Вознаграждение за любимые товары по приоритету

- Настройки
- Запуск

Настройки

Данный вид механики позволяет выдавать поуровневое вознаграждение в виде бонуса или скидки на определенные товары, в зависимости от суммы покупок клиента за установленный период действия акции. При этом, чем больше сумма покупок клиента за данный период, тем бОльшее количество товаров по скидке ему доступно.

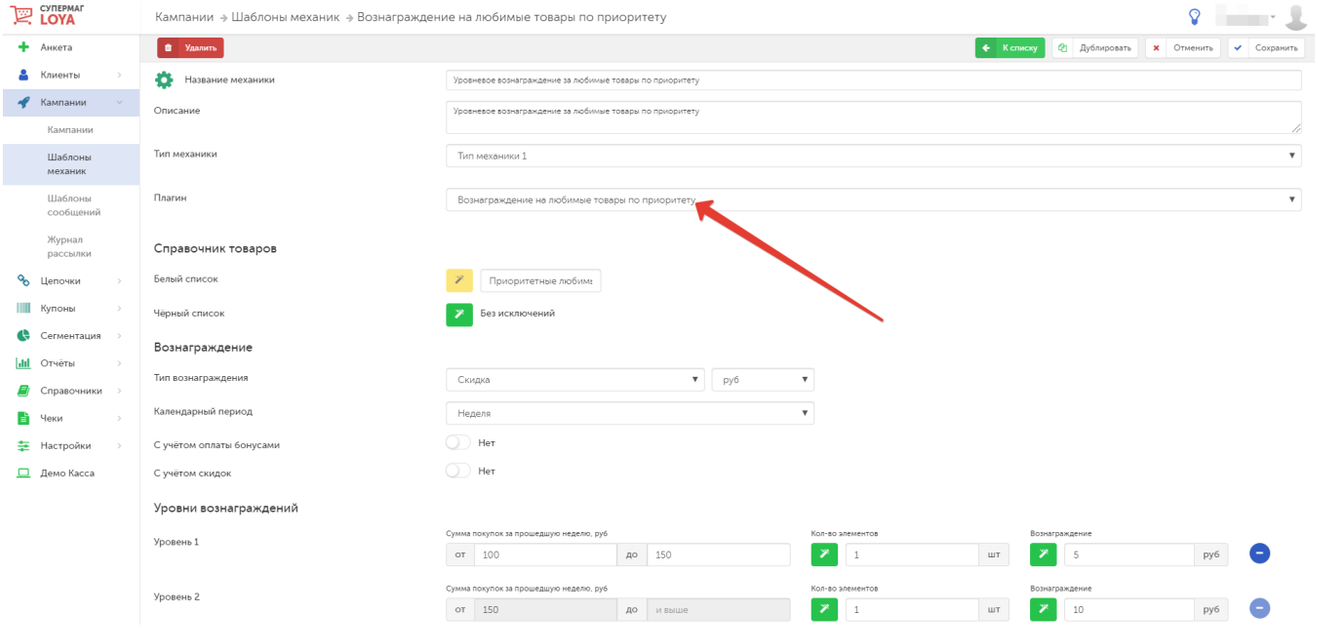
Покупатель может сам расположить товары, на которые будет предоставляться скидка/бонусы, в порядке приоритета таким образом, чтобы при достижении определенной суммы покупок за заданный период, ему становился доступен определенный товар со скидкой/бонусами.

Примечания.

1. В рамках данной механики учитываются общая сумма покупок клиента за заданный период, то есть, по всем чекам.

2. По умолчанию, если приоритет товаров не установлен, то клиент не получит вознаграждение ни на один из товаров.

Шаблон данной механики можно настроить в разделе интерфейса **Кампании – Шаблоны механик**:



Справочник товаров:

Белый список – поле для названия группы товаров, которые будут участвовать в акции. Добавить товары в группу можно уже после сохранения шаблона механики, на этапе запуска соответствующей кампании с использованием данной механики.

Черный список – поле для названия группы товаров-исключений из акции. Добавить товары в группу можно уже после сохранения шаблона механики, на этапе запуска соответствующей кампании с использованием данной механики. По умолчанию, выставлена настройка **Без исключений**.

Вознаграждение:

Тип вознаграждения – способ выдачи вознаграждения на товары. Возможные варианты:

Скидка – может даваться в рублях (**руб.**) или процентах от стоимости товара (**%**).

Бонус – может начисляться в определённом количестве (**шт.**) или процентах от стоимости товара (**%**).

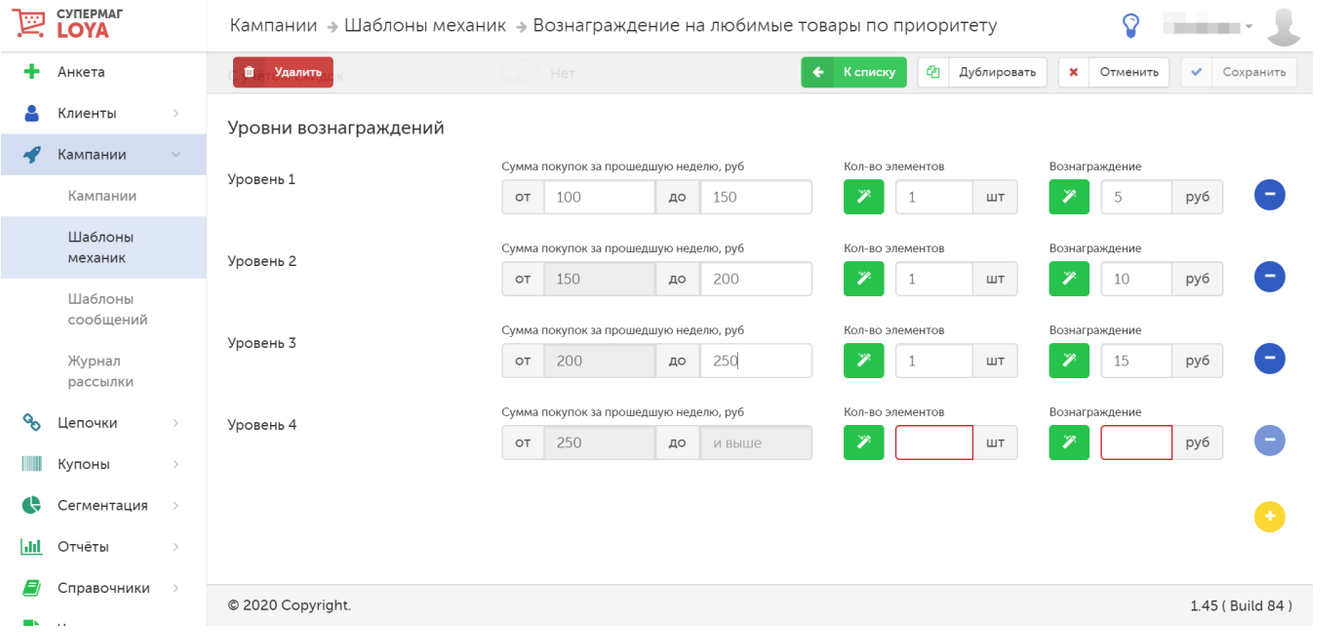
Календарный период – временной отрезок (неделя/месяц/год), за который будет рассчитываться сумма покупок клиента.

С учетом оплаты бонусами – при расчете суммы покупок клиента будут учитываться суммы, погашенные бонусными средствами.

С учетом скидок – при расчете суммы покупок клиента будут учитываться суммы оплаты за вычетом предоставленных скидок.

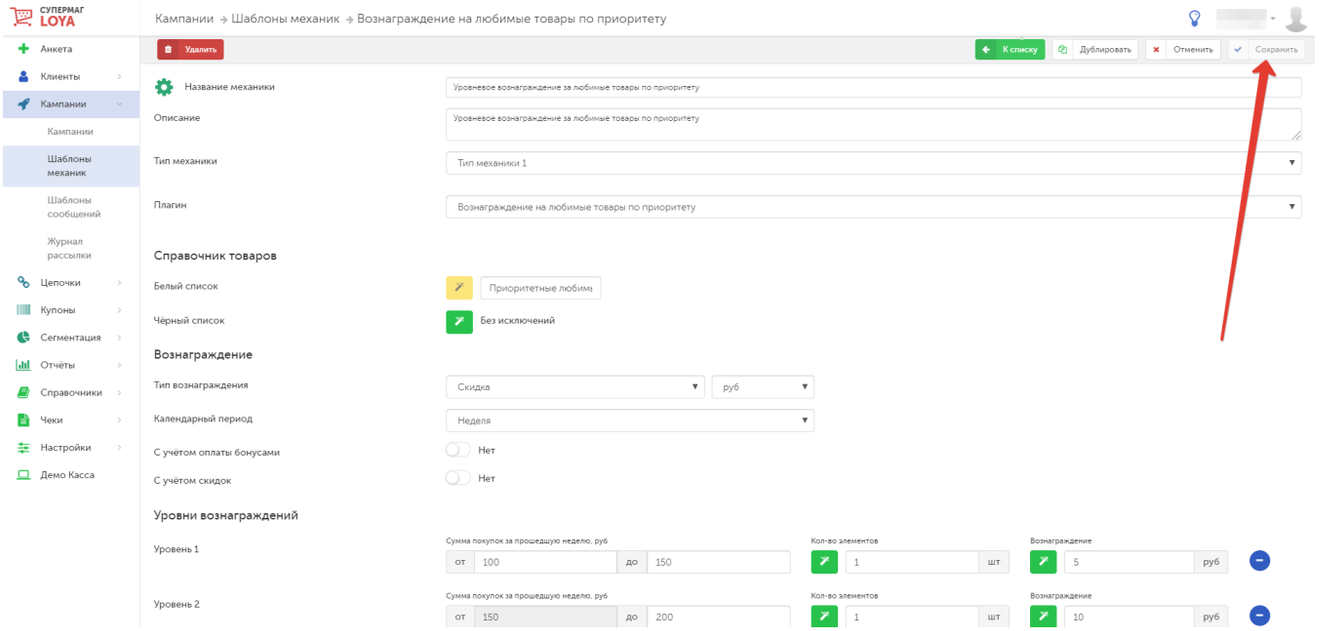
Уровни вознаграждений:

С помощью кнопок и можно, соответственно, добавлять или удалять суммовые пороги покупок клиента за заданный период и устанавливать размер предоставляемого на каждом уровне вознаграждения:

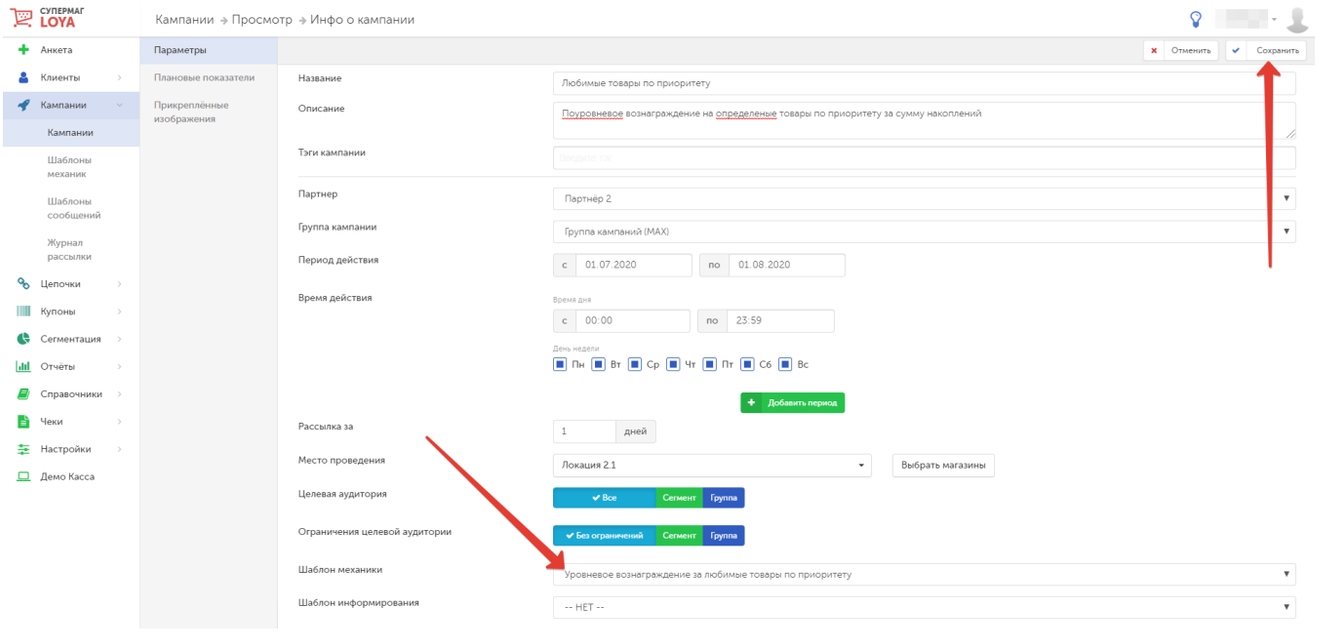


Запуск

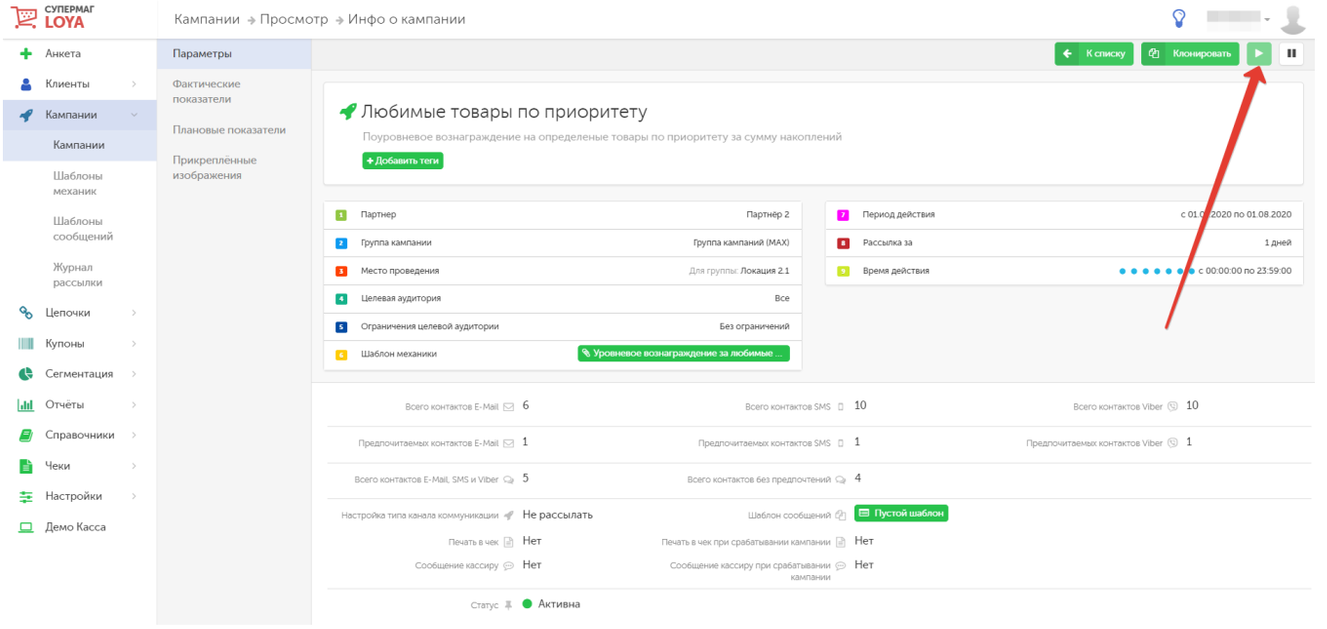
Настройки шаблона механики необходимо сохранить:



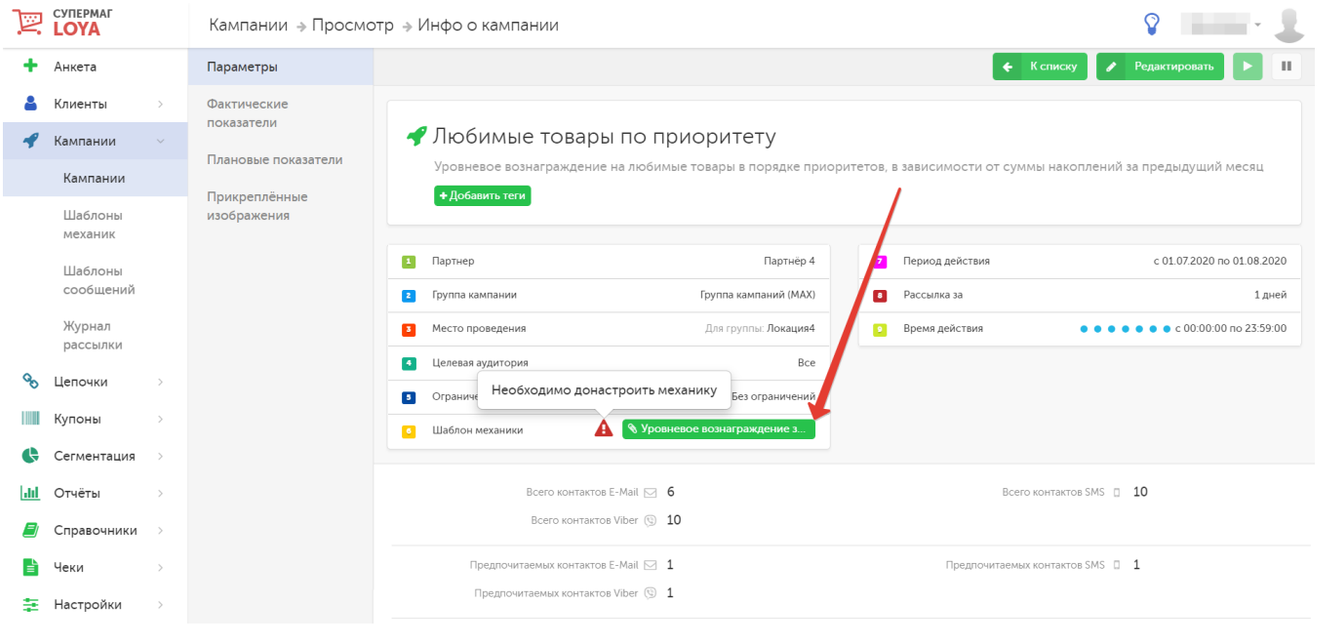
Затем, в разделе интерфейса **Кампании – Кампании** нужно создать кампанию, которая будет работать на основе данного шаблона механики, и сохранить ее:



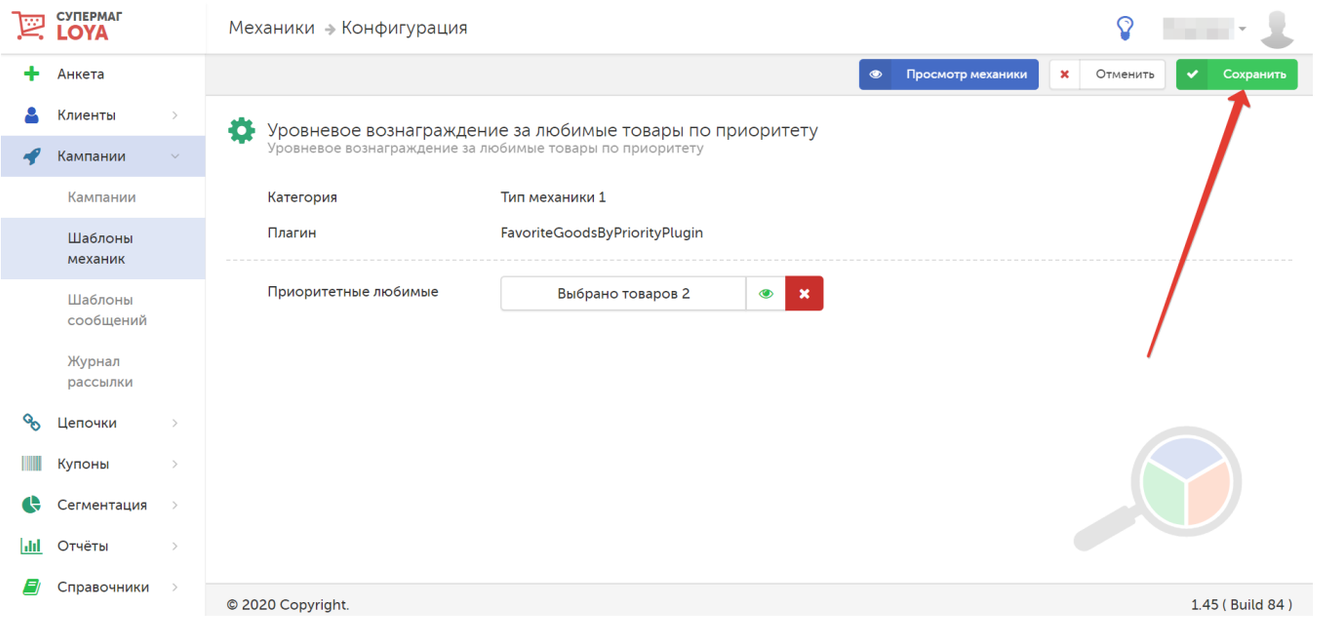
Сохраненную кампанию необходимо запустить:



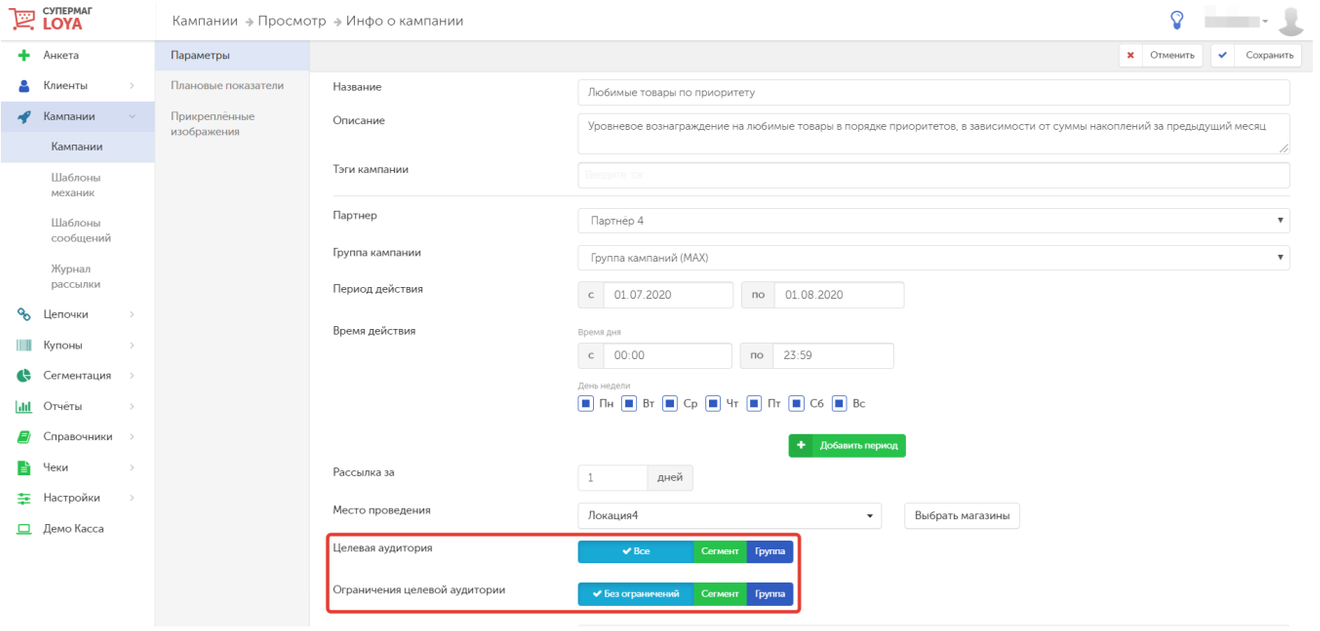
Для всех участников маркетинговой кампании формируется одинаковый список "любимых" товаров и одинаковый список товаров-исключений. Сформировать оба списка можно после сохранения шаблона механики **Воз награждение за любимые товары по приоритету**, на этапе запуска соответствующей кампании с использованием данной механики, воспользовавшись специальной кнопкой:



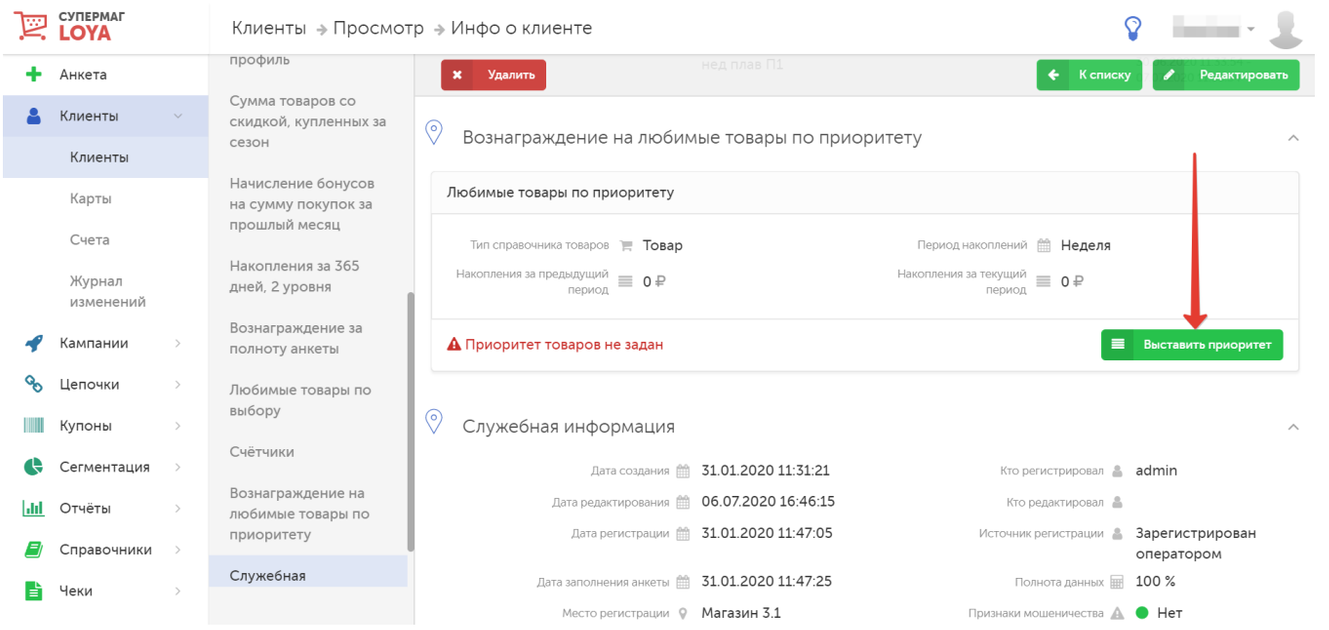
Выбрав товары, не забудьте нажать кнопку **Сохранить**:



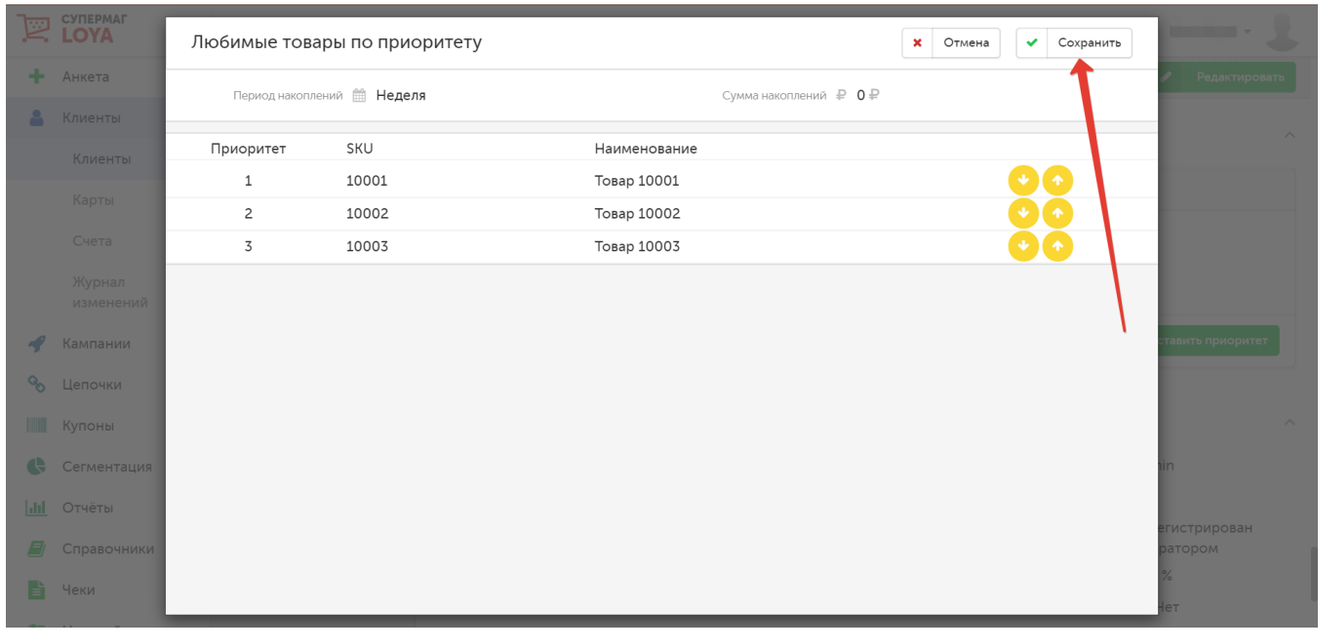
Можно назначить разные списки "любимых" товаров для разных групп покупателей. Для этого необходимо завести несколько кампаний на основе механики **Вознаграждение за любимые товары по приоритету** с разными списками "любимых" товаров, указав для каждой кампании свой покупательский контингент в форме заранее сформированных **сегментов** или **групп**:



Сразу после запуска кампании в компоненте профиля клиента **Вознаграждение за любимые товары по приоритету** станет доступна расстановка "любимых" товаров в порядке приоритетов (по кнопке **Выставить приоритет**):



Перемещение товаров в списке приоритетов осуществляется с помощью стрелок . Выставив нужные приоритеты, не забудьте нажать кнопку **Сохранить**:



В дальнейшем, приоритеты товаров можно изменять прямо из профиля клиента, пользуясь кнопкой **Выставить приоритет**.

Во внешней системе покупатель может сам расположить товары, на которые будет предоставляться скидка/бонусы, в порядке приоритета таким образом, чтобы при достижении определенной суммы покупок за заданный период, ему становился доступен определенный товар со скидкой/бонусами. Расставленные клиентом приоритеты товаров выгружаются в LOYA из внешней системы через API.