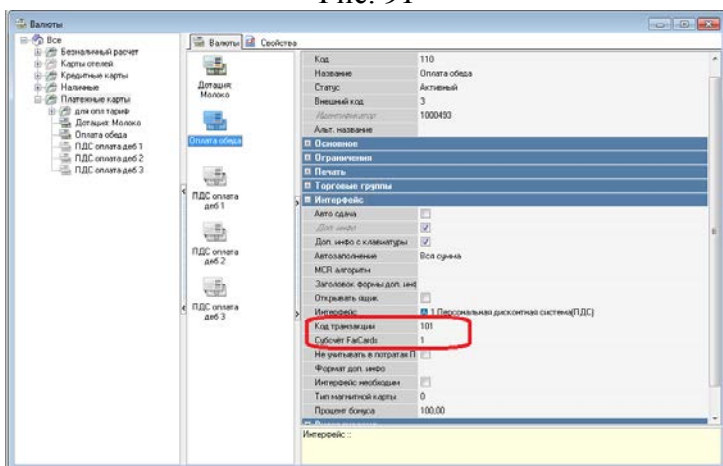


Рис. 92

- При оплате на кассе Rkeeper V7 после регистрации карты система предложит валюты, которые соответствуют категориям блюд. При этом суммы будут списаны со счетов (кошельков), которые соответствуют каждому виду дотаций.

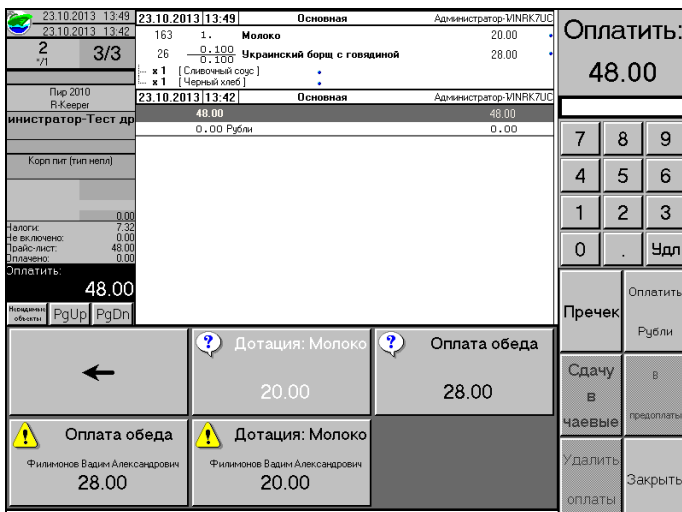


Рис. 93

2. Несколько счетов в R-keeper CRM соответствует одной валюте в R-Keeper 7.

Например, на профиле клиента работают два счета - бонусный и дебетовый. На оба счета поступают денежные средства. При этом гость может расплачиваться с любого из счетов. В такой конфигурации система не может определить с какого счета в первую очередь списывать средства.

То есть валюта в R-Keeper 7 одна, а счетов R-keeper CRM - два. Для этого в классификаторах ПО в R-keeper CRM у этих двух счетов необходимо указать приоритет.

Если, например, используется 3-ий субсчет в R-Кеерер 7 для этой валюты, то у бонусного и дебетового счета в классификаторах ПО нужно указать любое число из интервала от 300 до 399. Если у бонусного счета установить приоритет 310, а у дебетового - 320, то при оплате картой сначала полностью будут списаны средства с бонусного счета, а затем - с дебетового.

В поле «*Расписание*» (см. Рис. 94) указывается расписание работы данного Типа счета для выбранного классификатора. Расписание задается в пункте меню *Справочники – Временные периоды* (см. п. 3.2.17).

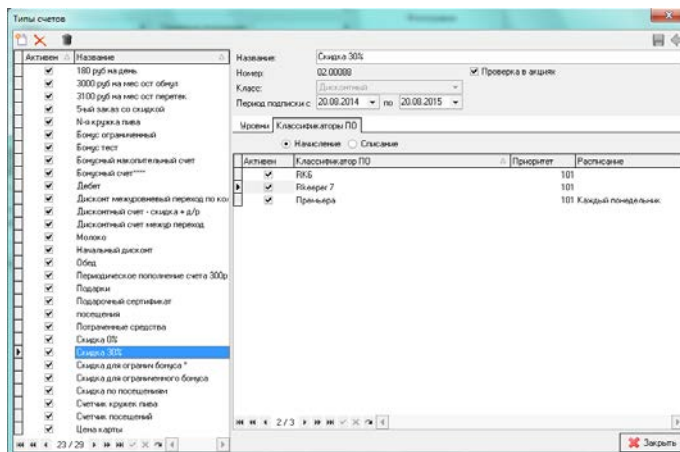


Рис. 94

3.2.20 **Планировщик**

В этом справочнике создается расписание действия в системе акций (см. п. 3.2.21). Вид окна справочника представлен на Рис. 95.

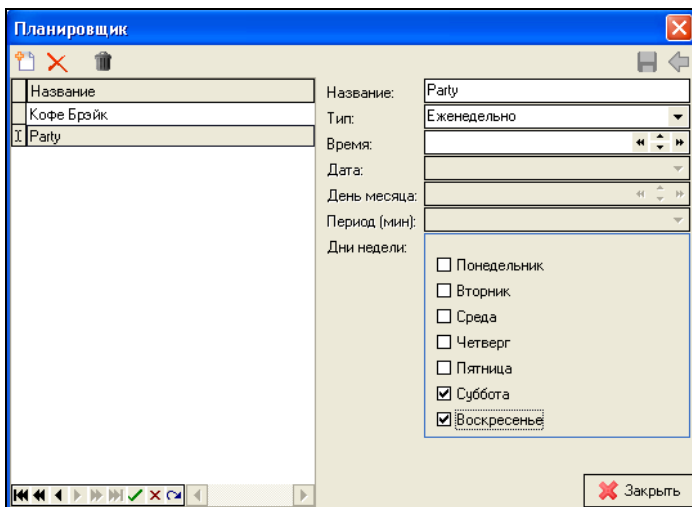



Рис. 95

Для добавления расписания нажмите кнопку на панели инструментов *Добавить*  или используйте соответствующую команду контекстного меню. В поле *Название* введите **название** создаваемого расписания. Заполните поля в правой части окна:

Тип – выберите тип действия акции:

- Не активно (акция не действует);
- Единожды (выполняется один раз в текущий день, исходя из времени, указанного в поле *Время*);
- Ежедневно (действует каждый день, исходя из времени, указанного в поле *Время*);
- Еженедельно (действует каждую неделю, исходя из времени, указанного в поле *Время* и дней недели, выбранных в поле *Дни недели*);
- Ежемесячно (действует каждый месяц в указанный в поле *День месяца* день, исходя из времени, указанного в поле *Время*);
- Ежегодно (действует каждый год подряд, начиная с даты, указанной в поле *Дата*);

- Периодически (действует периодически в течение времени указанного в поле *Период (мин.)*, начиная со времени, указанного в поле *Время*);

Время – время начала действия акции;

Дата – дата начала действия акции

День месяца – день месяца, когда действует акция (например, первый день месяца);


Период (мин) – продолжительность действия акции;

Дни недели – дни недели, когда действует акция.

Сохраните изменения.

3.2.21 **Акции**

Акции используются для реализации различных маркетинговых программ и программ лояльности.

Окно акций можно открыть, выбрав пункт **Справочники** – Акции или нажав клавишу  на панели инструментов. Вид окна справочника *Акции* представлен на Рис. 96.

В левой части окна отображаются все акции предприятия, а справа содержимое акции и ее описание.

В качестве акции может выступать, например, электронная рассылка поздравлений клиентам в День рождения, предоставление разовой скидки клиентам в определенный день месяца, переход между уровнями в зависимости от накопленных сумм. Все существующие в системе акции создаются в соответствующем справочнике.

Наиболее распространенные акции уже предложены к использованию и требуют только подключения.

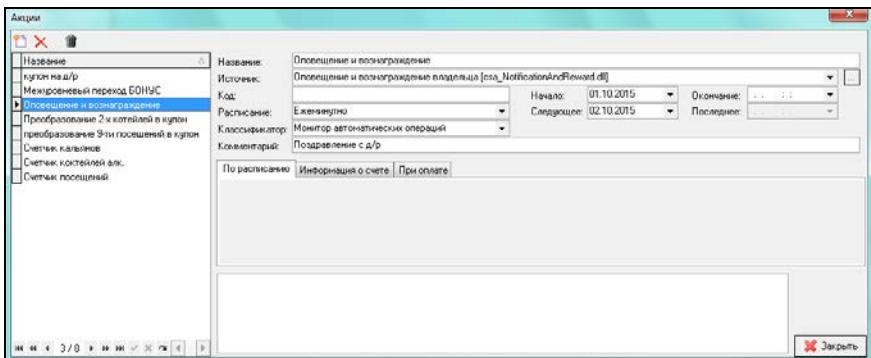



Рис. 96

Для добавления уже существующей акции нажмите кнопку на панели инструментов *Добавить*  или используйте соответствующую команду контекстного меню. В поле *Название* введите название акции.

Источник – из ниспадающего списка выбираются акции только с расширением dll. В зависимости от выбранного файла проверяются те или иные условия акции.

Если акция с расширением csa, то акция вызывается из контекстного меню на одной из закладок *«По расписанию»*, *«Информация о счете»*, *«При оплате»*. Более подробно см. описание соответствующих акций.

Расписание – из ниспадающего списка выберите расписания действия акции. Расписание указывается в пункте *«Планировщик»* (см. п. 3.2.20). Если какая-либо акция не должна действовать, то в ее расписании в поле *«Расписание»* необходимо выставить значение *«Неактивно»*.

Классификатор – выберите из ниспадающего списка название классификатора программного обеспечения – *Монитор автоматический операций* (см. п. 3.1.1).

Время следующего выполнения – определите время следующего выполнения акции.

Для запуска акции с текущей даты необходимо выставить значение в поле *«Время следующего выполнения»* предыдущий день.

Время последнего выполнения будет рассчитано из условий акции (каждый день, каждый месяц и др).

Внимание: Если поле **«Время последнего выполнения»** чистое, то акция еще не была запущена.

Внимание! Для работы акций необходимо наличие сегментов (см. п. 3.2.12).

Акции MS SQL хранятся в папке «Plugins», папка «Plugins» должна содержаться в корне папки «Bin».

3.2.21.1 Периодическое пополнение счета (Csa_AccountRepeatDepositing.dl)


Акция увеличивает баланс платежных счетов на указанную сумму в указанный период (количество дней или месяцев) с указанием количества транзакций, за которое можно израсходовать эти средства. Данная акция, например, может быть использована для организации корпоративного питания, если сотрудникам перечисляют сумму на определенный интервал времени (на день, на месяц).

На Рис. 97 приведен пример следующих начислений:

1-я строка – на дебетовый счет начисляется 180 рублей каждый день, если средства не израсходованы, то остаток обнуляется.

2-я строка – на дебетовый счет начисляется 3000 рублей каждый месяц, если средства не израсходованы, то остаток обнуляется в конце месяца.

3-я строка – на дебетовый счет начисляется 3100 рублей каждый месяц, если средства не израсходованы, то остаток перейдет на следующий месяц.

Для внесения параметров акции нажмите на клавишу  в поле **«Имя файла»** и заполните поля. На Рис. 97 представлен пример такого заполнения.

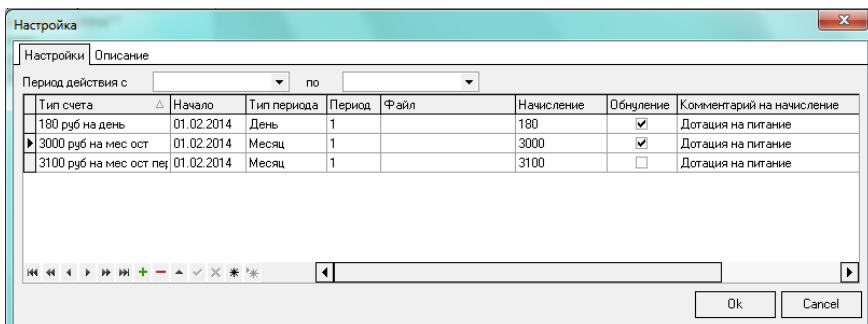



Рис. 97

Для добавления новой строчки с параметрами акции нажмите клавишу  и заполните поля.

Период действия с... по... - в поле указывается интервал действия акции.

Тип счета — выберите тип счета из ниспадающего списка.

Начало — начало действия акции по данному типу счета.

Тип периода — продолжительность выполнения акции по данному типу счета (например, начисление средств на месяц, на день, на неделю).

Период — длительность типа периода (например, если средства начисляются на три дня, то тип периода – день, а период - 3).

Файл — путь к файлу, в котором содержится информация, например, о сотрудниках. В импортируемом файле первой строкой обязательно должна идти строка формата данных, содержащая перечисление параметров и символ – разделитель

Client_Name;Card_Code_EM_Marin;Summ_1;Summ_2;Group_Name

означает, что разделителем параметров будет являться ";" и параметры идут в следующем порядке:

1 - имя клиента

-
- 2 - номер карты в формате Card_Code_EM_Marin
 - 3 - сумма для 1 счета
 - 4 - сумма для 2 счета
 - 5 - название группы, в которую перенесутся карты и владельцы карт

Additional information:

На данный момент программа переноса данных оперирует следующими параметрами (можно указывать в строке шаблона):

CLIENT_NAME - имя клиента

CARD_CODE - номер карты (Int64)

CARD_CODE_EM_MARIN - номер карты в формате EM-Marin (123.45678)

TEL_1 - номер 1 телефона

TEL_2 - номер 2 телефона

ADDRESS - адрес

EMAIL - EMail

EXTERNAL_CODE - внешний код (20 символов)

BIRTHDAY - день рождения (YYYY-MM-DD или DD.MM.YYYY)

NOTES - дополнительная информация (255 символов)

SOURCE - источник (60 символов)

SUMM_1 - сумма, которая будет перенесена в созданный счет (тип счет "SUMM1")

SUMM_2 - сумма, которая будет перенесена в созданный счет (тип счет "SUMM2")

SUMM_3 - сумма, которая будет перенесена в созданный счет (тип счет "SUMM3")

SUMM_4 - сумма, которая будет перенесена в созданный счет (тип счет "SUMM4")

SUMM_5 - сумма, которая будет перенесена в созданный счет (тип счет "SUMM5")

SUMM_6 - сумма, которая будет перенесена в созданный счет (тип счет "SUMM6")

GROUP_NAME - название группы (с таким названием в карточной системе будут созданы группа карт и группа владельцев)

CITY - город

DISPATCH - контакт подписан на рассылку

CARD_OFFERED - дата выдачи карты

CARD_EXPIRED - дата окончания действия карты

CARD_STATUS - статус карты (есть mapping в Config.ini)

CLIENT_NAME_F - имя

CLIENT_NAME_M - отчество

CLIENT_NAME_L - фамилия

CARD_CODE_HEX - номер карты в hex

Начисление – сумма начислений на счет гостя по акции.

Переход – если осуществляется переход денежных средств на следующий период, то флаг в данном поле должен быть выставлен. Если средства обнуляются по истечении периода, то флаг не должен быть выставлен.

Комментарий на начисление – любая текстовая информация.

Комментарий на списание - любая текстовая информация.

3.2.21.2 Пополнение счета по расписанию csa_scheduler_AccountRepeatDepositing_590.csa

Акция увеличивает баланс платежных (дебетовых и бонусных) счетов на указанную сумму по указанному расписанию. Данная акция, например, может быть использована для организации корпоративного питания, если сотрудникам перечисляют сумму на определенный интервал времени (на день, на месяц).

Для внесения параметров акции необходимо на закладке расписание из контекстного меню выбрать пункт AccountRepeatDepositing (см. Рис. 98).

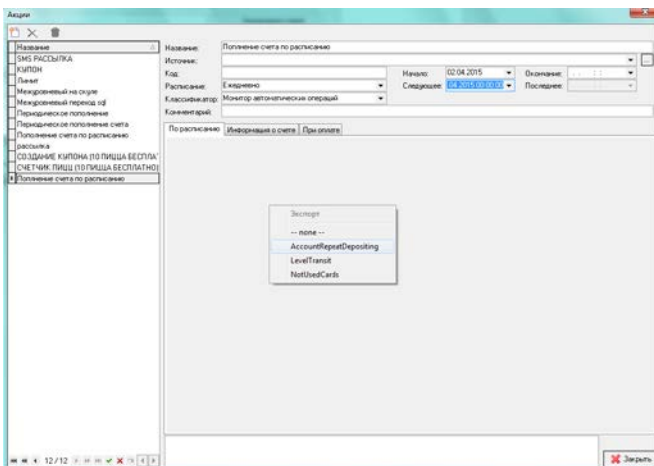


Рис. 98

Далее в открывшемся окне (см. Рис. 99) необходимо заполнить поля.

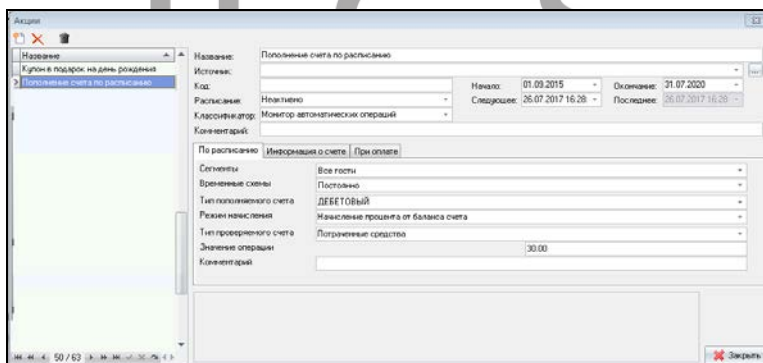


Рис. 99

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.2.20).

Классификатор - название классификатора программного обеспечения (*Монитор автоматический операций*) выбирается из выпадающего списка.

Сегмент - перечень сегментов (см. п. 3.2.12), для которых необходимо провести начисление.

Временные схемы – расписание начисления суммы на пополняемый счет (например, один раз в день), можно выбрать несколько схем, поле обязательно для заполнения. Временная схема создается в словаре «Временные периоды» (см. пункт 3.2.17). Если временная схема не выбрана, акция не обработает.

Тип начисляемого счета – тип счета, на который будет произведено начисление.

Режим пополнения:

Пополнение – пополнение средств производится без обнуления баланса

Пополнение с предварительным обнулением баланса – пополнение средств произойдет после обнуления текущего баланса на счете


Начисление процента от баланса счета – начисляется процент от суммы указанной в параметре «Тип проверяемого счета».

Тип проверяемого счета – тип счета, который будет проверяться, в том случае если в параметре «Режим начисления» выбрана операция «Начисление процента от баланса счета».

Значения операции – сумма, на которую будет увеличен баланс счета.

Комментарий – любая текстовая информация.

3.2.21.3 Диспетчер SMS рассылок (csa_SendSMS.dll)

Для внесения параметров акции нажмите на клавишу  в поле «Имя файла». В появившемся окне (см. Рис. 100) необходимо указать интервал действия рассылки и флагами отметить классификаторы ПО. Выделенные флагами Классификаторы – это классификаторы, от имени которых

будет отправлены sms (например, на одной базе данных CRM организован дисконтно-бонусный клуб ресторана и доставка).

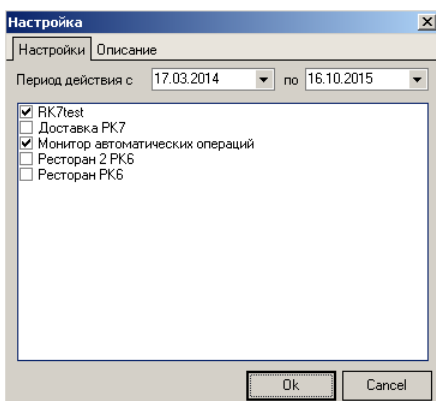



Рис. 100

Внимание! Данная акция только отправляет sms сообщение. Текст самого сообщения указывается в акции «Оповещение и вознаграждение» (см. п. 3.2.21.12).

3.2.21.4 Диспетчер Email рассылок (csa_SendEMail.dll)

Для внесения параметров акции нажмите на клавишу  в поле «Имя файла». В появившемся окне (см. Рис. 101) укажите интервал действия данной рассылки.

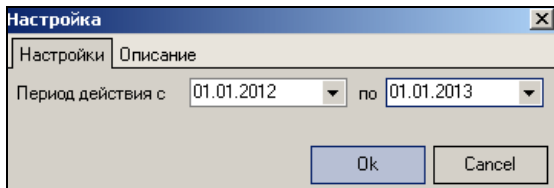



Рис. 101

Внимание! Данная акция только отправляет email сообщение. Текст самого сообщения указывается в акции «Оповещение и вознаграждение» (см. п. 3.2.21.12).

3.2.21.5 Доп. начисление на транзакцию (csa_TransactionDopDeposition.dll)

Акция позволяет изменить баланс какого-либо счета (кошелек) при транзакциях на другом счете (кошелек). Например, при покупке блюд определенных категорий, акция начислит дополнительный бонус на бонусный счет.

На Рис. 102 представлено заполнение полей акции, при которой при покупке блюд из категории с кодом 18 на бонусный счет будет начислено дополнительно 50% их стоимости. При работе данной акции профиль гостя закладка «Счета» должен быть заполнен так, как показано на Рис. 103.

Для внесения параметров акции нажмите на клавишу  в поле «Имя файла» и заполните поля. На Рис. 102 представлен пример такого заполнения.

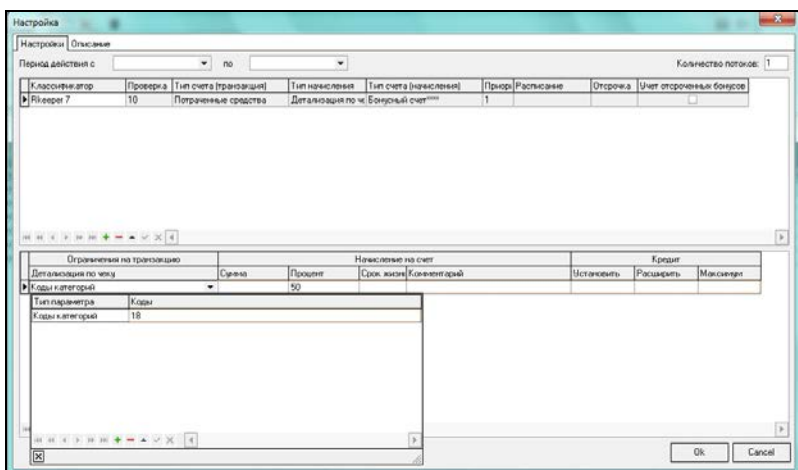


Рис. 102

Адреса Контакты Расство Договоры Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства										
Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто период	Баланс	Глубина кредита	Заблокирован	Примено блокировки		
01.00012.00044008.0001	27.02.2014	Бюджетный счет***	1	<input type="checkbox"/>	245.00	0	<input type="checkbox"/>			
02.00067.00044009.0001	27.02.2014	Счета 0%	1	<input type="checkbox"/>	0.00	0	<input type="checkbox"/>			
05.00004.00044007.0001	27.02.2014	Погореленный средства		<input type="checkbox"/>	490.00	0	<input type="checkbox"/>			

Рис. 103

Примечание: нулевая скидка необходима, чтобы посчитать затраты.

Период действия с... по... - в поле указывается интервал действия акции.

Набор полей в акции зависит от параметра в поле «Тип начисления».

Тип начисления – ДЕТАЛИЗАЦИЯ ПО ЧЕКУ (см. Рис. 102)

Классификатор – выбирается из ниспадающего списка классификаторов ПО (см. п. 3.1.1).

Проверка – интервал времени в сутках, за который необходимо проверить транзакции. Если данное поле пустое, то проверка будет осуществляться за весь период по всей БД.

Тип счета (транзакции) – тип счета, на котором проверяется транзакция.

Тип начисления – параметр, по которому осуществляется начисление на счет, указанный в поле «Тип счета начисления».

Тип счет (начисления) – тип счета, на который осуществляется начисление в результате работы акции.

Приоритет – приоритет дополнительного начисления, если существуют пересечения условий.

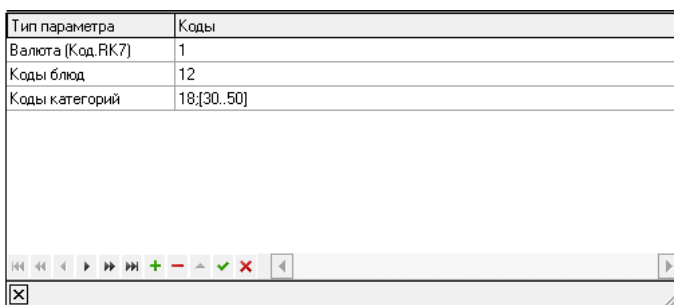
Расписание – расписание действия данного дополнительного начисления. Расписание создается в пункте «Временные периоды» (см. п. 3.2.17).

Область «Ограничения на транзакцию»

Детализация по чеку (см. Рис. 104) – в данном поле определяется, по какой детализации чека (блюдо, категория

блюдо, валюта) осуществляется дополнительное начисление на счет. Данное поле обязательно для заполнения. Если должны все блюда/категории/валюты участвовать в дополнительном начислении, то в настройках акции необходимо выбрать один из параметров и в значении выставить знак «*». Если требуется указать несколько блюд/категорий/валют, то перечисление осуществляется через знак «;» (точка с запятой). Интервала значений можно указать, используя квадратные скобки [x..y], где x - начало интервала, y – последнее значение интервала.

Тип параметра	Коды
Валюта [Код. РК7]	1
Коды блюд	12
Коды категорий	18;[30..50]



The screenshot shows a table with two columns: 'Тип параметра' (Parameter Type) and 'Коды' (Codes). The table contains three rows of data. Below the table is a control bar with various navigation icons (back, forward, search, etc.) and a small 'X' icon in the bottom left corner.

Рис. 104

Внимание! При использовании R-Keeper7 учитывается классификация для отчетов.

Если выбрано в данном поле несколько условий (например, валюта и блюдо), то проверка условий осуществляется по «И».

Внимание! Если необходимо организовать учет количества порций какого-либо блюда или группы блюд, то необходимо использовать детализацию по коду блюда.

Параметр «Количество заказов» в поле «Детализация по чеку» позволяет разграничить заказы Rkeeper и Delivery. Для этого необходимо выбрать параметр «Количество заказов», а в поле «Код» указать код типа заказа (см. Руководство пользователя Rkeeper7).

Область «Начисление на счет»

Сумма - сумма начислений на счет в поле «Тип счета (начисления)».

Если в поле «Сумма» выставлен параметр **quantity**, то акция считает количество порций блюд.

Ввод параметра quantity необходимо начинать с “=”.

Процент – процент начислений от транзакции на счет в поле «Тип счета (начисления)».

Срок жизни – в поле определяется продолжительности «жизни» начисленных средств/бонусов.

Внимание!!! Срок жизни может быть определен только для бонусных типов счетов!

Содержимое поля «Срок жизни» представлен на Рис. 105.

Приоритет	Дата начала зависит от	Тип	Период	Начало	Карта прод.	Тест	△
1	Первое применение карты на кассе	Месяц (с 1 числа)	6		<input type="checkbox"/>		

Рис. 105

Приоритет – приоритет проверки условия.

Дата начала зависит от – параметр, от которого зависит начало срока жизни начисления.

Тип – тип количества периодов.

Период - количество типов.

Начало – дата начала «Срока жизни».

Карта продляется – если срок действия карты меньше, чем срок жизни бонуса, то при флаге в данном поле

срок действия карты будет пролонгирован до окончания срока жизни бонусов.

Тест – если кликнуть в этом поле, то система выдаст расчетный срок жизни начисления по данной акции. Пример представлен на Рис. 106.

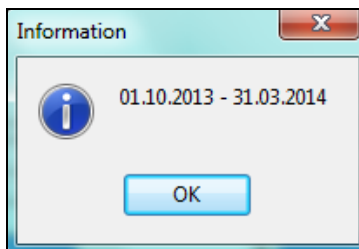


Рис. 106

Комментарий - любая текстовая информация.

Область «Кредит»

Установить - значение глубины кредита.

Расширить – значение, на которое увеличивается глубина кредита.

Максимум – максимальное значение глубины кредита.

Рассмотрим формирование подсчета порций блюда на основе акции «Доп. Начисления на транзакцию» (например для организации акции **«10-я кружка пива бесплатно»**).

Профиль гостя закладка «Счета» должна быть заполнена, как показано на Рис. 107.

Адреса | Контакты | Родство | Договора | Документы | Счета | Карты | Купоны | Операции | Атрибуты | Свойства

Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход	Баланс
02.00067.00044012.0001	27.02.2014	Скидка 0%	1	<input type="checkbox"/>	0,00
03.00068.00044011.0001	27.02.2014	Н-я кружка пива		<input type="checkbox"/>	8,00
05.00004.00044010.0001	27.02.2014	Потраченные средства		<input type="checkbox"/>	1870,00

Рис. 107

Примечание: нулевая скидка необходима, чтобы посчитать затраты, либо может быть использована

виртуальная скидка (т.е. без добавления счета к профилю гостя).

Счёт «N-я кружка пива» выступает в роли счетчика кружек пива.

На Рис. 108 представлено заполнение полей акции, где 131 и 132 код блюд.

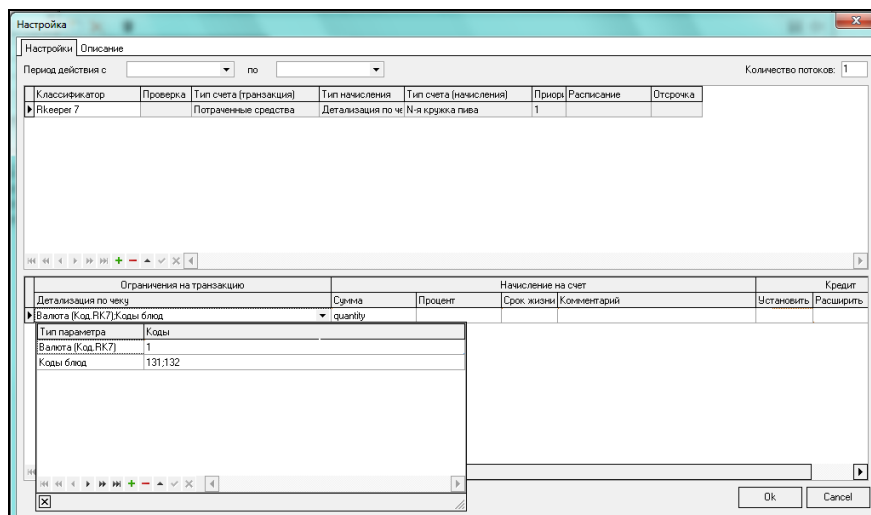


Рис. 108

Внимание технических служб! Если детализация по чеку не отображается, то необходимо выполнить скрипт (Step 99 (детализация по чеку + возраст владельца).sql) на базе.

Тип начисления – В ПЕРИОД ДНЯ РОЖДЕНИЯ НА ТРАНЗАКЦИЮ С МАКС. СУММОЙ ЧЕКА (см. Рис. 109)

Данная акция позволяет начислить бонус (процент и/или сумму) в день рождения гостя на транзакцию с максимальной суммой.

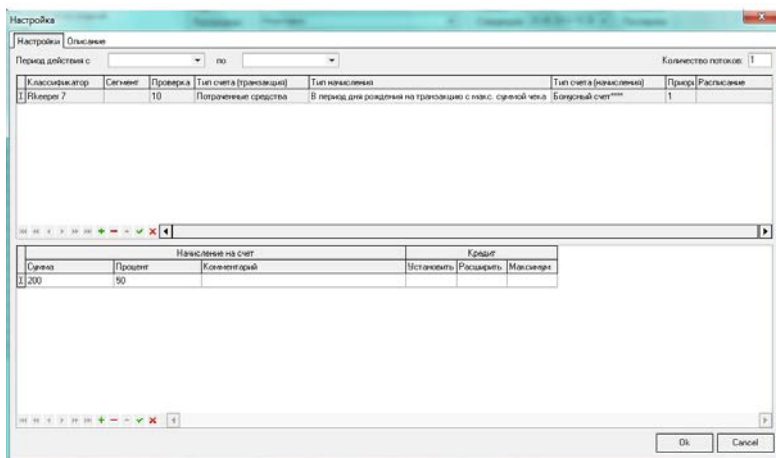


Рис. 109

Классификатор – выбирается из ниспадающего списка классификаторов ПО (см. п. 3.1.1).

Сегмент – сегмент гостей, для которых акция должна действовать.

Проверка – интервал времени в сутках, за который необходимо проверить транзакции. Если данное поле пустое, то проверка будет осуществляться за весь период по всей БД.

Тип счета (транзакции) – тип счета, на котором проверяется транзакция.

Тип начисления – параметр, по которому осуществляется начисление на счет, указанный в поле «Тип счета начисления».

Тип счет (начисления) – тип счета, на который осуществляется начисление в результате работы акции.

Приоритет – приоритет дополнительного начисления, если существуют пересечения условий.

Расписание – расписание действия данного дополнительного начисления. Расписание создается в пункте «Временные периоды» (см. п. 3.2.17).

Область «Начисление на счет»

Сумма - сумма начислений на счет в поле «Тип счета (начисления)». В поле может быть использованы формулы (см. п. 18).

Процент – процент начислений от транзакции на счет в поле «Тип счета (начисления)».

Область «Кредит»

Установить - значение глубины кредита.

Расширить – значение, на которое увеличивается глубина кредита.

Максимум – максимальное значение глубины кредита.

Тип начисления – **Пороговое ограничение** (см. Рис. 110)

Данная акция позволяет начислять средства в зависимости от суммы транзакции или баланса какого-либо счета.

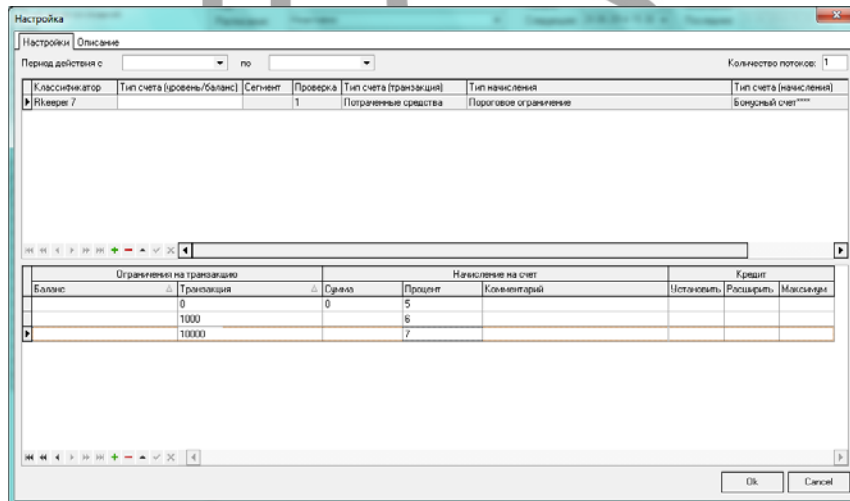


Рис. 110

Классификатор – выбирается из ниспадающего списка классификаторов ПО (см. п. 3.1.1).

Тип счета (уровень/баланса) – тип счета, на котором проверяется баланс.

Сегмент – сегмент гостей, для которых акция должна действовать.

Проверка – интервал времени в сутках, за который необходимо проверить транзакции. Если данное поле пустое, то проверка будет осуществляться за весь период по всей БД.

Тип счета (транзакции) – тип счета, на котором проверяется транзакция.

Тип начисления – параметр, по которому осуществляется начисление на счет, указанный в поле «Тип счета начисления».

Тип счет (начисления) – тип счета, на который осуществляется начисление в результате работы акции.

Приоритет – приоритет дополнительного начисления, если существуют пересечения условий.

Расписание – расписание действия данного дополнительного начисления. Расписание создается в пункте «Временные периоды» (см. п. 3.2.17).

Область Ограничения на транзакцию

Баланс – уровень баланса на счете Тип счета (уровень/баланса).

Транзакция – сумма транзакции, при которой начисляются указанный процент и/или сумма.

Сумма – сумма начислений при соответствующем уровне баланса или сумме транзакции. В поле может быть использованы формулы (см. п. 18).

Процент – процент начислений при соответствующем уровне баланса или сумме транзакции.

Комментарий - любая текстовая информация.

Область «Кредит»

Установить - значение глубины кредита.

Расширить – значение, на которое увеличивается глубина кредита.

Максимум – максимальное значение глубины кредита.

Пример использования акции. Задача: начислять бонусные баллы в размере трех единиц за каждые полные 50 рублей покупки. Пример заполнения полей акции представлен на Рис. 111.

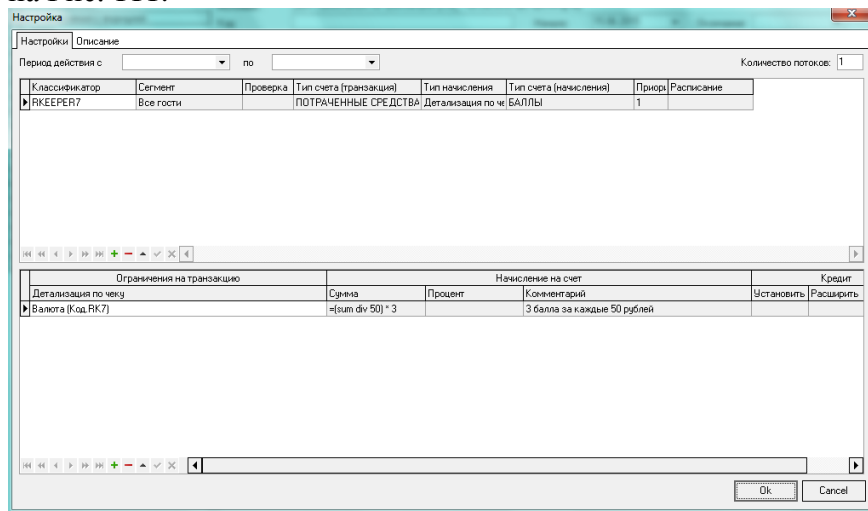


Рис. 111

Классификатор – программное обеспечение, на котором проходят начисления на тип счета, указанный в поле «Тип счета (транзакция)».

Сегмент – сегмент гостей, которые участвуют в данной акции.

Тип счета (транзакция) – тип счета, по которому проверяются транзакции.

Тип начисления – детализация по чеку.

Тип счета (начисления) – тип счета, на который будут начисляться баллы.

Детализация по чеку – в данном примере используется валюта, так как нет дополнительных ограничений в задаче. Может быть использована любая из детализаций.

Сумма – формула «=(sum div 50) * 3» (в акции указывается без «»).
Заменяя значения 50 и 3 в формуле можно изменять кратные суммы.

3.2.21.6 Доп. начисление на транзакцию SQL (OnlineAdditionalCharge)

Работает с версии CRM -5.08.08.000

Акция позволяет изменить баланс какого-либо счета (кошелек) при транзакциях на другом счете (кошелек).

Внимание!!! Данная акция, работает в режиме «Online» , то есть не обращается к ранее накопленным средствам на счете «Потраченные средства», а для дополнительного начисления проверяет траты, С КОНКРЕТНОГО ЧЕКА!!!!

Например, при покупке блюд определенных категорий, акция начислит дополнительный бонус на бонусный счет. Особенность акции состоит в том что, акция работает без участия монитора автоматических операций, в режиме онлайн (при проведении транзакций на станции R-Keeper будут начислены баллы на выбранный счет). Также в результате работы акции за пополнение баланса карты на определенную сумму гость в подарок может получить купон (см. п. 3.2.8). Еще одним вариантом работы данной акции может быть начисление фиксированных сумм (например, бонусов) при потрате за каждые полные X рублей.

На Рис. 112 представлено заполнение полей акции, в результате работы, которой при покупке блюд на станции R-Keeper с кодом 8 и кодом 304 на бонусный счет будут начислены баллы по следующей схеме: при потрате 1рублей - 20 баллов, при потрате 1000 рублей – 30 баллов, при потрате

5000 рублей - 50 баллов. Исключение составляет валюта с кодом 4, если заказ будет полностью закрыт на данную валюту баллы, не начисляться.

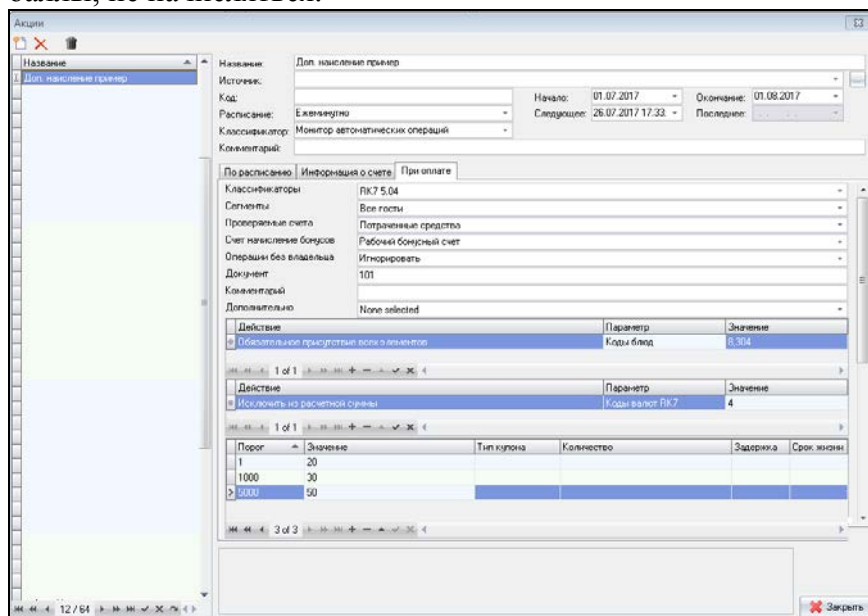


Рис. 112

При работе данной акции закладка «Счета» на профиле гостя должна быть заполнена так, как показано на Рис. 113.

Адрес	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства
Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход	Баланс	Глубина кредита	Заблокирован	Причина блокировки		
> 01.00222.00001577.0001	13.02.2016	Рабочий бухгалтерский счет	бонус	<input checked="" type="checkbox"/>	141.50	0	<input type="checkbox"/>			
05.00001.00001578.0001	13.02.2016	Потраченные средства		<input type="checkbox"/>	1 750.00	0	<input type="checkbox"/>			

Рис. 113

На Рис. 114 представлено заполнение полей акции, в результате работы, которой при продаже на станции R-Keerer трех блюд с кодом 76, автоматически сгенерируется купон. В момент печати чека на станции R-Keerer распечатается документ с кодом купона. Для работы данной акции нужно в области номер III в поле значение прописать

формулу «= if cast(Summ_PaymentDetails_Count as int) < 3 Result = null», где цифра «3» является количеством блюд.

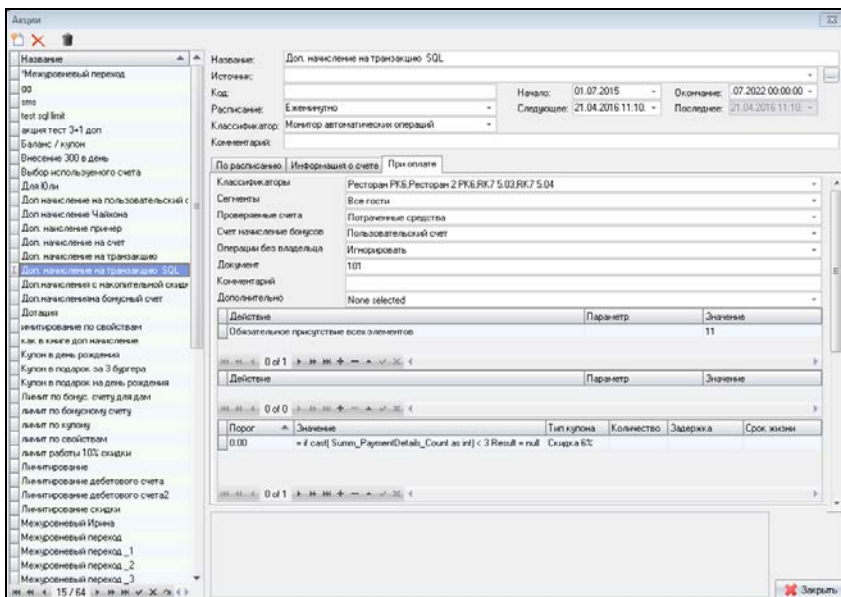


Рис. 114

При работе данной акции закладка «Счета» на профиле гостя должен быть добавлен «Пользовательский счет» так, как показано на Рис. 115.

Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Лето период	Баланс	Глубина кредита	Заблокирован	Принесла блокировки
03.001.00001503.0001	05.02.2016	Дебетовый счет			0,00	0		
05.00001.00001504.0001	05.02.2016	Погрешенные средства			0,00	0		
		Пользовательский счет			0,00	0		

Рис. 115

На Рис. 116 представлено заполнение полей акции, в результате работы, которой за каждые полные потраченные 150 рублей, на бонусный счет начислится 30 бонусов, т.е. если сумма чека составит 299 руб. начисляется также 30 бонусов, если сумма чека будет 301 руб. начисляется 60 бонусов. Для работы данной акции нужно в области номер III в поле

значение прописать формулу «**Result = (cast(Summ as int) / 150)*30**», где «150» – сумма затрат, «30» - сумма бонусов, которые должны быть начислены на бонусный счет. При этом области I и II – пустые.

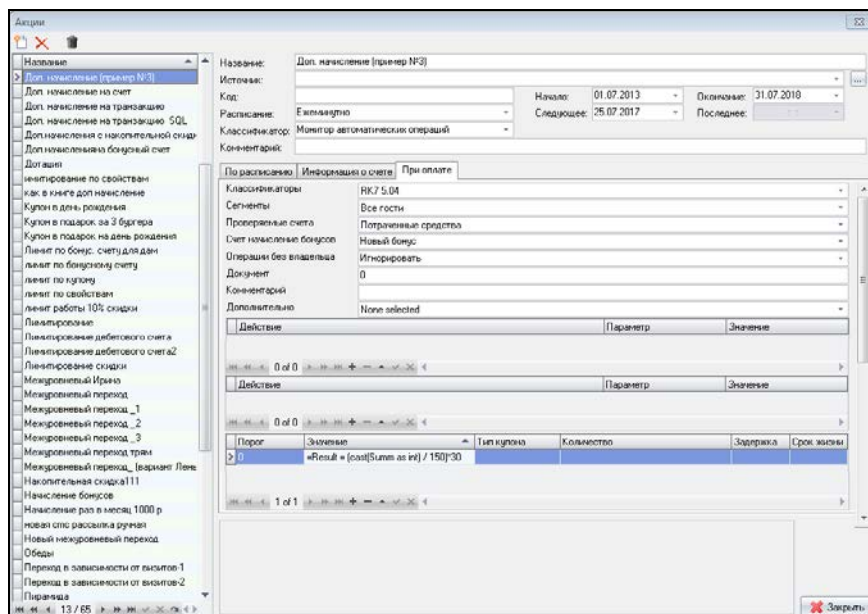



Рис. 116

В словаре «**Акции**» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели инструментов *Добавить*  или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню.

Название - название акции.

Источник – поле не заполняется.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.2.20).

Классификатор - название классификатора программного обеспечения (*Монитор автоматический операций*) выбирается из выпадающего списка.

Комментарий – любая текстовая информация.

На закладке «При оплате» нужно правой кнопкой мыши выбрать акцию «*csa_transaction_OnlineAdditionalCharge*» (см.Рис. 117).

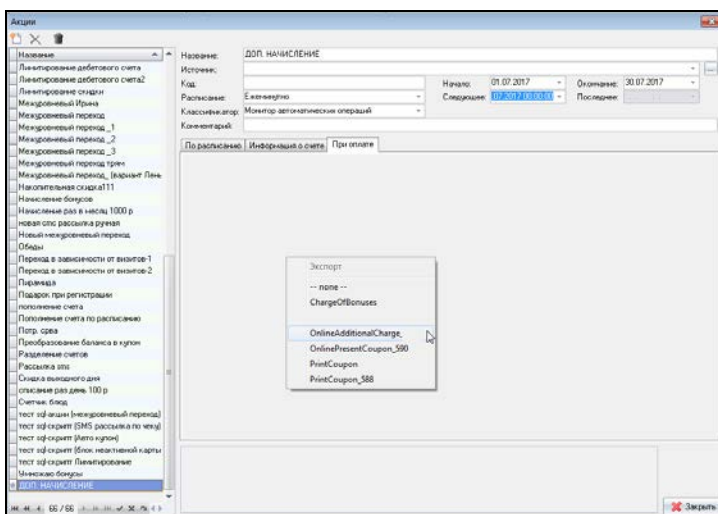


Рис. 117

В открывшемся окне (см. Рис. 118) необходимо заполнить параметры акции.

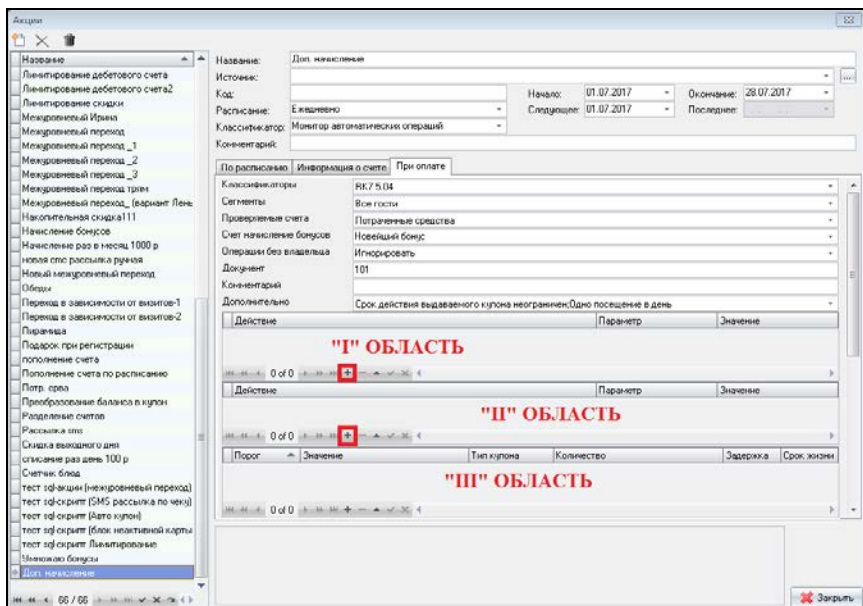


Рис. 118

Классификаторы — классификаторы ПО, при транзакциях на которых будет происходить начисления в результате работы акции. Выбираются из ниспадающего списка.

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость.

Проверяемые счета - тип счета, по которому проверяется транзакция.

Счет начисления - тип счета, на который осуществляется начисление в результате работы акции.

Операции без владельца — по умолчанию «Игнорировать», второй параметр «Обрабатывать» используется для создания не персональных купонов на кассовой станции.

Документ — код макета документа из R-Keeper7 (купона), который автоматически распечатается на кассе при выдаче купона Рис. 119.

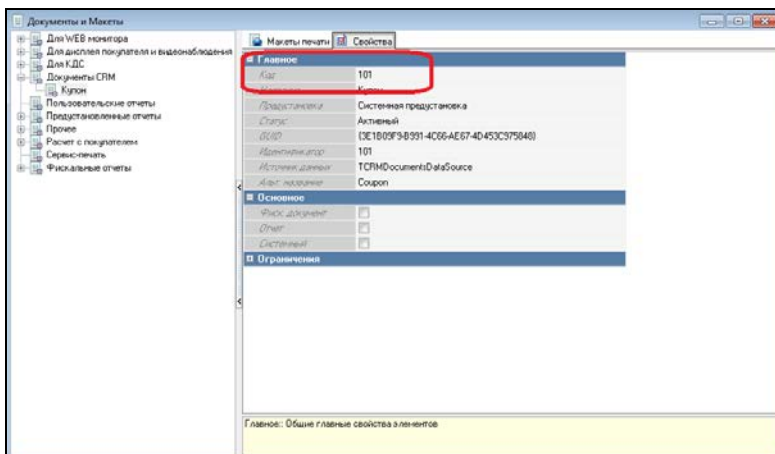


Рис. 119

Комментарий – любая текстовая информация.

Дополнительно – из выпадающего списка можно выбрать параметры «Срок действия выдаваемого купона не ограничен» и «Одно посещение в день» (см. Рис. 120).

«Срок действия выдаваемого купона не ограничен» данный параметр позволят генерировать бессрочные купоны.

«Одно посещение в день» этот параметр выбираем для того чтобы акция отрабатывала только один раз в сутки.

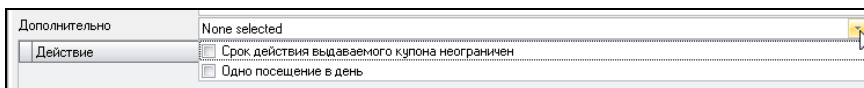



Рис. 120

Окно акции разделено на 3 области (см. Рис. 118).

В области I необходимо определить действия и параметры, по которым будут происходить начисления. Для этого необходимо нажать клавишу  в данной области и в строке указать значения действий и параметров (см. Рис. 121):

Действие - условие работы Акции, выбирается из ниспадающего списка.

Обязательное присутствие (при отсутствии весь чек игнорируется) - при отсутствии данного блюда/категории/валюты сумма не начисляется, если данное условие выполнено, то бонусы начисляются от полной суммы чека.

Обязательное отсутствие (при наличии весь чек игнорируется) – если в чеке присутствует, то данное блюдо/категория/валюта/сумма скидки начисления в результате работы акции не производятся.

При наличии хотя бы одного элемента чек игнорируется - если в чеке присутствует, то данное блюдо/категория/валюта/сумма скидки начисления в результате работы акции не производятся.

Параметр - в данном поле определяется, по какой детализации чека (блюдо, категория блюд, валюта, сумма скидки) осуществляется начисление на счет, выбирается из ниспадающего списка.


Значение - код валюты/ код блюда/ код категории из R-keeper V7 или сумма скидки.

Если требуется указать несколько кодов блюд/категорий/валют, то перечисление осуществляется через знак «,» (запятая).

Внимание! При использовании R-Keeper V7 учитывается классификация для общего сменного отчета (см. Руководство пользователя по R-keeper V7).

Действие	Параметр	Значение
Обязательное присутствие хотя бы одного из перечисленных элементов	Коды категорий	23,25
При наличии хотя бы одного элемента чек игнорируется	Коды блюд	20
Обязательное присутствие всех элементов	Коды валют РК7	4
Обязательное присутствие всех элементов	Сумма предоставленной скидки	100

Рис. 121


Во II-ой области могут быть заданы дополнительные действия и параметры, по которым будут происходить начисления. Для этого необходимо нажать клавишу  в данном поле и в строке указать значения действий и параметров (см. Рис. 122):

Не включать в расчетную сумму – в результате работы акции будут начислены средства (например, бонусы) на весь заказ, исключая указанные категории/блюда/валюты (использование Валюты: бонусы могут быть начислены при комбинированной оплате).

Включать в расчетную сумму – сумма начисляется только для включённого блюда/категории/валюты.

Действие	Параметр	Значение
Исключить из расчетной суммы	Коды блюд	Б

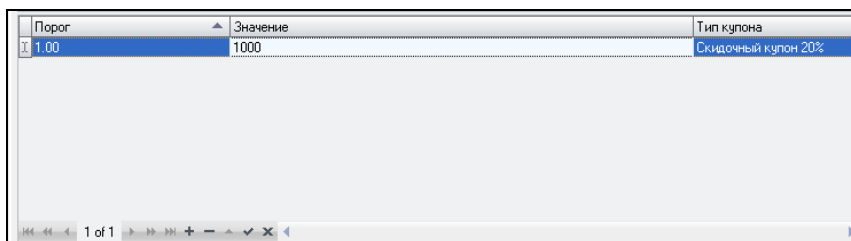
Рис. 122

В III-ей области задаются пороговые ограничение и суммы начислений. Для этого необходимо нажать клавишу  в данной области и в строке указать значения параметров (см. Рис. 123).

Порог – в данном поле необходимо указать сумму, при которой начисляются указанный процент и/или сумма.

Значение – процент или сумма начислений от транзакции на счет в поле «Порог».

Тип купона – в данном поле можно выбрать тип купона (дисконтный, суммовой или купон на блюдо).



Порог	Значение	Тип купона
1.00	1000	Скидочный купон 20%

Рис. 123


Если в результате работы акции начисляется процент от суммы транзакции, то в поле значение, необходимо указать знак «%». В противном случае, будет происходить номинальное начисление на выбранный счет.

3.2.21.7 Межуровневый переход стандарт (csa_LevelTransitStandartExt.dll)

Акция реализует увеличение процента скидки/бонуса при увеличении баланса какого-либо из счетов. Акция отслеживает период накопления, позволяет указывать стартовый уровень (т.е. нулевой не обязательно стартовый), понижать уровень при несоблюдении условий, фиксировать уровень при выполнении условий указанное число раз.

На Рис. 124 представлен **пример** формирования накопительного бонуса. По этой акции переход на второй уровень произойдет, если гость потратит 750 рублей или произойдет 5 затрат (сумма пяти затрат может быть меньше 750 рублей). Переход со второго уровня на третий произойдет

после трех потрат и общая сумма потрат должна составить не менее 3000 рублей.

Для внесения параметров акции нажмите на клавишу  в поле «Имя файла» и заполните поля. На Рис. 124 представлен пример такого заполнения.

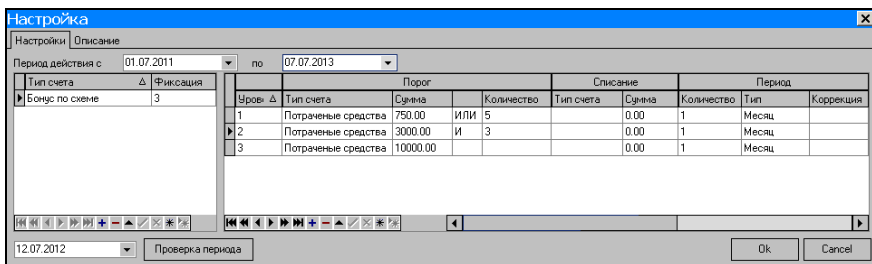


Рис. 124

Тип счета – выберите тип счета, для которого необходимо сформировать межуровневый переход;

Фиксация – в поле укажите количество периодов необходимое для того, чтобы переход на предыдущий уровень не осуществился. То есть счет, выполнив условия текущего уровня указанное количество периодов, никогда не спуститься на более низкий уровень.

В примере на Рис. 124 фиксация имеет значение 3 (три), то есть гость должен выполнить условия уровня 3 (три) раза, чтобы уровень скидки /бонуса никогда не понизился.

Старт – флаг в данном поле указывает, какой из уровней является стартовым (т.е. первым). Флаг выставляется в случае, если акция предполагает понижение уровней (т.е. заполняются поля в области Период) и уровень может опуститься ниже стартового. Например, на стартовом уровне скидка гостя составляет 5%, но если гость не выполнит условия акции за указанный период, то его скидка уменьшится до 0%. В этом случае флаг «Старт» должен быть выставлен напротив второго уровня, который соответствует скидке 5%, а первый уровень должен соответствовать скидке 0%.

Область «Порог»

Уровень – порядковый номер уровня;

Тип счета – в этом поле указывается тип счета, на котором нужно накопить указанную сумму и/или провести указанное количество транзакций;

Сумма – сумма накопления, достаточная для перехода на следующий уровень (то есть до какого значения нужно накопить). Если область «Период» **не заполнена**, то акция работает только на повышение, а значение в поле «Сумма» соответствует балансу на пороговом счете (например, на счете потраченных средств). Если поле «Период» **заполнено**, то значение в поле «Сумма» является суммой, которую необходимо накопить на данном уровне за указанный интервал времени.

Количество – количество транзакций достаточное для перехода на следующий уровень.

Параметр «И» / «ИЛИ» определяет условия проверки по сумме и количеству посещений. Если выбрано условие «И», то для перехода на следующий уровень гость должен выполнить условия и по сумме и по количеству. Если выбрано условие «ИЛИ», то для перехода на следующий уровень гость должен выполнить одно из условий либо по сумме, либо по количеству.

Область «Списание»

Тип счета для списания – тип счета, с которого будет списана сумма за переход на следующий уровень;

Сумма – цена за переход на следующий уровень;

Область «Период»

Количество – длительность типов периода, за который должно произойти накопление сумм или количества транзакций. Если в данном поле указать большое значение (например, 9999), то гость, дойдя до данного уровня, никогда не опустится ниже.

Тип – интервал времени (день, неделя, месяц), за который должно произойти накопление указанной суммы.

Коррекция – корректировка времени при расчете периода. Если поле не заполнено, то берется компьютерное время.

Если в области «Период» поля «Тип» и «Количество» не заполнены, то акция работает только на повышение.

**3.2.21.8 Межуровневый переход
csa_scheduler_LevelTransit (для версии 5.08 и выше).**

Акция реализует увеличение процента скидки/бонуса при увеличении баланса какого-либо из счетов. Акция отслеживает период накопления, может понижать уровень при несоблюдении условий, фиксировать уровень при выполнении условий указанное число раз.

На Рис. 125 представлен пример формирования накопительной скидки. По этой акции переход на второй уровень произойдет, если гость потратит 1000 рублей или произойдет 2 потраты (сумма двух потрат может быть меньше 1000 рублей). Переход со второго уровня на третий произойдет после пяти потрат и общая сумма потрат должна составить не менее 5000 рублей. При переходе с уровня на уровень будет происходить автоматическое списание с Дебетового счета сумм, указанных в столбце «Списание».

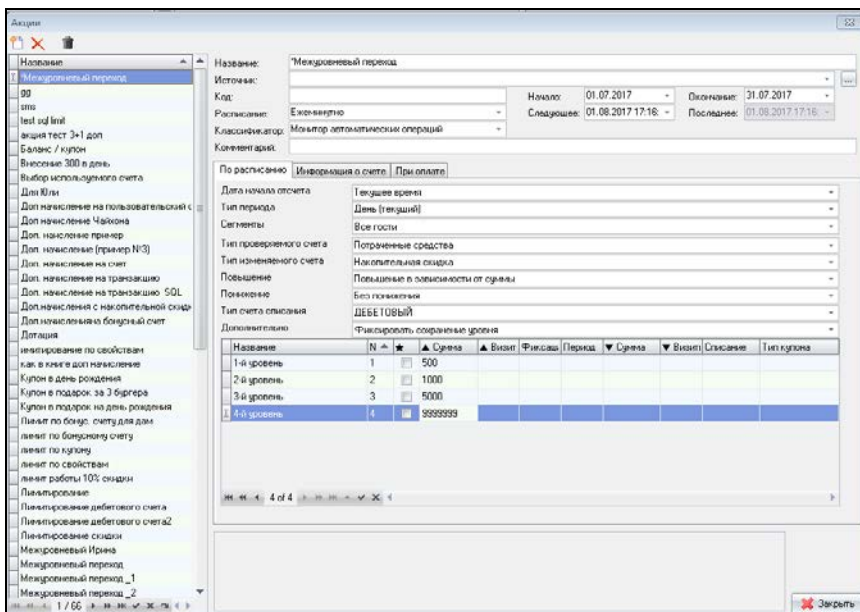


Рис. 125

В словаре «Акции» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели инструментов **Добавить** или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню на закладке «По расписанию», выбрать акцию «Межуровневый переход» (csa_scheduler_LevelTransit.csa.) (см. Рис. 126).

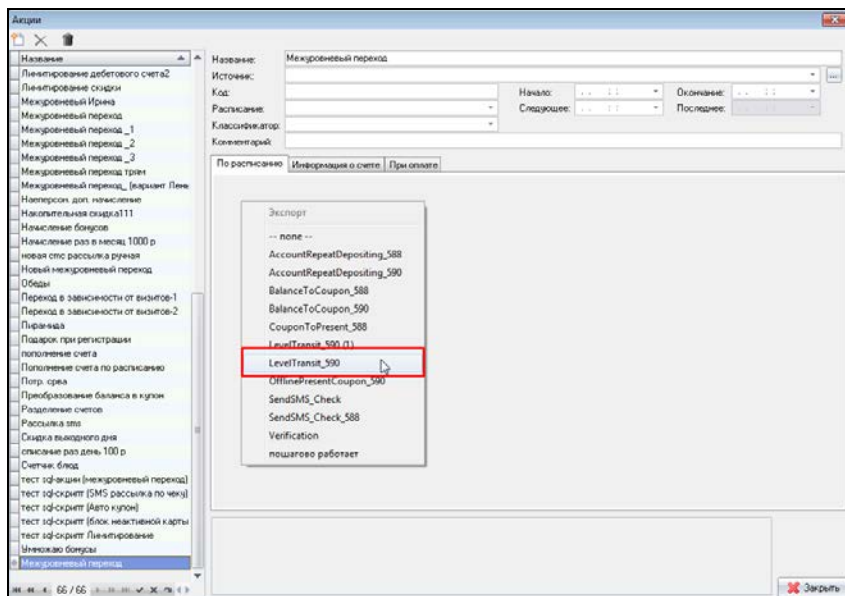


Рис. 126

В открывшемся окне (см. Рис. 127) необходимо заполнить следующие поля.

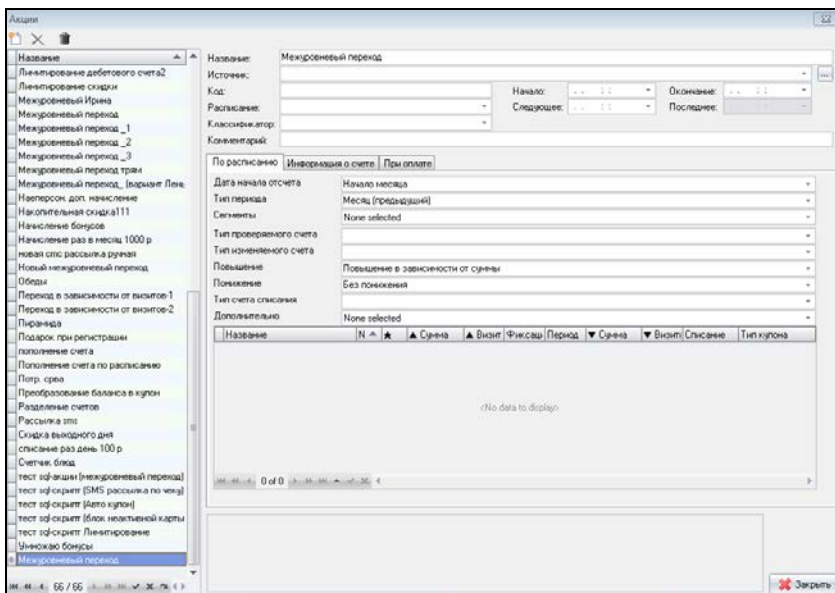


Рис. 127

Название – название акции.

Источник – поле не заполняется.

Расписание - расписание действия акции, выбирается из ниспадающего списка. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п.).

Классификатор - название классификатора программного обеспечения (*Монитор автоматический операций*) выбирается из ниспадающего списка.

Комментарий – любая текстовая информация.

Дата начала отсчета - начало работы акции:

1. Начало месяца – отсчет периодов будет происходить с 1-го числа месяца.
2. Начало недели (понедельник) – отсчет периодов будет происходить с понедельника текущей недели.
3. Последний межуровневый переход на изменяемом счете – отсчет периодов будет происходить от даты последней смены уровней.

4. Первая операция на кассе по проверяемому счету – отсчет периодов будет происходить от даты первой транзакции, пришедшей владельцу, с внешних систем.
5. Открытие изменяемого счета – с момента открытия счета в R-keeper CRM.
6. Открытие проверяемого счета – с момента открытия счета в R-keeper CRM.
7. Текущее время – отсчет временного интервала считается от текущей даты и времени.

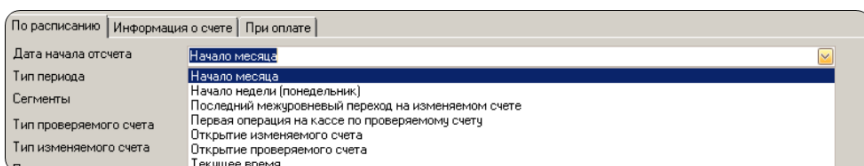


Рис. 128

Тип периода - продолжительность выполнения акции по данному типу счета (например, начисление средств на месяц, на день, на неделю).

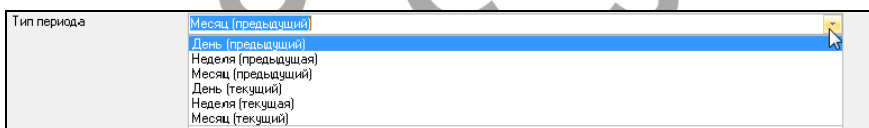


Рис. 129

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость (см. пункт 3.2.12). Поле обязательно для заполнения, если не выбрать сегмент, акция не отработает.



Рис. 130

Тип проверяемого счета - в этом поле указывается тип счета, на котором нужно накопить указанную сумму и/или провести указанное количество транзакций.

Тип проверяемого счета	Потраченные средства	▼
------------------------	----------------------	---

Рис. 131

Тип изменяемого счета - тип счета, для которого необходимо сформировать межуровневый переход.

Тип изменяемого счета	Накопительная скидка	▼
-----------------------	----------------------	---

Рис. 132

Повышение – режим работы акции при повышении уровня.

1. Без повышения - данный режим работы используется в случае когда акцию межуровневый переход разделяют на две: одна акция работает ТОЛЬКО на повышение, другая – ТОЛЬКО на понижение. Например, повышение ежедневное + понижение ежемесячное.
2. Повышение в зависимости от суммы – сумма накопления, достаточная для перехода на следующий уровень (то есть до какого значения нужно накопить на счете, указанном в поле «Тип проверяемого счета»).
3. Повышение в зависимости от визитов - количество визитов (транзакций) достаточное для перехода на следующий уровень.
4. Повышение в зависимости от обоих условий - для перехода на следующий уровень гость должен выполнить условия и по сумме и по количеству визитов.
5. Повышение в зависимости одного из условий – для перехода на следующий уровень нужно выполнить любое условие (накопить сумму или количество визитов).
6. Пошаговое повышение в зависимости от суммы – гость должен выполнить условие накопления (например, потрат) на счете, указанном в поле «Тип проверяемого счета» и при этом переход будет осуществлен только на следующий уровень (даже если гость накопит за одну транзакцию сумму на много превышающую указанную в соответствующем поле).
7. Пошаговое повышение в зависимости от визитов - переход зависит от количества визитов (транзакций) на счете,

указанном в поле «Тип проверяемого счета» переход будет осуществлен только на следующий уровень.

8. Пошаговое повышение в зависимости от обоих условий - для перехода на следующий уровень гость должен выполнить условие накопления (например, затрат) на счете и количество визитов, указанном в поле «Тип проверяемого счета» и при этом переход будет осуществлен только на следующий уровень.
9. Пошаговое повышение в зависимости от одного из условий - для перехода на следующий уровень нужно выполнить любое условие (накопить сумму или количество визитов), переход будет осуществлен только на один уровень.

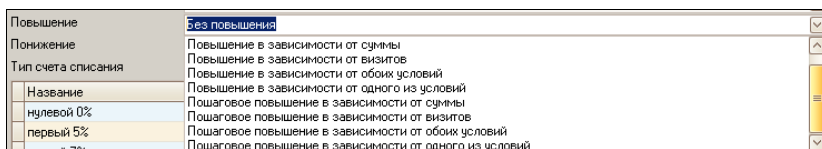



Рис. 133

Понижение – условия, при которых понижается уровень акции, при несоблюдении условий.

1. Без понижения – акция работает только на повышения уровней.
2. Понижение в зависимости от суммы – уровень акции будет понижаться, если не соблюдены условия по сумме, которая указана в поле .
3. Понижение в зависимости от визитов – уровень акции будет понижаться, если не выполнены условия по визитам (транзакциям).
4. Понижение в зависимости от одного из условий – уровень акции будет понижаться, если не выполнено одно из условий за указанный интервал времени (недостаточна накопленная сумма, либо недостаточное количество визитов).
5. Пошаговое понижение в зависимости от суммы – уровень акции будет понижаться только на один уровень, если не

- соблюдены условия накопления суммы на счете, указанном в поле «Тип проверяемого счета».
6. Пошаговое понижение в зависимости от визитов – уровень акции будет понижаться только на один уровень, если не соблюдены условия по визитам (транзакциям).
 7. Пошаговое понижение в зависимости от обоих условий – уровень акции будет понижаться только на один уровень, если не выполнены заданные условия по сумме на счете, указанном в поле «Тип проверяемого счета», и визитам.
 8. Пошаговое понижение в зависимости от одного из условий – уровень акции будет понижаться только на один уровень, если не выполнено одно из условий (сумма на счете, указанном в поле «Тип проверяемого счета» или визит).

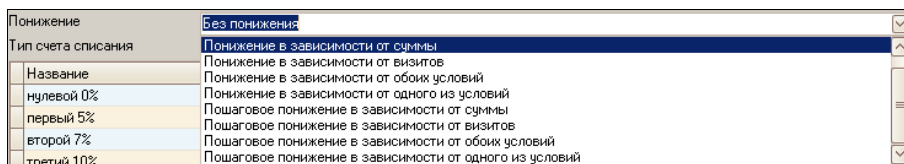


Рис. 134

Тип счета списания - тип счета, с которого будет списана сумма за переход на следующий уровень (Рис. 135) .



Рис. 135


Далее необходимо заполнить окно детализации акции, в котором определяются параметры работы акции (Рис. 136).

Название	№	★	▲ Сумма	▲ Визиты	Фиксация	Период	▼ Сумма	▼ Визиты	Списание
нулевой 0%	1	<input type="checkbox"/>	500.00	1	0	0	0.00	0	
первый 5%	2	<input type="checkbox"/>	1000.00	2	0	0	0.00	0	
второй 7%	3	<input type="checkbox"/>	5000.00	5	0	0	0.00	0	
третий 10%	4	<input type="checkbox"/>	99999999.00	999	0	0	0.00	0	

Рис. 136

Название – уровни (схемы) счета указанного в поле «Тип изменяемого счета».

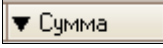
★ - флаг в данном поле указывает, какой из уровней является стартовым (т.е. первым). Флаг выставляется в случае, если акция предполагает понижение уровней (т.е. заполняются поля в области Период) и уровень может опуститься ниже стартового. Например, на стартовом уровне скидка гостя составляет 5%, но если гость не выполнит условия акции за указанный период, то его скидка уменьшится до 0%. В этом случае флаг «Старт» должен быть выставлен напротив второго уровня, который соответствует скидке 5%, а первый уровень должен соответствовать скидке 0%.

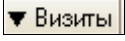
Сумма  - сумма накопления, достаточная для перехода на следующий уровень (то есть до какого значения нужно накопить).

Визиты  - количество визитов, для перехода на следующий уровень.

Фиксация - количество периодов, в течение которых необходимо выполнить условия уровня, чтобы понижение данного уровня не осуществился. То есть гость, выполнив условия текущего уровня указанное количество периодов, никогда не спустится на более низкий уровень.

Период – количество типов периода (дней или месяцев), за которое должно произойти накопление на типе счета, указанном в поле «Тип проверяемого счета».

Сумма  - сумма, ниже которой на счете, указанном в поле «Тип проверяемого счета», произойдет понижение уровня.

Визиты  - количество посещений гостя, меньше которых произойдет понижение уровня.

Списание – сумма, которая спишется за повышение уровня.

Списание средств за переход возможно только с пошаговым переходом.

Пошаговое изменение уровней и стандартный переход нельзя настраивать в одной акции.

Если необходимо настроить повышение по стандартной схеме, а понижение пошагово, то необходимо создать 2 акции.


3.2.21.9 Лимитирование использования счетов (csa_AccountUseLimit.dll)

Акция ограничивает использование счетов в зависимости от количества, типа и сумм транзакций по данному счету за указанный интервал времени для определенного сегмента.

На Рис. 137 представлен пример акции, по которой в течение одного дня бонус либо может быть назначен, либо списан.

Также данная акция используется:

- если необходимо ограничить затраты с дебетового счета в определенный интервал времени (например, 300 рублей за день);
- если необходимо запретить использовать скидку более одного раза в день.

Для внесения параметров акции нажмите на клавишу  в поле «Имя файла» и заполните поля. На Рис. 137 представлен пример такого заполнения.

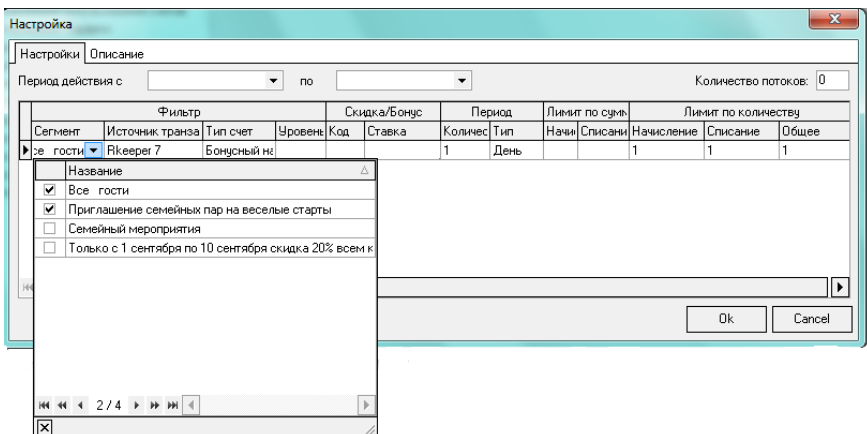


Рис. 137

Область «Фильтр»

Сегмент – перечень сегментов, в которых участвует гость. При использовании нескольких сегментов в акции объединение сегментов происходит по «ИЛИ», то есть, если гост входит в один из сегментов, то акция будет выполнена. Для акции Лимитирование использования счетов (csa_AccountUseLimit.dll) рекомендуется использовать строку оптимизации при создании сегмента - **where PEOPLE_ID = PEOPLE_ID**. Пример сегмента со строкой оптимизации представлен на Рис. 138. Строка оптимизации не является функциональной строкой сегмента.

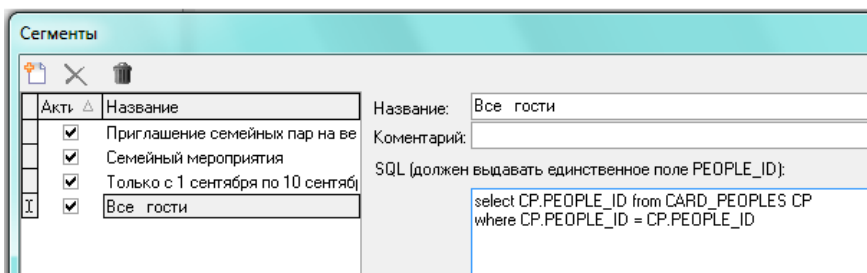


Рис. 138

Источник транзакций – Классификатор ПО, на котором проходит транзакция.

Тип счета – тип(ы) счета, для которых указывается ограничение.

Уровень – номер уровня для указанного счета

Область «Скидка/Бонус»

Код – код скидки/бонуса (берется из внешних программ).

Ставка – процент скидки/бонуса (используется при отсутствии внешних программ)

Область «Период»

Тип - интервал времени (день, неделя, месяц), на который действует указанные ограничения.

Количество - количество типов периода, на которое действует указанное ограничения.

Область «Лимит по сумме»

Начисление – максимальное значение суммы, которое может быть начислено в указанный период.

Списание - максимальное значение суммы, которое может быть списано в указанный период.

Область «Лимит по количеству»

Начисление – количество транзакций «Начисление» по данному счету.

Списание - количество транзакций «Списание» по данному счету.

Общее - количество транзакций «Списание» и «Начисление» по данному счету.

3.2.21.10 Лимитирование счетов по свойствам *csa_accountinfo_UseLimit_Properties_588*

Переименовать на русский язык акцию можно в папке «plugins» (см. Рис. 139), переименовывать нужно только после нижнего подчеркивания.

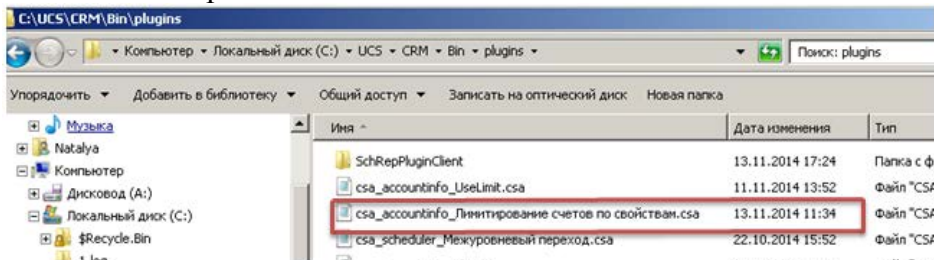


Рис. 139

Акция «Лимитирование счетов по свойствам» предназначена для организации корпоративного питания, когда ограничение по сумме определено на целую компанию, а не на конкретного сотрудника. То есть оплата питания всех сотрудников производится с одного счета компании, на который начисляется определенная сумма. Ограничения по счету отдельного сотрудника нет.

Для организации такой системы питания сотрудников первоначально в пункте меню «Диапазоны карт» для нужного диапазона карт необходимо выставить флаг «Обязателен держатель карты» (Рис. 140).

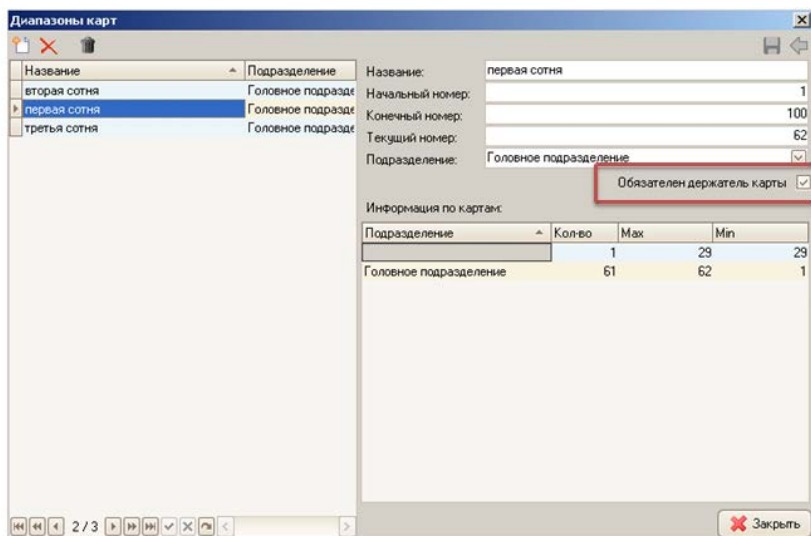


Рис. 140

Далее в пункте меню «Свойства» необходимо завести отдельное свойство, например «Лимит». Область применения данного свойства - «Карты» и «Группы карт» (см. Рис. 141). Далее в правой нижней части необходимо добавить ограничения по сумме для данного свойства. Каждая строка соответствует возможному варианту ограничений по сумме. Тип - **Действительное число**. Пример представлен на Рис. 141.

В случае если у Держателя карты не должно быть ограничений по карте, то в свойствах должна быть строка со значением «99999999» (пример, на Рис. 141 – строка «nolimit»).

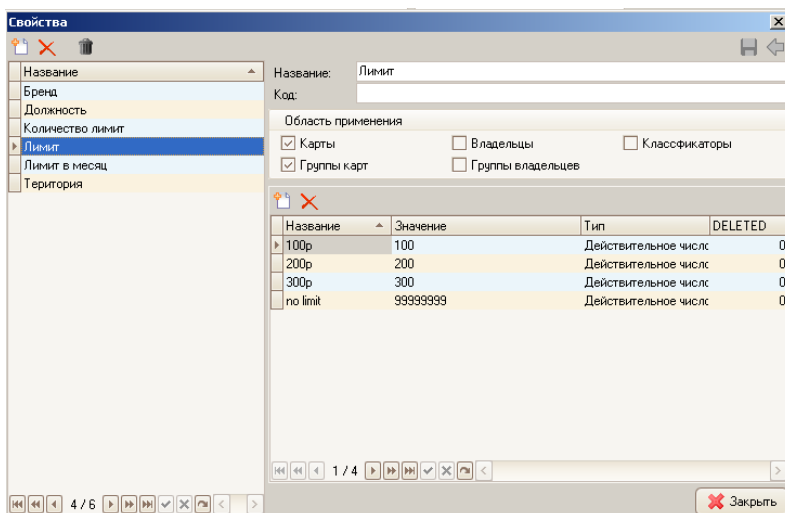



Рис. 141

Затем в словаре «Акции» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели инструментов *Добавить*  или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню. В открывшемся окне (см. Рис. 142) необходимо заполнить следующие поля.

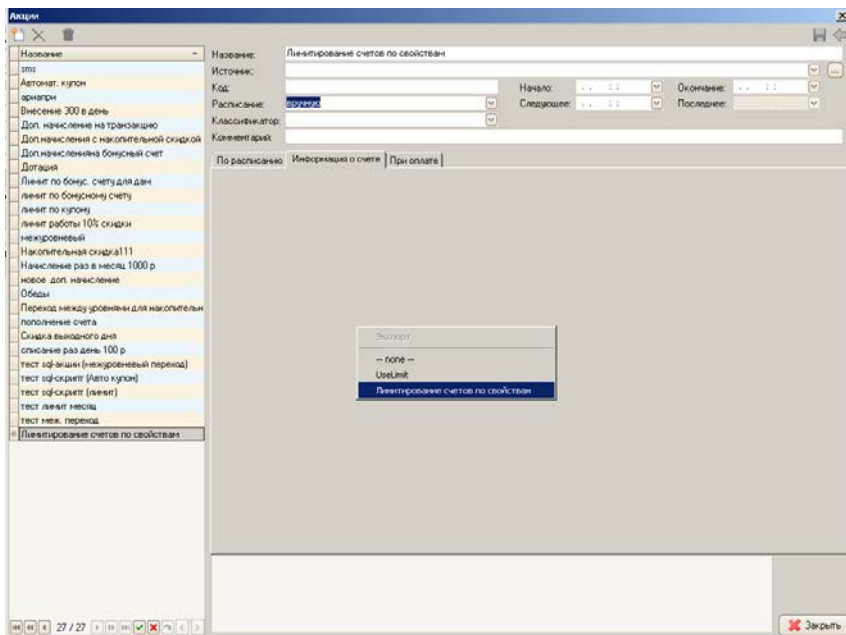


Рис. 142

Название- название акции.

Источник – поле не определено.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 913.2.20). У расписания должен быть указан Тип «Единожды».

Классификатор - поле не определено.

Комментарий – любая текстовая информация.

На закладке «**Информация о счете**» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «Лимитирование счетов по свойствам»(csa_accountinfo_UseLimit_Properties.csa.)(см. Рис. 142).

Далее нужно заполнить поля параметров акции (см. Рис. 143).

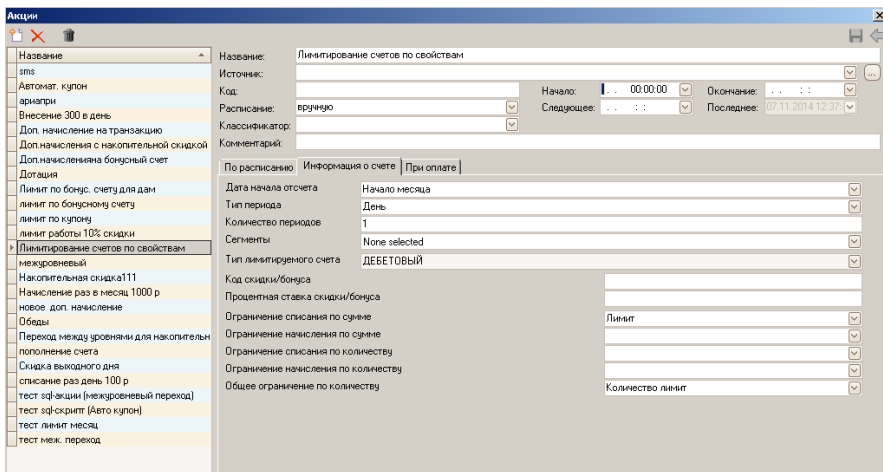


Рис. 143

Дата начала отсчета – начало работы акции.

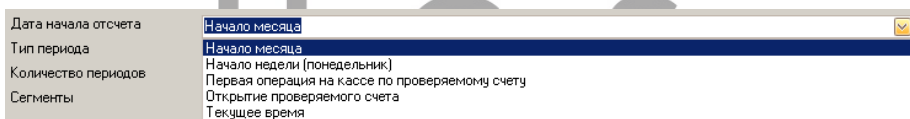


Рис. 144

Тип периода - интервал времени (день, неделя, месяц), на который действует указанные ограничения .

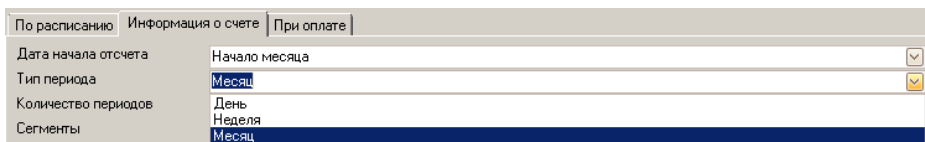


Рис. 145

Количество периодов - количество типов периода, на которое действует указанное ограничение.

Сегменты – перечень сегментов, в которых участвует гость.

По расписанию	Информация о счете	При оплате
Дата начала отсчета	Начало месяца	
Тип периода	Месяц	
Количество периодов	1	
Сегменты	None selected	
Тип лимитируемого счета	<input type="checkbox"/> Test (all peoples)	
Код скидки/бонуса	<input type="checkbox"/> Женщины	

Рис. 146

Тип лимитируемого счета - тип счета, для которых указывается ограничение.

Код скидки бонуса - код скидки/бонуса (берется из внешних программ), на который будет заменен процент скидки/бонуса, указанный в профиле гостя.

Процентная ставка скидки/бонуса – процентная ставка скидки/бонуса, на которую будет произведена замена в результате работы акции.

Ограничение списания по сумме – в этом поле необходимо выбрать свойство, в котором определены варианты ограничений. Свойство выбирается из ниспадающего списка.

Ограничение начисления по сумме - в этом поле необходимо выбрать свойство, в котором определены варианты ограничений. Свойство выбирается из ниспадающего списка.

Ограничение списания по количеству - количество транзакций «Списание» по данному счету, выбирается из ниспадающего списка. Для работы этого ограничения, нужно ввести дополнительное свойство, например «Количество лимит» (см. Рис. 147), число в поле «Значение» определяет количество транзакций.

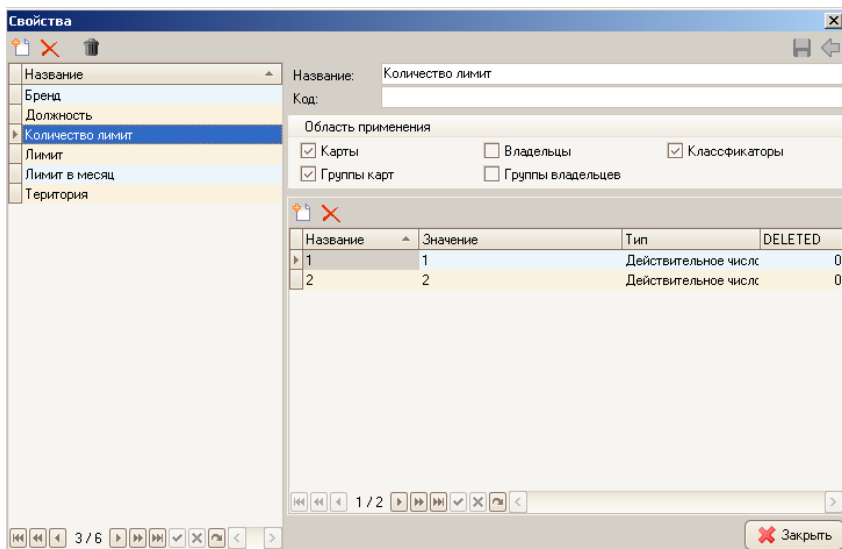


Рис. 147

Ограничение начисления по количеству - количество транзакций «Начисление» по данному счету, выбирается из ниспадающего списка. Для работы этого ограничения, нужно ввести дополнительное свойство, например «Количество лимит» (см. Рис. 147), число в поле «Значение» определяет количество транзакций.

Общее ограничение по количеству - количество транзакций «Списание» и «Начисление» по данному счету, выбирается из ниспадающего списка. Для работы этого ограничения, нужно ввести дополнительное свойство, например «Количество лимит» (см. Рис. 147), число в поле «Значение» определяет количество транзакций.

Далее на профиле компании (заводится аналогично профилю гостя), на закладке карты из всплывающего меню выбрать пункт «Привязать свободные карты к владельцу» (см. Рис. 148).

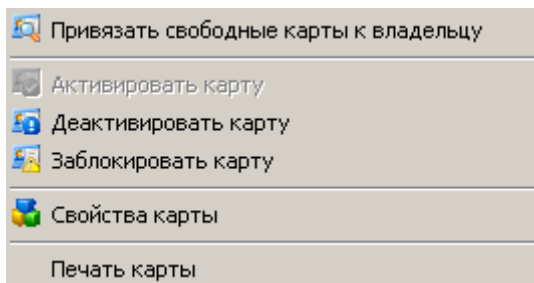
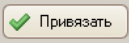


Рис. 148

Откроется окно, представленное на Рис. 149. В открывшемся окне необходимо выбрать карту (или группу карт), а из ниспадающего списка выбрать ID держателя карты и нажать кнопку .

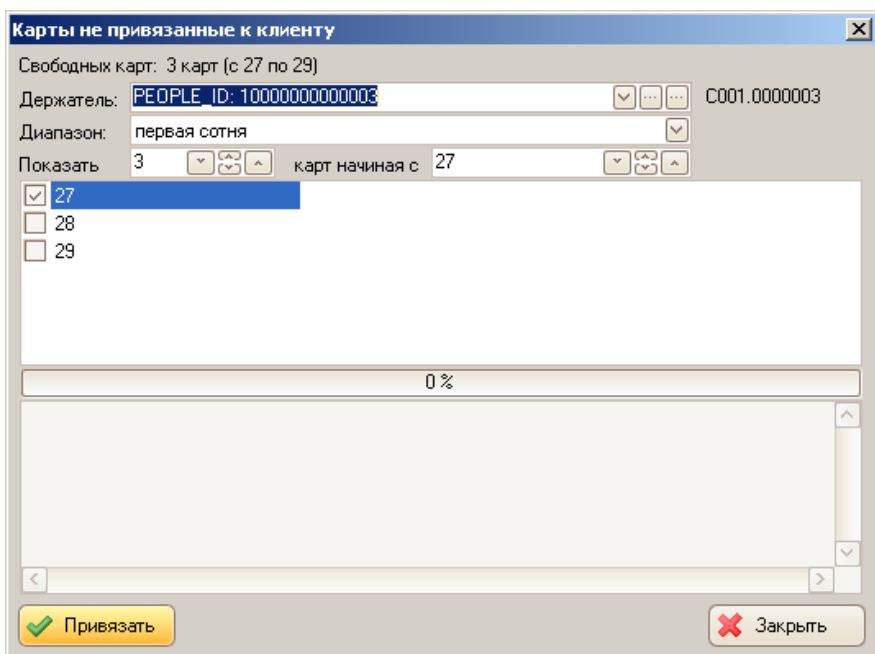


Рис. 149

В нижнем поле отобразится информация о привязке карты (см. Рис. 150).

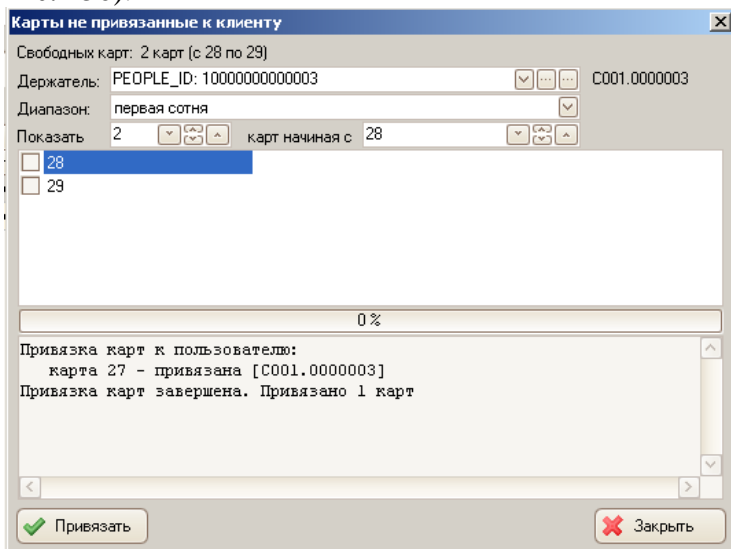


Рис. 150

При этом у держателя карты нужно определить «Свойства». Каждое свойство соответствует лимиту для каждого держателя. Чтобы определить свойства карты держателя необходимо из контекстного меню выбрать пункт «Свойства карты» (см. Рис. 151).

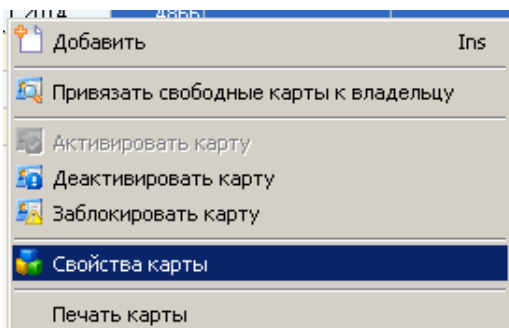


Рис. 151

В открывшемся окне для определения ограничения по количеству транзакций и/или лимиту по сумме, необходимо выставить соответствующее значение для каждого держателя (см. Рис. 152).

Свойства: Свойства

Бренд
< Не изменено >

Должность
< Не изменено >

Количество лимит
1

Лимит
100р
< Не изменено >
< Нет >
100р
200р
300р
no limit

Готово Отменить

Рис. 152

На Рис. 153 представлена акция, в результате работы которой списание по сумме с Дебетового счета будет происходить 1 раз в день.

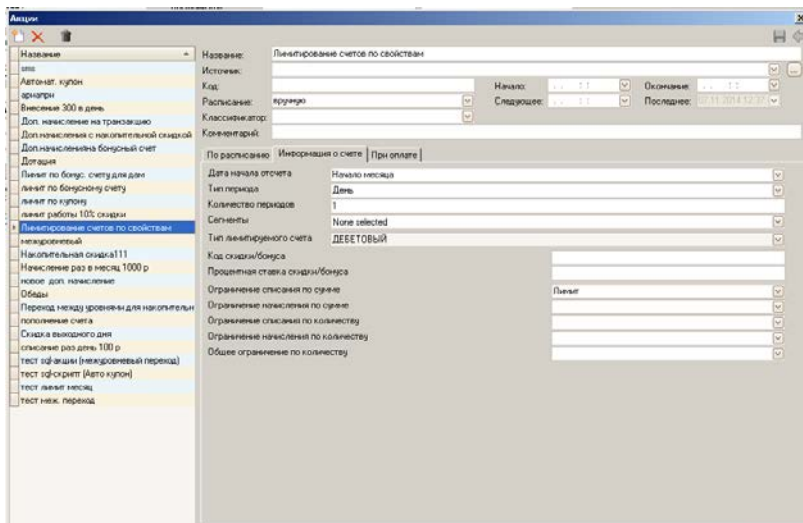


Рис. 153

3.2.21.11 Лимитирование счета (*csa_accountinfo_UseLimit_588*)

Акция ограничивает использование конкретного счета за указанный период для определенного сегмента.

Также данная акция используется:

- если необходимо ограничить бонусный счет, списание или начисление в заданный интервал времени (день, неделя, месяц);
- ограничение предоставляемой скидки по сумме и/или количеству скидок за определенный интервал времени;
- начисление, списание с дебетового счета.

На Рис. 137 представлен пример акции, по которой в течение одного дня с дебетового счета может быть списано 300 рублей, использовать данный счет можно не более одного раза в день.

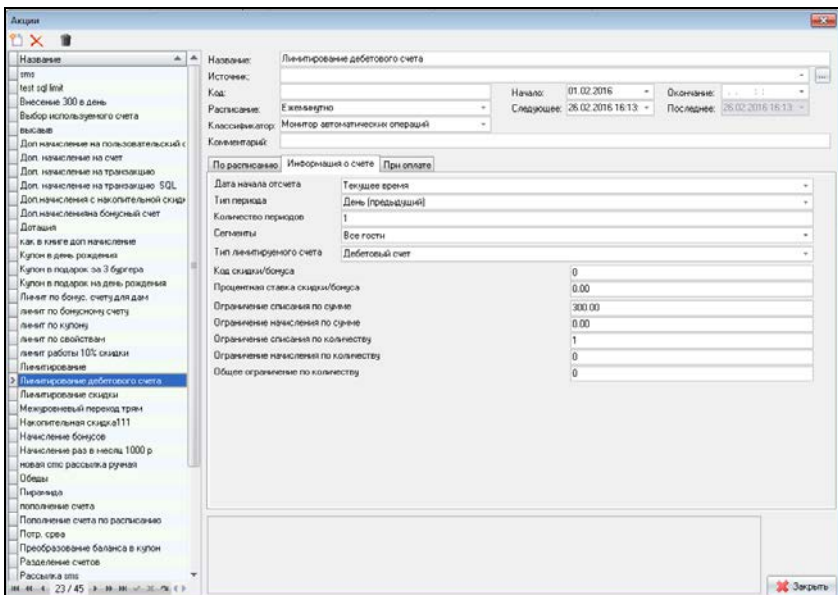



Рис. 154

В словаре «Акции» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели инструментов *Добавить*  или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню. В открывшемся окне (см. Рис. 155) на закладке «Информация о счете» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «`csa_accountinfo_UseLimit_588`».

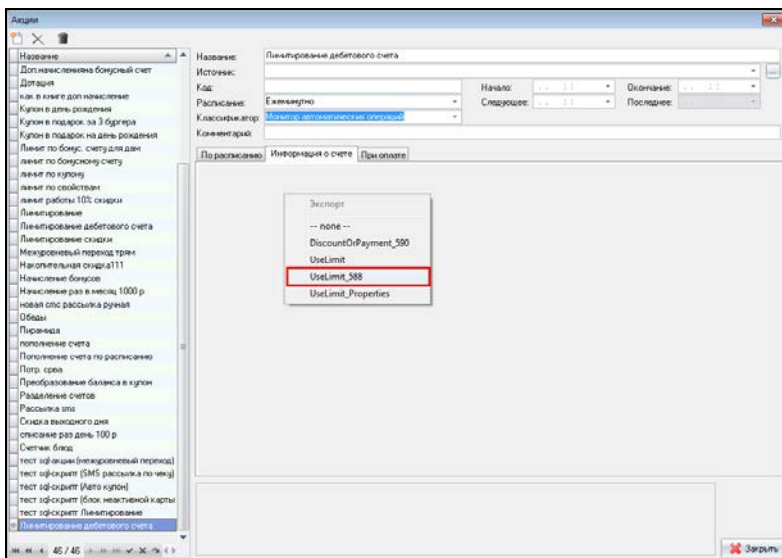


Рис. 155

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 156).

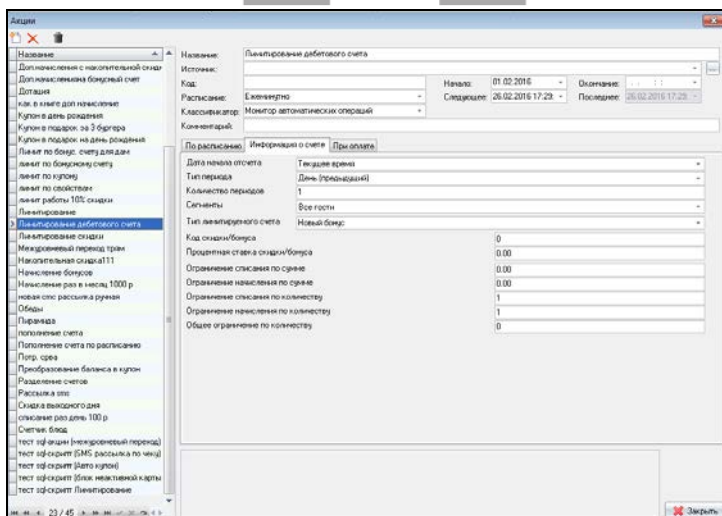


Рис. 156

Название- название акции.

Источник – поле не заполняется.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.2.20).

Классификатор – Монитор автоматических операций.

Дата начала отсчета - начало работы акции:

1. Начало месяца – отсчет периодов будет происходить с 1-го числа месяца.
2. Начало недели (понедельник) – отсчет периодов будет происходить с понедельника текущей недели.
3. Первая операция на кассе по проверяемому счету – отсчет периодов будет происходить от даты первой транзакции, пришедшей владельцу, с классификаторов ПО.
4. Открытие проверяемого счета – с момента привязки счета к профилю клиента в R-keeper CRM.
5. Текущее время – отсчет временного интервала считается от текущей даты и времени.

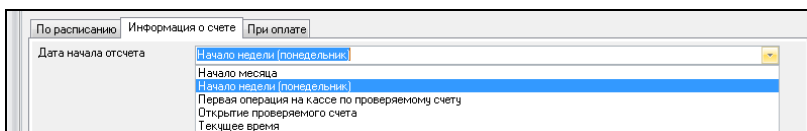


Рис. 157

Тип периода – интервал времени, на которое приходится ограничение в результате работы акции по данному типу счета (например, начисление средств на месяц, на день, на неделю) (см. Рис. 158).

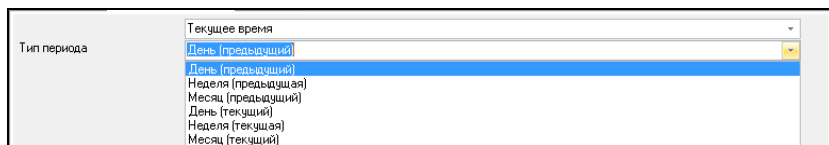


Рис. 158

Работа акции в зависимости от выбранных параметров, «Дата начала отсчета» и «Тип периода»:

1. «Дата начала отсчета» - Текущее время – «Тип периода» - День предыдущий/Неделя предыдущая/Месяц предыдущий, то акция будет рассматривать временной период от текущей даты и времени до следующего дня/недели /месяца учитывается время проведения транзакции. Текущее время - день текущий/неделя текущая/месяц текущий не стоит использовать с датой начала отсчета Текущее время, т.к. расчетный интервал будет от текущей даты, до следующего дня, недели, месяца вперед, что соответствует будущему времени, из которого транзакции не могут приходиться (по логике нецелесообразно использовать).
 2. «Дата начала отсчета» - Начало месяца - «Тип периода» - День предыдущий/Неделя предыдущая/Месяц предыдущий, то акция будет рассматривать интервал: от первого дня месяца 0:00:00 часов, минус один день/неделя/месяц, до первого дня следующего месяца, минус один день, до 23:59:59.
 3. «Дата начала отсчета» - Начало месяца - «Тип периода» - День текущий/Неделя текущая/Месяц текущий, то акция будет рассматривать интервал : от первого дня месяца, от 0:00:00 часов; до первого дня
-

следующего месяца плюс один день/неделя/месяц, до 23:59:59.

4. «Дата начала отсчета» - **Начало недели (понедельник)** - «Тип периода» - **День предыдущий/Неделя предыдущая/Месяц предыдущий**, то акция будет рассматривать интервал: от первого дня недели (понедельника) 0:00:00 часов, минус один день/неделя/месяц, до первого дня следующей недели, минус один день/неделя/месяц, до 23:59:59.
5. «Дата начала отсчета» - **Начало недели (понедельник)** - «Тип периода» - **День текущий/Неделя текущая/Месяц текущий**, то акция будет рассматривать интервал: от первого дня недели (понедельника), от 0:00:00 часов; до первого дня следующей недели плюс один день/неделя/месяц, до 23:59:59.
6. «Дата начала отсчета» - **Первая операция на кассе по проверяемому счету** - «Тип периода» - **День предыдущий/Неделя предыдущая/Месяц предыдущий**, от первой операции на кассе минус один день/неделя/месяц; до первой операции на кассе, учитывая время проведения операции.
7. «Дата начала отсчета» - **Первая операция на кассе по проверяемому счету** - **День текущий/Неделя текущая/Месяц текущий**: от первой операции на кассе; до первой операции на кассе плюс один день/неделя/месяц, учитывая время проведения операции.

8. «Дата начала отсчета» - **Открытие проверяемого счета** - «Тип периода» - **День предыдущий/Неделя предыдущая/Месяц предыдущий**, от открытия проверяемого счета на профиле клиента минус один день/неделя/месяц; до следующего дня, учитывая время проведения операции. Например, счет был открыт 18.06.2016г. в 16:00 часов, в типе периода выбран параметр «День предыдущий», то акция отработает с 17.06.2016г. с 16:00 до 18.06.2016г. до 16:00 часов.

9. «Дата начала отсчета» - **Открытие проверяемого счета** - «Тип периода» - **День текущий/Неделя текущая/Месяц текущий**, от открытия проверяемого счета на профиле клиента плюс один день/неделя/месяц; до следующего дня, учитывая время проведения операции. Например, счет был открыт 18.06.2016г. в 16:00 часов, в типе периода выбран параметр «День текущий», то акция отработает с 18.06.2016г. с 16:00 часов до 19.06.2016г. до 16:00 часов.

Количество периодов - количество типов периода, на которое действует указанное ограничение.

Сегменты – перечень сегментов, в которых чувствует гость. При использовании нескольких сегментов в акции объединение сегментов происходит по «ИЛИ», то есть, гость входит в один из сегментов, то акция будет выполнена.

Выбор сегмента обязателен! Если не выбран сегмент, акция не отработает.

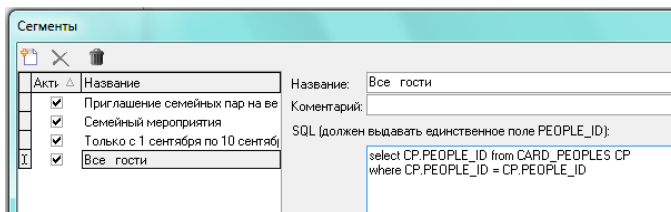


Рис. 159

Тип счета – тип счета, для которых указывается ограничение.

Уровень – номер уровня для указанного счета

Код скидки /бонуса – берется из внешних программ. Данное поле обязательно для заполнения, если ограничиваем дисконтный счет.

Процентная ставка скидки/бонуса – процент скидки/бонуса (используется при отсутствии внешних программ). Данное поле не обязательно для заполнения.

Если выставить код скидки и процентную ставку скидки, то произойдет замена скидки, то есть скидка, указанная в поле «Тип лимитируемого счета» заменится на скидку указанную в поле «Код скидки».

Ограничение списания по сумме - максимальное значение суммы, которое может быть списано в указанный период.

Ограничение начисление по сумме – максимальное значение суммы, которое может быть начислено в указанный период.

Ограничения списания по количеству - количество транзакций «Списание» по данному счету.


Ограничение начисления по количеству – количество транзакций «Начисление» по данному счету.

Общее ограничение по количеству - количество транзакций «Списание» и «Начисление» по данному счету.

3.2.21.12 Оповещение и вознаграждение владельца (*csa_NotificationAndReward.dll*)

Акция отправляет sms - сообщение о проведенной транзакции на телефон гостя.

Акция работает совместно с акцией автоматической рассылки sms или email (*csa_SendSMS.dll* и/или *csa_SendEmail.dll*) – см. п. 0 и 3.2.21.4.

Для внесения параметров акции нажмите на клавишу  в поле «Имя файла». В появившемся окне (см. Рис. 160) в поле «Период действия с» укажите интервал действия данной акции.

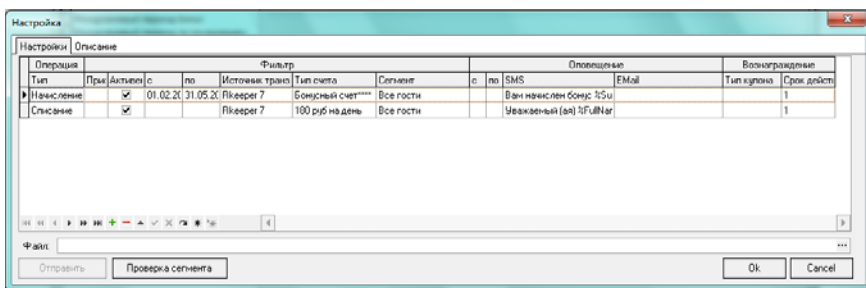


Рис. 160

На Рис. 160 представлен пример рассылки. По данной акции сообщение будет отправлено гостям, удовлетворяющим условиям выбранного сегмента (сегмент формируется отдельно – см .п. 3.2.12), после нажатия клавиши [Отправить].

Область Операция

«**Tun**» - в поле необходимо указать вид операции, для которой необходимо осуществить рассылку (Списание, Начисление, Повышение уровня, Понижение уровня, Блокировка карты, Активация карты, Деактивация карты, День рождения, генерация купона – для автоматической

рассылки по указанным условиям, Вручную – для отправки SMS при нажатии клавиши

При использовании типа операции «Вручную» и нажатии клавиши система запросит подтверждение, представленное на Рис. 161.

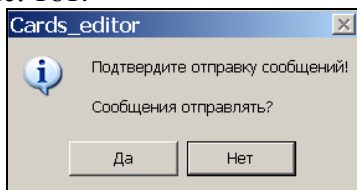


Рис. 161

Область Фильтр

Приоритет – приоритет проверки условий акции.

Активен – флаг в данном поле означает, что строка акции проверяется системой.

«с по» - интервал дат, в которые активна данная строка акции.

«**Источник транзакций**» - классификатор ПО (актуален только для операций Списание и Начисление). Акция проверяет транзакции последних суток (т.е. текущий момент минус 24 часа).

В поле «**Тип счета**» - тип счета, для которого необходимо осуществить sms-рассылку.

В поле «**Сумма**» указывается значение, больше или равно которого будет отправлено сообщение и/или будет создан купон для вознаграждения.

«**Сегмент**» – сегмент, действующий для данной акции (см. п. 3.2.12).

Область Оповещение

«с по» - интервал времени (интервал суток), в который необходимо осуществлять рассылку.

В поле «**SMS**» - укажите текст sms, который будет отправлен клиенту.

Параметры в акции оповещения:

%FullName% - полное имя владельца;
%LName% - фамилия;
%MName% - отчество;
%FName% - имя.

Параметры для транзакционных операциях (не учитываются при настройке дня рождения)

%CardCode% - номер карты;
%AccountNumber% - номер счета;
%AccountTypeName% - название типа счета;
%Summ% - сумма транзакции;
%Balance% - баланс счета.

Параметры для бонусных и дисконтных счетов:

%AccountLevelName% - название уровня счета;
%CountCurrentLevel% - количество посещений на текущем уровне;
%CountNextLevel% - количество посещений, необходимое до следующего уровня;
%AmountCurrentLevel% - сумма на текущем уровне;
%AmountNextLevel% - сумма необходимая до следующего уровня;
%DayNextPeriod% - количество дней до следующего периода.

При операции *«День рождения»* - используется только параметры Фамилия, Имя, Отчество.

При операциях *«Блокировка»*, *«Разблокировки»*, *«Деактивации карты»* используется параметры Номер карты, Фамилия, Имя, Отчество.

При операциях «Повышение уровня», «Сохранение уровня», «Понижение уровня» используются все параметры, кроме параметра Номер карты.

Email – поле для указания шаблона письма.

Для Email-оповещения необходимо нажать на клавишу **...**. В открывшемся окне (см. Рис. 162) необходимо определить параметры рассылаемого письма.

Заголовок – название email-рассылки.

Путь к стартовому файлу – путь к html-файлу. Пример html - файла представлен на Рис. 163.

В “...” (кавычках) указан путь к online-ресурсу, где лежит картинка для рассылки. При использовании данного функционала гость получает картинку непосредственно в теле письма.

Прикрепляемые файлы – путь к файлу, который будет прикреплен к письму (то есть файл, который придет как вложение в письмо). Примером таких файлов могут служить фотографии, прайсы и т.д. Такие файлы не всегда могут корректно открываться в теле письма (это связано с работой почтовых клиентов) и для просмотра прикрепленного к письму файла необходимо будет просматривать вложение отдельно. Данный вариант используется редко.

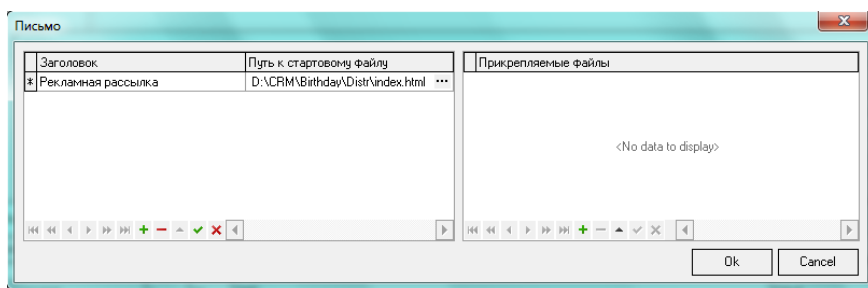


Рис. 162

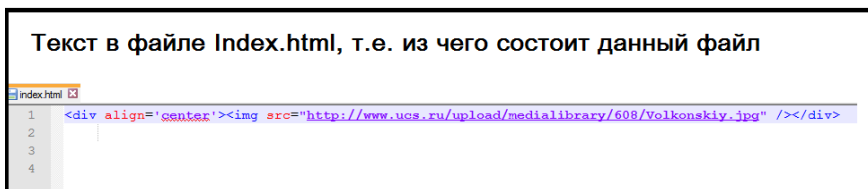


Рис. 163

Область Вознаграждение

Тип купона - купон – вознаграждение.

Срок действия – срок действия купона.

Внимание! Если данная акция формирует вознаграждение и осуществлять рассылку в период N дней до дня рождения гостя + сам день рождения + N дней после, то сообщение будет отправлено единожды в первый день интервала и сформирован будет только один купон в данный интервал дат!


3.2.21.13 Акция «SMS рассылка с расшифровкой по чеку».

Основной особенностью данной акции является возможность отправить одним sms информацию о разных транзакциях с расшифровкой по счетам.

Акция отправляет sms - сообщение о проведенной транзакции на телефон гостя с расшифровкой по чеку, в зависимости от заполнения полных полей секций.

Акция работает совместно с акцией автоматической рассылки sms или email (csa_SendSMS.dll и/или csa_SendEmail.dll) – см. п. 0 и 3.2.21.4.

В словаре «Акции» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели

инструментов *Добавить*  или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню. В открывшемся окне (см. Рис. 164) на закладке «По расписанию» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «*csa_scheduler_SendSMS_Check.csa*»

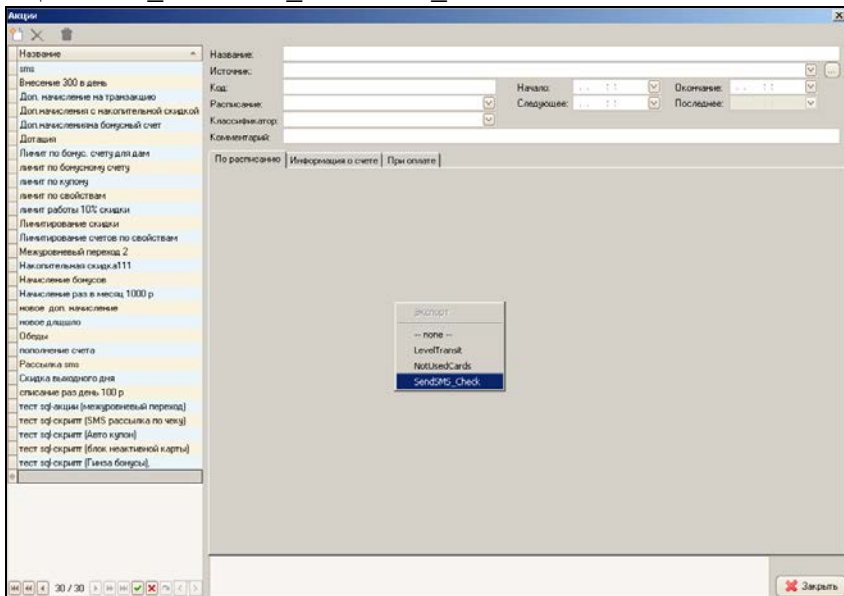


Рис. 164

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля Рис. 165.

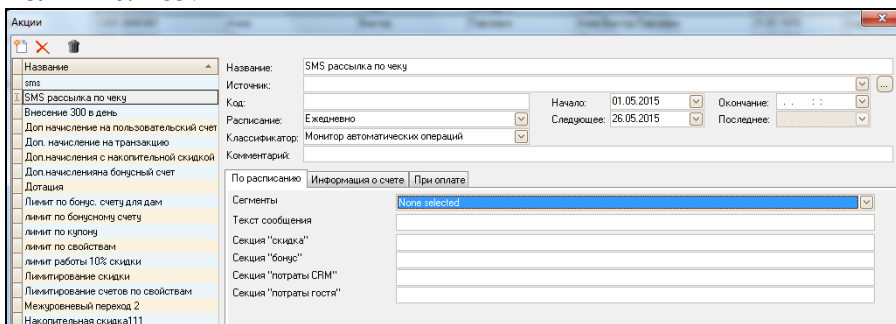


Рис. 165

Название- название акции.

Источник – поле не определено.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п.3.2.20).

Классификатор – нужно выбрать из ниспадающего списка название классификатора программного обеспечения – *Монитор автоматический операций*.

Комментарий - любая текстовая информация.

На Рис. 166 представлен пример настройки акции, в результате работы которой гость получит смс оповещение о сумме полученной скидки в заказ, сумме начисленного бонуса, о сумме списанной с бонусного и/или дебетового счета, сумме начисленной на счет потраченных средств (то есть информацию о сумме затрат).

По расписанию	Информация о счете	При оплате
Сегменты	Test (all peoples)	
Текст сообщения	Добрый день. %DISCOUNT_SECTION% %BONUS_SECTION% %PAY_SECTION% %CASH_SECTION%	
Секция "скидка"	скидка %DISCOUNT_SUMM%	
Секция "бонус"	бонус %BONUS_SUMM%	
Секция "потраты CRM"	карта %PAY_SUMM%	
Секция "потраты гостя"	нал %CASH_SUMM%	

Рис. 166

Сегменты – сегменты, для которых акция должна действовать.

Текст сообщения – полный текст сообщения, который будет отправлен Владельцу карты.

Секция «скидка» - при заполнении данного поля гостю будет приходить сообщение о сумме предоставленной скидки.

Секция «бонус» - при заполнении данного поля гостю будет приходить сообщение о сумме начисленных бонусов.

Секция «потраты CRM» - при заполнении данного поля гостю будет приходить сообщение при списании средств с дебетового и /или бонусного счета.

Секция «потраты гостя» - при заполнении данного поля гостю будет приходить сообщение о сумме затрат гостя (то есть о начислении на счет потраченных средств).

Возможные параметры в сообщении:

- **%F_NAME%** - имя
- **%L_NAME%** - фамилия
- **%M_NAME%** - отчество
- **%DISCOUNT_SECTION%** - секция скидок в основном теле сообщения
- **%CHARGING_SECTION%** - секция начисленных средств на бонусные или дебетовые счета
- **%PAY_SECTION%** - секция потраченных средств со счетов CRM в основном теле сообщения
- **%CASH_SECTION%** - секция потраченных средств гостя в основном теле сообщения
- **%DISCOUNT_SUMM%** - сумма предоставленной скидки
- **%CHARGING_SUMM%** - сумма начисленных средств на счета(бонус, дебет, кредит)
- **%BONUS_SUMM%** - сумма начисленных бонусов
- **%DEBET_SUMM%** - сумма начисленных средств на дебет
- **%PAY_SUMM%** - сумма потраченных средств со счетов R-keeper CRM(бонус, дебет, кредит)
- **%DEBET_SUMM_DOWN%** - сумма списанных средств с дебетового счета
- **%BONUS_SUMM_DOWN%** - сумма списанных бонусов
- **%CASH_SUMM%** - сумма потраченных средств гостя

- **%BONUS_BALANCE%** - баланс бонусных счетов
- **%DEBET_BALANCE%** - баланс дебетовых счетов
- **%PAY_BALANCE** - суммарный баланс платежных счетов
- **%CHECK_NUMBER%** - номер чека
- **%CHECK_DATE%** - дата совершения операции
- **%CHECK_TIME%** - время совершения операции
- **%CHECK_QUALIFIER_NAME%** - классификатор, по которому прошел чек.

3.2.21.14 Преобразование баланса в купон (*csa_BalanceToCoupon.dll*).

Данная акция предназначена для создания купона при достижении определенного баланса на счете. При генерировании купона с баланса счета будет списана указанная в акции сумма.

Рассмотрим данную акцию на примере формирования одного из самых распространенных маркетинговых мероприятий **«N-е блюдо в подарок»**. Для примера пусть это будет десятая кружка пива в подарок.

Для данного примера необходимо также использовать акцию «Доп. начисления на транзакцию» (см. пункт 3.2.21.5). Акция «Доп. Начисления на транзакцию» необходимо чтобы просчитать количество порций блюда.

Последовательность действий.

1. Завести дополнительный счет, который будет выступать счетчиком порций блюд. Класс данного счета может быть дебетовый или пользовательский.

2. В акции «Доп. Начисления на транзакцию» необходимо определить коды блюд, учет которых будет производиться (см. Рис. 167), а в поле сумма в области

«начисления на счет» должен быть выставлен параметр quantity. Таким образом, после оплаты счета система посчитает количество порций блюд и начислит на счетчик нужное значение.

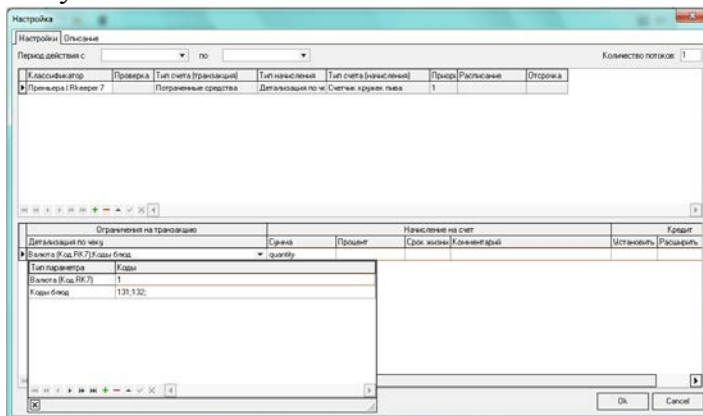


Рис. 167

3. Далее в акции «Преобразование баланса в купон» необходимо заполнить поля, как показано на Рис. 168. При этом данная акция проверит баланс счета счетчика. И как только баланс данного счета будет равен 9 (N-1), то система добавит на профиль гостя купон на бесплатную кружку пива, а со счета счетчика будет списана сумма, равная 9.

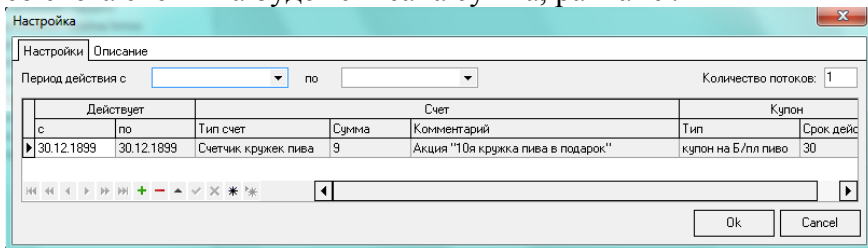


Рис. 168

Действует с..по – сроки проведения акции.

Тип счета – счет, баланс которого проверяется при работе акции.

Сумма – баланс счета, указанного в поле «Тип счета». При достижении указанной суммы будет сгенерирован купон,

а баланс счета, определенного в поле «Тип счета», будет уменьшен на указанную сумму.

Комментарий – текстовая информация. Данная информация будет отображаться на профиле гостя на закладке «Операции» для транзакции «списание» со счета, указанного в поле «Тип счета», а также в поле «Примечание» на закладке «Купон».

Область «Купон»

Тип – Тип купона. Выбирается из списка (см. 3.2.8) введенных купонов.

Срок действия – срок действия сгенерированного купона в днях.

3.2.21.15 Автоматическое добавление купона (Спасибо за визит)

Данная акция позволяет автоматически создать купон для гостя при потрате больше определенной суммы. Купон может быть выдан в результате работы акции персонализированный или не персонализированный.

Рассмотрим пример, в котором при сумме заказа 1000 рублей и выше, система предоставит гостю разовую скидку на следующее посещение в размере 6%.

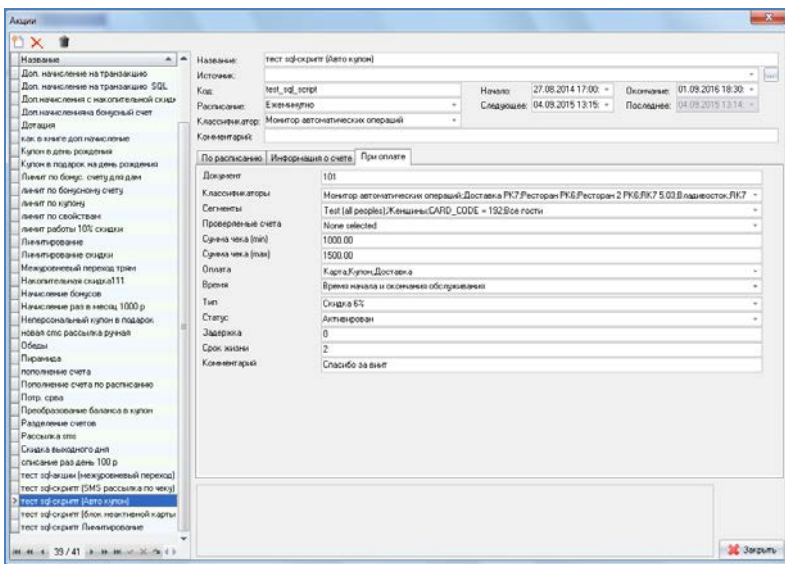



Рис. 169

В словаре «Акции» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели инструментов *Добавить*  или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню. В открывшемся окне (см. Рис. 170) на закладке «При оплате» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «OnlinePresentCoupon».

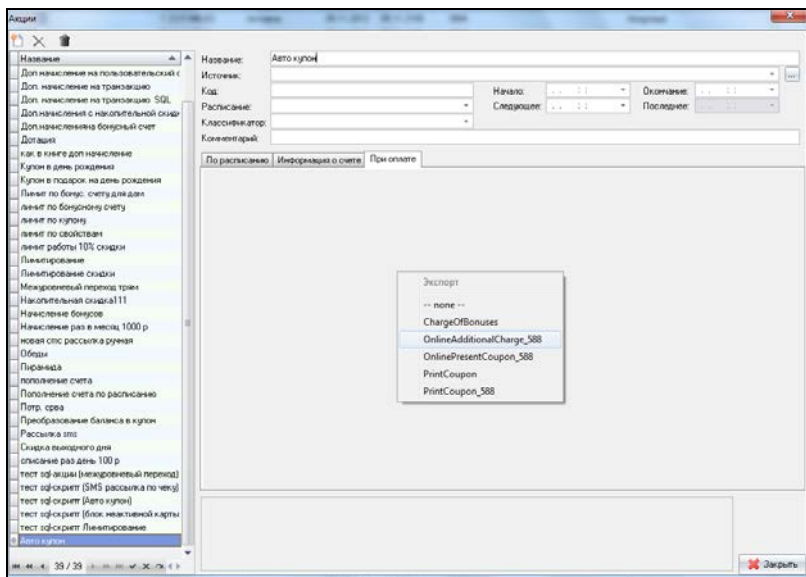


Рис. 170

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 171).

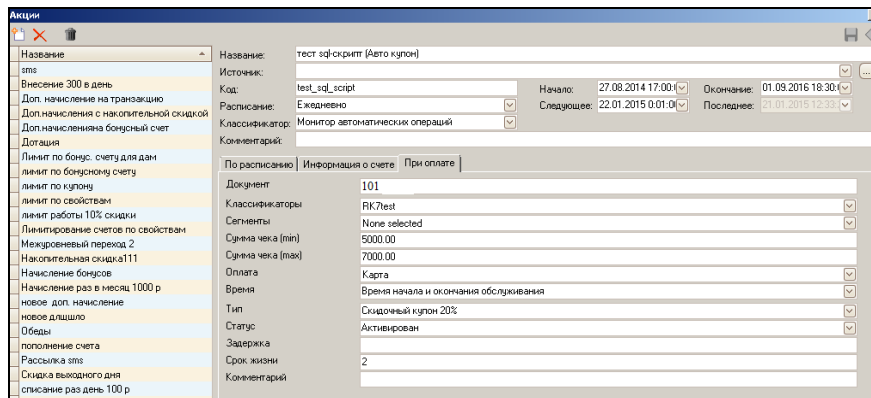


Рис. 171

Название- название акции.

Источник – поле не определено.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.2.20).

Классификатор – поле не определено.

Документ – код макета документа из R-Keeper7 (купона), который автоматически распечатается на кассе при выдаче купона (см. Рис. 172).

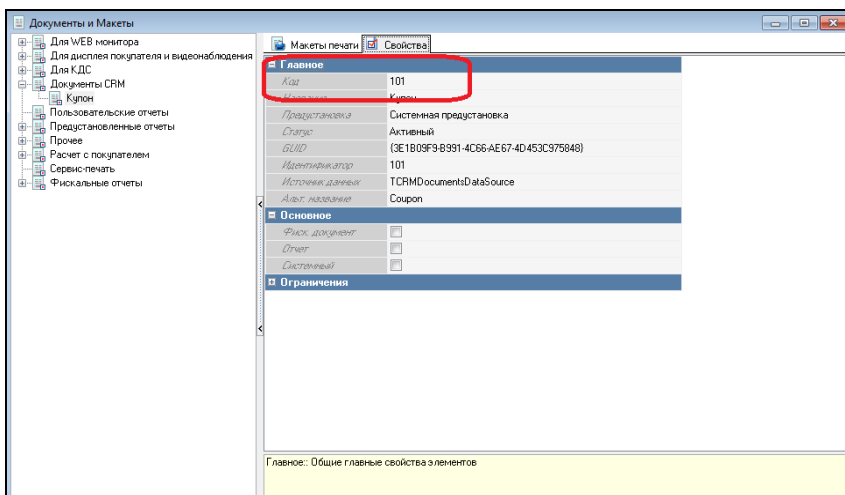


Рис. 172

Классификатор – классификатор ПО, при потрате на котором будет сгенерирован купон. Выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 173).

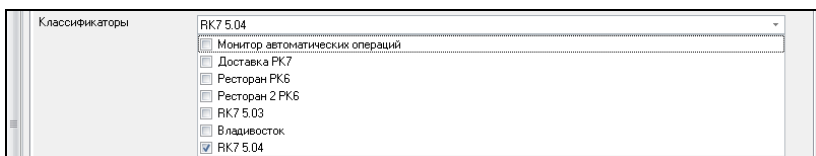


Рис. 173

Сегменты – перечень сегментов, в которых чувствует гость. При использовании нескольких сегментов в акции объединение сегментов происходит по «ИЛИ», то есть, гость входит в один из сегментов, то акция будет выполнена (см. Рис. 174).

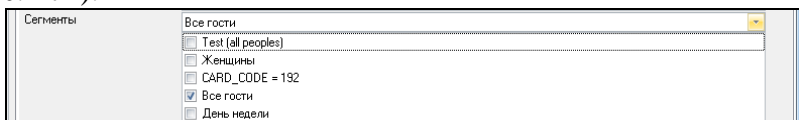


Рис. 174

Сумма чека (min) – минимальная сумма заказа. Если сумма заказа выше или равна сумме указанной в данном поле, то купон будет сгенерирован. Если заказ ниже суммы указанной в данном поле, то купон не будет сгенерирован (см. Рис. 175).

Сумма чека (max) – максимальная сумма заказа, при которой будет сгенерирован купон. Если сумма заказа превышает сумму, указанную в данном поле, то купон не будет сгенерирован. Если сумма заказа равна значению, указанном в данном поле, то купон будет сгенерирован (см. Рис. 175).

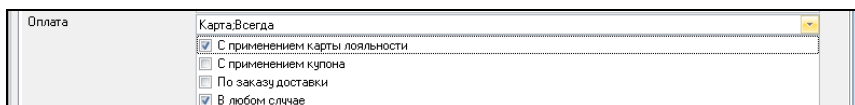


Рис. 175

Оплата – виды заказа, при которых будет сгенерирован купон, выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 176).

1. С применением карты лояльности – генерация купона происходит при прокатывании в заказе картой CRM (например, с нулевой скидкой).
2. С применением купона – выдача купона происходит в том случае если в заказе гостя был использован купон.
3. По заказу доставки – генерация купона происходит при работе в программе Delivery.

4. В любом случае – будет сгенерирован не персональный купон. Не персональный купон генерируется только с использованием карты, то есть можно завести карту “по name”, и использовать ее в заказе, работу с не персональными купонами можно посмотреть в пункте 19 .



Оплата	Карта: Всегда
	<input checked="" type="checkbox"/> С применением карты лояльности
	<input type="checkbox"/> С применением купона
	<input type="checkbox"/> По заказу доставки
	<input checked="" type="checkbox"/> В любом случае

Рис. 176

Время - время, когда происходит проверка времени транзакции, выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 177).

1. Время сервера RKCRM – физическое время, установленное на сервере.
2. Время сервера, с которого пришел запрос к RKCRM – время берется с той машины, на которой установлена база данных RK CRM (в частном случае может совпадать со временем сервера).
3. Время начала обслуживания – время создания заказа в RKeereg.
4. Время окончания обслуживания – время закрытия заказа в RKeereg.
5. Время начала и окончания обслуживания – акция проверяется два раза: при создании и при закрытии заказа в RKeereg.

Время: **Время сервера CRM**
Время сервера CRM
Тип: **Время сервера, с которого пришел запрос к CRM**
Время начала обслуживания
Статус: **Время окончания обслуживания**
Время начала и окончания обслуживания

Рис. 177

Тип – тип купона, который будет сгенерирован в результате работы акции, нужно выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 178).

Тип: **Скидочный купон 20%**
Купон 500 руб.
Купон на одно блюдо
Статус: **Скидочный купон 20%**

Рис. 178

Статус - статус активности создаваемого купона, выбирается из ниспадающего списка (Рис. 179).

Активирован – купон автоматически создается активным.

Ожидает активации – нужно будет активировать купон на профиле клиента (вручную).

Статус: **Активирован**
Активирован
Задержка: **Ожидает активации**

Рис. 179

Задержка – задержка времени в сутках от даты генерации купона, то есть дата начала действия купона будет определена как дата генерации плюс значение, указанное в данном поле. Если купон должен действовать со следующего дня после генерации, то значение в данном поле -1 (единица) - см. Рис. 180.

Задержка: 1
Срок жизни: 7
Комментарий:

Рис. 180

Срок жизни – это срок жизни купона в днях.

Комментарий – любое текстовое сообщение к транзакции, при генерировании купона.

Необходимые настройки в Rkeeper 7

Печать цветных купонов поддерживается в версии Rkeeper 7.5.3.206+.

В Редакторе Rkeeper7 в пункте меню Настройки – Печать – Документы и Макеты (см. Рис. 181).

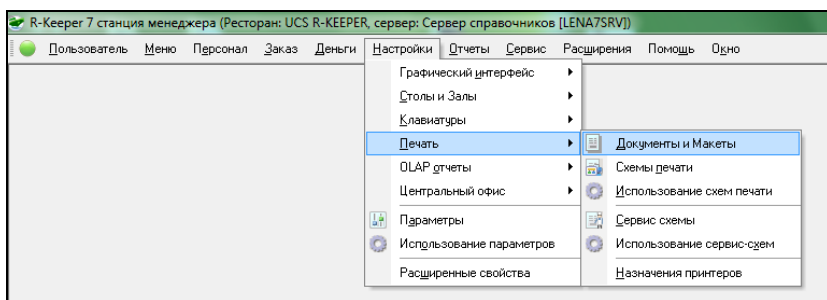


Рис. 181

В открывшемся окне (см. Рис. 182) в группе «Документы CRM» необходимо импортировать xml-файл с макетом купона (доступен для представителей компании UCS).

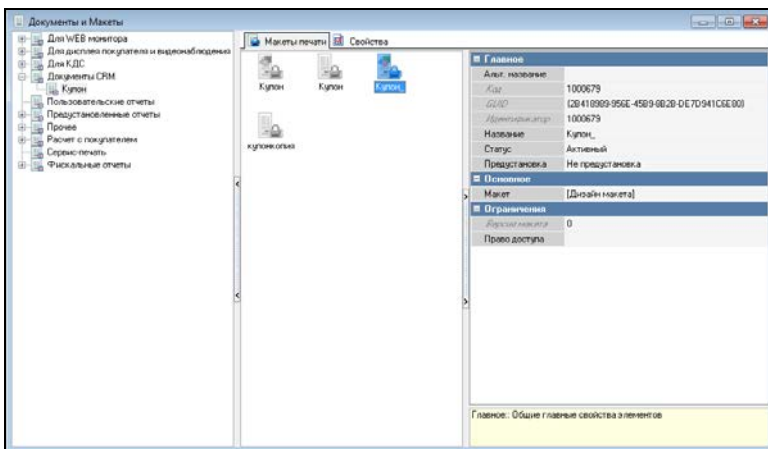


Рис. 182

Поля купона:

- **QRCODE:** QR-code идентификатора купона
(CARD_COUPONS.COUPON_ID)
- **EAN13:** Bar-code идентификатора купона
(CARD_COUPONS.COUPON_ID).
- **TEXT00:** Код купона (CARD_COUPONS.COUPON_CODE)
- **TEXT01:** _____ Начало _____ действия купона
(CARD_COUPONS.DATE_FROM)
- **TEXT02:** Окончание действия купона
(CARD_COUPONS.DATE_TO)
- **TEXT03:** Фамилия Имя Отчество владельца купона
(CARD_PEOPLES.FULL_NAME)
- **TEXT04:** Номер карты (CARD_CARDS.CARD_CODE)
- **TEXT05:** Название акции, генерирующей купон
(CARD_OPERATION_PARAMS.NAME)
- **TEXT06:** Комментарий к акции
(CARD_OPERATION_PARAMS.NOTES_SHORT)
- **TEXT07:** Название типа купона
(CARD_COUPON_TYPES.NAME).

3.2.21.16 Начисление заданной суммы/процента бонусов в зависимости от суммы заказа *csa_transaction_ChargeOfBonuses*

Акция позволяет изменить баланс бонусного счета при транзакциях на другом счете (кошелек). Например, при покупке блюд определенных категорий, акция увеличивает баланс бонусного счета.

На Рис. 183 представлено заполнение полей акции, в результате работы которой при покупке блюд из категории с кодом 13 на бонусный счет будут начислены баллы по следующей схеме: при потрате 1000 рублей - 30 баллов, при потрате 2000 рублей – 40 баллов, при потрате 5000 рублей - 50 баллов, исключение составляет блюдо с кодом 116.

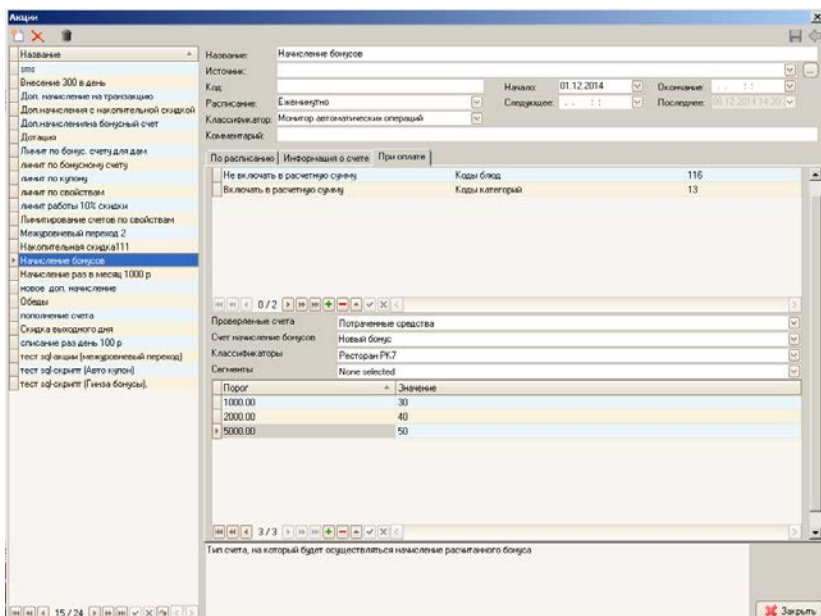


Рис. 183

В словаре «Акции» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели

инструментов *Добавить*  или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню.

Название - название акции.

Источник – поле не определено.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п.). У расписания должен быть указан Тип «Единожды».

Классификатор - поле не определено.

Комментарий – любая текстовая информация.

На закладке «**При оплате**» выбрать акцию «*Начисление бонусов*» (csa_transaction_ChargeOfBonuses.csa)

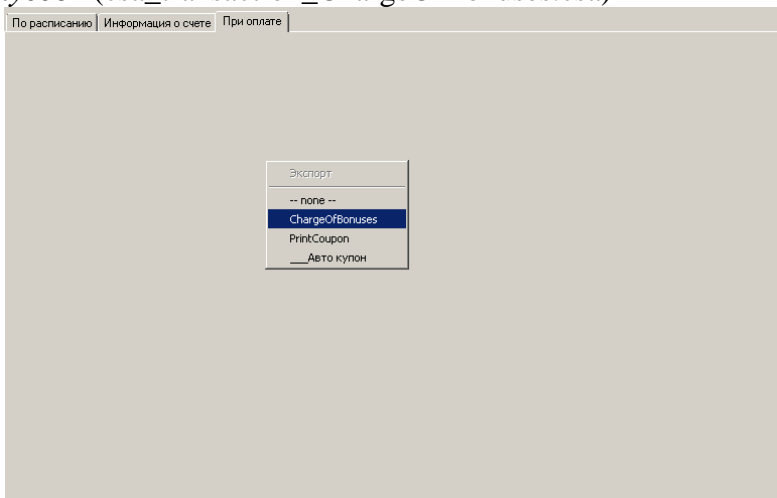


Рис. 184

В открывшемся окне (см. Рис. 185) необходимо заполнить параметры акции.

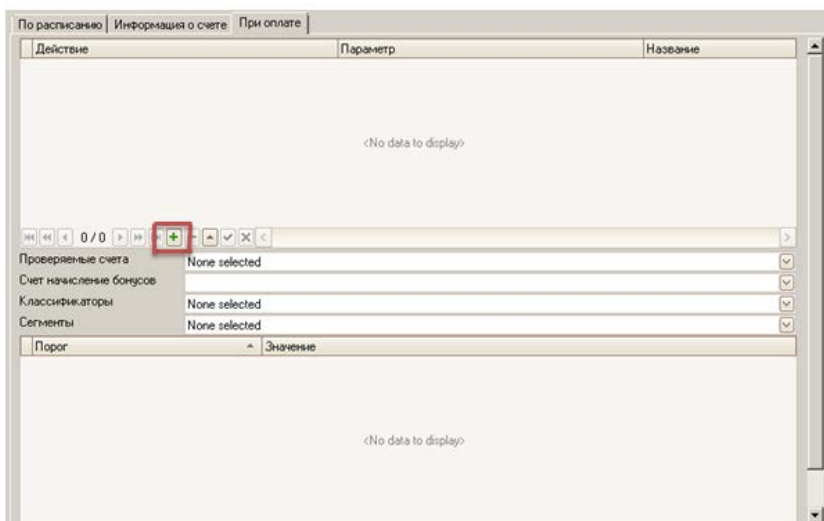



Рис. 185

В Верхней части окна акции необходимо определить действия и параметры, по которым будут происходить начисления. Для этого необходимо нажать клавишу  в верхнем поле и в строке указать значения действий и параметров.

Действие - условие работы Акции, выбирается из ниспадающего списка **Параметр** - в данном поле определяется, по какой детализации чека (блюдо, категория блюд, валюта) осуществляется начисление на счет.

Название – код валюты/блюда/категории из Rkeeper7.

Если требуется указать несколько кодов блюд/категорий/валют, то перечисление осуществляется через знак «,» (запятая).

Внимание! При использовании R-Keeper7 учитывается классификация для общего сменного отчета (см. Руководство пользователя по Rkeeper 7).

Обязательное присутствие (при отсутствии весь чек игнорируется) - при отсутствии данного блюда/категории/валюты бонусы не начисляются, если данное условие выполнено, то бонусы начисляются от полной суммы чека.

Обязательное отсутствие (при наличии весь чек игнорируется) – если в чеке присутствует, то данное блюдо/категория/валюта начисления в результате работы акции не производятся.

Не включать в расчетную сумму – в результате работы акции будут начислены средства (например, бонусы) на весь заказ, исключая указанные категории/блюда/валюты (использование Валюты: бонусы могут быть начислены при комбинированной оплате).

Включать в расчетную сумму – бонусы начисляются только для включённого блюда/категории/валюты.

На Рис. 186 представлен пример такого заполнения.

Действие	Параметр	Название
Не включать в расчетную сумму	Коды категорий	14,15
Включать в расчетную сумму	Коды валют РК7	10
Обязательное отсутствие (при наличии весь чек игнорируется)	Коды блюд	113
Обязательное присутствие (при отсутствии весь чек игнорируется)	Коды категорий	13

Рис. 186

Далее необходимо заполнить поля акции, представленные на Рис. 187.

Проверяемые счета	Потраченные средства	▼
Счет начисление бонусов	Новый бонус	▼
Классификаторы	Ресторан РК7	▼
Сегменты	None selected	▼
Порог	Значение	
1000.00	30	
2000.00	40	
5000.00	50	

Рис. 187

Проверяемые счета - тип счета, по которому проверяется транзакция.

Счет начисления бонусов - тип счета, на который осуществляется начисление в результате работы акции.

Классификаторы – классификаторы ПО, при транзакциях на которых будет происходить начисления в результате работы акции. Выбираются из ниспадающего списка.

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость.

Порог – сумма на проверяемом счете, относительно которой будут начисляться бонусы.

Значение – процент или сумма начислений от транзакции на счет в поле «Тип счета (начисления)».

Если в результате работы акции начисляется процент от суммы транзакции, то в поле значение, необходимо указать знак «%». В противном случае, будет происходить номинальное начисление на «Счет начисления бонусов».

3.2.21.17 Купон по расписанию `csa_scheduler_OfflinePresentCoupon`

Версия CRM 5.08.08.004

Данная акция позволяет автоматически создать купон, для гостя по заданной временной схеме. В результате работы акции гостю может быть сгенерирован купон любого типа (см. п. 3.2.8). Также купон может быть выдан при заведении нового владельца в базе R-Keeper CRM, или владельцам прошедшим верификацию.

На Рис. 188 представлен пример настройки акции, в результате работы которой гостю в день рождения сгенерируется дисконтный купон (разовая скидка в размере 6%).

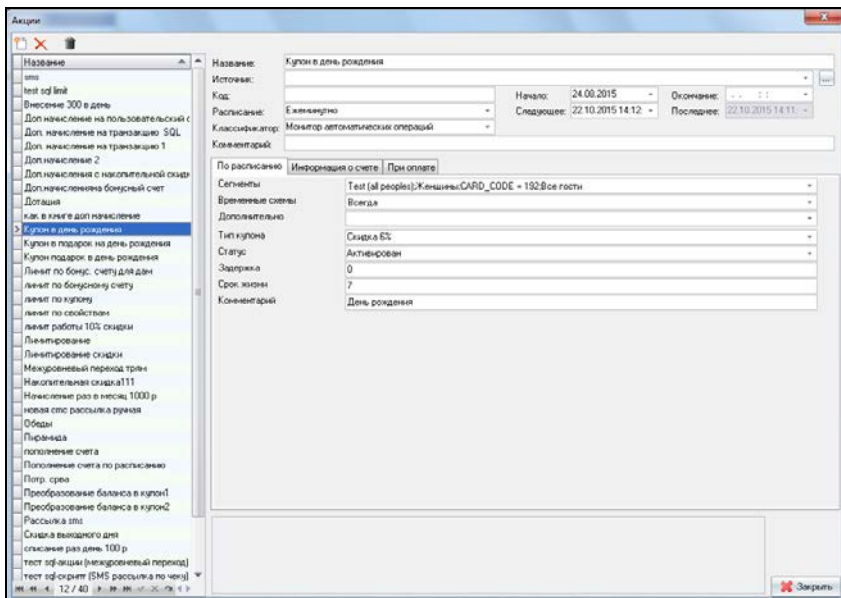



Рис. 188

В словаре «Акции» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели инструментов *Добавить*  или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню. В открывшемся окне (см. Рис. 189) на закладке «По расписанию» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «csa_scheduler_OfflinePresentCoupon_588».

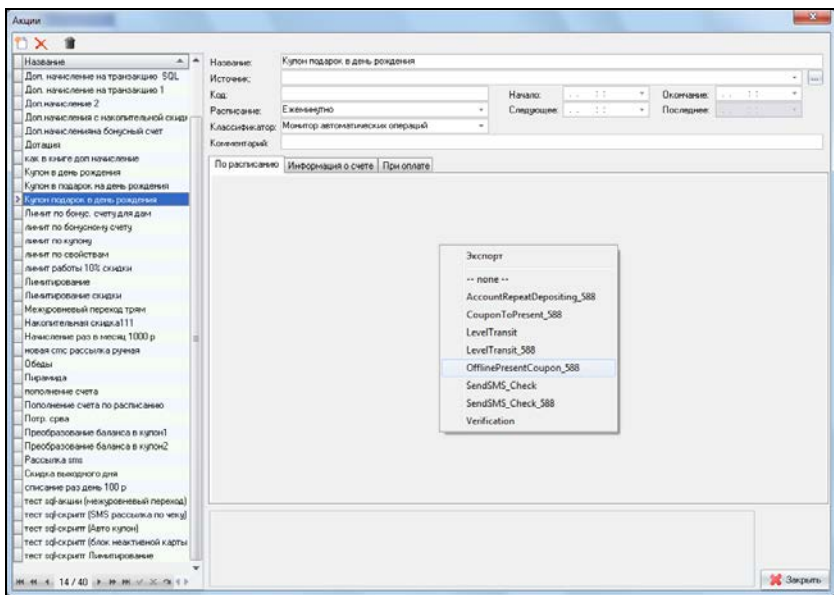


Рис. 189

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 190).

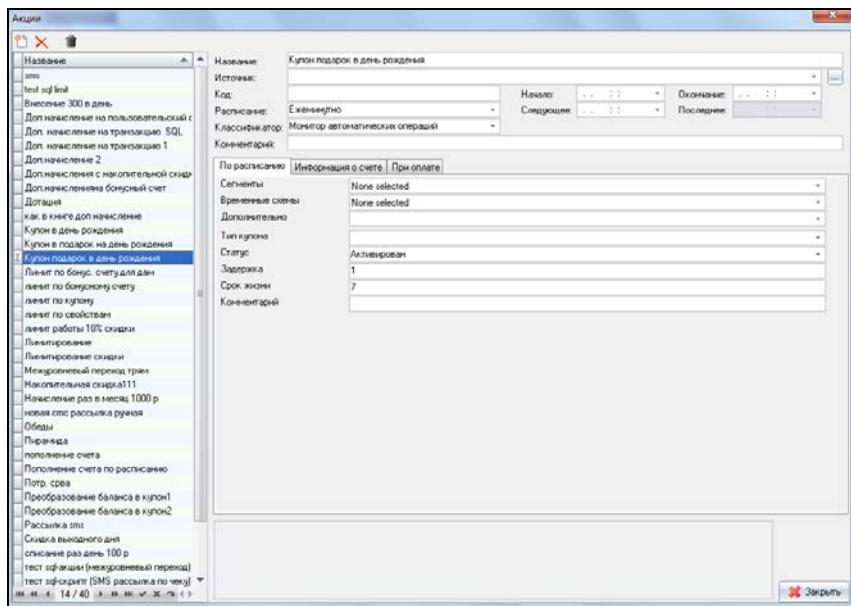


Рис. 190

Название- название акции.

Источник – поле не определено.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.2.20).

Классификатор – Монитор автоматических операций.

Сегменты – перечень сегментов, в которых почувствует гость. При использовании нескольких сегментов в акции объединение сегментов происходит по «ИЛИ», то есть, гость входит в один из сегментов, то акция будет выполнена (см. Рис. 191).

Выбор сегмента обязателен! Если не выбран сегмент, акция не отработает.

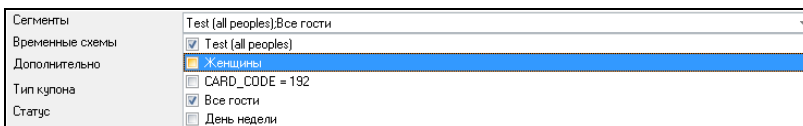


Рис. 191

Временные схемы - расписание для выдачи купона, можно выбрать несколько схем (см. Рис. 192). Расписание создается в пункте «Временные периоды» (см. п. 3.2.17). Если временной период пересекается (например, день рождения выпал на первый четверг месяца), то будет выдан один купон.

Временные схемы	День рождения
Дополнительно	<input checked="" type="checkbox"/> День рождения
Тип купона	<input type="checkbox"/> 8 марта
Статус	<input type="checkbox"/> Постоянно
Задержка	<input type="checkbox"/> новый период
Срок жизни	<input type="checkbox"/> Для скидки 6%
Комментарий	<input type="checkbox"/> скидка 12-18
	<input type="checkbox"/> тест на время
	<input type="checkbox"/> для начисления бонусов
	<input type="checkbox"/> для списания бонусов
	<input type="checkbox"/> Первый понедельник месяца
	<input type="checkbox"/> Всегда

Рис. 192

Дополнительно – поле содержит два параметра «Заведение нового владельца» и «Прошедшим верификацию».

Параметр «Заведение нового владельца» купон добавляется при заведении нового клиента в базу R-Keeper CRM (см. Рис. 193). Не связано с понятием верификации, даже если гость не верифицирован, но заполнено хотя бы одно поле, то купон будет сгенерирован. Если акция должна выдавать купон только

Параметр «Прошедшим верификацию», выдает купон клиентам прошедшим верификацию в R-Keeper CRM, обязательным условием для работы акции является заполнение параметра «Временная схема», если параметр не заполнен, купон не будет выдан клиенту.

Дополнительно	Прошедшим верификацию
Тип купона	Прошедшим верификацию
	Заведение нового владельца

Рис. 193

Тип купона – в данном поле можно выбрать тип купона (дисконтный, суммовой или купон на блюдо) (см. Рис. 194).

Тип купона	Купон 500 руб.
Статус	РКБ
Задержка	Акция подарок
Срок жизни	Безлимитный купон
Комментарий	Комбо в подарок Купон 100%
	Купон 500 руб.
	Купон на одно блюдо
	Купон новый тест
	Купон с модификаторами
	пивной купон
	Пиво в подарок 2 шт
	сертификат 1500р
	Скидка 6%
	Скидочный купон 20%

Рис. 194

Статус - статус активности создаваемого купона, выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 195). Активирован – купон автоматически создается активным. Ожидает активации – нужно будет активировать купон на профиле клиента (вручную).

Статус	Активирован
Задержка	Активирован
	Ожидает активации

Рис. 195

Задержка – задержка времени в сутках от даты генерации купона, то есть дата начала действия купона будет определена как дата генерации плюс значение, указанное в данном поле. Если купон должен действовать со следующего дня после генерации, то значение в данном поле -1 (единица) – (см. Рис. 196).

Задержка	0
----------	---

Рис. 196

Срок жизни – это срок жизни купона в днях.

Срок жизни	7
------------	---

Рис. 197

Комментарий – любое текстовое сообщение к транзакции, при генерировании купона.

3.2.21.18 Автоматическая блокировка карты csa_scheduler_NotUsedCards

Акция позволяет блокировать карту гостя, если в течение заданного периода не было транзакций по карте. В словаре «Акции» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели инструментов **Добавить** или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню на закладке «По расписанию», выбрать акцию «Блокировка карты» (csa_scheduler_NotUsedCards.csa)(см. Рис. 198).

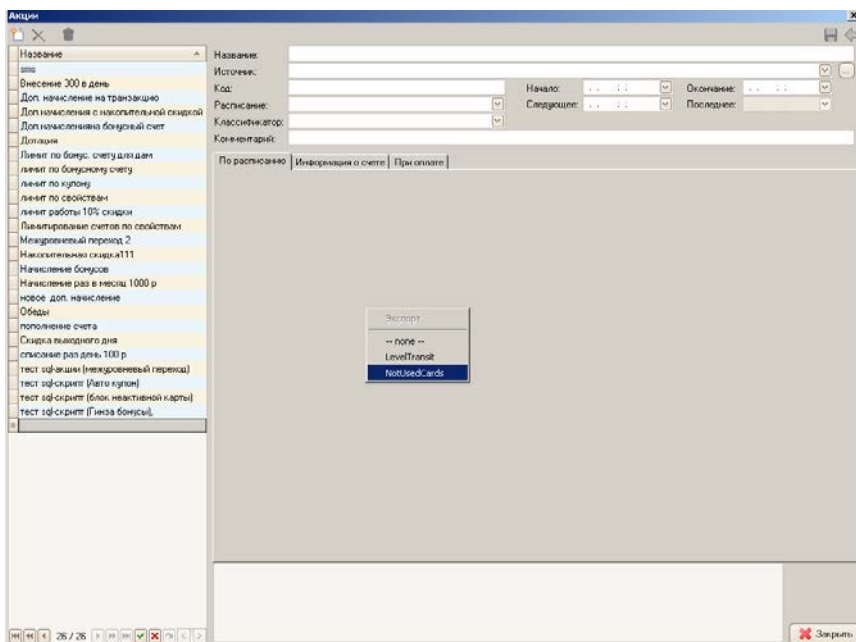


Рис. 198

В открывшемся окне (см. Рис. 199) необходимо заполнить следующие поля.

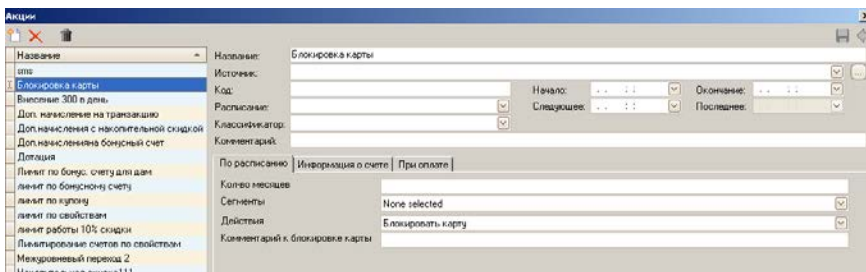


Рис. 199

Название- название акции.

Источник – поле не определено.

Расписание - расписание действия акции, необходимо выбрать из ниспадающего списка. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.2.20).

Классификатор - название классификатора программного обеспечения (*Монитор автоматический операций*) выбирается из ниспадающего списка.

Комментарий – любая текстовая информация.

Дата начала отсчета - начало работы акции.

Кол-во месяцев – количество месяцев, через которое произойдет блокировка карты.

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость. Выбор сегмента обязателен, если сегмент не выбрать акция работать не будет.

Действие - заблокировать карту, необходимо выбрать из ниспадающего списка.

Комментарий к блокировке карты - любая текстовая информация. Данная информация отображается в причине блокировки карты на профиле гостя.

Заблокированную карту можно разблокировать на профиле пользователя, разблокировка будет восприниматься как транзакция по карте, срок ее действия продлится еще на один месяц.

На Рис. 200 представлен пример заполнения полей акции. По этой акции карта будет заблокирована через месяц после последней транзакции.

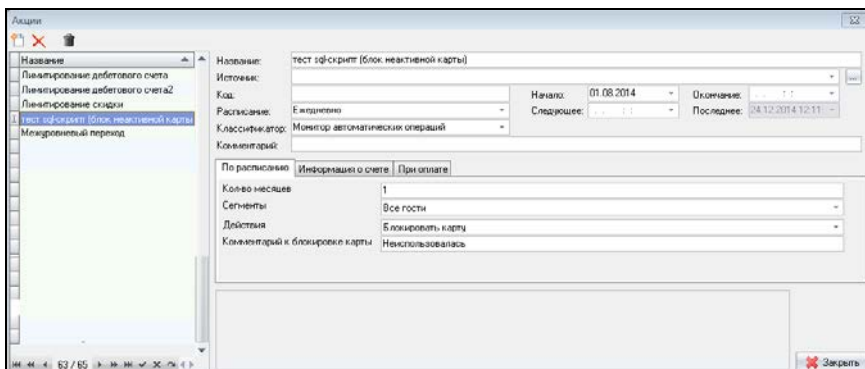


Рис. 200

3.2.21.19 **Выбор используемого счета** (*csa_accountinfo_DiscountOrPayment_590*)

Данная акция позволяет после авторизации карты выбирать на кассовой станции R-KeerexV7 нужный счет для использования. Например, у гостя два типа счета бонусный (дебетовый) и дисконтный, и по условиям акции на кассовой станции при выборе бонусного счета в заказе будет использоваться виртуальная скидка для начисления бонусов, при использовании дисконтного счета бонусы не начисляются и оплатить заказ бонусами будет нельзя.

На Рис. 201 представлен пример акции, в которой все сочетания дисконтных и платежных счетов запрещены (по всей базе R-Keerex CRM), но есть исключение из правила: тип счета «Скидка для бонусов» и тип счета «Бонус проверка» могут быть использованы одновременно в одном заказе (то есть можно будет применить скидку и оплатить бонусами) - см. Рис. 202.

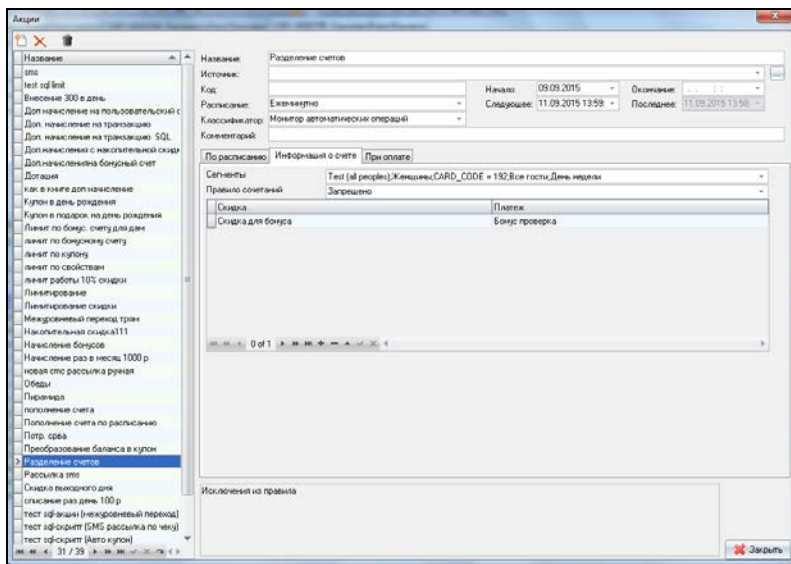


Рис. 201

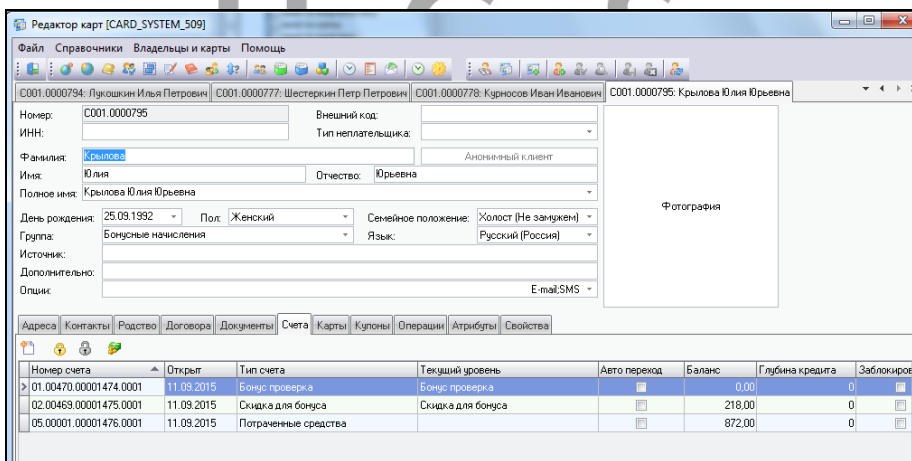



Рис. 202

В словаре «**Акции**» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «**Акции**» нужно нажать кнопку на панели инструментов **Добавить**  или воспользоваться

соответствующей командой контекстного меню. В открывшемся окне (см. Рис. 203) на закладке «Информация о счете» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «DiscountOrPayment»

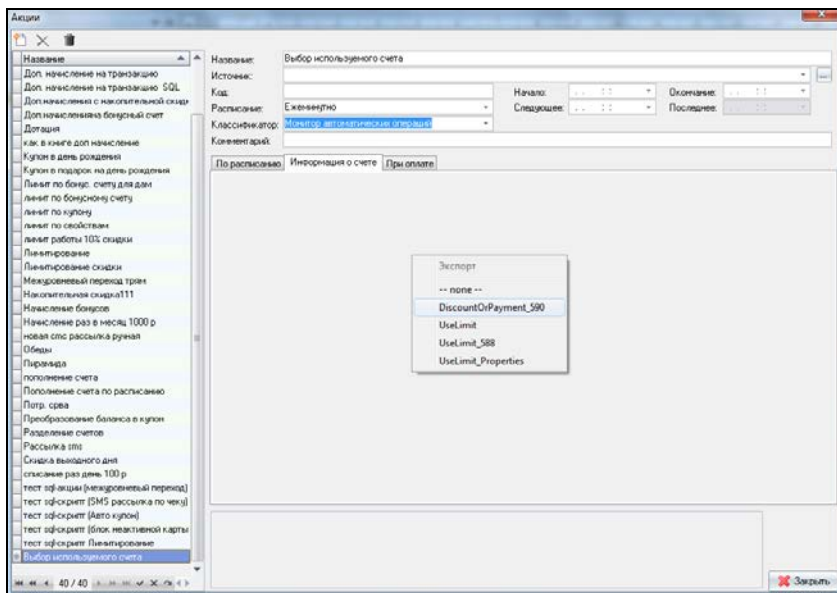


Рис. 203

Название - название акции.

Источник – поле не определено.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.2.20).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 204).

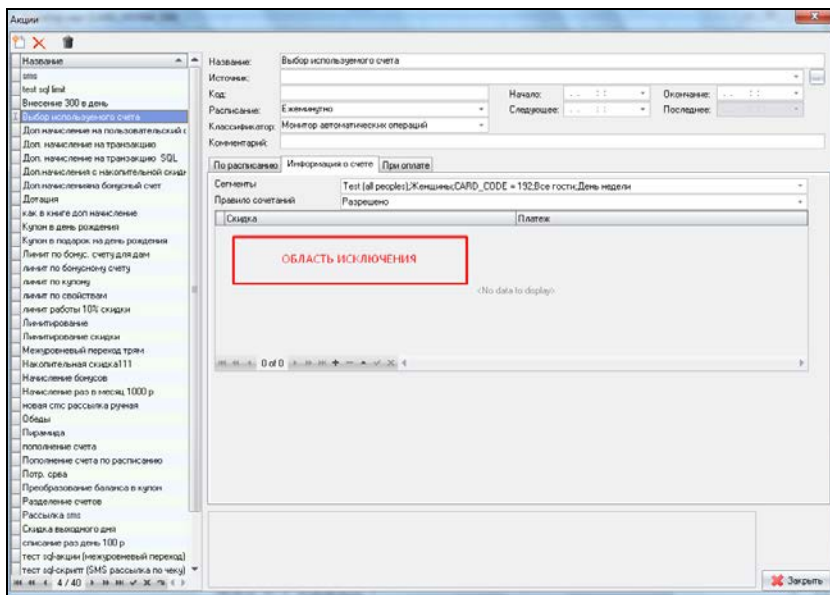


Рис. 204

Сегменты – перечень сегментов, в которых участвует гость (см. Рис. 205). Выбор сегмента обязателен! Если не выбран сегмент, акция не работает.

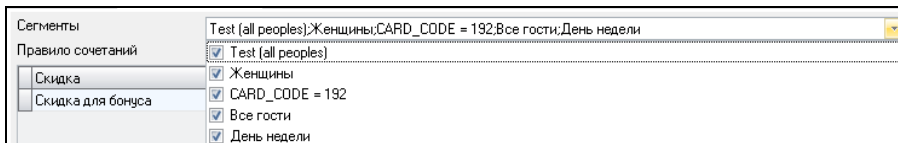


Рис. 205

Правило сочетаний – правило, по которому будут работать счета. **Разрешено** – все счета разрешены к использованию, то есть в заказе можно использовать дисконт и оплату бонусами (дебетом) по всей базе данных R-Keeper CRM. **Запрещено** - в заказе нельзя одновременно использовать скидку и оплату бонусами (дисконтом) по всей базе данных R-Keeper CRM.

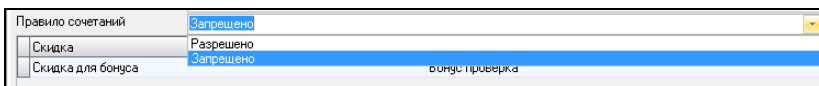



Рис. 206

Область исключения - в данном поле можно добавить исключение из заданного правила, то есть определить сочетания типов счетов, которые будут разрешены или запрещены к совместному использованию. Если в поле «Правило сочетаний» выбрано значение «Разрешено», то в области исключения определяем сочетания, которые будут запрещены к сочетанию на станции R-Keerger V7, и наоборот, если в поле «Правило сочетаний» выбрано «Запрещено», то в области исключения определяем сочетания, которые будут разрешены к сочетанию на станции R-Keerger V7. Если, поле «Область исключения» не заполнено, то все счета либо разрешены к совместному использованию, либо запрещены.

Для добавления строки необходимо нажать клавишу  в данной области и в строке указать значения действий и параметров (см. Рис. 207). В поле «Скидка» из ниспадающего списка выбрать дисконтный счет, который будет сочетаться с бонусным или дебетовым счетом который выбран в поле «Платеж».

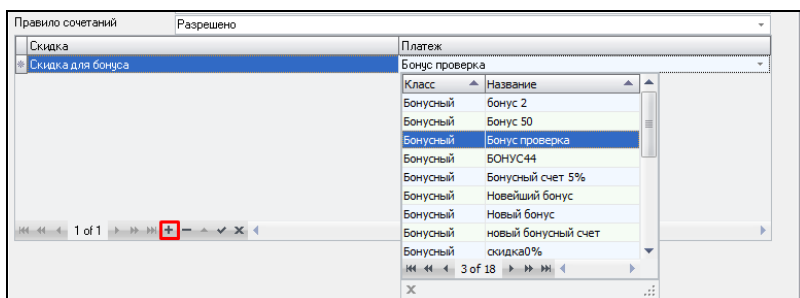


Рис. 207

На Рис. 208 представлен пример работы на станции R-Keerger V7, с двумя счетами (бонусным и дисконтным),

одновременное использование которых запрещено, можно выбрать только один из счетов.

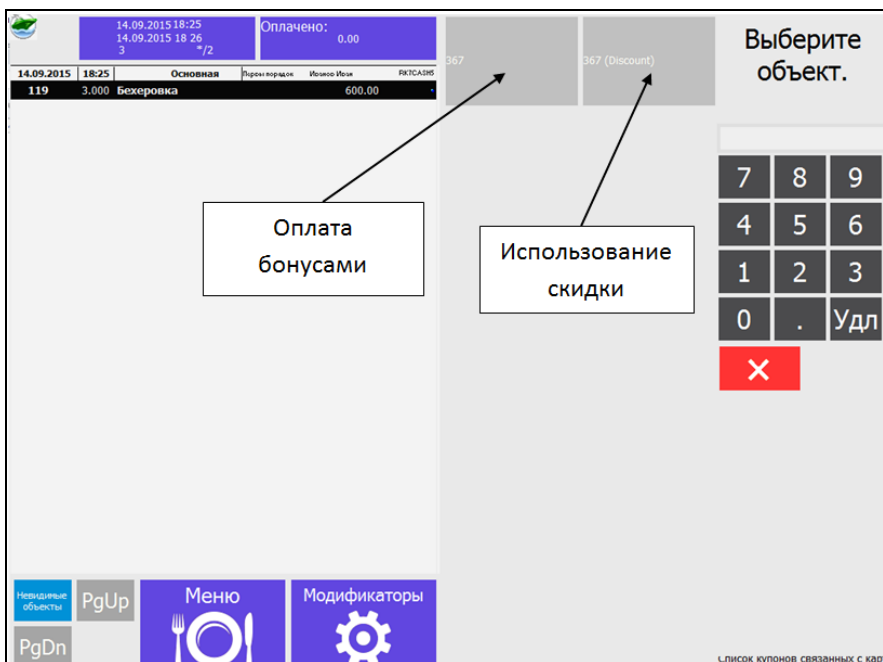


Рис. 208

Если у гостя несколько платежных и дисконтных счетов, то на кассе R-Keeper V7 отобразятся такие же две кнопки (см. Рис. 208).

3.2.21.20 Преобразование баланса в купон (*csa_scheduler_BalanceToCoupon_588*).

Данная акция предназначена для генерации купонов в зависимости от баланса проверяемого счета. Каждому уровню проверяемого счета могут быть сгенерированы свои купоны, либо купон может быть сгенерирован на каждое N-е значение на проверяемом счете, при этом с баланса спишется определенная сумма (например, на каждые 100 рублей один купон). Если в акции не выставлены дополнительные

параметры, то списание начисленной суммы с баланса проверяемого счета не произойдет.

Сгенерированные купоны могут быть бессрочными так и с ограниченным сроком действия. В акции предусмотрено гашение ранее выданных данной акцией купонов (если купон не погашен акцией, то второй купон выдан не будет).

На Рис. 209 представлено заполнение полей акции, в результате работы, которой при начислении 150 бонусов на счет «Новый бонус» гостю будет выдан бессрочный купон «Мороженое в подарок», при начислении 200 бонусов на счет «Новый бонус» бессрочный купон «Кофе в подарок». Если необходимо на двух разных уровнях акции выдать купон на одно и то же самое блюдо, то в R-Keeper CRM нужно создать два разных купона с тем же кодом блюд (например, при потрате 150 руб. выдается купон «Мороженое в подарок», при потрате 250 руб. выдается купон «Мороженое в подарок*», т.е. одно и то же блюдо, но купоны разные).

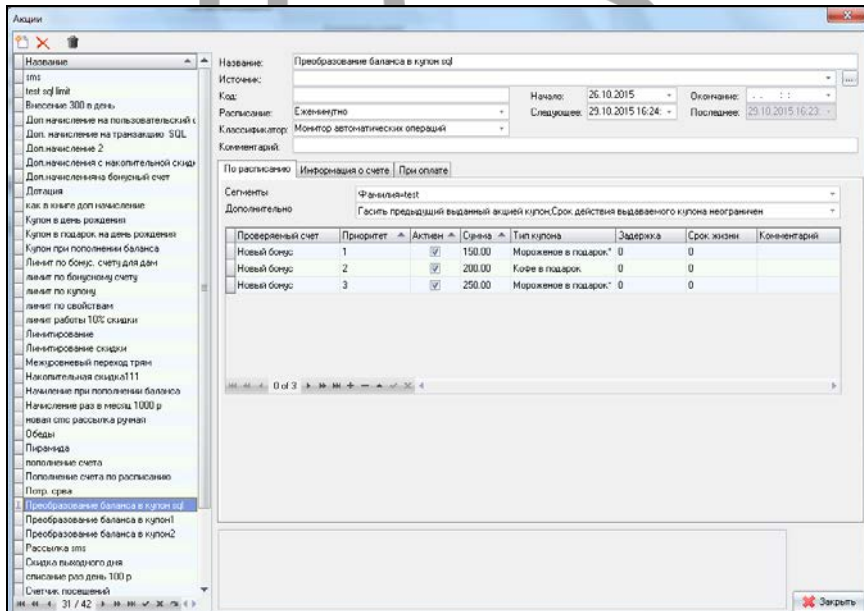



Рис. 209

В словаре «**Акции**» необходимо добавить новую акцию. Для этого в окне «Акции» нужно нажать кнопку на панели инструментов *Добавить*  или воспользоваться соответствующей командой контекстного меню.

Название - название акции.

Источник – поле не заполняется.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.2.20).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

На закладке «По расписанию» из контекстного меню выбрать акцию «*csa_scheduler_BalanceToCoupon_588*».

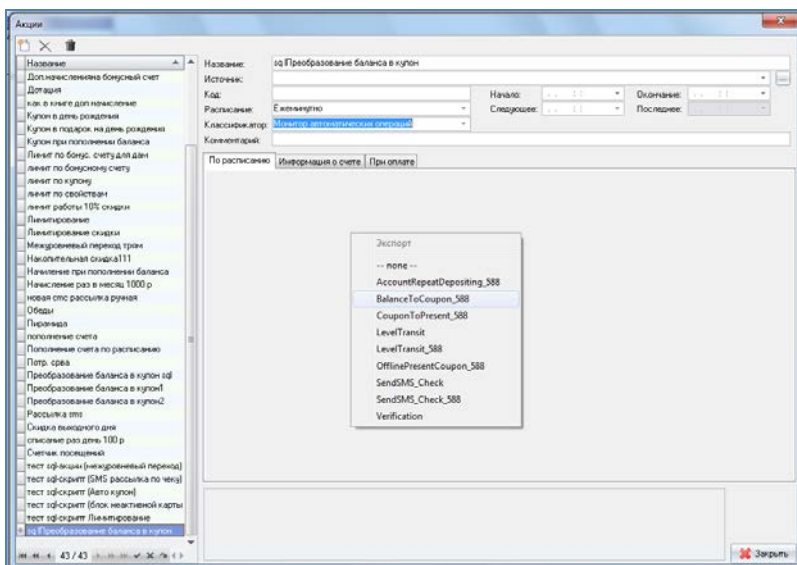


Рис. 210

В открывшемся окне (см. Рис. 211) необходимо заполнить параметры акции.

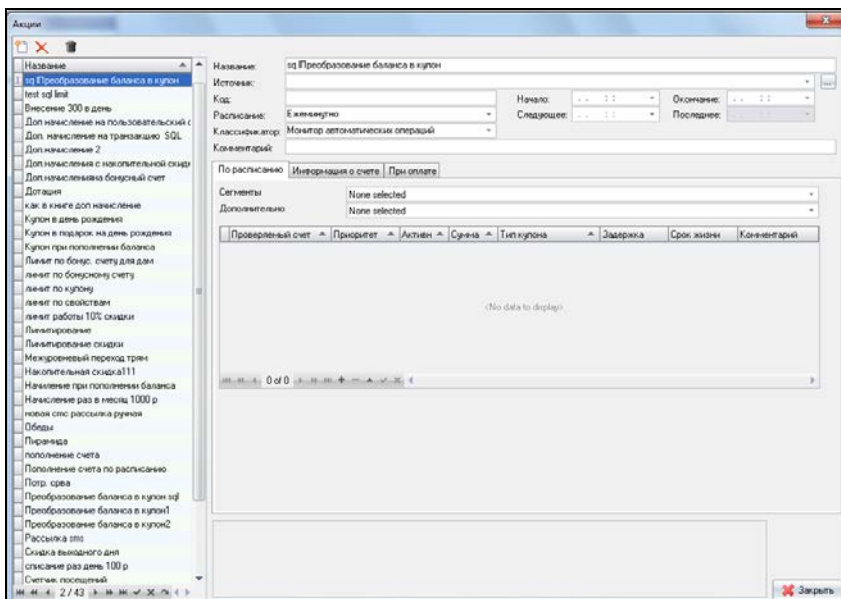


Рис. 211

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость. Обязательный параметр для заполнения.

Дополнительно – дополнительные опции, в данном параметре задается механизм работы акции.

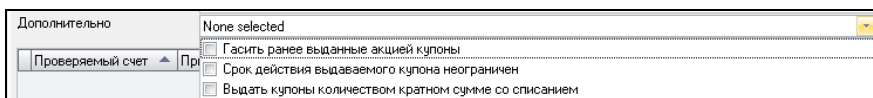


Рис. 212

Гасить ранее выданные купоны - данный параметр позволяет гасить купоны выданные акцией ранее. Например, при пополнении баланса бонусного счета на 50 баллов гость получает купон №1, при пополнении баланса на 100 баллов гость получает купон №2, при этом, если купон №1 не был использован гостем, акция автоматически его погасит.

Срок действия выдаваемого купона не ограничен – данный параметр позволяет выдавать бессрочные купоны (при этом параметры в окне детализации акции «Задержка» и «Срок жизни» игнорируется).

Выдать купоны количеством кратном сумме со списанием - если выставить данный флаг то, при генерации купона акцией с проверяемого счета спишется сумма, указанная в параметре «Сумма» (если у владельца карты был ранее запуск данной акции баланс на счете то при обработке акции данный баланс также будет списан, количество выданных купонов будет кратной сумме указанной в параметре «Сумма»).

Далее необходимо заполнить окно детализации акции, в котором определяются параметры работы акции (см. Рис. 213).

Проверяемый счет	Приоритет	Активен	Сумма	Тип купона	Задержка	Срок жизни	Комментарий
Новый бонус	1	<input checked="" type="checkbox"/>	150.00	Купон на одно блюдо	1	8	
Новый бонус	2	<input checked="" type="checkbox"/>	200.00	Акция подарок	1	10	

Рис. 213

Проверяемый счет - тип счета, на котором проверяется транзакция.

Приоритет – приоритет дополнительного начисления, если существуют пересечения условий.

Активно - наличие флага в данном поле определяет будет ли проверяться данная строка в работе акции.

Сумма – пороговое значение баланса проверяемого счета, необходимое для выдачи купона, обязательно к заполнению.

Задержка - задержка времени в сутках от даты генерации купона, то есть дата начала действия купона будет определена как дата генерации плюс значение, указанное в

данном поле. Если купон должен действовать со следующего дня после генерации, то значение в данном поле -1 (единица).

Срок жизни - это срок жизни купона в днях.

Комментарий - любое текстовое сообщение к транзакции, при генерировании купона.

3.2.21.21 Пирамида с использованием виртуальной карты (csa_Pyramid.dll)

Работает акция «Пирамида» совместно с приложением Виртуальная карта, CRM – с 5.07.02, RK7 – с 7.5.2.210. RK6 – 6.106.

Основная идея: привлечь в ресторан новых гостей и премировать всех участников данной акции по определенным правилам. Участником акции могут стать или зарегистрированные пользователи, которые отправили приглашение, или приглашенные, т.е. новые пользователи, еще незарегистрированные в системе CRM.

На данном этапе поддержана 3-х уровневая пирамида. В построении «ветки» Пирамиды, т.е. пригласить друга, может только зарегистрированный в CRM пользователь. Вознаграждения для данной «ветки» работают только до 3-го уровня, т.е. для 4-х человек: **Я (Родитель)**(0-ый уровень), **мой друг** (1-ой уровень), **друг моего друга** (2-ий уровень) и **друг друга моего друга** (3-ый уровень). Отправив приглашение, пользователь становится потенциальным **Родителем**, а его **Друг** потенциальным участником акции. После получения кода-приглашения и последующей регистрации друга в CRM, происходит фактическое формирование «ветки», т.е. Родитель оказывается на нулевом уровне «ветки», а его друг – на первом.

Внимание! Устанавливать родство вручную нельзя!!!! Акция не отработает в данном случае.

Процесс приглашения: используя приложение «Виртуальная карта» (и никак по другому), в пункте «Пригласить друга», ввести номер его телефона и нажать «Пригласить». Если пользователь с таким номером телефона уже создан в CRM, то приходит сообщение с отказом в отправке приглашения, т.к. «пригласить» можно только нового клиента, еще не зарегистрированного в CRM. После отправки Приглашения на указанный телефонный номер придет СМС, со ссылкой, по которой приглашенный обязательно должен войти с любого устройства (телефон, планшет, компьютер), чтобы зарегистрироваться в системе.

Для устройств под iOS – рекомендуется использовать встроенный браузер Safari.

Для устройств Android и других – Google Chrome.

Как работает Пирамида с максимальным премированием:

- 1-ый, пригласив 2-го, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет или в виде купона) после реальной первой покупки 2-го (т.е. после того, как 2-ой первый раз посетит ресторан и сделает там покупку).

- 1-ый получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 2-го (с первой покупки в том числе)

- 2-ой, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет или в виде купона) сразу после регистрации в системе (при этом он не сделал еще ни одной покупки).

- 2-ой, пригласив 3-го, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет или в виде купона) после реальной первой покупки 3-го (т.е. после того, как 3-ой первый раз посетит ресторан и сделает там покупку). 1-ый, при этом, одноразового вознаграждения за 3-го не получает,

т.к. он получает его только от своих друзей, а не за друзей друзей.

- 2-ой получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 3-го (с первой покупки в том числе). При этом 1-ый тоже получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 3-го.

- 3-ий, пригласив 4-го, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет или в виде купона) после реальной первой покупки 4-го (т.е. после того, как 4-ой первый раз посетит ресторан и сделает там покупку). 1-ый, при этом, одноразового вознаграждения за 4-го не получает, т.к. он получает его только от своих друзей, а не за друзей друзей.

- 3-ий получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 4-го (с первой покупки в том числе). При этом 1-ый тоже получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 4-го.

- 4-ий может пригласить 5-го и т.д., но при этом 1-ый с покупок 5-го и далее, никаких вознаграждений иметь не будет.

Таким образом:

- зарегистрированный в CRM пользователь может стать **Родителем новой «ветки»**, который премируется так:

разовая премия за первую покупку своего Друга плюс регулярные премии с покупок своих друзей в виде определенного процента с каждой затраты.

- незарегистрированный в CRM пользователь может стать **Другом (Приглашенным)**, и после регистрации в системе премируется так:

разовая премия за регистрацию в системе (без первой покупки). В последствии может стать Родителем своей «ветки» и премироваться как Родитель (см. пункт выше)

ВНИМАНИЕ!!! Правила премирования могут быть сокращены. Т.е. можно не назначать разовые премии и оставить только процент от покупок и наоборот и т.д.

3.2.21.21.1.1 Настройка акции Пирамида [csa_Pyramid.dll]

Акция **Пирамида** может быть только одна активная в системе. Т.е. можно создать несколько акций Пирамида с несколькими вариантами премирования, но на текущий момент активной должна быть только одна из них.

Пример настройки, где премироваться будут (максимальный вариант премирования):

- **Приглашенный (Друг)** - разовой премией в 500 руб на свой бонусный счет за регистрацию
- **Родитель** - разовой премией в 700 руб на свой бонусный счет при первой покупке **Друга**, 20% от каждой покупки **Друга** (от первой то же), 10 % от каждой покупки **Друга Друга**, и 5% от каждой покупки **Друга Друга Друга**.

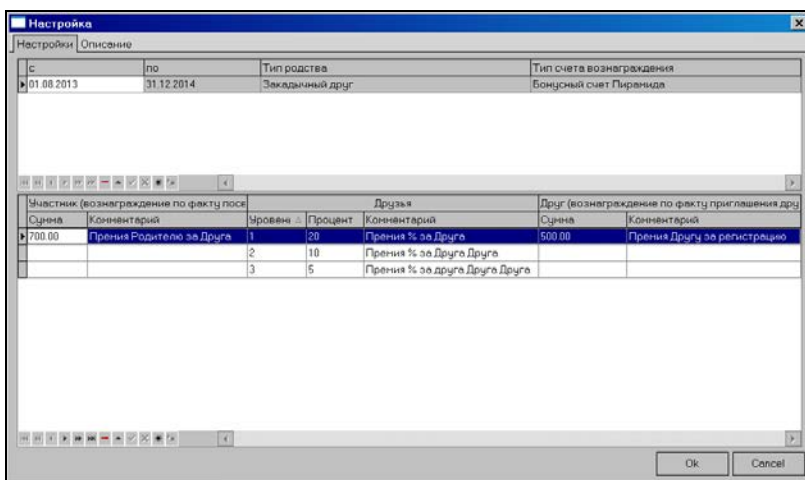


Рис. 214

Верхнее поле: может содержать только одну строку.

С...По - время действия акции

Тип родства – предварительно создается в словаре «Тип родства». Автоматически присваивается только Родителю, после того, как его друг зарегистрировался в системе. Т.е., если в базе встретится клиента с таким родством, то этот клиент является одним из Родителей очередной ветки Пирамиды.

Тип счета вознаграждения – это любой платежный счет (с типом дебетовый или бонусный), который обязательно должен быть назначен на профиле всех клиентов. На этот счет будет начислено вознаграждение, по правилам, описанным ниже. Этот может быть или счет специально для этой акции, или любой реальный счет клиента. Например: клиенты имеют бонусный счет для работы бонусов. Тогда этот счет можно использовать как счет для вознаграждения. При этом всем новым клиентам надо автоматически создавать этот счет при создании профиля (или через конфигуратор или вручную), иначе они не смогут быть участниками акции.

Нижнее поле: - может содержать не более 3-х строк (не более 3-х уровней). Каждая строка отображает правила вознаграждения, относительно Родителя.

Участник (вознаграждение по факту посещения другом) – это разовая премия Родителю после первой реальной покупки его друга (т.е. после первой реальной потраты). Устанавливается только для 1-го уровня (то есть за моего друга) и указывается в виде суммы, которая будет начислена на счет вознаграждения. Для 2-го и 3-го уровня не предусмотрена.

Друзья – регулярная премия Родителю за друзей в виде % от суммы каждой потраты друга, друга моего друга и друга моего друга, т.е. премия за 2-го, 3-го и 4-го. Устанавливается для 1-го, 2-го и 3-го уровня.

Друг (вознаграждение по факту приглашения друга) - это разовая премия Другу после регистрации в системе (за то, что он с нами ☺). Устанавливается только для 1-го уровня (то есть для моего друга) и указывается в виде суммы, которая будет начислена на счет вознаграждения. Для 2-го и 3-го уровня не предусмотрена.

1-ый уровень – это разовая премия Родителю, разовая премия Другу и регулярный процент Родителю за каждую покупку Друга.

2-ой уровень – это регулярный процент Родителю за каждую покупку Друга родительского Друга.

3-ий уровень - это регулярный процент Родителю за каждую покупку Друга Друга родительского Друга.

Количество уровней может быть от 1-го до 3-х и зависит от желания пользователя относительно глубины Пирамиды.

Внимание!!! Правила премирования быть сокращены. То есть можно не назначать разовые премии и оставить только процент от покупок и наоборот и т.д.

Транзакции, формирующиеся при работа акции Пирамида:

1. После того, как **Друг**, получив приглашение (ссылку с invite-кодом) регистрируется в системе, у **Родителя** в закладке «Родство» появится транзакция, определяющая «ветку» создавшегося Родства. В «Типе родства» будет указан тип из акции, в «ФИО» – имя Друга, а «Источнике» - название акции Пирамида.

Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства									
Время: 0.02.2013 - 21.02.201									
Drag a column header here to group by that column									
Время	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действ.	Классификатор ПО	Подраздел	Комментарий
21.02.2014 19:38:29	Начисления	Бонусный счет Пирамиды	01.00014.00303919.00		500.00		Монитор автоматических операц	Головное	Премия Другу за регистрац

Рис. 215

Номер:	C001.0099105		Внешний код:							
ИФН:		Тип налогоплательщика:								
Фамилия:	Елесина		Анонимный клиент							
Имя:	Екатерина		Отчество:							
Полное имя:	Елесина Екатерина									
День рождения:	05.06.1966	Пол:	Женский	Семейное положение:						
р/сч/п:	Импорт PDS → CRM		Холост (Не замуж.)							
Источник:			Язык:							
Исполнитель:			Русский							
Эл.почта:			E-mail/SMS							
Фотография										
Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства										
Заблокирован	Доверенное лицо	Тип родства	Номер клиента	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения	Источник	Установлено
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Земельный друг	C001.0099105	Менц	Мария		Менц Мария		Пирамиды	21.02.2014 19:38

Рис. 216

Внимание!!! Акция будет работать, только если родство получено через Виртуальную карту. Если просто создать ДРУГА и вручную связать его родством с Родителем, то акция отрабатывать не будет.

2. После того, как Друг, получив приглашение (ссылку с invite-кодом) регистрируется в системе, в списке Операций Друга появится транзакция о начислении разовой премии за регистрацию. В поле «Комментарий» отобразится комментарий по этой операции из акции Пирамида. В нашем примере «Премия Другу за регистрацию».

Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства									
Время: 3.03.2013 - 11.03.201									
Drag a column header here to group by that column									
Время	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действ.	Классификатор	Подразделение	Комментарий
21.02.2014 19:38:29	Начисления	Бонусный счет Пирамиды	01.00014.00303919.0001		500.00		Монитор ввемон	Головное подраз	Премия Другу за регистрац

Рис. 217

3. После того, как Друг совершит первую покупку, в списке операций у Родителя, появится транзакция о начислении разовой премии за первую покупку Друга (за первое посещение) и транзакция о начислении премии, как %

от покупки Друга. В поле «Комментарий» у каждой транзакции отобразится комментарий по этой операции из акции Пирамида. В нашем примере: «Премия Родителю за Друга» и «Премия % за Друга».

Время	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действует	Классификатор ПО	Подразделение	Комментарий
07.03.2014 18:44:01	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		13,50		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга Друга
07.03.2014 18:24:31	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		26,10		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга
07.03.2014 18:20:24	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		21,60		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга
07.03.2014 18:16:18	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		100,80		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга
07.03.2014 18:13:13	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		42,30		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга
07.03.2014 18:13:13	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		700,00		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия Родителю за Дру
07.03.2014 16:28:57	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		27616	13,50	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:28:57	Начисление	Потраты	05.00001.00303917.0001		27616	135,00	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:28:57	Начисление	Скидка 10%	02.00069.00303918.0001		27616	15,00	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		27616	16,20	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Потраты	05.00001.00303917.0001		27616	162,00	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Скидка 10%	02.00069.00303918.0001		27616	18,00	PKB	Головное подра.	

Рис. 218

4. После того, как Друг пригласит своего Друга, Друг Друга регистрируется в системе и совершит первую покупку, в списке операций у Родителя, появится транзакция о начислении о начислении премии, как % от покупки Друга Друга. В поле «Комментарий» у этой транзакции отобразится комментарий по этой операции из акции Пирамида. В нашем примере: «Премия % за Друга Друга».

Время	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действует	Классификатор ПО	Подразделение	Комментарий
07.03.2014 18:44:01	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		13,50		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга Друга
07.03.2014 18:24:31	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		26,10		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга
07.03.2014 18:20:24	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		21,60		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга
07.03.2014 18:16:18	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		100,80		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга
07.03.2014 18:13:13	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		42,30		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия % за Друга
07.03.2014 18:13:13	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		700,00		Монитор автоматы	Головное подра.	Премия Родителю за Дру
07.03.2014 16:28:57	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		27616	13,50	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:28:57	Начисление	Потраты	05.00001.00303917.0001		27616	135,00	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:28:57	Начисление	Скидка 10%	02.00069.00303918.0001		27616	15,00	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		27616	16,20	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Потраты	05.00001.00303917.0001		27616	162,00	PKB	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Скидка 10%	02.00069.00303918.0001		27616	18,00	PKB	Головное подра.	

Рис. 219

5. Далее процедура премирования идет по правилам из акции Пирамида.

ВНИМАНИЕ!!! Правила премирования могут быть сокращены. Т.е. можно исключить разовые премии и оставить только % и т.д., т.е. использовать различные комбинации предложенных премий.

3.2.21.21.1.2 Процесс приглашения в приложении «Виртуальная карта».

Используя приложение «Виртуальная карта» (и никак по другому), выбрать пункт «Пригласить друга»,

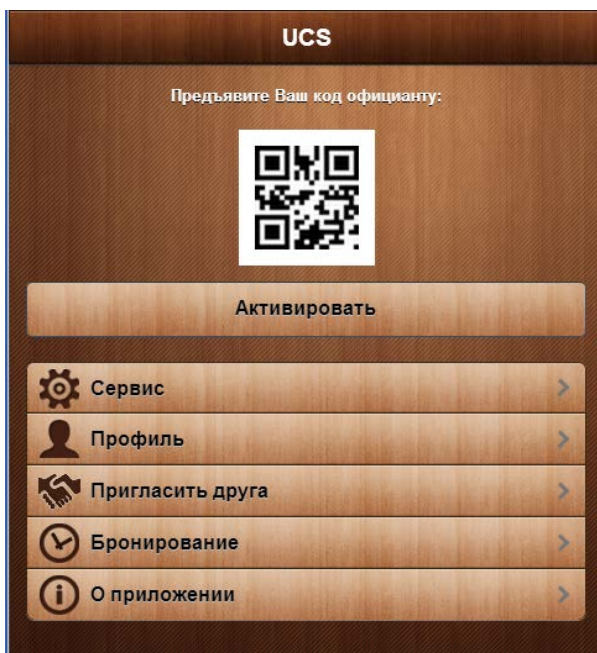


Рис. 220

ввести номер его телефона и нажать «Пригласить».

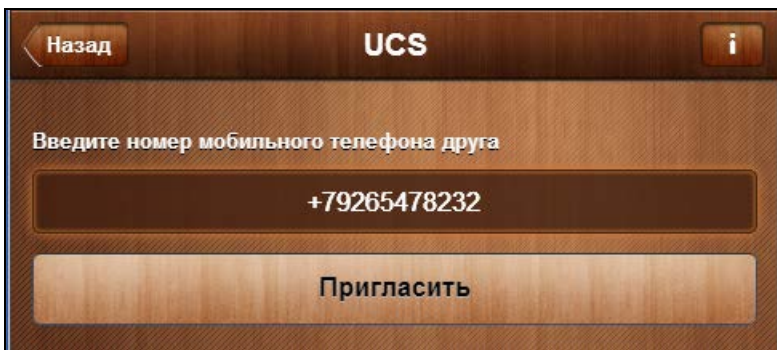


Рис. 221

Если пользователь с таким номером телефона уже создан с CRM, то приходит сообщение с отказом в отправке приглашения, т.к. «пригласить» можно только нового клиента, еще не зарегистрированного в CRM.

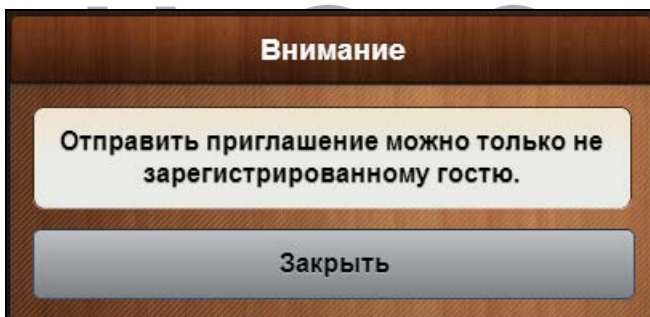


Рис. 222

Если дата Приглашения выходит за рамки работы акции Пирамида, то система выдаст сообщение:

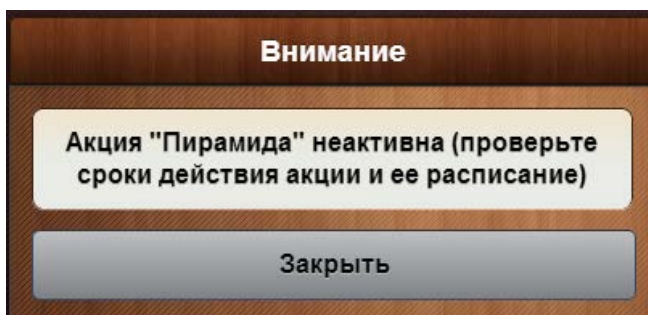


Рис. 223

Если приглашение удачно отправлено, то на указанный телефонный номер придет СМС, со ссылкой, по которой приглашенный обязательно должен войти, чтобы зарегистрироваться в системе, а в приложении Виртуальная эта ссылка будет продублирована. Ссылка может быть закодирована в виде QR кода.



Рис. 224

Ссылка является фактически адресом приложения «Виртуальная карта» с обязательным invite-кодом, с помощью которого и вступает в силу работа акции Пирамида. Invite-код не привязан ни к какому пользователю (даже с учетом того, что мы ввели конкретный номер телефона) и им в принципе может воспользоваться любой гость. Т.е. сфотографировав этот код (ссылку), любой незарегистрированный гость может зайти по этой ссылке, ввести свой номер телефона и зарегистрироваться в CRM, тем самым стать ДРУГОМ, создав очередное родство РОДИТЕЛЮ. Без этого кода воспользоваться приложением Виртуальная Карта можно, но при регистрации не будет обращения к акции Пирамида и пользователь, который зарегистрировался в системе без этого кода, не сможет стать участником акции.

Если Приглашением воспользуется сторонний гость, причем уже зарегистрированный в системе, то при регистрации по ссылке система выдаст сообщение:



Рис. 225

3.2.21.22 Пирамида без использования виртуальной карты (csa_Pyramid.dll)

Данный функционал доступен версии CRM 5.8.7, R-Keeper 7.5.4.116 и выше.

В данной акции предполагается, что родитель пирамиды сам передает информацию о номере своей карты друзьям. Способ передачи данной информации произвольный.

Внимание! Устанавливать родство вручную нельзя!!!! Акция не отработает в данном случае.

Настройки CRM

1. В конфигураторе RK CRM необходимо настроить отправку SMS-сообщений, задав параметры подключения к серверу рассылки и текст сообщений при авторизации (см. Рис. 226).

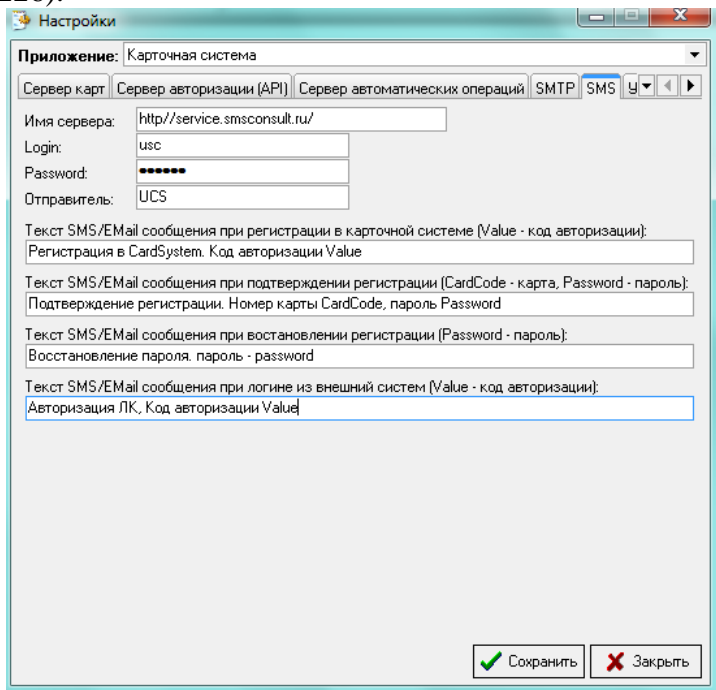


Рис. 226

Пример настроек сервера авторизации представлен на 2. Рис. 227.

В поле «Акция» необходимо выбрать, созданную в системе акцию «Пирамида».

В поле «Группа карт» необходимо выбрать группу карт, в которую будут добавляться карты новых владельцев в результате работы акции.

В поле «Владельцев карт» необходимо выбрать группу владельцев, в которую будут добавляться новые владельцы в результате работы акции.

В поле «Диапазон карт» необходимо выбрать диапазон, из которого будут добавляться новые карты.

В поле «Счета, открываемые при добавлении или редактировании владельца карты при их отсутствии» необходимо указать счета, которые будут добавляться в момент создания нового профиля в БД RKCRM.

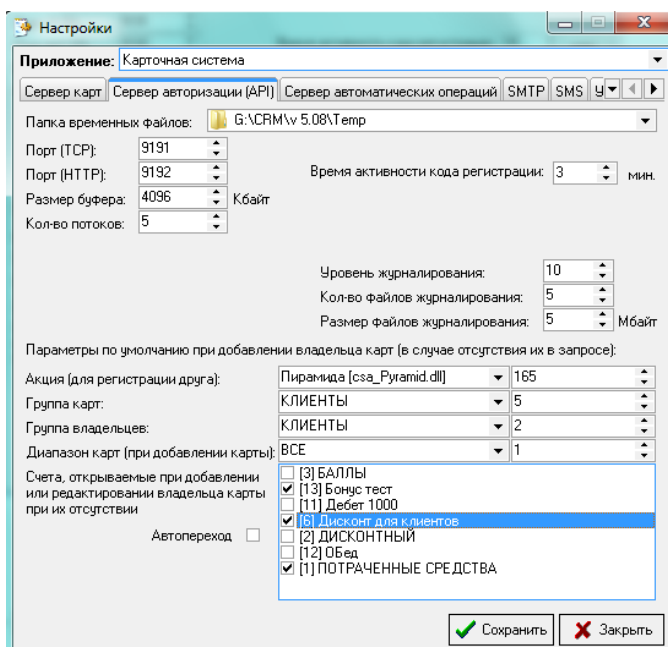


Рис. 227

3. В Редакторе RKCRM необходимо заполнить поля акции «Пирамида» (csa_Pyramid.dll). Пример акции представлен на Рис. 228.

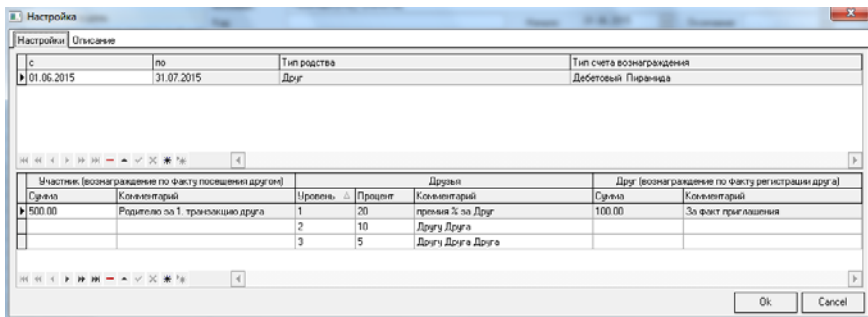


Рис. 228

Настройки R-Keeper V7

В справочнике «Параметры», в пункте «Установочные» нужно выбрать подгруппу «Связь с другими системами» (см. Рис. 229).

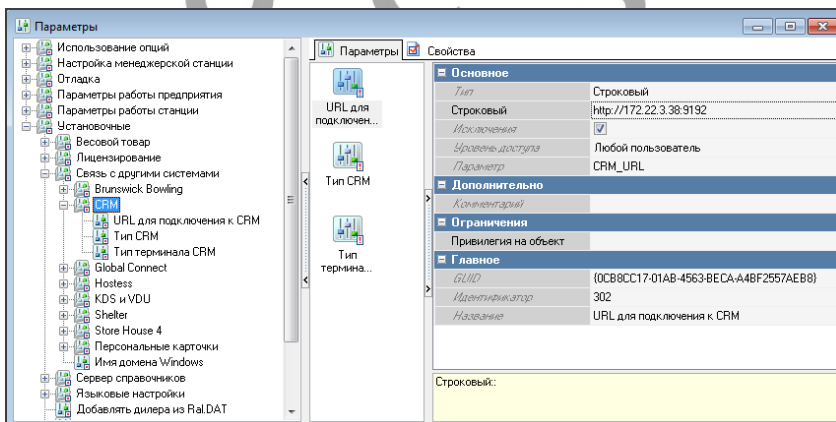


Рис. 229

Необходимо выбрать группу «CRM», и настроить параметры:

URL для подключения к CRM - адрес и порт хоста, где установлен сервер авторизации CRM (используется порт http, задается в конфигураторе CRM) (см. Рис. 230). В параметре «Основное», в поле «Строковый» прописать адрес или порт.

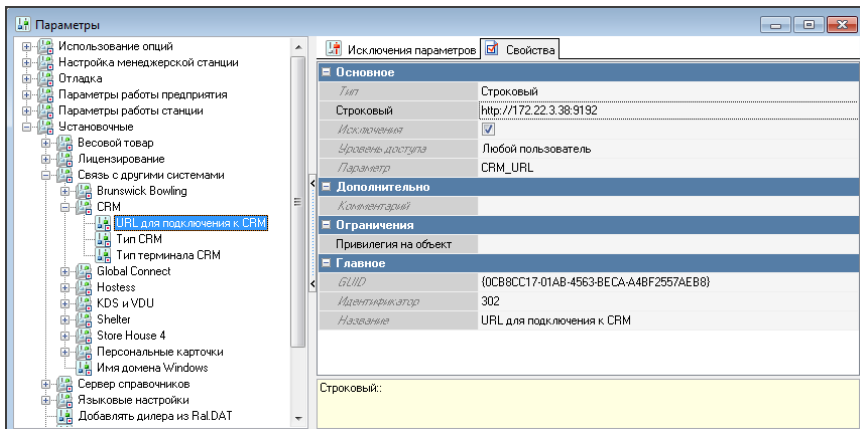


Рис. 230

Tun CRM - пароль, выдается при лицензировании CRM (см. Рис. 231). В параметре «Основное», в поле «Строковый» прописать код лицензии (Global Type).

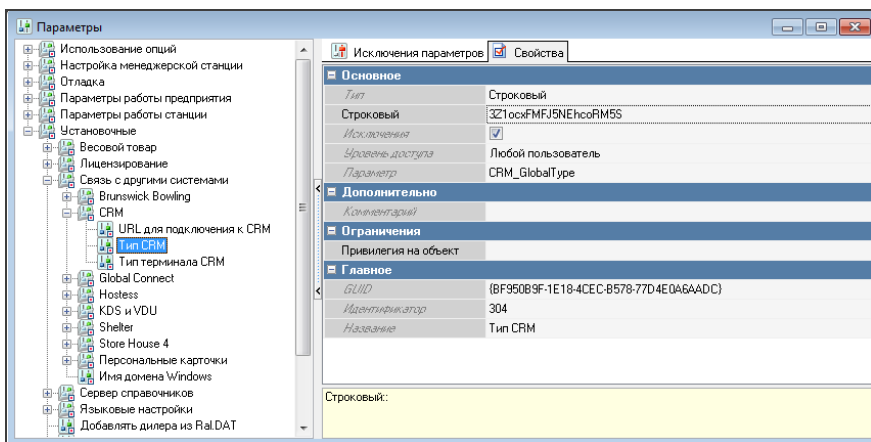


Рис. 231

Тип терминала CRM - классификатор для работы с кассой, указанный в CRM. В параметре «Основное», в поле «Строковый» прописать код классификатора ПО R-Кеерер CRM.

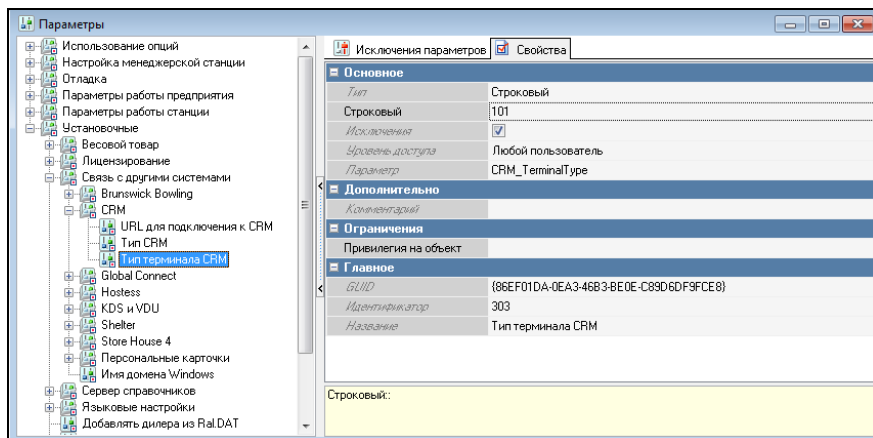


Рис. 232

В справочнике «Селекторы» необходимо сделать копию предустановки «НД СС Главное меню», со всеми функциональными клавишами, а затем добавить предустановленную функциональную клавишу «Активировать карту CRM» в дочерний набор селекторов Светлое главное меню (см. Рис. 233).

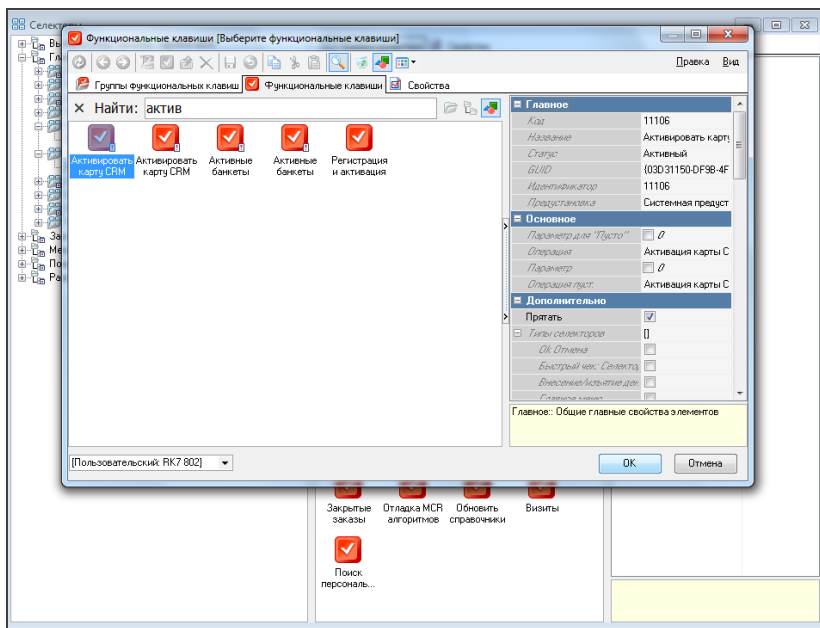


Рис. 233

Далее необходимо открыть двойным щелчком в редакторе макет селектора Светлое главное меню и добавить предустановленную функциональную клавишу «Активировать карту CRM» на форму. Задать ее размеры и параметры внешнего вида (см. Рис. 234).

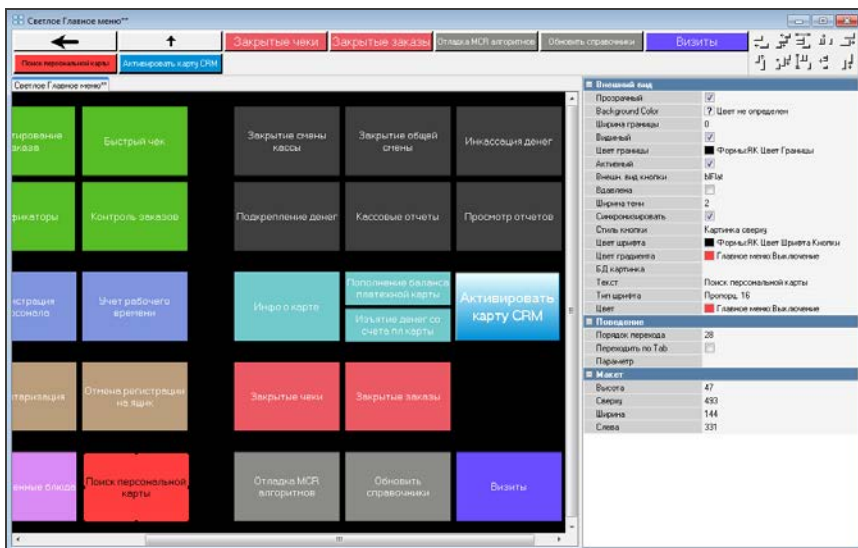


Рис. 234

В справочнике использование селекторов, необходимо назначить новый селектор для Главного меню (см. Рис. 235).

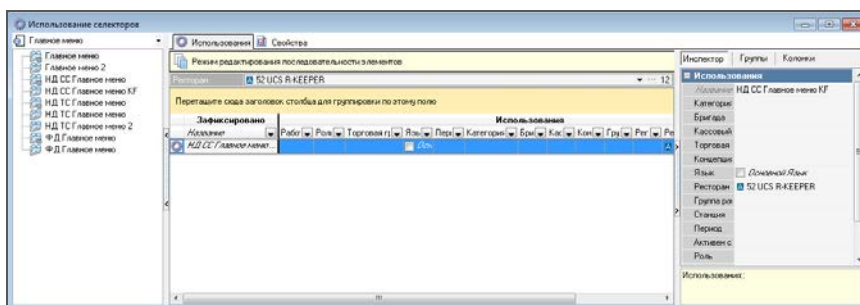


Рис. 235

Работа на кассе R-Keeper V7

1. Необходимо зарегистрироваться на кассе и нажать клавишу для активации и регистрации (Рис. 236).

Рис. 236

2. Далее необходимо ввести данные и номер телефона приглашаемого гостя (см. Рис. 238).

Номер телефона – номер телефона друга. Должен быть уникальным (не существующим в системе) иначе будет выдано сообщение об ошибке, представленное на Рис. 237.

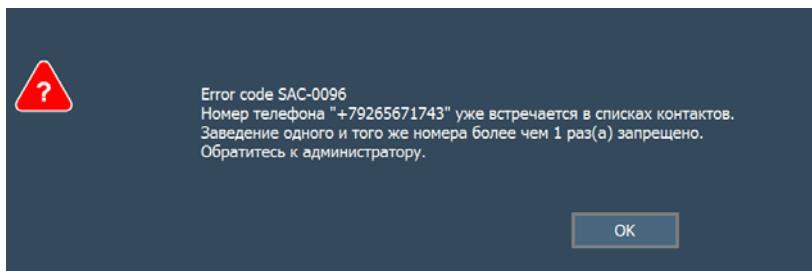


Рис. 237

ФИО владельца - должно быть заполнено хотя бы одно поле.

Код активируемой карты - код карты, не существующей в системе, которую необходимо завести. Если не указывать значение в данном поле, то будет присвоена произвольная карта из имеющегося в CRM диапазона.

Код карты пригласившего – код карты пригласившего (необходимо для участия в акции пирамиды).

The image shows a web application window with two tabs: 'Активация' (Activation) and 'Регистрация' (Registration). The 'Регистрация' tab is active. The form contains the following fields:

- Фамилия Имя Отчество (Surname Name Patronymic) section with three input fields: 'Имя' (Name), 'Отчество' (Patronymic), and an empty field for the surname.
- Код активируемой карты (Activation code) - a single input field.
- Номер телефона (Phone number) - an input field with a '+7' prefix and a dropdown for the country code.
- Код карты пригласившего (Referral code) - a single input field.
- Регистрировать (Register) - a blue button.

Below the form is a virtual keyboard with the following keys:

- Row 1: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 0, -, left arrow.
- Row 2: q, w, e, r, t, y, u, i, o, p, (,)
- Row 3: a, s, d, f, g, h, j, k, l, ;, ", /
- Row 4: z, x, c, v, b, n, m, ,, ., ?, right arrow
- Row 5: Caps, [Space], RUS

Рис. 238

3. На указанный номер телефона придет СМС с кодом авторизации, который нужно будет ввести на вкладке «Активация» (см. Рис. 239), также можно указать дату рождения владельца.

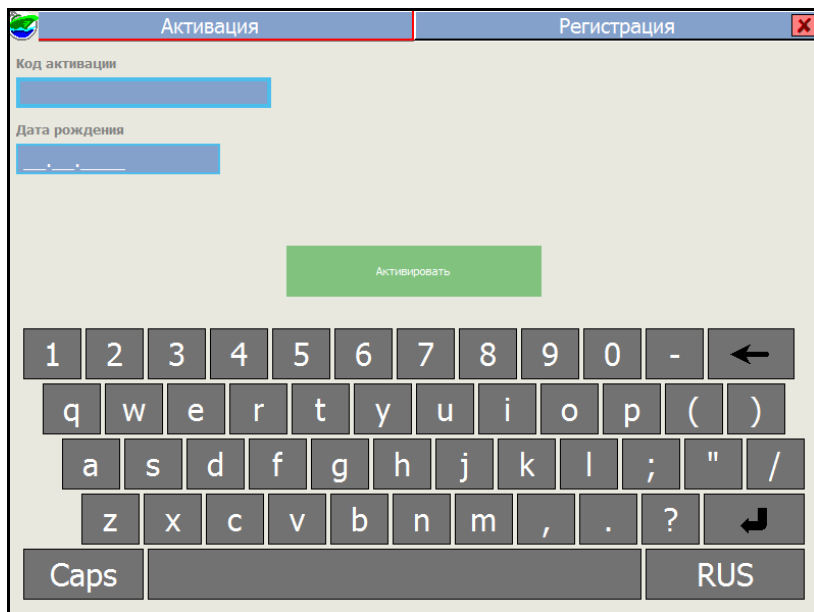


Рис. 239

4. Если код активации введен верно, то на указанный телефонный номер будет отправлено СМС с подтверждением регистрации, а также код созданной карты и пароль (необходимы клиенту для входа в личный кабинет).

5. После этого новый владелец будет создан в системе CRM и станет участником акции пирамида, будет получать вознаграждения на основе настроек акции.

3.2.21.23 Комбинация акций

Пример №1. Рассмотрим формирование следующего маркетингового мероприятия с помощью CRM. Пусть существует карта гостя, на которой в момент продажи определяется количество подарочных блюд. Причем в месяц гость может получить только одно подарочное блюдо.

Реализовать данную концепцию можно с помощью одновременного использования двух акций: «Лимитирование использования счетов» (см. п. 3.2.21.9) и «Доп. Начисление на транзакцию» (см. п. 3.2.21.5).

1. В RKeeper необходимо завести блюдо, при продаже которого будет определяться и (как следствие) начисляться на соответствующий счет количество подарочных блюд. Пример заведения блюда представлен на Рис. 240.

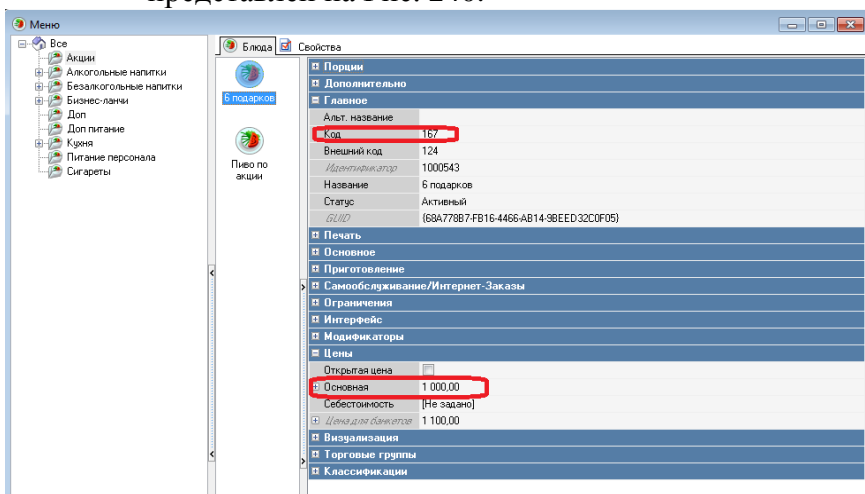


Рис. 240

2. Далее необходимо заполнить поля акции «Доп. начисление на транзакцию» так, как показано на Рис. 241 (определение кодов блюд) и Рис. 242 (определение длительности действия начисления).

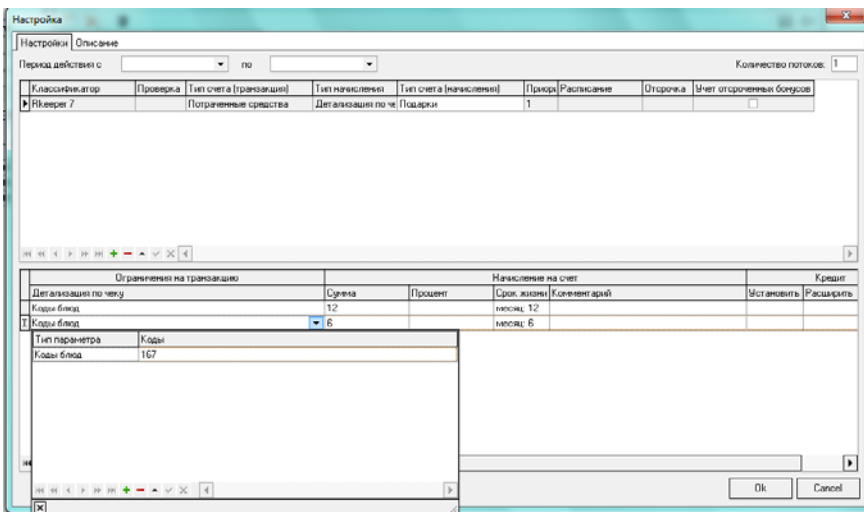


Рис. 241

Где 167 и 168 – коды блюда из Rkeeper, при продаже которых определяется количество подарков и срок действия.

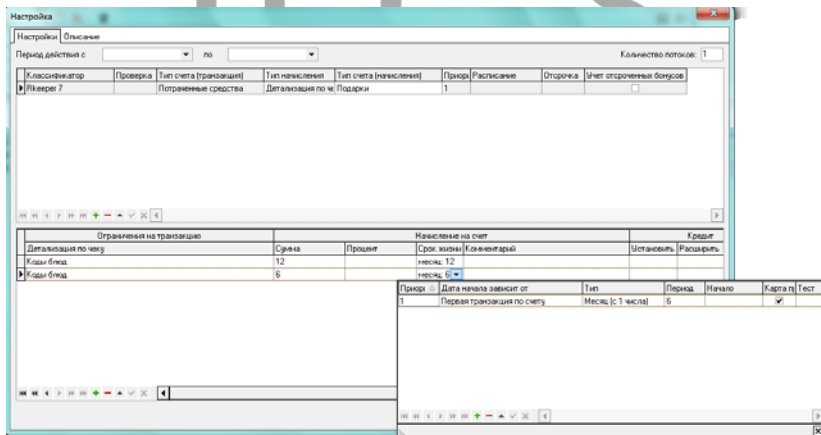


Рис. 242

В итоге акция будет выглядеть, как показано на Рис. 243.

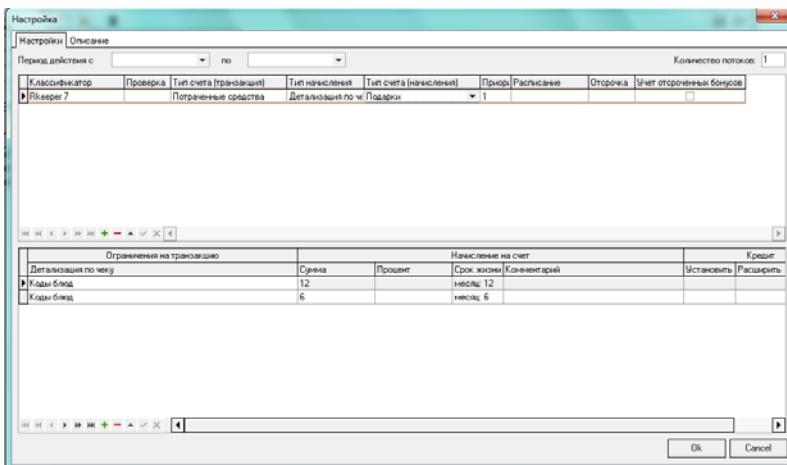


Рис. 243

3. Закладка «Счета» на профиле гостя должна быть заполнена, как показано на Рис. 244

Адреса | Контакты | Родство | Договора | Документы | Счета | Карты | Купоны | Операции | Атрибуты | Свойства

Номер счета	Статус	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход	Баланс
02.00067.00044018.0001	Открыт	Скидка 0%	1	<input type="checkbox"/>	0,00
03.00063.00044017.0001		Подарки		<input type="checkbox"/>	0,00
05.00004.00044016.0001		Потраченные средства		<input type="checkbox"/>	0,00

Рис. 244

4. Чтобы списание со счета «Подарки» происходило списание 1 раз в месяц, необходимо заполнить поля акции «Лимитирование использования счетов», как показано на Рис. 245.

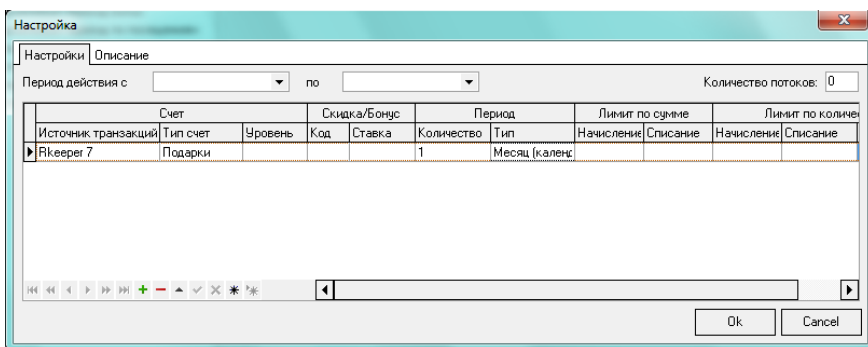


Рис. 245

Пример №2. Рассмотрим маркетинговое мероприятие, по которому предоставляется скидка в размере 10% на 10-е посещение, 20%- на 20-е, 30 – на 30-е. После 30-го посещения учет посещений начинается сначала.

1. В справочнике «*Тип счетов*» заводим тип счета – Счет посещений, на котором будут учитываться посещения с помощью акции «Доп. начисления на транзакцию» (см. Рис. 246). Тип такого счета может быть Дебетовый, Бонусный или Пользовательский. **Внимание!** Если используется счет с классом дебетовый или Бонусный, то проставлять приоритеты не надо, чтобы данный счет не отображался во внешних системах.

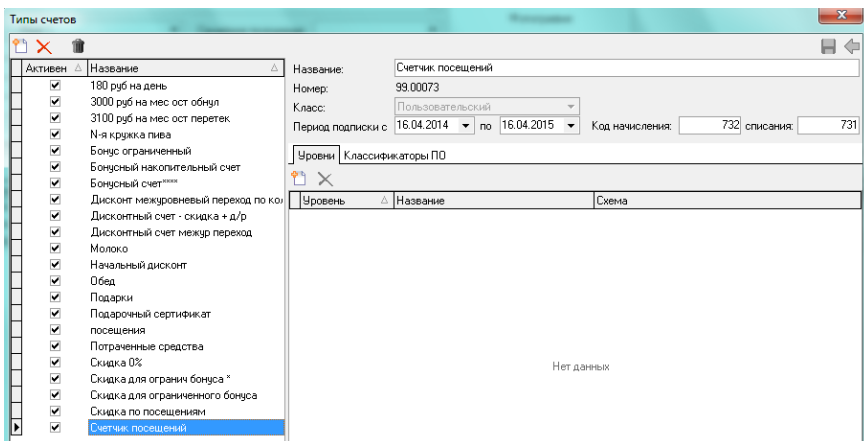


Рис. 246

2. В справочнике «*Тип счетов*» заводим Дисконтный тип счета, у которого необходимо указать уровни. Данный счет будет использован при организации акции «Межуровневый переход» (см. Рис. 247).

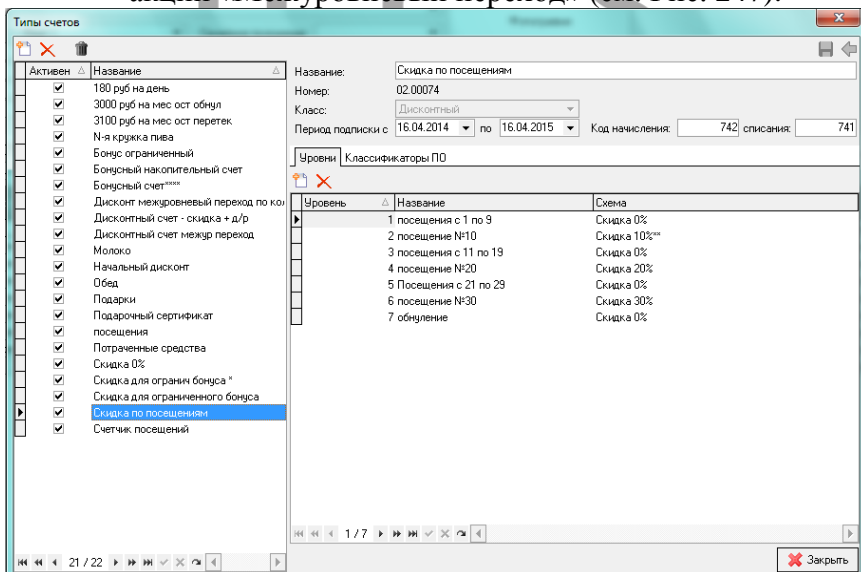


Рис. 247

Количество уровней должно соответствовать количеству переходов (в нашем примере 6) +1. Это необходимо, чтобы организовать списание посещений (по условия маркетинговой задачи).

3. Акцию «Доп. начисление на транзакцию» необходимо оформить, как показано на Рис. 248.

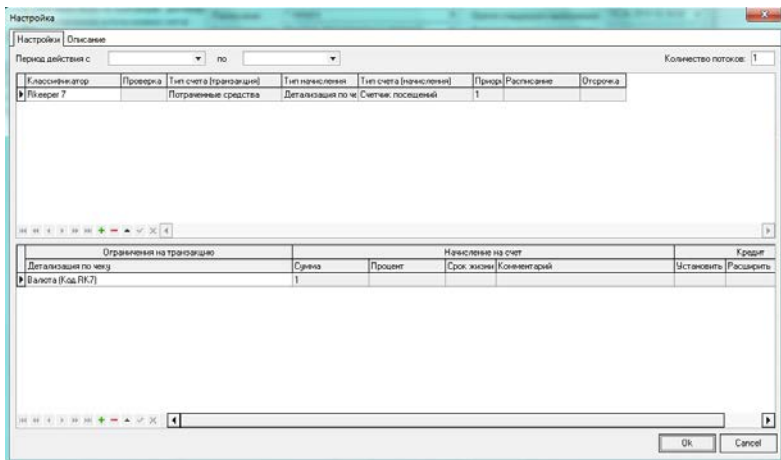


Рис. 248

4. Акцию «Межуровневый переход стандарт» необходимо оформить, как показано на Рис. 249.

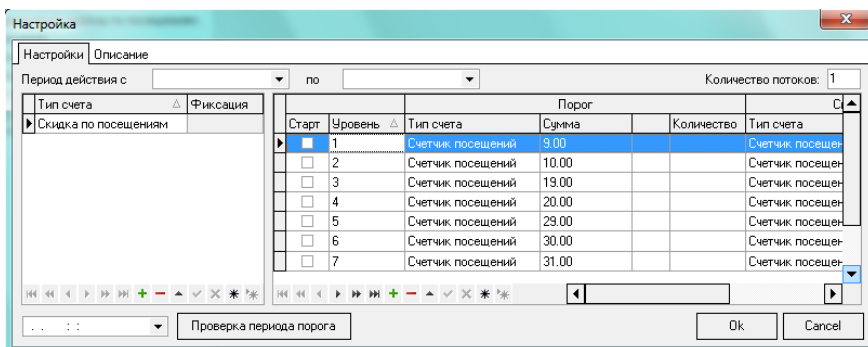


Рис. 249

Пример №3. Рассмотрим формирование маркетингового мероприятия, в рамках которого гостям предоставляется скидка на каждое 5-е посещение (или заказ).

1. В справочнике «Тип счетов» заводим тип счета – Счет посещений, на котором будут учитываться посещения с помощью акции «Доп. начисления на транзакцию» (см. Рис. 250). Тип такого счета может быть Дебетовый, Бонусный или Пользовательский. **Внимание!** Если используется счет с классом дебетовый или Бонусный, то проставлять приоритеты не надо, чтобы данный счет не отображался во внешних системах.

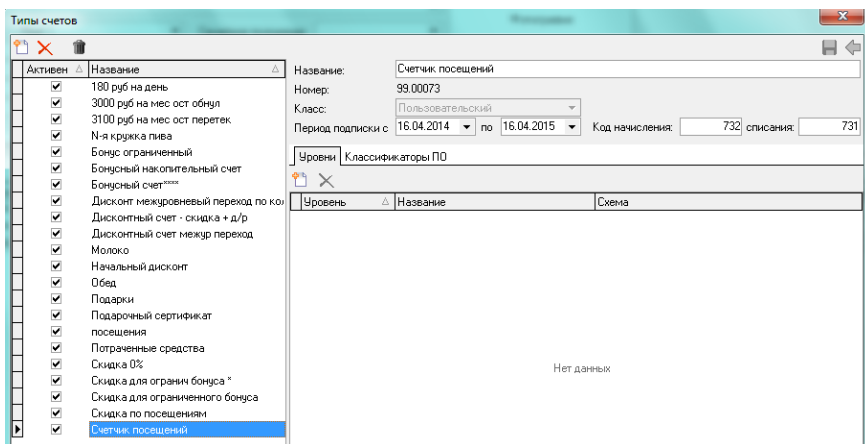


Рис. 250

2. В справочнике «Тип счетов» заводим Дисконтный тип счета, у которого необходимо указать уровни. Данный счет будет использован при организации акции «Межуровневый переход» (см. Рис. 251).

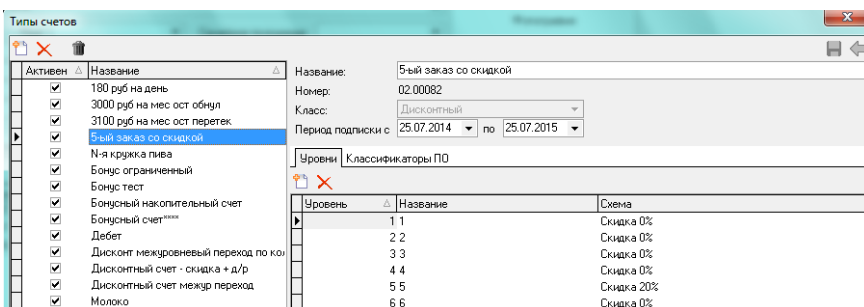


Рис. 251

Количество уровней должно соответствовать количеству переходов (в нашем примере 6) +1. Это необходимо, чтобы организовать списание посещений (по условия маркетинговой задачи).

3. Акцию «Доп. начисление на транзакцию» необходимо оформить, как показано на Рис. 252.

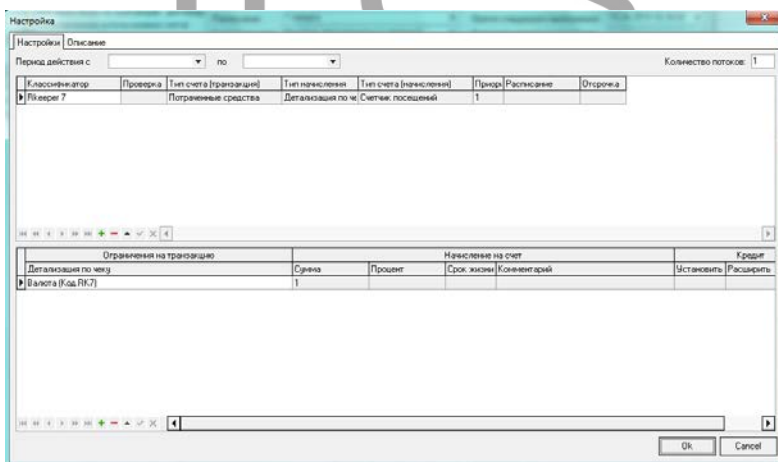


Рис. 252

4. Акцию «Межуровневый переход стандарт» необходимо оформить, как показано на Рис. 253.

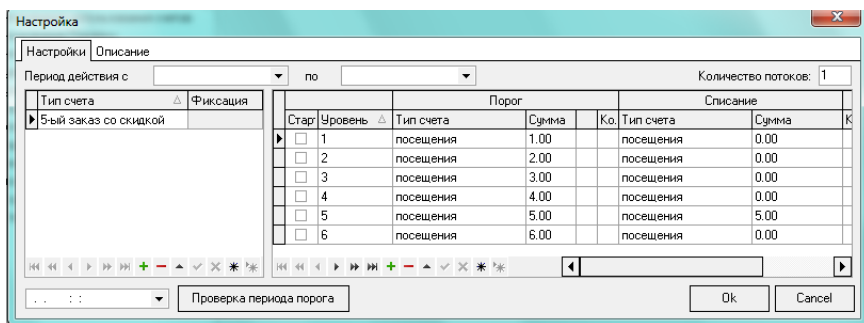


Рис. 253

В акции «Межуровневый переход стандарт» на пятом уровне необходимо указать списание со счета посещения. Для нашего примера списать необходимо сумму равную 5.

3.3 Клиенты и карты

В этом пункте главного меню приложения *Редактор карт* происходит добавление профилей клиентов, создание и редактирование карт, осуществляется назначение карт клиенту и т.п.

Окна, представленные на Рис. 254 и Рис. 255, делится на 2 части. В левой части окна отображаются созданные в системе группы карт (см Рис. 254) или группы клиентов (Рис. 255), в правой части окна содержится информация о выбранной группе карт (см. Рис. 254) или группе клиентов (Рис. 255), на которой установлен курсор в левой части окна.

Владельцы		Карты		Результаты поиска C001.0000802: < НЕТ > < НЕТ > < НЕТ >												
Группы	Карта	Кард	Баланс	Статус	Выдана	Истекает	ПИН	Причина	Группа	Пр	Номер владельца	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	Дата рождения
бонусность	3	[1]	300.00	Активен	05.11.201	05.11.2100	3482	дебетов	✓	C001.0000011	Шибкин	Павел		Шибкин Павел		
дебетов	15	[2]	0.00	Активен	05.11.201	05.11.2100	1103	дебетов	✓	C001.0000035	Смирнова	Юлия		Смирнова Юлия	17.04.1992	
накопил	45	[1]	563.1	Активен	17.03.201	17.03.2015	3500	дебетов	✓	C001.0000203	Прошкин	Иван	Иванович	Прошкин Иван Иванович	18.03.1982	
скидочн	58	[2]	159.85	Активен	24.09.201	30.09.2017	8836	дебетов	✓	C001.0000230	Кулочкин	Федор	Федорович	Кулочкин Федор Фед	09.09.1978	
	101			Активен	14.03.201	14.03.2015	1886	дебетов	✓	C001.0000103	Королев	Иван	Иванович	Королев Иван	14.03.2014	
	174	[2]	0.00	Активен	10.12.201	10.12.2015	6486	дебетов	✓	C001.0000349	Трошкин	Алексей	Иванович	Трошкин Алексей Иван	13.06.1969	
	184	[3]	379.20	Аннули	12.01.201	12.01.2016	2520	дебетов	✓	C001.0000361	Ало	Виктор	Павлович	Ало Виктор Павлович	21.01.1970	
	6	[1]	4.315.1	Заблок	05.11.201	05.11.2100	4343	Неиспол. дебетов	✓	C001.0000034	Спирина	Ирина		Спирина Ирина		
	10	[1]	2.894.1	Заблок	05.11.201	05.11.2100	4670	Неиспол. дебетов	✓	C001.0000004	Макарова	Ольга	Олеговна	Макарова Ольга Олегов		

Рис. 254

В окне «Карты» отображена следующая информация:
Карта – номер карты.

Баланс – баланс карты. Черным цветом отображается итоговый суммарный положительный баланс всех платежных активных счетов, красным - нулевой и отрицательный баланс. В квадратных скобках указано число платежных счетов на карте с положительным и нулевым балансом.

Статус – статус карты – Активна / Неактивна / Заблокирована / Аннулирована.

Выдана – дата выдачи карты.

Истекает – дата окончания действия карты.

ПИН – используется для связи с программой Премьера (в частности при бронировании билетов для сохранения конфиденциальной информации).

Причина блокировки – причина, указанная при блокировке карты.

Группа – название группы, к которой принадлежит карта.

Привязка – в поле указывается принадлежность карты к клиенту, то есть привязана карта к клиенту или не привязана

Номер владельца – присваивается автоматически при привязке карты к владельцу.

Фамилия – фамилия владельца карты.

Имя - имя владельца карты.

Отчество – отчество владельца карты.



Дата рождения - день рождения владельца карты.

Полное имя - ФИО владельца карты.

Владельцы	Карты	Результаты поиска	С001.0000006. Бобров Иван Сергеевич	С001.0000337. Ильян Илья Иванович	С001.0000029. Сидорова Юлия	С001.0000228. Новиков Дмитрий Васильевич	С001.0000227. Агонионов Сергей		
Группы			Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения	Группа	
Клиенты			С001.0000060	Бобров	Иван	Сергеевич	Бобров Иван Сергеевич	06.11.1966	Бюджетные назначения
Бюджетные назначения			С001.0000053	Дмитриева	Маргарита		Дмитриева Маргарита	11.12.1973	Бюджетные назначения
Гостиница			С001.0000038	Буслов	Юрий	Рудольфович	Буслов Юрий	10.11.1973	Бюджетные назначения
Доставка			С001.0000212	Иванов	Иван	Сергеевич	Иванов Иван Сергеевич	15.05.1985	Бюджетные назначения
Промышленность			С001.0000215	Толстий	Валерий	Иванович	Толстий Валерий Иванович	01.06.1990	Бюджетные назначения
Связанные карты			С001.0000217	Плюховое	Валерий	Олегович	Плюховое Валерий Олегович	01.11.1985	Бюджетные назначения
			С001.0000218	Сидоров	Александр	Васильевич	Сидоров Александр Васильевич	01.04.1999	Бюджетные назначения
			С001.0000227	Агонионов	Сергей	Сергеевич	Агонионов Сергей Сергеевич	02.03.1970	Бюджетные назначения
			С001.0000228	Новиков	Дмитрий	Васильевич	Новиков Дмитрий Васильевич	03.04.1987	Бюджетные назначения
			С001.0000229	Иванова	Мария	Петровна	Иванова Мария Петровна	01.09.1903	Бюджетные назначения
			С001.0000237	Ильян	Илья	Иванович	Ильян Илья Иванович		Бюджетные назначения
			С001.0000250	Михайлова	Мария	Михайловна	Михайлова Мария Михайловна	01.12.1985	Бюджетные назначения
			С001.0000253	Сидорова	Людмила	Антоньевна	Сидорова Людмила Антоньевна	30.11.1979	Бюджетные назначения
			С001.0000255	Иванова	Татьяна	Петровна	Иванова Татьяна Петровна	01.10.2014	Бюджетные назначения
			С001.0000256	Крылова	Алиса	Викторовна	Крылова Алиса Викторовна	02.10.1976	Бюджетные назначения
			С001.0000257	Крышова	Галина	Васильевна	Крышова Галина Васильевна	23.12.1966	Бюджетные назначения
			С001.0000259	Антоньева	Ирина	Антоньевна	Антоньева Ирина Антоньевна	23.12.1970	Бюджетные назначения


Рис. 255

Работа с пунктом главного меню приложения *Клиенты и карты* делится на несколько режимов:

- Добавление клиента в базу
- Создание карточки клиента
- Редактирование карточки клиента (переход в режим редактирования осуществляется нажатием кнопки  *Изменить информацию о клиенте*)
- Просмотр информации по клиенту (переход в режим просмотра осуществляется нажатием кнопки  *Просмотр информации о клиенте*)
- Создание новой карты/группы карт
- Назначение новых карт на профиль клиента
- Редактирование карт/группы карт
- Поиск карт/групп карт

Доступность определенных пунктов главного меню *Клиенты и карты* определяется выбранной закладкой: если выбрана закладка *Клиенты*, то будут доступны все пункты меню, связанные с добавлением и редактированием клиента в системе, если выбрана закладка *Карты*, то будут доступны все пункты меню, связанные с созданием и редактированием карт в системе.

3.3.1 Добавление нового профиля клиента

Для добавления нового профиля клиента необходимо воспользоваться пунктом главного меню *Клиенты и карты* – ***Добавить нового клиента*** или перейти на закладку *Клиенты* и использовать команду всплывающего меню *Добавить нового клиента* или соответствующую кнопку на панели инструментов .

Откроется окно профиля клиента, представленное на Рис. 256.

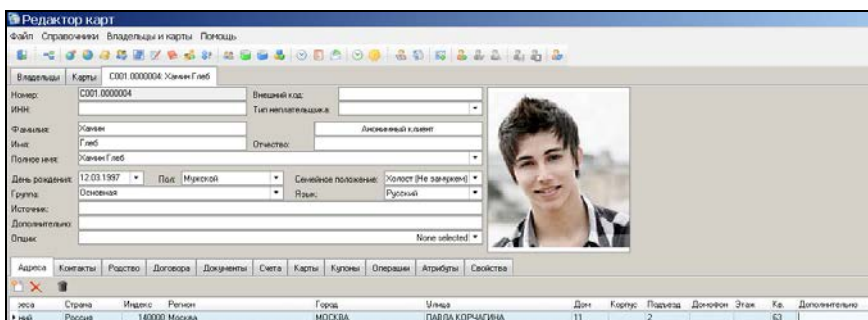


Рис. 256

Окно профиля клиента делится на 2 части.

3.3.1.1 Общая информация профиля клиента

В верхней части окна (см. Рис. 256) профиля содержится общая информация о клиенте:

Фамилия – фамилия клиента;

Имя – имя клиента;

Отчество – отчество клиента;

Полное имя – из выпадающего списка выбирается вариант полного имени клиента. Полное имя также отображается в названии закладки;

Дата рождения – дата рождения клиента;

Пол – пол клиента (мужской/ женский);

Семейное положение – семейное положение клиента (холост/ не замужем, женат/ замужем);

Язык – родной язык клиента;

Группа – группа, к которой относится клиент;

Источник – текстовое поле, куда может быть занесена дополнительная информация (например, место заполнения анкеты. Длина 60 символов);

Дополнительно – текстовое поле, куда вносится дополнительная информация о клиенте (длина 255 символов);

Внешний код – служебное поле;

Тип неплательщика – в поле указывается тип неплательщика для оплаты счетов картой R-Keeper CRM на кассе Rkeeper V7.

В поле **Опции** определите соответствующие параметры для данного клиента:

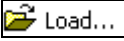
Автоматический междууровневый переход – если выставлен этот флаг, то переход между уровнями счетов (смена скидки/бонуса) будет происходить автоматически при использовании акции «Межуровневый переход».

Разрешить E-mail рассылку – если выставлен этот флаг, то на адрес электронной почты клиента разрешена E-mail рассылка.

Разрешить SMS рассылку - если выставлен этот флаг, то на телефон клиента разрешена sms рассылка.

Признак **Курящий** – необходимо указывать для сегментации клиентов.

Прошел верификацию – флаг в данном поле означает, что в профиле гостя заполнены определенные поля (например фамилия, имя, день рождения, добавлен хотя бы 1 контакт в списке контактов (даже не заполненный), хотя бы 1 адрес в списке адресов (даже не заполненный)). Подробнее о верификации см. п. 3.1.2.

Также в верхней левой части окна в поле **Фотография** можно определить фотографию клиента. Для выбора фото из библиотеки необходимо вызвать контекстное меню (см. Рис. 257) и выбрать пункт . При этом на экране откроется окно, в котором необходимо выбрать фото и нажать клавишу [Открыть] (см. Рис. 258).

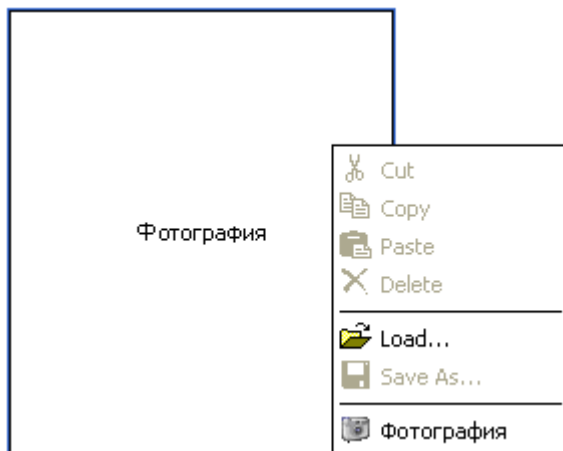


Рис. 257

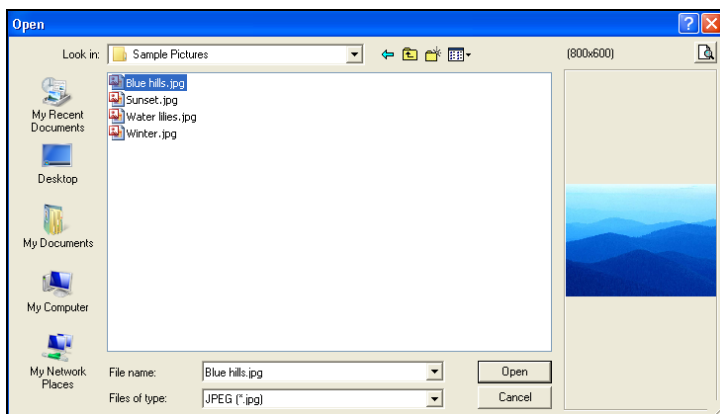


Рис. 258

Размер загружаемой фотографии не должен превышать 200 Кб.


Если к системе подключена камера, то для фотографирования клиента из контекстного меню, вызванного в поле «**Фотография**» (см. Рис. 257), выберите пункт  **Фотография**. На экране откроется окно, представленное на Рис. 259.



Рис. 259

На закладке USB Video Device будет отображен объект фотографирования. После нажатия на клавишу фото будет помещено на закладку «*Фотография*». С помощью красной рамки выберите часть фото, которое будет сохранено на карточке клиента, и нажмите клавишу .

Заполните поля верхней части окна личной карточки клиента и нажмите кнопку для сохранения или кнопку для отмены внесенных изменений.

Если необходимо создать анонимного клиента, то в верхней части окна личной карточки клиента нужно нажать кнопку , при этом система выдаст окно запроса, представленное на Рис. 260.

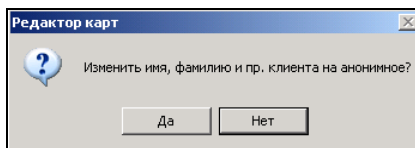


Рис. 260

Выберите ответ «Да» для подтверждения операции оформления анонимного клиента и в полях «Фамилия», «Имя», «Отчество» будет выставлено значение «Нет». Выберите ответ «Нет» для отказа от операции оформления анонимного клиента.

3.3.1.2 Параметры профиля клиента


В нижней части окна (см. Рис. 256) профиля содержатся закладки *Адреса*, *Контакты*, *Родство*, *Договора*, *Документы*, *Счета*, *Карты*, *Операции*, *Сканирование* (при установленном сканирующем устройстве). Рассмотрим каждую отдельно.

3.3.1.2.1 Закладка Адреса

На закладке «Адреса» вводятся данные об адресах клиента (см. Рис. 261). При использовании модуля Delivery по адресу осуществляется поиск клиента для доставки блюд.


Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Операции									
Тип адреса	Страна	Индекс	Регион	Город	Улица	Дом	Корп.	Кв.	Дополнительно
Домашний	Россия		Московская область	Кашира	ул. Ленина	13		69	
Рабочий	Россия		Москва	Москва	Терская	18			

Рис. 261

Для добавления нового адреса необходимо в нижней части окна закладки нажать клавишу  или воспользоваться пунктом всплывающего меню «Добавить». Далее в появившейся строке внесите данные об адресе клиента:

- Тип адреса - выбирается из ниспадающего списка (см. п. 3.2.3) данное поле обязательно для заполнения;
- Страна - выбирается из ниспадающего списка (см. п. 3.2.1) данное поле обязательно для заполнения;
- Индекс – вводится с клавиатуры;
- Регион – вводится с клавиатуры;
- Город – выбирается из ниспадающего списка (см. п. 3.2.2), данное поле обязательно для заполнения;

-
- Улица – выбирается из ниспадающего списка (см. п. 3.2.2), данное поле обязательно для заполнения;
 - Дом – вводится с клавиатуры;
 - Корп. – вводится с клавиатуры;
 - Кв. – вводится с клавиатуры.

После заполнения необходимых полей нажмите клавишу для сохранения адреса. Для удаления адреса клиента нажмите клавишу , при этом появится запрос системы (см. Рис. 262).

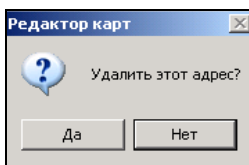



Рис. 262

Нажмите «Да» для подтверждения, «Нет» для отмены операции удаления.

Для отображения удаленных адресов на экране нажмите клавишу .

3.3.1.2.2 *Закладка Контакты*

На этой закладке вносится информация о контактах клиента.

Типы используемых в системе контактов создаются в справочнике (см. п. 3.2.4). Вид окна закладки *Контакты* представлен на Рис. 263.





Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Операции				
  				
Тип контакта	Контакт	Примечание	Рассылка	
Телефон мобильный	89261254563	круглосуточно	<input checked="" type="checkbox"/>	
Телефон рабочий	9217445	с 10 до 18	<input type="checkbox"/>	
E-Mail	masha@ucs.ru		<input type="checkbox"/>	

Рис. 263

Для добавления контакта необходимо в нижней части окна закладки нажать кнопку . Далее в появившейся строке выберите тип контакта выбрав его из ниспадающего списка, заполните контакт и в поле рассылка выставите флаг, если на данный контакт должна осуществляться автоматическая рассылка. Нажмите кнопку для сохранения контакта, кнопку для отмены изменений. Для удаления контакта клиента нажмите кнопку , при этом появится запрос системы (см. Рис. 264).

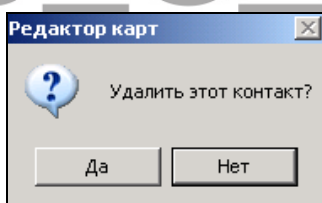




Рис. 264

Нажмите «Да» для подтверждения, «Нет» для отмены операции удаления.

Для отображения удаленных адресов на экране нажмите клавишу .

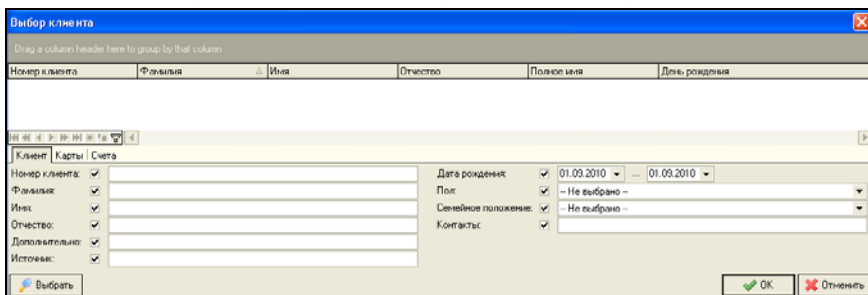
3.3.1.2.3 Закладка Родство

На закладке Родство (см. Рис. 265) можно определить перечень клиентов, которые могут использовать карту данного посетителя или являются доверенными лицами клиента. Для добавления клиента на закладку «Родство» нажмите на клавишу .

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Операции		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Бабushка	Номер клиента 0001.0000007	Фами Иванова	Имя Валентина	Отчество Георгиевна	Полное имя Иванова Валентина	День рождения 04.01.1954

Рис. 265

На экране откроется окно выбора клиентов, представленное на Рис. 266.



Номер клиента	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения

Клиент | Карты | Счета

Номер клиента: _____ Дата рождения: 01.09.2010 ... 01.09.2010

Фамилия: _____ Пол: -- Не выбрано --

Имя: _____ Семейное положение: -- Не выбрано --

Отчество: _____ Контакты: _____

Дополнительно: _____

Источники: _____

Рис. 266

В данном окне флагом отметьте параметры, по которым будет производиться поиск. Затем заполните их и нажмите клавишу . Далее система выдаст сообщение, представленное на Рис. 267.

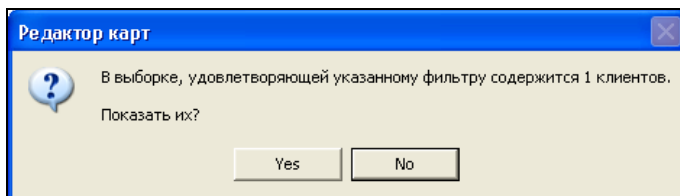



Рис. 267

Нажмите клавишу [YES] для выбора клиентов, клавишу [NO] для отказа от выбора.

Если в параметрах поиска флагом не выбрана ни одна характеристика, то система предоставит для выбора весь список клиентов.

После выбора необходимого клиента нажмите на клавишу ОК и он будет добавлен на закладку Родство клиента.

В поле **«Тип родства»** определите родство относительно владельца карты.

Если данное лицо является доверенным для владельца карты (например, если карта принадлежит ребенку, то доверенным лицом будет являться человек, который может забрать ребенка из игровой зоны), то выставите флаг в поле **«Доверенное лицо»**. Для выставления флага в данном поле необходимо нажать на клавишу «Выдать доверенность» . После чего система запросит подтверждение операции (см. Рис. 268).

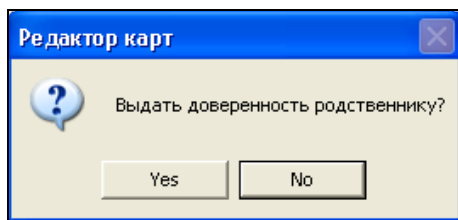



Рис. 268

Выберите ответ [Yes] для подтверждения операции и ответ [No], чтобы отказаться от этой операции.

Чтобы снять флаг в поле «Доверенное лицо» нажмите клавишу «Забрать доверенность» . После чего система запросит подтверждение операции (см. Рис. 269).

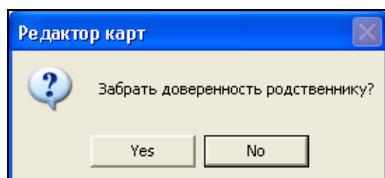



Рис. 269

Выберите ответ [Yes] для подтверждения операции и ответ [No], чтобы отказаться от этой операции.

Для блокировки строки родственника нажмите на клавишу «Заблокировать» . После чего система запросит подтверждение операции (см. Рис. 270).

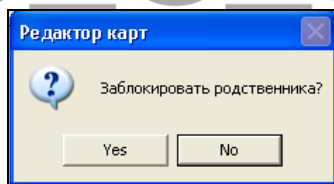



Рис. 270

Выберите ответ [Yes] для подтверждения операции и ответ [No], чтобы отказаться от этой операции.

Для снятия блокировки нажмите клавишу «Разблокировать» . После чего система запросит подтверждение операции (см. Рис. 271)

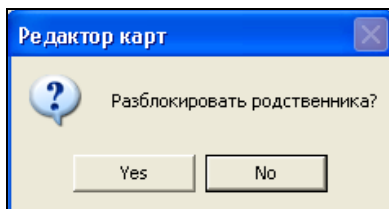




Рис. 271

Выберите ответ [Yes] для подтверждения операции и ответ [No], чтобы отказаться от этой операции.

Если выделить какого-либо из родственников и нажать клавишу , то на экране откроется профиль данного родственника.

Для удаления родственника из списка воспользуйтесь клавишей . При этом система запросит подтверждение, представленное на Рис. 272.

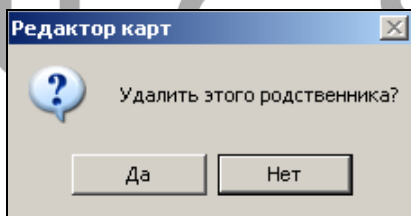




Рис. 272

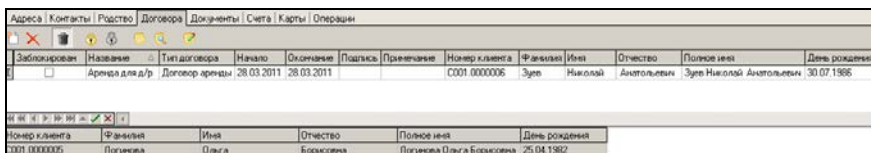
Выберите ответ [Да] для подтверждения операции удаления и ответ [Нет] для отказа от данной операции.

Для отображения удаленных адресов на экране нажмите клавишу .

3.3.1.2.4 Закладка договора

На закладке «*Договора*» можно определить перечень, сроки действия заключенных договоров и распечатать их (см. Рис. 273). Договор в системе используется для связи со сторонними программами, например, Game Keeper.

Для добавления договора воспользуйтесь контекстным меню или нажмите клавишу  и заполните поля таблицы.




Заблюкован	Название	Тип договора	Начало	Окончание	Подпись	Примечание	Номер клиента	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения
<input type="checkbox"/>	Аренда для д/р	Договор аренды	28.03.2011	28.03.2011			0001.0000006	Зурев	Николай	Антоньевич	Зурев Николай Антоньевич	30.07.1986

Номер клиента	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения
0001.0000006	Погосова	Ольга	Борисовна	Погосова Ольга Борисовна	25.04.1982

Рис. 273


Название – Название договора.

Тип договора – выбирается из ниспадающего списка. Типы договоров формируются в соответствующем пункте меню **Справочники** (см. п. 3.2.6).

В поле **Подпись** будет выставлена дата после печати документа на подпись (клавиша ).

Начало и **Окончание** – сроки действия данного договора.


Примечание – дополнительная информация по данному договору.

 - Черновая печать договора. Может быть выполнена неограниченное число раз.

 - предварительный просмотр договора.



- печать договора на подпись. Выполняется один раз. После печати договора на подпись будет заполнено поле «Подпись» и в нижней части окна (см. Рис. 273) отобразятся клиенты, участвующие в договоре.

Для блокировки договора нажмите на клавишу «Заблокировать» . После чего система запросит подтверждение операции (см. Рис. 274).

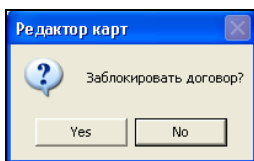



Рис. 274

Выберите ответ [Yes] для подтверждения операции и ответ [No], чтобы отказаться от этой операции.

Для снятия блокировки нажмите клавишу «Разблокировать» . После чего система запросит подтверждение операции (см Рис. 275). Выберите ответ [Yes] для подтверждения операции и ответ [No], чтобы отказаться от этой операции.

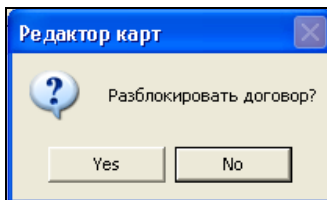


Рис. 275

3.3.1.2.5 Закладка документы

На закладке «Документы» можно определить перечень, документов, на основании которых заполнены данные о клиенте или заключены договора (см. Рис. 276).

Адреса		Контакты		Родство		Договора		Документы		Счета		Карты		Операции	
Заблокирован		Тип документа		Серия		Номер		Выдан		Кем выдан					
<input type="checkbox"/>		Паспорт		1236		456987		03.09.2010							

Рис. 276

Данные о клиенте могут быть заполнены вручную либо автоматически при помощи сканирования документа.

Для добавления документа вручную воспользуйтесь контекстным меню или нажмите клавишу и заполните поля таблицы.

Тип документа – в этом поле из ниспадающего списка выберите тип документа на основании, которого заполняются данные о клиенте. Типы документов указываются в соответствующем пункте Настроек (см. 3.2.7)

Серия – серия выданного документа.

Номер – номер документа.

Выдан – дата выдачи документа.

Кем выдан – название заведения выдавшего документ.

Для блокировки документа нажмите на клавишу «Заблокировать» . После чего система запросит подтверждение операции (см. Рис. 277).

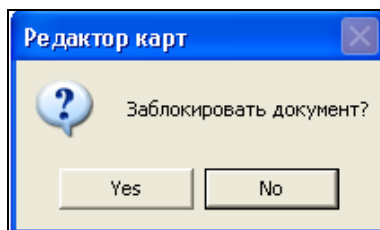



Рис. 277

Выберите ответ [Yes] для подтверждения операции и ответ [No], чтобы отказаться от этой операции.

Для снятия блокировки нажмите клавишу «Разблокировать» . После чего система запросит подтверждение операции (см. Рис. 278).

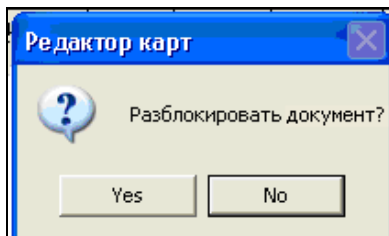


Рис. 278

3.3.1.2.6 Закладка Счета


На этой закладке проводятся все операции со счетами клиентов (см. Рис. 279):

- Добавление счета клиента
- Блокировка /снятие блокировки счета клиента
- Изменение параметров счета клиента (ручное начисление и списание средств, изменение глубины кредита и т.п.)
- Изменение уровня счета клиента (переход на другой уровень скидки/бонуса)
- Просмотр транзакций по счету

В системе R-Keeper CRM клиент может иметь неограниченное количество счетов разной платежеспособности (бонусных, дисконтных, дебетовых, кредитных и т.д.).

Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Операции									
Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход	Баланс	Глубина кредита	Заблокирован	Причина блокировки	
01.00006.00000003.0001	25.02.2011	Бонус 10%	Бонус 10%	<input type="checkbox"/>	226,80	0,00	<input type="checkbox"/>		
02.00004.00000014.0001	25.02.2011	Дисконт 10%	Дисконт 10%	<input type="checkbox"/>	502,00	0,00	<input type="checkbox"/>		
02.00005.00000008.0001	25.02.2011	Дисконт 20%	Дисконт 20%	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input checked="" type="checkbox"/>	ошибка ввода	
05.00002.00000007.0001	25.02.2011	Потраты		<input type="checkbox"/>	4518,00	0,00	<input type="checkbox"/>		

Рис. 279

Для добавления счета клиента нажмите кнопку *Добавить* в окне закладки . В появившемся окне (см. Рис. 280) выберите из ниспадающего списка нужный тип счета и уровень и нажмите ОК для сохранения. Счет будет добавлен клиенту. Для отмены операции нажмите *Отменить*.

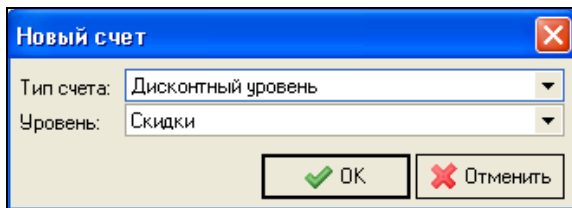


Рис. 280

В ниспадающем списке поля «*Тип счета*» отображаются счета, для которых текущая дата на сервере соответствует периоду подписки данного счета.

Созданный **счет** будет обладать следующими параметрами:

Номер счета – автоматически сгенерированный номер счета;

Открыт – дата открытия счета (подставляется текущая компьютерная дата).

Тип счета – тип счета;

Текущий уровень – уровень счета;

Автоматический переход – для счета, в котором переход на другой уровень (при использовании акции «Межуровневый переход») происходит автоматически, этот флаг должен быть выставлен;

Баланс – баланс счета;


Глубина кредита – глубина кредита на счете, возможна при использовании дебетового и бонусного счета типа счета (см. Рис. 281);

Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Операции							
Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход	Баланс	Глубина кредита	
03.00006.00000043.0001	31.03.2011	Дебетовый		<input type="checkbox"/>	-300,00	300,00	

Рис. 281

Внимание! Для включения глубины кредита необходимо в FarCards.ini в области [Card System 5] указать параметр HasCredit=1.

Заблокирован – флаг выставляется автоматически при блокировке счета.

Для того чтобы заблокировать счет, необходимо в карточке клиента на закладке *Счета* воспользоваться кнопкой , в появившемся окне (см. Рис. 282) ввести причину блокировки и нажать кнопку *OK*. Для отмены операции блокировки нажмите *Отменить*.

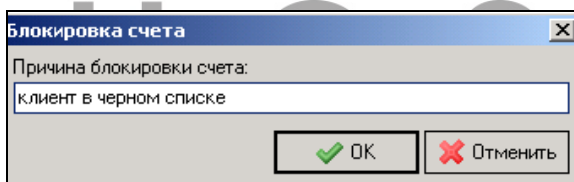



Рис. 282

Для того чтобы разблокировать счет, необходимо в карточке клиента на закладке *Счета* воспользоваться кнопкой , появится окно, представленное на Рис. 283. Для подтверждения операции нажмите «Да», для отказа от операции снятия блокировки нажмите «Нет».

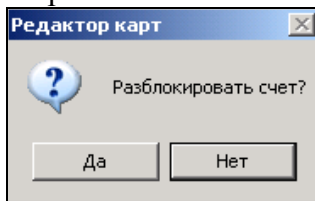

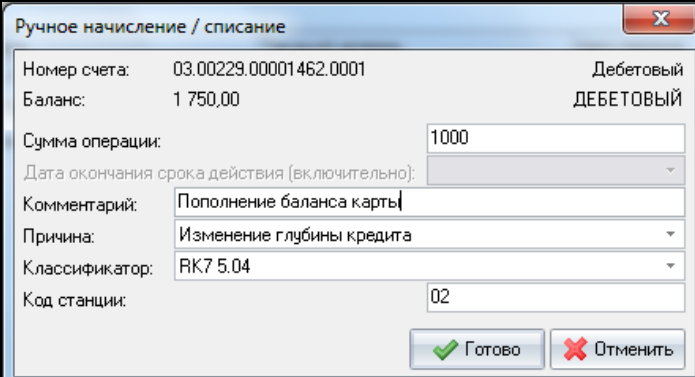


Рис. 283

Для начисления и списания средств в рамках счета клиента **вручную** необходимо в карточке клиента перейти на закладку *Счета* и воспользоваться кнопкой *Ручное начисление средств* . Система откроет окно (см.Рис. 284 и Рис. 285).



Номер счета:	03.00229.00001462.0001	Дебетовый
Баланс:	1 750.00	ДЕБЕТОВЫЙ
Сумма операции:	1000	
Дата окончания срока действия (включительно):		
Комментарий:	Пополнение баланса карты	
Причина:	Изменение глубины кредита	
Классификатор:	РК7 5.04	
Код станции:	02	

Готово Отменить

Рис. 284


В поле *Причина* из ниспадающего списка выбирается причина вноса/ списания средств (см. п. 3.2.10), в поле *Сумма операции* вводится сумма вноса, а в поле *Комментарий* – дополнительная информация об операции.

Если необходимо снять сумму со счета, то в поле *Сумма операции* необходимо ввести значение со знаком минус (см. Рис. 285).

Номер счета:	03.00229.00001462.0001	Дебетовый
Баланс:	1 750,00	ДЕБЕТОВЫЙ
Сумма операции:	-100	
Дата окончания срока действия (включительно):		
Комментарий:	Списание средств	
Причина:	Ручное начисление средств	
Классификатор:	PK7 5.04	
Код станции:	02	

Рис. 285

При пополнении баланса счета вручную можно выбрать Классификатор ПО и внести код станции, эти данные будут отображены на закладке операции.

Для перехода с одного уровня на другой **вручную** необходимо на закладке *Счета* в карточке клиента воспользоваться кнопкой *Ручной переход на следующий уровень* . Появится окно, представленное на Рис. 286, где отобразится вся информация о производимом переходе. Для завершения перехода на новый уровень счета в поле *Причина перехода* выберите из ниспадающего списка причину перехода (см. п. 3.2.10), в поле *Комментарий* введите комментарий и нажмите ОК. Система переведет счет на новый уровень.

Переход на следующий уровень

Счет: 01.00003.00000002.0001 (Бонус)
Текущий уровень: Уровень 1
Следующий уровень: Уровень 2

Порог перехода:
Пороговый счет: 01.00003.00000002.0001 (Бонус)
Сумма порога: 2 000,00
Текущий баланс: 2 000,00

Списание средств:
Счет списания: 01.00003.00000002.0001 (Бонус)
Сумма списания: 2 000,00
Текущий баланс: 2 000,00

Причина перехода: Смена скидки/бонуса
Комментарий: увеличение процента бонуса

OK Отменить

Рис. 286

В случае если условия, определенные для выполнения перехода, не выполнены, при попытке его осуществить появится сообщение об ошибке (см. Рис. 287).

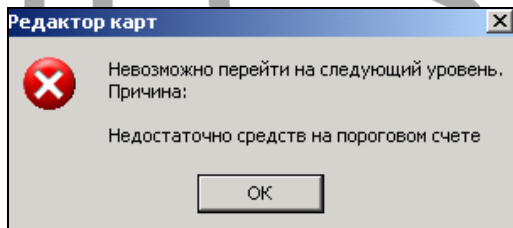


Рис. 287

Если счет добавлен на карту клиенту, то он не может быть скорректирован. Такой счет может быть только заблокирован.

Для отображения затрат клиента необходимо указывать счет затрат. То есть если в системе ведется расчет скидки и/или бонуса в зависимости от сумм, потраченных клиентом, то указывать данный счет **обязательно!!!** Если данный счет отсутствует, то расчет процента скидки и бонуса не будет.

3.3.1.2.7 Закладка Купон

На этой закладке отображаются купоны клиента.

ВНИМАНИЕ!!! Купон всегда одноразовый!

The screenshot shows the 'Редактор карт' (Card Editor) window. The top part contains a form for client details. The bottom part shows a table of coupons.

Client Details:

- Номер: C001.0019767
- ИНН: [Empty]
- Фамилия: Фурманов
- Имя: Виктор
- Полное имя: Фурманов Виктор
- День рождения: 01.03.2014
- Пол: [Empty]
- Семейное положение: [Empty]
- Группа: Спец настройки
- Язык: Русский (Россия)
- Источник: [Empty]
- Дополнительно: [Empty]
- Опции: [Empty]
- Внешний код: [Empty]
- Тип неплательщика: [Empty]
- Анонимный клиент: [Empty]
- Отчество: [Empty]
- Спец настройки: [Empty]
- Язык: Русский (Россия)
- Источник: [Empty]
- Дополнительно: [Empty]
- Опции: [Empty]
- E-mail/SMS: [Empty]

Coupons Table:

Идентификатор	Тип	Код	с	по	Активен	Погашен	Примечание
9220010553898472346	Купон на блюдо	553898472346	06.05.2014	06.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
9220013649108225588	Купон на блюдо	3649108225588	06.05.2014	06.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
9220015011268580769	Купон на блюдо	5011268580769	06.05.2014	06.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9220016781487044495	Купон на блюдо	6781487044495	06.05.2014	06.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9220016842006184325	Купон на блюдо	6842006184325	28.03.2014	28.03.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
9220017112806723694	Купон на блюдо	7112806723694	30.04.2014	30.04.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Рис. 288

Идентификатор – внутренний код купона (создается внешними системами);

Тип – тип купона (см. п. 3.2.8).

Код - код купона. Используется для идентификации купона на кассе.

С – дата начала действия купона.

По – дата окончания действия купона.

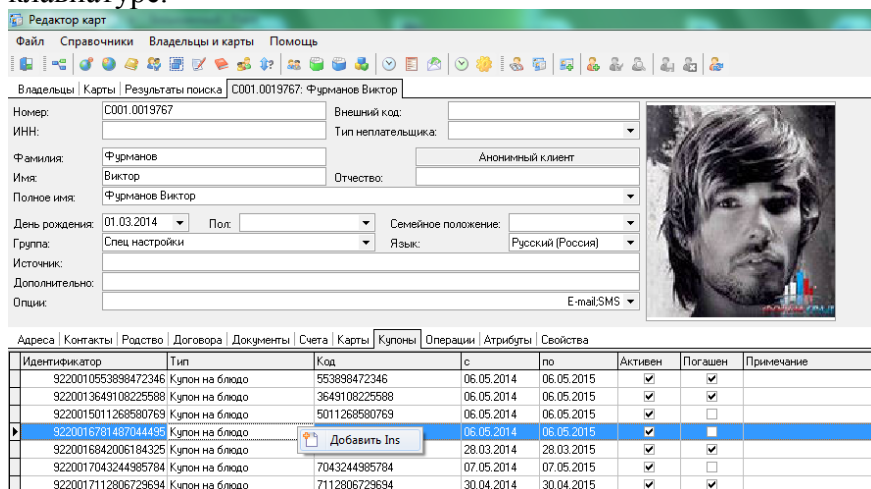
Активен – признак активности купона.

Погашен – флаг в данном поле будет выставлен после того, как купон будет полностью использован.

Примечание – дополнительная информация.

Чтобы добавить купон клиенту на закладке «Купоны» на профиле клиента вызвать контекстное меню – выбрать

пункт добавить (см. Рис. 289) или нажать клавишу [Insert] на клавиатуре.



Владельцы | Карты | Результаты поиска | C001.0019767: Фурманов Виктор

Номер: C001.0019767 Внешний код: _____
 ИНН: _____ Тип неплательщика: _____
 Фамилия: Фурманов Анонимный клиент
 Имя: Виктор Отчество: _____
 Полное имя: Фурманов Виктор
 День рождения: 01.03.2014 Пол: _____ Семейное положение: _____
 Группа: Спец настройки Язык: Русский (Россия)
 Источник: _____
 Дополнительно: _____ E-mail:SMS _____
 Опции: _____

Адреса | Контакты | Родство | Договора | Документы | Счета | Карты | Купоны | Операции | Атрибуты | Свойства

Идентификатор	Тип	Код	с	по	Активен	Погашен	Примечание
9220010553898472346	Купон на блюдо	553898472346	06.05.2014	06.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
9220013649108225588	Купон на блюдо	3649108225588	06.05.2014	06.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
9220015011268580769	Купон на блюдо	5011268580769	06.05.2014	06.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9220016761487044498	Купон на блюдо	_____	06.05.2014	06.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9220016842006184325	Купон на блюдо	_____	28.03.2014	28.03.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
9220017043244985784	Купон на блюдо	7043244985784	07.05.2014	07.05.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9220017112806729694	Купон на блюдо	7112806729694	30.04.2014	30.04.2015	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Рис. 289

В открывшемся окне (см. Рис. 290) необходимо заполнить поля и нажать клавишу **Создать купоны**.

Тип – тип купона. Выбирается из списка. (см. п. 3.2.8).

Действует с..по – срок действия купона.

Активен – статус созданного купона.

Классификатор – перечень классификаторов, где купон может быть использован.

Комментарий – текстовая информация.

В правой части окна отображается информация по созданному купону.

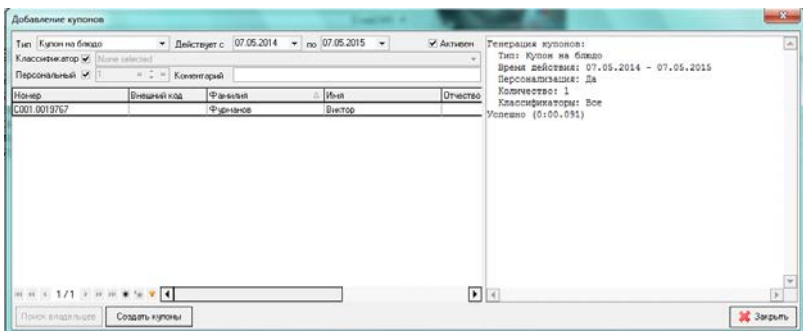


Рис. 290

Также купон может быть создан в результате работы акции «Оповещение и вознаграждение владельца» (см. п. 3.2.21.12)

3.3.1.2.8 Закладка Карты

На этой закладке проводятся все операции с картами клиентов:

- Добавление карт клиента
- Блокировка /снятие блокировки карт клиента
- Привязка заведенных в системе карт клиенту

В системе R-Keeper CRM клиент может иметь неограниченное количество карт. Платежеспособность карт определяется типами счетов, имеющимися у клиента (см. п. 3.3.1.2.6).

Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Операции													
Карта								Держатель					
Карта	Статус	Группа	Выдана	Истекает	ПИН	Пароль	Причина блокировки	Номер клиента	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения
▶ 1007	Активна	карты серебро	15.12.2010	15.12.2011	6417	XXXXXXXXXX							

Рис. 291

Карта – номер карты.

Статус – статус карты.

Менеджерское подтверждение – если в данном поле выставлен флаг и у пользователя в Rkeeper 7 отсутствует право «Менеджерское подтверждение для ПДС карты», то при использовании карты на кассе, система запросит подтверждение менеджера (то есть подтверждение пользователя с правом «Менеджерское подтверждение для ПДС карты»).

Группа – название группы, к которой принадлежит карта.

Выдана – дата выдачи карты.

Истекает – дата окончания действия карты.

ПИН – используется для связи с программой Премьера (в частности при бронировании билетов для сохранения конфиденциальной информации).

Пароль – пароль к личному кабинету клиента.

Причина блокировки – причина, указанная при блокировке карты.

Область **Держатель** (будет заполнено, если карта к профилю была привязана выбором из существующих карт)

Номер клиента – номер клиента, выбранного в качестве держателя карты.

Фамилия – фамилия клиента, выбранного как держатель карты.

Имя – имя клиента, выбранного как держатель карты.


Отчество – отчество клиента, выбранного как держатель карты.

Полное имя – полное имя клиента, выбранного как держатель карты.

Дата рождения – дата рождения клиента, выбранного как держатель карты.

На профиле владельца можно только привязать свободные карты.

Внимание! Создать новые карты на профиле гостя нельзя.

Для привязки свободных карт к профилю клиента на закладке *Карты* нажмите кнопку *Привязать свободные карты клиенту* . Система откроет окно, представленное на Рис. 292. По умолчанию в этом окне отражается информация о количестве свободных карт первого созданного диапазона. В поле *Держатель* может быть выбрано имя клиента, который будет идентифицироваться на кассе при регистрации данной карты. Выберите нужный диапазон карт из ниспадающего списка и выставите флаги напротив тех свободных карт, которые нужно привязать. Далее нажмите кнопку *Привязать*. В нижней части окна отобразится протокол (см. Рис. 293). Карты, привязанные к клиенту, становятся активны, их можно использовать.

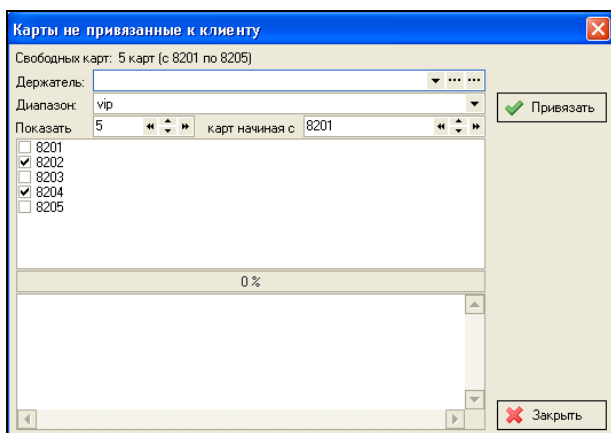


Рис. 292

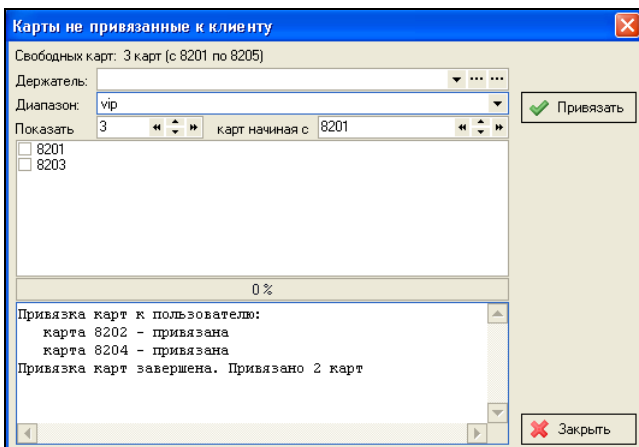



Рис. 293

Данная операция необходима для активации уже созданных карт в системе.

Для определения свойств карт нажмите клавишу . На экране откроется список свойств (см. Рис. 294), определенных в пункте **Справочники – Свойства** (см. п. 3.2.16).

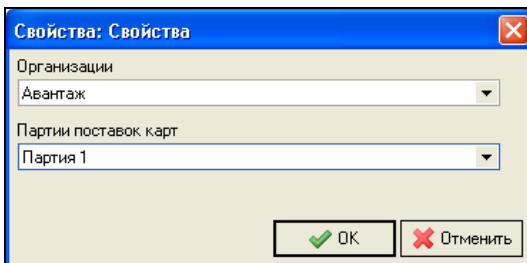



Рис. 294

Из выпадающих списков выберите необходимые свойства и нажмите клавишу [OK].

Для блокировки карты (например, в случае потери) в карточке клиента на закладке *Карты* воспользуйтесь кнопкой , в появившемся окне (см. Рис. 295) введите причину

блокировки и нажмите кнопку [ОК]. Для отказа от операции блокировки нажмите клавишу [Отменить].

После установления блокировки карты ее использование становится невозможным.

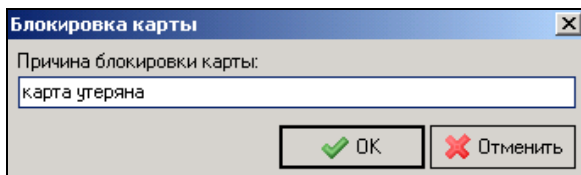



Рис. 295

Если карта заблокирована, то при использовании ее на кассе система выдаст сообщение **«Исчерпан остаток по карте»**.

Для того чтобы разблокировать карту, необходимо в карточке клиента на закладке *Карты* воспользоваться кнопкой , появится окно, представленное на Рис. 296. Для подтверждения операции нажмите «Да», для отказа от операции снятия блокировки нажмите «Нет».

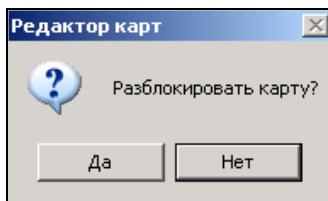


Рис. 296

Для печати информации по карте необходимо выбрать пункт **«Печать карты»** из контекстного меню (см. Рис. 297).

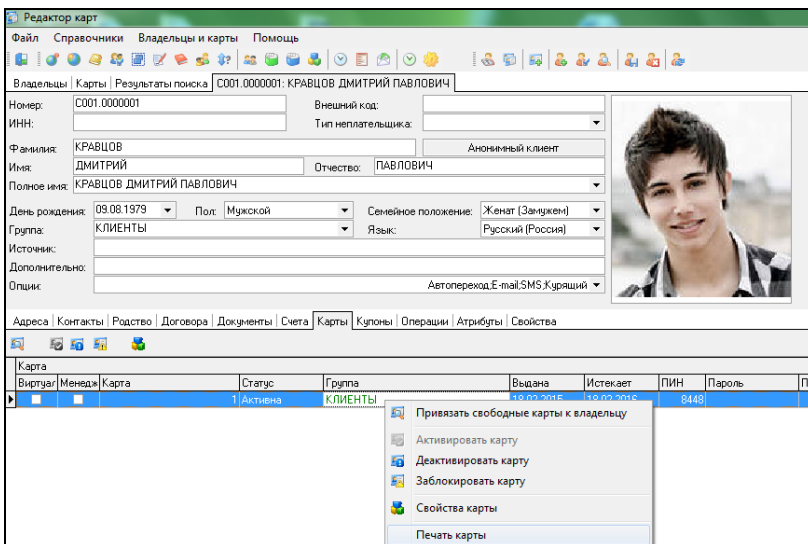


Рис. 297

Пример информации по карте представлен на Рис. 298.

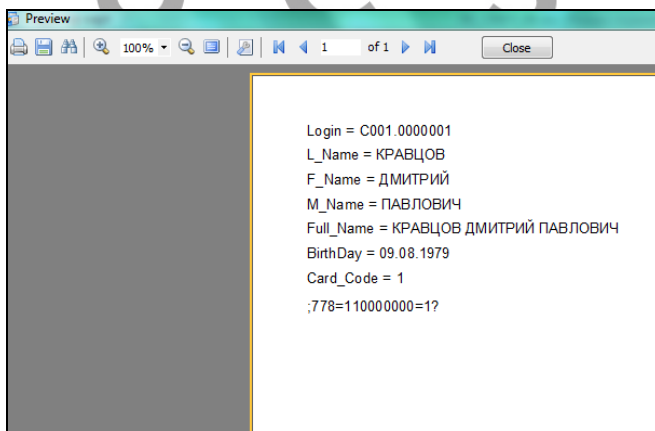


Рис. 298

Макет для печати csp_PrintCard.fr3 (в папке bin).



Если имя данного файла изменено или файл отсутствует в папке bin, то при вызове пункта «Печать карты» будет выведено пустое окно.

3.3.1.2.9 Закладка Операции

На закладке *Операции* отображаются все транзакции по счетам клиента за выбранный интервал времени (см. Рис. 299).

Время	Тип счета	Счет	Карта	Сумма	Причина перевода	Классификатор ПО	Подразделение	Ожидание	Комментарий
10.12.2010 16:36:31	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001		-300	Ручные операции		Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	ручное списание
10.12.2010 16:36:40	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001		500	Ручные операции		Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
10.12.2010 15:45:40	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001	916	-100		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	начисление ручкал
10.12.2010 15:45:04	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001	916	25		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
10.12.2010 15:45:04	Пограты	05.00005.00000004.0001	916	250		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
08.12.2010 17:27:30	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001	916	33		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
08.12.2010 17:27:20	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001	916	-100		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
08.12.2010 17:27:19	Пограты	05.00005.00000004.0001	916	430		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
08.12.2010 17:18:24	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001	916	31		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
08.12.2010 17:18:23	Пограты	05.00005.00000004.0001	916	310		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
07.12.2010 19:41:12	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001		100	Ручные операции		Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	внесение наличных
02.12.2010 19:51:58	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001	916	81		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
02.12.2010 19:51:58	Пограты	05.00005.00000004.0001	916	810		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
02.12.2010 18:40:20	Бонус 10%	01.00004.00000003.0001	916	25		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	
02.12.2010 18:40:20	Пограты	05.00005.00000004.0001	916	250		R-Keeper	Главное подразделение	<input type="checkbox"/>	

Рис. 299

В поле  определите интервал времени, за который необходимо отобразить перечень транзакций и нажмите клавишу . На экране будет представлен перечень транзакций (см. Рис. 299). В данном окне отображаются все транзакции по всем счетам.

Время – время проведения операции.

Тип счета – тип счета.

Счет – название типа счета.

Карта – номер карты.

Сумма – сумма операции.

Причина перевода – причина перевода средств.

Классификатор ПО – название классификатора ПО, через который была произведена операция

Подразделение – название подразделения, к которому принадлежит карта.

Внешний код – код операции во внешней системе (например, для Rkeeper это номер чека).

Комментарий – комментарий внесенный при ручной операции.

Если R-Keeper CRM используется совместно с **Game Keeper**, то операции «Очки-деньги» соответствуют фискальные операции на кассе game keeper.

Для просмотра сумм по каждому типу счету перетяните с помощью функции Drag Drop столбец «Тип счета» на серое поле (см. Рис. 300).

Время	Тип счета	Счет
	+ Тип счета : Потраты (COUNT=4, SUM=6441,00)	
	+ Тип счета : Бонус 5% (COUNT=6, SUM=141,55)	

Рис. 300

Для просмотра сумм по каждому счету перетяните с помощью функции Drag Drop столбец «Счет» на серое поле (см.Рис. 301)

Время	Тип счета	Счет
	+ Счет : 01.00007.00000015.0001 (COUNT=6, SUM=141,55)	
	+ Счет : 05.00002.00000010.0001 (COUNT=4, SUM=6441,00)	

Рис. 301

Для просмотра чека, пробитого на кассе, в R-Keeper CRM необходимо щелкнуть двойным щелчком мыши по операции. Пример чека представлен на Рис. 302.

Молоко	1.00	20.00
Гречневая каша с белыми грибами	1.00	350.00
Картофельное пюре	1.00	150.00
Запеченные овощи на гриле	1.00	270.00
Микс из дикого риса и басмати	1.00	150.00

Скидка 0 (для бонуса) [00010204]		0.00

		940.00

Рубли		100.00
Master Card		840.00

Закреть

Рис. 302

Внимание! Отображение чека в RKCRM возможно при версии FarCards не ниже 6.04.

При использовании отсроченного начисления бонусов в профиле Владельца на закладке "Операции" в полях "Действует с" и "по отображается срок действия жизни бонусов в сутках, без учета времени начала смены.

Владелец:	Карты	Результаты поиска	С001.0000566: Иванко Иван Андреевич					
Номер:	С001.0000566		Внешний код:					
ИНН:			Тип платежеспособности:					
Фамилия:	Иванко		Активный клиент:					
Имя:	Иван		Отчество:	Андреевич				
Полное имя:	Иванко Иван Андреевич							
День рождения:	28.02.1986	Пол:	Мужской	Семейное положение:				
Группа:	Бюджетная наработка	Язык:	Русский (Россия)					
Источник:								
Дополнительно:								
Отрек:	E-mail/SMS							
Адреса Контакты Раство Договора Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства								
Время:	10.02.2015	—	11.02.2015	сч				
Drag a column header here to group by that column								
Время	Операции	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действител с / по	Классификатор ПО	Ком
10.02.2015 12:56:20	Начисление	Потраченные средства	05.00001.00001094.0001	190	050.00			
10.02.2015 12:56:28	Платежные расчеты	Новый бонус	01.00227.00001093.0001	190	650.00	11.02.2015	11.02.2015	RR_Test
10.02.2015 12:53:33	Начисление	Потраченные средства	05.00001.00001094.0001	190	450.00			
10.02.2015 11:27:49	Списание	Новый бонус	01.00227.00001093.0001		-800.00			

Рис. 303

При удалении чека на кассе в операциях в поле "Комментарии" на профиле владельца автоматически

отображается расшифровка удаления "Не начислено. Возврат чека" см. Рис. 304.

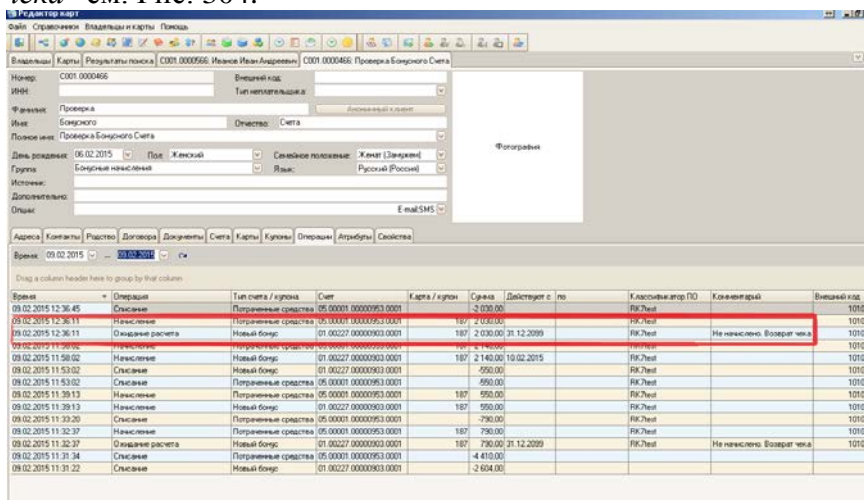


Рис. 304

3.3.1.2.10 Закладка Атрибуты

На закладке «Атрибуты» отображается все атрибуты, введенные в справочнике «Атрибуты» (см. п. 3.2.11). Пример представлен на Рис. 305. Флагом отмечают атрибуты относящиеся к данному клиенту.

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства
	Название								▲ Комментарий	
<input type="checkbox"/>	Любитель дискотек									
<input checked="" type="checkbox"/>	Семейные мероприятия								Семейные пары посещающие семейные фестивали и программы	
<input type="checkbox"/>	Футболист									

Рис. 305

3.3.1.2.11 Закладка Свойства

На закладке **Свойства** отображаются все заведенные свойства с флагом «Клиенты» (см. п. 3.2.16). Вид закладки представлен на Рис. 306. Для определения значения какого-либо свойства в столбце «Значение» выберите необходимый параметр из ниспадающего списка.

Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Операции Свойства	
Свойство	Δ Значение
▶ Типы гостя	VIP
Организация	R-Keeper

Рис. 306

3.3.1.2.12 Закладка Сканирование

Закладка **Сканирование** отобразится только в случае, если к системе подключен сканирующее устройство.

Данные о клиенте могут быть заполнена автоматически при сканировании документа клиента (паспорта). Для сканирование данных клиента выберите закладку «Сканирование» и из контекстного меню выберите операцию «Сканировать». После выполнения операции поля Фамилия, Имя, Отчество, Полное имя, День рождения, Пол, Серия, Номер, Выдан, Кем выдан будут заполнены автоматически. После окончания сканирование необходимо определить тип документа, на основании которого заполнены данные. На закладке «Сканирование» будет отображен протокол проводимой операции (см. Рис. 307).

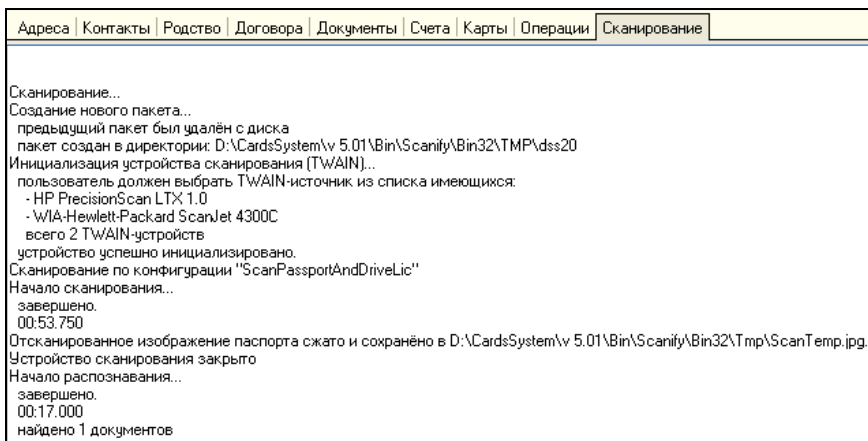


Рис. 307


3.3.2 Выпуск карт

Титульный экран приложения R-Keeper CRM представлен на Рис. 308.

Карты													
Drag a column header here to group by that column													
Карта	Клиент												
Карта	Статус	Выдана	Истекает	ПИН	Причина блокировки	Группа	Пригласен	Номер клиента	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	Дата рождения
1005	Активна	08.12.2010	08.12.2011	6920		карты серебро	<input type="checkbox"/>	0001.0000003	Иванов	Иван	Иванович	Иванов Иван Иванович	23.12.1979
1307	Активна	15.12.2010	15.12.2011	6417		карты серебро	<input checked="" type="checkbox"/>	0001.0000004	Мотненко	Евгения	Алексеевна	Мотненко Евгения Алексеевна	01.12.2010
1006	Активна	15.12.2010	15.12.2011	3980		карты серебро	<input checked="" type="checkbox"/>	0001.0000004	Мотненко	Евгения	Алексеевна	Мотненко Евгения Алексеевна	01.12.2010

Рис. 308

Находясь в титульном окне программы можно создавать новые карты. Карты могут быть созданы группой или по одной.

Для создания новой карты или группы карт необходимо в титульном окне приложения *Редактор карт* воспользоваться пунктом главного меню *Клиенты и карты – Выпуск карт* или кнопкой на панели инструментов , либо соответствующей командой контекстного меню. Система откроет окно создания карты, представленное на Рис. 309.

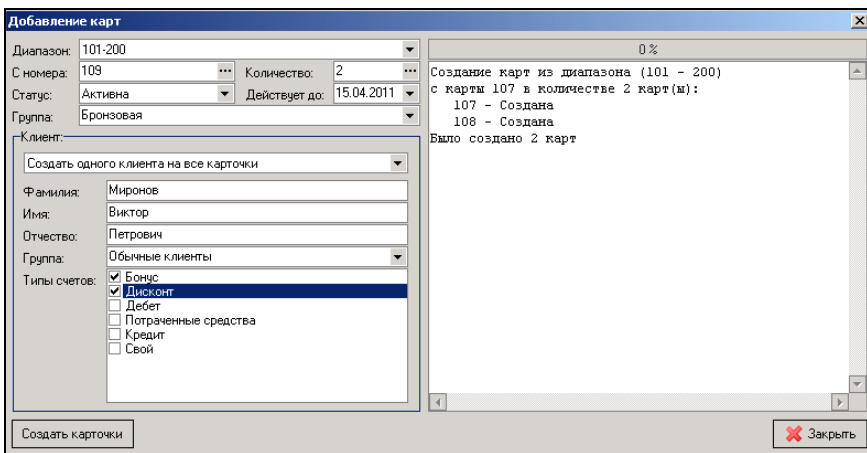



Рис. 309

Диапазон – диапазон карт, выбирается из ниспадающего списка. По умолчанию система подставляет в это поле первый созданный диапазон.

С номера – номер создаваемой карты. Система по умолчанию подставляет номер, следующий после текущего номера в выбранном диапазоне. Этот номер может быть введен вручную, при этом система при сохранении карты автоматически проверяет принадлежность введенного номера карты выбранному диапазону и наличие карты в системе. Если вводимый номер карты уже заведен в системе (под любым статусом), то система выдаст сообщение об ошибке (см. Рис. 310). Если нажать на кнопку справа от поля , то система произведет немедленную проверку номера карты. При этом если такой номер уже заведен в системе, то система выдаст сообщение об ошибке (см. Рис. 310). Если такой номер в

системе не заведен, то система выдаст сообщение, представленное на Рис. 311.

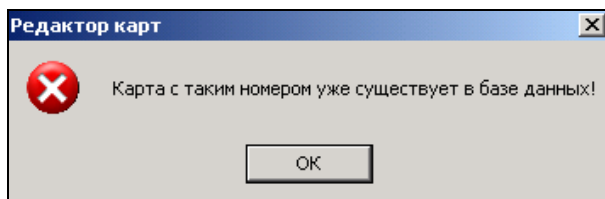


Рис. 310

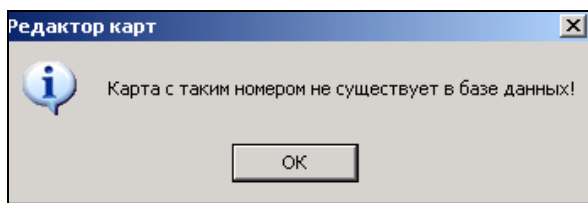


Рис. 311

Количество – поле для определения количества создаваемых карт. То есть можно добавить в систему не одну карту, а сразу несколько. Для этого в этом поле необходимо проставить количество создаваемых карт. Номер первой создаваемой карты берется из поля *Номер*. Номер второй, третьей и т.д. карт рассчитывается по порядку. При этом если номер по порядку будет занят уже созданной картой, появится сообщение, представленное на Рис. 312.

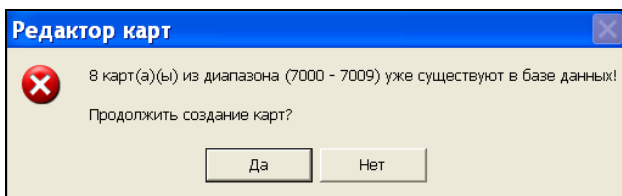


Рис. 312

Нажмите «Да» для продолжения создания карт, «Нет» или «Отмена» для отмены операции. В случае подтверждения операции система выдаст сообщение, представленное на Рис. 313.

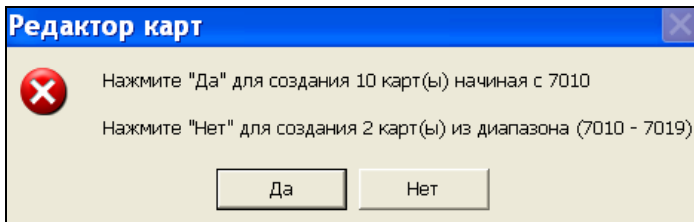


Рис. 313

Если будет выбран ответ [Да], то будут созданы карты с номерами 7010, 7011, 7012 и т.д, последний номер карты будет 7019. Если будет выбран ответ [Нет], то система создаст только 2 карты .

Статус – в ниспадающем списке выберите статус карты. В программе существует 2 типа:

- *Активна* – карта является действующей.
- *Заблокирована* - эта карта доступна для просмотра. Карта, имеющая такой статус, не может быть применена на предприятии.

Действует до – срок действия карты. После этого срока карта приостанавливает действие, и получить по ней скидку, бонус, воспользоваться как платежной невозможно.

Группа - в ниспадающем списке выберите группу, к которой будет принадлежать карта. Поле обязательно для заполнения.

Область Клиент (см. Рис. 309): выберите из ниспадающего списка режим создания карты.

1. *Не создавать клиентов, только карточки:* в этом случае создается свободная карта/группа карт, которая не привязана ни к одному клиенту и ее использование
-

невозможно, т.к. она не персонализирована и для нее не определена платежеспособность (О привязке карт клиенту см. п. 3.3.1.2.8, о добавлении типа счета см. п.3.3.1.2.6).

2. *Создать одного клиента на все карточки:* в этом случае возможно создание множества карт или одной карты с одновременным добавлением клиента - владельца карты для всех создаваемых карт, а также определение платежеспособности карт.
3. *Для каждой карточки создать своего клиента:* в этом случае возможно создание множества карт или одной карты с одновременным добавлением клиента - владельца карты для каждой из создаваемых карт в отдельности, а также определение платежеспособности карт.

Если выбраны режимы одновременного создания карты и клиента, доступными для заполнения будут следующие поля:

Фамилия – в этом поле вводится фамилия владельца карты.

Имя – в этом поле вводится имя владельца карты.

Отчество – в этом поле вводится отчество владельца карты.

Группа – здесь выбирается группа, к которой будет принадлежать клиент.

Типы счетов – выставите флаги напротив тех типов счетов, которыми будут обладать клиент и карта.

Для завершения операции создания карты нажмите кнопку *Создать карты*. В правой части окна создания карты появится протокол, где отобразится информация о созданной карте.

Если карта создается одновременно с клиентом, по окончании процедуры создания автоматически сформируется карточка клиента, где отобразится информация о клиенте и

типах счета для данной карты (о заполнении карточки клиента см. п. 3.3.1).

Если карта не привязана к клиенту, то она выделена красным цветом.

Внимание! Если в диапазон выпускаемых карт попала карта, созданная в CRM, но не привязанная к владельцу, то в процессе выпуска карт данного диапазона произойдет корректировка параметров такой карты. То есть данная карта будет обладать теми же параметрами, как и вновь выпускаемые карты. Например: в CRM создана карта с номером 2 и она не привязана, но активна, срок действия у неё до 1.01.2016, а группа "Основная". Необходимо создать 5 карт, начиная с первой карт. Для этого необходимо зайти в пункт меню "Выпуск карт" и указать в поле «С номера 1», дату срока действия до 2019 года (например), статус неактивный, а также группу "VIP" для всех карт. При этом в CRM создадутся карты с номерами 1, 3, 4, 5, при этом карта с номером 2 будет отредактирована.

Если, в выше указанном примере, карта 3 была создана и привязана к гостю, то система создаст карты 1,4,5,6, изменит параметры карты 2, а карта 3 останется без изменения.

3.3.3 Поиск клиента. Поиск карты.

Для поиска владельца или карты необходимо перейти на закладку *Клиенты* или на закладку *Карты*. Из контекстного меню выбрать пункт «Запросить данные по владельцам» - на закладке «Клиенты» (см. Рис. 314), либо пункт «Запросить данные по картам» - на закладке «Карты» (см. Рис. 315).

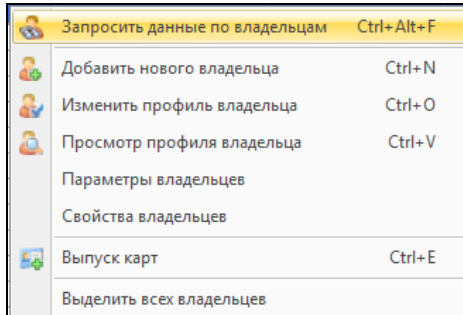


Рис. 314

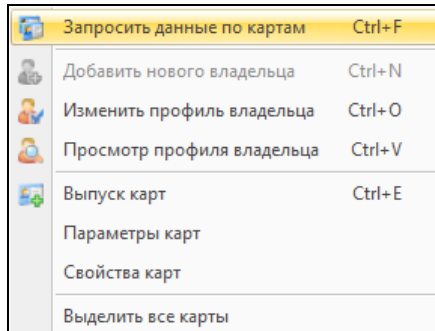


Рис. 315

Затем на экране откроется окно поиска, представленное на Рис. 316.

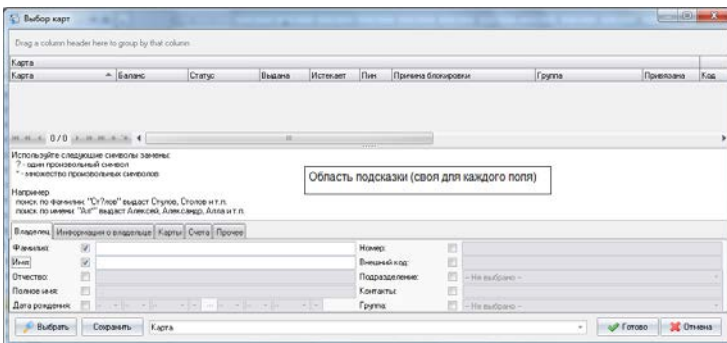


Рис. 316

Знаком необходимо выделить поля, по которым будет осуществляться поиск, и заполнить их.

Закладка «Владелец» (см. Рис. 316).

Фамилия – фамилия из профиля гостя.

Имя – имя из профиля гостя.

Отчество – отчество из профиля гостя.

Чтобы осуществить поиск по части имени и/или фамилии гостя укажите в соответствующем поле знак «*», вместо множества произвольных символов, либо «?» вместо одного произвольного символа. Например, при поиске по фамилии, если введено «Ст?лов», то система в поиске выберет Столов, Стулов и пр. Если, например, при поиске по имени ввести Ал*, то система выберет Алексей, Александр, Алла и пр.

Полное имя – полное имя из профиля гостя.

Дата рождения – день рождения гостя. Можно сделать выборку карт с днями рождениями, входящими в определенный период. Для этого необходимо задать интервал дат.

Номер – значение в поле Номер в профиле гостя.

Внешний код – внешний код из профиля гостя.

Контакты - номер телефона или электронная почта гостя.

Группа - группа владельцев.

Закладка *Информация о владельце* (см. Рис. 317).

Рис. 317

Тип документа - в этом поле из ниспадающего списка можно выбрать тип документа (паспорт, водительское удостоверение). Типы документов указываются в соответствующем пункте Настроек (см. 3.2.7).

Документ – вводится серия, номер документа с профиля клиента.

Язык – язык из профиля клиента, выбирается из ниспадающего списка.

Пол – пол из профиля клиента, выбирается из ниспадающего списка.

Семейное положение – семейное положение из профиля клиента, выбирается из ниспадающего списка.

Дополнительно – любая дополнительная информация о клиенте.

Источник - текстовое поле (например, где была заполнена анкета).

Закладка *Карты* (см.Рис. 318).

Владелец	Информация о владельце	Карты	Счета	Прочие
Номер карты:	<input checked="" type="checkbox"/> 111	Валюта:	<input checked="" type="checkbox"/> 03.11.2015	– 03.11.2015
Диапазон карт:	<input checked="" type="checkbox"/> вторая копия	Истекает:	<input checked="" type="checkbox"/> 03.11.2015	– 03.11.2015
Статус:	<input checked="" type="checkbox"/> Активная			
Группа:	<input checked="" type="checkbox"/> – Бизнес			
Приоритет:	<input checked="" type="checkbox"/> Карты без владельца			
<input type="button" value="Выбор"/> <input type="button" value="Сохранить"/> <input type="button" value="Пользователь"/> <input type="button" value="Готово"/> <input type="button" value="Отмена"/>				

Рис. 318

Номер карты - номер карты, которую необходимо найти.

Диапазон – в этом поле можно выбрать диапазон карт в котором осуществлять поиск;

Статус – статус карты – Активна / Неактивна / Заблокирована / Аннулирована.

Группа – группа карт, в которую входят владельцы.

Привязка – в поле указывается принадлежность карты к клиенту, то есть привязана карта к клиенту или не привязана.

Выдана – интервал дат выдачи карт.

Истекает - интервал окончания срока действия карт.

Закладка *Счет* (см. Рис. 319)

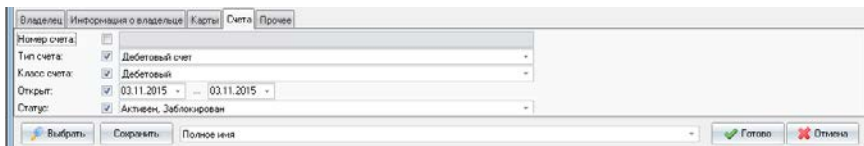


Рис. 319

Номер счета – номер счета, сгенерированный системой автоматически.

Тип счета – с помощью этого поля можно отсортировать данные при поиске счета определенного типа.

Класс счета – выбор счета определенного класса.

Открыт - интервал дат открытия счета.

Статус – статус счета – Активен/Заблокирован.

Закладка *Прочее* (см. Рис. 320).



Рис. 320

Код купона – код выданного владельцу купона.

Сегмент – в данном поле можно выбрать сегмент, к которому относятся владельцы.

Список карт – можно выбрать файл в котором будут указаны номера карт которые нужно найти в редакторе,

загружается из файла формата «txt» или «csv». Пример файла представлен на Рис. 321.

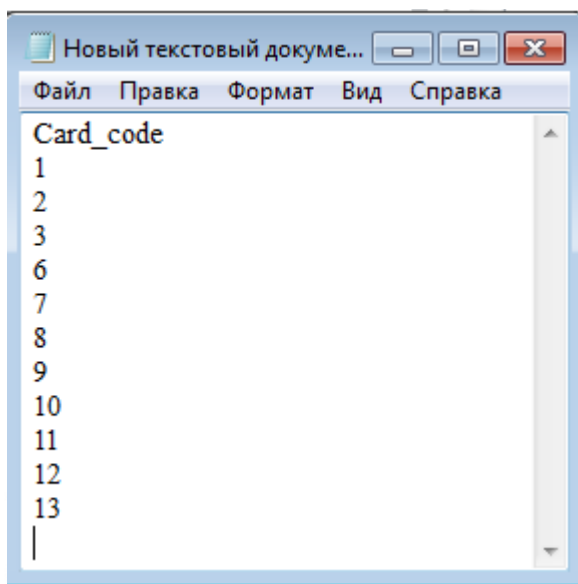
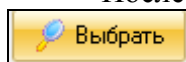
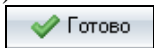


Рис. 321

После заполнения фильтра нажмите клавишу



На экране откроется список найденных совпадений (см. Рис. 322). После выбора нужного гостя/карту и нажмите клавишу



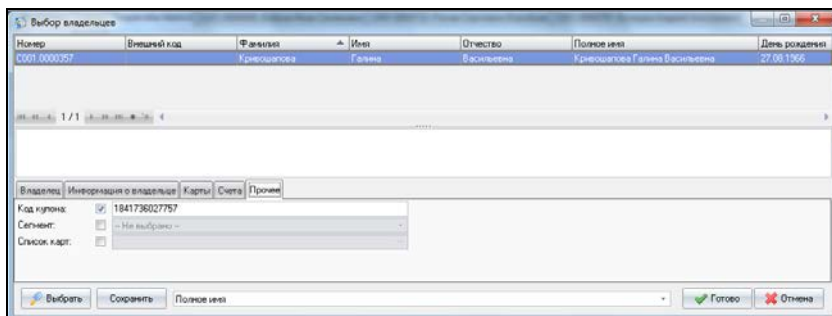


Рис. 322

Если совпадения не найдены, то система выдаст сообщение, представленное на Рис. 323.

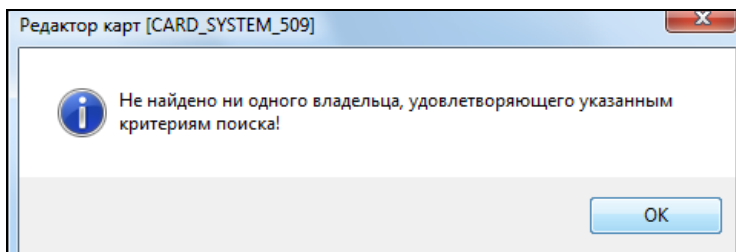


Рис. 323

Выбранные карты можно экспортировать в Microsoft Excel, для этого нужно выбрать нужные параметры и нажать клавишу **Сохранить** (см. Рис. 324).

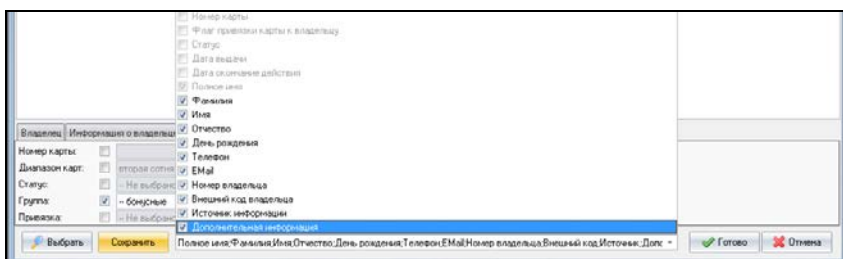




Рис. 324

3.3.4 Редактирование параметров и свойств

В системе возможно редактирование параметров владельцев и карт.

Редактирование профиля одного владельца.

Для редактирования профиля одного владельца необходимо сначала осуществить его поиск в базе данных (см. п. 3.3.3), далее использовать команду контекстного меню *Изменить информацию о клиенте* либо соответствующую кнопку на панели инструментов . Откроется карточка владельца в режиме редактирования (см. Рис. 256). Внесите необходимые изменения и сохраните, нажав кнопку *Сохранить изменения* .

Редактирование параметров группы владельцев.

Для редактирования параметров всех владельцев из группы выберите группу владельцев и в правой части окна из контекстного меню выберите пункт «Параметры владельцев» (см. Рис. 325).

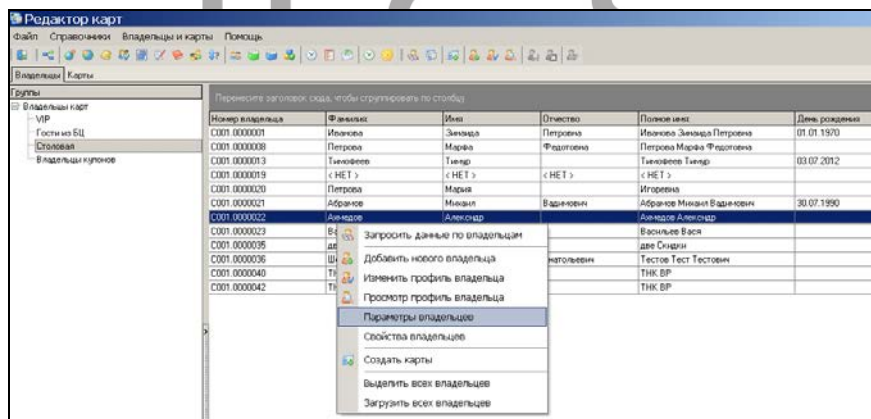


Рис. 325

В открывшемся окне (см. Рис. 326) флагом выделите поля, которые необходимо заменить. Затем в полях укажите необходимо значение.

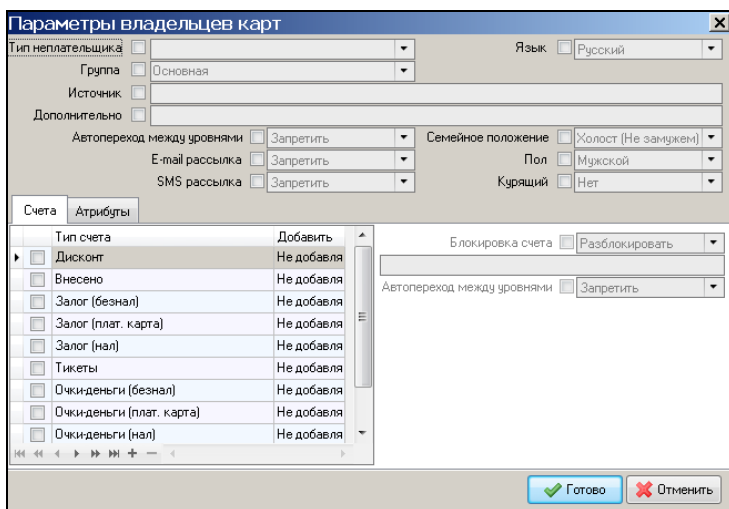


Рис. 326

Редактирования свойств группы клиентов.

Для редактирования свойств группы владельцев необходимо выделить владельцев: 1. Для выделения всей группы используйте команду контекстного меню *Выделить всех пользователей*. 2. Для выборочного выделения пользователей в списке воспользуйтесь сочетанием клавиш Ctrl + левая клавиша мыши. 3. Для выделения в списке владельцев подряд воспользуйтесь сочетанием клавиш Shift + левая клавиша мыши. (см. Рис. 327).

Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	Дата рождения
Андреева	Анна	Степановна	Андреева Анна Степановна	02.08.1984
Руденцова	Лариса	Александровна	Руденцова Лариса Александровна	08.02.1954
Журавлева	Александр	Петрович	Журавлева Александр Петрович	10.04.1970
Никонов	Сергей	Петрович	Никонов Сергей Петрович	22.11.1980

Рис. 327

Далее выберите в контекстном меню пункт *Свойства клиентов* и в появившемся окне (см. Рис. 328) выберите свойства для выделенного в списке клиента/ группы клиентов.

Свойства: Свойства

Источники информации
 Журнал

Регион
 1

Готово Отменить

Рис. 328

Редактирование карты осуществляется в карточке клиента: карта может быть заблокирована, у нее может быть изменена платежеспособность и т.п.

Для редактирования общих параметров и свойств карты или группы карт необходимо сначала осуществить ее поиск (см. п. 3.3.3). После поиска и отображения найденной карты в списке (см. Рис. 329), необходимо выделить ее, установив на нее курсор. Выделение карт в списке осуществляется также нажатием соответствующих клавиш на

клавиатуре: Ctrl для выборочного выделения отдельных элементов списка, Shift для выделения всех элементов списка).

Карта	Статус	Выдана	Истекает	Пин	Причина блокировки	Группа	Привилегия	Фамилия	Имя
1	Заблокирована	07.04.2010	07.04.2011	7410	карта утеряна	Бронзовая	<input checked="" type="checkbox"/>	Андреева	Анна
2	Активна	07.04.2010	07.04.2011	6004		Бронзовая	<input checked="" type="checkbox"/>	Андреева	Анна
3	Активна	07.04.2010	07.04.2011	4479		Бронзовая	<input checked="" type="checkbox"/>	Андреева	Анна
4	Заблокирована	13.04.2010	13.04.2011	6341		Бронзовая	<input checked="" type="checkbox"/>	Андреева	Анна
5	Заблокирована	13.04.2010	13.04.2011	2162		Бронзовая	<input checked="" type="checkbox"/>	Андреева	Анна
6	Активна	13.04.2010	13.04.2011	4900		Бронзовая	<input checked="" type="checkbox"/>	Андреева	Анна
7	Активна	15.04.2010	15.04.2011	6969		Бронзовая	<input type="checkbox"/>		
8	Активна	13.04.2010	13.04.2011	1997		Бронзовая	<input type="checkbox"/>		
9	Активна	14.04.2010	14.04.2011	8096		Бронзовая	<input type="checkbox"/>		
10	Активна	13.04.2010	13.04.2011	1717		Бронзовая	<input type="checkbox"/>		

Рис. 329

Далее необходимо использовать команду всплывающего меню *Параметры карт*. Откроется окно, представленное на Рис. 330.

Параметры карт

Статус:

Причина:

Выдана: Действует до:

Группа:

Рис. 330

Статус – в этом поле можно изменить статус карты (активна, заблокирована).

Выдана – в этом поле можно изменить дату выдачи карты.

Действует до – в этом поле можно изменить дату окончания срока действия карты.

Группа – в этом поле можно изменить группу карты.

Для присвоения общих свойств карте/группе карт, находясь в списке найденных карт, выберите в контекстном меню пункт *Свойства карт* и в появившемся окне (см.Рис. 331) выберите свойства для выделенного в списке клиента/группы клиентов.

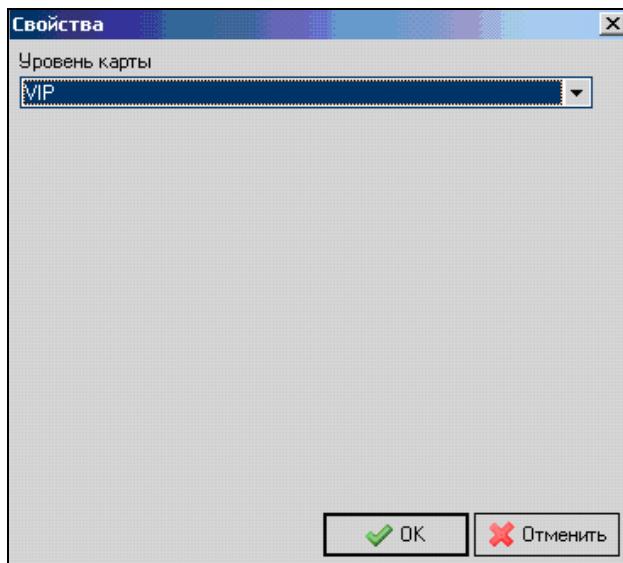


Рис. 331

Назначение атрибутов

Для назначения атрибутов выделенной группе клиентов в окне «*Параметры владельцев карт*» на закладке «*Атрибуты*» флагами необходимо указать перечень атрибутов для данной группы клиентов и в поле «*Установка*» выбрать действие включить/выключить (см. Рис. 332).

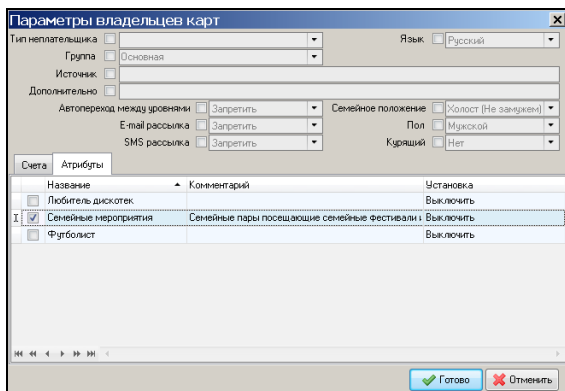


Рис. 332

3.4 Выгрузка данных из RK CRM в файл

Для выгрузки данных из базы RK CRM в файл на закладке «Карты» вызовите контекстное меню и выберите пункт «Запросить данные по картам» (см. Рис. 333).

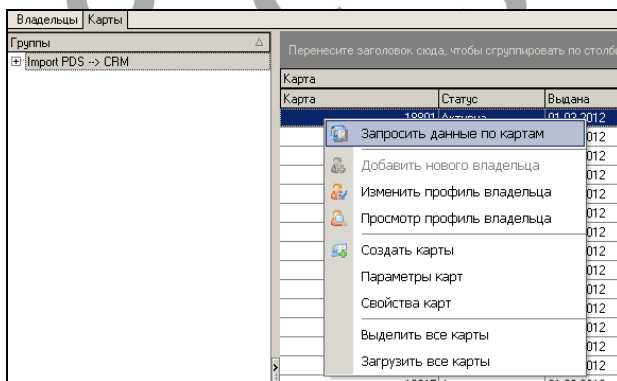


Рис. 333

В открывшемся окне (см. Рис. 334) в нижнем поле флагами укажите параметры, которые необходимо выгрузить из RK CRM, затем нажмите клавишу . В

открывшемся окне (см. Рис. 335) выберите место сохранения текстового файла и нажмите клавишу **Сохранить**.

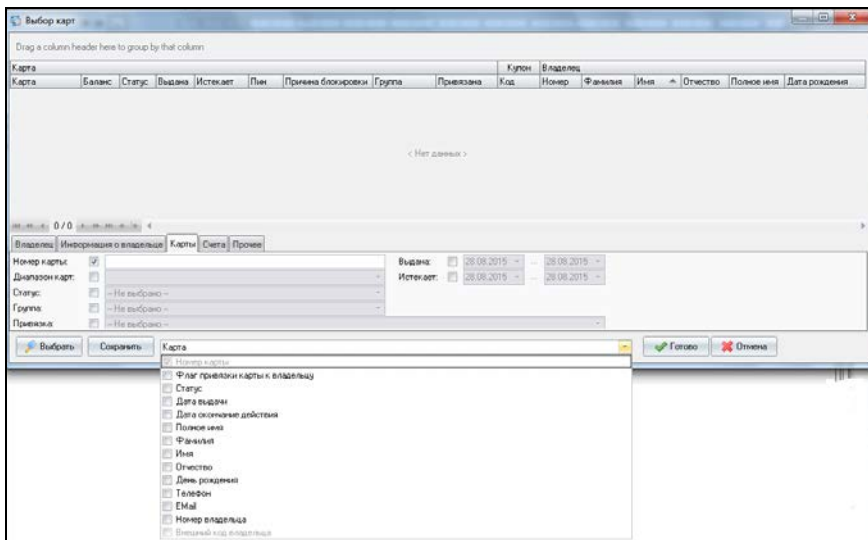


Рис. 334

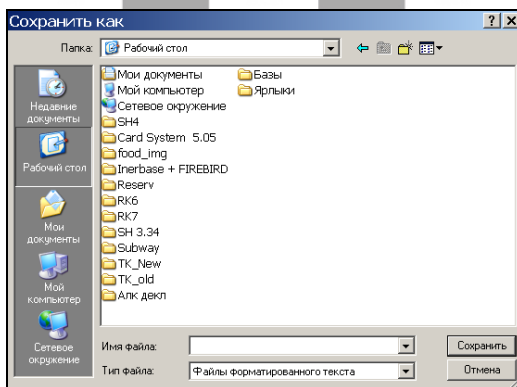


Рис. 335

Если после выгрузки данных в Excel данные необходимо разбить по столбцам, то нужно воспользоваться функцией «Текст по столбцам» (см. Рис. 336).

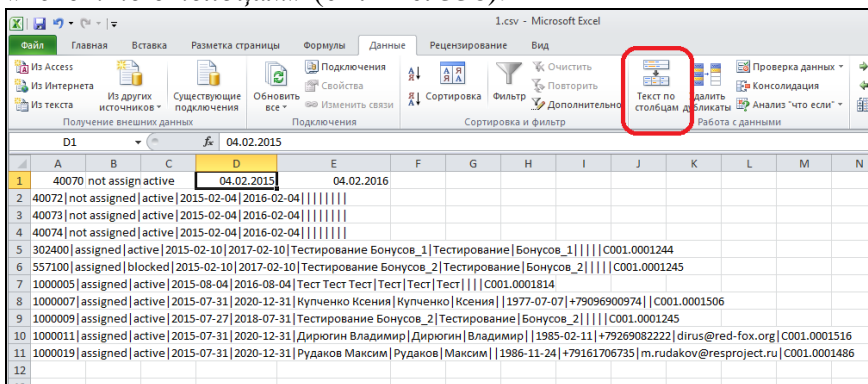


Рис. 336

U_C_S

4 Приложение Отчеты

Приложение «*Отчеты R-Keeper CRM*» предназначено для анализа данных системы лояльности R-Keeper CRM. Данное приложение позволяет строить существующие (предустановленные) отчеты, редактировать их и создавать собственные отчетные формы.

Титульный экран приложения представлен на Рис. 337.

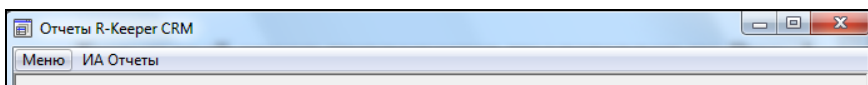


Рис. 337

4.1 Состав приложения «*Отчеты R-Keeper CRM*»

В пункте «*Меню*» (см. Рис. 338) данного приложения пункты «*Календарь рассылки*» и «*Настройка рассылки*» предназначены для настройки отчетов «*Отчеты для рассылки*». Настройка отчетов/рассылки осуществляется службой поддержки или системным администратором. В пунктах «*Web отчеты*», «*ИА Отчеты*» и «*ИА Наборы данных*» можно создавать новые отчеты и группировать их. Так же можно настроить экспорт отчетов в внешнюю базу данных, для этого нужно воспользоваться пунктами «*Экспорт по расписанию*» и «*Внешние хранилища*». Пункт «*Версия ИА отчетов*» содержит информацию о версии приложения.

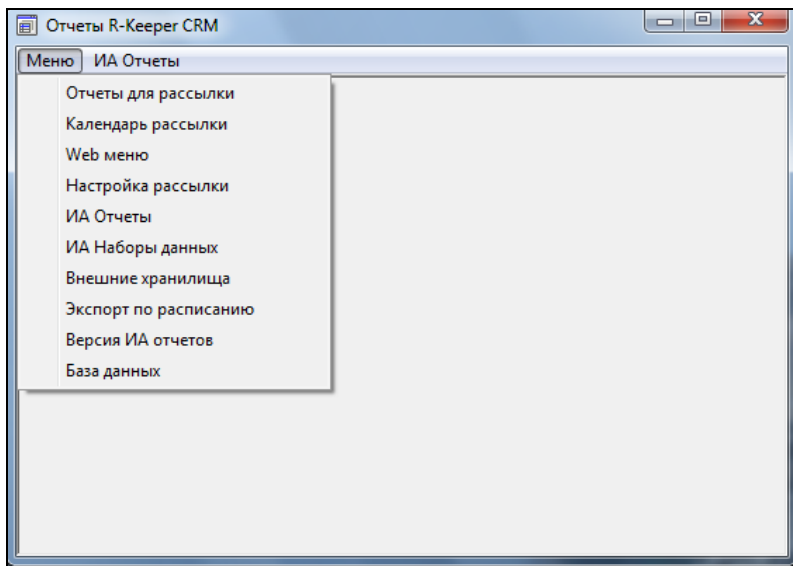


Рис. 338

В пункте **«ИА Отчеты»** главного меню доступны следующие группы отчетов (см. Рис. 339):

- Аналитические отчеты
- Дополнительные отчеты
- Кубы
- Стандартные отчеты
- Специальные отчеты.

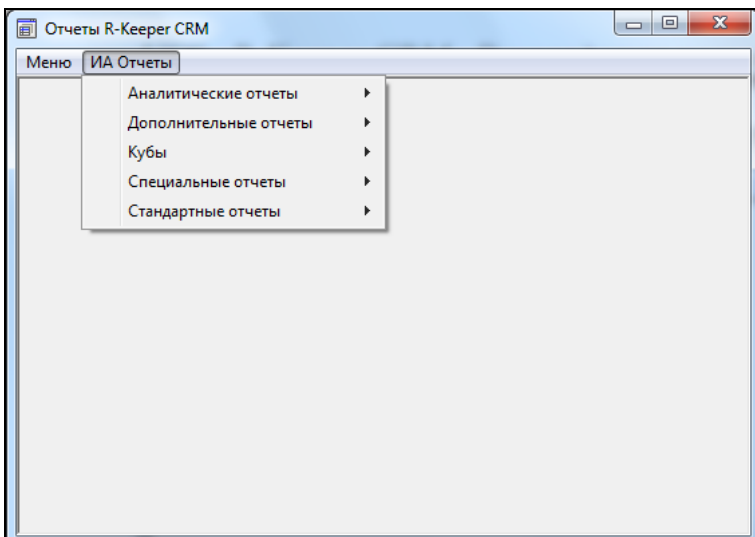



Рис. 339

4.2 Общие сведения

В данном пункте описаны общие термины и методы работы в программе.

Дату в программе можно ввести с клавиатуры, или выбрать из календаря, который вызывается при нажатии на кнопку  справа от даты (см. Рис. 340).

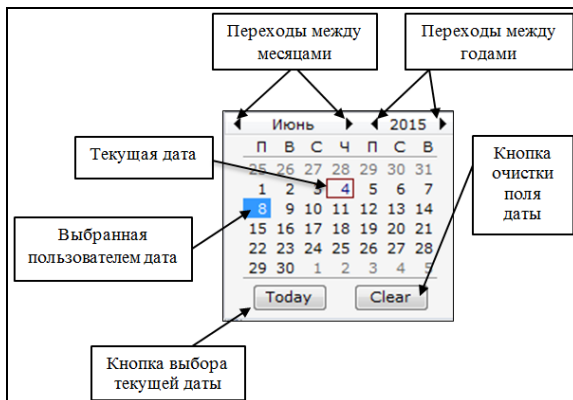




Рис. 340

Кнопка с обозначением  Печать... предназначена для печати отчетов.

Кнопка с обозначением  FR - предназначена для открытия печатной формы такого же отчета, построенная на основе FAST REPORT. (см.Рис. 341).

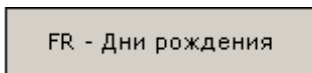


Рис. 341

4.3 Аналитические отчеты

Аналитические отчеты - содержатся следующие отчеты (см. Рис. 342): «АВС анализ», «RFM анализ», «ТорN куб», «Анализ гостей по полу и возрасту », «Движения и остатки».

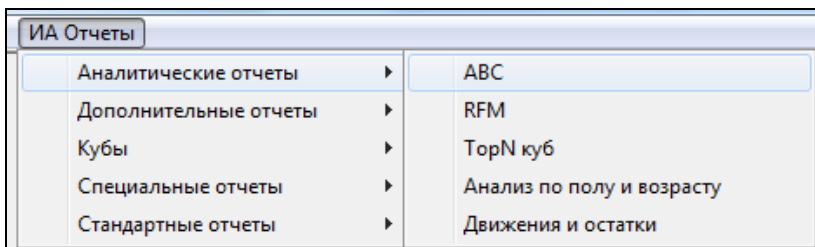


Рис. 342

4.3.1 Отчет «ABC анализ»

«ABC анализ» разделяет владельцев карт на три группы (ABC) в зависимости от потраченных средств.

4.3.1.1 Фильтр отчета «ABC анализ»

Фильтр отчета представлен на Рис. 343

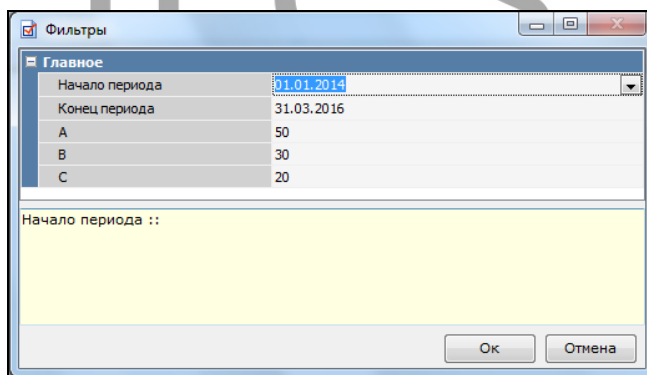


Рис. 343

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Группа «А» – владельцы карт, приносящие самую большую долю дохода. То есть люди, которых надо «знать в лицо».

Группа «В» – владельцы карт, приносящие процент дохода на порядок ниже, но составляющие существенную долю дохода.

Группа «С» – владельцы карт, приносящие самую маленькую долю дохода.

4.3.1.2 Содержание отчета «ABC»

Пример отчета представлен на Рис. 344.

Категория	ФИО	Карта	Сумма пострат
Категория : А			18919,60
A	Опяткин Сергей Сергеевич	195	12660
A	Сидоров Вадим	322	6259,6
			18919,60
Категория : В			17350,80
B	Шестеркин Петр Петрович	360	5855
B	Ильин Илья Иванович	171	3945,8
B	Диоргосова Маргарита	7	3900
B	Крылова Алиса Викторовна	178	3650
			17350,80
Категория : С			10613,40
C	Иванов Николай Николаевич	188	2790
C	Романов Вячеслав Романович	326	1898,8
C	Сидоров Вадим	0	1238,4
C	Вахрушкина Александра Витальевна	20	1025
C	Иванов Николай Николаевич	0	930
C	Гришин Иван Иванович	63	789
C	Опяткин Сергей Сергеевич	0	690
C	Романов Вячеслав Романович	0	451,2
C	Булгаков Михаил Афанасьевич	337	400
C	Петров Михаил	321	400
			10613,40
			46883,80

Рис. 344

Категория – название группы А, В или С.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Карта – номер карты владельца.

Сумма затрат – общая сумма потраченных гостем средств за заданный период времени.

4.3.2 Отчет «RFM анализ»

RFM анализ - является инструментом, позволяющим проводить сегментирование владельцев карт по уровню лояльности на основе их прошлых действий.

4.3.2.1 Фильтр отчета «RFM»

Фильтр отчета представлен на Рис. 345

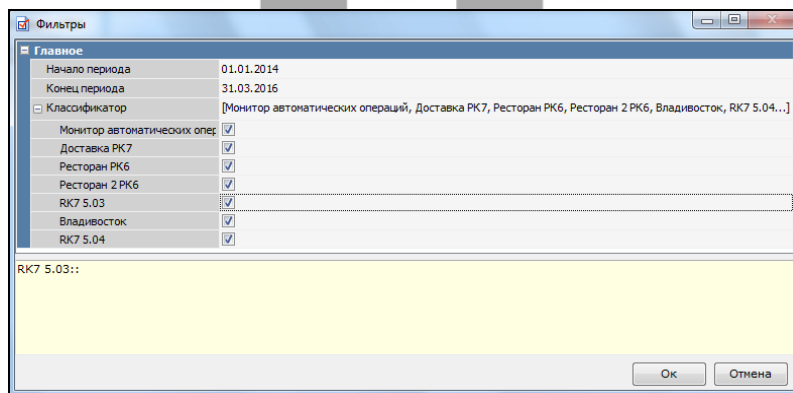


Рис. 345

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Классификатор – программы, с которыми работают карты гостей, например R-Keeper7.

4.3.2.2 Содержание отчета «RFM»

Данный отчет показывает количество посещений, давность визита и общую сумму затрат по каждому владельцу карты. Например, если отфильтровать отчет по количеству посещений, то в верхнюю часть отчета попадут самые лояльные гости, в которых компания может быть уверена, с такими гостями можно работать индивидуально (создание особых условий, программы лояльности). Средняя часть таблицы отображает клиентов, на которых должны быть направлены все усилия маркетинга. В нижней части таблицы попадают клиенты со «случайно» полученными картами, либо с низким уровнем лояльности. Пример отчета представлен на Рис. 346.

U_C_S

Карта	ФИО	Количество посещений	Последний визит, дней назад	Сумма затрат
2, 12, 18	Агапов Марк Сергеевич	10	163	660
4	Валеев Кирилл Владимирович	5	163	0
	Макарова Ирина Владимировна	10	163	1486
5	Корчагин Семен Измайлович	8	163	3000
20	Вахрушкина Александра Витальевна	67	5	222012,4
1	Бобров Иван Семенович	3	177	340
34	ООО МЕККО сотрудник офиса	1	134	100
46	Божко Татьяна Александровна	1	142	480
300, 375	Дюргесова Юлия	1	119	500
7	Дюргесова Маргарита	1	0	3900
15	Смирнова Юлия	1	134	720
359	Морозов Иван	13	22	22620
	Кирилева Юлия Александровна	3	90	2920
321	Петров Михаил	8	0	1821
43, 44	Федот Максим Григорьевич	6	98	2012
16	Вершков Николай Васильевич	1	98	330
30, 325	Матюшкин Павел Семенович	4	224	3465
...

Рис. 346

Карта – номер карты владельца.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Количество посещений – количество транзакций за заданный период времени.

Последний визит, дней назад - давность последнего посещения клиента.

Сумма затрат - общая сумма потраченных гостем средств за заданный период времени.

Из данного отчета двойным щелчком по строке «ФИО», можно открыть отчет «Список транзакций» (см. пункт 4.6.6.3).

4.3.3 Отчет «ТорN куб»

Отчет «ТорN куб» формирует куб с данными по количеству чеков, количеству дней с посещениями за указанный период, общими тратами и средним чеком клиента. Так же в кубе доступны контактные данные клиентов.

4.3.3.1 Фильтр отчета «ТорN куб»

Фильтр отчета представлен на Рис. 347.

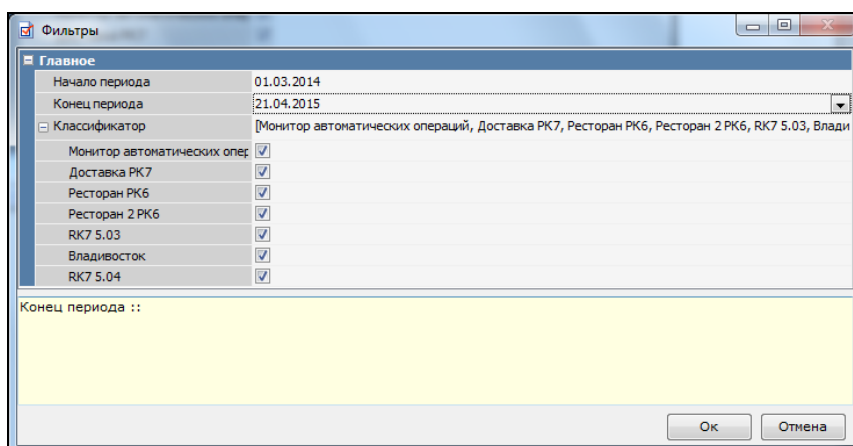


Рис. 347

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Классификатор – программы, с которыми работают карты гостей, например R-Keeper7.

4.3.3.2 Содержание отчета «ТорN куб»

Пример отчета представлен на Рис. 348.

ТорН куб

Печать...

ТорН куб

Дата 01.03.2014 - 21.04.2015 12:50:24

Перенесите сюда поле фильтра

Список по...	Карта	Телефон	Email	День рожд...	Показатель...	Количество посещений	Количество дней	Сумма пограт	Средня сумма пограт
Колосин Иван Васильевич	180	+7548454545	пусто	04.12.1990	пусто	7	6	9 670,00	1 351,43
Житков Борис Степанович	305	+7895861132	b-zhitkov@ma	15.08.1969	пусто	8	4	5 570,00	696,25
Тарасов Иван Васильевич	304	+7847542163	ivan.tarasov.i	пусто	пусто	8	2	41 500,00	5 187,50
Вахрушкова Александра Витальевна	20	+7952125141	valkhrushkova	01.10.1987	пусто	9	1	9 822,40	1 051,38
Иванов Иван Андреевич	190	+7896524328	ivanov@gmail	29.02.1998	пусто	10	4	10 510,00	1 051,00
Федот Максим Генрихович	Итого					10	4	3 048,00	692,80
	44	+715861120-5	fgrgorchik@b	17.03.2014		5	2	1 732,00	346,40
	42	+715861120-5	fgrgorchik@b	17.03.2014		5	2	1 732,00	346,40
Итого	12					6	6	16 616,00	2 769,34
Анферова Ирина Анатольевна	183	+7654951246	aiferova-ira@	29.12.1970		6	3	9 308,00	1 384,67
	182	+7654951246	aiferova-ira@	29.12.1970		6	3	8 308,00	1 384,67
Итого	12					9	6	600,00	150,00
Родин Алексей Николаевич	51	+7918564489	rodin_a@bk.r	01.08.1984		4	3	200,00	50,00
	22	+7918564489	rodin_a@bk.r	01.08.1984		4	3	200,00	50,00
	19	+7918564489	rodin_a@bk.r	01.08.1984		4	3	200,00	50,00
Итого	176	+7654951251	sidorova@bk	30.11.1979		13	2	9 848,60	757,58
Сидорова Людмила Анатольевна	Итого					14	8	34 580,00	4 940,00
Кривошолова Галина Васильевна	181	+7917546154	gkrivosholova	29.12.1966		7	4	17 290,00	2 470,00
	179	+7917546154	gkrivosholova	29.12.1966		7	4	17 290,00	2 470,00
Кривой Иван Сидорович	185	+7915266978	krivoi_ivan@b	31.12.1982		15	2	8 276,00	551,73
Алов Виктор Павлович	184	+7958361485	alovvictor@b	21.01.1970		17	6	53 363,00	3 139,00
Проверка Бонусного Счета	187	пусто	пусто	06.02.2015		19	7	34 190,00	1 797,37
Итого	Итого					24	4	27 947,20	2 320,94
Рокотов Василий Иванович	311	+7914524161	rokovov_v@tm	08.04.1978		12	2	13 975,60	1 164,47
	308	+7914524161	rokovov_v@tm	08.04.1978		12	2	13 975,60	1 164,47
Итого									

Активных парней N фил: Среднее: 10 Количество: 1 Сумма: 10 100%

Рис. 348

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Карта – номер карты владельца.

Телефон – номер телефона владельца (уникальный по системе). Если у телефона в R-keeper CRM нет признака уникальности, то в отчете номер телефона не отобразится.

Email – электронная почта владельца.

День рождения – дата рождения владельца карты.

Количество посещений – количество транзакций за заданный период времени.

Количество дней – количество визитов владельца карты. Если за один день посещений было несколько, в отчете отобразится единица.

Сумма потрат - общая сумма потраченных гостем средств за заданный период времени.

Средняя сумма потрат – отображается общая сумма потрат, деленая на количество посещений.

Куб, построенный по технологии FAST CUBE, позволяет сортировать и фильтровать клиентов по имеющимся показателям. Например, можно отфильтровать отчет таким образом - «выбрать 20 владельцев с наибольшим средним чеком» или «выбрать 50 владельцев, наиболее часто посещавших заведение».

В отчете, двойным щелчком, можно открыть детализацию любой ячейки, см. Рис. 349, для выгрузки в форматы: Document Таблица, DBF, Excel.

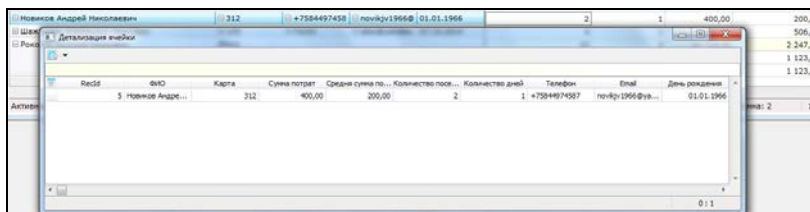


Рис. 349

Карта	Сумма затрат	Средняя сумма по...	Количество пок...	Количество дней	Телефон	Email	День рождения
312	400,00	200,00	2	1	+73544974587	noviky1966@ya...	01.01.1966

Рис. 350

4.3.4 Отчет «Анализ по полу и возрасту»

Отчет «Анализ гостей» разделяет владельцев по возрастным группам и полу, и показывает размер затрат, совершенных этими группами, за данный интервал времени, относительно общей суммы затрат всех держателей карт. Если у владельца на профиле не указана дата рождения, то данный владелец в отчете не учитывается.

4.3.4.1 Фильтр отчета «Анализ по полу и возрасту»

Фильтр отчета «Анализ по полу и возрасту» см. Рис. 351.

Главное	
Начало периода	26.04.2015
Конец периода	29.04.2015
Группа 1, от	0
до	20
Группа 2, от	20
до	30
Группа 3, от	30
до	40
Группа 4, от	40
до	45

до

Ok Отмена

Рис. 351

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Группа 1, от /до – возрастная группа владельцев карт.

4.3.4.2 Содержание отчета «Анализ по полу и возрасту»

В данном отчете содержатся данные отдельно по полу и по возрасту владельцев карт. Все возрасты сгруппированы в интервалы пример представлен на Рис. 352:

младше 20;

20–30;

30–40;

40–45;

45 и старше.

U_C_S

Группа 1-5 – показывает общую сумму потраченных средств за заданный период отчета.

Группа 1-5% - процент выводится как сумма по группе деленая на общую сумму потраченных средств и умноженную на 100.

Анализ по полу и возрасту

Печать...

Анализ по полу и возрасту

Дата 26.04.2015 - 29.04.2015
 Группировка 1: 0 - 20 Группировка 2: 21 - 30
 Группировка 3: 31 - 40 Группировка 4: 41 - 45
 Группировка 5: > 45

Пол	Группа 1	Группа 1, %	Группа 2	Группа 2, %	Группа 3	Группа 3, %	Группа 4	Группа 4, %	Группа 5	Группа 5, %
Женщина	7539,5	15,91	720	1,52	8390	17,7	958,8	2,02	5567	11,75
Мужчина	25820	54,48	2370	5	1656	3,49	1160	2,45	1710	3,61

Рис. 352

4.3.5 Отчет «Движения и остатки»

Отчет «Движения и остатки» показывает начальный суммарный результат, сумму транзакций начисления, сумму транзакций списания, остаток по счёту на конец периода, в разрезе по классу счета с группировкой по номеру карты.

4.3.5.1 Фильтр отчета «Движение и остатки»

Фильтр отчета «Анализ по полу и возрасту» см. Рис. 353.

Фильтры

Главное

Начало периода 26.04.2015

Конец периода 29.04.2015

Конец периода

Ок Отмена

Рис. 353

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.3.5.2 Содержание отчета «Движение и остатки»

Пример отчета представлен на Рис. 354

Движения и остатки

Дата 01.06.2014 - 10.06.2015

ФИО	Класс счета	Название счета	Стартовый баланс	Наисчисления	Списания	Конечный баланс
ФИО : Вакрушкина Александра Витальевна						
Класс счета : Бонус						
Вакрушкина Александра Витальевна	Бонус	Новый Бонус	0	216680,9	-204114,9	12566,0
			0,00	216680,90	-204114,90	12566,00
Класс счета : Дебетовый						
Вакрушкина Александра Витальевна	Дебетовый	Дебетовый	0	524828,82	-523321,82	1507,0
Вакрушкина Александра Витальевна	Дебетовый	Дебетовый счет	0	559805	-559805	0,0
			0,00	1084633,82	-1083326,82	1307,00
Класс счета : Купоны						
Вакрушкина Александра Витальевна	Купоны	купон 500 руб.	0	0	-330	-330,0
Вакрушкина Александра Витальевна	Купоны	купон 500 руб.	0	0	0	0,0
Вакрушкина Александра Витальевна	Купоны	купон 500 руб.	0	0	0	0,0
Вакрушкина Александра Витальевна	Купоны	купон 500 руб.	0	0	0	0,0
			0,00	0,00	-330,00	-330,00
Класс счета : Потраты						
Вакрушкина Александра Витальевна	Потраты	Потраченные средства	29421,4	25391	-2348,5	52463,9
Вакрушкина Александра Витальевна	Потраты	Потраты Р2	0	195152,4	-61070	134082,4
			29421,40	220543,40	-63418,50	186546,30
Класс счета : Скидки						
Вакрушкина Александра Витальевна	Скидки	скидка 10%	2838,6	1263	-136,5	3965,1
Вакрушкина Александра Витальевна	Скидки	Накопительная скидка	0	11302,6	-2280	9022,6
			2838,60	12555,60	-2406,50	12987,70
			32260,00	1534413,72	-1353596,72	213077,00
ФИО : Вершков Николай Васильевич						
Класс счета : Бонус						
Вершков Николай Васильевич	Бонус	бонус 2	2958	7587,5	-459	10086,5
			2958,00	7587,50	-459,00	10086,50
Класс счета : Дебетовый						
Вершков Николай Васильевич	Дебетовый	Дебетовый пополненный	0	3000	0	3000,0
			196343,48	5601543,05	-2874441,88	2888799,65

Рис. 354

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Класс счета – счет определенного класса в R-Keeper CRM.

Название счета – название типа счета, по которому были проведены транзакции за выбранный период.

Стартовый баланс - сумма по счёту (счетам) на начало заданного периода.

Начисления – сумма начислений на счет гостя за указанный период.

Списания – сумма списаний со счета гостя за указанный период.

Конечный баланс – сумма по счету (счетам) на конец заданного периода.

Из данного отчета двойным щелчком по строке «ФИО», можно открыть отчет «Список транзакций» данного гостя (см. пункт 4.6.6).

4.4 Дополнительные отчеты

Группа «Дополнительные отчеты» содержит статистические отчеты (см. Рис. 355): «Бездействующие счета», «Блюда», «Изменения атрибутов», «Количество транзакций по карте», «Количество транзакций по схеме», «Ручные начисления», «Черный список». Рассмотрим их подробнее.

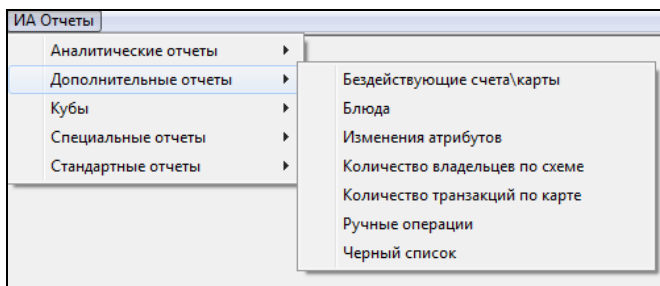


Рис. 355

4.4.1 Отчет «Бездействующие счета\карты»

В отчете «Бездействующие счета\карты» содержится информация о счетах, по которым не было транзакций за указанный период.

4.4.1.1 Фильтр отчета «Бездействующие счета\карты»

Фильтр отчета «Бездействующие счета\карты» представлен на Рис. 356.

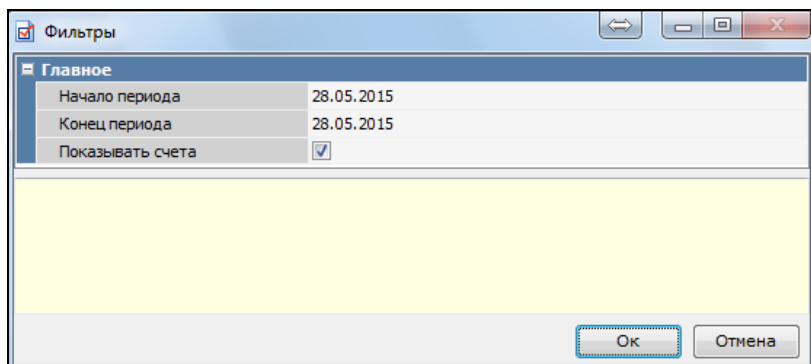


Рис. 356

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Показывать счета – данный параметр показывает номер и название счетов, которые заведены в R-Keeper CRM. Если данный флаг отсутствует, то в отчете название счетов будет скрыто, информация будет отображаться только по картам.

4.4.1.2 Содержание отчета «Бездействующие счета»

Пример отчета с сортировкой по названию счета представлен на Рис. 357.

Номер счета	Название счета/купона	Карта	ФИО	Телефон	PEOPLE ID
01.00227.00000715.0001	Новый бонус	103	Сидорчук Агафон Васильевич	+78594518542	10000000000218
02.00004.00000402.0001	скидка 0% бонус 5%	103	Сидорчук Агафон Васильевич	+78594518542	10000000000218
05.00001.00000400.0001	Потраченные средства	103	Сидорчук Агафон Васильевич	+78594518542	10000000000218
03.00161.00000599.0001	Дебетовый счет	104	Макарова Ирина Владимировна	89637774444	10000000000003
03.00229.00000597.0001	ДЕБЕТОВЫЙ	104	Макарова Ирина Владимировна	89637774444	10000000000003
05.00001.00000598.0001	Потраченные средства	104	Макарова Ирина Владимировна	89637774444	10000000000003
01.00002.00000799.0001	Бонусный счет 5%	105	Мотивов Александр Иванович	84955555555	10000000000236
02.00003.00000798.0001	скидка 10%	105	Мотивов Александр Иванович	84955555555	10000000000236
02.00228.00000658.0001	скидка 6%	105	Мотивов Александр Иванович	84955555555	10000000000236
03.00161.00000795.0001	Дебетовый счет	105	Мотивов Александр Иванович	84955555555	10000000000236
05.00001.00000659.0001	Потраченные средства	105	Мотивов Александр Иванович	84955555555	10000000000236
01.00002.00000659.0001	Бонусный счет 5%	11	Юсупов Хасан		10000000000038
02.00004.00000660.0001	скидка 0% бонус 5%	11	Юсупов Хасан		10000000000038
05.00001.00000658.0001	Потраченные средства	11	Юсупов Хасан		10000000000038
02.00003.00000608.0001	скидка 10%	12	Агапов Марк Сергеевич	89635252544	10000000000001
02.00110.00000411.0001	Скидка 20%	12	Агапов Марк Сергеевич	89635252544	10000000000001
03.00229.00000533.0001	ДЕБЕТОВЫЙ	12	Агапов Марк Сергеевич	89635252544	10000000000001
05.00001.00000607.0001	Потраченные средства	12	Агапов Марк Сергеевич	89635252544	10000000000001
01.00002.00000663.0001	Бонусный счет 5%	13	Петухов Андрей	89041440011	10000000000025
02.00004.00000664.0001	скидка 0% бонус 5%	13	Петухов Андрей	89041440011	10000000000025
02.00008.00000662.0001	купон на 120 рублей	13	Петухов Андрей	89041440011	10000000000025
05.00001.00000661.0001	Потраченные средства	13	Петухов Андрей	89041440011	10000000000025
02.00008.00000666.0001	купон на 120 рублей	14	Сененова Маргарита Петровна	89055551212	10000000000006
05.00001.00000665.0001	Потраченные средства	14	Сененова Маргарита Петровна	89055551212	10000000000006
03.00007.00000668.0001	Дебетовый пополняемый	15	Смирнова Юлия	89261234545	10000000000035
03.00161.00001289.0001	Дебетовый счет	15	Смирнова Юлия	89261234545	10000000000035
05.00001.00001290.0001	Потраченные средства	15	Смирнова Юлия	89261234545	10000000000035
01.00002.00000272.0001	Бонусный счет 5%	16	Вершков Николай Васильевич	8-917-584-56-94	10000000000206
01.00165.00000276.0001	бонус 2	16	Вершков Николай Васильевич	8-917-584-56-94	10000000000206
02.00003.00000273.0001	скидка 10%	16	Вершков Николай Васильевич	8-917-584-56-94	10000000000206
03.00007.00000280.0001	Дебетовый	16	Вершков Николай Васильевич	8-917-584-56-94	10000000000206

Рис. 357

Номер счета – автоматически сгенерированный номер счета.

Название счета/купона – название типа счета/купона.

Карта - номер карты владельца.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Телефон – номер телефона владельца.

PEOPLE ID – идентификатор владельца.

Отчет можно выгрузить в xls и использовать этот список в SQL запросе для деактивации карт.

4.4.2 Отчет «Блюда»

Отчет «Блюда» отображает все блюда из заказов, в которых использовались гостя (бонусный, дебетовый, дисконтный).

4.4.2.1 Фильтр отчета «Блюда»

Фильтр отчета «Блюда» представлен на Рис. 358 .

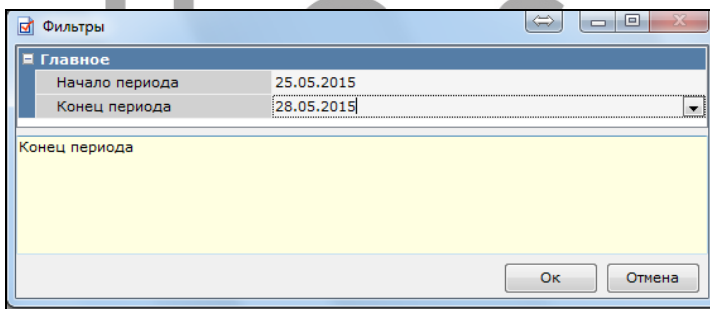


Рис. 358

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.4.2.2 Содержание отчета «Блюда»

Пример отчета представлен на Рис. 359 с группировкой по владельцу.

Блюда

Дата 01.02.2014 - 04.02.2016

Карта

Карта	ФИО	Блюдо	Количество блюд
Карта : 1			
1	Бобров Иван Семенович	Белуга 50мл	1
1	Бобров Иван Семенович	Борщ	2
1	Бобров Иван Семенович	Лапша	2
1	Бобров Иван Семенович	Оливье	1
1	Бобров Иван Семенович	Пиво в подарок2	1
1	Бобров Иван Семенович	Пиво в подарок	1
1	Бобров Иван Семенович	Финляндия 100 мл	2
		7	10,00
Карта : 2			
2	Агалов Марк Сергеевич	Американо	1
2	Агалов Марк Сергеевич	Ассан Маклбари	1
2	Агалов Марк Сергеевич	БЛ Вареники с творогом	1
2	Агалов Марк Сергеевич	БЛ Гороховый крен-суп	1
2	Агалов Марк Сергеевич	БЛ Греческий	1
2	Агалов Марк Сергеевич	БЛ Чай зеленый	1
2	Агалов Марк Сергеевич	Блины	1
2	Агалов Марк Сергеевич	Борщ с телатиной	1
2	Агалов Марк Сергеевич	Брусничный пирог	3
2	Агалов Марк Сергеевич	Ватрушка	2
2	Агалов Марк Сергеевич	Гамбургер	3
		50	106,00

Рис. 359

Карта - номер карты владельца.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Блюдо – наименование блюда из Rkeeper V6 или Rkeeper V7 .

Количество блюд - количество заказанных блюд гостем.

4.4.3 Отчет «Изменения атрибутов»

Отчет «Изменения атрибутов» показывает все измененные за период атрибуты у владельцев. Изменением

атрибутов считается выставление или снятие флага на профиле гостя в редакторе R-Keeper CRM или в личном кабинете.

4.4.3.1 Фильтр отчета «Изменения атрибутов»

Фильтр отчета «Блюда» представлен на Рис. 360.

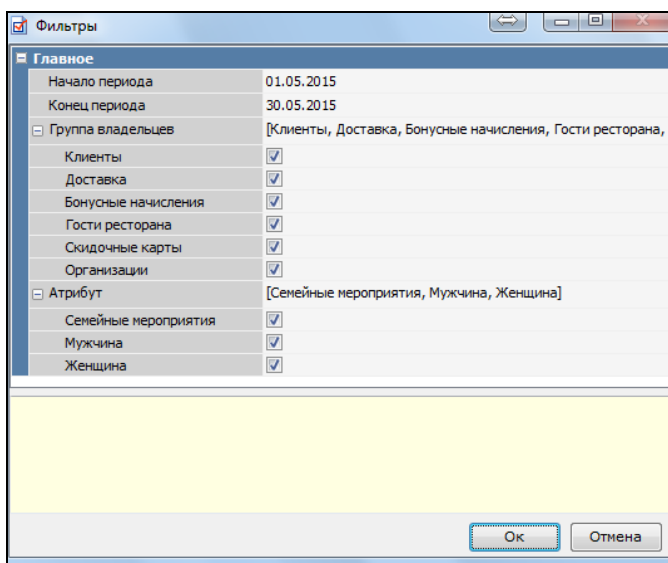


Рис. 360

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Атрибут – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько атрибутов, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.4.3.2 Содержание отчета «Изменение атрибутов»

Пример отчета с группировкой по группам владельцев представлен на Рис. 361.

Имя	Фамилия	День рождения	Телефон	Email	Статус карты	Карта	CARRIER DATA
Группа владельцев : Бонусные начисления							2
Атрибут : Любитель музыки							1
Марья	Иванова	1983-09-01	+79325874563	ivnova_m@gmail.com	Заблокирована	55	
Атрибут : Семейные мероприятия							1
Иван	Сидоровский	2013-03-09	+72313694329	sidorovski777@mail.ru	Активный	318	
Группа владельцев : Гости ресторана							3
Атрибут : Любитель музыки							1
сотрудник офиса	ООО МЕККО		+76516901473	OOOMekko@mail.ru	Неактивный	36	
Атрибут : Любитель пива							2
Федот	Григорчик	2014-03-17	+7(886)120-50-50	fgrigorchik@bk.ru	Активный	43	
Федот	Григорчик	2014-03-17	+7(886)120-50-50	fgrigorchik@bk.ru	Активный	44	
Группа владельцев : Доставка							1
Атрибут : Любитель пива							1
Александра	Мотиев	2014-10-07	84955555555	alex@yandex.ru	Активный	105	
Группа владельцев : Скидочные карты							1
Атрибут : Любитель пива							1
Виктор	Алюев	1970-01-21	+79585614659	aloevictor@list.ru	Аннулирована	184	
							7

Рис. 361

Имя – имя владельца.

Фамилия – фамилия владельца.

День рождения – дата рождения владельца карты, если на профиле владельце не указана дата рождения, то в отчете данное поле будет пустым.

Телефон – номер телефона владельца.

Email – электронная почта владельца.

Статус карты – Активный / Неактивный /
Заблокирована / Аннулирована.

Карта – номер карты владельца. Если в поле карта «0», то на профиле гостя не привязана карта. Если у гостя несколько карт, то каждая карта отображается отдельной строкой.

4.4.4 Отчет «Количество транзакций по карте»

Отчет «Количество транзакций по карте» отображает, сколько транзакций было сделано с применением карты.

4.4.4.1 Фильтр отчета «Количество транзакций по карте».

Фильтр отчета «Количество транзакций по карте» представлен на Рис. 362.

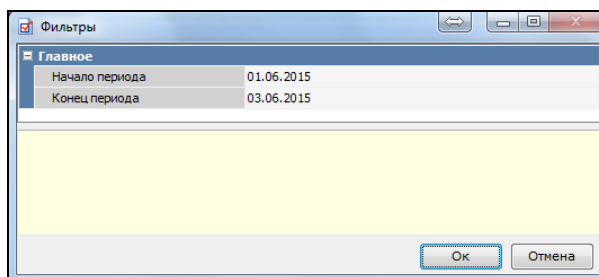
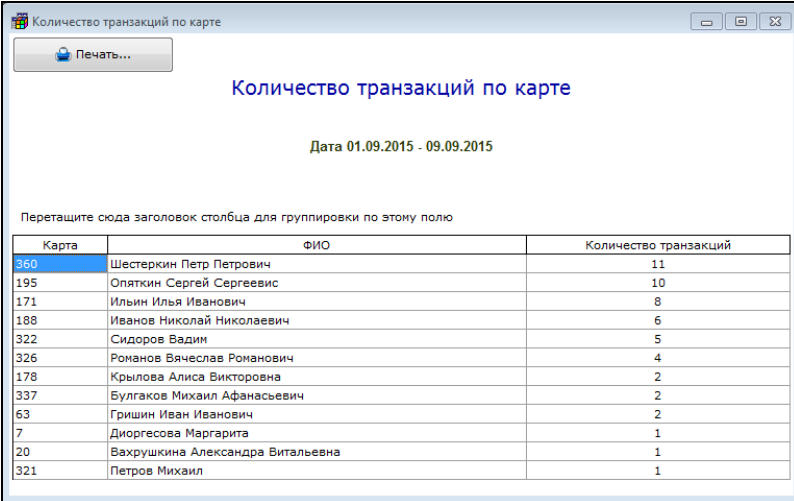


Рис. 362

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.4.4.2 Содержание отчета «Количество транзакций по карте»

Пример отчета представлен на Рис. 363.



Количество транзакций по карте

Дата 01.09.2015 - 09.09.2015

Перетащите сюда заголовок столбца для группировки по этому полю

Карта	ФИО	Количество транзакций
360	Шестеркин Петр Петрович	11
195	Опяткин Сергей Сергеевич	10
171	Ильин Илья Иванович	8
188	Иванов Николай Николаевич	6
322	Сидоров Вадим	5
326	Романов Вячеслав Романович	4
178	Крылова Алиса Викторовна	2
337	Булгаков Михаил Афанасьевич	2
63	Гришин Иван Иванович	2
7	Диоргесова Маргарита	1
20	Вахрушкина Александра Витальевна	1
321	Петров Михаил	1

Рис. 363

Карта – номер карты владельца. Если у гостя несколько карт, то каждая карта отображается отдельной строкой.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Количество транзакций – количество транзакций за заданный период времени по карте владельца.

4.4.5 Отчет «Количество владельцев по схеме»

Отчет «Количество владельцев по схеме» отображает, количество уникальных владельцев, у которых были

транзакции по данной схеме. В отчет не попадают счета без схем (дебетовый и счет затрат).

4.4.5.1 Фильтр отчета «Количество транзакций по схеме»

Фильтр отчета «Количество транзакций по карте» представлен на Рис. 364.

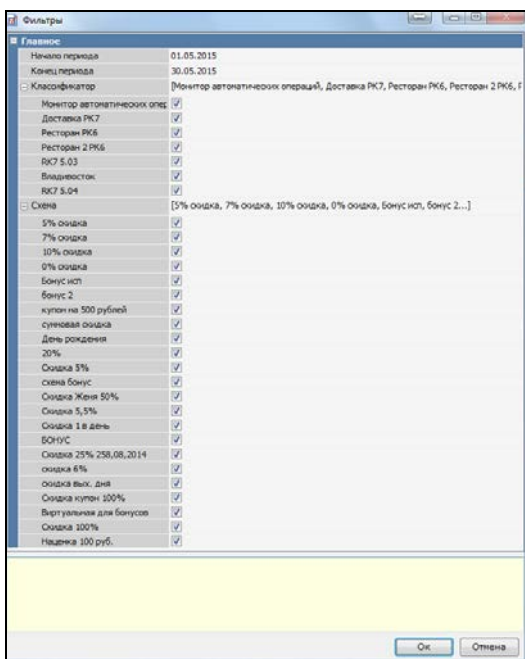


Рис. 364

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Классификатор – в данном поле необходимо выбрать один или несколько классификаторов, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Схема – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько схем, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.4.5.2 Содержание отчета «Количество владельцев по схеме»

Пример отчета представлен на Рис. 365.

Колличество владельцев по схеме

Печать...

Количество владельцев по схеме

Дата 01.05.2014 - 04.06.2015
Ресторан (классификатор): 7 элементов выбрано
Схема (скидка): 23 элементов выбрано

Перетащите сюда заголовок столбца для группировки по этому полю

Классификатор	Схема	Количество посетителей
РК7 5.03	0% скидка	4
РК7 5.03	10% скидка	11
РК7 5.03	20%	2
РК7 5.03	5% скидка	1
РК7 5.03	БОНУС	18
РК7 5.03	Бонус исп	74
РК7 5.03	скидка 6%	20
РК7 5.04	БОНУС	1
РК7 5.04	Бонус исп	3
Владивосток	Бонус исп	2
Владивосток	скидка 6%	3
Доставка РК7	20%	1
Монитор автоматических операций	0% скидка	20
Монитор автоматических операций	10% скидка	16
Монитор автоматических операций	20%	1
Монитор автоматических операций	5% скидка	1
Монитор автоматических операций	7% скидка	6
Монитор автоматических операций	БОНУС	8
Монитор автоматических операций	Бонус исп	56
Ресторан 2 РК6	0% скидка	1
Ресторан 2 РК6	5% скидка	2
Ресторан 2 РК6	Бонус исп	3
Ресторан РК6	10% скидка	3
Ресторан РК6	5% скидка	2
Ресторан РК6	Бонус исп	7

Рис. 365

Классификатор – программы, с которыми работают карты гостей, например R-Keeper V7.

Схема - название схем, по которым были транзакции в системе R-Keeper CRM .

Количество посетителей – количество владельцев, у которых отработала данная схема.

4.4.6 Отчет «Не персонифицированные купоны»

Отчет «Не персонифицированные купоны» отображает купоны, которые сгенерированы в R-Keeper CRM, но не привязаны к владельцу.

4.4.6.1 Фильтр отчета «Не персонифицированные купоны»

Фильтр отчета «Не персонифицированные купоны» представлен на Рис. 366. Отчет можно построить по дате генерации купона, или гашения. В отчете могут быть выведены даты генерации и гашения купона одновременно.

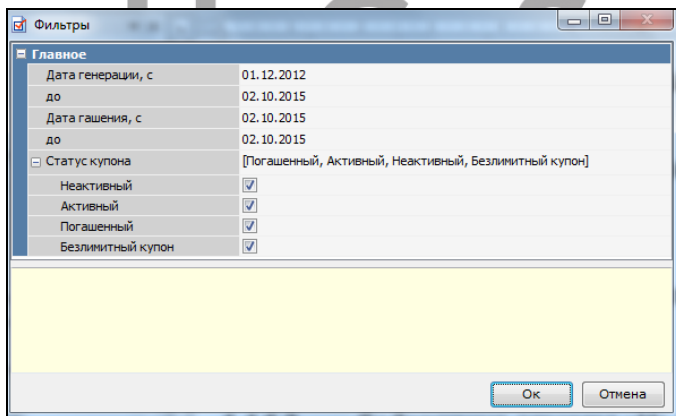


Рис. 366

Дата генерации, с...до – даты генерации купонов.

Дата гашения, с...до – даты гашения купонов.

Статус купона – статус купона в R-Keeper CRM (неактивный, активный, погашенный, безлимитный).

4.4.6.2 Содержание отчета «Не персонифицированные купоны»

Пример отчета представлен на Рис. 367

Класс купона	Тип купона	Код купона	Сгенерирован	Действителен по	Статус купона	Дата гашения
[-] Тип купона : Скидка 6%						
[-] Тип купона : Скидочный купон 20%						
[-] Класс купона : Суммовой						
[-] Тип купона : купон 500 руб.						
Суммовой	купон 500 руб.	3716101891903	2015-09-03	2016-09-03	Погашенный	2015-09-03 17:12:16
Суммовой	купон 500 руб.	4502532229964	2015-09-03	2016-09-03	Погашенный	2015-09-03 17:27:05
Суммовой	купон 500 руб.	6471158474958	2015-09-03	2016-09-03	Погашенный	2015-09-04 11:13:01
Суммовой	купон 500 руб.	8626493804444	2015-09-03	2016-09-03	Погашенный	2015-09-04 11:23:19
Суммовой	купон 500 руб.	9901645118775	2015-09-03	2016-09-03	Погашенный	
[-] Класс купона : Товарный						
[-] Тип купона : Безлимитный купон						
[-] Тип купона : Купон на одно блюдо						
Товарный	Купон на одно блюдо	443106863321	2015-08-04	2016-08-04	Активный	
Товарный	Купон на одно блюдо	822949291764	2015-08-04	2016-08-04	Активный	
Товарный	Купон на одно блюдо	1602882105044	2015-08-11	2016-08-11	Погашенный	2015-08-11 13:43:24
Товарный	Купон на одно блюдо	3735797032895	2015-08-04	2016-08-04	Активный	
Товарный	Купон на одно блюдо	4749241156111	2015-08-04	2016-08-04	Активный	
Товарный	Купон на одно блюдо	4958353377050	2015-08-04	2016-08-04	Активный	
Товарный	Купон на одно блюдо	6799255168171	2015-08-04	2016-08-04	Активный	

Рис. 367

Класс купона – суммовой, дисконтный, товарный (см. п. 3.2.8).

Тип купона – название купона.

Код купона – номер купона, который выводится при печати и используется для считывания на кассе R-Keeper.

Сгенерирован – дата генерации купона.

Действителен по – дата, до которой действителен купон.

Статус купона – Активный/Погашенный.

Дата гашения – дата и время гашения купона на станции R-keeper.

4.4.7 Отчет «Персонафицированные купоны»

Отчет «Персонафицированные купоны» отображает купоны выданные владельцам R-keeper CRM.

4.4.7.1 Фильтр отчета «Персонафицированные купоны»

Фильтр отчета «Персонафицированные купоны» представлен на Рис. 368. Отчет можно построить по дате генерации купона, или гашения. В отчете могут быть выведены даты генерации и гашения купона одновременно.

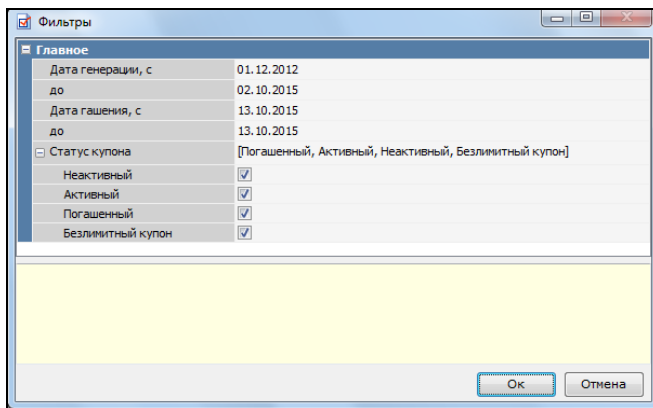


Рис. 368

4.4.7.2 Содержание отчета «Персонафицированные купоны»

Пример отчета представлен на Рис. 369.

Персоналифицированные купоны

Печать...

Персоналифицированные купоны

ФИО Класс купона Тип купона

ФИО	Класс купона	Тип купона	Код купона	Сгенерирован	Действителен по	Статус купона	Дата гашения
[-] ФИО : Воронов Илья Ильич							
[-] Класс купона : Дисконтный							
[-] Тип купона : Скидка 6%							
Воронов Илья Ильич	Дисконтный	Скидка 6%	3644913684938	2015-03-31	2016-03-31	Погашенный	2015-03-31 16:54:04
Воронов Илья Ильич	Дисконтный	Скидка 6%	4930305883030	2015-08-27	2015-09-03	Активный	
[-] Тип купона : Скидочный купон 20%							
[-] Тип купона : купон 100%							
[-] Класс купона : Товарный							
[-] Тип купона : Купон на одно блюдо							
Воронов Илья Ильич	Товарный	Купон на одно блюдо	6308794862306	2015-04-07	2016-04-07	Погашенный	2015-04-07 12:34:47
Воронов Илья Ильич	Товарный	Купон на одно блюдо	7158735485544	2015-04-07	2016-04-07	Погашенный	2015-04-07 12:11:13
[-] Тип купона : пивной купон							
[-] ФИО : Восьмеркин Петр Петрович							
[-] ФИО : Горшкова Мария							
[-] Класс купона : Дисконтный							
[-] Тип купона : Скидка 6%							
Горшкова Мария	Дисконтный	Скидка 6%	5308012225637	2015-08-27	2015-09-03	Активный	
[-] Класс купона : Товарный							
[-] Тип купона : пивной купон							
Горшкова Мария	Товарный	пивной купон	0603125569027	2015-08-28	2015-09-04	Активный	
[-] ФИО : Григорчиков Аркадий Семенович							
[-] Класс купона : Дисконтный							
[-] Тип купона : Скидка 6%							

Рис. 369

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Класс купона – суммой, дисконтный, товарный (см. п. 3.2.8).

Тип купона – название купона.

Код купона – номер купона, который выводится при печати и используется для считывания на кассе R-Кеерер.

Сгенерирован – дата генерации купона.

Действителен по – дата, до которой действителен купон.

Статус купона – Активный/Погашенный.

Дата гашения – дата и время гашения купона на станции R-кеерер.

4.4.8 Отчет «Ручные операции»

Отчет «Ручные операции» отображает изменение параметров счета клиента - ручное начисление или списание средств.

4.4.8.1 Фильтр отчета «Ручные операции»

Фильтр отчета «Ручные операции» представлен на Рис. 370.

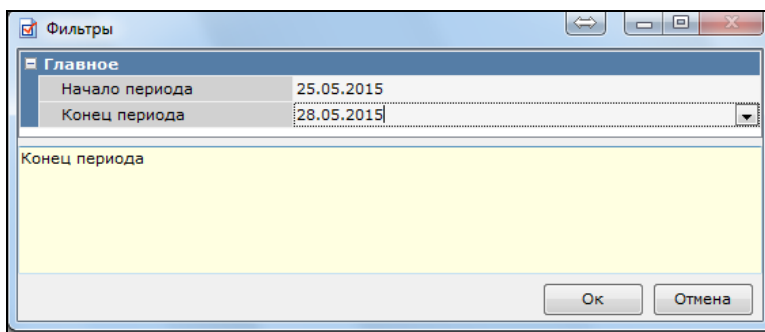


Рис. 370

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.4.8.2 Содержание отчета «Ручные операции»

Пример отчета с группировкой по классам и названию счетов представлен на Рис. 371.

Ручные операции

Печать...

Ручные операции

Дата 01.09.2015 - 09.09.2015

Класс счета: Название счета/купона

Карта	ФИО	Класс счета	Название счета/купона	Время транзакции	Начисления	Списания	Сумма общая	Оператор
Класс счета: Дебетовый					23 000,00	-4 000,00	19 000,00	
Название счета/купона: Дебетовый					11 500,00	-4 000,00	7 500,00	
360	Восмеркин Петр Петрович	Дебетовый	ДЕБЕТОВЫЙ	04.09.2015 13:26:17	0,00	-4 000,00	-4 000,00	Администратор
360	Восмеркин Петр Петрович	Дебетовый	ДЕБЕТОВЫЙ	03.09.2015 15:13:01	500,00	0,00	500,00	Администратор
222	Сидорова Софья Яковлевна	Дебетовый	ДЕБЕТОВЫЙ	03.09.2015 15:20:36	1 000,00	0,00	1 000,00	Администратор
360	Восмеркин Петр Петрович	Дебетовый	ДЕБЕТОВЫЙ	04.09.2015 13:26:03	5 000,00	0,00	5 000,00	Администратор
360	Восмеркин Петр Петрович	Дебетовый	ДЕБЕТОВЫЙ	04.09.2015 15:20:37	5 000,00	0,00	5 000,00	Администратор
Название счета/купона: Дебетовый счет					11 500,00	0,00	11 500,00	
222	Сидорова Софья Яковлевна	Дебетовый	Дебетовый счет	03.09.2015 15:20:44	300,00	0,00	300,00	Администратор
360	Восмеркин Петр Петрович	Дебетовый	Дебетовый счет	03.09.2015 15:05:06	1 000,00	0,00	1 000,00	Администратор
178	Крылова Алиса Викторовна	Дебетовый	Дебетовый счет	01.09.2015 16:37:03	5 000,00	0,00	5 000,00	Администратор
360	Восмеркин Петр Петрович	Дебетовый	Дебетовый счет	04.09.2015 15:20:27	5 000,00	0,00	5 000,00	Администратор
					23 000,00	-4 000,00	19 000,00	

Рис. 371

Карта – номер карты владельца. Если в поле карта «0», то на профиле гостя не привязана карта.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Класс счета – тип счета определенного класса в R-Keeper CRM .

Название счета – название типа счета.

Время транзакции - дата и время проведения операции.

Начисления – сумма операций по начислению средств (баллов) в рамках счета клиента за выбранный период.

Списания – сумма операций по списанию средств (баллов) в рамках счета клиента за выбранный период.

Сумма общая – разница сумм списаний и начислений от транзакции на счет клиента за данный период.

Оператор – пользователь R-Keeper CRM выполнивший операцию.

4.4.9 Отчет «Черный список»

Отчет «Черный список» показывает владельцев, внесенных в Delivery V7 в черный список, за весь период работы с программой Delivery V7.

4.4.9.1 Фильтр отчета «Черный список»

Фильтр отчета «Черный список» представлен на Рис. 372.

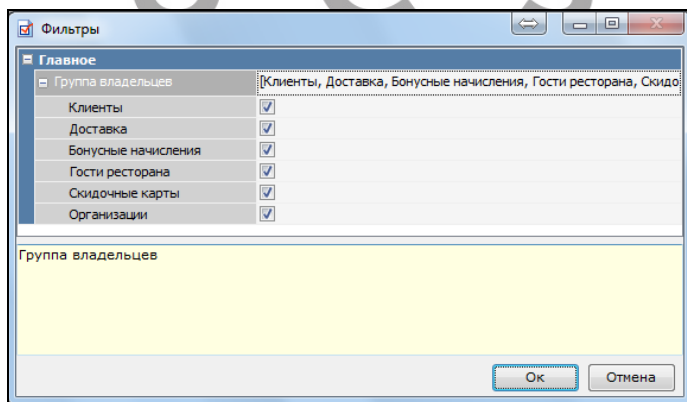


Рис. 372

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.4.9.2 Содержание отчета « Черный список»

Пример отчета представлен на Рис. 373.

Перетащите сюда заголовок столбца для группировки по этому полю

ФИО	Заблокирован	Заблокировавший пользователь	Причина
Сергиенко Татьяна Игоревна	23.04.2015 13:30:25	Оператор 20	Удаление чека
Савченко Ирина Сергеевна	23.04.2015 13:31:14	Оператор 20	Ошибка оф-та без сп.
Сергиенко Татьяна Игоревна	01.06.2015 13:38:28	Оператор 20	Аннулирование чека
Рокотов Василий Иванович	01.06.2015 13:38:48	Оператор 20	Аннулирование чека

Рис. 373

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Заблокирован – дата, и время когда гость помещен в черный список в программе Delivery V7.

Заблокировавший пользователь – работник, заблокировавший клиента в программе Delivery 7.

Причина – причина, по которой гость был перемещен в черный список.

4.5 Кубы

В группе отчетов «Кубы» содержатся построенные по технологии FASTCUBE отчеты. Использование технологии FASTCUBE позволяет произвольным, удобным для пользователя способом формировать и строить отчеты.

4.5.1 Общие сведения по работе с отчетами «Кубы»

Пример отчета представлен на Рис. 374. Основные действия с кубом вынесены на панель инструментов. Для выполнения операций - сортировка, объединение, используются команды контекстного меню.

Суммовый куб №1

Дата 01.04.2014 - 08.05.2015

Список измерений и показателей

Вертикальные показатели (факты)

Панель инструментов


Активные измерения

Значения измерений

Значение показателей

ФИО	Карта	Группа	Показатель	Сумма по бонусам	Сумма по дебетовым	Сумма по кредитным	Сумма по пользовательским
Общий итог				-14 644,00	819 983,82	0,00	7 510,00
Агапов Марк Сергеевич				0,00	300,00	0,00	0,00
Аглофов Сергей Сергеевич				110 000,00	0,00	0,00	0,00
Алоев Виктор Павлович				3 000,00	2 350,00	0,00	0,00
Алферова Ирина Анатольевна				-3 007,00	0,00	0,00	0,00
Барабанов Тарас Ибрагимович				12 270,00	0,00	0,00	0,00
Итого				12 270,00	0,00	0,00	7 510,00
Валеев Кирилл Владимирович				15 320,00	0,00	0,00	0,00
Вайров Иван Семенович				-3 050,00	0,00	0,00	0,00
Васко Татьяна Александровна				0,00	0,00	0,00	0,00
Болдырева Светлана				0,00	0,00	0,00	0,00
Валеев Кирилл Владимирович				0,00	800,00	0,00	0,00
Вахрушкина Александра Витальевна				-195 909,80	13 180,82	0,00	0,00
Варченко Николай Васильевич				-4 131,00	3 000,00	0,00	0,00
Воронцов Иван Ильич				997,00	785,00	0,00	0,00
Горшкова Мария				0,00	0,00	0,00	0,00

Рис. 374

Используя  в поле показатели можно определить набор фактов для анализа (см. Рис. 375). Выбор фактов производится из ниспадающего списка.

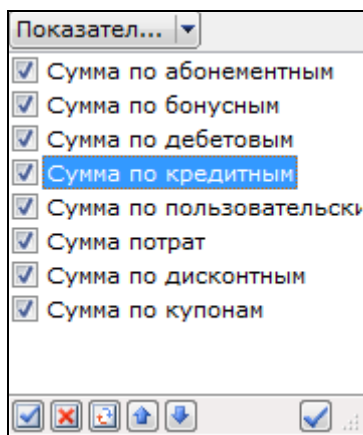


Рис. 375

При работе со списком показателей (фактов) можно использовать следующие команды:



- выделить все факты

– снять выделения всех фактов



– обратить выделение

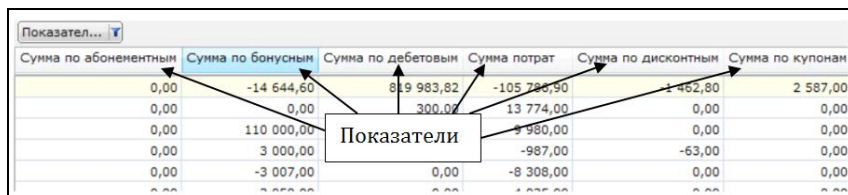
– передвинуть показатель на позицию вверх

– передвинуть показатель на позицию вниз.

- выход из списка с сохранением списка выбранных показателей.

Обязательно выделение как минимум одного показателя для построения отчета. Названия показателей отображаются как заголовки столбцов (см. Рис. 376). Если выбраны все

показатели, то правее кнопки «Показатели» отображается знак , если не все .



Показатель	Сумма по абонементным	Сумма по бонусным	Сумма по дебетовым	Сумма по тратам	Сумма по дисконтным	Сумма по купонам
	0,00	-14 644,60	819 983,82	-105 788,90	1 462,80	2 587,00
	0,00	0,00	300,00	13 774,00	0,00	0,00
	0,00	110 000,00	0,00	9 980,00	0,00	0,00
	0,00	3 000,00	-987,00	-987,00	-63,00	0,00
	0,00	-3 007,00	0,00	-8 308,00	0,00	0,00

Рис. 376

Сворачивание показателей производится командой из контекстного меню «Скрыть узел», и раскрывать командой «Показать скрытые узлы» (см. Рис. 377).

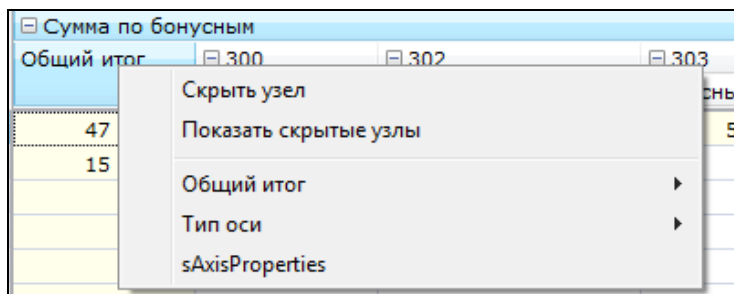


Рис. 377

Для включения измерения в анализ, нужно выделить курсором наименование нужного измерения, и удерживая левой кнопкой мыши нужно перенести измерение в горизонтальную ось (см. Рис. 378).

Суммовый куб №2

Дата 01.06.2014 - 10.06.2015

Название...		Класс счета	Внешний ...	Уровень ...	Показател...	Внешний ...	Сумма общая		БОНУС		
Список по...							Начисления	Списания	Начисления	Списания	
ФИО	Карта	Действит...									
Общий итог							1 753 376,28	-972 859,83	780 516,45	454 849,30	-99 769,99
000001 -	Итого						2 760,00	-1 800,00	960,00		
Агапов Марк Сергеевич	25	11.11.2018					380,00	0,00	380,00		
	N/A	N/A					2 380,00	-1 800,00	580,00		

Рис. 378

В двумерной таблице две оси измерения: горизонтальная и вертикальная. На любую из этих осей можно размещать любое количество измерений. Измерения, доступные для использования при построении куба, расположены в зоне неактивных измерений. Для включения измерения в анализ выделите курсором наименование нужного измерения и, удерживая левую клавишу мыши, перетащите измерение на вертикальную или горизонтальную ось соответственно. Простейшая форма куба: используется только одно измерение по одной оси (горизонтальной или вертикальной), вторая ось не используется (см. Рис. 379, Рис. 380).

Карта	Сумма по дебетовым
Общий итог	-11 277,80
300	-10 200,00
302	-600,00
303	0,00
304	0,00
305	-800,00
306	0,00
307	-1 187,50
308	0,00
309	0,00
310	0,00
311	0,00
312	0,00
313	0,00
314	1 510,00
315	0,00

Рис. 379



Если на ось уже вынесено какое-либо измерение, новое измерение выносится до или после уже существующего, определяя тем самым место измерения в иерархии измерений.

Уровень	Название	Класс счета	Действие	Карта	ФНО	Показатель	Сумма общая	Сумма общая	Сумма общая	Сумма общая	Сумма общая	Сумма общая
000001	Агалов Марк Сергеевич	000002	Балев Кирилл Владимирович	000003	Начисления	Списания	Начисления	Списания	Сумма общая	Начисления	Списания	Сумма общая
3 065 500,74	-2 485 897,87	579 642,87	2 760,00	-1 800,00	960,00	5 780,00	-5 950,00	-200,00				

Рис. 380

Порядок отображения измерений можно менять путем перенесения измерения до или после другого измерения.

Измерение, вынесенное на одну из осей, можно перенести на другую ось.

Отображение значений измерений может быть полным или выборочным (см. Рис. 381). Для определения списка значений измерений для построения куба нужно нажать  .

В ниспадающем списке выбираем те значения, по которым нужно построить отчет.

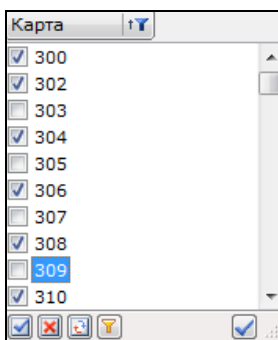


Рис. 381

При работе со списком могут использоваться следующие команды:



- выделить все значения



- снять выделение со всех значений



- обратить выделение



- переход на позицию вверх



- выйти с сохранением списка выбранных значений.

Если в кубе используется иерархия измерений, то на любом уровне возможно отражение сводной информации без деления на подуровни (см. Рис. 382).

или после), скрыть итоги, а также управлять дополнительными итогами (см. Рис. 384).

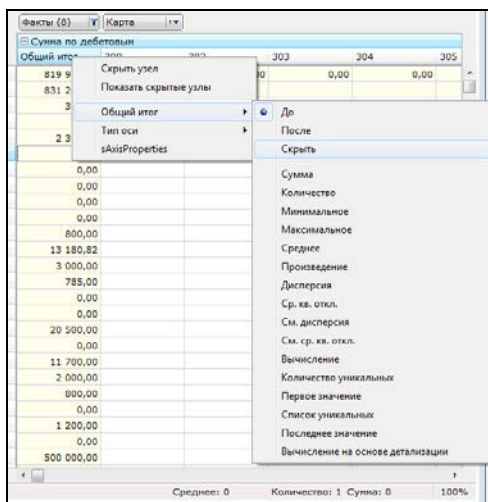


Рис. 384

При использовании иерархии измерений можно менять визуализацию оси с *Стандартной* (см. Рис. 385) на *Древовидную* (см. Рис. 386).

Показател...		Карта					
Сумма по абонементным		Сумма по бонусным					
Общий итог		303	304	305	306	307	
0,00	-14 644,60	5 497,00	17 130,00	0,00	5 604,00	0,00	
0,00	-62 628,10						

Рис. 385

Показател...		Карта					
Общий итог		Общий итог		303	304	305	306
Сумма по абонементным		Сумма по бонусным					
0,00	-14 644,60	5 497,00	17 130,00	0,00	5 604,00		
0,00	-62 628,10						

Рис. 386

Для настройки общих итогов необходимо вызвать из контекстного меню параметр «sAxisEditor» (см. Рис. 387).

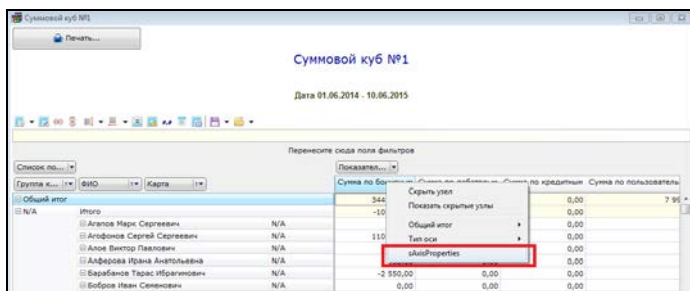


Рис. 387

В данном параметре можно сменить отображение измерения, выбрать сортировку измерения, тип итогов в строке "Итого" и расположение строки итогов (см. Рис. 388).

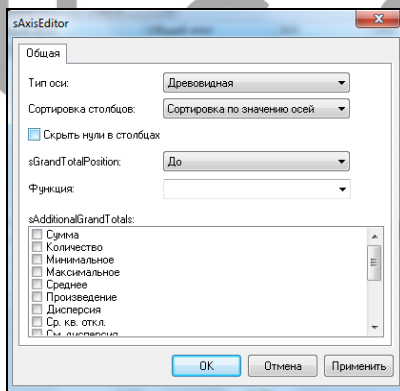



Рис. 388

4.5.2 Экспорт данных

Данные, отраженные в кубе, можно экспортировать в Excel97/2000/XP, ODS и DBF форматы. Для выбора экспорта

нужно нажать кнопку  на панели инструментов (см. Рис. 389):

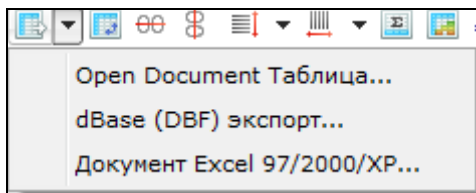


Рис. 389

Экспорт в ODS (Open Dokument Format)

При экспорте будет предложено диалоговое окно для настройки параметров выходного документа (см. Рис. 390).

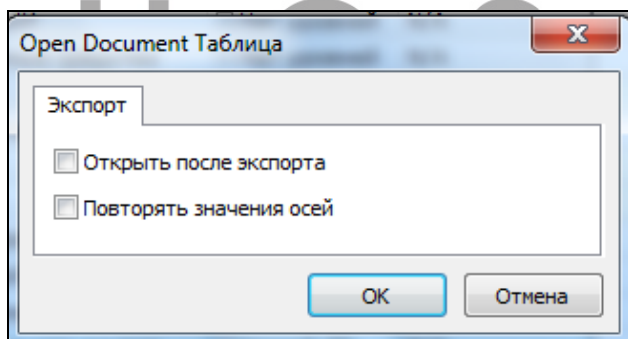


Рис. 390

Параметры экспорта:

Открыть после экспорта – результирующий файл будет открыт сразу же после экспорта.

Повторять значение осей – названия групп в шапках куба будут повторены для каждой строки/столбца.

Экспорт в DBF

При экспорте будет предложено диалоговое окно для настройки параметров выходного документа (см. Рис. 391).

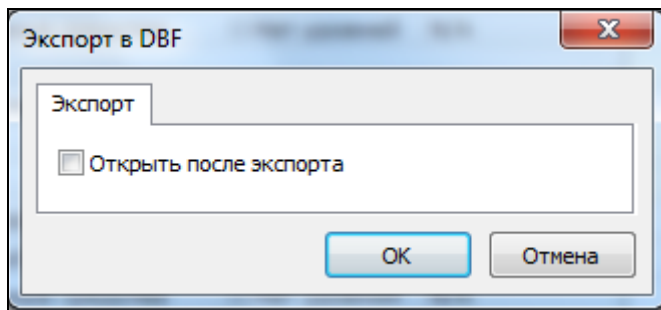


Рис. 391

Параметры экспорта:

Открыть после экспорта – результирующий файл будет открыт сразу же после экспорта.

Экспорт в Excel

При экспорте в Excel будет предложено диалоговое окно для настройки параметров выходного документа (см. Рис. 392).

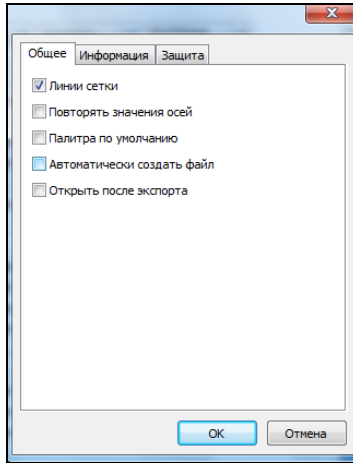


Рис. 392

Параметры экспорта:

Линии сетки – определяет, будет ли результирующий файл отображать сетку или нет.

Повторять значение осей – названия групп в шапках куба будут повторены для каждой строки/столбца.

Палитра по умолчанию – в Excel передадутся цвета отчета.

Автоматически создать файл - не запрашивать имя файла в диалоге, а автоматически сформировать имя файла.

Открыть после экспорта – результирующий файл будет открыт сразу же после экспорта в Excel.

Кроме возможности экспорта, также существует возможность скопировать часть данных куба в буфер обмена. Для выполнения этой операции следует выделить требуемую

область в кубе при помощи мыши или клавиатуры (удерживая Shift и перемещая курсор), а затем произвести копирование выделенных данных, в буфер обмена, нажав на клавиатуре комбинацию клавиши «CTRL+C» или «CTRL+Insert», или при помощи контекстного меню (см. Рис. 393).

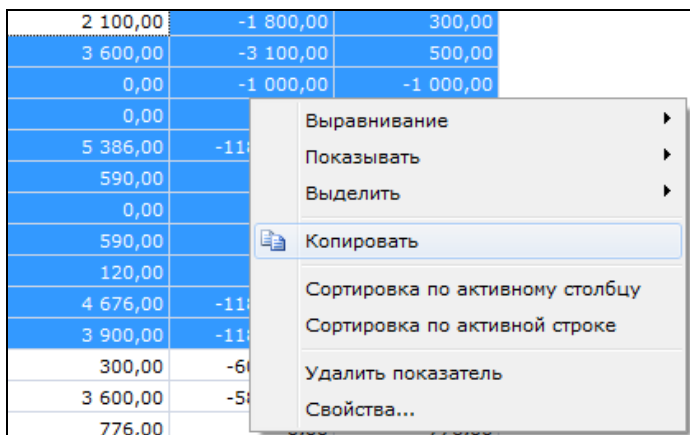


Рис. 393

4.5.3 Панель инструментов

Панель инструментов обеспечивает доступ к основным функциям куба:



Сохранить куб в файл. Созданную структуру куба (набор фактов и измерений, а также значения фильтров) можно сохранить в виде файла. Это позволит ускорить работу с программой, так как пользователь сможет при необходимости загружать ранее сохраненную структуру с уже определенным списком фактов и измерений (см. Рис. 394).

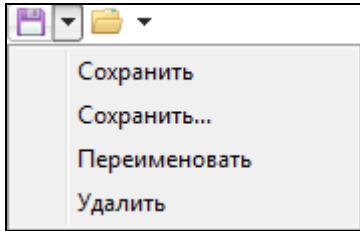



Рис. 394

 Загрузить куб из файла – то есть открыть сохраненный отчет (см. Рис. 395).

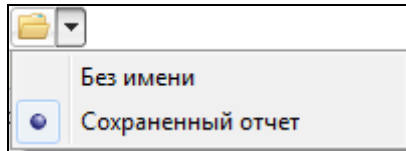



Рис. 395

 Экспортировать данные во внешний формат.
Список доступных внешних форматов для экспорта открываются в виде ниспадающего списка (см. Рис. 396).

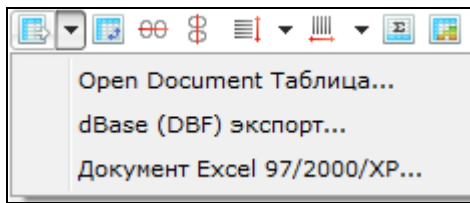


Рис. 396



Транспортировать куб – поменять измерения строки и измерения столбцы местами.



Скрыть нули в строках – скрывает значения измерений, которые не содержат данных по строкам куба. Если ноль результат транзакции, то в отчете он скрыт не будет.



Скрыть нули в столбцах - скрывает значения измерений, которые не содержат данных по столбцам куба. Если ноль результат транзакции, то в отчете он скрыт не будет.



Сортировка строк - выбор режима сортировки куба по строкам.



Сортировка столбцов – выбор режима сортировки куба по столбцам.

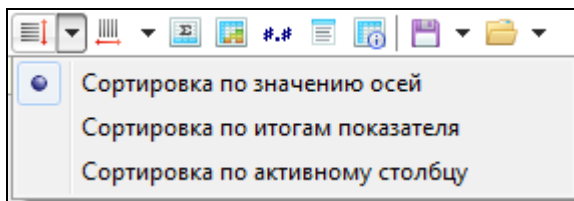


Рис. 397

Сортировка по значению осей – данные отсортированы в алфавитном порядке, сортировка по умолчанию.

Сортировка по итогам показателя – сортировка производится по итоговым значениям показателя. При

наличии нескольких показателей для сортировки берутся значения показателя, относящегося к данной ячейке.

Сортировка по активной строке/столбцу – сортировка является аналогом предыдущего способа сортировки, за исключением того, что вместо значений итоговой строки/столбца будут использованы значения активного (выделенной в кубе) строки/ столбца.

4.5.4 «Суммовой куб №1»

«Суммовой куб №1» позволяет получить данные о суммах транзакций за период времени по всем классам счетов R-Keeper CRM.

4.5.4.1 Фильтр Суммового куба №1

Фильтр отчета представлен на Рис. 398.

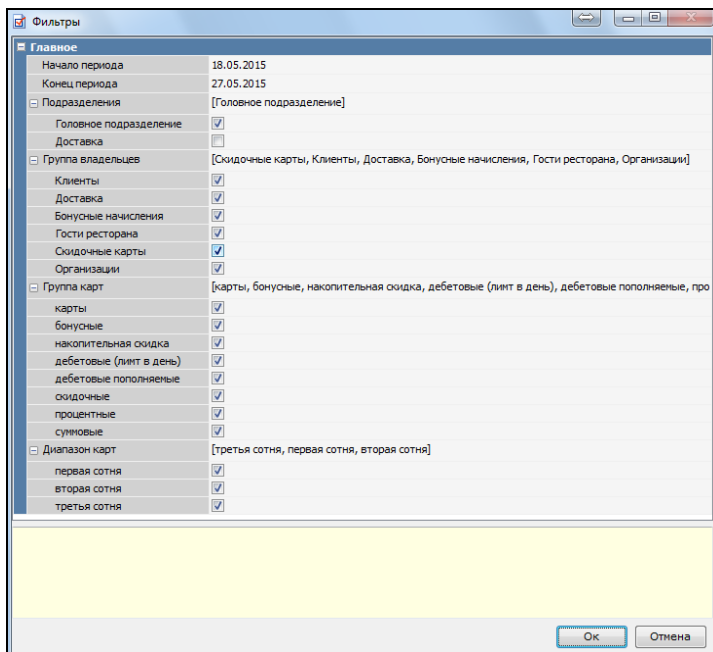


Рис. 398

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Группа карт – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Диапазон карт – в данном поле необходимо выбрать один или несколько диапазонов карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.5.4.2 Содержание Суммового куба №1

Пример отчета представлен на Рис. 399. В отчете отображены суммы начислений/списаний за указанный период по всем классам счетов R-Keerer CRM. Значение суммы «0» - означает, что за данный период по счету не было транзакций. Сумма с положительным значением показывает, начисления за выбранный период. Сумма с отрицательным значением отображает списание со счета за выбранный период.

		Сумма по бухгалтерии	Сумма по дебетовым	Сумма по пользовательским	Сумма погаш.	Сумма по дисконтным	Сумма по купонам
Общий итог		124 044,61	-21 322,00	7 997,50	274 674,34	3 207,70	0,00
Бонусные		47 116,00	-2 587,50	0,00	100 209,40	1 110,10	0,00
	Андреева Ирина Анатольевна	182	2 100,00	0,00	600,00	0,00	0,00
	Итого	183	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Дорохин Петр Романович	307	0,00	-1 187,50	0,00	2 917,50	0,00
	Житков Борис Степанович	305	0,00	-800,00	0,00	9 970,00	0,00
	Жидковская Галина Васильевна	181	0,00	-100,00	0,00	735,00	85,00
	Новиков Андрей Николаевич	312	2 040,00	0,00	0,00	2 830,00	0,00
	Новиков Дмитрий Васильевич	62	1 456,50	0,00	0,00	6 391,00	0,00
	Опалкин Сергей Сергеевич	195	0,00	-900,00	0,00	820,00	0,00
	Пушкин Александр Сергеевич	306	3 604,00	0,00	0,00	6 046,00	0,00
	Пивоваров Роман Романович	303	3 642,00	0,00	0,00	4 800,00	0,00
	Романов Василий Иванович	Итого	3 950,00	0,00	0,00	16 886,50	376,40
	Итого	308	1 500,00	0,00	0,00	8 798,40	561,60
	Итого	311	2 453,00	0,00	0,00	8 090,20	214,80
	Руководника Тамара Сергеевна	309	1 750,00	0,00	0,00	5 430,00	120,00
	Сидорова Людмила Анатольевна	176	500,00	0,00	0,00	958,80	61,20
	Тарасов Иван Васильевич	304	20 070,00	0,00	0,00	43 060,00	0,00
	Ткачев Иван Петрович	310	3 482,50	0,00	0,00	2 882,50	67,50
	Толстый Валерий Иванович	49	-580,00	0,00	0,00	580,00	0,00
	ООО МЕКО сотрудник офиса	34	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	Итого	Итого	-620,80	-1 238,00	0,00	4 088,80	275,20
	дебетовые пополнившие	184	-620,80	0,00	0,00	1 284,80	85,20
	Алов Виктор Павлович	171	0,00	-18,00	0,00	374,00	0,00
	Смирнов Юрий	15	0,00	-720,00	0,00	720,00	0,00
	Трошкин Алексей Иванович	174	0,00	-500,00	0,00	1 710,00	190,00

Рис. 399

Факты

Факты содержат классы счетов (см. Рис. 400):

Бонусный

Дисконтный

Потраченные средства

Дебетовый

Кредитный

Абонемент

Пользовательский

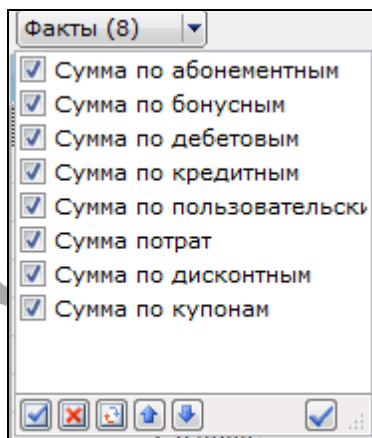


Рис. 400

Измерения:

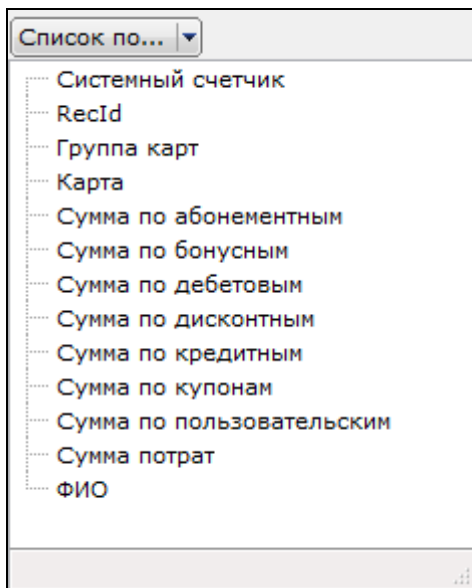


Рис. 401

RecId – порядковый номер.

Группа карт - группа, к которой принадлежит карта.

Карта – номер карты.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Сумма по... - сумма списаний/начислений по счету за указанный период.

4.5.5 Суммовой куб №2

Суммовой куб №2 содержит информацию о начислениях и списаниях по всем счетам R-Keeper CRM. В «Суммовой куб

№2» внесены дополнительные показатели — уровень счета, дата истечения карты, внешний код владельца.

4.5.5.1 Фильтр Суммового куба №2

Фильтр отчета представлен на Рис. 402.

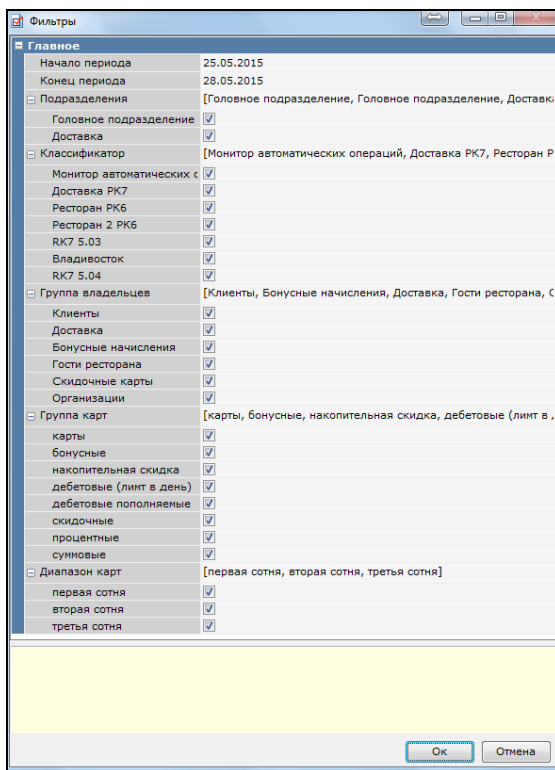


Рис. 402

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Подразделения - в данном поле необходимо выбрать одно или несколько подразделений, по которым будет построен отчет выбор осуществляется флагом .

Классификатор - в данном поле необходимо выбрать один или несколько классификаторов ПО, по которым будет построен отчет выбор осуществляется флагом .

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет. Поле обязательно для заполнения выбор осуществляется флагом .

Группа карт – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Диапазон карт – в данном поле необходимо выбрать один или несколько диапазонов карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.5.5.2 Содержание Суммового куба №2

Пример отчета представлен на Рис. 403.

Суммовой куб №2

Дата 01.09.2015 - 09.09.2015

Перенесите сюда поля фильтров

Список по...				Показатель...					
ФИО	Карта	Действит...	Класс счета	Название...	Уровень ...	Вн...	Начисления	Списания	Сумма общая
Общий итог							57 491,60	-15 991,80	41 499,80
000033 - Диоргецова Маргарита	7	05.11.2100	Итого				6 560,00	-1 240,00	5 320,00
			Бонус	Бонусный счет 5%	Бонусный счет 30%	N/A	2 660,00	0,00	2 660,00
			Дебетовый	Дебетовый 300 р в день	Нет уровней	N/A	0,00	-1 240,00	-1 240,00
			Потраты	Потраченные средства	Нет уровней	N/A	3 900,00	0,00	3 900,00
000096 - Петров Михаил			Итого				800,00	-400,00	400,00
000225 - Гришин Иван Иванович	63	24.11.2015	Итого				1 389,00	-1 289,00	100,00
			Дебетовый	Дебетовый счет	Нет уровней	N/A	500,00	-500,00	0,00
			Потраты	Потраченные средства	Нет уровней	N/A	789,00	-789,00	0,00
			Купоны	пивной купон	Нет уровней	N/A	100,00	0,00	100,00
000337 - Ильин Илья Иванович	171	28.10.2015	Итого				4 955,00	0,00	4 955,00
			Бонус	Новейший бонус	50 бонус	N/A	825,00	0,00	825,00
			Потраты	Потраченные средства	Нет уровней	N/A	3 945,80	0,00	3 945,80
			Скидки	скидка 6%	скидка 6%	N/A	184,20	0,00	184,20
000366 - Оплаткин Сергей Сергеевич	195	28.01.2016	Итого				26 336,00	-5 978,00	20 358,00
			Дебетовый	Дебетовый счет	Нет уровней	N/A	25 046,00	-4 888,00	20 158,00
			Потраты	Потраченные средства	Нет уровней	N/A	11 596,00	-2 128,00	9 468,00
			Скидки	Скидка 20%	Скидка	N/A	12 660,00	-2 128,00	10 532,00
							790,00	-632,00	158,00

Активных первых N фил : 100%

Рис. 403

Факты:

Начисления – сумма операций по начислению средств (баллов) в рамках счета клиента за выбранный период.

Списания – сумма операций по списанию средств (баллов) в рамках счета клиента за выбранный период.

Сумма общая - разница между начислением и списанием со счёта.

Измерения(Список показателей):

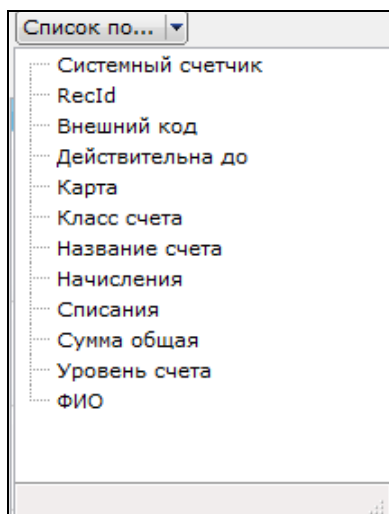


Рис. 404

RecId – порядковый номер.

Внешний код – измерение показывает внешний код системы R-Keeper CRM.

Действительна до - срок действия карты. После этого срока карта приостанавливает действие, и получить по ней скидку, бонус, воспользоваться как платежной невозможно.

Карта – номер карты.

Класс счета – тип счета определенного класса в R-Keeper CRM .

Название счета – название тапа счета.

Начисления – сумма операций по начислению средств (баллов) в рамках счета клиента за выбранный период.

Списания – сумма операций по списанию средств (баллов) в рамках счета клиента за выбранный период.

Сумма общая - разница между начислением и списанием со счёта.

Уровень счета – текущий уровень счета.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

4.6 Стандартные отчеты

Стандартные отчеты CRM — группа меню, содержащая общие суммовые отчеты, отчет о дне рождения и отчет по транзакциям (см. Рис. 405). Рассмотрим их подробнее.

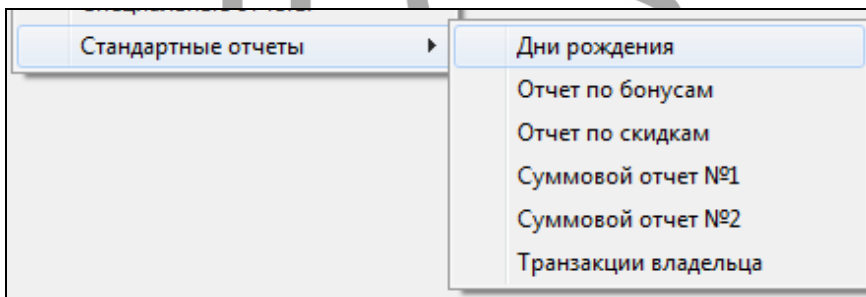


Рис. 405

4.6.1 Отчет Дни рождения

Отчет «Дни рождения» позволяет сформировать список людей, у которых день рождения попадает в указанный в фильтре отчете промежуток времени (без учета года).

4.6.1.1 Фильтр отчета «Дени рождения»

Фильтр отчета представлен на Рис. 406.

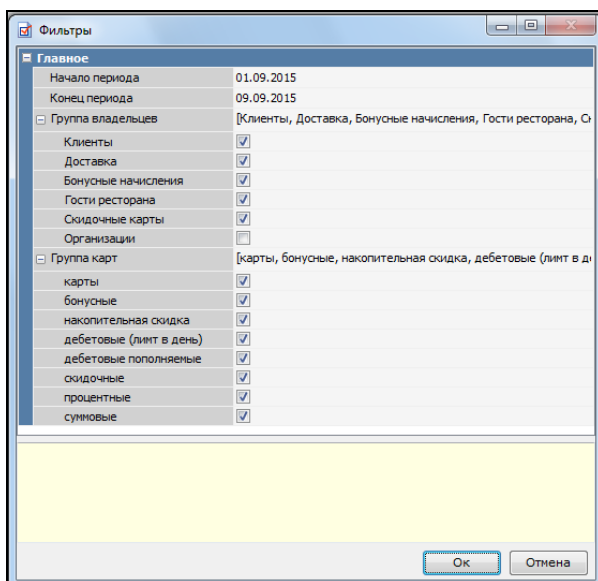


Рис. 406

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет. Год в данном отчете значения не имеет, т.к. отчет всегда формируется за текущий год.

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Группа карт – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.6.1.2 Содержание отчета «Дни рождения»

Пример отчета представлен на Рис. 407.

Карта	ФИО	Дата рождения	Возраст
0	Романов Вячеслав Романович	02.05.2015	14
0	Королев Федор Александрович	01.06.2015	25
5	Корчагин Семен Измайлович	14.05.2015	46
15	Смирнова Юлия	17.04.2015	23
16	Вершков Николай Васильевич	30.04.2015	1
17	Деревянко Роман Петрович	01.04.2015	39
20	Вахрушкина Александра Витальевна	23.04.2015	18
30	Матюшкин Павел Семенович	08.03.2015	28
32	ООО МЕККО сотрудник офиса	18.03.2015	1
43	Федот Мансич Григорчик	17.03.2015	1
44	Федот Мансич Григорчик	17.03.2015	1
45	Прошкин Иван Иванович	18.03.2015	33
47	Мешков Василий Иванович	01.05.2015	34
48	Иванов Иван Сергеевич	15.05.2015	30
49	Толстый Валерий Иванович	01.06.2015	25
50	Петров Иван Иванович	10.05.2015	27
57	Игорь Александрович Кузнецов	23.01.2016	47
62	Новиков Дмитрий Васильевич	03.04.2015	28
101	Королев Иван	14.03.2015	1
103	Сидорчук Алафон Васильевич	01.04.2015	16
173	Федорчук Леонид Алексеевич	21.05.2015	30
174	Трошкин Алексей Иванович	19.06.2015	46
184	Алов Виктор Павлович	21.01.2015	45
186	Пулкин Петр Григорьевич	01.01.2015	36

Рис. 407

Карта – номер карты владельца. Если в поле карты «0», то на профиле гостя не привязана карта. В случае если на профиле у владельца две карты, то в отчете такой владелец карт отображается двумя строками.

ФИО – Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «**Полное имя**».

День рождения – дата рождения владельца карты. Владельцы, у которых на профиле не выбрана дата рождения, в отчете не отображаются.

Исполнится – возраст данного владельца, которого он достигает в текущем году.

4.6.2 Отчет по бонусам

«Отчет по бонусам» позволяет получить данные о суммах транзакций за период времени по бонусным счетам в разрезе по классификаторам, с группировкой по владельцам.

4.6.2.1 Фильтр отчета «Отчет по бонусам»

Фильтр отчета представлен на Рис. 408.

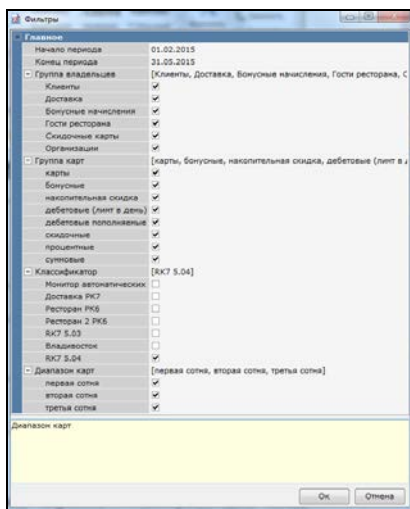


Рис. 408

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Группа карт – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Классификатор - в данном поле необходимо выбрать один или несколько классификаторов ПО, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Диапазон карт – в данном поле необходимо выбрать один или несколько диапазонов карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.6.2.2 Содержание отчета «Отчет по бонусам»

Пример отчета представлен на Рис. 409.

Отчет по бонусам

Печать...

FR - Отчет по бонусам

Отчет по бонусам

Дата 02.05.2015 - 30.06.2015

ФИО	Карта	Классификатор	Сумма бонусов	Сумма потракт
Микарова Ирина Владимировна	0	Монитор автоматических операций	0	0
ФИО : Маковкин Сергей Сергеевич			942,50	3715,00
Маковкин Сергей Сергеевич	316	РК7 5.03	442,5	3715
Маковкин Сергей Сергеевич	316	Монитор автоматических операций	500	0
ФИО : Мышкина Серафима Михайловна			0,00	166,50
Мышкина Серафима Михайловна	175	Монитор автоматических операций	0	0
Мышкина Серафима Михайловна	175	РК7 5.03	0	166,5
ФИО : НАТАЛЬЯ			0,00	0,00
НАТАЛЬЯ	334	Монитор автоматических операций	0	0
НАТАЛЬЯ	334	Монитор автоматических операций	0	0
НАТАЛЬЯ	335	Монитор автоматических операций	0	0
ФИО : Неактивная Ивано Иван			0,00	0,00
Неактивная Ивано Иван	0	Монитор автоматических операций	0	0
ФИО : Новиков Андрей Николаевич			2180,00	820,00
Новиков Андрей Николаевич	312	РК7 5.03	-820	820
Новиков Андрей Николаевич	312	Монитор автоматических операций	3000	0
ФИО : Новиков Дмитрий Васильевич			5456,50	6391,00
Новиков Дмитрий Васильевич	0	Монитор автоматических операций	4000	0
Новиков Дмитрий Васильевич	62	РК7 5.03	456,5	6391
Новиков Дмитрий Васильевич	62	Монитор автоматических операций	1000	0
ФИО : ООО "С-Фера"			0,00	0,00
ООО МЕККО сотрудник офиса			0,00	0,00
ФИО : Опятаев Сергей Сергеевич			0,00	620,00
ФИО : Панаева Ирина Федоровна			0,00	224,00
Панаева Ирина Федоровна	314	РК7 5.03	0	224
ФИО : Пирамида Тест			0,00	150,00
			83437,04	45947,14

Рис. 409

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Карта – номер карты.

Классификатор – программы, с которых происходит начисление бонусов на счет гостя, например R-Keerper V7.

Бонусы - данные о суммах транзакций за выбранный период времени по бонусным счетам. Значение суммы бонусов «0» - означает, что за данный период по бонусному счету не было транзакций, или итоговая сумма по бонусному счету равна нулю. Сумма с положительным значением показывает, сколько бонусов было начислено за выбранный период. Сумма потраченных бонусов за выбранный период в отчете отображается с отрицательным значением.

Потраты – данные о потраченных средствах за заданный период времени.

4.6.3 Отчет по скидкам

Отчеты «Отчет по скидкам» позволяет получить данные о суммах транзакций по дисконтным счетам за период времени в разрезе по классификаторам, с группировкой по владельцам, без учета ручных начислений.

4.6.3.1 Фильтр отчета «Отчет по скидкам»

Фильтр отчета представлен на Рис. 410.

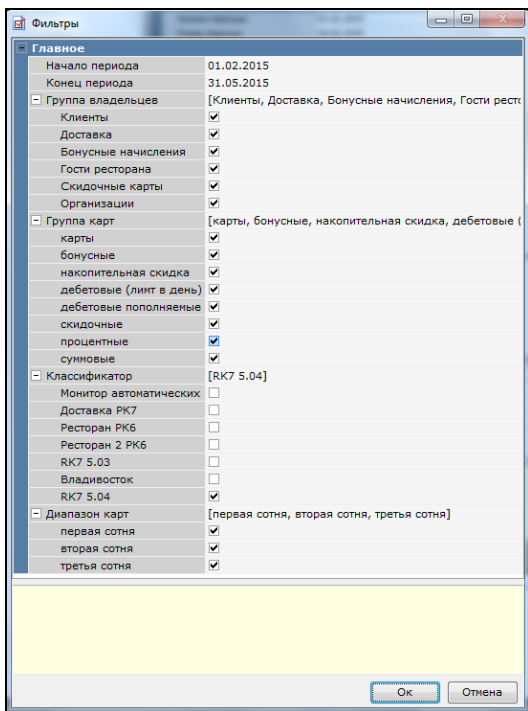


Рис. 410

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Группа карт – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Классификатор - в данном поле необходимо выбрать один или несколько классификаторов ПО, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Диапазон карт – в данном поле необходимо выбрать один или несколько диапазонов карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.6.3.2 Содержание отчета «Отчет по скидкам»

Пример отчета представлен на Рис. 411.

ФИО	Карта	Классификатор	Сумма скидок	Сумма потрач
ФИО : Булгаков Михаил Афанасьевич			0,00	400,00
Булгаков Михаил Афанасьевич	337	RK7 5.04	0	400
ФИО : Диоргесова Маргарита			0,00	3900,00
Диоргесова Маргарита	7	RK7 5.04	0	3900
ФИО : Ильин Илья Иванович			184,20	3945,80
Ильин Илья Иванович	171	RK7 5.04	184,2	3945,8
ФИО : Опяткин Сергей Сергеевич			258,00	10532,00
Опяткин Сергей Сергеевич	0	RK7 5.04	100	0
Опяткин Сергей Сергеевич	195	RK7 5.04	158	10532
ФИО : Петров Михаил			0,00	400,00
Петров Михаил	321	RK7 5.04	0	400
ФИО : Романов Вячеслав Романович			121,20	2350,00
Романов Вячеслав Романович	0	RK7 5.04	0	451,2
Романов Вячеслав Романович	326	RK7 5.04	121,2	1898,8
ФИО : Сидоров Вадим			132,00	7028,00
Сидоров Вадим	0	RK7 5.04	81,6	1238,4
Сидоров Вадим	322	RK7 5.04	50,4	5789,6
			695,40	28555,80

Рис. 411

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Карта – номер карты гостя.

Классификатор – программы, с которыми работают карты гостей, например R-Keeper V7.

Сумма скидок - данные о суммах транзакций за период времени по дисконтным счетам. Значение суммы скидок «0» - означает, что за данный период по дисконтному счету не было транзакций.

Сумма потрач – данные о потраченных средствах за заданный период времени данным гостем.

4.6.4 Суммовой отчет №1

Суммовой отчет №1 содержит информацию о сумме бонусов, сумме скидок и сумме затрат по каждому гостю с группировкой по группам карт.

4.6.4.1 Фильтр отчета «Отчет по скидкам»

Фильтр отчета представлен на Рис. 412.

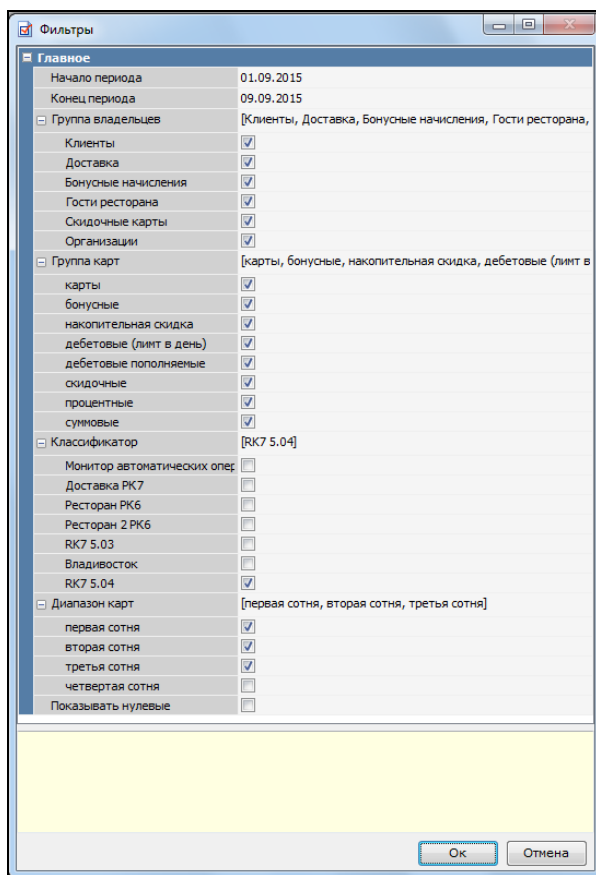


Рис. 412

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Подразделения - в данном поле необходимо выбрать одно или несколько подразделений, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Группа карт – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Диапазон карт – в данном поле необходимо выбрать один или несколько диапазонов карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.6.4.2 Содержание отчета «Суммовой отчет №1»

Пример отчета представлен на Рис. 413.

Карта	ФИО	Сумма по бонусным	Сумма по дисконтным	Сумма по затратам
Группа карт : N/A		44750...	711,00	1559...
Группа карт : бонусные		20719...	54,75	2685...
103	Сидорчук Агафон Васильевич	5,4	0	180
176	Сидорова Людмила Анатольевна	500	0	0
180	Колошин Иван Васильевич	0	0	2430
182	Алферова Ирина Анатольевна	1800	0	0
183	Алферова Ирина Анатольевна	100	0	0
195	Слюкин Сергей Сергеевич	0	0	620
196	Прошкин Илья Ильич	0	0	0
303	Плескин Роман Романович	1000	9,75	105,25
304	Тарасов Иван Васильевич	2940	0	1360
305	Житков Борис Степанович	0	0	4020
306	Пушкин Александр Сергеевич	5734,9	0	6410
308	Рокотов Василий Иванович	1500	0	0
309	Руковичкина Тамара Сергеевна	550	0	1950
310	Тихонов Иван Петрович	2475	0	600
311	Рокотов Василий Иванович	1218	45	705
312	Новиков Андрей Николаевич	2050	0	950
49	Толстый Валерий Иванович	-310	0	850
62	Новиков Дмитрий Васильевич	1456,5	0	6391
Группа карт : дебетовые пополняемые		0,00	0,00	374,00
171	Ильин Илья Иванович	0	0	374
Группа карт : карты		17028...	0,00	2040...
Группа карт : накопительная скидка		0,00	16,50	156,50
Группа карт : процентные		4615...	487,40	1336...
Группа карт : суммовые		7382...	1724...	5432...
		94495,	2996,1	13106,

Рис. 413

Карта – номер карты владельца, группировка в отчете по группам карт.

Группа карт N/A – в данной группе отображаются владельцы карт, если по счетам были проведены ручные транзакции (Ручное начисление/Списание средств).

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Сумма по бонусным счетам – сумма транзакций, по бонусным счетам, за выбранный период. Учитываются суммы бонусов начисленные во внешних системах, т. е. без учета автоматических (монитор автоматических операций) или ручных начислений.

Сумма по дисконтным счетам - сумма транзакций, по дисконтным счетам, за выбранный период. Учитываются суммы, начисленные во внешних системах, т. е. без учета автоматических (монитор автоматических операций) или ручных начислений.

Сумма затрат – сумма потраченных средств, за выбранный период. Учитываются суммы, начисленные во внешних системах, т. е. без учета автоматических (монитор автоматических операций) или ручных начислений.

4.6.5 Суммовой отчет №2

Суммовой отчет №2 содержит информацию о суммах операций начисления на счета и операций списания со счетов, с группировкой по владельцу и по типу счета. Отчет учитывает все транзакции, в том числе и транзакции монитора автоматических операций и транзакции ручного начисления.

4.6.5.1 Фильтр отчета «Суммовой отчет №2»

Фильтр отчета представлен на Рис. 414

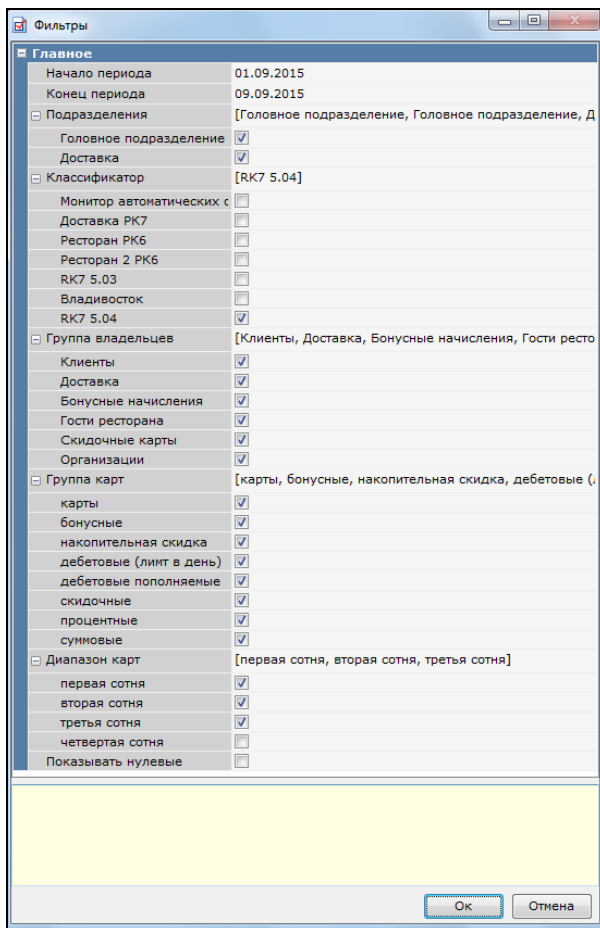


Рис. 414

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Подразделения - в данном поле необходимо выбрать одно или несколько подразделений, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Классификатор – программы, с которыми работают карты гостей, например R-Кеерг7.

Группа владельцев – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп владельцев карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Группа карт – в данном поле необходимо выбрать одну или несколько групп карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

Диапазон карт – в данном поле необходимо выбрать один или несколько диапазонов карт, по которым будет построен отчет, выбор осуществляется флагом .

4.6.5.2 Содержание отчета «Суммовой отчет №2»

Пример отчета представлен на Рис. 415

u_c_s

Суммовой отчет №2

Печать...

Суммовой отчет №2

Дата 01.01.2015 - 31.03.2015 12:46:48

Карта	Уровень счета	Начисления	Списания	Сумма общая
ФИО : 000003 - Махарова Ирина Владимировна		1586,00	-58800,00	-54294,00
Название счета : Дебетовый счет		100,00	-58800,00	-55700,00
154	No level	0	-100	-100
N/A	No level	100	-58700	-55680
Название счета : Потраченные средства		1486,00	0,00	1486,00
104	No level	590	0	590
27	No level	120	0	120
N/A	No level	776	0	776
ФИО : 000005 - Корчагин Семён Измайлович		1640,00	0,00	1640,00
Название счета : Потраченные средства		1640,00	0,00	1640,00
302	No level	1410	0	1410
N/A	No level	230	0	230
ФИО : 000007 - Вахрушина Александра Витальевна		2739,00	-5000,00	-2261,00
Название счета : Дебетовый счет		100,00	-5000,00	-4900,00
N/A	No level	100	-5000	-4900
Название счета : Новый бонус		1139,00	0,00	1139,00
20	БОНУС	1139	0	1139
Название счета : Потраченные средства		1328,00	0,00	1328,00
20	No level	1328	0	1328
Название счета : скидка 10%		172,00	0,00	172,00
20	скидка 10%	172	0	172
ФИО : 000008 - Бобров Иван Семенович		340,00	0,00	340,00
Название счета : Потраченные средства		340,00	0,00	340,00
N/A	No level	340	0	340
ФИО : 000013 - ООО МЕККО сотрудник офиса		100,00	-100,00	0,00
Название счета : Дебетовый счет		100,00	-100,00	0,00
N/A	No level	100	-100	0
ФИО : 000030 - Дворгосова Юлия		100,00	0,00	100,00
Название счета : Дебетовый счет		100,00	0,00	100,00
N/A	No level	100	0	100
ФИО : 000153 - Федот Максим Григорьевич		2000,00	0,00	2000,00
Название счета : Потраченные средства		1732,00	0,00	1732,00
43	No level	1732	0	1732
Название счета : Скидка 20%		268,00	0,00	268,00
		284882,42	-302344,50	-17462,08

Рис. 415

Карта – номер карты владельца, группировка в отчете по группам карт.

ФИО - Фамилия Имя Отчество и номер владельца, например «: 000003»», заполняется из профиля гостя

Уровень счета – показывает текущий уровень счета, если есть хотя бы одна схема, счета у которых нет ни одной схемы, отображаются как «No level», например Дебетовые счета и Потраченные средства.

Начисления – информация о начислении сумм или бонусов на счет за указанный период времени, с расшифровкой по Типам счетов привязанных к Владельцу.

Списания - информация о списании сумм или бонусов с счетов за указанный период времени, с расшифровкой по Типам счетов привязанных к Владельцу.

Сумма общая – сумма по счету списаний и начислений, с расшифровкой по Типам счетов привязанных к Владельцу.

4.6.6 Транзакции владельца

Отчет «Транзакции за период по владельцу» позволяет получить подробный список транзакций по заданному владельцу по всем счетам за определенный период.

4.6.6.1 Предварительный фильтр отчета «Транзакции владельца»

При запуске отчета открывается предварительный фильтр, в котором нужно задать данные по имени, фамилии или отчеству владельца (см. Рис. 416),

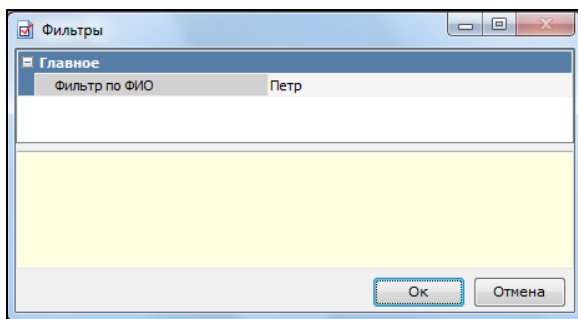


Рис. 416

Автоматически открывается список Владельцев. Из открывшегося списка нужно выбрать владельца, кликнув

двойным щелчком по ФИО запустить отчет со списком транзакций (см. Рис. 417).

Транзакции владельца

Транзакции владельца

Выберете владельца двойным щелчком

Перетащите сюда заголовок столбца для группировки по этому полю

ФИО	День рождения	Редактировалось
Деревялко Роман Петрович	01.04.1980	29.04.2014
Дорошкин Петр Романович	08.04.2015	16.04.2015
Иванова Мария Петровна	01.09.1983	29.05.2015
Иванова Татьяна Петровна	03.10.2014	25.03.2015
Исачилова Татьяна Петровна	01.10.2014	15.04.2015
Петров Иван Иванович	10.05.1988	08.10.2014
Петров Михаил		11.06.2015
Петров Петр Петрович	17.08.1973	11.08.2015
Пупкин Петр Григорьевич	01.01.1979	30.01.2015
Семенова Маргарита Петровна	29.10.1975	17.12.2014
Тихонов Иван Петрович	16.04.1966	21.05.2015

Рис. 417

ФИО – Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

День рождения – дата рождения владельца карты. Владельцы, у которых на профиле не выбрана дата рождения, в отчете не отображаются.

Редактировалось – последняя дата изменения профиля клиента.

4.6.6.2 Фильтр отчета «Транзакции владельца»

Фильтр отчета представлен на Рис. 418.

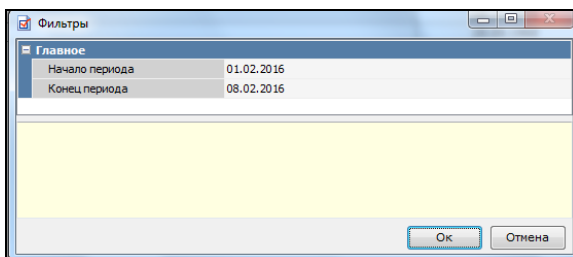


Рис. 418

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.6.6.3 Содержание отчета «Транзакции владельца»

Пример отчета представлен с группировкой по ФИО владельца на Рис. 419.

Список транзакций

Дата: 01.02.2015 - 31.05.2015

Время транзакции	Название счета/купона	Классификатор	Тип операции	Сумма	Номер чека	Заметки
16.04.2015 17:42:01	Потраченные средства	РК7 5.03	Подтверждена	142,5	100122	
16.04.2015 17:42:01	скидка бонус	РК7 5.03	Подтверждена	7,9	100122	
16.04.2015 17:42:01	Новый бонус	РК7 5.03	Подтверждена	150	100122	
16.04.2015 17:42:01	Новый бонус	РК7 5.03	Подтверждена	-142,5	100122	
16.04.2015 17:45:42	Купон на одно блюдо		Формирование купона	0		
16.04.2015 17:47:27	скидка бонус	РК7 5.03	Подтверждена	200	100124	
16.04.2015 17:47:28	Потраченные средства	РК7 5.03	Подтверждена	1380	100124	
16.04.2015 17:54:09	купон 500 руб.		Формирование купона	0		
16.04.2015 17:54:13	Купон на одно блюдо		Формирование купона	0		
16.04.2015 18:02:37	скидка бонус	РК7 5.03	Подтверждена	100	100123	
16.04.2015 18:02:37	скидка бонус	РК7 5.03	Подтверждена	62,5	100125	
16.04.2015 18:02:37	Новый бонус	РК7 5.03	Подтверждена	1250	100123	
16.04.2015 18:02:39	Потраченные средства	РК7 5.03	Подтверждена	1067,5	100123	
16.04.2015 18:04:28	купон 500 руб.		Формирование купона	0		
16.04.2015 18:21:56	скидка бонус	РК7 5.03	Подтверждена	100	100126	
16.04.2015 18:21:56	скидка бонус	РК7 5.03	Подтверждена	77,5	100126	
16.04.2015 18:21:56	Новый бонус	РК7 5.03	Подтверждена	1550	100126	
16.04.2015 18:21:57	купон 500 руб.	РК7 5.03	Гашение суммового купона	-500	100126	
16.04.2015 18:21:58	Потраченные средства	РК7 5.03	Подтверждена	1372,5	100126	
18.05.2015 11:38:03	Новый бонус	Монитор автоматических операций	Подтверждена	500	0	
18.05.2015 11:38:03	Новый бонус	Монитор автоматических операций	Подтверждена	500	0	
18.05.2015 11:38:03	Новый бонус	Монитор автоматических операций	Подтверждена	500	0	
18.05.2015 11:38:03	Новый бонус	Монитор автоматических операций	Подтверждена	500	0	

Рис. 419

Время транзакции – в данном поле указана дата, и время (время сервера R-keeper CRM) когда производилась операция.

Название счета/купона - название Типа счета в R-keeper CRM, по которому, были транзакции.

Классификатор – программы, с которыми работают карты гостей, например R-Keeper V7.

Тип операции – в данном поле значение «Подтверждена» означает, что операция завершена, значение «Ожидает подтверждения» - для возможно только для отложенных бонусов в случае если подтверждение не произошло. «Формирование купона» - выдача купона владельцу, значение «Гашение купона» - использование купона на кассе.

Сумма – сумма начисления и списания с данного счета. Если итоговая сумма имеет отрицательное значение, прошло списание со счета, положительное значение - начисление на счет, пустое поле - создание купона на профиле владельца.

Заметки - описание операции, поле «Комментарий» в R-keeper CRM.

5 Личный кабинет

В личном кабинете клиента возможен просмотр информации по карте гостя через интернет.

Так как данный функционал является дополнительным (т.е. не встроенным в систему), то для его реализации необходимо использование внешних элементов, сценариев (скриптов) и процедур.

Для входа в личный кабинет на выделенном ресурсе введите номер карты гостя и пароль (см. Рис. 420). Пароль определяется в параметрах профиля клиента (см. п. 3.3.1.2.8).

The screenshot shows a login interface within a rounded rectangular frame. On the left, there are two labels: 'Номер карты:' and 'Пароль:'. To the right of 'Номер карты:' is a text input field containing the number '916'. To the right of 'Пароль:' is a password input field with a single black dot representing a masked character. At the bottom right of the form area, there is a red rectangular button with the white text 'Войти'.

Рис. 420

В личном кабинете доступна для просмотра следующая информация:

Личные данные (см. Рис. 421) – Фамилия, Имя, Отчество, Дата рождения, Пол, Семейное положение.

Информация по выбранной карте (см. Рис. 422) – Статус, Группа, Дата активации карты, Дата окончания действия, Перечень транзакций за указанный интервал времени.

Информация по выбранному счету (см. Рис. 423) – Номер счета, Баланс счета, Статус счета, Глубина кредита, Подразделение, Тип счета, дата открытия счета, Транзакции по выбранному счету.

Личная Информация

- Личная Информация**
- Карты
- Счета
- Выход

Фамилия: **Иванов**

Имя: **Иван**

Отчество: **Иванович**

День рождения: **16.02.1910**

Пол: **Женский**

Семейное положение: **Холост (Не замужем)**

Комментарий:

VIP клиент

Фото

Рис. 421

Карты

- Личная Информация**
- Карты**
- Счета
- Выход

№ карты: **916** Выбор Карты:

Статус: **Активна**

Подразделение: **Головное подразделение**

Группа: **Золотые**

Дата активации: **02.12.2010**

Дата окончания действия: **02.12.2011**

Транзакции с декабря по декабря

время / №	счёт	подразделение	сумма, руб	статус *	комментарий	доп инф.
10.12.2010 15:45:48 № 10000000000029	01.00004.00000003.0001	Головное подразделение	-100.00	●	-	
10.12.2010 15:45:04 № 10000000000028	01.00004.00000003.0001	Головное подразделение	25.00	●	-	
10.12.2010 15:45:04 № 10000000000027	05.00005.00000004.0001	Головное подразделение	250.00	●	-	

Рис. 422

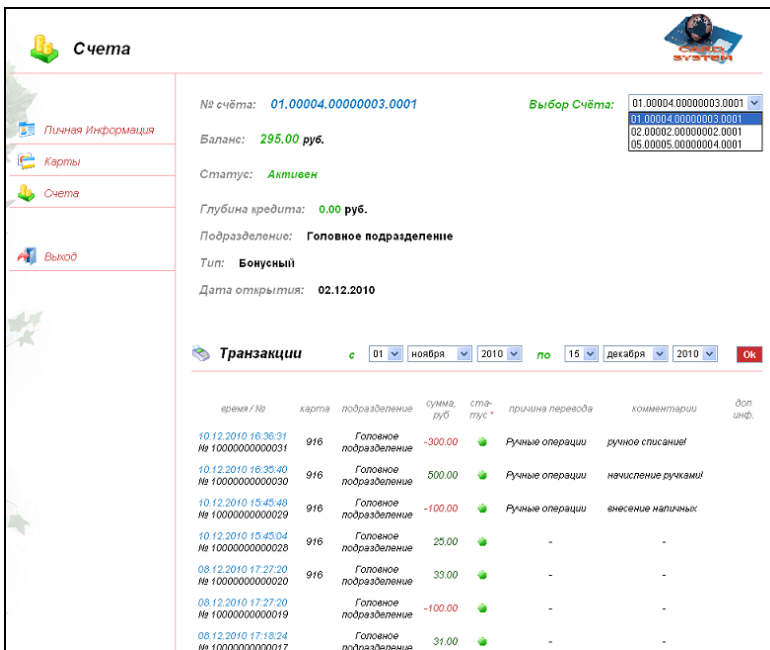


Рис. 423

6 Настройка активации карт на кассе R-keeper V7

Данная процедура используется только для карт со статусом «Неактивна».

Для активации карт на кассе R-Keeper V7 в FarCards.ini добавляются параметры:

[Card System 5]

CardActivation_Discount=0 – код нераспределяемой наценки в R-Keeper 7, передается в случае проведения неактивной карты на кассе.

CardActivation_Transaction=0 - код транзакции, который придет с кассы для активации карты.

CardActivation_SubAccount=0 - код субсчета (от 1 до 8), на который переводятся средства при проведении транзакции.

CardActivation_Month =0 – срок действия карты в месяцах с момента активации.

1. В менеджерской части RK7 необходимо создать нераспределяемую суммовую наценку. Если нужно что бы стоимость карты была разной, в параметре «Основное» нужно выставить флаг «Изменяемое значение».

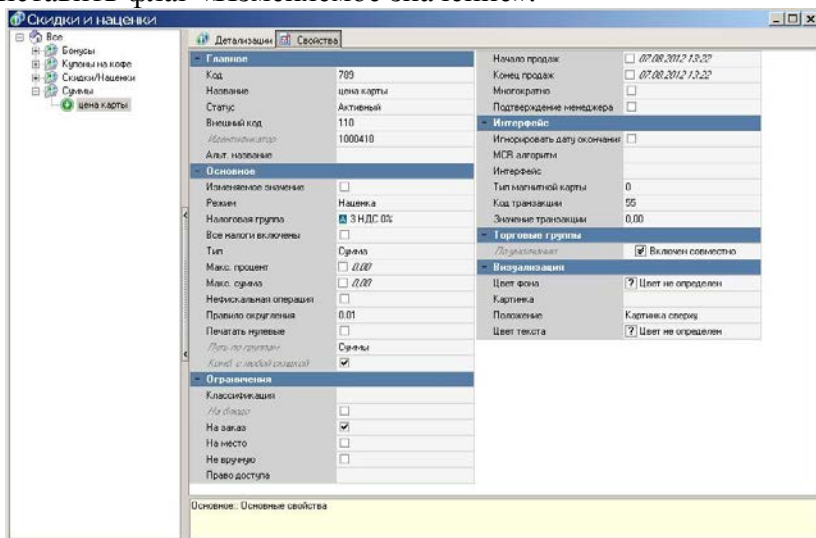


Рис. 424

Для данной наценки необходимо указать код транзакции (любое число) см. Рис. 424.

2. Если карту физически продают по какой-то цене, то в детализации данной наценки необходимо указать суммовую стоимость карты. Если карта отдается бесплатно, то необходимо создать нулевую детализацию.
3. В файле настроек FarCards (FarCards.ini) необходимо прописать код транзакции для активации карты равный коду транзакции введенному коду у нераспределяемой наценки (см. Рис. 425).

```

CardActivation_Month=6
CardActivation_Discount=171
CardActivation_Transaction=55
CardActivation_SubAccount=1
    
```

Рис. 425

4. В файле настроек FarCards (FarCards.ini) необходимо прописать код нераспределяемой наценки в поле CardActivation_Discount (см. Рис. 425).
5. В файле настроек FarCards (FarCards.ini) в поле CardActivation_Month определяется срок действия карты с момента активации в месяцах. Если CardActivation_Month =0, то срок действия карты определяется при ее создании (см. Рис. 425).
6. Если при активации карты необходимо пополнить баланс одного из счетов, то в файле настроек FarCards (FarCards.ini) в поле CardActivation_SubAccount указывается первая цифра из приоритета для данного счета. То есть, если приоритет для данного счета 201 (см. Рис. 426), то CardActivation_SubAccount =2.

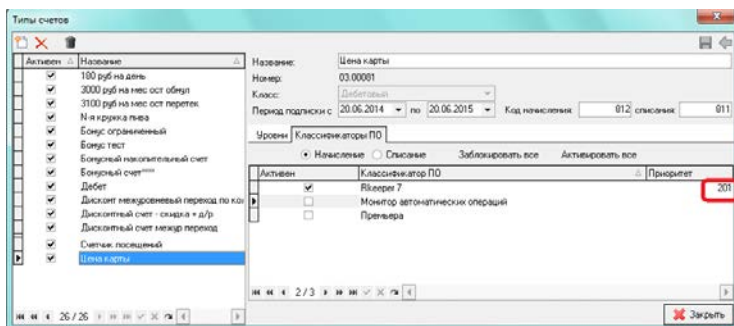


Рис. 426

При этом баланс счета в RKCRM будет увеличен на сумму нераспределяемой наценки, определенной в Rkeeper 7.

7. Для активации карты на кассе необходимо открыть стол. Прокатать картой. И выйти с сохранением из окна «Информация по карте» (нажать на кораблик в верхнем левом углу) см. Рис. 427.

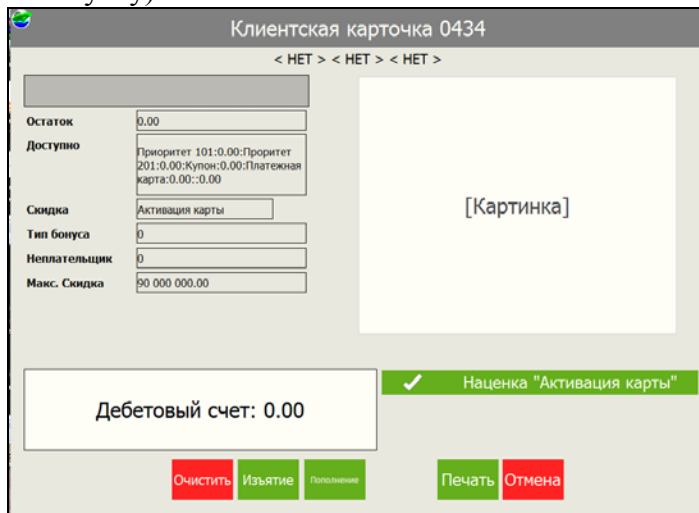


Рис. 427

8. В стол будет добавлена строка с данной наценкой.

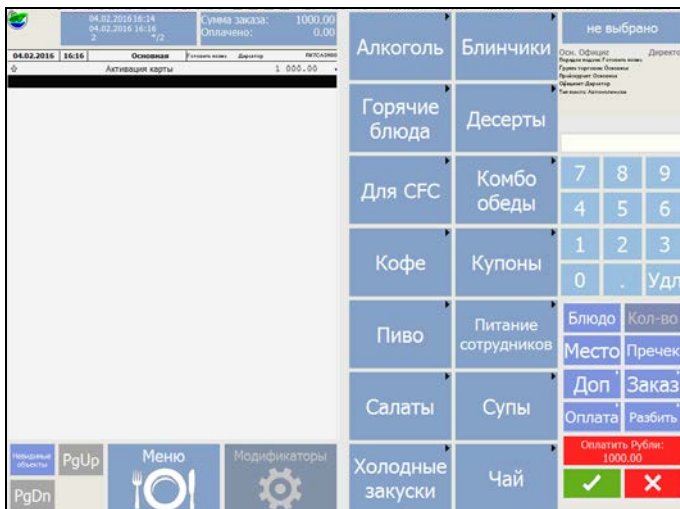


Рис. 428

Для активации карты необходимо оплатить данный заказ (закреть чек с оплатой).

Если карта выдается бесплатно, то необходимо оплатить нулевой счет.

Примечание. При создании неактивных карт (индивидуально или с помощью групповых операций) необходимо указывать срок действия, до которого возможно провести активацию карт.

Если на кассе удалить чек, содержащий данную нераспределяемую наценку, то деньги со счета будут списаны, а карта будет деактивирована.

Если деактивированную карту активировать снова, то срок карты будет рассчитан заново, то есть дата новой активации плюс количество месяцев, указанное в ini-файле.

7 Настройка типа счета для взноса/изъятия средств на кассе R-keeper 7

ВНИМАНИЕ! Изъятие средств работает с версии 7.5.3.203.

1. Для пополнения счета карты RKCRM необходимо завести причину взноса/выдачи (пример представлен на Рис. 429).

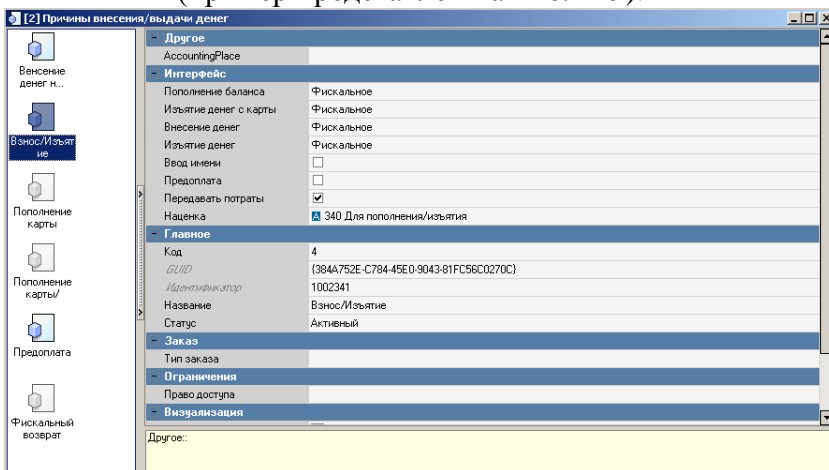


Рис. 429

2. У причины взноса/выдачи денег необходимо указать наценку и код транзакции указать у наценки (см. Рис. 430). При этом в менеджерскую часть Rkeeper надо зайти под Дилером (иначе, не видно поля «код транзакции»). Внимание! Для осуществления изъятия денежных средств с карты в Farcards.ini в секции CardSystem5 необходима настройка Withdrawal = код наценки, которая указана в причине изъятия.

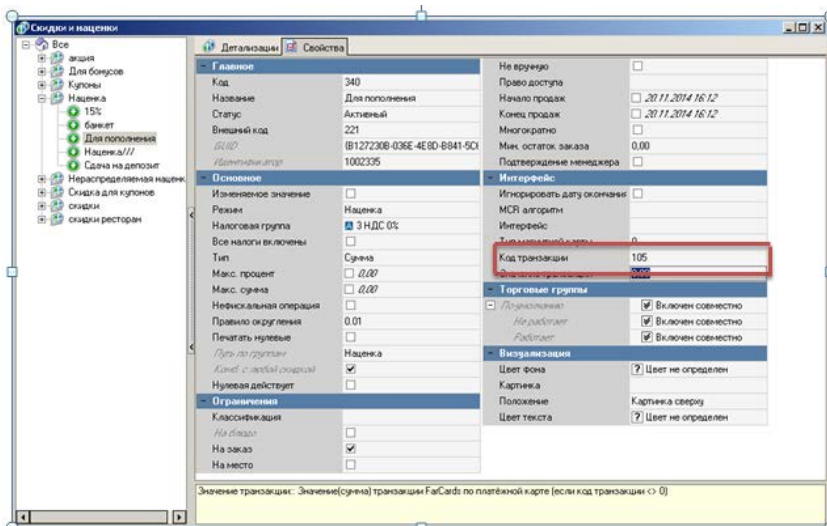


Рис. 430

- Указать код транзакции (см. Рис. 430). Код транзакции необходимо сопоставить с приоритетом для данного классификатора ПО для операции начисления (см. Рис. 431). Причем первая цифра приоритета в RKCRM (например, **201**) должна соответствовать последней цифре кода транзакции в R-Keeper 7 (например, **102**).

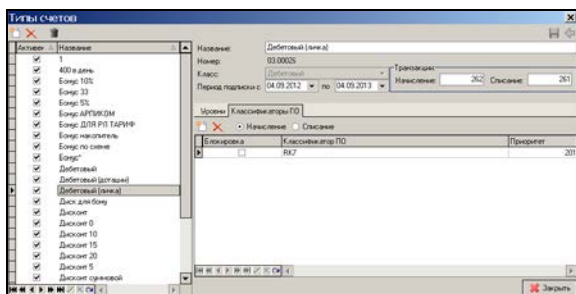


Рис. 431

8 Настройка бонуса для RK7 и CRM

Настройки, которые необходимо сделать в RKeeper V7.

1. Заводим скидку в RK7 (в общем случае скидка может быть 0%) – см. Рис. 432.

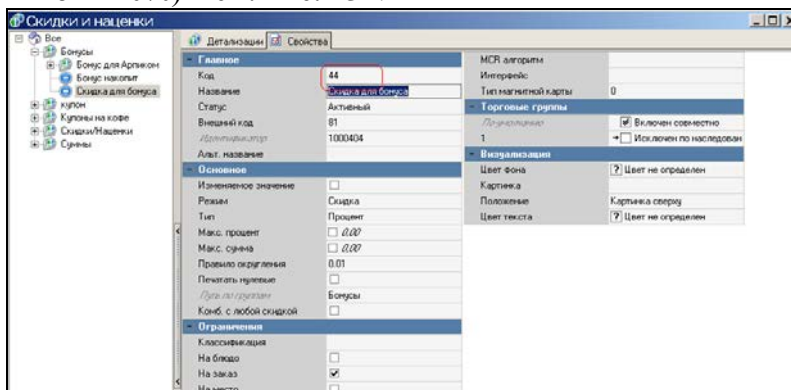


Рис. 432

2. Заводим бонус как детализация данной скидки – см. Рис. 433.

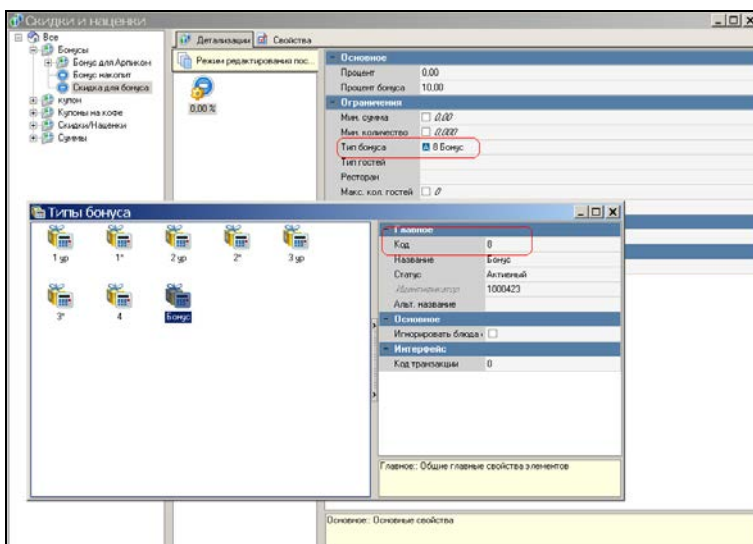


Рис. 433

3. Определяем для бонуса - тип бонуса – см. Рис. 433.
4. На валюте, при оплате на которую должен назначаться бонус, выставляем процент бонуса – см. Рис. 434.

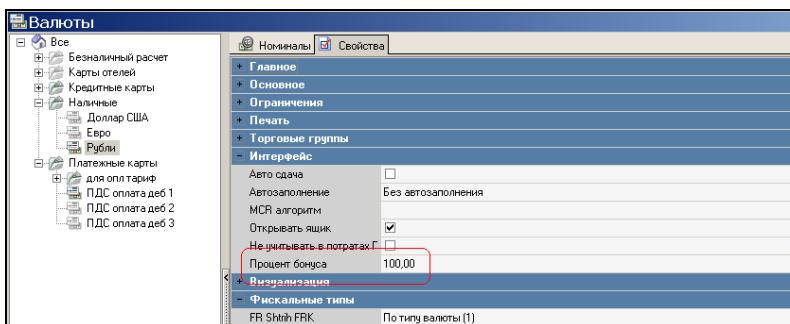


Рис. 434

5. Для валюты, которая соответствует оплате бонуса указать Код транзакции и субсчет FarCards. Данные параметрам должны соответствовать Приоритетам CRM – см. Рис. 435.

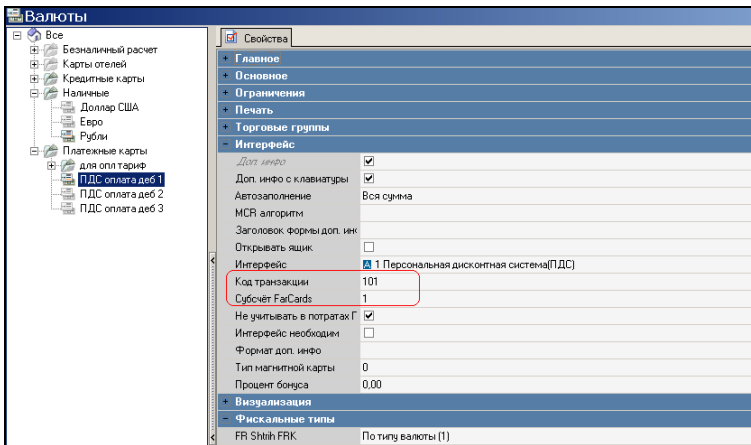


Рис. 435

6. Для блюд, при продаже которых должен назначаться бонус, выставляем процент бонуса – см. Рис. 436.

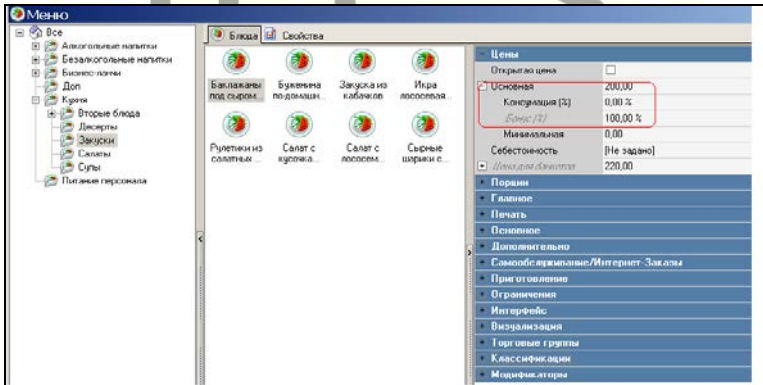


Рис. 436

Настройки, которые необходимо сделать в RK CRM.

1. В CRM создам тип счета бонусный, к этому типу счета указываем схему, в которой указан код типа бонуса. Внешний код соответствует коду типа бонуса – см. Рис. 437 и Рис. 438.

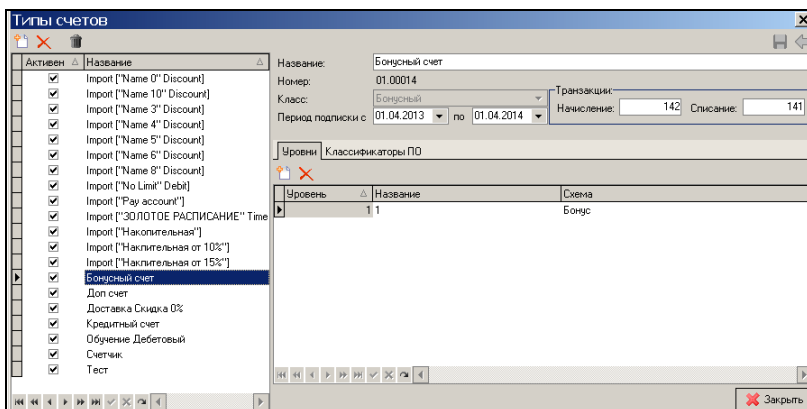


Рис. 437

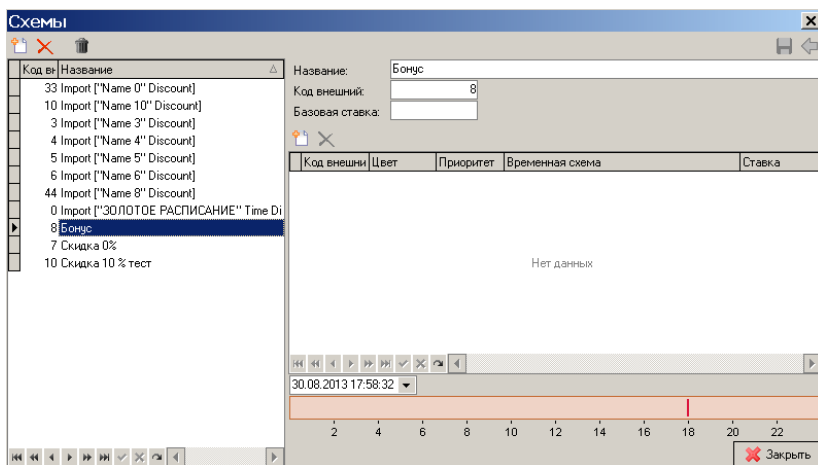


Рис. 438

- В CRM создам тип счета дисконтный, к этому типу счета указываем схему, в которой указан код скидки. Код внешний соответствует коду скидки в RK7 – см. Рис. 439 и Рис. 440.

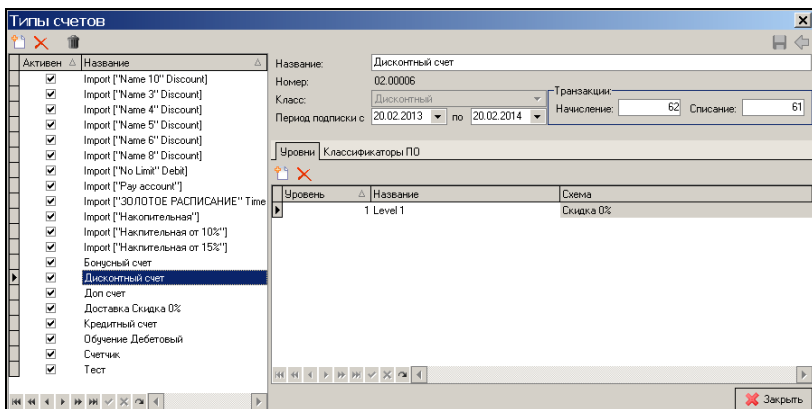


Рис. 439

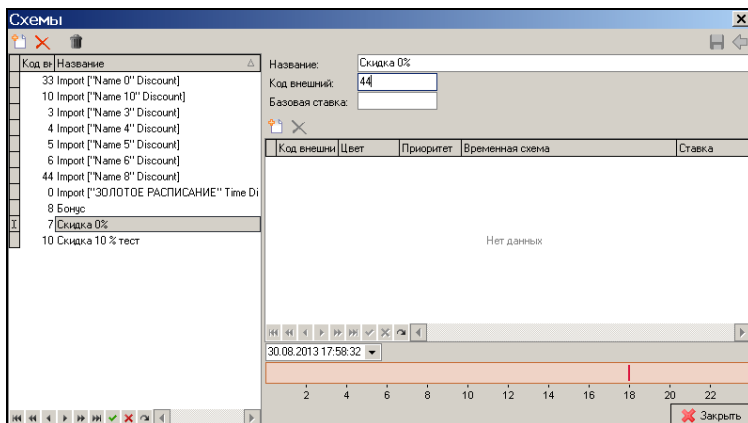


Рис. 440

3. На профиле клиента привязываем ТРИ счета – бонусный, дисконтный, потраченные средства – см. Рис. 441.

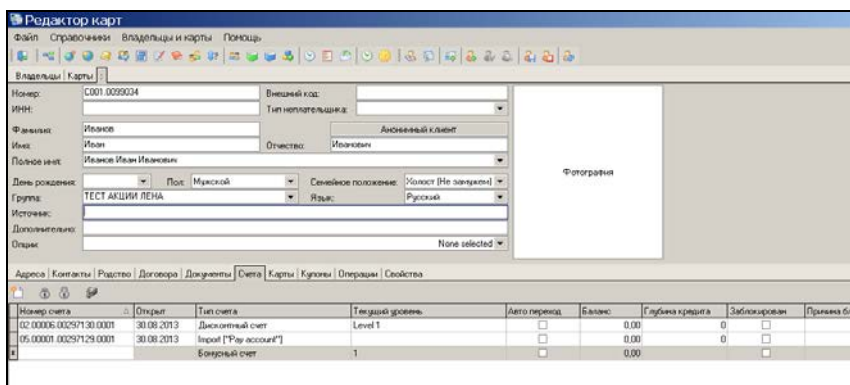


Рис. 441

4. Для Бонусного счета необходимо указать классификаторы ПО, приоритет должен соответствовать Коду транзакции и субсчет FarCards, указанным на валюте – см Рис. 442 и Рис. 435.

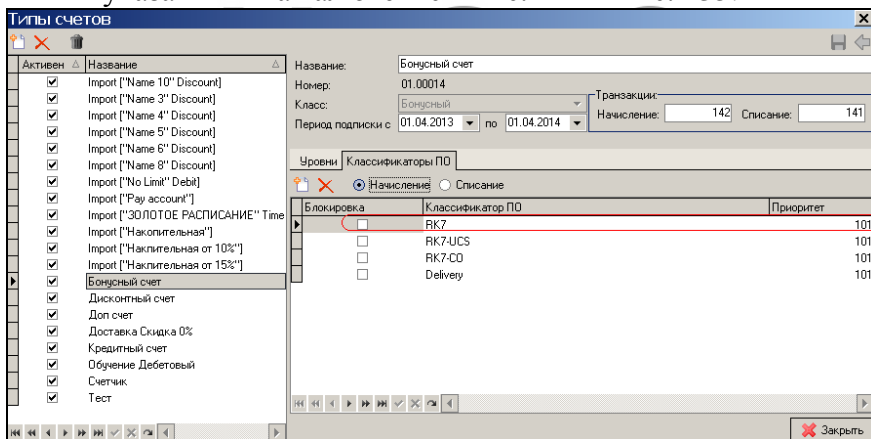


Рис. 442

8.1 Настройки для организации накопительного бонуса

Для формирования накопительного бонуса необходимо провести следующие операции.

1. В пункте «Схемы» (см. п. 3.2.18) необходимо завести **все** виды бонуса, которые будут использоваться при накоплении. Пример представлен на Рис. 443.

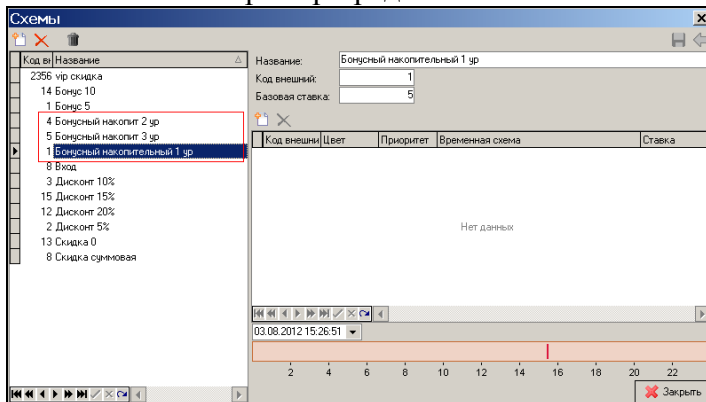


Рис. 443

Значение в поле «**Код внешний**» соответствует типу бонуса для R-Кеерг 7 или коду бонуса R-Кеерг 6.

В R-кеерг 7 необходимо создать накопительный бонус, указывая для каждой детализации свой тип бонуса. Пример формирования бонуса представлен на Рис. 444.

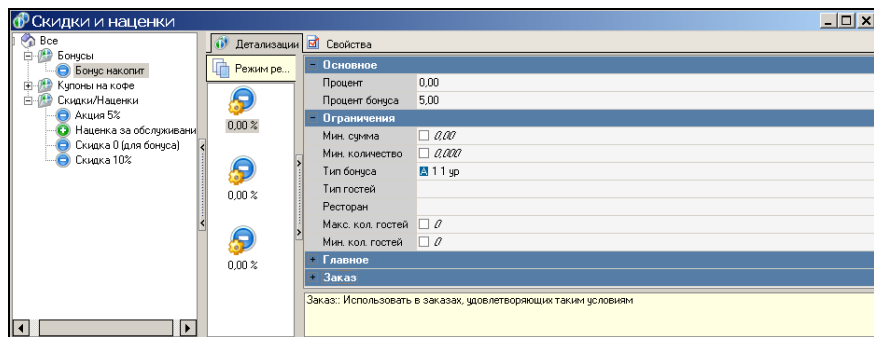


Рис. 444

2. В пункте «Схемы» (см. п. 3.2.18) необходимо завести схему, соответствующую скидке (хотя бы 0%) в R-Keeper. Внимание! Бонус должен являться детализацией данной скидки.

3. В пункте «Типы счетов» (см. п. 3.2.19) необходимо завести три типа счета: 1 «Потраченные средства», 2 «Дисконтный» (со схемой соответствующей скидкой) и «Бонусный накопительный» (пример представлен на Рис. 445).

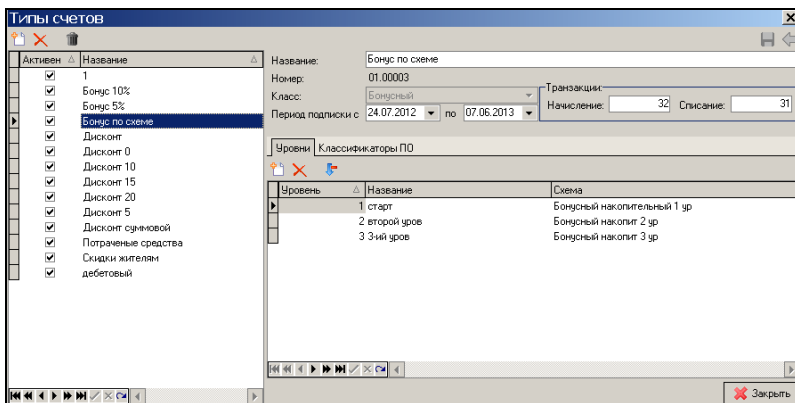


Рис. 445

4. На профиле клиента на закладке «Счета» необходимо указать все три типа счета (пример представлен на Рис. 446). Для бонусного накопительного типа счета необходимо указать начальный текущий уровень.

Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Операции						
Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход		
01.00008.00000039.0001	31.03.2011	Бонусный накопительный	Бонус %5	<input checked="" type="checkbox"/>		
02.00002.00000037.0001	31.03.2011	Дисконтный 0%	Скидка 0%	<input checked="" type="checkbox"/>		
05.00005.00000038.0001	31.03.2011	Потраты		<input checked="" type="checkbox"/>		

Рис. 446

Как только сумма затрат по карте (см. Рис. 447) будет достаточна для перехода на следующий уровень, значение в

поле «Текущий уровень» измениться на следующее, определенное в схеме (см. Рис. 448). И так далее по схеме.

Время		Тип счета	Счет	Карта	Сумма
31.03.2011 13:24:09	Бонусный накопительный	01.00008.00000039.0001		1184	40
31.03.2011 13:24:09	Потраты	05.00005.00000038.0001		1184	400
31.03.2011 13:23:21	Бонусный накопительный	01.00008.00000039.0001		1184	15
31.03.2011 13:23:21	Потраты	05.00005.00000038.0001		1184	300
31.03.2011 13:20:43	Бонусный накопительный	01.00008.00000039.0001		1184	15
31.03.2011 13:20:43	Потраты	05.00005.00000038.0001		1184	300
31.03.2011 13:07:00	Бонусный накопительный	01.00008.00000039.0001		1184	20
31.03.2011 13:07:00	Потраты	05.00005.00000038.0001		1184	400

Рис. 447

Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень
01.00008.00000039.0001	31.03.2011	Бонусный накопительный	Бонус 10%
02.00002.00000037.0001	31.03.2011	Дисконтный 0%	Скидка 0%
05.00005.00000038.0001	31.03.2011	Потраты	

Рис. 448

9 Настройка бонуса для Rkeeper 6 и CRM

Настройки, которые необходимо сделать в RKeeper V6.

- Необходимо завести скидку и указать у нее тип магнитной карты (в общем случае скидка может быть 0%) – см. Рис. 449.

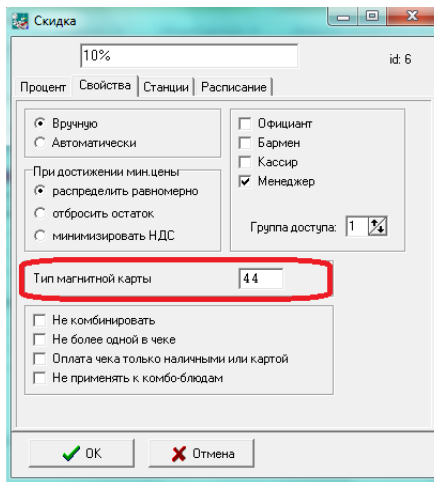


Рис. 449

8. Далее необходимо завести бонус и указать у него код (см. Рис. 450).

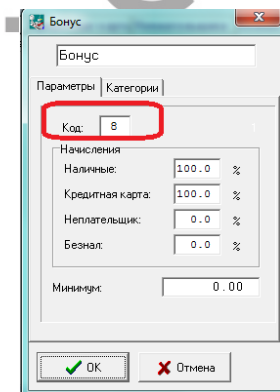


Рис. 450

9. У бонуса необходимо определить процент бонуса для каждой валюты (см. Рис. 450).

Настройки, которые необходимо сделать в RK CRM.

5. В CRM создам тип счета бонусный, к этому типу счета указываем схему, в которой указан код типа бонуса. Внешний код соответствует коду типа бонуса – см. Рис. 451 и Рис. 452.

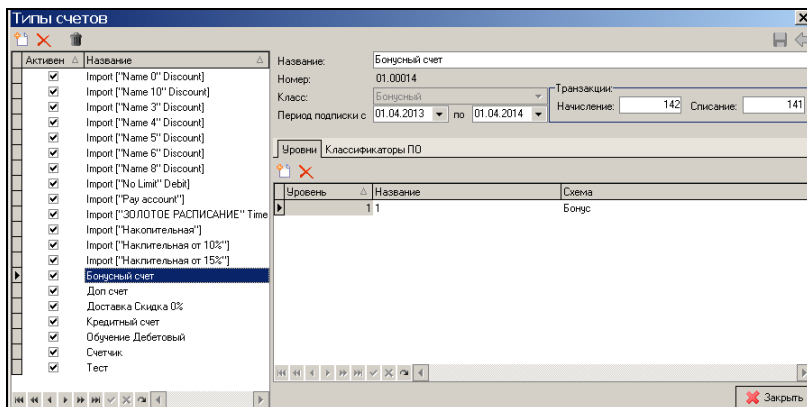


Рис. 451

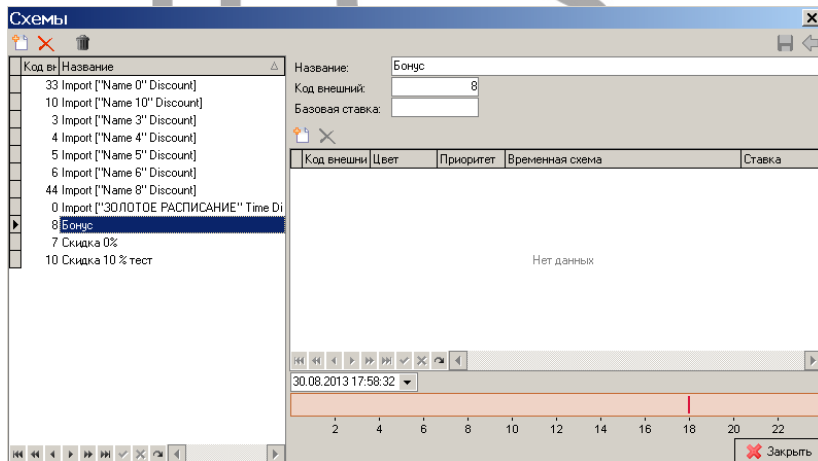


Рис. 452

6. В CRM создам тип счета дисконтный, к этому типу счета указываем схему, в которой указан код скидки.

Код внешний соответствует коду скидки в Rkeeper 6 – см. Рис. 453 и Рис. 454.

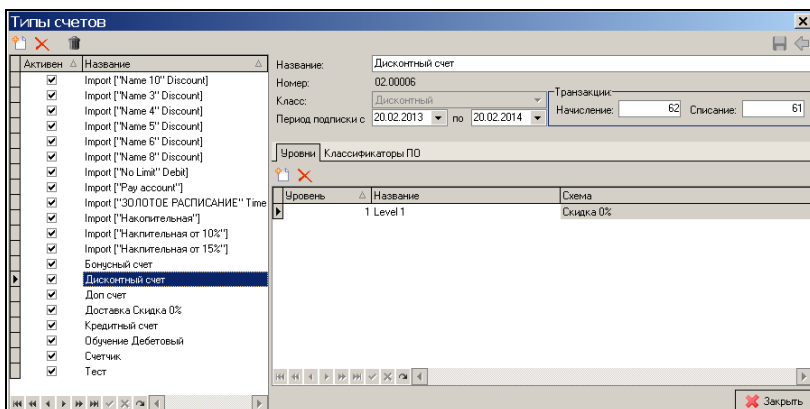


Рис. 453

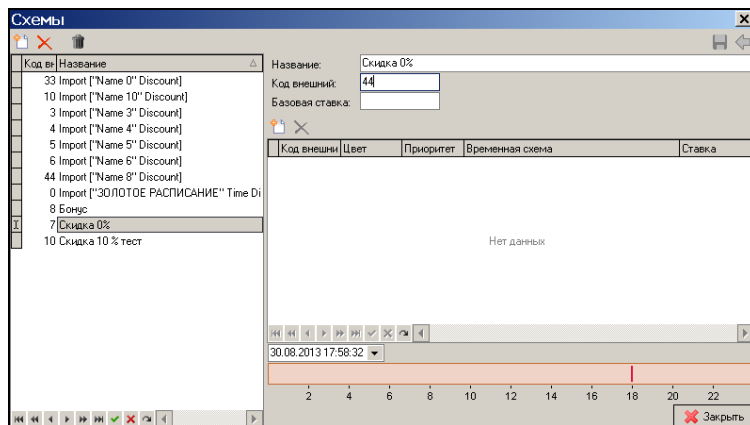


Рис. 454

7. На профиле клиента привязываем ТРИ счета – бонусный, дисконтный, потраченные средства (см. Рис. 455).

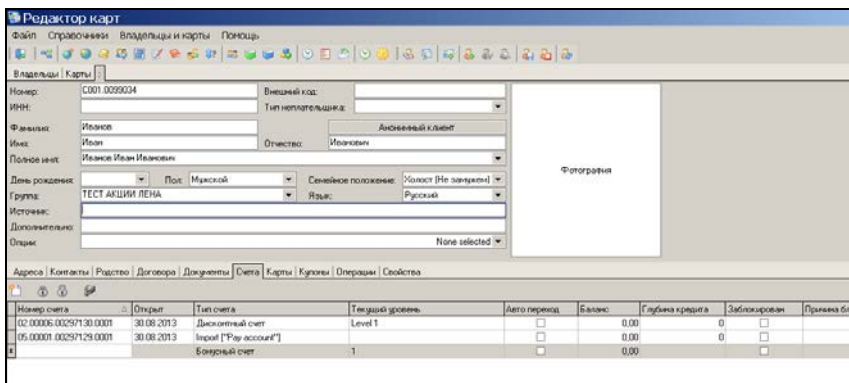



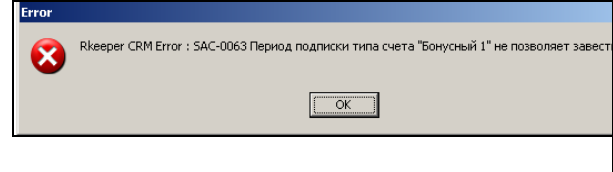
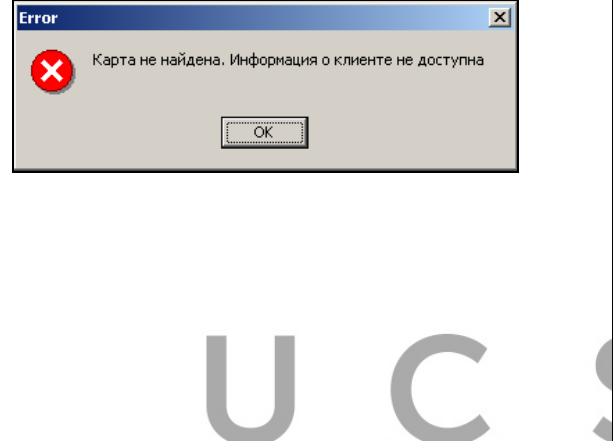
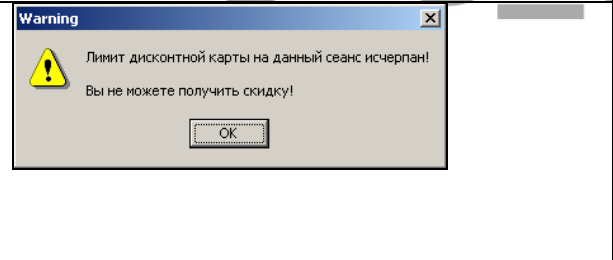
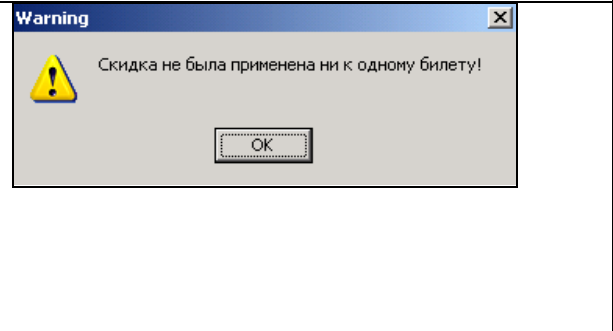


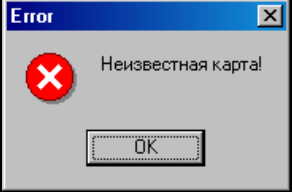
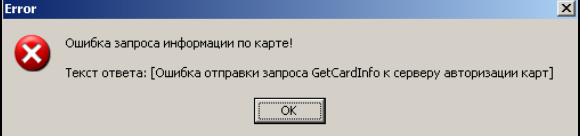
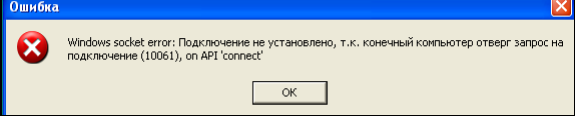
Рис. 455

U_C_S

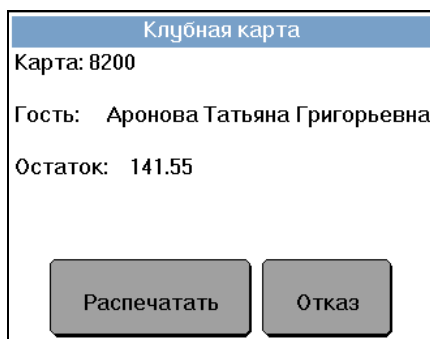
10 Ошибки, возникающие при работе на кассе.

Ошибки, возникающие при работе на кассе <i>Rkeeper</i>	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; text-align: center; font-weight: bold;">Ошибка</div> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  <div style="text-align: center;"> <p>Карта удалена потеря</p> </div> </div> </div>	<p>Карта аннулирована в R-Keeper CRM. “Потеря” – причина удаления карты, указанная в R-Keeper CRM</p>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; text-align: center; font-weight: bold;">Ошибка</div> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  <div style="text-align: center;"> <p>Временно заблокирована временная блокировка</p> </div> </div> </div>	<p>Карта заблокирована в R-Keeper CRM. “Временная блокировка” – причина блокировки карты, указанная в R-Keeper CRM.</p>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 2px; text-align: center; font-weight: bold;">Ошибка</div> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  <div style="text-align: center;"> <p>Нет такой карты</p> </div> </div> </div>	<p>В R-Keeper CRM карта не заведена, либо по техническим причинам она не может быть идентифицирована.</p>

	<p>У типа счета в R-keeper CRM не указан период действия.</p>
<p>Ошибки, возникающие при работе на кассе Премьера</p>	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Срок действия карты истек; 2. Карта заблокирована; 3. Выставлен флаг «<i>изъять карту</i>»; 4. У данного гостя скидка не определена (в поле скидка стоит «0»).
	<p>Карта имеет ограничение (лимит использования) по сеансу или фильму и данный лимит исчерпан.</p>
	<p>Тип билета, к которому привязана скидка, не разрешен для продажи на кассе (необходимо выставить флаг напротив этого</p>

	<p>типа билета в словаре <i>Станции</i>) или для типа билета, привязанного к скидке, не прописаны цены в словаре ценовых схем.</p>
	<p>В пункте <i>Средства оплаты</i> не создано средство оплаты: <i>Безналичная оплата</i> – <i>Бонусная карта</i> с типом авторизации <i>Бонусная карта</i></p>
	<p>Не запущен сервер авторизации карт</p>
<p>Ошибки, возникающие при работе на кассе <i>Game keeper</i></p>	
	<p>Не запущены CS Server, CS Auth Server, CS Monitor</p>
<p>SAC-0000 Сервер RPC недоступен</p>	<p>Не запущен Sckt server</p>

Для просмотра информации по карте на кассе Rkeeper прокатайте картой гостя в режиме кассира (см. Рис. 456).



Клубная карта	
Карта:	8200
Гость:	Аронова Татьяна Григорьевна
Остаток:	141.55
<input type="button" value="Распечатать"/> <input type="button" value="Отказ"/>	

Рис. 456

Если для счета определена глубина кредита, то данная информация отображается в поле «Остаток» в виде доступной суммы.

Если с одной базой R-Keeper CRM работает 2 ресторана, то при попытке прочитать информацию по карте на кассе Rkeeper в режиме кассира будет показана информация по картам из всех ресторанов. Но при попытке провести оплату, назначить скидку, начислить бонус картой чужого ресторана система выдаст сообщение «Не обнаружена соответствующая скидка» - при назначении скидки и «Исчерпан лимит по карте» при проведении оплаты. Бонус начислен не будет.

Внимание! Если **пользователь не может добавить что-либо в базу данных RKCRM**, то причиной может быть:

1. Ограничения на права пользователя.

А. Общий запрет на редактирование всех справочников.

Б. Индивидуальный запрет на редактирование конкретного справочника, например, города и улицы.

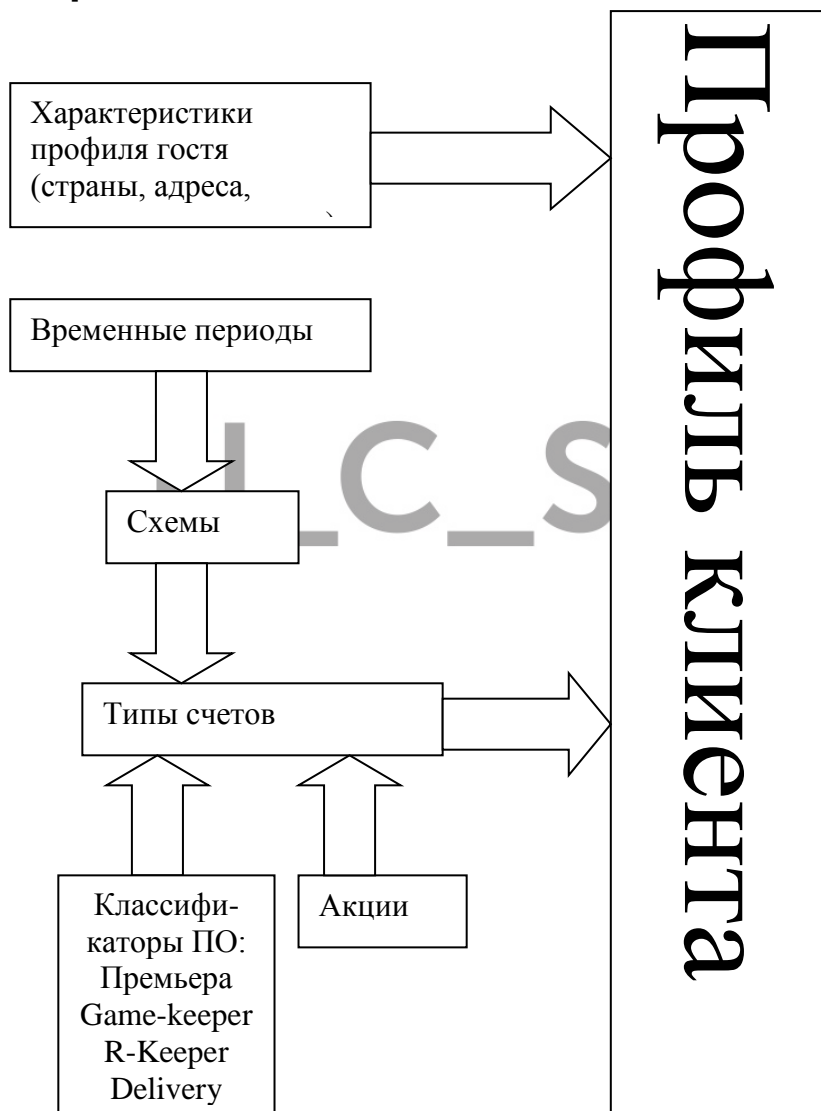
2. Лицензия (центральный офис) – редактирование словарей возможно только в «центральной офисе». Проверить

является ли точка центральным офисом можно развернув сервер авторизации в десктопе.

3. База данных «не привязана» к подразделению. Подразделение базы определяется в конфигураторе (требуется нажать на кнопку "Проверка подключения").

U_C_S

11 Приложение №1. Схема заполнения справочников



12 Приложение №2. Организация бонусной системы

1. Необходимо завести 3 счета:
 - Потраченные средства;
 - Дисконтный счет (может соответствовать скидке с определенным процентом, либо скидке с нулевым процентом);
 - Бонусный счет.
2. Закладка счета на карточке гостя должна быть оформлена так, как показано на Рис. 457.

Адреса | Контакты | Родство | Договора | Документы | Счета | Карты | Купоны | Операции | Атрибуты | Свойства

Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход	Баланс
01.00012.00044014.0001	03.03.2014	Бонусный счет****	1	<input type="checkbox"/>	0,00
02.00067.00044015.0001	03.03.2014	Скидка 0%	1	<input type="checkbox"/>	0,00
05.00004.00044013.0001	03.03.2014	Потраченные средства		<input type="checkbox"/>	0,00

Рис. 457

13 Приложение №3. Настройка автоматического добавления счетов на профиль гостя.

Для автоматического добавления счетов на профиль гостя (например, счет затрат) необходимо открыть конфигуратор на закладке «Сервер авторизации» (см. Рис. 458). И в области «Параметры по умолчанию при добавлении владельца карт» указать параметры, которые будут добавляться автоматически.

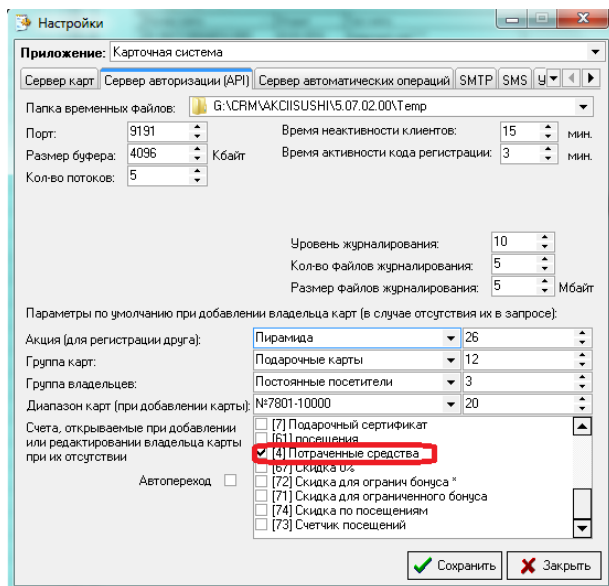


Рис. 458

14 Приложение №4 Оформление бонуса, как скидки, при оплате

Версия CRM не ниже 5.07.18.000

Версия RK7 – не ниже 7.5.3.206, Rkeeper 6 – не ниже 6.97

В FARCARDS.INI в пункте [Card System 5] необходимо добавить настройку:

BonusToDiscount = значение субсчета фаркардс. Может принимать значение от 1 до 8. При этом приоритет бонусного счета должен соответствовать данному субсчету. Например, если субсчет фаркардс 5, то приоритет бонусного счета от 501 до 599.

Если BonusToDiscount = 0, то режим перевода бонуса в скидку выключен и оплата бонусом оформляется как валюта.

В CRM необходимо завести две схемы «Скидка» - код внешний должен совпадать с кодом скидки в RK7. «Бонус» - код внешний должен совпадать с кодом типа бонуса в RK7.

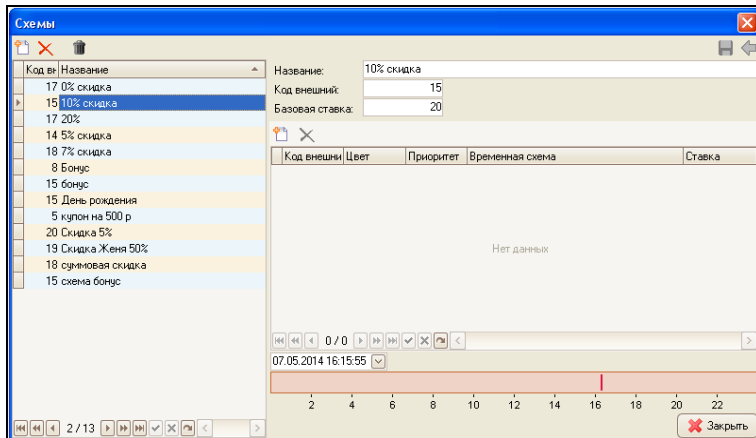


Рис. 459

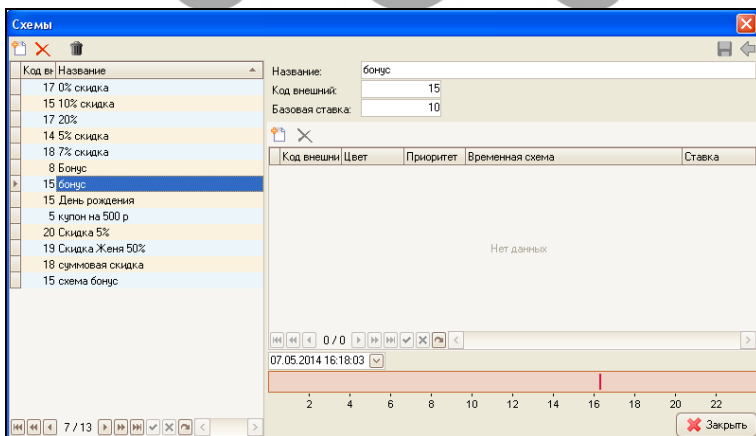


Рис. 460

Для счетов «Дисконтный», «Бонусный», «Потраченные средства» на закладке классификаторы ПО обязательно указать **приоритет**.

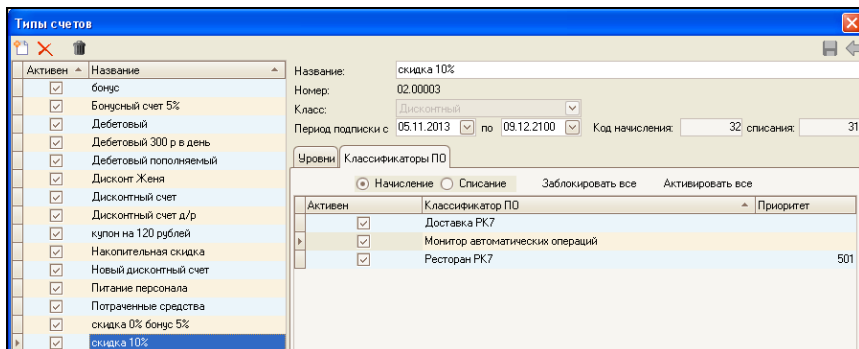
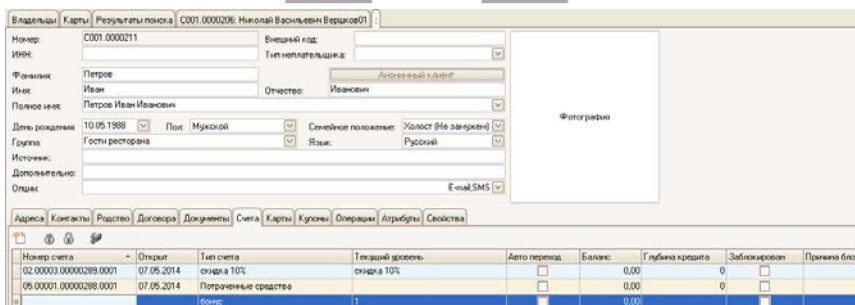


Рис. 461

В профиле клиента на закладке счета добавить типы счетов «Бонусный», «Дисконтный», «Потраченные средства».



В RK7 настройки для бонуса стандартная.

Например, пусть заказ гостя составляет 100 рублей. Дисконт составляет 20%. Баланс бонусного счета положительный и составляет более 20 рублей.

При прокатывании картой сумма заказа составит 80 рублей (100 рублей минус 20%). При оплате счета 20 рублей будут списаны с бонусного счета. Гостю необходимо оплатить любой из доступных валют 80 рублей.

Если баланс бонусного счета положительный, но баланс меньше, чем сумма по дисконту, то гостю предоставляется скидка только на баланс бонусного счета.

Если скидка 100% и на счете достаточный положительный баланс, то заказ может быть оплачен бонусами полностью.

Если баланс бонусного счета нулевой или меньше нуля, то предоставить дисконт по данной схеме невозможно.

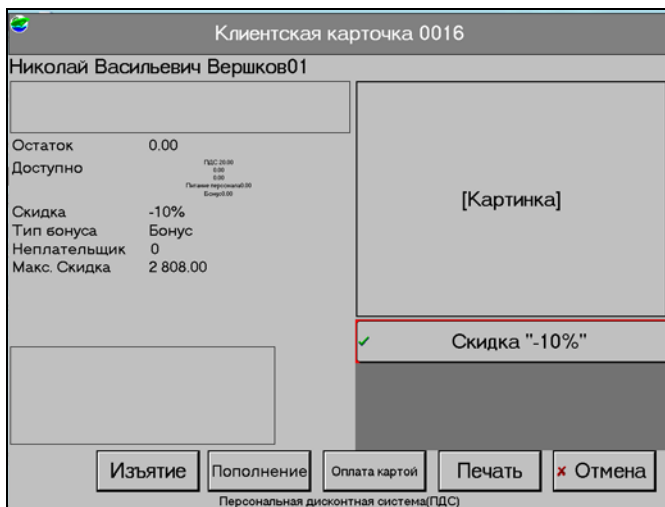


Рис. 462

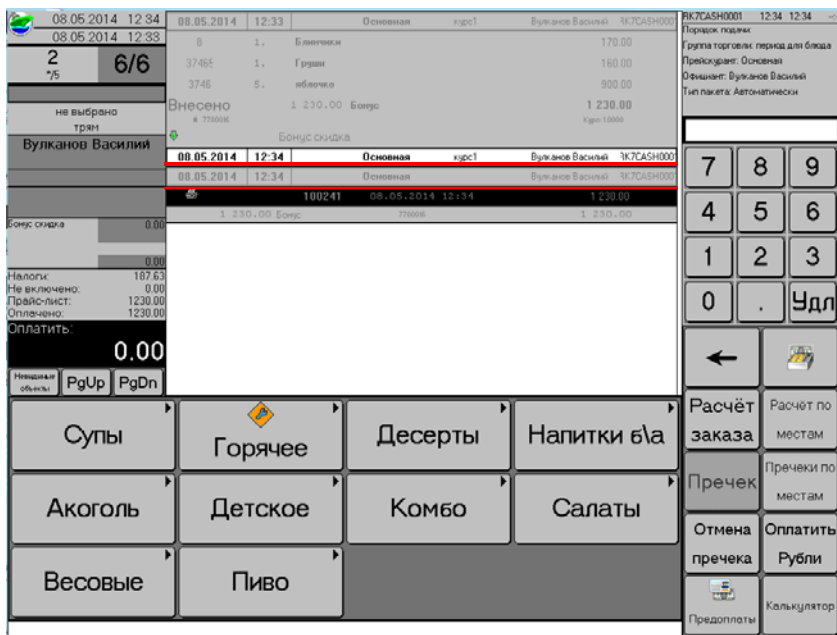


Рис. 463

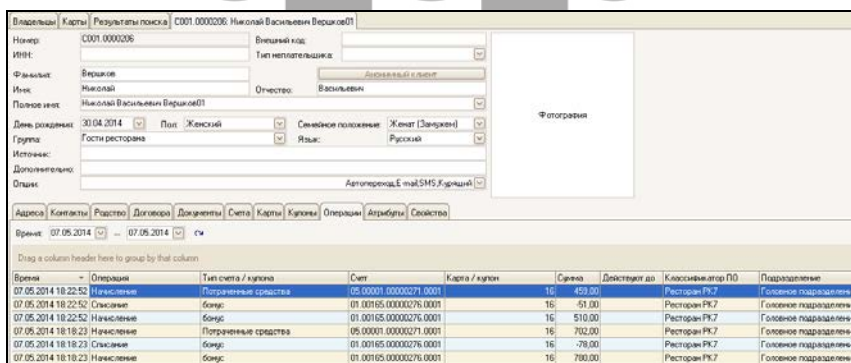


Рис. 464

15 Приложение №5 Оплата заказа разными счетами и разными валютами.

Рассмотрим пример, в котором при оплате заказа платежной картой необходимо оформить оплату на разные валюты, в зависимости от классификации блюд.

Рассмотрим пример, для блюд с категориями «Еда» и «Алкоголь».

1. В программе R-Кeeper 7 завести классификацию с соответствующими категориями для ограничения работы по валютам.

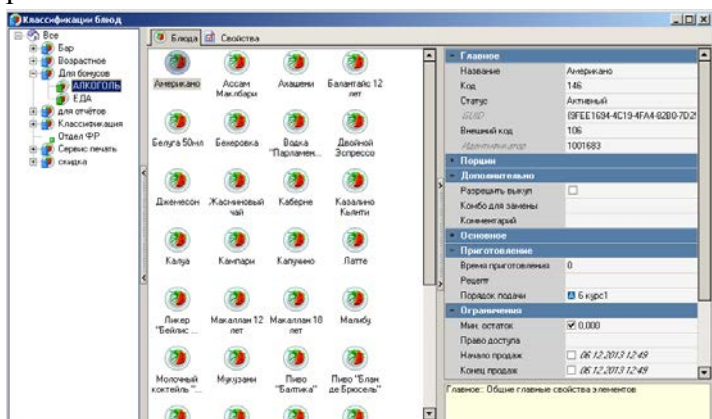


Рис. 465

2. Необходимо завести две валюты в группе «Платежные карты» для оплаты картой RKCRM. У валюты в области «Ограничения» выбрать классификацию, напротив нужной категории выставить флаг (в нашем примере «Еда» и «Алкоголь»). В поле, «Макс. процент» при

необходимости, можно выставить ограничение для оплаты.

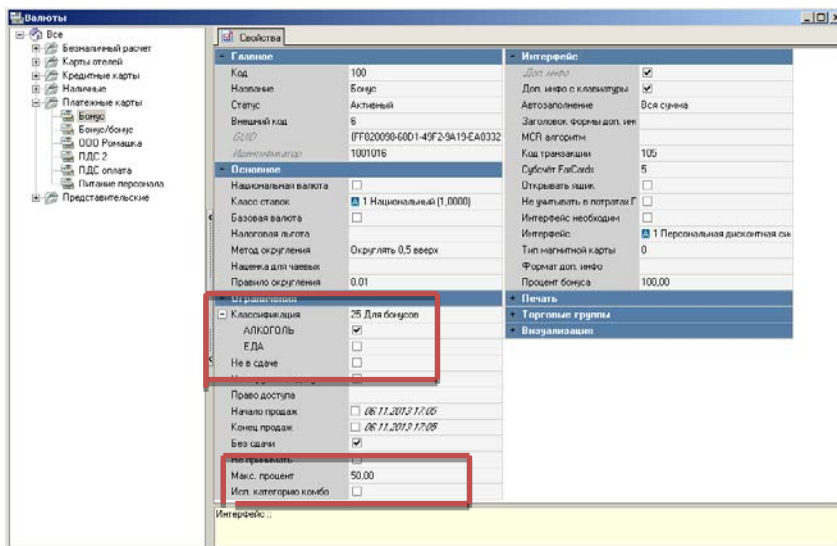


Рис. 466

3. В словаре «Типы неплательщиков» создать «Новый тип неплательщиков», и указать необходимые валюты.

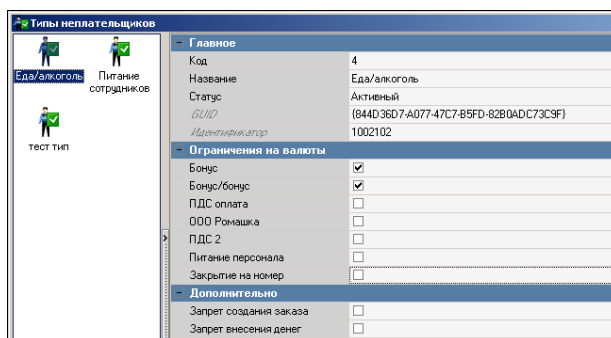


Рис. 467

Примечание: Можно настроить автоматический расчет заказа. Для этого в R-Keeper 7 нужно выбрать пункт «Сервис» - «Интерфейсы».

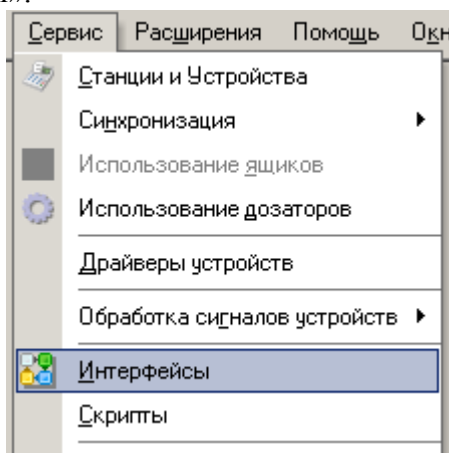


Рис. 468

В интерфейсе «Персональная дисконтная система ПДС», в поле «Интерфейс» - Авто оплата по субсчетам - указать коды валют.

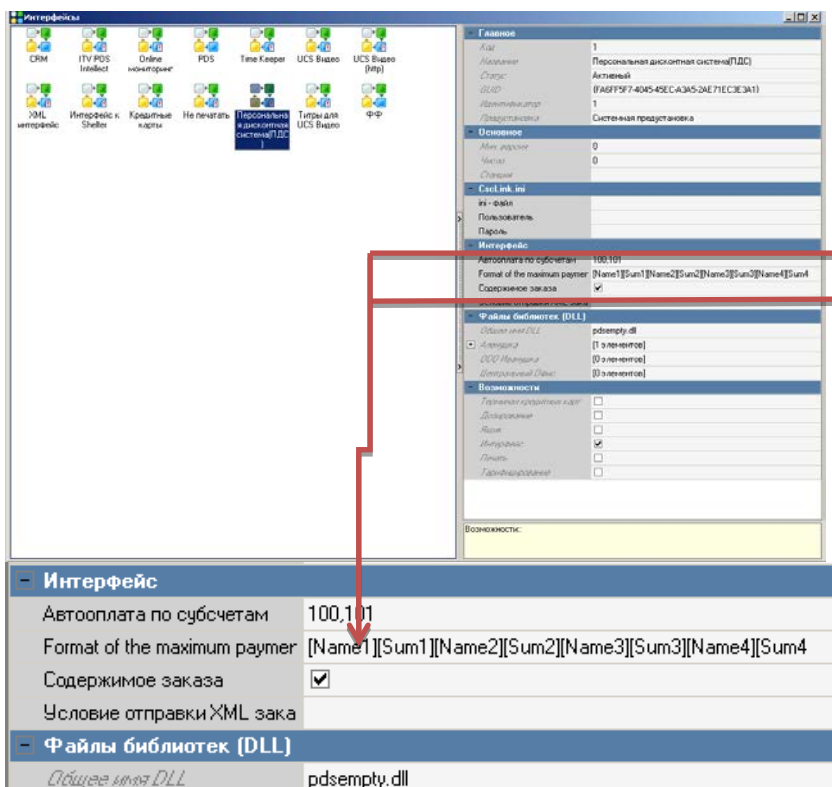


Рис. 469

4. В RKCRM в словаре «Типы неплательщиков» необходимо указать «Тип неплательщика» (например «Еда/Алкоголь»), в поле Код внешний указать код соответствующий типу неплательщика в R-Keeper 7.

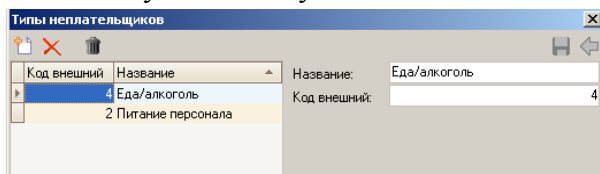


Рис. 470

5. Создать два Типа счета (класс счетов может быть бонусный или дебетовый).
6. На карте клиента выбрать Тип неплательщика и указать соответствующие счета.

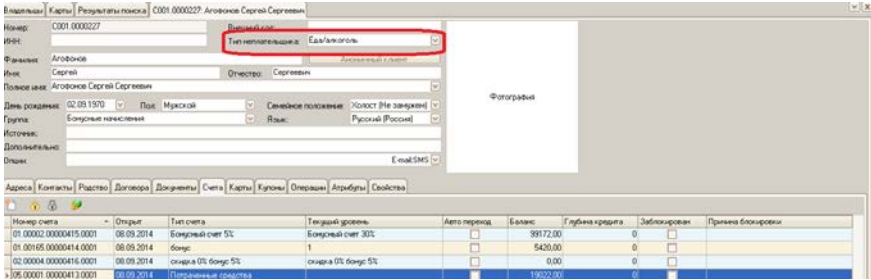


Рис. 471

7. На кассе R-Кеерер 7 необходимо нажать клавишу **Оплата картой**. Если оплата произведена не полностью, то оставшуюся сумму оплачиваем на любую другую валюту.



Рис. 472

16 Приложение №6. Оплата заказа разными валютами с одного счета RKCRM.

Для организации оплаты заказа платежной картой RKCRM на разные валюты Rkeeper 7, в зависимости от классификации блюд, необходимо произвести следующие настройки.

Рассмотрим пример, для блюд с категориями «Еда» и «Алкоголь».

1. В программе R-Keeper 7 завести классификацию с соответствующими категориями для ограничения работы по валютам.

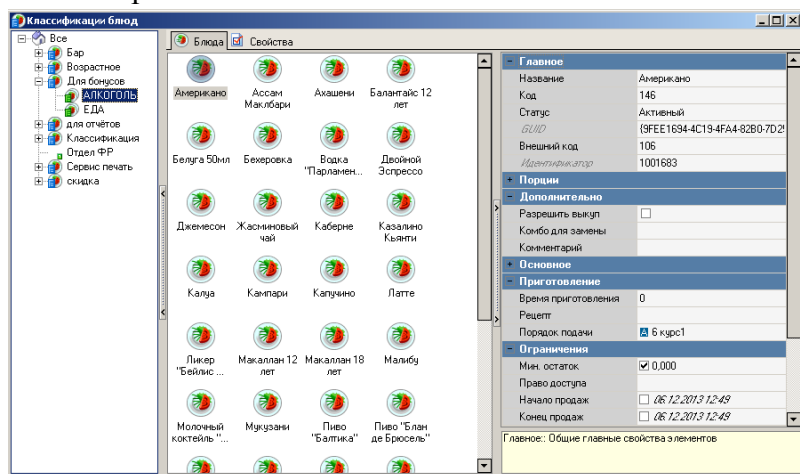


Рис. 473

2. Необходимо завести две валюты в группе «Платежные карты» для оплаты картой RKCRM. У валюты в области «Ограничения» выбрать классификацию, напротив нужной категории выставить флаг (в нашем примере «Еда» и «Алкоголь»). В поле, «Макс. процент» при необходимости,

можно выставить ограничение для оплаты. Валюты в R-Keeper V7 должны иметь одинаковый код транзакции, и одинаковый субсчет FarCards.

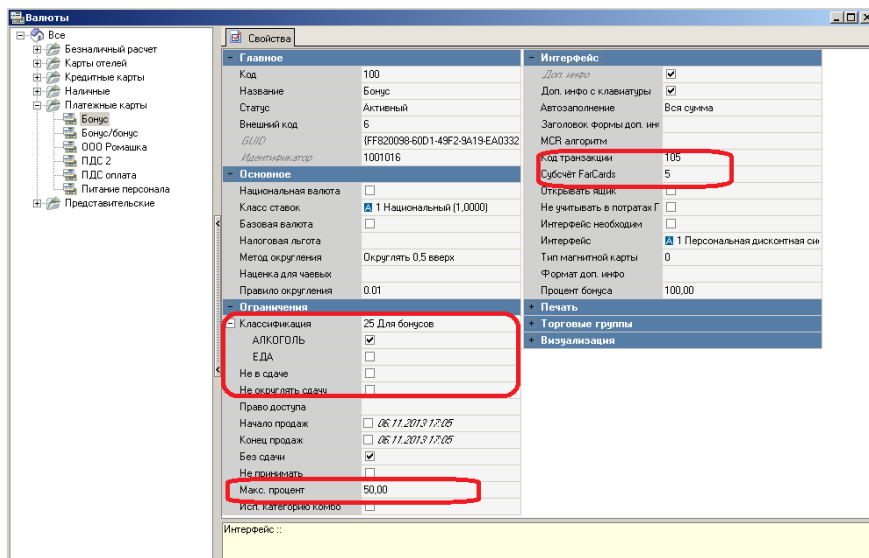


Рис. 474

Примечание: Можно настроить автоматический расчет заказа. Для этого в R-Keeper 7 нужно выбрать пункт «Сервис» - «Интерфейсы».

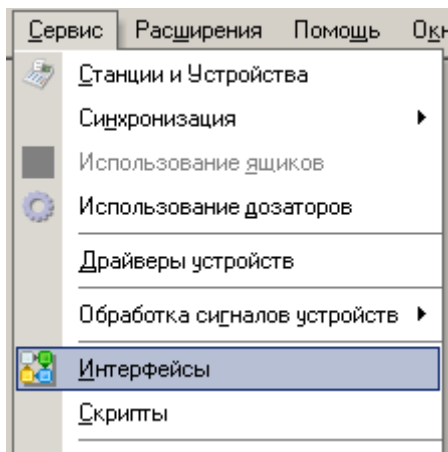
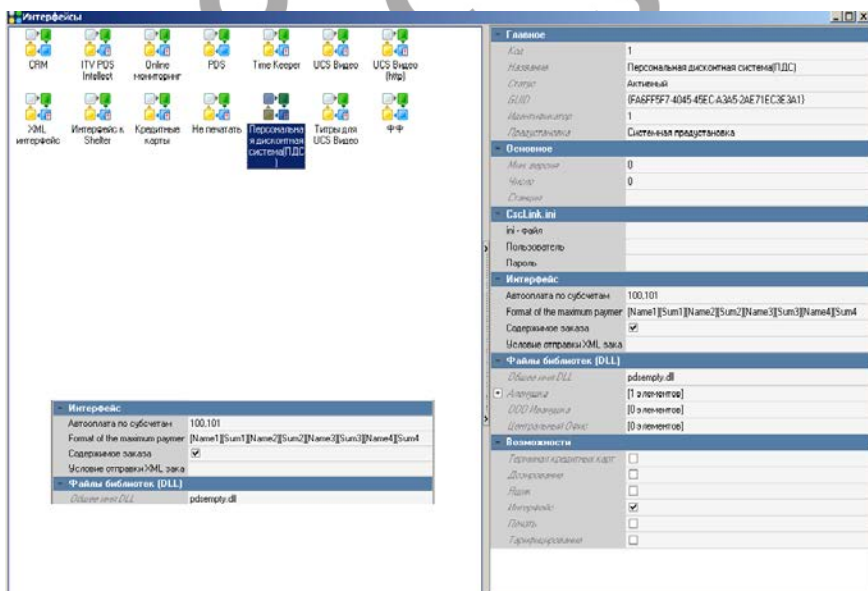


Рис. 475

В интерфейсе «Персональная дисконтная система ПДС», в поле «Интерфейс» - Авто оплата по субсчетам - указать коды валют.



3. Создать Типа счета (класс счетов может быть бонусный или дебетовый), на закладке Классификаторы ПО определить приоритет для данного счета.
4. На карте клиента указать соответствующие счета.

Владельцы | Карты | Результаты поиска | C001.0000223: Иванова Мария Петровна | C001.0000227: Агоровов Сергей Сергеевич

Номер: C001.0000223 Внешний код: _____
 ИНН: _____ Тип неплательщика: _____

Фамилия: Иванова Анонимный клиент
 Имя: Мария Отчество: Петровна
 Полное имя: Иванова Мария Петровна

День рождения: 01.09.1983 Пол: Женский Семейное положение: Женат (Занужен)
 Группа: Бонусные начисления Язык: Русский (Россия)

Источник: _____
 Дополнительно: _____
 Опции: _____ E-mail/SMS

Адреса | Контакты | Родство | Договора | Документы | Счета | Карты | Купоны | Операции | Атрибуты | Свойства

Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход	Баланс	Глубина кредита	Заблок
01.00227.00000419.0001	10.09.2014	Новый бонус	Новый бонус	<input type="checkbox"/>	45275,00	0	
02.00004.00000421.0001	10.09.2014	скидка 0% бонус 5%	скидка 0% бонус 5%	<input type="checkbox"/>	0,00	0	
05.00001.00000420.0001	10.09.2014	Пограженные средства		<input type="checkbox"/>	1040,00	0	

Рис. 476

5. На кассе в момент оплаты прокатать платежной картой.

Клиентская карточка 0055

Иванова Мария Петровна

Остаток 0.00
 Доступно _____
ПДС: 0000000000
 ПДС: 0000
 Платеж: 0000000000

Скидка Бонус скидка
 Тип бонуса Новый бонус
 Неплательщик 0
 Макс. Скидка 90 000 000.00


[Картинка]

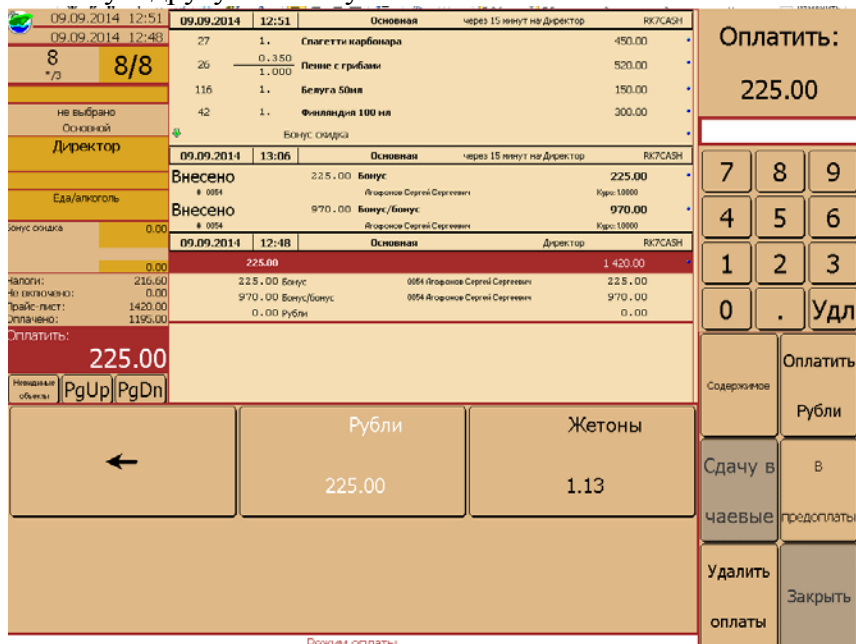
✓ Скидка "Бонус скидка"

Изъятие Пополнение Оплата картой Печать × Отмена

Персональная дисконтная система (ПДС)

Оплата картой

Далее нажать клавишу . Если оплата произведена не полностью, то оставшуюся сумму оплачиваем на любую другую валюту.



Дата	Время	Тип	Сумма	Курс	Валюта
09.09.2014	12:51	Основная	450.00		РК7СASH
09.09.2014	12:48	27	1. Салатки карбонара		
		26	0.350 Пиво с грибами		
		116	1. Белуга 50мл		
		42	1. Филлоидия 100 мл		
			Бонус скидки		
09.09.2014	13:06	Основная	225.00		РК7СASH
		Внесено	225.00		Бонус
		Внесено	970.00		Бонус/бонус
09.09.2014	12:48	Основная	1420.00		РК7СASH
		225.00			
		225.00			Бонус
		970.00			Бонус/бонус
		0.00			Рубли

Оплатить: 225.00

← Рубли 225.00 Жетоны 1.13

Рис. 477

17 Приложение № 7 Отображение счетов в окне «Клиентская карточка»

Пример отображения информации баланса счета на кассе Rkeeper представлен на Рис. 478.

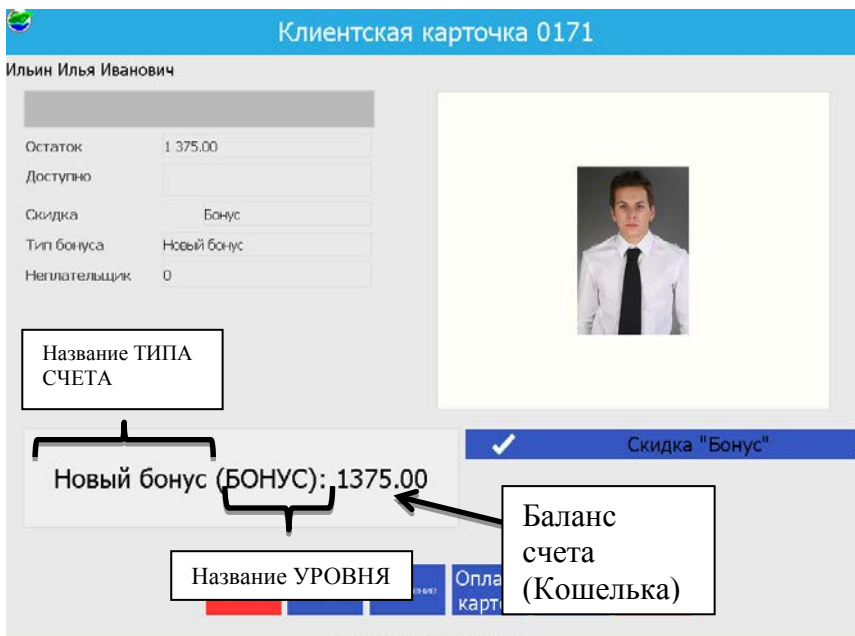


Рис. 478

Если на профиле гостя есть несколько платежных счетов, у которых одинаковый приоритет для классификатора ПО, соответствующего RKeeper, то остаток по таким счетам суммируется (см. Рис. 479).

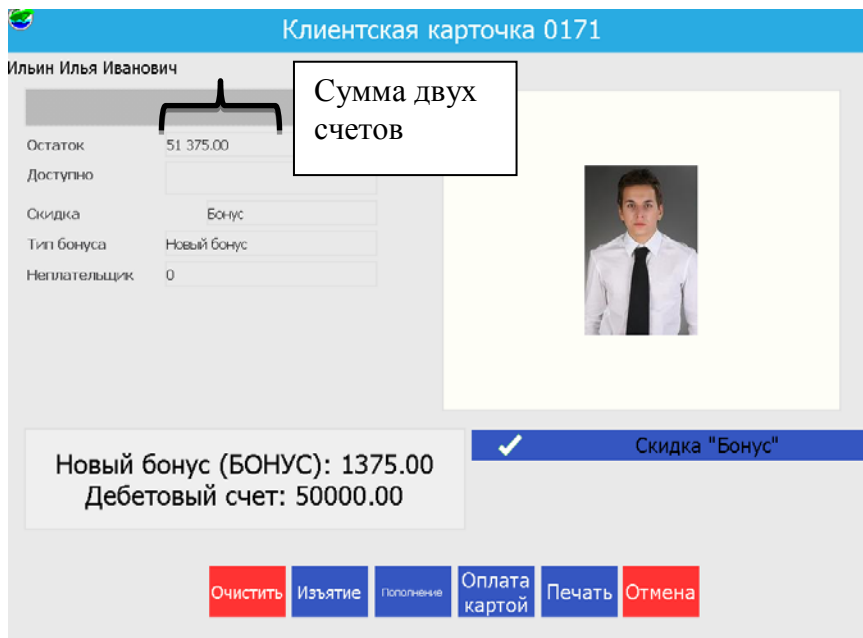
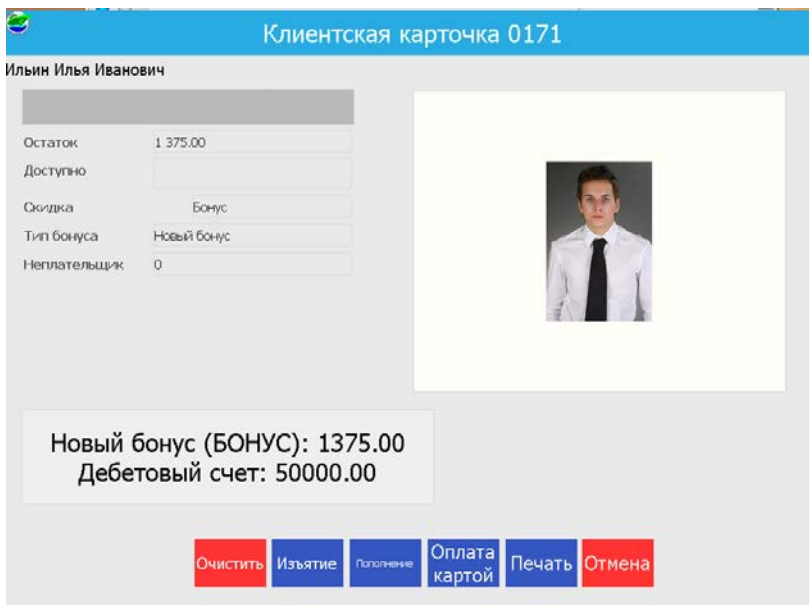


Рис. 479

Если приоритеты у счетов разные, то в поле «Остаток» отображается сумма по счету с наивысшим приоритетом (см. Рис. 480).



Персональная дисконтная система(ПДС)

Рис. 480

Значения в поле «Доступно» и количество отображающихся строк в данном поле определяется в менеджерской части Rkeeper 7. Для этого выберите пункт Сервис – Интерфейсы – Персональная дисконтная система (см. Рис. 481).

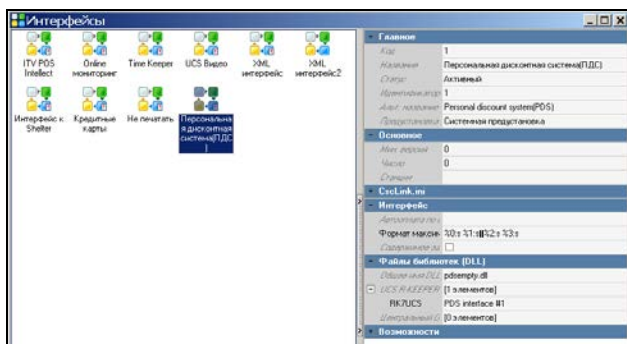


Рис. 481

В области «Интерфейс» - в поле «Формат максимально платежа» укажите количество счетов для отображения на кассе. Пример настройки представлен на Рис. 482.

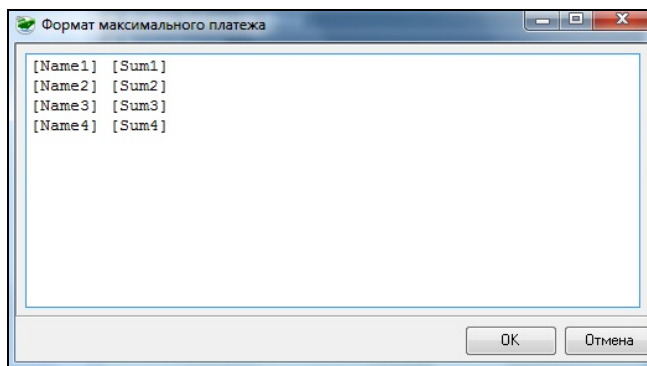


Рис. 482

1,2,3,4 и так далее соответствуют 100-м, 200-м, 300-м, 400-м приоритетам.

Текстовая информация в поле «Доступно» соответствует названию валюты в Rkeeper7, суммы – балансам счетов, которые сопоставлены с валютами.

18 Приложение №8 Формулы

Например, для того чтобы разрешить использовать карты, которые раньше определялись маской 778=99999998=##### надо написать такое выражение:

```
=Numeric(IFF(Copy(Value, 5, 8) = "99999998", Copy(Value, 14, 4), "0"))
```

Если считается код, например 778=12345678=0102, то результатом вычисления будет 0, а если считается карта 778=99999998=1234, то результатом вычисления будет 1234. Если код карты после вычисления будет 0, то это значит, что карта не определена.

А. Функции и операции

Базовые операции

Арифметические $x + y$, $x - y$, $x * y$, x / y , $x ^ y$

Сравнение $x > y$, $x < y$, $x >= y$, $x <= y$, $x = y$, $x \diamond y$

Сравнение строк $s > t$, $s < t$, $s >= t$, $s <= t$, $s = t$, $s \diamond t$

Логические (1/0) a AND b , a OR b , NOT(a), x in [...] // Пример:
12 in [22, 12, 3]

Работа с переменными

Установка $x:=formula$ (or value);

Уничтожение FreeVar(s); // s = имя переменной

Проверка существования: ExistVar(s) // s = имя переменной

Преобразование из одного типа в другой

Logic(x) Переводит значение x в логический тип (0 или 1)

Logic(0) = 0 или Logic(2) = 1

Numeric(s) Переводит значение из строки в цифровой

Numeric("10.23") = 10.23

String(x) Переводит значение из числа в строку String(10.23) =
"10.23"

Char(x) Переводит число в символ Char(65) = "A"

Ascii(s) Переводит символ в число Ascii("A") = 65

Eval(f) Вычисляет формулу Eval("2+1+4") = 7

NumBase(x , base) Переводит число в строку в другой системе
исчисления, где base - система исчисления от 2 до 16

NumBase(254, 16) = "FE"

BaseNum(s , base) Функция обратная функции NumBase(x , base)

Математические операции

x Div y целочисленное деление числа x на число y

x Mod y модуль от целочисленного деления числа x на число y

Математические функции

Abs(x) возвращает абсолютное значение числа x

Frac(x) возвращает дробную часть числа x

Trunc(x) отбрасывает дробную часть числа x

Sign(x) Определяет знак числа Sign(0) = 0; Sign(2) = 1; Sign(-2) = -1

Sqrt(x) возвращает квадратный корень числа x

Ln(x) возвращает натуральный логарифм числа x

Exp(x) возвращает экспоненту степени x

Cos(x) возвращает косинус числа x

Ctg(x) возвращает котангенс числа x

Ch(x) возвращает гиперболический косинус числа x

Cth(x) возвращает гиперболический котангенс числа x

Sin(x) возвращает синус числа x

Sh(x) возвращает гиперболический синус числа x

Tg(x) возвращает тангенс числа x

Th(x) возвращает гиперболический тангенс числа x

ArcSin(x) возвращает arcsинус числа x

ArcCos(x) возвращает арккосинус числа x

ArcTg(x) возвращает арктангенс числа x

ArcCtg(x) возвращает аркотангенс числа x

MaxVal(x [,y, ...]) возвращает максимальное число из списка

MaxVal(1,2,3,4,0,7+2,2) = 9

MinVal(x [,y, ...]) возвращает минимальное число из списка

MinVal(1,2,3,4,0,-5,2) = -5

SumVal(x [,y, ...]) возвращает сумму списка

SumVal(1,2,3,4,0,7,2) = 19

AvgVal(x [,y, ...]) возвращает среднее значение чисел из списка

AvgVal(1,2,3,4,0,7,2) = 2.714

Операции со строками

s || t конкатенация строк

s Like t определяет есть ли подстрока в строке (%,_)

"www.tsoft.szm.com" Like "%szm%" = "1"

s Wildcard t определяет подходит ли маска (*,?)

"jan.tungli@seznam.cz" Wildcard "*@*.?z" = "1"

Функции работы со строками

Length(s) возвращает длину строки

Pos(t, s) возвращает позицию вхождения подстроки t в строке s
Trim(s) удаляет пробельные символы в начале и в конце строки

TrimLeft(s) удаляет пробельные символы в начале строки

TrimRight(s) удаляет пробельные символы в конце строки

Upper(s) переводит строку в верхний регистр

Lower(s) переводит строку в нижний регистр

Copy(s, x, [y]) копирует из строки s символы с позиции x, если задано значение y, то копирует только y символов

CopyTo(s, x, [y]) копирует из строки s символы с позиции x, если задано значение y, то копирует только до символа в позиции y

Delete(s, x, [y]) удаляет из строки s символы с позиции x, если задано значение y, то удаляет только y символов

Insert(s, t, x) вставляет в строку s подстроку t в позиции x

IFF(a, s, t) ветвление, если a>=1 возвращается значение s иначе - t

Replace(s, t, v, [1/0=ReplaceAll, [1/0=IgnoreCase]]) заменяет в строке s подстроку t на подстроку v, если указан параметр ReplaceAll=1, то заменяет все найденные подстроки t на подстроку v, если задан параметр IgnoreCase=1, то при поиске подстроки t регистр учитываться не будет.

Функции работы с датой и временем

Year(s) возвращает год Year("2008/03/20") = 2008

Month(s) возвращает месяц Month("2008/03/20") = 3

Day(s) возвращает день Day("2008/03/20") = 20

WeekDay(s) возвращает день недели WeekDay("2008/03/20") = 4

Hour(s) возвращает час Hour("23:55:34") = 23

Minute(s) возвращает минуты Minute("23:55:34") = 55

Sec(s) возвращает секунды Sec("23:55:34") = 34

StrToStamp(d) преобразует строковое представление даты и времени в числовое

StampToStr(x) преобразует числовое представление даты и времени в строковое

StampToDateStr(x) преобразует числовое представление даты в строковое

StampToTimeStr(x) преобразует числовое представление времени в строковое

Date возвращает текущую дату

Time возвращает текущее время

Now возвращает текущую дату и время

Пример 1.

Задача: получить на выходе номер карты в формате AAABBBBB, где AAA - номер серии (1 байт), BBBBB - номер карты в серии (2 байта). Например, на карте нанесен номер 120.00001, где 120 - номер серии, 00001 - номер карты, касса должна обратиться к CRM, используя номер 12000001

Формула:

```
=V1:=String(BaseNum(Copy(Value, 7, 2),16));  
V2:=String(BaseNum(Copy(Value,9,4),16));V2:=IFF(Length(V2)  
< 5, "0"||V2, V2);V2:=IFF(Length(V2) < 5, "0"||V2,  
V2);V2:=IFF(Length(V2) < 5, "0"||V2, V2);V2:=IFF(Length(V2) <  
5, "0"||V2, V2);result:=Numeric(V1 || V2)
```

Пример 2.

Задача: объединить 2 группы карт с разными масками.

Например, карты

- 42 (787=49995=42=3315170=85)

- 1 (778=49995=0001=8543257=951).

Формула:

```
=V1:=Value;V1:=Delete(V1, 1,  
10);result:=Numeric(IFF(Copy(Value, 5, 5) = "49995", Copy(V1,  
1, Pos("=", V1) - 1), "0"))
```

19 Приложение № 9 Выбор неперсональных купонов на кассе R- Keeper V7

Неперсонализованные купоны.

1. Купоны создаются генератором купонов в редакторе R-keeper CRM (см. Рис. 483), при создании (генерации) в базе данных можно указать оригинальный комментарий, а потом по комментарий найти БД запросом:

```
select COUPON_ID, COUPON_CODE, PEOPLE_ID,  
DATE_FROM, DATE_TO, case when FLAGS & 1 > 0 then 'True'  
else 'False' end as IsActive, case when FLAGS & 2 > 0 then 'True'  
else 'False' end as IsDisabled, case when FLAGS & 4 > 0 then  
'True' else 'False' end as IsBlocked, case when FLAGS & 8 > 0  
then 'True' else 'False' end as IsNoLimit from CARD_COUPONS  
WHERE NOTES = 'комментарий'.
```

В результате будет список id купонов которые можно использовать на кассе.

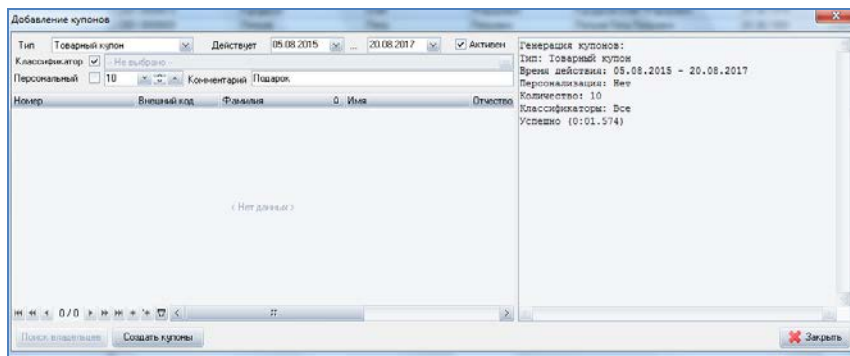


Рис. 483

2. В менеджерской части R-Keeper V7 необходимо создать новый Mcr алгоритм. Прописать скрипт (см. Рис. 484):

```
function MCR1001151(DeviceSignal: Integer; DeviceIdent:
Integer; var Parameter: String): Boolean;
var RestCode: integer;
```

begin

```
{ купон = -922001 + 13 цифр }
```

```
Result :=(length (Parameter)=13);
```

```
Parameter:='-922001' + Parameter;
```

end;

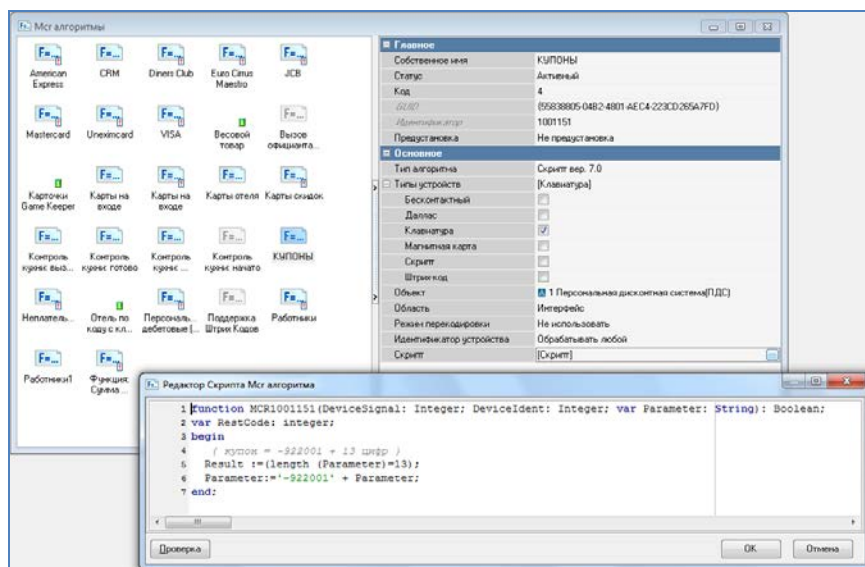



Рис. 484

3. Для выбора купона на станции необходимо нажать клавишу «Код с клавиатуры» и в открывшемся окне ввести КОД купона (см. Рис. 485). После нажатия клавиши  купон добавится в заказ.

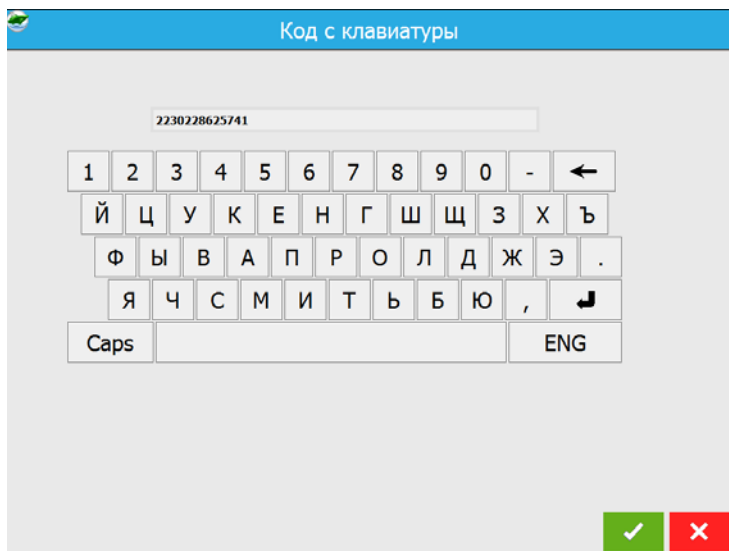


Рис. 485

20 Приложение №10 Регистрация на кассе

Данный функционал доступен версии CRM 5.8.7, R-Keeper 7.5.4.116 и выше.

На кассе R-Keeper V7 можно зарегистрировать гостя, т.е. выдать карту, счета на профиле гостя в базе R - Keeper CRM пропишутся автоматически при регистрации, так же будут заполнены поля ФИО, Дата рождения.

Настройки CRM

В конфигураторе RK CRM необходимо настроить отправку SMS-сообщений, задав параметры подключения к серверу рассылки и текст сообщений при авторизации (см. Рис. 486).

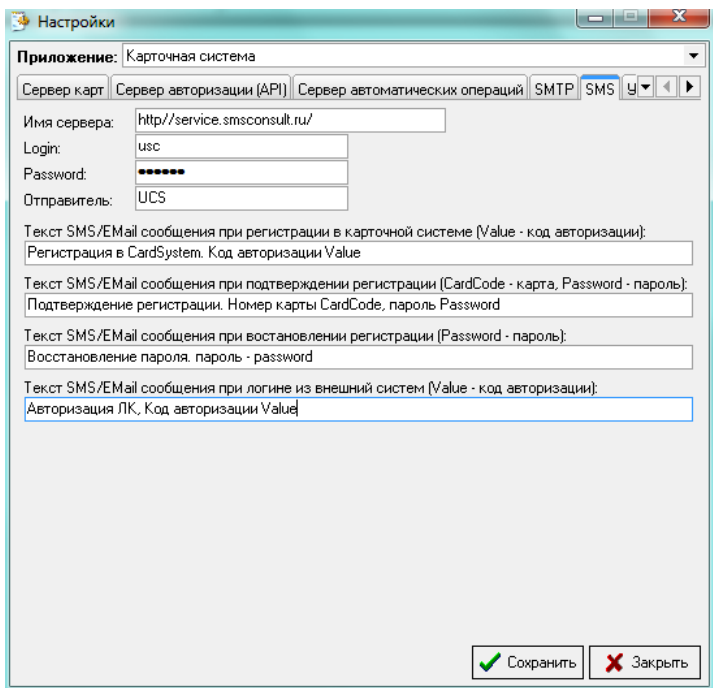


Рис. 486

Настроить сервер авторизации. Пример настроек сервера авторизации представлен на Рис. 487.

Поле «Акция» не заполняется.

В поле «Группа карт» необходимо выбрать группу карт, в которую будут добавляться карты новых владельцев в результате регистрации на кассе.

В поле «Владелец карт» необходимо выбрать группу владельцев, в которую будут добавляться новые владельцы в результате регистрации на кассе.

В поле «Диапазон карт» необходимо выбрать диапазон, из которого будут добавляться новые карты.

В поле «Счета, открываемые при добавлении или редактировании владельца карты при их отсутствии»

необходимо указать счета, которые будут добавляться в момент создания нового профиля в БД R-Keeper CRM.

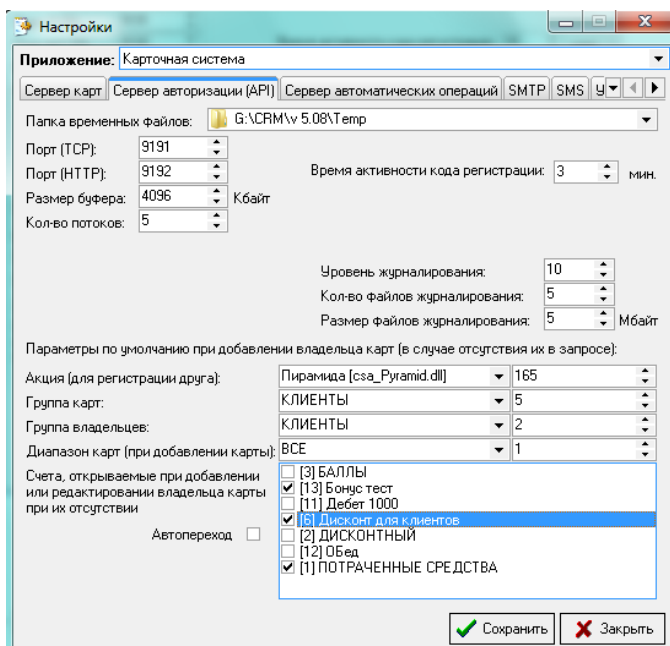


Рис. 487

Настройки R-Keeper V7

В справочнике «Параметры», в пункте «Установочные» нужно выбрать подгруппу «Связь с другими системами» (см. Рис. 488).

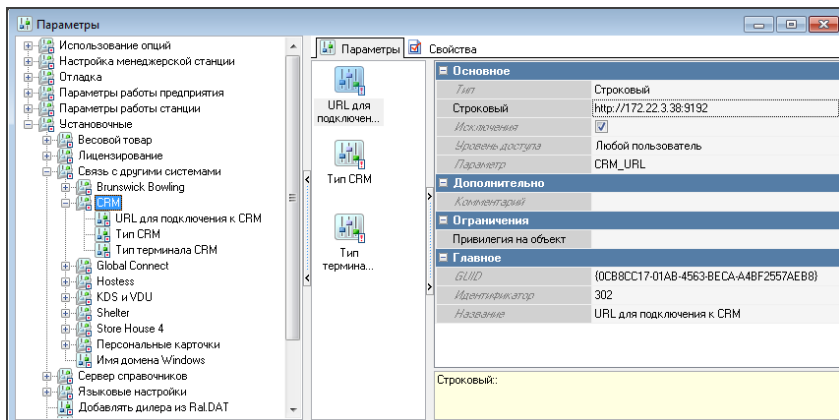


Рис. 488

Необходимо выбрать группу «CRM», и настроить параметры:

URL для подключения к CRM - адрес и порт хоста, где установлен сервер авторизации CRM (используется порт http, задается в конфигураторе CRM) (см. Рис. 489). В параметре «Основное», в поле «Строковый» прописать адрес или порт.

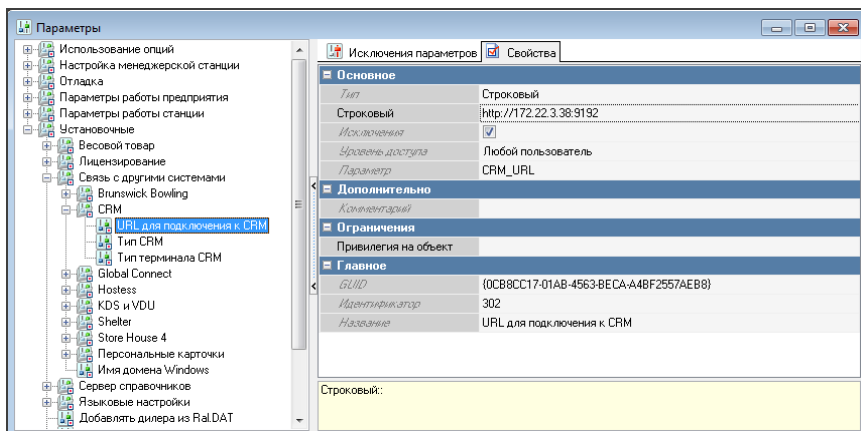


Рис. 489

Тип CRM - пароль, выдается при лицензировании CRM (см. Рис. 490). В параметре «Основное», в поле «Строковый» прописать код лицензии (Global Type).

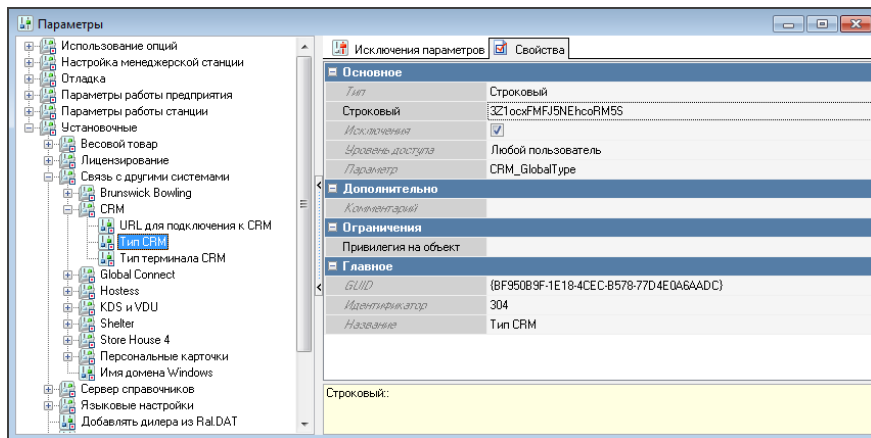


Рис. 490

Тип терминала CRM - классификатор для работы с кассой, указанный в CRM. В параметре «Основное», в поле «Строковый» прописать код классификатора ПО R-Keeper CRM (см. Рис. 491).

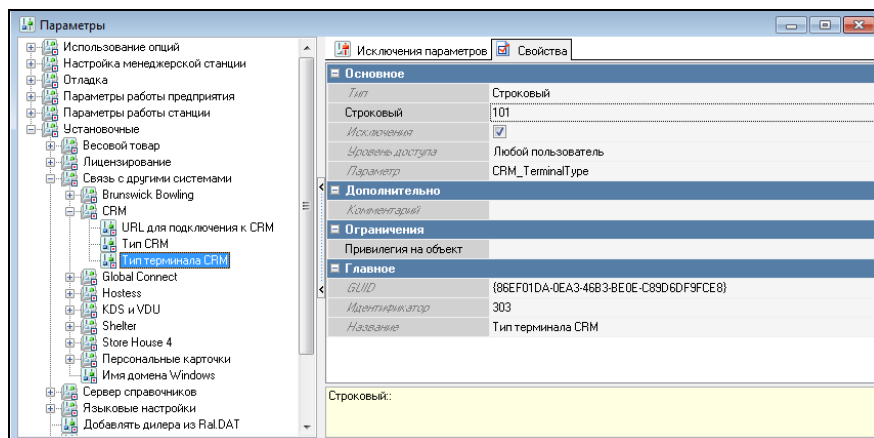


Рис. 491

В справочнике «Селекторы» необходимо сделать копию предустановки «НД СС Главное меню», со всеми функциональными клавишами, а затем добавить предустановленную функциональную клавишу «Активировать карту CRM» в дочерний набор селекторов Светлое главное меню (см. Рис. 492).

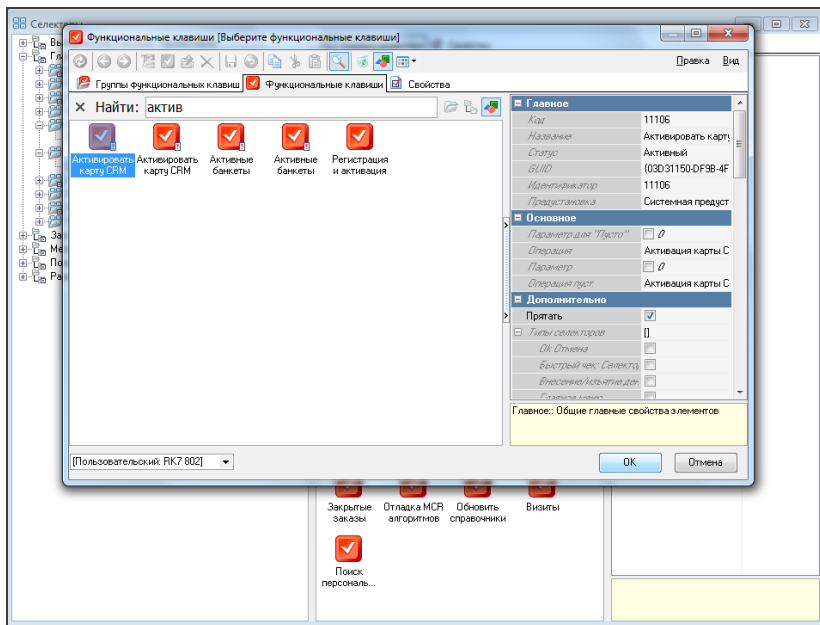


Рис. 492

Далее необходимо открыть двойным щелчком в редакторе макет селектора Светлое главное меню и добавить предустановленную функциональную клавишу «Активировать карту CRM» на форму. Задать ее размеры и параметры внешнего вида (см. Рис. 493).

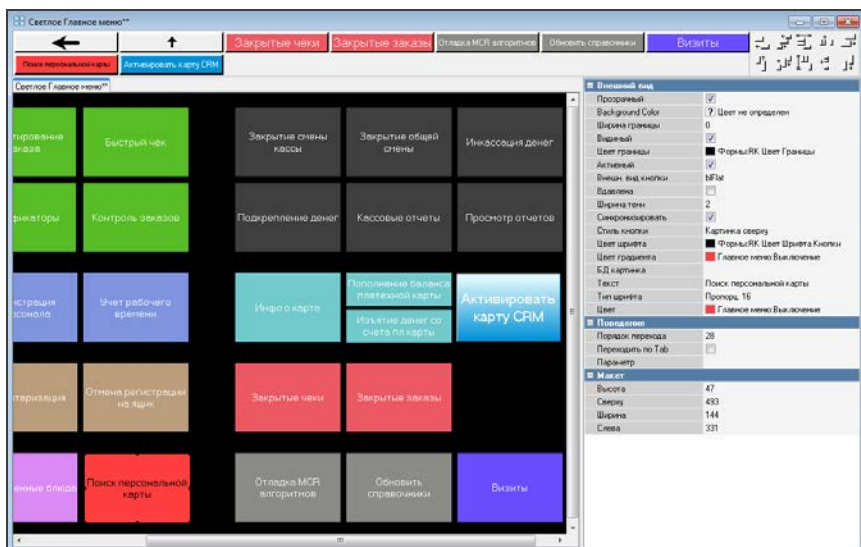


Рис. 493

В справочнике использование селекторов, необходимо назначить новый селектор для Главного меню (см. Рис. 494).

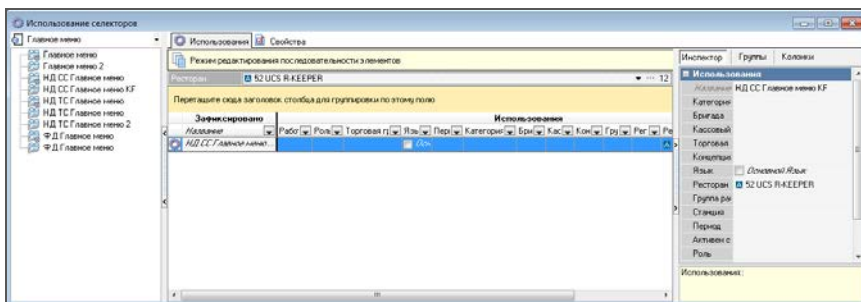


Рис. 494

Работа на кассе R-Keeper V7

1. Необходимо зарегистрироваться на кассе и нажать клавишу для активации и регистрации (Рис. 495).

Рис. 495

2. Далее необходимо ввести данные и номер телефона гостя (см. Рис. 496).

Номер телефона – номер телефона должен быть уникальным (не существующим в системе) иначе будет выдано сообщение об ошибке, представленное на Рис. 496.

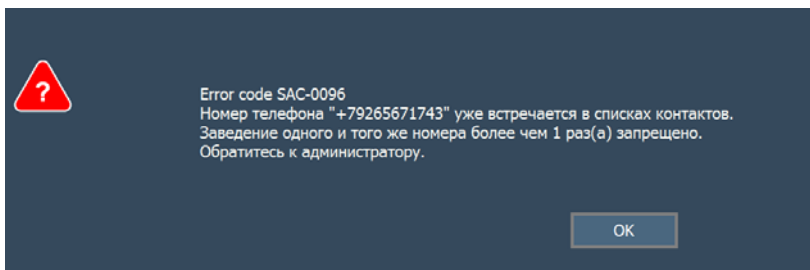


Рис. 496

ФИО владельца - должно быть заполнено хотя бы одно поле.

Код активируемой карты - код карты, не существующей в системе, которую необходимо завести. Если не указывать значение в данном поле, то будет присвоена произвольная карта из имеющегося в CRM диапазона.

Код карты пригласившего – данное поле не заполняем.

The screenshot shows a software window titled 'Активация' and 'Регистрация'. The 'Регистрация' tab is active. The form contains the following elements:

- Fields for 'Фамилия Имя Отчество' (Surname Name Patronymic), with sub-fields for 'Имя' (Name) and 'Отчество' (Patronymic).
- Field for 'Код активируемой карты' (Activation code).
- Field for 'Номер телефона' (Phone number) with a '+7' prefix and dashes.
- Field for 'Код карты пригласившего' (Referral code).
- A 'Регистрировать' (Register) button.
- A virtual keyboard at the bottom.

Рис. 497

3. На указанный номер телефона придет СМС с кодом авторизации, который нужно будет ввести на вкладке «Активация» (см. Рис. 498), также можно указать дату рождения владельца.

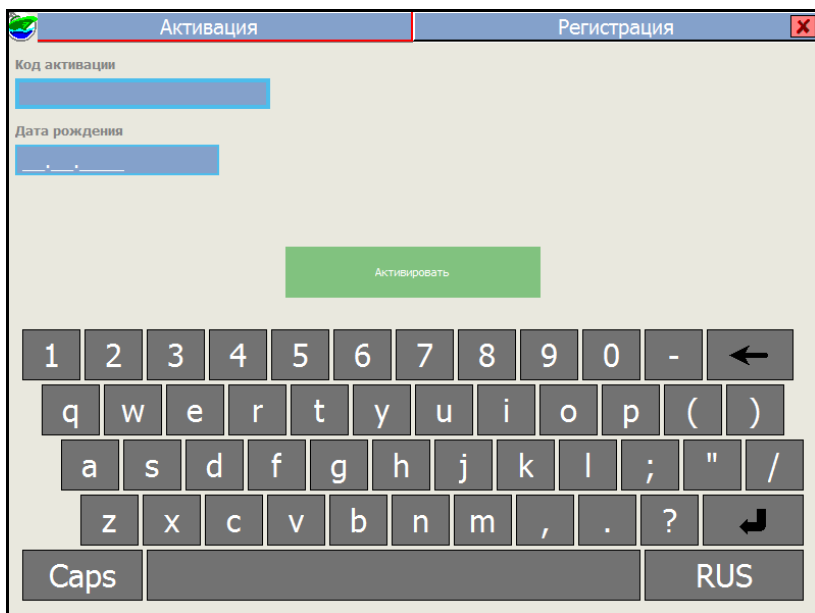


Рис. 498

4. Если код активации введен верно, то на указанный телефонный номер будет отправлено СМС с подтверждением регистрации, а также код созданной карты и пароль (необходимы клиенту для входа в личный кабинет).

5. После этого новый владелец будет создан в системе CRM.

21 Связь RKCRM с Game Keeper

При настройке связки с CRM все типы счетов для Game Keeper вносятся в базу при помощи

специального скрипта. Таким же образом создается и выгружается весь массив карт Game Keeper.

Существуют следующие типы счетов для игровых карт Game Keeper:

Очки-деньги (наличные) - на этом типе счета отображаются денежные средства, внесенные наличными на карту.

Очки-деньги (плат. карта) - на этом типе счета отображаются денежные средства, внесенные на карту с помощью платежной карты.

Очки-деньги (безнал) - на этом типе счета отображаются денежные средства, внесенные на карту безналичным способом.

Очки-бонусы - на этом типе счета отображаются бонусы, начисленные на карту.

Тикеты - на этом типе счета отображаются купоны (тикеты), выигранные гостем и внесенные на карту.

Залог (наличные) - на этом типе счета отображается сумма внесенного залога за карту с помощью наличных.

Залог (плат. карта) - на этом типе счета отображается сумма внесенного залога за карту с помощью платежной карты.

Залог (безнал) - на этом типе счета отображается сумма внесенного залога за карту с помощью безналичного расчета.

Внесено - на этом типе счета отражается общий итог внесенных на карту денежных средств за весь период существования карты

Дисконт - этот тип счета необходим для корректного создания уровней карт в Game Keeper, каждый новый уровень карты добавляется в данный тип счета в виде схемы с соответствующим названием. (см. Рис. 499)

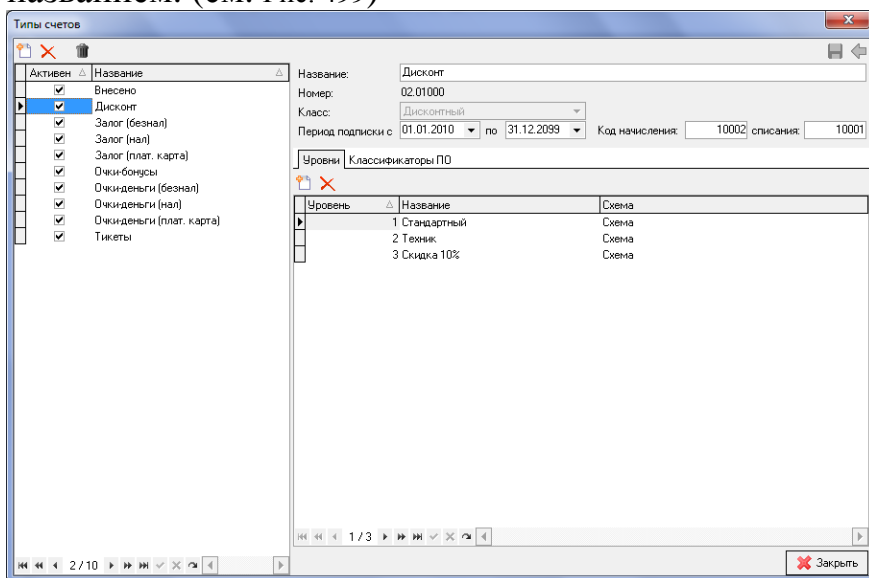


Рис. 499

Карты Game Keeper по умолчанию создаются привязанными к владельцу, на профиле клиента у таких карт автоматически созданы все счета Game Keeper.(см. Рис. 500).

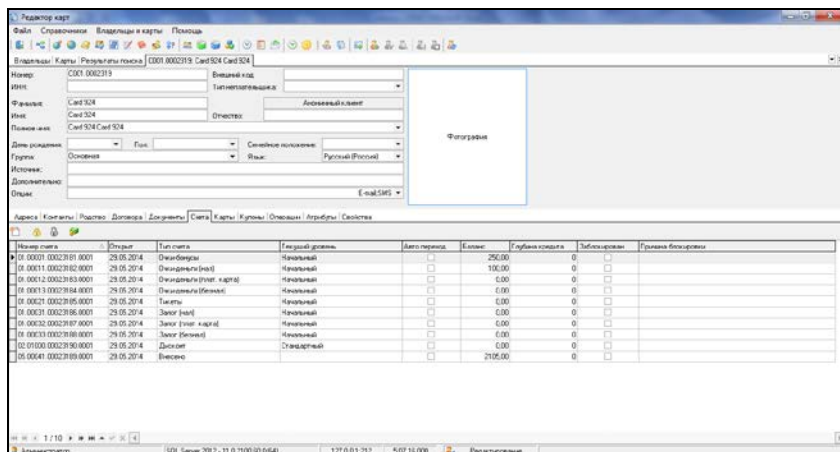


Рис. 500

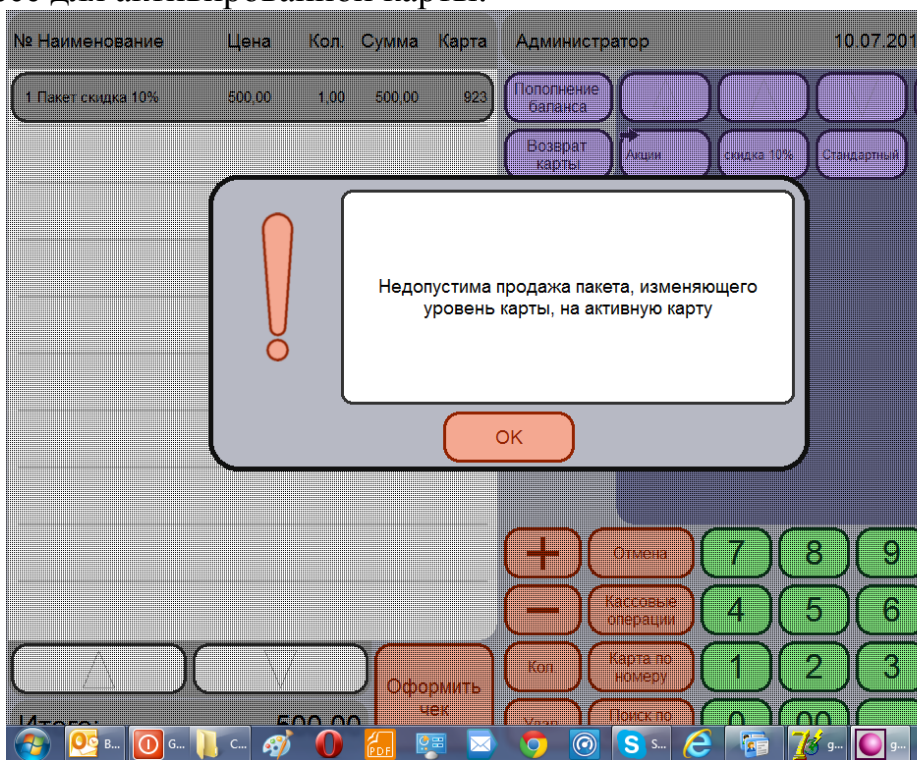
При этом карты в системе Game Keeper работают только со своими счетами, счета Game Кеерг, созданные в CRM автоматически, будут взаимодействовать со всеми классификаторами ПО, новые счета (бонусные, дисконтные, дебетовые, счета затрат и т.п.), добавленные к картам, будут действовать только для других классификаторов ПО (RK6, RK7, DELIVERY, Премьера).

Карты, выгруженные в базу, неактивны. Их активация возможна двумя способами:

- 1) продажа на кассе Game Кеерг и RK7;
- 2) активация через CRM при помощи групповых операций или по каждой карте отдельно на профиле клиента (закладка Карты).

Если настроена связка Game Кеерг и CRM, то активация карт должна проводиться только описанными выше способами. Добавление новых уровней карт Game Кеерг также должно проходить

только в базе CRM, здесь создаются все возможные уровни, в т. ч. для абонементов, при настроенной связке нельзя продавать пакет для изменения уровня на кассе для активированной карты.



Для неактивированной карты это возможно, пакеты с абонементом продаются корректно.

При деактивации карты в CRM, если ее попытаться продать на кассе, то выйдет ошибка? Представленная на Рис. 501.

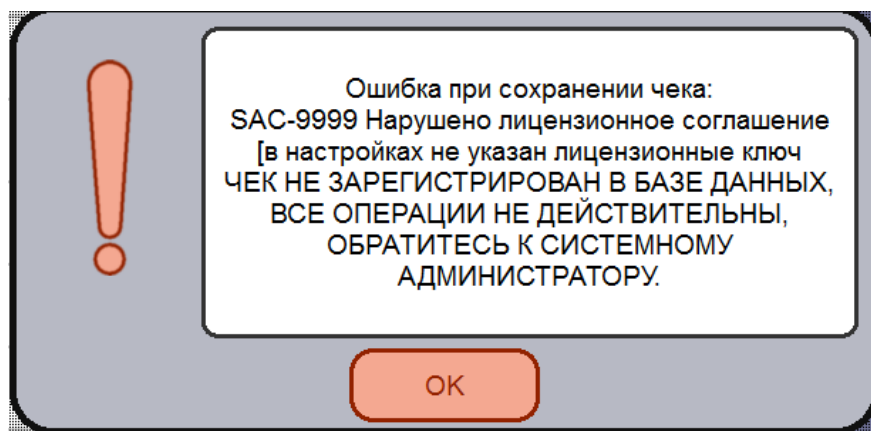


Рис. 501

При внесении персональных данных клиента на профиле клиента вся информация на кассе отображается корректно, но в редакторе ГК при поиске эта карта останется безымянной. Таким образом, собственный модуль персонализации и управления картами ГК не рекомендуется использовать при взаимосвязи с CRM.

Списание по счетам «Очки-деньги» фиксируется акцией *Доп. начисление на транзакцию*, при этом на карты клиентов добавляется счет *Потраченные средства*, отрабатывает не совсем корректно: попадают не все фискальные продажи (покупка пакетов, товаров и услуг за наличные + игры на аппаратах.)

21.1 **Акции для ГК**

Доп. начисление на транзакцию: фиксация затрат +передача полной суммы транзакции на счет ГК, например, при получении 5% бонуса на кассе

Премьеры за покупку билетов, получить 5% ный бонус на счет ГК.

При возврате карте через кассу ГК карта деактивируется, баланс всех счетов обнуляется.

Редактор карт

Владелец | Карты | Результаты поиска | C001.0002318: Card 923 Card 923

Номер: C001.0002318 Внешний код: _____
 ИНН: _____ Тип неплательщика: _____
 Фамилия: Card 923 Алиевский клиент
 Имя: Card 923 Отчество: _____
 Полное имя: Card 923 Card 923
 День рождения: _____ Пол: _____ Семейное положение: _____
 Группа: Основная Язык: Русский (Россия)
 Источник: _____
 Дополнительно: _____
 Опции: _____ E-mail/SMS: _____

Адреса | Контакты | Родство | Договора | Документы | Счета | Карты | Купоны | Операции | Атрибуты | Свойства

Виртуал	Карта	Статус	Группа	Выдана	Истекает	ПИН	Пароль	Причина блокировки
<input type="checkbox"/>	923	Накантина	Основная	29.05.2014	31.12.2039	8775		

Редактор карт

Владелец | Карты | Результаты поиска | C001.0002318: Card 923 Card 923

Номер: C001.0002318 Внешний код: _____
 ИНН: _____ Тип неплательщика: _____
 Фамилия: Card 923 Алиевский клиент
 Имя: Card 923 Отчество: _____
 Полное имя: Card 923 Card 923
 День рождения: _____ Пол: _____ Семейное положение: _____
 Группа: Основная Язык: Русский (Россия)
 Источник: _____
 Дополнительно: _____
 Опции: _____ E-mail/SMS: _____

Адреса | Контакты | Родство | Договора | Документы | Счета | Карты | Купоны | Операции | Атрибуты | Свойства

Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий баланс	Авто период	Баланс	Глубина кредита	Забронирован	Причина блокировки
01.00001.00023171.0001	29.05.2014	Финансирование	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
01.00001.00023172.0001	29.05.2014	Финансирование	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
01.00012.00023173.0001	29.05.2014	Финансирование (инст. карта)	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
01.00013.00023174.0001	29.05.2014	Финансирование (безнал)	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
01.00021.00023175.0001	29.05.2014	Залог	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
01.00021.00023176.0001	29.05.2014	Залог (инст. карта)	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
01.00032.00023177.0001	29.05.2014	Залог (инст. карта)	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
01.00033.00023178.0001	29.05.2014	Залог (безнал)	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
05.01000.00023180.0001	29.05.2014	Дисконт	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
05.00041.00023179.0001	29.05.2014	Бюджет	0,00	<input type="checkbox"/>	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>	

Администратор | SQL Server 2012-11.0.2100.60 (p64) | 127.0.0.1:212 | 5.07.16.00 | Разблокирование

22 Приложение №9. Технология «Виртуальная карта»

Данное приложение дает возможность:

- Назначать скидку в заказ без наличия пластиковой карты,
- Просмотр гостем предчека с мобильного устройства,
- Отправить сообщений официанту,
- Просмотр личного кабинета.

Приложение «Виртуальная карта» работает с RK6 и RK7 и только с CRM.

"Виртуальная карта" - запись в базе данных, ассоциированная с конкретным номером мобильного телефона, которая предоставляет возможность однозначной аутентификации пользователя.

Виртуальная карта является идентификатором, регистрируется в профиле клиента в списке Карт, является по своей сути картой и поэтому может выполнять все функции карты (назначение скидки, бонуса и т.д.).

Идея: предлагаемая технология предоставляет возможность с помощью собственного мобильного устройства (телефон, Irod, планшет) регистрироваться в системе CRM и использовать полученную виртуальную карту для:

- назначения в заказ скидок и начисления бонуса
- просмотра гостем текущего состояния заказа (предчека)
- отправки произвольных и предустановленных сообщений официанту
- просмотра и корректировки данных в mini-личном кабинете

- стать участником акции «Пирамида»
- бронирования столика в ресторане на нужную дату и время
- создания заказа с использованием предложенного меню

Необходимо: Рекомендуются интернет-браузеры Google Chrome версии 34 и новее для Android-устройств и Safari для iOS версии 6 и новее, как наиболее полно поддерживающие HTML5.

Конфигурация: работает в связке с RK6 и RK7, Ipod (4-ый, 5-ый 32 Гб и выше и камера 5 мегапикселя, 5-ый 16 Гб и камера 1.2 мегапикселя - НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ, т.к. оснащен только фронтальной камерой и она очень неудобна в использовании) и CRM.

Версии не ниже: CRM – 5.07.02, RK7 – с 7.5.2.210, RK6 – 6.106, TMS2 – 5.82, TMS7 – 2.3.12.

Реализована технология для 2-х концепций предприятия питания: фастфуд и классический ресторан.

Реализация: Для идентификации гостя используется виртуальная карта и номер мобильного телефона. При входе в приложение (в момент регистрации) происходит создание новой или проверка уже существующей виртуальной карты в CRM и на мобильный телефон гостя отправляется код авторизации. Далее виртуальная карта используется для доступа к функционалу данного приложения.

Номер виртуальной карты и номер мобильного телефона должны быть уникальны в целях безопасности.

22.1 Работа с приложением RK-Client-Service

При загрузке приложения откроется первая страница приложения.



Рис. 502

22.2 Вход в приложение

Для входа в приложение необходимо получить код авторизации. Для этого следует ввести номер мобильного телефона в поле для ввода (формат телефонного номера: +7 --- -----).



Рис. 503

Внимание! Нажимая кнопку «Получить код авторизации» гость автоматически принимает пользовательское соглашение, с которым можно ознакомиться в пункте «Пользовательское соглашение» (см. Рис. 504).

Rk-VirtualCard

Термины и определения:

"Программа" - система поощрений, предполагающее участие пользователя с добровольного его согласия для получения особых привилегий и условий.

"Пользователь" - клиент, добровольно предоставивший свой номер сотового телефона для участия в "Программе".

"Виртуальная карта" - запись в базе данных, ассоциированная с конкретным номером мобильного телефона, которая предоставляет возможность однозначной аутентификации пользователя.

"временный ПИН" - короткий одноразовый цифровой код.

"QR-код" - машиночитаемое графическое изображение временного кода

Соглашение:

Предоставляя телефонный номер я, как добросовестный

"Пользователь", соглашаюсь с условиями настоящего соглашения.

1 - без предоставления корректного телефонного номера услуги виртуальной карты не оказываются.

2 - для авторизации в системе используется временный ПИН, выдаваемый в виде СМС по запросу пользователя. Запрещается передавать ПИН другим "Пользователям".

3 - для получения привилегий используется QR-код, предоставляемый оператором.

4 - оператор предоставляет "Пользователю" приложение "Личный кабинет", в котором можно отслеживать операции.

5 - оператор системы "Виртуальная карта" ООО "Компания ЮСИЭС" имеет право передавать предоставленный мною номер телефона третьим лицам для обеспечения работы "Программы"

6 - оператор не несет ответственности за невозможность предоставления привилегий при отсутствии технической возможности их предоставления в конкретный момент времени.

Рис. 504

Внимание! Если номер мобильного телефона не введен, то система выдаст сообщение (см. Рис. 505):

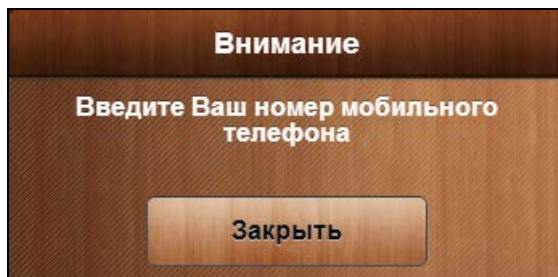


Рис. 505

После ввода номера телефона следует нажать кнопку «Получить код авторизации». После этого через несколько секунд на мобильный телефон будет выслано смс с кодом авторизации. А также номер виртуальной карты и пароль в личный кабинет.

Внимание! Номер виртуальной карты и пароль в личный кабинет отправляются только при создании виртуальной карты или при изменении статуса телефона на «уникальный» при уже существующей виртуальной карте.

Далее на новой странице приложения, в поле для ввода надо ввести полученный код и нажать кнопку «Войти».



Рис. 506

При очень длительном неиспользовании приложения (например, клиент забыл выйти из приложения), система выдаст сообщение:

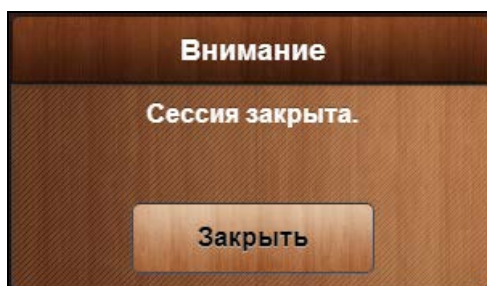


Рис. 507

Если был введен ошибочный код авторизации, то система выдаст сообщение (см. Рис. 508):



Рис. 508

Если код авторизации введен корректно, то система произведет проверку наличия виртуальной карты у гостя.

- Если это первая регистрация гостя, то:
 - система автоматически создаст в CRM новый профиль клиента и по умолчанию определит имя владельца как «Дорогой клиент» в поле «Полное имя»
 - добавит телефонный номер в закладку «Контакты» с признаком «уникальный номер»
 - автоматически сгенерирует виртуальную карту

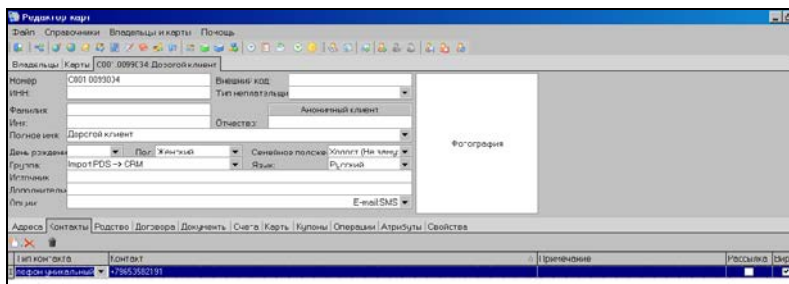


Рис. 509

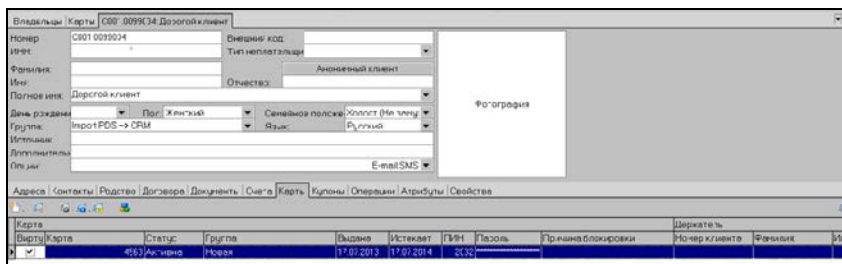


Рис. 510

- Если гость регистрируется повторно, то система произведет проверку уже существующей виртуальной карты.

1.1. Если виртуальная карта существует, то предоставляется доступ к приложению.

1.2. Если виртуальная карта заблокирована, то система выдаст об этом сообщение:

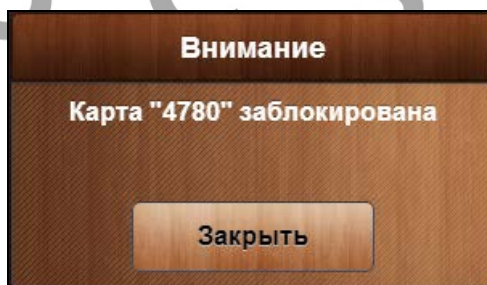


Рис. 511

Внимание! Аннулировать (вручную) виртуальную карту нельзя (закрыт доступ к этой функции), т.к. аннуляция аналогична удалению. Если есть претензии к владельцу профиля, то карту можно только заблокировать и об этом появится сообщение. После этого «разбор полетов» и последующая отмена блокировки или ее продление происходит на уровне менеджера и гостя.

При использовании CRM возможны ситуации когда, профиль клиента уже существует и данные, в частности, по контактам (телефонам) уже введены. В этом случае возможны следующие варианты:

1.1. Введен номер мобильного телефона со статусом «не уникальный номер» и виртуальная карта НЕ СОЗДАНА – меняется статус мобильного телефона на «Уникальный» и создается виртуальная карта.

1.2. Введен номер мобильного телефона со статусом «уникальный номер» и виртуальная карта НЕ СОЗДАНА – создается виртуальная карта

1.3. Изменен номер мобильного телефона на статус «не уникальный номер» и виртуальная карта СОЗДАНА – изменится статус мобильного телефона на «уникальный» и останется уже созданная виртуальная карта.

Резюме: для доступа система всегда проверяет пару «уникальный мобильный номер -активная карта». Если потребуется, то введенному мобильному номеру автоматически будет изменяться статус на «уникальный мобильный».

Если в Конфигураторе CRM установлено автоматическое назначение счетов при создании карты, то при формировании виртуальной карты, на профиль клиента на закладке «Счета» будут автоматически назначены указанные в Конфигураторе счета. В этом случае, после регистрации виртуальной карты в заказе, обработают все привязанные счета.

22.3 Основные возможности

Предлагаются к использованию 2 варианта: концептуальный ресторан и фастфуд.

В зависимости от выбранного варианта, на главной странице приложения будет предложен соответствующий функционал.

В режиме концептуального ресторана можно забронировать столик, принять участие в акции «Пирамида» и зарегистрировав виртуальную карту в заказе, формировать заказ самостоятельно и/или просматривать состояние заказа.

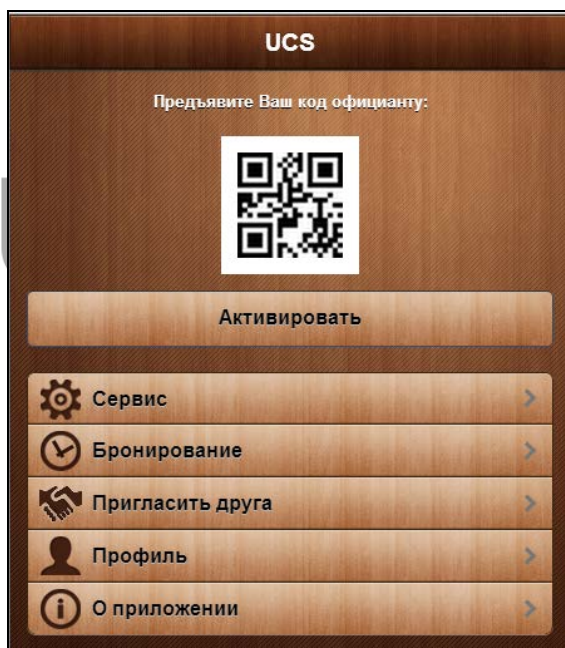


Рис. 512

В режиме ФастФуда можно принять участие в акции «Пирамида» и создать самостоятельно заказ, который автоматически будет передан на кассу, тем самым сократив время обслуживания.



Рис. 513

Такие возможности, как: «Сервис», «Пригласить Друга», «Профиль» и «О приложении» являются общими для обеих концепций.

Пункт «Меню» доступен в обеих концепциях, и представляет из себя возможность создания заказа гостей самостоятельно, но в отличие от ресторанной концепции в режиме Фастфуд заказ не закрепляется за конкретным столиком, поэтому не требует предварительной регистрации виртуальной карты.

22.4 Режим концептуального ресторана.

После создания или проверки виртуальной карты будет открыт доступ к главному меню. Номер виртуальной карты

будет закодирован в виде QR-кода и он будет предложен к использованию.

Внимание! Выдаваемый каждый раз QR-код всегда будет разным, т.к. помимо кода карты он будет содержать переменную информацию. Это поможет избежать повторного несанкционированного использования QR-кода.

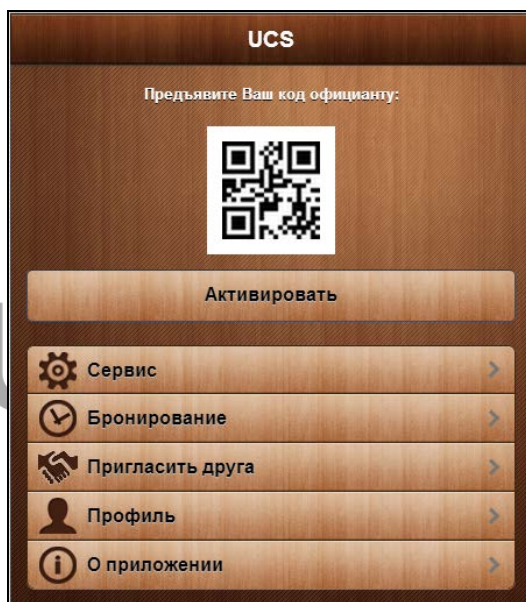


Рис. 514

После получения QR-кода пользователь может или активизировать его, предварительно предоставив код официанту, тем самым получить доступ к дополнительным функциям, или воспользоваться дополнительными возможностями.

Помимо активизации карты, система предоставляет возможность:

- отправить сообщения всем официантам, зарегистрированным в системе - «Сервис»

- забронировать столик через систему резервирования – «Бронирование»
- стать участником акции «Пирамида» - «Пригласить Друга»
- изменить данные в профиле – «Профиль»
- сделать предварительный заказ – «Меню» (в режиме FastFood)
- ознакомиться со справочной информацией – «О приложении»

22.4.1 «Сервис» - Отправка сообщений всем официантам.

Для этого надо нажать на кнопку «Сервис». Далее следует создать собственное сообщение, набрав текст в поле «Сообщение официанту:»



Рис. 515

После отправки сообщения система сообщит об этом:



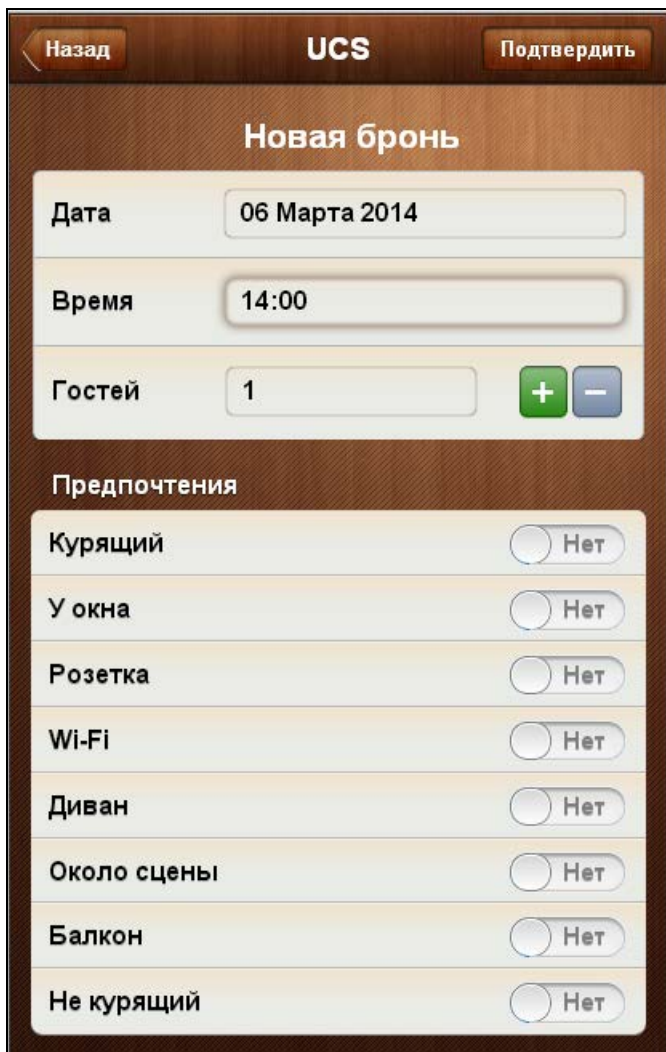
Рис. 516

После отправки сообщения, все официанты, созданные в менеджерской части RK7 получают это сообщение. На данный момент время жизни сообщения задается в файле настроек у ПО Виртуальная карта.

22.5 «Бронирование» – забронировать столик через систему резервирования (RK6 и RK7)

22.5.1 Создание брони.

Для создания брони столика следует нажать кнопку «Бронирование». Если ранее созданных броней нет, то система предложит создать новую бронь.



Назад UCS Подтвердить

Новая бронь

Дата 06 Марта 2014

Время 14:00

Гостей 1 + -

Предпочтения

Курящий	Нет
У окна	Нет
Розетка	Нет
Wi-Fi	Нет
Диван	Нет
Около сцены	Нет
Балкон	Нет
Не курящий	Нет

Рис. 517

Для создания брони необходимо выбрать нужную дату, время и предпочтения, установив переключатель в положение «Доб». По умолчанию, в поле «Время» будет установлено

ближайшее время к текущему, но кратное 15 минутам (для удобства работы с бронями).

Пример: 13:00, 13:15,13:30 и т.д. Т.е. если текущее время 13:07, то будет установлено 13:15.

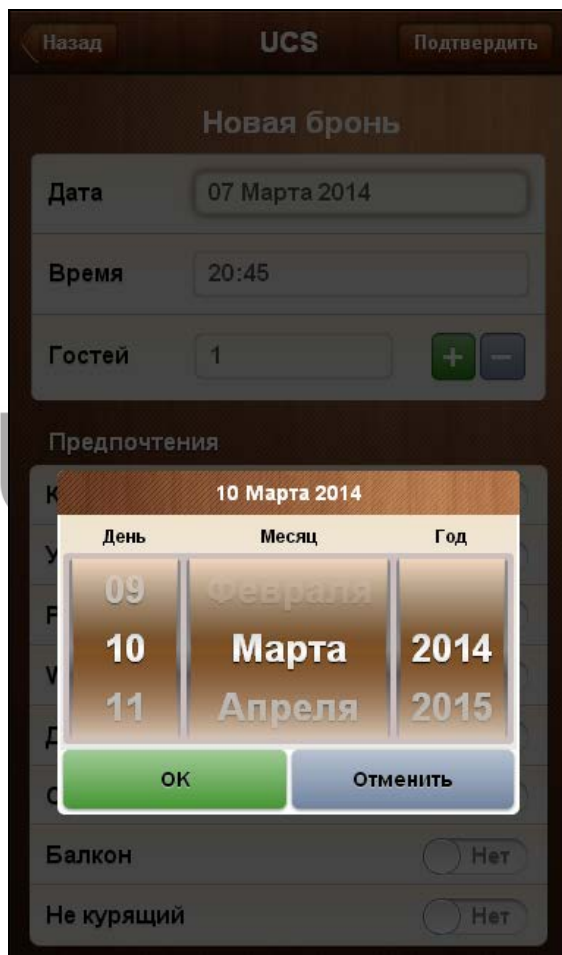


Рис. 518

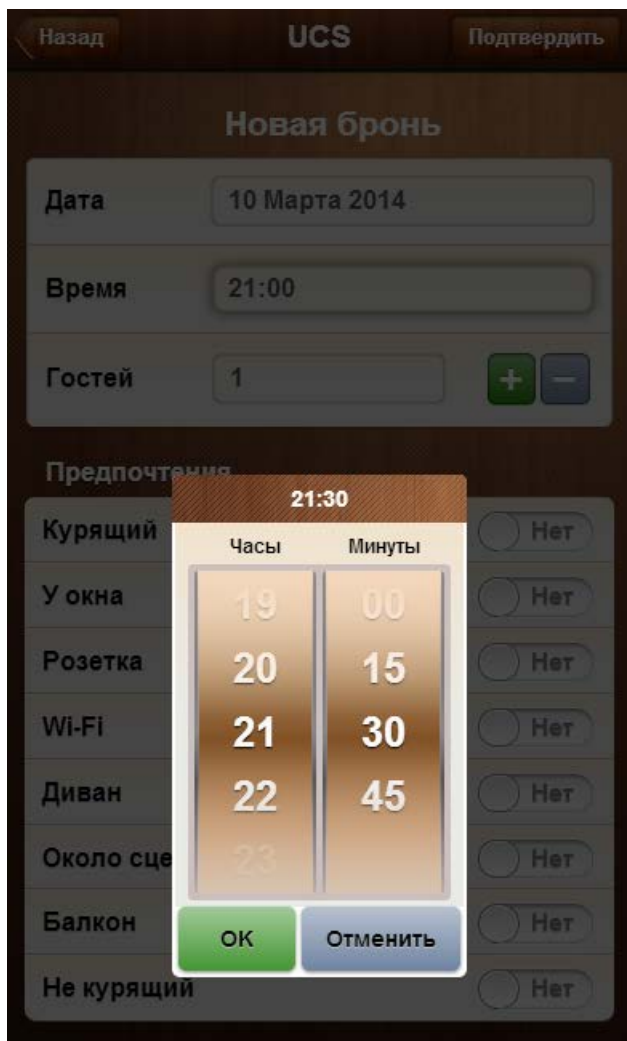
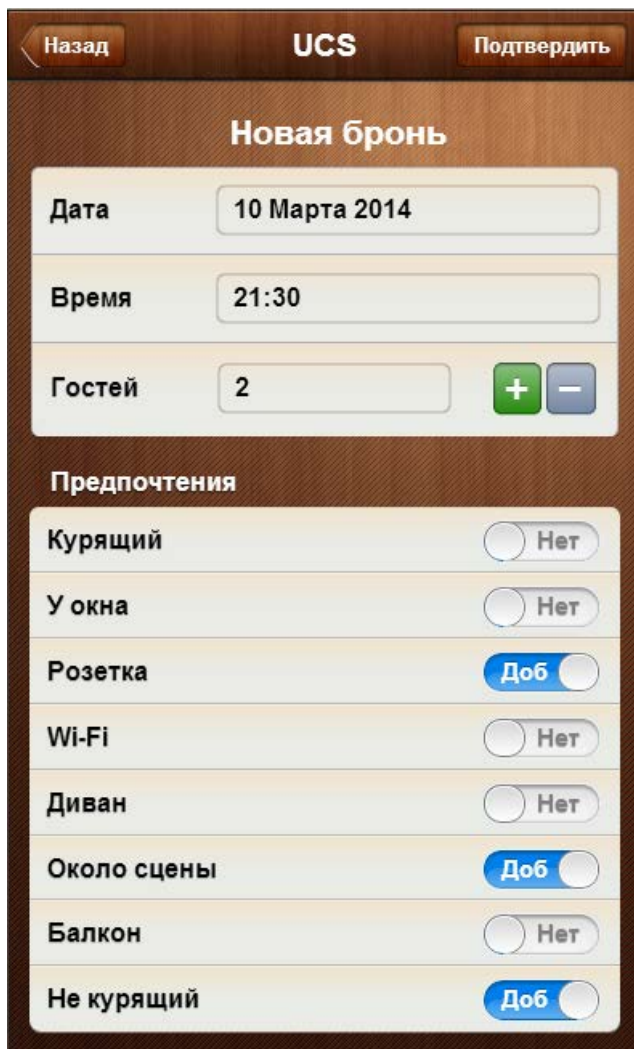


Рис. 519



Назад UCS Подтвердить

Новая бронь

Дата 10 Марта 2014

Время 21:30

Гостей 2 + -

Предпочтения

Курящий Нет

У окна Нет

Розетка Доб

Wi-Fi Нет

Диван Нет

Около сцены Доб

Балкон Нет

Не курящий Доб

Рис. 520

Для сохранения брони необходимо нажать кнопку **Подтвердить**, после чего система запросит подтверждение созданный брони. Если бронь сформирована некорректно, то

следует нажать кнопку «Отменить» и продолжить корректировку брони.

Если все параметры корректны, то следует нажать кнопку «Подтвердить».

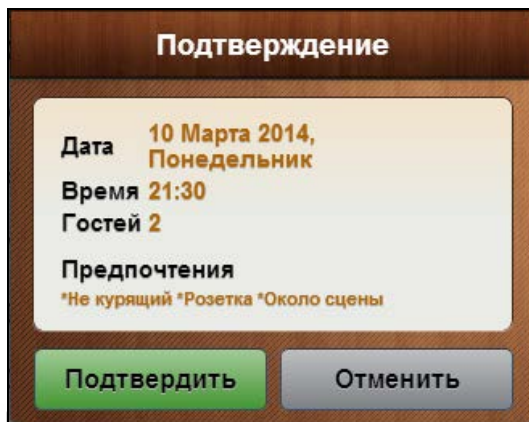


Рис. 521

Если свободный столик, удовлетворяющий этим параметрам, существует в системе Резервирования, то система подтвердит бронирование и сохраненная бронь отобразится в списке действующих броней. А в системе Резервирования сформируется данная бронь (см. Рис. 523).



Рис. 522

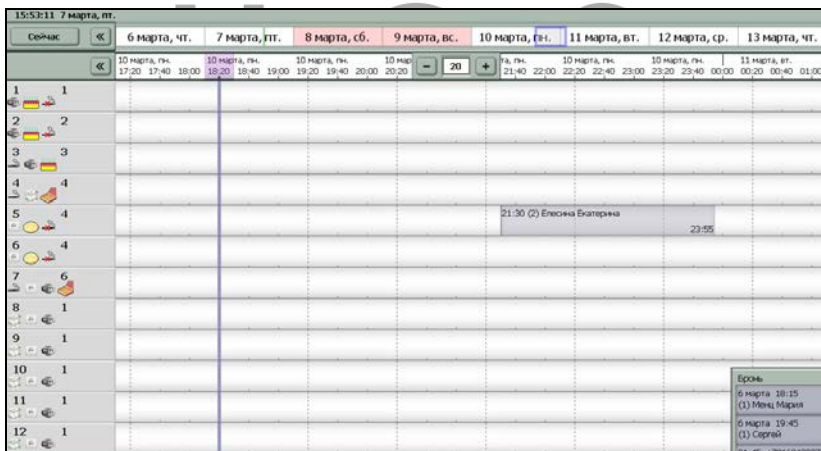


Рис. 523

После того как в системе бронирования будет создана бронь на определенный столик, номер забронированного столика обратно в Виртуальную карту передан не будет. И если клиенту надо что-то уточнить, то будет необходимо позвонить непосредственно в ресторан.

Если столик, удовлетворяющий этим параметрам, отсутствует, то система подтвердит бронирование (см. Рис. 524):

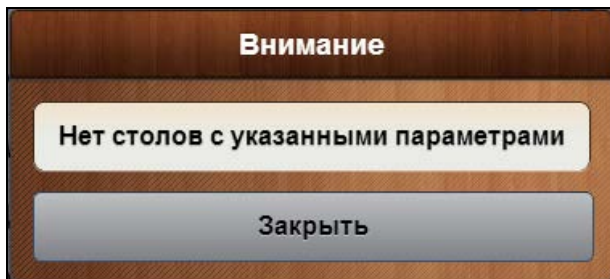


Рис. 524

Если столики, удовлетворяющий заданным условиям, все заняты на это время, то система выдаст сообщение (см. Рис. 525):

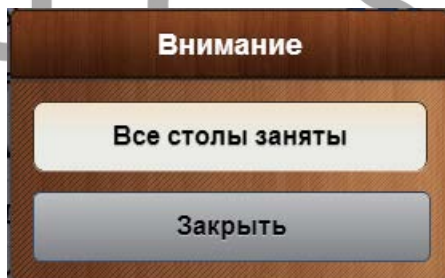


Рис. 525

22.5.2 Удаление брони.


Если необходимо изменить параметры брони, то их нельзя отредактировать и бронь следует полностью удалить и создать ее заново. Для этого следует нажать на кнопку .



Рис. 526

Далее система запросит подтверждение удаления брони (см. Рис. 527).

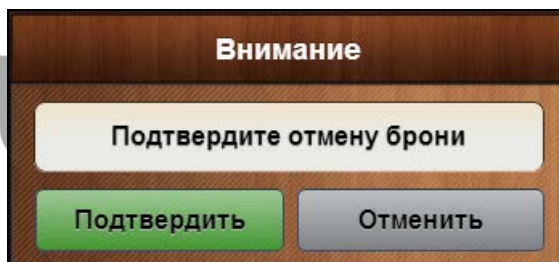


Рис. 527

И бронь будет удалена из списка действующих броней в Виртуальной карте и соответственно в системе Резервирования.

22.5.3 *Изменение параметров брони.*

Если в системе Резервирования было изменено время брони, то это изменение сразу отобразится в параметрах брони в Виртуальной карте.



Рис. 528



Рис. 529

Если в системе Резервирования бронь была удалена, то это удаление сразу отобразится в списке Действующих броней, т.е. из этого списка она тоже будет удалена.



Рис. 530

Если в системе Резервирования бронь была перенесена на другой столик, то эта никак не отобразится в списке Действующих броней в Виртуальной карте.

22.5.4 **Временные ограничения для бронирования.**

Так как расписания для ресторана в текущих версиях RK не предусмотрено, то для резервирования через Виртуальную карту можно воспользоваться настройками расписания в TMS.

Для этого в mwnsettings6.xml или mwnsettings7.xml сделать тег и определить в нем расписание работы ресторана на каждый день недели (расписание по конкретным дням и исключениям на дни недели пока не предусмотрено).

```

<Shedule>
<Sunday Intervals="0:00-2:00 11:00-22:00 "/>
    <Monday Intervals="11:00-22:15"/>
    <Tuesday Intervals="11:00-20:00"/>
    <Wednesday Intervals="17:00-23:00"/>
    <Thursday Intervals="11:00-22:00"/>

```

```
<Friday Intervals="20:45-23:59"/>
<Saturday Intervals="0:00-4:00 11:00-23:59"/>
</Shedule>
```

В этом случае, если ближайшее время для бронирования не укладывается в рабочее время ресторана, то при бронировании столика текущее время будет выделено красным шрифтом.

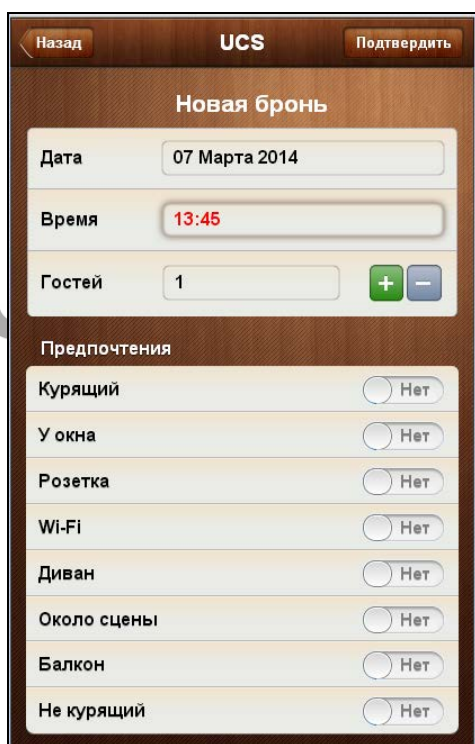


Рис. 531

И при выборе времени резервирования система предложит время, не ранее заданного в расписании для ресторана (более раннее время будет неактивно на барабане).

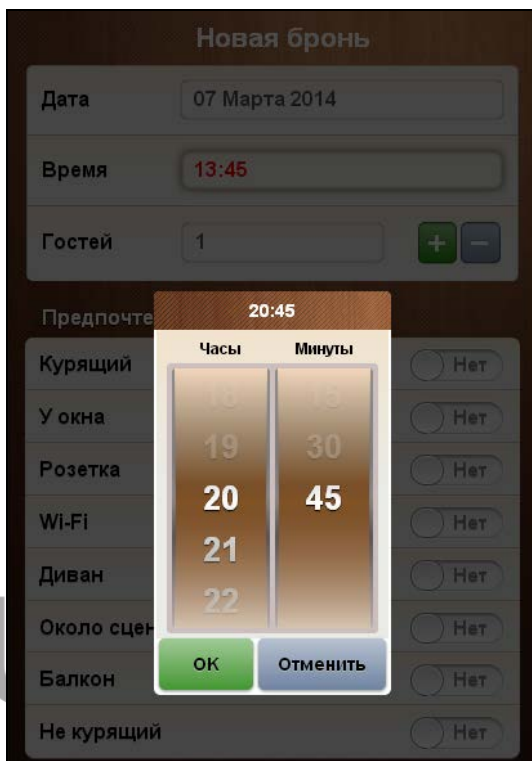


Рис. 532

Если в системе определено минимальное время, относительно которого бронирование запрещено (текущее время плюс время из настройки в часах или минутах), то при попытке сделать бронь раньше определенного времени, система выдаст сообщение:

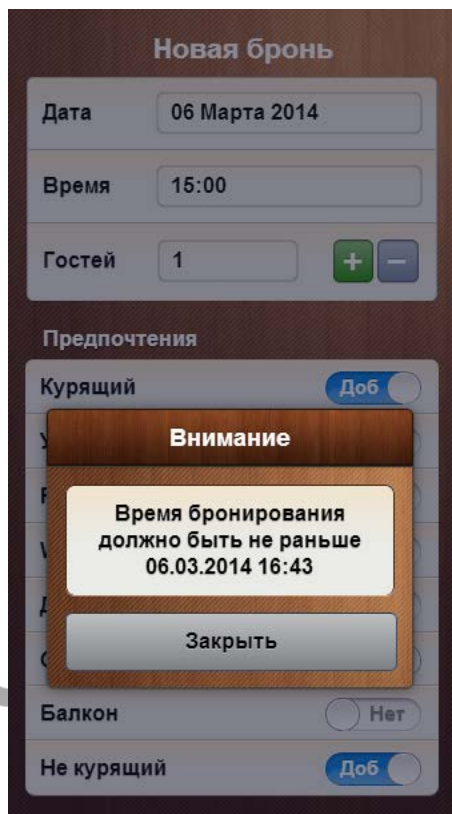




Рис. 533

22.5.5 Просроченные брони и посадка гостя за столик.

Все созданные брони сохраняются в списке Действующих броней.

Если текущее время больше чем время, на которое сделана бронь, то такая бронь в списке действующих броней будет выделена серым шрифтом.

Пока не сделана посадка гостя за столик в системе Резервирования, бронь из списка Действующих броней в Виртуальной карте можно будет удалить (кнопка  будет присутствовать). При этом неважно просрочена эта бронь или нет. Это будет влиять только на цвет шрифта (серый или черный).

После посадки гостя за столик (неважно вовремя или раньше чем в забронированное время или позже) у брони запрещается возможность удаления ее из списка Действующих броней. Т.е. кнопка  будет отсутствовать.

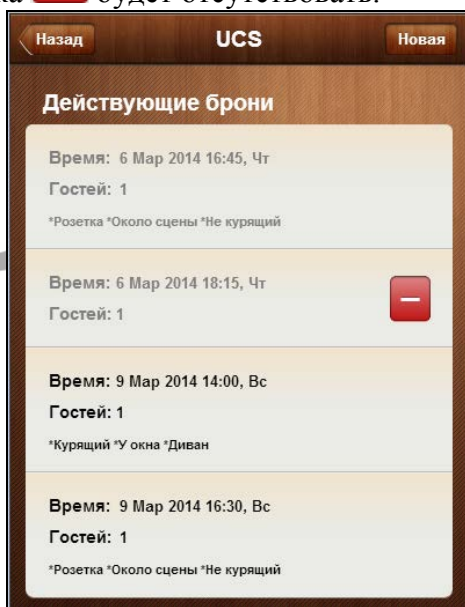


Рис. 534

22.6 «Пригласить друга» - стать участником акции «Пирамида»

Представленная акция направлена на привлечение в ресторан новых гостей. Участником акции могут стать или зарегистрированные пользователи, которые отправили приглашение, или приглашенные, т.е. новые пользователи, еще незарегистрированные в системе CRM. Все участники акции премируются по определенным правилам.

22.6.1 Об акции.

На данном этапе поддержана 3-х уровневая пирамида. В построении «ветки» Пирамиды, т.е. пригласить друга, может только зарегистрированный в CRM пользователь. Вознаграждения для данной «ветки» работают только до 3-го уровня, т.е. для 4-х человек: Я (Родитель)(0-ый уровень), мой друг (1-ой уровень), друг моего друга (2-ий уровень) и друг друга моего друга (3-ый уровень). Отправив приглашение, пользователь становится потенциальным Родителем, а его друг потенциальным участником акции. После регистрации Друга в CRM (после получения кода-приглашения) происходит фактическое формирование «ветки», т.е. Родитель оказывается на нулевом уровне «ветки», а его Друг – на первом.

Процесс приглашения: используя приложение «Виртуальная карта» (и никак по другому), в пункте «Пригласить друга», ввести номер его телефона и нажать «Пригласить». Если пользователь с таким номером телефона уже создан с CRM, то приходит сообщение с отказом в отправке приглашения, т.к. «пригласить» можно только нового клиента, еще не зарегистрированного в CRM. После отправки Приглашения на указанный телефонный номер придет СМС, со ссылкой, по которой приглашенный обязательно должен войти с любого устройства (телефон, планшет, компьютер), чтобы зарегистрироваться в системе.

Для устройств под iOS – рекомендуется использовать встроенный браузер Safari.

Для устройств Android и других – Google Chrome

Пирамида с максимально возможными премиями:

- 1-ый, пригласив 2-го, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет или в виде купона) после реальной первой покупки 2-го (т.е. после того, как 2-ой первый раз посетит ресторан и сделает там покупку).

- 1-ый получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 2-го (с первой покупки в том числе)

- 2-ой, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет или в виде купона) сразу после регистрации в системе (при этом он не сделал еще ни одной покупки).

- 2-ой, пригласив 3-го, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет или в виде купона) после реальной первой покупки 3-го (т.е. после того, как 3-ой первый раз посетит ресторан и сделает там покупку). 1-ый, при этом, одноразового вознаграждения за 3-го не получает, т.к. он получает его только от своих друзей, а не за друзей друзей.

- 2-ой получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 3-го (с первой покупки в том числе). При этом 1-ый тоже получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 3-го.

- 3-ий, пригласив 4-го, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет или в виде купона) после реальной первой покупки 4-го (т.е. после того, как 4-ой первый раз посетит ресторан и сделает там покупку). 1-ый, при этом, одноразового вознаграждения за 4-го не получает, т.к. он получает его только от своих друзей, а не за друзей друзей.

- 3-ий получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 4-го (с первой покупки в том числе). При этом 1-ый тоже получает регулярное вознаграждение (только в виде % от суммы затрат) с каждой покупки 4-го.

- 4-ий может пригласить 5-го и т.д., но при этом 1-ый с покупок 5-го и далее, никаких вознаграждение иметь не будет.

Таким образом:

- зарегистрированный в CRM пользователь может стать Родителем новой «ветки», который максимально премируется так:

разовая премия за первую покупку своего Друга плюс регулярные премии с покупок своих друзей в виде определенного процента с каждой затраты.

- незарегистрированный в CRM пользователь может стать Другом (Приглашенным), и после регистрации в системе премируется так:

разовая премия за регистрацию в системе (без первой покупки). В последствии может стать Родителем своей «ветки» и премироваться как Родитель (см. пункт выше).

Все правила премирования настраиваются в акции «Пирамида» в CRM и могут быть сокращены. Т.е можно не назначать разовые премии и оставить только процент от покупок и наоборот и т.д.

Участник (вознаграждение по факту посещения другом)		Друзья			Друг (вознаграждение по факту приглашения другом)	
Сумма	Комментарий	Уровень	Процент	Комментарий	Сумма	Комментарий
700.00	Премия Родителю за Друга	1	20	Премия % за Друга	500.00	Премия Другу за регистрацию
		2	10	Премия % за Друга Друга		
		3	5	Премия % за друга Друга Друга		

Рис. 535

22.6.2 Приглашение друга

Для того чтобы пригласить друга необходимо нажать на кнопку «Пригласить друга» и далее в открывшемся окне ввести номер телефона друга и нажать кнопку «Пригласить».



Рис. 536

После отправки приглашения система сформирует ссылку, по которой приглашенный должен будет зайти с любого устройства (телефон, планшет, компьютер), чтобы зарегистрироваться в системе.

Для устройств под iOS – рекомендуется использовать встроенный браузер Safari.

Для устройств Android и других – Google Chrome

Ссылка содержит специальный invite-код, который позволяет создать «родство» для участников «Пирамиды», т.е. создать «ветку» Пирамиды. Эта ссылка будет отправлена в виде смс на указанный номер телефона и будет продублирована на этой странице в Виртуальной карте. Ссылка может быть закодирована в виде QR-кода.



Рис. 537

Если приглашение было отправлено Другу, который уже был ранее зарегистрирован в CRM, то система выдаст сообщение:

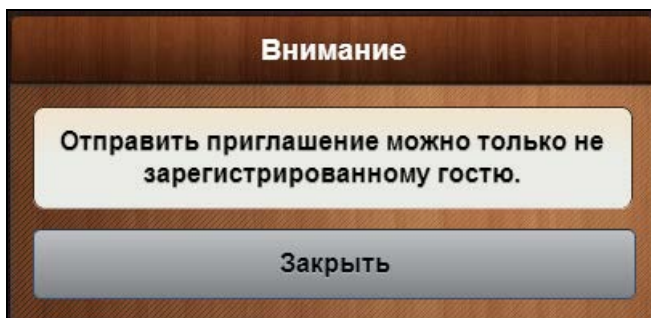


Рис. 538

Если дата Приглашения выходит за рамки работы акции Пирамида, то система выдаст сообщение:



Рис. 539

Invite-код не привязан ни к какому пользователю (даже с учетом того, что ввели корректный номер телефона) и им в принципе может воспользоваться любой гость. Т.е. сфотографировав этот код (ссылку), любой незарегистрированный гость может зайти по этой ссылке, ввести свой номер телефона и зарегистрироваться в CRM, тем самым стать ДРУГОМ, создав очередное родство РОДИТЕЛЮ. Без этого кода воспользоваться приложением Виртуальная Карта можно, но при регистрации не будет обращения к акции Пирамида и пользователь, который зарегистрировался в системе без этого кода, не сможет стать участником акции.

Если Приглашением воспользуется сторонний гость, причем уже зарегистрированный в системе, то при регистрации по ссылке система выдаст сообщение:



Рис. 540

22.7 «Профиль» - Изменение данных в профиле.

Для входа в профиль клиента следует нажать кнопку «Профиль».

22.7.1 Личные данные.

В момент создания виртуальной карты в CRM, гостю автоматически присваивается имя «Дорогой клиент» и устанавливается единая дата рождения по умолчанию.



Рис. 541

В этом режиме клиент может изменить обращение к себе, нажав на кнопку «Обращение к Вам» и ввести собственное имя.



Рис. 542

Также клиент может изменить дату своего рождения, нажав на кнопку «Дата рождения» и ввести правильную дату рождения.



Рис. 543



Рис. 544

Предоставлена возможность выбрать «Язык интерфейса».

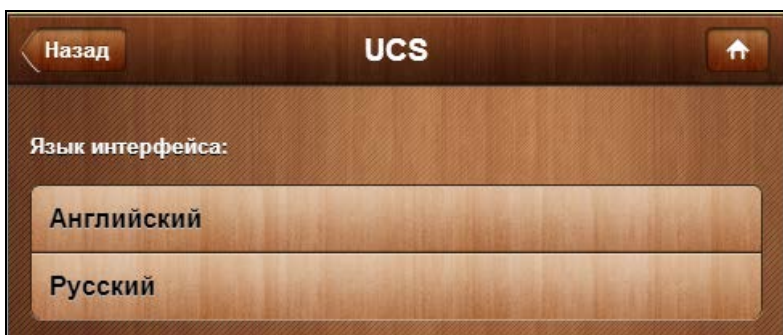


Рис. 545



Рис. 546

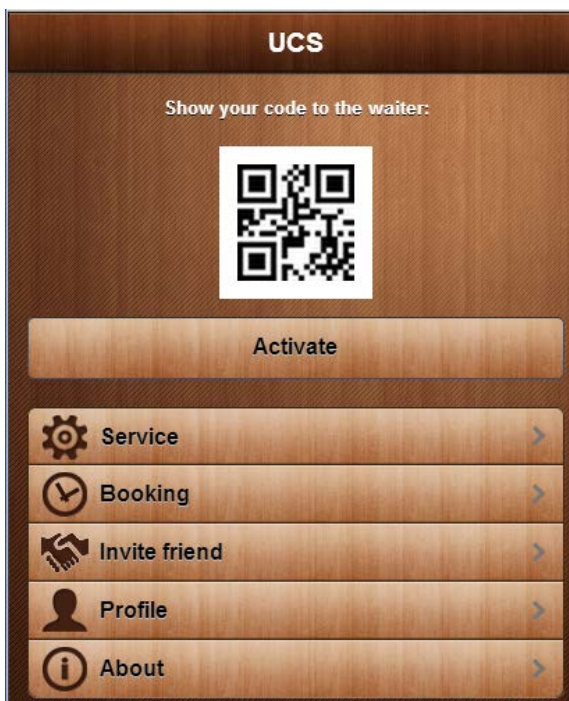


Рис. 547

Все изменения, внесенные в личные данные, будут переданы в профиль этого клиента в CRM.

22.7.2 Карты и Счета.

Клиенту предоставляется возможность просмотра списка карт и счетов, которые определены на его профиле.

В списке карт отобразятся все карты, назначенные на профиль клиента.



№ карты	Дата активации
Подразделение	Дата окончания действия
Группа	Статус
27616	21.02.2014
Головное подразделение	21.02.2015
Import PDS --> CRM	Активна
27617	21.02.2014
Головное подразделение	21.02.2015
Виртуальные карты	Активна

Рис. 548

При выборе конкретной карты можно просмотреть все транзакции, прошедшие по ней.

№ транзакции	Время
Подразделение	Сумма
Счет	Статус
10000000429004	13.05.2014 17:13:13
Головное подразделение	19.80 руб.
Бонусный счет Пирамида	●
10000000429003	13.05.2014 17:13:13
Головное подразделение	22.00 руб.
Скидка 10%	●
10000000428997	13.05.2014 17:13:13
Головное подразделение	364.00 руб.
Потраты	●
10000000428996	13.05.2014 17:13:13
Головное подразделение	45.50 руб.
Скидка 10%	●

Рис. 549

В списке счетов отобразятся все счета данного профиля.

№ счета	Дата открытия
Подразделение	Глубина кредита
Тип	Баланс
Статус	
01.00014.00303916.0001	21.02.2014
Головное подразделение	0.00 руб.
Бонусный счет Пирамида	2589.09 руб.
Активен	
05.00001.00303917.0001	21.02.2014
Головное подразделение	0.00 руб.
Потраты	13236.50 руб.
Активен	
02.00069.00303918.0001	21.02.2014
Головное подразделение	0.00 руб.
Скидка 10%	1621.50 руб.
Активен	

Рис. 550

При выборе конкретного счета, отобразятся все транзакции по нему.

№ транзакции	Время
Подразделение	Сумма
Карта	Статус
10000000429200	13.05.2014 18:48:01
Головное подразделение	162.00 руб.
10000000429199	13.05.2014 18:48:01
Головное подразделение	54.00 руб.
10000000429198	13.05.2014 18:48:01
Головное подразделение	48.60 руб.
10000000429197	13.05.2014 18:48:01
Головное подразделение	79.20 руб.
10000000429196	13.05.2014 18:48:01
Головное подразделение	122.04 руб.

Рис. 551

22.8 «О приложении»

В данном пункте меню - получить справочную информацию о приложении или предприятии.

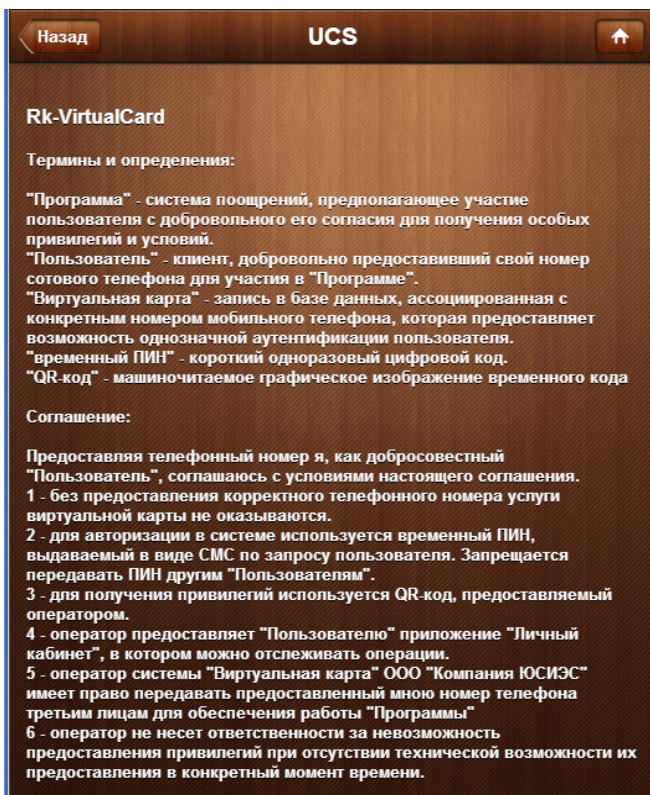


Рис. 552

22.9 «Активизировать»

В пункте меню «Активизировать» происходит регистрация карту в заказе.

22.10 Регистрация QR кода в заказе.

Для получения доступа к просмотру заказа и формированию заказа гостем самостоятельно (доступ к пункту «Меню»), необходимо зарегистрировать виртуальную карту в заказе, а затем активизировать полученный QR-код.

- Для регистрации QR-кода в заказе, необходимо предоставить полученный QR код официанту. Официант должен открыть заказ на Irod и с помощью камеры считать этот код в заказ.

Для активации режима считывания QR-кода на Irod необходимо выбрать:

- в RK7 в списке функций выбрать пункт «Код карты» и затем режим Камеры.


- в RK6 нажать на кнопку  и выбрать режим Камеры.



Рис. 553

или

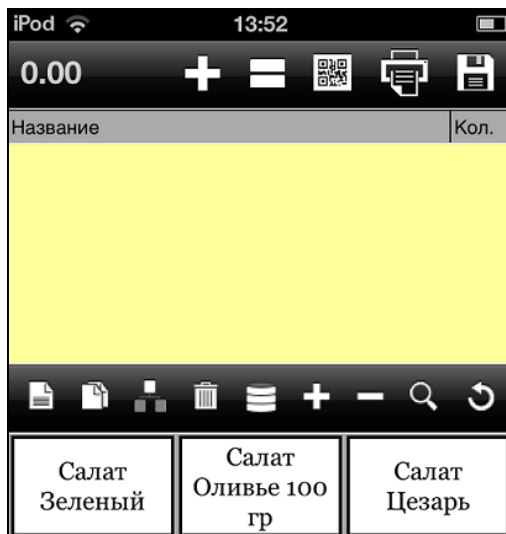


Рис. 554

Если регистрация карты прошла успешно, то на экране появится сообщения:

- в RK7 имя клиента и после сохранения заказа изменится сума заказа (если есть скидка) – см. Рис. 555.

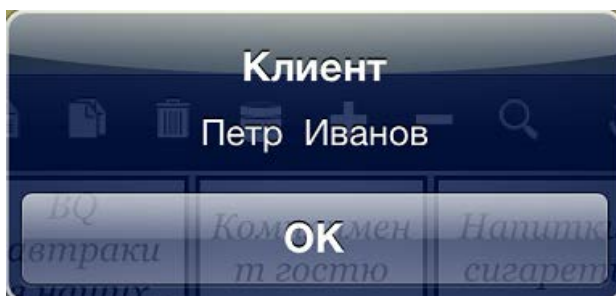


Рис. 555

- в RK6 имя клиента, баланс карты и возможность назначить скидку или определить сумму для оплаты картой (см. Рис. 556).

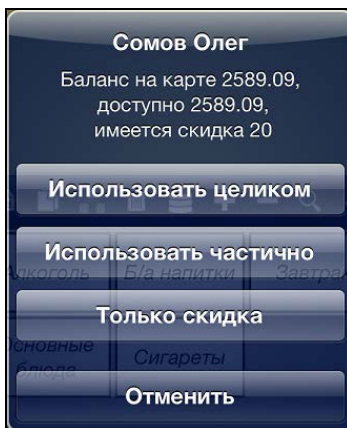


Рис. 556

- Для активизации кода следует нажать кнопку «Активизировать».

Если QR-код предварительно не был зарегистрирован в заказе, то система выдаст сообщение:

Для RK7:

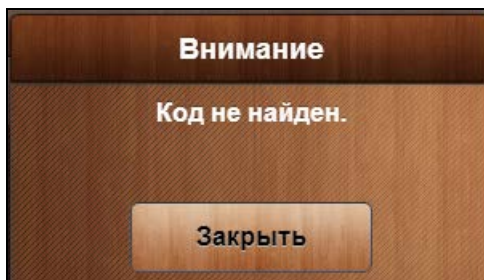


Рис. 557

Для RK6:

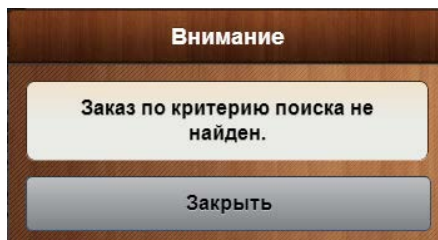


Рис. 558

22.11 Режим гостя, после регистрации.

После активации карты в заказе, пользователь получает доступ к дополнительному сервису, меню ресторана (при желании) и всему вышеперечисленному функционалу.



Рис. 559

22.11.1 Обслуживание.

Выбрав этот пункт, клиент получает доступ к просмотру заказа и отправке различных сообщений официанту.



Рис. 560

- Просмотреть чек.

Выбрав этот пункт, клиент может видеть текущее состояние заказа (предчек).

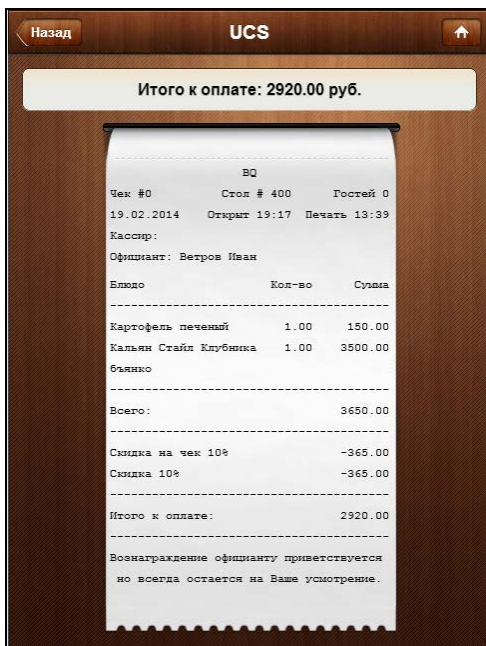


Рис. 561

Внимание! Если заказ уже оплачен, то при попытке просмотреть заказ, система выдаст сообщение:

Для РК7:



Рис. 562

Для РК6:

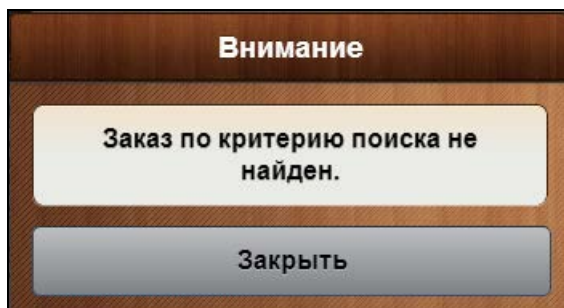


Рис. 563

- Общение с официантом.

В этом пункте клиент может написать свое сообщение или воспользоваться стандартным. Стандартный текст сообщения отображается в поле «Дополнительные возможности». Для отправки сообщения необходимо нажать кнопку «Отправить». После отправки сообщения оно будет отправлено закрепленному за этим заказом официанту.



Рис. 564

- Просьба рассчитать.

Воспользовавшись этим пункте клиент может отправить сообщение официанту с просьбой рассчитать заказ.

22.11.2 Меню.

Выбрав данный пункт, гость сможет при желании самостоятельно сформировать заказ.

Формировать заказ можно несколькими сессиями. Все редакции заказа будут отображены в заказе.

Все группы меню отображаются на одном уровне. У группы блюд должна быть обязательно определена картинка, размером не более 40*40 пикселей. И фон картинки должен быть прозрачный. Для версии РК6, картинка пока привязывается вручную в .xml.



Рис. 565

Для выбора блюда, следует открыть необходимую папку, в которой будут отображены блюда с ценами. Если у блюда в менеджерской части определено описание, то оно будет отображаться под названием блюда.



Рис. 566

Для выбора блюда следует нажать кнопку «+»

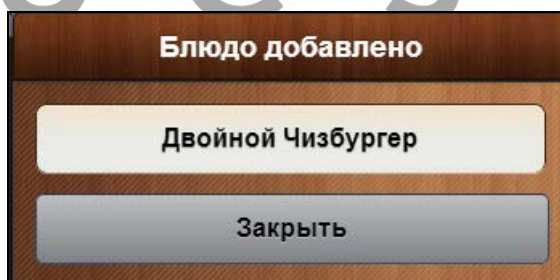


Рис. 567

И затем кнопку «Закреть» для продолжения работы с меню.

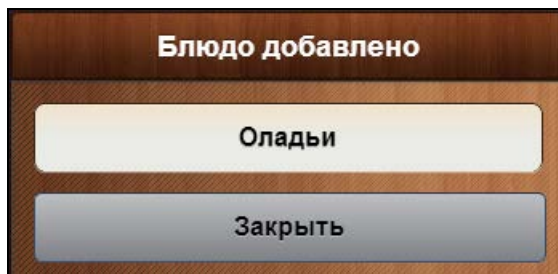


Рис. 568

Для перехода в просмотр заказа следует нажать кнопку «Заказ».

После чего откроется окно с перечнем выбранных блюд, итоговой суммой и возможностью редактировать заказ.



Рис. 569

Для удаления блюда следует нажать кнопку «-».

Для редактирования количества блюда и работы с его модификаторами – кнопку «>».

При редактировании блюда откроется карточка блюда с фотографией блюда (если она определена в менеджерской РК) и группы модификаторов.



Рис. 570

Для изменения количества следует воспользоваться кнопками «+» / «-». А для выбора модификатора установить флаг в положение «Доб.».

Для возврата в заказ следует воспользоваться кнопкой «Заказ», а для дальнейшей работы с меню – кнопкой «Меню».



Рис. 571

После редактирования заказа, на экране отобразятся все изменения (выбранные модификаторы и итоговая сумма по данному блюду).



Рис. 572

Для сохранения заказа следует нажать кнопку «Подтвердить».

После этого, при необходимости можно продолжить редактировать заказ (добавлять новые блюда). При этом заказ будет формироваться как отдельный, но при сохранении, он будет добавлен к предыдущему, т.к. фактически редактируется только один заказ, в котором зарегистрирована виртуальная карта.

Внимание!!! Если у блюда были определены обязательные модификаторы, но не были выбраны к блюду, то система выдаст сообщение.



Рис. 573

Внимание!!! Если заказ в момент его сохранения в виртуальной карте был открыт на кассе, то система выдаст сообщение.

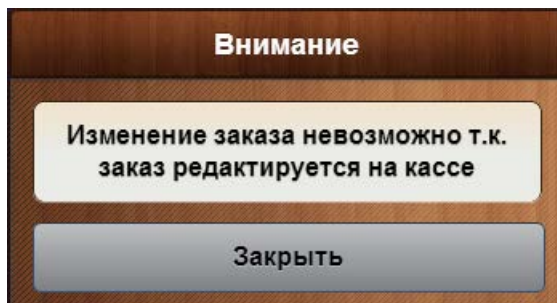


Рис. 574

Внимание!!! Если по заказу был распечатан предчек, то в момент сохранения его в виртуальной карте, система выдаст сообщение.



Рис. 575

Внимание!!! Если заказ был оплачен на кассе, то в момент сохранения его в виртуальной карте, система выдаст сообщение.



Рис. 576

Внимание! В RK7 (в отличие от RK6) можно активизировать QR-коды в разных заказах и ограничений нет. В этом случае, система будет работать только с первым заказом и других видеть не будет. Чтобы сделать ограничения как в RK6 (пока заказ не будет закрыт зарегистрировать в другом заказе эту карту невозможно) нужна доработка от RK7.

22.12 Режим ФастФуд.

После создания или проверки виртуальной карты, система откроет доступ к главному меню.



Рис. 577

Пользователь может воспользоваться следующими возможностями:

- отправить сообщения всем официантам, зарегистрированным в системе - «Сервис»
- создать заказ самостоятельно, воспользовавшись предложенным меню.
- стать участником акции «Пирамида» - «Пригласить Друга»
- изменить данные в профиле – «Профиль»

- ознакомиться со справочной информацией – «О приложении».

22.12.1 «Меню».

Выбрав данный пункт, гость сможет при желании самостоятельно сформировать заказ.

Сформированный заказ можно добавить к предыдущему, тем самым иметь возможность работать с одним заказом.

Все группы меню отображаются на одном уровне. У группы блюд должна быть обязательно определена картинка, размером не более 40*40 пикселей. И фон картинки должен быть прозрачный. Для версии RK6, картинка пока привязывается вручную в .xml.



Рис. 578

Далее необходимо сформировать заказ (см. п. 22.11.2).



Рис. 579

После того, как заказ полностью сформирован и подтвержден, на экране появится сообщение о его сохранении, а так же номер заказа и его QR-код:

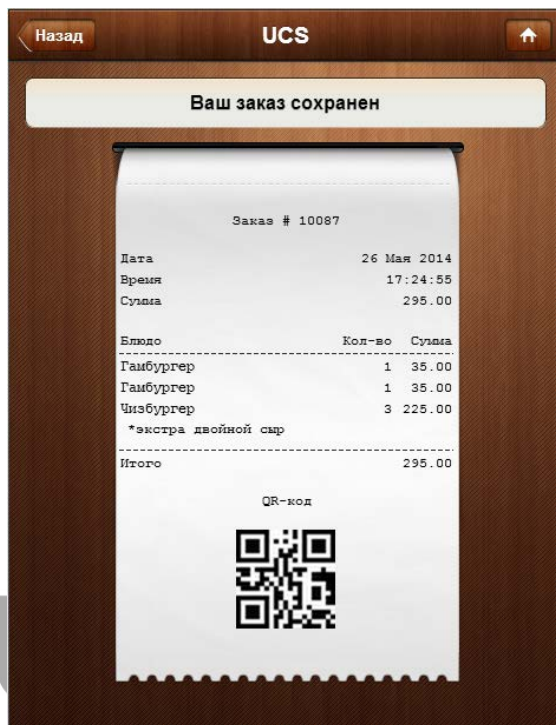


Рис. 580

Далее, гость должен подойти к кассиру и:

- озвучить номер заказа.
- предоставить QR-код, если на кассе настроен сканер QR-кодов.

В случае, если гость хочет дополнить заказ, то следует создать новый заказ, указав в нем дополнения, и при подтверждении такого заказа система предложит или создать новый отдельный заказ или объединить его с предыдущим заказом.

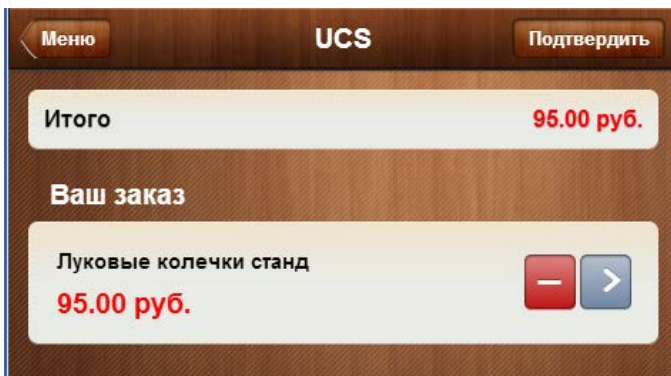


Рис. 581

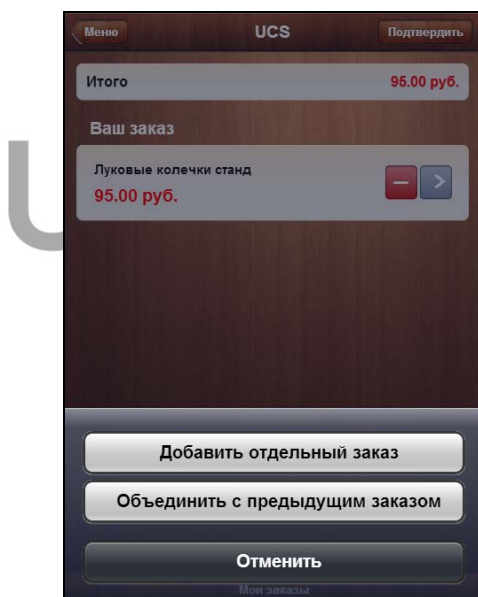


Рис. 582

При выборе «Объединить с предыдущим заказом», текущий заказ будет добавлен к предыдущему.

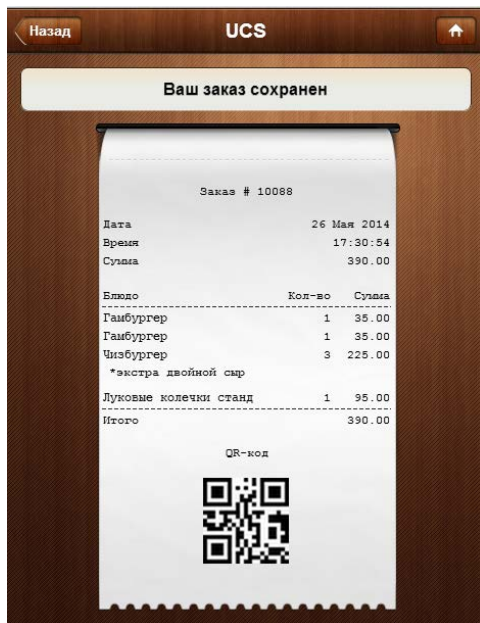


Рис. 583

При выборе пункта «Мои заказы» система предоставит перечень всех заказов этого клиента.

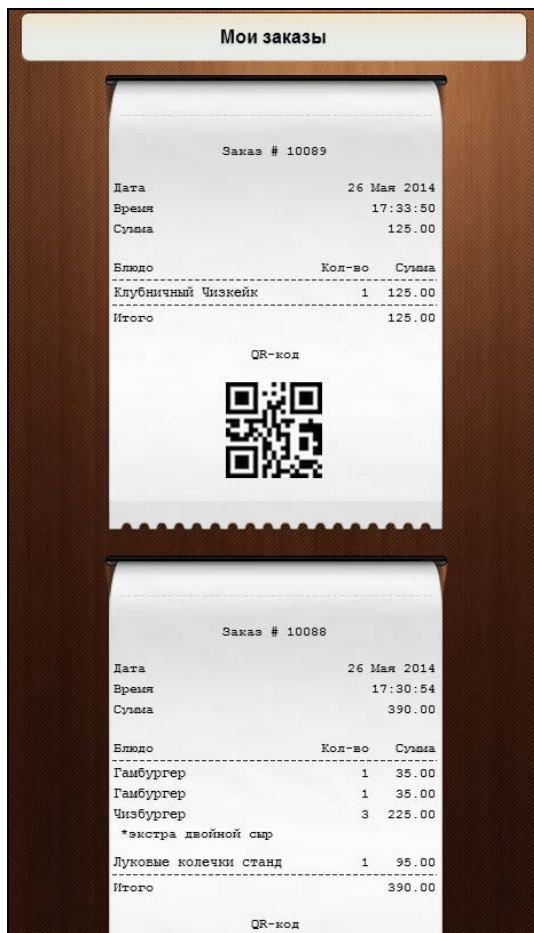


Рис. 584

Внимание!!! Время «жизни» заказа определяется в настройках системы.