

Версия 1.63 (июль 2023)

Быстрое прикрепление карты при создании нового профиля клиента

Как мы регистрируем в LOYA нового клиента? – Как правило, сначала вручаем ему новенькую карту с определенным порядковым номером и анкету персональных данных, которую он заполняет и оставляет на кассе. Позже, оператор создает в LOYA новый профиль клиента и не спеша вносит тот самый номер выданной клиенту карты в соответствующее текстовое поле профиля. Всё это здорово – но чрезвычайно затянато по времени. Теперь при открытии больших магазинов, регистрацию новых УПЛ принято производить мобильно, при помощи сотрудников с планшетами, которые подходят к покупателям в очереди и "на лету" создают новые профили клиентов прямо в LOYA. В таких ситуациях пластиковая карта как таковая может и вовсе не выдаваться, а узнать и вручную внести в профиль ее номер – это уж слишком! Мы помогаем сотрудникам наших любимых клиентов оставаться современными и мобильными, экономя при этом свои нервы и усилия. Специально для них мы внедрили возможность мгновенно и легко прикрепить одну из свободных карт LOYA нового тиража к создаваемому профилю клиента. Опция доступна как при создании [полноценного профиля](#), так и при [экспресс-регистрации](#).

Ограничение количества применений для некоторых типов купонов

Многочисленное применение некоторых видов купонов в рамках одного чека может приводить к снижению стоимости покупки буквально до нуля. Во избежание подобных конфузов, мы ввели особый [параметр-ограничение](#) количества раз, которые купон можно применить в одном и том же чеке. Максимальное количество применений купона в одном чеке указывается вручную. Новый параметр затрагивает следующие типы купонов:

- Тип выдачи: **Публикация в открытых источниках**. Тип купона: **Печатный купон с ШК купонного правила**;
- Тип выдачи: **Публикация в открытых источниках**. Тип купона: **Печатный купон без ШК**;
- Тип выдачи: **Выдача на кассе**. Тип купона: **Каталог с ШК купонного правила**.

Подсказка клиенту прямо на чеке

Мы внимательно заботимся о тех из наших клиентов, кто активно пользуется модулем [Начисление бонусов на сумму покупок за прошлый месяц](#). Теперь покупатели таких магазинов будут прямо в чеке получать подсказку о том, на какую сумму им нужно еще докупить товаров в течение текущего месяца, чтобы получить указанное в подсказке вознаграждение в следующем месяце. Таким образом, еще больше покупателей будут замотивированы выполнить условия акции и, как следствие, приобретут еще больше товаров. Мы считаем, это безоговорочный win-win! А что скажете вы?

Новые условия вознаграждения для рефералов

Всем, кто хорошо знаком с нашей реферальной программой, наверняка понравится это нововведение: теперь можно вознаграждать не просто всех тех, кто совершил свою первую покупку в магазине, указав реферальный промо-код, но и ставить дополнительные условия: например, в виде [определенной суммы покупки](#) или [наличия в чеке тех или иных товаров на установленную сумму](#).

А также...

- Мы усовершенствовали механизм вывода большого количества вариантов в выпадающих списках на различных страницах интерфейса. Теперь подгрузка вариантов будет производиться автоматически при прокрутке списка, а также при поиске в нем.