Версия 1.38 (декабрь 2019)

Реферальная программа

В связи с высокой затратностью рекламных и маркетинговых услуг, компании все чаще прибегают к альтернативным способам привлечения новых клиентов, одним из которых являются реферальные программы. На сегодняшний день это, несомненно, один из самых эффективных и экономичных способов расширить круг потенциальных покупателей при минимальных на то затратах. Суть метода заключается в вознаграждении рефера, то есть, уже существующего клиента компании, за привлечение новых клиентов (рефералов). Формальным признаком того, что новый клиент привлечен, является факт совершенной им покупки, в которой был использован переданный ему рефером купон. Иногда и сам реферал получает от компании вознаграждение за использование переданного ему рефером купона.

В Loya реферальная программа реализована посредством **манипуляций с купонами**. Рефер получает на кассе купон, который может передать для использования при покупке третьему лицу, однако сам использовать не может. Вознаграждение выдается реферу по факту покупки реферала, в процессе оформления которой был зарегистрирован купон, и вычисляется от суммы покупки реферала (без вычета оплаты бонусами). Вознаграждение реферала опционально. Подробные настройки реферальной программы Loya описаны **тут**.

А также...

Оптимизирован поиск по рекламным кампаниям при большом количестве записей в системе.