**Требования:**

**Эта система должна работать в РИБ.**

**Доработка должна быть в виде расширения.**

**90% данной доработки уже написано, успешно работает. Нужно ее переделать в «расширение», требует переделки механизм оплаты, сейчас он работает в виде «оплаты в рассрочку», нужно чтобы продажа была за бонусы.**

Оглавление

[1.Что такое постоянный клиент 1](#_Toc104405306)

[2.Кредит для постоянных клиентов 2](#_Toc104405307)

[3.Расчет глубины кредита для постоянных клиентов 2](#_Toc104405308)

[4. Дополнительные параметры контрагента 2](#_Toc104405309)

[5. РМК продажа в кредит 3](#_Toc104405310)

[6.Что такое карты мастеров 4](#_Toc104405311)

[7. Система лояльности 5](#_Toc104405312)

[8.Карты Идентификатор 6](#_Toc104405313)

[9. Дополнительная информация в РМК 7](#_Toc104405314)

# 1.Что такое постоянный клиент

**Включение параметра постоянный клиент**

Клиент, имеющий дисконтную карту будет считаться **постоянным** если

Совершает покупки по дисконтной карте в сети магазинов

В течении 3х месяцев совершал покупки 12 дней. (параметр должен настраиваться кол-во дней покупок)

 **Выключение параметра постоянный клиент**

**Постоянный** клиент, у которого меньше 9 покупок по дисконтной карте в период 3 месяца

Параметр постоянный клиент отключается (параметр должен настраиваться кол-во дней покупок)

#

# 2.Кредит для постоянных клиентов

Логика предоставления кредита следующая.

Наш магазин делает скидку в виде бонусов, которые начисляются на следующий день.

То есть у клиента есть бонусный счет, которым он может оплатить до 30% от покупки.

Но если клиент **постоянный** ему становится доступно оплачивать бонусами до 100% от стоимости

товаров, более того мы этому клиенту позволяем уходить в минусовой баланс бонусов.

Этот долг или кредит гасится бонусами от следующих покупок.

Пример: пришел **постоянный** клиент без денег заплатил . И купил товар на 1000р. у него на балансе было +300 бонусов после покупки у него на балансе -700 бонусов.

# 3.Расчет глубины кредита для постоянных клиентов

Глубина кредита для постоянных клиентов может быть установлена вручную, также рассчитана автоматически.

Автоматическая глубина кредита рассчитывается согласно размеру среднего чека +10%

(процентный параметр нужна настройка по умолчанию 10%)

# 4. Дополнительные параметры контрагента

**ВНИМАНИЕ !!!! при создание новой дисконтной карты в интерфейсе РМК изменен механизм создания владельцы карты (создаются контрагентами) нужно перенести в расширение механизм создания новой дисконтной карты!!!**

У каждого контрагента должна быть добавлена вкладка «дополнительные свойства»

В ней можно устанавливать дополнительные параметры

По умолчанию все флажки не установлены

***Глубина кредита*** – здесь сумма какую клиент может взять в кредит она рассчитывается автоматически\*

*\*этот параметр пересчитывается по регламентному заданию, также его можно задать вручную*

*\* если в глубине кредита установить цифру «0» - это значит что у данного контрагента кредит недоступен.*

***Ручная установка глубины кредита*** – если флажок установлен, глубина кредита задана вручную и не пересчитывается автоматически.

***Разрешить оплату при долге*** – по умолчанию если у контрагента есть непогашенный долг второй он не сможет приобрести товар в кредит. Установленный флажок разрешает контрагенту брать товар в кредит с непогашенным долгом.

***Не гасить долг бонусами*** – при установленном флажке долг бонусами не гасится.

*Нужно добавить флажок* ***постоянный клиент*** – по умолчанию флажок отключен.

При установленном флажке клиенту будет доступен кредит.

# 5. РМК продажа в кредит

Если клиенту доступен кредит, тогда при выборе сложной оплаты кнопка кредит активна****

Если у клиента запрет на продажу в кредит, тогда кнопка не активна

# 6.Что такое карты мастеров

Наш магазин ориентируется на постоянных клиентов на тех людей которые у нас закупаются и делают услуги своим клиентам.

Другими словами **сантехник меняет смеситель бабушки**. Сантехник закупается у нас а бабушка о нашем магазине не чего не знает :**задача сделать бабушку нашим клиентом**.

Мы решили эту задачу следующем образом:

Сантехнику вручили пачку дисконтных карт(**карты мастеров**) он эти карты раздает своим клиентам (бабушкам)

**Интерес бабушки** она по этой карте **получает скидку 5%(**скидка не бонус!!!!-скидка должна настраивается)

Интерес **сантехник**а он **получает бонусы** с покупок бабушки **7%**!!( процент бонусов должен настраиваться)

Параметр **Дополнительная карта мастера:** если значение не пустое значит, у данного контрагента есть карты мастеров в поле пишется штрихкод карты мастера

Также нужно дописать отображение в РМК бонусного баланса полученного по карте мастеров



Карты мастеров создаются через обработку **«СозданиеКартМастеров-рабочая версия.epf»**

После внедрения расширения нужно проверить работу этой обработки

Создается контрагент с тем же именем с приставкой Клиенты

****

#

# 7. Система лояльности

Система лояльности работает следующем образом.

**Накопительные скидки**

Скидка в виде бонусов начисляется следующем образом

Вид карты «**накопительная карта**»



**Бонус 5%** - есть у клиентов, которые имеют дисконтную карту у него скидка 5%

**Бонус 10%** - Если клиент сделал покупку в прошлом месяце на сумму от 5т. До 10т.р

**Бонус 15%** - Если клиент сделал покупку в прошлом месяце на сумму от 10т. До 15т.р

**Бонус 18%** - Если клиент сделал покупку в прошлом месяце на сумму от 20т.р.

Бонусы начисляются на следующий день и не сгораю!!!

\*Нужно оставить мне возможность самостоятельно менять параметры скидки

\*Если не получится настроить данную скидку штатными параметрами делаем расширением.

**Разовые скидки в виде бонусов**

Скидка в виде бонусов начисляется следующем образом

Вид карты «**накопительная карта**»

**Бонус 10%** - Если клиент сделал покупку одним чеком на сумму от 5т. до 10т.руб.

**Бонус 15%** - Если клиент сделал покупку одним чеком на сумму от 10т. до 15т.руб.

**Бонус 18%** - Если клиент сделал покупку одним чеком на сумму от 20т.руб.

Бонусы начисляются на следующий день и не сгораю!!!

\*Нужно оставить мне возможность самостоятельно менять параметры скидки

\*Если не получится настроить данную скидку штатными параметрами делаем расширением.

# 8.Карты Идентификатор

**Это продажа Юр лицам через РМК**

Если в виде бонусной карты стоит вид карты «**карта идентификатор**»



В конце продажи при сканировании данной карты в РМК меняется интерфейс

До 

После

При нажатии на кнопку «продажа юр лицам» переходим в реализацию товаров и услуг

Данные автоматически заполняются: контрагент, цена, сумма. Кассир может только провести документ и распечатать, **Запрет на редактирование документа реализации!!!**



Все товары из РМК перешли в документ Реализация товаров и услуг!!

# 9. Дополнительная информация в РМК



**Картинка –** Картинка с карточки номенклатуры

**Текущая скидка –** текущая скидка

**Бонусный баланс –** показывает кол-во бонусов, если у клиента доступен кредит, то тут же отображается глубина кредита

**Остаток суммы до следующей разовой скидки –** сумма, которую нужно добрать до следующего порога скидки

**Остаток суммы до следующей накопительной скидки –** сумма, которую нужно добрать до следующего порога скидки

**Бонусный доход от карты мастера за месяц / всего –** сумма полученных бонусов с других клиентов

Внимание!!! в РМК добавлен столбик «В пути», это товары которые есть в заказе поставщика - эту доработку тоже переносим