



## Программа лояльности

# БОНУС **ПЛЮС**

БонусПлюс – это

## эффективное решение

для организации программы лояльности клиентов в системе учета 1С в Вашем бизнесе



# Почему БонусПлюс выгоднее для вашей компании, чем встроенный в 1С инструмент создания программы лояльности:

## 1. Особое внимание клиентам, переставшим совершать покупки – автоматизированный возврат клиентов.

Ваша компания можете дополнительно получить 9% (средний показатель по клиентам БонусПлюс) выручки, настроив реанимацию клиентов, переставших совершать покупки. Инструмент реанимаций полностью автоматизированный. Правила настраиваются по следующим параметрам:

- Количество дней с момента последней покупки;
- Количество совершенных покупок клиентом (возможно задать диапазон);
- Средний чек (возможно задать диапазон);
- Вид карты лояльности на руках клиента;
- Общая выручка по клиенту (возможно задать диапазон).

Позволит разделить клиентов на группы: разовые, клиенты с 2-3 покупками и постоянных

Позволит настроить разные правила, например, для держателей обычной карты лояльности и Vip.

## 2. Самостоятельная регистрация клиента в программе лояльности

Позволит снизить нагрузку на ваших кассиров для регистрации клиентов в программе лояльности и увеличить клиентскую базу:

- Регистрация клиента в программе лояльности через QR-код, размещённый на раздаточном рекламном материале, на наклейках в магазине и т.д;
- Регистрация клиента в программе лояльности через WEB-ссылку, которую можно размещать на сайте, в социальных сетях и т.д.

### 3. Привлечение новых клиентов за счет рекомендаций существующих клиентов

Вы можете привлекать новых клиентов по самой низкой стоимости привлечения на рынке от 50 до 300 рублей. Привлечением новых клиентов занимаются ваши текущие клиенты за вознаграждение, рекомендуя вас своим друзьям и подписчикам.

Предусмотрены разные варианты рекомендаций:

- Устная рекомендация. Клиент рассказывает о вашей компании своим знакомым и предлагает им совершить покупку у вас. При этом обращает их внимание на специальное предложение: Если вы скажите кассиру, что пришли от меня, то получите скидку на первую покупку. Данный подход позволит создать эффективную модель привлечения новых клиентов.
- Рекомендационная WEB-ссылка или QR-код. Ваши клиенты размещают ссылку или код на регистрацию в программе лояльности вашего магазина в социальных сетях. Когда новый клиент совершит покупку, рекомендатель получит вознаграждение.

**Все просто и очень эффективно. Подберите интересные условия для Рекомендателей, и они будут увеличивать вашу клиентскую базу от 3% до 20% в год.**

## 4. Инструмент повышения эффективности рекламных кампаний

Вы сможете увидеть откуда пришел новый клиент. Рекламная публикация на сайте, социальных сетях, платных рекламных площадках. И какого качества этот клиент по следующим параметрам:

- Количество клиентов;
- Количество покупок;
- Количество повторных покупок;
- Средний чек;
- Средний общий доход от клиента;
- Средняя периодичность повторной покупки, в днях.

Такой подход позволит уделять больше внимания площадкам, дающим лучший результат.

## 5. Встроенный канал коммуникации с клиентом через СМС и PUSH

Предоставляется 2 режима коммуникации с клиентом:

- **АВТОМАТИЧЕСКИ.** Отправляются сообщения по следующим событиям:
  - Получение согласия клиента на отправку сообщений от вашей компании (Соблюдение закона о Связи ст.44.1), согласия на обработку персональных данных (Соблюдение ФЗ №152) в момент регистрации клиента – Ваш бизнес сможет полностью отказаться от бумажных анкет, которые в свою очередь не обеспечивают 100% соблюдение закона о Связи ст.44.1;
  - О начислении бонусов, сгорание бонусов;

- О улучшении карты лояльности
- О начислении подарочных бонусов с покупки друга
- Поздравление с Днем рождения клиента, с днем рождения детей клиента
- Мотивация клиента на повторную покупку
- ВРУЧНУЮ. Вы можете отправить сообщение всем клиентам или выбрать сегмент по следующим параметрам:
  - Уровень карты лояльности (Серебряная, Золотая и т.д. )
  - Канал регистрации клиента
  - ФИО
  - Возраст клиента, пол клиента
  - Общая выручка по клиенту (Диапазон)
  - Количество покупок (Диапазон)
  - Бонусный баланс клиента (Диапазон)
  - Количество дней без покупок (Диапазон)

## 6. Канал обратной связи клиента с вашей компанией

Канал обратной связи поможет собирать претензии от клиентов и оперативно урегулировать ситуацию. Канал обратной связи работает по следующему алгоритму:

- Клиент совершает покупку, после чего сразу или через определенное время получает СМС от вашей компании с просьбой оставить отзыв о посещение вашего магазина;
- В смс указана ссылка. Перейдя по которой, клиент попадает на страницу. На странице клиент ставит оценку от 1 до 5 вашему магазину, а также можете написать произвольный текст о своем впечатлении от посещения вашей компании. Оценка позволяет посчитать коэффициент вашей клиентоориентированности (NPS);
- Информация от клиента попадает в ЛК БонусПлюс для дальнейшей обработки. Отзыв клиента для вашего удобства сопровождается дополнительной

информацией: в каком магазине совершена покупка, какой сотрудник обслуживал клиента, дата покупки;

- Вы сможете подготовить ответ на обращение клиента и отправить ответ клиенту через Личный кабинет БонусПлюс

Обратная связь от клиента позволит вам увидеть, как выглядит ваша компания в глазах клиента – и это для вашей компании очередная точка роста

## 7. Оценка эффективности работы программы лояльности

- 1. Выручка**  
(по магазинам, сотрудникам, по времени)
- 2. Количество чеков**  
(по магазинам, сотрудникам, по времени)
- 3. Средний чек**  
(по магазинам, сотрудникам, по времени)
- 4. Средняя скидка**  
(по магазинам, сотрудникам, по времени)
- 5. Средняя выручка от одного клиента**
- 6. Начислено бонусов**  
(Отчет)
- 7. Списано бонусов**  
(Отчет)
- 8. Общее количество клиентов** (Отчет)
- 9. Сегментация клиентов**  
с 1 покупкой, 2 покупками, 3 и более покупок (Отчет)
- 10. Количество потерянных клиентов**  
(Отчет)
- 11. Расходы на СМС**  
(детализировано по тематике сообщений)
- 12. Обратная связь от клиентов** (Отзывы и претензии)
- 13. Результаты по привлечению новых клиентов**  
(Отчет)
- 14. Реанимация клиентов:**  
Количество участников, Затраты на смс (Отчет), Количество продаж, Выручка от реанимационных действий (Отчет)
- 15. Оценка финансовой эффективности проводимых АКЦИЙ**

# Возможности системы:

## 1. Возможность использования 3-х типов карт

В сервисе БонусПлюс есть возможность использовать 3 типа карт:

- **Телефонный номер клиента в качестве карты лояльности;**
- **Классическая пластиковая карта**  
с возможностью лёгкого восстановления карты при утере и возможностью обслуживания клиента по номеру телефона, когда клиент забыл карту;
- **Электронная карта лояльности в мобильном приложении**  
Wallet (для телефонов Apple), Google Pay (для телефонов под управлением Android: Samsung, Huawei, LG, Xiaomi, HTC и т.д.)  
Внимание: данный вариант в разработке

## 2. Возможность реализации 3-х типов программ лояльности

В БонусПлюс можно реализовать 3 типа программы лояльности клиентов:

- **Бонусную программу лояльности;**
- **Бонусно-дисконтную программу лояльности;**
- **Дисконтную программу лояльности.**

### 3. Гибкая настройка параметров работы программы лояльности

Широкие возможности настройки БонусПлюс позволяют **РЕАЛИЗОВАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ МОДЕЛЬ** программы лояльности, которая необходима именно вам.

В системе БонусПлюс доступна настройка следующих параметров:

#### Уровни привилегированности карт

(стандартная, золотая, VIP и т.п.).

С возможностью указания общей суммы покупок клиента для автоматической смены уровня карты.

Например, при достижении клиентом общей суммы покупок 10000 рублей, уровень его карты меняется с 3% на 5%

#### Для каждого уровня

привилегированности карты можно задать:

- Схема предоставления скидки (для дисконтной или дисконтно-бонусной программы лояльности);
- Фиксированный процент скидки;
- Прогрессивный процент скидки, зависящий от суммы чека.

Например, при сумме покупки до 1000 рублей скидка 5%, от 1000 рублей – 10% и т.д.

#### Схема начисления бонусов:

- Фиксированный процент накопления бонусов от суммы покупки;
- Начисление Y бонусов за X рублей в чеке;
- Прогрессивный процент начисления бонусов, зависящий от суммы чека.

Например, за каждые 1000 рублей начисляется 50 бонусов;

Например, при сумме покупки до 1000 рублей начисляем 5%, от 1000 рублей – 10% и т.д.

#### Максимальный процент

от суммы покупки, который можно оплатить бонусами;

#### Период действия

накопленных бонусов в днях;

#### Количество дней,

через которое можно использовать накопленные бонусы;



## Дополнительные подарочные бонусы

с ограниченным сроком действия;

### Три варианта сгорания бонусов:

- Через N дней с момента последней покупки;
- Через N дней с момента начисления бонусов;
- В определенные даты.

### Количество подарочных бонусов и срок

их использования, которые автоматически выдаются клиенту:

- При регистрации клиента в программе лояльности;
- При отсутствии покупок в течение N дней;
- При совершении первой покупки;
- При самостоятельной регистрации клиента в программе лояльности по ссылке;
- На день рождения;
- На день рождения родственников, например, детей.

### Начисление бонусов с покупок друзей:

- Только с первой покупки в размере % от суммы покупки или фиксированной суммы;
- С каждой покупки в размере % от суммы покупки или фиксированной суммы. Можно ограничить период выплат в днях.

### Изменение правил

начисления/списания и срока жизни бонусов в зависимости от:

- группы товара;
- текущего времени;
- способа оплаты;
- кассира.

(Например, за услуги можно начислять 10% бонусов, а на сопутствующие товары только 3%. И при этом, за услуги можно расплатиться бонусами до 50%, а на сопутствующие товары – бонусы

(Например, с 9 до 12 начисляем в 2 раза больше бонусов)

## 4. Автоматическое формирование клиентской базы

При регистрации клиента в системе обязательным полем является только номер телефона, все остальные поля на ваше усмотрение. При этом, занесение клиента в базу происходит с проверкой принадлежности номера клиенту и получением его согласия на приём СМС-сообщений рекламно-информационного характера в электронном виде (без бумажных анкет).

В базе можно хранить следующие поля:

- номер телефона;
- ФИО;
- пол;
- дата рождения;
- даты рождения родственников (например, детей);
- email;
- адрес;
- комментарий (произвольный текст).

## 5. Автоматические СМС-уведомления клиентов

БонусПлюс может автоматически информировать клиента через SMS сообщения о следующих событиях:

- поздравление с регистрацией;
- поздравление с первой покупкой;
- информация о начислении/списании бонусов;
- информация о начислении/списании бонусов с покупок приведённых людей;
- информация о начислении каких-либо подарочных бонусов;

- информация о скором сгорании бонусов с указанием суммы и даты;
- информация об активации бонусов (если бонусы начинают быть доступными через N дней);
- информация об изменении уровня привилегированности карты при достижении клиентом определённой суммы покупок;
- поздравление с днём рождения с информацией о подарочных бонусах и сроке их действия;
- поздравление с днём рождения родственников с информацией о подарочных бонусах и сроке их действия.

Шаблоны всех сообщений могут быть настроены по вашим нуждам. Также, сообщения могут быть частично, либо полностью отключены.

## 6. Система сбора обратной связи от клиента (Отзывы, рекламации)

Сбор и обработка отзывов, рекламаций участников программы лояльности позволит Вам **выявить проблемные места** в работе Вашего бизнеса.

Система реализована по алгоритму:

1. Участник программы лояльности, после совершения покупки, получает СМС сообщение с просьбой оставить отзыв;
2. СМС сообщение содержит ссылку. Перейдя по ссылке, участник программы лояльности:
3. Ставит оценку от 1 до 5, по шкале удовлетворенности. На основании данной оценки считается коэффициент NPS;
4. Оставляет свой отзыв о Вашей работе в свободной форме;
5. Информация по отзыву отображается в кабинете управления программой лояльности с указанием: Дата покупки, Номер чека, Сумма покупки, Кассир, Клиент, Оценка, Дата последнего комментария;
6. Для обработки отзыва можно созвонится с Клиентом, либо обсудить обращение в режиме диалога в онлайн чате.

В момент отправки сообщения настраивается.

## 7. Возможность выгрузки данных в Excel

В любое время можно выгрузить:

- клиентскую базу с информацией;
- номер телефона, ФИО, пол, дата рождения, email, комментарий;
- дата регистрации;
- текущая карта;
- баланс бонусного счёта;
- количество покупок;
- средний чек;
- дата последней покупки;
- общая сумма покупок.
- информацию о транзакциях:
  - дата операции;
  - номер телефона клиента;
  - номер карты клиента;
  - сумма покупки;
  - сумма потраченных бонусов;
  - сумма накопленных бонусов;
  - тип карты лояльности.

## Структура сервиса БонусПлюс

БонусПлюс - это программное решение, состоящее из 3-х частей:

**1**

Личный кабинет управления программой лояльности;

**2**

Рабочее место кассира интегрировано в 1С ;

**3**

Личный кабинет участника программы лояльности.

# 1. Личный кабинет управления программой лояльности

Это специальный раздел на сервисе, предназначенный для использования собственником бизнеса или администратором, который позволяет:

- Настраивать параметры программы лояльности;
- Просматривать, редактировать и скачивать клиентскую базу;
- Получать информацию о продажах с возможностью выгрузить их в Excel;
- Пользоваться аналитикой с возможностью выгрузить данные в Excel;
- Создавать рабочие места кассиров;
- Пополнять баланс программы лояльности и просматривать историю финансовых операций с возможностью заказать акт сверки и скачиванием первичных документов в электронном виде.

## 2. Рабочее место кассира

Рабочее место кассира – это часть системы БонусПлюс, предназначенная для сотрудников, занимающихся регистрацией клиентов в программе лояльности и проведением продаж.

Рабочее место кассира позволяет выполнять следующие операции:

- Регистрировать клиента в базе;
- Просматривать карточку клиента с информацией о бонусном балансе клиента;
- Производить продажу товара/услуг с накоплением/ списанием бонусов со счёта клиента.

### 3. Личный кабинет участника программы лояльности

Кабинет участника программы лояльности – web-кабинет, содержащий следующую информацию:

- Состояние бонусного счета участника программы лояльности;
- Тип карты участника программы лояльности;
- На какую сумму нужно совершить покупки для получения следующей карты;
- Общая сумма покупок;
- Дата последней покупки.

# Стоимость

## 1. Интеграция в 1С

Стоимость работ по интеграции  
от 20 000 ₹ до 40 000 ₹

В стоимость включена доработка вашей 1С, установка по удаленному доступу на 1 компьютер, гарантийный период 1 месяц с момента установки.

Установка конфигурации на дополнительное рабочее место  
**3 000 ₹ за 1 компьютер**

Данная работа может быть выполнена вашим 1С специалистом

Работа 1С программиста после гарантийного периода  
**2 000 ₹ за 1 час**

Минимальный размер оплаты 2000 рублей

## 2. Абонентская плата

1 месяц  
**1 800 ₹**

Списывается  
60 рублей в сутки.

6 месяцев  
**9 300 ₹**

Скидка 15%

12 месяцев  
**15 300 ₹**

Скидка 30%

В абонентскую плату включено 2500 чеков (продаж) в месяц. При превышении месячного лимита, включенного в тариф, стоимость 1 дополнительного чека (продажи) – 0,25 рубля.

## 3. Автоматические СМС-уведомления

Автоматические СМС-уведомления

**2,5 руб. за СМС**

Отpravку сообщений можно отключить в настройках личного кабинета управления программой лояльности.



## Способы оплаты

на расчетный счет  
(требуется заключение  
договора);

банковские карты  
VISA, MasterCard, МИР.

## Информация для бухгалтера

Обычно клиенты БонусПлюс используют следующий механизм учета бонусов в бухгалтерском учете:

при частичной или полной оплате покупки бонусами, **бонусы учитываются как скидка на чек**. При этом скидка на конкретную позицию номенклатуры в чеке будет пропорциональна стоимости позиции.

**PS**

Мы открыты для диалога.  
Возможна доработка, разработка нового функционала программы лояльности.  
Высылайте Ваши потребности на email:  
[help@bonusplus.pro](mailto:help@bonusplus.pro) с подробным описанием требуемого функционала. Мы постоянно совершенствуем наш продукт.

**С уважением,  
Команда БонусПлюс**

Тел: 8-800-333-50-99

Email: [dav@bonusplus.pro](mailto:dav@bonusplus.pro)

ООО «ИнфоПУШ»  
ИНН/КПП 5405470236/540501001  
630015, г. Новосибирск,  
пр-кт Дзержинского 1/3 офис 1206  
8 800 333-50-99  
[help@bonusplus.pro](mailto:help@bonusplus.pro)

<https://bonusplus.pro>

**БОНУС** ПЛЮС