

Инструкция к виджету

«Бонусная система»

Виджет предназначен для организации бонусной системы для Ваших клиентов по результатам суммы/кол-ва покупок, проведения акций для стимулирования продаж, тем самым повышая лояльность к Вашей компании.

Основные возможности программы:

- 1) Начисление бонусных баллов за покупки;
- 2) Начисление баллов за привлечение новых клиентов;
- 3) Начисление баллов за определенные события (День рождения, Новый год и т.п.)
- 4) Установление постоянных скидок клиентам.

Подробнее про виджет смотрите на нашем сайте:

https://amogeneration.ru/widgets/bonus_system/

По вопросам тех поддержки:

84951829664 (звонки и WhatsApp)

gen@amogeneration.ru

1. Установка виджета и главное меню настройки

- 1.1. Установка виджета осуществляется из amoMarket по запросу «Бонусная система».
- 1.2. Для установки пользователю необходимо указать контактный номер телефона, контактный e-mail и ФИО. Это необходимо для будущей связи по тех. Поддержке и оплате виджета.
- 1.3. Тестовый период ставляет 2 недели.
- 1.4. Настройка виджета осуществляется в Меню – Настройки – Бонусная система. В дополнении к этому для тонкой настройки начисления/списания баллов используется триггер данного виджета в воронке продаж, который можно найти по ключевым словам «Бонусная система». Обратите внимание, что виджет пока не работает в сущности «Покупатели».
- 1.5. После установки виджета в сущности «Контакт» автоматически создается группа полей «История бонусов», где отображаются все транзакции по контакту.

Рис.1. История бонусов

Время	Сумма	Описание
Сегодня в 17:40	2500	Баланс изменен менеджером Поддержка AMOgeneration
Сегодня в 17:16	-500	Оплата баллами по сделке №9114173
Сегодня в 17:55	500	Баланс изменен менеджером Поддержка AMOgeneration
05.09.2023 13:28	-300	Сгорели по сроку жизни
05.09.2023 13:26	-225	Сгорели по сроку жизни
05.09.2023 13:25	-250	Сгорели по сроку жизни
04.09.2023 14:49	300	Покупка товара/услуги реферала
04.09.2023 14:48	225	Покупка товара/услуги реферала
04.09.2023 12:17	250	Реферальный бонус

2. Меню настройки виджета. Бонусная система.

2.1. Главные настройки виджета после установки находятся в левом меню amoCRM в разделе «Настройки» - «Бонусная система».

2.2. В разделе «Бонусная система» задается соотношение полей самого виджета с полями amoCRM для его корректной работы, а также его основные настройки (рис.2).

Рис. 2. Раздел «Бонусная система»

Количество бонусных баллов на единицу валюты	<input type="text" value="1,00"/>
Поле бонусного счета контакта	v2 Баланс бонусов ▼
Поле суммы оплаты баллами по сделке	v2 Оплачено баллами ▼
Срок жизни бонусных баллов	<input type="text" value="90"/>
Статусы сделок, в которых возможна оплата баллами	0 воронок, 1 этап ▼
Максимальная сумма оплаты бонусами от бюджета сделки (%)	<input type="text" value="50"/>
Пользователи, имеющие право изменять бонусный счет клиента	0 отделов, 3 пользователя ▼

2.3. Поле «Количество бонусных баллов на единицу валюты» – сколько бонусов может быть начислено за каждый руб. от суммы покупки. Это может быть как целое, так и десятичное число.

2.4. Поле «Поле бонусного счета контакта» – создается в сущности «контакт» нажатием кнопки в раскрывающемся списке «Добавить поле» (если такое ещё не создано), тип поля «число», только из API. Показывает сколько бонусов сейчас у клиента.

2.5. «Поле суммы оплаты баллами по сделке» - создается в сущности «Сделка» нажатием кнопки в раскрывающемся списке «Добавить поле» (если такое ещё не создано), тип поля «число», только из API. Тут отображается какая сумма из заказа была оплачена бонусами.

2.6. Поле «Срок жизни бонусных баллов» – указывается в днях, чтобы по истечению заданного периода времени бонусы сгорали. Тип поля - целое число.

2.7. «Статусы сделок, в которых возможна оплата баллами» – в каких этапах и воронках доступна оплата бонусами. Только на этих этапах в сделке появляется кнопка «Оплатить бонусами». (рис.3)

Рис. 3. Кнопка оплаты бонусами



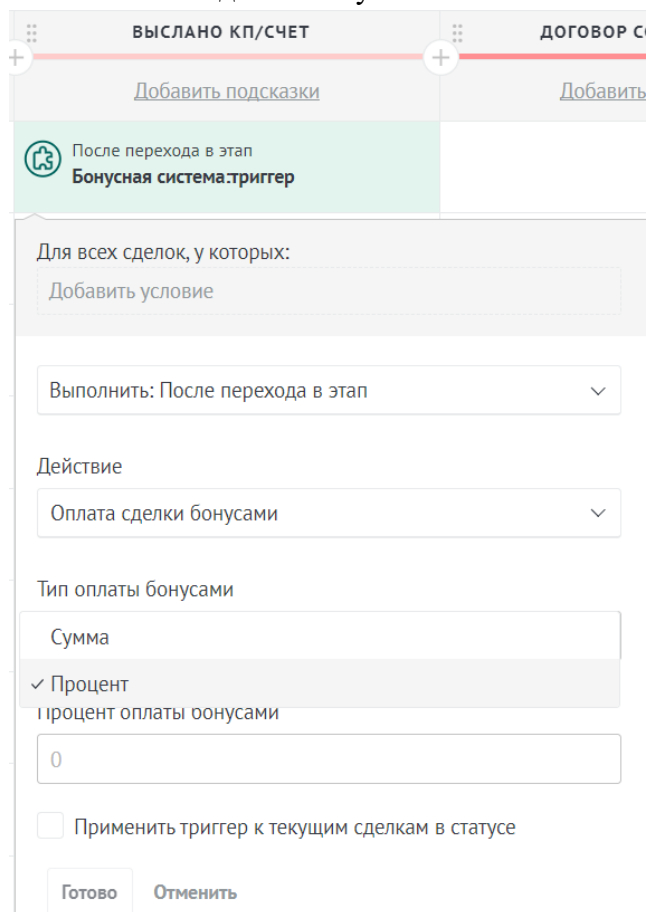
2.8. «Максимальная сумма оплаты бонусами от бюджета сделки (%)» – т.е. какой процент от суммы покупки можно оплатить бонусными баллами.

2.9. «Пользователи, имеющие право изменять бонусный счет клиента» – необходимо выбирать пользователей амоСРМ клиента, кто будет иметь такое право. По сути это администраторы бонусной системы.

2.10. На этом настройка в основном меню данного раздела завершается. Далее необходимо настроить триггер в воронке продаж. Нужно определить в каких этапах воронки мы будем начислять и списывать баллы. К примеру, списывать накопленные бонусы мы будем на этапе выставления КП, а начислять новые будет на этапе успешной реализации сделки.

2.11. Ставим триггер в этап Выставления КП и выбираем действие «Оплата сделки бонусами». В данном случае у нас есть два варианта списания на выбор – оплата баллами процента от покупки либо определенной суммой баллов (рис.4).

Рис.4. Оплата сделки бонусами.



Скриншот интерфейса настройки триггера в воронке продаж. Вверху видны этапы воронки: «ВЫСЛАНО КП/СЧЕТ» и «ДОГОВОР С...». Триггер настроен на действие «После перехода в этап» с названием «Бонусная система.триггер». Для всех сделок, у которых: «Добавить условие». Выполнить: «После перехода в этап». Действие: «Оплата сделки бонусами». Тип оплаты бонусами: «Сумма» (неактивно) и «Процент» (активно). Поле для ввода процента: «0 процент оплаты бонусами». Чекбокс «Применить триггер к текущим сделкам в статусе» неактивен. Кнопки «Готово» и «Отменить».

2.12. Для начисления баллов проделываем всё то же самое в этапе «Успешно реализовано», только теперь выбираем действие «Начисление баллов». Мы также можем начислить проценты либо определенную сумму баллов (рис.5).

Рис.5 Начисление баллов

После перехода в этап
Бонусная система. триггер

Для всех сделок, у которых:
Добавить условие

Выполнить: После перехода в этап

Действие
Начисление бонусов

Тип начисления бонусов
Сумма
✓ Процент
Процент начисляемых бонусов
0

Применить триггер к текущим сделкам в статусе

Готово Отменить

3. Меню настройки виджета. Скидочная система

3.1. Раздел скидочная система предназначен для внедрения скидочной системы для клиентов за покупки по общей сумме или количеству покупок каждого клиента (рис.6).

Рис.6. Скидочная система.

Скидочная система

Постоянная скидка контакта v2 Постоянная скидка

Поле для отображения суммы оплаты постоянной скидкой по сделке v2 Постоянная скидка

Статусы сделок для расчета постоянной скидки 0 воронок, 2 этапа

Вид расчета постоянной скидки
✓ Сумма
Количество

1	2 %	
2	5 %	
+ Добавить скидку		2/50

3.2. Поле «Постоянная скидка контакта» - создается в сущности «Контакт» нажатием кнопки в раскрывающемся списке «Добавить поле» (если такое ещё не создано), тип поля «число», только из API. Тут отображается текущая скидка клиента.

3.3. Поле «Поле для отображения суммы оплаты постоянной скидкой по сделке» - создается в сущности «Сделка» нажатием кнопки в раскрывающемся списке «Добавить поле» (если такое ещё не создано), тип поля «число», только из API. Тут отображается какая сумма из заказа была оплачена скидкой.

3.4. Поле «Статусы сделок для расчета постоянной скидки» – выбирается этап(ы) воронки(воронки), где идет учет по всем суммам/кол-вам покупок клиента для расчета накопительной скидки. Как правило, это все успешно завершённые сделки.

3.5. Поле «Вид расчета постоянной скидки» – два варианта 1) по сумме покупок в рублях (название выбора «Сумма» или иной валюте 2) по кол-ву покупок (название выбора «Количество»).

Далее можно добавлять нужные значения скидок. На примере выше, если клиент сделал 1 покупку, то скидка станет 2%. Если сделал 2 покупки, то скидка станет 5%.

3.6. При помощи триггера «Бонусная система» в воронке продаж в определенном этапе происходит уменьшение суммы Сделки на процент постоянной скидки данного клиента. Как правило, это этап перед выставлением КП/счета (рис.7)

Рис.7. Триггер вычитания постоянной скидки.

The image shows a configuration window for a trigger. At the top, there is a green header with a gear icon and the text "После перехода в этап Бонусная система.триггер". Below this, the text "Для всех сделок, у которых:" is followed by a dashed box containing the text "Добавить условие". Underneath is a dropdown menu with the text "Выполнить: После перехода в этап" and a downward arrow. Below that is another dropdown menu with the text "Действие" above it and "Вычитании постоянной скидки" inside, also with a downward arrow. At the bottom left, there are two buttons: "Готово" and "Отменить". At the bottom right, there is a red trash can icon.

4. Меню настройки виджета. Реферальная система

4.1. Реферальная система подразумевает начисление бонусных баллов для реферера (тот, кто привел клиента) и/или для реферала (тот, кого привели) (рис.8).

Рис.8. Меню реферальной системы.

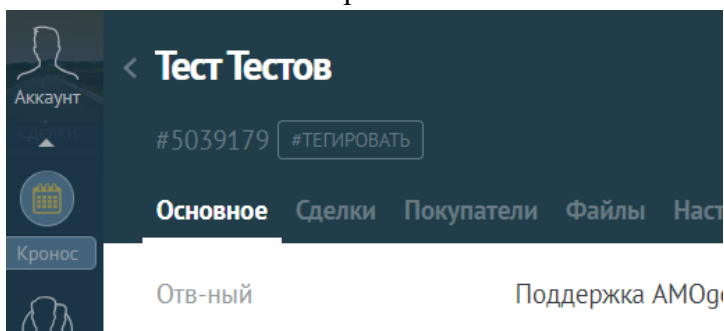
Реферальная система

Активация системы	Активна	▼
Поле идентификатора реферера	v2 Реф код	▼
Момент начисления бонусов рефералу	Воронка продаж	▼
Тип начисления бонусов рефералу	Сумма	▼
Сумма начисляемых баллов рефералу	500	
Момент начисления бонусов рефереру	Воронка продаж	▼
Тип начисления бонусов рефереру	Процент	▼
Процент начисляемых баллов рефереру	15	

4.2. Поле «Активация системы» – активна либо не активна. Тем самым реферальную систему можно отключать.

4.3. Поле «Поле идентификатора реферера» – создается вручную тип поля число, сущность «Контакт». Это поле промокода реферера. В амоСРМ все контакты имеют свой уникальный номер и сюда менеджер должен вставлять ID клиента в амоСРМ (см. рис.9) т.е. того, кто этого клиента привел. Т.е. номер 5039179 для нового клиента нужно проставить в «Поле идентификатора реферера». Реферер с номером 5039179 может привести сколько угодно клиентов и получать с них бонусы. Также можно в будущем фильтровать сколько клиентов в итоге привел тот или иной реферер.

Рис 9. Уникальный номер клиента.



4.4. Момент начисления бонусов рефереру и рефералу – оба эти поля имеют 3 варианта – начисление при 1) Никогда; 2) Создание контакта (т.е. клиент зарегистрировался) 3) Воронка продаж (клиент дошел до определенного этапа воронки или, как правило, осуществил покупку).

При 2) Создании контакта можно начислить определенного кол-во бонусов (приветственные бонусы либо доп бонусы для реферера за клиента)

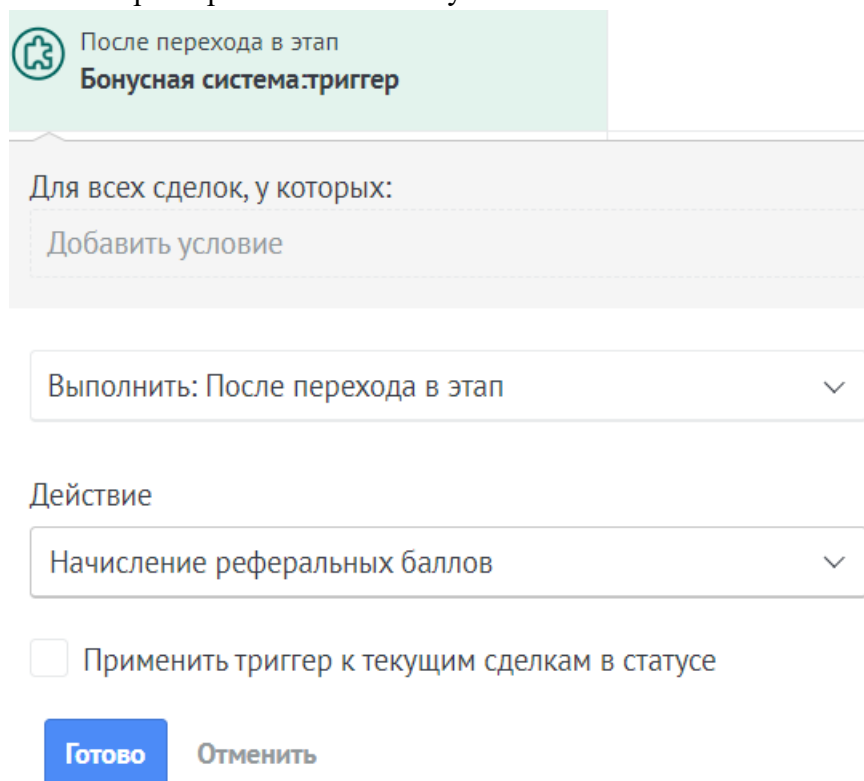
При 3) «Воронка продаж» - бонусы могут начисляться как % от суммы покупки так и просто определенное кол-во баллов за совершение любой покупки.

В зависимости от выбранных вариантов меняются и опции настройки виджета.

4.5. Начисление баллов через «Создание контакта» производится автоматически при заведении в амоСРМ нового контакта и указания в этом поле номера промокода реферера (важно указать номер «реферера» в самом начале при заведении контакта).

4.6. Начисление баллов рефереру с покупок реферала осуществляется через триггер в Воронке продаж в нужном для клиента этапе (рис. 10).

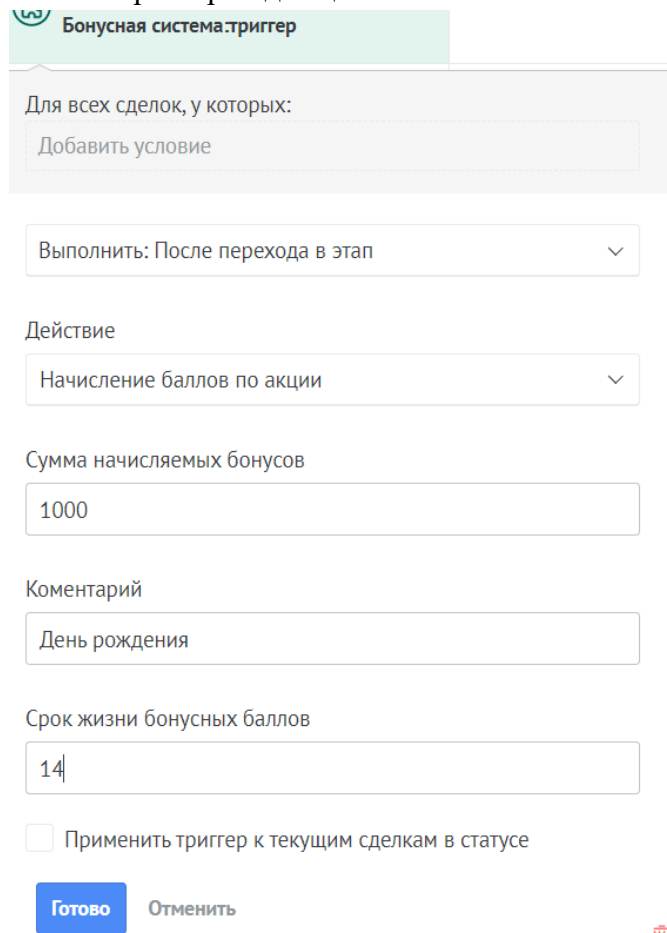
Рис.10. Триггер начисления бонусных баллов.



5. Триггер под акции для клиентов.

5.1. В воронке продаж также можно создать триггер начисления бонусов под различные акции, например, День рождения контакта и указать свой ограниченный срок жизни данных бонусных баллов для стимулирования клиента к скорейшей покупке, пока бонусы активно (рис.11). Выбирается действие «Начисление баллов по акции», кол-во баллов, комментарий (название акции) и свой срок жизни данных баллов, которые не связан со сроком жизни баллов в общей настройке виджета.

Рис.11. Триггер под акции



Бонусная система: триггер

Для всех сделок, у которых:

Добавить условие

Выполнить: После перехода в этап

Действие

Начисление баллов по акции

Сумма начисляемых бонусов

1000

Комментарий

День рождения

Срок жизни бонусных баллов

14

Применить триггер к текущим сделкам в статусе

Готово Отменить

