
CRM V7

Руководство пользователя

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 12.04.2019 г.

Авторское право © 2010 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.....	12
2 ПРИЛОЖЕНИЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ ...	15
2.1 Пункт «Пользователи».....	16
2.1.1 Добавление группы пользователей	17
2.1.2 Добавление нового пользователя	18
2.1.2.1 Страница «Общие»	19
2.1.2.2 Страница Права	21
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	26
2.3.1 Удаление пользователя.....	27
3 ПРИЛОЖЕНИЕ РЕДАКТОР КАРТ	28
3.1 Панель инструментов.....	29
3.2 Панель статусов	31
3.3 Файл.....	32
3.3.1 Классификаторы программного обеспечения	32
3.3.1.1 Закладка Типы счетов	35
3.3.1.2 Закладка Свойства	37
3.3.1.3 Закладка Права API	38

3.3.1.4	Закладка FarCards.....	39
3.3.1.4.1	Одна карта в заказе	40
3.3.2	Настройка истории.....	41
3.3.3	Параметры системы	42
3.3.3.1	Закладка Общее.....	43
3.3.3.2	Закладка SMS	46
3.3.3.3	Закладка E-mail.....	47
3.3.3.4	Закладка Текст SMS/Email сообщения	47
3.4	Справочники	48
3.4.1	Страны.....	51
3.4.2	Города и улицы.....	52
3.4.3	Типы адресов	53
3.4.4	Типы контактов	54
3.4.5	Типы родства	56
3.4.6	Типы договоров	57
3.4.7	Типы документов	59
3.4.8	Типы купонов	59
3.4.8.1	Дисконтный купон.....	63
3.4.8.2	Суммовой купон.....	71
3.4.8.3	Товарный купон	78
3.4.8.4	Подарочные сертификаты	89
3.4.8.4.1	Подарочный сертификат как суммовой купон.....	92
3.4.8.4.2	Подарочный сертификат как дисконтный купон или товарный купон.....	98
3.4.8.4.3	Генерация купонов.....	103
3.4.8.4.4	Работа с сертификатом на кассе	106
3.4.9	Диапазоны карт.....	113
3.4.10	Атрибуты.....	114
3.4.11	Сегменты.....	117
3.4.11.1	Примеры сегментов	118
3.4.12	Типы неплательщиков	122
3.4.13	Группы владельцев.....	124
3.4.14	Группы карт	125
3.4.15	Свойства	126
3.4.16	Временные периоды.....	127
3.4.16.1	Изменение скидки в день рождения гостя.....	130
3.4.17	Схемы	132
3.4.18	Типы счетов	135
3.4.18.1	Настройка выбора кошельков для оплаты на кассе R-Keeper V7 (для организации, например, дотационного питания).....	141

3.4.18.2	Несколько счетов в R-Keeper CRM соответствует одной валюте в R-Keeper 7.	145
3.4.19	Планировщик.....	146
3.4.20	Акции	148
3.4.20.1	Работа акций в зависимости от временных периодов.....	150
3.4.20.2	Пополнение счета по расписанию (AccountRepeatDepositing) 155	
3.4.20.3	Доп. начисление на транзакцию (csa_transaction_OnlineAdditionalCharge)	159
3.4.20.4	Межуровневый переход (csa_scheduler_LevelTransit_700.csa) 168	
3.4.20.5	Оповещение и вознаграждение владельца (csa_scheduler_NotificationAndReward_700).....	179
3.4.20.6	Акция «SMS рассылка с расшифровкой по чеку». (csa_scheduler_SendSMS_Check).....	188
3.4.20.7	Преобразование баланса в купон (csa_scheduler_BalanceToCoupon_700).	193
3.4.20.8	Автоматическое добавление купона (csa_transaction_OnlinePresentCoupon_700).....	198
3.4.20.9	Купон по расписанию (csa_scheduler_OfflinePresentCoupon_700)	204
3.4.20.10	Автоматическая блокировка карты (csa_scheduler_NotUsedCards_700).....	209
3.4.20.11	Выбор используемого счета (csa_accountinfo_DiscountOrPayment_700).....	211
3.4.20.12	Выбор используемого счета бонус или дисконт (csa_accountinfo_DiscountOrBonus_700).....	216
3.4.20.13	Лимитированное использование счета (csa_accountinfo_UseLimit_700.csa)	227
3.4.20.14	Блюдо в подарок (csa_scheduler_DishToPresent_700.csa)...	232
3.4.20.15	Акция «Верификация карт владельцев»	238
3.4.20.16	Оповещение владельца по sms о сгорающих бонусах(csa_scheduler_SendSMS_BurnBonus_700)	242
3.4.20.17	Вознаграждение за визит(csa_scheduler_VisitToReward_700.csa).....	246
3.4.20.18	Пирамида (csa_scheduler_Pyramid_700.csa)	254
3.4.20.18.1	Настройка акции Пирамида [csa_scheduler_Pyramid_700.csa].....	257
3.4.20.18.2	Предварительные настройки в R-Keeper V7.....	265
3.4.20.18.3	Работа на кассе R-Keeper V7	268
3.5	Владельцы и карты.....	271

3.5.1	Добавление нового профиля владельца	273
3.5.1.1	Общая информация профиля владельца	274
3.5.1.2	Параметры профиля владельца.....	278
3.5.1.2.1	Закладка Адреса	278
3.5.1.2.2	Закладка Контакты.....	280
3.5.1.2.3	Закладка Родство.....	282
3.5.1.2.4	Закладка договора.....	286
3.5.1.2.5	Закладка документы	288
3.5.1.2.6	Закладка Счета	290
3.5.1.2.7	Закладка Карты	294
3.5.1.2.8	Закладка Купон	301
3.5.1.2.9	Закладка Операции	303
3.5.1.2.10	Закладка Атрибуты.....	308
3.5.1.2.11	Закладка Свойства	309
3.5.1.2.12	Закладка Сканирование.....	309
3.5.2	Выпуск карт	310
3.5.3	Поиск клиента. Поиск карты	316
3.5.4	Редактирование параметров и свойств.....	323
3.5.4.1	Редактирование профиля одного владельца.....	323
3.5.4.2	Редактирование параметров группы владельцев	323
3.5.4.3	Редактирования свойств группы клиентов	328
3.5.4.4	Редактирование карты	329
3.6	Выгрузка данных из R-Keeper CRM в файл	331
4	ПРИЛОЖЕНИЕ ОТЧЕТЫ.....	334
4.1	Состав приложения «Отчеты R-Keeper CRM»	334
4.2	Общие сведения.....	336
4.3	Аналитические отчеты.....	337
4.3.1	Отчет «ABC анализ»	338
4.3.1.1	Фильтр отчета «ABC анализ»	338
4.3.1.2	Содержание отчета «ABC»	339
4.3.2	Отчет «RFM анализ»	340
4.3.2.1	Фильтр отчета «RFM»	340
4.3.2.2	Содержание отчета «RFM»	341
4.3.3	Отчет «ТорN куб»	343
4.3.3.1	Фильтр отчета «ТорN куб»	343
4.3.3.2	Содержание отчета «ТорN куб»	344

4.3.4	Отчет «Анализ по полу и возрасту»	346
4.3.4.1	Фильтр отчета «Анализ по полу и возрасту»	346
4.3.4.2	Содержание отчета «Анализ по полу и возрасту».....	347
4.3.5	Отчет «Движения и остатки»	348
4.3.5.1	Фильтр отчета «Движение и остатки»	348
4.3.5.2	Содержание отчета «Движение и остатки»	349
4.3.6	Отчет «Когортный анализ»	349
4.3.6.1	Фильтр отчета «Когортный анализ»	350
4.3.6.2	Содержание отчета «Когортный анализ»	350
4.4	Дополнительные отчеты	352
4.4.1	Отчет «Бездействующие счета\карты»	353
4.4.1.1	Фильтр отчета «Бездействующие счета\карты»	353
4.4.1.2	Содержание отчета «Бездействующие счета»	354
4.4.2	Отчет «Блюда»	355
4.4.2.1	Фильтр отчета «Блюда»	355
4.4.2.2	Содержание отчета «Блюда»	355
4.4.3	Отчет «Изменения атрибутов»	356
4.4.3.1	Фильтр отчета «Изменения атрибутов»	356
4.4.3.2	Содержание отчета «Изменение атрибутов»	357
4.4.4	Отчет «Количество транзакций по карте»	358
4.4.4.1	Фильтр отчета «Количество транзакций по карте»	358
4.4.4.2	Содержание отчета «Количество транзакций по карте»	359
4.4.5	Отчет «Количество владельцев по схеме»	359
4.4.5.1	Фильтр отчета «Количество транзакций по схеме»	360
4.4.5.2	Содержание отчета «Количество владельцев по схеме»	361
4.4.1	Отчет «Купоны»	362
4.4.1.1	Фильтр отчета «Купоны»	362
4.4.1.2	Содержание отчета «Купон»	363
4.4.2	Отчет «Ручные операции»	364
4.4.2.1	Фильтр отчета «Ручные операции»	364
4.4.2.2	Содержание отчета «Ручные операции»	364
4.4.1	Отчет «Системные операции по картам»	365
4.4.1.1	Фильтр отчета «Системные операции по картам»	365
4.4.1.2	Содержание отчета «Системные операции по картам»	366
4.4.1	Отчет «Список рассылок»	368
4.4.1.1	Фильтр отчета «Список рассылок»	368
4.4.1.2	Содержание отчета «Список рассылок»	368
4.4.2	Отчет «Черный список»	369
4.4.2.1	Фильтр отчета «Черный список»	369
4.4.2.2	Содержание отчета «Черный список»	369

4.5	Кубы	371
4.5.1	Общие сведения по работе с отчетами «Кубы»	371
4.5.2	Экспорт данных	379
4.5.3	Панель инструментов	382
4.5.4	«Суммовой куб №1»	385
4.5.4.1	Фильтр Суммового куба №1	385
4.5.4.2	Содержание Суммового куба №1	387
4.5.5	Суммовой куб №2	389
4.5.5.1	Фильтр Суммового куба №2	389
4.5.5.2	Содержание Суммового куба №2	391
4.6	Стандартные отчеты	393
4.6.1	Отчет Дни рождения	394
4.6.1.1	Фильтр отчета «Дени рождения»	394
4.6.1.2	Содержание отчета «Дни рождения»	395
4.6.2	Отчет по бонусам	396
4.6.2.1	Фильтр отчета «Отчет по бонусам»	396
4.6.2.2	Содержание отчета «Отчет по бонусам»	397
4.6.3	Отчет по скидкам	398
4.6.3.1	Фильтр отчета «Отчет по скидкам»	398
4.6.3.2	Содержание отчета «Отчет по скидкам»	400
4.6.4	Суммовой отчет №1	400
4.6.4.1	Фильтр отчета «Отчет по скидкам»	400
4.6.4.2	Содержание отчета «Суммовой отчет №1»	402
4.6.5	Суммовой отчет №2	403
4.6.5.1	Фильтр отчета «Суммовой отчет №2»	403
4.6.5.2	Содержание отчета «Суммовой отчет №2»	405
4.6.6	Транзакции владельца	407
4.6.6.1	Предварительный фильтр отчета «Транзакции владельца» 407	
4.6.6.2	Фильтр отчета «Транзакции владельца»	408
4.6.6.3	Содержание отчета «Транзакции владельца»	409

5 НАСТРОЙКА АКТИВАЦИИ КАРТ НА КАССЕ R-KEEPER V7 411

6 НАСТРОЙКА ТИПА СЧЕТА ДЛЯ ВЗНОСА/ИЗЪЯТИЯ СРЕДСТВ НА КАССЕ R-KEEPER 7.....416

7 НАСТРОЙКА БОНУСА ДЛЯ RK7 И CRM420

7.1	Настройки для организации накопительного бонуса ...	426
8	РАБОТА С БОНУСНЫМ СЧЕТОМ НА КАССЕ R-KEEPER V7 С РАЗБИВКОЙ СЧЕТА ПО МЕСТАМ.....	430
9	ОШИБКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ РАБОТЕ НА КАССЕ. 433	
10	ПРИЛОЖЕНИЕ №1. СХЕМА ЗАПОЛНЕНИЯ СПРАВОЧНИКОВ	437
11	ПРИЛОЖЕНИЕ №2. НАСТРОЙКА АВТОМАТИЧЕСКОГО ДОБАВЛЕНИЯ СЧЕТОВ НА ПРОФИЛЬ ГОСТЯ.	438
12	ПРИЛОЖЕНИЕ №5 ОПЛАТА ЗАКАЗА РАЗНЫМИ СЧЕТАМИ И РАЗНЫМИ ВАЛЮТАМИ.	439
13	ПРИЛОЖЕНИЕ №6. ОПЛАТА ЗАКАЗА РАЗНЫМИ ВАЛЮТАМИ С ОДНОГО СЧЕТА RKCRM.	444
14	ПРИЛОЖЕНИЕ № 7 ОТОБРАЖЕНИЕ СЧЕТОВ В ОКНЕ «КЛИЕНТСКАЯ КАРТОЧКА»	449
15	ПРИЛОЖЕНИЕ №8 ФОРМУЛЫ.....	453
16	ПРИЛОЖЕНИЕ № 9 ВЫБОР НЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ КУПОНОВ НА КАССЕ R-KEEPER V7.....	458
17	ПРИЛОЖЕНИЕ №10 НАСТРОЙКА ПЕЧАТИ ЦВЕТНЫХ КУПОНОВ.....	461
18	ПРИЛОЖЕНИЕ №11 РЕГИСТРАЦИЯ НА КАССЕ	463

19 ПРИЛОЖЕНИЕ №12 ПОИСК ПЕРСОНАЛЬНОЙ КАРТЫ ПО НОМЕРУ ТЕЛЕФОНА ИЛИ EMAIL НА СТАНЦИИ R-KEEPER V7.	472
19.1.1 Настройки, которые необходимо сделать в R-keeper V7.....	473
19.1.2 Добавление функциональной клавиши в редактирование заказа. 474	
19.1.3 Добавление функциональной клавиши в Главное меню.	481
19.1.4 Настройка R-Кеерер CRM.....	491
19.1.5 Работа на кассе	492
20 ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ.....	497
21 СВЯЗЬ RКСRM С GAME KEEPER	500
21.1 Акции для ГК.....	505

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 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-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. 3.4.20 данного руководства) – встроенные программы, которые позволяют реализовывать практически любые маркетинговые мероприятия.


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

1.2 Общие сведения

В данном пункте описаны 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).



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.



нажатием сочетания клавиш на клавиатуре или кнопок на панели инструментов.

Кнопки панели инструментов



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

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

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.

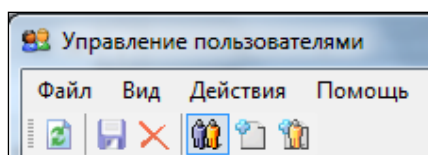


Рис. 2

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

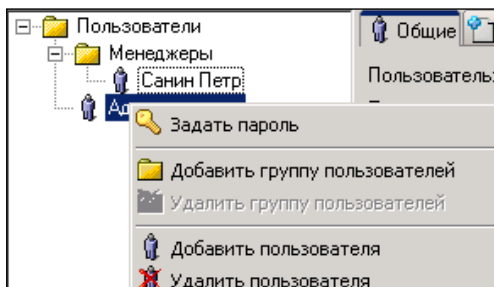


Рис. 3

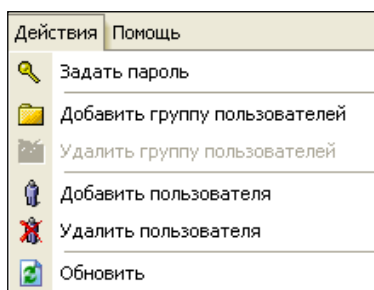


Рис. 4

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, которая относится этой группе.

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

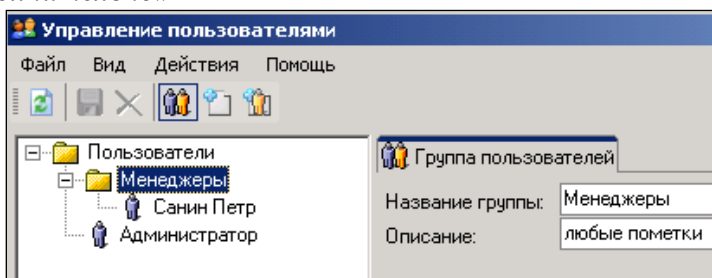


Рис. 5

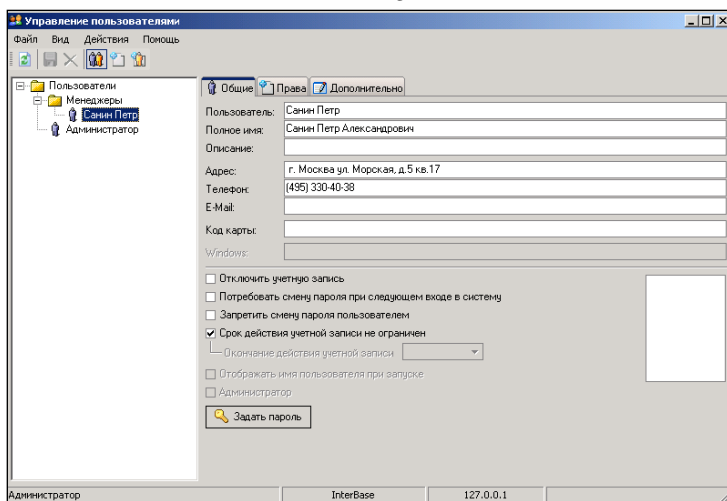


Рис. 6

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).

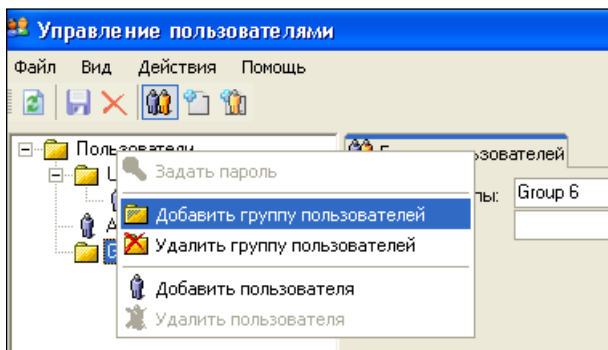


Рис. 7

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).

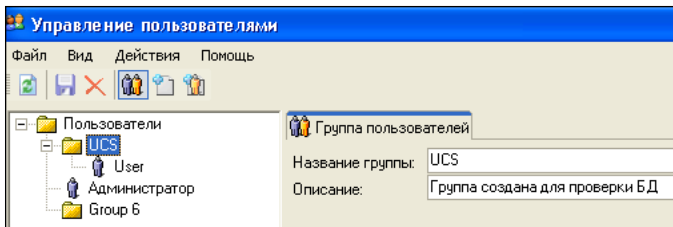


Рис. 8

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).

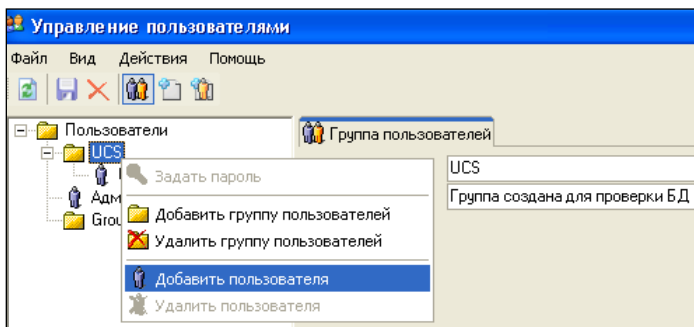


Рис. 9

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»

Вид страницы «Права» представлен на Рис. 10.

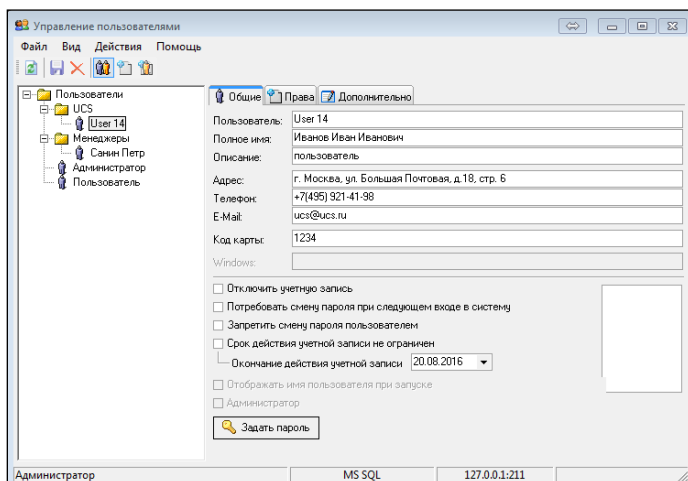


Рис. 10

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. 11.

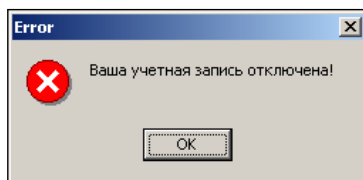


Рис. 11

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. 12. 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.

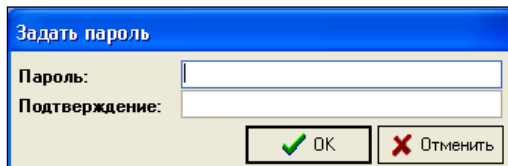


Рис. 12

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.

Страница Права

Вид страницы «Права» представлена на Рис. 13

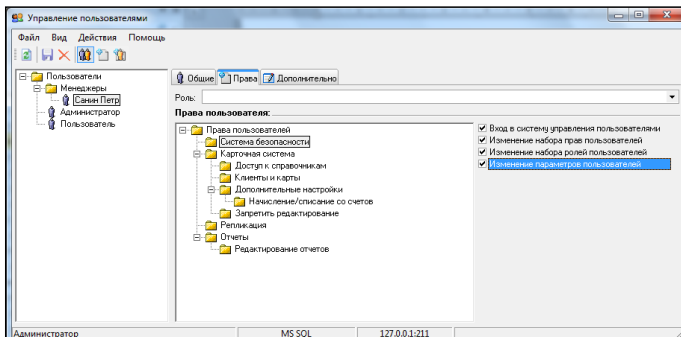


Рис. 13

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.

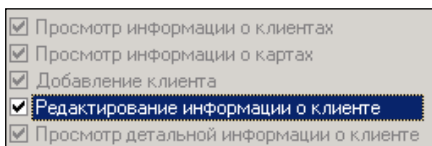


Рис. 14

Чтобы дополнительно к роли предоставить пользователю какое-либо право, выставьте возле этого права флаг и сохраните изменения. На Рис. 14 пользователю дополнительно к правам роли предоставлено право «Редактирование информации о клиенте».



Страница Дополнительно

Вид страницы «Дополнительно» представлено на Рис. 15.

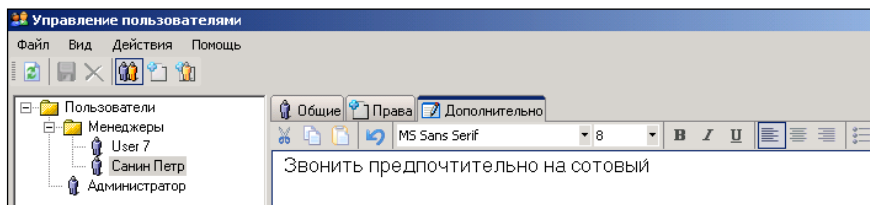


Рис. 15

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

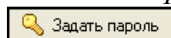


Рис. 16) укажите

пароль пользователя.

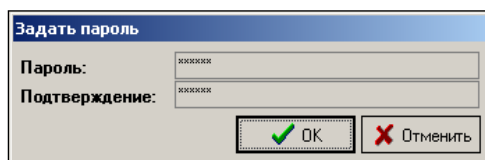


Рис. 16

Нажмите клавишу «ОК». Если символы в поле «Подтверждение» не совпадают с символами в поле «Пароль», на экран будет выведено сообщение, представленное на Рис. 17.

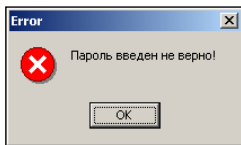


Рис. 17

2.2 Пункт «Права»

Окно пункта «Права» представлено на Рис. 18.

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. 18

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 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. 19. Ни одной операции, кроме выхода из приложения, пользователь осуществить не сможет.

У вас нет прав ни на одну операцию

Рис. 19

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. 20).

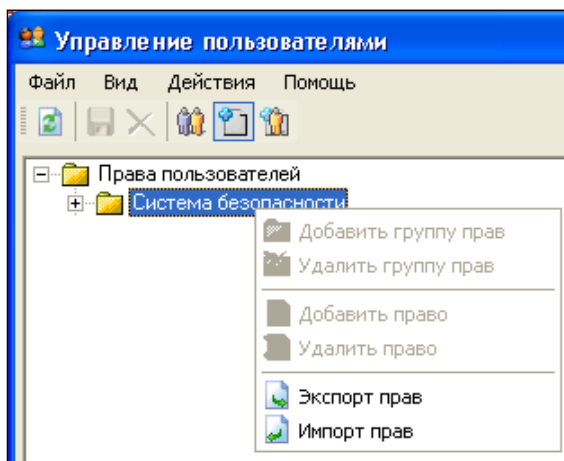


Рис. 20

В появившемся окне (см. Рис. 21) выберите файл Right_Card.xml и нажмите клавишу [Открыть].

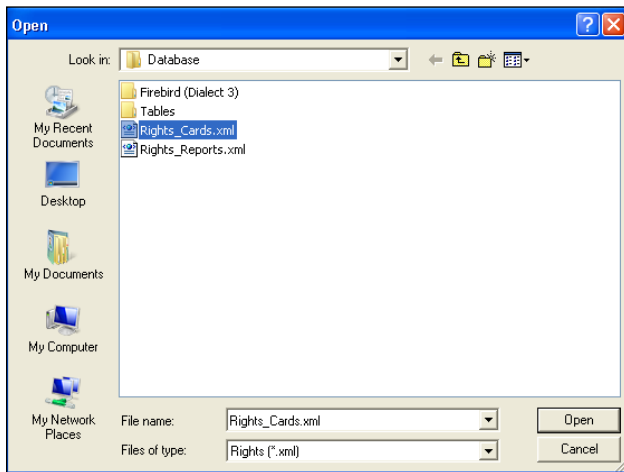


Рис. 21

2.3 Работа со списком Роли

Окно для работы со списком «Роли» представлено на Рис. 22.

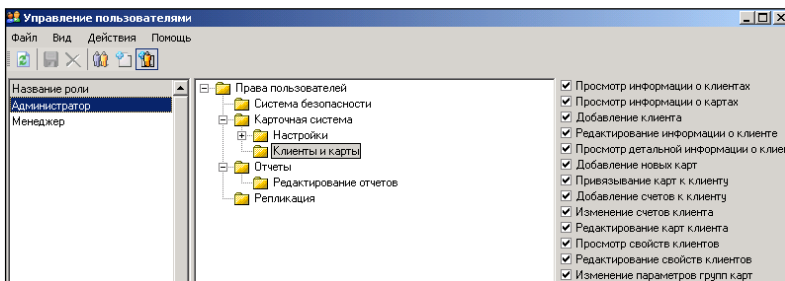


Рис. 22

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. 23)

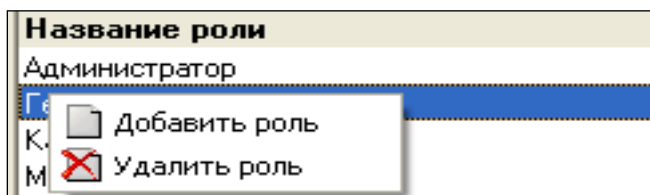


Рис. 23



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.

3 Приложение Редактор карт

Создание, настройка и редактирование основных словарей системы, а также формирование базы данных клиентов осуществляется в приложении «*Редактор карт*». Вид главного меню приложения представлен на Рис. 24.

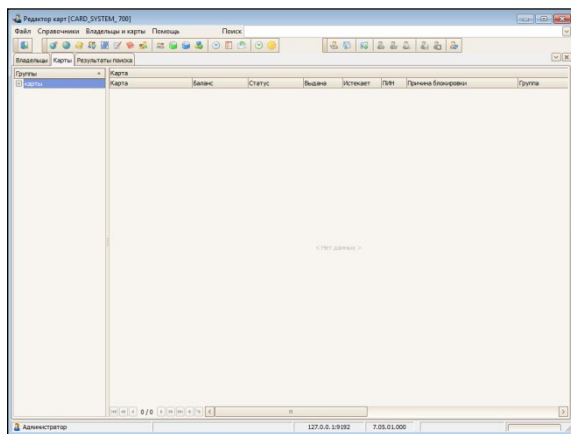


Рис. 24

Главное меню приложения «*Редактор карт*» состоит из четырех пунктов.

В первом пункте «*Файл*» настраиваются технические характеристики. Создаются классификаторы программного обеспечения, с которыми будет в дальнейшем работать R-Keeper CRM – в роли классификаторов могут выступать программные продукты, или рестораны. Настраивается отображение истории изменений карт и владельцев. В пункте «*Параметры системы*» редактируются технические настройки.

В пункте «*Справочники*» главного меню данного приложения можно создавать и редактировать основные справочники R-Keeper CRM. Добавлять города и улицы, работать с купонами, типами счетов и акциями.

В пункте «Владельцы и карты» происходит основная работа с картами и владельцами карт. Выпуск карт, добавление новых владельцев, генерация не персонифицированных купонов.

3.1 Панель инструментов

Наиболее часто используемые операции вынесены на панель инструментов в виде кнопок, назначение той или иной кнопки можно увидеть, подведя к ней курсор мыши и подождав (см. Рис. 25).

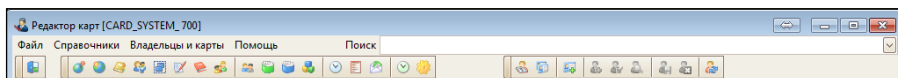
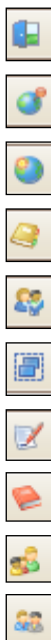


Рис. 25

Функциональные клавиши:







«Поиск» позволяет находить владельцев по номеру карты, номеру телефона, email (см. Рис. 26).

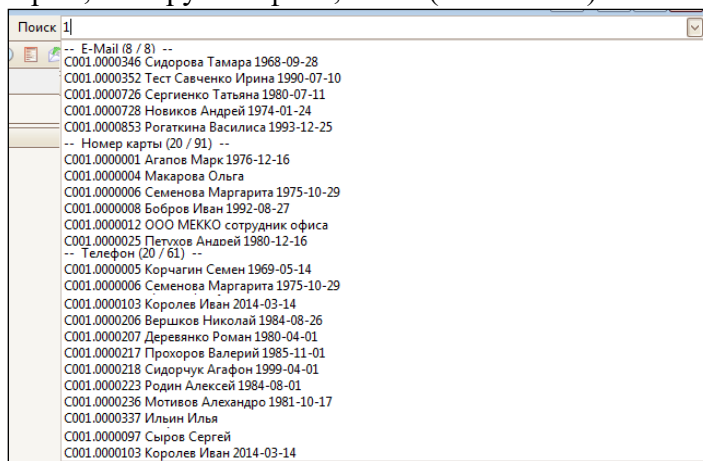


Рис. 26

3.2 Панель статусов

В самой нижней строке экрана отображается панель статусов (см. Рис. 27). На данной панели отображается:

- пользователь, – который в данный момент работает с редактором;
- количество свободных карт, которые можно использовать по условиям лицензирования;
- текущая версия R-Keeper CRM7.

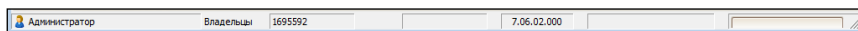


Рис. 27

3.3 Файл

Вид пункта меню «Файл» представлен на Рис. 28.

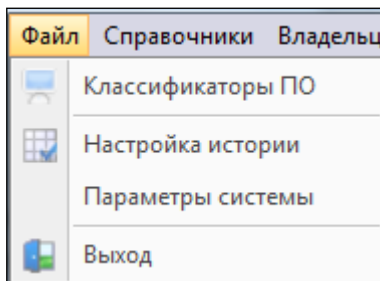


Рис. 28

3.3.1 **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 типам счетов R-Keeper CRM.

Для создания классификатора необходимо воспользоваться пунктом меню **Файл – Классификаторы ПО**. Система откроет окно, представленное на Рис. 29.

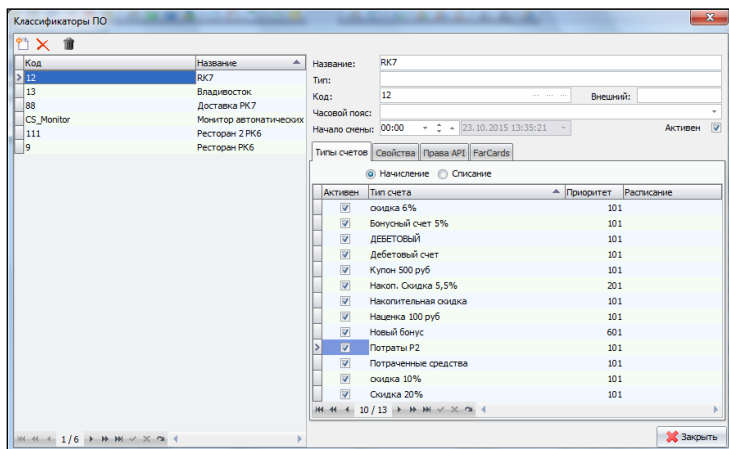



Рис. 29

В появившемся окне справочника в левой части нужно выбрать кнопку  или использовать пункт всплывающего меню "Добавить". Параметры классификатора нужно указать в правой части окна справочника.

Название – название классификатора;

Тип – служебное поле;



Внешний – внешний код ресторана в R-Keeper V 7 (используется только для ПО R-Keeper V 7). Значение в данном поле используется для настройки работы двух и более ресторанов через один FarCards.

Часовой пояс – из ниспадающего списка можно выбрать нужный часовой пояс (см. Рис. 30), актуально, если в одной базе R-Keeper CRM ведется несколько ресторанов, которые находятся в разных часовых поясах или работают через один FarCards. Если часовой пояс не выбран время выполнения операций считается по Гринвичу.

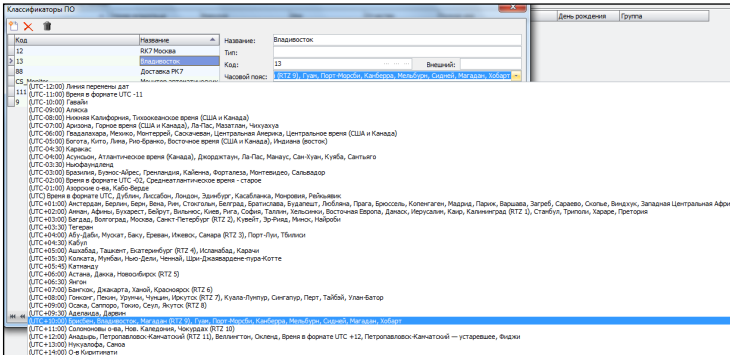


Рис. 30

Активен

Рис. 31).

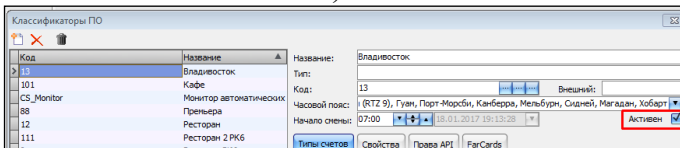


Рис. 31

Если флаг не выставлен то транзакции по данному Классификатору ПО не будут проводиться, например, на станции R-Кеерер V 7 будет выдана ошибка, представленная на Рис. 32.

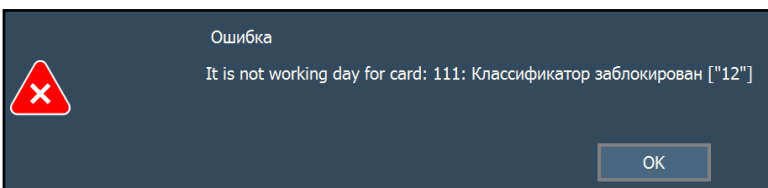


Рис. 32

«Начало смены» - время для начисления отложенных бонусов. Например, если трата произошла в 15:00 текущего дня, то бонусы назначается на счет гостя, на следующий день в

7:00 (см. Рис. 33). Если поле «Начало смены» не заполнено, то это соответствует 00:00.

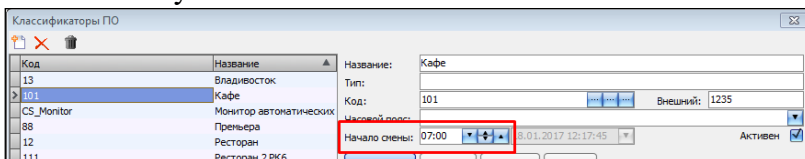


Рис. 33

3.3.1.1 Закладка Типы счетов

На закладке «Типы счетов» отображается, какой тип операции – накопление или трата – возможен в рамках указанного ниже типа счета.

Разделение классификаторов программного обеспечения по счетам может осуществляться в пункте «Типы счетов» (см. п. 3.4.18).

Для установки параметров типа счета необходимо вызвать контекстное меню в любом месте окна «Классификаторы ПО» (см. Рис. 34) и выбрать пункт меню «Настройка работы с типами счетов» либо воспользоваться сочетанием клавиш Ctrl+L.

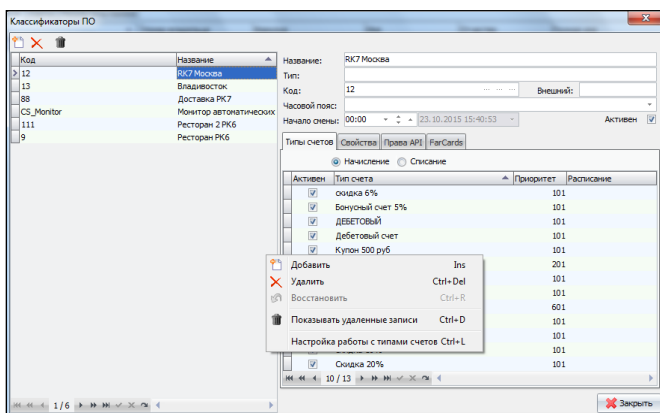


Рис. 34

В открывшемся окне (см. Рис. 35) поле «Выбор классификаторов» необходимо выбрать классификатор или группу классификаторов (группа классификаторов выбирается сочетанием клавиш SHIFT+↓ или Ctrl + левая клавиша мыши). Затем перейти в поле «Выбор типов счетов» и выбрать типы счетов (группа типов счетов выбирается сочетанием клавиш SHIFT+↓ или Ctrl + левая клавиша мыши).

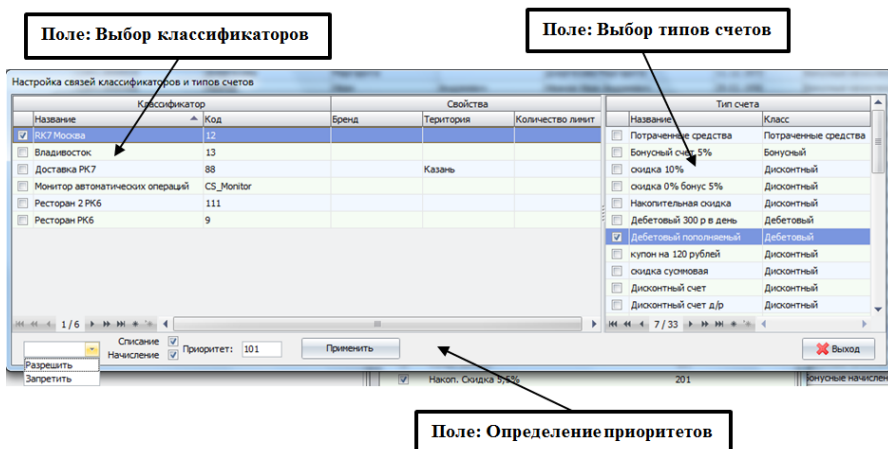


Рис. 35

В поле «Определение приоритетов» (см. Рис. 35) 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 в R-Keeper CRM используется два и более классификаторов ПО (например, для простоты R-Keeper V 7 и Премьера), то возможно настроить работу бонусного счета таким образом, что начисление бонусов будет происходить на двух классификаторах ПО (в нашем примере, R - Keeper V 7 и Премьера), а списание бонусов – только на одном классификаторе (например, на Премьере). Тогда для этого

случая в классификаторе ПО, который соответствует R - Keeper V 7, у бонусного счета на закладке «Списание» необходимо выставить приоритет любое четырехзначное число «1001» или оставить поле пустым (см. Рис. 36).

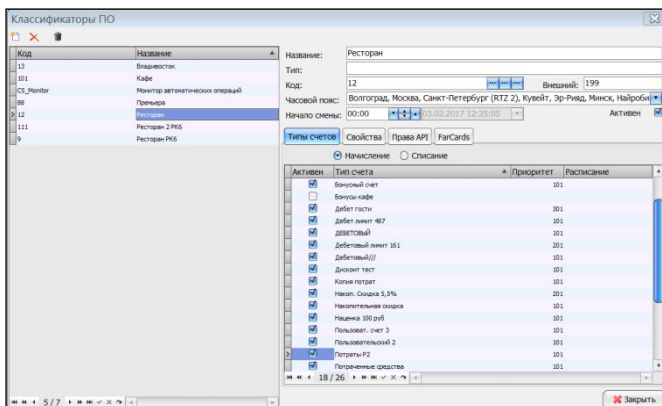


Рис. 36

В поле «*Расписание*» можно указать расписание работы данного (данное поле необязательно для заполнения) Типа счета для выбранного классификатора. Расписание задается в пункте меню «*Справочники*» – «*Временные периоды*» (см. п. 3.4.16).

3.3.1.2 Закладка Свойства

На закладке «*Свойства*» отображаются свойства, которые можно использовать для построения отчетов (см. п. 3.4.15).

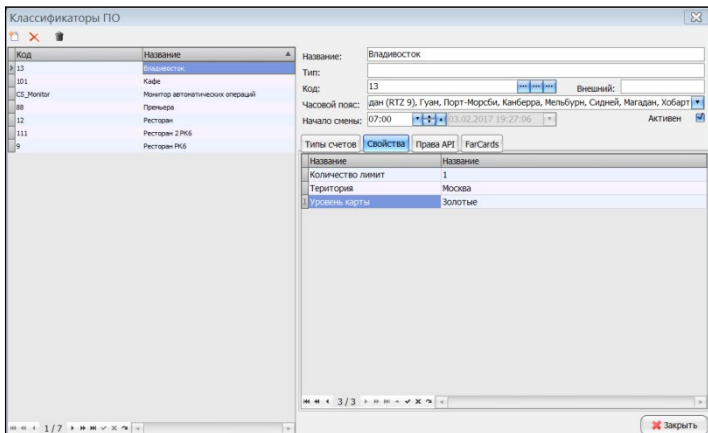


Рис. 37

3.3.1.3 Закладка Права API

На закладке «*Права API*» отображаются права для связки с внешними программными продуктами (например, Личный кабинет) (см. Рис. 38).

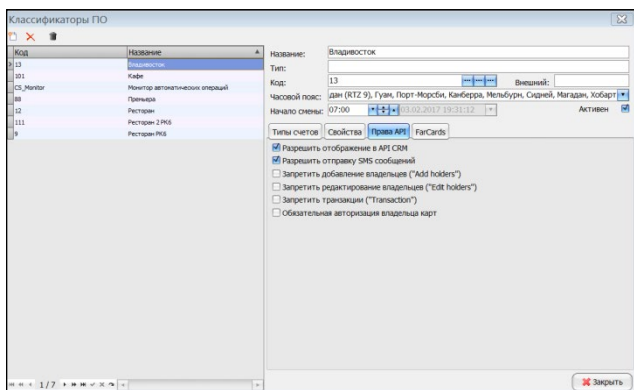


Рис. 38

Разрешить отображение в API CRM – во внешней системе будет отображена информация о данном классификаторе ПО.

Разрешить отправку SMS сообщений – разрешение внешним системам отправлять SMS сообщения владельцам, например Delivery_R-Keeper v.7, передает сообщения о статусе заказов.

Запретить добавление владельцев – запрет на добавление владельцев внешней системой.

Запретить редактирование владельцев - запрет на изменения информации о владельце во внешней системе. Актуально для Личного кабинета.

Запретить транзакции – запрет на транзакции для внешних систем, с данного классификатора ПО. Если выставить данный запрет, то при проведении транзакции на станции R-Keeper будет выдана ошибка см. Рис. 39

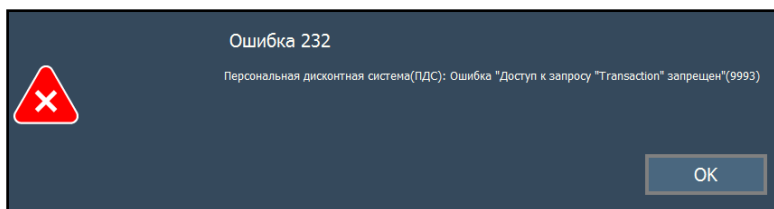


Рис. 39

Обязательная авторизация владельцев карт – флаг в данном поле можно выставить для защиты личного кабинета, если флаг выставлен, то владелец после авторизации в личном кабинете имеет право просматривать информацию только по своим счетам или по своей карте.

3.3.1.4 Закладка FarCards

На закладке FarCards можно настроить работу одного FarCards с разными категориями заказа R-Keeper V7, нужно прописать настройку «**QualifierOrderCategorie="код категории заказа из R-Keeper V7"**» (см. Рис. 40), так же

обязательно должно быть заполнено поле Код Внешний – в данном поле нужно указать код ресторана.

Настройка!!! Для настройки нужно в FARCARDS.INI, в пункте [Card System 5], добавить пункт QualifierMulti=1, Qualifier = коду одного из ресторанов.

При данной настройке каждая операция будет относиться к своей категории заказа. Если, на закладке FARCARDS QualifierOrderCategorie = далее пусто, то все блюда относящиеся к непрописанным категориям заказа будут отнесены к данному классификатору ПО.

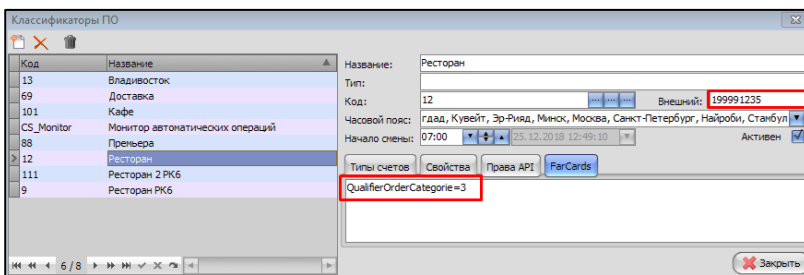


Рис. 40

3.3.1.4.1 Одна карта в заказе

В стандартном варианте работы на кассовой станции можно использовать несколько карт владельцев в одном заказе.

То есть можно зарегистрировать в заказе несколько карт CRM, по которым будут применены их скидки (при необходимости) и все зарегистрированные карты могут быть использованы для оплаты. При этом бонусы будут начислены на последнюю зарегистрированную карту.

При необходимости можно настроить работу на кассовой станции таким образом, что при регистрации в заказе второй, третьей и так далее карт, все предыдущие зарегистрированные карты автоматически удалялись. Удаляться будут и скидки, связанные с этими картами.

Для настройки нужно в FARCARDS.INI, в пункте [Card System 5], добавить пункт QualifierMulti=1.

На закладке FarCards прописать настройку **OnlyOneCardInOrder=1** (см. Рис. 41).

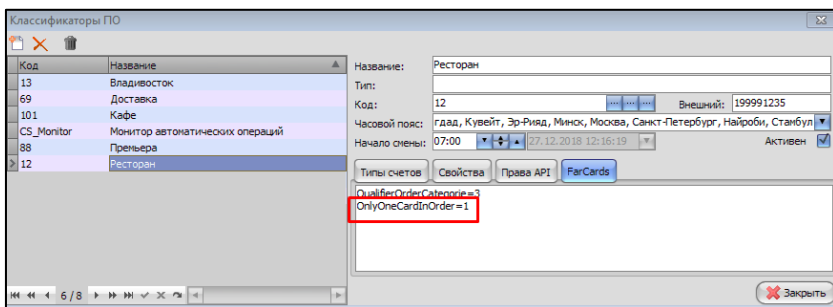


Рис. 41

3.3.2 Настройка истории

Изменения, вносимые пользователями в справочники менеджерской части фиксируются в соответствии с настройками, которые можно задать в данном словаре. Для различных типов объектов в этом словаре можно определить список свойств, изменения которых будут протоколироваться. Для просмотра изменений нужно выделить объект, и вызвать всплывающее меню, пункт **«История»** (изменения отображаются красным цветом).

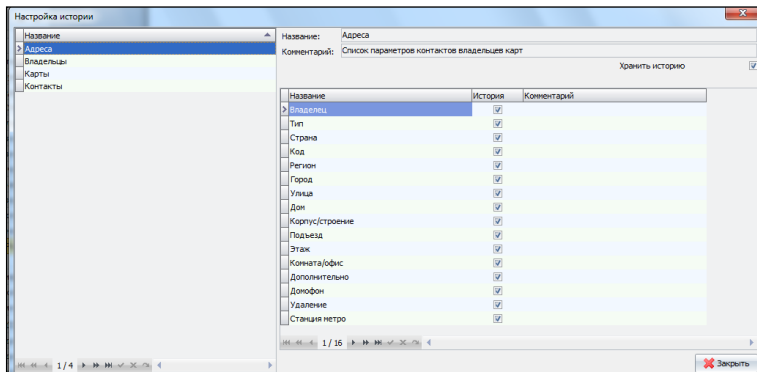


Рис. 42

Название – наименование группы параметров настроек (предустановлено).

Комментарий – любая текстовая информация.

Флаг «Хранить историю» обязателен, для того чтобы отслеживать историю по изменению карт. Если флаг не выставлен, история по карте владельца не фиксируется.

В окне настройки истории отображаются значения, которые протоколируются при изменении.

3.3.3 Параметры системы

Вид пункта «Параметры системы» представлен на Рис. 43.

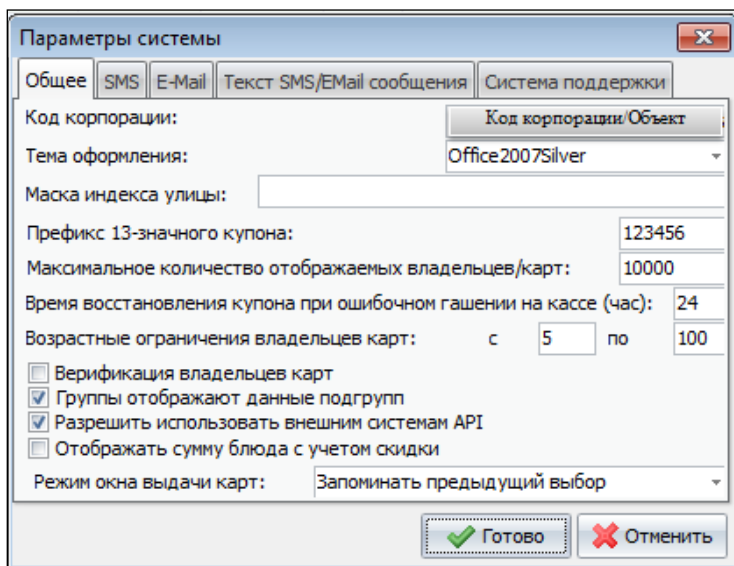


Рис. 43

3.3.3.1 Закладка Общие

На закладке «Общие» отображены общие параметры системы.

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

Тема оформления – настройка цветового отображения.

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

Префикс 13-значного купона – в данном поле можно указать максимум шесть символов, эти символы будут автоматически выведены в начале кода купона при его генерации.

Максимальное количество отображаемых владельцев/карт – количество владельцев/карт, которое будет отображаться в списке.

Время восстановления купона при ошибочном гашении на кассе (час) – в данном поле можно указать время, через которое купоны, удаленные на станции, будут восстановлены на профиле владельца (например, для восстановления не персонализированных купонов).

Возрастное ограничение владельцев карт – данный параметр влияет на работу акций, может быть использован в сегментах.

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).

Контроль верификации определяется при установке программы R- Keeper CRM (в базе данных должен быть выполнена специальная процедура), используется на стороне личного кабинета, либо при работе акции.

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.

Разрешить использовать внешним системам API – параметр для связи с внешними системами. Если данный флаг не выставлен, то карты владельцев не будут работать с внешними программами, например на кассе R-Keeper 7 будет выведена ошибка (см. Рис. 44).

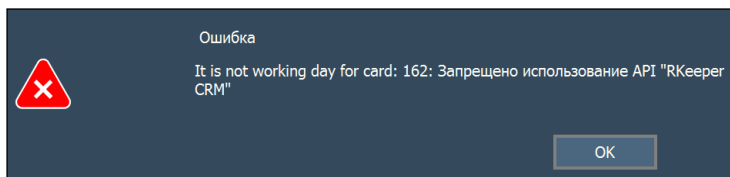


Рис. 44

Отображать сумму блюда с учетом скидки – если флаг в данном поле не выставлен, то при просмотре чека на профиле владельца цена блюд будет отображаться цена блюд без учета скидки (см. Рис. 45). Если флаг в параметре выставлен, в чеке отображается с учетом скидки (см. Рис. 46).

Название	Цена	Кол-во	Сумма
Двойной Эспрессо	200.00	1.00	200.00
-50% [345]			-100.00
Всего			100.00
Рубли			100.00

Флаг "Отображать сумму блюда с учетом скидки" в параметрах не выставлен.

Рис. 45

Название	Цена	Кол-во	Сумма
Двойной Эспрессо	200.00	1.00	100.00
-50% [345]			-100.00
Всего			100.00
Рубли			100.00

Флаг "Отображать сумму блюда с учетом скидки" в параметрах выставлен.

Рис. 46

Режим окна выдачи карт – настройка параметров выпуска карт (более подробно о выпуске карт см. пункт 3.5.2), выбирается из ниспадающего списка.

Если выставить параметр «*Запомнить предыдущий выбор*», то при повторном выпуске карт будет наследоваться информация предыдущего выбора, автоматически заполнятся поля: диапазон, группа карт, группа владельцев, счета.

Если выставить параметр «*Наследовать от родительской карты*», то наследование параметров будет происходить от карты, на которой в данный момент

происходит позиционирование, автоматически заполняются поля: диапазон, группа карт, группа владельцев, счета

3.3.3.2 Закладка SMS

На закладке **«SMS»**, настраивается смс-рассылка (см. Рис. 47). Для настройки необходимо обратиться в техническую службу.

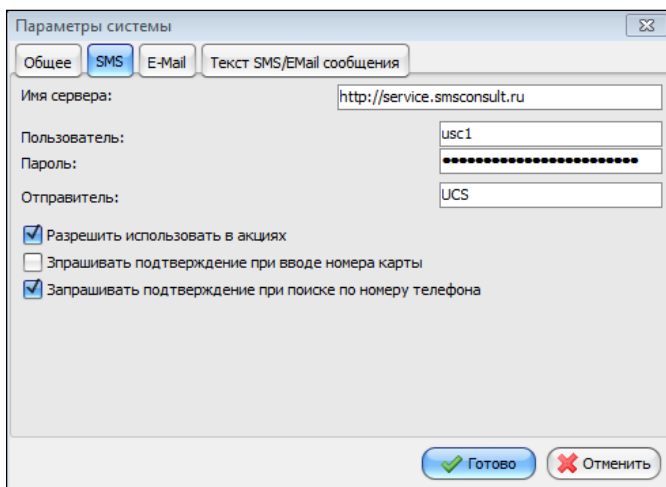


Рис. 47

Разрешить использовать в акциях – данный параметр позволяет использовать в акциях sms рассылку.

Запрашивать подтверждение при вводе карты – данный параметр используется для подтверждения карты владельца sms – сообщением. При регистрации карты владельца на кассовой станции, гостю будет приходиться sms сообщение с кодом подтверждения.

Запрашивать подтверждение при поиске по номеру телефона – данный параметр используется для подтверждения на кассовой станции, если происходит поиск по телефону (см. пункт 19), без использования карты.

ВНИМАНИЕ!!! ДЛЯ РАБОТЫ SMS НЕОБХОДИМО В СПРАВОЧНИКЕ ТИПЫ КОНТАКТОВ ВЫСТАВИТЬ ФЛАГИ «ТЕЛЕФОН УНИКАЛЬНЫЙ ПО СИСТЕМЕ» и «РАЗРЕШИТЬ РАССЫЛКУ» (см. пункт 3.4.4)

3.3.3.3 Закладка E-mail

На закладке «E-Mail», настраивается e – email рассылка (см. Рис. 48). Для настройки необходимо обратиться в техническую службу.

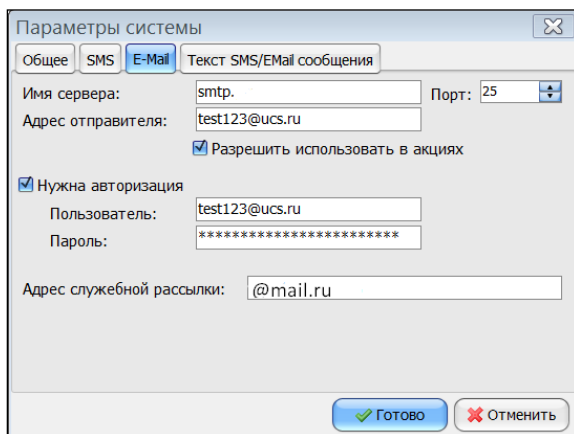


Рис. 48

3.3.3.4 Закладка Текст SMS/Email сообщения

Закладка «Текст SMS/Email сообщения» для настройки для внешних программ, например Личный кабинет или Виртуальная карта (см. Рис. 49). Для настройки необходимо обратиться в техническую службу.

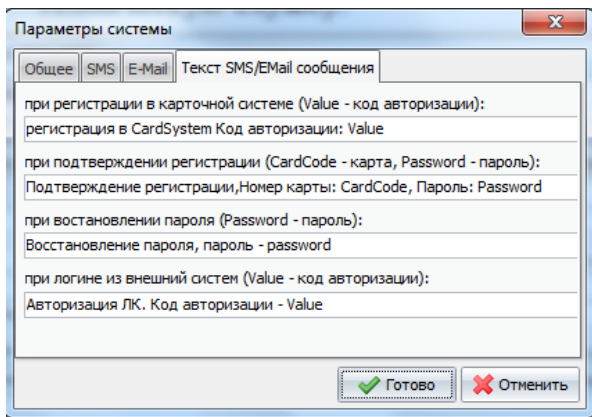



Рис. 49

3.4 Справочники

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

Панель инструментов всех окон справочников имеет однотипную структуру. Кнопки панели инструментов:



 - кнопки перемещения по списку;



- 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 «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, нужно вызвать всплывающее меню из левой части окна, пункт " *Добавить* "

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

Вид пункта меню «Справочники» представлен на Рис. 50.

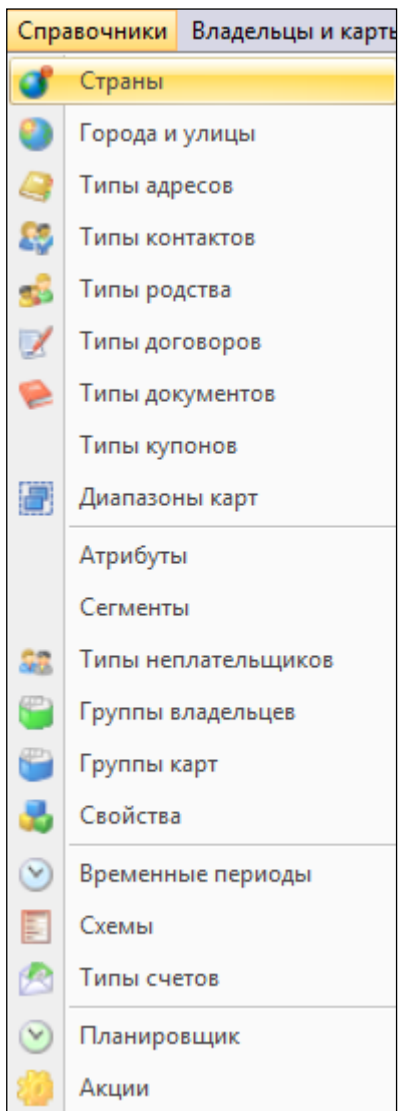


Рис. 50

3.4.1 Страны

В пункте «Страны» необходимо прописать наименования стран, которые будут использоваться в системе при создании базы клиентов. Страна указывается в адресе клиента (см. п. 3.5.1.2.1).

Для работы со словарем стран нужно выбрать пункт меню **Справочники - Страны**. Система откроет окно, представленное на Рис. 51.

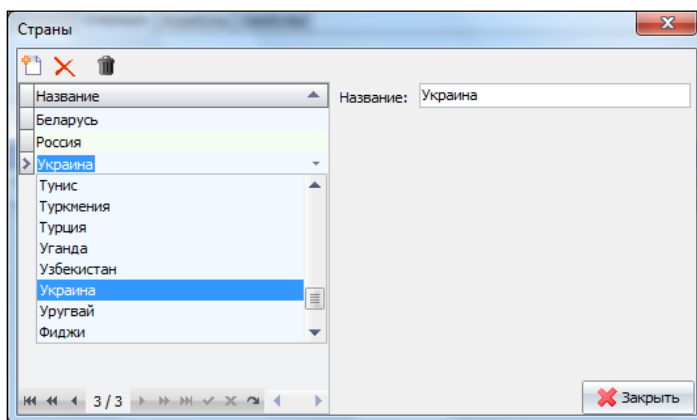




Рис. 51

Для добавления страны в справочник необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов . Далее нужно установить курсор на строку и ввести название страны или выбрать из ниспадающего списка, затем нажать клавишу  для сохранения изменений.

3.4.2 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. 3.5.1.2.1).

Для работы со словарем нужно выбрать пункт меню **Справочники – Города и улицы**. Система откроет окно, представленное на Рис. 52.

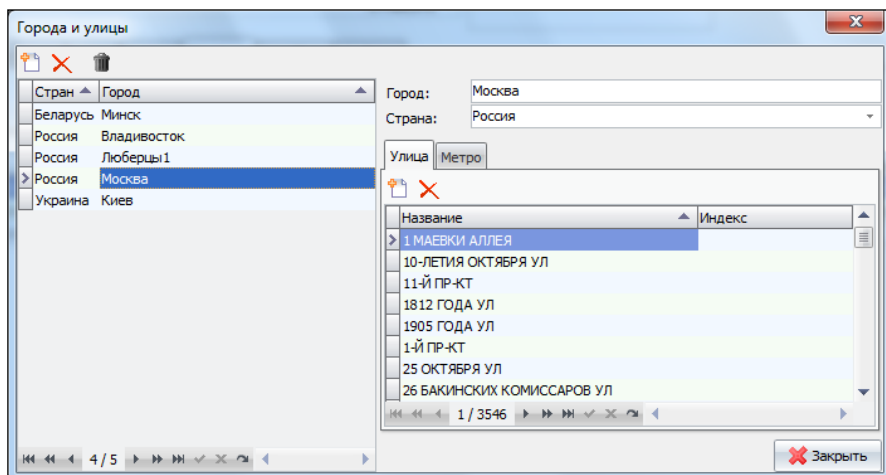






Рис. 52

Для добавления города в справочник необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов , далее нужно установить курсор на строку «Город» и вписать название города. Ниже из ниспадающего списка необходимо выбрать страну, к которой относится город, затем нажать клавишу  для сохранения изменений.

Для добавления списка улиц необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов  в правой части и в появившейся строке вписать название улицы.

В этом же справочнике определяется перечень станций метро для данного города (см. Рис. 53). Для добавления станции метро нужно нажать 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.

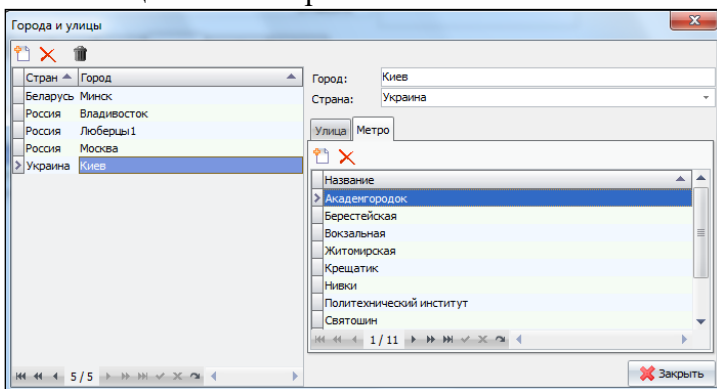


Рис. 53

3.4.3 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. 3.5.1.2.1).

Для работы со словарем типов адресов необходимо выбрать пункт меню *Справочники - Типы адресов*. Система откроет окно, представленное на Рис. 54.

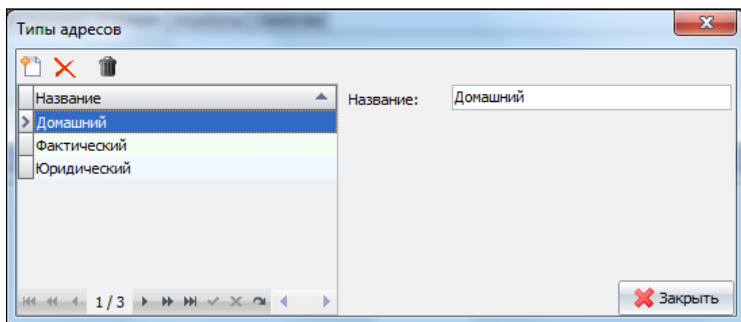




Рис. 54

Для добавления адреса в справочник необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов , далее нужно установить курсор на строку и вписать наименование адреса, затем нажать клавишу  для сохранения изменений.

3.4.4 Типы контактов

Типы контактов используются для рассылки маркетинговой информации, поздравлений гостей и оповещении клиента о проведенных транзакциях по картам (см. п. 3.5.1.2.2). 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 необходимо выбрать пункт меню **Справочники - Типы контактов**. Система откроет окно, представленное на Рис. 55.

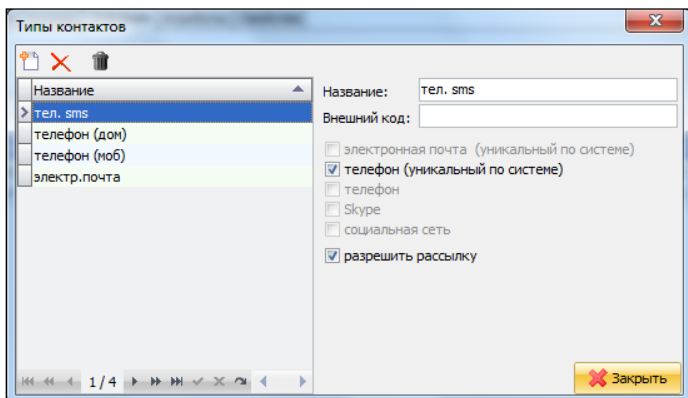




Рис. 55

Для добавления нового типа контакта в справочник необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов , далее нужно установить курсор на строку и ввести наименование контакта, затем нажать клавишу  для сохранения изменений.

Флагами «Электронная почта», «Телефон», «Телефон (уникальный в системе)», «Skype», «Социальная сеть», необходимо определить, 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.

3.4.5 Типы родства

Параметр «Тип родства» используется для создания договоров (например, договор передачи детей на территорию игрового центра) и определения доверенных лиц гостя (см. п. 3.5.1.2.3), формирования акции «Пирамида».

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

Для работы со словарем типов контактов нужно выбрать пункт меню *Справочники - Типы родства*. Система откроет окно, представленное на Рис. 56.

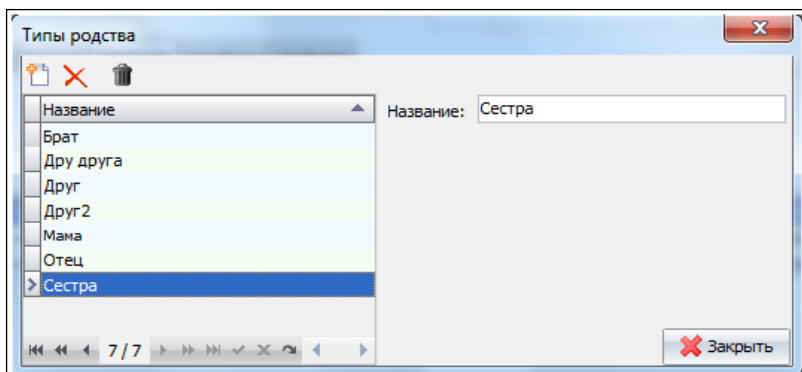




Рис. 56

Для добавления нового вида родства в справочник необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов , далее нужно установить курсор на строку и ввести наименование контакта, затем нажать клавишу  для сохранения изменений.

3.4.6 Типы договоров

Параметр «Тип договоров» используется при формировании договоров (см. п. 3.5.1.2.4), 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. 57.

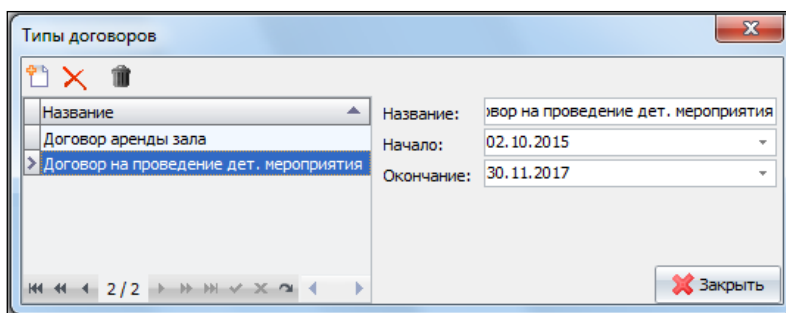




Рис. 57

Для добавления нового типа договора в справочник необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов , далее нужно установить курсор на строку вписать наименование нового договора, его начало и окончания действия. Если начало и окончания действия договора не указаны, то действие данного типа договора считается бессрочным далее нужно установить курсор на строку и ввести наименование контакта, затем нажать клавишу  для сохранения изменений.

Чтобы назначить макет печати для типа договора нужно выбрать тип договора, затем из контекстного меню выбрать пункт «Запись» (см. Рис. 58), далее выбрать пункт «Импорт шаблона».

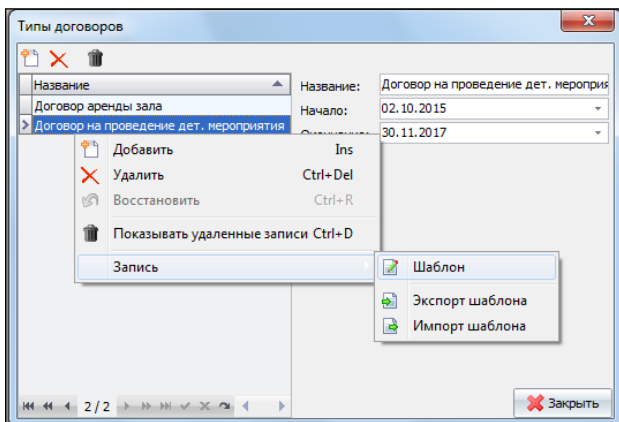


Рис. 58

Далее нужно выбрать «Экспорт шаблона» (см. Рис. 59) и нажать клавишу [Открыть].

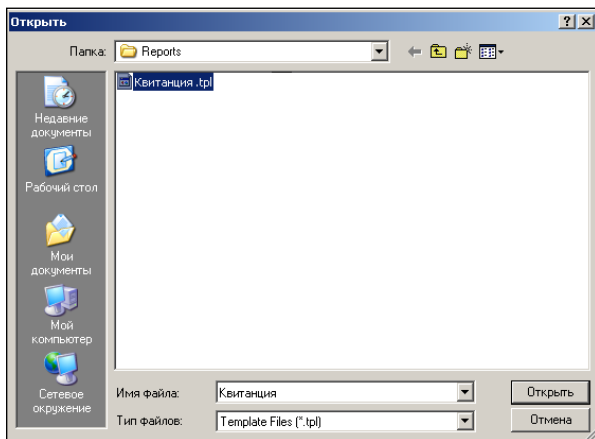


Рис. 59

3.4.7 Типы документов

Параметр «Тип документов» используется при формировании договоров, и заполняются индивидуально для каждого гостя (см. п. 3.5.1.2.5).

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

Для работы со словарем типов контактов нужно выбрать пункт меню *Справочники - Типы документов*. Система откроет окно, представленное на Рис. 60.

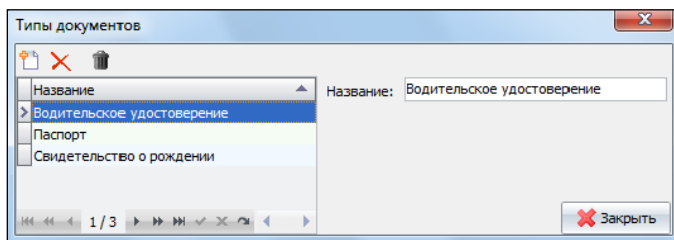




Рис. 60

Для добавления нового типа документа в справочник необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов , далее установить курсор на строку, вписать наименование, затем нажать клавишу  для сохранения изменений.

3.4.8 Типы купонов

Купон – это 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.

Внимание!!! Купон гасится на кассовой станции одной транзакцией.

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

Пример окна справочника представлен на Рис. 61.

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.

Купоны могут быть персональными, то есть выдача купона происходит на профиле владельца, закладка «Купоны» (см. пункт 3.5.1.2.8)

Не персональные купоны можно генерировать в словаре «Генерация купонов»

Наименование - название купона.

Комментарий - любая текстовая информация по купону.

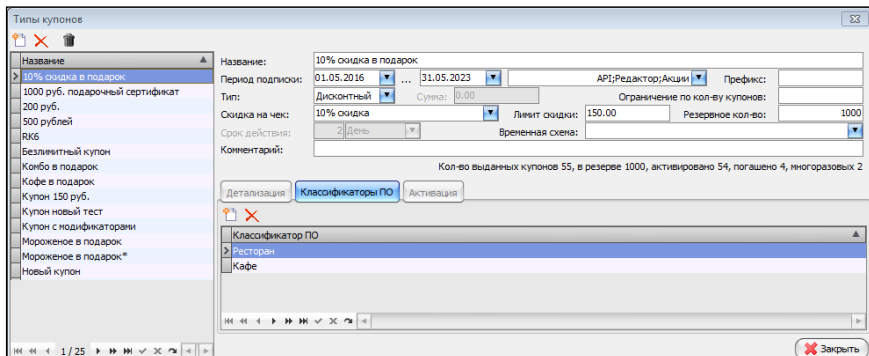


Рис. 61

Период подписки - разделен на два поля, в первом поле необходимо указать даты работы купона (ограничение на выдачу купона гостю), во втором поле определяет условия выдачи купона гостю (см. Рис. 62). Данные поля обязательны для заполнения.

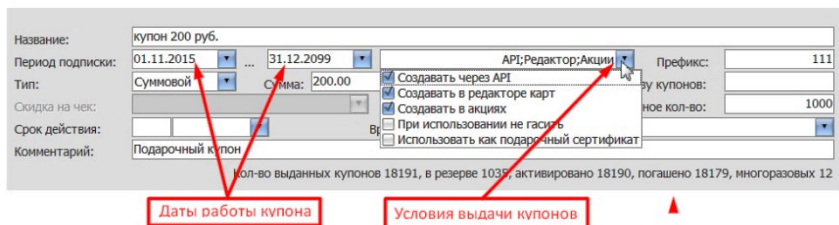


Рис. 62

Условия выдачи купонов:

- ❖ **Создавать через API** – купоны создаются внешними программами. Если данный параметр не заполнен, купон через API создавать будет невозможно.
- ❖ **Создавать в редакторе карт** – данное право разрешает создавать купоны на профиле гостя (см. п. 3.5.1.2.8), или не персонализированные купоны. Если

данный параметр не заполнен, купон в редакторе создавать будет невозможно.

- ❖ **Создавать купоны в акциях** – данное право разрешает создавать купоны акциями (например, акция «Автоматическое добавление купона»). Если данный параметр не заполнен, купон акцией создавать будет невозможно.
- ❖ **При использовании не гасить** - данное право позволяет использовать купон множество раз, то есть такие купоны при использовании не гасятся.
- ❖ **Использовать как подарочный сертификат** – данное право позволяет генерировать не персональные купоны и продавать на кассовой станции как подарочный сертификат (см. пункт 3.4.8.4). Если включить данный параметр, купон нельзя будет сделать персональным.

Префикс – в данном поле можно задать первые восемь цифр, которые будут использованы при генерации купона. Префикс не рекомендуется изменять у ранее созданных купонов, при изменении префикса будет выдано предупреждение (см. Рис. 63).

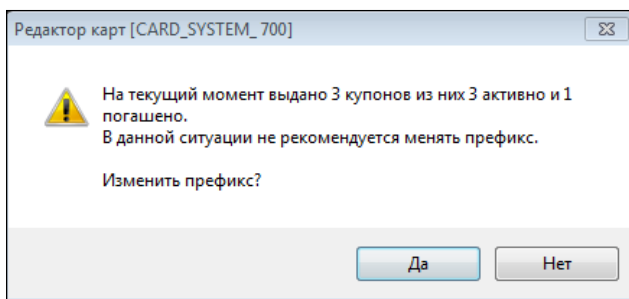


Рис. 63

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

Купоны могут быть трех типов:

- **Дисконтный** (процентная или суммовая скидка);
- **Суммовой** (валюта);
- **Товарный** (блюдо).

Резервное количество – количество купонов, виртуально созданное в R-Кереер CRM влияет на скорость генерации купонов на кассовой станции (техническая характеристика).

Ограничение по кол-ву купонов – количество купонов, которое может быть выпущено в R-Кереер CRM (например, может быть связано с печатью купонов в типографии).

Срок действия купона – данный параметр может быть использован для Подарочных сертификатов.

Временная схема - купоны могут работать по расписанию заданному во временной схеме (см. п.3.4.16).

Рассмотрим формирование каждого вида купонов.

3.4.8.1 Дисконтный купон

Пример дисконтного купона представлен на Рис. 64.

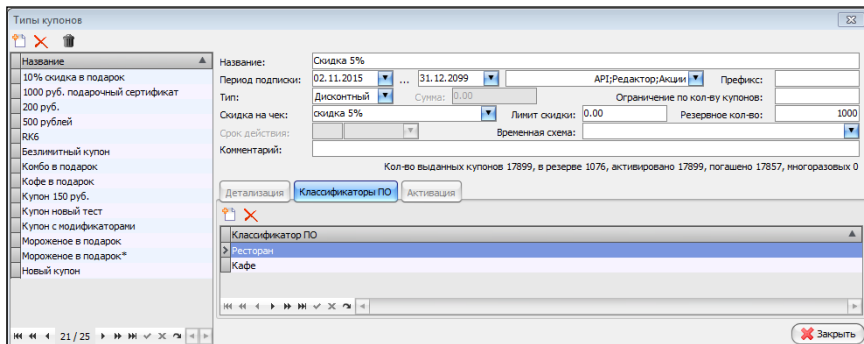


Рис. 64

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

Название - название купона.

Комментарий – любая текстовая информация.

В поле «*Тип*» необходимо указать «Дисконтный».

В поле «*Скидка на чек*» указать схему скидки (см. п.3.4.17).

В поле «*Лимит скидки*» можно указать максимальную сумму скидки. На Рис. 64 представлен пример с ограничением по сумме скидки в 150 рублей, то есть при достижении лимита суммы скидка в заказе не будет распространяться на весь заказ. Если скидка не ограничивается по сумме, то в этом поле необходимо указать 0 (ноль).

Поле «*Период подписки*» должно быть обязательно заполнено.

Поле «*Сумма*» неактивно.

Поле «*Временная схема*» можно указать временной период, по которому будет работать купон.

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 R-Keeper V7 нужно завести скидку и указать ее в параметре «Скидка купонов» (см. Рис. 65). Внимание! Скидка для параметра должна быть 100%. Скидка должна быть заведена как на Рис. 66.

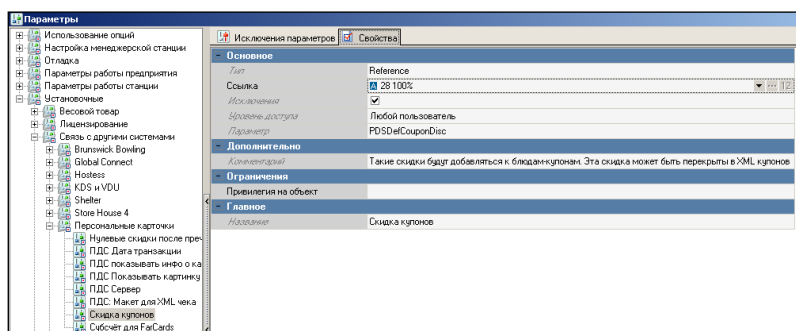


Рис. 65

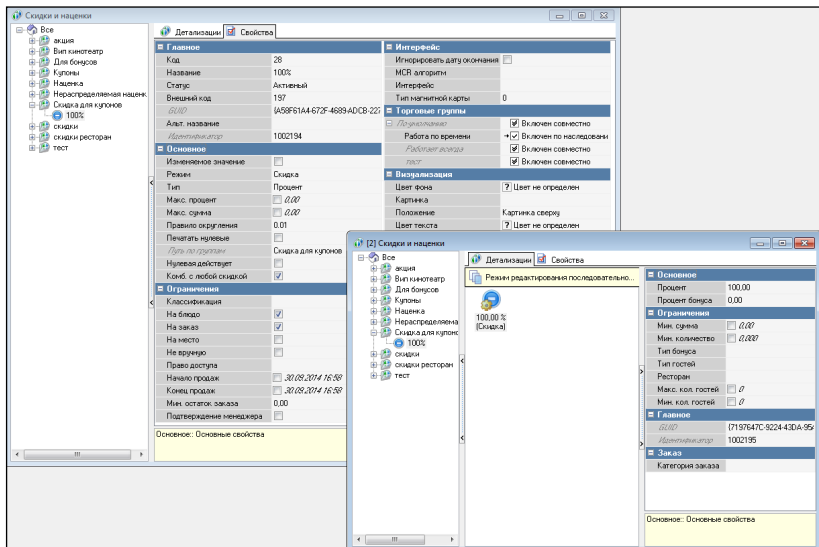


Рис. 66

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%.

Работа с дисконтным купоном на кассовой станции:

В открытом заказе зарегистрируйте купон. Если купон является не персональным, а в качестве купона гостю выдана пластиковая карта, то достаточно прокатать данную карту в заказе. Если код напечатан на бумажном носителе, то необходимо ввести код карты вручную. Для этого нажмите клавишу [Код с клавиатуры] и в открывшемся окне введите код карты с помощью электронной клавиатуры (см. Рис. 67).

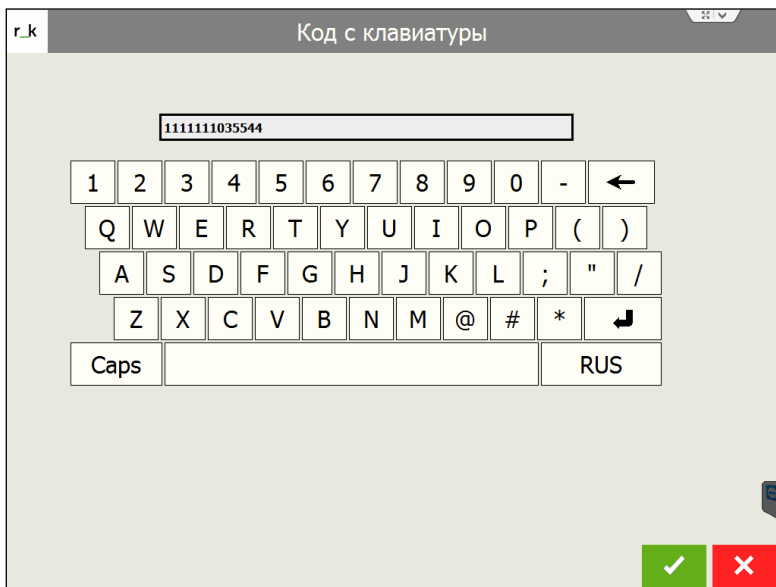


Рис. 67

Если будет введен неверный код, то будет выдано сообщение, представленное на Рис. 68 .

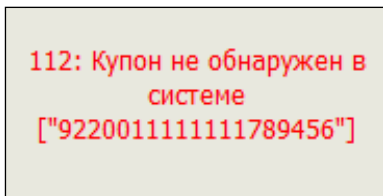


Рис. 68

Если купон является персональным, то при регистрации карты гостя в заказе будет предоставлен выбор, использовать карту или купон (см. Рис. 69).

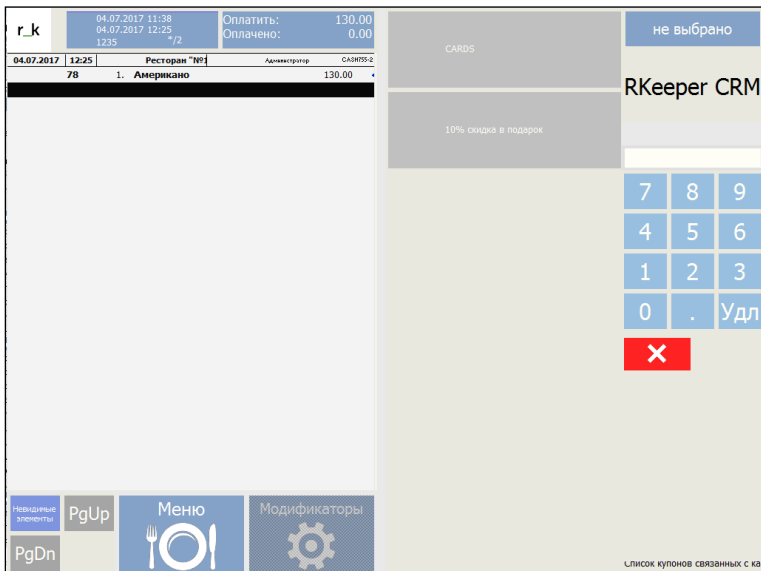


Рис. 69

При выборе купона, отображается его номер, пример представлен на Рис. 70.

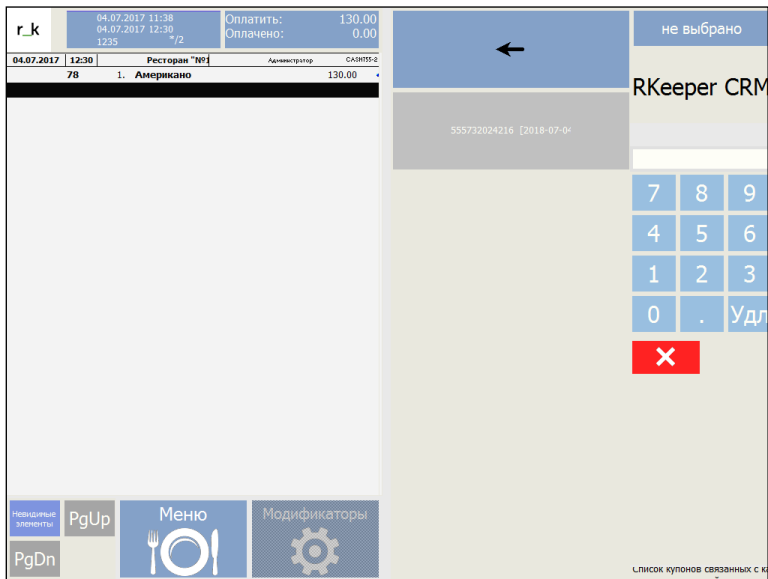


Рис. 70

Далее, откроется окно «Клиентская карточка» с полным кодом купона (см. Рис. 71)

Клиентская карточка 9220025555732024216

Остаток	0.00
Доступно	ПДС оплата:101:0.00:ПДС оплата:0.00:Купон:0.00:0.00:0.00
Скидка	Скидка 10%
Тип бонуса	0
Неплательщик	0
Макс. Скидка	150.00

[Картинка]

Скидка "Скидка 10%"

Изъятие Пополнение Печать Отмена

Персональная дисконтная система(ПДС)

Рис. 71

Нажмите на шапку окна «Клиентская карточка», после чего система перейдет в заказ. При выборе купона в заказ будет добавлена скидка, указанная в поле «Скидка на чек» (см. Рис. 72).

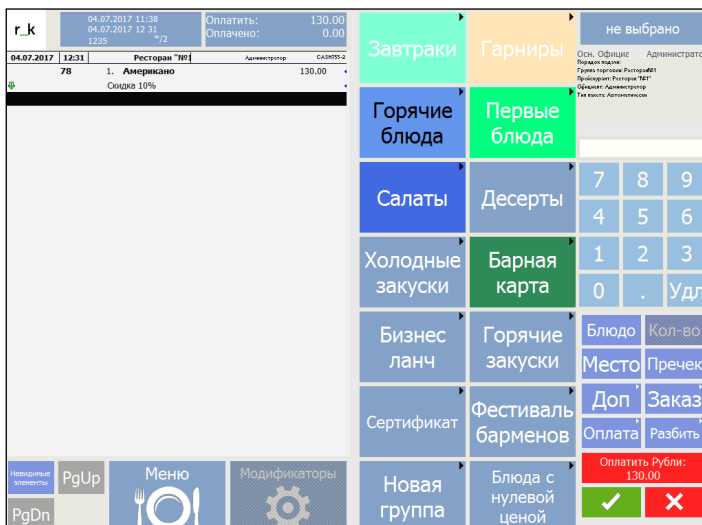


Рис. 72

3.4.8.2 Суммовой купон

Пример суммового купона представлен на Рис. 73.

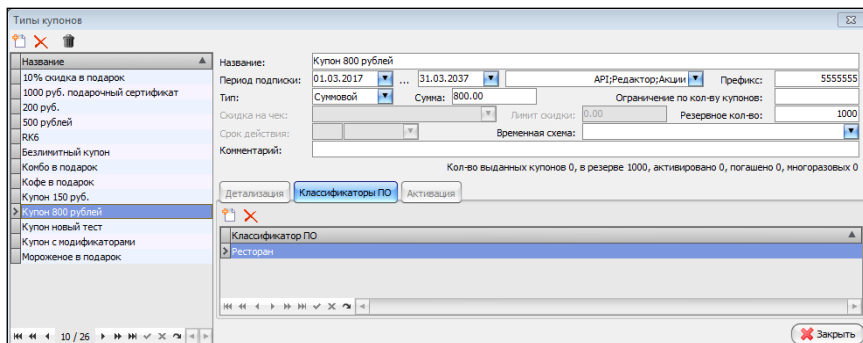


Рис. 73

Предварительные настройки:

Для работы суммовых купонов нужно в Rkeeper V7 завести новую валюту, у которой указать субсчет FarCards (см. Рис. 74). 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.

Также в FARCARDS.INI в пункте [Card System 5] необходимо добавить настройку: Coupon_SubAccount = значение субсчета FarCards. В примере на Рис. 74 Coupon_SubAccount =3.

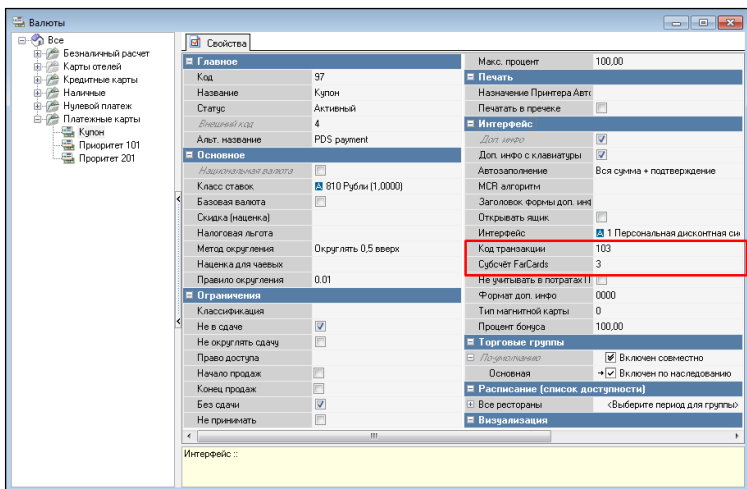


Рис. 74

Настройка купона:

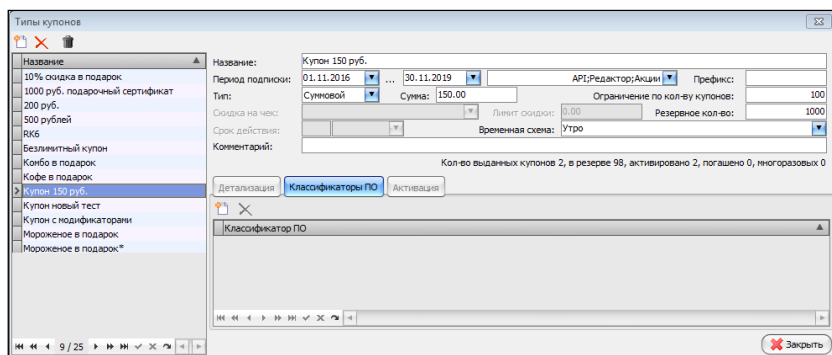


Рис. 75

Поле «*Название*» - название купона.

Поле «*Комментарий*» - любая текстовая информация.

В поле «*Тип*» необходимо указать «*Суммовой*».

Поле «*Период подписки*» должно быть обязательно заполнено.

Поле «*Скидка на чек*» неактивно.

Поле «*Лимит скидки*» неактивно.

В поле «*Сумма*» необходимо указать сумму скидки.

Поле «*Временная схема*» можно указать временной период, по которому будет работать купон.

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.

Работа на кассовой станции:

В открытом заказе зарегистрируйте купон. Если купон является не персональным, а в качестве купона гостю выдана пластиковая карта, то достаточно прокатать данную карту в заказе. Если код напечатан на бумажном носителе, то необходимо ввести код карты вручную. Для этого нажмите клавишу [Код с клавиатуры] и в открывшемся окне введите код карты с помощью электронной клавиатуры (см. Рис. 76).

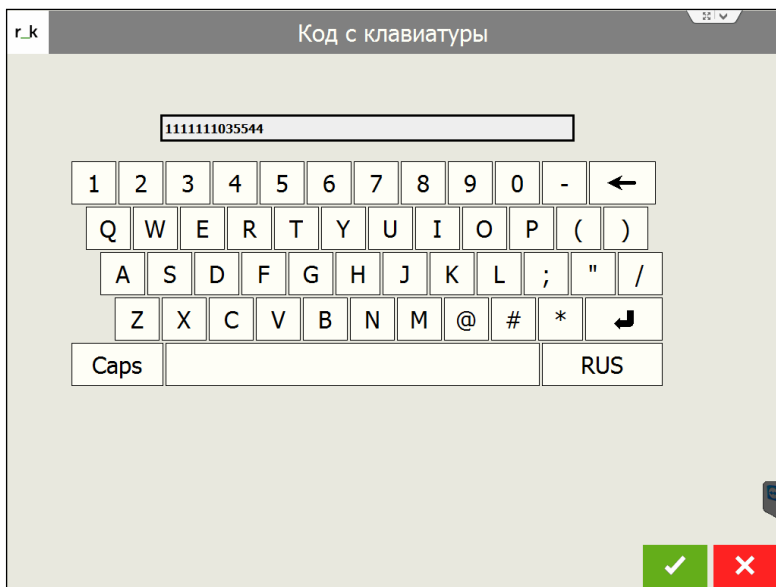


Рис. 76

Если будет введен неверный код, то будет выдано сообщение, представленное на Рис. 77.

112: Купон не обнаружен в
системе
["922001111111789456"]

Рис. 77

Если купон является персональным, то при регистрации карты гостя в заказе будет предоставлен выбор, использовать карту или купон (см. Рис. 78).

04.07.2017	12:59	Ресторан "NR"	Администратор	СВЯТОС-2
81	1.	Ассам	150.00	
83	1.	Эрл Грей	150.00	
171	1.	Крылья куриные	200.00	
53	1.	Салат "Греческий"	290.00	
54	0.500	Морская звезда	195.00	
67	0.500	Овощное ассорти	450.00	

Оплата: 1435.00
Оплачено: 0.00

Купон 800 рублей

7 8 9
4 5 6
1 2 3
0 . Удл
X

не выбрано
RKeeper CRM

Медиаэлементы PgUp Меню Модификаторы
PgDn

Глисок купонов связанных с кассой

Рис. 78

При выборе купона, отображается его номер, пример представлен на Рис. 79.

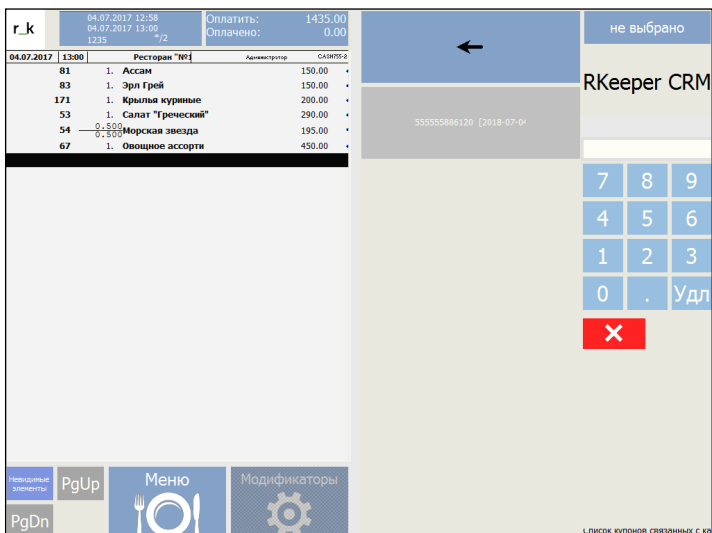


Рис. 79

Далее, откроется окно «Клиентская карточка» с полным кодом купона (см. Рис. 80)

g_k Клиентская карточка 922002555555271075

Остаток	0.00
Доступно	ПДС оплата:101:0.00:ПДС оплата:0.00:Купон:800.00::0.00::0.00
Скидка	Скидка 0/1
Тип бонуса	0
Неплательщик	0
Макс. Скидка	90 000 000.00

[Картинка]

✓ Скидка "Скидка 0/1"

Изъятие Пополнение Оплата картой Печать Отмена

Персональная дисконтная система(ПДС)

Рис. 80

Нажмите на шапку окна «Клиентская карточка», после чего система перейдет в заказ. При оплате заказа выберите валюту, которую предварительно завели в R-Keeper, и оплатите на нее заказ (см. Рис. 81).

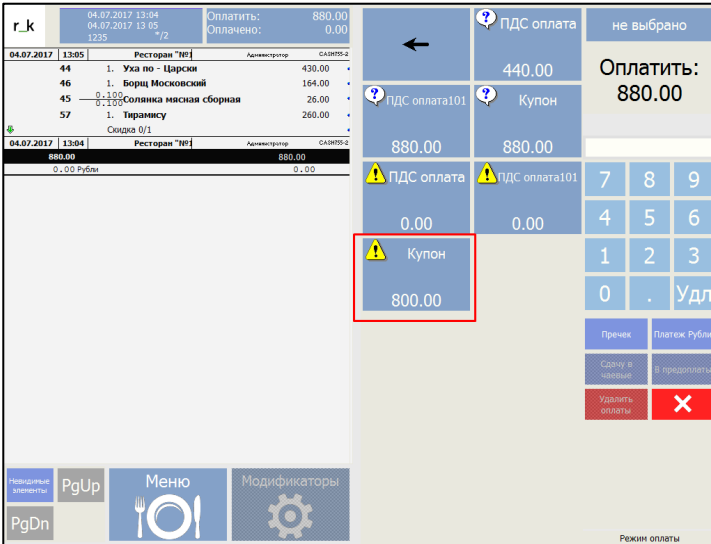


Рис. 81

3.4.8.3 Товарный купон

Пример товарного купона представлен на Рис. 82.

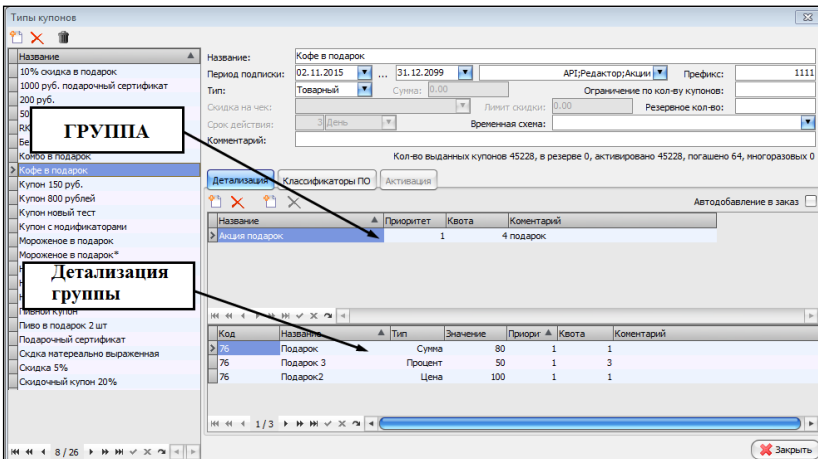


Рис. 82

В поле «Тип» необходимо указать «Товарный».

Поле «Период подписки» должно быть обязательно заполнено.

Поле «Скидка на чек» неактивно.

Поле «Лимит скидки» неактивно.

В поле «Сумма» неактивно.

Поле «Временная схема» можно указать временной период, по которому будет работать купон.

Флаг «**Автодобавление в заказ**» позволяет при использовании товарного купона на кассовой станции автоматически добавлять блюда в заказ, при выборе купона, действует на группу купонов, без учета квоты.

Внимание!!! Если в поле «Детализация группы» перечислены несколько блюд, для возможности выбора, в заказ добавить можно только одно блюдо из списка, флаг «Автодобавление в заказ» выставлять нельзя (см. Рис. 83).

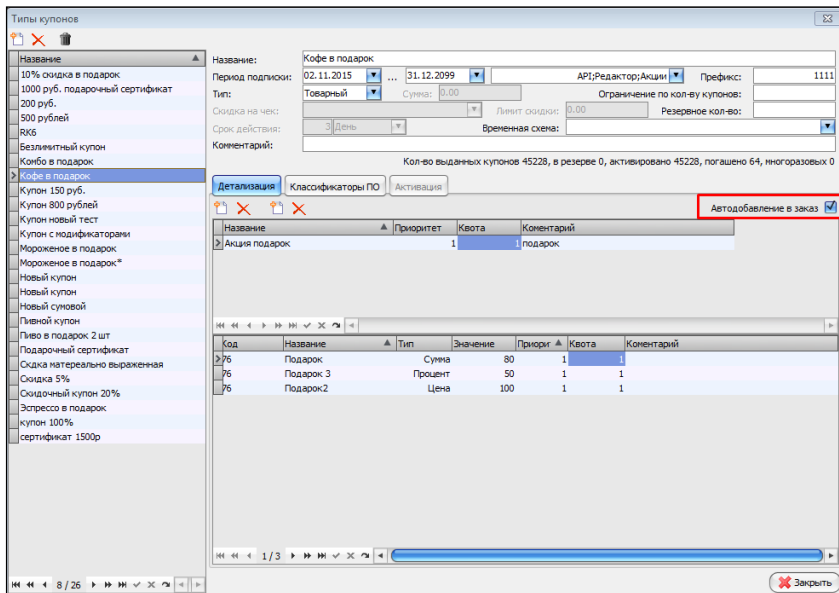


Рис. 83

На Рис. 83 приведен пример, в котором квота на группу равна единице, в группе перечислены три блюда на выбор, но при выставленном флаге на кассовой станции в заказе добавятся три блюда (см. Рис. 84 и Рис. 85.).

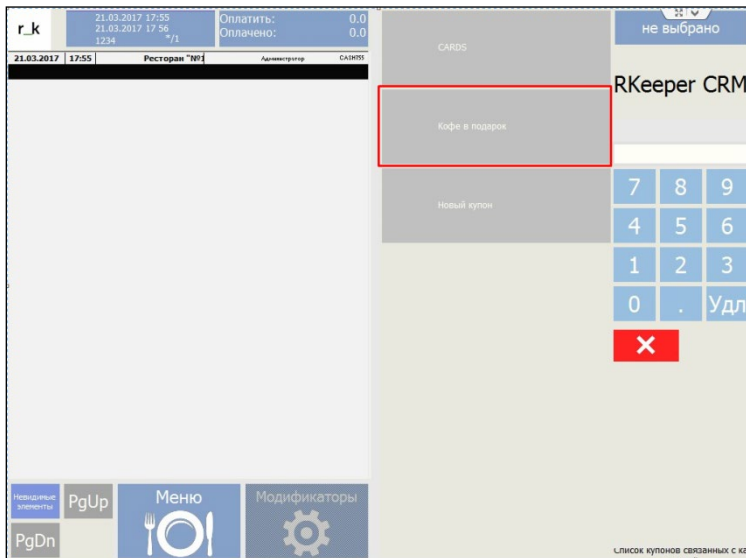


Рис. 84

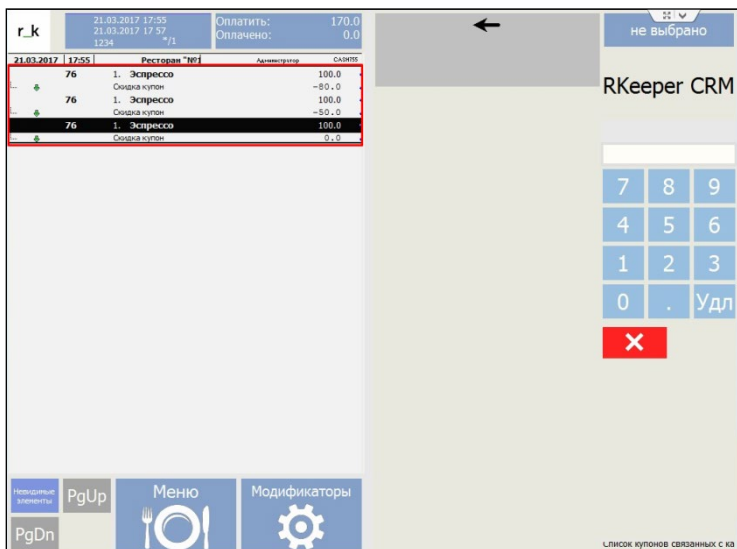


Рис. 85

Область «Группа» (см. Рис. 82)

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. 82)

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. 86).

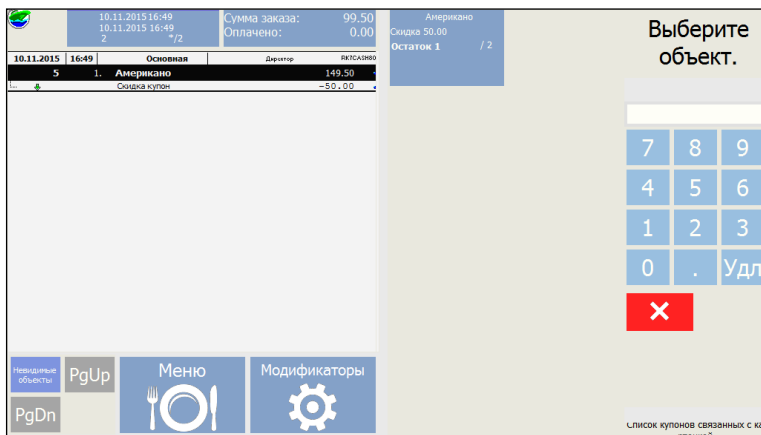


Рис. 86

- **Процент** - цена блюда уменьшается на процент, который указан в поле «значение» (см. Рис. 87).

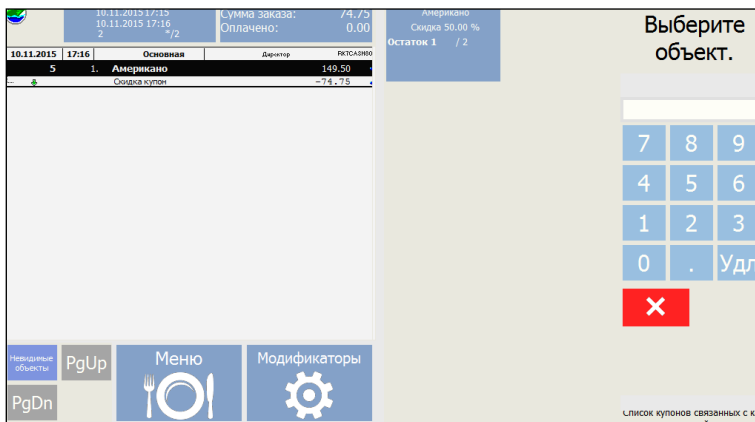


Рис. 87

- *Цена* - цена блюда будет равна цене указанной в поле «значение» (см. Рис. 88).



Рис. 88

Приоритет - приоритет проверки условий.

Квота – количество элементов детализации, которые могут быть выбраны в одном заказе. Квота, указанная для «Группы» приоритетнее квота указанной в поле «Детализация группы» (т.е. если в группе проставить квоту «единица», а в детализации группы указать квоту «два», на станции в подарок блюдо можно будет выбрать только одно).

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.

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. 89.

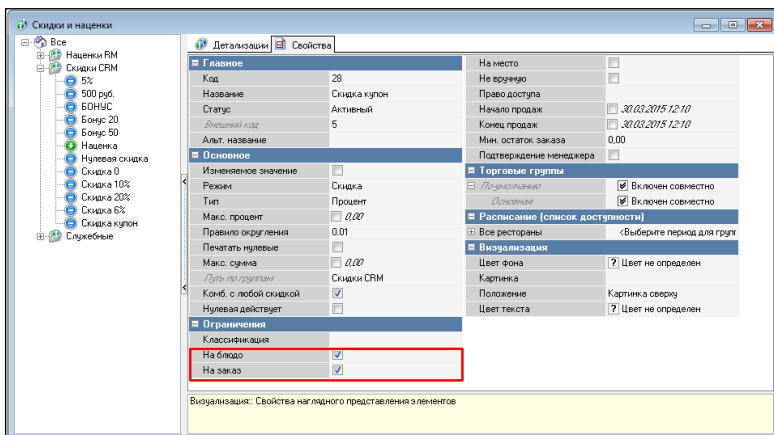


Рис. 89

Далее в пункте «Настройки», нужно выбрать пункт «Параметры» и указать данную скидку в параметре «Скидка купонов» (см. Рис. 90).

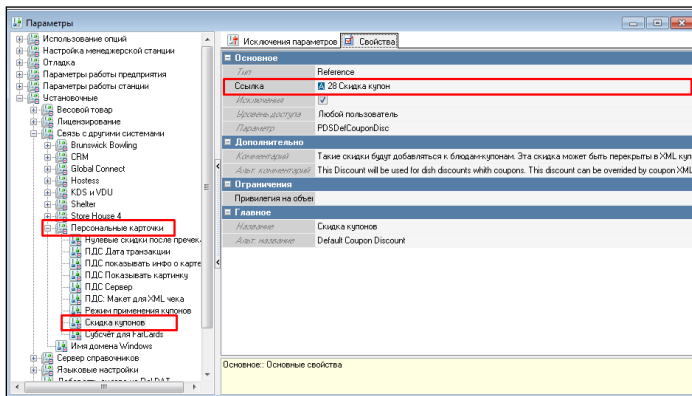


Рис. 90

В редакторе R-Кeeper CRM нужно добавить тип счета с данной скидкой (см. Рис. 91), на профиль клиента добавлять этот тип счета не нужно.

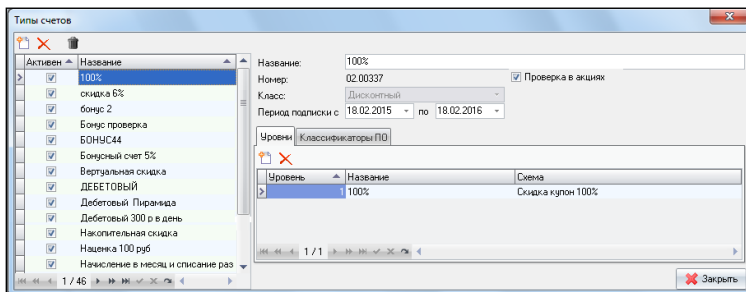


Рис. 91

Отображение купонов на кассе R-Keeper V7 представлено на Рис. 92. (Купоны работают с версией R-Keeper V7.5.3 и выше).

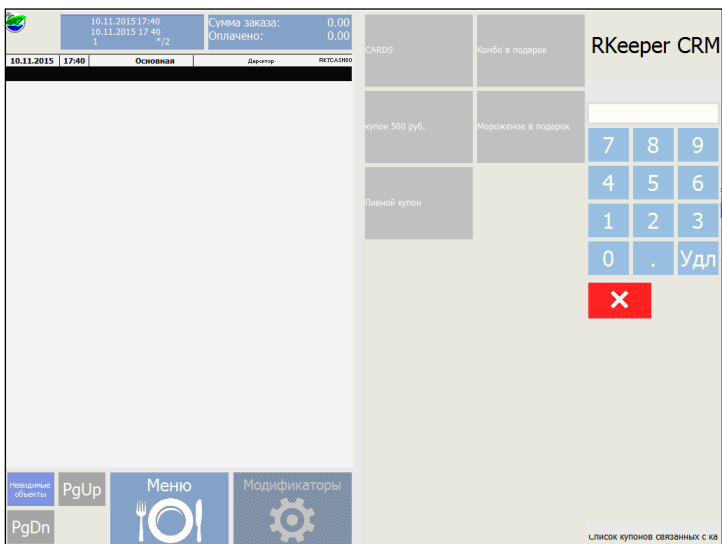


Рис. 92

Пример отображения нескольких групп в Товарном купоне представлен на Рис. 93.

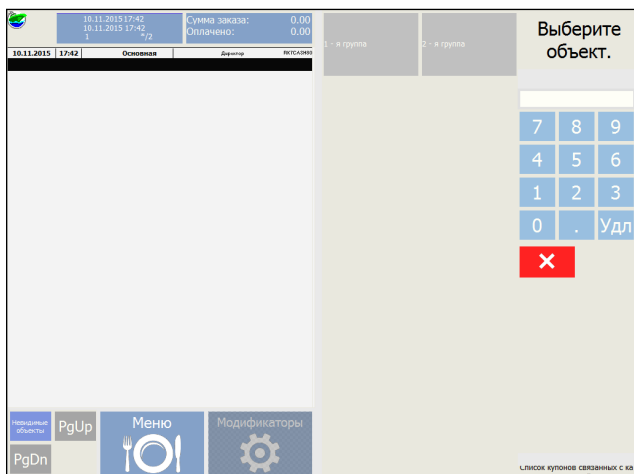


Рис. 93

При выборе купона блюдо добавляется к заказу – см. Рис. 94.

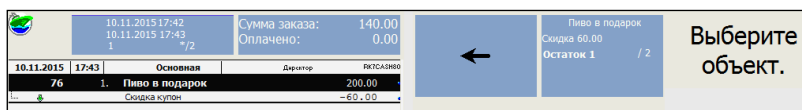


Рис. 94

Если товарный купон предоставляет комплексное блюдо R-Keeper V7, то комбо блюдо в R-Кеерег V7 должно быть организовано следующим образом: в справочнике «Комбо схемы» в области «Основное» нужно обязательно указать «Модиф. по-умолчанию» (см. Рис. 95) на каждой комбо группе.

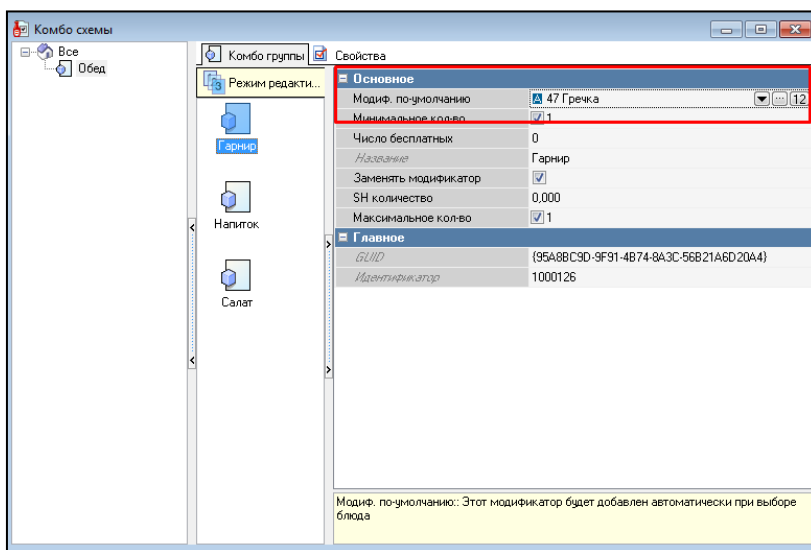


Рис. 95

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 скидка не назначится (см. Рис. 96).

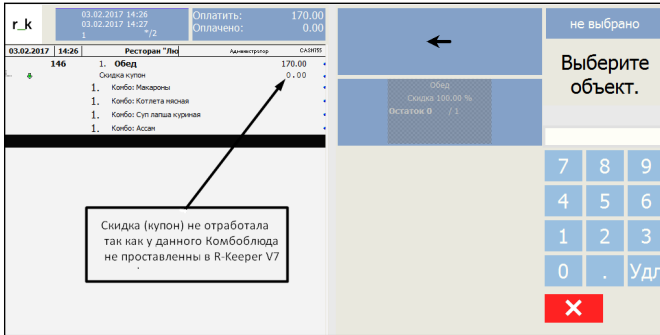


Рис. 96

Отображение купона с комбо блюдом на кассе Рис. 97.

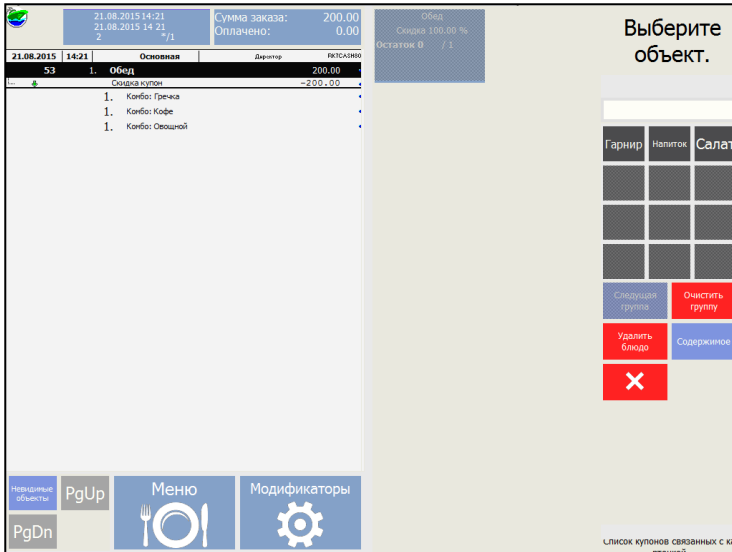


Рис. 97

Внимание! При переносе блюда используемого в купоне из заказа в заказ, на кассовой станции, первым должен быть оплачен заказ, из которого был сделан перенос блюда (купона). Если первым закрывать заказ, в который перенесли блюдо (купон), на кассовой станции будет выдана ошибка (см. Рис. 98) и заказ будет невозможно закрыть.

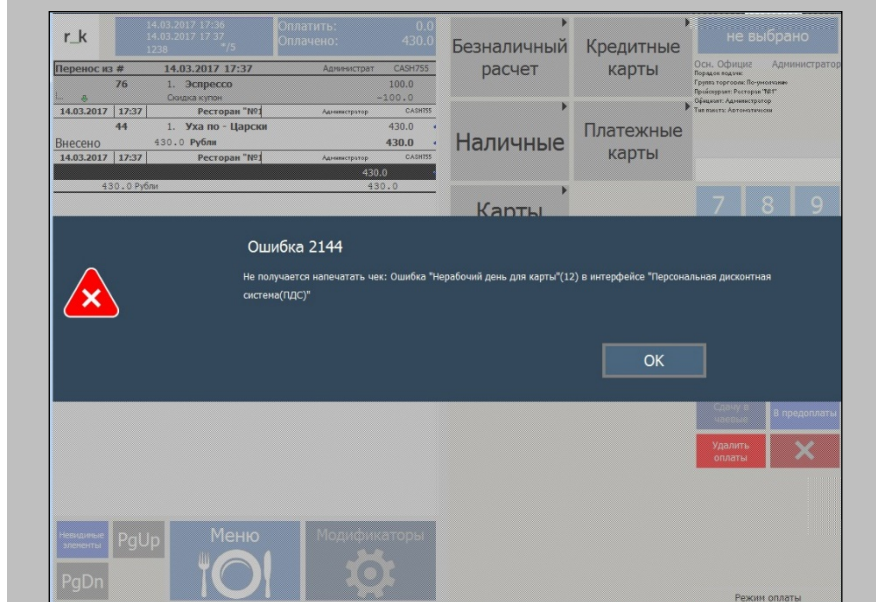


Рис. 98

3.4.8.4 Подарочные сертификаты

Сертификат – это одноразовый подарочный не персональный купон. Купон может быть товарным, суммовым или дисконтным.

При генерации в редакторе CRM такой купон создается неактивным. Активируется купон при продаже на кассе.

Необходимые настройки:

1. В редакторе R-KeeperV7 создайте блюдо для продажи сертификата.

Название этого блюда будет использовано в заказе при продаже сертификата. Задайте цену для этого блюда. По этой цене сертификат будет продан на кассе (см. Рис. 99).

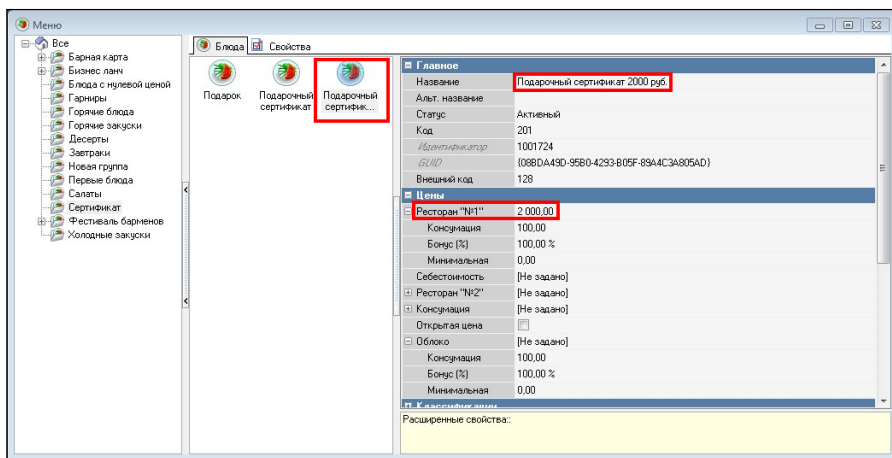


Рис. 99

Внимание! Если цена задана как «ноль», то на кассовой станции такой сертификат будет продан по нулевой цене.

2. В редакторе R-Keeper заведите скидку и укажите ее в параметре «Скидка купонов» (см. Рис. 100).

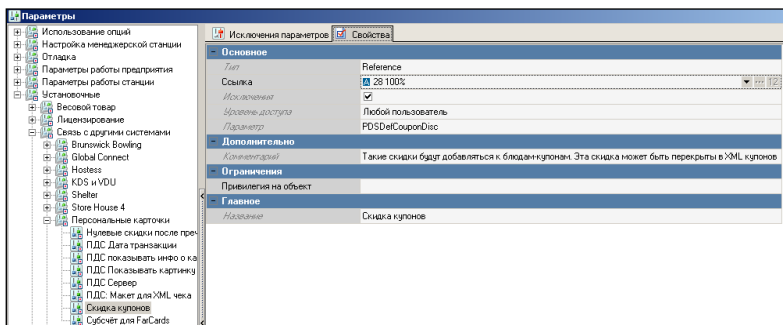


Рис. 100

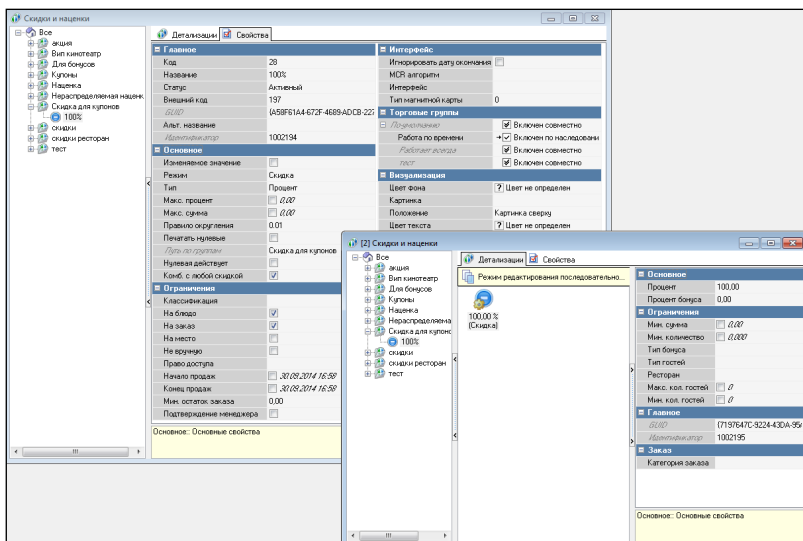


Рис. 101

Внимание! Скидка для параметра должна быть как 100%. Если установлена 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. В редакторе CRM создайте купон для подарочного сертификата.

Подарочным сертификатом может являться любой тип купона – товарный, дисконтный, суммовой (см. пункты 3.4.8.1, 3.4.8.2, 3.4.8.3).

3.4.8.4.1 Подарочный сертификат как суммовой купон.

Подарочный сертификат в виде суммового купона используется как платежное средство для будущих покупок.

- Создайте купон и выберите для него в пункте «Свойства» параметр **«Использовать как подарочный сертификат»** (см. Рис. 102).

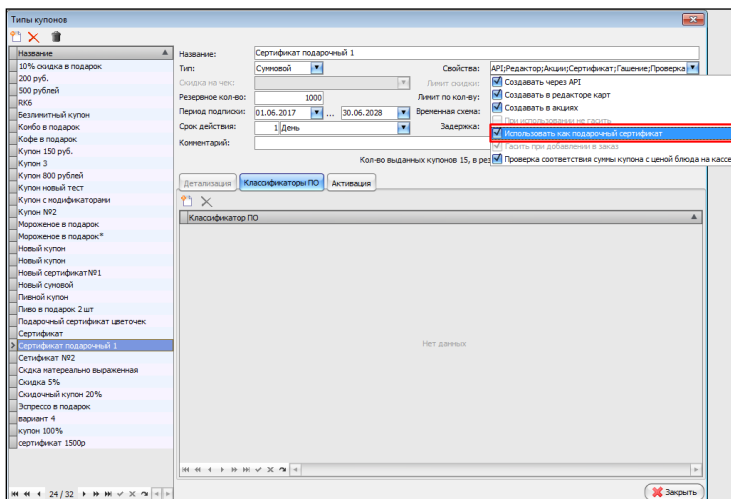


Рис. 102

• Установите сумму (цену) купона (подарочного сертификата). Эта сумма будет использована при оплате заказа этим сертификатом, т.е. на эту сумму будет дана скидка.

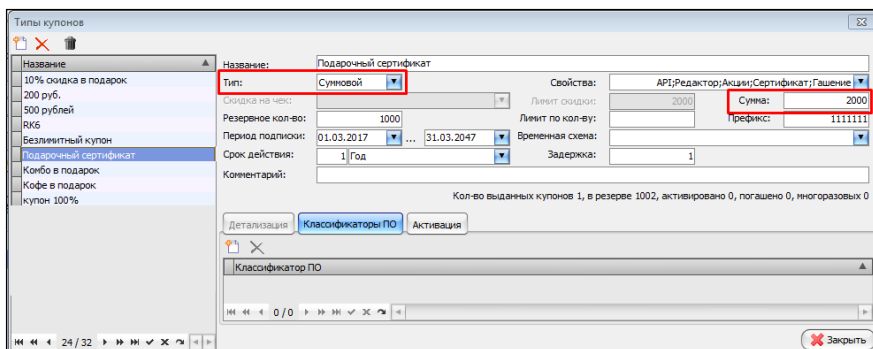


Рис. 103

- Рекомендуется использование в пункте «Свойства» параметра «Проверка соответствия суммы купона с ценой блюда на кассе» (см. Рис. 104).

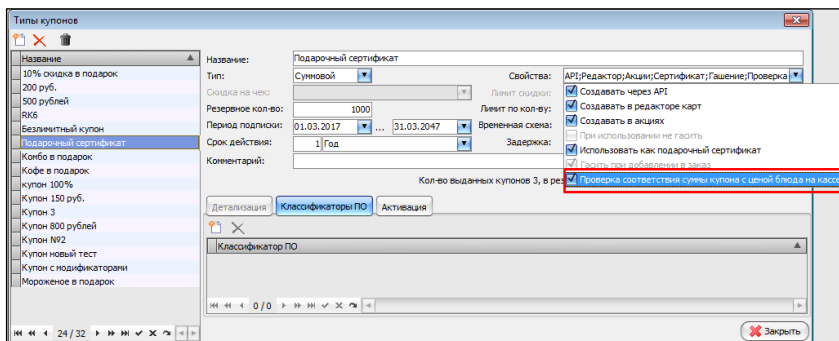


Рис. 104

В этом случае, при продаже подарочного сертификата на кассовой станции, система будет сравнивать цену блюда для подарочного сертификата из R-keeperV7 с суммой (ценой) купона, указанной в CRM.

Если сумма купона в CRM отличается от цены блюда в R-keeperV7, то при продаже купона на кассовой станции (оплате заказа с сертификатом) система выдаст ошибку (см. Рис. 105) и подарочный сертификат нельзя будет продать.

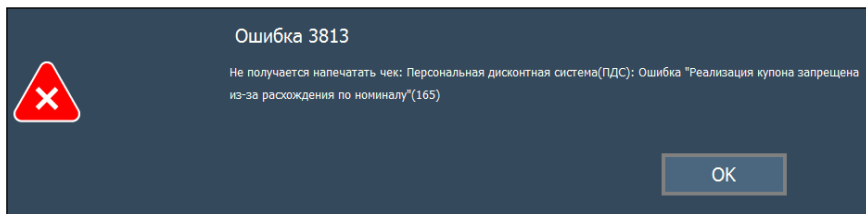


Рис. 105

Если параметр **«Проверка соответствия суммы купона с ценой блюда на кассе»** не установлен, то:

- если сумма купона меньше чем у блюда в R-KeeperV7, то на кассовой станции такой купон, будет продан со скидкой, на сумму купона.

- если сумма купона равна «0» выставить «ноль», то подарочный сертификат будет продан на кассовой станции по нулевой цене

- если сумма купона больше чем у блюда в R-KeeperV7, то на кассовой станции подарочный сертификат будет продан по стоимости блюда R-Keeper, проигнорировав значение, указанное как сумма купона.

Внимание! Т.к. отсутствие проверки суммы купона и цены блюда R-Keeper может привести к некорректному использованию цен для сертификата, то использование параметра **«Проверка соответствия суммы купона с ценой блюда на кассе»** для суммового купона **НАСТОЯТЕЛЬНО РЕКОМЕНДУЕТСЯ.**

- Установите срок действия купона (подарочного сертификата). Для этого в поле «Срок действия» выберите одно из четырех значений (день, неделя, месяц, год) и установите необходимое количество выбранного периода. Срок действия вступает в силу с момента продажи сертификата на кассовой станции.

Название:	Подарочный сертификат		
Тип:	Суммой	Свойства:	API;Редактор;Акции;Сертификат;Гашение
Скидка на чек:		Лимит скидки:	2000
Резервное кол-во:	1000	Сумма:	2000
Период подписки:	01.03.2017 ... 31.03.2047	Лимит по кол-ву:	
Срок действия:	1 Год	Префикс:	1111111
Комментарий:	Временная схема:		
	<ul style="list-style-type: none"> День Неделя Месяц Год 	Задержка:	0

Кол-во выданных купонов 1, в резерве 1002, активировано 0, погашено 0, многоразовых 0

Рис. 106

- Укажите при необходимости задержку активации купона. Для этого в поле «Задержка» установите количество суток. В этом случае дата начала действия сертификата будет определена как дата продажи сертификата, плюс количество дней, указанное в данном поле (см. Рис. 107).

Название:	Подарочный сертификат		
Тип:	Суммой	Свойства:	API;Редактор;Акции;Сертификат;Гашение
Скидка на чек:		Лимит скидки:	2000
Резервное кол-во:	1000	Сумма:	2000
Период подписки:	01.03.2017 ... 31.03.2047	Лимит по кол-ву:	
Срок действия:	1 Год	Префикс:	1111111
Комментарий:	Временная схема:		
		Задержка:	1

Кол-во выданных купонов 1, в резерве 1002, активировано 0, погашено 0, многоразовых 0

Рис. 107

- Создайте на закладке «Активация» варианты продажи купона: бесплатно или используя цену сертификата (см. Рис. 108).

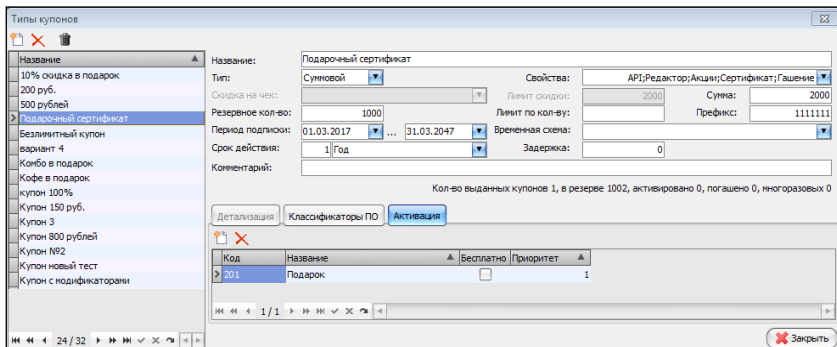


Рис. 108

Для этого воспользуйтесь пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов. После этого в появившейся строке заполните четыре поля для варианта продажи купона (см. Рис. 109):

Код – код блюда для подарочного сертификата из редактора R-КереегV7

Название – название купона, которое будет отображаться на кассовой станции R-КереегV7, при выборе купона в заказ.

Бесплатно – при включении данного параметра купон будет продаваться на кассовой станции по нулевой цене, проигнорировав цену, указанную у блюда в R-КереегV7. При выключенном параметре сертификат будет продаваться по цене соответствующего блюда R-Keeper

Приоритет - в этом поле определяется приоритет для вариантов продажи подарочного сертификата. Приоритет со значением «1», является наивысшим. Приоритет важен в случае, если указаны несколько вариантов продажи данного сертификата (см. Рис. 109). Т.е. визуально вариант продажи с приоритетом «1» будет первым в списке вариантов, отображенных для выбора на кассе. На Рис. 109 представлен

пример, в котором при продаже подарочного сертификата на кассовой станции можно будет выбрать вариант продажи сертификата: продавать сертификат с ценой или бесплатно.

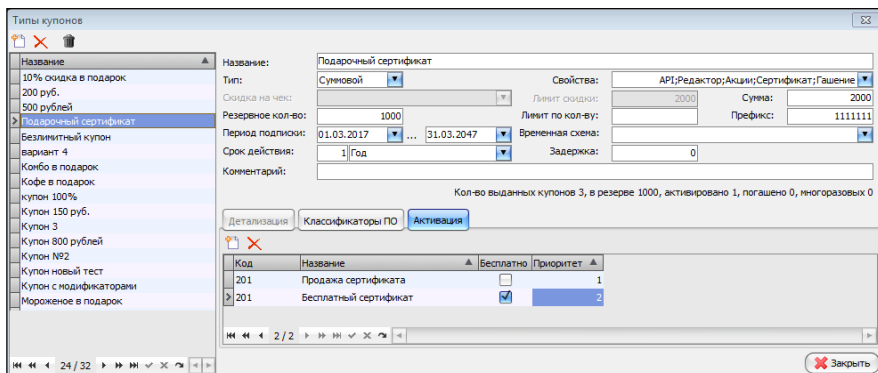


Рис. 109

3.4.8.4.2 Подарочный сертификат как дисконтный купон или товарный купон.

Подарочный сертификат в виде дисконтного или товарного купона используется как процентная скидка или блюда в подарок для будущих заказов.

- Создайте купон и выберите для него в пункте «Свойства» параметр «Использовать как подарочный сертификат» (см. Рис. 110).

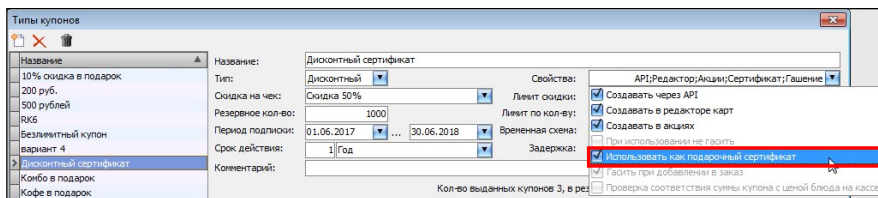


Рис. 110

- Установите срок действия купона (подарочного сертификата). Для этого в поле «Срок действия» выберите одно из четырех значений (день, неделя, месяц, год) и установите необходимое количество выбранного периода. Срок действия вступает в силу с момента продажи сертификата на кассовой станции.

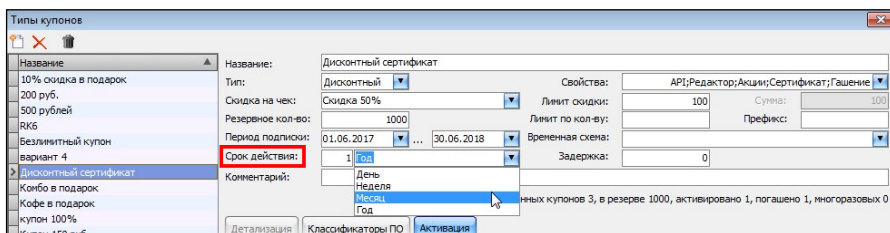


Рис. 111

- Укажите при необходимости задержку активации купона. Для этого в поле «Задержка» установите количество суток. В этом случае дата начала действия сертификата будет определена как дата продажи сертификата, плюс количество дней, указанное в данном поле (см. Рис. 112).

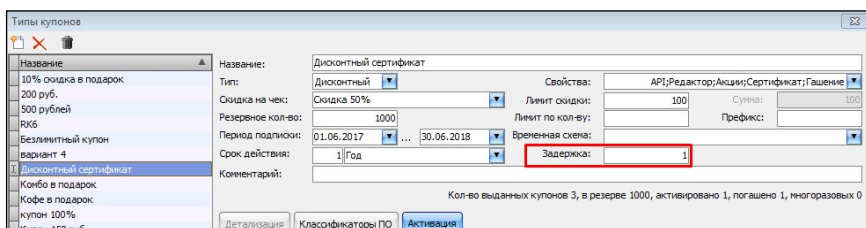


Рис. 112

- Создайте на закладке «Активация» варианты продажи купона: бесплатно или используя цену сертификата (см. Рис. 113).

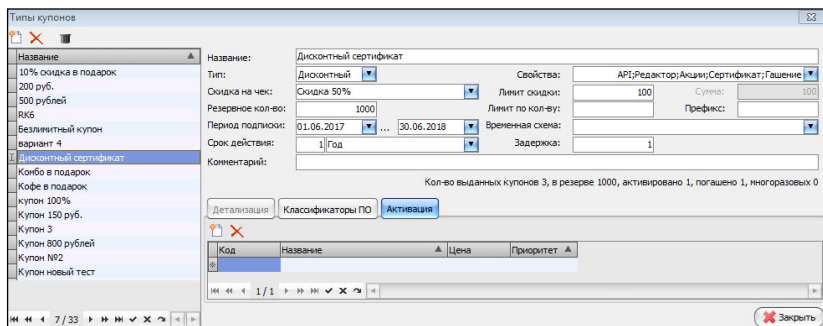


Рис. 113

Для этого воспользуйтесь пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов. После этого в появившейся строке заполните четыре поля для варианта продажи купона (см. Рис. 113):

Код – код блюда для подарочного сертификата из редактора R-KeeperV7

Название – название купона, которое будет отображаться на кассовой станции R-KeeperV7, при выборе купона в заказ.

Цена – цена купона для продажи на кассе. Цена должна быть указана равной цене соответствующего блюда в R-KeeperV7.

Для продажи сертификата по нулевой цене установите в этом поле «0».

Внимание! Если в поле «Цена» указать сумму меньше чем у блюда в R-KeeperV7, то на кассовой станции такой

купон, будет продан со скидкой, на сумму, которая выставлена в поле «Цена». В случае если указать в поле «Цена» сумму большую чем цена блюда в R-KeeperV7, то на кассовой станции подарочный сертификат будет продан по стоимости блюда из R-Keeper, проигнорировав значение, указанное в поле «Цена».

Приоритет - в этом поле определяется приоритет для вариантов продажи подарочного сертификата. Приоритет со значением «1», является наивысшим. Приоритет важен в случае, если указаны несколько вариантов продажи данного сертификата (см. Рис. 114). Т.е. визуально вариант продажи с приоритетом «1» будет первым в списке вариантов, отображенных для выбора на кассе. На Рис. 114 представлен пример, в котором при продаже подарочного сертификата на кассовой станции можно будет выбрать вариант продажи сертификата: продавать сертификат с ценой или бесплатно.

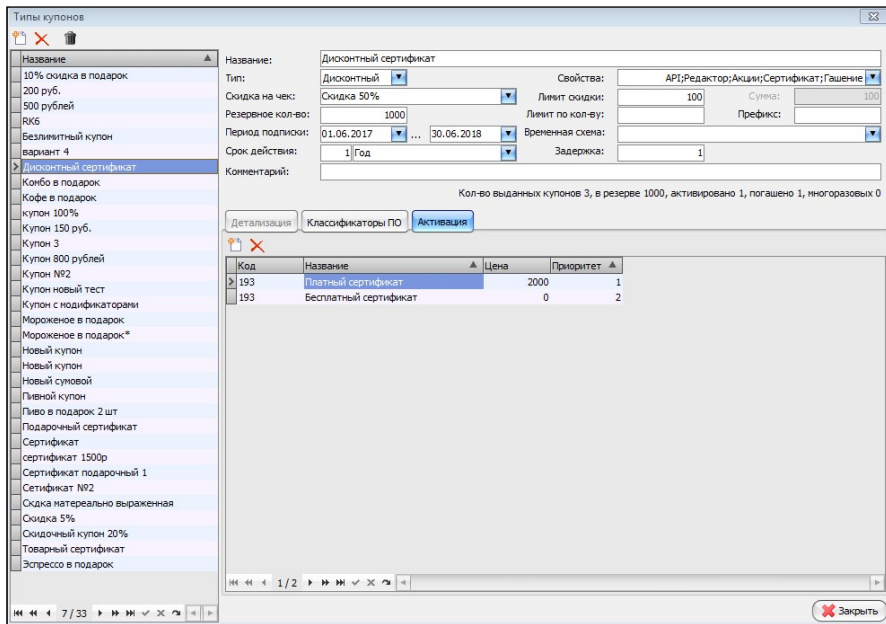


Рис. 114

Внимание! Для товарного купона обязательно заполните закладку «Детализация» (см. Рис. 115) (подробнее см. п. 3.4.8.3).

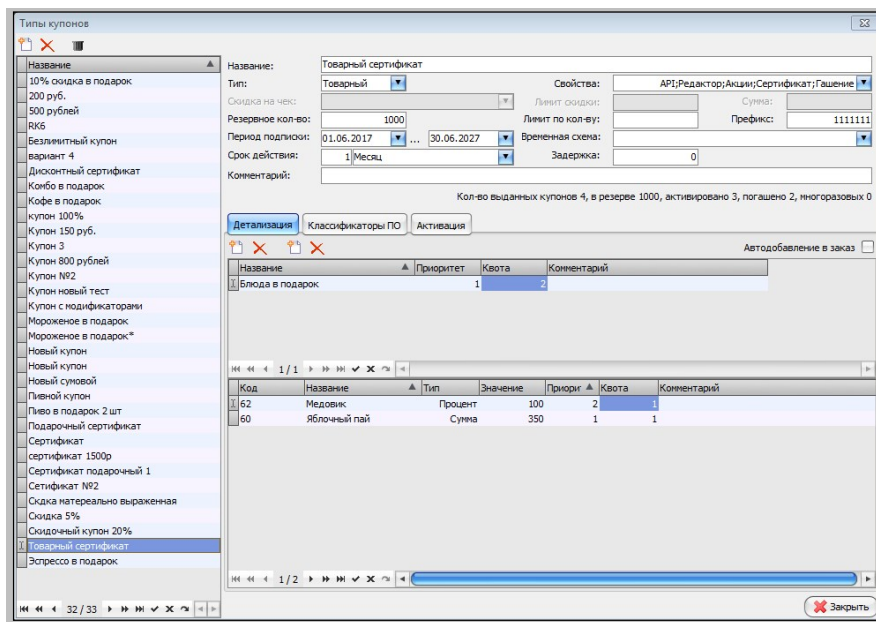


Рис. 115

3.4.8.4.3 Генерация купонов.

Для генерации купонов перейдите в пункт «Владельцы и карты», выберите операцию «Генерация купонов» (см. Рис. 116). После чего автоматически откроется форма «Добавление купонов».

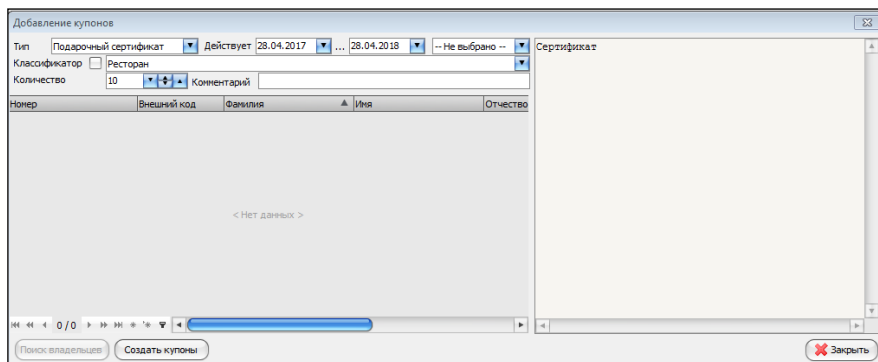


Рис. 116

В поле «Тип» выберите название купона, созданного для подарочного сертификата «Подарочный сертификат».

В поле «Классификатор», в списке укажите нужные классификаторы, т.е. те, где будет можно использовать сгенерированные купоны.

В поле «Количество» укажите необходимое количество.

Все остальные поля заполнять не нужно. Поле «Действует» неактуально для подарочных сертификатов.

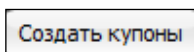


Рис. 116).

В правом окне будет отображена информация о созданных купонах (см. Рис. 117). Поле «Время действия» неактуально для подарочных сертификатов.

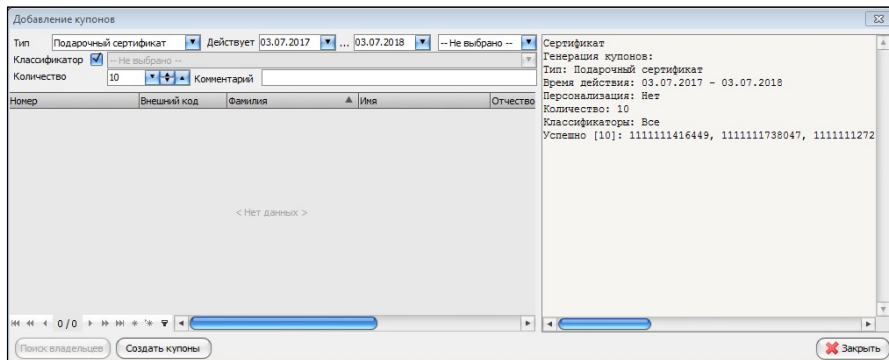


Рис. 117

Номера сгенерированных купонов частично можно увидеть в этом окне. Полный список сгенерированных купонов отображаются в приложении «Отчеты». Отчет «Купоны» (см. пункт 4.4.1). Время действия неактуально.

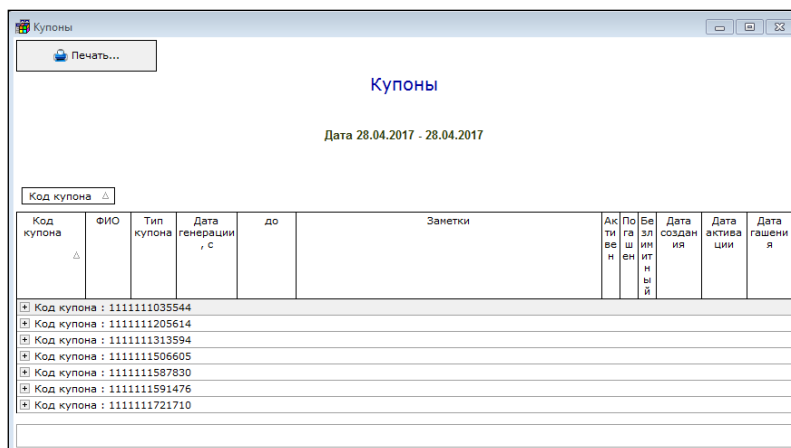


Рис. 118

Номера купонов можно напечатать на бумажном носителе или прописать на пластиковую карту для

дальнейшего использования при продаже подарочного сертификата. Именно номер купона используется как номер подарочного сертификата.

3.4.8.4.4 Работа с сертификатом на кассе

Рассмотрим пример продажи суммового подарочного сертификата на кассовой станции. Для сертификата сделаны следующие настройки (см. Рис. 119).

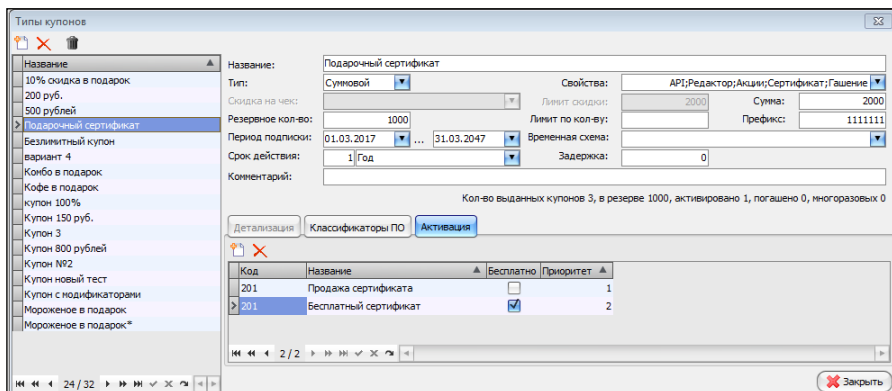


Рис. 119

1. В открытом заказе регистрируйте данный сертификат. Если в качестве сертификата гостю выдана пластиковая карта, то достаточно прокатать данную карту в заказе. Если код напечатан на бумажном носителе, то необходимо ввести код карты вручную. Для этого нажмите клавишу [Код с клавиатуры] и в открывшемся окне введите код карты с помощью электронной клавиатуры (см. Рис. 120).

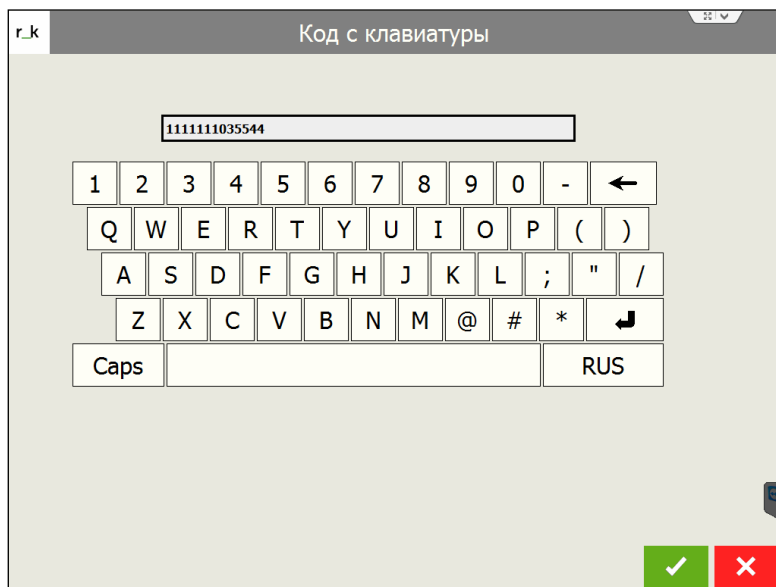


Рис. 120

Если будет введен неверный код, то будет выдано сообщение, представленное на Рис. 121.

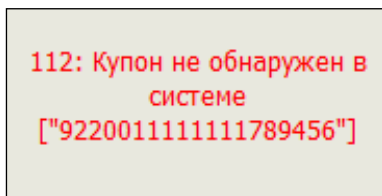


Рис. 121

Если код введен, верно, то откроется окно «Клиентская карточка» с полным кодом подарочного сертификата (см. Рис. 122).

Клиентская карточка -92200111111103544	
Остаток	0.00
Доступно	ПДС оплата:0.00:ПДС оплата:0.00:Купон:0.00::0.00::0.00
Скидка	0
Тип бонуса	0
Неплательщик	0
Макс. Скидка	90 000 000.00

[Картинка]

Изъятие Пополнение Печать Отмена

Рис. 122

Нажмите на шапку окна «Клиентская карточка», после чего система перейдет в заказ, в котором отобразятся варианты продажи данного сертификата (см. Рис. 123).

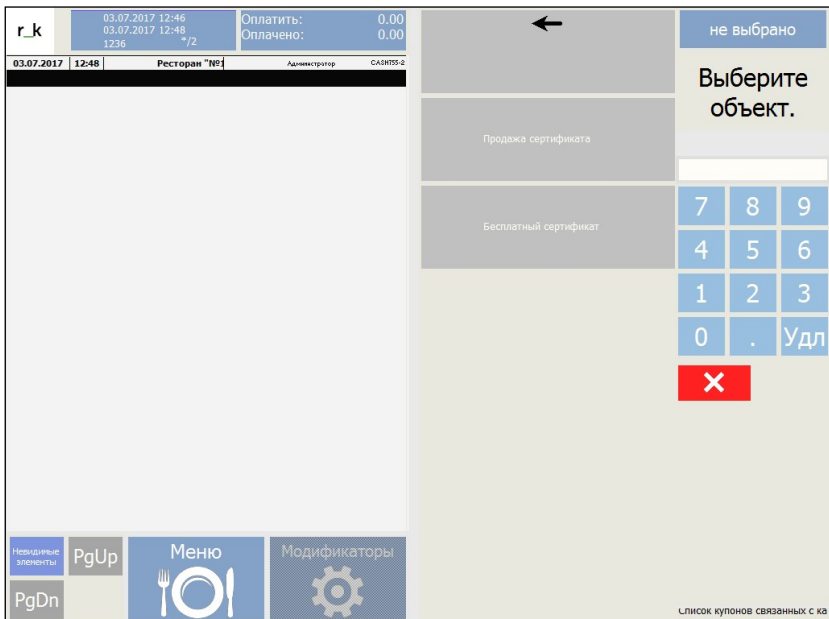


Рис. 123

Далее выберите нужный вариант продажи (платно или бесплатно) (см. Рис. 124 или Рис. 125).

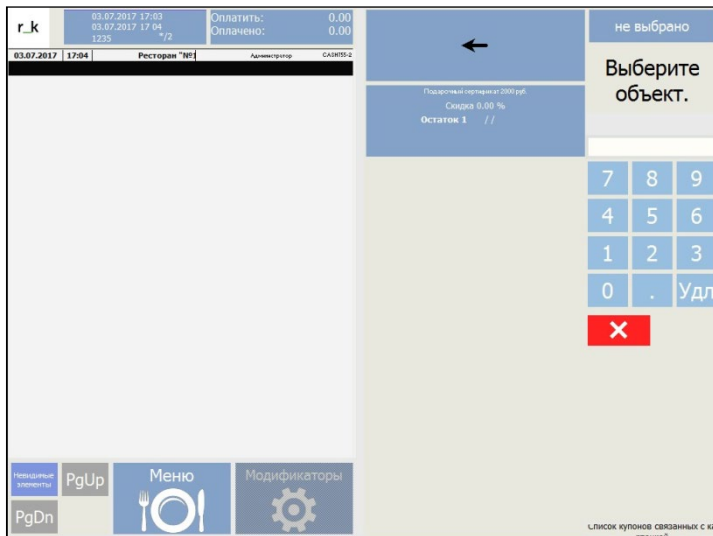


Рис. 124

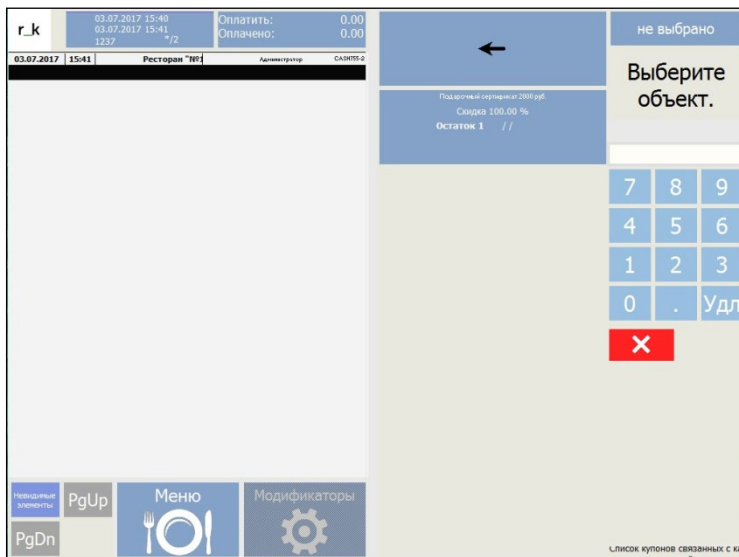


Рис. 125

При выборе подарочного сертификата в заказ автоматически добавится блюдо из R-Keeper7 (см. Рис. 126).

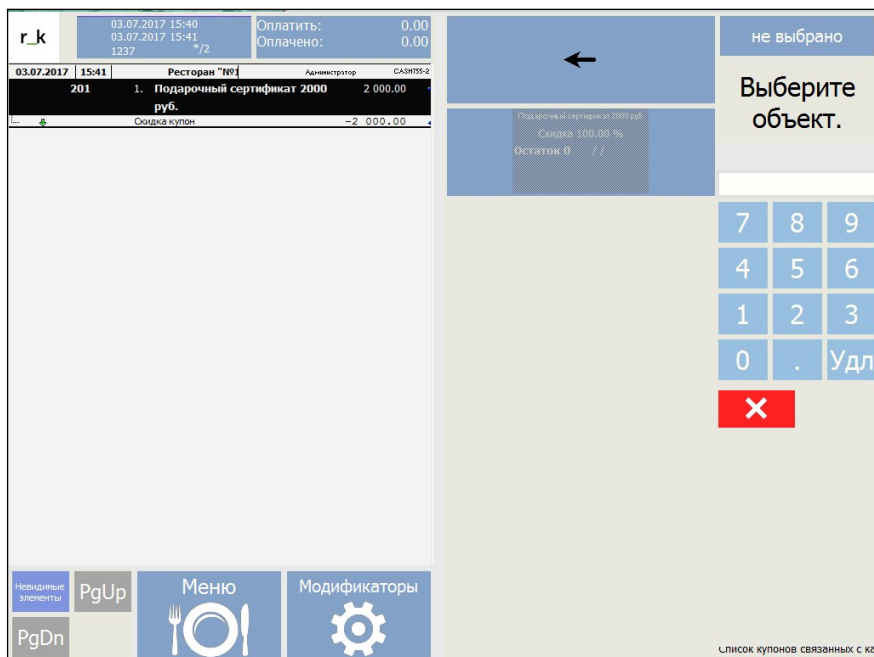


Рис. 126

Оплатите заказ на нужную валюту (см.Рис. 127).

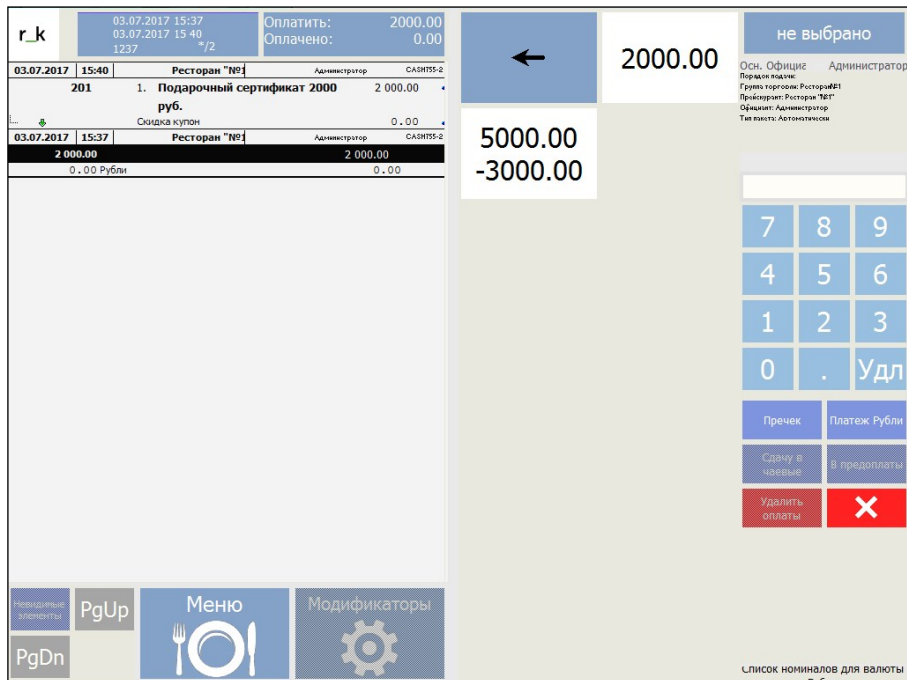


Рис. 127

Оплата данным сертификатом производится стандартным образом (см. пункт 3.4.8.2).

Погашение подарочного сертификата производится стандартным образом для каждого типа купона (см. пункты 3.4.8.1, 3.4.8.2, 3.4.8.3).

3.4.9 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. 128.

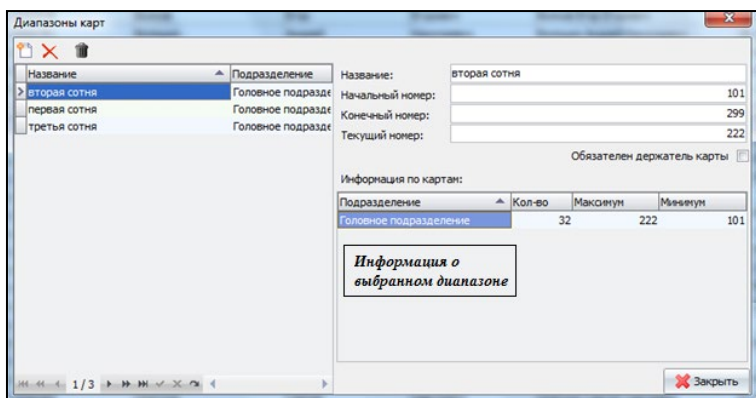



Рис. 128

Для добавления диапазона карт в справочник необходимо воспользоваться командой всплывающего меню "*Добавить*" или соответствующей кнопкой на панели инструментов . Необходимо установить курсор и заполнить поля:

Наименование – наименование диапазона карт.

Начальный номер - в данном поле необходимо ввести начальный номер карты данного диапазона.

Конечный номер – в данном поле необходимо ввести конечный номер диапазона.

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

Обязателен держатель карт - данный флаг нужен для работы акции «Лимитированное использование счетов по свойствам».

В правой части окна в информационной области отображается следующая информация:

Подразделение – название подразделения, в котором заведено указанное количество карт из выбранного диапазона. Подразделение, всегда единственное «Главное», предустановленное в системе.

Кол-во – количество карт в данном подразделении.

Max – максимальное значение номера карт в данном подразделении из выбранного диапазона. Max значение не может превышать конечный номер диапазона.

Min – минимальное значение номера карт в данном подразделении из выбранного диапазона. Min значение не может быть меньше начального номера диапазона.

3.4.10 Атрибуты

Атрибуты используются для деления владельцев карт по произвольным характеристикам. Атрибуты используются при составлении сегментов (см. п. 3.4.11). Пример атрибутов представлен на Рис. 129.

Максимальное количество атрибутов в системе 128.

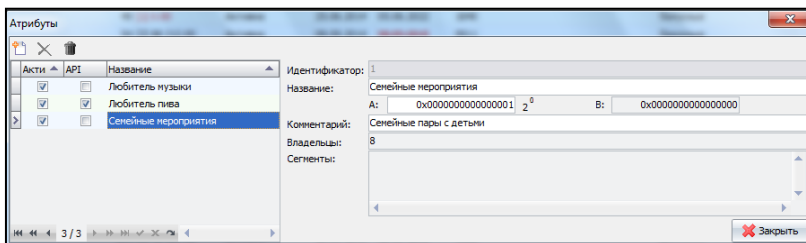


Рис. 129

Для добавления атрибута в левой части окна нужно вызвать контекстное меню и выбрать пункт добавить (см. Рис. 130).

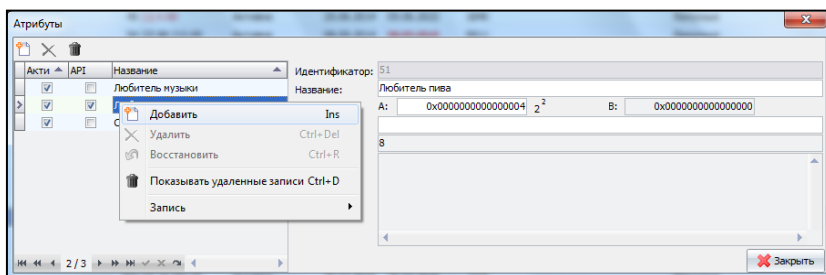


Рис. 130

✓
Новые атрибуты всегда создаются неактивными. Для активации атрибута нужно выделить атрибут в левой части окна, вызвать контекстное меню, выбрать пункт «Запись» - «Активировать» (см. Рис. 131)



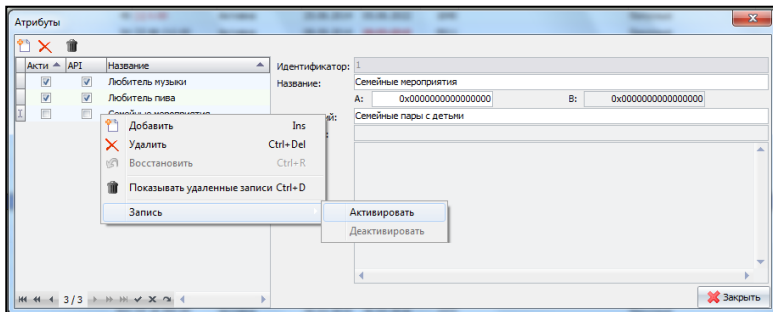


Рис. 131

Для деактивации атрибута нужно выделить атрибут в левой части окна, вызвать контекстное меню, выбрать пункт «Запись» - «Деактивировать» (см. Рис. 132).

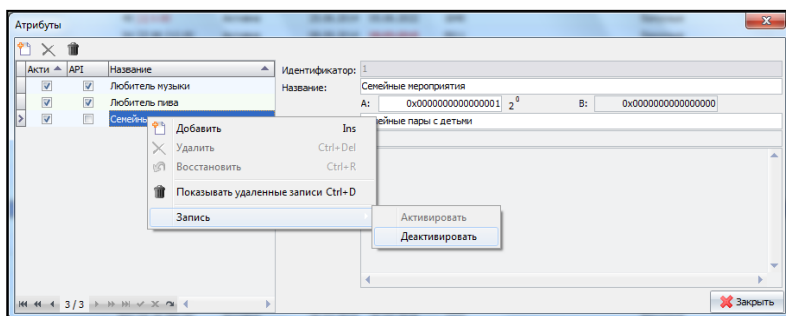


Рис. 132



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.

В поле **Владельцы** отображается количество владельцев, у которых выбран данный атрибут.

В поле **Сегменты** отображаются названия тех сегментов, в которых задействован данный атрибут.

Назначение атрибута к профилю клиента – см. п. 3.5.1.2.10.

Групповое назначение атрибутов к профилю клиентов – см. п. 3.5.4.



3.4.11 Сегменты

Справочник «Сегменты» предназначен для группировки гостей и для создания целевой аудитории, которая будет участвовать в email, sms рассылке или акциях. Создаются сегменты SQL-запросами. Если в акции поле Сегмент не будет заполнено, то акция не отработает.

Вид справочника «Сегменты» представлен на Рис. 133.

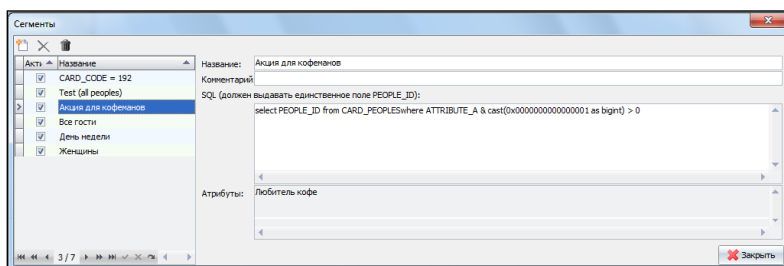


Рис. 133

Флаг **Активен** - наличие флага в данном поле определяет, будет ли отображаться данный сегмент в акции.

Название – название сегмента, отображается в акциях.

Поле **Комментарий** - текстовая информация, относящаяся к сегменту.

В области **SQL** вводится sql-запрос.

В области **Атрибуты** (см. п. 3.4.10) отображаются атрибуты, задействованные в sql-запросе.



3.4.11.1 Примеры сегментов

Примеры **SQL** запросов для выбора владельцев из базы данных в сегмент:

- ❖ Сегмент «*Все владельцы*».

```
select CP.PEOPLE_ID from CARD_PEOPLES CP
where CP.PEOPLE_ID = CP.PEOPLE_ID
```

- ❖ Сегмент «*Мужчины*».

```
select PEOPLE_ID from CARD_PEOPLES where SEX = 0
```

- ❖ Сегмент «*Женщины*».

```
select PEOPLE_ID from CARD_PEOPLES where SEX = 1
```

- ❖ Сегмент «*Время суток*». В примере приведен выбор гостей посетивших ресторан с 9:00 до 12:00 за период с 01.01.2015г. по 31.12.2015г. В данном запросе нельзя изменять структуру сегмента, кроме дат **'2016-01-01'** и времени **'12:00:00'**, сохраняя формат ввода даты и времени.

```
select distinct PA.PEOPLE_ID from
CARD_TRANSACTIONS CT

inner join CARD_PEOPLE_ACCOUNTS PA on
(PA.PEOPLE_ACCOUNT_ID = CT.ACCOUNT_ID)

where CT.OPERATION_TYPE in (1,2)
```

```
and cast(CT.TRANSACTION_TIME as date) >=
convert(date, '2015-01-01', 120)
```

```
and cast(CT.TRANSACTION_TIME as date) <=
convert(date, '2015-12-31', 120)
```

```
and cast(CT.TRANSACTION_TIME as time) >=
convert(time, '09:00:00', 120)
```

```
and cast(CT.TRANSACTION_TIME as time) <=
convert(time, '12:00:00', 120)
```

- ❖ Сегмент «Дни недели» (1день – понедельник по 7день - воскресенье). В данном запросе указываются дни недели через запятую. В примере приведен выбор гостей посетивших в субботу и воскресенье за период с 01.01.2015г. по 31.12.2015г. В данном запросе нельзя изменять структуру сегмента, кроме дат '2016-01-01' и дней недели (5,6,7), сохраняя формат ввода даты и дней недели.

```
select      distinct      PA.PEOPLE_ID      from
CARD_TRANSACTIONS CT
inner join  CARD_PEOPLE_ACCOUNTS PA on
(PA.PEOPLE_ACCOUNT_ID = CT.ACCOUNT_ID)
where CT.OPERATION_TYPE in (1,2)
and case datepart(weekday, CT.TRANSACTION_TIME)
when datepart(weekday, convert(date, '2007-01-01', 120))
then 1
when datepart(weekday, convert(date, '2007-01-02', 120))
then 2
when datepart(weekday, convert(date, '2007-01-03', 120))
then 3
when datepart(weekday, convert(date, '2007-01-04', 120))
then 4
when datepart(weekday, convert(date, '2007-01-05', 120))
then 5
```

```

    when datepart(weekday, convert(date, '2007-01-06', 120))
then 6
    when datepart(weekday, convert(date, '2007-01-07', 120))
then 7 else null end
in (6,7)
and cast(CT.TRANSACTION_TIME as date) >=
convert(date, '2015-01-01', 120)
and cast(CT.TRANSACTION_TIME as date) <=
convert(date, '2015-12-31', 120)

```

- ❖ Сегмент «Код блюда». В запросе указывается период, и перечисляются через запятую коды блюд. В примере коды блюд 113, 114 и транзакции за период с 01.01.2015г. по 31.12.2015г. В данном запросе нельзя изменять структуру сегмента, кроме дат '2016-01-01' и кодов блюд (288,125), сохраняя формат ввода даты и кодов блюд.

```

select distinct PA.PEOPLE_ID from (
select distinct try_cast(T.c.query('.') as
xml).value('/LINE/@code)[1]', 'int') as Dish_Code,
C.ACCOUNT_ID from (
select try_cast(substring(B.DOP_INFO, B.fXML + 2,
len(B.DOP_INFO) - (B.fXML + 1)) as xml) as DOP_INFO,
B.ACCOUNT_ID from
(select charindex('<?xml', A.DOP_INFO) as sXML,
charindex('?>', A.DOP_INFO) as fXML, A.DOP_INFO,
A.ACCOUNT_ID from
(select CT.ACCOUNT_ID, ltrim(TN.DOP_INFO) as
DOP_INFO from CARD_TRANSACTIONS CT
inner join CARD_TRANSACTION_NOTES TN on
(TN.TRANSACTION_ID = CT.TRANSACTION_ID and
TN.DOP_INFO is not null)
where CT.OPERATION_TYPE in (1,2)
and cast(CT.TRANSACTION_TIME as date) >=
convert(date, '2015-01-01', 120)

```

```

and cast(CT.TRANSACTION_TIME as date) <=
convert(date, '2015-12-31', 120)) A) B
where B.sXML = 1) C
CROSS APPLY
C.DOP_INFO.nodes('/CHECK/CHECKDATA/CHECKLINES
/LINE') as T(c)
) D
inner join CARD_PEOPLE_ACCOUNTS PA on
(PA.PEOPLE_ACCOUNT_ID = D.ACCOUNT_ID)
where D.Dish_Code in (113, 114)

```

- ❖ Сегмент «Атрибут» (подробнее см. пункт 3.4.10). В запросе учувствуют атрибуты (например, Семейные мероприятия). В данном запросе нельзя изменять структуру сегмента, кроме кода атрибута (см. Рис. 134), сохраняя формат ввода (0x0000000000000008 as bigint).

```

select PEOPLE_ID from CARD_PEOPLES
where
ATTRIBUTE_A & cast(0x0000000000000008 as bigint) >
0

```

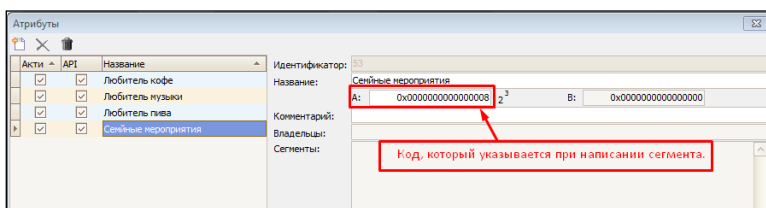


Рис. 134

3.4.12 Типы неплательщиков

Параметр «*Тип неплательщика*» необходим, чтобы определить набор разрешенных валют в R-Keeper V7 для оплаты счета с помощью кошельков R-Keeper CRM.

Вид окна представлен на Рис. 135.

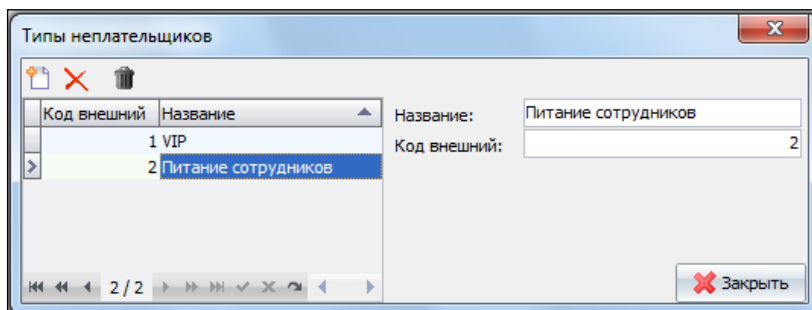


Рис. 135

В поле **Название** нужно ввести название типа неплательщика.

В поле **Код внешний** необходимо указать код неплательщика, который определяется в R-Keeper V7.

Необходимые настройки в R-Keeper V7

1. В редакторе R-Keeper V7 в типе оплат «Платежные карты» необходимо ввести все валюты, которые будут использоваться при оплате платежными картами (см. Рис. 136).

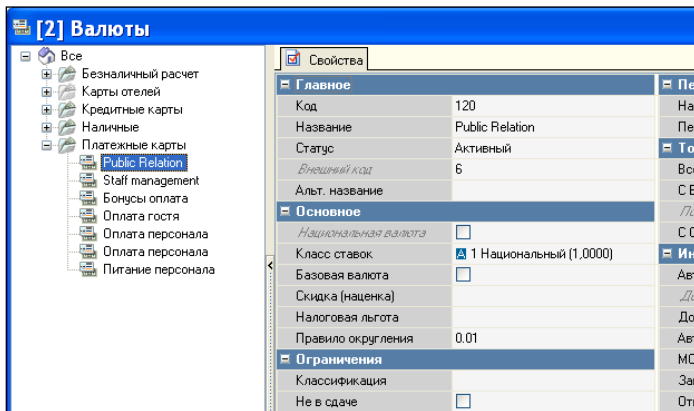


Рис. 136

- В редакторе RK7, в «типах неплательщиков» ввести все типы неплательщиков (причины оплаты) и определить для каждого перечень валют (см. Рис. 137).

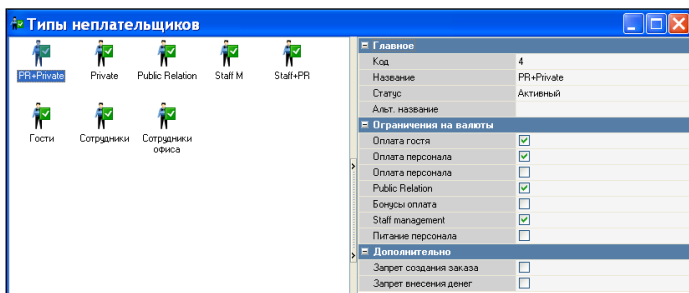


Рис. 137

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

3.4.13 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. 138.

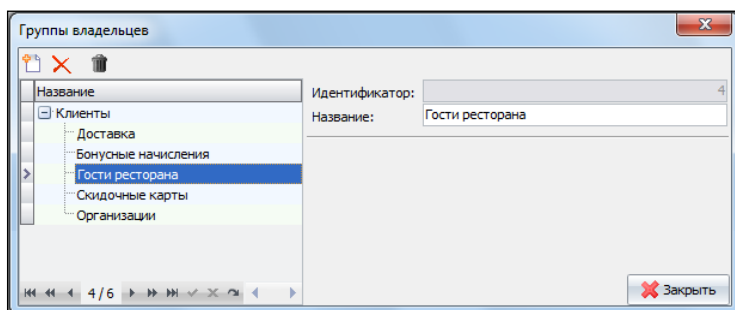



Рис. 138

Для добавления группы владельцев нужно воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов , затем ввести название группы. По умолчанию первая созданная группа будет являться корневой группой, а последующие создаваемые группы будут являться ее подгруппами.

3.4.14 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.

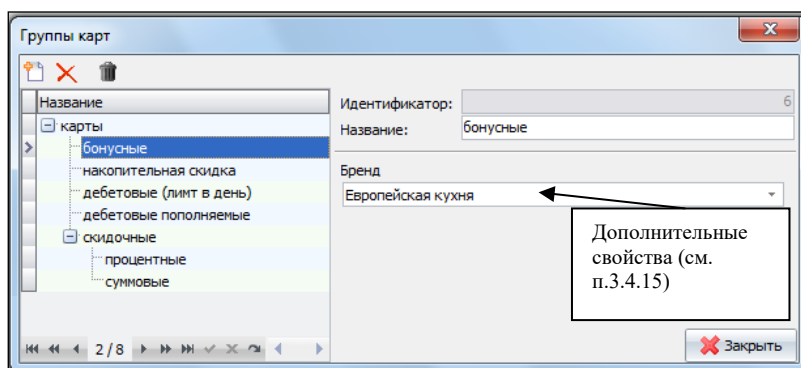



Рис. 139

Для добавления группы карт необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или соответствующей кнопкой на панели инструментов , нужно установить курсор на строку, ввести название группы, в правой части окна справочника можно выбрать свойства (см. п.3.4.15) для группы карт, если они предусмотрены, и сохранить 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.

3.4.15 Свойства

В словаре «Свойства» можно определить набор свойств для группировки карт/групп карт, владельцев/групп владельцев и классификаторов ПО, свойства можно использовать в работе акций. Главным отличием от атрибутов, является то, что свойства можно применять картам, и классификаторам ПО.

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. 140.

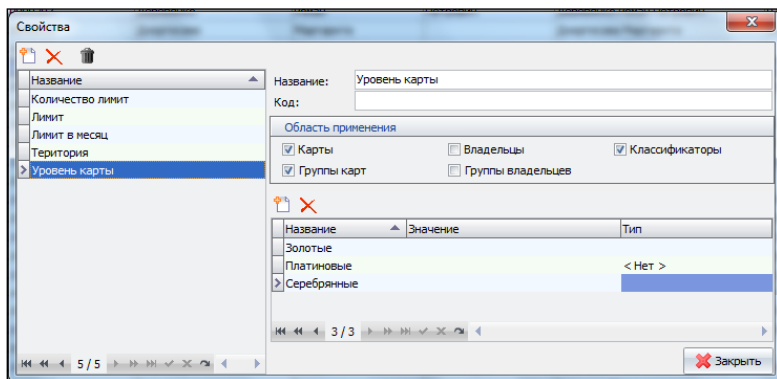



Рис. 140

Для добавления свойства нужно нажать кнопку "Добавить"  на панели инструментов справочника или использовать пункт всплывающего меню "Добавить", установить курсор на строку и ввести 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 нужно добавить значение свойств к выделенному в левой части окна свойству (см. Рис. 140). Поля *Значение* и *Тип* предназначены для формирования динамической структуры.

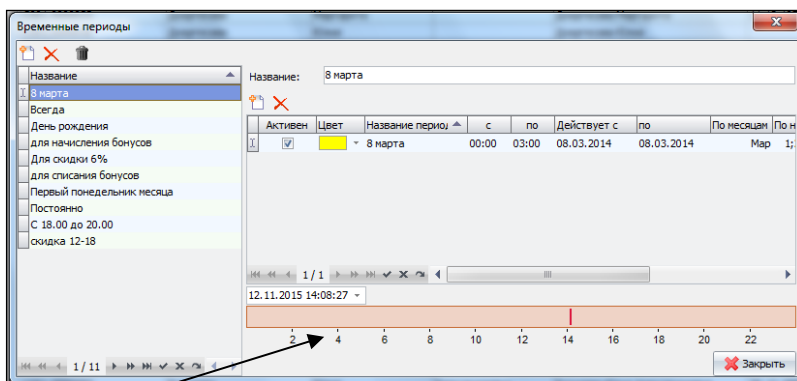
3.4.16 Временные периоды

В системе R-Keeper CRM существует возможность формировать расписания действия типов счетов, а также связанных с ними скидок 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. 141.



Временная шкала

Рис. 141

Для добавления временного периода необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или кнопкой главного меню справочника . В правой части окна в области *Название* нужно ввести название периода. Далее необходимо установить временные интервалы для заведенного периода. Для добавления интервала необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или кнопкой главного меню справочника . Далее заполнить следующие поля:

Активен – флаг в данном поле определяет использование данного временного периода в схемах (см. п. 3.4.17).

Цвет – в этом поле из ниспадающего списка можно выбрать цвет создаваемого интервала времени для отображения на временной шкале в нижней части окна справочника (см. Рис. 141);

Название периода – 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. 141).

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 (см. Рис. 142).

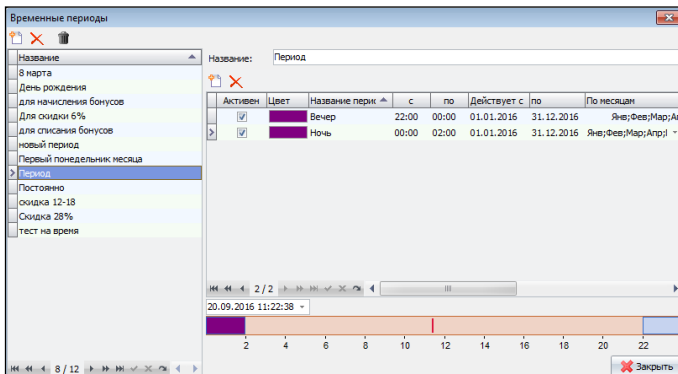


Рис. 142

Если на временные периоды есть ссылка, то при удалении такого временного периода система выдаст сообщение, представленное на Рис. 143.

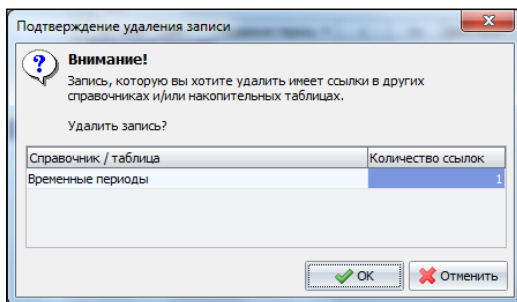


Рис. 143

3.4.16.1 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. 144) – более подробно о схемах см. п. 3.4.17.

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. 145.

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

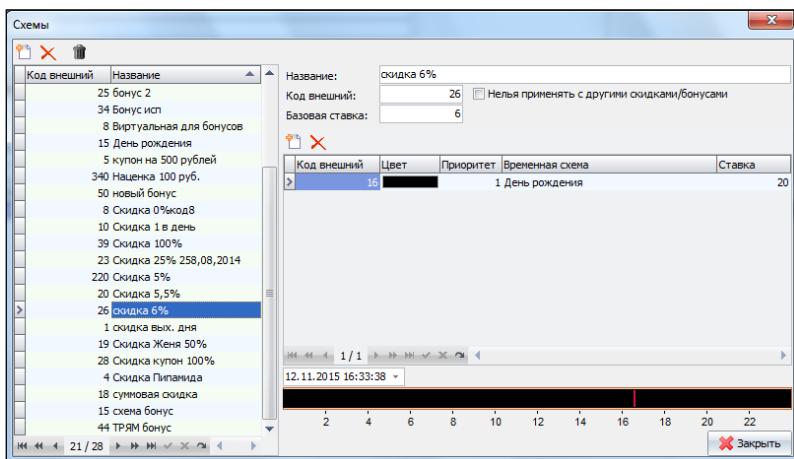


Рис. 144

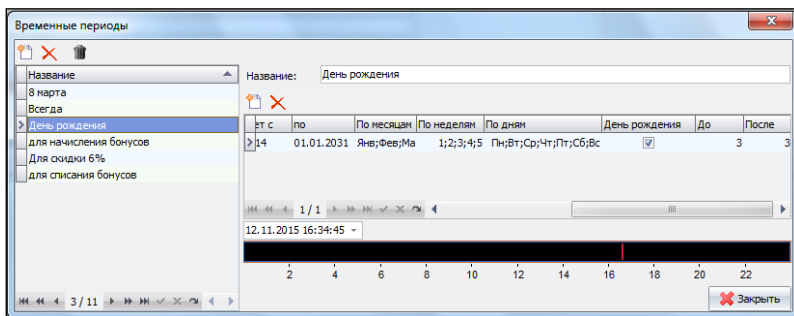


Рис. 145

- Далее в RKCRM необходимо завести дисконтный счет (см. Рис. 146), к которому определить ранее заведенную схему. Более подробно о типах счетов см. 3.4.18.

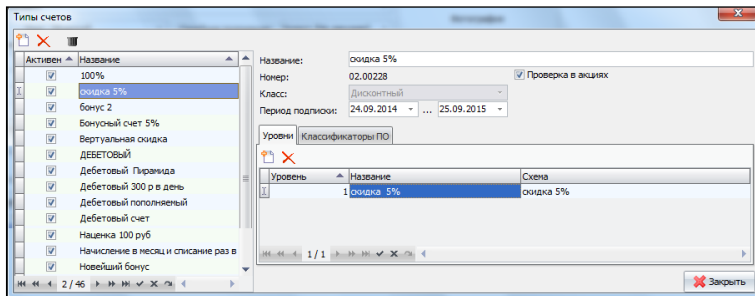


Рис. 146

3.4.17 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. 3.4.18).

Для создания схемы необходимо воспользоваться пунктом главного меню **Справочники – Схемы**. Система откроет окно, представленное на Рис. 147.

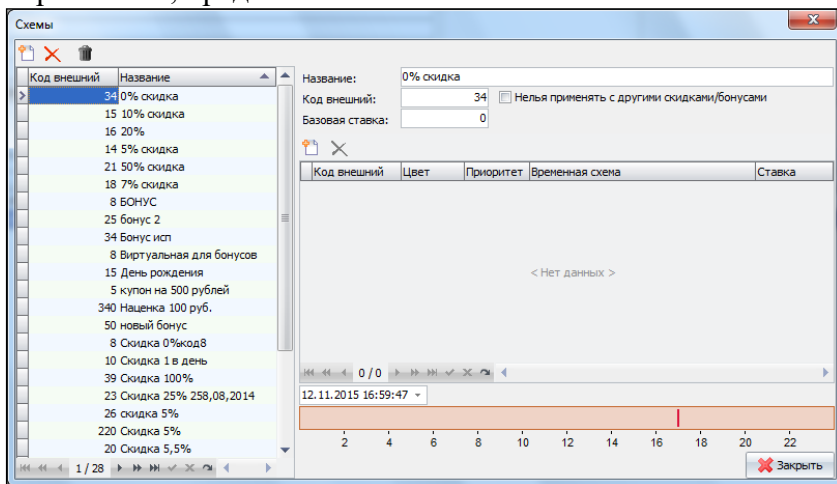



Рис. 147

Для добавления схемы в справочник необходимо воспользоваться пунктом всплывающего меню "Добавить" или кнопкой главного меню справочника . В правой части окна справочника нужно ввести 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:


- код скидки (R-Keeper V7/Премьера),
- код бонуса (Премьера),
- код типа бонуса (R-Keeper V7).

В поле **Базовая ставка** необходимо установить для создаваемой схемы базовое значение начисления/списания. Данное значение начисления/списания, будет использоваться, 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 R-Keeper 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 необходимо воспользоваться 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. 3.4.16);

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. 147). 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 R-Keeper. Таким образом, скидка в R-Keeper будет действовать по условиям схемы R-Keeper CRM.

При назначении скидки/бонуса первоначально проверяется возможность использование 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.

3.4.18 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
- ❖ Абонемент
- ❖ Пользовательский

Для создания типов счетов необходимо воспользоваться пунктом главного меню *Справочники – Типы счетов*. Система откроет окно, представленное на Рис. 148.

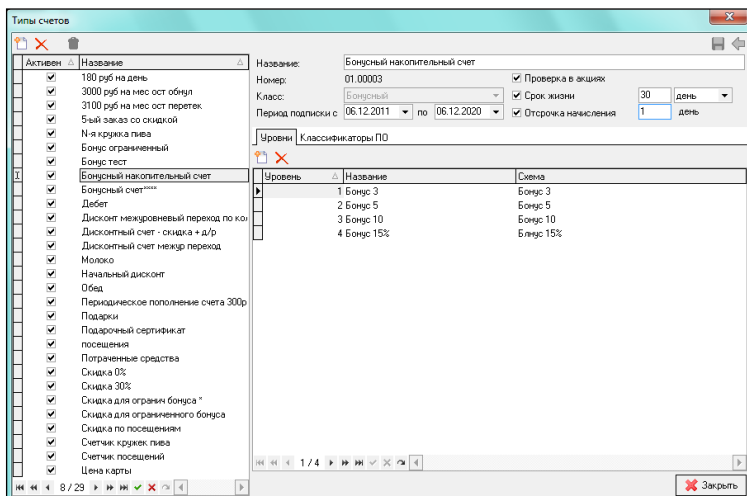



Рис. 148

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!!! Если у гостя нет дисконтного счета на профиле (см. п. 3.5.1.2.6) - 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-Keeper 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» и «Бонусный».

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-Keeper 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.3.3.1).

При списании бонуса по истечении его срока жизни в операциях будет добавлена соответствующая транзакция (см. Рис. 149).

Дата	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действует до	Классификатор ПО	Подразделение
04.2014.13.03.40	Списание	Бонус ограниченный	01.00070.00044071.0001		-14.00			Главное подразделение
04.2014.13.03.40	Списание	Бонус отмененный	01.00070.00044071.0001		-105.00			Главное подразделение
04.2014.13.02.04	Списание	Бонус ограниченный	01.00070.00044071.0001		10200	14.01.01	Визитер 7	оливное подразделение
04.2014.13.02.04	Начисление	Потраченные средства	05.00001.00044069					оливное подразделение
04.2014.13.02.04	Начисление	Бонус ограниченный	01.00070.00044071					оливное подразделение
04.2014.12.52.46	Начисление	Потраченные средства	05.00001.00044069					оливное подразделение
04.2014.12.52.46	Начисление	Бонус ограниченный	01.00070.00044071					оливное подразделение

Транзакция по истечению срока жизни бонуса

Рис. 149

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

число			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. 3.4.17);

Заполните параметры создаваемого типа счета и сохраните изменения.

На закладке Классификаторы ПО (см. Рис. 150) 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.

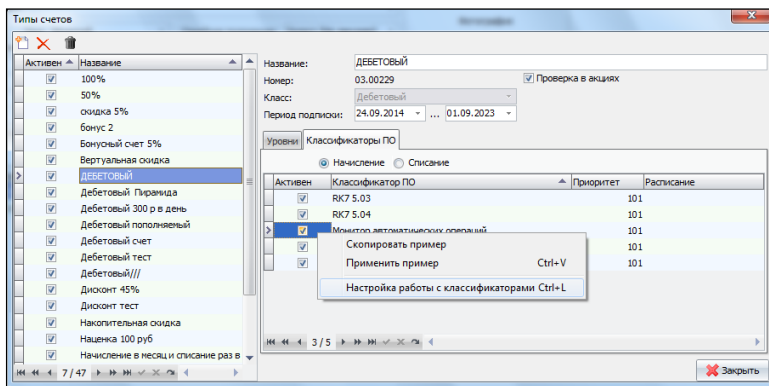


Рис. 150

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

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

Приоритет R-Кeeper 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».

3.4.18.1 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. 151 и дотация оплаты обедов – см. Рис. 152) и определить ограничения на оплату по категориям блюд.

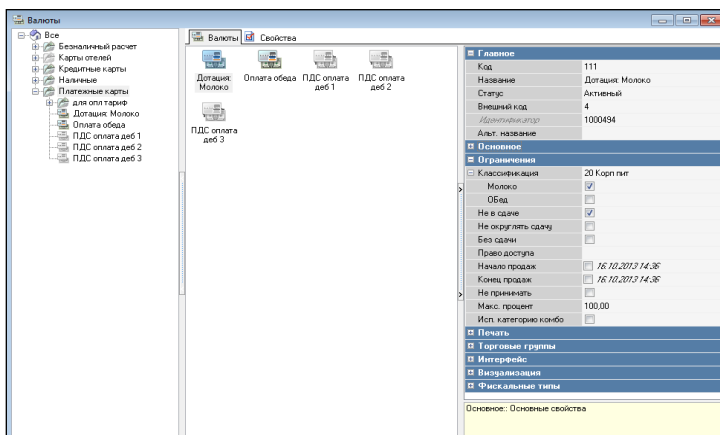


Рис. 151

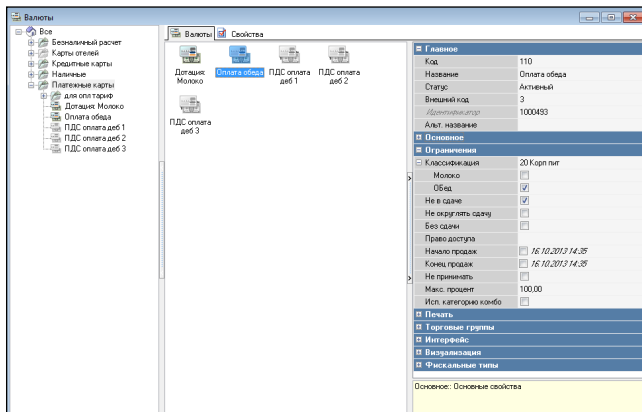


Рис. 152

- В R-Кeeper V7 для выбранного типа неплательщика определить разрешенные для использования валюты (см. Рис. 153).

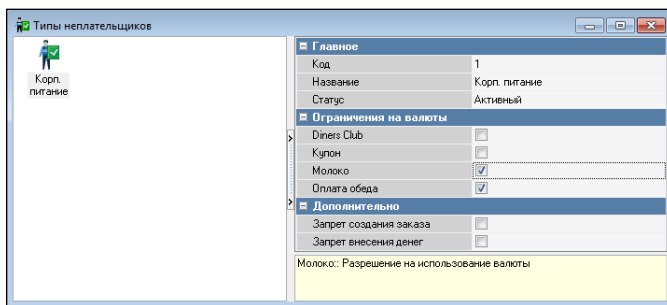


Рис. 153

- В R-Keeper CRM указать в профиле клиента соответствующий тип неплательщика – см. Рис. 154.

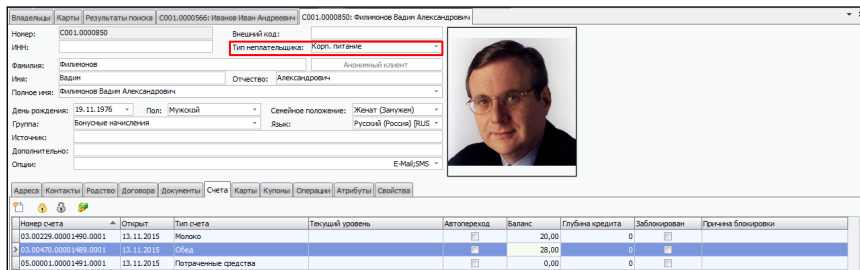


Рис. 154

- В R-Keeper CRM в классификаторах ПО определить для данных счетов приоритет на начисление и списание – см. Рис. 155.

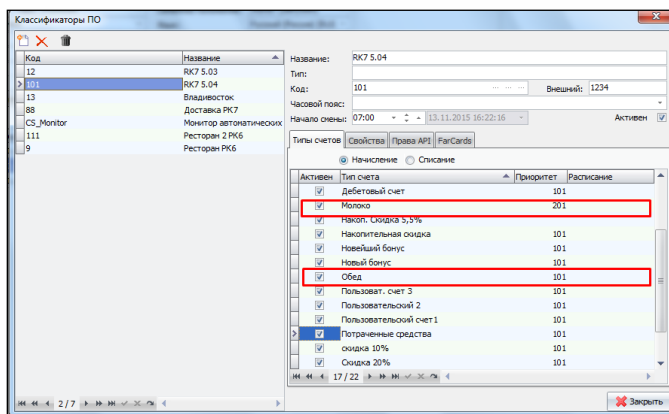


Рис. 155

- В R-Keeper V7 для валют указать код транзакции (см. Рис. 156 и Рис. 157).

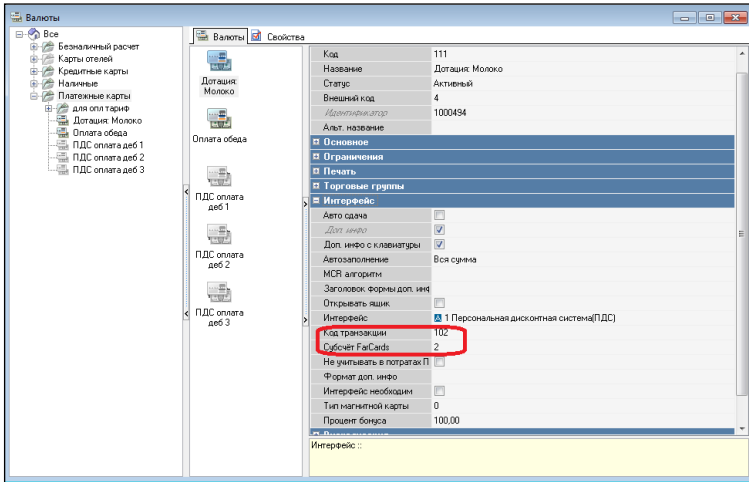


Рис. 156

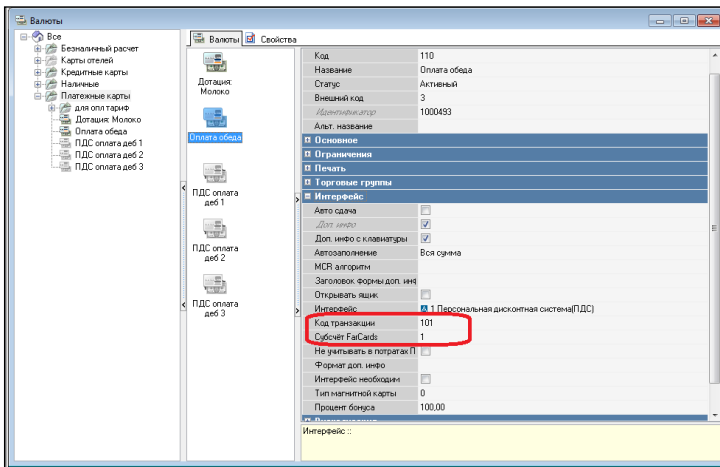


Рис. 157

- 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. 158

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

Например, на профиле владельца 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 V7 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-Keeper V7 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. 159) указывается расписание работы данного Типа счета для выбранного

классификатора. Расписание задается в пункте меню *Справочники – Временные периоды* (см. п. 3.4.16).

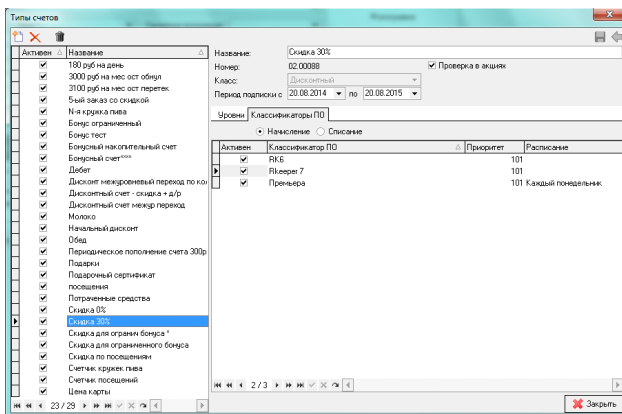


Рис. 159

3.4.19 Планировщик

В этом справочнике создается расписание действия в системе акций (см. п. 3.4.20). Вид окна справочника представлен на Рис. 160.

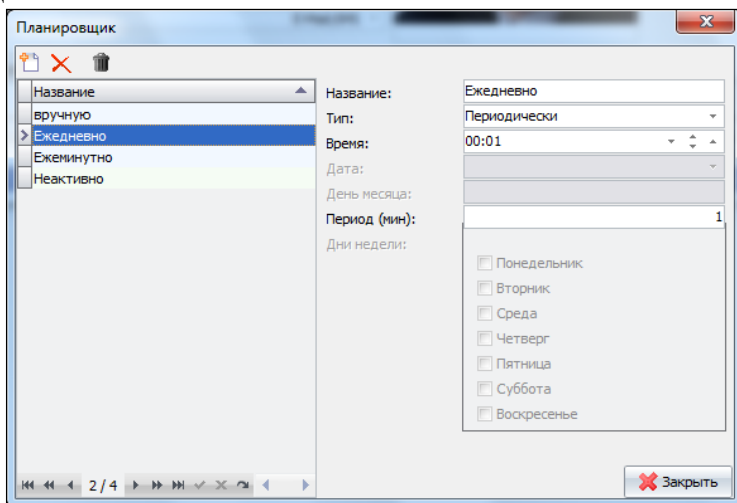


Рис. 160



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.

3.4.20 **Акции**

Акции используются для реализации различных маркетинговых программ и программ лояльности.



Рис. 161.

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

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.

Акции

Название: Купон в подарок

Код: [] Начало: 16.02.2016 [] Окончание: []

Расписание: Ежедневно [] Следующее: 28.03.2016 15:26 [] Последнее: 28.03.2016 15:26 []

Классификатор: Монитор автоматических операций [] Уровень журналирования: 100

Комментарий: []

По расписанию | Информация о счете | При оплате

Документ: 101

Классификаторы: Зал2

Сегменты: Все гости

Проверяемые счета: ДЕБЕТОВЫЙ

Сумма чека (min): 2000.00

Сумма чека (max): 50000.00

Оплата: Всегда

Тип: Скидочный купон 20%

Задержка: 1

Срок жизни: 7

Комментарий: Спасибо за визит

Рис. 161



Расписание – из ниспадающего списка нужно выбрать расписание действия акции. Расписание формируется в пункте «Планировщик» (см. п. 3.4.19). Если какая-либо акция не должна действовать, то в поле «**Расписание**» необходимо выставить значение «Неактивно».

Классификатор – из ниспадающего списка выбрать название классификатора программного обеспечения – *Монитор автоматической операций* (см. п. 3.3.1).

Время следующего выполнения – определяет 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.

Уровень журналирования - уровень логирования в акциях, для системной рассылки email сообщений. Если в поле выставлено значение «Без логирования» то журналирование не выполняется, значение «Старт/Финиш» - формируется Email - сообщение и автоматически отправляется на заданный в настройках R-Keeper CRM системный адрес рассылки о запуске и окончании работы акции. В том случае если поле «Уровень журналирования» заполнено, то формируется Email - сообщение и автоматически отправляется на заданный в настройках R-Keeper CRM системный адрес рассылки (см. пункт 3.3.3).

Комментарий – любая текстовая информация, относящаяся к акции.

На закладках «По расписанию», «Информация о счете», «При оплате» из контекстного меню выбираются SQL акции. Более подробно см. описание соответствующих акций.

Внимание! Для работы акций необходимо наличие сегментов (см. п. 3.4.11).

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

Переименовать на русский язык акцию можно в папке «plugins» (см. Рис. 162), переименовывать нужно только после нижнего подчеркивания.

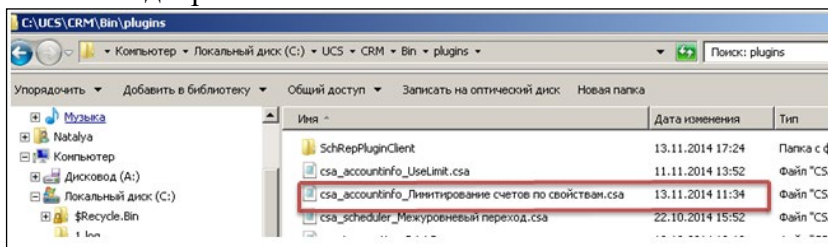


Рис. 162

3.4.20.1 Работа акций в зависимости от временных периодов.

Основные понятия:

Дата начала отсчета — временной интервал, от которого будет осуществляться расчет временного периода:

1. **Начало месяца** – отсчет периодов будет происходить с первого 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.

Типы периода — календарная единица времени, соответствующая дню, недели или месяцу. Тип периода может быть текущим и предыдущим.

Текущий временной период — текущий интервал времени, определённый меткой начала отсчёта периода и меткой конца отсчёта периода, (день, неделя, месяц).

Предыдущий временной период — интервал времени, определённый меткой начала отсчёта периода и меткой конца отсчёта периода, предшествующий текущему временному периоду (может использоваться для акций «Межуровневый переход» или «Доп. начисление на транзакцию», для учета предыдущих транзакций).

Количество периодов - параметрическая величина и может меняться (например, 2 Дня/2 Недели/2 Месяца).

1. Дата начала отсчета Текущее время. Период предыдущий.

Возможные типы периода День/Неделя/Месяц.

Акция будет рассматривать временной интервал от начала типа периода, до текущей даты и времени. Учитывается время проведения транзакции.

Пример: сейчас 13 апреля 2016г 13:00, тип периода День предыдущий, количество 1. Расчетный временной интервал будет начинаться 12 апреля 2016г в 13:00 и заканчиваться 13 апреля 2016г 13:00. Все операции, попавшие в данный отрезок времени будут участвовать в акции.

2. Дата начала отсчета Текущее время. Период текущий.

Возможные типы периода День/Неделя/Месяц.

Акция будет рассматривать временной интервал от настоящего времени, до окончания выбранного типа периода. Учитывается время проведения операции. При таком варианте настройки, расчетный временной интервал будет всегда соответствовать будущему времени, из которого транзакции не могут приходиться (по логике нецелесообразно использовать).

Пример: сейчас 13 апреля 2016г 13:00, тип периода День текущий, количество 1. Расчетный временной интервал будет начинаться 13 апреля 2016г 13:00 и заканчиваться 14 апреля 2016г 13:00. Все операции, попавшие в данный отрезок времени будут участвовать в акции.

3. Дата начала отсчета Начало месяца. Период текущий.

Возможные типы периода День/Неделя/Месяц.

Акция будет разбивать календарный месяц на указанные типы периоды. Расчетным будет тот, в который попадает текущая дата.

Пример: сейчас 13 апреля 2016г 13:00, тип периода Неделя текущая, количество 1. Текущий месяц разбивается на недели и берется та, в которую входит текущая дата, т.е. 3. Расчетный временной интервал будет начинаться 11 апреля 2016г в 00:00 и заканчиваться 17 апреля 2016г 23:59 включительно. Все операции, попавшие в данный отрезок времени будут участвовать в акции.

4. Дата начала отсчета Начало месяца. Период предыдущий.

Возможные типы периода День/Неделя/Месяц.

Акция будет рассматривать предыдущий временной интервал относительно текущего времени.

Пример: сейчас 13 апреля 2016г 13:00, тип периода Неделя предыдущая, количество 1. Расчетный временной интервал будет начинаться 04 апреля 2016г в 00:00 и заканчиваться 10 апреля 2016г 23:59 включительно. Все операции, попавшие в данный отрезок времени будут участвовать в акции.

5. Дата начала отсчета Начало недели понедельник. Период текущий.

Возможные типы периода День/Неделя/Месяц.

Акция будет разбивать календарную неделю на указанные типы периоды. Расчетным будет тот, в который попадает текущая дата.

Пример: сейчас 13 апреля 2016г 13:00, тип периода День текущий, количество 2. Текущая неделя разбивается на пары и берется та, в которую входит текущая дата, т.е. 2. Расчетный временной интервал будет начинаться 13 апреля 2016г в 00:00 и заканчиваться 16 апреля 2016г 23:59 включительно. Все операции, попавшие в данный отрезок времени будут участвовать в акции.

6. Дата начала отсчета Начало недели понедельник. Период предыдущий.

Возможные типы периода День/Неделя/Месяц.

Акция будет рассматривать предыдущий временной интервал относительно текущего времени.

Пример: сейчас 13 апреля 2016г 13:00, тип периода День предыдущий, количество 2. Расчетный временной интервал будет начинаться 11 апреля 2016г в 00:00 и заканчиваться 12 апреля 2016г 23:59. Все операции, попавшие в данный отрезок времени будут участвовать в акции.

7. Дата начала отсчета Первая операция на кассе по проверяемому счету. Период предыдущий.

Возможные типы периода День/Неделя/Месяц.

Акция будет рассматривать временной интервал от начала типа периода, до момента совершения первой операции на кассе. Учитывается время проведения транзакции.

Пример: операция была выполнена 5 апреля 2016г 3:00, тип периода Неделя предыдущая, количество 1. Расчетный временной интервал будет начинаться 29 марта 2016г в 3:00 и заканчиваться 5 апреля 2016г 3:00. Все операции, попавшие в данный отрезок времени будут участвовать в акции.

Аналогично для даты начала отсчета Открытие проверяемого счета, Открытие изменяемого счета, Последний межуровневый переход.

8. Дата начала отсчета Первая операция на кассе по проверяемому счету. Период текущий.

Акция будет рассматривать временной интервал от момента совершения операции, до окончания выбранного типа периода. Учитывается время проведения транзакции.

Пример: операция была выполнена 5 апреля 2016г 3:00, тип периода Месяц текущий, количество 1. Расчетный временной интервал будет начинаться 5

апреля 2016г в 3:00 и заканчиваться 5 мая 2016г 3:00.
Все операции, попавшие в данный отрезок времени
будут учтены в акции.

Аналогично для даты начала отсчета Открытие
проверяемого счета, Открытие изменяемого счета,
Последний межуровневый переход.

3.4.2.2 Пополнение счета по расписанию (AccountRepeatDepositing)

Акция может увеличивать или уменьшать 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).

На Рис. 163 представлен пример заполнения акции, в
результате которой на дебетовый счет будет происходить
начисление тысячи рублей, по заданному расписанию, с
предварительным обнулением баланса данного счета.

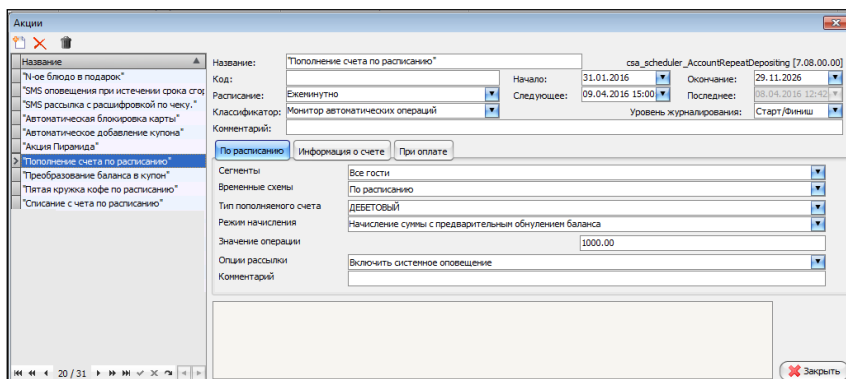


Рис. 163

На Рис. 164 представлен пример заполнения полей акции, в результате которой с дебетового счета будет происходить списание пятисот рублей, по заданному расписанию. Если по счету установлена глубина кредита, то она будет учитываться при списании.

The screenshot shows the 'Акции' (Actions) configuration window. The left sidebar lists various actions, with 'Списание с счета по расписанию' (Debit from account by schedule) selected. The main configuration area is divided into tabs: 'По расписанию' (By schedule), 'Информация о счете' (Account information), and 'При оплате' (At payment). The 'По расписанию' tab is active, showing the following fields:

- Название: "Списание с счета по расписанию"
- Код: csa_scheduler_AccountRepeatDepositing [7.08.00.00]
- Расписание: Ежеминутно
- Начало: 07.04.2016
- Окончание: 30.11.2028
- Следующее: 09.04.2016 15:00
- Последнее: 08.04.2016 14:16
- Классификатор: Монитор автоматических операций
- Уровень журналирования: Старт/Выход
- Значение операции: -500.00
- Опции рассылки: Включить системное оповещение

Рис. 164

Для внесения параметров акции необходимо на закладке расписание из контекстного меню выбрать пункт AccountRepeatDepositing (см. Рис. 165).

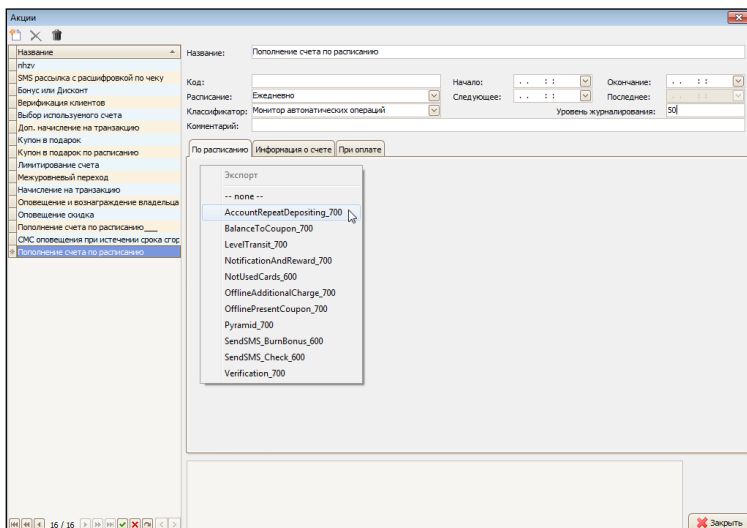


Рис. 165

Далее нужно заполнить данные для работы акции:

Название - название акции.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

Далее в открывшемся окне (см. Рис. 166) необходимо заполнить поля.

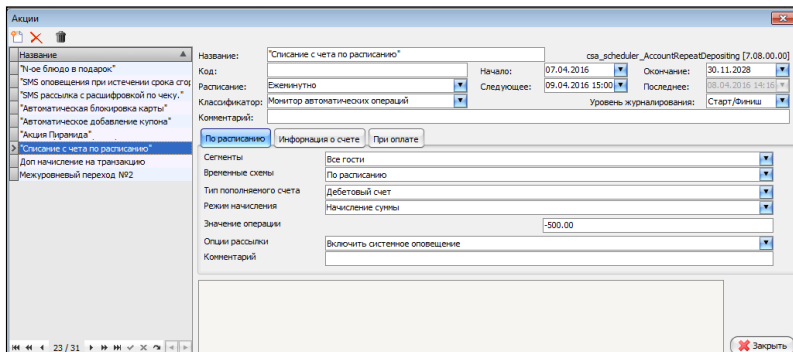


Рис. 166

Сегмент - перечень сегментов (см. пункт 3.4.11), для которых необходимо провести начисление.

Временные схемы - расписание работы акции, можно выбрать несколько схем, поле обязательно для заполнения. Если временная схема не выбрана, акция не отработает. Если нужно что бы акция работала постоянно в словаре «Временные периоды» нужно создать период, который будет работать постоянно (см. пункт 3.4.16).

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

Режим начисления:

Начисление – пополнение средств на счет производится без обнуления баланса.

Начисление суммы с предварительным обнулением баланса – пополнение средств на счет произойдет после обнуления текущего баланса на счете.

Значение операции – сумма, на которую будет увеличен или уменьшен баланс счета.

Опции рассылки – параметр для системной рассылки служебной информации о работе акции (например, информация о работе акции будет приходить на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты

можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

Комментарий – любая текстовая информация.

3.4.20.3 Доп. начисление на транзакцию (*csa_transaction_OnlineAdditionalCharge*)

Акция позволяет изменить баланс какого-либо счета (кошелька) при транзакциях на другом счете (кошельке). Например, при покупке блюд определенных категорий, акция начислит дополнительный бонус на бонусный счет. Также в результате работы акции за пополнение баланса карты на определенную сумму гость в подарок может получить купон (см. п. 3.4.8). Еще одним вариантом работы данной акции может быть начисление фиксированных сумм (например, бонусов) при потрате за каждые полные X рублей.

Внимание. Акция начинает действовать со следующего чека.



Название - название акции.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

На закладке «При оплате» нужно правой кнопкой мыши выбрать акцию «*csa_transaction_OnlineAdditionalCharge*» (см. Рис. 167).

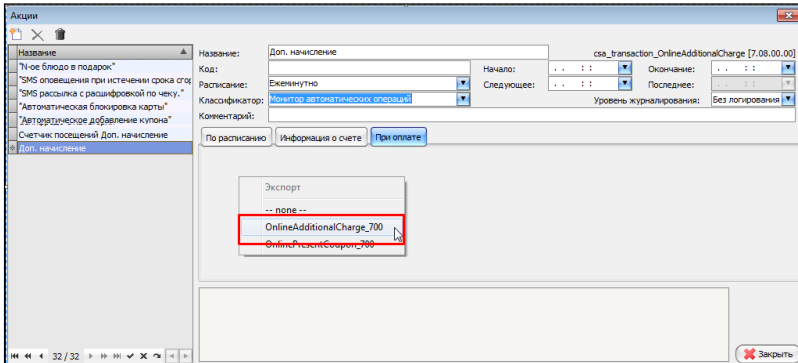


Рис. 167

В открывшемся окне (см. Рис. 168) необходимо заполнить параметры акции.

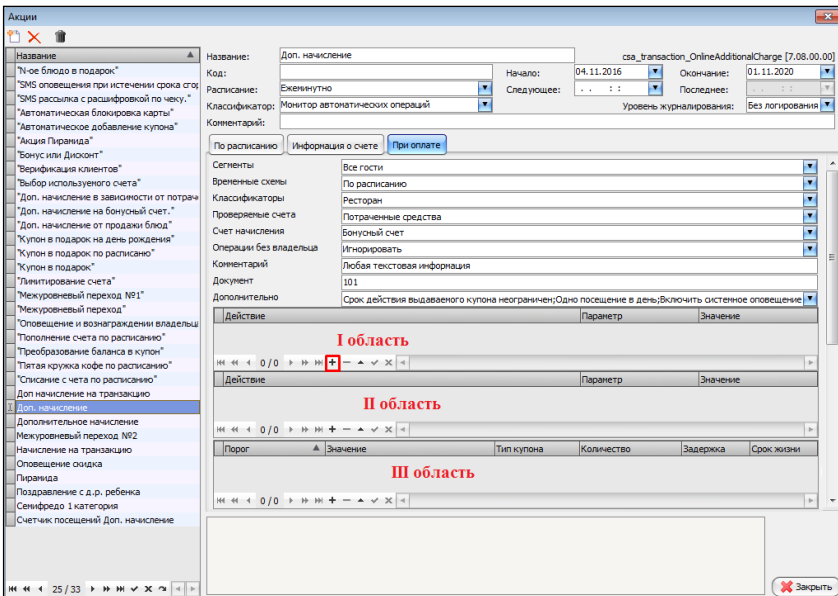


Рис. 168

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость.

Временные схемы - расписание работы акции, можно выбрать несколько схем, поле обязательно для заполнения. Если временная схема не выбрана, акция не отработает. Если нужно что бы акция работала постоянно в словаре «Временные периоды» нужно создать период, который будет работать постоянно (см. пункт 3.4.16).

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

Проверяемые счета - тип счета, по которому проверяется транзакция.

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

Комментарий – любая текстовая информация.

Документ – код макета документа из R-Keeper7 (купона), который автоматически распечатается на кассе при выдаче купона Рис. 169. Настройка купона подробно описана в пункте 0

Приложение №10 Настройка печати цветных купонов.

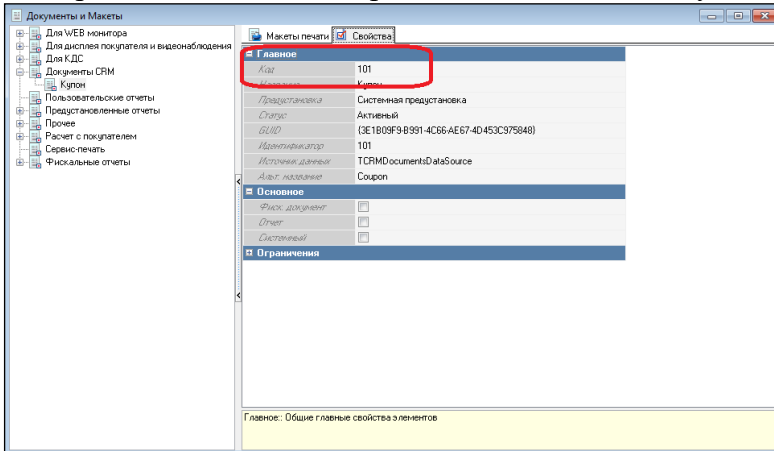


Рис. 169

Дополнительно – из ниспадающего списка можно выбрать параметры «Срок действия выдаваемого купона не ограничен» и «Одно посещение в день» (см. Рис. 170).

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

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

«Включить системное оповещение» - параметр для системной рассылки служебной информации о работе акции (например, информация о работе акции будет приходиться на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

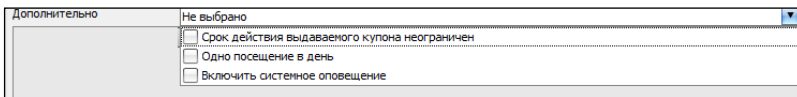


Рис. 170

Окно акции разделено на 3 области (см. Рис. 168).



Рис. 171):

Действие - условие работы Акции, выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 171). Если поле не заполнено, то начисление на счет будет происходить в зависимости от суммы указанной в III области, без учета кодов блюд, категорий, валюты или скидок.

Обязательное присутствие всех элементов - при отсутствии хотя бы одного из перечисленных кодов блюда/категории/валюты/скидка в чеке сумма на счет гостя не начисляется, если данное условие выполнено, то происходит начисление на счет гостя.

Обязательное присутствие хотя бы одного из перечисленных элементов – если в чеке присутствует один из указанных элементов (блюдо/категория/валюта/скидка), то акция начисляет заданную сумму на счет гостя.

При наличии хотя бы одного элемента чек игнорируется - если в чеке присутствует один из перечисленных элементов (блюдо/категория/валюта/скидка), то начисления на счет не производятся.

Внимание! При использовании R-Кеерер7 учитывается классификация для общего сменного отчета (ОбщСмОтч).

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

Значение - код валюты/ код блюда/ код категории/ код скидки из R-Keeper V7.

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

Действие	Параметр	Значение
При наличии хотя бы одного элемента чек игнорируется	Сумма предоставленной скидки	7
Обязательное присутствие хотя бы одного из перечисленных элементов	Коды блюд	4,6,21,147
При наличии хотя бы одного элемента чек игнорируется	Коды категорий	8
Обязательное присутствие всех элементов	Коды валют RK7	1

Рис. 171



Рис. 172). Если данная область не заполнена, то начисление средств на счет гостя происходит от полной суммы чека.

Исключить из расчетной суммы – 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/скидки.

Действие	Параметр	Значение
Исключить из расчетной суммы	Сумма предоставленной ски	36
Включать в расчетную сумму	Коды валют РК7	2
Исключить из расчетной суммы	Коды категорий	6
Включать в расчетную сумму	Коды блюд	2

Рис. 172



Рис. 173).

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. 173

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.

Примеры настройки акции:

На Рис. 174 представлено заполнение полей акции, в результате работы, которой при покупке блюд на станции R-Keepер с кодом 8 и кодом 304 на бонусный счет будут начислены баллы по следующей схеме: при потрате от 100 рубля - 20 баллов, при потрате 3000 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.

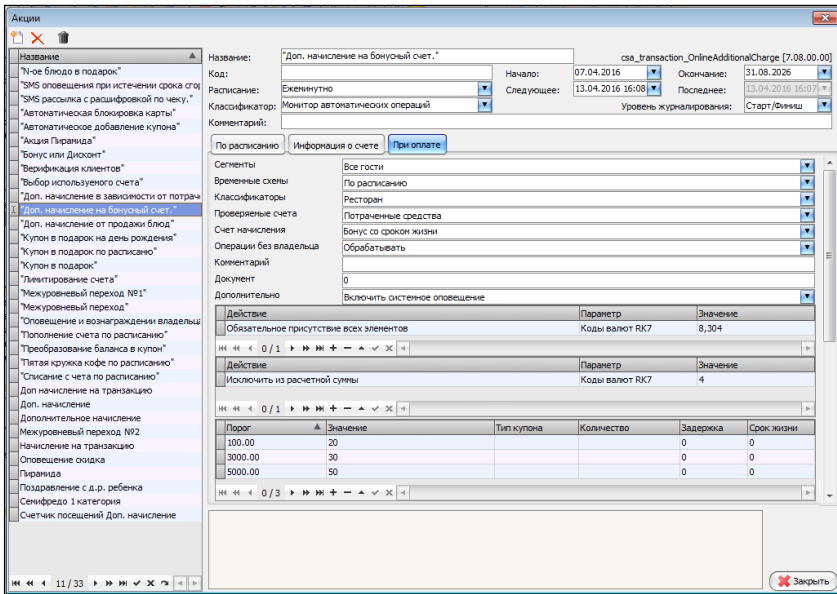


Рис. 174

При работе данной акции закладка «Счета» на профиле гостя должна быть заполнена так, как показано на Рис. 175.

Адрес	Контакты	Рядовые	Договоры	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства
Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Авто переход	Баланс	Глубина кредита	Заблорирован	Причина блокировки		
01.00222.00001405.0001	08.07.2015	Новый фонд	БОНУС		31110.00	0				
05.00001.00001404.0001	08.07.2015	Потраченные средства			12,250.00	0				

Рис. 175

На Рис. 176 представлено заполнение полей акции, в результате работы, которой при продаже на станции R-Keeper трех блюд из категории с кодом 4, автоматически сгенерируется купон. В момент печати чека на станции R-Keeper 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 из данной категории.

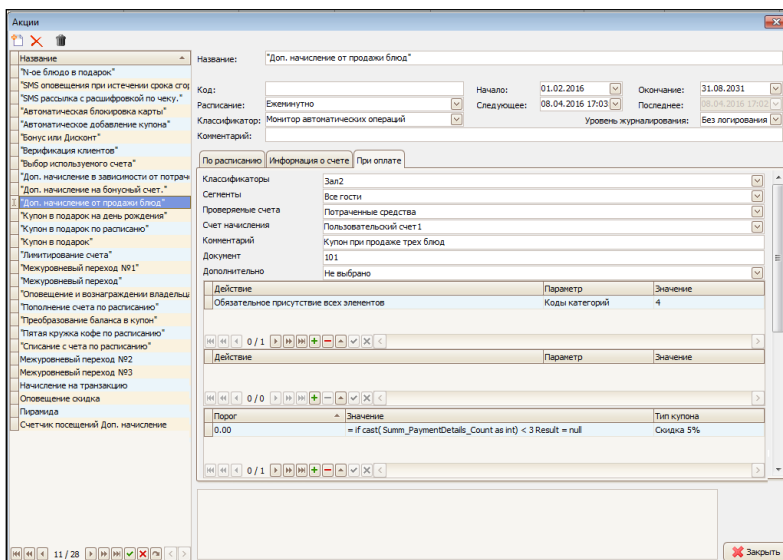


Рис. 176

При работе данной акции закладка «Счета» на профиле гостя должен быть добавлен «Пользовательский счет» так, как показано на Рис. 177.

Адреса Контакты Расство Договоры Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства										
Номер счета	Статус	Тип счета	Текущий уровень	Авто перехода	Баланс	Глубина кредита	Забронирован	Принята блокировка		
03.0001.00001903.0001	Открыт	Долговой счет	05.02.2016	<input type="checkbox"/>	0.00	0	<input type="checkbox"/>			
05.0001.00001594.0001	Открыт	Потраченные средства	05.02.2016	<input type="checkbox"/>	0.00	0	<input type="checkbox"/>			
05.0001.00001594.0001	Открыт	Пользовательский счет		<input type="checkbox"/>	0.00	0	<input type="checkbox"/>			

Рис. 177

На Рис. 178 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.

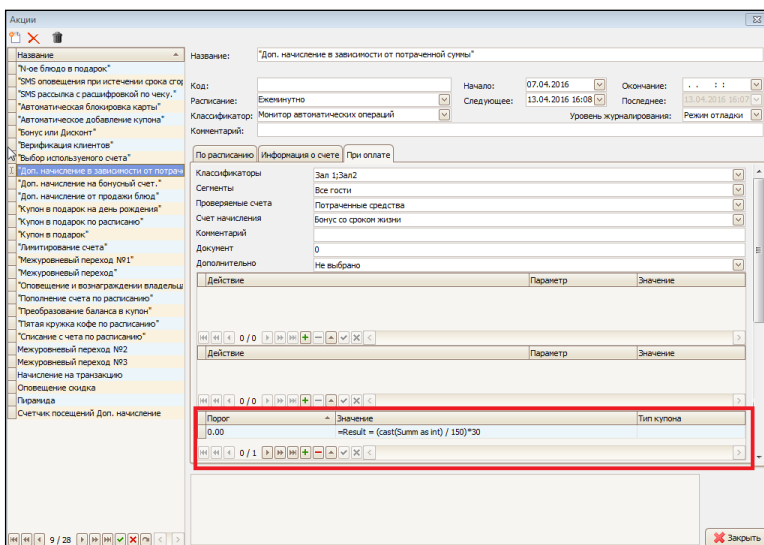


Рис. 178

3.4.20.4 Межуровневый переход (csa_scheduler_LevelTransit_700.csa)

Акция реализует изменение процента скидки/бонуса при изменении баланса какого-либо из счетов. Акция

отслеживает период накопления, может понижать уровень при несоблюдении условий. Так же акция может повышать или понижать уровни в зависимости от количества посещений (визитов).

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_700.csa.) (см. Рис. 179).

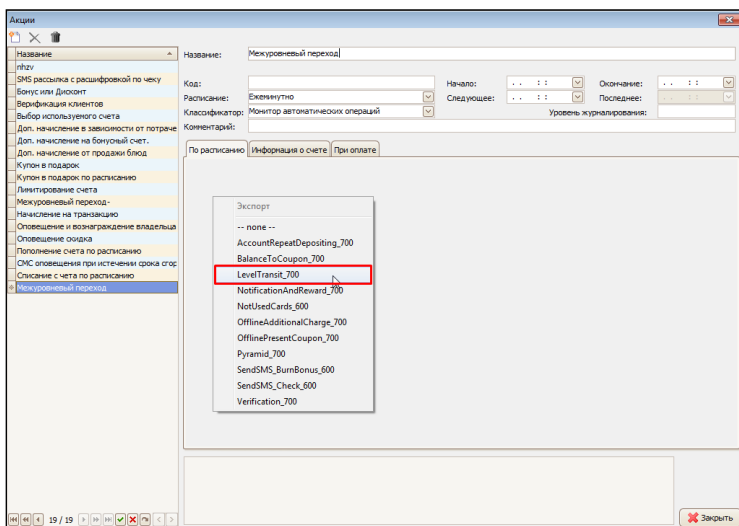


Рис. 179

В открывшемся окне (см. Рис. 180) необходимо заполнить следующие поля.

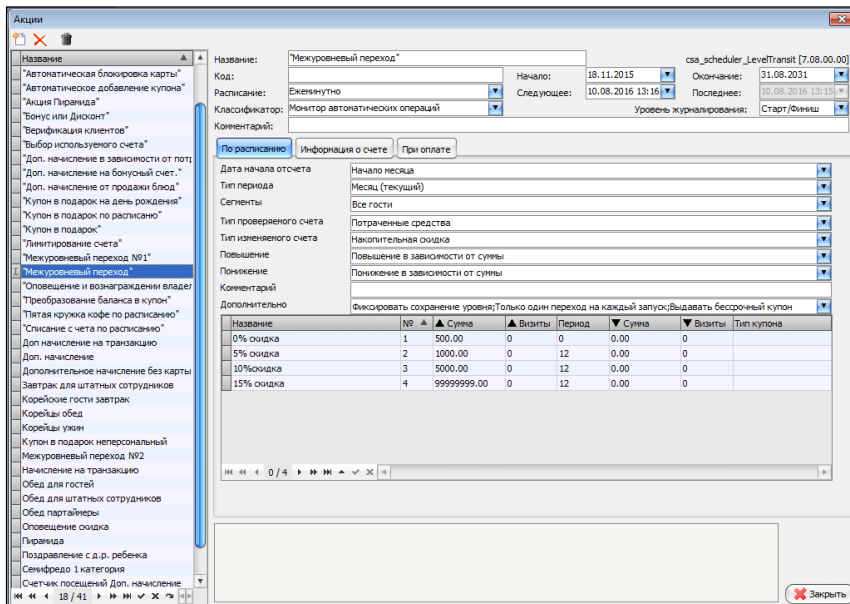


Рис. 180

Название- название акции.

Расписание - расписание действия акции, выбирается из ниспадающего списка. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п.3.4.19).

- ❖ Если нужно что бы акция учитывала транзакции за все время работы CRM, то в пункте «Начало», установите дату, с которой произошла первая транзакция в базе CRM.

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

Комментарий – любая текстовая информация

Дата начала отсчета - начало работы акции (см. Рис. 181):

- ❖ Начало месяца – акция будет обрабатываться с первого числа месяца.
- ❖ Начало недели (понедельник) – акция будет обрабатываться начала недели.
- ❖ Последний межуровневый переход на изменяемом счете – отсчет будет происходить от даты последней смены уровней.
- ❖ Текущее время - отсчет временного интервала считается от текущей даты и времени.

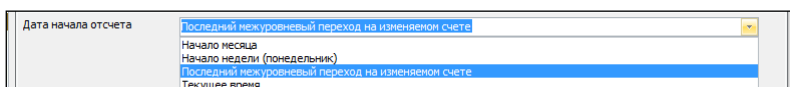


Рис. 181

Тип периода – период проверки выполнения акции, проверка потраченных средств гостем за месяц, за день, за неделю на проверяемом типе счета (см. пункт 3.4.20.1). Детально описано ниже, в пункте окно детализации.

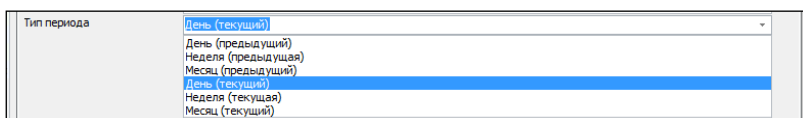


Рис. 182

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость.



Рис. 183

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

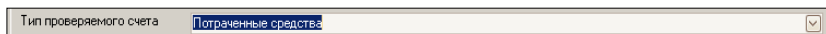


Рис. 184

Тип изменяемого счета - тип счета, для которого необходимо формировать переход на следующий уровень (межуровневый переход). При выборе нужного счета в нижней части экрана открывается окно для настройки работы акции (см. Рис. 187). До выбора типа изменяемого счета окно с настройками будет пустым см. Рис. 186.



Рис. 185

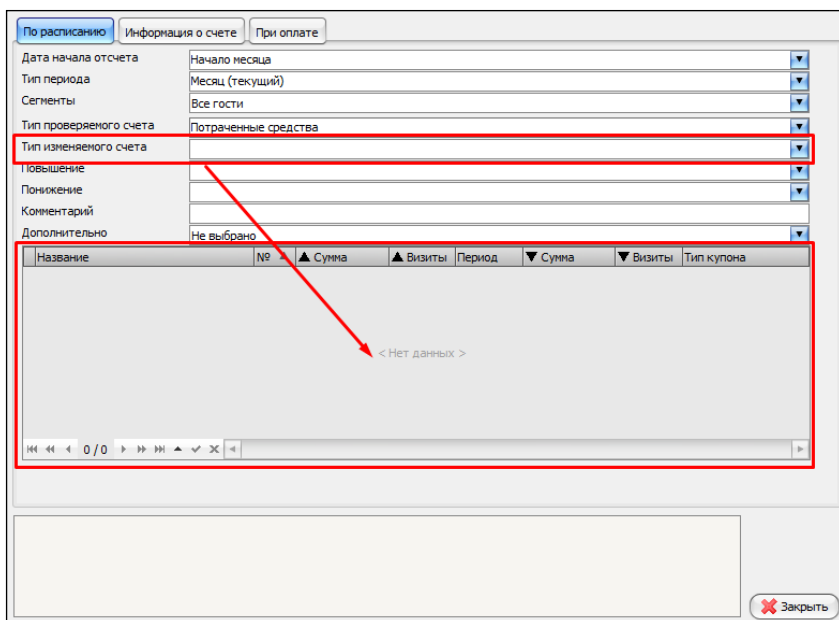


Рис. 186

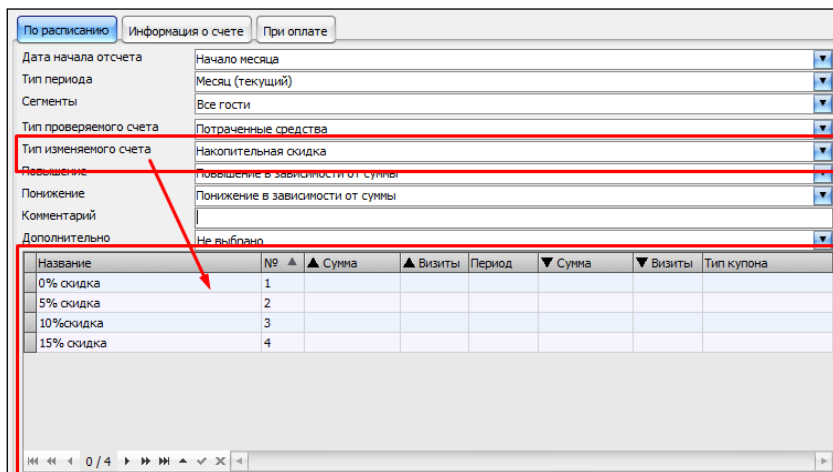


Рис. 187

Повышение и Понижение – это режимы работы акции.

Без повышения - данное правило выбирается для режима повышения, в случае если будет использоваться только режим понижения. Например, данный режим работы используется в случае, когда акцию межуровневый переход разделяют на две: например, одна акция работает ТОЛЬКО на повышение, другая – ТОЛЬКО на понижение (повышение ежедневное + понижение ежемесячное).

- ❖ **Повышение в зависимости от суммы** – при выборе данного правила, устанавливаются суммы (пороги) для перехода на другой уровень (см. Рис. 188), акцией проверяется сумма накопления, достаточная для перехода на следующий уровень (то есть до какого значения нужно накопить на счете, указанном в поле «Тип проверяемого счета»).

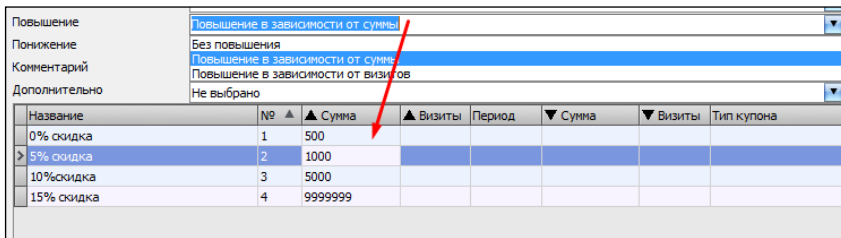


Рис. 188

- ❖ **Повышение в зависимости от визитов** – при выборе данного правила устанавливается количество визитов (см. Рис. 189), акцией проверяется количество посещений (транзакций) достаточное для перехода на следующий уровень.

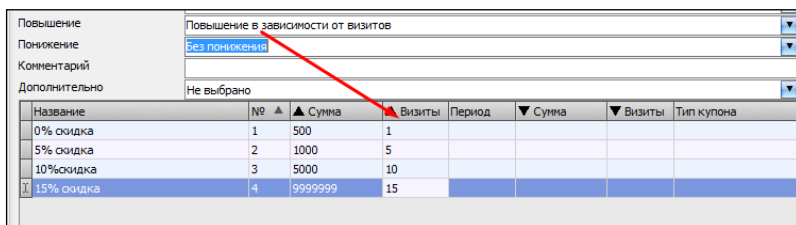


Рис. 189

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

1. **Без понижения** – акция работает только на повышения уровней.

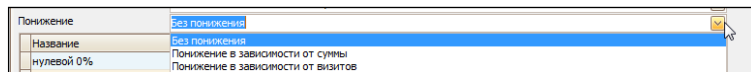
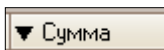


Рис. 190



Понижение	Понижение в зависимости от суммы						
Комментарий							
Дополнительно	Не выбрано						
Название	№	▲ Сумма	▲ Визиты	Период	▼ Сумма	▼ Визиты	Тип купона
0% скидка	1	500	1	1	400		
5% скидка	2	1000	5	1	900		
10% скидка	3	5000	10	1	5000		
15% скидка	4	9999999	15	1	000		

Рис. 191

3. **Понижение в зависимости от визитов** – уровень акции будет понижаться, если не выполнены условия по визитам (транзакциям).

Понижение	Понижение в зависимости от визитов						
Дополнительно	Фиксировать сохранение уровня;Только один переход на каждый запуск						
Название	№	▲ Сумма	▲ Визиты	Период	▼ Сумма	▼ Визиты	
нулевой 0%	1	500.00	5	0	400	5	
первый 5%	2	1000.00	10	1	900	9	
второй 7%	3	5000.00	11	1	5000	11	
третий 10%	4	99999999.00	0	0	0.00	0	

Рис. 192

Дополнительно – поле содержит три параметра «Фиксировать сохранение уровня», «Только один переход на каждый запуск» и «Включить системное оповещение».

«Фиксировать сохранение уровня» данный параметр проверяет количество периодов, в течение которых необходимо выполнить условия уровня, чтобы понижение данного уровня не осуществилось. То есть гость, выполнив условия текущего уровня указанное количество периодов, никогда не спуститься на более низкий уровень.

«Только один переход на каждый запуск» при каждом новом запуске акции уровень изменяемого счета будет повышаться или понижаться при несоблюдении условий только на один уровень. Например, в случае, когда

потраченная сумма достаточна для перехода сразу на несколько уровней, произойдет изменение уровня на один уровень, то есть пошагово.

«Включить системное оповещение» - параметр для системной рассылки служебной информации о работе акции (информация о работе акции будет приходить на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

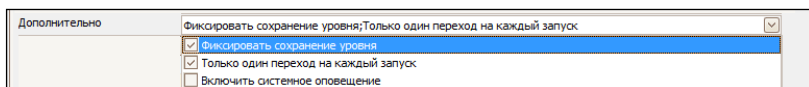


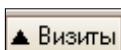
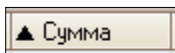
Рис. 193

Далее необходимо заполнить окно детализации акции, в котором определяются параметры работы акции (см. Рис. 194).

Название	№	▲ Сумма	▲ Визиты	Период	▼ Сумма	▼ Визиты
нулевой 0%	1	500.00	1	0	0.00	0
первый 5%	2	1000.00	2	0	0.00	0
второй 7%	3	5000.00	5	0	0.00	0
третий 10%	4	99999999.00	0	0	0.00	0

Рис. 194

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



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



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

На Рис. 195 представлен пример формирования накопительной скидки. По этой акции переход на первый уровень произойдет, если гость потратит 500 рублей или произойдет одна трата (сумма траты может быть меньше 500 рублей). Переход с первого на второй уровень произойдет, если гость потратит 1000 рублей за текущий месяц, но если гость не потратил за указанный период 800 рублей, акция переведет клиента на нулевой уровень. Переход со второго уровня на третий произойдет после пяти трат и общая сумма трат должна составить не менее 5000 рублей, за указанный период.

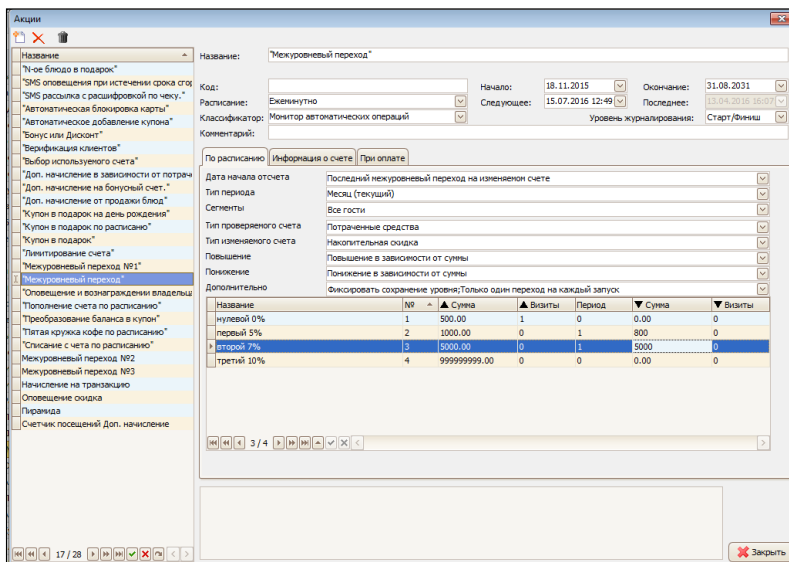


Рис. 195

На Рис. 196 представлен пример формирования накопительной скидки, с понижением в зависимости от суммы. В результате работы данной акции, переход с первого уровня на второй произойдет при потрате одной тысячи рублей, но если в течение месяца гость не потратит две тысячи рублей, автоматически произойдет понижение дисконтного счета до первого уровня. Переход со второго уровня на третий произойдет при потрате двух тысяч рублей, но если в течение месяца гость не потратит три тысячи рублей, автоматически произойдет понижение дисконтного счета до второго уровня.

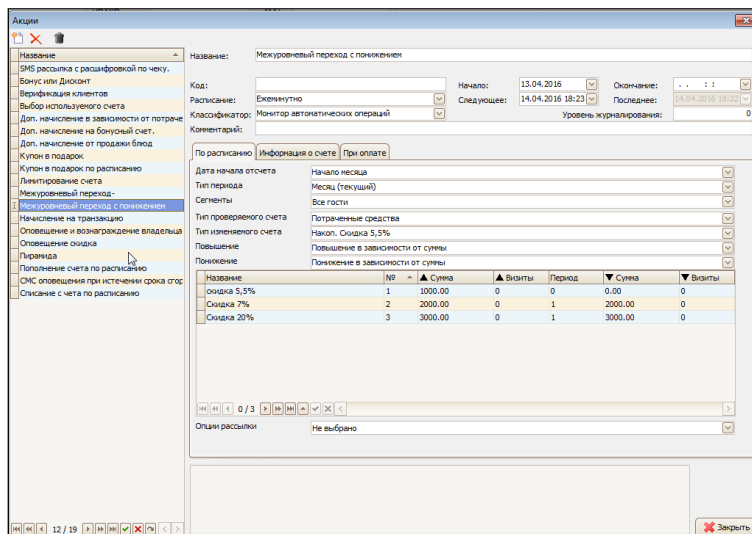


Рис. 196

3.4.20.5 Оповещение и вознаграждение владельца (csa_scheduler_NotificationAndReward_700)

Акция отправляет SMS или Email – сообщения владельцу о проведенной транзакции, о статусе карты, поздравление с днем рождения владельцу карты. Так же акция может выдавать купон в подарок, при определенных условиях (если не задан текст Email и SMS сообщений, то акция будет просто выдавать купон или владелец получает вознаграждение на выбранный счет).

На Рис. 197 представлен пример рассылки. В результате работы данной акции в день рождения владельцу будет отправлено сообщение. Также русскоязычным владельцам будет сгенерирован товарный купон «Кофе в подарок», англоязычным владельцам суммовой купон «Купон 500 руб.».

На дебетовый счет (в том случае если счет привязан к профилю владельца) начисляется одна тысяча рублей.

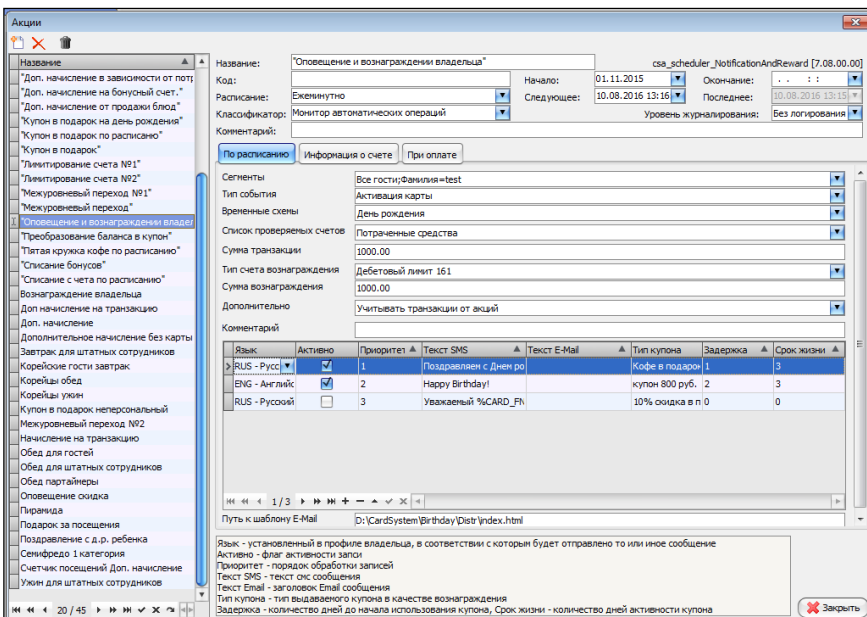


Рис. 197

ВНИМАНИЕ!!! ДЛЯ РАБОТЫ SMS НЕОБХОДИМО В СПРАВОЧНИКЕ ТИПЫ КОНТАКТОВ ВЫСТАВИТЬ ФЛАГИ «ТЕЛЕФОН УНИКАЛЬНЫЙ ПО СИСТЕМЕ» И «РАЗРЕШИТЬ РАССЫЛКУ» (см. пункт 3.4.4)

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 на закладке «По расписанию», выбрать акцию «NotificationAndReward» (см. Рис. 198).

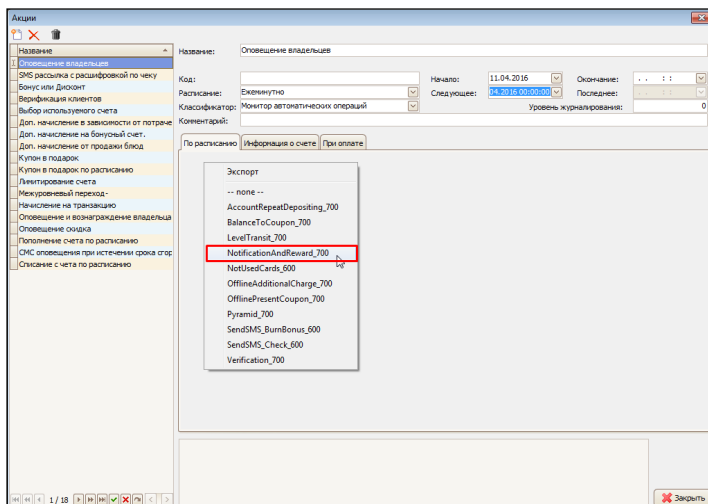


Рис. 198

Название – название акции.

Расписание - расписание действия акции, выбирается из выпадающего списка. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор – название классификатора программного обеспечения (*Монитор автоматических операций*) выбирается из выпадающего списка.

Комментарий – любая текстовая информация.

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. Данное поле обязательно для заполнения.

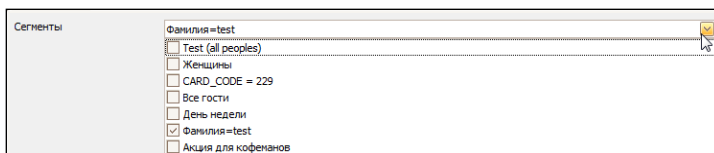


Рис. 199

Тип события - в поле необходимо указать вид операции, для которой необходимо осуществить рассылку (см. Рис. 200). Операцию можно выбрать только одну, если необходимо отправлять смс по нескольким событиям, то нужно создать новую акцию.

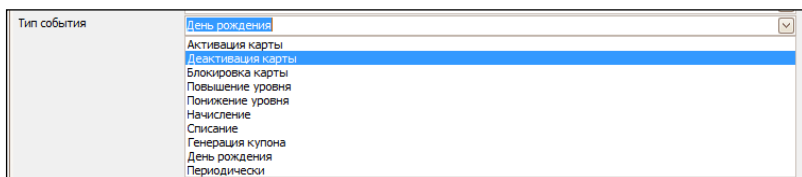


Рис. 200

Активация/Деактивация/Блокировка – рассылка при изменении статуса карты.

Повышение/Понижение уровня – относится к акции «Межуровневый переход» (см. п. 3.4.20.4).

Начисление/Списание – вариантом «SMS – рассылки» могут быть транзакции по начислению на счет гостя, или списанию средств со счета гостя.

Генерация купона – «SMS – рассылка» при генерации купона на профиле гостя.

День рождения – рассылка в день рождения гостя в параметре Временная схема, нужно выбрать соответственно настроенный временной период (см. п. 3.4.16.1).

Периодически – для отправки SMS событийно, например, поздравить гостей с Новым годом. Для данной рассылки достаточно заполнить поля: Сегмент и Временная схема, SMS сообщение обработает единожды.

Временные схемы – расписание для SMS - рассылки, можно выбрать несколько схем (см. Рис. 201). Расписание создается в пункте «Временные периоды» (см. п.3.4.16). Если временной период пересекается (например, день рождения выпал на первый четверг месяца), то гостю будет отправлено только одно сообщение. Для транзакций

Начисления/Списание, если Временная схема не задана, то берется период в один час, при этом транзакции с одинаковым номером чека считаются одной в пределах тридцати секунд, на них будет сформировано единое сообщение. При генерации купона, если не указана временная схема, берется интервал в 1 час от текущего времени.

Временные схемы	День рождения;8 марта;Постоянно;тест на время
Тип проверяемого счета	<input checked="" type="checkbox"/> День рождения
Сумма	<input checked="" type="checkbox"/> 8 марта
	<input checked="" type="checkbox"/> Постоянно
Язык	Активно
Русский(RUS)	<input checked="" type="checkbox"/> с 18.00 до 20.00
	<input type="checkbox"/> Для скидки 6%

Рис. 201

Тип проверяемого счета - в этом поле указывается тип счета, который участвует в событиях Повышение/Понижение уровня и Начисление/Списание. Выбираются из ниспадающего списка (см. Рис. 202).

Тип проверяемого счета	Потраченные средства
	Бонусный счет 5%
	Питание персонала
	Дебетовый счет

Рис. 202

Сумма - пороговое значение, меньше которого не учитываются транзакции на Начисление/Списание (см. Рис. 203).

Сумма транзакции	1000.00
------------------	---------

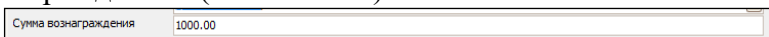
Рис. 203

Тип счета вознаграждения – счет, на который будет начислена сумма вознаграждения, при наступлении заданного события (см. Рис. 204).

Тип счета вознаграждения	Дебетовый
	Бонусный счет 5%
	Питание персонала
	Дебетовый счет
	Бонусный счет

Рис. 204

Сумма вознаграждения – сумма, которая будет начислена на счет указанный в параметре «Тип счета вознаграждения» (см. Рис. 205).



Сумма вознаграждения	1000.00
----------------------	---------

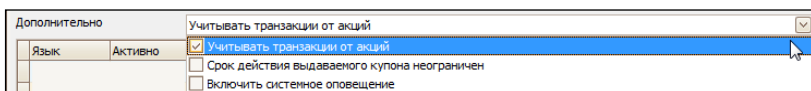
Рис. 205

Дополнительно – поле содержит три параметра «Учитывать транзакции от акций» и «Срок действия выданного купона не ограничен», «Включить системное оповещение» (см. Рис. 206).

Параметр «Учитывать транзакции от акций» проверяет транзакции работы акций, актуален в том случае, если событием для смс - оповещения является Списание/Начисление или Повышение/Понижение уровня.

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

«Включить системное оповещение» - параметр для системной рассылки служебной информации о работе акции (информация о работе акции будет приходить на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).



Дополнительно	
Язык	Активно
Учитывать транзакции от акций	<input checked="" type="checkbox"/>
Срок действия выдаваемого купона неограничен	<input type="checkbox"/>
Включить системное оповещение	<input type="checkbox"/>

Рис. 206

Далее необходимо заполнить окно детализации акции, в котором определяются параметры работы акции (см. Рис. 207).

Язык	Активно	Приоритет	Текст SMS	Текст E-Mail	Тип купона	Задержка	Срок жизни
RUS - Русский	<input checked="" type="checkbox"/>	1	Поздравляем с Днем рождения!		Кофе в подарок	1	3
ENG - Английск	<input checked="" type="checkbox"/>	2	Happy Birthday!		купон 500 руб	2	3

Путь к шаблону E-Mail: D:\CardSystem\Birthday\Distr\index.html

Рис. 207

Язык - из профиля клиента, в соответствии с которым будет отправлено то или иное сообщение, выбирается из ниспадающего списка.

ВНИМАНИЕ!!! ПАРАМЕТР «ЯЗЫК» ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫБРАН НА ПРОФИЛЕ КЛИЕНТА.

Владельцы | Карты | Результаты поиска | C001.0000755: ООО "Василек" Организация

Номер: C001.0000755 | Тип неплательщика: [выпадающий список]

Внешний код: | Пароль: | ИНН: | [Анонимный клиент]

Фамилия: ООО "Василек" | Отчество: | Фотография

Имя: Организация | Полное имя: ООО "Василек" Организация

День рождения: [выпадающий список] | Семейное положение: [выпадающий список]

Группа: Организации | Язык: **RUS - Русский (Россия)**

Источник: | Дополнительно: | Опции: **E-Mail/SMS**

Рис. 208

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

Приоритет – приоритет проверки условий акции (например, если в акции используется два одинаковых языка).

Текст SMS – в данном поле нужно указать текст SMS, который будет отправлен клиенту.

Параметры в акции оповещения:

%CARD_FNAME% - имя;

%CARD_LNAME% - фамилия;

%CARD_MNAME% - отчество;

Параметры для бонусных, дебетовых и дисконтных счетов:

%CARD_DISCOUNT_SECTION% - секция скидок в основном теле сообщения;

%CARD_CHARGING_SECTION% - секция начисленных средств на бонусные или дебетовые счета;

%CARD_PAY_SECTION% - секция потраченных средств со счетов CRM в основном теле сообщения;

%CARD_CASH_SECTION% - секция потраченных средств гостя в основном теле сообщения;

%CARD_DISCOUNT_SUMM% - сумма предоставленной скидки;

%CARD_CHARGING_SUMM% - сумма потраченных средств со счетов CRM(бонус, дебет, кредит);

%CARD_BONUS_SUMM% - сумма начисленных бонусов;

%CARD_DEBET_SUMM% - сумма начисленных средств

на дебетовый счет;

%CARD_PAY_SUMM% - сумма потраченных средств со

счетов CRM(бонус, дебет, кредит);

%CARD_DEBET_SUMM_DOWN% - сумма списанных средств с дебетового счета;

%CARD_BONUS_SUMM_DOWN% - сумма списанных бонусов;

%CARD_CASH_SUMM% - сумма потраченных средств гостя;

%CARD_BONUS_BALANCE% - баланс бонусных счетов;

%CARD_DEBIT_BALANCE% - баланс дебетовых счетов;
%CARD_PAY_BALANCE - суммарный баланс платежных счетов;
%CARD_CHECK_NUMBER% - номер чека;
%CARD_CHECK_DATE% - дата совершения операции;
%CARD_CHECK_TIME% - время совершения операции;
%CARD_CHECK_QUALIFIER_NAME% - классификатор, по которому прошел чек.

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»*, *«Понижение уровня»* используются все параметры.

Текст E-Mail – в данном поле нужно указать текст email сообщения (без параметров), который будет отправлен клиенту.

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

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.

Путь к шаблону E-Mail – в данном поле необходимо указать полный путь к html-файлу (шаблон email письма), если данное поле не заполнено, то E-mail сообщение отправлено не будет.

3.4.20.6 Акция «SMS рассылка с расшифровкой по чеку». (*csa_scheduler_SendSMS_Check*)

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

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

Акция *csa_scheduler_SendSMS_Check* рассылает итоги транзакций, произошедших за определенное время. Это время задается в минутах параметром **«Время»**. В этой акции параметры **«Начало»** и **«Окончание»** служат в качестве основного периода анализа транзакций. Параметр **«Время»** работает как дополнительное ограничение на период который задан в параметрах **«Начало»** и **«Окончание»**.

Пример: Задача рассылать итоги транзакций каждые сутки. Параметрами **«Начало»** и **«Окончание»** задаем такой период, чтоб в него гарантированно попали прошедшие сутки, например с «10.12.2018 г. 00:00:00.000» по «11.12.2020 г. 00:00:00.000». Параметр **«Время»** задаем равным «1440» (минут в сутках). Запуск акции в словаре **«Планировщик»** (см. пункт 3.4.19) настраиваем, например, ежедневно в 10-00. В итоге акция начнет работать в 11.12.2018 года 10:00:00, просмотрит транзакции владельцев с 11.12.2018 г. 10:00:00.000 по 11.12.2020г. 00:00:00.000, и создаст записи для рассылки SMS. На следующий день в 10:00 параметры с «10.12.2018г. 00:00:00.000» по «11.12.2020г. 00:00:00.000» превратятся при запуске акции в «11.12.2018г. 10:00:00.000» по «11.12.2020 00:00:00.000».

Настройка акции:

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



Рис. 209) на закладке «По расписанию» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «csa_scheduler_SendSMS_Check.csa»

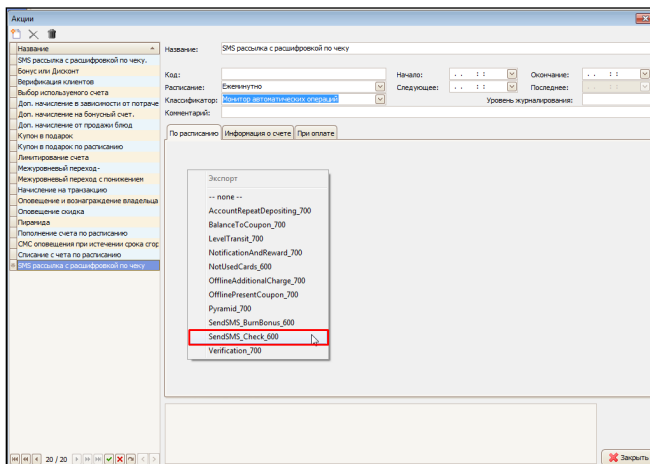


Рис. 209

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля Рис. 210.

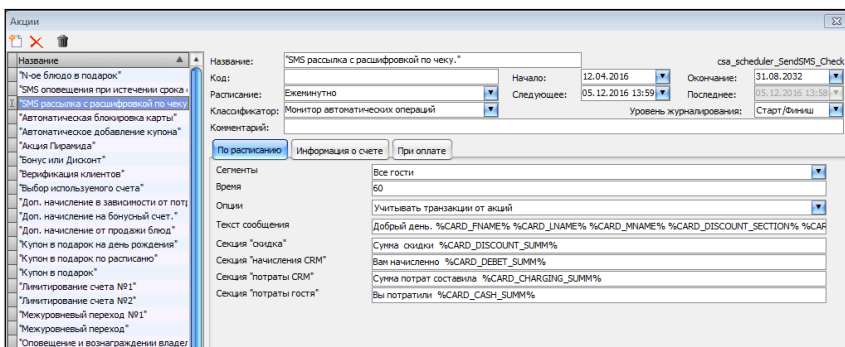


Рис. 210

Название- название акции.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п.3.4.19).

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

Комментарий - любая текстовая информация.

Сегменты – сегменты, для которых акция должна действовать (см. пункт 3.4.11).

Время - текущий временной период в минутах, транзакции, которые попадают в данный интервал будут участвовать в акции. Например, если значение 60, то учитываются все транзакции за прошедший час.

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).

На Рис. 211 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	Все гости	
Время	60	
Опции	Учитывать транзакции от акций	
Текст сообщения	Добрый день. %CARD_FNAME%%CARD_LNAME%%CARD_MNAME%%CARD_DISCOUNT_SECTION%%CARD_	
Секция "скидка"	Сумма скидки %CARD_DISCOUNT_SUMM%	
Секция "начисления CRM"	Вам начислено %CARD_DEBET_SUMM%	
Секция "потраты CRM"	Сумма потрачено составила %CARD_CHARGING_SUMM%	
Секция "потраты гостя"	Вы потратили %CARD_CASH_SUMM%	

Рис. 211

Параметры в акции оповещения:

%CARD_FNAME% - имя;

%CARD_LNAME% - фамилия;

%CARD_MNAME% - отчество;

%CARD_DISCOUNT_SECTION% - секция скидок в основном теле сообщения;

%CARD_CHARGING_SECTION% - секция начисленных средств на бонусные или дебетовые счета;

%CARD_PAY_SECTION% - секция потраченных (списанных) средств со счетов(1,3,4) CRM в основном теле сообщения;

%CARD_CASH_SECTION% - секция потраченных средств гостя в основном теле сообщения;

%CARD_DISCOUNT_SUMM% - сумма предоставленной скидки

%CARD_CHARGING_SUMM% - сумма начисленных средств со счетов CRM(бонус, дебет, кредит);

%CARD_BONUS_SUMM% - сумма начисленных бонусов;

%CARD_DEBET_SUMM% - сумма начисленных средств на дебет;

%CARD_PAY_SUMM% - сумма потраченных средств со счетов CRM(бонус, дебет, кредит);

%CARD_DEBET_SUMM_DOWN% - сумма списанных средств с дебетового счета;

%CARD_BONUS_SUMM_DOWN% - сумма списанных бонусов;

%CARD_CASH_SUMM% - сумма потраченных средств гостя;

%CARD_BONUS_BALANCE% - баланс бонусных счетов;

%CARD_DEBET_BALANCE% - баланс дебетовых счетов;

%CARD_PAY_BALANCE% - суммарный баланс платежных счетов;

%CARD_CHECK_NUMBER% - номер чека;

%CARD_CHECK_DATE% - дата совершения операции;

%CARD_CHECK_TIME% - время совершения операции;

%CARD_CHECK_QUALIFIER_NAME% - классификатор, по которому прошел чек.

ВНИМАНИЕ!!! ДЛЯ РАБОТЫ SMS НЕОБХОДИМО В СПРАВОЧНИКЕ ТИПЫ КОНТАКТОВ ВЫСТАВИТЬ ФЛАГИ «ТЕЛЕФОН УНИКАЛЬНЫЙ ПО СИСТЕМЕ» и «РАЗРЕШИТЬ РАССЫЛКУ» (см. пункт 3.4.4)

3.4.20.7 Преобразование баланса в купон (`csa_scheduler_BalanceToCoupon_700`).

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). Списывать сумму с проверяемого счета возможно при выдаче или при гашении купона на кассовой станции, в зависимости от настроек акции.

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. 212 представлено заполнение полей акции, в результате работы, которой при начислении 100 бонусов на счет «Бонусный счет» гостю будет выдан бессрочный купон «Кофе в подарок», при начислении 200 бонусов на счет «Новый бонус» бессрочный купон «10% скидка». Если необходимо на двух разных уровнях акции выдать купон на одно и тоже 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).

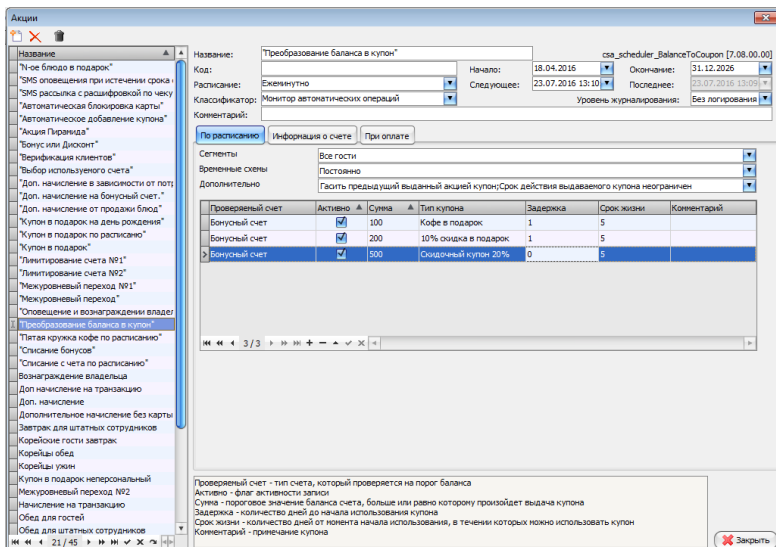


Рис. 212

Внимание. Акция начинает действовать со следующего чека.



Название - название акции.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

На закладке «По расписанию» из контекстного меню выбрать акцию «csa_scheduler_BalanceToCoupon_700».

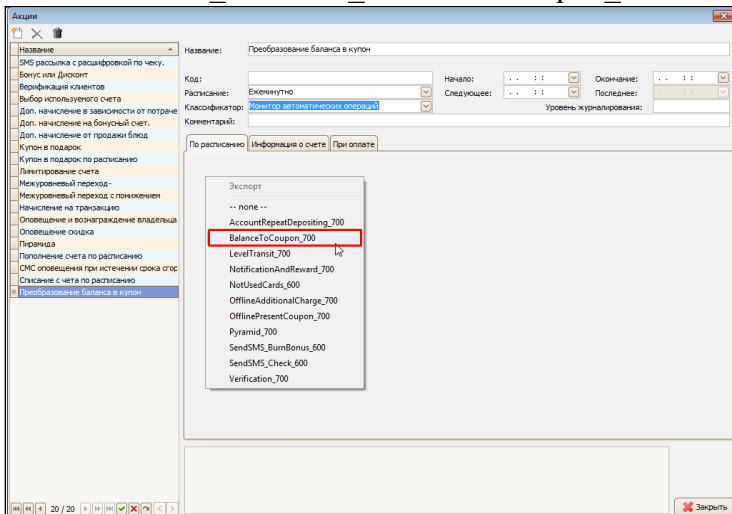


Рис. 213

В открывшемся окне (см. Рис. 214) необходимо заполнить параметры акции.

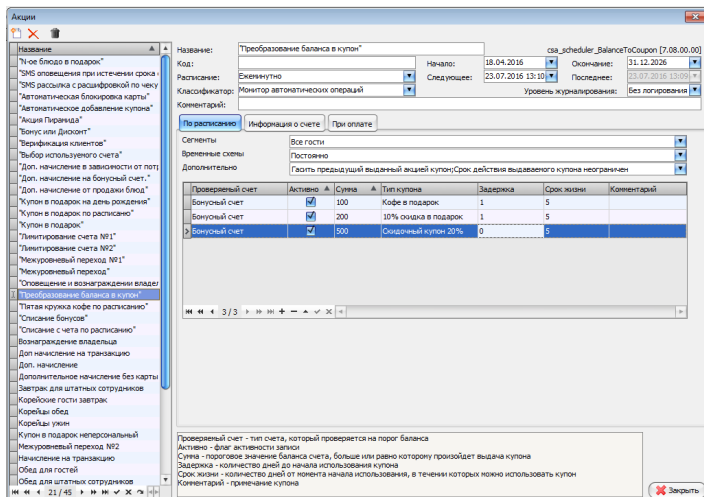


Рис. 214

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость (см. пункт 3.4.11). Обязательный параметр для заполнения.

Временные схемы - расписание для выдачи купона, можно выбрать несколько схем. Расписание создается в пункте «Временные периоды» (см. п. 3.4.163.4.16). Если временной период пересекается (например, день рождения выпал на первый четверг месяца), то будет выдан один купон.

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

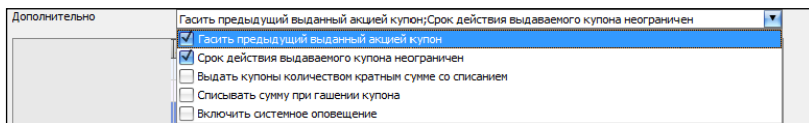


Рис. 215

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»).

Списывать сумму при гашении купона – сумма спишется с проверяемого счета, как только гость погасит купон на кассовой станции. Флаг в данном параметре можно выставить в том случае если гость не желает воспользоваться купоном первого порога, и продолжает накапливать баланс до следующего порога с целью получения более ценного подарка (купона).

Включить системное оповещение - флаг для системной рассылки служебной информации о работе акции (например, информация о работе акции будет приходить на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

Далее необходимо заполнить окно детализации акции, в котором определяются параметры работы акции (см. Рис. 216).

Проверенный счет	Приоритет	Активен	Сумма	Тип купона	Задержка	Срок жизни	Комментарий
Новый бонус	1	<input checked="" type="checkbox"/>	150.00	Мороженое в подарок	1	5	
Новый бонус	2	<input checked="" type="checkbox"/>	200.00	Кофе в подарок	1	10	
Новый бонус	3	<input type="checkbox"/>	250.00	Мороженое в подарок*	0	10	

Рис. 216

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.

3.4.20.8 Автоматическое добавление купона (*csa_transaction_OnlinePresentCoupon_700*).

Данная акция позволяет автоматически создать купон для гостя при потрате больше определенной суммы. Рассмотрим пример, в котором при сумме заказа 5000 рублей и выше, система предоставит гостю разовую скидку на следующее посещение в размере 6%.

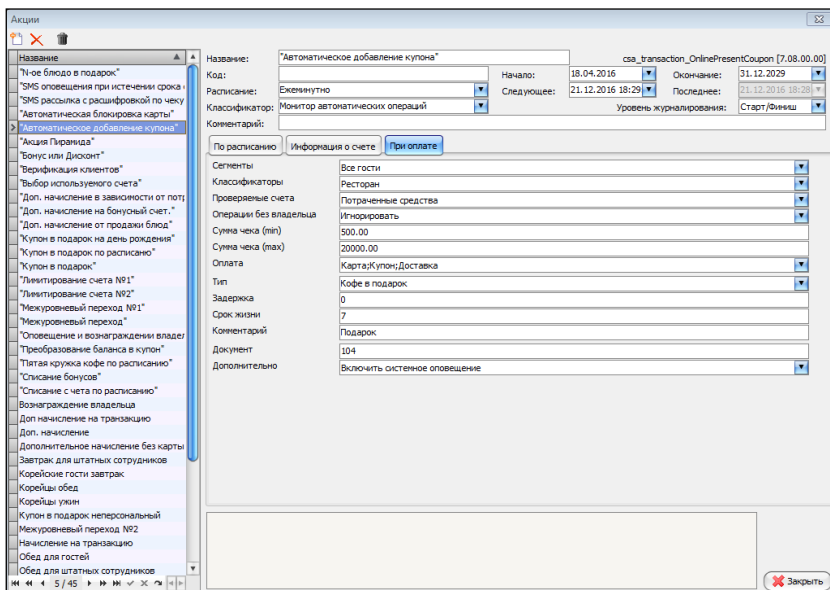


Рис. 217

Внимание. Акция начинает действовать со следующего чека.



Рис. 218) на закладке «При оплате» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «OnlinePresentCoupon_700».

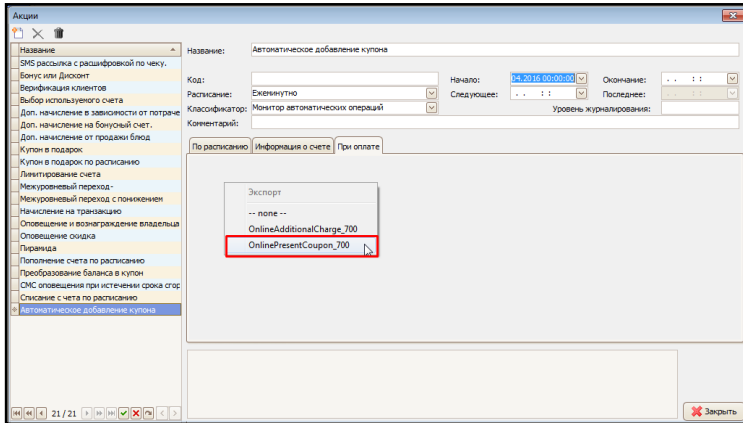


Рис. 218

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рис. 219).

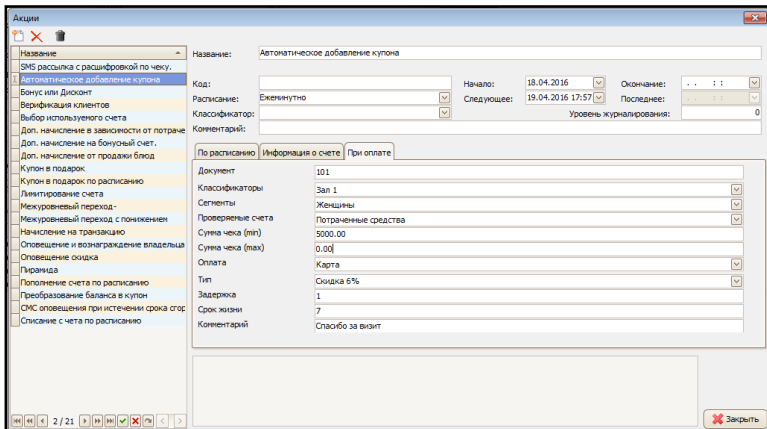


Рис. 219

Название- название акции.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор – поле не определено.

Документ – код макета документа из R-Keeper7 (купона), который автоматически распечатается на кассе при выдаче купона (см. Рис. 220). Настройка купона подробно описана в пункте 0

Приложение №10 Настройка печати цветных купонов.

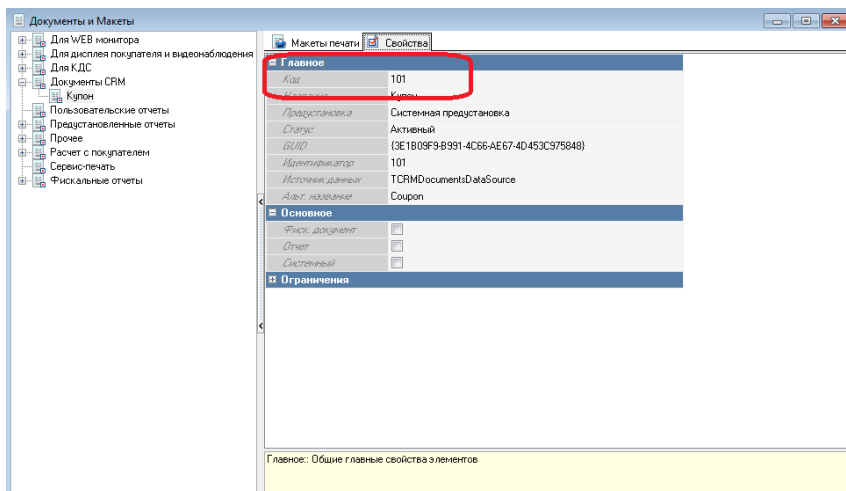


Рис. 220

Классификатор – классификатор ПО, при потрате на котором будет сгенерирован купон. Выбирается из ниспадающего списка.

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.

Сумма чека (min) – если сумма заказа, свыше или равна, указанной в данном поле, то купон будет сгенерирован. Если заказ ниже суммы указанной в данном поле, то купон не будет сгенерирован.

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.

Оплата – виды заказа, при которых будет сгенерирован купон, выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 221).

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 “no name”, и использовать ее в заказе, работу с не персональными купонами можно посмотреть в пункте 3.4.8.

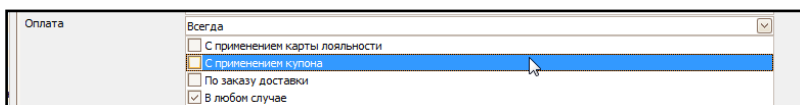


Рис. 221

Тип – тип купона, который будет сгенерирован в результате работы акции, нужно выбирается из ниспадающего списка (Рис. 222).

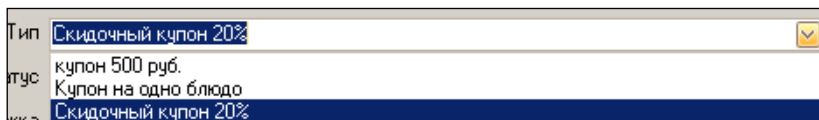


Рис. 222

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. 223 .

Задержка	1
Срок жизни	7
Комментарий	

Рис. 223

Срок жизни – это срок жизни купона в днях.

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

3.4.20.9 **Купон по расписанию** (*csa_scheduler_OfflinePresentCoupon_700*)

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. 3.4.8).

На Рис. 224 представлен пример настройки акции, в результате работы которой гостю в день рождения сгенерируется дисконтный купон (разовая скидка в размере 500рублей).

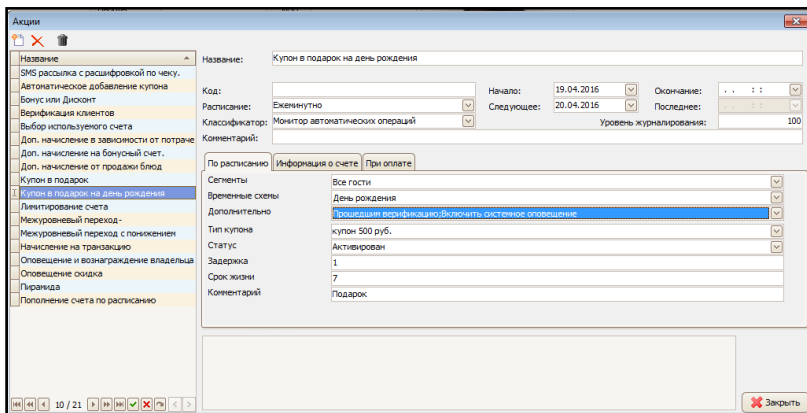


Рис. 224



Рис. 225) на закладке «По расписанию» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «csa_scheduler_OfflinePresentCoupon_700».

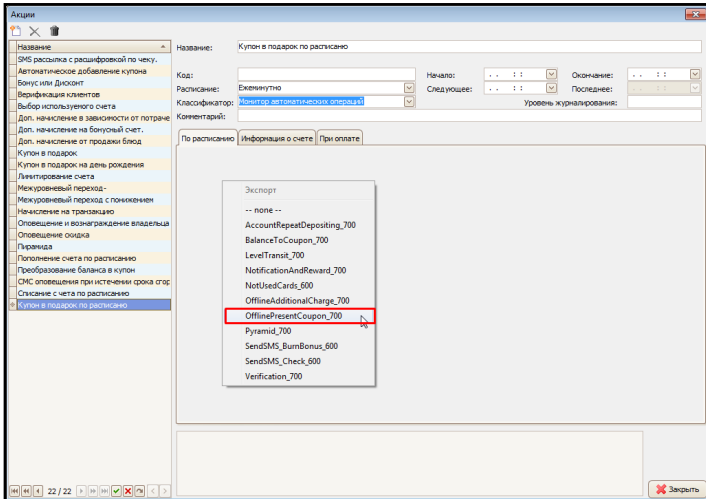


Рис. 225

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 226).

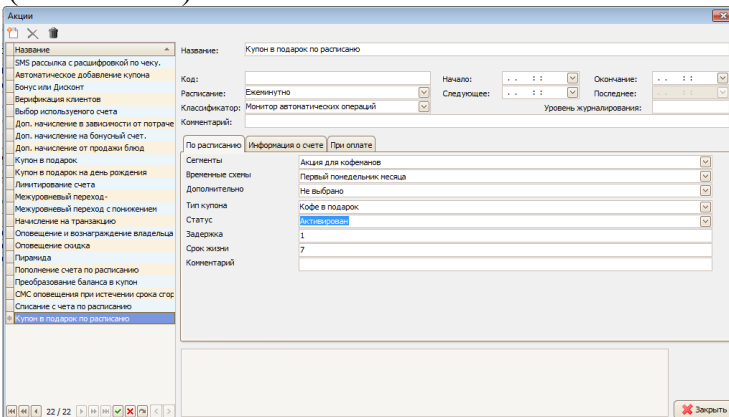


Рис. 226

Название- название акции.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.193.4.19).

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. 227).

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

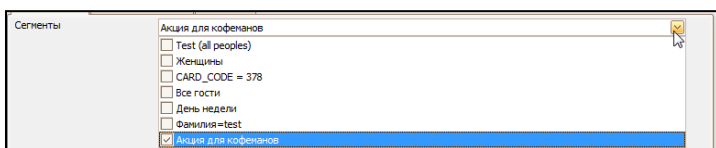


Рис. 227

Временные схемы - расписание для выдачи купона, можно выбрать несколько схем (см. Рис. 228). Расписание создается в пункте «Временные периоды» (см. п. 3.4.163.4.16). Если временной период пересекается (например, день рождения выпал на первый четверг месяца), то будет выдан один купон.

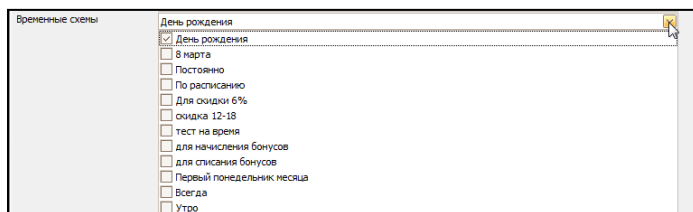


Рис. 228

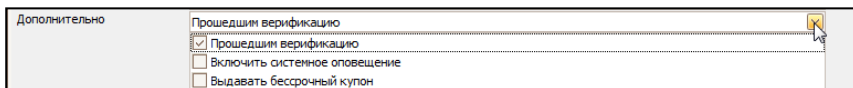
Дополнительно – поле содержит дополнительные параметры.

Параметр «**Прошедшим верификацию**» - при наличии данного флага купон добавляется всем владельцам, верифицированным в R-Keeper CRM (см. Рис. 229).

Включить системное оповещение - флаг для системной рассылки служебной информации о работе акции (например, информация о работе акции будет приходиться на Email

администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

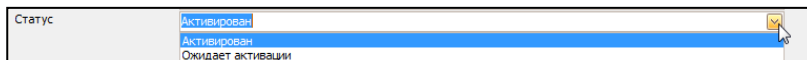
Выдавать бессрочный купон - данное право позволяет использовать купон множество раз, то есть такие купоны при использовании не гасятся.



Дополнительно	<input type="checkbox"/> Прошедши верификацию
	<input checked="" type="checkbox"/> Прошедши верификацию
	<input type="checkbox"/> Включить системное оповещение
	<input type="checkbox"/> Выдавать бессрочный купон

Рис. 229

Статус - статус активности создаваемого купона, выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 230). *Активирован* – купон автоматически создается активным. *Ожидает активации* – нужно будет активировать купон на профиле клиента (вручную).



Статус	Активирован
	Активирован
	Ожидает активации

Рис. 230

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. 231).



Задержка	0
----------	---

Рис. 231

Срок жизни – это срок жизни купона в днях.



Срок жизни	7
------------	---

Рис. 232

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

3.4.20.10 Автоматическая блокировка карты (csa_scheduler_NotUsedCards_700)

Акция позволяет блокировать карту гостя, если в течение заданного периода не было транзакций по карте.

На Рис. 233 представлено заполнение полей акции, в результате работы, которой будут заблокированы карты владельцев, по которым не было проведено транзакций в течение двенадцати месяцев.

Рис. 233

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_700)(см. Рис. 234).

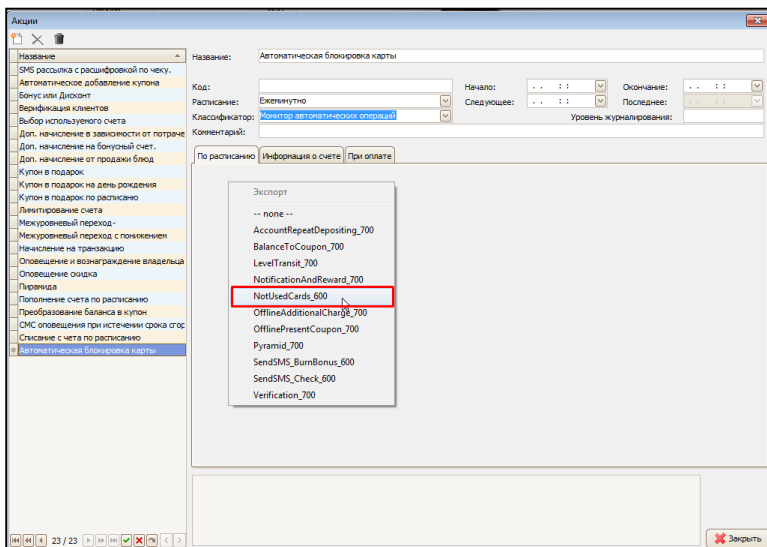


Рис. 234

В открывшемся окне (см. Рис. 235) необходимо заполнить следующие поля.

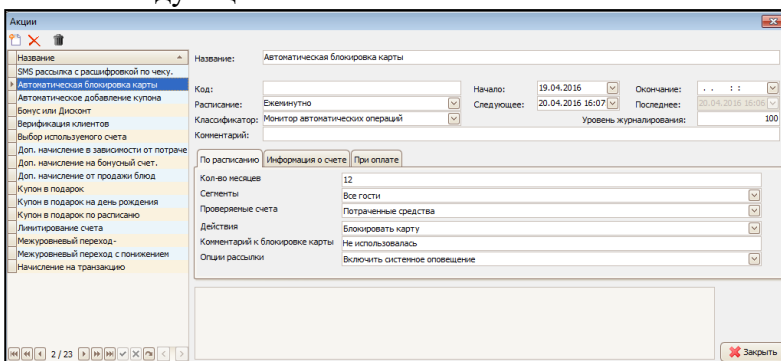


Рис. 235

Название - название акции.

Расписание - расписание действия акции, необходимо выбрать из выпадающего списка. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

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

Комментарий – любая текстовая информация.

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

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость.

Проверяемые счета - тип счета, по которому проверяется транзакция.

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.

Опции рассылки - параметр для системной рассылки служебной информации о работе акции (например, информация о работе акции будет приходить на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

3.4.20.11 Выбор используемого счета (*csa_accountinfo_DiscountOrPayment_700*)

Данная акция позволяет после авторизации карты выбрать на кассовой станции R-KeeperV7 нужный счет для использования. Например, у гостя два типа счета бонусный (дебетовый) и дисконтный, и по условиям акции на кассовой станции можно использовать либо дисконт, либо оплату счета бонусами.

На Рис. 236 представлен пример акции, в которой все сочетания дисконтных и платежных счетов запрещены (по всей базе R-Keeper CRM), но есть исключение из правила: тип счета «Скидка 20%» и тип счета «Дебетовый счет» могут быть

использованы одновременно в одном заказе (то есть можно будет применить скидку и оплатить дебетовым счетом) - см. Рис. 237.

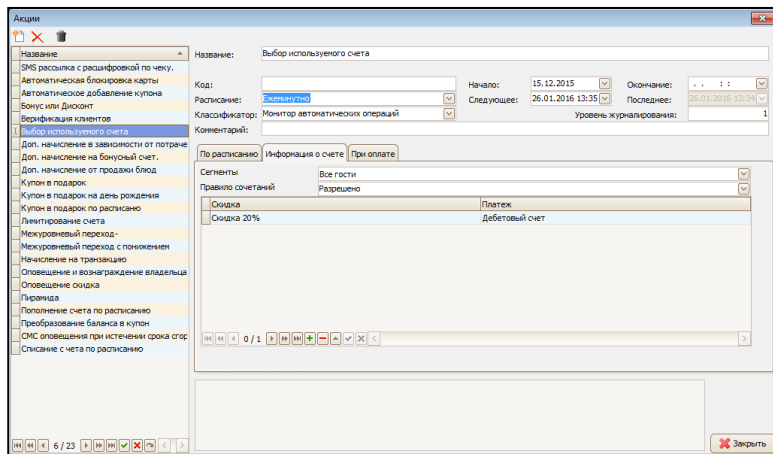


Рис. 236

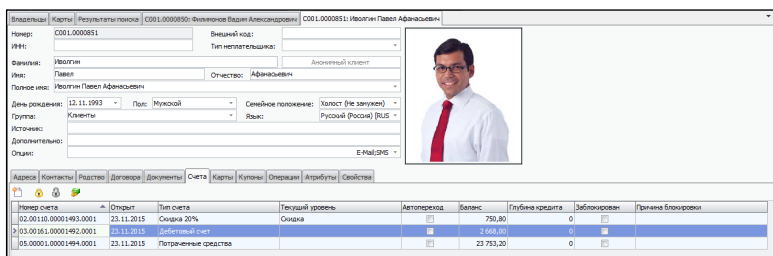


Рис. 237



Рис. 238) на закладке «Информация о счете» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «DiscountOrPayment»

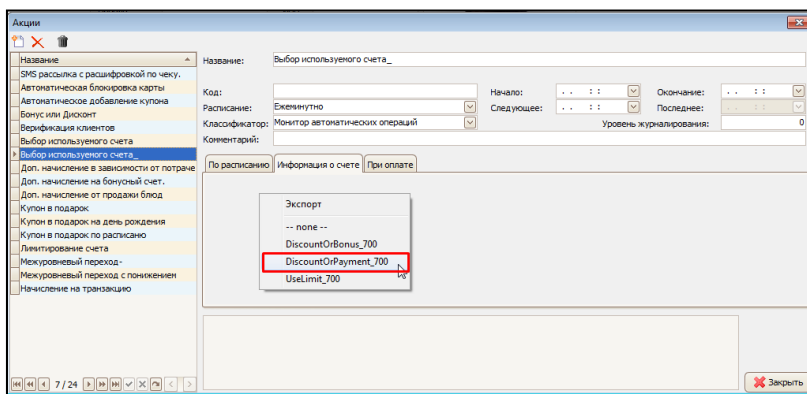


Рис. 238

Название - название акции.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 239).

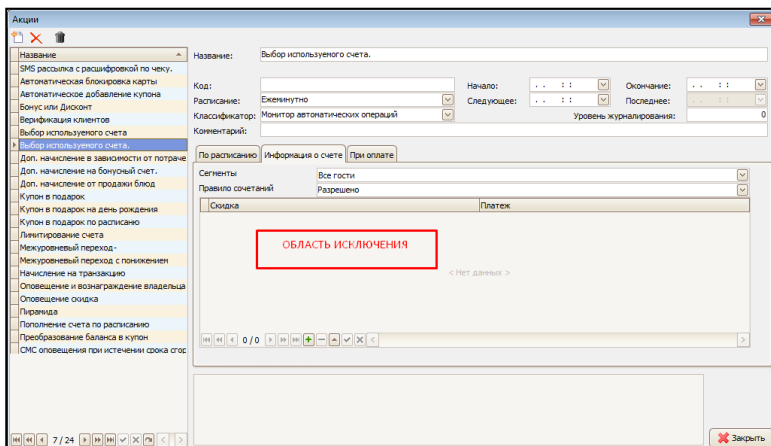


Рис. 239

Сегменты – перечень сегментов, в которых участвует гость (см. Рис. 240). Выбор сегмента обязателен! Если не выбран сегмент, акция не работает.

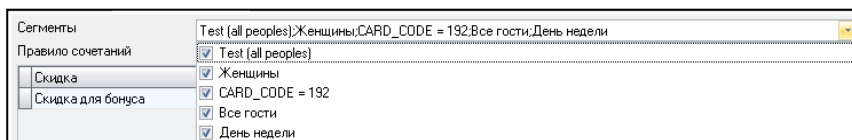


Рис. 240

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.

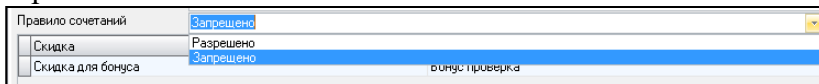


Рис. 241

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-Keeper V7, и наоборот, если в поле «Правило сочетаний» выбрано «Запрещено», то в области исключения определяем сочетания, которые будут разрешены к сочетанию на станции R-Keeper V7. Если, поле «Область исключения» не заполнено, то все счета либо разрешены к совместному использованию, либо запрещены.



Рис. 242). В поле «Скидка» из ниспадающего списка выбрать дисконтный счет, который будет сочетаться с бонусным или дебетовым счетом который выбран в поле «Платеж».

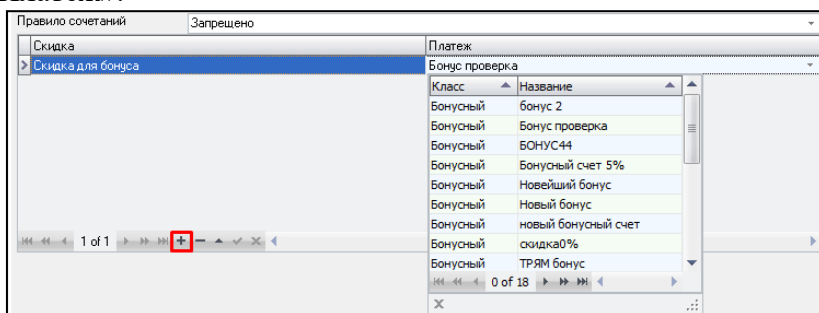


Рис. 242

На Рис. 243 представлен пример работы на станции R-Keeper V7, с двумя счетами (бонусным и дисконтным), одновременное использование которых запрещено, можно выбрать только один из счетов.

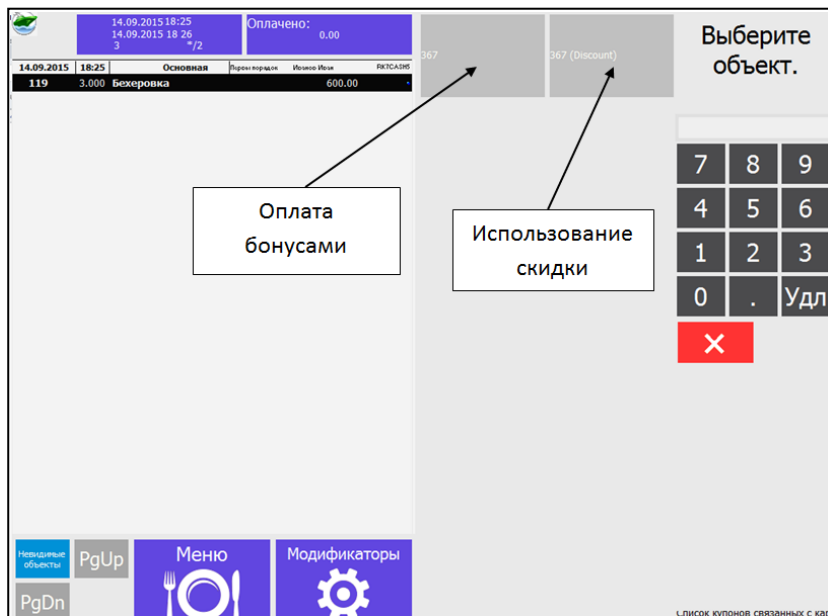


Рис. 243

Если у гостя несколько платежных и дисконтных счетов, то на кассе R-Keeper V7 отобразятся такие же две кнопки (см. Рис. 243).

3.4.20.12 Выбор используемого счета бонус или дисконт (csa_accountinfo_DiscountOrBonus_700)

Данная акция позволяет после авторизации карты выбирать на кассовой станции R-KeeperV7 нужный счет для использования. Например, у гостя два типа счетов бонусный и дисконтный, и по условиям акции на кассовой станции можно назначить скидку в заказ, либо начислить гостю бонус. Так же данные условия могут быть ограничены по времени, акция может работать по времени: ограничение по

датам и часам или конкретная дата, например в день рождения гостя.



Рис. 244).

В открывшемся окне на закладке «Информация о счете» необходимо выбрать акцию «DiscountOrBonus».

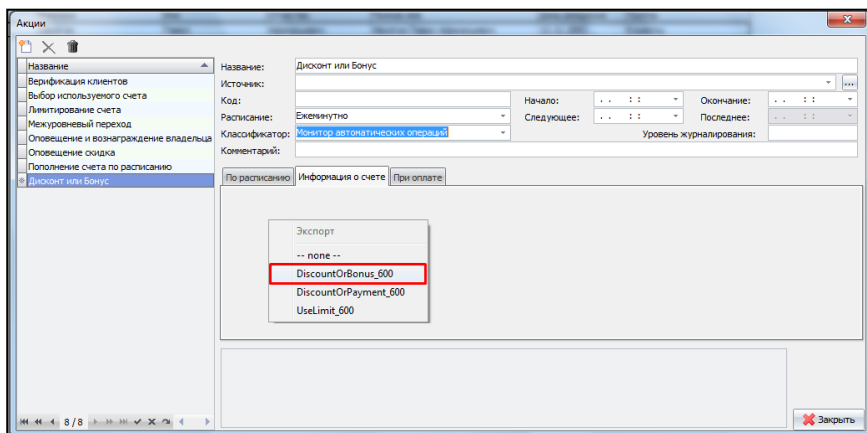


Рис. 244

Далее нужно заполнить данные для работы акции:

Название - название акции.

Источник – поле не определено.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

Затем нужно определить правила для работы данной акции. Для этого обязательно надо заполнить поля

«Сегменты», «Временные схемы» и «Правила сочетаний» (см. Рис. 245). Если нужно что бы акция работала постоянно в словаре «Временные периоды» нужно создать период, который будет работать постоянно (см. п. 3.4.16).

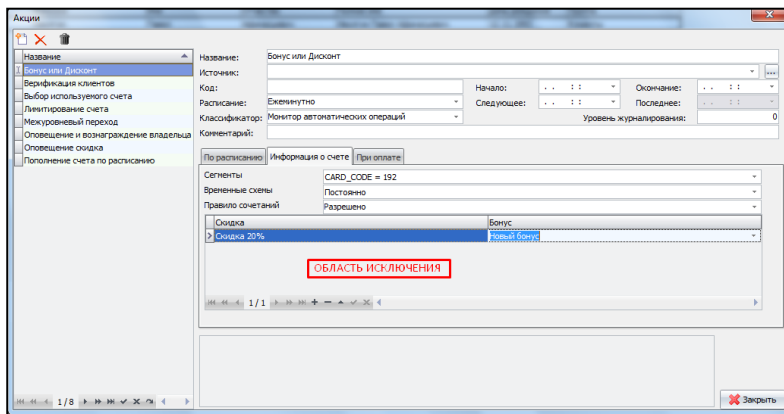


Рис. 245

Сегменты – перечень сегментов, в которых участвует гость (см. Рис. 246). Выбор сегмента обязателен! Если сегменты не используются, то все равно необходимо выбрать сегмент (all peoples) который должен быть заведен в словаре «Сегменты» (см. п. 3.4.11), если не выбран сегмент, акция не обработает.

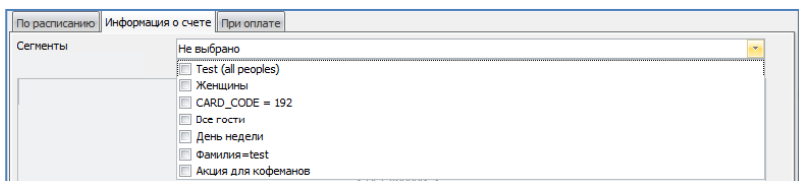


Рис. 246

Временные схемы - расписание работы акции, можно выбрать несколько схем (см. Рис. 247), поле обязательно для заполнения. Если временная схема не выбрана, акция не отработает.



Рис. 247

Правило сочетаний – правило, по которому будут работать счета. *Разрешено* – все счета разрешены к использованию выбранному сегменту в базе данных R-Кеерер CRM. *Запрещено* - в заказе нельзя одновременно использовать скидку и начисление бонусов выбранному сегменту в базе данных R-Кеерер CRM.

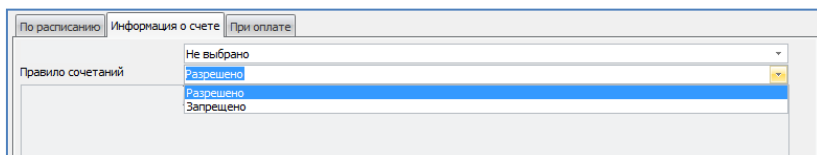


Рис. 248

Для настройки возможных комбинаций работы бонусных и дисконтных счетов, можно воспользоваться областью исключения.

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-KeeperV7, и наоборот, если в поле «Правило сочетаний» выбрано «Запрещено», то в области исключения определяем сочетания, которые будут разрешены к сочетанию на станции R-KeeperV7.

Если, поле «Область исключения» не заполнено, то все счета либо разрешены к совместному использованию, либо запрещены.



Рис. 249). Область счетов разделена на две части: «Скидка» - область дисконтных счетов, второе поле «Бонус» - для бонусных счетов. Для выбора типа счета, в поле «Скидка» из ниспадающего списка выбрать дисконтный счет, который будет разрешен или запрещен с к использованию с бонусным счетом, который выбран в поле «Бонус».

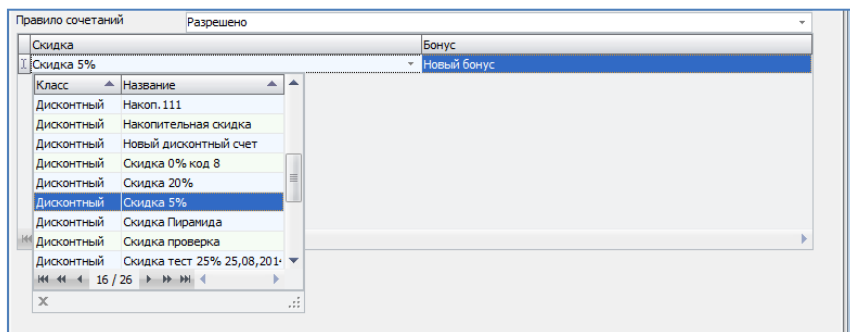


Рис. 249

На Рис. 250 представлен пример акции, в которой все сочетания дисконтных и бонусных счетов разрешено для выбранного сегмента, но есть исключение из правила: для типа счета «Скидка 5%» и типа счета «Новый бонус», которые не могут быть использованы одновременно в одном заказе (то есть нельзя будет применить скидку и начислить бонус), (см. Рис. 250).

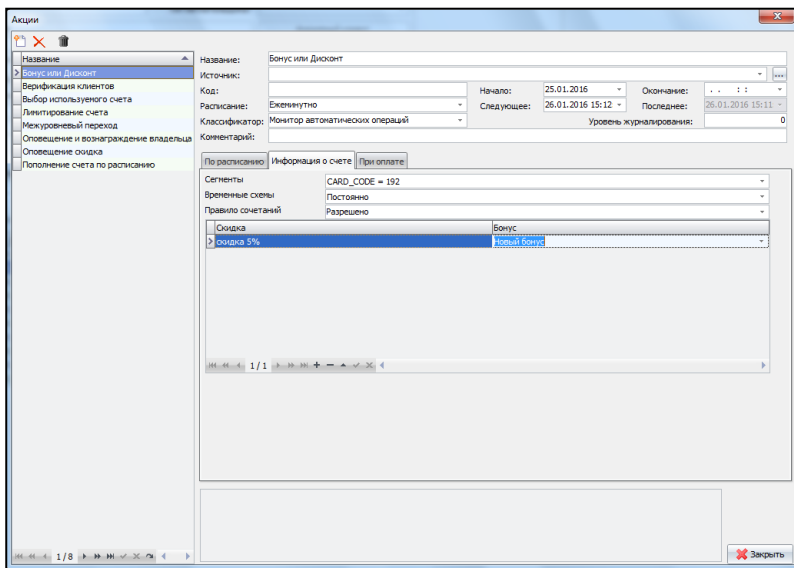


Рис. 250

На Рис. 251 представлен пример настройки акции, в которой выбор скидки или бонуса работает только в день рождения клиента. Отличие от постоянной работы акции состоит в том, что у типа счета нужно проставить расписание работы (см. Рис. 252). Настройка временной схемы настраивается в словаре «*Временные периоды*» (см. п. 3.4.16)

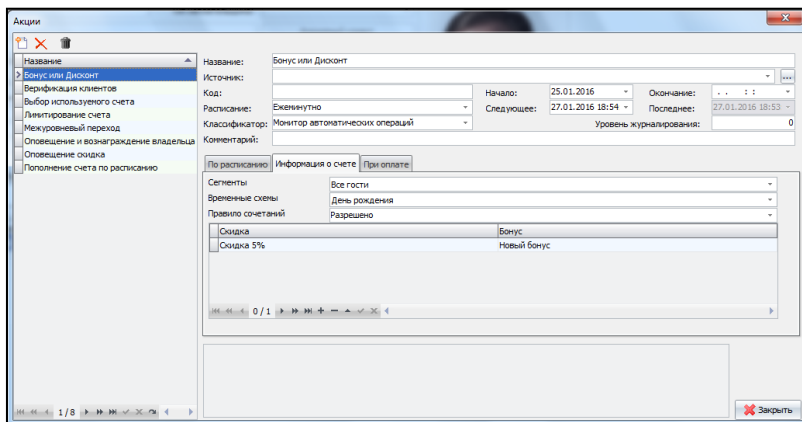


Рис. 251

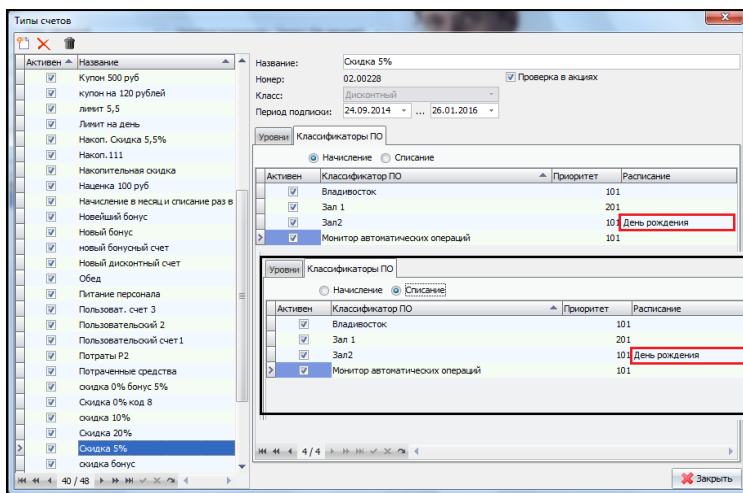


Рис. 252

Для корректной работы акции на профиле гостя, закладка «Счета», необходимо добавить бонусный счет и дисконтный счет, которые используются в акции.

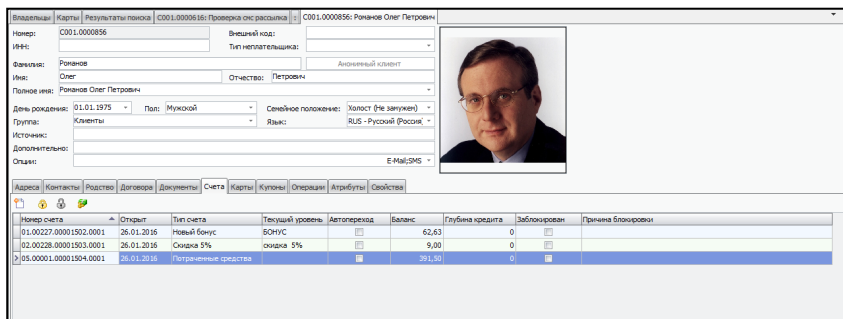


Рис. 253

При работе на кассовой станции в поле «Главный селектор» автоматически отображаются два варианта работы со счетами. На Рис. 254 представлен пример работы на станции R-Keeper V7, с двумя счетами (бонусным и дисконтным), одновременное использование которых запрещено, можно выбрать только один из счетов.

Если у гостя несколько бонусных и дисконтных счетов (которые в акции не задействованы), то на кассе R-Keeper V7 отобразятся такие же две кнопки (см. Рис. 254), для выбора, можно использовать в заказе либо скидку, либо начисление бонусов.

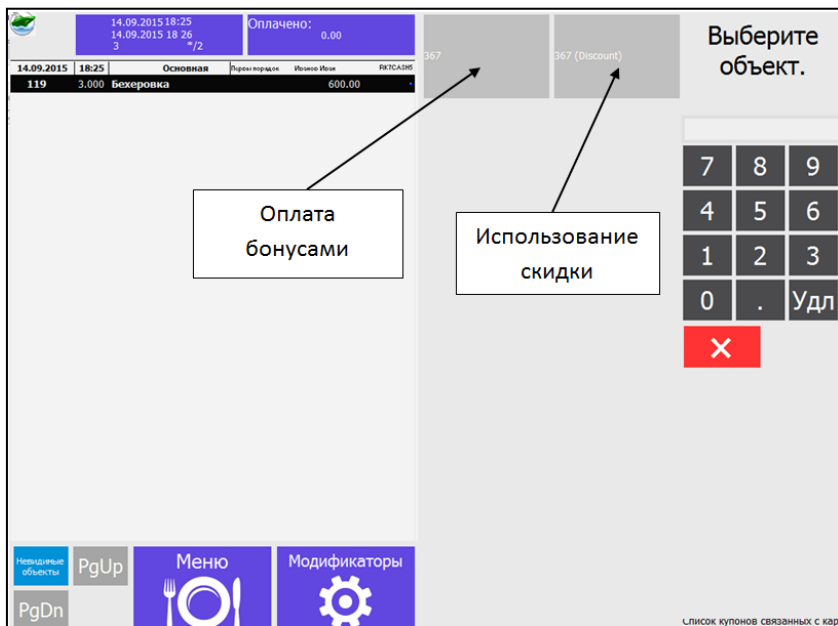



Рис. 254

На Рис. 255 представлен пример работы дисконтного счета.

Клиентская карточка -6000000000000000378

Романов Олег Петрович

Остаток	845.50
Доступно	Приоритет 101:845.50:Приоритет 201:0.00:Купон:0.00:Платежная карта:0.00::0.00
Скидка	Скидка 6%
Тип бонуса	0
Неплательщик	0
Макс. Скидка	90 000 000.00



Новый бонус (БОНУС): 845.50

✓ Скидка "Скидка 6%"

Очистить Изъятие Пополнение Оплата картой Печать Отмена

Рис. 255

На Рис. 256 представлен пример работы бонусного счета.

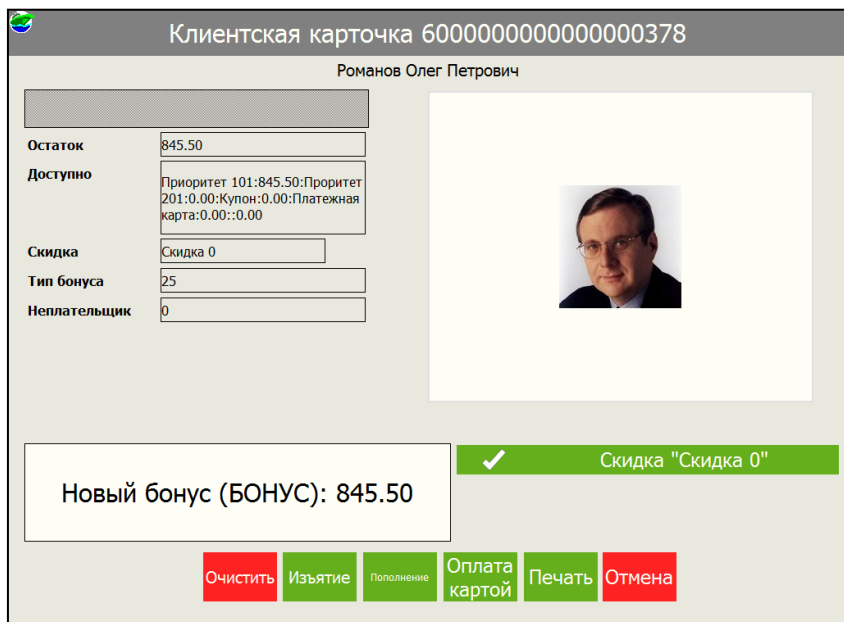


Рис. 256

3.4.20.13 Лимитированное использование счета (*csa_accountinfo_UseLimit_700.csa*)

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. 257 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.

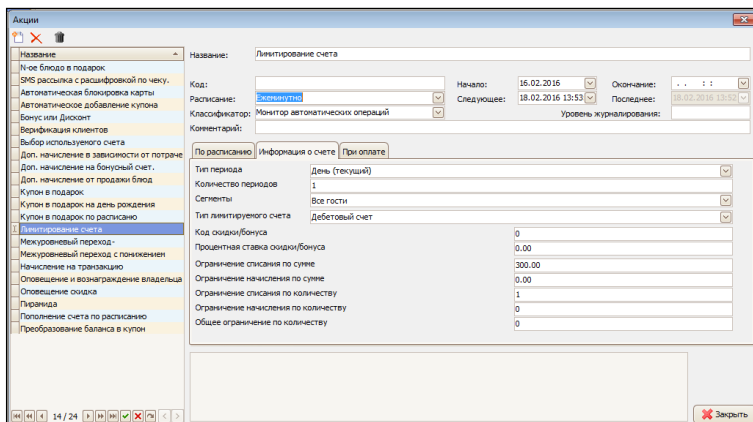


Рис. 257



Рис. 258) на закладке «Информация о счете» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «`csa_accountinfo_UseLimit_700.csa`».

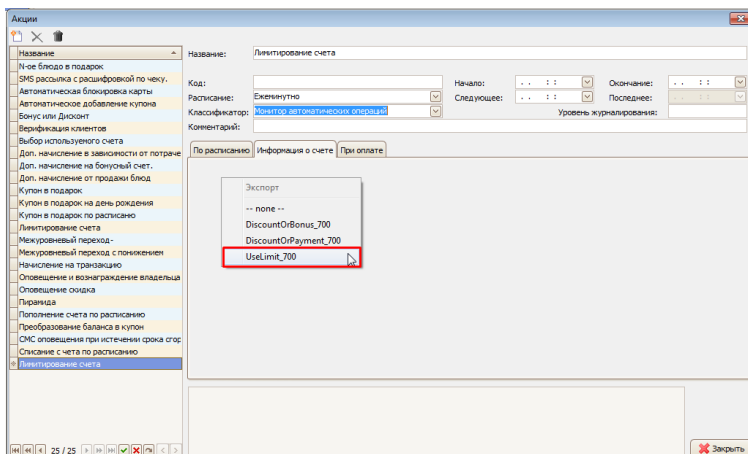


Рис. 258

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 259).

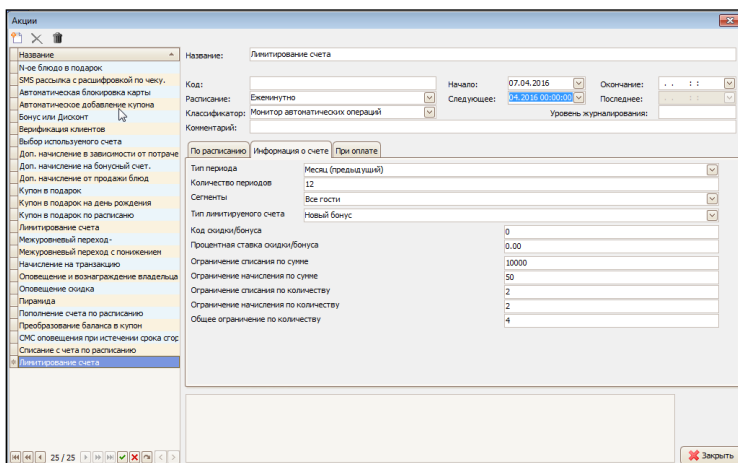


Рис. 259

Название- название акции.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор – Монитор автоматических операций.

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, подробнее см. пункт 3.4.20.1) (см. Рис. 260).

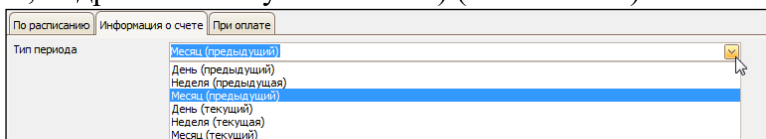


Рис. 260

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

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.

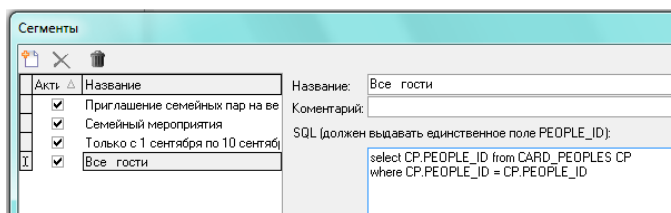


Рис. 261

Тип лимитируемого 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.

3.4.20.14 Блюдо в подарок (*csa_scheduler_DishToPresent_700.csa*)

Данная акция позволяет вознаградить владельца подарком в виде бесплатного блюда, реализовав, например, программу лояльности пятый кофе в подарок. Производит подсчет операций затрат у владельца, чек которых содержит указанное в настройках блюдо, и выдает купон в качестве вознаграждения. При этом транзакции, в которых был применен купон, выданный акцией, не учитываются. Сгенерированные купоны могут быть бессрочными так и с ограниченным сроком действия.

На Рис. 262 представлен пример акции в результате работы которой при продаже пяти блюд с кодом семьдесят шесть владельцу будет предоставлен купон «Кофе в подарок», но если в заказе была использованна скидка с кодом четырнадцать то чек будет проигнорирован полностью.

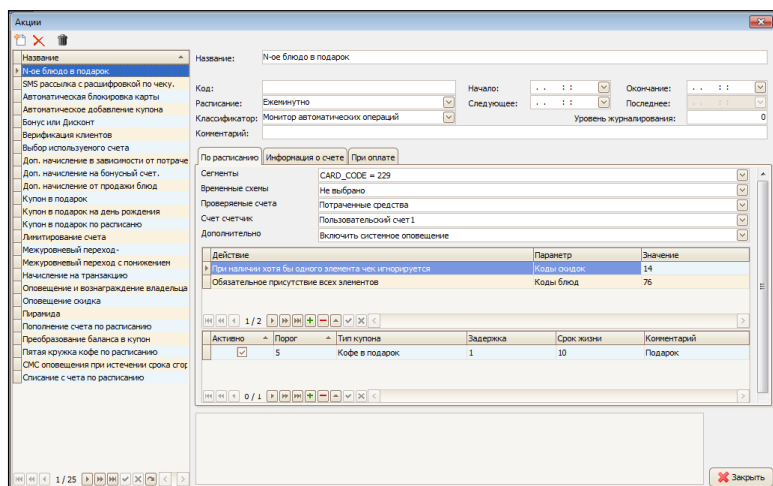


Рис. 262

Внимание. Акция начинается со следующего чека.



Рис. 263) на закладке «По расписанию» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «csa_scheduler_DishToPresent_700.csa».

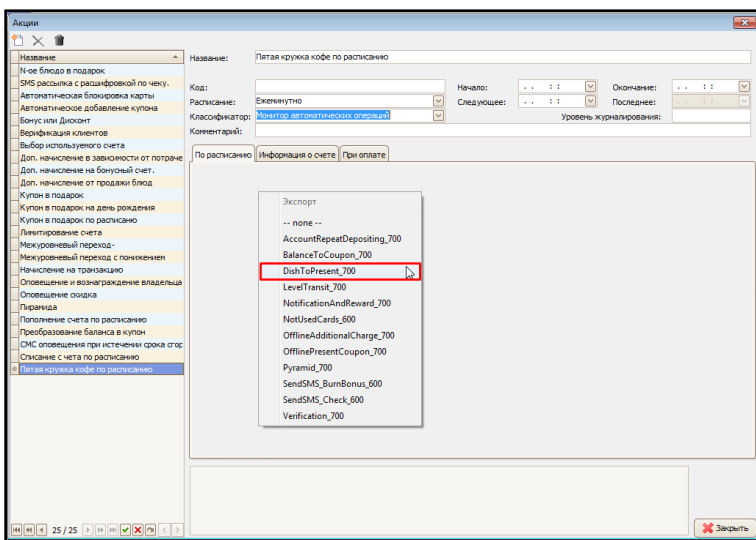


Рис. 263

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 264).

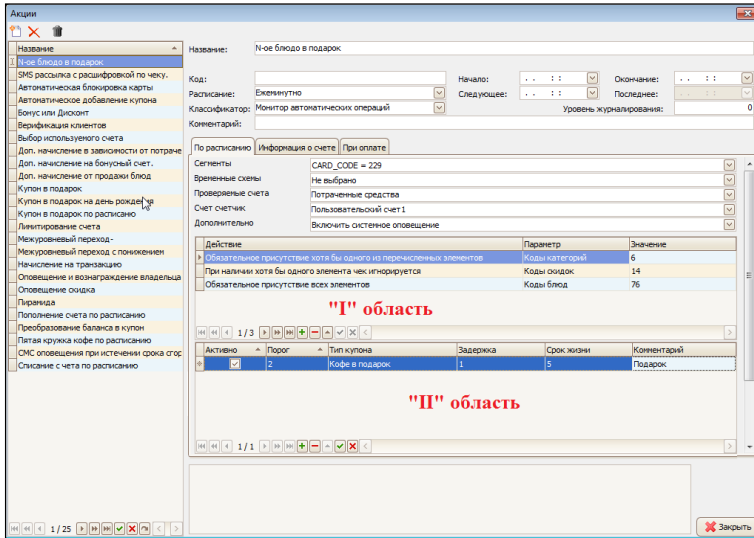


Рис. 264

Название- название акции.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.193.4.19).

Классификатор – Монитор автоматических операций.

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. 227).

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

Временные схемы - расписание для выдачи купона, можно выбрать несколько схем (см. Рис. 265). Расписание создается в пункте «Временные периоды» (см. п. 3.4.163.4.16). Если временной период пересекается (например, день рождения выпал на первый четверг месяца), то будет выдан один купон.

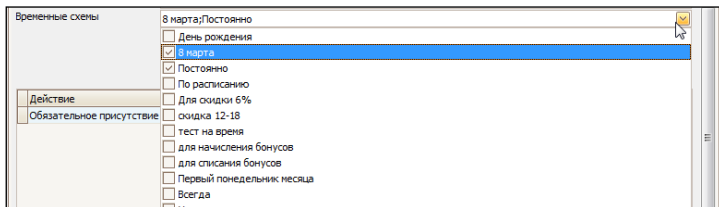


Рис. 265

Проверяемые счета - тип счета, по которому проверяется транзакция. В данной акции выбирается счет «Потраченные средства».

Счет счетчик – пользовательский счет, на который производится начисление расчетного количества блюд (обязательное поле для заполнения). Всем владельцам, которые участвуют в акции надо добавить на профиль этот счет, иначе они не смогут быть участниками акции.

Дополнительно – поле содержит два дополнительных параметра.

1. **Включить системное оповещение** - флаг для системной рассылки служебной информации о работе акции (например, информация о работе акции будет приходиться на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).
2. **Срок действия выданного купона неограничен** - данное право позволяет использовать купон множество раз, то есть такие купоны при использовании не гасятся.

Окно акции разделено на 2 области (см. Рис. 264).

В области I необходимо определить действия и параметры, по которым будут происходить начисления. Для



Рис. 171):

Действие - условие работы Акции, выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 266). Если поле не заполнено, то начисление на счет будет происходить в зависимости от суммы указанной в II области, без учета кодов блюд, категорий, валюты или скидок.

Действие	Параметр	Значение
Обязательное присутствие хотя бы одного из перечисленных элементов	Коды категорий	6
При наличии хотя бы одного элемента чек игнорируется	Коды скидок	14
Обязательное присутствие всех элементов	Коды валют RK7	1
Обязательное присутствие всех элементов	Коды блюд	76

Рис. 266

Обязательное присутствие всех элементов - при отсутствии хотя бы одного из перечисленных кодов блюда/категории/валюты/скидка в чеке сумма на счет гостя не начисляется, если данное условие выполнено, то происходит начисление на счет гостя.

Обязательное присутствие хотя бы одного из перечисленных элементов – если в чеке присутствует один из указанных элементов (блюдо/категория/валюта/скидка), то акция начисляет заданную сумму на счет гостя.

При наличии хотя бы одного элемента чек игнорируется - если в чеке присутствует один из перечисленных элементов (блюдо/категория/валюта/скидка), то начисления на счет не производятся.

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

Внимание! При использовании R-Keeper7 учитывается классификация для общего сменного отчета (ОбщСмОтч).

Значение - код валюты/ код блюда/ код категории/ код скидки из R-Keeper V7.

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



Рис. 267).

Активно	Порог	Тип купона	Задержка	Срок жизни	Комментарий
<input type="checkbox"/>	5	Пивной купон	1	10	Подарок
<input checked="" type="checkbox"/>	3	Кофе в подарок	1	5	Подарок

Рис. 267

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

Порог – в данном поле необходимо указать значение, количества блюд, после реализации, которого будет выдаваться купон.

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

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.

3.4.20.15 Акция «Верификация карт владельцев» (csa_scheduler_Verification_700)

Акция позволяет выбирать параметры для верификации (идентификации) клиентов.

На Рис. 268 представлена акция, в результате работы которой гости будут верифицированы, в том случае если на профиле гостя заполнены параметры – имя и фамилия, на закладке контакты указан контактный телефон, так же обязательным условием является посещение заведения в течение одного рабочего дня (начало рабочего дня указывается в классификаторах ПО).

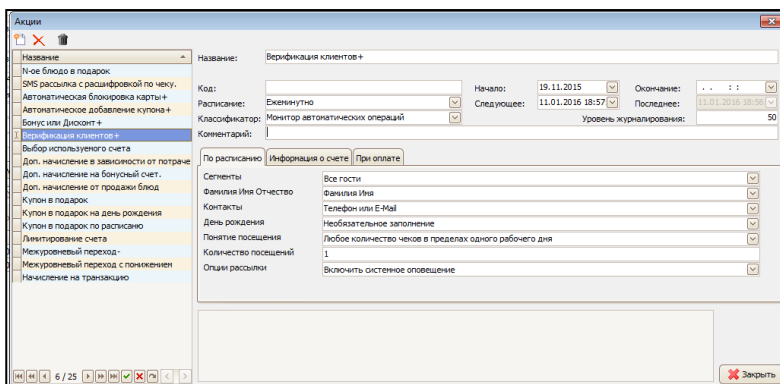


Рис. 268



соответствующей командой контекстного меню. В открывшемся окне (см. Рис. 269) на закладке «По расписанию» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «csa_scheduler_Verification_700».

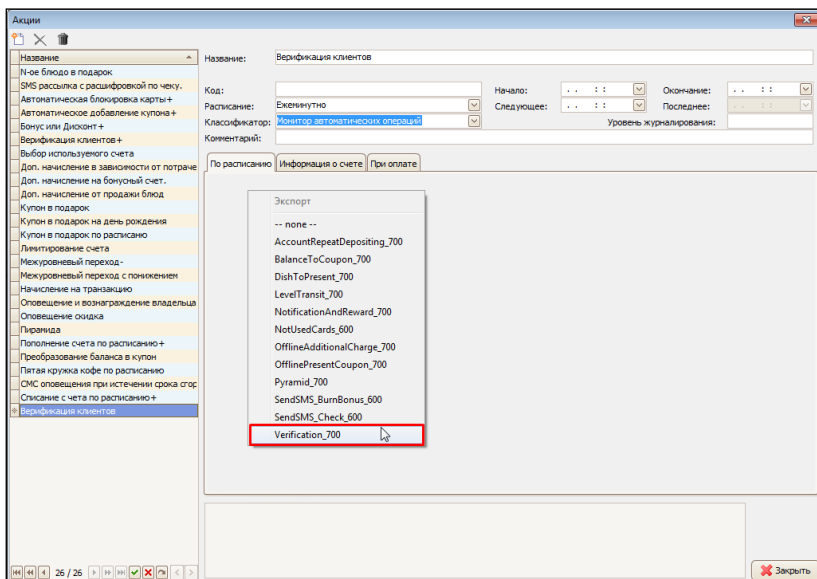


Рис. 269

Название - название акции.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 270)

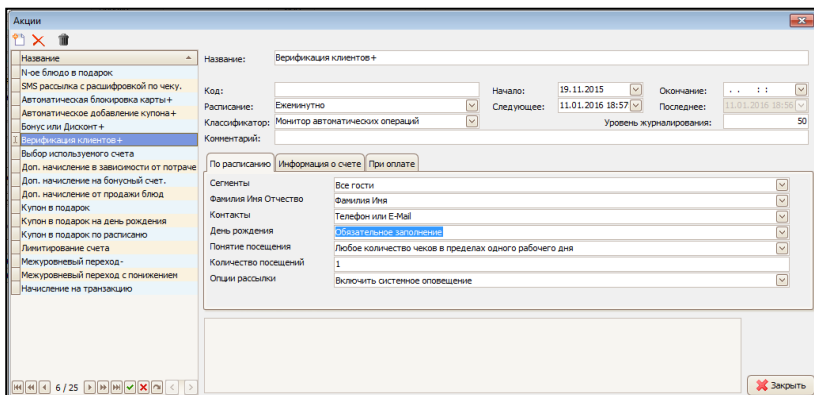


Рис. 270

Сегменты – перечень сегментов, в которых участвует гость. Выбор сегмента обязателен! Если не выбран сегмент, акция не отработает.

Фамилия, Имя, Отчество - в данном поле можно выбрать один из параметров необходимых для верификации (см. Рис. 271), если ни один из параметров не используется, то в данном поле выставить «Необязательное заполнение».



Рис. 271

Контакты - телефон и/или Email, можно выбрать один из параметров необходимых для верификации (см. Рис. 272), если ни один из параметров не используется, то в данном поле выставить «Необязательное заполнение».

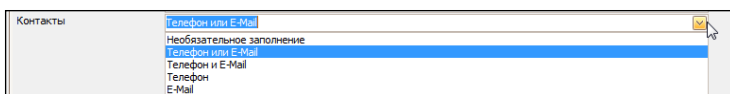


Рис. 272

День рождения – данный параметр может быть либо обязательным для заполнения на профиле клиента, или необязателен для заполнения (см. Рис. 273).

День рождения	Обязательное заполнение	▼
	Необязательное заполнение	
	Обязательное заполнение	

Рис. 273

Понятие посещения – параметром для верификации может являться посещение заведения (см. Рис. 274), посещение считаются только в том случае если выставлено количество посещений (см. Рис. 275), если параметр **«Количество посещений»** равен нулю, то параметр **«Понятие посещения»** не отработает.

Понятие посещения	Любое количество чеков в пределах одного календарного дня	▼
	Закрытый чек	
	Любое количество чеков в пределах одного рабочего дня	
	Любое количество чеков в пределах одного календарного дня	

Рис. 274

Понятие посещения	Закрытый чек
Количество посещений	1

Рис. 275

«Закрытый чек» – посещением считается закрытый чек.

«Любое количество чеков в пределах рабочего дня» – посещением считается закрытый чек (чеки) в пердеделе рабочего дня (с начала рабочей смены, указанной в словаре **«Классификаторы ПО»**, или в словаре **«Параметры системы»**).

«Любое количество чеков в пределах календарного дня» – посещением считается закрытый чек (чеки) в пердеделе календарного дня (календарный день считается с 00:00 часов).

Дополнительно – поле содержит два параметра **«Срок действия выданного купона не ограничен»** и **«Включить системное оповещение»** (см. Рис. 276).

Дополнительно	<input type="checkbox"/> Включить системное оповещение	▼
	<input type="checkbox"/> Срок действия выданного купона неограничен	
	<input checked="" type="checkbox"/> Включить системное оповещение	

Рис. 276

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

«Включить системное оповещение» - параметр для системной рассылки служебной информации о работе акции (информация о работе акции будет приходить на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

3.4.20.16 Оповещение владельца по sms о сгорающих бонусах(*csa_scheduler_SendSMS_BurnBonus_700*)

Акция отправляет SMS – сообщение на телефон владельца о сгорании бонусов за N–ое количество дней (для бонусных счетов, у которых указан «Срок жизни»). Акция работает в двух режимах: отправка сообщений на каждую транзакцию сгораемых бонусов или отправка сообщений на общую сумму сгораемых бонусов за один день.

На Рис. 277 представлен пример рассылки. В результате работы данной акции за два дня до сгорания бонусов владельцу будет отправлено SMS сообщение, акция суммирует все бонусы, выданные за один день.

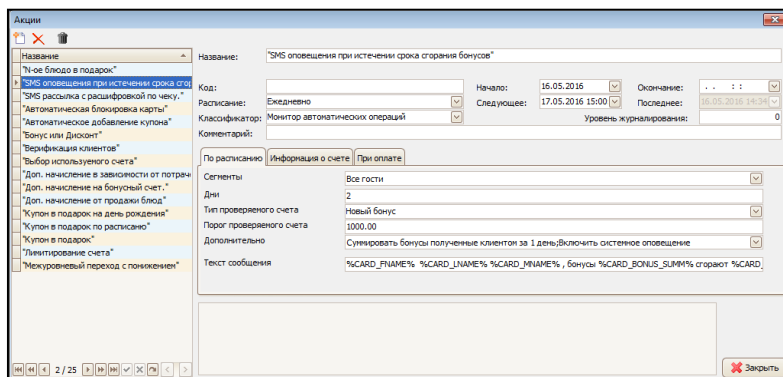


Рис. 277

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 «csa_scheduler_SendSMS_BurnBonus_700» (см. Рис. 278).

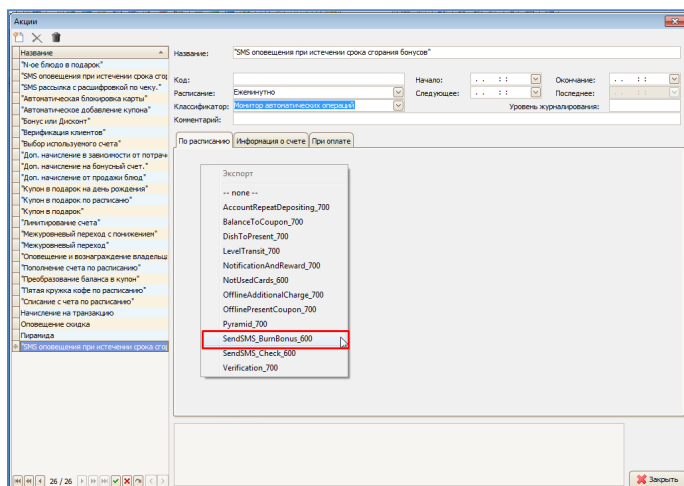


Рис. 278

Название – название акции.

Расписание - расписание действия акции, выбирается из выпадающего списка. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор – название классификатора программного обеспечения (*Монитор автоматических операций*) выбирается из выпадающего списка.

Комментарий – любая текстовая информация.

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. Данное поле обязательно для заполнения.

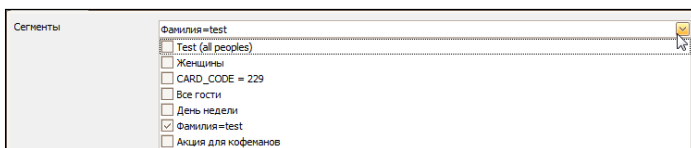


Рис. 279

Дни – в данном поле нужно указать количество, за сколько дней до сгорания бонусов владелец получит sms – оповещение (см. Рис. 280).



Рис. 280

Тип проверяемого счета - тип счета, по которому проверяется транзакция, бонусный счет со сроком жизни. Выбирается из выпадающего списка (см. Рис. 281).

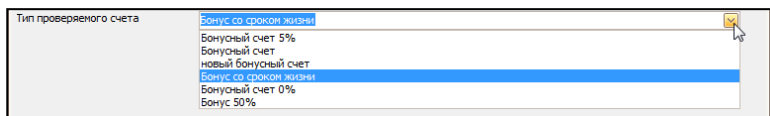


Рис. 281

Порог проверяемого счета – в данном поле указывается значение, при котором будет приходиться sms – оповещение владельцу, если баланс на проверяемом счете будет меньше указанной суммы то sms – оповещение владельцу не будет отправлено (см. Рис. 282).

Порог проверяемого счета	100,00
--------------------------	--------

Рис. 282

Дополнительно - поле содержит два параметра «Суммировать бонусы полученные клиентом за 1 день» и «Включить системное оповещение» (см. Рис. 283).

Параметр «Суммировать бонусы полученные клиентом за один день», суммирует транзакции начисления бонусов на проверяемом счете за один день, владельцу за день будет отправлено только одно sms - оповещение, если данный флаг не выставлен владельцу будет приходиться sms – оповещение о каждой транзакции.

«Включить системное оповещение» - параметр для системной рассылки служебной информации о работе акции (информация о работе акции будет приходиться на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

Дополнительно	Суммировать бонусы полученные клиентом за 1 день; Включить системное оповещение	<input type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/> Суммировать бонусы полученные клиентом за 1 день	<input checked="" type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/> Включить системное оповещение	<input checked="" type="checkbox"/>

Рис. 283

Текст сообщения - в данном поле нужно указать текст SMS, который будет отправлен клиенту (см. Рис. 284).

Текст сообщения	%CARD_FNAME% %CARD_LNAME% %CARD_MNAME% , бонусы %CARD_BONUS_SUMM% сгорают %CARD.
-----------------	--

Рис. 284

Параметры в акции оповещения:

- %CARD_FNAME% – имя;
- %CARD_LNAME% - фамилия;
- %CARD_MNAME% - отчество;

- %CARD_BONUS_SUMM% - сумма начисленных бонусов;
- %CARD_BONUS_BALANCE% - баланс бонусных счетов;
- %CARD_BURN_BONUS_DATE% - дата сгорания бонусов.

3.4.20.17 Вознаграждение за *uzum(csa_scheduler_VisitToReward_700.csa)*

Данная акция позволяет вознаградить владельца за N-ое количество посещений в определенный период подарком в виде купона (скидочного, суммового, товарного) и/или начислением определенной суммы на бонусный или дебетовый счет. Акция подсчитывает посещения гостя за установленный расчетный временной период, а так же суммы всех чеков, в результате может начислить гостю сумму равную сумме затрат на изменяемый счет. Ручные операции в данной акции не учитываются.

Также акцию можно настроить для обнуления бонусного или дебетового счета, в случае если гость не посещал заведение определенный период времени.



Рис. 285) на закладке «По расписанию» из контекстного меню необходимо выбрать акцию «*csa_scheduler_VisitToReward_700.csa*».

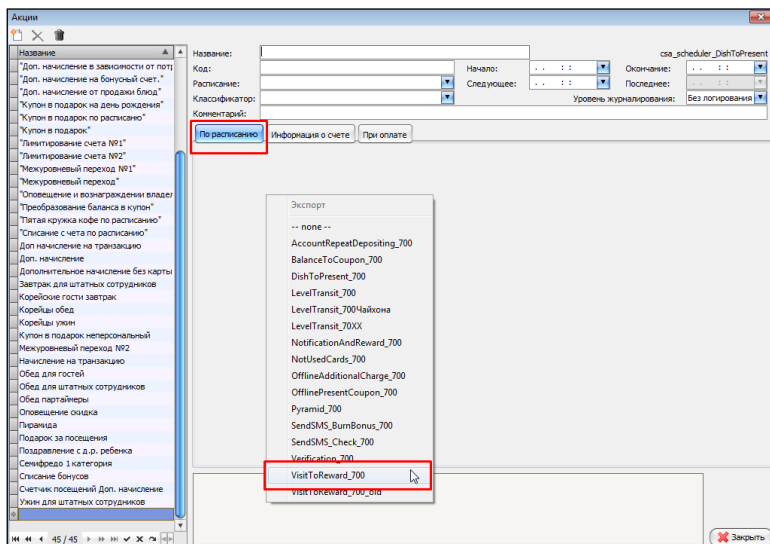


Рис. 285

В открывшемся окне необходимо заполнить следующие поля (см. Рис. 286):

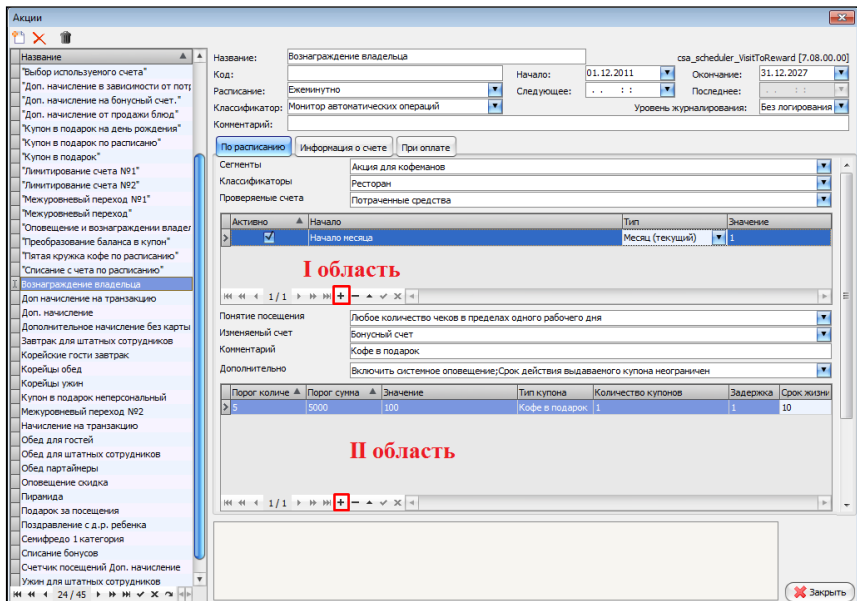


Рис. 286

Название - название акции.

Расписание - из выпадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

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. 286).

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

Классификаторы – классификаторы ПО, при транзакциях на которых будет происходить начисления в

результате работы акции. Выбираются из ниспадающего списка.

Проверяемые счета - тип счета, по которому проверяется транзакция.

Окно акции разделено на две области (см. Рис. 286).



Рис. 287):

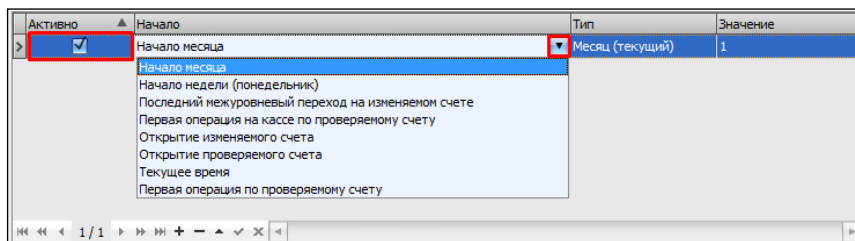


Рис. 287

Активно – выставленный флаг в данном параметре активирует период работы акции, если флаг не выставлен, то данный период акцией не проверяется (см. Рис. 287).

Начало – начало отчета рассчитываемого временного периода (см. пункт 3.4.20.1), выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 287).

Тип – период проверки выполнения акции (см. Рис. 288), проверка потраченных средств гостем за месяц, за день, за неделю на проверяемом типе счета (см. пункт 3.4.20.1).

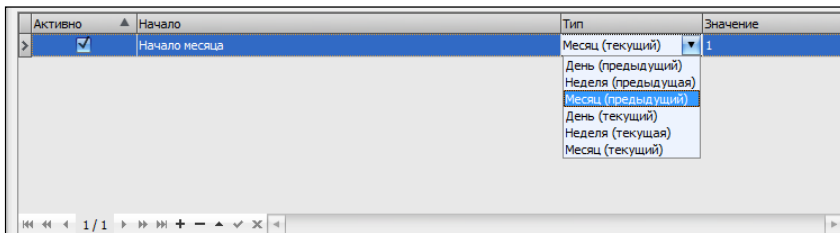


Рис. 288

Значение – количество проверяемых периодов, числовое значение (см. Рис. 288).



Рис. 289).

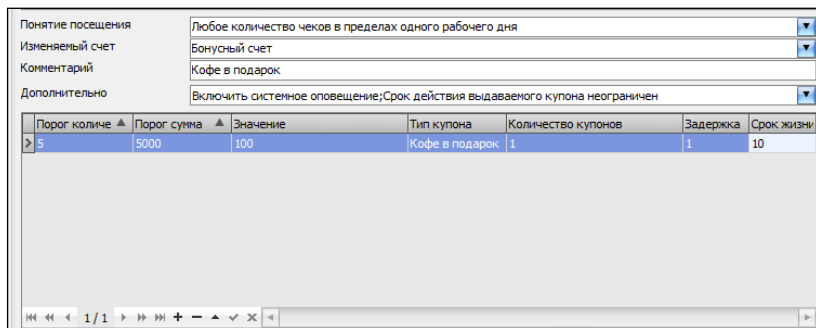


Рис. 289

Понятие посещения – параметры, по которым акция учитывает посещения владельца карты (см. Рис. 290), выбирается из ниспадающего списка.

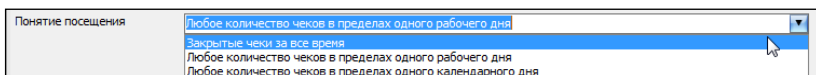


Рис. 290

Параметр **«Закрытые чеки за все время»** - считает суммы за указанный период, количество посещений так же считается по количеству чеков, то есть если гость посетил заведение два раза в день, то засчитывается два посещения.

При выбранном параметре **«Любое количество чеков в пределах одного рабочего дня»** все посещения в пределах одного дня считаются как одно посещение с учетом времени указанного в параметре **«Начало смены»** в словаре **«Классификатор ПО»** (см. пункт 3.3.1). Данный параметр не учитывается, если в поле **«Порог количество»** количество посещений указано ноль (см. Рис. 291), в этом случае учитывается сумма чеков за указанный период времени и выдается вознаграждение.

При выбранном параметре **«Любое количество чеков в пределах одного календарного дня»** все посещения в пределах суток считаются за одно посещение, учитывается время с 00:00 часов до 23:59:59 часов. Данный параметр не учитывается, если в поле **«Порог количество»** количество посещений указано ноль (см. Рис. 291), в этом случае учитывается сумма чеков за указанный период времени и выдается вознаграждение.

Понятие посещения	Любое количество чеков в пределах одного рабочего дня							
Изменяемый счет	Бонусный счет							
Комментарий	Кофе в подарок							
Дополнительно	Включить системное оповещение;Срок действия выдаваемого купона неограничен							
Порог количество	▲	Порог сумм	▲	Значение	Тип купона	Количество купонов	Задержка	Срок жизни
0		1000.00		10			0	0

Рис. 291

Изменяемый счет - счет, на который производится начисление суммы вознаграждения, выбирается из ниспадающего списка (см. Рис. 292).

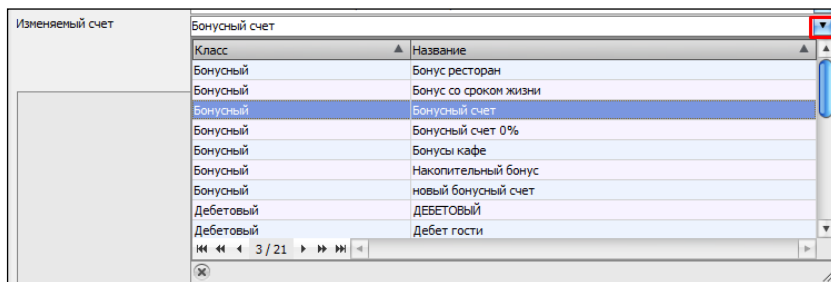


Рис. 292

Комментарий – любая текстовая информация.

Пункт **«Дополнительно»** - поле содержит три параметра «Включить системное оповещение», «Срок действия выдаваемого купона не ограничен» и «Обнулять баланс изменяемого счета при отсутствии посещения» (см. Рис. 293).

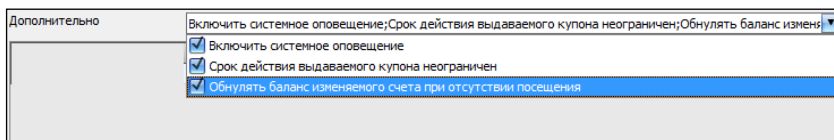


Рис. 293

«Включить системное оповещение» - параметр системной рассылки служебной информации о работе акции (информация о работе акции будет приходить на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

Параметр **«Срок действия выданного купона неограничен»** - данное право позволяет использовать купон множество раз, то есть такие купоны при использовании не гасятся.

«Обнулять баланс изменяемого счета при отсутствии посещения» - параметр позволяет полностью списывать сумму с изменяемого счета (бонусного или дебетового), в том случае если гость не посещал заведение в течение указанного периода.

На Рис. 294 представлен пример акции, с помощью которой можно реализовать вознаграждение гостя: за два посещения в течении двух недель и потрате одной тысячи рублей, на бонусной счет, указанный в поле «Изменяемый счет», начисляется десять бонусов и акция выдаст бессрочный купон гостю.

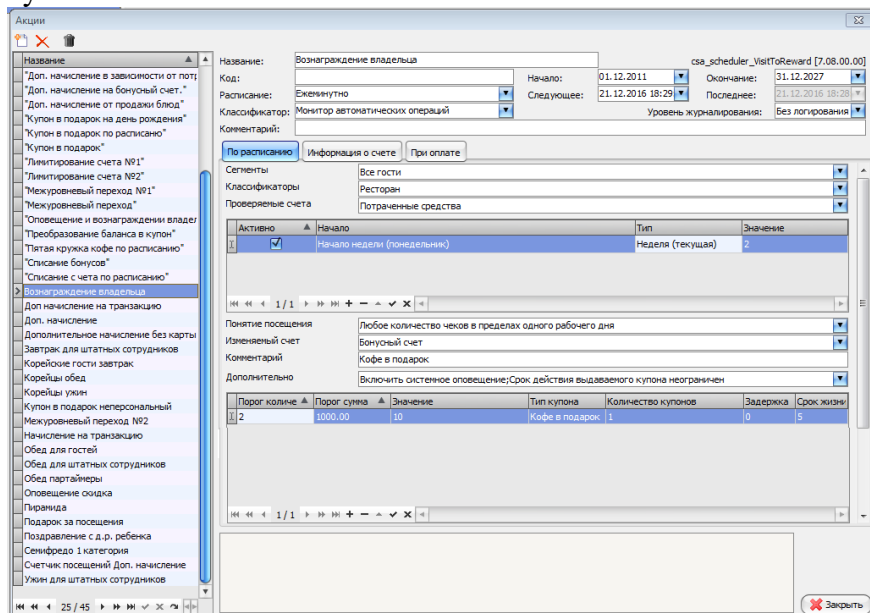


Рис. 294

На Рис. 295 представлен пример акции, в результате работы которой, с бонусного счета, который указан в поле «Изменяемый счет» спишутся все накопленные бонусы, при условии, что не будет ни одной транзакции по карте гостя в

течении сорока пяти дней. Если в течении заданного периода (в данном примере – сорок пять дней) будет проведена любая операция по карте гостя на кассовой станции, то бонусы списаны не будут и отсчет срока начнется заново с даты транзакции.

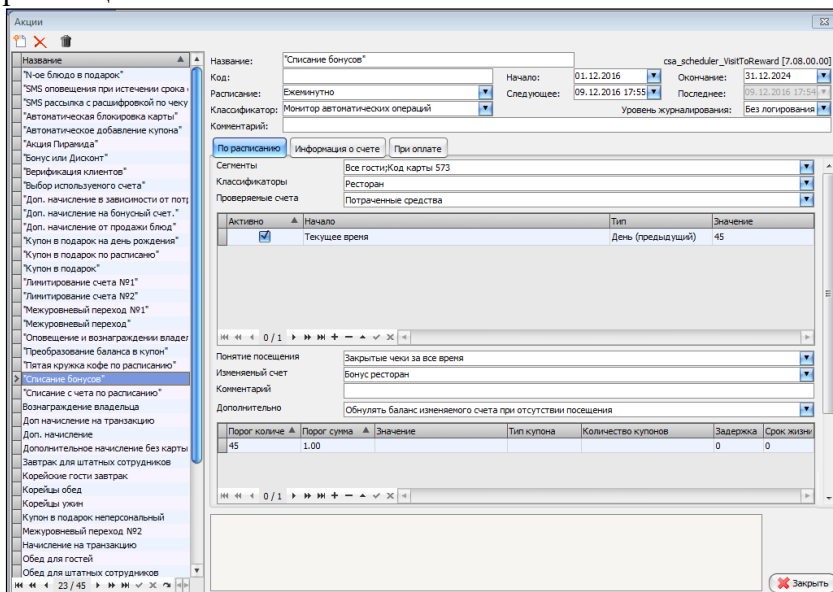


Рис. 295

3.4.20.18 Пирамида (csa_scheduler_Pyramid_700.csa)

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.

В CRM V7 поддержана многоуровневая акция. В построении «ветки» Пирамиды, т.е. пригласить друга, может

только зарегистрированный в CRM пользователь. В данной акции предполагается, что родитель пирамиды сам передает информацию о номере своей карты друзьям. Способ передачи данной информации произвольный.

Вознаграждения для данной «ветки»: **Я (Родитель)**(0-ый уровень), **мой друг** (1-ой уровень), **друг моего друга** (2-ий уровень) и **друг друга моего друга** (3-ый уровень) и так далее. Владелец называет другу код своей карты, владелец становится потенциальным **Родителем**, а его **Друг** потенциальным участником акции. После получения смс с кодом и последующей регистрации друга на кассе R-Keeper V7, происходит фактическое формирование «ветки», т.е. Родитель оказывается на нулевом уровне «ветки», а его друг – на первом.

Как работает Пирамида с максимальным премированием:

- 1-ый, пригласив 2-го, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет и/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 и/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).

- 3-ий, пригласив 4-го, получает одноразовое вознаграждение (или в виде суммы на счет и/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).

- 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 и/или купон 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.

3.4.20.18.1 Настройка акции **Пирамида** [csa_scheduler_Pyramid_700.csa]

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.

Предварительные настройки CRM

1. В конфигураторе CRM на закладке «Сервер авторизации (API)» необходимо заполнить **Параметры по умолчанию при добавлении владельца карт**, пример представлен на Рис. 296.

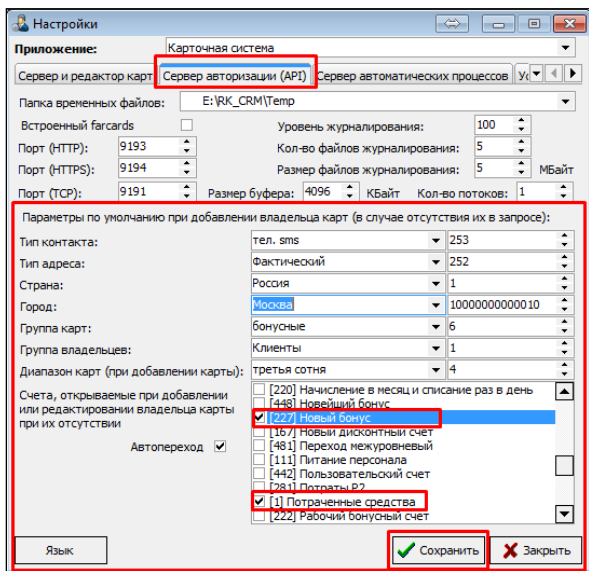


Рис. 296

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.



Название - название акции.

Расписание - из ниспадающего списка необходимо выбрать расписание действия акции. Расписание создается в пункте меню «Планировщик» (см. п. 3.4.19).

Классификатор - Монитор автоматических операций.

Комментарий – любая текстовая информация.

На закладке «По расписанию» нужно правой кнопкой мыши выбрать акцию «`csa_scheduler_Pyramid_700.csa`» (см. Рис. 297).

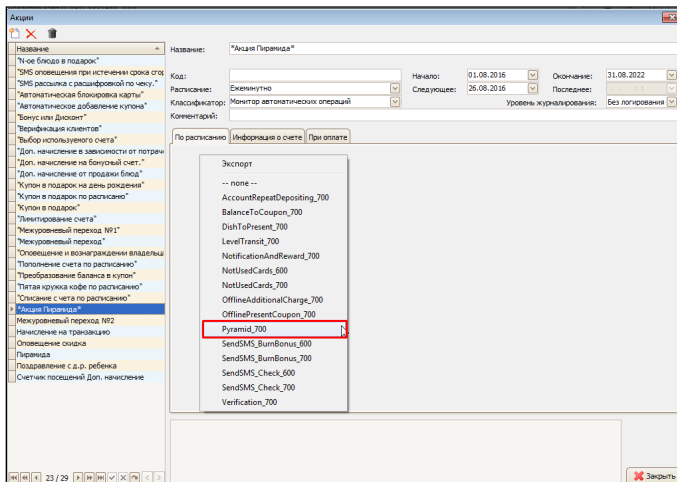


Рис. 297

В открывшемся окне (см. Рис. 298) необходимо заполнить параметры акции.

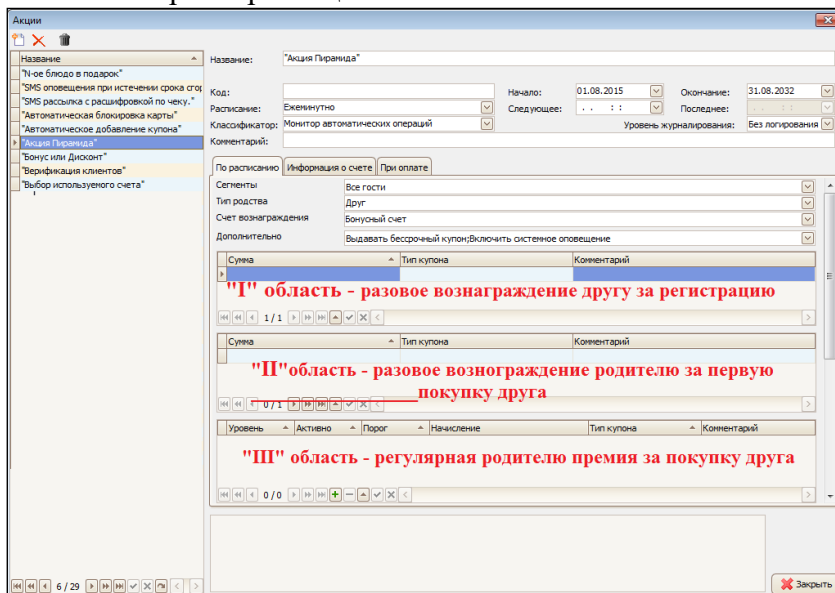


Рис. 298

Сегменты - перечень сегментов, в которых участвует гость.

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.

Счет 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.

Дополнительно – поле содержит два параметра «Срок действия выданного купона не ограничен» и «Включить системное оповещение» (см. Рис. 299).

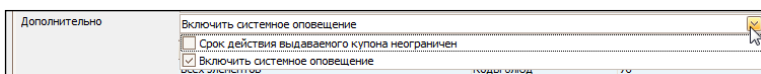


Рис. 299

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

Включить системное оповещение - параметр для системной рассылки служебной информации о работе акции (информация о работе акции будет приходить на Email администратору R-Keeper CRM), адрес электронной почты можно указать в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3).

Окно акции разделено на 3 области (см. Рис. 298):

Первая область **«Разовое вознаграждение Другу за регистрацию»** может содержать только одну строку, 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.

Вторая область **«Разовое вознаграждение Родителю за первую покупку Друга»** может содержать только одну строку 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.

Третья область **«Регулярна премия Родителю за покупку Друга»** регулярная премия Родителю за друзей в виде % от суммы каждой потраты друга. Каждая строка отображает правила вознаграждения, относительно Родителя.

Внимание!!! Правила премирования быть сокращены. То есть можно не назначать разовые премии и оставить только процент от покупок и наоборот и т.д.

Пример настройки представлен на Рис. 300, где премироваться будут (максимальный вариант премирования):

- **Приглашённый (Друг)** - разовой премией в 500 рублей на свой дебетовый счет за регистрацию и купон «Кофе в подарок»

- **Родитель** - разовой премией в 1000 руб. на свой дебетовый счет и товарный купон «Мороженое в подарок» при первой покупке Друга, 10% и скидочный купон от каждой покупки Друга (от первой то же).

Пример настройки представлен на Рис. 300, где премироваться будут (максимальный вариант премирования):

- **Приглашённый (Друг)** - разовой премией в 500 рублей на свой дебетовый счет за регистрацию и купон «Кофе в подарок»

- **Родитель** - разовой премией в 1000 руб. на свой дебетовый счет и товарный купон «Мороженое в подарок» при первой покупке Друга, 10% и скидочный купон от каждой покупки Друга (от первой то же), 10 % и скидочный купон от каждой покупки Друга Друга, 20% и товарный купон от каждой покупки Друга Друга Друга.

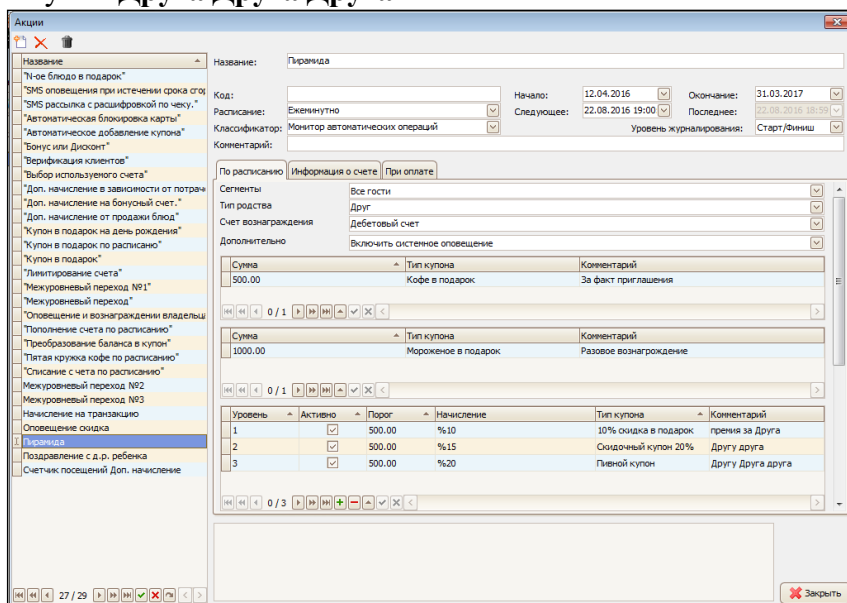


Рис. 300

Транзакции, формирующиеся при работе 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	8.02.2013	▼		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	Подразде	Комментарий	
21.02.2014 19:38:29	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303919.00		500.00		Монитор автоматических операц	Главное	Премия Другу за регистра	

Рис. 301

Номер:	C001.0099105		Внешний код:		Фотография					
ИНН:		Тип налогоплательщи	▼							
Фамилия:	Елесина		Анонимный клиент							
Имя:	Екатерина		Отчество:							
Полное имя:	Елесина Екатерина		▼							
День рождения:	26.06.1986	Пол:	Женский	Семйное положение:		Холост (Не заму):				
Группа:	ИтропFDS → CRM	Язык:	Русский							
Источник:										
Дополнительные:	E-mail/SMS									
Элчии:										
Адреса Контакты Родство Договора Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства										
Заблакирован	Доверенное лицо	Тип родства	Номер клиента	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения	Источник	Установлено
		Заключный друг	C001.0099106	Менц	Мария		Менц/Мария		Пирамида	21.02.2014 19:38

Рис. 302

Внимание!!! Акция будет работать, только если родство получено через Активацию карты на кассе. Если просто создать ДРУГА и вручную связать его родством с Родителем, то акция отработывать 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	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303919.0001		500.00		Монитор автом/	Главное подраз	Премия Другу за регистра	

Рис. 303

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 Друга
07.03.2014 18:28:57	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 18:28:57	Начисление	Потраты	05.00001.00303917.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 18:28:57	Начисление	Скидка 10%	02.00069.00303918.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Потраты	05.00001.00303917.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Скидка 10%	02.00069.00303918.0001		27616		РК6	Головное подра.	

Рис. 304

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 Друга
07.03.2014 18:28:57	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 18:28:57	Начисление	Потраты	05.00001.00303917.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 18:28:57	Начисление	Скидка 10%	02.00069.00303918.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Бонусный счет Пирамида	01.00014.00303916.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Потраты	05.00001.00303917.0001		27616		РК6	Головное подра.	
07.03.2014 16:11:47	Начисление	Скидка 10%	02.00069.00303918.0001		27616		РК6	Головное подра.	

Рис. 305

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.

3.4.20.18.2 Предварительные настройки в R-Keeper V7.

В справочнике «Селекторы» необходимо сделать копию предустановки «Главное меню», со всеми функциональными клавишами, а затем добавить предустановленную функциональную клавишу «Активировать карту CRM» в дочерний набор селекторов Светлое главное меню (см. Рис. 306).

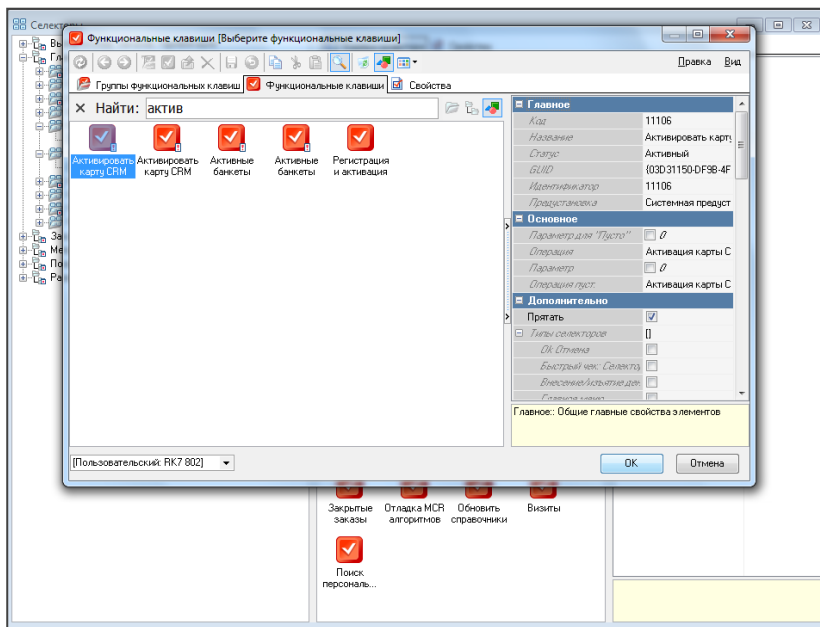


Рис. 306

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. 307).

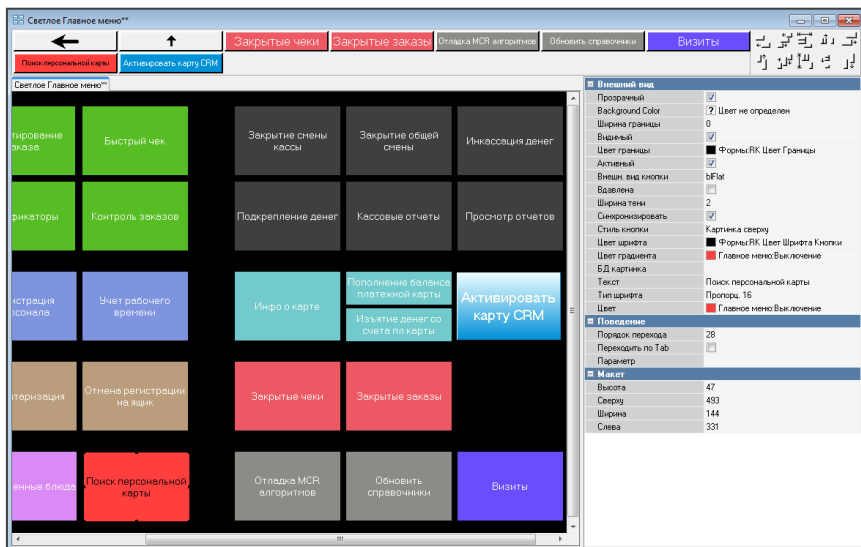


Рис. 307

В справочнике использование селекторов, необходимо назначить новый селектор для Главного меню (см. Рис. 308).

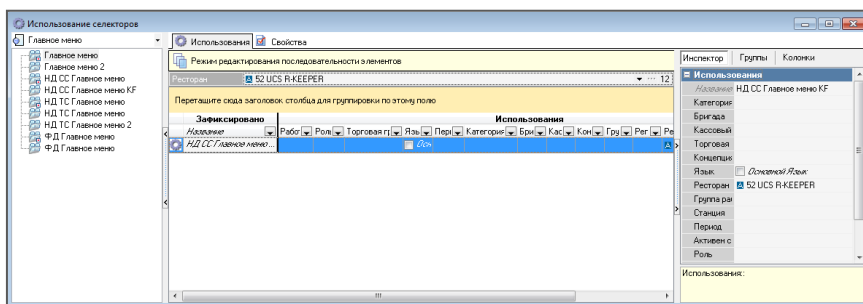


Рис. 308

3.4.20.18.3 Работа на кассе R-Keeper V7

1. Необходимо зарегистрироваться на кассе и нажать клавишу для активации и регистрации (Рис. 309).

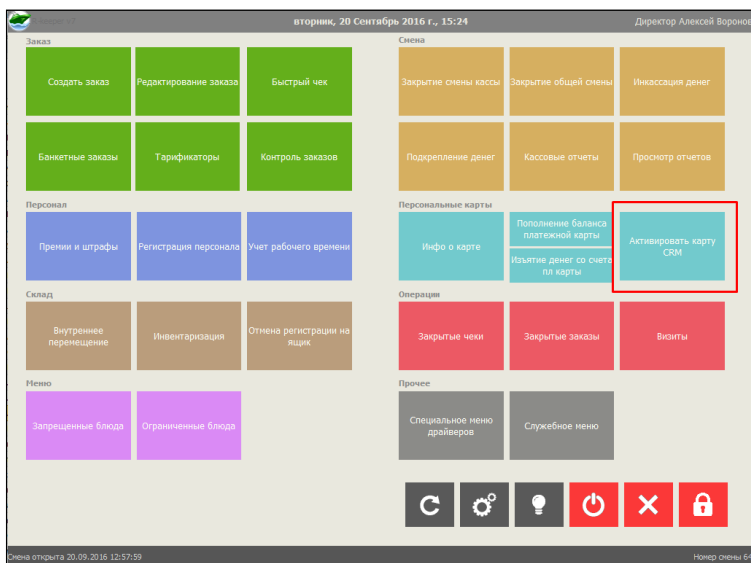


Рис. 309

2. Далее необходимо ввести данные и номер телефона приглашаемого гостя (см. Рис. 311).

Номер телефона – номер телефона друга. Должен быть уникальным (не существующим в системе) иначе будет выдано сообщение об ошибке, представленное на Рис. 310.

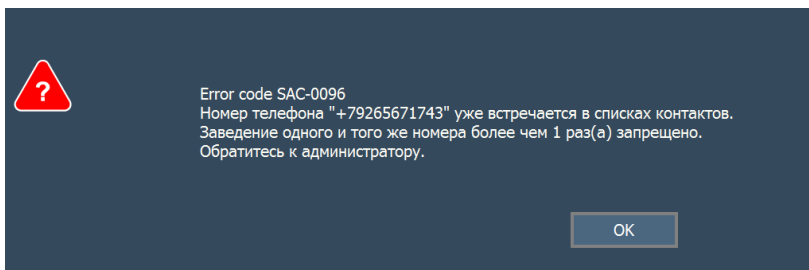


Рис. 310

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).

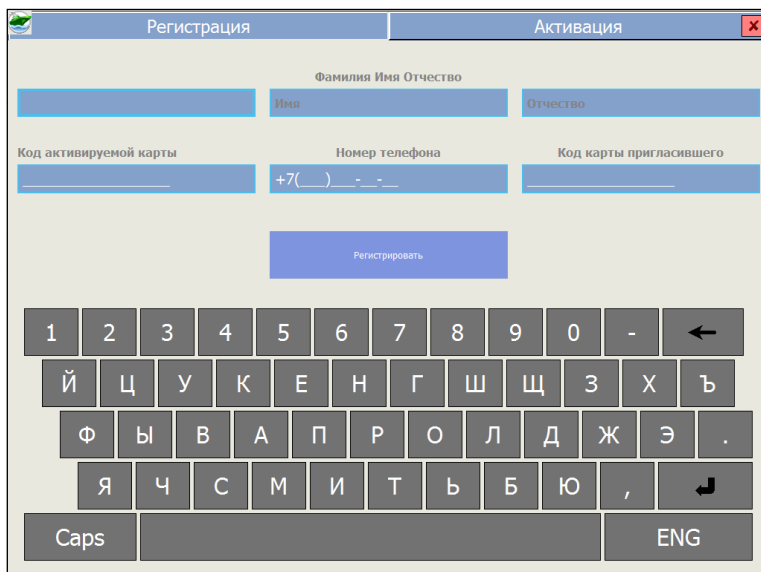


Рис. 311

3. На указанный номер телефона придет СМС с кодом авторизации, который нужно будет ввести на вкладке «Активация» (см. Рис. 312), также можно указать дату рождения владельца.

The screenshot shows a web application window with two tabs: 'Регистрация' (Registration) and 'Активация' (Activation). The 'Активация' tab is active. The form contains three input fields: 'Номер телефона' (Phone number) with a pre-filled '+7() - - -', 'Код активации' (Activation code), and 'Дата рождения' (Date of birth). Below the fields is a green button labeled 'Активировать' (Activate). At the bottom of the form is a keyboard with Cyrillic characters.

Рис. 312

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.

3.5 Владельцы и карты

В этом пункте главного меню приложения *Редактор карт* происходит добавление профилей владельцев, создание и редактирование карт, осуществляется назначение карт клиенту и т.п.

Окна, представленные на Рис. 313 и Рис. 314, делится на 2 части. В левой части окна отображаются созданные в системе группы карт (см. Рис. 313) или группы владельцев (Рис. 314), в правой части окна содержится информация о выбранной группе карт (см. Рис. 313) или группе владельцев (Рис. 314), на которой установлен курсор в левой части окна.

Владельцы		Карты		Результаты поиска											
Группы	карты	дата	баланс	статус	выдана	истекает	ПЭИ	Прочная блокировка	группа	Привладо	Владелец	Имя	Отчество	Полное имя	Дата рождения
Бюджетные (и)	20 [1]	1 000.00	Активна	05.11.2013	05.11.2020	4105		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000005	Варукина	Сенен	Изаильевич	Корчагина Александра Витальевна	23.03.1997
дебетовые по	32 [1]	1 000.00	Активна	06.11.2013	06.11.2020	6398		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000007	ООО МЕКО	сотрудник с		ООО МЕКО сотрудник офиса	18.03.2014
населенные	38 [1]	1 000.00	Активна	06.11.2013	06.11.2020	5369		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000010	Кулянов	Иван	Иванович	Кулянов Иван Иванович	01.06.1993
оооооооооо	39		Заблорокнута	06.11.2013	06.11.2020	2344		процентные	<input type="checkbox"/>	С001.0000020	Тракин	Александр	Феликсович	Феликс Александрович	27.06.1984
счета	43		Активна	17.03.2014	17.03.2014	9264		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000153	Григорчик	Федот	Максимович	Федот Максим Григорчик	17.03.2014
	44		Активна	17.03.2014	17.03.2014	4419		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000153	Григорчик	Федот	Максимович	Федот Максим Григорчик	17.03.2014
	47 [2]	3 541.00	Активна	05.05.2014	05.05.2016	9925		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.00000210	Мешков	Василий	Иванович	Мешков Василий Иванович	01.05.1981
	48 [2]	1 200.00	Активна	12.05.2014	01.06.2016	5699		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.00000212	Иванов	Сергей	Иванович	Иванов Иван Сергеевич	15.05.1985
	51 [1]	11.00	Активна	15.08.2014	28.08.2022	9878		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000022	Родин	Алексей	Николаевич	Родин Алексей Николаевич	01.08.1984
	52 [1]	1 000.00	Активна	25.08.2014	25.08.2016	4410		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000224	Дурманов	Федор	Павлович	Федор Павлович	
	53 [1]	1 000.00	Активна	25.08.2014	25.08.2016	1523		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000224	Дурманов	Федор	Павлович	Федор Павлович	
	57		Активна	24.09.2014	24.09.2016	5208		процентные	<input type="checkbox"/>						
	104 [3]	6 080.00	Активна	08.10.2014	08.10.2016	3292		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000038	ООО "Сфера"			ООО "Сфера"	
	105		Активна	08.10.2014	08.10.2016	8691		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000026	Мотиев	Александр	Иванович	Мотиев Александр Иванович	17.10.1981
	173 [2]	1 000.00	Активна	25.11.2014	01.11.2016	1289		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000190	Федорчук	Ленид	Александрович	Федорчук Ленин Александрович	21.05.1980
	185 [1]	0.00	Активна	19.01.2015	19.01.2016	3048		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000032	Каврай	Иван	Сидорович	Каврай Иван Сидорович	31.12.1982
	186 [1]	0.00	Активна	19.01.2015	19.01.2016	4006		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000063	Путин	Петр	Григорьевич	Путин Петр Григорьевич	01.01.1979
	188 [1]	7 705.00	Активна	19.01.2015	19.01.2016	4026		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000466	Павлова	Бунюного	Света	Павлова Бунюного Света	06.02.2015
	189 [1]	1 442.10	Активна	19.01.2015	31.01.2022	8621		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000416	Иванов	Николай	Николаевич	Иванов Николай Николаевич	28.08.1990
	189 [1]	3 325.00	Активна	19.01.2015	26.01.2020	7299		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000516	Селезов	Иван	Сергеевич	Селезов Иван Сергеевич	07.02.1982
	190 [1]	1 646.00	Активна	19.01.2015	19.01.2016	4776		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000566	Иванов	Иван	Андреевич	Иванов Иван Андреевич	26.02.1996
	191 [2]	1 000.00	Неактивна	19.01.2015	19.01.2016	9802		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000617	Некстиева	Иванна	Иванна	Некстиева Иванна Ивановна	02.02.1984
	192 [1]	4 127.04	Активна	19.01.2015	31.01.2020	7708		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000616	Николаев	оис	располка	Николаев оис располка	04.08.1988
	193 [1]	0.00	Активна	19.01.2015	19.01.2016	8124		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000667	Дие	оидри		Дие оидри	19.03.2015
	194 [1]	1 000.00	Активна	19.01.2015	19.01.2016	3837		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000668	Воронов	Илья	Ильич	Воронов Илья Ильич	08.03.1976
	341 [1]	9 000.00	Активна	05.06.2015	05.06.2016	8385		процентные	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000772	Тараканов	Олег		Тараканов Олег	

Рис. 313

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. Привязанные (выданные) карты являются рабочими картами.

Номер владельца – присваивается автоматически при привязке карты к владельцу.

Фамилия – фамилия владельца карты.

Имя - имя владельца карты.

Отчество – отчество владельца карты.

Полное имя - ФИО владельца карты.

День рождения - дата рождения владельца карты.

Владелец	Карты	Результаты поиска	С001.0000033: Диогрессова Маргарита					
Группы		Номер владельца	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения	Группа
Клиенты		С001.0000227	Афанасьев	Сергей	Сергеевич	Афанасьев Сергей Сергеевич	27.08.1974	Банюные назначения
Банюные назначения		С001.0000359	Афанасова	Ирина	Анатольевна	Афанасова Ирина Анатольевна	27.08.1984	Банюные назначения
Гости ресторана		С001.0000008	Бобров	Иван	Семенович	Бобров Иван Семенович	27.08.1992	Банюные назначения
Доставка		С001.0000790	Брошкин	Артений	Васильевич	Брошкин Артений Васильевич	04.10.1975	Банюные назначения
Организации		С001.0000786	Булгаков	Михаил	Афанасьевич	Михаил Афанасьевич Булгаков	19.05.1991	Банюные назначения
Синдочные карты		С001.0000781	Васильков	Василий		Васильков Василий	27.08.1984	Банюные назначения
		С001.0000852	Васильчиков	Роман	Иванович	Васильчиков Роман Иванович	02.12.1997	Банюные назначения
		С001.0000946	Волков	Егор	Егорович	Волков Егор Егорович	01.11.2014	Банюные назначения
		С001.0000781	Волошин	Андрей	Николаевич	Волошин Андрей Николаевич	26.04.1979	Банюные назначения
		С001.0000732	Воробьев	Роман	Сергеевич	Роман Сергеевич Воробьев	20.05.2015	Банюные назначения
		С001.0000415	Григорчиков	Аркадий	Семенович	Григорчиков Аркадий Семенович	25.01.1979	Банюные назначения
		С001.0000033	Диогрессова	Маргарита		Диогрессова Маргарита	11.12.1973	Банюные назначения
		С001.0000721	Дорожанин	Петр	Романович	Дорожанин Петр Романович	08.04.2015	Банюные назначения
		С001.0000780	Ибрагимов	Сергей	Сергеевич	Ибрагимов Сергей Сергеевич	09.08.1997	Банюные назначения
		С001.0000566	Иванов	Иван	Андреевич	Иванов Иван Андреевич	29.02.1996	Банюные назначения
		С001.0000212	Иванов	Иван	Сергеевич	Иванов Иван Сергеевич	15.05.1985	Банюные назначения
		С001.0000416	Иванов	Николай	Николаевич	Иванов Николай Николаевич	28.08.1990	Банюные назначения
		С001.0000229	Иванова	Марья	Петровна	Иванова Марья Петровна	01.09.1983	Банюные назначения
		С001.0000337	Ильин	Илья	Иванович	Ильин Илья Иванович		Банюные назначения
		С001.0000770	Ильин	Антон	Алексеевич	Ильин Антон Алексеевич	15.09.1977	Банюные назначения
		С001.0000355	Исмаилова	Татьяна	Петровна	Исмаилова Татьяна Петровна	01.10.2014	Банюные назначения
		С001.0000357	Кривошолова	Галина	Васильевна	Кривошолова Галина Васильевна	27.08.1966	Банюные назначения

Рис. 314

Работа с пунктом главного меню приложения *Клиенты и карты* делится на несколько режимов:

- Добавление владельца в базу
- Создание карточки владельца



- Создание новой карты/группы карт
- Назначение новых карт на профиль владельца
- Редактирование карт/группы карт
- Поиск карт/групп карт

Доступность определенных пунктов главного меню *Владельцы и карты* определяется выбранной закладкой: если выбрана закладка *Владельцы*, то будут доступны все пункты меню, связанные с добавлением и редактированием владельца в системе, если выбрана закладка *Карты*, то будут доступны все пункты меню, связанные с созданием и редактированием карт в системе.

3.5.1 *Добавление нового профиля* ***владельца***



Откроется окно профиля клиента, представленное на Рис. 315.

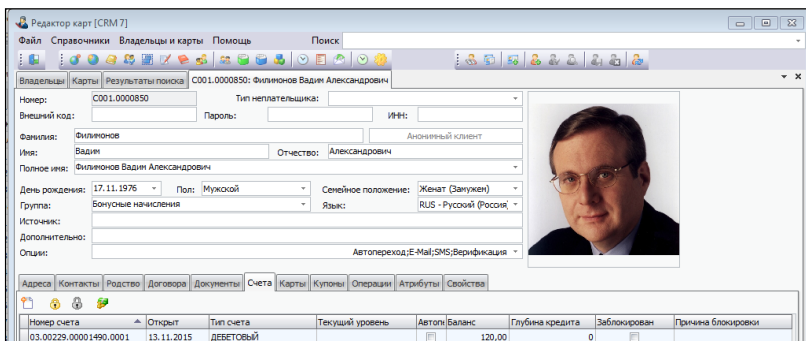


Рис. 315

Окно профиля владельца делится на 2 части.

Общая информация профиля владельца

В верхней части окна (см. Рис. 315) профиля содержится общая информация о клиенте:

Фамилия – фамилия владельца;

Имя – имя владельца;

Отчество – отчество владельца;

Полное имя – из выпадающего списка выбирается вариант полного имени владельца. Полное имя также отображается в названии закладки;

День рождения – дата рождения владельца;

Пол – пол владельца (мужской/ женский);

Семейное положение – семейное положение владельца (холост/ не замужем, женат/ замужем);

Язык – родной язык владельца;

Группа – группа, к которой относится владелец;

Источник – текстовое поле, куда может быть занесена дополнительная информация (например, место заполнения анкеты. Длина 110 символов);

Дополнительно – текстовое поле, куда вносится дополнительная информация о владельце (длина 255 символов);

Внешний код – служебное поле;

Пароль – пароль для личного кабинета;

Тип неплательщика – в поле указывается тип неплательщика для оплаты счетов картой R-Keeper CRM на кассе R-keeper 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** – можно 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, хотя бы 1 адрес в списке адресов).

Также в верхней левой части окна в поле **Фотография** можно определить фотографию клиента. Для выбора фото из библиотеки необходимо вызвать контекстное меню (см. Рис.

316

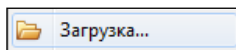


Рис. 317).

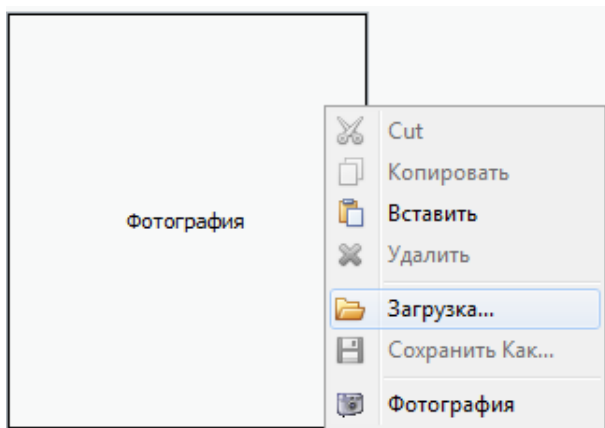


Рис. 316

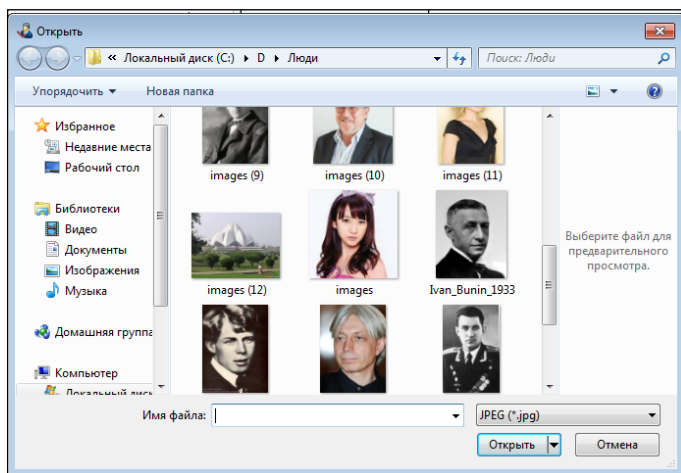


Рис. 317

Размер загружаемой фотографии не должен превышать 200 Кб.

Если к системе подключена камера, то для фотографирования владельца из контекстного меню, вызванного в поле «**Фотография**» (см. Рис. 316), нужно

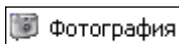


Рис. 318.



Рис. 318

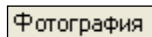


Рис. 319.

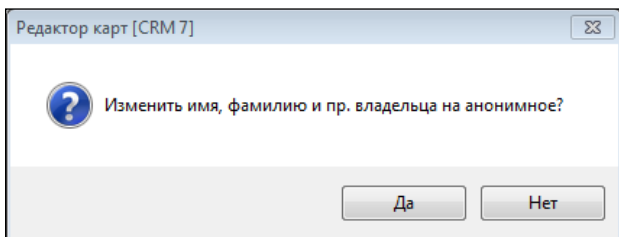


Рис. 319

Нужно выбрать ответ «Да» для подтверждения операции оформления анонимного клиента и в полях «Фамилия», «Имя», «Отчество» будет выставлено значение «Нет», или ответ «Нет» для отказа от операции оформления анонимного клиента.

3.5.1.2 Параметры профиля владельца

В нижней части окна (см. Рис. 320) профиля содержатся закладки *Адреса*, *Контакты*, *Родство*, *Договора*, *Документы*, *Счета*, *Карты*, *Купоны*, *Операции*, *Атрибуты*, *Свойства*. Рассмотрим каждую отдельно.

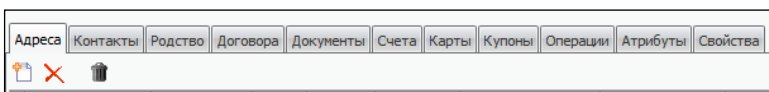


Рис. 320

3.5.1.2.1 Закладка Адреса

На закладке «Адреса» вводятся данные об адресах владельца (см. Рис. 321). При использовании модуля Delivery по адресу осуществляется поиск клиента для доставки блюд.

Адреса													
Контакты Родство Договоры Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства													
+ ✕ 🗑️													
Тип адреса	Страна	Индекс	Регион	Город	Улица	Метро	Дом	Корп.	Подъезд	Домофон	Этаж	Кв.	Дополнительно
Докашый	Россия			Москва	1812 ГОДА УЛ	Баррикадная	2						
Фактический	Россия			Люберцы	Красная		15		1		3	25	

Рис. 321



- Тип адреса – нужно выбрать из ниспадающего списка (см. п. 3.4.3) данное поле обязательно для заполнения;
- Страна - нужно выбрать из ниспадающего списка (см. п. 3.4.1) данное поле обязательно для заполнения;
- Индекс – можно ввести с клавиатуры;
- Регион – можно ввести с клавиатуры;
- Город – выбирается из ниспадающего списка (см. п. 3.4.2), данное поле обязательно для заполнения;
- Улица – выбирается из ниспадающего списка (см. п. 3.4.2), данное поле обязательно для заполнения;
- Дом – вводится с клавиатуры;
- Корп. – вводится с клавиатуры;
- Кв. – вводится с клавиатуры.



Рис. 322).

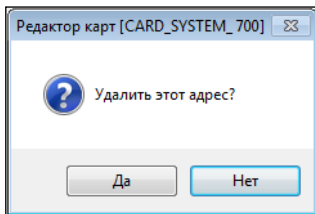


Рис. 322

Нужно нажать «Да» для подтверждения, «Нет» для отмены операции удаления.



Так же на закладке «Контакты» можно посмотреть протокол истории изменения (см. Рис. 323

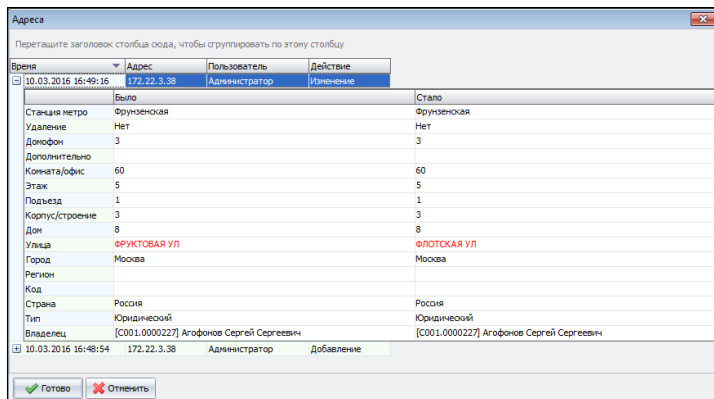
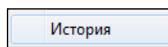


Рис. 323

3.5.1.2.2 Закладка Контакты

На этой закладке вносится информация о контактах клиента.

Типы используемых в системе контактов создаются в справочнике (см. п. 3.4.4). Вид окна закладки *Контакты* представлен на Рис. 324.

Контакты									
Адреса	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства
Тип контакта	Контакт	Примечание	Рассылка	Виртуальная карта					
> телефон (дом)	+7(495)921-47-70		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
тел. sms	+79855844741		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
электр.почта	15844746@mail.ru		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					

Рис. 324

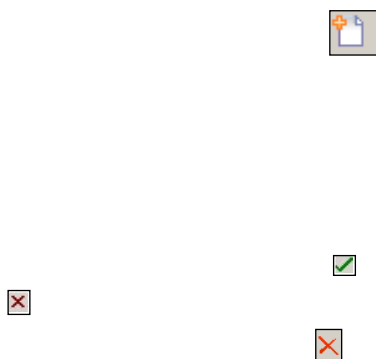


Рис. 325).

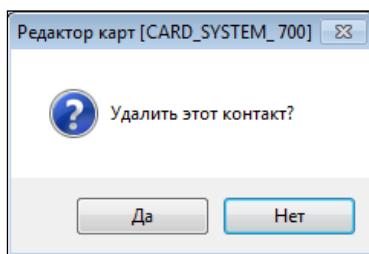


Рис. 325

Нужно нажать «Да» для подтверждения, «Нет» для отмены операции удаления.



Так же на закладке «Контакты» можно посмотреть протокол истории изменения (см. Рис. 326

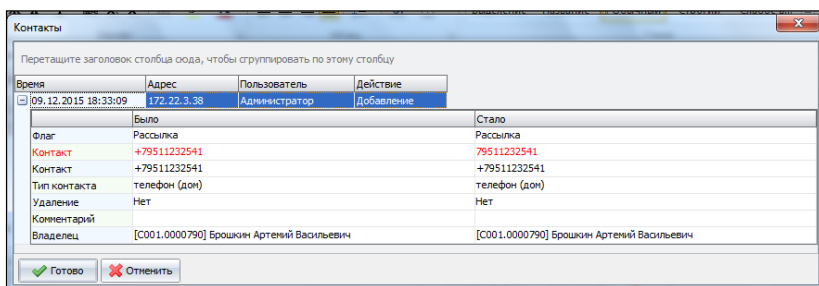
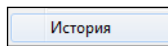


Рис. 326

3.5.1.2.3 Закладка Родство

На закладке Родство (см. Рис. 327

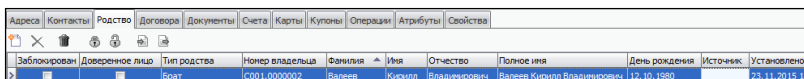


Рис. 327

На экране откроется окно выбора клиентов, представленное на Рис. 328.

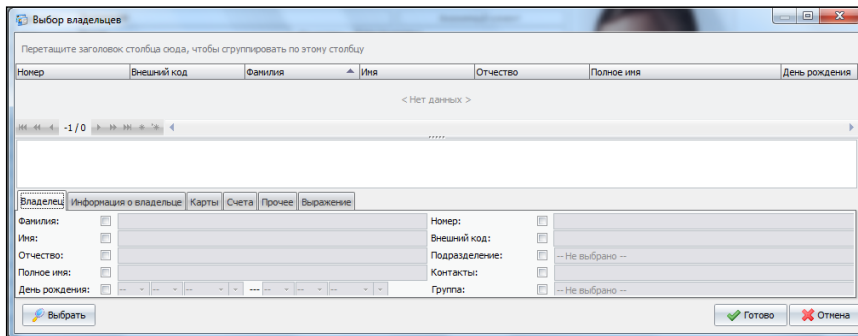
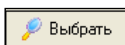


Рис. 328



В поле «*Тип родства*» нужно определить родство относительно владельца карты.



Рис. 329).

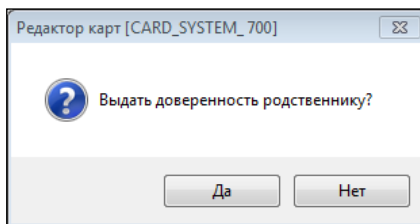


Рис. 329

Нужно выбрать ответ [Да] для подтверждения операции и ответ [Нет], чтобы отказаться от этой операции.



Рис. 330).

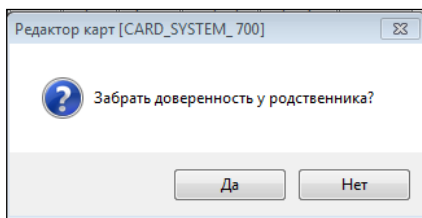


Рис. 330

Ответ [Да] для подтверждения операции и ответ [Нет], чтобы отказ от этой операции.



Рис. 331).

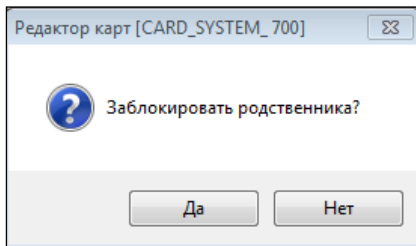


Рис. 331

Ответ [Да] для подтверждения операции и ответ [Нет], чтобы отказать от этой операции.



Рис. 332)

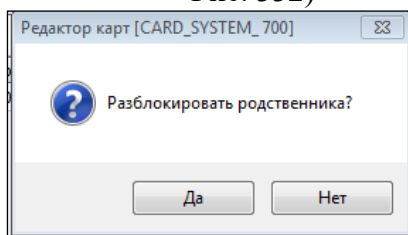


Рис. 332

Ответ [Да] для подтверждения операции и ответ [Нет], отказ от этой операции.



Рис. 333.

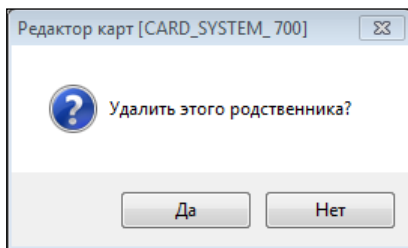


Рис. 333

Ответ [Да] для подтверждения операции удаления и ответ [Нет] для отказа от данной операции.



3.5.1.2.4 Закладка договора

На закладке «*Договора*» можно определить перечень, сроки действия заключенных договоров и распечатать их (см. Рис. 334). Договор в системе используется для связи со сторонними программами, например, Game Keeper.



Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Заблوكирован Название Тип договора Начало Окончание Подпись Примечание Номер владельца Фамилия Имя Отчество Полное имя День рождения </div>										
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Аренда для д/р Договор аренды зала 24.11.2015 30.11.2016 </div>										
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> 0001.0000002 Валеса Кирилл Владимирович Валесе Кирилл Владимирович 12.10.1980 </div>										

Рис. 334

Название – Название договора.

Тип договора – можно выбрать из ниспадающего списка. Типы договоров формируются в соответствующем пункте меню *Справочники* (см. п. 3.4.6).



Начало и **Окончание** – сроки действия данного договора.

Примечание – дополнительная информация по данному договору.



Рис. 334) отобразятся клиенты, участвующие в договоре.



Рис. 335).

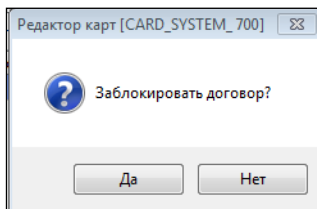


Рис. 335

Ответ [Да] для подтверждения операции и ответ [Нет], чтобы отказаться от этой операции.



Рис. 336). Ответ [Да] для подтверждения операции и ответ [Нет], чтобы отказаться от этой операции.

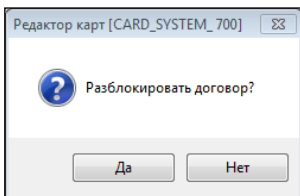


Рис. 336

3.5.1.2.5 Закладка документы

На закладке «Документы» можно определить перечень, документов, на основании которых заполнены данные о клиенте или заключены договора (см. Рис. 337).

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства												
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> 🗑️ ✕ 🗑️ 🔒 🔒 </div> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Заблокирован</th> <th>Тип документа</th> <th>Серия</th> <th>Номер</th> <th>Выдан</th> <th>Кем выдан</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>></td> <td>Паспорт</td> <td>1236</td> <td>456987</td> <td>03.09.2005</td> <td>УВД...</td> </tr> </tbody> </table>											Заблокирован	Тип документа	Серия	Номер	Выдан	Кем выдан	>	Паспорт	1236	456987	03.09.2005	УВД...
Заблокирован	Тип документа	Серия	Номер	Выдан	Кем выдан																	
>	Паспорт	1236	456987	03.09.2005	УВД...																	

Рис. 337

Данные о клиенте могут быть заполнены вручную либо автоматически при помощи сканирования документа.



Тип документа – в этом поле из ниспадающего списка нужно выбрать тип документа на основании, которого

заполняются данные о клиенте. Типы документов указываются в соответствующем пункте Настроек (см. 3.4.7)

Серия – серия выданного документа.

Номер – номер документа.

Выдан – дата выдачи документа.

Кем выдан – название заведения выдавшего документ.



Рис. 338).

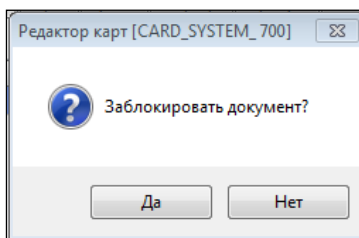


Рис. 338

Ответ [Да] для подтверждения операции и ответ [Нет], чтобы отказаться от этой операции.



Рис. 339).

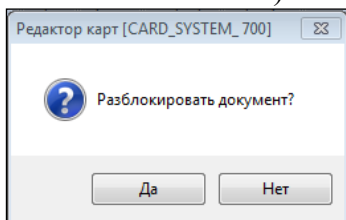


Рис. 339

3.5.1.2.6 Закладка Счета


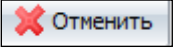
На этой закладке проводятся все операции со счетами клиентов (см. Рис. 340):

- 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)

В системе R-Keeper CRM клиент может иметь неограниченное количество счетов разной платежеспособности (бонусных, дисконтных, дебетовых и т.д.).

Адреса									
Контакты									
Родство									
Договора									
Документы									
Счета									
Карты									
Купоны									
Операции									
Атрибуты									
Свойства									
Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Автопереход	Баланс	Глубина кредита	Заблокирован	Причина блокировки	
02.00110.00001493.0001	23.11.2015	100%	100%	<input type="checkbox"/>	0,00	0	<input checked="" type="checkbox"/>	Ошибка ввода	
03.00161.00001492.0001	23.11.2015	Скидка 20%	Скидка	<input type="checkbox"/>	750,80	0	<input type="checkbox"/>		
05.00001.00001494.0001	23.11.2015	Дебетовый счет		<input type="checkbox"/>	2 668,00	0	<input type="checkbox"/>		
		Потраченные средства		<input type="checkbox"/>	23 753,20	0	<input type="checkbox"/>		

Рис. 340

Рис. 341) нужно выбрать из ниспадающего списка нужный тип счета и уровень и нажать  для сохранения. Счет будет добавлен клиенту. Для отмены операции нажмите кнопку .

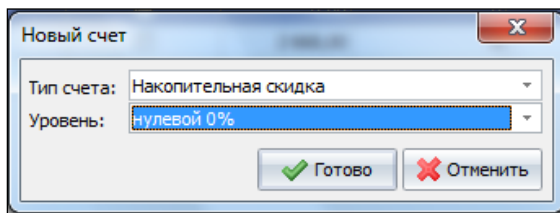


Рис. 341

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. 342);

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Номер счета</th> <th>Открыт</th> <th>Тип счета</th> <th>Текущий уровень</th> <th>Автопереход</th> <th>Баланс</th> <th>Глубина кредита</th> <th>Заблокирован</th> <th>Причина блокировки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>> 03.000161.00001429.0001</td> <td>11.08.2015</td> <td>Дебетовый счет</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>80,00</td> <td>5000</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>05.00001.00001430.0001</td> <td>11.08.2015</td> <td>Потраченные средства</td> <td></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>5 799,00</td> <td>0</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>											Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Автопереход	Баланс	Глубина кредита	Заблокирован	Причина блокировки	> 03.000161.00001429.0001	11.08.2015	Дебетовый счет		<input type="checkbox"/>	80,00	5000	<input type="checkbox"/>		05.00001.00001430.0001	11.08.2015	Потраченные средства		<input type="checkbox"/>	5 799,00	0	<input type="checkbox"/>	
Номер счета	Открыт	Тип счета	Текущий уровень	Автопереход	Баланс	Глубина кредита	Заблокирован	Причина блокировки																													
> 03.000161.00001429.0001	11.08.2015	Дебетовый счет		<input type="checkbox"/>	80,00	5000	<input type="checkbox"/>																														
05.00001.00001430.0001	11.08.2015	Потраченные средства		<input type="checkbox"/>	5 799,00	0	<input type="checkbox"/>																														

Рис. 342

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.



Рис. 343) ввести причину блокировки и нажать кнопку *Готово*. Для отмены операции блокировки нажать кнопку "*Отменить*".

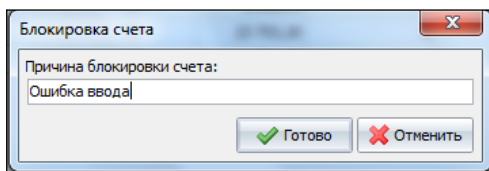


Рис. 343



Рис. 344. Для подтверждения операции нажать кнопку «Да», для отказа от операции снятия блокировки нажать кнопку «Нет».

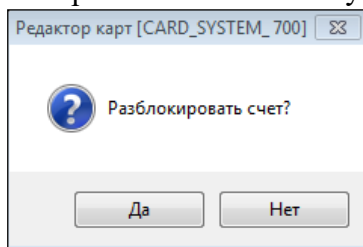


Рис. 344

Для начисления и списания средств, в рамках счета клиента **вручную** необходимо выделить нужный счет и



Система откроет окно (см. Рис. 345 и Рис. 346).

Рис. 345

Номер счета - автоматически сгенерированный номер счета.

Баланс – текущий баланс счета.

В поле **Сумма операции** необходимо ввести сумму взноса. Поле **Дата окончания срока жизни (включительно)** активируется только при пополнении бонусного счета, в данном поле можно выбрать дату срока жизни бонусов. 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. 346).

Классификатор – из ниспадающего списка можно выбрать Классификатор ПО, так же указать **Код станции**.

Ручное начисление / списание

Номер счета: 03.00161.00001449.0001 Дебетовый
Баланс: 7 645,00 Дебетовый счет

Сумма операции: -100

Дата окончания срока жизни (включительно):

Комментарий: Списание средств

Классификатор:

Код станции:

Готово Отменить

Рис. 346

Если счет добавлен на карту клиенту, то он не может быть скорректирован. Такой счет может быть только заблокирован.

Для отображения потраченных владельцем средств необходимо добавлять счет «Потраченные средства». 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 рассчитываться процент скидки или бонуса не будет.

3.5.1.2.7 Закладка Карты

На этой закладке проводятся все операции с картами клиентов:

- Привязка заведенных в системе карт клиенту
- Активация/блокировка/снятие блокировки карт клиента
- Привязка держателей

В системе R-Keeper CRM клиент может иметь неограниченное количество карт. Платежеспособность карт определяется типами счетов, имеющимися у клиента (см. п. 3.5.1.2.6).

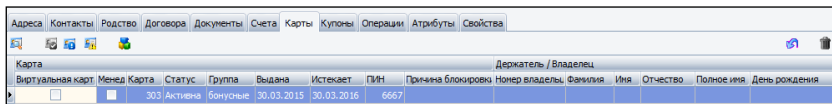


Рис. 347

Виртуальная карта – флаг в данном поле выставляется автоматически, если используется технология «Виртуальная карта».

Менеджерское подтверждение – если в данном поле выставлен флаг и у пользователя в R-Keeper 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»).

Карта – номер карты.

Статус – статус карты. Карта может иметь три статуса: Активна/Неактивна/Заблокирована.

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.



Рис. 348. 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. 349). Карты, привязанные к клиенту, становятся активны, их можно использовать.

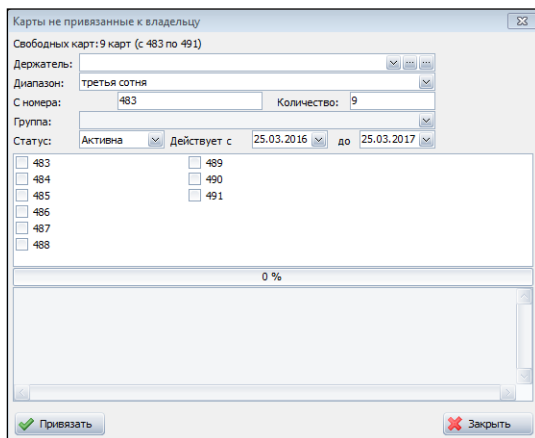


Рис. 348

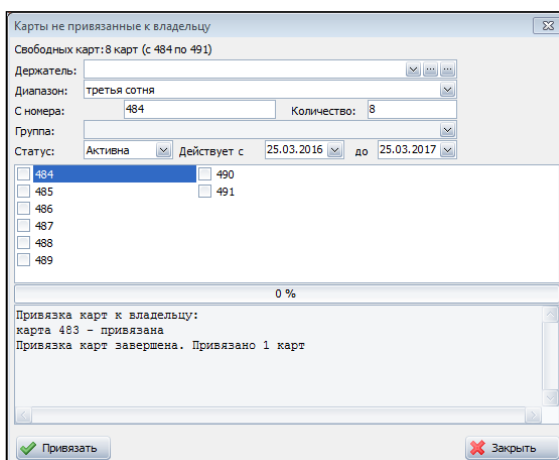


Рис. 349

Данная операция необходима для активации уже созданных карт в системе.



Рис. 350), определенных в пункте **Справочники – Свойства** (см. п. 3.4.15).

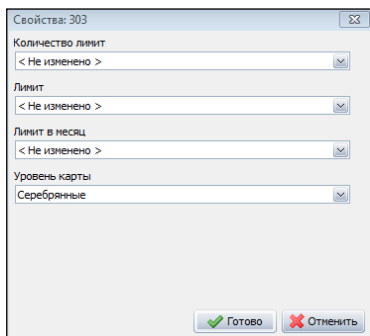


Рис. 350

Из ниспадающих списков выберите необходимые свойства и нажмите клавишу [OK].



Рис. 351) введите причину блокировки и нажмите кнопку [OK]. Для отказа от операции блокировки нажмите клавишу [Отменить].

После установления блокировки карты ее использование становится невозможным.

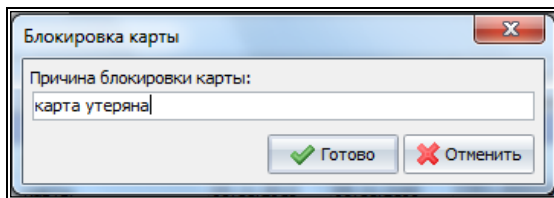


Рис. 351

Если карта заблокирована, то при использовании ее на кассе система выдаст сообщение **«Карточка временно заблокирована»**.

Для того чтобы разблокировать карту, необходимо в карточке клиента на закладке *Карты* воспользоваться кнопкой



Рис. 352. Для подтверждения операции нужно нажать «Да», для отказа от операции снятия блокировки нужно нажать «Нет».

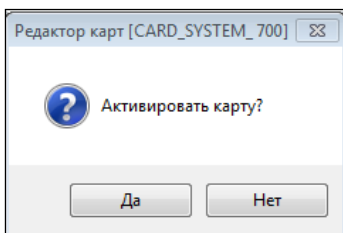


Рис. 352



Рис. 353. Для подтверждения операции нужно нажать «Да», для отказа от операции снятия блокировки нужно нажать «Нет».

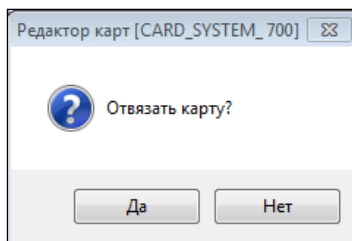


Рис. 353

Для печати информации по карте необходимо выбрать пункт «Печать карты» из контекстного меню (см. Рис. 354).

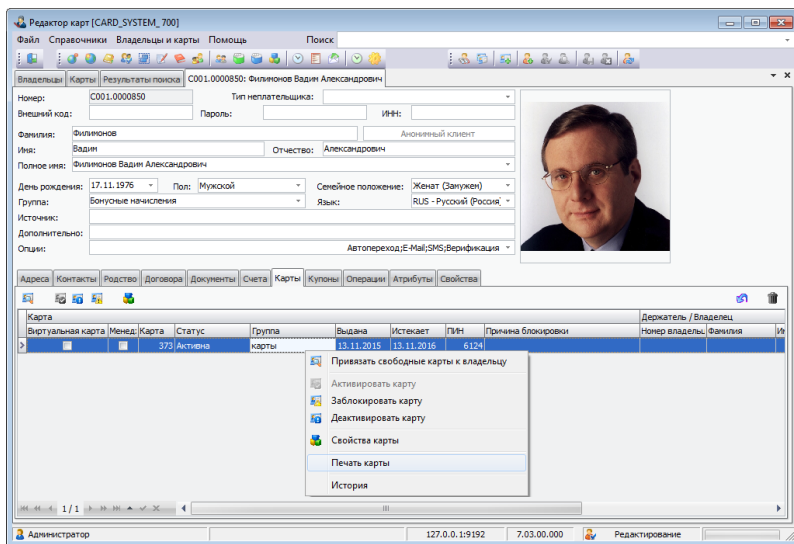


Рис. 354

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.

Так же на закладке «Карты» можно посмотреть протокол истории изменения (см. Рис. 356

История

Время	Адрес	Пользователь	Действие
17.11.2015 12:24:19	172.22.3.38	Администратор	Изменение

Бэйко	Стало
CARRIER_DATA	
Пароль	
Группа	карты
Причина блокировки	карты
Флаг	
ПИН	*****
Дата окончания	2016-11-13 00:00:00
Дата выдачи	2015-11-13 00:00:00
Статус	Заблокирована
Держатель	Активна
Владелец	[C001.0000850] Филионов Вадим Александрович
Номер карты	373

Рис. 355

3.5.1.2.8 Закладка Купон

На этой закладке отображаются купоны клиента.

Идентификатор – внутренний код купона (создается внешними системами);

Тип – тип купона (см. п. 3.4.8).

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.

Многоразовые купоны выделены зеленым цветом.

Чтобы добавить купон клиенту на закладке «Купоны» на профиле клиента вызвать контекстное меню – выбрать

пункт **добавить** (см. Рис. 358) или нажать клавишу [Insert] на клавиатуре.

В открывшемся окне (см. Рис. 359

Создать купоны

Тип – тип купона. Выбирается из списка (см. п. 3.4.8).

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.

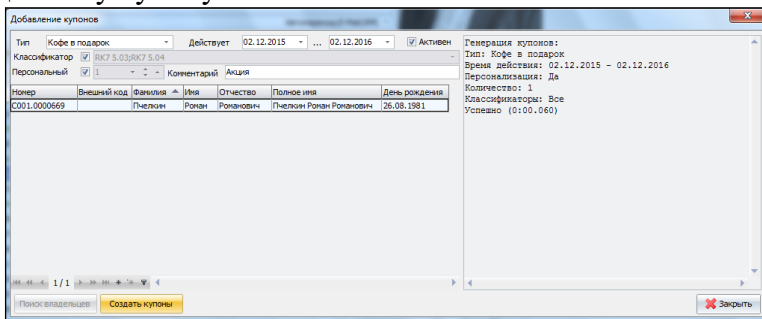


Рис. 356

Также купон может быть создан в результате работы акций.

По умолчанию на закладке *Купоны*, отображаются все купоны, действующие и погашенные. Данное отображение можно отредактировать, вызвав контекстное меню (см. Рис. 321).

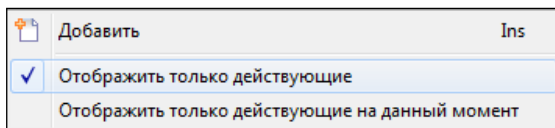


Рис. 357

Отображать только действующие - при выставленном флаге будут отображаться купоны, которые не были погашены, в том числе срок действия которых еще не наступил.

Отображать только действующие данный момент – отображаются купоны, которые можно использовать в данную дату.

3.5.1.2.9 Закладка Операции

На закладке *Операции* отображаются все транзакции по счетам клиента за выбранный интервал времени (см. Рис. 361 и Рис. 362).

Адрес Контакты Раство Договоры Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства										
Време: 07.03.2016 - ... 28.03.2016 - с										
Перегните заголовки столбцов осад, чтобы сгруппировать по этой столбцу										
Време (по операции)	Време (по оператору)	Време (по клиенту)	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма			
2016-03-28 15:22:47.96 +03:00	2016-03-28 15:22:47.96 +03:00	2016-03-28 15:22:47.96 +03:00	Начисление	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001		1 000,00			
2016-03-28 15:09:31.20 +03:00	2016-03-28 15:09:31.20 +03:00	2016-03-28 15:09:31.20 +03:00	Выдача купона	Сторонний купон 20%		12345678901234	0,00			
2016-03-23 12:41:25.00 +03:00	2016-03-23 12:41:25.00 +03:00	2016-03-23 12:41:25.00 +03:00	Списание	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	-150,50			
2016-03-23 12:41:25.00 +03:00	2016-03-23 12:41:25.00 +03:00	2016-03-23 12:41:25.00 +03:00	Начисление	Погашенные средства	05.00.0001.00001710.0001	481	150,50			
2016-03-23 12:27:51.73 +03:00	2016-03-23 12:27:51.73 +03:00	2016-03-23 12:27:51.73 +03:00	Начисление	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	1 000,00			
2016-03-23 12:27:50.00 +03:00	2016-03-23 12:27:50.00 +03:00	2016-03-23 12:27:50.00 +03:00	Списание	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	-150,00			
2016-03-23 12:27:50.00 +03:00	2016-03-23 12:27:50.00 +03:00	2016-03-23 12:27:50.00 +03:00	Начисление	Погашенные средства	05.00.0001.00001710.0001	481	150,00			
2016-03-23 12:26:06.58 +03:00	2016-03-23 12:26:06.58 +03:00	2016-03-23 12:26:06.58 +03:00	Начисление	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	1 000,00			
2016-03-23 12:26:05.00 +03:00	2016-03-23 12:26:05.00 +03:00	2016-03-23 12:26:05.00 +03:00	Списание	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	-150,00			
2016-03-23 12:26:05.00 +03:00	2016-03-23 12:26:05.00 +03:00	2016-03-23 12:26:05.00 +03:00	Начисление	Погашенные средства	05.00.0001.00001710.0001	481	150,00			
2016-03-23 12:25:05.39 +03:00	2016-03-23 12:25:05.39 +03:00	2016-03-23 12:25:05.39 +03:00	Начисление	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	1 000,00			
2016-03-23 12:25:04.00 +03:00	2016-03-23 12:25:04.00 +03:00	2016-03-23 12:25:04.00 +03:00	Списание	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	-50,00			
2016-03-23 12:25:04.00 +03:00	2016-03-23 12:25:04.00 +03:00	2016-03-23 12:25:04.00 +03:00	Начисление	Погашенные средства	05.00.0001.00001710.0001	481	50,00			
2016-03-22 17:12:23.31 +03:00	2016-03-22 17:12:23.31 +03:00	2016-03-22 17:12:23.31 +03:00	Начисление	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	50,00			
2016-03-22 17:12:21.00 +03:00	2016-03-22 17:12:21.00 +03:00	2016-03-22 17:12:21.00 +03:00	Списание	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	-856,53			
2016-03-22 17:12:21.00 +03:00	2016-03-22 17:12:21.00 +03:00	2016-03-22 17:12:21.00 +03:00	Начисление	Погашенные средства	05.00.0001.00001710.0001	481	999,85			
2016-03-22 17:07:06.53 +03:00	2016-03-22 17:07:06.53 +03:00	2016-03-22 17:07:06.53 +03:00	Начисление	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	50,00			
2016-03-22 17:07:05.00 +03:00	2016-03-22 17:07:05.00 +03:00	2016-03-22 17:07:05.00 +03:00	Списание	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	-142,97			
2016-03-22 17:07:05.00 +03:00	2016-03-22 17:07:05.00 +03:00	2016-03-22 17:07:05.00 +03:00	Начисление	Погашенные средства	05.00.0001.00001710.0001	481	142,97			
2016-03-22 17:06:19.00 +03:00	2016-03-22 17:06:19.00 +03:00	2016-03-22 17:06:19.00 +03:00	Списание	Дебетовый счет	03.00.0161.00001709.0001	481	-150,00			

Рис. 358

Адрес Контакты Раство Договоры Документы Счета Карты Купоны Операции Атрибуты Свойства										
Време: 07.03.2016 - ... 28.03.2016 - с										
Перегните заголовки столбцов осад, чтобы сгруппировать по этой столбцу										
Действие с	по	Классификатор ПО	Комментарий	Внешний код	субод.	дата	Ставки Оператор	Код	Порождение от	Акция
Администр. 10000000145155										
2016-03-28 00:00:00.00	2017-03-28 00:00:00.00		Заяв	100993	42451	22.03.2016	1	10000000145156		
			Заяв	100993	42451	22.03.2016	1	10000000145142		
			Заяв	100992	42451	22.03.2016	1	10000000145141		
			Заяв	100992	42451	22.03.2016	1	10000000145139	10000000145138	Начисление на транзакцию
			Заяв	100992	42451	22.03.2016	1	10000000145139		
			Заяв	100992	42451	22.03.2016	1	10000000145138		
			Заяв	100991	42451	22.03.2016	1	10000000145137	10000000145135	Начисление на транзакцию
			Заяв	100991	42451	22.03.2016	1	10000000145136		
			Заяв	100991	42451	22.03.2016	1	10000000145135		
			Заяв	100989	42451	22.03.2016	1	10000000145132		
			Заяв	100987	42451	22.03.2016	1	10000000145123	10000000145122	Начисление на транзакцию
			Заяв	100987	42451	22.03.2016	1	10000000145124		
			Заяв	100987	42451	22.03.2016	1	10000000145123		
			Заяв	100986	42451	22.03.2016	1	10000000145122	10000000145120	Начисление на транзакцию
			Заяв	100986	42451	22.03.2016	1	10000000145121		
			Заяв	100986	42451	22.03.2016	1	10000000145120		
			Заяв	100985	42451	22.03.2016	1	10000000145119		

Рис. 359

Время: 07.03.2016 ▾ --- 28.03.2016 ▾



Рис. 361 и Рис. 362). В данном окне отображаются все транзакции по всем счетам.

Время (по серверу) – время компьютера, на котором установлен сервер. Также в этом поле отображается часовой пояс, в котором физически установлен сервер. Например, на Рис. 363 сервер располагается в Москве GMT +03:00.

Время (по оператору) - время компьютера, с которого просматривается информация о транзакциях. На Рис. 363 представлен пример, когда редактор R-Keeper CRM установлен в Красноярске GMT +07:00.

Время - время внешнего источника транзакции (то есть время, когда транзакция была совершена на внешнем классификаторе ПО). На Рис. 363 представлен пример транзакции, когда касса R-Кеерг находится во Владивостоке GMT +10:00.

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибу
Время: 04.02.2015 ▾ ... 04.02.2015 ▾									
Drag a column header here to group by that column									
Время (по серверу) ▾	Время (оператора)	Время							
2015-02-04 16:43:53.00 +03:00	2015-02-04 20:43:53.00 +07:00	2015-02-04 23:43:53.00 +10:00							
2015-02-04 16:43:53.00 +03:00	2015-02-04 20:43:53.00 +07:00	2015-02-04 23:43:53.00 +10:00							
2015-02-04 16:41:32.00 +03:00	2015-02-04 20:41:32.00 +07:00	2015-02-04 16:41:32.00 +03:00							
2015-02-04 16:41:32.00 +03:00	2015-02-04 20:41:32.00 +07:00	2015-02-04 16:41:32.00 +03:00							
2015-02-04 16:40:42.57 +03:00	2015-02-04 20:40:42.57 +07:00	2015-02-04 16:40:42.57 +03:00							

Рис. 360

ВНИМАНИЕ! Установка часового пояса осуществляется в настройках Windows. (см. Рис. 364)

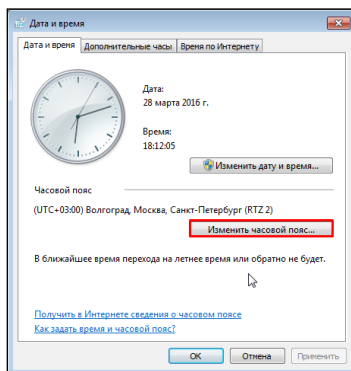


Рис. 361

Операция – тип транзакции по карте/счету. Например, списание со счета или начисление на счет, выдача купона или гашение купона, активация карты или деактивация карты, повышение уровня или понижение уровня счета.

Если R-Keeper CRM используется совместно с **Game Keeper**, то операции «Очки-деньги» соответствуют фискальные операции на кассе game keeper.

Тип счета/Купона – тип счета или купон, по которому была проведена транзакция.

Счет – номер типа счета.

Карта/купон – номер карты, код купона.

Сумма – сумма операции.

Действует с...по – срок действия. Отображает начальную дату действия выданного владельцу купона, и дату окончания действия купона (см. Рис. 365). Так же 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 (см. Рис. 366).

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства
Время: 17.11.2015 ... 17.11.2015										
Перетащите заголовок столбца сюда, чтобы сгруппировать по этому столбцу										
Время	Время (операт)	Время	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действует с	по	Комментарий
13:00.63	2015-11-17 13:31:00.63	403:00	Выдача купона	Кофе в подарок		7084136883974	0,00	2015-11-18 00:00:00.00 +00:	2015-11-19 00:00:00.00 +00:00:	
05:06.72	2015-11-17 13:05:06.72	403:00	Выдача купона	Кофе в подарок		166772256963	0,00	2015-11-18 00:00:00.00 +00:	2015-11-19 00:00:00.00 +00:00:	

Рис. 362

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства
Время: 29.03.2016 ... 29.03.2016										
Перетащите заголовок столбца сюда, чтобы сгруппировать по этому столбцу										
Время	Время (операт)	Время	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действует с	по	Комментарий
2016-03-29	15:36:39.00	403:00	Начисление	Потраченные средства	05.00001.00000400.0001	103	730,00	2016-03-30 00:00:00.00 +03:	2016-04-29 23:59:59.00 +03:00:	
2016-03-29	15:36:39.00	403:00	Ожидание расчета	Новый бонус	01.00227.00000715.0001	103	365,00	2016-03-30 00:00:00.00 +03:	2016-04-29 23:59:59.00 +03:00:	

Рис. 363

Классификатор ПО – название классификатора ПО, через который была произведена операция.

Комментарий – текстовая информация.

Комментарий автоматически заполняется при ручных операциях, или при работе с внешними системами.

Например, в операциях в поле "Комментарии" на профиле владельца автоматически отображается причина внесения денег при пополнении баланса платежной карты на кассе (см. Рис. 367).

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства
Время: 01.03.2016 ... 29.03.2016										
Перетащите заголовок столбца сюда, чтобы сгруппировать по этому столбцу										
Время	Время (операт)	Время	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действует с	по	Комментарий
2016-03-01	2016-03-29 12:	2016-03-29	Начисление	Дебетовый счет	03.00161.00001709.0001		200,00			подарок
2016-03-01	2016-03-29 12:	2016-03-29	Начисление	Дебетовый счет	03.00161.00001709.0001		481	1 000,00		Внесение /Изыятие
2016-03-01	2016-03-29 12:	2016-03-29	Начисление	Потраченные средства	05.00001.00001710.0001		481	1 000,00		Внесение /Изыятие
2016-03-01	2016-03-29 12:	2016-03-29	Списание	Дебетовый счет	03.00161.00001709.0001		481	-750,50		

Рис. 364

При удалении чека на кассе в операциях в поле "Комментарии" на профиле владельца автоматически отображается расшифровка удаления *"Не начислено. Возврат чека"* см. Рис. 368.

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции	Атрибуты	Свойства	
Время: 29.03.2016 ... 29.03.2016											
Перетащите заголовок столбца сюда, чтобы сгруппировать по этому столбцу											
Время	Время (операт)	Время	Операция	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Действует с	по	Классификатор	Комментарий
890	Списание		Потраченные средства	05.00001.00000400.0001	103	-260,00				Вал 1	
890	Начисление		Потраченные средства	05.00001.00000400.0001	103	260,00				Вал 1'	
890	Ожидание расчета		Новый бонус	01.00227.00000715.0001	103	130,00	2116-03-30 00:00:00.00 +00:	2016-04-29 23:59:59.00 +03:00:		Вал 1'	Не начислено (not charged). Возврат чека (receipt return)
890	Списание		Потраченные средства	05.00001.00000400.0001	103	-750,00				Вал 1	

Рис. 365

Внешний код – код операции во внешней системе (например, для R-Кеерер это номер чека).

Дата – дата проведения транзакции.

Станция – код станции, на которой была проведена транзакция.

Оператор – имя пользователя, который вносил ручные изменения по данному счету. Например, операция «Ручное начисление / списание средств».

Код – идентификатор транзакции.

Порождена от – идентификатор родительской транзакции.

Акция – название акции, по которой отработала транзакция.

Для просмотра сумм по каждому типу счета перетяните с помощью функции Drag Drop столбец «Тип счета» на серое поле (см. Рис. 369).

Адреса	Контакты	Родство	Договора	Документы	Счета	Карты	Купоны	Операции
Время:		01.03.2016	---	29.03.2016				
Тип счета / купона								
Время (по серверу)	Время (оператора)	Время	Операция					
▷ Тип счета / купона : (COUNT=1, SUM=0,00)								
▷ Тип счета / купона : Дебетовый счет (COUNT=19, SUM=4499,00)								
▷ Тип счета / купона : Потраченные средства (COUNT=11, SUM=4123,29)								
▷ Тип счета / купона : Скидочный купон 20% (COUNT=1, SUM=0,00)								

Рис. 366

Для просмотра сумм по каждому счету перетяните с помощью функции Drag Drop столбец «Счет» на серое поле (см. Рис. 370).

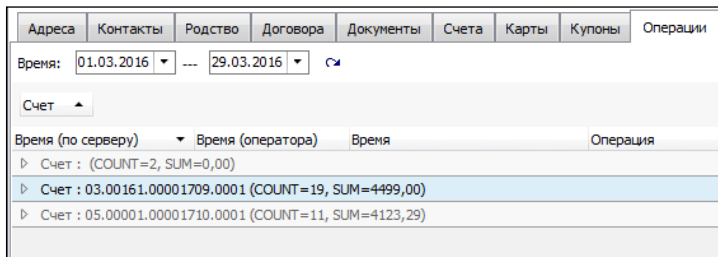


Рис. 367

Для просмотра чека, пробитого на кассе, в R-Кеерер CRM необходимо щелкнуть двойным щелчком мыши по операции. Пример чека представлен на Рис. 371.

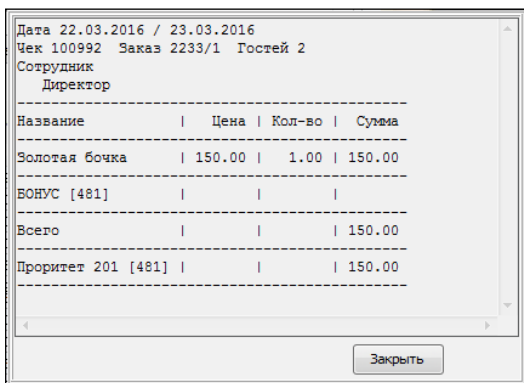



Рис. 368

3.5.1.2.10 Закладка Атрибуты

На закладке «Атрибуты» отображается все атрибуты, заведенные в справочнике «Атрибуты» (см. п. 3.4.10). Пример представлен на Рис. 372 

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. 369

3.5.1.2.11 Закладка Свойства

На закладке *Свойства* отображаются все заведенные свойства с флагом «Клиенты» (см. п. 3.4.15). Вид закладки представлен на Рис. 373. 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				Значение			
	<input checked="" type="checkbox"/>	Типы гостя			VIP			
	<input type="checkbox"/>	Организация			R-Keeper			

Рис. 370

3.5.1.2.12 Закладка Сканирование

Закладка *Сканирование* отобразится только в случае, если к системе подключено сканирующее устройство.

Данные о клиенте могут быть заполнены автоматически при сканировании документа клиента (паспорта). Для сканирования данных клиента нужно выбрать закладку «Сканирование» и из контекстного меню выбрать 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. 374).

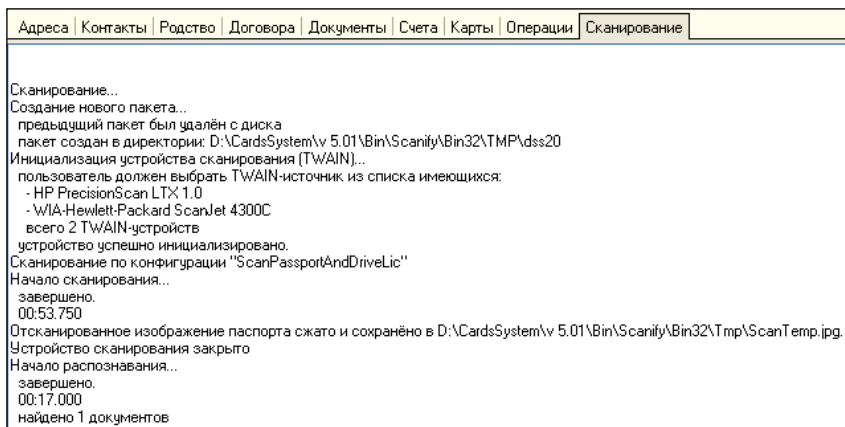


Рис. 371

3.5.2 Выпуск карт

Титульный экран приложения R-Keeper CRM представлен на Рис. 375.

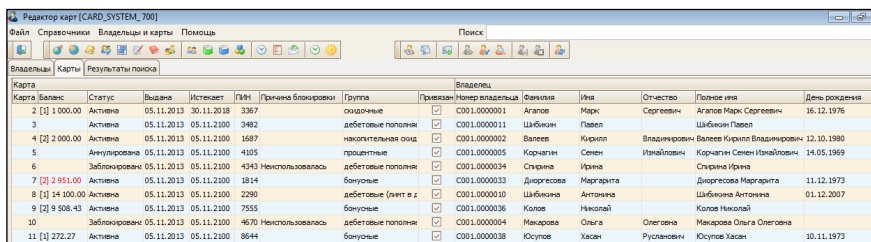


Рис. 372

Находясь в титульном окне программы можно создавать новые карты. Карты могут быть созданы группой или по одной. В зависимости от настроек в словаре «Параметры системы» (см. пункт 3.3.3), при выпуске может наследоваться информация предыдущего выпуска карт, или

наследование параметров от карты, которая выделена в данный момент.

При выпуске карт, можно привязывать карты к профилю владельца или создавать карты без привязки к профилю.

Карты не привязаны к Владельцам - это карты без возможности применения, такие карты не участвуют в лицензировании. Карты, которые не привязаны к владельцу, могут быть «выпущены» многократно в редакторе R-Кeeper CRM, такая возможность предоставлена для изменения свойств карты.



Рис. 376.

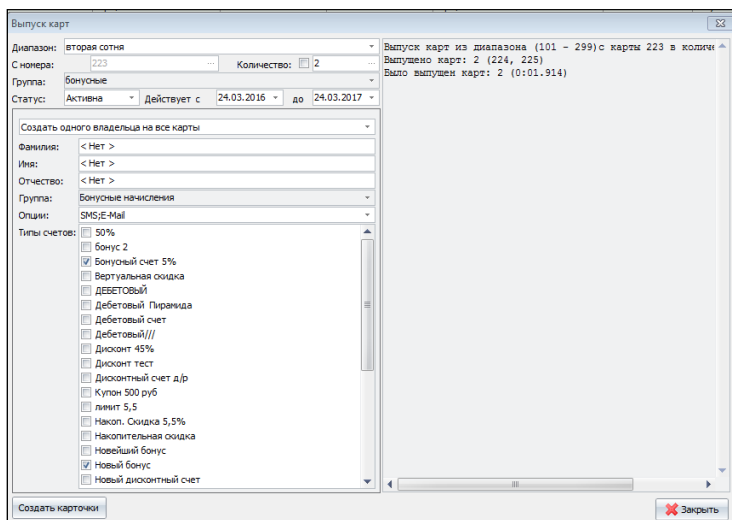


Рис. 373

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. 377), и предложит создать карты со следующим свободным номером из данного диапазона.

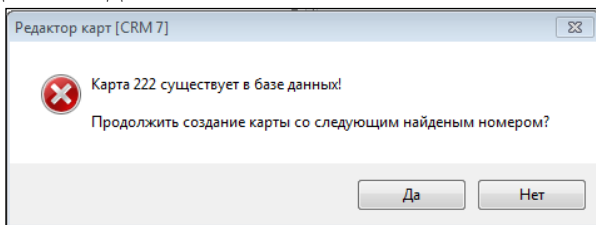


Рис. 374

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. 378).

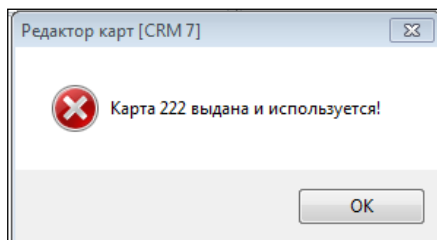


Рис. 375

Если такой диапазон с номерами карт в системе не заведен, то система выдаст сообщение, представленное на Рис. 379.

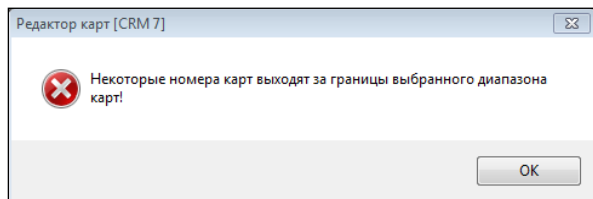


Рис. 376

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. 380.

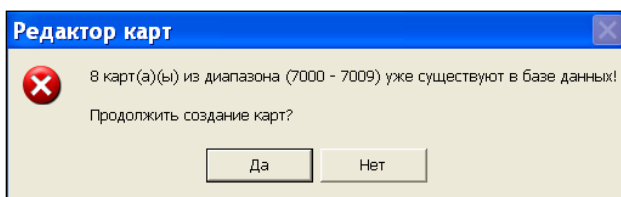


Рис. 377

Нажмите «Да» для продолжения создания карт, «Нет» или «Отмена» для отмены операции. В случае подтверждения операции система выдаст сообщение, представленное на Рис. 381.

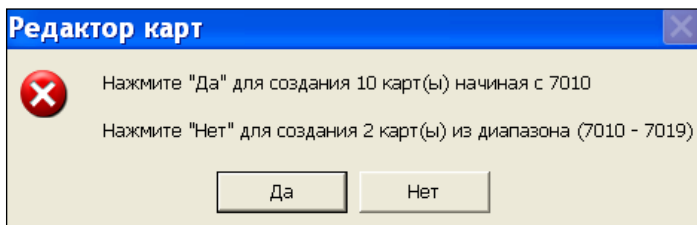
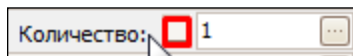


Рис. 378

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 Владелец (см. Рис. 376): выберите из ниспадающего списка режим создания карты.

1. *Не создавать владельцев, 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. 3.5.1.2.7, о добавлении типа счета см. п.3.5.1.2.6).
2. *Создать одного владельца 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. 3.5.1).

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, 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.

3.5.3 Поиск клиента. Поиск карты.

Для поиска владельца или карты перейдите на закладку *Клиенты* или на закладку *Карты*. Из контекстного меню выберите пункт «Запросить данные по владельцам», если вы находитесь на закладке «Клиенты», либо пункт «Запросить данные по картам», если вы находитесь на закладке «Карты» (см. Рис. 382 Рис. 383).

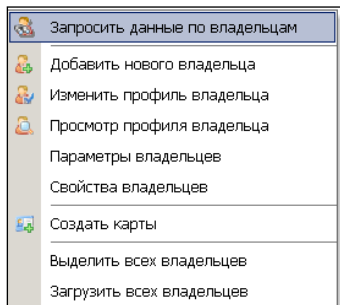


Рис. 379

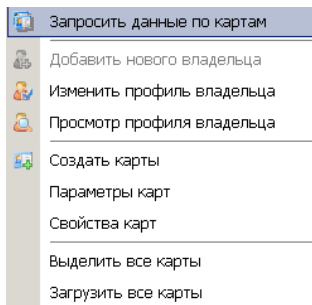


Рис. 380

Затем на экране откроется окно поиска, представленное на Рис. 384.

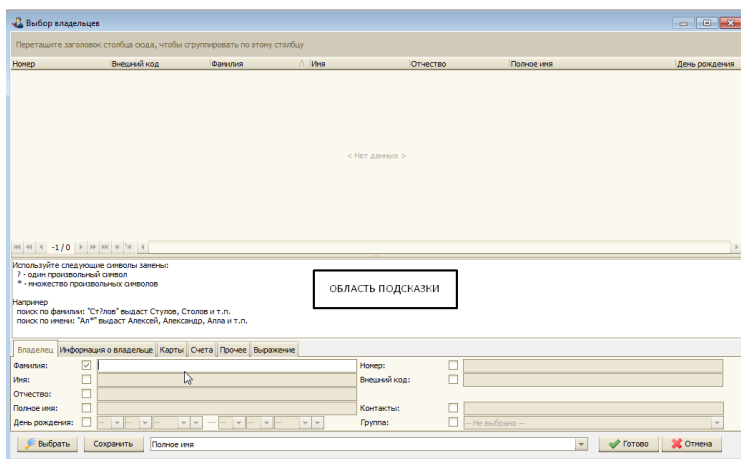


Рис. 381



Закладка «Владелец» (см. Рис. 384).

Фамилия – фамилия из профиля владельца.

Имя – имя из профиля владельца.

Отчество – отчество из профиля гостя.

Полное имя – полное имя из профиля гостя.

Дата рождения – день рождения владельца. Можно сделать выборку карт с днями рождениями, входящими в определенный период. Для этого необходимо задать интервал дат.

Номер – в этом поле можно ввести номер с профиля владельца.

Внешний код - в этом поле можно ввести внешний код с профиля владельца.

Контакты – в данном поле можно ввести номер телефона или электронный адрес владельца.

Группа - из выпадающего списка можно выбрать группу, в которую входят владельцы.

Закладка «Информация о владельце» (см. Рис. 385).

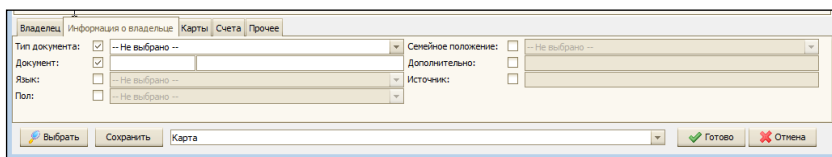


Рис. 382

Тип документа - в этом поле из выпадающего списка можно выбрать тип документа (паспорт, водительское удостоверение). Типы документов указываются в соответствующем пункте Настроек (см. пункт 3.4.7).

Документ – вводится серия, номер документа с профиля владельца.

Язык – язык из профиля владельца, выбирается из выпадающего списка.

Пол – пол из профиля владельца, выбирается из выпадающего списка.

Семейное положение – семейное положение из профиля владельца, выбирается из выпадающего списка.

Дополнительно – любая дополнительная информация о владельце.

Источник - текстовое поле (например, где была заполнена анкета).

Закладка «Карты» (см. Рис. 386).

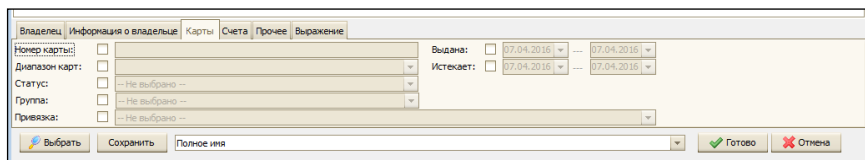


Рис. 383

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 «Счета» (см. Рис. 387)

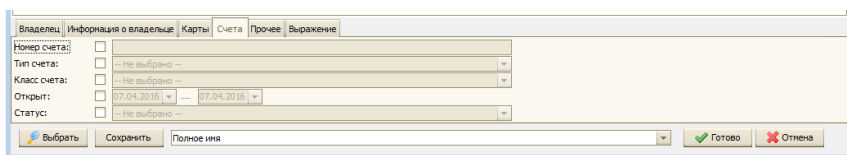


Рис. 384

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.

Страница Прочее (см. Рис. 388).

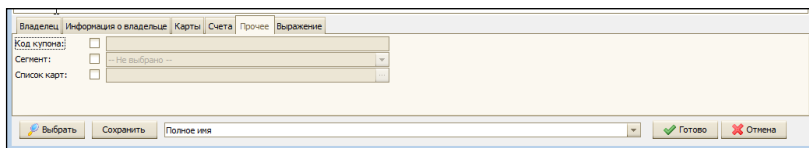


Рис. 385

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. 389.

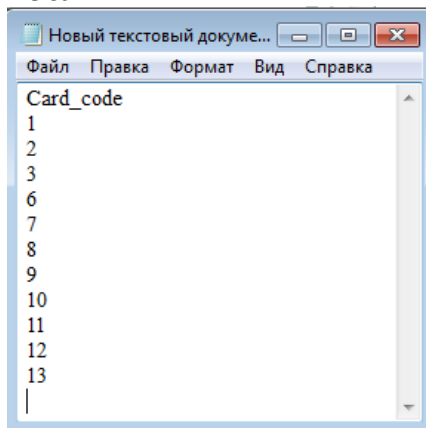


Рис. 386

Закладка «Выражение» (см. Рис. 390).

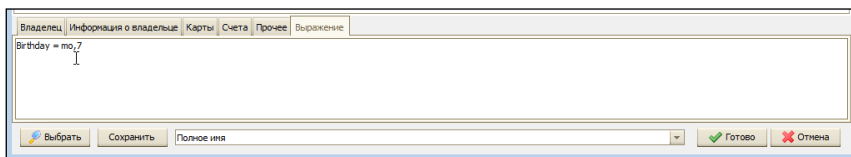


Рис. 387

На закладке "Выражение" задается формула выбора клиентов по параметрам. Ниже приведены примеры поиска.

1. Поиск по номеру карты. Синтаксис для перечисления номеров карт:

```
((Card_Code > 1) and (Card_Code < 10)) or (Card_Code = 22,47,49,51)
```

2. Поиск по фамилии, имени, отчеству:

- *F_Name (FN)* - имя
- *L_Name (LN)* - фамилия
- *M_Name (MN)* - отчество
- *Full_Name* - полное имя
- ? - любой одиночный символ
- * - любое количество символов

```
(FN = 'Петр') and (MN = 'Алекс*') and (LN = 'Сидоров')
```

3. Поиск по статусу карты (Card_Status или CS):

- *active (a или 1)* - активная карта
- *inactive (ia или 2)* - не активная карта
- *blocked (b или 3)* - заблокированная карта
- *disabled (d или 4)* - аннулированная карта
- *issue (is или 5)* - карта в режиме выдачи

(Card_Status = active,b,is)

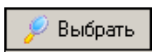
4. Поиск по дате рождения:

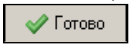
- *mo* (1) - понедельник
- *tu* (2) - вторник
- *we* (3) - среда
- *th* (4) - четверг
- *fr* (5) - пятница
- *sa* (6) - суббота
- *su* (7) - воскресенье

поддержаны форматы *YYYY-MM-DD* и *DD.MM.YYYY*

(Birthday = mo,7) and (bd = '*-12-*')

(Birthday >= '1985-01-15') and (bd <= '1985-02-15')



Если совпадения найдены, на экране откроется список найденных совпадений (см. Рис. 391). Выберите нужного гостя/карту и нажмите клавишу .

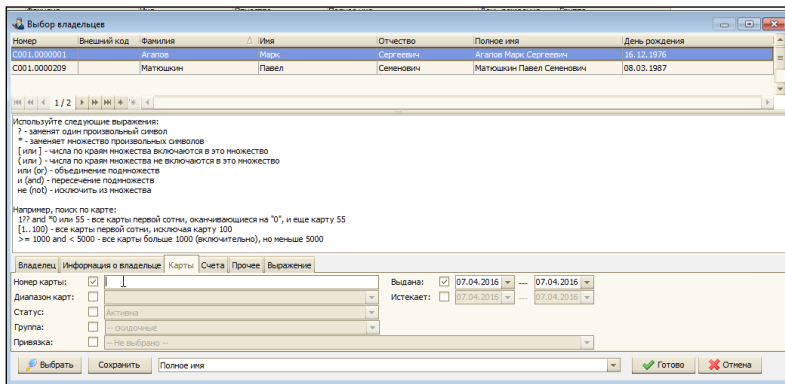


Рис. 388


3.5.4 Редактирование параметров и свойств

В системе возможно редактирование параметров владельцев и карт.

3.5.4.1 Редактирование профиля одного владельца.

Для редактирования профиля одного владельца необходимо сначала осуществить его поиск в базе данных (см. п. 3.5.3



Рис. 392). Нужно внести необходимые изменения и сохранить, нажав кнопку "Сохранить изменения" .

3.5.4.2 Редактирование параметров группы владельцев.

Для редактирования параметров группы владельцев необходимо выделить владельцев, для которых нужно применить изменения:

- для выделения всей группы нужно использовать команду контекстного меню "Выделить всех владельцев".

- для выборочного выделения пользователей в списке нужно воспользоваться сочетанием клавиш Ctrl + левая клавиша мыши.

- для выделения в списке владельцев подряд нужно воспользоваться сочетанием клавиш Shift + левая клавиша мыши.

Далее из контекстного меню выбрать пункт «Параметры владельцев» (см. Рис. 393).

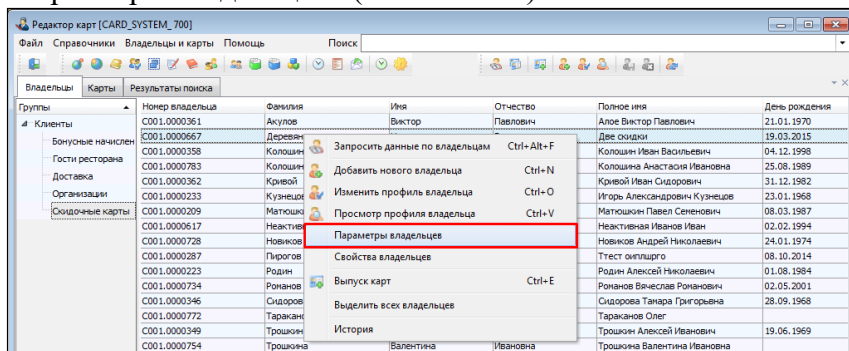


Рис. 389

В открывшемся окне (см. Рис. 394)



- установить «Тип неплательщика» (см. пункт 3.4.12)
- изменить «Язык», «Семейное положение», «Пол владельца», параметр «Курящий»
- перенести владельцев из одной Группы в другую
- в поле «Источник» вписать любой текст, который отобразится на профиле владельцев

- в поле «Дополнительно» так же можно ввести любую текстовую информацию о владельце
- разрешить или запретить «Межуровневый переход»
- настроить использование «Верификации» для владельцев.

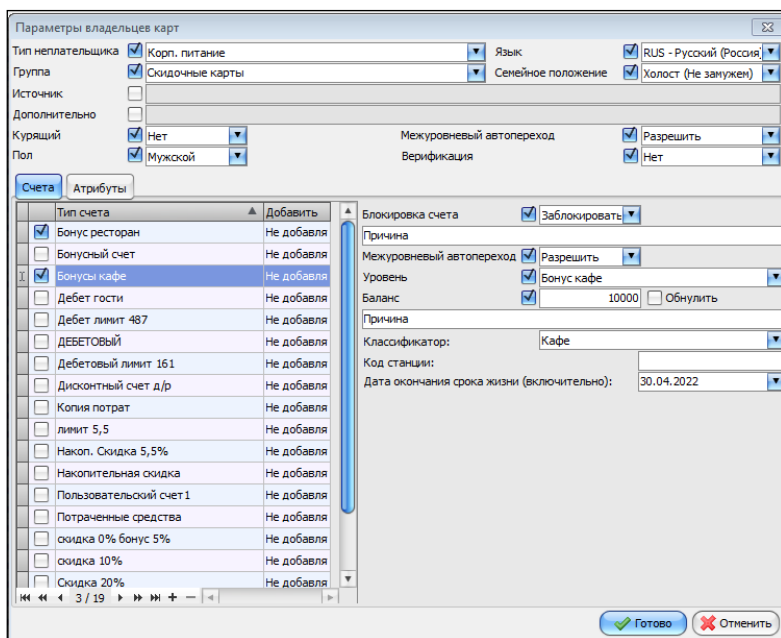


Рис. 390

На закладке «Счета» можно выбрать счет или несколько счетов, для редактирования.

Выбранный «Тип счета» для редактирования, можно добавить на профиль владельца. Для этого в пункте «Добавить» выберете параметр «Добавить в случае отсутствия» (см. Рис. 395)

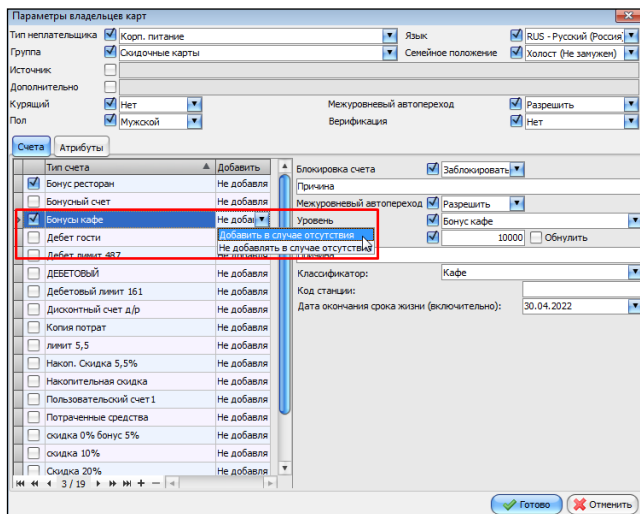


Рис. 391

В правой части окна можно отредактировать выбранный «Тип счета»:

Блокировка счета – позволяет заблокировать или разблокировать счет, с указанием причины

Межуровневый переход – разрешить или запретить использование, выбрать «Уровень» для межуровневого перехода (см. Рис. 396).

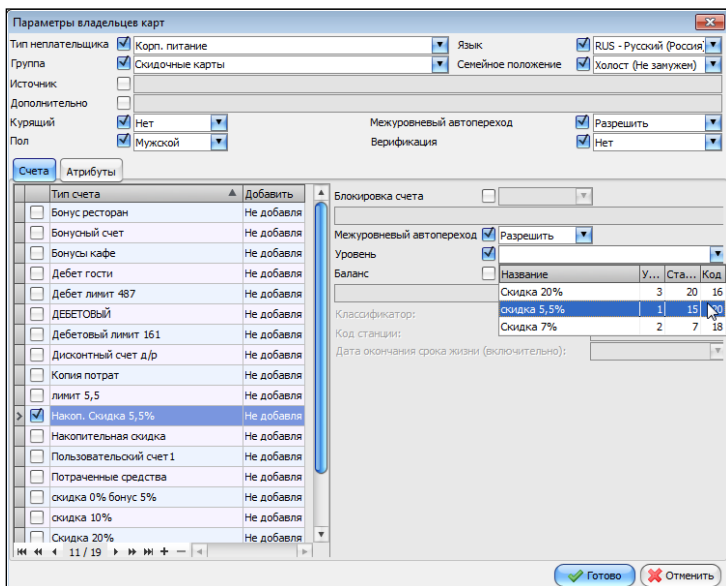


Рис. 392

Баланс – пополнить или обнулить баланс выбранного счета, с указанием причины.

Для того чтобы обнулить баланс выбранного счета, в поле Баланс нужно выставить «ноль» и флаг «Обнулить» (см. Рис. 397).

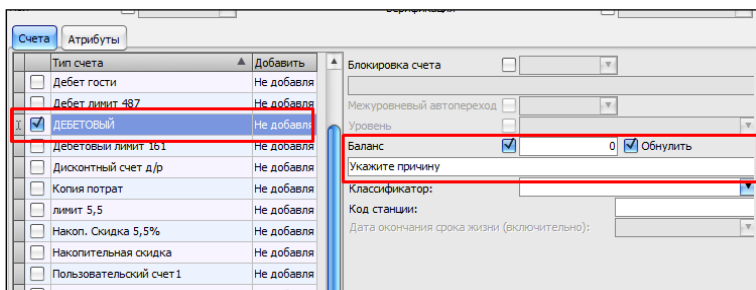


Рис. 393

Так же можно указать «Классификатор» и «Код станции».

Дата окончания срока жизни (включительно) – для бонусного счета можно установить срок жизни бонусов.

На закладке «**Атрибуты**» флагами необходимо указать перечень атрибутов для данной группы клиентов и в поле «Установка» выбрать действие включить/выключить (см. Рис. 398).

Параметры владельцев карт

Тип неплательщика Язык

Группа Семейное положение

Источник

Дополнительно

Курящий Межуровневый автопереход

Пол Верификация

Счета **Атрибуты**

	Название	Комментарий	Установка
<input checked="" type="checkbox"/>	Любитель кофе	Любитель кофе	Включить
<input type="checkbox"/>	Любитель музыки		
<input type="checkbox"/>	Любитель пива		
<input type="checkbox"/>	Семейные мероприятия		

« « « 1 / 4 » » »

Рис. 394

3.5.4.3 Редактирования свойств группы клиентов.

Для редактирования свойств группы владельцев необходимо выделить владельцев: 1. Для выделения всей группы нужно использовать команду контекстного меню "Выделить всех владельцев". 2. Для выборочного выделения пользователей в списке нужно воспользоваться сочетанием клавиш Ctrl + левая клавиша мыши. 3. Для выделения в списке владельцев подряд нужно воспользоваться сочетанием клавиш Shift + левая клавиша мыши (см. Рис. 399).

Владельцы	Карты	Результаты поиска	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя	День рождения	Группа
Группы		Номер владельца	Акулов	Виктор	Павлович	Акул Виктор Павлович	21.01.1970	Серебряные карты
Клиенты		С001.0000361	Дерезинко	Никола	Валерьевич	Дерезинко	19.03.2015	Серебряные карты
Бюджетные начисления		С001.0000358	Колпакин	Иван	Васильевич	Колпакин Иван Васильевич	04.12.1998	Серебряные карты
Гости ресторана		С001.0000783	Колпашина	Александра	Ивановна	Колпашина Александра Ивановна	25.08.1989	Серебряные карты
Доставка		С001.0000362	Кривой	Иван	Сидорович	Кривой Иван Сидорович	31.12.1982	Серебряные карты
Организации		С001.0000353	Крутецкая	Ирина	Александровна	Ирина Александровна Крутецкая	23.01.1968	Серебряные карты
Серебряные карты		С001.0000209	Матюшкин	Павел	Степанович	Матюшкин Павел Степанович	08.03.1987	Серебряные карты
		С001.0000617	Неквистина	Иван	Иванович	Неквистина Иван Иванович	02.02.1994	Серебряные карты
		С001.0000728	Никонов	Андрей	Николаевич	Никонов Андрей Николаевич	24.01.1974	Серебряные карты
		С001.0000287	Никольский	Александр	Александрович	Никольский Александр Александрович	08.10.2014	Серебряные карты
		С001.0000223	Родин	Александр	Николаевич	Родин Александр Николаевич	01.08.1984	Серебряные карты
		С001.0000734	Романов	Валентин	Романович	Романов Валентин Романович	02.05.2001	Серебряные карты
		С001.0000344	Сидоров	Иван	Иванович	Сидоров Иван Иванович	28.09.1988	Серебряные карты
		С001.0000772	Тараканов	Олег	Олегович	Тараканов Олег Олегович	19.06.1969	Серебряные карты
		С001.0000349	Трошкин	Александр	Иванович	Трошкин Александр Иванович	19.06.1969	Серебряные карты
		С001.0000754	Трошкина	Валентина	Ивановна	Трошкина Валентина Ивановна	19.06.1969	Серебряные карты
		С001.0000347	Федорчук	Леонид	Александрович	Федорчук Леонид Александрович	21.05.1980	Серебряные карты

Рис. 395

Далее нужно выбрать в контекстном меню пункт *Свойства владельцев* и в появившемся окне (см. Рис. 400) выбрать свойства для выделенного в списке клиента/ группы клиентов.

Свойства

Территория
Москва

Уровень карты
Серебряные

< Не изменено >
< Нет >
Серебряные
Золотые
Платиновые

Готово Отменить

Рис. 396

3.5.4.4 Редактирование карты

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. 3.5.3). После поиска и отображения найденной карты в списке (см. Рис. 401), 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).

Карты	Карта	Баланс	Статус	Выдана	Истекает	ПИН	Причина блокировки	Группа	Правлена	Номер владельца	Фамилия	Имя	Отчество	Полное имя
	1 [1] 5 946.63	Активна	05.11.2013	05.11.2100	3884		дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000111	Шелева	Татьяна	Ивановна	Шелева Татьяна Ивановна	
	6	Заблокирована	05.11.2013	05.11.2100	4342	Неиспользовалась	дебетовые пополнения	<input type="checkbox"/>	С001.0000034	Сидорова	Ирина	Ивановна	Сидорова Ирина Ивановна	
	20	Заблокирована	04.11.2013	05.11.2100	4678	Неиспользовалась	дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000004	Иванова	Юлия	Ивановна	Иванова Юлия Ивановна	
	15 [1] 1 000.00	Активна	05.11.2013	05.11.2100	1103		дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000035	Сидорова	Юлия	Ивановна	Сидорова Юлия Ивановна	
	40	Заблокирована	06.11.2013	06.11.2100	2391	не работает	дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000021	Клюшова	Светлана	Ивановна	Клюшова Светлана Ивановна	
	45 [1] 1 563.00	Активна	17.03.2014	17.03.2016	3500		дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000203	Прошкин	Иван	Иванович	Прошкин Иван Иванович	
	56 [1] 1 000.00	Активна	18.09.2014	18.09.2016	8564		дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000220	Кулиничев	Федор	Федорович	Кулиничев Федор Федорович	
	58 [1] 2.00	Активна	24.03.2014	18.09.2016	8320		дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000224	Павлова	Татьяна	Ивановна	Павлова Татьяна Ивановна	
	101	Активна	14.03.2014	18.09.2016	1895		дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000103	Королев	Иван	Иванович	Королев Иван Иванович	
	174 [2] 6 000.00	Активна	10.12.2014	18.03.2016	6486		дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000349	Трошкин	Алексей	Иванович	Трошкин Алексей Иванович	
	184 [3] 1 379.20	Анулирована	12.01.2015	18.04.2016	2520		дебетовые пополнения	<input checked="" type="checkbox"/>	С001.0000361	Акулов	Виктор	Павлович	Акулов Виктор Павлович	

Рис. 397

Далее необходимо использовать команду всплывающего меню *Параметры карт*. Откроется окно, представленное на Рис. 402.

Параметры карт

Статус: Активна

Причина:

Выдана: Действует до: 10.04.2016

Группа: дебетовые пополняемые

Менеджерское подтверждение

Готово Отменить

Рис. 398

Статус – в этом поле можно изменить статус карты (активна, неактивна, аннулирована, заблокирована).

Причина – в этом поле можно указать причину блокировки карты.

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, необходимо выбрать в контекстном меню пункт *Свойства карт* и в появившемся окне (см. Рис. 403) нужно выбрать свойства для выделенных в списке карт.

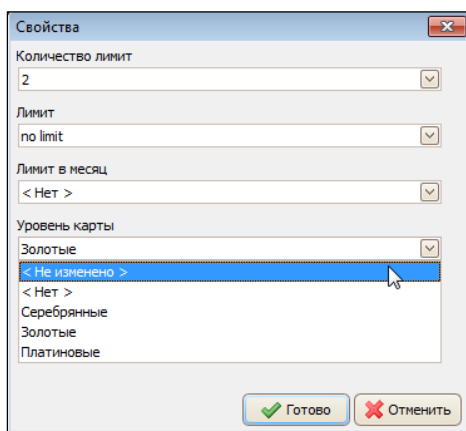


Рис. 399

3.6 Выгрузка данных из R-Кеерер CRM в файл

Для выгрузки данных из базы RK CRM в файл на закладке «*Карты*» нужно вызвать контекстное меню и выбрать пункт «*Запросить данные по картам*» (см. Рис. 404).

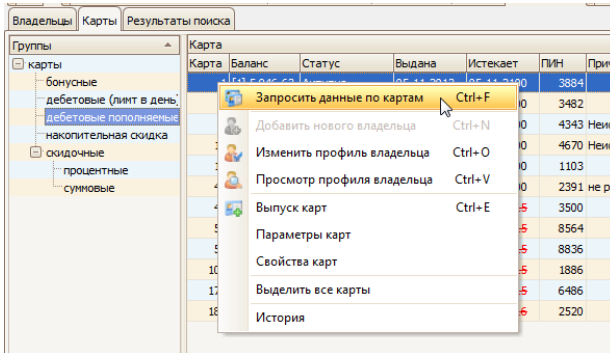


Рис. 400

В открывшемся окне (см. Рис. 405

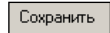


Рис. 406) выберите место сохранения

текстового файла и нажмите клавишу

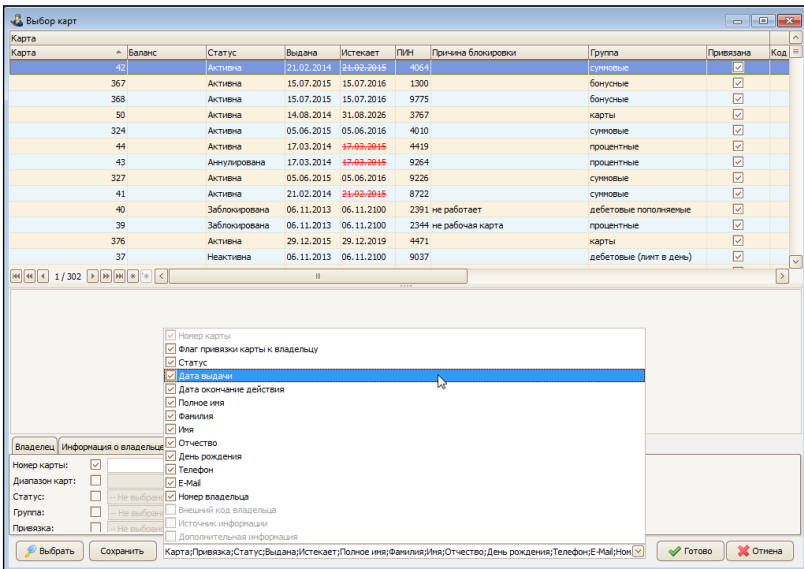
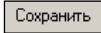


Рис. 401

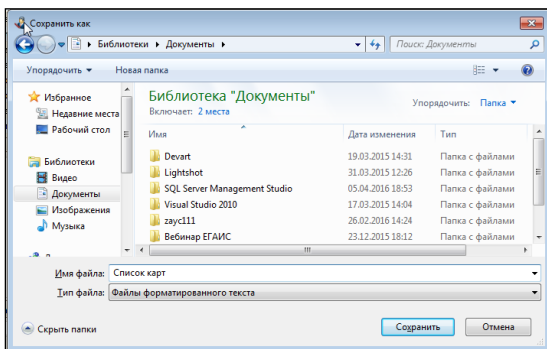


Рис. 402

Если после выгрузки данных в Excel данные необходимо разбить по столбцам, то нужно воспользоваться функцией «Текст по столбцам» (см. Рис. 407).

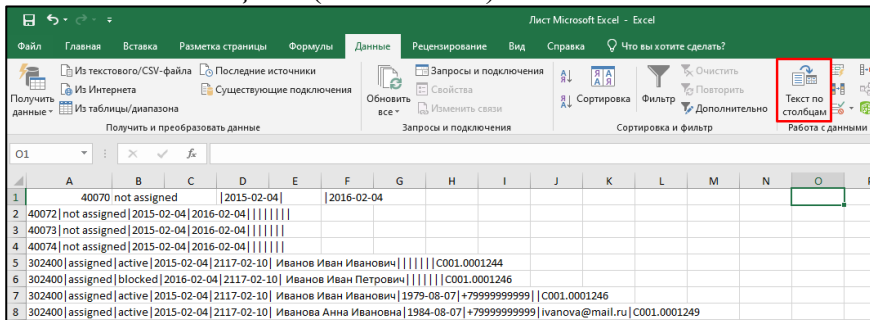


Рис. 403

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. 408.

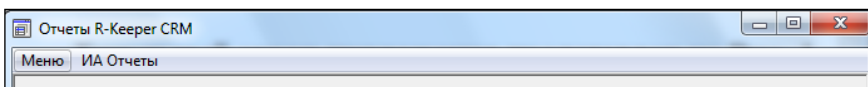


Рис. 404

4.1 Состав приложения «Отчеты R-Keeper CRM»

В пункте «*Меню*» (см. Рис. 409) данного приложения пункты «*Календарь рассылки*» и «*Настройка рассылки*» предназначены для настройки отчетов «*Отчеты для рассылки*». Настройка отчетов/рассылки осуществляется службой поддержки или системным администратору. 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.

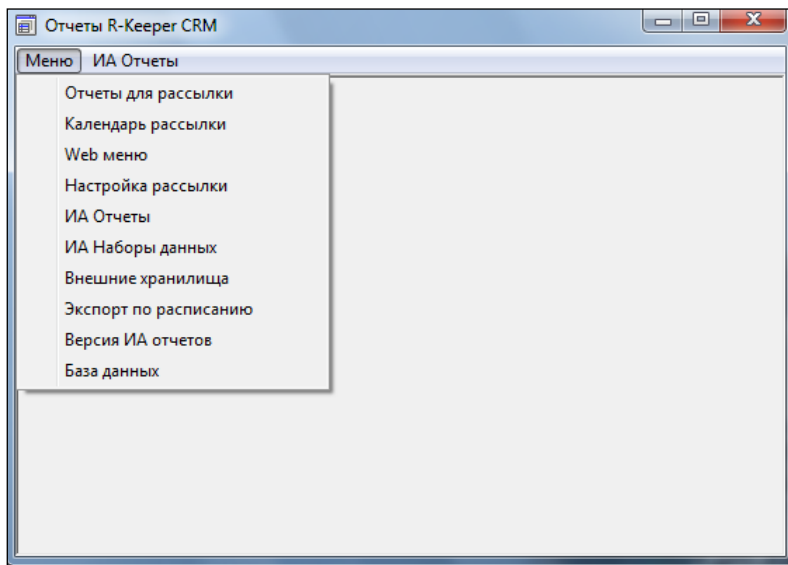


Рис. 405

В пункте **«ИА Отчеты»** главного меню доступны следующие группы отчетов (см. Рис. 410):

- Аналитические отчеты
- Дополнительные отчеты
- Кубы
- Стандартные отчеты
- Специальные отчеты.

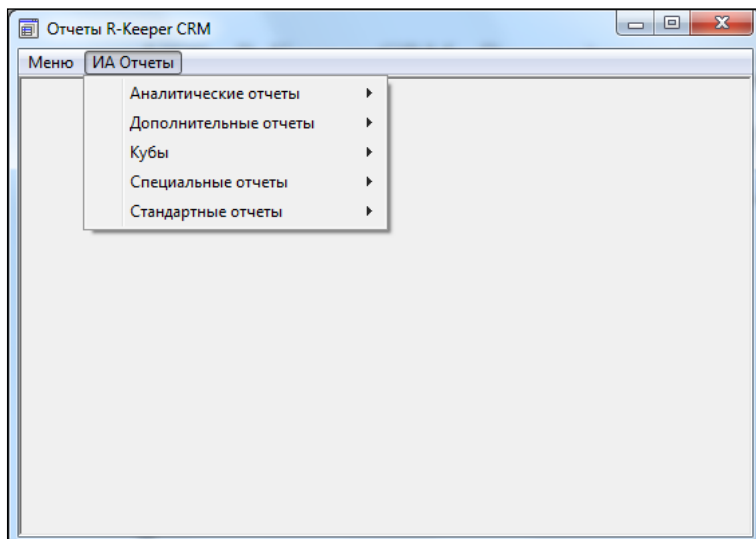



Рис. 406

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. 411).

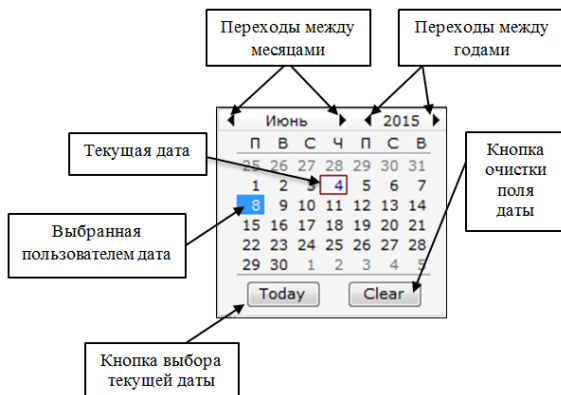


Рис. 407

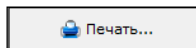


Рис. 412).

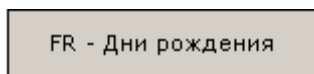


Рис. 408

4.3 Аналитические отчеты

Аналитические отчеты - содержатся следующие отчеты (см. Рис. 413): «ABC анализ», «RFM анализ», «ТорN куб», «Анализ гостей по полу и возрасту », «Движения и остатки».

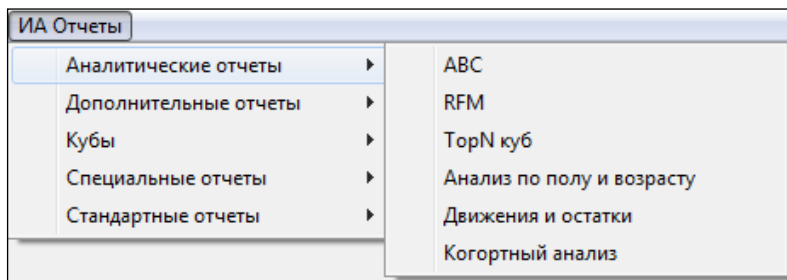


Рис. 409

4.3.1 Отчет «ABC анализ»

«ABC анализ» разделяет владельцев карт на три группы (ABC) в зависимости от потраченных средств. Фильтр отчета «ABC».

4.3.1.1 Фильтр отчета «ABC анализ»

Фильтр отчета представлен на Рис. 414

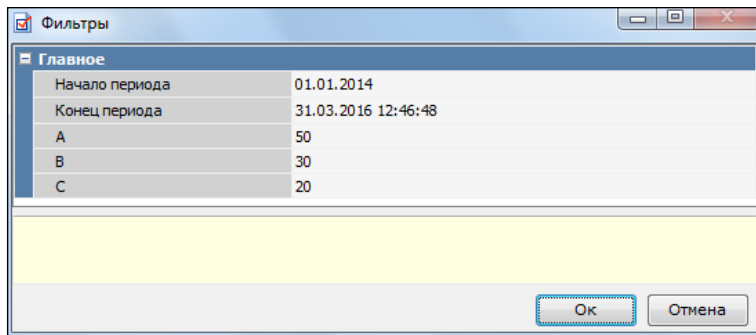


Рис. 410

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. 415.

Категория	ФИО	Карта	Сумма затрат
Категория : А			691659,70
A	Ильин Илья Иванович	171	263238,8
A	Вахрушкина Александра Витальевна	20	195152,4
A	Федорчук Леонид Алексеевич	173	140835
A	Мышкина Сирафина Михайловна	175	92433,5
			691659,70
Категория : В			468245,65
B	Игорь Александрович Кузнецов	57	85363
B	Вершков Николай Васильевич	16	71809,75
B	Боронов Илья Ильич	194	66797,5
B	Агофонов Сергей Сергеевич	54	55872
B	Алов Виктор Павлович	184	53363
B	Тестов Тест Тестович	58	49310
B	Агапов Марк Сергеевич	2	44230,4
B	Тарасов Иван Васильевич	304	41500
			468245,65
Категория : С			303538,90
C	Диортецова Юлия	300	37710
C	Проворова Бонюкото Счета	187	34150
C	Вахрушкина Александра Витальевна	20	33842
C	Тестов Тест Тестович	58	33450
C	Родин Алексей Николаевич	51	29260
C	Сидорчук Агафон Васильевич	103	27314
C	Сидорова Танара Григорьевна	172	24358
C	Опаткин Сергей Сергеевич	195	22550
C	скидочная суммовая	42	21770
C	Иванов Иван Сергеевич	48	20444,9
C	Иванова Марья Петровна	55	18690
			303538,90
			1463444,25

Рис. 411

Категория – название группы А, В или С.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Карта – номер карты владельца.

Сумма потраат – 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. 416

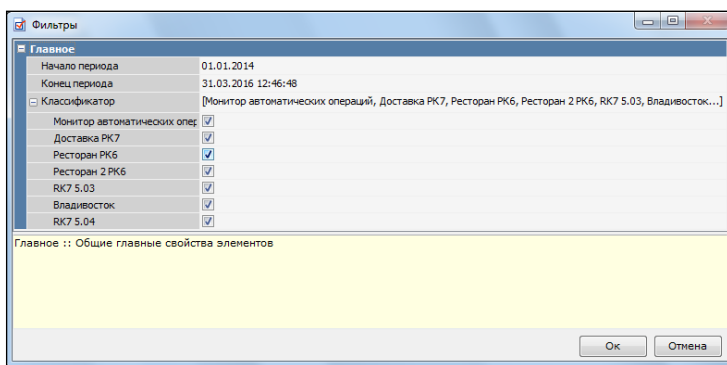


Рис. 412

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. 417.

RFM

Дата 01.03.2014 - 17.04.2015 12:50:24

Перетащите сюда заголовок столбца для группировки по этому полю

Карта	ФИО	Количество посещений	Последний визит, дней назад	Сумма затрат
20	Вахрушкина Александра Витальевна	53	94	209989,4
194	Воронов Илья Ильич	50	0	113747,5
185	Кривош Иван Сидорович	24	84	15932,9
187	Проверка Бонусного Счета	19	46	34150
184	Алюев Виктор Павлович	17	14	53363
176	Сидорова Людмила Анатольевна	13	91	9848,6
58	Тестов Тест Тестович	11	163	49310
0	ООО "Сфера"	10	29	710
190	Иванов Иван Андреевич	9	65	10210
304	Тарасов Иван Васильевич	8	14	41500
305	Житков Борис Степанович	8	3	5570
180	Колошин Иван Васильевич	7	59	9670
25	ООО "Ромашка"	7	18	1140
25	Агалов Марк Сергеевич	7	18	380
303	Пьяликин Роман Романович	6	8	8300
192	Проверка онс рассылка	6	14	3750,4
0	ООО "Ромашка"	6	29	590
57	Игорь Александрович Кузнецов	5	79	10896
181	Кривошопова Галина Васильевна	5	14	8640
43	Федот Максим Григорьевич	5	60	1732
0	Макарова Ирина Владимировна	5	29	776
183	Алферова Ирина Анатольевна	4	74	7350
302	Корчагин Семен Измайлович	4	18	1410
114	ООО "Сфера"	4	18	1100

Рис. 413

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 потратами 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. 418.

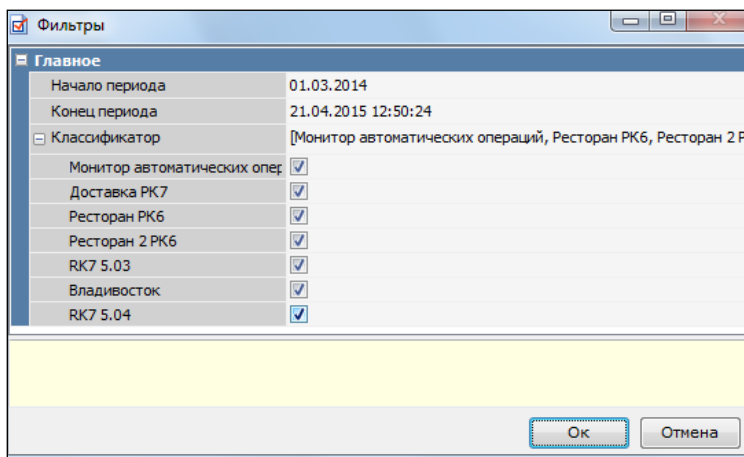


Рис. 414

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Классификатор – программы, с которыми работают карты гостей, например R-Кеерг7.

4.3.3.2 Содержание отчета «ТорN куб»

Пример отчета представлен на Рис. 419.

ФИО	Карта	Телефон	Email	День рожд...	Количество посещений	Количество дней	Сумма затрат	Средняя сумма затрат
Колосин Иван Васильевич	180	+7548454545	Пусто	04.12.1998	7	6	9 670,00	1 381,43
Житков Борис Степанович	305	+7895561132	b-zhitkov@ma	15.08.1969	8	4	5 570,00	696,25
Тарасов Иван Васильевич	304	+7847542163	ivan.tarasov@	Пусто	8	2	41 800,00	5 187,50
Векрутин Александр Витальевна	20	+7952125141	lvakhrushkina	01.10.1987	9	1	9 622,40	1 091,38
Иванов Иван Андреевич	190	+2896524326	ivanov@gmail	29.02.1996	10	4	18 510,00	1 951,00
Федот Максим Григорич	Итого				10	4	3 464,00	692,80
	44	+7(386)120-5	fgrigorich@bi	17.03.2014	5	2	1 732,00	346,40
	43	+7(386)120-5	fgrigorich@bi	17.03.2014	5	2	1 732,00	346,40
Алферова Ирина Анатольевна	Итого				12	6	16 616,00	2 769,34
	183	+7654951246	alferova-ira@	29.12.1970	6	3	8 308,00	1 384,67
	182	+7654951246	alferova-ira@	29.12.1970	6	3	8 308,00	1 384,67
Родин Алексей Николаевич	Итого				12	9	600,00	150,00
	51	+7918564489	rodin_a@bk.ru	01.08.1984	4	3	200,00	50,00
	22	+7918564489	rodin_a@bk.ru	01.08.1984	4	3	200,00	50,00
	19	+7918564489	rodin_a@bk.ru	01.08.1984	4	3	200,00	50,00
Сидорова Людмила Анатольевна	176	+7654951351	sidorovai@bk	30.11.1979	13	2	9 846,60	757,58
Кривошапова Галина Васильевна	Итого				14	8	34 580,00	4 348,00
	181	+7917546154	gkrivoshapov	29.12.1966	7	4	17 290,00	2 470,00
	179	+7917546154	gkrivoshapovi	29.12.1966	7	4	17 290,00	2 470,00
Кривой Иван Сидорович	185	+7951256978	krivoi_ivam@	21.12.1982	15	2	8 276,00	551,73
Алоев Виктор Павлович	184	+79558561465	aloevviktor@li	21.01.1970	17	6	53 363,00	3 139,00
Проверка Бонусного Счета	187	Пусто	Пусто	06.02.2015	19	7	34 150,00	1 797,37
Рокотов Василий Иванович	Итого				24	4	27 847,20	2 328,94
	311	+7914524161	rokatov_v@	08.04.1978	12	2	13 973,60	1 164,47
	308	+7914524161	rokatov_v@	08.04.1978	12	2	13 973,60	1 164,47

Рис. 415

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 потраат - общая сумма потраченных гостем средств за заданный период времени.

Средняя сумма потраат – отображается общая сумма потраат, 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. 420, для выгрузки в форматы: Document Таблица, DBF, Excel.

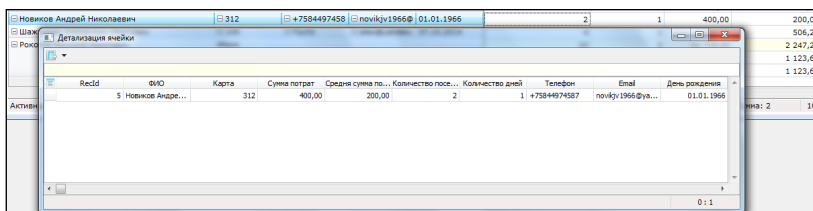


Рис. 416

Карта	Сумма потра...	Средняя сумма по...	Количество посе...	Количество дней	Телефон	Email	День рождения
312	400,00	200,00	2	1	+75844974587	novikv1966@ya...	01.01.1966

Рис. 417

4.3.4 Отчет «Анализ по полу и возрасту»

Отчет «Анализ гостей» разделяет владельцев по возрастным группам и полу, и показывает размер потра... совершенных этими группами, за данный интервал времени, относительно общей суммы потра... 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. 422.

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

Ок Отмена

Рис. 418

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. 423:

младше 20;

20–30;

30–40;

40–45;

45 и старше.

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

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. 419

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. 424.

Фильтры

Главное

Начало периода: 26.04.2015

Конец периода: 29.04.2015

Конец периода

Ок Отмена

Рис. 420

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.3.5.2 Содержание отчета «Движение и остатки»

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» (см. пункт 4.6.6).

4.3.6 Отчет «Когортный анализ».

Данный вид анализа часто используется для отслеживания динамики потребления после вступления владельцев в программу. В идеальном мире с этого момента владельцы тратят все больше и больше от месяца к месяцу. Естественно, в реальности подобный рост не может быть

линейным и продолжаться постоянно. Когортный анализ позволяет выявить шаблоны потребительского поведения в привязке к длительности участия в программе. На основании этой информации программа может быть скорректирована и усовершенствована для различных типов владельцев и этапов жизненного цикла.

Цель отчета проанализировать, если карты зарегистрированы в определенный период (например, на момент проведения маркетинговых мероприятий), то какую выручку они приносят, и как следствие проследить динамику – есть ли падение по выручке именно по данным клиентам.

4.3.6.1 Фильтр отчета «Когортный анализ»

Фильтр отчета «Когортный анализ» представлен на Рис. 426.

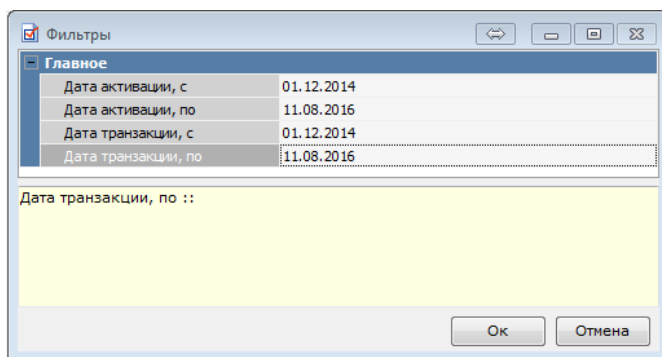


Рис. 421

Дата активации, с/Дата активации, по – период выдачи владельцу активной карты или активация карты на кассе.

Дата транзакции, с/ Дата транзакции, по – период, за который совершались операции по картам.

4.3.6.2 Содержание отчета «Когортный анализ»

Год – период времени, за который анализируются данные в отчете.

Месяц – название месяца.

Дата транзакции – дата проведения операций по карте.

Классификатор – программы или объекты, с которыми работает R-Keeper CRM, с которыми работают карты гостей, например R-Keeper V7.

Карта – номер карты, по которой были проведены транзакции.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Сумма – данные о потраченных средствах за заданный период времени данным владельцем.

Количество транзакций – количество транзакций за заданный период времени.

Так же можно построить два графика:

1. График по сумме представлен на Рис. 428.

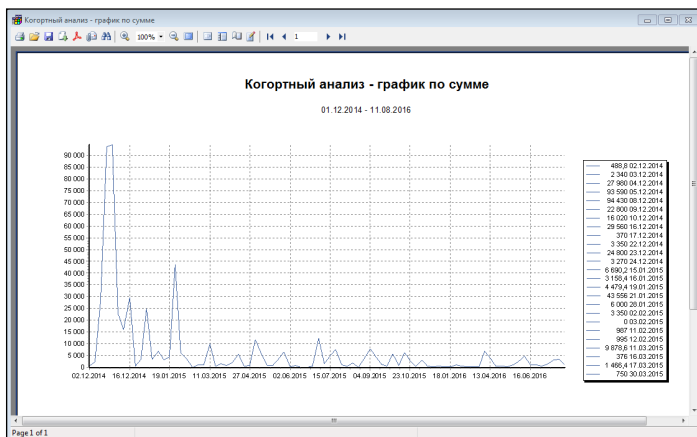


Рис. 422

2. График по количеству транзакций представлен на Рис. 429.

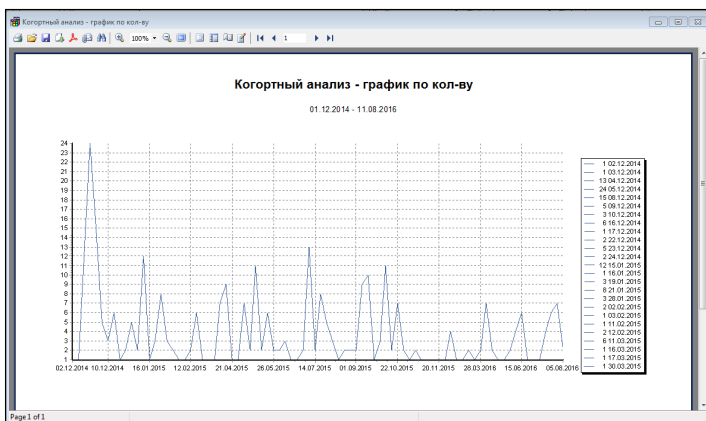


Рис. 423

4.4 Дополнительные отчеты

Группа «Дополнительные отчеты» содержит статистические отчеты (см. Рис. 430): «Бездействующие счета», «Блюда», «Изменения атрибутов», «Количество транзакций по карте», «Количество транзакций по схеме»,

«Купоны», «Ручные начисления», «Системные операции по картам», «Список рассылок», «Черный список». Рассмотрим их подробнее.

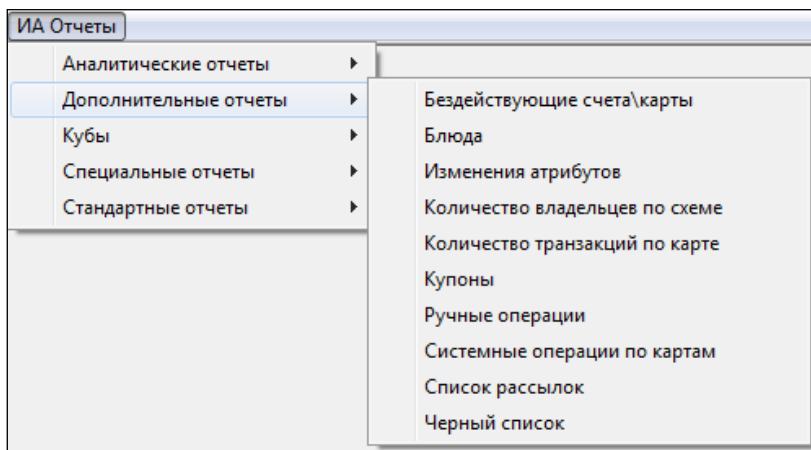


Рис. 424

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. 431.

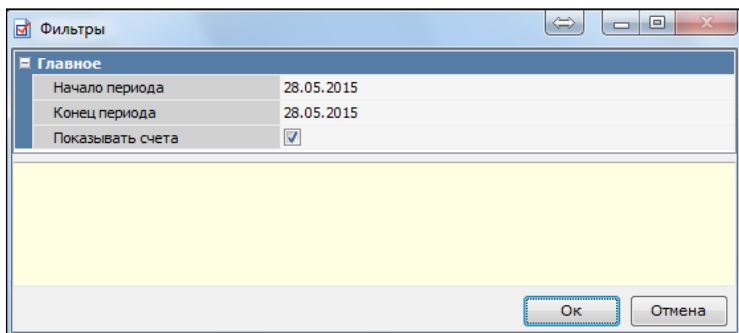


Рис. 425

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»

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. 433 .

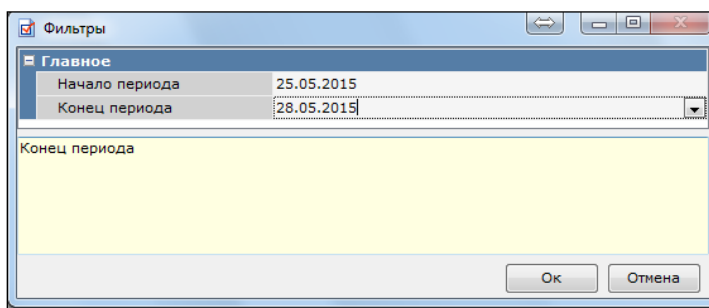


Рис. 426

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.4.2.2 Содержание отчета «Блюда»

Пример отчета представлен на Рис. 434 с группировкой по владельцу.

Рис. 427

Карта - номер карты владельца.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «Полное имя».

Блюдо – наименование блюда из 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. 435.

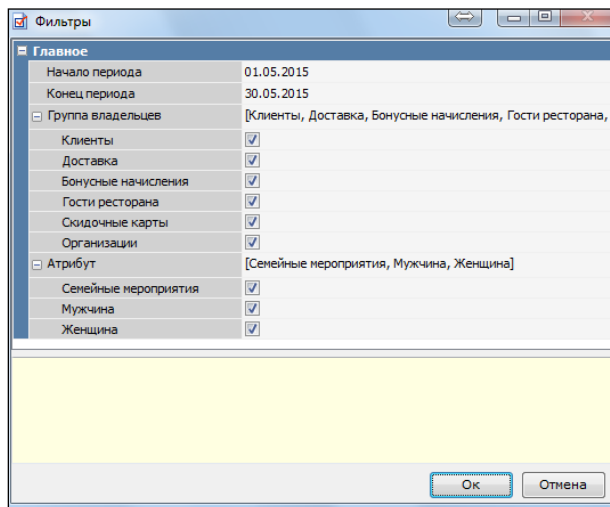


Рис. 428

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.



4.4.3.2 Содержание отчета «Изменение атрибутов»

Пример отчета с группировкой по группам владельцев представлен на Рис. 436.

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. 437.

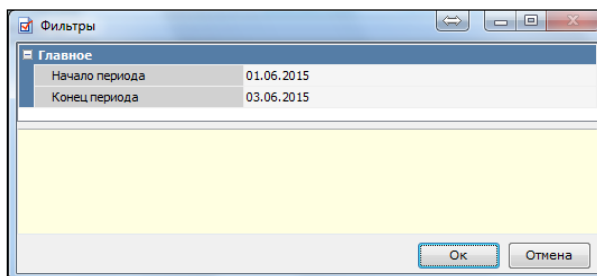


Рис. 429

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.4.4.2 **Содержание отчета «Количество транзакций по карте»**

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, сколько транзакций было сделано по конкретной 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. 439.

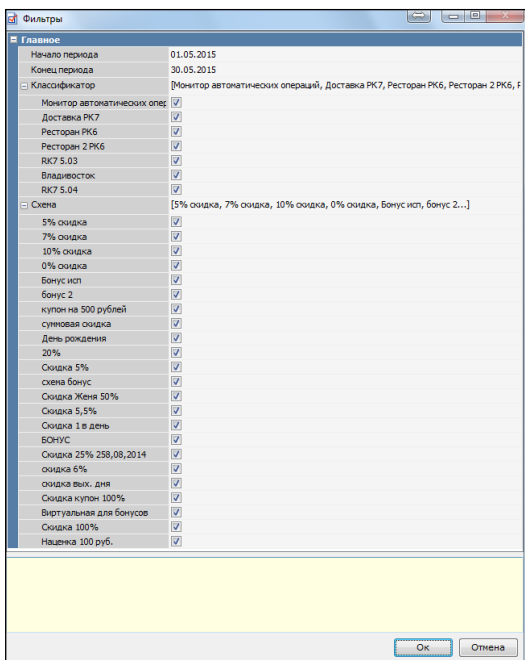


Рис. 430

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.





4.4.5.2 Содержание отчета «Количество владельцев по схеме»

Пример отчета представлен на Рис. 440.

Колличество 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. 431

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.

4.4.1 Отчет «Купоны»

Отчет «Купоны» отображает купоны, которые сгенерированы в R-Keeper CRM, выданные владельцам и не привязаны к владельцу.

4.4.1.1 Фильтр отчета «Купоны»

Фильтр отчета «Купоны» представлен на Рис. 441.

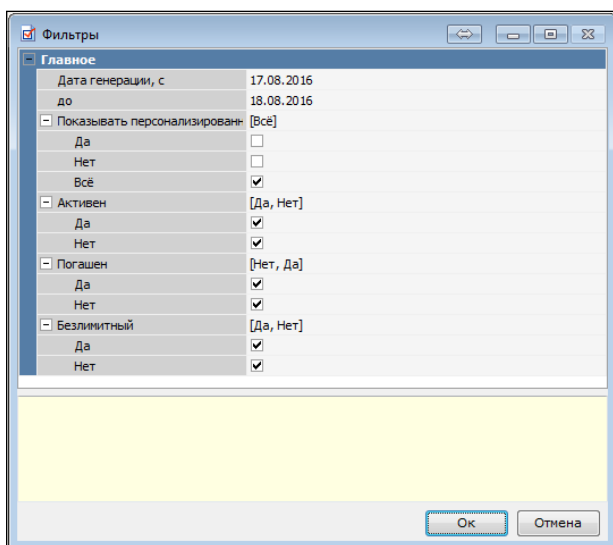


Рис. 432

Дата генерации, с...до – даты генерации купонов.

Дата гашения, с...до – даты гашения купонов.

Показывать персонализированные – если выбран параметр «Да» в отчете будут отображаться только те купоны, которые были выданы владельцу, если выбран параметр «Нет» в отчете будут отображаться только не персонифицированные

купоны, параметр «**Всё**» в отчете отображаются все купоны персонифицированные и не персонифицированные.

Активен – статус купона, можно выставить два флага «**Да**» и «**Нет**», в этом случае в отчете будут отображены активные и не активные купоны.

Погашен – статус купона, при выставленном флаге «**Да**» в отчет построится только по погашенным (использованным) купонам. При выставленном флаге «**Нет**» в отчете отобразятся не погашенные (т.е. не использованные) купоны. Так же можно выставить оба флага тогда в отчете будут отображены использованные и не использованные купоны.

Безлимитный – многоразовый купон, если выставить флаг «**Да**», то в отчете будут отображаться многоразовые купоны, если в отчете они не должны отображаться, нужно выставить флаг «**Нет**».

4.4.1.2 Содержание отчета «Купон»

Код купона - номер купона, который выводится при печати и используется для считывания на кассе R-Keeper.

ФИО - Фамилия Имя Отчество владельца, заполняется из профиля гостя, поле «**Полное имя**». Если данное поле не заполнено, то купон является не персонифицированным.

Тип купона – название купона.

Дата генерации, с - дата генерации купона.

Дата генерации, до - дата, до которой действителен купон.

Заметки – комментарии при выдаче купона.

Активен – статус купона

Погашен – статус купона

Безлимитный – в данном поле отображается сколько раз был использован купон.

Дата создания – дата создания купона с указанием времени создания.

Дата активации - дата активации, может отличаться, от даты создания в том случае если купон выдан акцией.

Дата гашения – дата и время гашения купона на станции R-keeper.

4.4.2 Отчет «Ручные операции»

Отчет «Ручные операции» отображает изменение параметров счета клиента - ручное начисление или списание средств.

4.4.2.1 Фильтр отчета «Ручные операции»

Фильтр отчета «Ручные операции» представлен на Рис. 443.

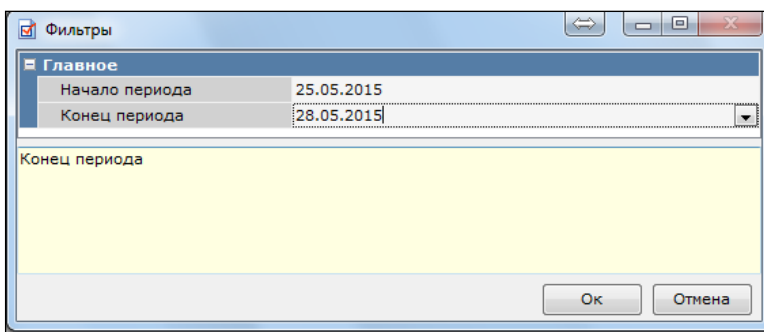


Рис. 433

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.4.2.2 Содержание отчета «Ручные операции»

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.

4.4.1 Отчет «Системные операции по картам»

Отчет «Системные операции по картам» показывает такие операции как активация, деактивация и блокировка карты. В данном отчете можно проанализировать, кем и когда была выполнена системная операция, системой или пользователем.

4.4.1.1 Фильтр отчета «Системные операции по картам»

Фильтр отчета «Системные операции по картам» представлен на Рис. 445.

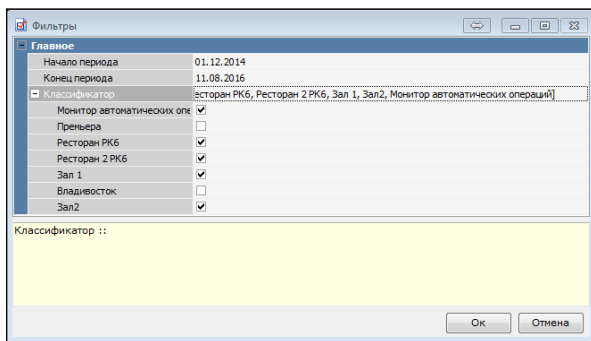


Рис. 434

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

Классификатор – объекты, с которыми работают карты гостей, например R-Keeper7.

4.4.1.2 **Содержание отчета «Системные операции по картам»**

Пример отчета с группировкой по классам и названию счетов представлен на Рис. 446.

Карта	Классификатор	Тип операции	Время транзакции	Оператор	Причина
Классификатор : Зал 1					
Карта : 183					
183	Зал 1	Активации карты	2015-05-21 13:51:42 +03:00	N/A	Не использовалась
Классификатор : Монитор автоматических операций					
Карта : 479					
479	Монитор автоматических операций	Блокировка карты	2016-04-20 15:57:21 +03:00	N/A	Не использовалась
Карта : 186					
186	Монитор автоматических операций	Блокировка карты	2016-04-20 15:57:19 +03:00	N/A	Не использовалась
Карта : 183					
Карта : 181					
Карта : 179					
179	Монитор автоматических операций	Блокировка карты	2014-12-05 18:49:34 +03:00	N/A	Не использовалась
179	Монитор автоматических операций	Блокировка карты	2016-04-20 15:57:19 +03:00	N/A	Не использовалась
Классификатор : Редактор карт					
Карта : 183					
183	Редактор карт	Активации карты	2014-12-29 14:55:05 +03:00	Администратор	Не использовалась
183	Редактор карт	Деактивация карты	2015-05-21 13:50:16 +03:00	Администратор	Не использовалась
Карта : 181					
181	Редактор карт	Активации карты	2014-12-19 12:29:22 +03:00	Администратор	
Карта : 179					
179	Редактор карт	Активации карты	2014-12-19 12:29:22 +03:00	Администратор	Не использовалась

Рис. 435

Карта – номер карты владельца. Если у гостя несколько карт, то каждая карта отображается отдельной строкой.

Классификатор – программы или объекты, с которыми работает R-Кеерер CRM, с которыми работают карты гостей, например R-Кеерер V7.

Тип операции - в данном поле отображаются виды операций «Активации карты», «Блокировка карты», «Деактивация карты».

Время транзакции - в данном поле указана дата, и время (время сервера R-keeper CRM) когда производилась операция.

Оператор - пользователь R-Keeper CRM выполнивший операцию. Если в данном поле указано значение N/A, то операция по карте проводилась в автоматическом режиме.

Причина – указывается причина, по которой была проведена операция.

4.4.1 Отчет «Список рассылок»

Отчет показывает sms и email рассылку по владельцам за выбранный период.

4.4.1.1 Фильтр отчета «Список рассылок»

Фильтр отчета «Список рассылок» представлен на Рис. 447.

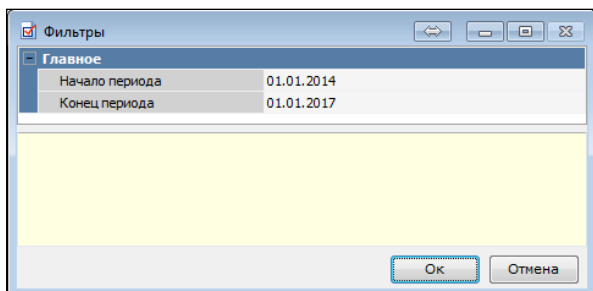


Рис. 436

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

4.4.1.2 Содержание отчета «Список рассылок»

Пример отчета представлен на Рис. 448. По умолчанию отчет передает информацию в сжатом виде, то есть без расшифровки текста sms/email - рассылки. Чтобы посмотреть детальную информацию нужно включить параметр

With messages text, как показано на Рис. 449. При включенном параметре в отчете дополнительно отображается текст и время отправки сообщения

4.4.2 Отчет «Черный список»

Отчет «Черный список» показывает владельцев, внесенных в Delivery V7 в черный список, за весь период работы с программой Delivery V7.

4.4.2.1 Фильтр отчета «Черный список»

Фильтр отчета «Черный список» представлен на Рис. 451.

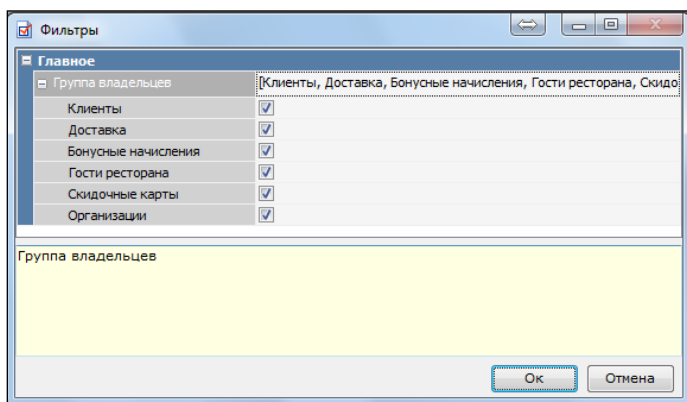


Рис. 437



4.4.2.2 Содержание отчета «Черный список»

Пример отчета представлен на Рис. 452.

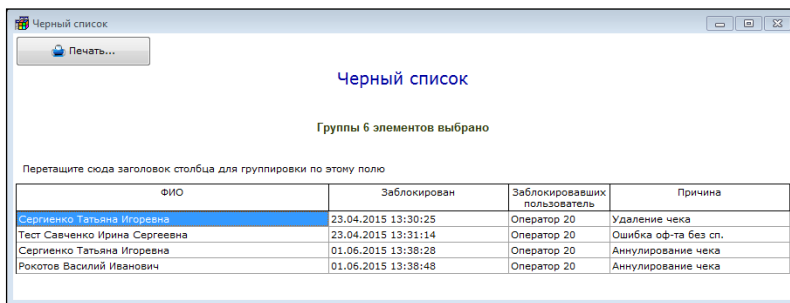


Рис. 438

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 FAST CUBE 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. 453. Основные действия с кубом вынесены на панель инструментов. Для выполнения операций - сортировка, объединение, используются команды контекстного меню.



Рис. 454). Выбор фактов производится из ниспадающего списка.

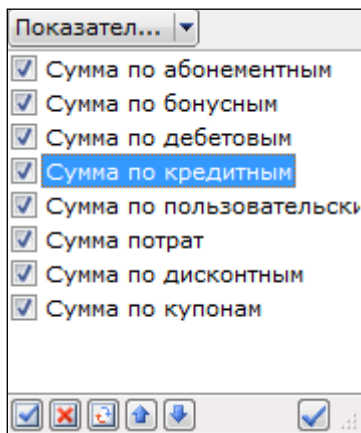


Рис. 439

При работе со списком показателей (фактов) можно использовать следующие команды:



- 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. 455)



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		3 980,00	0,00	0,00
0,00	3 000,00		-987,00	-63,00	0,00
0,00	-3 007,00	0,00	-8 308,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Рис. 440

Сворачивание показателей производится командой из контекстного меню «Скрыть узел», и раскрывать командой «Показать скрытые узлы» (см. Рис. 456).

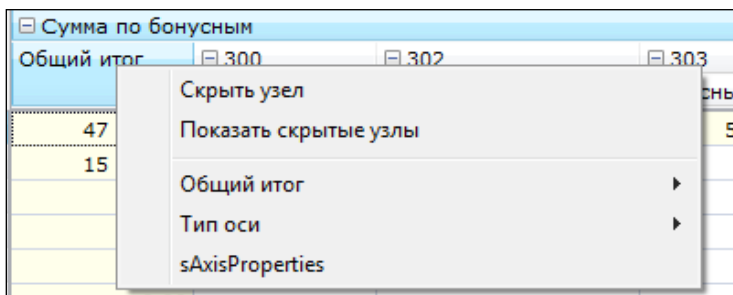


Рис. 441

Для включения измерения в анализ, нужно выделить курсором наименование нужного измерения, и удерживая левой кнопкой мыши нужно перенести измерение в горизонтальную ось (см. Рис. 457).

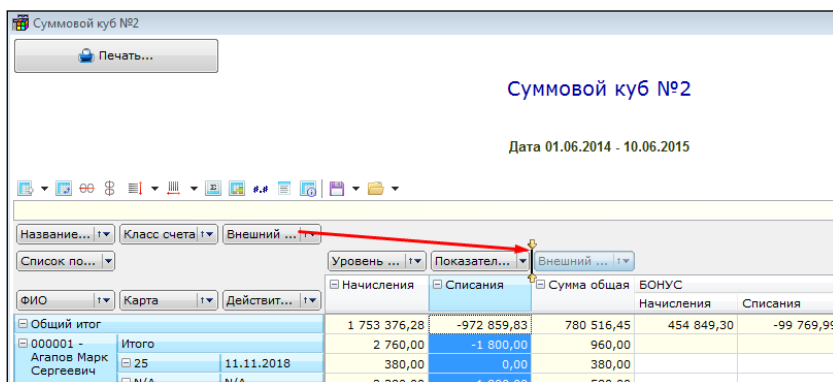


Рис. 442

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. 458, Рис. 459).

Карта	Сумма по дебетовым
Общий итог	-11 277,50
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. 443

Если на ось уже вынесено какое-либо измерение, новое измерение выносится до или после уже существующего, определяя тем самым место измерения в иерархии измерений.

Начисления	Списания	Сумма общая	000001 - Агалов Марк Сергеевич	000002 - Валеев Кирилл Владимирович	000003 - И
3 065 500,74	-2 485 857,87	579 642,87	2 760,00	-1 800,00	960,00
				5 700,00	-5 900,00
					-200,00

Рис. 444

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. 460

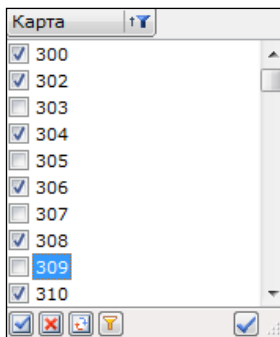


Рис. 445

При работе со списком могут использоваться следующие команды:



Если в кубе используется иерархия измерений, то на любом уровне возможно отражение сводной информации без деления на подуровни (см. Рис. 461).

ФИО	карты	302	303	304	305	306	307	308	309
Варабанов Тарас Ибрагимович	0,00								
Григоричев Аркадий Семенович	0,00								
Дюргосова Юлия	-10 200,00	-10 200,00							
Дюрошкин Петр Романович	-1 187,50								
Житков Борис Степанович	-800,00				-800,00		-1 187,50		
Корчагин Семён Владимирович	0,00								
Новиков Андрей Николаевич	0,00								
ООО "Сфера"	-600,00								
Панаева Ирина Федоровна	1 510,00								
Пушкин Александр Сергеевич	0,00					0,00			
Тяпелин Роман Романович	0,00								
Ряжков Василий Иванович	0,00		0,00					0,00	
Руковичкина Танара Сергеевна	0,00								0,00
Тарасов Иван Васильевич	0,00				0,00				
Тихонов Иван Петрович	0,00								

Рис. 446



Рис. 462).



Рис. 462).

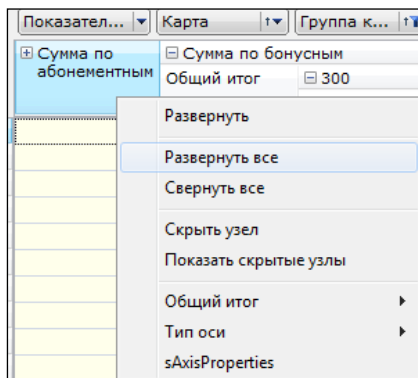


Рис. 447

Через контекстное меню измерения можно поменять расположение итогов относительно выделенных значений (до или после), скрыть итоги, а также управлять дополнительными итогами (см. Рис. 463).

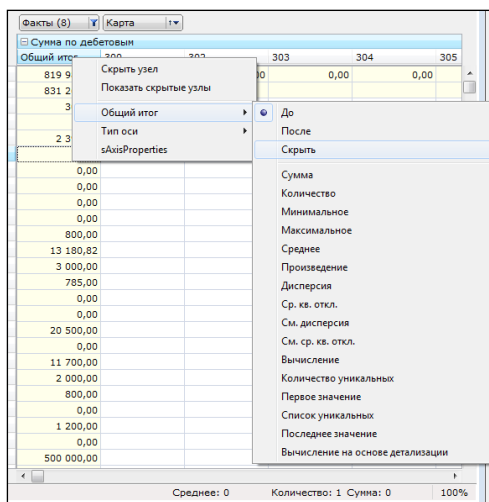


Рис. 448

При использовании иерархии измерений можно менять визуализацию оси со *Стандартной* (см. Рис. 464) на *Древовидную* (см. Рис. 465).

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. 449

Показател...	Карта				
Общий итог	Сумма по бонусным				
	303	304	305	306	
0,00	-14 644,60	5 497,00	17 130,00	0,00	5 604,00
0,00	-62 628,10				

Рис. 450

Для настройки общих итогов необходимо вызвать из контекстного меню параметр «*sAxisEditor*»

В данном параметре можно сменить отображение измерения, выбрать сортировку измерения, тип итогов в строке "Итого" и расположение строки итогов (см. Рис. 467).

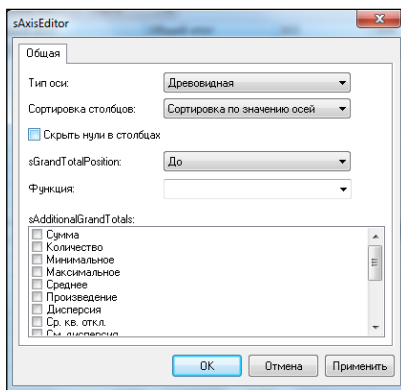



Рис. 451

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. 468):

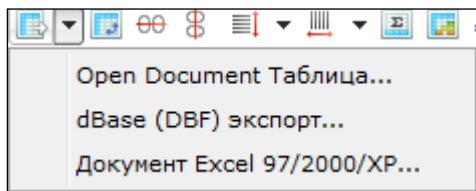


Рис. 452

Экспорт в ODS (Open Dokument Format)

При экспорте будет предложено диалоговое окно для настройки параметров выходного документа (см. Рис. 469).

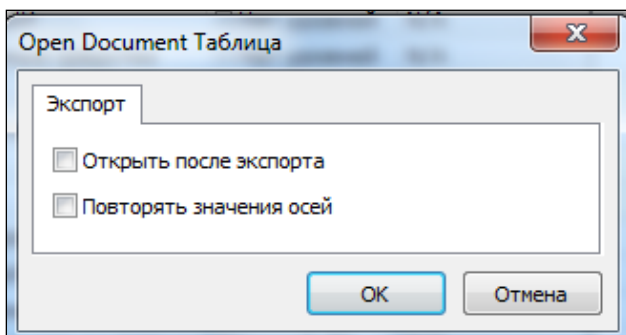


Рис. 453

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. 470).

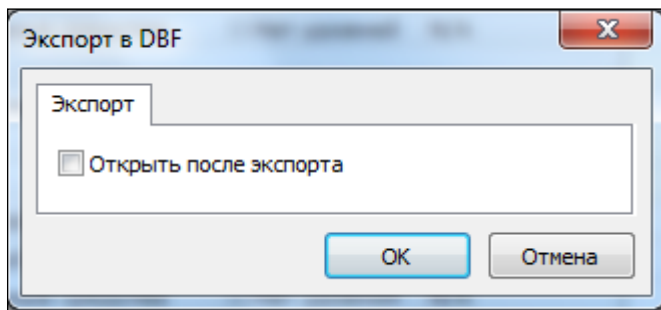


Рис. 454

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. 471).

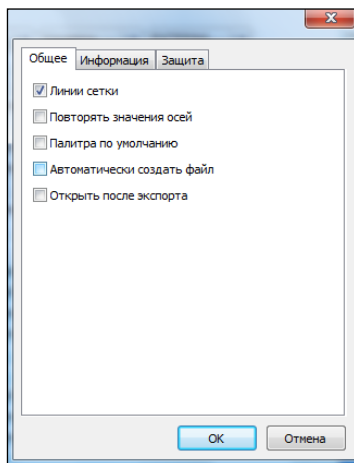


Рис. 455

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. 472).

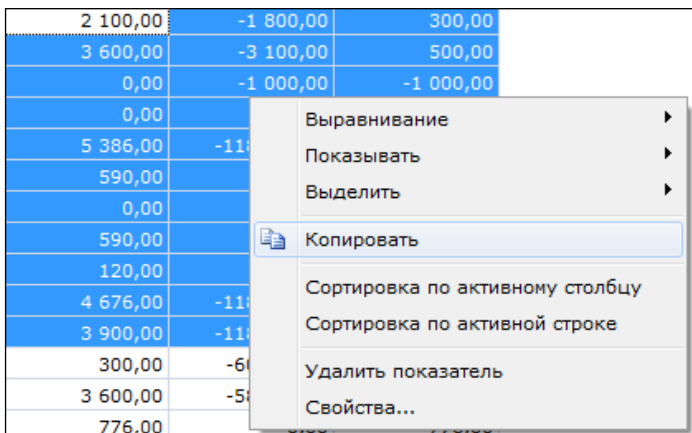


Рис. 456

4.5.3 Панель инструментов

Панель инструментов обеспечивает доступ к основным функциям куба:



необходимости загружать ранее сохраненную структуру с уже определенным списком фактов и измерений (см. Рис. 473).

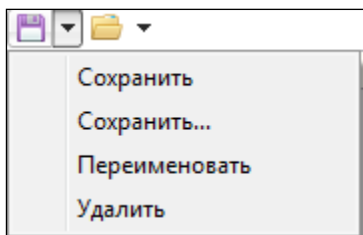


Рис. 457



Рис. 474).

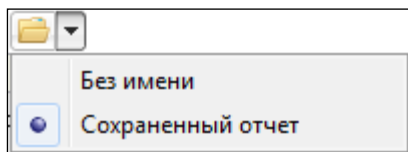


Рис. 458



Рис. 475).

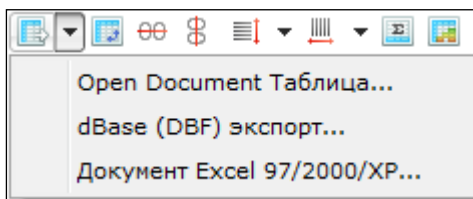


Рис. 459

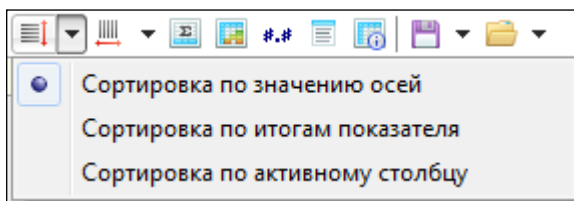


Рис. 460

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. 477.

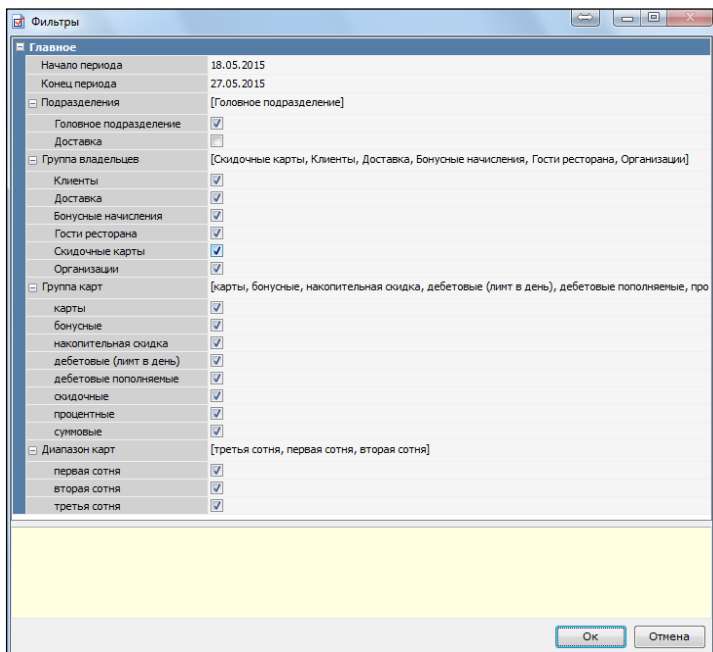


Рис. 461

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.



4.5.4.2 Содержание Суммового куба №1

Пример отчета представлен на Рис. 478. В отчете отображены суммы начислений/списаний за указанный период по всем классам счетов R-Keeper 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.

Факты

Факты содержат классы счетов (см. Рис. 479):

Бонусный

Дисконтный

Потраченные средства

Дебетовый

Кредитный

Абонемент

Пользовательский

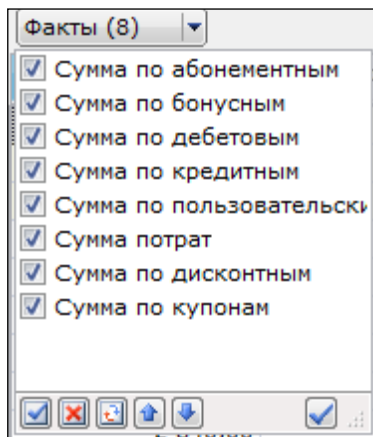


Рис. 462

Измерения:

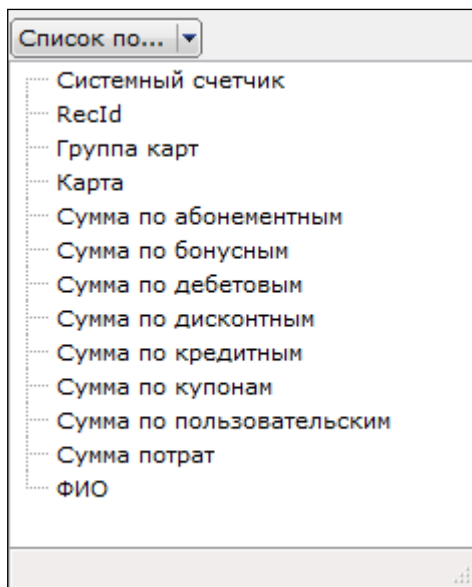


Рис. 463

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. 481.

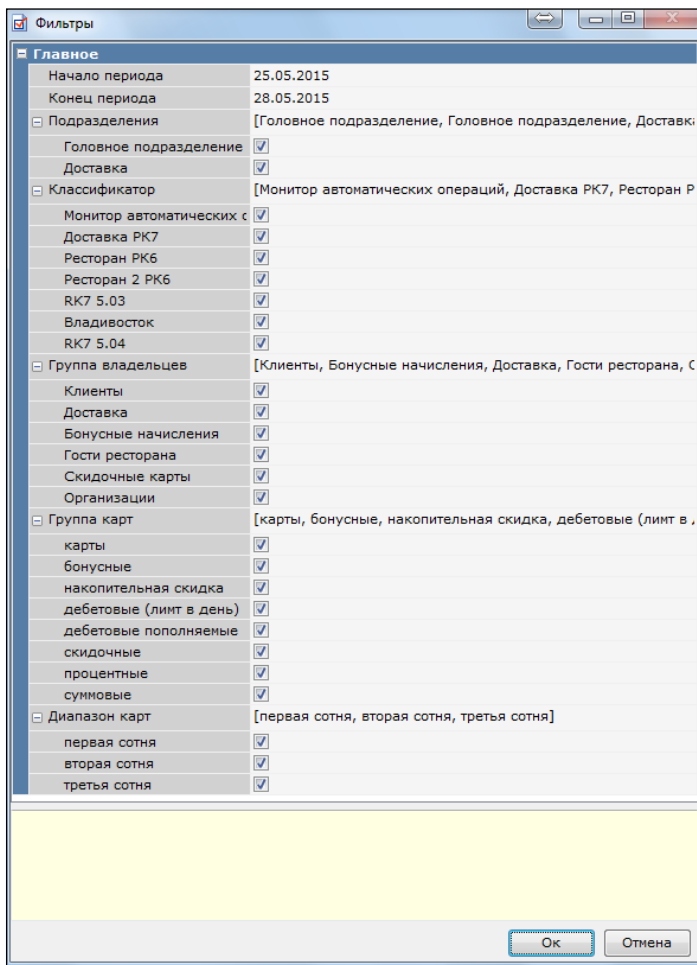


Рис. 464

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.



4.5.5.2 Содержание Суммового куба №2

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):

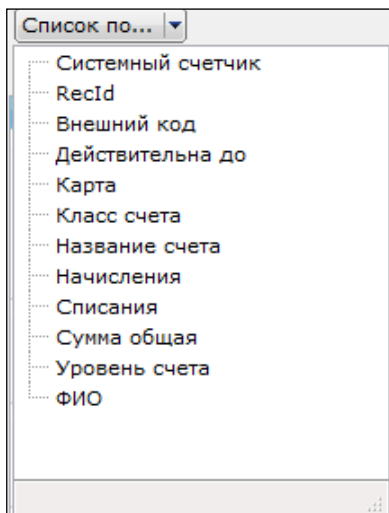


Рис. 465

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. 484). Рассмотрим их подробнее.

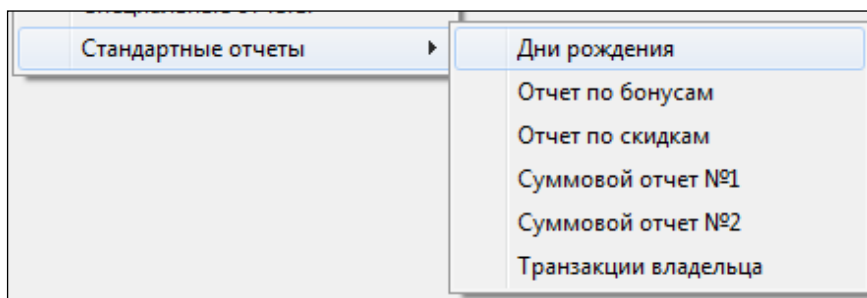


Рис. 466

4.6.1 Отчет Дни рождения

Отчет «Дни рождения» позволяет сформировать список людей, у которых день рождения попадает в указанный в фильтре отчета промежуток времени (без учета года).

4.6.1.1 Фильтр отчета «Дни рождения»

Фильтр отчета представлен на Рис. 485.

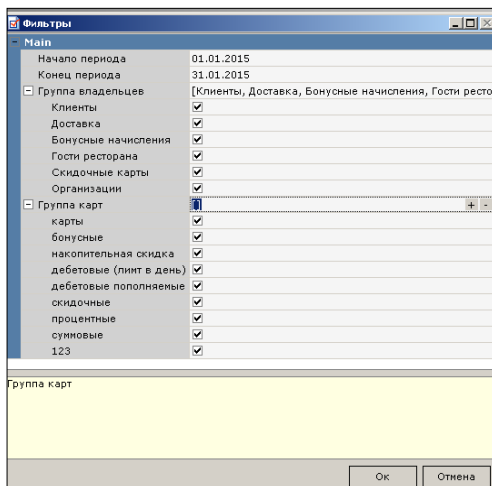


Рис. 467

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.



4.6.1.2 Содержание отчета «Дни рождения»

Пример отчета представлен на Рис. 486.

Карта	ФИО	Пол	Дата рождения	Возраст
17	Деревяно Роман Петрович	Мужчина	01.04.2016	36
103	Сидорчук Агафон Васильевич	Мужчина	01.04.2016	17
195	Опатын Сергей Сергеевич	Мужчина	01.04.2016	47
485	Моляков Георгий Семенович	Мужчина	01.04.2016	22
62	Новиков Дмитрий Васильевич	Мужчина	03.04.2016	29
307	Дорощкин Петр Романович	Мужчина	06.04.2016	1
314	Павлова Ирина Федоровна	Женщина	10.04.2016	35
0	савченко ж с	Женщина	16.04.2016	2
310	Тихонов Иван Петрович	Мужчина	16.04.2016	50
15	Смирнова Юлия	Женщина	17.04.2016	24
229	Викторов Виктор Владимирович	Мужчина	19.04.2016	41
308	Рокотов Василий Иванович	Мужчина	20.04.2016	22
309	Рувочкина Тамара Сергеевна	Женщина	20.04.2016	41
311	Рокотов Василий Иванович	Мужчина	20.04.2016	22
484	Нуреев Павел Романович	Женщина	20.04.2016	0
20	Вакурицкая Александра Витальевна	Женщина	23.04.2016	19
365	Волошин Андрей Николаевич	Мужчина	26.04.2016	37
47	Мешков Василий Иванович	Мужчина	01.05.2016	35
316	Маковкин Сергей Сергеевич	Мужчина	01.05.2016	23
488	Курочкин Олег Михайлович	Мужчина	01.05.2016	25
326	Романов Вячеслав Романович	Мужчина	02.05.2016	15
486	Нарышкина Ольга Ивановна	Женщина	02.05.2016	35
495	Сенежский Алексей Владимирович	Мужчина	04.05.2016	47
5	Корчагин Семен Игнатьевич	Мужчина	14.05.2016	47
492	Новый	Мужчина	14.05.2016	39
48	Иванов Иван Сергеевич	Мужчина	15.05.2016	31
...

Рис. 468

Карта – номер карты владельца. Если в поле карта «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»;

Пол - пол клиента (мужской/ женский);

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. 487.

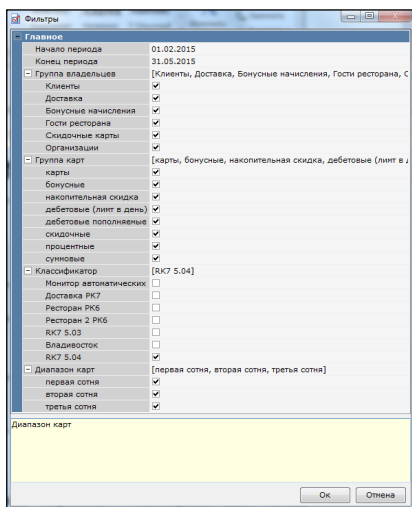


Рис. 469

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.



4.6.2.2 **Содержание отчета «Отчет по бонусам»**

Пример отчета представлен на Рис. 488.

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-Keeper 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. 489.

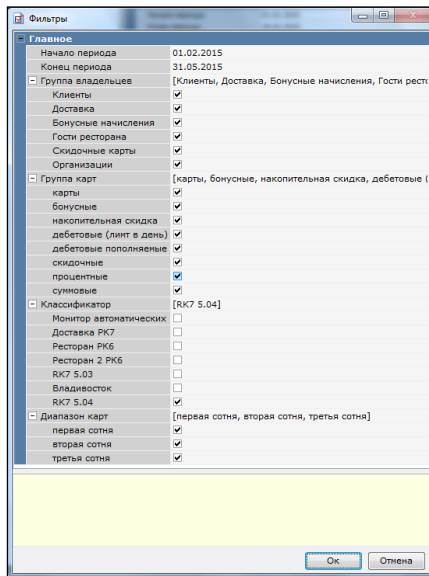


Рис. 470

Начало периода/Конец периода — интервал дат, за который необходимо построить отчет.





4.6.3.2 Содержание отчета «Отчет по скидкам»

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 затрат – 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. 491.



4.6.4.2 Содержание отчета «Суммовой отчет №1»

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. 493

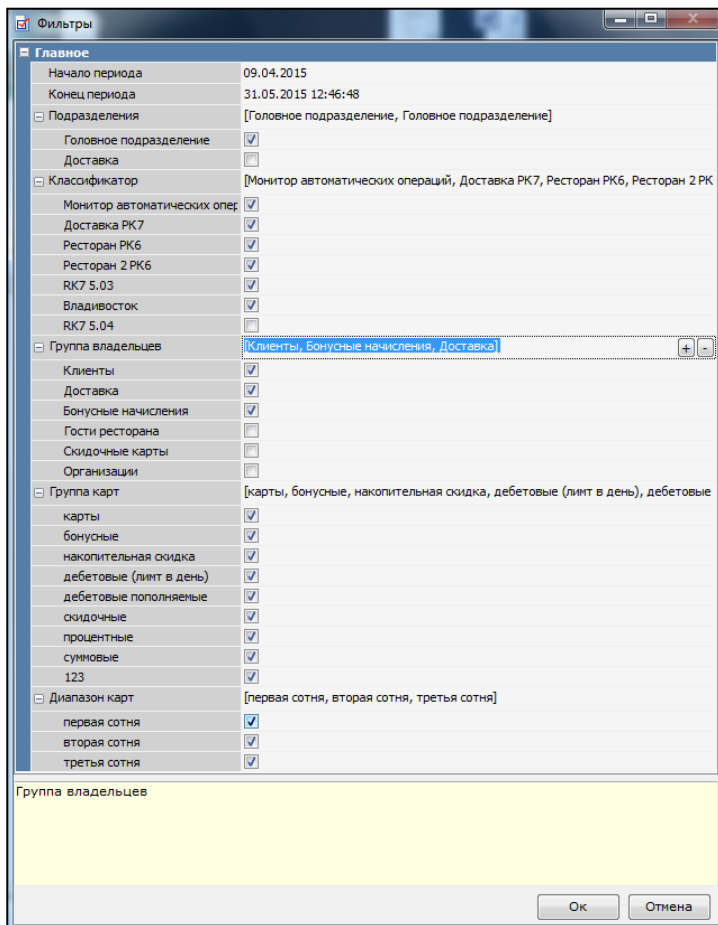


Рис. 472

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.



Классификатор – программы, с которыми работают карты гостей, например R-Keeper7.



4.6.5.2 Содержание отчета «Суммовой отчет №2»

Пример отчета представлен на Рис. 494

Суммовый отчет №2

Печать...

FR - Суммовый отчет №2

Суммовый отчет №2

Дата 01.01.2015 - 31.03.2015 12:46:48

Карта	Уровень счета	Начисления	Списания	Сумма общая
ФИО : 000003 - Макарова Ирина Владимировна		1586,00	-55880,00	-54294,00
Название счета : Дебетовый счет		100,00	-55880,00	-55780,00
104	No level	0	-100	-100
N/A	No level	100	-55780	-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 Семен 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 - Дюоресова 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 Мансич Григорич		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. 473

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 со 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. 495),

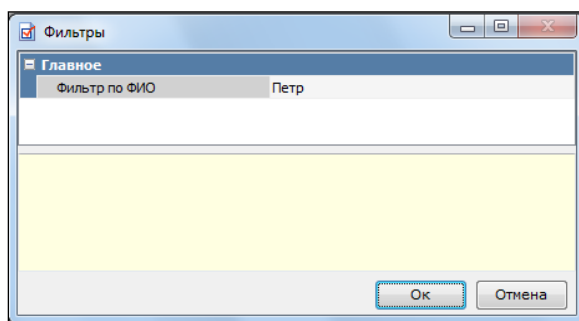


Рис. 474

Автоматически открывается список Владельцев. Из открывшегося списка нужно выбрать владельца, кликнув двойным щелчком по ФИО запустить отчет со списком транзакций (см. Рис. 496).

Рис. 475

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. 497.

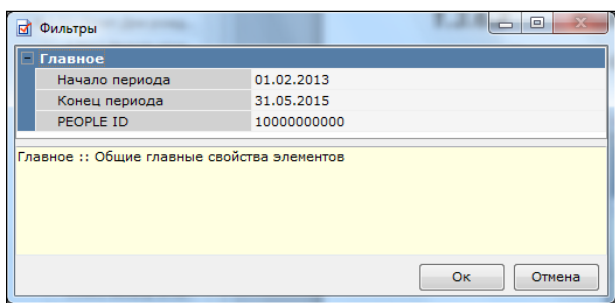


Рис. 476

Начало периода/Конец периода – интервал дат, за который необходимо построить отчет.

PEOPLE ID – индивидуальный номер Владельца в R-keeper CRM.

4.6.6.3 Содержание отчета «Транзакции владельца»

Пример отчета представлен с группировкой по ФИО владельца на Рис. 498.

Время транзакции	Название счета/купона	Классификатор	Тип операции	Сумма	Номер чека	Занятки
16.04.2015 17:42:01	Потраченные средства	RK7 5.03	Подтверждена	142,5	100122	
16.04.2015 17:42:01	скидка бонус	RK7 5.03	Подтверждена	7,5	100122	
16.04.2015 17:42:01	Новый бонус	RK7 5.03	Подтверждена	150	100122	
16.04.2015 17:42:01	Новый бонус	RK7 5.03	Подтверждена	-142,5	100122	
16.04.2015 17:45:42	Купон на одно блюдо		Формирование купона	0		
16.04.2015 17:47:57	скидка бонус	RK7 5.03	Подтверждена	200	100124	
16.04.2015 17:47:58	Потраченные средства	RK7 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 18:02:57	скидка бонус	RK7 5.03	Подтверждена	100	100125	
16.04.2015 18:02:57	скидка бонус	RK7 5.03	Подтверждена	62,5	100125	
16.04.2015 18:02:57	Новый бонус	RK7 5.03	Подтверждена	1250	100125	
16.04.2015 18:02:59	Потраченные средства	RK7 5.03	Подтверждена	1087,5	100125	
16.04.2015 18:04:28	купон 500 руб.		Формирование купона	0		
16.04.2015 18:21:56	скидка бонус	RK7 5.03	Подтверждена	100	100126	
16.04.2015 18:21:56	скидка бонус	RK7 5.03	Подтверждена	77,5	100126	
16.04.2015 18:21:56	Новый бонус	RK7 5.03	Подтверждена	1550	100126	
16.04.2015 18:21:57	купон 500 руб.	RK7 5.03	Гашение суммового купона	-500	100126	
16.04.2015 18:21:58	Потраченные средства	RK7 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. 477

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 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 не распределяемой 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 не распределяемую суммовую наценку. Если нужно что бы стоимость карты была разной, в параметре «Основное» нужно выставить флаг «Изменяемое значение». Если карта отдается бесплатно, то необходимо создать нулевую детализацию.

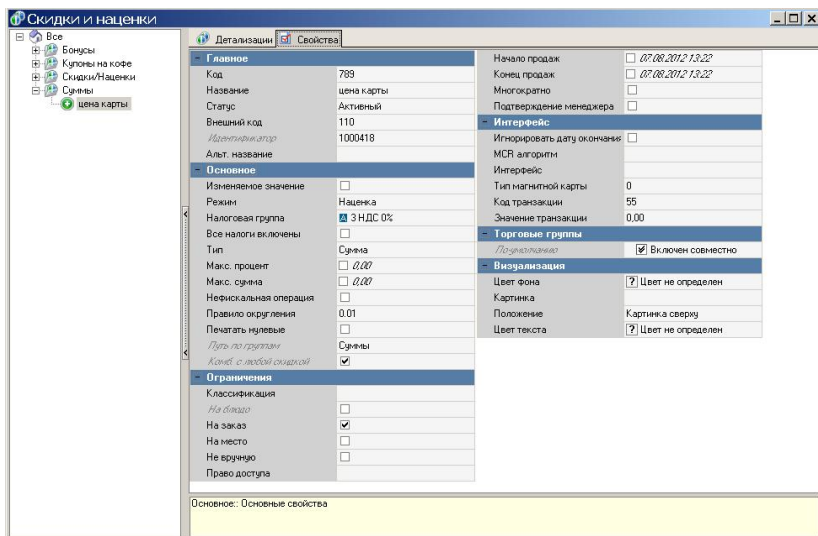


Рис. 478

Для данной наценки необходимо указать код транзакции (любое число) см. Рис. 499.

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.
1. В файле настроек FarCards (FarCards.ini) необходимо прописать код транзакции для активации карты равный коду транзакции, введенному коду у не распределяемой наценки (см. Рис. 500).

```

CardActivation_Month=6
CardActivation_Discount=171
CardActivation_Transaction=55
CardActivation_SubAccount=1
    
```

Рис. 479

2. В файле настроек FarCards (FarCards.ini) необходимо прописать код не распределяемой наценки в поле CardActivation_Discount (см. Рис. 500).
3. 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. 500).
4. Если при активации карты необходимо пополнить баланс одного из счетов, то в файле настроек FarCards (FarCards.ini) в поле CardActivation_SubAccoount указывается первая цифра из приоритета для данного счета. То есть, если приоритет для данного счета 201 (см. Рис. 501), то CardActivation_SubAccoount =2.

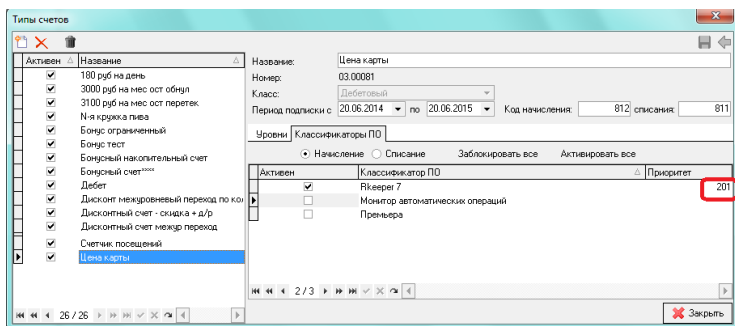


Рис. 480

При этом баланс счета в RKCRM будет увеличен на сумму нераспределяемой наценки, определенной в Rkeeper 7.

5. 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. 502.

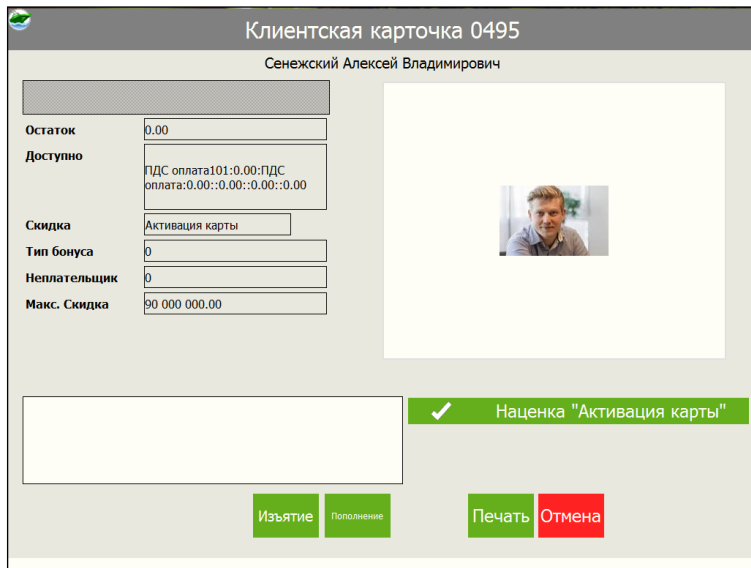


Рис. 481

6. В стол будет добавлена строка с данной наценкой.

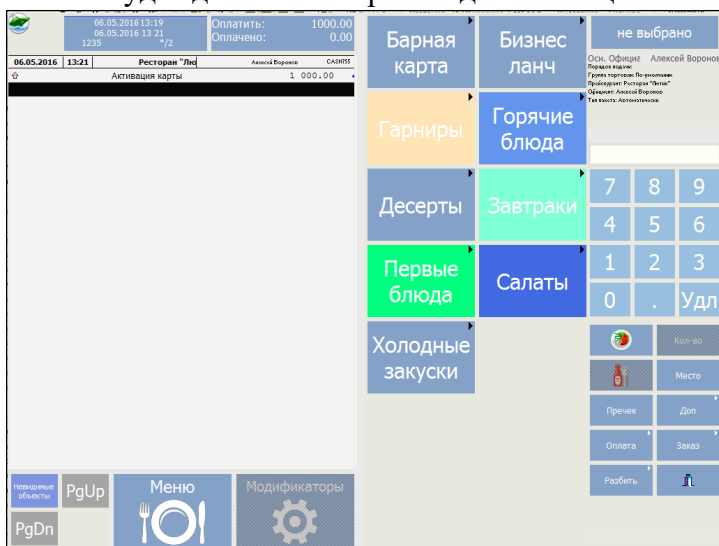


Рис. 482

Для активации карты необходимо оплатить данный заказ (закрыть 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.

6 Настройка типа счета для взноса/изъятия средств на кассе R-Keeper 7

ВНИМАНИЕ! Изъятие средств работает с версии 7.5.3.203.

- а. Для пополнения счета карты RKCRM необходимо завести причину взноса/выдачи (пример представлен на Рис. 504). В пункте «**Пополнение баланса**» необходимо выбрать параметр **«Фискальное»**.

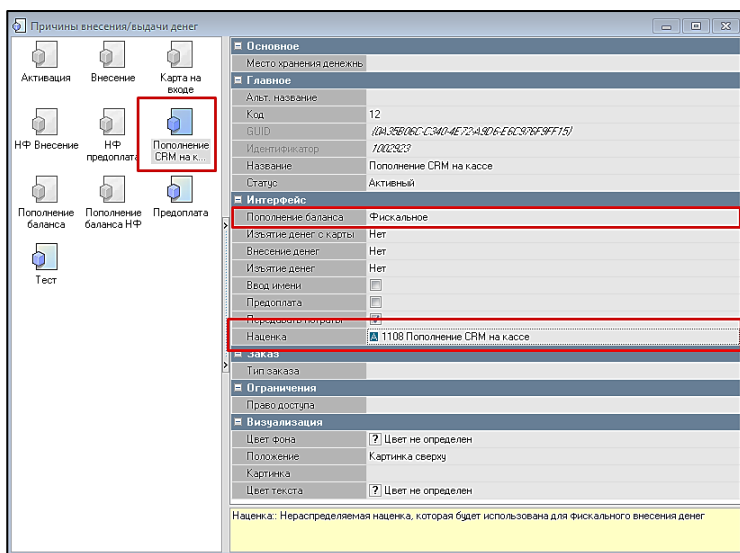


Рис. 483

- б. У причины взноса/выдачи денег необходимо указать нераспределяемую наценку и код транзакции указать у нераспределяемой наценки (см. Рис. 505). 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.

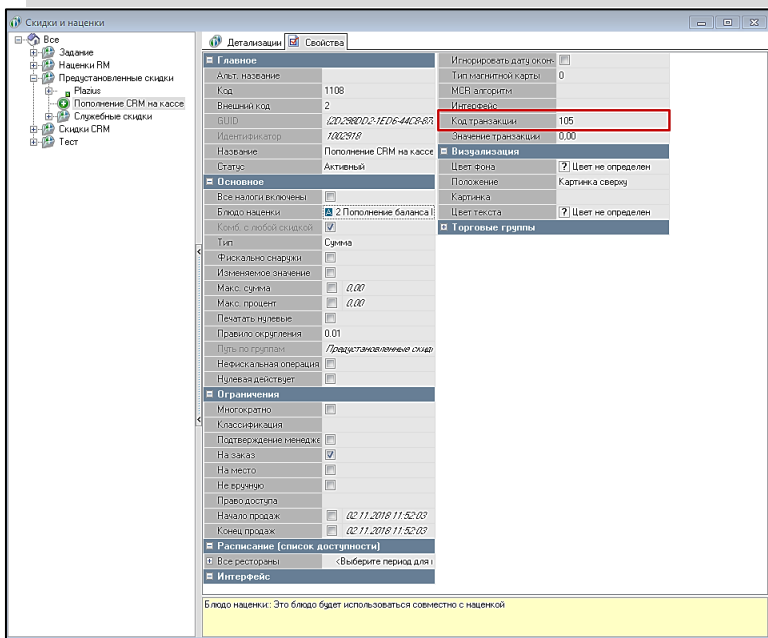


Рис. 484

Дополнительно, в словаре R-Keeper V7 «Параметры» можно настроить максимальную сумму, которая разрешена для внесения на станции. Для этого можно выставить нужную сумму в параметре «Макс.сумма», пункт «Основное» (см. Рис. 506).

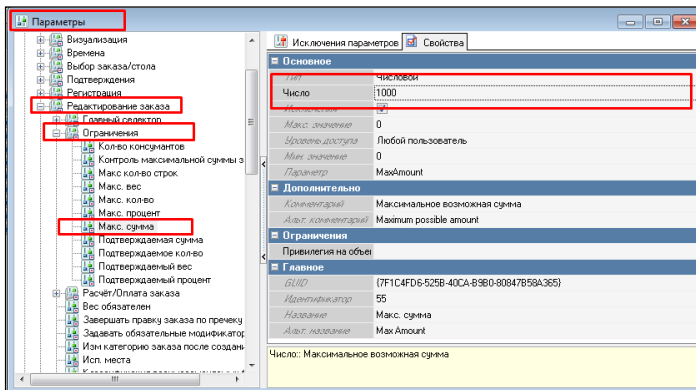


Рис. 485

При внесении суммы превышающую максимальную, на кассе будет выдана ошибка, представленная на рисунке Рис. 507.

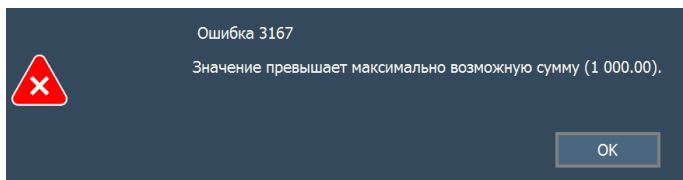


Рис. 486

- с. Указать код транзакции (см. Рис. 505). Код транзакции необходимо сопоставить с приоритетом для данного классификатора ПО для операции начисления (см. Рис. 508). Причем первая цифра приоритета в RKCRM (например, **201**) должна соответствовать последней цифре кода транзакции в R-Keeper 7 (например, **102**).

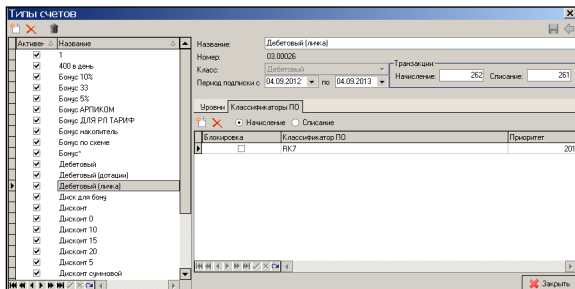


Рис. 487

7 Настройка бонуса для RK7 и CRM

Настройки, которые необходимо сделать в R-Keeper V7.

1. Заводим скидку в RK7 (в общем случае скидка может быть 0%) – см. Рис. 509.

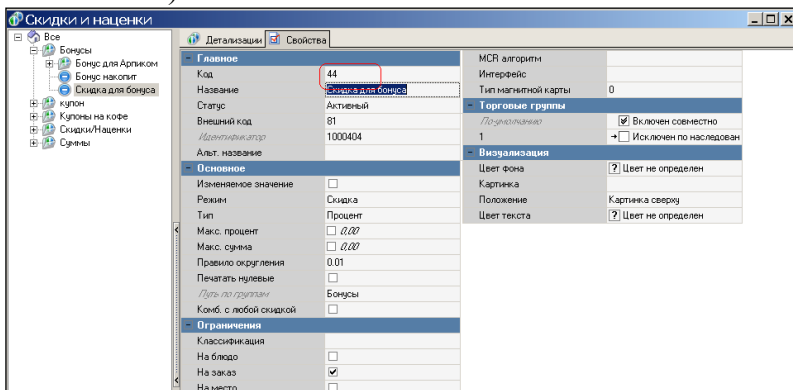


Рис. 488

2. Заводим бонус как детализация данной скидки – см. Рис. 510. В случае использования бонусов с разными процентными ставками, не нужно заводить разные скидки, достаточно завести множество «Типов бонуса», и прописать множество детализаций (см. Рис. 511).
3. Определяем для бонуса - тип бонуса – см. Рис. 510.

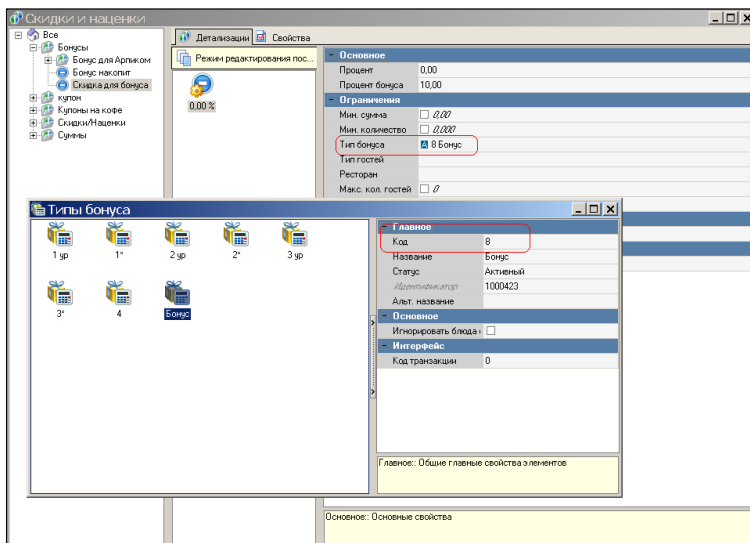


Рис. 489

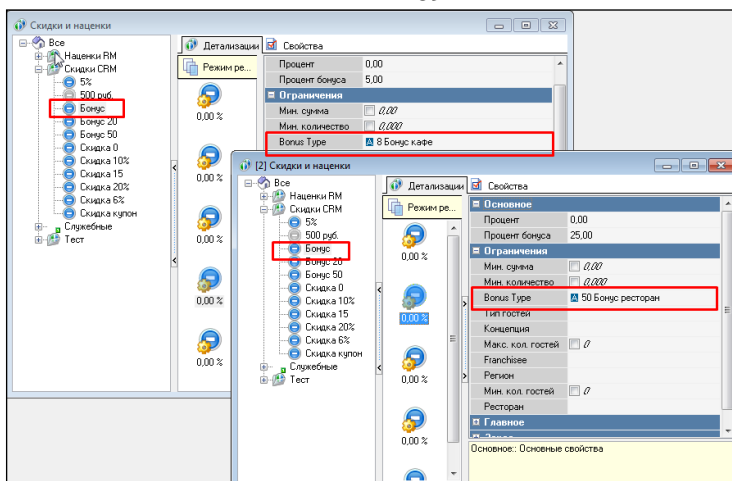


Рис. 490

4. На валюте, при оплате на которую должен назначаться бонус, выставляем процент бонуса – см. Рис. 512.

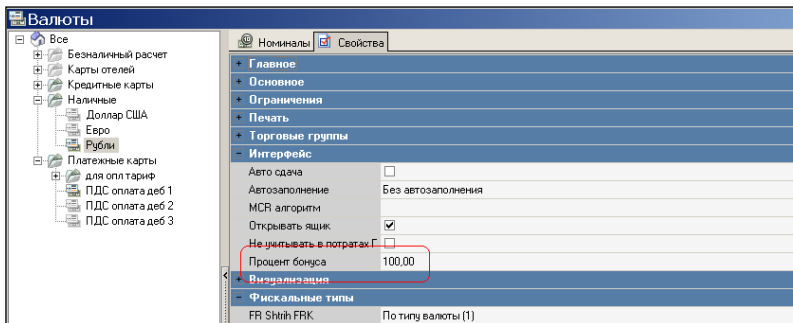


Рис. 491

- Для валюты, которая соответствует оплате бонуса указать Код транзакции и субсчет FarCards. Данные параметрам должны соответствовать Приоритетам CRM – см. Рис. 513.

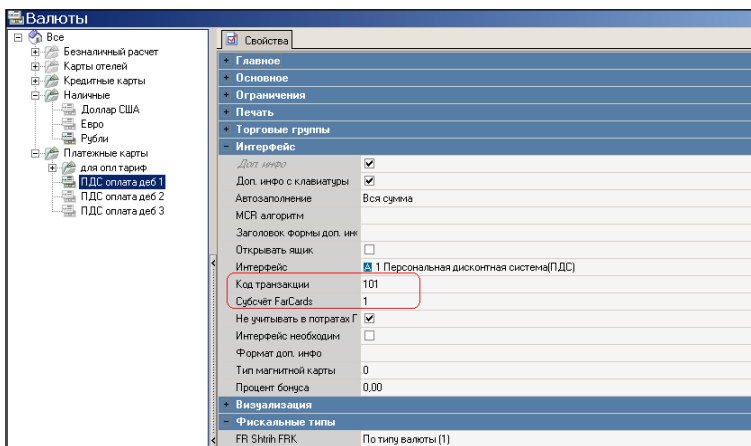


Рис. 492

- Для блюд, при продаже которых должен назначаться бонус, выставляем процент бонуса – см. Рис. 514.

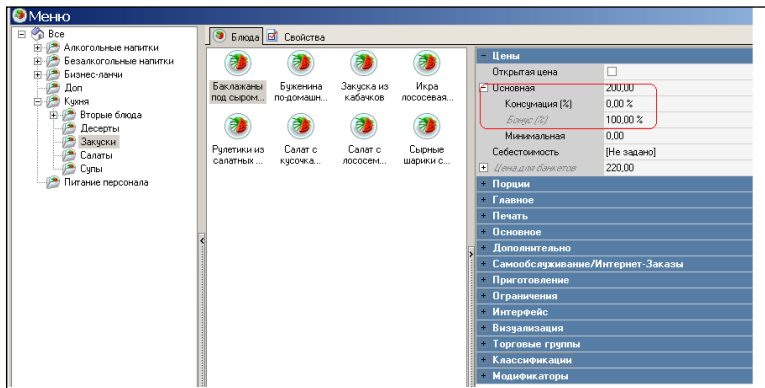


Рис. 493

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. 515 и Рис. 516.

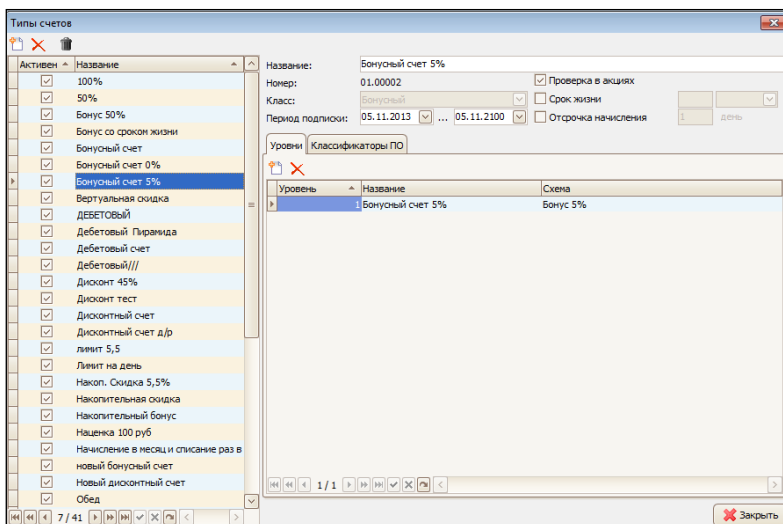


Рис. 494

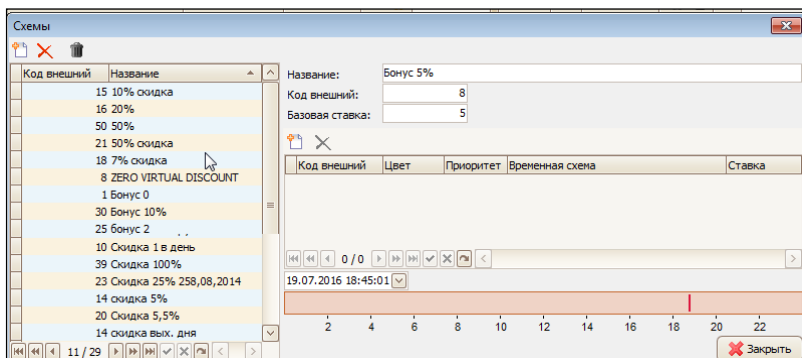


Рис. 495

- 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. 517 и Рис. 518.

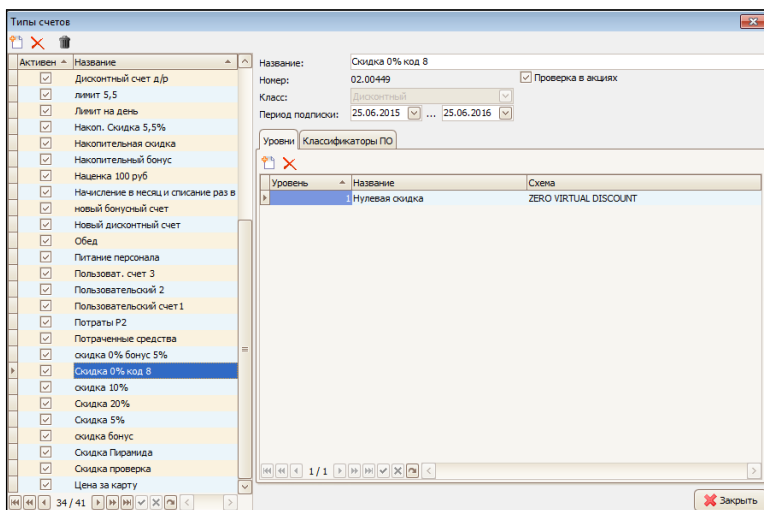


Рис. 496

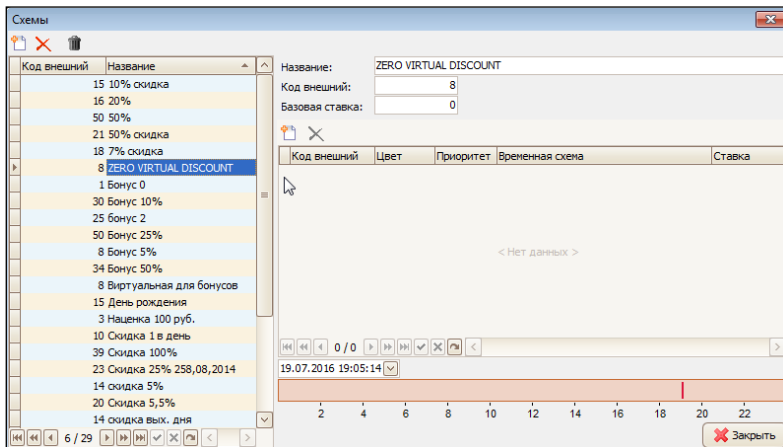


Рис. 497

3. На профиле клиента привязываем ДВА счета – бонусный счет, потраченные средства.

В случае если к каждому Типу бонуса в R-Keeper V7 заведена своя скидка, то привязываем ТРИ счета – см. Рис. 519 бонусный счет, дисконтный счет, потраченные средства.

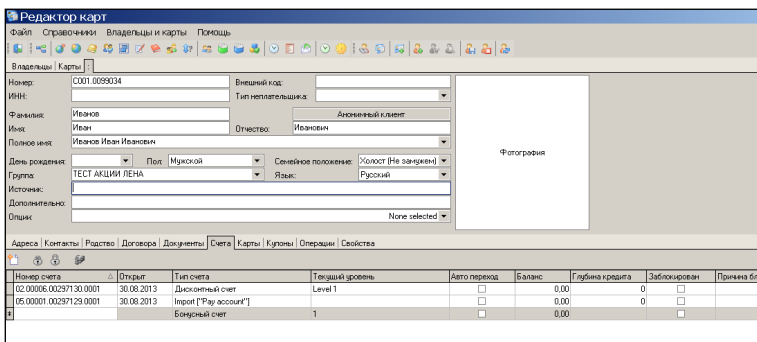


Рис. 498

4. Для Бонусного счета необходимо указать классификаторы ПО, приоритет должен соответствовать Коду транзакции и субсчет FarCards, указанным на валюте – см. Рис. 520 и Рис. 513.

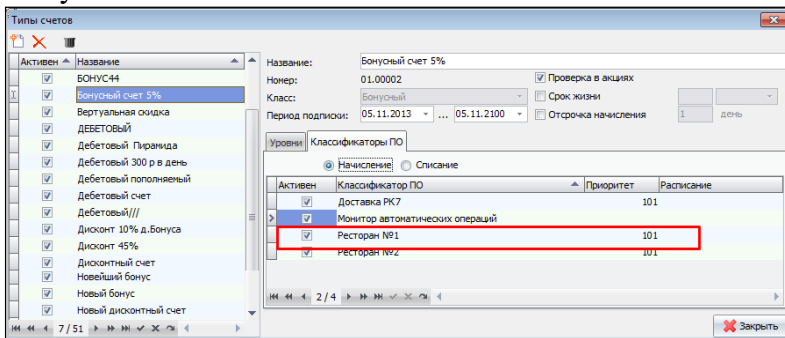


Рис. 499

7.1 Настройки для организации накопительного бонуса

Для формирования накопительного бонуса необходимо провести следующие операции.

1. В пункте «Схемы» (см. п. 3.4.17) необходимо завести **все** виды бонуса, которые будут использоваться при накоплении. Пример представлен на Рис. 521.

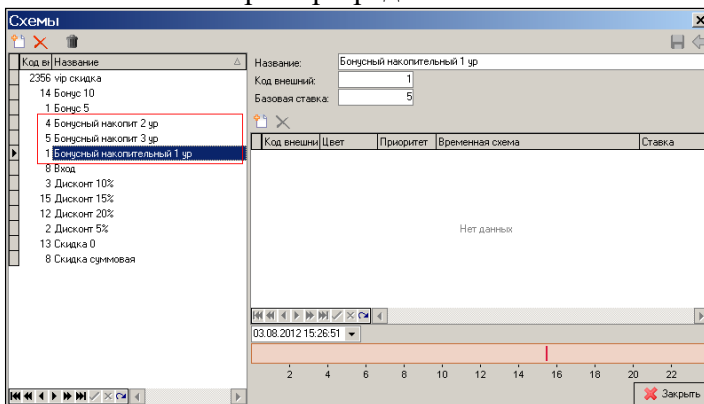


Рис. 500

Значение в поле «Код внешний» соответствует типу бонуса для R-Keeper 7.

В R-keeper 7 необходимо создать накопительный бонус, указывая для каждой детализации свой тип бонуса. Пример формирования бонуса представлен на Рис. 522.

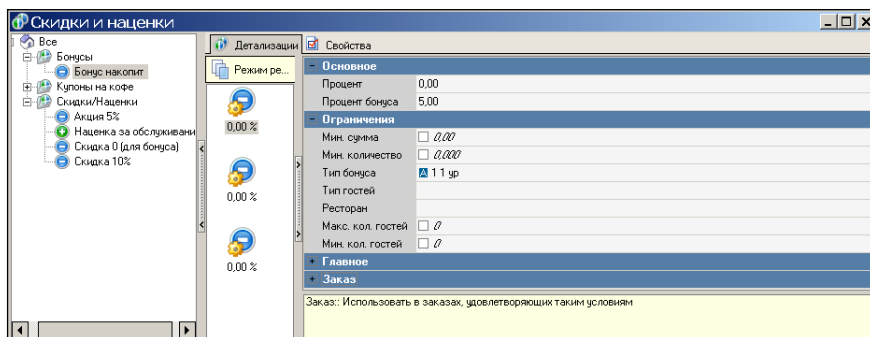


Рис. 501

2. В пункте «Схемы» (см. п. 3.4.17) необходимо завести схему, соответствующую скидке (хотя бы 0%) в R-Кеерер. Внимание! Бонус должен являться детализацией данной скидки.

3. В пункте «Типы счетов» (см. п. 3.4.18) необходимо завести три типа счета: 1 «Потраченные средства», 2 «Дисконтный» (со схемой соответствующей скидкой) и «Бонусный накопительный» (пример представлен на Рис. 523).

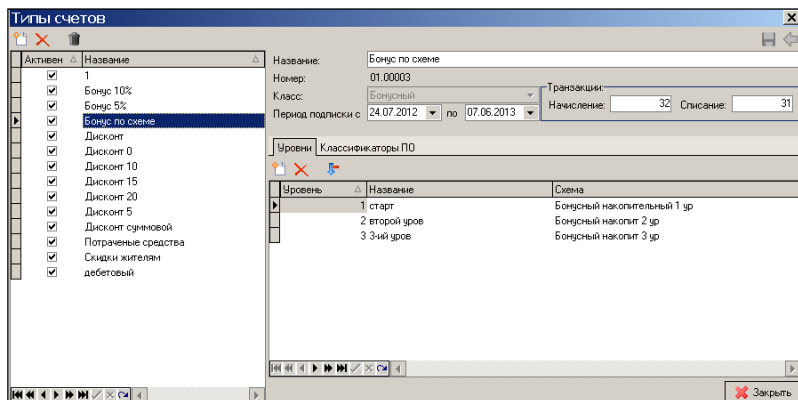


Рис. 502

4. На профиле клиента на закладке «Счета» необходимо указать все три типа счета (пример представлен на Рис. 524). Для бонусного накопительного типа счета необходимо указать начальный текущий уровень.

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. 503

Как только сумма затрат по карте (см. Рис. 525) будет достаточна для перехода на следующий уровень, значение в поле «Текущий уровень» измениться на следующее, определенное в схеме (см. Рис. 526). 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. 504

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. 505

8 Работа с бонусным счетом на кассе R-Keeper V7 с разбивкой счета по местам.

В R-Keeper V7 возможно разбить заказ по местам (более подробно см. «R-Keeper_v.7 Руководство пользователя» пункт 10.8.2). Возможны два варианта работы с бонусным счетом, в заказе, который разбивается по местам:

- первый вариант – зарегистрировать карту гостя в заказе до печати пречека по местам. В данном случае бонус начисляется на заказ целиком, в CRM отображается начисление бонусов отдельной транзакцией на каждый чек (см. Рис. 527);

- второй вариант - карта гостя регистрируется в заказе после печати пречека. В данном случае нужно выбрать место, на которое будет начислен бонус на счет гостя, в CRM бонусы будут начислены только на «место» выбранное в заказе (см. Рис. 528).

[Адреса] [Контакты] [Родство] [Договора] [Документы] [Счета] [Карты] [Купоны] [Операции] [Атрибуты] [Свойства]									
Время:		16.09.2016	...	16.09.2016	...	СМ			
Перетащите заголовок столбца сюда, чтобы сгруппировать по этой столбцу									
Время (по серверу)	Время	Операция	▲	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Классификатор ПО	
2016-09-16 16:26:43.00 +03:00	20:	Начисление		Потраченные средства	05.00001.00001576.0001	380	440,00	Ресторан №1	
2016-09-16 16:26:43.00 +03:00	20:	Начисление		Новый бонус	01.00227.00001579.0001	380	220,00	Ресторан №1	
2016-09-16 16:26:47.00 +03:00	20:	Начисление		Потраченные средства	05.00001.00001576.0001	380	440,00	Ресторан №1	
2016-09-16 16:26:47.00 +03:00	20:	Начисление		Новый бонус	01.00227.00001579.0001	380	220,00	Ресторан №1	

Рис. 506

[Адреса] [Контакты] [Родство] [Договора] [Документы] [Счета] [Карты] [Купоны] [Операции] [Атрибуты] [Свойства]									
Время:		16.09.2016	...	16.09.2016	...	СМ			
Перетащите заголовок столбца сюда, чтобы сгруппировать по этой столбцу									
Время (по серверу)	Время	Операция	▲	Тип счета / купона	Счет	Карта / купон	Сумма	Классификатор ПО	
2016-09-16 16:26:43.00 +03:00	20:	Начисление		Потраченные средства	05.00001.00001576.0001	380	440,00	Ресторан №1	
2016-09-16 16:26:43.00 +03:00	20:	Начисление		Новый бонус	01.00227.00001579.0001	380	220,00	Ресторан №1	

Рис. 507

Первый вариант, это стандартная работа с картой гостя. Для работы второго варианта нужны предварительные настройки в R-Keeper V7.

Настройки для работы с заказом, который «Разбит по местам»:



Рис. 529).

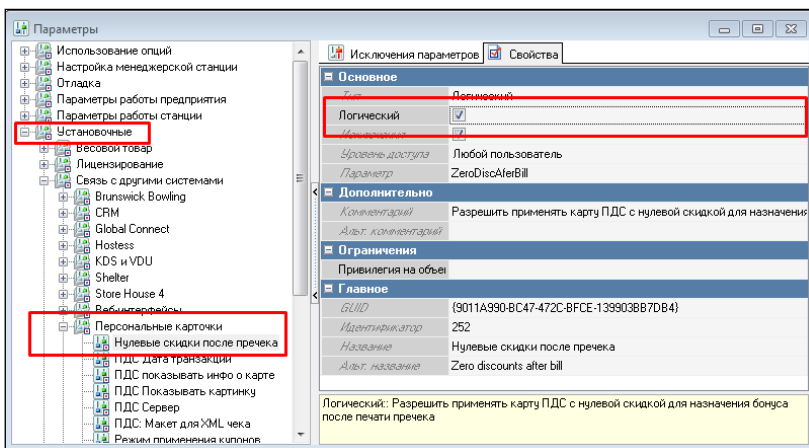


Рис. 508



Рис. 530).

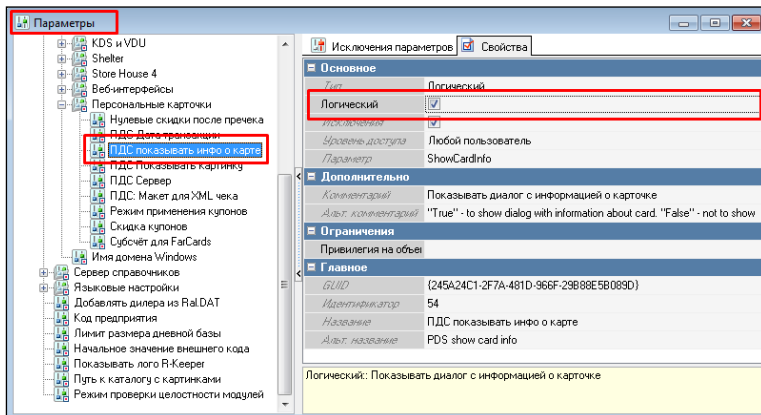


Рис. 509

3. На станции при регистрации карты гостя автоматически откроется окно «Информация о карте», в данном окне нужно выбрать «Место» из списка доступных мест (см. Рис. 531).

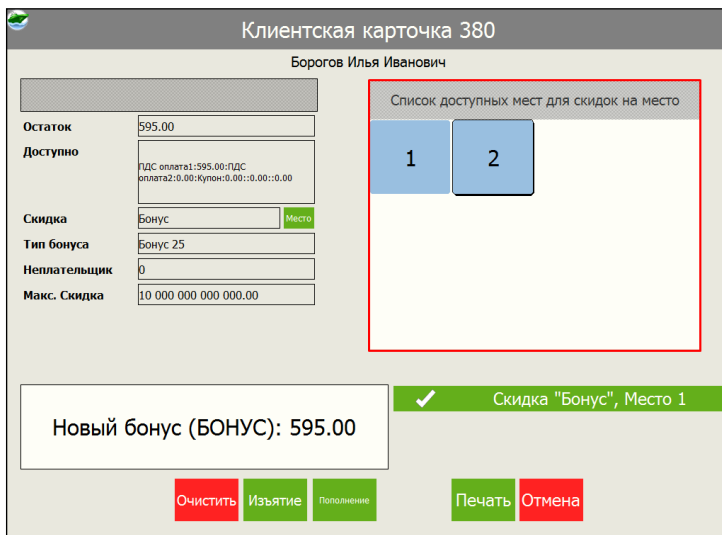

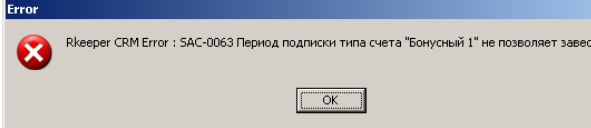
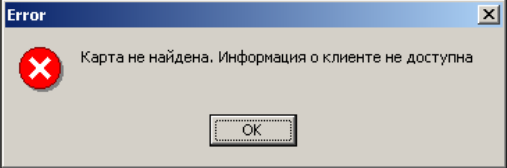
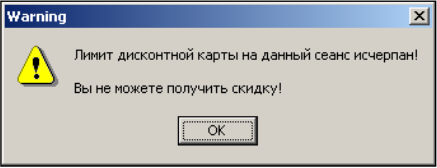
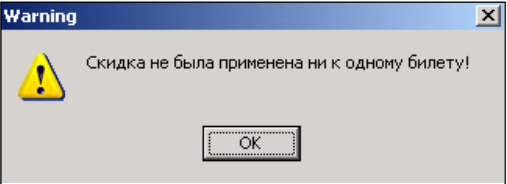
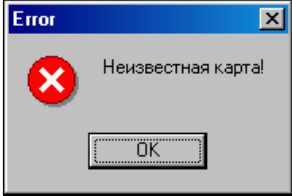
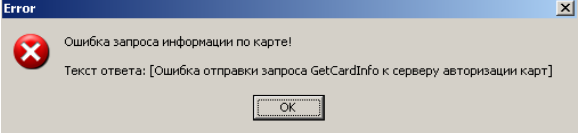
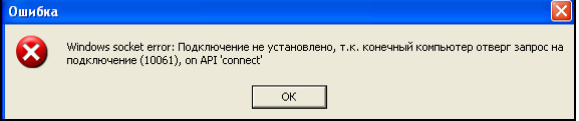


Рис. 510

9 Ошибки, возникающие при работе на кассе.

Ошибки, возникающие при работе на кассе R-Keeper	
<div style="border: 1px solid black; padding: 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;"> <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;"> <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. 532).

Рис. 511

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.

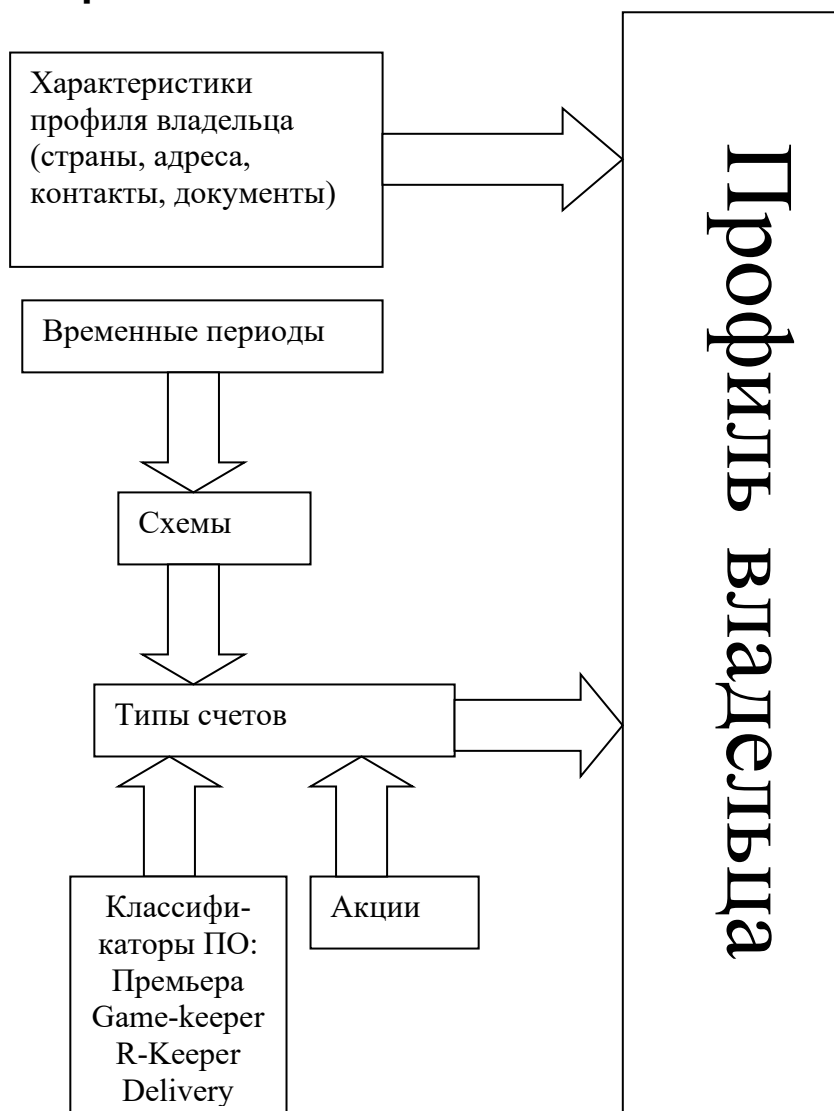
А. Общий запрет на редактирование всех справочников.

Б. Индивидуальный запрет на редактирование конкретного справочника, например, города и улицы.

2. Лицензия (центральный офис) – редактирование словарей возможно только в «центральном 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").

10 Приложение №1. Схема заполнения справочников



11 Приложение №2. 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. 533). И в области «Параметры по умолчанию при добавлении владельца карт» указать параметры, которые будут добавляться автоматически. Для Delivery актуально заполнить параметры «Тип контакта», «Тип адреса», «Страна», «Город».

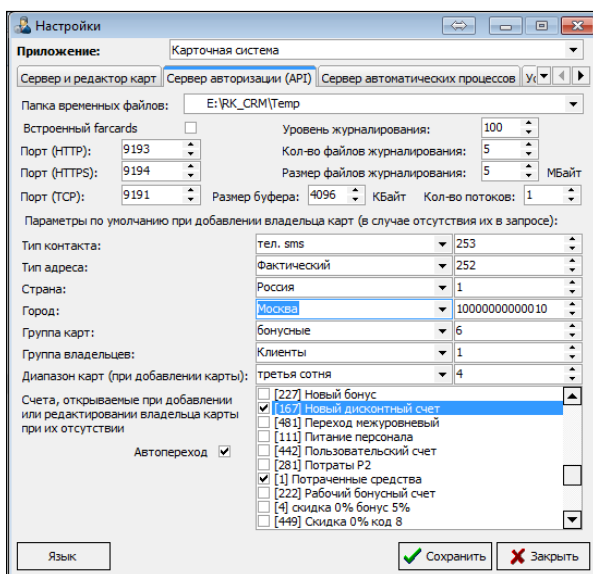


Рис. 512

12 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-Keeper 7 завести классификацию с соответствующими категориями для ограничения работы по валютам.

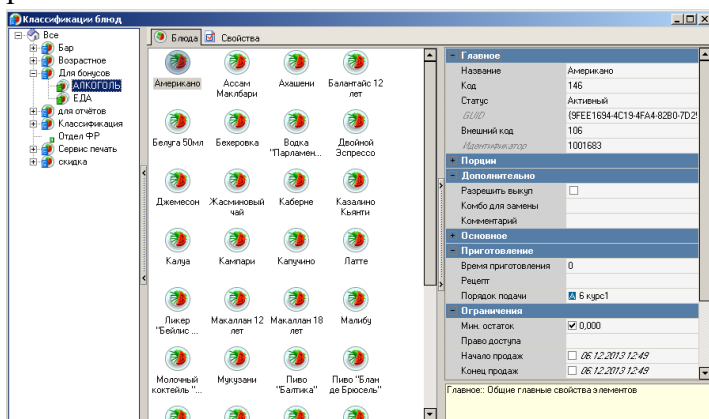


Рис. 513



необходимости, можно выставить ограничение для оплаты.

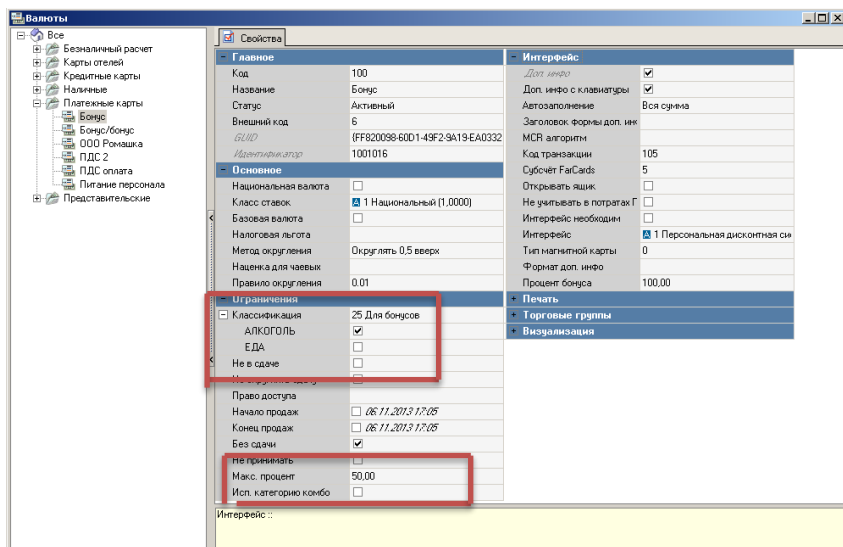


Рис. 514

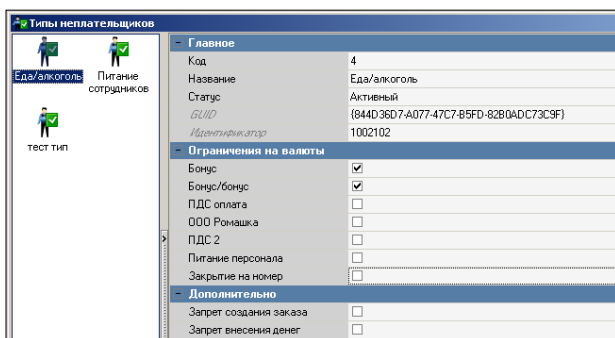


Рис. 515

Примечание: Можно настроить автоматический расчет заказа. Для этого в R-Keeper 7 нужно выбрать пункт «Сервис» - «Интерфейсы».

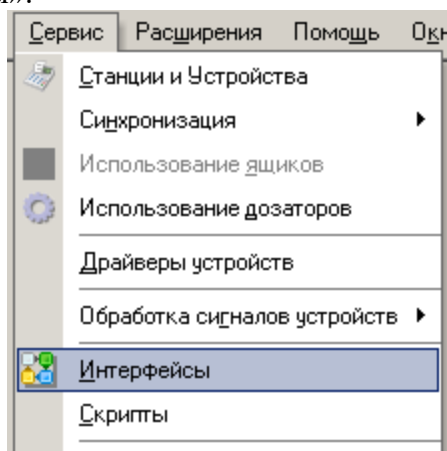


Рис. 516

В интерфейсе «Персональная дисконтная система ПДС», в поле «Интерфейс» - Авто оплата по субсчетам - указать коды валют.

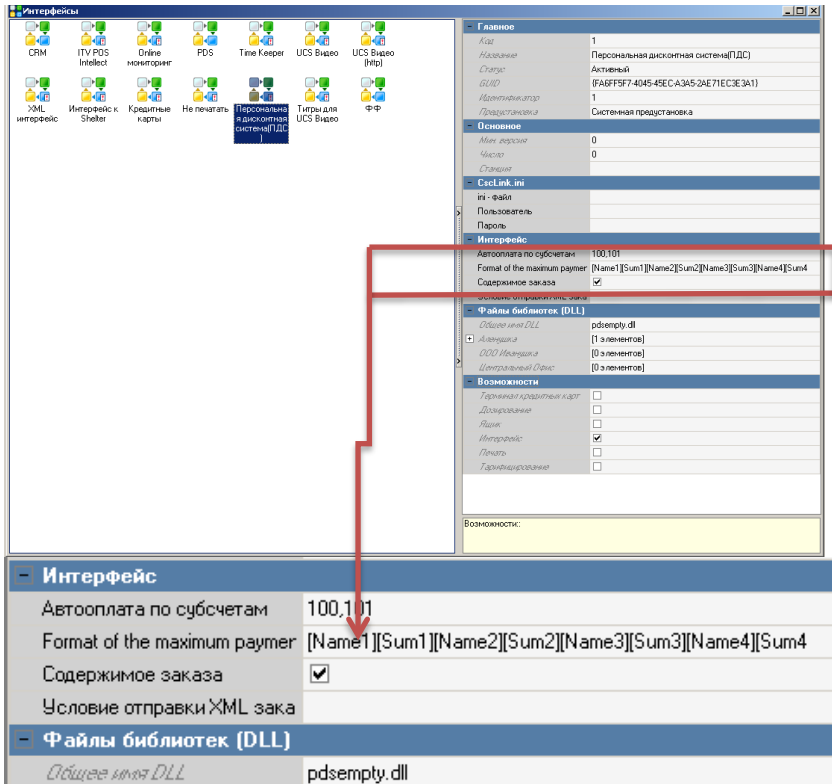


Рис. 517

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.

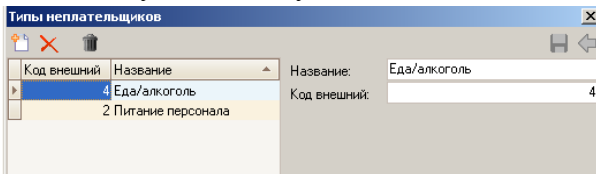


Рис. 518

5. Создать два Типа счета (класс счетов может быть бонусный или дебетовый).
6. На карте клиента выбрать Тип неплательщика и указать соответствующие счета.

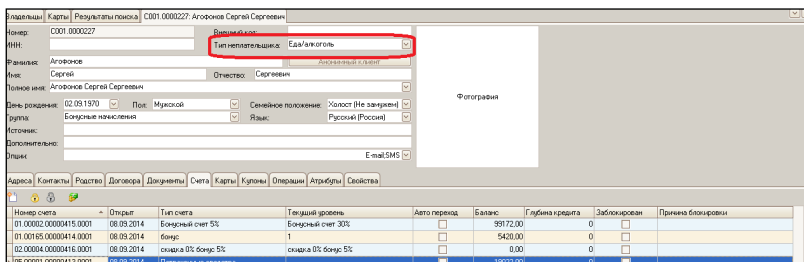


Рис. 519

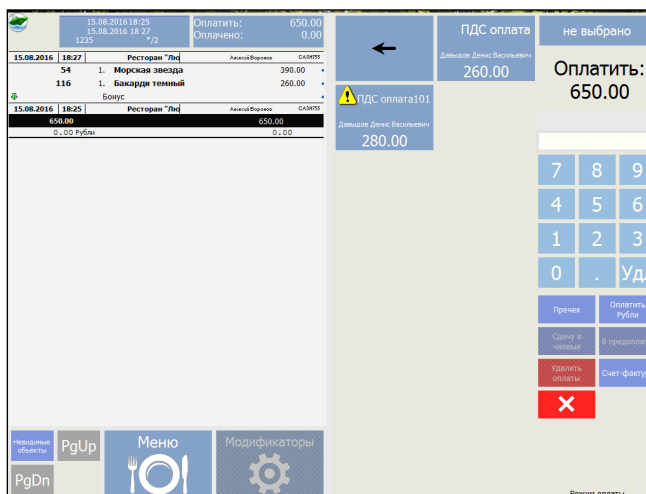
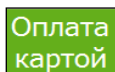


Рис. 520

13 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-Кеерер 7 завести классификацию с соответствующими категориями для ограничения работы по валютам.

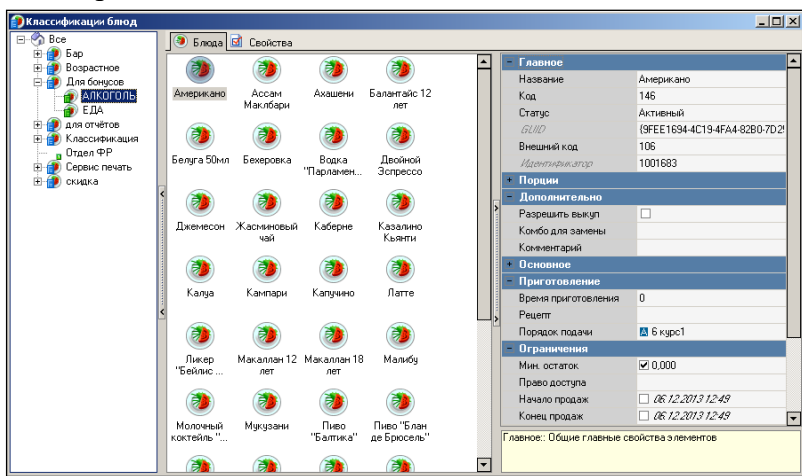


Рис. 521



можно выставить ограничение для оплаты. Валюты в R-Кеере V7 должны иметь одинаковый код транзакции, и одинаковый субсчет FarCards.

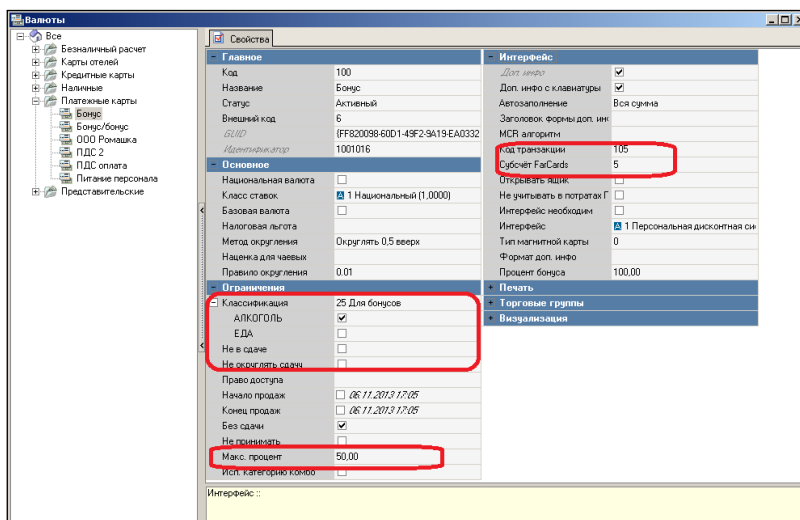


Рис. 522

Примечание: Можно настроить автоматический расчет заказа. Для этого в R-Кеере 7 нужно выбрать пункт «Сервис» - «Интерфейсы».

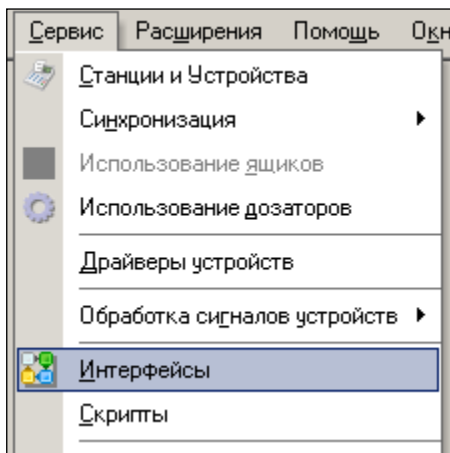


Рис. 523

В интерфейсе «Персональная дисконтная система ПДС», в поле «Интерфейс» - Авто оплата по субсчетам - указать коды валют.

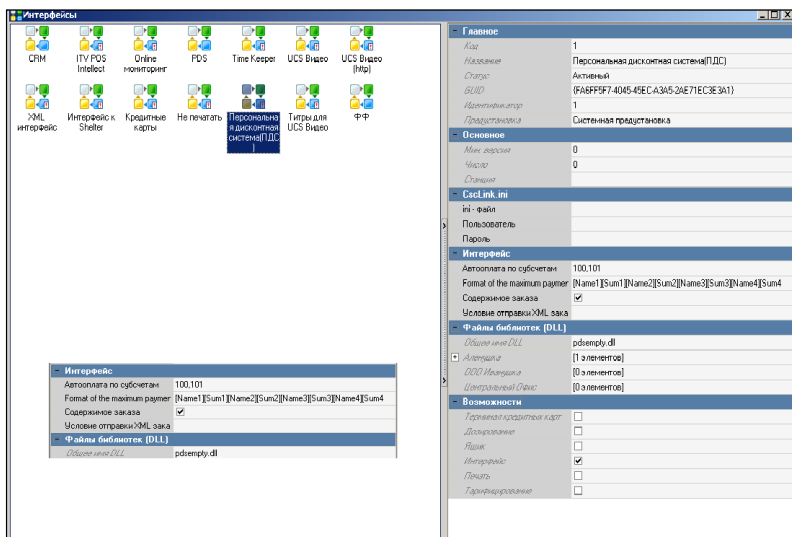


Рис. 524



16.08.2016 14:48		Оплатить:	22.00
16.08.2016 14:55		Оплачено:	466.00
1237	7/2		

16.08.2016	14:55	Ресторан "Пид	Алексей Вязовин	САНКТ
46	1.	Борщ Московий	220.00	
113	1.	Вифитер	268.00	
		Бонус		
Внесено	198.00	ПДС оплата1	198.00	
в т.ч.		Иванова Мария Петровна	Карта: 10000	
Внесено	268.00	ПДС оплата2	268.00	
в т.ч.		Иванова Мария Петровна	Карта: 10000	
16.08.2016	14:48	Ресторан "Пид	Алексей Вязовин	САНКТ
22.00			488.00	
198.00	ПДС оплата1	Иванова Мария Петров	198.00	
268.00	ПДС оплата2	Иванова Мария Петров	268.00	
0.00	Рубли		0.00	

←	Рубли	не выбрано
	22.00	Оплатить: 22.00

7	8	9
4	5	6
1	2	3
0	.	Удл
Содержимое	Оплатить Рубли	
Свой фоновый	В предоплату	
Удалить оплату	Счет-фактура	
✕		

История заказов	PgUp	Меню	Модификаторы
PgDn			

Режим оплаты

Рис. 527

14 Приложение № 7 Отображение счетов в окне «Клиентская карточка»

Пример отображения информации баланса счета на кассе R-Keeper представлен на Рис. 549.

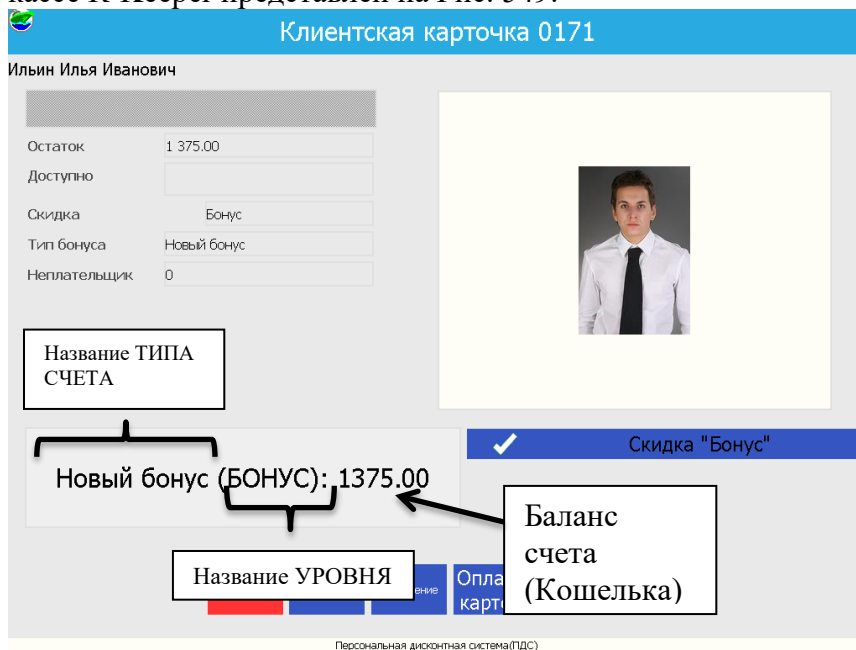


Рис. 528

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. 550).

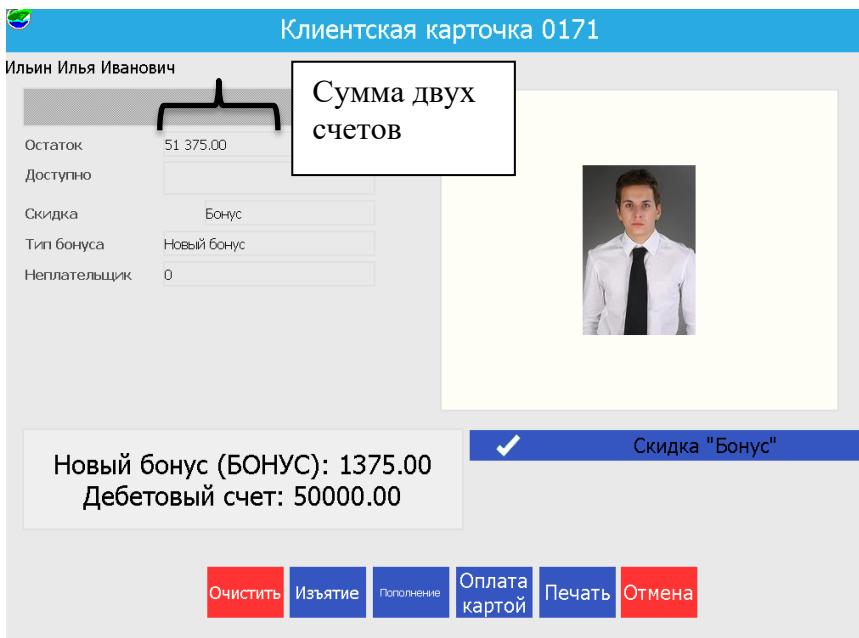
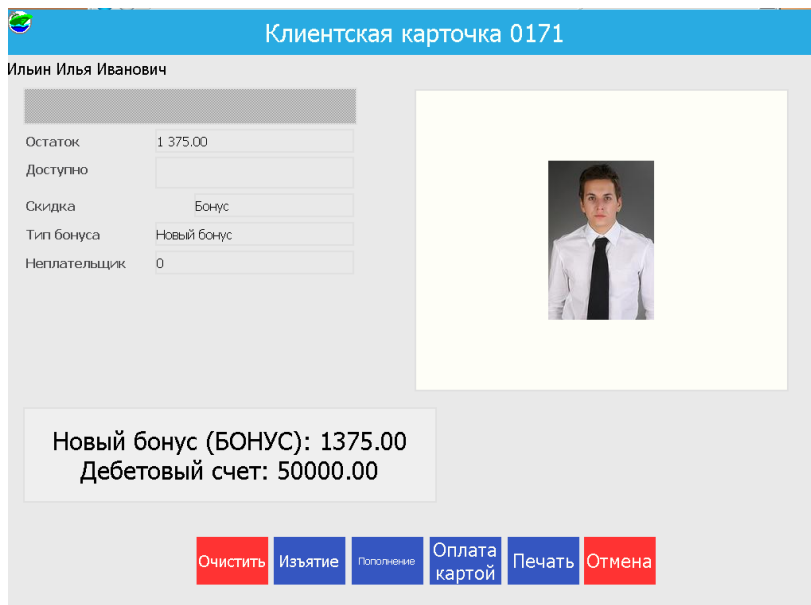


Рис. 529

Если приоритеты у счетов разные, то в поле «Остаток» отображается сумма по счету с наивысшим приоритетом (см. Рис. 551).



Персональная дисконтная система(ПДС)

Рис. 530

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. 552).

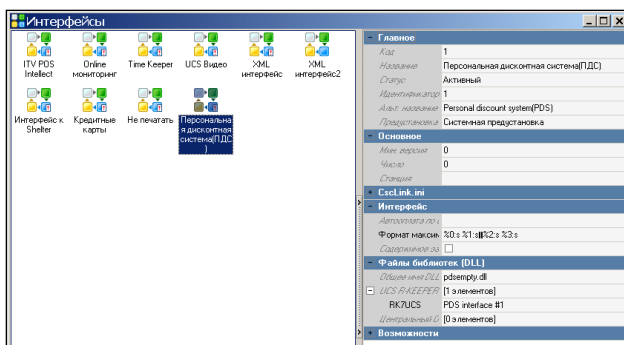


Рис. 531

В области «Интерфейс» - в поле «Формат максимально платежа» укажите количество счетов для отображения на кассе. Пример настройки представлен на Рис. 553.

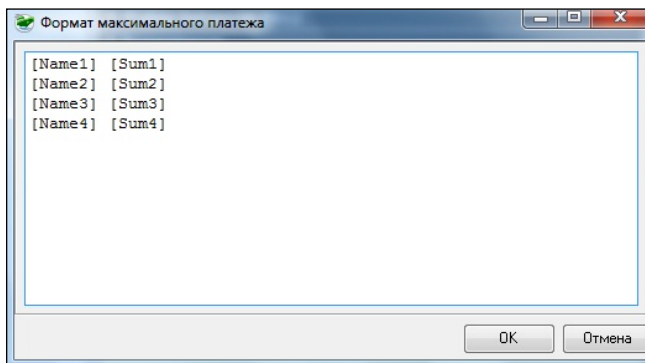


Рис. 532

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.

15 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 $x > y$, $x < y$, $x >= y$, $x <= y$, $x = y$, $x <> y$

Сравнение строк $s > t$, $s < t$, $s >= t$, $s <= t$, $s = t$, $s <> t$

Логические (1/0) а AND b, а 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 арксинус числа x

ArcCos(x) возвращает арккосинус числа x

ArcTg(x) возвращает арктангенс числа x

ArcCtg(x) возвращает арккотангенс 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 начала 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"))

16 Приложение № 9 Выбор не персональных купонов на кассе R-Keeper V7

Не персонализированные купоны.

1. Купоны создаются генератором купонов в редакторе R-Keeper CRM (см. Рис. 554), при создании (генерации) в базе данных можно указать оригинальный комментарий, а потом по комментарийю 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.

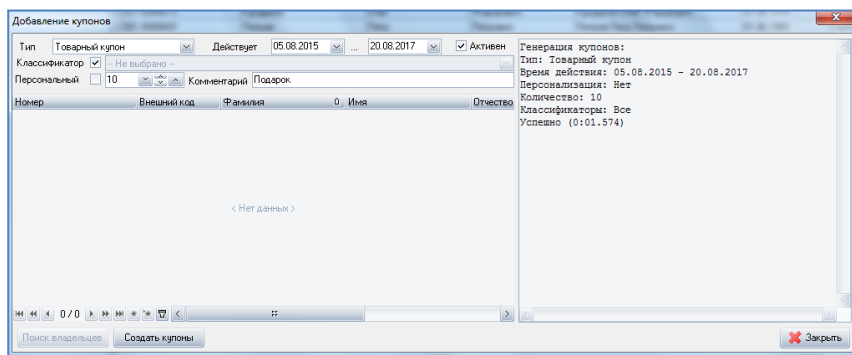


Рис. 533

2. В менеджерской части R-Keeper V7 необходимо создать новый Mcr алгоритм. Прописать скрипт (см. Рис. 555):

```
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;
```

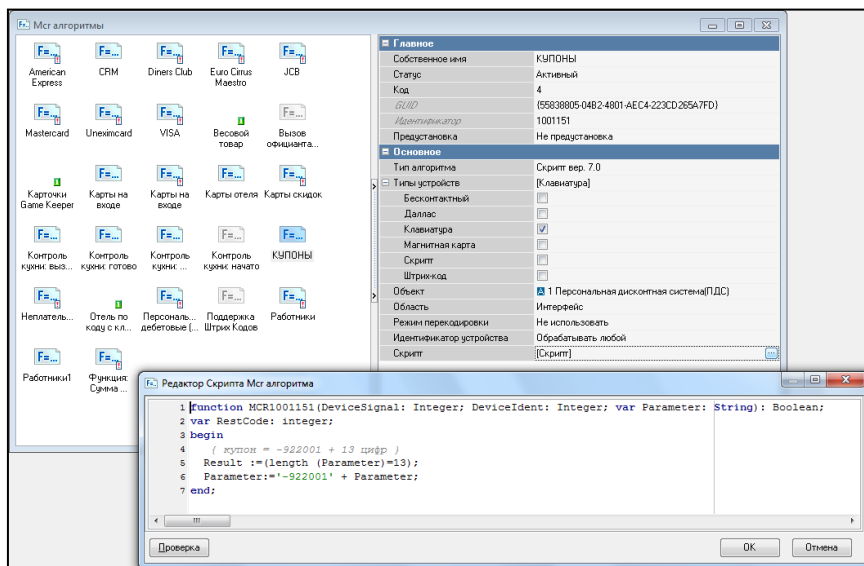



Рис. 534

3. Для выбора купона на станции необходимо нажать клавишу «Код с клавиатуры» и в открывшемся окне ввести КОД купона (см. Рис. 556) 

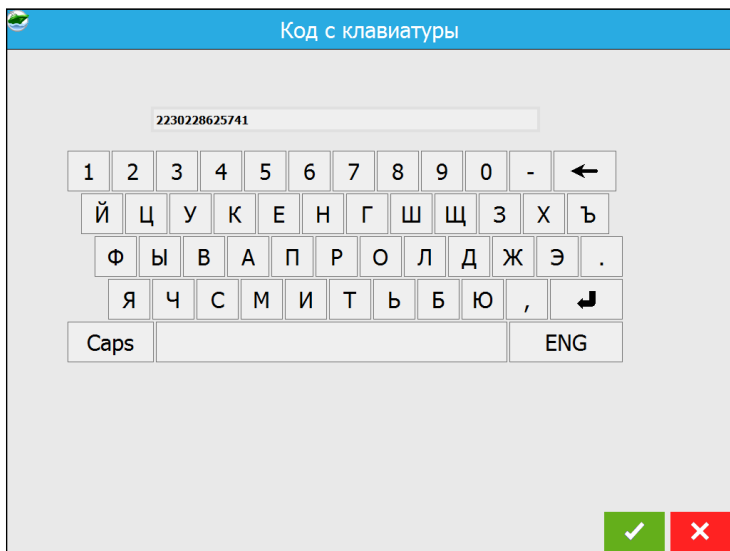


Рис. 535

17 Приложение №10 Настройка печати цветных купонов

Необходимые настройки в R-Keeper 7

Печать цветных купонов поддерживается в версии R-Keeper 7.5.3.206+.

В Редакторе R-Keeper7 в пункте меню Настройки выбрать словарь « Печать», пункт «Документы и Макеты» (см. Рис. 557).

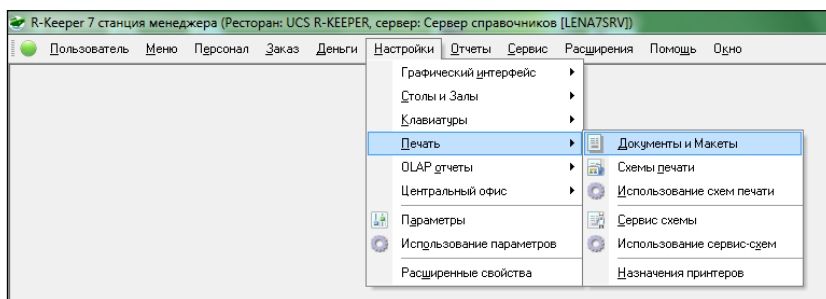


Рис. 536

В открывшемся окне (см. Рис. 558) в группе «Документы CRM» необходимо импортировать xml-файл с макетом купона (доступен для представителей компании UCS).

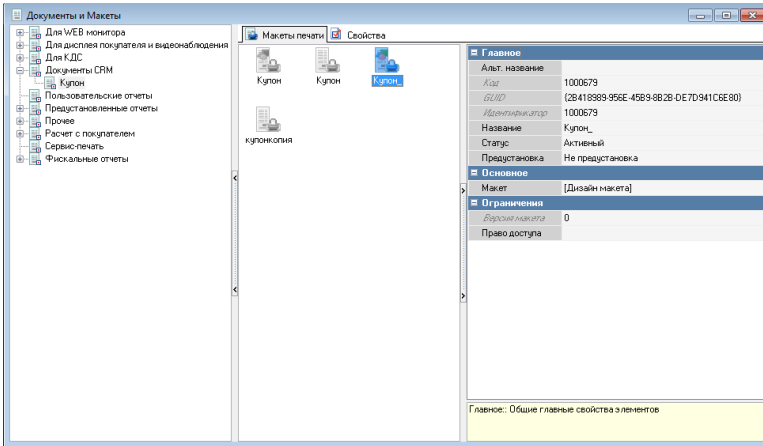


Рис. 537

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).

18 Приложение №11 Регистрация на кассе

На кассе R-Keeper V7 можно зарегистрировать гостя, т.е. выдать карту, счета на профиле гостя в базе R - Кеерер CRM пропишутся автоматически при регистрации, так же будут заполнены поля ФИО, Дата рождения, телефон владельца.

Настройки CRM

В R-Keeper CRM необходимо настроить отправку SMS-сообщений, задав параметры подключения к серверу рассылки и текст сообщений при авторизации (см. Рис. 559). В словаре «Файл» пункт «Параметры системы».

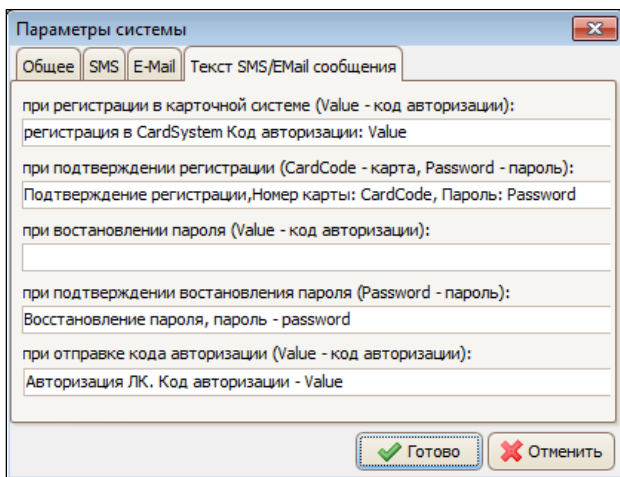


Рис. 538

Настроить сервер авторизации. Пример настроек сервера авторизации представлен на Рис. 560.

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 РКCRM.

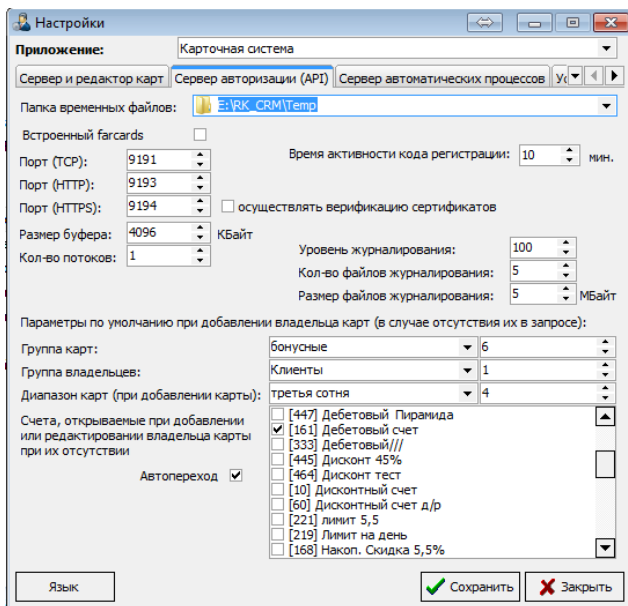


Рис. 539

Настройки R-Keeper V7

В справочнике «Параметры», в пункте «Установочные» нужно выбрать подгруппу «Связь с другими системами» (см. Рис. 561).

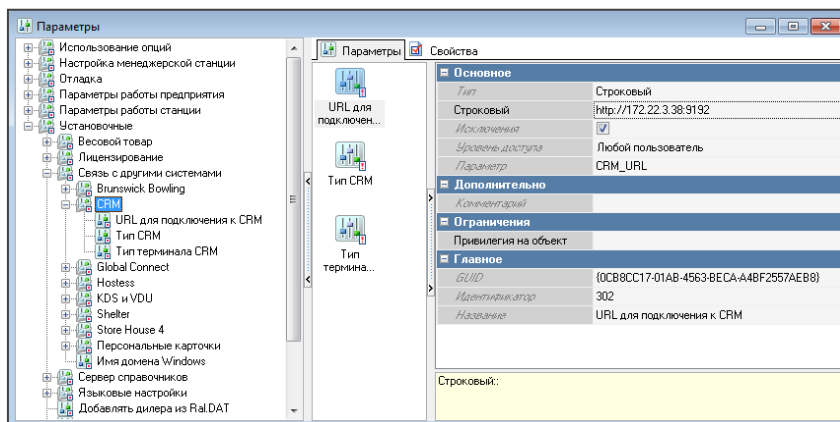


Рис. 540

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. 562). В параметре «Основное», в поле «Строковый» прописать адрес или порт.

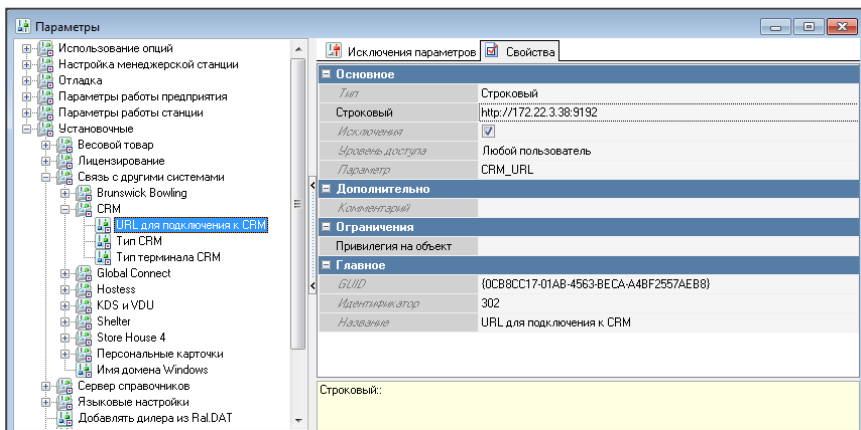


Рис. 541

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. 563).

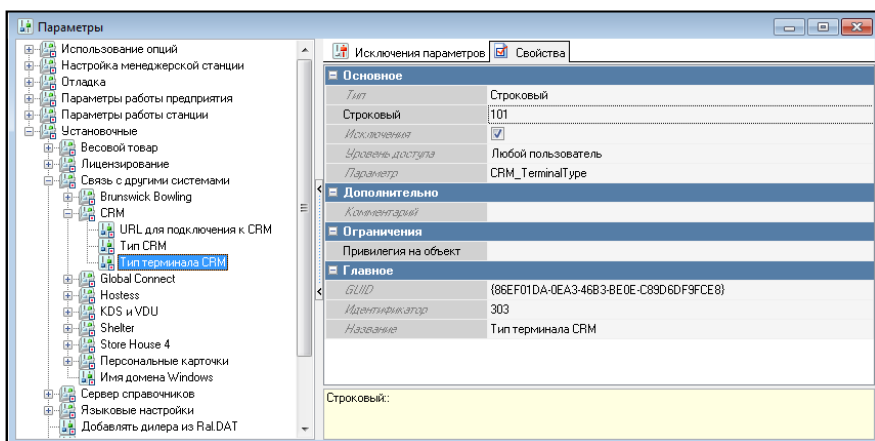


Рис. 542

В справочнике «Селекторы» необходимо сделать копию предустановки «Главное меню», со всеми функциональными

клавишами, а затем добавить предустановленную функциональную клавишу «Активировать карту CRM» в дочерний набор селекторов, например в Светлое главное меню (см. Рис. 564).

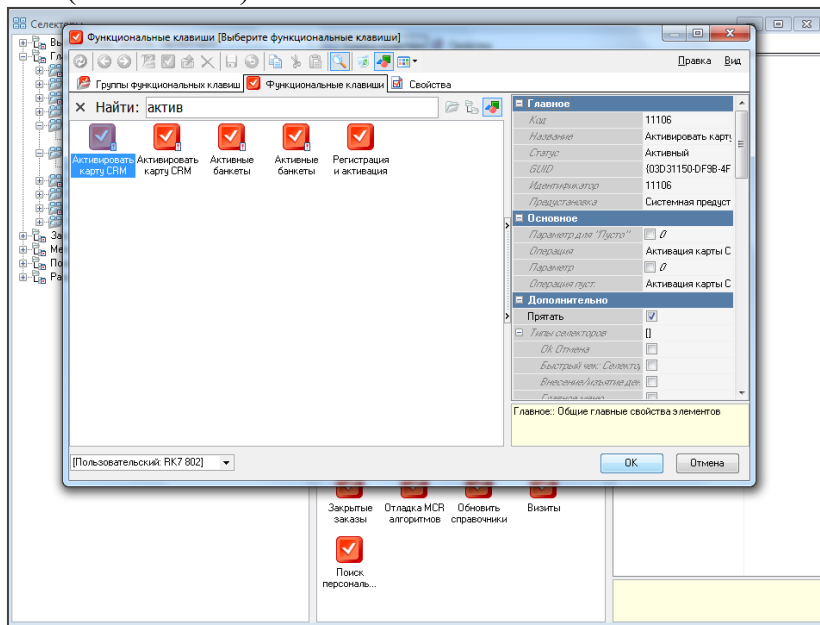


Рис. 543

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. 565).

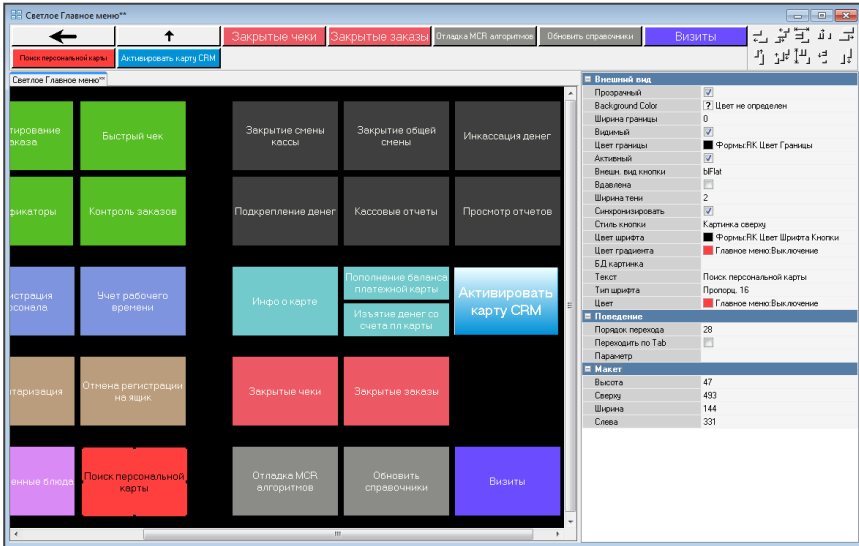


Рис. 544

В справочнике использование селекторов, необходимо назначить новый селектор для Главного меню (см. Рис. 566).

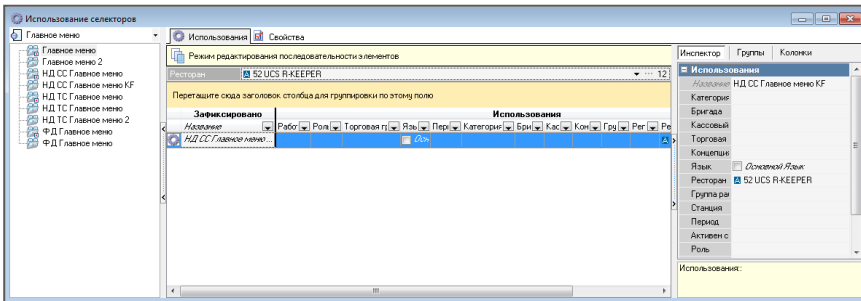


Рис. 545

Работа на кассе R-Keeper V7

1. Необходимо зарегистрироваться на кассе и нажать клавишу для активации и регистрации (Рис. 567).

Рис. 546

2. Далее необходимо ввести данные и номер телефона гостя (см. Рис. 568).

Номер телефона – номер телефона должен быть уникальным (не существующим в системе) иначе будет выдано сообщение об ошибке, представленное на Рис. 568.

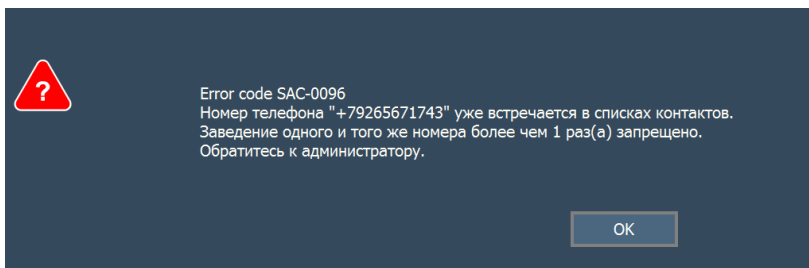


Рис. 547

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 web application window titled "Активация" and "Регистрация". The form is divided into several sections:

- Фамилия Имя Отчество:** Three input fields for "Имя" and "Отчество".
- Код активируемой карты:** A single input field.
- Номер телефона:** An input field with a pre-filled prefix "+7() - -".
- Код карты пригласившего:** A single input field.
- Регистрировать:** A blue button centered below the input fields.
- Virtual Keyboard:** A standard QWERTY keyboard layout is shown at the bottom of the window, including a "Caps" key and a "RUS" language key.

Рис. 548

3. На указанный номер телефона придет СМС с кодом авторизации, который нужно будет ввести на вкладке «Активация» (см. Рис. 570), также нужно указать дату рождения владельца и подтвердить телефон нового владельца.

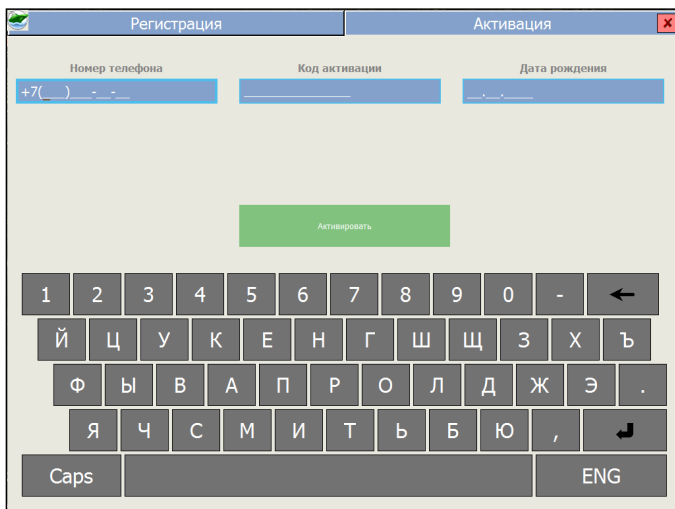


Рис. 549

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.

19 Приложение №12 Поиск персональной карты по номеру телефона или email на станции R-Keeper V7.

На кассе R-keeper V7 (версия не ниже R-keeper V7 - 7.05.04.082) возможен «Поиск персональной карты». Поиск может быть настроен в форме «Редактирование заказа» Рис. 571 или в форме «Главное меню» Рис. 572.

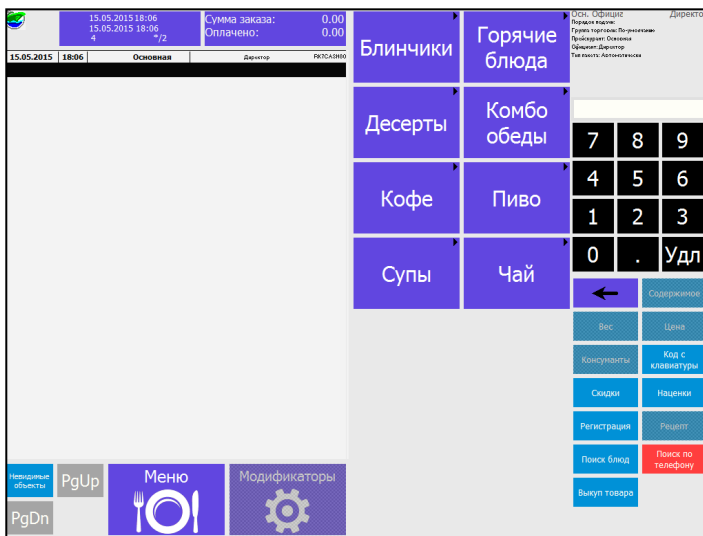


Рис. 550



Рис. 551

19.1.1 Настройки, которые необходимо сделать в R-keeper V7.

В пункте меню «Сервис» - «Кассовые станции и устройства» нужно настроить интерфейс PDS (см. Рис. 573).

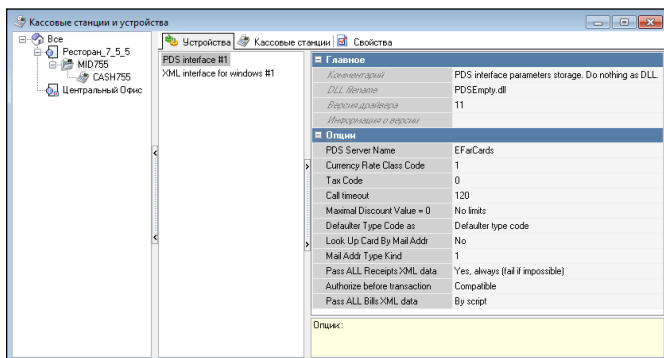


Рис. 552

Восстановить кассовый сервер, на закладке «Интерфейсы» прописать интерфейс ПДС.

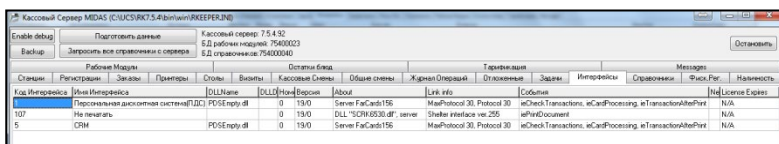


Рис. 553

19.1.2 Добавление функциональной клавиши в редактирование заказа.

Для того что бы настроить «Поиск персональной карты» в R-кеерег V7 в пункте меню «Настройки» в пункте «Графический интерфейс» выбрать пункт «Селекторы», в группе «Заказ» выбрать подгруппу «Селектор операций». В подгруппе «Селектор операций» выбрать тип селектора «Чек «Селектор операций» (предварительно нужно проверить в «Использование селекторов» какой именно селектор используется). Скопировать нужную подставку, затем выделить тип селектора «Чек «Селектор операций», из

контекстного меню выбрать команду «Вставить с подэлементами» см. Рис. 575.

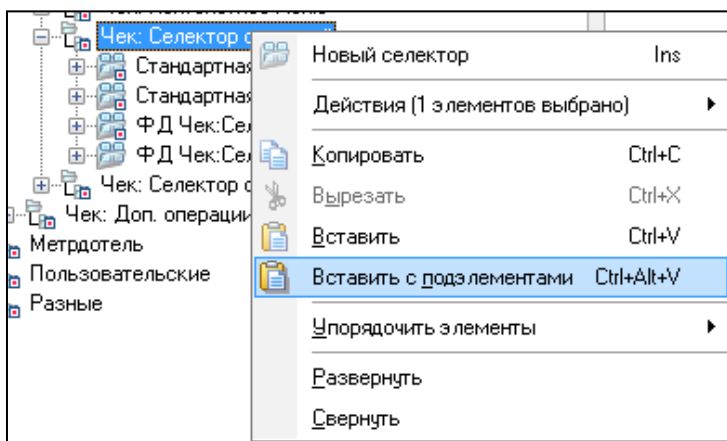


Рис. 554

В созданном селекторе на закладке «Свойства», в области «Главное» поменять статус созданного селектора «Черновик» на «Активный» (см. Рис. 576). Так же можно переименовать селектор, изменив поле «Название».

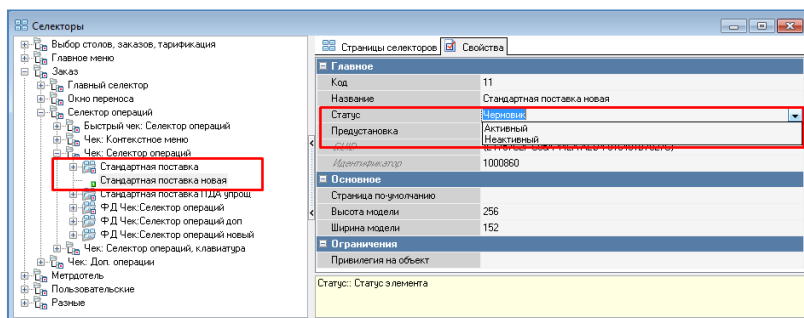


Рис. 555



Рис. 577).

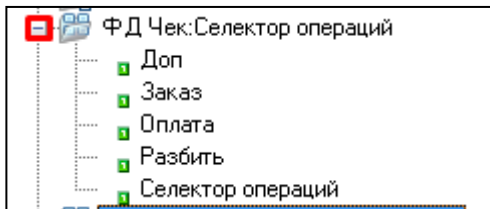


Рис. 556

Затем выделить группу «Доп», в поле «*Кнопки селектора*» вызвать контекстное и выбрать пункт меню «*Добавить кнопку селектора*» (см. Рис. 578).

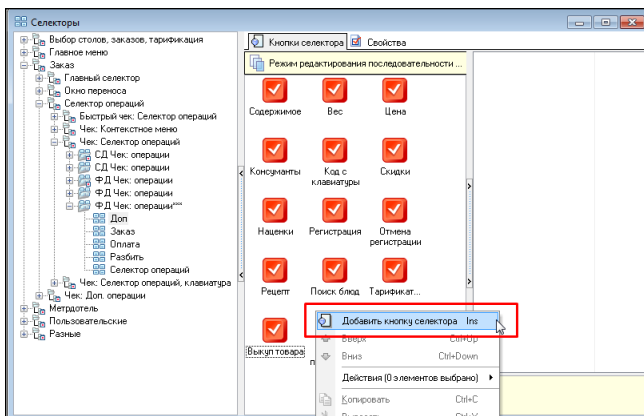


Рис. 557

В открывшемся окне «Выберите тип объекта», выделить пункт «Функциональная клавиша» (см. Рис. 579).

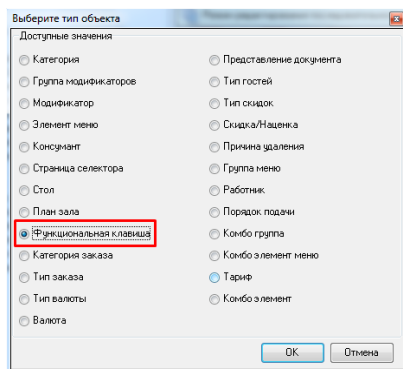


Рис. 558

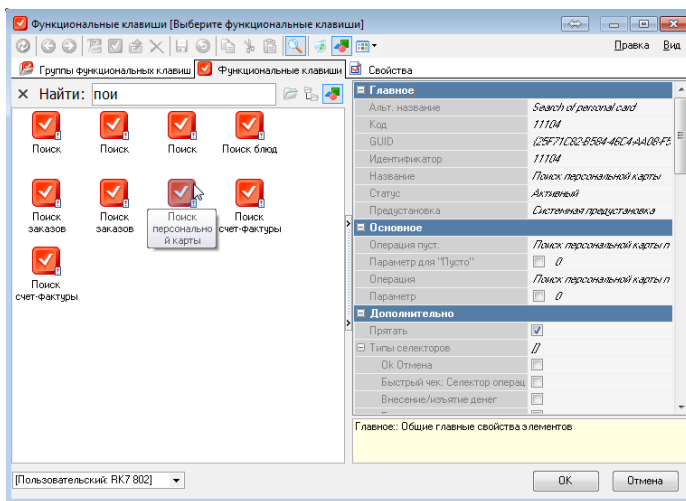


Рис. 559

После чего клавиша появится в кнопках селектора (см. Рис. 581).

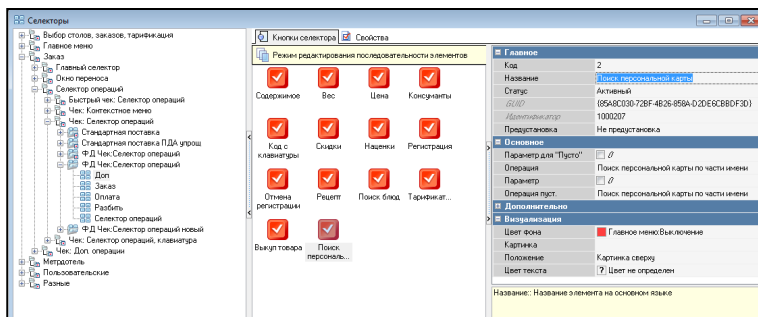


Рис. 560

Далее в окне «Селекторы» необходимо выделить созданный селектор операций, на закладке Свойства в области «Основное» в поле Страница по умолчанию выбрать из ниспадающего списка «Селектор операций» (см. Рис. 582).

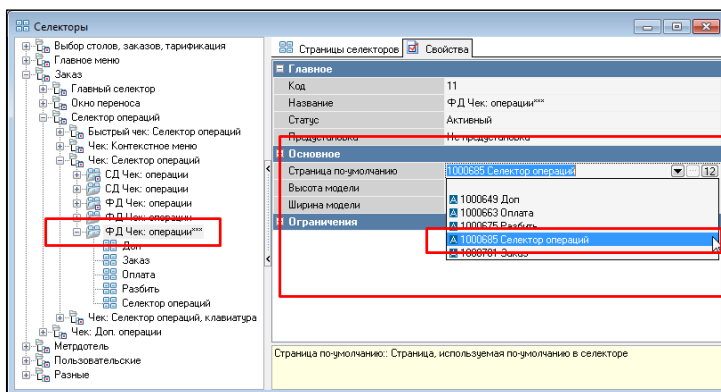


Рис. 561

Затем нужно назначить использование нового селектора на панели меню «Настройки» - «Графический интерфейс» - «Использование селекторов» (см. Рис. 583).

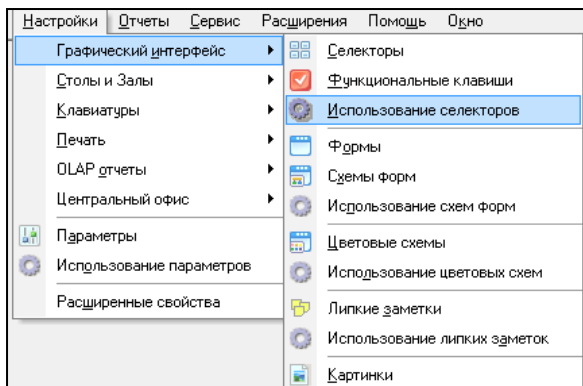


Рис. 562

В открывшемся окне из ниспадающего списка необходимо выбрать «Чек: Селектор операций» Рис. 584.

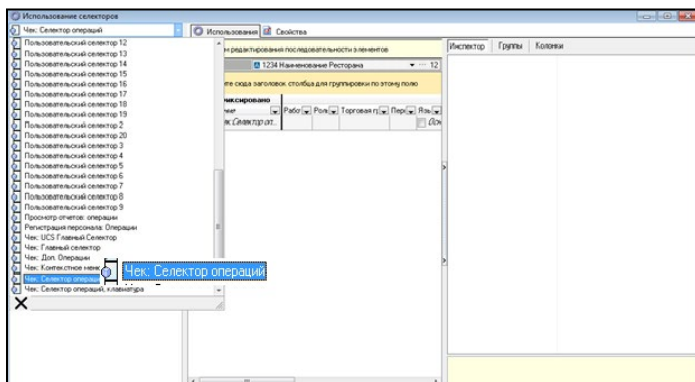


Рис. 563

В левой области окна выбрать созданный Селектор операций, перенести в поле «Режим редактирования

последовательности элементов» и указать в настройках инспектора условия использования (ресторан или станция) (см. Рис. 585).

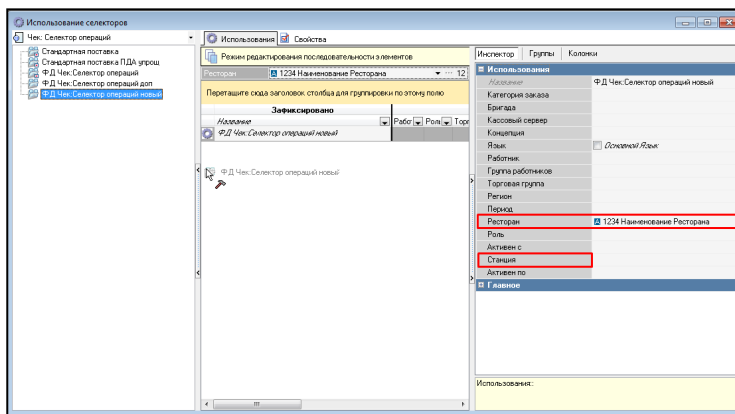


Рис. 564

После этого на кассе в форме Редактирования заказа добавится Функциональная клавиша (см. Рис. 586).

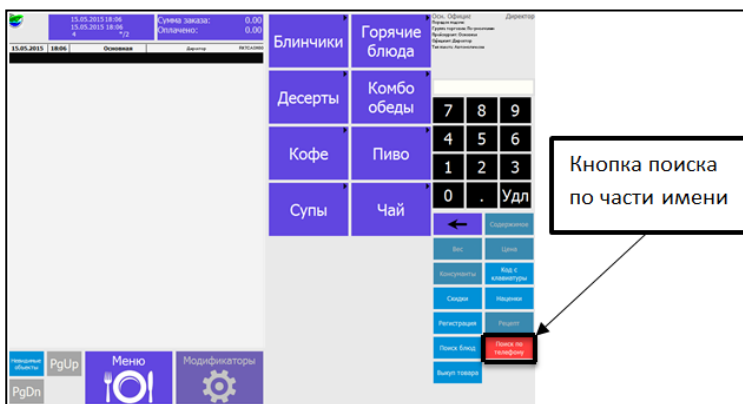


Рис. 565

19.1.3 Добавление функциональной клавиши в Главное меню.

В R-keeper V7, в пункте меню «Настройки» - «Графический интерфейс» необходимо выбрать пункт «Селекторы» в группе «Главное меню» в подгруппе «Главное меню» (предварительно нужно проверить в «Использование селекторов» какой именно селектор используется). Скопировать нужную подставку, затем выделить тип селектора «Главное меню», из контекстного меню выбрать команду «Вставить с подэлементами» (см. Рис. 587).

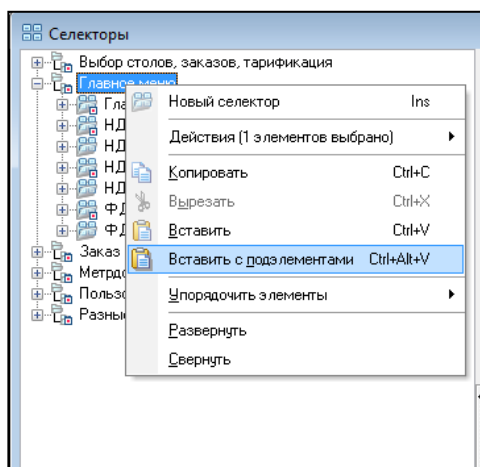


Рис. 566



Рис. 588), после этого поменять статус самой

группы «Главного меню» с «Черновик» на «Активный» (см. Рис. 589).

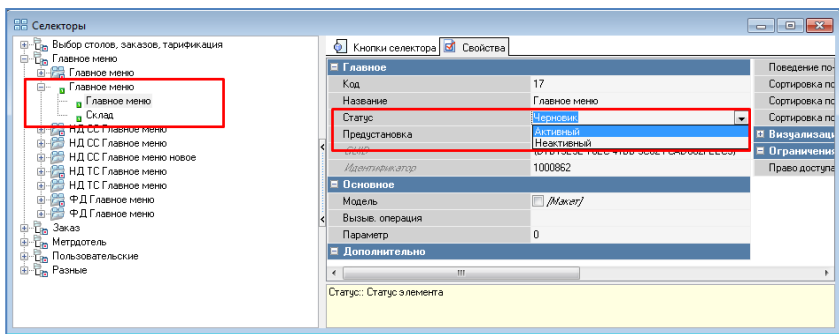


Рис. 567

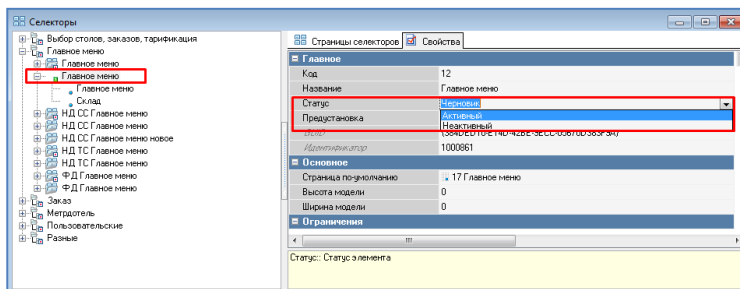


Рис. 568

Затем выделить созданную подгруппу «Главное меню», в поле «Кнопки селектора» из контекстного меню выбрать пункт «Добавить кнопку селектора» (см. Рис. 590).

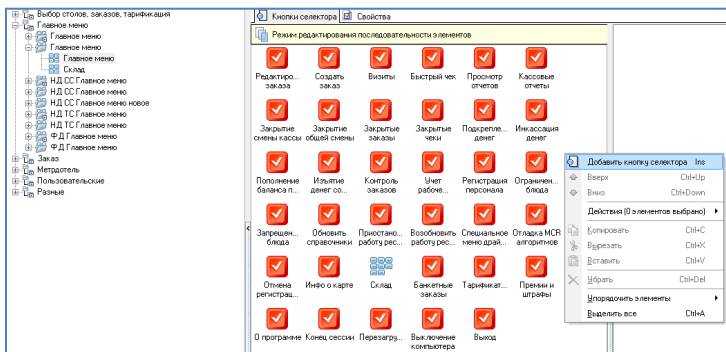


Рис. 569

В открывшемся окне «Выберите тип объекта», нужно выбрать «Функциональная клавиша» (см. Рис. 591).



Рис. 570



Рис. 592) .Пример добавленной клавиши представлен на Рис. 593.

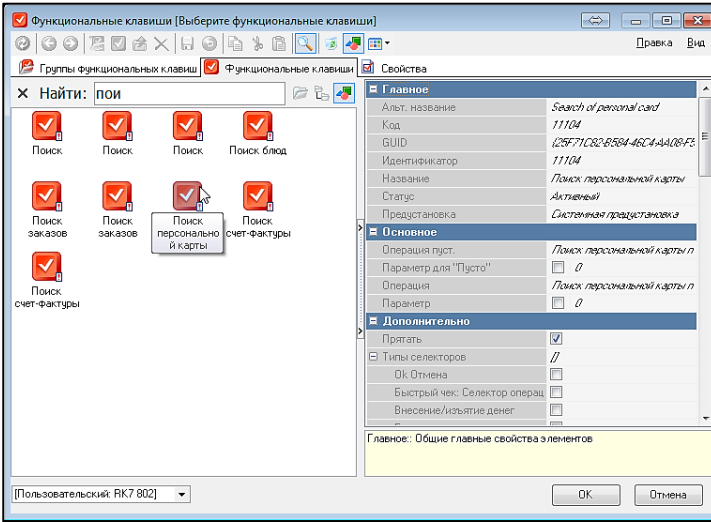


Рис. 571

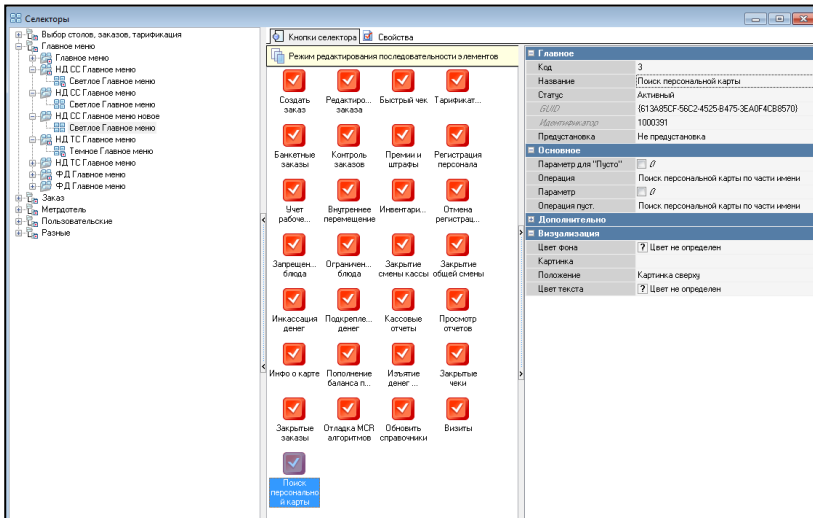


Рис. 572

Для **стандартного** типа селектора «Главное меню» достаточно добавить функциональную клавишу.



Рис. 594).

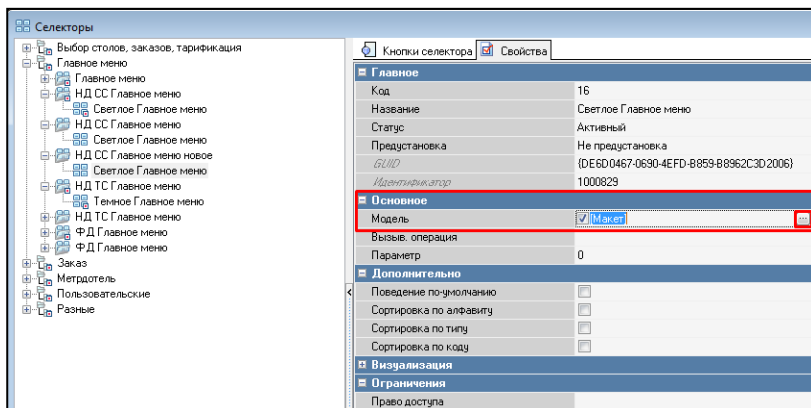


Рис. 573

В открывшемся окне необходимо выбрать Функциональные клавиши (см. Рис. 595).

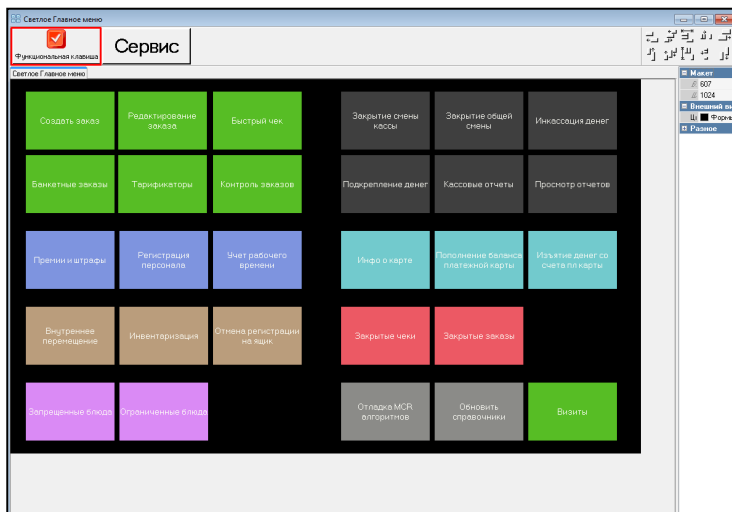


Рис. 574

Из списка функциональных клавиш, необходимо выбрать добавленную клавишу «Поиск персональной карты» (Рис. 596) и перенести ее на макет (Рис. 597). Изменить свойства клавиши (Рис. 598), сохранить изменения.

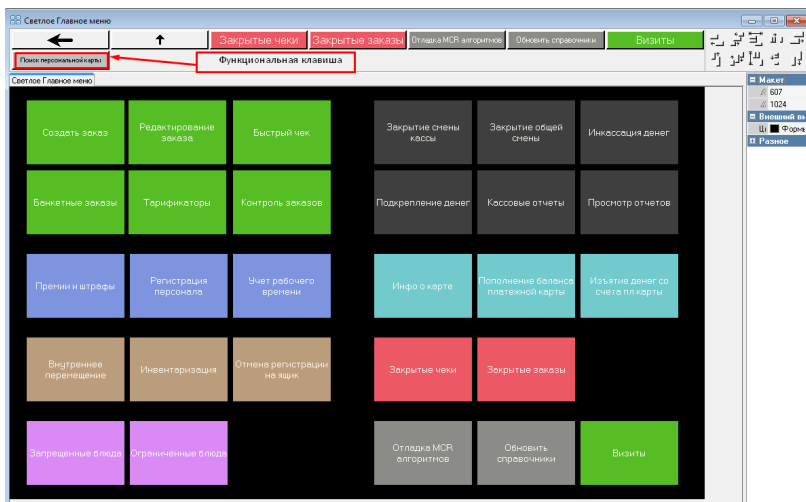


Рис. 575

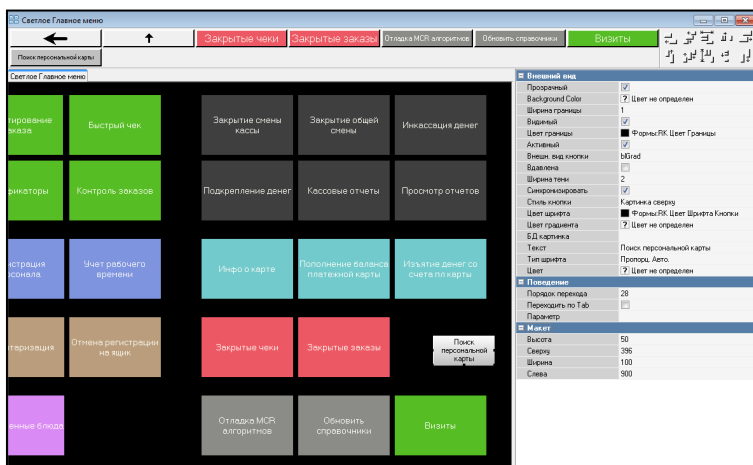


Рис. 576

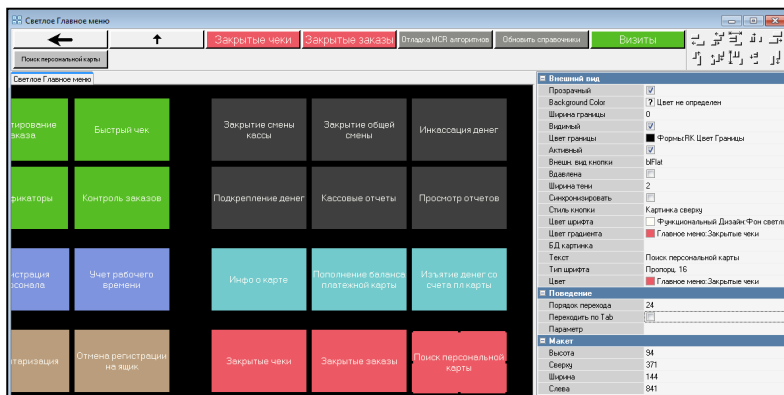


Рис. 577

Далее необходимо назначить использование нового селектора. Для этого в пункте меню «Настройки» - «Графический интерфейс» - «Использование селекторов» в левой верхней области окна из списка выбрать Главное меню.

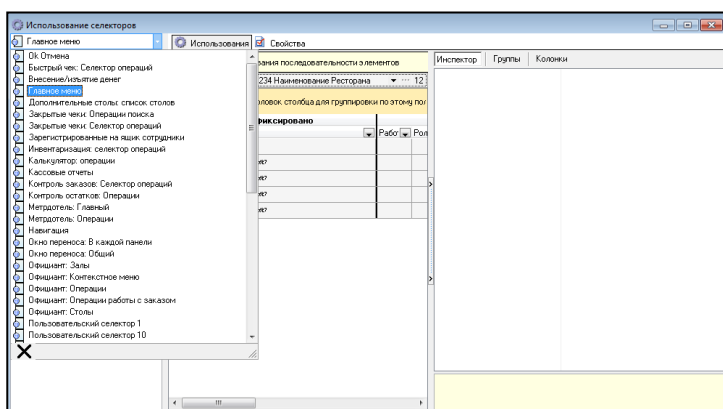


Рис. 578

Затем в левой части окна выбрать созданный селектор «Главное меню», перенести его в поле «Режим редактирования»

последовательности элементов» и определить условия использования (ресторан или станция) (Рис. 600).

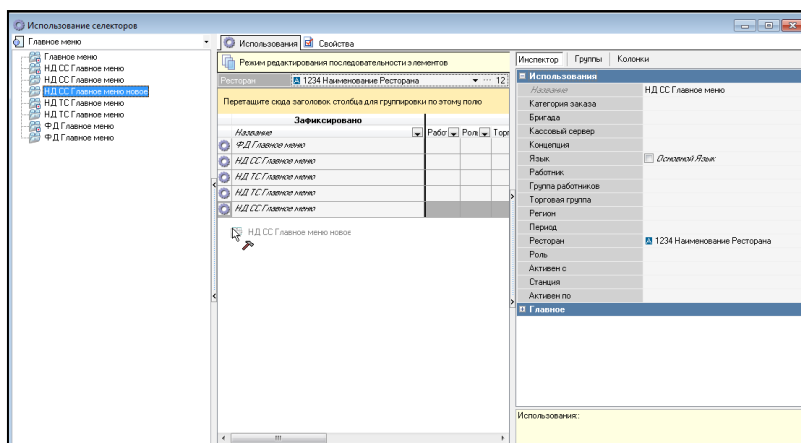


Рис. 579

После этого на кассе в форме «Главное меню» заказа добавится Функциональная клавиша. На Рис. 601 представлен пример селектора «НД СС Главное меню».



Рис. 580

На Рис. 602 представлен пример стандартного селектора «Главное меню».



Рис. 581

19.1.4 Настройка R-Keeper CRM

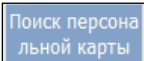

В Farcards.ini в пункте Card System 5, изменить настройку адреса <http://>, прописать нужный порт.

[Card System 5]

Address=<http://>127.0.0.1:9192

Port=9192

19.1.5 Работа на кассе

Для поиска клиента/карты на кассовой станции необходимо нажать на клавишу  «Поиск персональной карты». В открывшемся окне поиска ввести номер телефона (см. Рис. 603), далее нажать клавишу .

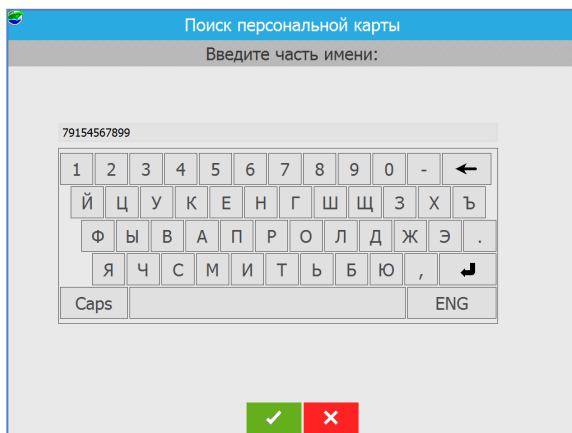


Рис. 582



Рис. 604,

далее нажать клавишу  и клавишу .

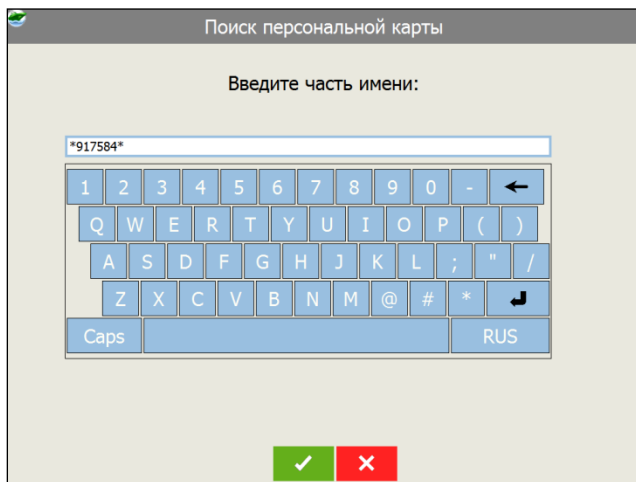


Рис. 583

В случае пересечения номеров откроется выбор владельцев карт, необходимо выбрать нужного владельца.

Выберите персональную карту	
7000000000000000016: Вершков Николай Васильевич	7000000000000000222: Сидорова Софья Яковлевна
7000000000000000431: Ромашкин Михаил Алексеевич	7000000000000000402: ЛОГУНОВ ВАСИЛИЙ РОМАНОВИЧ
7000000000000000427: ЛОГУНОВ ВАСИЛИЙ РОМАНОВИЧ	7000000000000000428: ЛОГУНОВ ВАСИЛИЙ РОМАНОВИЧ
7000000000000000437: ЛОГУНОВ ВАСИЛИЙ РОМАНОВИЧ	

Поиск по email осуществляется только в английской раскладке. Необходимо ввести в строке поиска адрес электронной почты (см.Рис. 605)



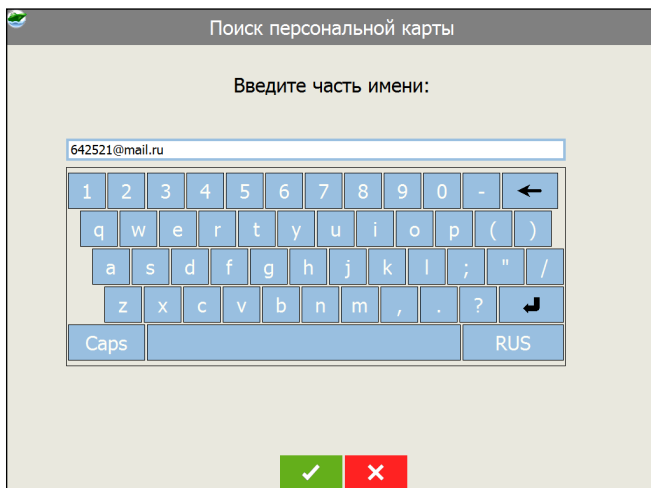


Рис. 584

Если в словаре «Параметры системы» включен параметр *«Запрашивать подтверждение по номеру телефона»* (см. пункт 3.3.3.2), откроется окно авторизации (см. Рис. 606), в данном окне, с помощью электронной клавиатуры, нужно ввести код, который будет отправлен SMS-уведомлением, на указанный в профиле клиента номер телефона.

Подтверждение SMS работает только для регистрации карты в заказе.

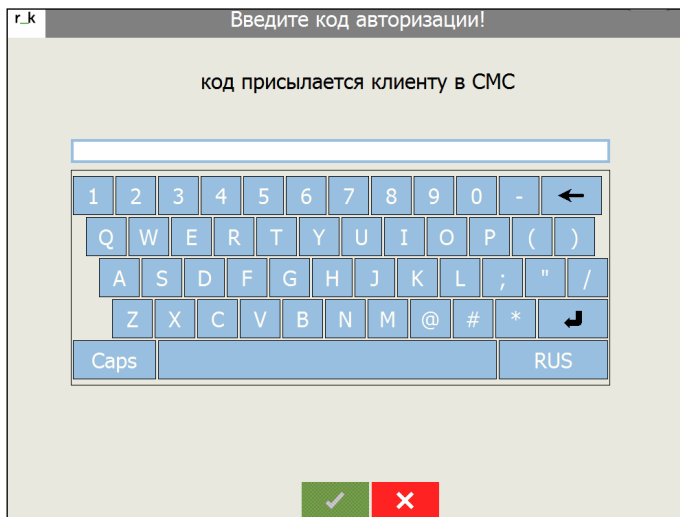


Рис. 585

Автоматически открывается информация о карте (см. Рис. 607)

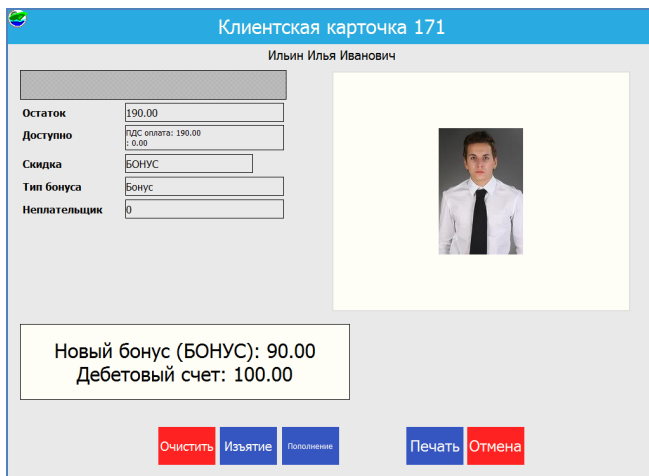


Рис. 586

Если у владельца на профиле добавлены купоны, то автоматически открывается выбор использования (см. Рис. 608).

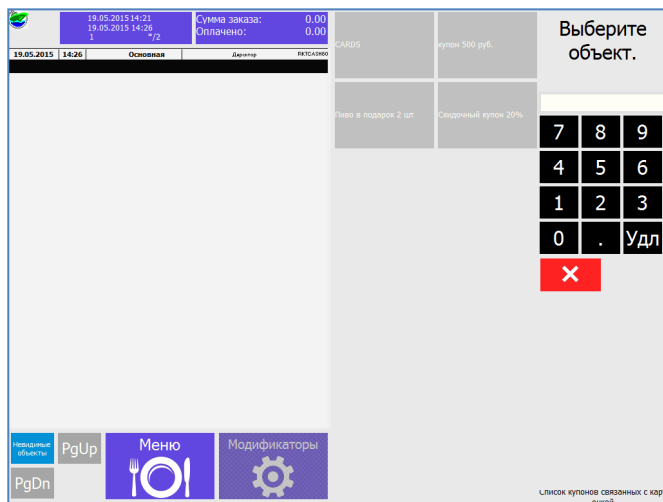


Рис. 587

20 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. 609). Пароль определяется в параметрах профиля клиента (см. п.3.5.1.1).

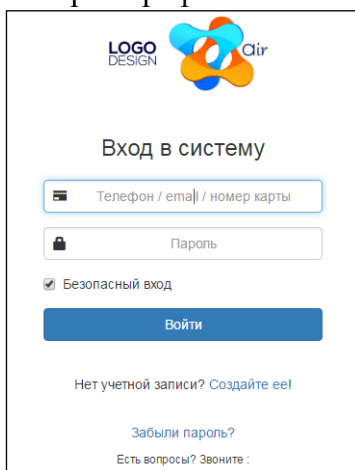


Рис. 588

В личном кабинете доступна для просмотра следующая информация:

Личные данные (см. Рис. 610) – Фамилия, Имя, Отчество, Дата рождения, Пол, Семейное положение, Контактные данные. Гость самостоятельно может

Редактировать профиль

Рис. 611).

В пункте «Карты» - информация по выбранной карте (см. Рис. 612) – Статус, Дата активации карты, Дата окончания действия, Перечень транзакций за указанный интервал времени. Отображение счетов настраивается техническими специалистами, при установке «Личного кабинета».

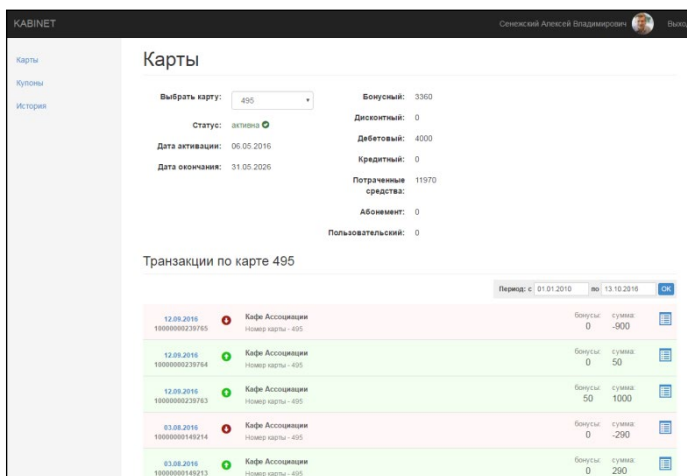


Рис. 589

Транзакции по всем используемым счетам с детализацией по каждой из них (см. Рис. 613).

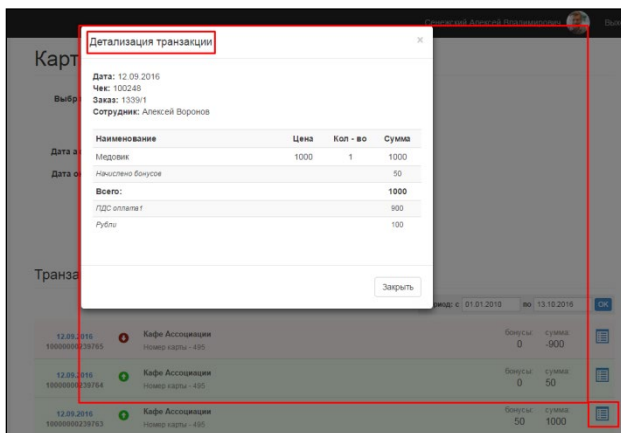


Рис. 590

В пункте «Купоны» - отображаются все активные купоны с профиля владельца (см. Рис. 614).

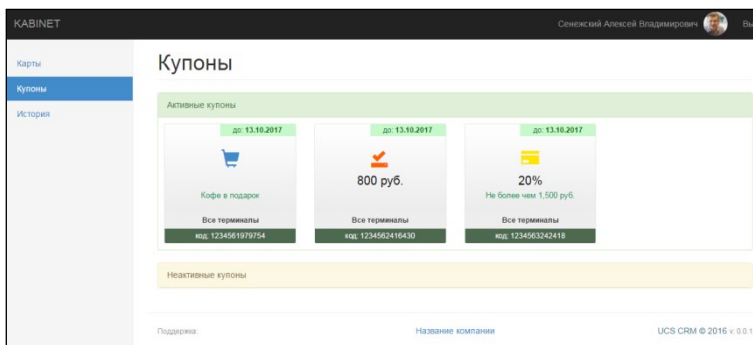
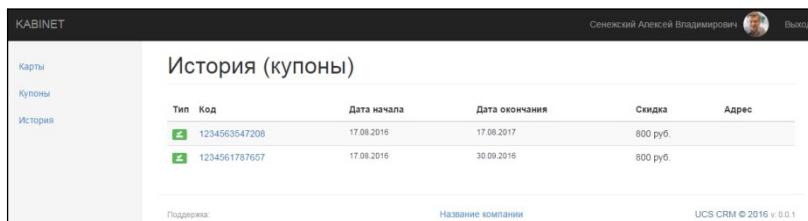


Рис. 591

В пункте «История» - отображены погашенные купоны (см. Рис. 615).



Тип	Код	Дата начала	Дата окончания	Скидка	Адрес
✓	1234563547208	17.08.2016	17.08.2017	800 руб.	
✓	1234561787657	17.08.2016	30.09.2016	800 руб.	

Рис. 592

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. 616)

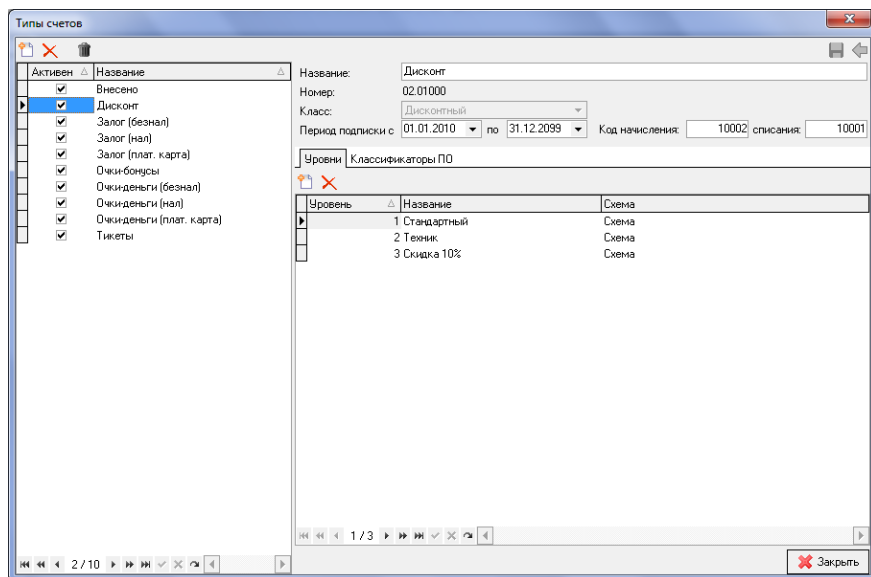


Рис. 593

Карты Game Keeper по умолчанию создаются привязанными к владельцу, на профиле клиента у таких карт автоматически созданы все счета Game Keeper.(см. Рис. 617).

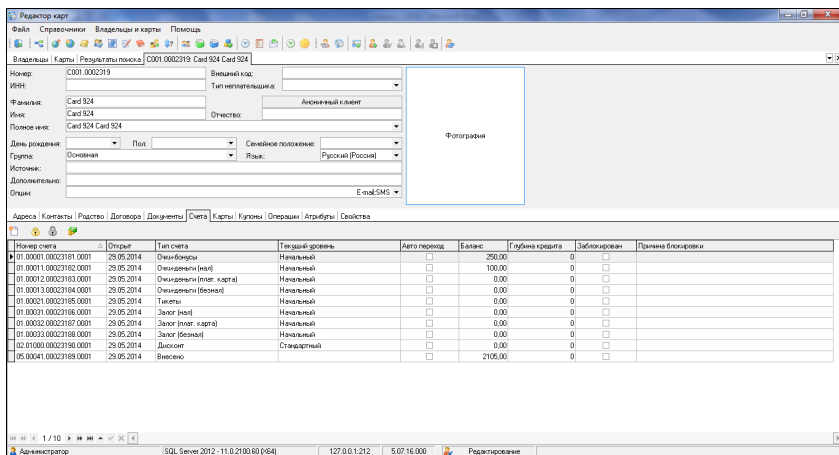


Рис. 594

При этом карты в системе Game Keeper работают только со своими счетами, счета Game Keeper, 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 Keeper и RK7;
- 2) активация через CRM при помощи групповых операций или по каждой карте отдельно на профиле клиента (закладка Карты).

Если настроена связка Game Keeper и CRM, то активация карт должна проводиться только описанными выше способами. Добавление новых уровней карт Game Keeper

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.

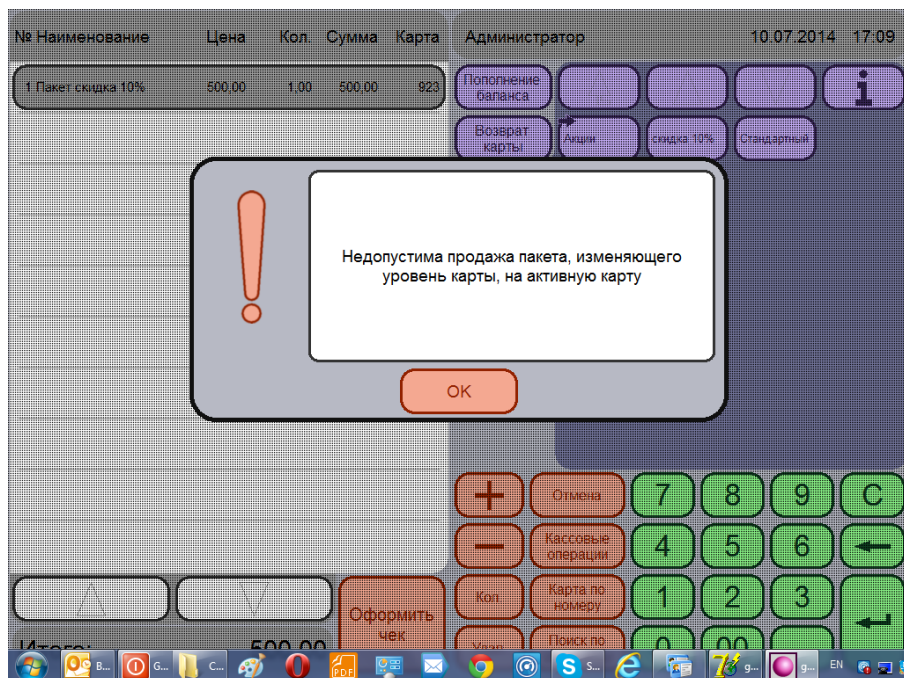


Рис. 595

Для не активированной карты это возможно, пакеты с абонементами продаются корректно.

При деактивации карты в CRM, если ее попытаться продать ее на кассе, то выйдет ошибка, представленная на Рис. 619.

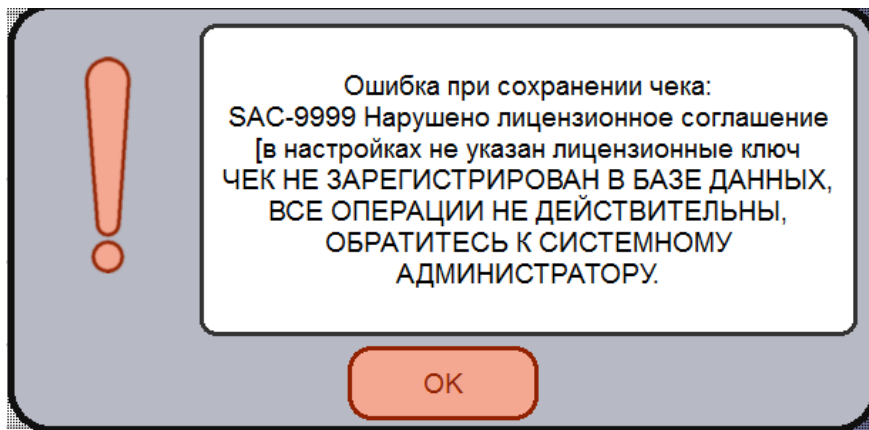


Рис. 596

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% бонус на счет ГК.

При возврате карте через кассу ГК карта деактивируется, баланс всех счетов обнуляется.

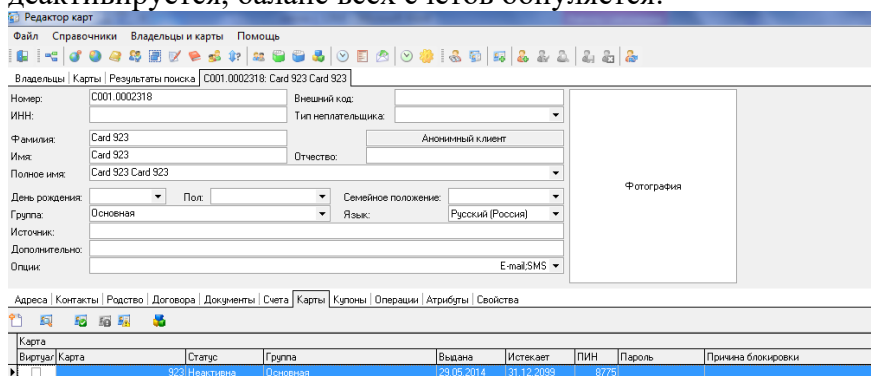


Рис. 597

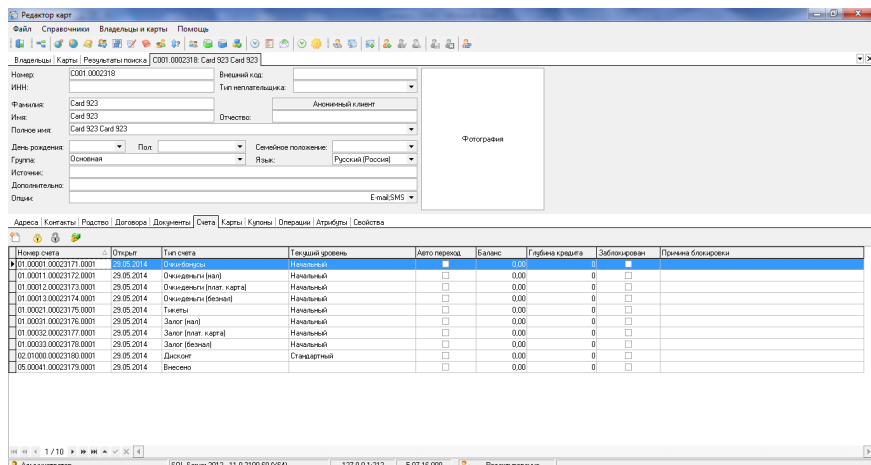


Рис. 598