Мини ТЗ по программе лояльности.

1. Тип программы – бонусная
2. Основной носитель – карта. К карте привязан номер мобильного телефона. И номер карты и номер телефона – уникальны. 1 карта – один номер телефона.
3. К одному бонусному счету можно привязать несколько карт. Все бонусы, начисленные на эти карты, будут падать на общий счет. (\*\*\*)
4. Три сущности: счет(\*\*\*), карта и номер телефона. К одному счету можно привязать несколько карт, одну карту можно привязать одновременно только к одному счету.
5. Бонусы начисляются двумя способами:
   1. Общее начисление: начисляются в конце месяца при достижении по итогам периода пороговой суммы: 3000 – 3%.
   2. Акционное: за участие в акции
6. 1 бонус равен 1 рублю
7. Списание бонусов:
   1. При покупке можно списать любое количество бонусов, важно, чтобы оставшаяся сумма покупки составляла более 1 рубля.
8. Акции постоянные:
   1. Любимый продукт. При покупке на сумму более 500 рублей покупатель может себе назначить скидку 20% на один из товаров в наличии. Скидка действует 7 дней. На следующий день на этот товар ему будет предоставляться автоматическая скидка 20%. Если нужного товара в наличии нет, то покупателю устанавливается скидка 20% на любой товар из наличия на текущие сутки. На следующий день – возвращается старый товар.

Пример: 1 марта покупатель купил на 500 продукты и установил себе любимый продукт молоко 1л. (цена 100 рублей) – и с 1 по 7 число он может купить его по цене 80 рублей. 3 марта молока не было, он установил творог по цене 200 рублей. И купил его сразу же по цене 160 рублей. Но придя 4 марта – он снова сможет покупать молоко по 80 рублей, до 7 марта.

* 1. Товар дня. Каждый день по всей сети один или несколько товаров назначаются «Товарами дня». В этот день на них назначается специальная скидка 15%, по которой они продаются во всех магазинах. Один день – один или группа товаров.
  2. Скидка на товар последнего дня срока годности. 40% назначается на товар последнего дня срока годности – посредством установки ему штрих-кода со специальной ценой.

1. Акции с переменным составом:
   1. Вместе вкуснее. При покупке заранее назначенной пары продуктов – определенная сумма баллов начисляется в виде бонусов. Бонусы начисляются автоматически.
   2. Специальная цена по карте. Для группы товаров у участников программы лояльности будут специальные цены.
   3. Больше – дешевле. При покупке нескольких штук товара – назначается специальная цена. От участия в программе лояльности не зависит.
2. Взаимодействие акций. При пересечении акция срабатывает та, которая более выгодна для покупателя.