

Обзор изменений программы «1С: Управление торговлей 11.1.4.1»

Часть 6: Функционал бонусных программ лояльности

Очень часто компании в своей деятельности используют бонусные программы лояльности, поскольку бонусные программы обладают существенными преимуществами по сравнению с простыми скидками.

Основным преимуществами использования бонусных программ является то, что клиенты, в той или иной степени, видят ценность в накопленных бонусах. Если клиент знает, что у него «на счету» в вашей организации есть накопления, ему будет труднее отказаться от услуг Вашей компании в пользу другой.

В релизе УТ 11.1.4.1 добавлена функциональная возможности использования бонусных программ лояльности. Рассмотрим же основные настройки в программе и возможности использования бонусных программ.

Если говорить в общем, то бонусные программы лояльности предполагают начисление бонусных баллов, которые могут быть использованы для оплаты покупок. Бонусные баллы начисляются на карту лояльности клиента. При оплате покупки бонусные баллы пересчитываются в определенную сумму в соответствии с указанным для них курсом конвертации.

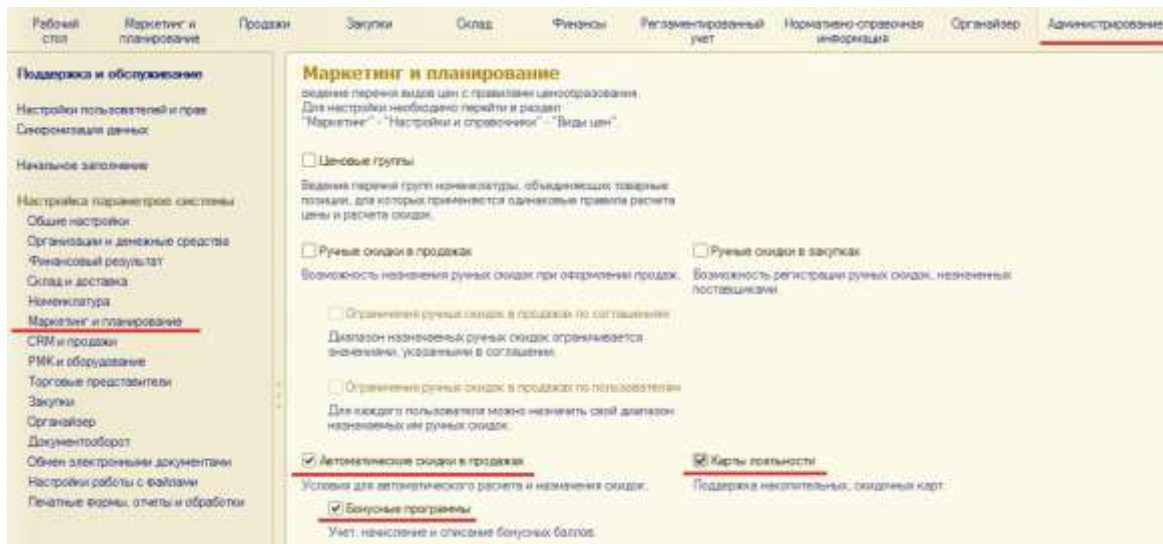
При начислении и оплате бонусными баллами могут применяться различные ограничения: оплатить можно только определенные товары, сумма оплаты бонусами не должна превышать определенный процент от всей покупки, оплата покупки бонусами ограничена определенным сроком и т.д.

Бонусная система лояльности в УТ11 применяется только в розничной торговле. Т.е. начисление бонусов и оплата бонусными баллами производится только при оформлении документа «Чек ККМ».

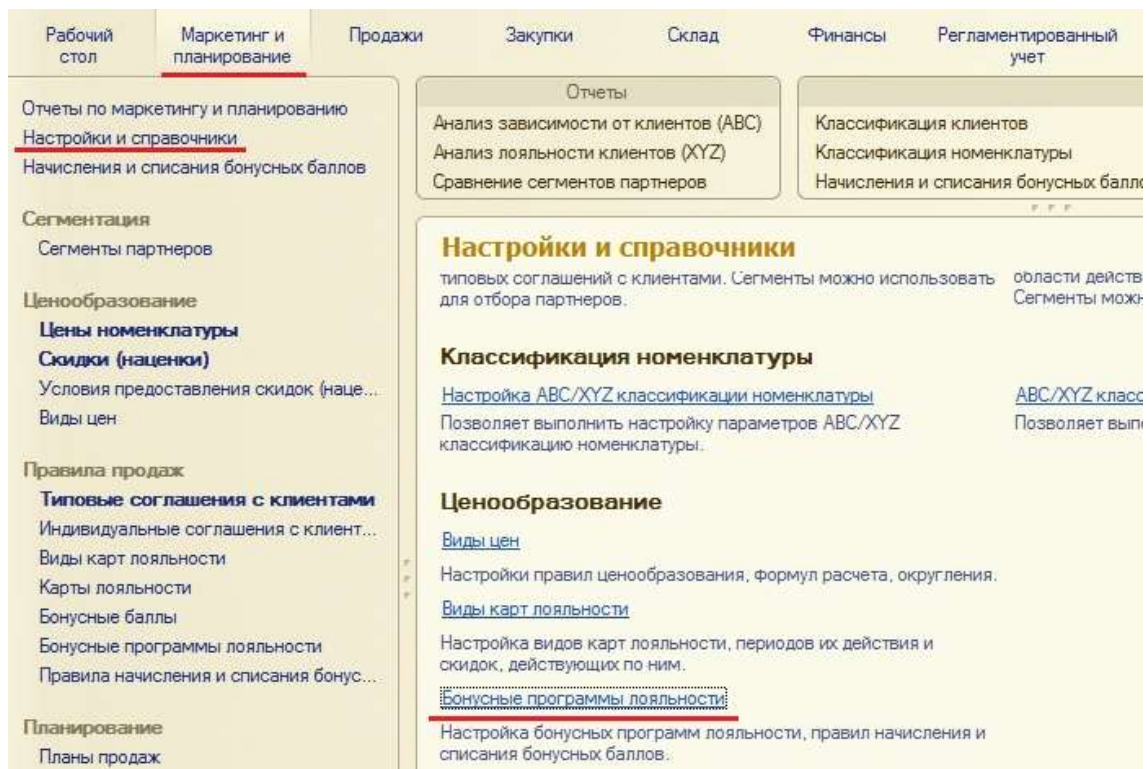
Рассмотрим простую ситуацию. Есть некая компания, где для постоянных клиентов выдаются карты лояльности. По данным картам лояльности клиентам при покупке товаров начисляются баллы, которыми в дальнейшем можно оплачивать свои будущие покупки.

Для того чтобы включить возможности использования бонусных программ лояльности перейдем на вкладку программы «Администрирование» - «CRM и продажи» и включим флажок «Розничные продажи».

После этого перейдем на вкладку «Администрирование» - «Маркетинг и планирование» и установим три флажка: «Автоматические скидки в продажах», «Карты лояльности» и «Бонусные программы».



Теперь регистрируем новую бонусную программу для нашей компании. Для этого перейдем на вкладку «Маркетинг и планирование» - «Настройки и справочники» - «Бонусные программы лояльности». Создадим новую запись.



Укажем название нашей бонусной программы, например, как «Бонусная программа фирмы». Далее заполним основные настройки бонусной программы:

- Определим курс конвертации бонусных баллов. Укажем, что 1 балл равен 1 рублю.
- Укажем, какие товары могут быть оплачены бонусными баллами. Бонусными баллами могут быть оплачены все товары или только товары определенного сегмента номенклатуры. В нашем случае будем использовать вариант «Любая номенклатура».
- Определим, будут ли начисляться новые бонусные баллы при оплате покупки бонусами. Выберем вариант «Бонусные баллы не начисляются». Т.е., если клиент при покупке расплачивается бонусами, то за эту покупку новых бонусов он не получит.
- Далее нужно указать какая часть покупки может быть оплачена бонусными баллами. Задается тот максимальный процент от суммы покупки, который может быть оплачен бонусными баллами. Максимальный процент оплаты бонусными баллами может быть детализирован по каждой ценовой группе товаров. Ценовые группы в этом примере использовать мы не будем. Укажем максимальный процент оплаты бонусами «50%».

Бонусные программы лояльности (создание) * (1С:Предприятие)

Бонусные программы лояльности (создание) *

Наименование: Бонусная программа фирмы

Общие параметры:

Один бонусный балл равен: 1,0000 RUB

Бонусными баллами может быть оплачена:

Любая номенклатура

Номенклатура из сегмента

При оплате позиции бонусными баллами:

Может быть произведено начисление новых бонусных баллов согласно правилам

Бонусные баллы не начисляются

Ограничение оплаты бонусными баллами:

Максимальный процент оплаты бонусами: 50,00 %

Уточнение максимального процента оплаты по ценовым группам:

N	Максимальный процент оплаты бонусами
---	--------------------------------------

Начисление бонусных баллов может производиться несколькими способами:

1. Автоматически, в соответствии с теми правилами начисления, которые задаются в справочнике «Правила начисления и списания бонусных баллов». Справочник вызывается соответствующей командой в панели навигации бонусной программы.

2. При расчете скидок (бонусных баллов), которые зарегистрированы в виде карт лояльности. В виде карт лояльности должна быть указана та бонусная программа, в соответствии с которой будут начисляться бонусные баллы.

3. При проведении маркетинговых акций. В документе «Установка скидок по маркетинговым мероприятиям» должны быть указаны скидки по начислению бонусов.

4. Вручную при вводе начальных остатков бонусных баллов с помощью документа «Начисление и списание бонусных баллов».

Нас как раз интересует второй вариант начисления бонусных баллов.

Создадим новый вид карт лояльности (более подробно о возможностях использования карт лояльности Вы можете узнать из курса «65 кейсов по 1С: Управление торговлей 11»), например, «Карта нашей фирмы» (закладка «Маркетинг и планирование» - «Настройки и справочники» - «Виды карт лояльности»). Укажем в виде карт лояльности нашу бонусную программу.

Карта нашей фирмы (Виды карт лояльности) * (1С:Предприятие)

Карта нашей фирмы (...)

Перейти
Карты лояльности

Карта нашей фирмы (Виды карт лояльности) *

Записать и закрыть

Все действия ▾ ?

Наименование: Статус:

Тип карты: Период действия с: по:

Бонусная программа лояльности: Организация:

Порядок активации: При первом считывании С помощью помощника Обезличенная

Тип персонализации: Персонализированная Обезличенная

Карты данного вида могут быть накопительными и активируются с помощью помощника регистрации карт лояльности.

Скидки (наценки) | Шаблоны кодов карт лояльности | Комментарий

Подобрать ✕ Все действия ▾

Скидка (наценка)

Порядок активации выберем «С помощью помощника». Тип персонализации – «Персонализированная». На вкладке «Шаблоны кодов карт лояльности» заполним диапазон штрихкодов.

Карта нашей фирмы (Виды карт лояльности) * (1С:Предприятие)

Карта нашей фирмы (...)

Перейти
Карты лояльности

Карта нашей фирмы (Виды карт лояльности) *

Записать и закрыть

Все действия ▾ ?

Наименование: Статус:

Тип карты: Период действия с: по:

Бонусная программа лояльности: Организация:

Порядок активации: При первом считывании С помощью помощника Обезличенная

Тип персонализации: Персонализированная Обезличенная

Карты данного вида могут быть накопительными и активируются с помощью помощника регистрации карт лояльности.

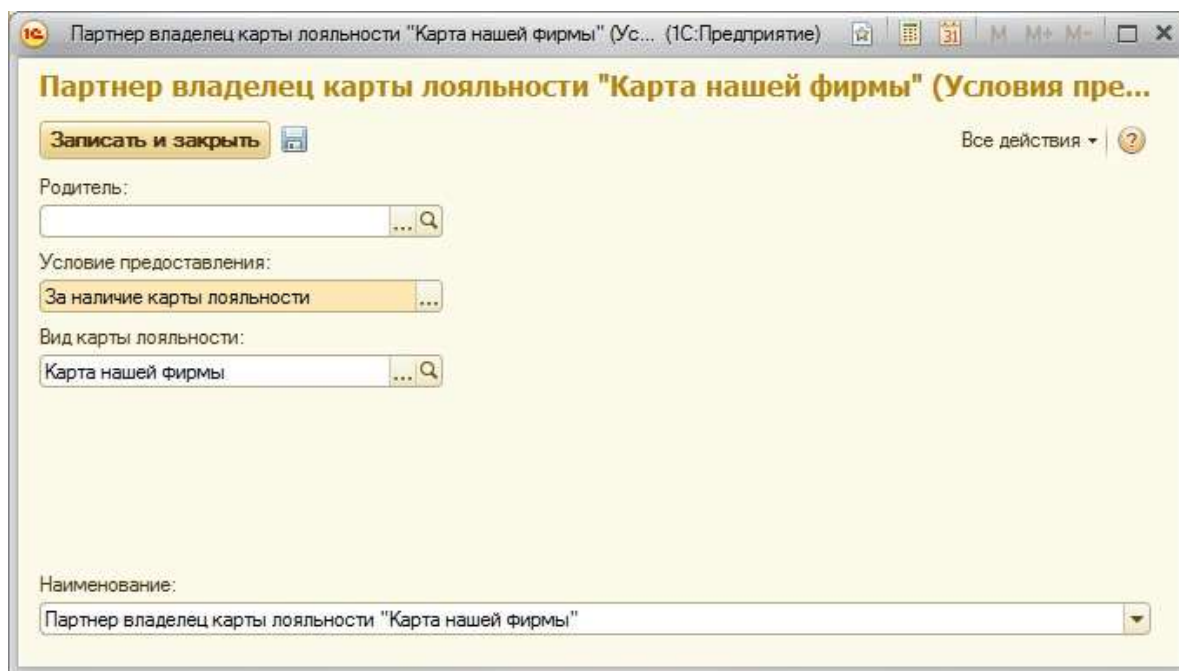
Скидки (наценки) | Шаблоны кодов карт лояльности | Комментарий

Добавить ✕ Проверить пересечения диапазонов Все действия ▾

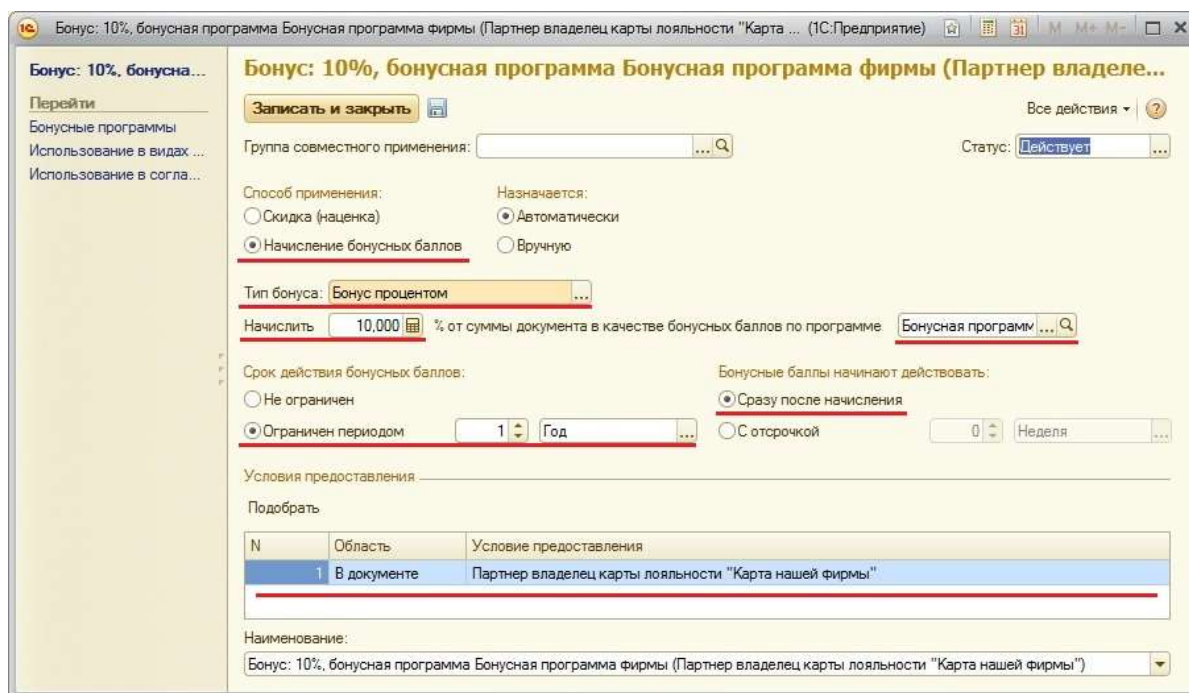
N	Диапазон штрихкодов		
	Длина кода	Нижняя граница	Верхняя граница
1	3	001	999

Далее создадим новую скидку (закладка «Маркетинг и планирование» - «Скидки (наценки)»). Выберем способ применения «Начисления бонусных баллов». После этого перед нами станут доступными другие необходимые настройки. Тип бонуса укажем «Бонус процентом». Заполним процент, пусть будет 50% от суммы документа в качестве бонусных баллов по программе лояльности «Бонусная программа фирмы». Срок действия баллов, например, 1 год. Бонусы начинают действовать сразу после начисления.

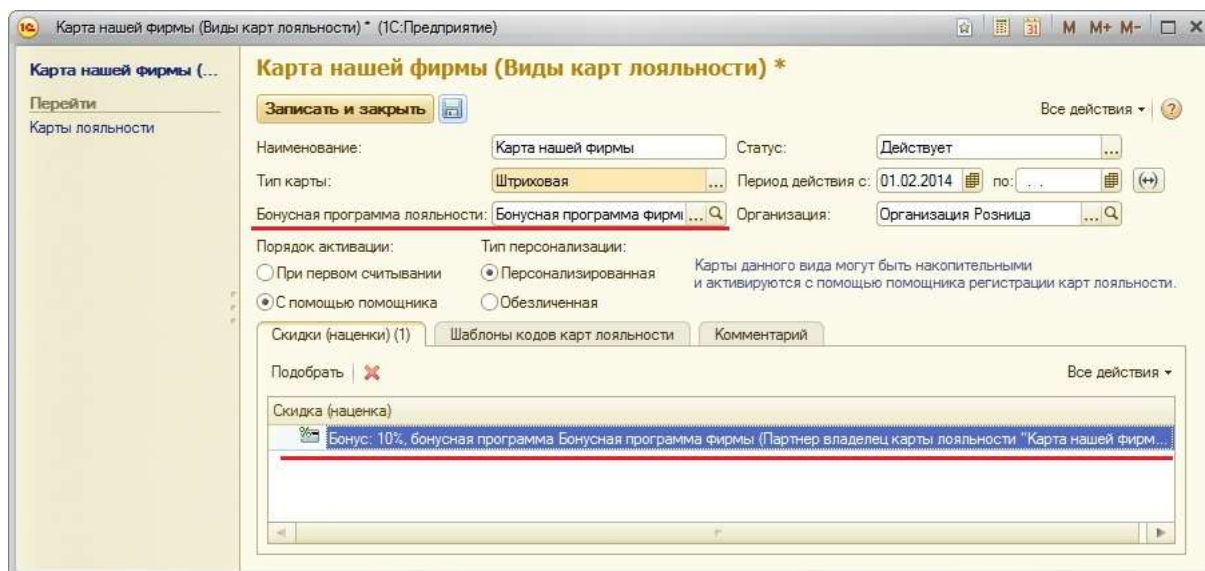
После этого создадим новое условие предоставления скидки. Вариант условия предоставления выберем «За наличие карты лояльности» и укажем вид карты лояльности «Карта нашей фирмы», по которой будут начисляться баллы.



Заполним в карточке нашей скидки условия предоставления. В результате карточка нашей новосозданной скидки будет выглядеть следующим образом:



Теперь еще раз откроем вид карт лояльности «Карта нашей фирмы» и на закладке «Скидки (наценки)» подберем нашу созданную выше скидку.

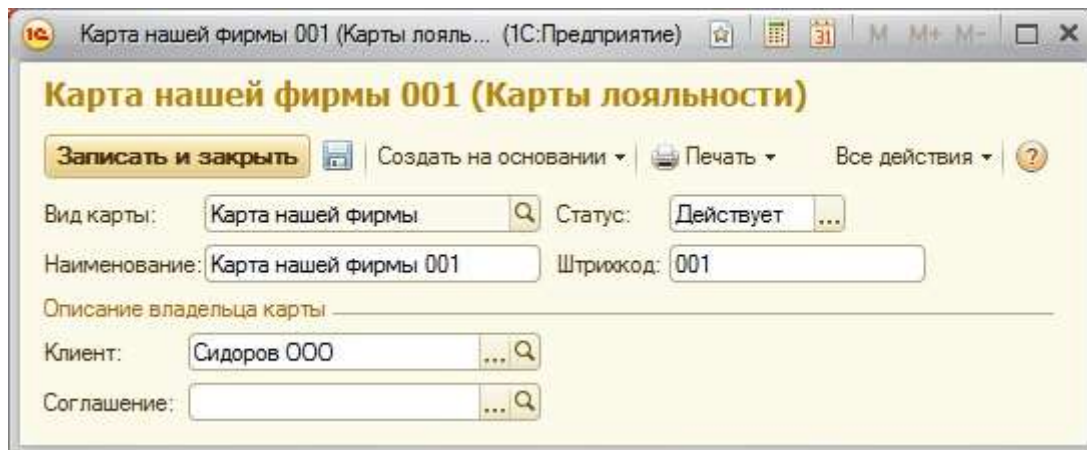


Отлично! Вид карт лояльности мы создали. Настройки начисления бонусных баллов указали.

Теперь для постоянного клиента нашей фирмы (пусть это будет клиент под названием «Сидоров ООО») создадим новую карту лояльности.

Кстати, для predetermined клиента «Розничный покупатель» также можно создать карту лояльности, но бонусы на данного клиента начисляться не будут.

Перейдем на закладке «Маркетинг и планирование» в пункт «Карты лояльности» и создадим новую карту лояльности со штрихкодом «001».

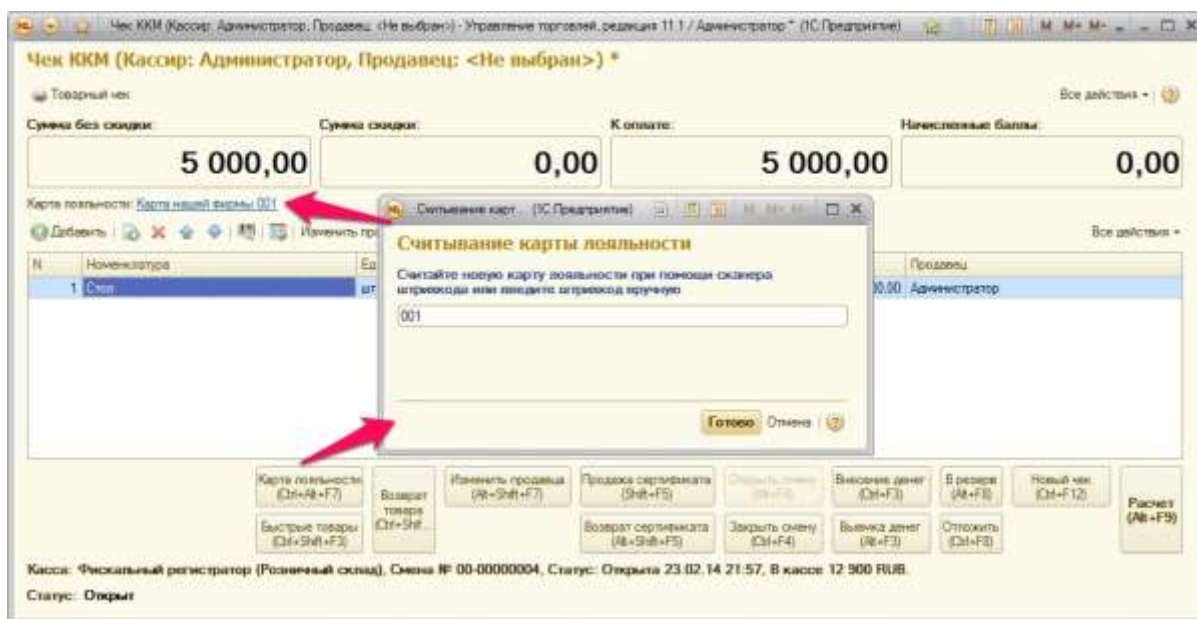


После этого приступим к продажам товаров в розницу и возможностям оплачивать покупки бонусными баллами.

В данной статье мы также не будем рассматривать тонкости настройки розничных продаж. Более детально с данной информацией Вы можете ознакомиться в кейсах по УТ11. Основная наша задача – это рассмотреть функционал использования бонусных баллов.

Перейдем на вкладку программы «Продажи» и запустим «Рабочее место кассира». Откроем смену – кнопка «Открыть смену». Заполним табличную часть неким товаром, например, 1 шт. «Стол» по 5 000 руб.

Считаем карту лояльности клиента по нажатию кнопки «Карта лояльности».



Далее нажмем кнопку «Расчет». В результате мы увидим, что клиенту было начислено 10% от покупки (5 000 руб. * 10% = 500 руб.).



Оплатим продажу: заполним полученные наличные средства и нажмем кнопку «Пробить».

Далее представим, что клиент «Сидоров ООО» опять пришел к нам на магазин и теперь при покупке хочет рассчитаться бонусными баллами. Укажем в чеке товар «Стул» по цене 900 руб. Считаем карту лояльности клиента.



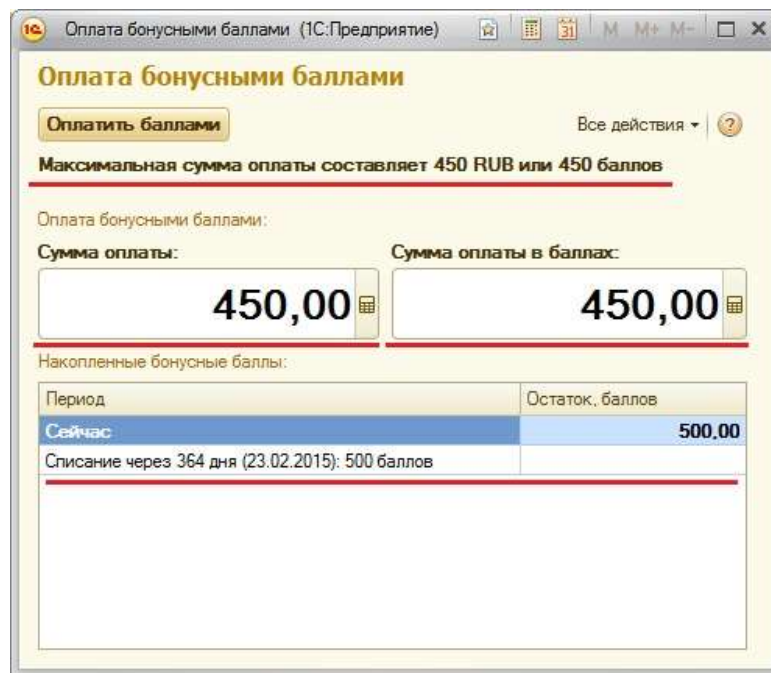
Нажмем кнопку «Расчет». Перед нами появится окно выбора формы оплаты, где нам нужно установить флажок «Бонусными баллами». Программа информирует нас, что у клиента на данный момент есть 500 баллов, а также о том, что при оплате бонусными баллами начисление бонусных баллов не производится (так как мы и указали в настройках бонусной программы лояльности). Нажимаем кнопку «Выбрать».



После этого в рабочем месте кассира появится кнопка возможности оплаты бонусными баллами.



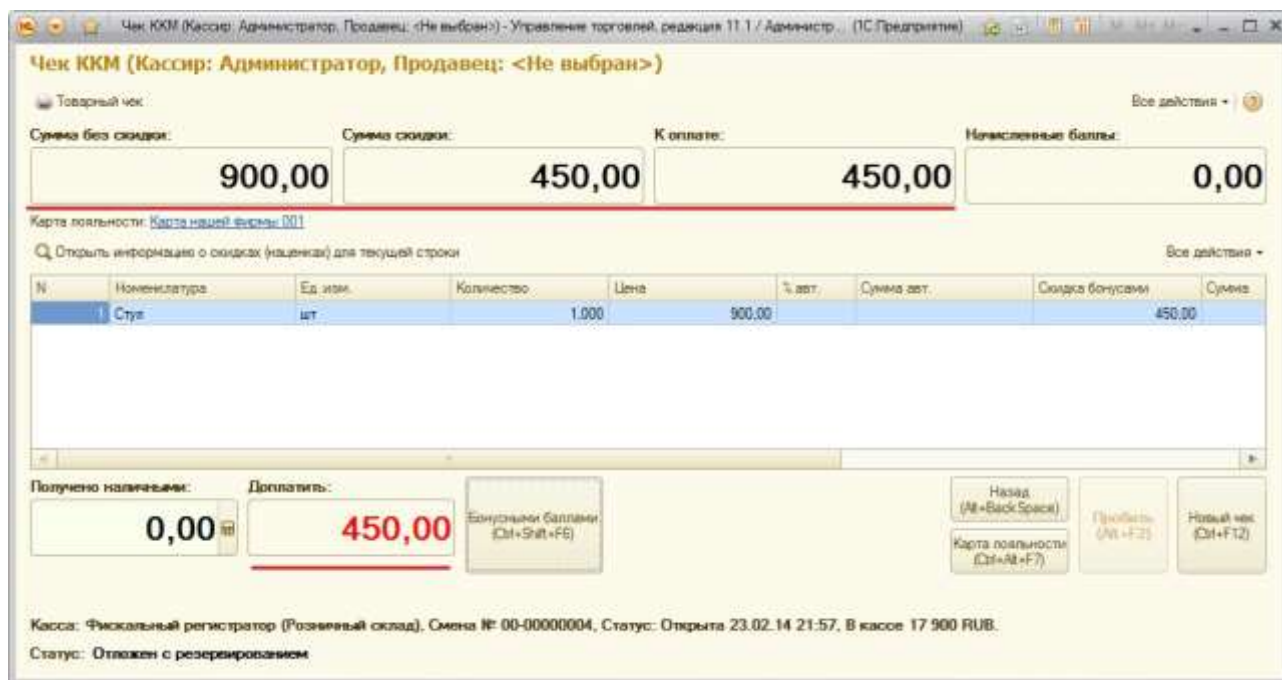
Нажмем её. Перед нами появится следующее окно:



Как видим, у клиента есть 500 бонусных баллов, но использовать он может только 450. Поскольку в настройках бонусной программы лояльности мы указали максимальный процент оплаты бонусами 50%, то исходя из суммы покупки (900 руб.) максимально возможный процент оплаты бонусами составляет 450 руб. Все верно.

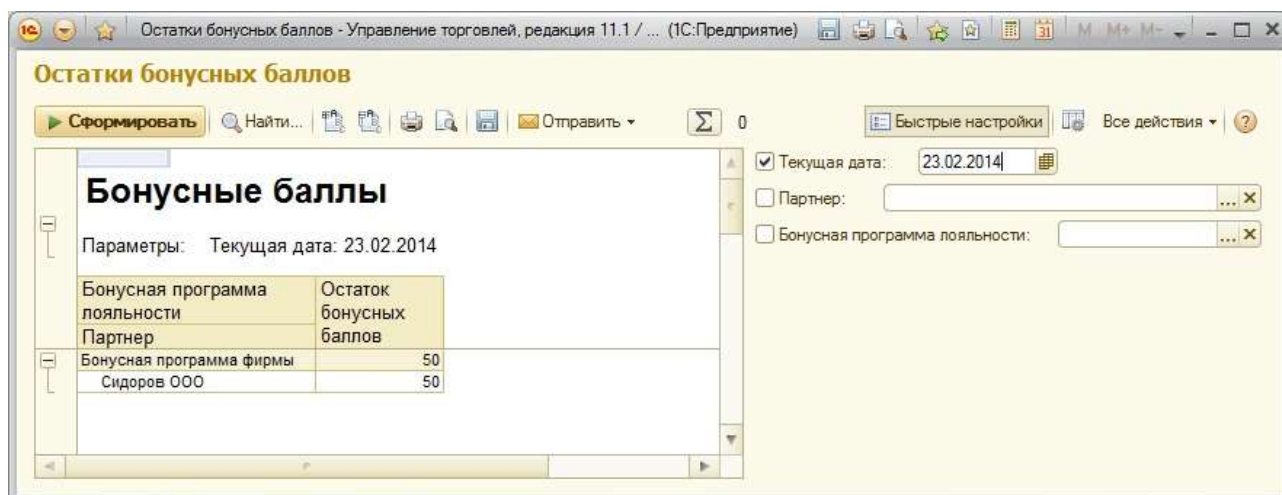
Также программа информирует нас, через какое время произойдет списание баллов соответственно нашим настройкам в скидках по начислению бонусных баллов, где мы указали 1 год.

Далее нажимаем кнопку «Оплатить баллами». Мы увидим, что осталось доплатить еще 450 руб.



Оплатим и пробьем чек.

Проанализировать сколько и в какого клиента осталось бонусов можно с помощью отчета «Остатки бонусных баллов». Отчет можно запустить из закладки «Продажи» - «Отчеты по продажам». Сформируем отчет.



В отчете мы видим, что у клиента «Сидоров ООО» остаток бонусных баллов составляет 50 руб. Все верно. Поставленную в начале статьи задачу мы выполнили.

Ну что ж, уважаемые читатели, мы рассмотрели новый функционал бонусных программ лояльности, что появился в релизе УТ11.1.4.1. Да, возможно настройки немного сложные, но этот функционал программы дает новые возможности и открывает новые перспективы развития деятельности компаний, которые захотят внедрить у себя УТ 11.

Харечко Андрей,

Мастер-тренер курсов по УТ 11 проекта Курсы-по-1С.рф

Дополнительные материалы


Все статьи проекта **Курсы-по-1С.рф**: <http://курсы-по-1с.рф/blog/articles/>

Курсы по 1С:Управление Торговлей 11

«1С:Управление Торговлей 11 – Быстрый Старт»

<http://курсы-по-1с.рф/ut11-fast-start/>

С ЧЕГО ИЗУЧАТЬ НОВУЮ РЕДАКЦИЮ УТ11 ?



1С:Управление Торговлей 11 – Быстрый Старт


- ✓ Все регулярные функции и операции – за 7 вечеров
- ✓ Практический сквозной пример
- ✓ Упор на Себестоимость, РАУЗ, Финансы

[Детальное описание →](#)

«65 кейсов для Специалиста-Консультанта по 1С:Управление Торговлей 11»

<http://курсы-по-1с.рф/ut11-65кейсов/>

ГОТОВЫЕ КЕЙСЫ ДЕСЯТКОВ ПРОЕКТНЫХ ЗАДАЧ



65 кейсов по УТ 11.1 для Специалиста-Консультанта

- ✓ 65 проектных решений от А до Я
- ✓ Подготовка к Аттестации 1С:Специалист-Консультант по УТ11
- ✓ 30+ часов видео

[Детальное описание →](#)