

БОНУС **ПЛЮС**

Сервис для запуска Программы Лояльности

БонусПлюс — это готовое решение для организации программы лояльности клиентов в вашем бизнесе

Решаемые задачи

Единственная цель внедрения программы лояльности в бизнес — увеличение прибыли

БонусПлюс поможет вам достигнуть этой цели, решая следующие задачи:

- Стимулирование повторных продаж и увеличение среднего чека
- Переход от анонимных продаж к продажам привязанным к клиентам
- Привлечение новых клиентов по системе рекомендаций
- Контроль оттока клиентов и частичный возврат потерянных клиентов
- Мониторинг удовлетворенности клиентов и улучшение работы компании за счет обратной связи
- Оценка эффективности работы программы лояльности и подбор эффективных размеров скидок

Автоматизация бизнес- процессов — основа для решения поставленных задач

Автоматическое формирование и ведение клиентской базы

Без бумажных анкет.
С возможностью проверки
принадлежности телефонного
номера клиенту.
Получение согласия абонента
на получение СМС
в электронном виде.
Получение согласия клиента
на обработку персональных
данных — соблюдение
ФЗ №152

Процессинг Бонусных и Дисконтных карт

Обработка и проведение
транзакции по картам
лояльности. Ведение бонусных
счетов клиентов, привязанных
к карте или телефонному
номеру клиента.

Автоматический контроль соблюдения всех условий программы лояльности

Процент начисления бонусов /
процент скидки согласно
текущей карте клиента,
автоматическая смена уровня
карты при достижении
определенной суммы покупок,
сгорание бонусов и т.п.

Стимулирование повторных продаж и увеличение среднего чека

за счет использования следующих механик:

- Индивидуальные предложения клиенту по истории его покупок влияет на повторные покупки и средний чек клиента
- Автоматические поздравления и начисление подарочных бонусов с ограниченным сроком действия на день рождения клиентов
- Автоматическая рассылка подарочных бонусов с ограниченным сроком действия, если клиент не совершал покупок N дней — реанимация клиентов
- Ручное стимулирование продаж через рассылку клиентам: подарочных бонусов с ограниченным сроком действия, напоминание о наличии бонусов с указанием их количества
- Влияние на средний чек при помощи прогрессивной шкалы начисления бонусов или предоставления скидки. Пример: Покупка до 1000 – 3 %, покупка свыше 1000 рублей – 5%
- Предложение сопутствующих товаров в зависимости от того, что сейчас покупает клиент, также влияет на повышение среднего чека.

* При этом, можно создавать цепочки, например, через 20 дней с последней покупки отправляется информация о какой-то акции, а через 40 дней дарить подарочные бонусы.

Переход от анонимных продаж к продажам привязанным к клиентам

достигается за счет использования следующего способа проведения продажи:



от 1000 ₺

каждая 1000 ₺

Контроль оттока клиентов

происходит за счет использования следующих механик

- Автоматическая рассылка подарочных бонусов с ограниченным сроком действия, если клиент не совершал покупок N дней. При этом можно создавать цепочки
- Поиск клиентов, которые давно не совершали покупок. Для них можно отправить специальное предложение о скидке, подарке или начислить подарочные бонусы с ограниченным сроком действия
- Инструмент сбора и обработки отзывов позволит обнаружить проблемные места в бизнесе, которых вы не видите, но из-за которых вы теряете клиентов



При этом можно делать разные акции для разных клиентов: для разовых покупателей — одни условия, для постоянных — другие, для VIP — третьи и т.д.

Мониторинг удовлетворенности клиентов

производится за счет использования следующих механик:

Автоматический сбор отзыва клиента после покупки, позволит увидеть проблемные места работы компании

Привязка отзыва к чеку позволит увидеть сотрудников, которыми больше всего довольны или недовольны ваши клиенты

Расчет коэффициента лояльности клиентов - NPS, позволит увидеть сколько у вас лояльных клиентов, готовых продвигать компанию

Возможность ответить клиенту на его отзыв позволит получить более детальную информацию и проявить внимание к клиенту

Привлечение новых клиентов по системе рекомендаций

происходит за счет использования следующего алгоритма:

1

Каждый участник программы лояльности может раздавать рекомендации о вашей компании и получать за это дополнительные бонусы

2

При этом, для идентификации себя как рекомендателя он может использовать:

свой номер
телефона



номер
своей карты



специальный код,
QR-код,
ссылка для
распространения



3

Мотивацией новому клиенту не забыть указать, что он пришел по рекомендации, служат подарочные бонусы за регистрацию по рекомендации, в случае если клиент не зарегистрировался в программе лояльности по ссылке рекомендателя заранее

4

Вознаграждения пригласившему клиенту может быть многоуровневым

(МЛМ-схема, широко применяемая в сетевом маркетинге)

Оценка эффективности работы программы лояльности по отчетам в режиме онлайн

Выручка

(по магазинам, сотрудникам, по клиентам)

Количество чеков

(по магазинам, сотрудникам)

Средний чек

(по магазинам, сотрудникам)

Средняя скидка

(по магазинам, по картам)

Средняя выручка от одного клиента

Начислено бонусов

(отчет)

Списано бонусов

(отчет)

Общее количество клиентов

(отчет)

Количество клиентов по покупкам

С 1 покупкой, 2 покупками, 3 и более покупок (отчет)

Количество потерянных клиентов

(отчет)

Расходы на СМС

(детализировано по тематике сообщений)

Общее количество отзывов

(отчет)

Количество положительных отзывов

(обработанные, необработанные, в работе)

Количество негативных отзывов

(обработанные, необработанные, в работе)

Количество нейтральных отзывов

(обработанные, необработанные, в работе)

Оценка эффективности Акций, Купонов

количество участников, затраты на уведомления, доходы, конверсия (отчет)

Реанимация клиентов

количество продаж, выручка от реанимационных действий, расходы на уведомления (отчет)

А/Б тест для подбора параметров

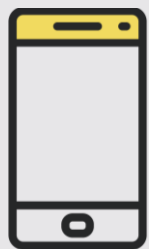
Особенности системы

Можно выделить несколько ключевых особенностей БонусПлюс, которые отвечают за качество решения вышеуказанных задач

Возможность использования 3-х вариантов карт

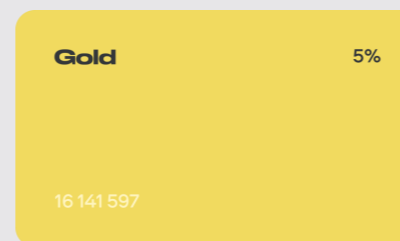
Все варианты можно использовать одновременно:

Телефонный номер
клиента в качестве карты
лояльности:



Классическая
пластиковая карта

с возможностью легкого
восстановления карты при утере
и возможностью обслуживания
клиента по номеру телефона,
когда клиент забыл карту

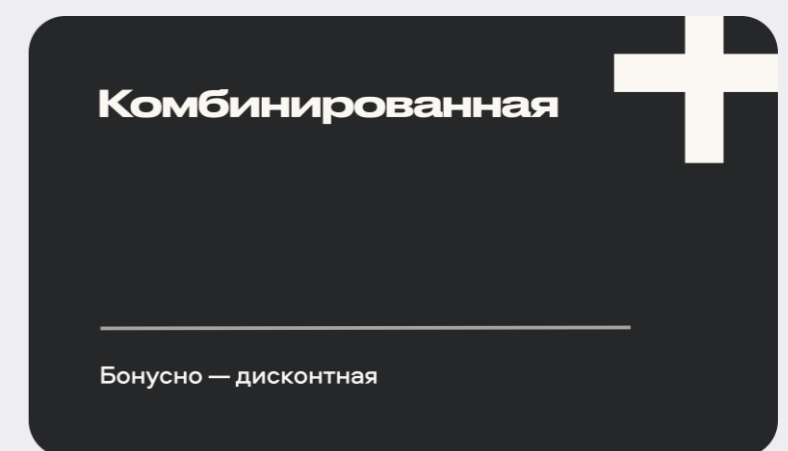
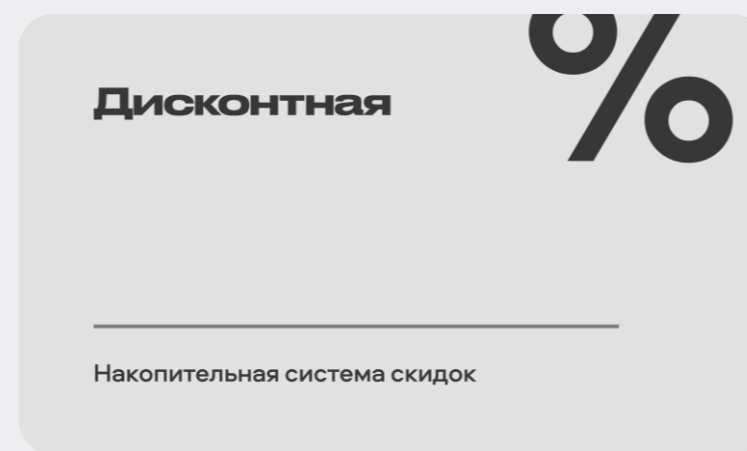


Электронная карта
лояльности в мобильном
приложении **Wallet** , **Telegram**

Wallet (для телефонов Apple),
WalletPasses (для телефонов
под управлением Android: Samsung,
Huawei, LG, Xiaomi, HTC и т.д.)



Возможность использования 3-х типов программ лояльности



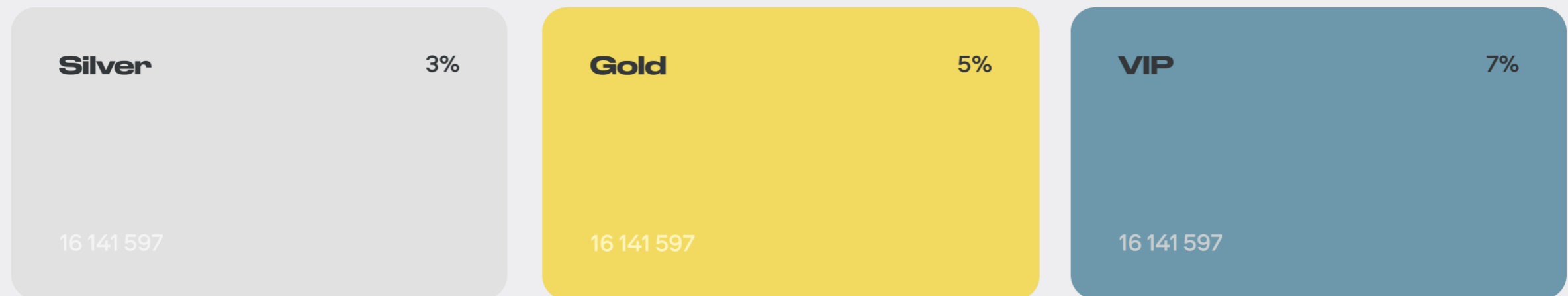
Гибкая настройка параметров работы программы лояльности

Широкие возможности настройки БонусПлюс позволяют реализовать индивидуальную модель программы лояльности, которая необходима именно вам.

В системе БонусПлюс доступна настройка следующих параметров:

Уровни привилегированности карт

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



* Например, при достижении клиентом общей суммы покупок 10 000 ₽, уровень его карты меняется

3% → 5%

Для каждого уровня привилегированности карт
можно задать:

Фиксированный процент
начисления бонусов
от суммы покупки

Фиксированный
процент скидки

Прогрессивный
процент скидки,
зависящий
от суммы чека*

* Например, при сумме покупки до 1000 ₹ — скидка 5%,
от 1000 ₹ — 10% и т.д.

>1 000 ₹ → 5%

Прогрессивный процент
начисления бонусов,
зависящий от суммы чека

Начисление Y бонусов
за X рублей в чеке *

* Например, за каждые 1000 ₺ начисляется 50 бонусов

1 000 ₺ → 50

**Для каждого уровня привилегированности карт
можно задать:**

Размер списания бонусов на покупку

Вы можете настроить максимальное количество бонусов, которым можно оплатить покупку. Параметр задается в %.

Срок жизни бонусов

Вы можете настраивать разные варианты сгорания бонусов: N дней с момента покупки, N дней с момента последнего начисления бонусов или в определенные календарные даты.

Отложенная активация бонусов

Вы можете настроить через какое время активировать начисленные бонусы после покупки.

Дополнительные бонусы с покупки

Вы можете настроить начисление дополнительных бонусов, например, после первой покупки, для усиления мотивации клиента на повторную покупку.

Настроить количество подарочных бонусов и срок их использования, которые автоматически выдаются клиенту:

- при регистрации клиента в программе лояльности
- при самостоятельной регистрации клиента в программе лояльности по ссылке
- при отсутствии покупок в течение N дней
- на день рождения
- при совершении первой покупки
- на день рождения родственников, (например детей)

Начисление бонусов с покупок друзей

Только с первой покупки

Рекомендатель получает %
от суммы покупки или
фиксированную сумму

С каждой покупки в
течение определенного
срока

Рекомендатель получает %
от суммы покупки или
фиксированную сумму

Бессрочно

Со всех покупок клиента,
пришедшего по его
рекомендации.

Для привлечения новых клиентов рекомендатель может использовать персональную ссылку, специальный код или свой номер телефона

Изменение правил начисления / списания и срока жизни бонусов в зависимости от:



группы товара

Например, табачные изделия вы продаете без списания/начисления бонусов, выпечка идет с повышенным начислением/списанием, а весь остальной товар по общим правилам.



период ДР

Например, несколько дней перед и после дня рождения, клиенту предоставляются повышенные скидки.



текущего времени

Например, совершая покупки с 9 до 12 часов начисляем в 2 раза больше бонусов, чем в остальное время.



кассира, магазина

Например, вы можете проводить акцию на товар в конкретном магазине и продавать его со скидкой 50%, а во всех остальных магазинах товар будет продаваться по обычной цене.

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 прием СМС - сообщений рекламно-информационного характера в электронном виде (без бумажных анкет) и обработку персональных данных (ФЗ-152)

В базе о клиенте могут храниться следующие данные:

- номер телефона
- ФИО
- пол
- Дата рождения
- даты рождения родственников (например, детей)
- e-mail, адрес
- история покупок
- комментарий (произвольный текст)

Автоматические уведомления клиентов – СМС, Push, Telegram

Шаблоны всех сообщений могут быть настроены по вашим нуждам. Также, сообщения могут быть частично, либо полностью отключены. БонусПлюс может автоматически информировать клиента о следующих событиях:

- поздравление с регистрацией
- поздравление с первой покупкой
- информация о начислении / списании бонусов
- информация о начислении бонусов с покупок приведенных 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 определенной суммы покупок
- поздравление с днем рождения с информацией о подарочных бонусах и сроке их действия
- поздравление с днем рождения родственников с информацией о подарочных бонусах и сроке их действия

Система сбора отзывов

Сбор и обработка отзывов участников программы лояльности позволит вам выявить проблемные места в работе вашего бизнеса. Система реализована по алгоритму

1

Участник программы лояльности, после совершения покупки, получает уведомление с просьбой оставить отзыв. Уведомление содержит ссылку.



2

Перейдя по ссылке, участник программы лояльности ставит оценку от 1 до 5, по шкале удовлетворенности. На основании данной оценки считается коэффициент NPS



3

3

Оставляет свой отзыв о вашей работе
в свободной



4

Информация по отзыву отображается
в кабинете управления программой лояльности
с указанием: даты покупки, номера чека,
суммы покупки, кассира, клиента, оценки,
даты последнего комментария



5

Для получения подробностей по отзыву
можно созвониться с клиентом, либо
обсудить обращение в режиме диалога в
онлайн чате



Возможность выгрузки данных в Excel

В любое время можно выгрузить:

- клиентскую базу
- отчет об активности клиентов
- отчет об эффективности рассылок
- отчет по продажам
- отчет по эффективности поздравления с ДР
- отчет по эффективности триггерных, реанимационных цепочек
- отчет по динамике клиентской базы
- отчет по акциям, купонам

Структура сервиса БонусПлюс

БонусПлюс — это программное решение, состоящее из 2 частей:

Личный кабинет
управления программой
лояльности

Рабочее место
кассира

Личный кабинет управления программой лояльности – ЛК БонусПлюс

Раздел сервиса, 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
- Просматривать историю финансовых операций с возможностью заказать акт сверки и скачиванием первичных документов в электронном виде.

Рабочее место кассира

Рабочее место кассира — это часть системы БонусПлюс, предназначенная для сотрудников, занимающихся проведением продаж. Рабочее место кассира может быть интегрировано в стороннее программное обеспечение для удобства проведения продаж.

В системе предлагается несколько вариантов реализации рабочего места кассира:

Виртуальное рабочее место кассира без привязки к фискальному аппарату. Вариант для персональных компьютеров, планшетов, мобильных телефонов, доступный через Web - браузер

Интеграция в действующее программное обеспечение компании. Например, в 1С или CMS интернет магазина.

Готовое решение для : Смарт-касс Эвотор и МодульКасса CMS InSales Системы учета МойСклад и тд.

Рабочее место кассира позволяет выполнять следующие операции

Регистрировать
клиента в программе
лояльности

Просматривать карточку
клиента с информацией
о бонусном балансе
клиента

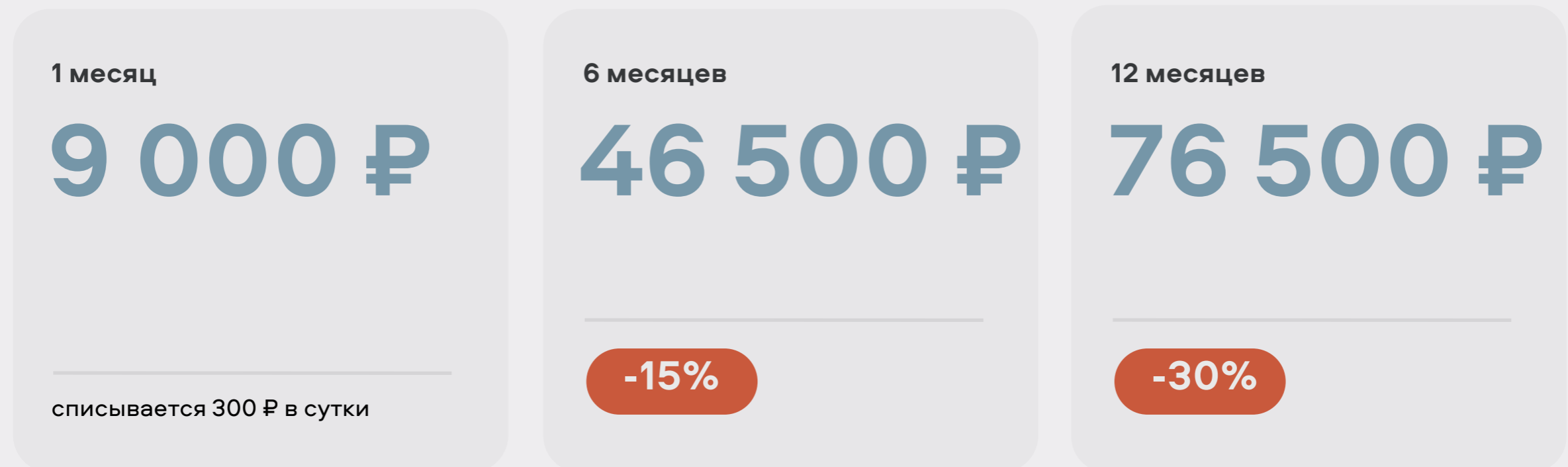
Производить продажу
товара / услуг
с накопление /
списание бонусов
со счета клиента или
применять классическую
скидку

СТОИМОСТЬ

Подключение — бесплатно

Абонентская плата

Без привязки к кассе, 1С - решение, МойСклад - решение, Фронтал – решение, Интегрированное решение через API



В абонентскую плату включено 2500 чеков (продаж) в месяц и проведение продажи одним из перечисленных способов. При превышении месячного лимита чеков, включенного в тариф, стоимость 1 дополнительного чека (продажи) — 0,25 ₹ За каждый дополнительный способ проведения продажи абонентская плата увеличивается на 100% от базовой стоимости.

Готовое решение для Smart-Касс Эвотор и МодульКасса

Тариф Стандарт

/ в месяц

от **1 240 ₹**

Скидка при оплате за 6 месяцев

-5%

Скидка при оплате за 12
месяцев

-10%

Тариф Профи

/ в месяц

от **1 760 ₹**

Скидка при оплате за 6 месяцев

-5%

Скидка при оплате за 12
месяцев

-10%

Тариф Профи+

/ в месяц

от **2 210 ₹**

Скидка при оплате за 6 месяцев

-5%

Скидка при оплате за 12
месяцев

-10%

Автоматические СМС - уведомления

Отправку сообщений можно отключить в настройках личного кабинета управления программной лояльности

Отправка сообщений через
сервис БонусПлюс
(кроме Мегафон и Yota)

3,50 ₹ / за СМС

Отправка сообщений через
сервис БонусПлюс
(Мегафон и Yota)

7,00 ₹ / за СМС

Отправка сообщений через
сторонний сервис

0,50 ₹ / за сообщение
сервисный сбор за отправку сообщения

Способы оплаты

На расчетный счет

(требуется заключение договора)



Банковские карты

(VISA, MasterCard, Мир)



Интеграция в 1С (при необходимости)

Стоимость интеграции программы лояльности БонусПлюс в одну конфигурацию 1С и последующая установка (через удаленный доступ) обновленной конфигурации:

1С 8 версии

10 000 ₹ — 20 000 ₹

/ зависит от конфигурации

От 2 до 10 рабочих дней

1С 7 версии

**Выполняется
самостоятельно
через API**

Предоставляется консультационная
поддержка интеграции в 1С

В интеграцию 1С входит:

Доработка
конфигурации 1С

Настройка одного
рабочего места кассира
и обучение специалистов
компании (удалено
по телефону,
по Skype)

Инструкция
по настройкам
сервиса в 1С

Информация для бухгалтеров

Обычно клиенты БонусПлюс используют следующий механизм учета бонусов в 1С: при частичной или полной оплате покупки бонусами, бонусы учитываются в 1С, как скидка на чек. При этом скидка на конкретную позицию номенклатуры в чеке будет пропорциональная стоимости позиции.

Если данный подход не устроит вашу компанию, мы готовы реализовать другой механизм учета бонусов.

Мы открыты для диалога

Возможна доработка, разработка нового функционала программы лояльности.
Высылайте ваши потребности на e-mail: help@bonusplus.pro
с подробным описанием требуемого функционала.
Мы постоянно совершенствуем наш продукт.

С уважением,
Команда БонусПлюс

Контакты

Телефон

8 (499) - 704 - 02 - 38
8 (800) - 333 - 50 - 99

E-mail

help@bonusplus.pro

Адрес

630015, г. Новосибирск,
пр-кт Дзержинского 1/3,
офис 1106

WA, Telegram, Viber

8 (965) - 820 - 59 - 09