



**Программа лояльности**

# **БОНУС** **ПЛЮС**

**Как правильно рассчитать скидку для карты лояльности и не прогореть?**

Конспект к видео



# Расчет размера максимальной скидки по картам лояльности

## 1. Считаем ВАЛОВУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ («МАРЖА») вашего бизнеса или группы товаров

**Валовая рентабельность**

– это валовая прибыль, разделенная на выручку. Помогает понять, какую часть выручки вы кладете в карман.

**Валовая прибыль**

– это разница между выручкой и себестоимостью товара, услуг.

**Выручка**

– это сумма полученных средств от продажи товаров, оказанных услуг.

$$\text{Валовая рентабельность} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100\%$$

## 2. Принимаем решение какую часть Валовой рентабельности («МАРЖИ») готовы тратить на программу лояльности. Полученное значение назовём ВРЧ для удобства использования далее.

## 3. Рассчитаем максимальный размер скидки или начисления бонусов.

$$\text{Максимальный размер скидки} = \frac{\text{Валовая рентабельность} \times \text{ВРЧ}}{100\%}$$

Для бонусной модели программы лояльности вы можете увеличить максимальный размер начисления бонусов за счет уменьшения размера списания бонусов на покупку. Размер скидки увеличивается пропорционально снижению размера списания бонусов на покупку. Например, вы можете увеличить максимальную скидку на 30%, установив параметр списания бонусов в размере 70% от суммы покупки. При этом фактическая скидка никогда не превысит значения Максимального размера скидки!

## 4. Значение размера скидки для начальной и промежуточных карт

Зная максимальный размер скидки для карты лояльности, вы можете создать промежуточные карты, которые клиент будет получать, например, в

зависимости от общей суммы совершенных покупок. И в итоге достигнет самой привилегированной карты лояльности.

Размер скидки для начальной карты вы можете взять любой. Выдачу промежуточных карт можете привязать к значению среднего чека. Например, следующую карту после начальной, клиент получает, совершив суммарно покупок на сумму равную тройному среднему чеку.

## Подарок на день рождение клиента

День рождение клиента – это важный повод обратиться к клиенту. Проявить заботу, лояльность и получить шанс совершить продажу клиенту. В качестве подарка вы можете подарить клиенту подарочные бонусы или предоставить повышенную скидку по карте лояльности в день рождения. Сколько дарить бонусов вы определяете самостоятельно, я бы рекомендовал опираться на сумму среднего чека и понимания суммы подарка, который заставит клиента прийти к вам.

Я рекомендую для подбора самого привлекательного подарка для клиента и при этом выгодного для вас. Одновременно дарить разные подарки, например, группе клиентов повышенную скидку в ДР, а другой группе какое-то количество бонусов, третьей группе подарить больше бонусов.

Поработать какое-то время. Сравнить результаты. И выбрать самый оптимальный вариант.

Не забывайте, что у ваших клиентов есть дети и родственники. Это нужно использовать для повышения продаж. Допустим вы торгуете одеждой. У вас есть одежда для взрослых и детей. Вы можете собирать дополнительно дни рождения детей клиента. Поздравлять с днем рождения ребенка. Создавать повод для новой покупки. Или вы торгуете цветами. Вы сможете поздравлять клиента с ДР Мамы, Папы, Детей, с годовщиной свадьбы и т.д. Такая лояльности к клиенту 100% повысит ваши доходы.

## Стоимость сервиса БонусПлюс

### 1. Подключение

Подключение – **бесплатно.**

### 2. Абонентская плата

За один из способов проведения продаж:

- Рабочее место кассира БонусПлюс,
- Интерфейс системы учета 1С,
- Интерфейс системы учета МойСклад,
- Через API.

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. Каждый дополнительный способ проведения продажи оплачивается дополнительно со скидкой 50% от абонентской платы.

За электронный вариант карты лояльности Wallet, GooglePay:

1 месяц  
**1 500 ₹**

Списывается  
50 рублей в сутки.

6 месяцев  
**7 650 ₹**

Скидка 15%

12 месяцев  
**12 600 ₹**

Скидка 30%

Работа через Смарт-кассы Эвотор, Модуль Касса, Кассатка

1 месяц  
**От 950 ₹**

Списывается  
50 рублей в сутки.

6 месяцев  
**От 4 845 ₹**

Скидка 15%

12 месяцев  
**От 7 980 ₹**

Скидка 30%

### 3. Автоматические СМС-уведомления

Автоматические СМС-уведомления

**2,5 руб. за СМС**

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

# Интеграция в 1С

(при необходимости)

## Стоимость интеграции

программы лояльности БонусПлюс в одну конфигурацию 1С и последующая первая установка (через удалённый доступ) обновлённой конфигурации:

1С 8 версии

**От 20 000 – до 60 000 ₽**

зависит от конфигурации

3-7 рабочих дней

1С 7 версии

**Интеграцию не выполняем**

## В интеграцию входит:

- Доработка конфигурации 1С;
- Настройка одного рабочего места кассира и обучение специалистов компании (удаленно по телефону, удаленному доступу или Skype);
- Инструкция по настройкам сервиса в 1С.

**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

ООО «ИнфоПУШ»  
ИНН/КПП 5405470236/540501001

630015, г. Новосибирск,  
пр-т. Дзержинского, д. 1/3, оф. 1206

8 800 333-50-99  
[help@bonusplus.pro](mailto:help@bonusplus.pro)

<https://bonusplus.pro>



**БОНУС** ПЛЮС