**Механизм начисления и списания бонусов:**

программа будет начинаться от 2% и выглядеть следующим образом:

С момента выдачи: - 2% до 4 999р.

От 5 000р. до 14 999р. - 3%

от 15 000 до 49 999р. - 5%

от 50 000 до 99 999р. - 7%

от 100 000 до 299 999р. - 10%

от 300 000 до 499 999р. - 12%

от 500 000 - 15%

Карточки будут выдаваться двумя способами:

1. При покупке клиентом товара от 5 000 рублей выдаём бесплатно и сразу начисляем баллы согласно бонусному уровню

2. Клиент покупает у нас карточку за 100р.(продавать карты лояльности типовая конфа не может, этот момент может быть не автоматизирован) активирует ее при первом начислении, она сразу же при активации становится 2%

и далее действует в рамках бонусной программы..

Любую покупку можно оплатить 100%(задаром типовая конфа отдавать товар не может, сценарий с продажей за1 рубль подойдет) имеющихся бонусов на бонусной карты но в рамках года (365 дней) раз в год, в день активации карты (накопление продаж с момента первого начисления по карте в типовой 1С не предусмотрено)

4.) все бонусные баллы обнуляются, сумма продаж тоже обнуляется, а карта становится номиналом соответствующим сумме всех покупок за прошедший год. (Пример: у клиента была карта 10% но за год он напокупал товаров всего на 99 998р. соответственно карта на дату обнуления будет переведена в уровень 7%). – **но только на период до последующего сгорания.** То есть если следующий год прошел без покупок, то уровень упадет до 2% в момент, когда пройдет еще один год с момента активации.

Бонусная программа не будет распространяться на товары со скидками и уценённый товар.

Так же когда клиент купил товара на 20 тыс. чтобы когда заводишь карточку скидка сразу стала 5%. и произошло зачисление бонусов.

Нужна возможность списывать бонусные баллы через реализацию

**Примерное ТЗ:**

1.Добавить в РН "Бонусные баллы"

- измерение "Первое начисление", тип Булево

Если по при проведении начисления по регистру не найдено совпадений по сочетанию измерений "Бонусная карта лояльности + Клиент", то Да

- ресурс "Сумма", пишет сумму покупки по карте из регистратора

2.Создать условие предоставления скидки: "За накопленный объем продаж по бонусной карте". Условие смотрит в РН "Бонусные баллы" в ресурс "Сумма" по измерениям "Бонусная карта лояльности", "Клиент"

Условие предоставление скидки «За накопленный объем продаж в рамках года по карте». Условие считает только начисление в РН «Бонусные баллы» по ресурсу «Сумма» за период, где период:

Если от ДатаПервогоНачисления до ТекущаяДата меньше года,

То ДатаПервогоНачисления =< Период =< ТекущаяДата;

Если от ДатаПервогоНачисления до ТекущаяДата больше года,

То один из периодов где начисленная «Сумма» больше: либо в рамках текущего года ДатаПервогоНачисления (День;Месяц) =< Период =< ТекущаяДата,

либо период следующий перед текущим.

Итого иерархия начислений бонусов по условиям (вытеснение):

1уровень: 15% если сумма более 500 000 руб. «За накопленный объем продаж в рамках года по карте»

2уровень: 12% «За накопленный объем продаж в рамках года по карте» 300-500

3уровень: 10% «За накопленный объем продаж в рамках года по карте» 100-300

4уровень: 7% «За накопленный объем продаж в рамках года по карте» 50-100

5уровень: 5% «За накопленный объем продаж в рамках года по карте» 15-50

6уровень: 3% «За накопленный объем продаж в рамках года по карте» 5-15

3. Создать правило списания баллов (регламентным заданием):

Если Текущая дата (день,месяц)= «ПервоеНачисление.Дата»(день, месяц) (из РН «Бонусные баллы»), то списание всех накопленных

2. Добавить возможность зачета бонусов при отгрузке с помощью реализации (здесь нужно уточнить, механизм еще не продуман)