

**Руководство пользователя**  
**к программе для ЭВМ:**  
**«Кросс-индустриальная маркетинговая платформа СИМР**  
**(СИМП)»**

<b>Дата создания</b>	02/Март/2023
<b>Дата последней ревизии</b>	16/Июль/2023
<b>Название документа</b>	Руководство пользователя к программе для ЭВМ: «Кросс-индустриальная маркетинговая платформа СИМР (СИМП)».
<b>Автор</b>	ООО «Софт-Контроль»
<b>Версия документа</b>	1.2

## Содержание

---

1	Введение.....	6
1.1	Содержание документа.....	7
2	Клиентская служба .....	8
2.1	Поиск Мастер-счета.....	8
2.2	Общая информация .....	12
2.4.1.	Баланс бонусов.....	13
2.4.2.	Информация о статусном уровне участника .....	13
2.4.3.	История подключения участника .....	15
2.3	Отключение услуги .....	15
2.4	Бонусы за действия.....	16
2.5	Каталог подарков.....	18
2.6	Приобретенные подарки .....	19
2.7	Корректировка бонусов.....	20
2.8	Бонусы за лояльность .....	22
2.9	Предложения партнеров.....	23
2.9.1	Получение бонусов.....	24
2.9.2	Списание бонусов.....	25
2.9.3	История транзакций партнерских предложений.....	25
2.10	Повторные начисления.....	26
2.11	Отключение от программы лояльности .....	27
2.12	История бонусов.....	28
2.13	История подключения услуг .....	29
2.14	История уведомлений.....	30
2.15	Система предоставления вознаграждений .....	31
3	Маркетинг .....	33
3.1	Основные настройки .....	33

3.1.1 Коды причин .....	33
3.1.2 Настройка продавцов.....	35
3.1.3 Настройка бонусов за действия .....	36
3.1.4 Типы услуг .....	37
3.1.5 Макрорегионы.....	38
3.1.6 Регион.....	40
3.2 Накопление бонусов .....	41
3.2.1 Бонусы за выставленные счета .....	43
3.2.2 Бонусы за платежи.....	44
3.2.3 Бонусы за пополнения .....	46
3.2.4 Награды (Бонусы за действия).....	48
3.2.5 Бонусы за автоплатеж.....	49
3.2.6 Бонусы за онлайн платеж .....	51
3.2.7 Бонусы за Покупку Подписки.....	53
3.3 Фиксированные бонусы .....	55
3.3.1 Настройка фиксированных бонусов .....	55
3.3.2 Приветственные бонусы.....	56
3.3.3 Фиксированные бонусы .....	58
3.3.4 Бонусы за день рождения.....	59
3.3.5 Время запуска бонусов за день рождения.....	59
3.3.6 Бонусы за наступивший день рождения.....	61
3.4 Статусные уровни.....	62
3.5 Оповещения .....	63
3.5.1 Настройка оповещений подарков .....	65
3.5.2 Оповещения об ошибках.....	66
3.6 Период удаления учётной записи и обнуления бонусного баланса ..	67
3.7 Бонусы за лояльность .....	68

3.8	Социальные сети.....	71
3.8.1	Сведения о социальной сети .....	72
3.8.2	Управление группами социальных сетей.....	73
3.8.3	Настройка правил в бэк-офисе.....	74
3.8.4	Ограничение бонусов .....	76
3.9	Гомогенные подарки .....	77
3.10	Бонусы за длительность участия .....	78
3.11	Отсутствие задолженностей.....	80
3.12	Ограничения бонусов .....	81
3.13	Бонусы за использование ТВ-контента .....	83
3.14	Антивирусы: индивидуальные предложения для клиентов.....	84
3.15	Срок жизни бонусов .....	85
4	Настройки каталога подарков .....	87
4.1	Конфигурация подарков.....	87
4.1.1	Создание подарка.....	87
4.1.2	Редактирование подарка.....	93
4.2	Настройка тарифных планов для подарков.....	93
4.2.1	Выгрузка файла.....	94
4.2.2	Загрузка файла .....	95
4.3	Группы ограничения подарков .....	97
4.4	Правила ограничений на повторное приобретение .....	98
4.5	Доступность подарков для систем.....	100
4.6	Партнерский модуль.....	101
4.6.1	Управление партнерами .....	101
4.6.2	Управление услугами партнеров .....	105
4.6.3	Управление предложениями .....	107
4.6.4	Правила конвертации .....	110

4.6.5 Управление купонами .....	113
4.6.6 Отчетность партнеров .....	115

## 1 Введение

Компания «Софт-Контроль» является поставщиком решений и управляемых услуг, предназначенных для генерации новых источников прибыли и поддержания лояльности клиентов. Разработанная компанией «Софт-Контроль» уникальная «Кросс-индустриальная маркетинговая платформа СІМР» (далее Платформа или «СІМР»), позволяет работать с бонусными баллами в течение всего их жизненного цикла.

Платформа выполняет обработку входящих со стороны внешних и внутренних систем компании Заказчика, запросов по начислению/списанию бонусов, формированию купонов, предоставлению вознаграждений. Все данные о произведенных операциях логируются внутри Платформы, и могут быть использованы для проверки корректности ее работы. Встроенная бизнес-логика редактирования функциональных правил, доступна для редактирования сотрудниками маркетинга и клиентской службы в бэк-офисе «СІМР», что позволяет создавать и редактировать правила работы с баллами в режиме реального времени.

С точки зрения бизнес-логики, Платформа построена на основе набора правил, что обеспечивает чрезвычайную гибкость при реализации различных программ по управлению лояльностью клиентов компании Заказчика. Как результат, компании, пользующиеся решением «Софт-Контроль», способны реализовать большой набор микро-сегментированных, контекстно-релевантных и индивидуализированных логических процедур накопления/обмена бонусов, что позволяет вознаграждать лояльных клиентов, предотвращать уход клиентов к конкурентам, а также предоставлять клиентам возможности обмена накопленных бонусов на различные продукты и услуги.

Взаимодействие пользователей, например, сотрудников клиентской службы и/или маркетинга компании-Заказчика платформы «СІМР» осуществляется через специализированный веб-интерфейс (далее бэк-офис), в котором могут быть выполнены следующие операции:

- Основные операции с бонусными счетами клиентов (участников бонусных программ), осуществляемые сотрудниками отдела поддержки компании-Заказчика, могут быть реализованы в веб-модуле бэк-офиса «Клиентская служба»;
- Основные настройки накопления бонусов, а также конфигурация функционала обмена заработанных бонусов, могут быть реализованы в веб-модуле бэк-офиса «Маркетинг».

Все эти операции могут быть выполнены из графических интерфейсов, описанных в данном документе.

## 1.1 Содержание документа

Данный документ представляет собой руководство пользователей клиентской службы и маркетинга, который может быть использован для реализации основных бизнес-процессов компании, в рамках проводимых ими маркетинговых программ, включая программы лояльности, программы удержания клиентов, и прочие механизмы предоставления бонусов и вознаграждений:

- Просмотр статуса;
  - Проверка баланса;
  - Конфигурация основных настроек;
  - Накопление бонусов за выставленные счета, платежи и пополнения;
  - Настройка статусов – конфигурация логики смены уровней;
  - Оповещения – настройка шаблонов нотификаций;
  - Фиксированные бонусы – правила начисления бонусов по событиям;
  - Подарки – конфигурация различных типов подарков
- и т.д.

## 2 Клиентская служба

### 2.1 Поиск Мастер-счета

Информация об учетной записи Мастер-счета клиента может быть найдена по различным критериям поиска.

Параметры поиска:

- Мастер-счет ID;
- Имя;
- Фамилия;
- Номер договора;
- Комбинация «Лицевой счет» и «Регион» (при наличии – подходит для крупных федеральных компаний);
- Комбинация «Тип услуги» и «Идентификатор услуги»;
- Логин личного кабинета.

Наименование поля	Тип данных	Ограничения и особенности заполнения
Мастер-счет ID	String	Нет ограничений
Имя	String	Нет ограничений
Фамилия	String	Нет ограничений
Тип услуги	String	Поиск по типу услуги идет только в связке с заполненным полем «Идентификатор услуги»
Идентификатор услуги	String	Поиск по идентификатору услуги идет только в связке с заполненным полем «Тип услуги»
Номер договора (при наличии)	String	Нет ограничений
Лицевой счет	String	Поиск по лицевому счету идет только в связке с заполненным полем «Регион»
Регион (при наличии)	String	Поиск по Региону идет только в связке с заполненным полем «Лицевой счет»

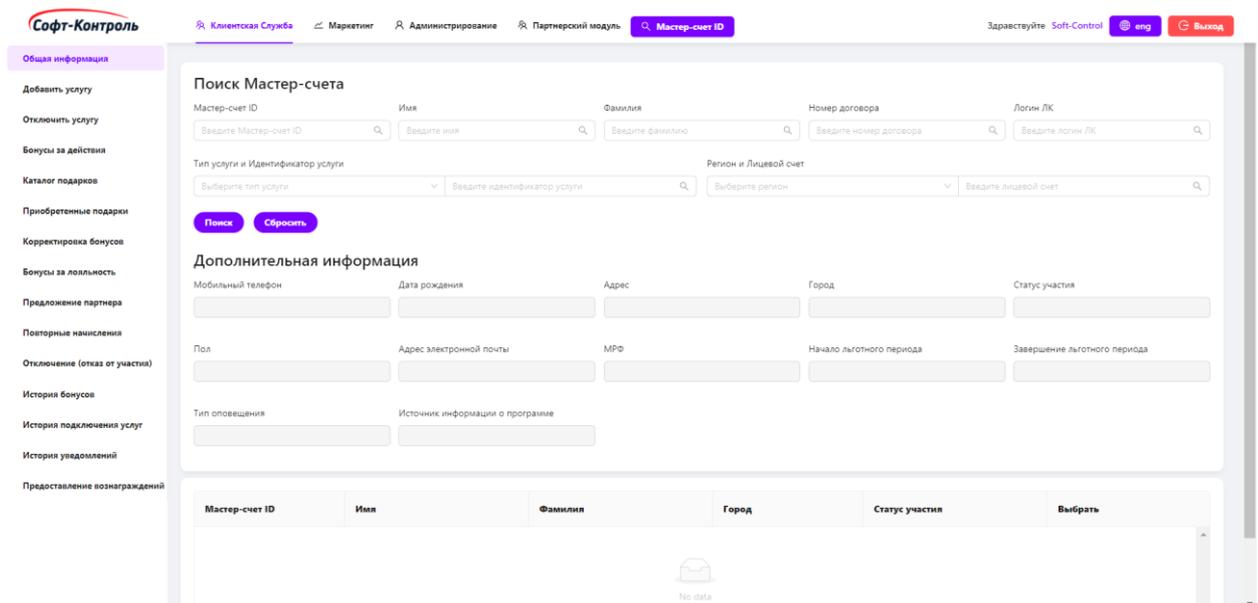
Логин личного кабинета	String	Нет ограничений
Мобильный телефон	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Дата рождения	Date	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Адрес	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Город	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Участие в программе	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Адрес электронной почты	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Макрорегион (при наличии)	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Пол	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Начало льготного периода	Date	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Завершение льготного периода	Date	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
Тип оповещения	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)

Источник информации о Программе	String	Нет ограничений (Не используется для поиска, заполняется только при выполненном поиске)
---------------------------------	--------	---

После заполнения соответствующих полей и нажатия кнопки **«Поиск»**, появится список с результатами поиска. К примеру, если в параметрах поиска указан только Мастер-счет ID, в списке появится только одна запись.

Но если в параметрах поиска было указано Имя и/или Фамилия, то может отобразиться список с совпадающими записями для разных Мастер-счетов.

После нажатия на кнопку **«Выбрать»**, соответствующий Мастер-счет будет выбран для дальнейших операций.



**Рисунок 1. Поиск Мастер-счета**

Поля, в блоке **«Поиск Мастер-счета»**, являются критериями поиска. Любые из этих полей могут быть заполнены для осуществления поиска посредством нажатия на кнопку **«Поиск»**.

Для поиска по некоторым параметрам требуется заполнить комбинацию параметров.

Возможно производить поиск по комбинациям:

- Комбинация **«Тип услуги»** и **«Идентификатор услуги»**;
- Комбинация **«Лицевой счет»** и **«Регион»** (при наличии).

Найденные записи отобразятся в списке ниже. К примеру, если параметром поиска было указано «Имя», то в списке появятся все Мастер-счета, которые были найдены этому значению.

Поиск Мастер-счета

Мастер-счет ID: 100000004322  
Имя: Евгений  
Фамилия: Любимин  
Номер договора: [Введите номер договора]  
Логин ЛК: Evgeny.Lubivy

Тип услуги и Идентификатор услуги: [Выберите тип услуги] [Введите идентификатор услуги]  
Регион и Лицевой счет: Санкт-Петербург [Введите лицевой счет]

Дополнительная информация

Мастер-счет ID	Имя	Фамилия	Город	Статус участия	Выбрать
<input type="checkbox"/> 100000004322	Евгений	Любимин	Санкт-Петербург	ENROLLED	Выбрать
<input type="checkbox"/> 100000002444	Евгений	Сомов	Санкт-Петербург	ENROLLED	Выбрать

Рисунок 2. Выбор одного из найденных Мастер-счетов

При поиске по полю «Лицевой счет» обязательно необходимо выбрать «Регион» из всплывающего списка. Если «Регион» не будет выбран, то отобразится соответствующая ошибка:

Поиск Мастер-счета

Мастер-счет ID: [Введите Мастер-счет ID]  
Имя: [Введите имя]  
Фамилия: [Введите фамилию]  
Номер договора: [Введите номер договора]  
Лицевой счет: [Введите лицевой счет]

Идентификатор услуги и Идентификатор службы пользователя: [Выберите сервисную линию] [Введите Идентификатор службы пользов...]  
Регион и Идентификатор учетной записи: [Выберите регион] [Введите идентификатор учетной записи]

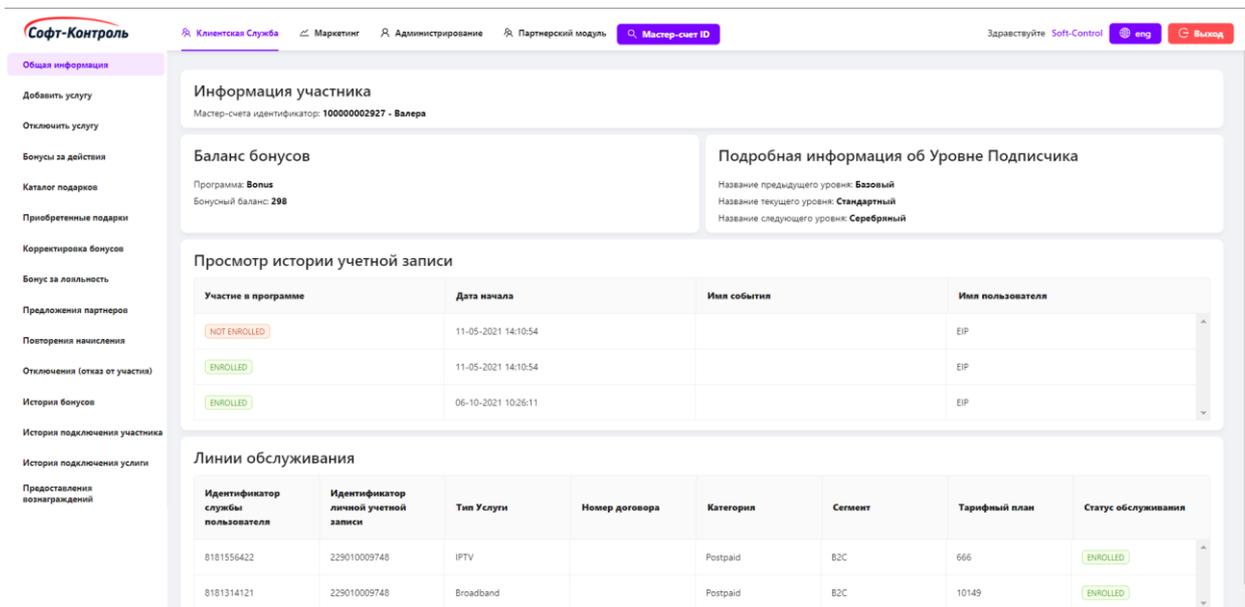
Поиск Сбросить Ожидался по крайней мере один ключ поиска

Дополнительная информация

Мобильный телефон	Дата рождения	Адрес	Город	Участие в программе
[Введите номер телефона]	[Введите дату рождения]	[Введите адрес]	[Введите город]	[Введите участие в программе]
[Введите пол]	[Введите адрес электронной почты]	[Введите макрорегион]	[Введите начало льготного периода]	[Введите завершение льготного периода]
[Введите тип оповещения]	[Введите источник информации о программе]			

Рисунок 3. Поиск по Лицевому счету и Региону (при наличии)

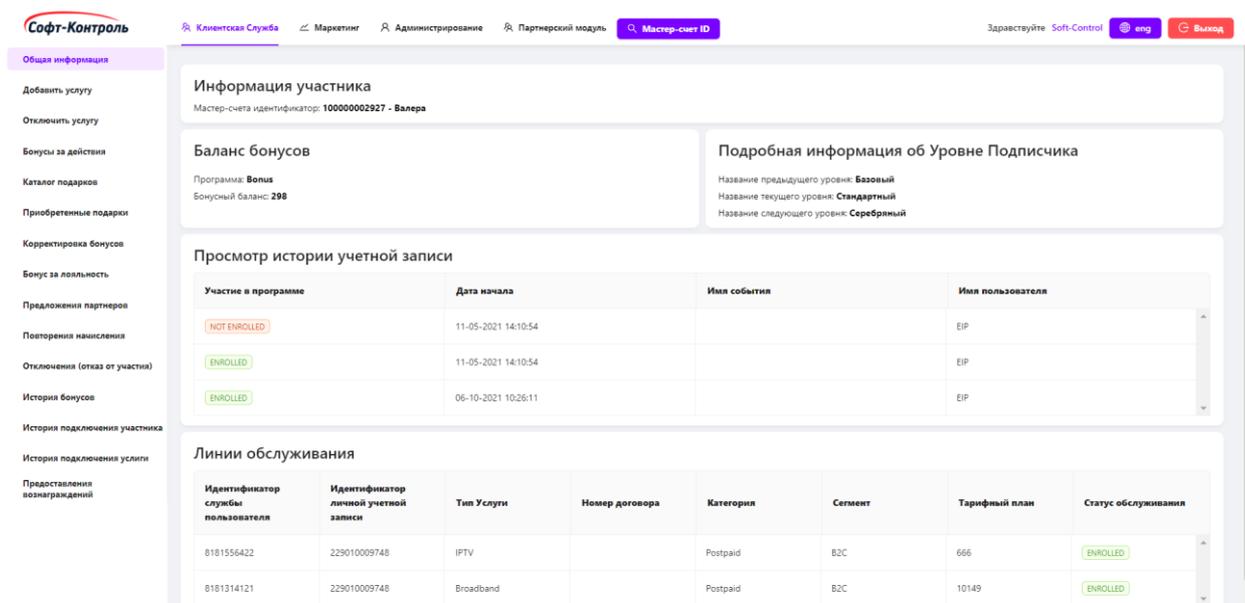
После выбора необходимого Мастер-счета посредством нажатия на кнопку «Выбрать», поля выше заполнятся соответствующими значениями выбранной учетной записи и будет открыта вкладка «Общая информация».



**Рисунок 4. Общая информация о Мастер-счете**

Выбранный Мастер-счет будет использоваться на протяжении всего периода работы с системой. И какое бы окно не было просмотрено пользователем в веб-модуле бэк-офиса «Клиентская служба», будет использоваться информация о выбранной учетной записи Мастер-счета.

## 2.2 Общая информация



**Рисунок 5. Общая информация о выбранном Мастер-счете**

## 2.4.1. Баланс бонусов

В ходе обработки файлов транзакций участника (Invoice, Payment, Recharge), выполнения функционала «Награды», покупки услуг с типом «накопление» и корректировки бонусов - Мастер-счет накапливает бонусы. Также, в ходе физических/нефизических транзакций, бонусы списываются с Мастер-счета участника.

Текущий баланс бонусов выбранного Мастер-счета можно посмотреть в блоке «Баланс бонусов».

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The top navigation bar includes 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and a search bar for 'Мастер-счет ID'. The user is logged in as 'Soft-Control' with an 'eng' language setting and a 'Выход' button.

The main content area is divided into several sections:

- Общая информация:** Includes links for 'Добавить услугу', 'Отключить услугу', 'Бонусы за действия', 'Каталог подарков', 'Приобретенные подарки', 'Корректировка бонусов', 'Бонус за лояльность', 'Предложения партнеров', 'Повторения начисления', 'Отклонения (отказ от участия)', 'История бонусов', 'История подключения участника', 'История подключения услуги', and 'Предоставления вознаграждений'.
- Информация участника:** Shows 'Мастер-счета идентификатор: 10000003885'.
- Баланс бонусов:** Displays 'Программа: Волпиз' and 'Бонусный баланс: 2855'.
- Подробная информация об Уровне Подписчика:** Shows 'Название предыдущего уровня:', 'Название текущего уровня: Базовый', and 'Название следующего уровня: Стандартный'.
- Просмотр истории учетной записи:** A table with columns: 'Участие в программе', 'Дата начала', 'Имя события', and 'Имя пользователя'. It shows two rows: one with 'NOT ENROLLED' and one with 'ENROLLED', both dated '22-02-2022 07:40:26' and associated with user 'Riddhi'.
- Линии обслуживания:** A table with columns: 'Идентификатор службы пользователя', 'Идентификатор личной учетной записи', 'Тип Услуги', 'Номер договора', 'Категория', 'Сегмент', 'Тарифный план', and 'Статус обслуживания'. It shows one row with 'us\_20220221j', 'pa\_20220221j', 'IPTV', and 'ENROLLED' status.

Рисунок 6. Баланс бонусов

В блоке «Баланс бонусов» отображается следующее:

**Программа:** бонусная программа;

**Бонусный баланс:** сумма бонусов на бонусном балансе.

## 2.4.2. Информация о статусном уровне участника

Во время подключения в Бонусную Программу, участнику автоматически присваивается первый («базовый») статус.

Система «СІМР» определяет и присваивает уровень участникам Программы автоматически в зависимости от количества уникальных типов приобретаемых товаров/услуг, подключенных к Мастер-счету.

Уровни определяются в соответствии с правилами, настроенными в бэк-офисе «СІМР».

Таблица 1. Пример правил определения уровней

Количество уникальных типов услуг, подключенных к МС	Уровень участника (могут быть настроены – ниже указано в качестве примера)
1 тип услуг	«Базовый»
2 типа услуг	«Стандартный»
3 типа услуг	«Серебряный»
4 типа услуг	«Золотой»
5 типов услуг	«VIP»

«СІМР» автоматически меняет уровень участника при подключении/отключении услуг в Программе в соответствии с изменением количества подключенных уникальных типов услуг.

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The main content area is titled 'Информация участника' (Participant Information) for user 'Валера' with ID 100000002927. It includes a 'Баланс бонусов' (Bonus Balance) section showing a balance of 298 and an 'Информация об уровне' (Level Information) section showing the current level as 'Стандартный' (Standard) and the previous level as 'Базовый' (Basic). Below this is a 'Просмотр истории учетной записи' (Account History) table with columns for 'Участие в программе', 'Дата начала', 'Имя события', and 'Имя пользователя'. The history shows three entries: 'NOT ENROLLED' (11-05-2021 14:10:54), 'ENROLLED' (11-05-2021 14:10:54), and 'ENROLLED' (06-10-2021 10:26:11). At the bottom is a 'Линии обслуживания' (Service Lines) table with columns for 'Идентификатор службы пользователя', 'Идентификатор личной учетной записи', 'Тип Услуги', 'Номер договора', 'Категория', 'Сегмент', 'Тарифный план', and 'Статус обслуживания'. Two service lines are listed: 'IPTV' and 'Broadband', both with 'ENROLLED' status.

Рисунок 7. Информация об уровне

В блоке «Информация об уровне» отображается следующее:

- **Название Предыдущего Уровня:** отображается название предыдущего уровня, если уровень участника выше первого статуса;

- **Название Текущего Уровня:** отображается название текущего уровня участника;
- **Название Следующего Уровня:** отображается следующий уровень участника, если уровень участника ниже последнего уровня.

### 2.4.3. История подключения участника

В блоке «История подключения участника» сотрудники могут посмотреть историю подключения и отключения Мастер-счета к бонусной программе.

The screenshot displays the 'Soft-Control' interface. The top navigation bar includes 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and 'Мастер-счет ID'. The main content area is titled 'История подключения участника' and contains the following sections:

- Информация участника:** Мастер-счета идентификатор: 100000003885 -
- Баланс бонусов:**
  - Программа: Bonus
  - Бонусный баланс: 2980
- Подробная информация об Уровне Подписчика:**
  - Название предыдущего уровня:
  - Название текущего уровня: Базовый
  - Название следующего уровня: Стандартный
- Просмотр истории учетной записи:**

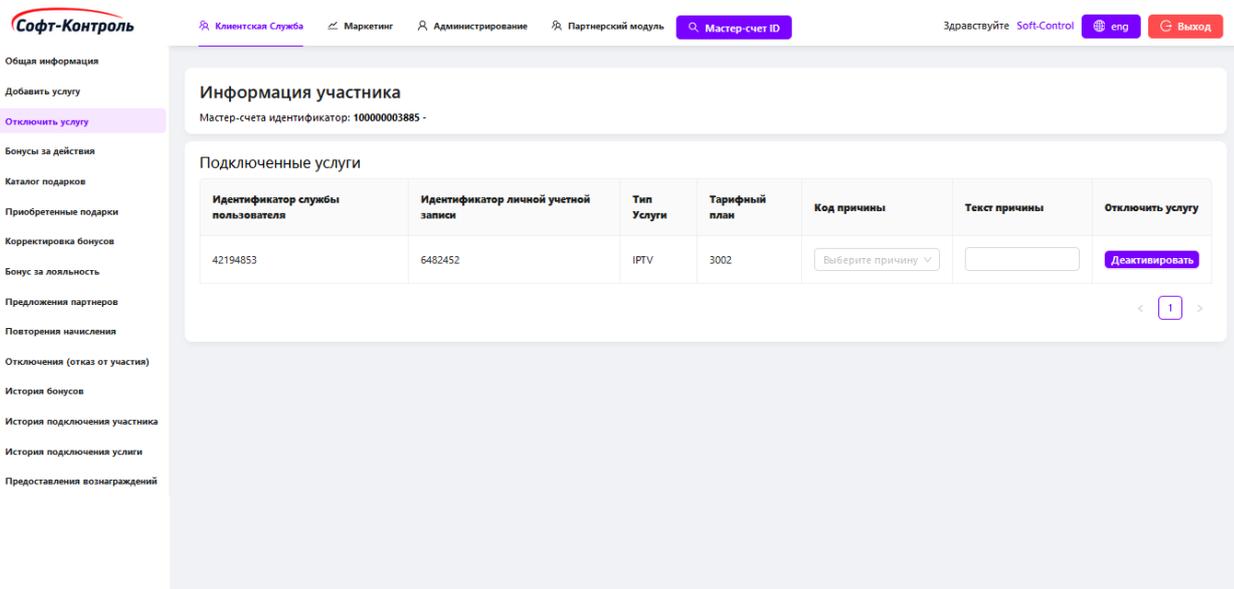
Участие в программе	Дата начала	Имя события	Имя пользователя
NOT ENROLLED	22-02-2022 07:40:26		Riddhi
ENROLLED	22-02-2022 07:40:26		Riddhi
- Линии обслуживания:**

Рисунок 8. История подключения участника

### 2.3 Отключение услуги

Отключение услуги позволяет сотруднику отключить услугу от Мастер-счета участника.

После перехода во вкладку «Отключить услугу» в левой части экрана, будет отображен список с подключенными услугами к выбранному Мастер-счету. Любой из этих услуг может быть отключен с указанием причины отключения.



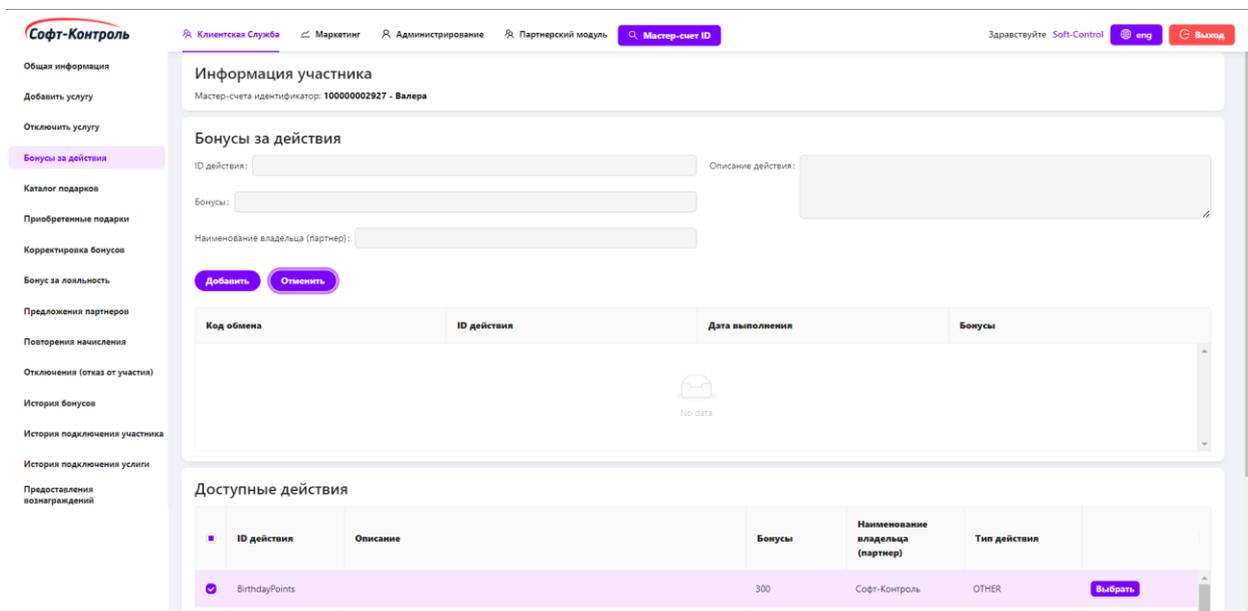
**Рисунок 9. Отключение услуги от Мастер-счета участника**

Кнопка «Деактивировать», отключает выбранную услугу от Мастер-счета.

**Примечание:** если отключаемая услуга является последней подключенной к Мастер-счету, в таком случае Мастер-счет будет отключен от программы лояльности до момента подключения новой услуги.

## 2.4 Бонусы за действия

Участник может накапливать бонусы за выполнение тех или иных действий по предварительно настроенным правилам сотрудниками.



**Рисунок 10. Бонусы за действие**

При переходе в данное окно, выбранный ранее Мастер-счет будет отображен для дальнейших операций.

Список с настроенными действиями будет отображен в таблице.

**Доступные действия:** таблица содержит «Идентификатор действия», «Описание действия», «Бонусы», «Наименование владельца».

Для того, чтобы начислить бонусы участнику за определенное действие, пользователю необходимо выбрать действие в таблице используя кнопку **«Выбрать»**.

После выбора действия поля, **«ID действия»**, **«Бонусы»**, **«Описание действия»**, **«Наименование владельца (партнер)»** заполнятся данными в верхней части вкладки.

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The top navigation bar includes the logo, a search bar with 'Мастер-счет ID', and links for 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', and 'Партнерский модуль'. The left sidebar contains a menu with 'Бонусы за действия' highlighted. The main content area is titled 'Информация участника' and shows 'Мастер-счет ID: 100000002927 - Валера'. Below this is the 'Бонусы за действия' form with fields for 'ID действия' (EventNameNew), 'Бонусы' (700), and 'Наименование владельца (партнер)' (Софт-Контроль). The 'Описание действия' field contains 'Выполни действие и получи бонусы.'. There are 'Добавить' and 'Отменить' buttons. Below the form is a table with columns 'Код обмена', 'ID действия', 'Дата выполнения', and 'Бонусы'. The table is currently empty, showing 'No data'.

**Рисунок 11. Бонусы за действие**

Для завершения операции начисления бонусов за действие, сотруднику требуется нажать на кнопку **«Добавить»**, после чего успешная транзакция с датой ее совершения отобразится в таблице, как показано на рисунке ниже. Бонусы успешно начислены участнику:

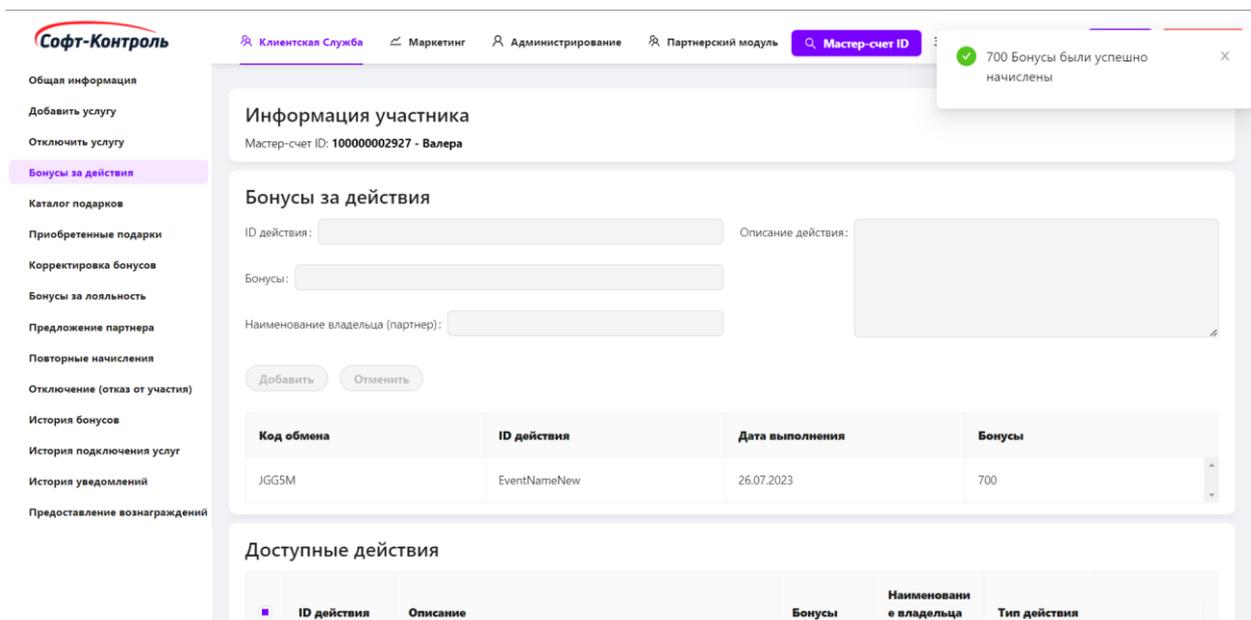


Рисунок 12. Бонусы за действия

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила - в таблице в нижней части вкладки.

## 2.5 Каталог подарков

Во вкладке «Каталог подарков» сотрудники могут проверить список доступных подарков для участника, и также предоставить любой из доступных подарков по желанию участника.

Во вкладке отображаются две таблицы:

- **Доступные подарки:** список доступных подарков для участника;
- **Список ошибок:** отображаются ошибки, которые возникли при формировании каталога подарков или при предоставлении подарка.

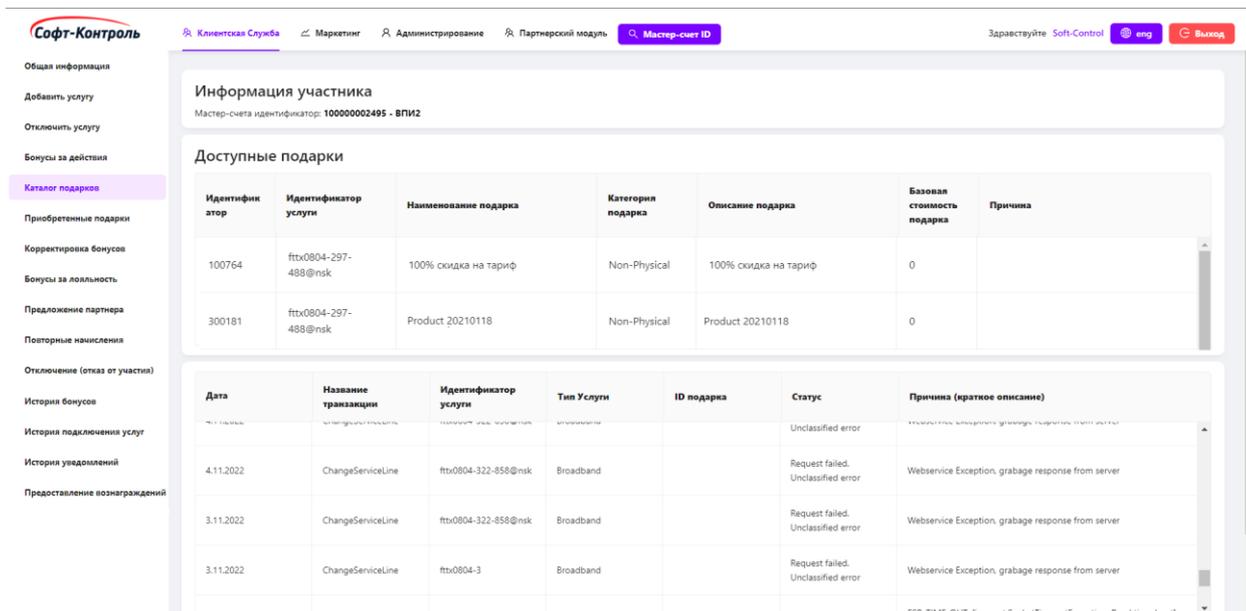


Рисунок 13. Каталог подарков

## 2.6 Приобретенные подарки

Во вкладке «Приобретенные подарки» сотрудник может найти следующую информацию о заявках участников на приобретение подарков:

- **Неподтвержденные заявки:** список заявок, которые еще не были подтверждены, и подарок еще недоступен для использования участником;
- **Подтвержденные заявки:** список заявок, которые успешно подтверждены, и участник может пользоваться приобретенным подарком;
- **Отмененные приобретения:** список подарков, которые участник отменил после их подтверждения.

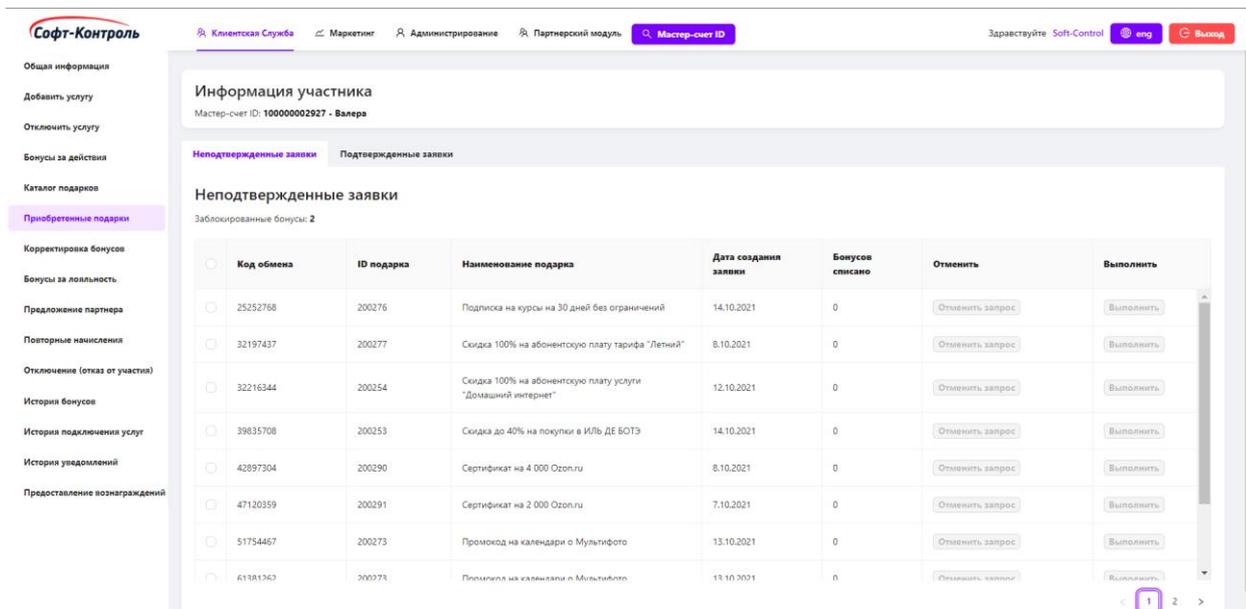


Рисунок 14. Неподтвержденные заявки

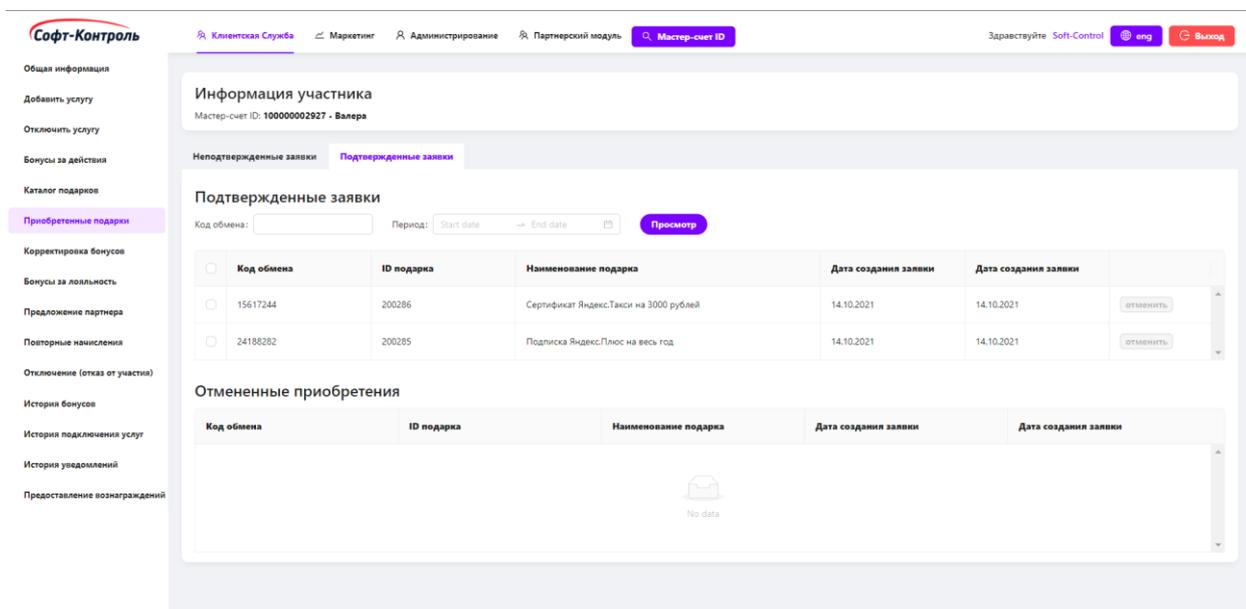


Рисунок 15. Подтвержденные заявки и Отмененные приобретения

## 2.7 Корректировка бонусов

Вкладка отвечает за функционал ручной корректировки бонусного баланса Мастер-счета. Одним из примеров такой корректировки может быть списание ранее начисленных бонусов у участника за возврат ранее купленного товара или отказ от ранее приобретенной услуги.

Есть два типа корректировки:

- Корректировка действий;

- Стандартная корректировка.

Основные случаи для корректировки:

- За возврат купленного ранее товара или услуги (списание);
- За возврат купленного за бонусы товара или услуги (начисление);
- За заполнение дополнительных полей при регистрации (начисление);
- Простая корректировка бонусов (начисление или списание).

Софт-Контроль

Клиентская Служба | Маркетинг | Администрирование | Партерский модуль | Мастер-счет ID

Зарегистрируйтесь Soft-Control | enp | Выход

Общая информация  
Добавить услугу  
Отключить услугу  
Бонусы за действия  
Каталог подарков  
Приобретенные подарки  
**Корректировка бонусов**  
Бонус за лояльность  
Предложения партнеров  
Повторения начисления  
Отключения (отказ от участия)  
История бонусов  
История подключения участника  
История подключения услуги  
Предоставления вознаграждений

Информация участника  
Мастер-счета идентификатор: 100000003885

Корректировка действий | Стандартная корректировка

Количество бонусов для корректировки:  \* Комментарий:

Код обмена:

Тип корректировки: Начисление

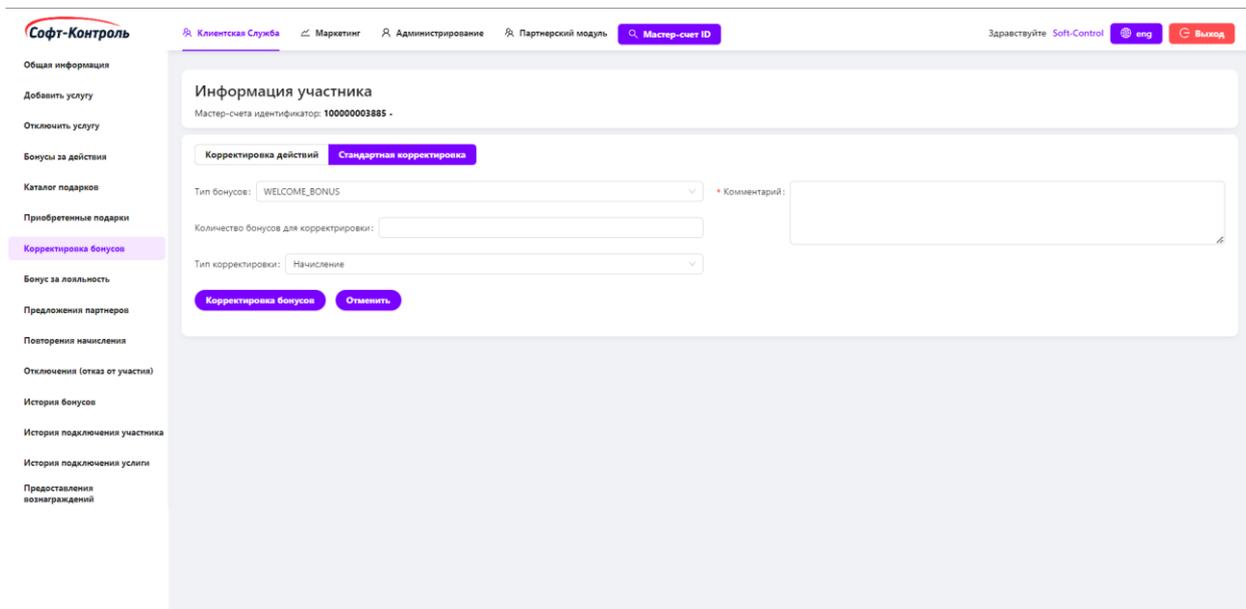
Корректировка бонусов | Отменить

Выполненные действия

<input type="checkbox"/>	Код обмена	ID подарка	Дата погашения	Погашенные баллы	
<input type="checkbox"/>	4QV8V	BirthdayPoints	03.04.2023	300	Select
<input type="checkbox"/>	6TDA9	Anketa_2	03.04.2023	200	Select
<input type="checkbox"/>	9HVZE	BirthdayPoints	05.06.2023	300	Select
<input type="checkbox"/>	AW9XJ	BirthdayPoints	03.04.2023	300	Select

Рисунок 16. Корректировка действий

Для корректировки действий требуется выбрать действие из списка «Выполненные действия», и затем нажать на кнопку «Корректировка бонусов».



**Рисунок 17. Стандартная корректировка**

Для стандартной корректировки требуется выбрать тип бонусов из выпадающего списка и тип корректировки «Начисление» или «Списание».

## **2.8 Бонусы за лояльность**

Данная вкладка является расширением функциональности корректировки бонусного баланса.

Сотрудник может предоставлять бонусы за лояльность участникам Программы, в зависимости от определенных правил настроенных в разделе «Маркетинг». Для выбранного Мастер-счета сотрудник клиентской службы может выбирать услугу и количество бонусов, которое должно быть зачислено с указанием причины начисления (комментария).

В рамках активации транзакции, «СІМР» проводит проверку основного Мастер-счета и услуги на предмет совпадения критериев с настроенными правилами.

После выполнения транзакции в нижней части экрана отражается подробная информация о количестве доступных транзакций, которые могут быть выполнены сотрудником клиентской службы и количестве бонусов,

которое может быть зачислено сотрудником в течение указанного периода времени.

The screenshot displays the 'Soft-Control' web application interface. The top navigation bar includes the company logo and several menu items: 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and 'Мастер-счет ID'. On the right side of the header, there are links for 'Зарегистрируйтесь', 'Soft-Control', 'eng', and 'Выход'. A left sidebar contains a list of menu items, with 'Бонусы за лояльность' highlighted in purple. The main content area is titled 'Информация участника' and shows 'Мастер-счет ID: 100000002927 - Валера'. Below this, there are two sections for 'Бонусы за Лояльность'. The first section has a dropdown menu for 'Услуга' (set to '229010009748-29-8181314121-Broadband'), a text input for 'Количество бонусов для начисления', and a larger text area for 'Комментарий'. A purple 'Начислить' button is positioned below these fields. The second section is a summary table:

Бонусы за Лояльность		
Доступные операции:	1000	Период: 120
Оставшиеся бонусы для услуги:	10000	
Осталось бонусов для роли БО:	6705	Период: 120
Оставшиеся бонусы для сотрудника:	0	Период: 0

Рисунок 18. Бонусы за лояльность

Для начисления бонусов, потребуется настроить следующие поля:

- **Услуга:** выпадающий список для выбора услуги участника;
- **Количество бонусов для начисления:** поле для ввода значения;
- **Комментарий:** поле для ввода текстового пояснения.

После заполнения всех полей, для предоставления бонусов пользователь должен нажать на кнопку «Начислить».

## 2.9 Предложения партнеров

Во вкладке отображаются доступные предложения партнеров для накопления или списания бонусов для выбранного Мастер-счета.

При переходе в данную вкладку, все существующие предложения будут отображены. Если для участника нет предложений, то список доступных предложений будет пуст.

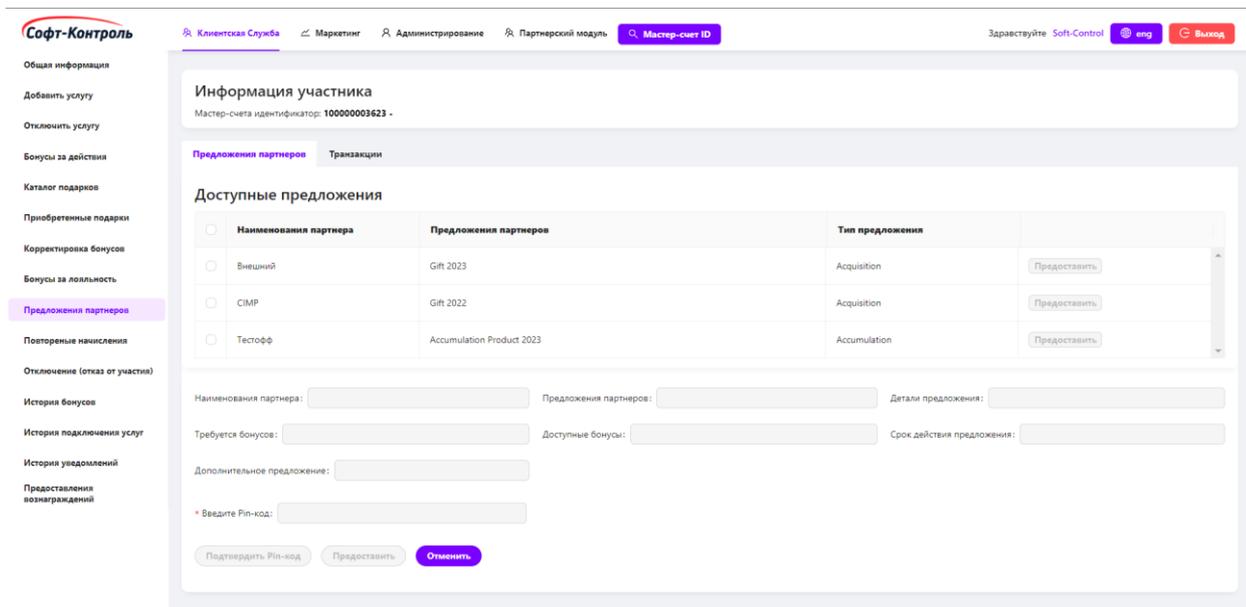


Рисунок 19. Предложения партнеров

### 2.9.1 Получение бонусов

Сотрудники клиентской службы могут выбирать предложения для предоставления участнику. Детали предложений при этом будут отображаться при нажатии на кнопку «**Найти предложения**».

Предложения с типом «**Накопление**» используются для предоставления бонусов участнику за использование услуги. Кнопка «**Предоставить**» необходима для активации услуги партнера. «СІМР» проверяет возможность предоставления бонусов участнику за использование услуг.

Сотрудник клиентской службы должен идентифицировать участника с помощью специального проверочного кода. Сотрудник проверяет код посредством его ввода в соответствующее поле, после чего предложение будет доступно для активации.

Если код подтвержден успешно и предложение может быть предоставлено, «СІМР» выполняет процедуру предоставления услуги, генерирует купон и отправляет уведомление участнику, содержащее информацию о статусе выполнения операции.

## 2.9.2 Списание бонусов

Сотрудники клиентской службы могут выбирать предложение для списания бонусов у участника за использование услуги партнера.

Тип «**Приобретение**» используется для списания бонусов участнику за использование услуги.

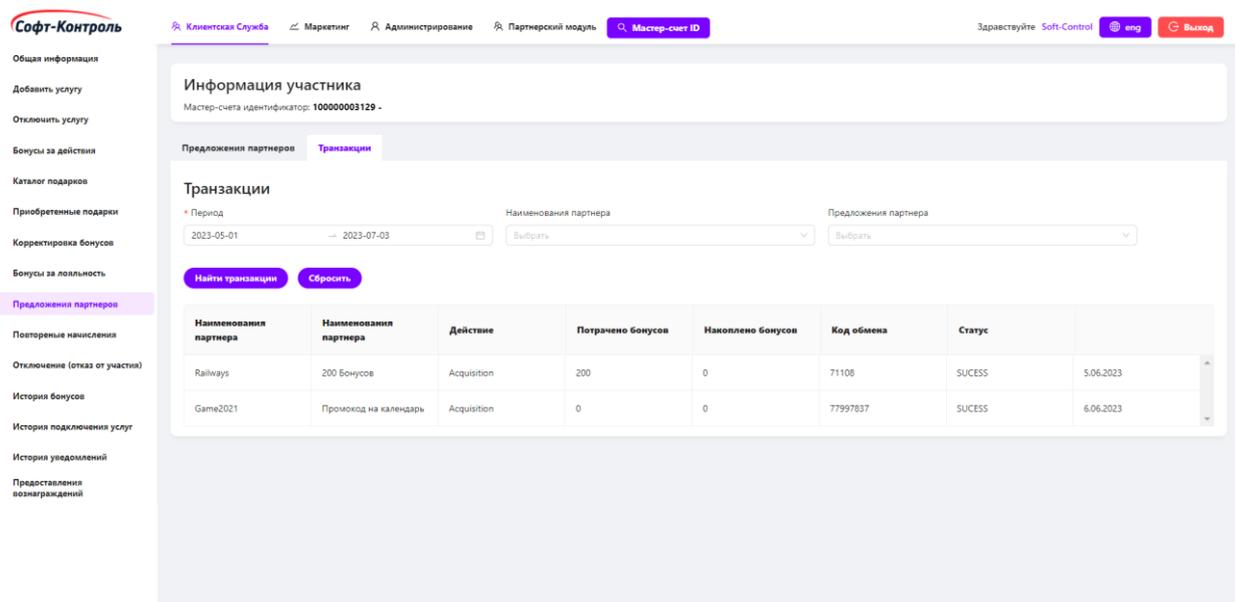
Сотрудник клиентской службы должен идентифицировать участника с помощью специального проверочного кода. Сотрудник проверяет код посредством его ввода в соответствующее поле, после чего предложение будет доступно для активации.

Сотрудник клиентской службы предоставляет услугу при успешной проверке кода, нажав кнопку «**Предоставить**».

## 2.9.3 История транзакций партнерских предложений

Сотрудники клиентской службы могут просмотреть историю партнерских транзакций у участника.

Сотрудник должен выбрать партнера и его услугу, или же произвести поиск по всем операциям за указанный период.



The screenshot displays the 'Soft-Control' interface. The main content area is titled 'Информация участника' (Participant Information) and shows the 'Транзакции' (Transactions) tab. The search filters include a date range from 2023-05-01 to 2023-07-03, and dropdown menus for partner name and offer name. Below the filters are buttons for 'Найти транзакции' (Find transactions) and 'Сбросить' (Reset). The table below lists transactions with columns for partner name, offer name, action, amount spent, amount accumulated, exchange code, status, and date.

Наименования партнера	Наименования партнера	Действие	Потрачено бонусов	Накоплено бонусов	Код обмена	Статус	
Railways	200 Бонусов	Acquisition	200	0	71108	SUCCESS	5.06.2023
Game2021	Промокод на календарь	Acquisition	0	0	77997837	SUCCESS	6.06.2023

**Рисунок 20. История транзакций партнерских предложений**

Для просмотра истории, потребуется настроить следующие поля:

- **Дата начала:** дата, с которой требуется искать транзакции;

- **Дата окончания:** дата, до которой требуется искать транзакции;
- **Наименование партнера:** выпадающий список для выбора партнера;
- **Предложение партнера:** выпадающий список предложений для выбранного партнера.

Для формирования истории необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «Создать отчет».

## 2.10 Повторные начисления

В «СИМР» реализован механизм проверки повторных событий предоставления бонусов за начисления и пополнения со стороны клиентов. Выявляются выставленные счета участников, обработанные «СИМР» ранее по тому же Лицевому счету и месяцу расчетного периода (при наличии – актуально для регулярных услуг, ежемесячных платежей и т.д.). В случае выявления повторных счетов, «СИМР» отмечает их как дубликаты и не предоставляет бонусы вновь. Кроме того, «СИМР» хранит информацию о дубликатах для дальнейшего анализа ответственным лицом.

Сотрудники компании могут просматривать события повторного поступления информации о счетах / пополнениях участника в разделе «Повторные начисления» во вкладке «Клиентская Служба» бэк-офиса «СИМР».

The screenshot shows the 'Повторные начисления' (Repeated Credits) section in the SIMR system. The interface includes a navigation menu on the left with options like 'Общая информация', 'Добавить услугу', and 'Повторные начисления' (highlighted). The main content area displays the 'Информация участника' (Participant Information) with the 'Мастер-счета идентификатор: 100000003885'. Below this, there are search filters for 'Лицевой-счет' and 'Период' (Start date to End date). A search button is present. The main data area contains a table with the following columns: 'Тип события', 'Идентификатор', 'Сумма', 'Наименование файла с повторными событиями', 'Дата обработки файла', 'Сведения о повторных событиях', 'Первичный файл', 'Дата обработки файла', and 'Сведения о повторных событиях'. The table currently shows 'No data'.

## Рисунок 21. Повторные начисления бонусов

Для просмотра истории, потребуется настроить следующие поля:

- **Лицевой счет (опционально):** лицевой счет услуги;
- **Дата начала:** дата, с которой требуется найти информацию;
- **Дата окончания:** дата, до которой требуется найти информацию.

Для формирования истории необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «Поиск».

### 2.11 Отключение от программы лояльности

Отключение Мастер-счета может быть выполнено по следующим причинам:

- **SUSPEND\_DEACT** - стандартное отключение Мастер-счета от программы лояльности;
- **CONTRACT\_CANCEL** - отключение Мастер-счета от программы лояльности по причине расторжения договора;
- **UNSUBSCRIBE** - стандартное отключение всех услуг от Мастер-счета.

В каждом случае будет указан льготный период, во время которого участник может восстановиться в программе с прежним количеством бонусов.

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The top navigation bar includes 'Софт-Контроль' and several menu items: 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and 'Мастер-счет ID'. The user is logged in as 'Валера' with a 'Мастер-счет ID: 100000002927'. The main content area is titled 'Информация участника' and shows the 'Отключение (отказ от участия) из бонусной программы' form. The form includes fields for 'Логин ЛК: levi\_drug42', 'Код причины: SUSPEND\_DEACT', and 'Льготный период в днях: 50'. A 'Причина' field is also present. A purple button labeled 'Отменить регистрацию' is at the bottom of the form. The left sidebar contains a menu with items like 'Общая информация', 'Добавить услугу', 'Отключить услугу', 'Бонусы за действия', 'Каталог подарков', 'Приобретенные подарки', 'Корректировка бонусов', 'Бонусы за лояльность', 'Предложение партнера', 'Повторные начисления', 'Отключение (отказ от участия)', 'История бонусов', 'История подключения услуг', 'История уведомлений', and 'Предоставление вознаграждений'.

Рисунок 22. Отключение Мастер-счета (отказ от участия) из программы

После перехода во вкладку «Отключение (отказ от участия)» в левой части экрана, выбранный ранее Мастер-счет будет отображен вместе со следующей информацией:

- **Код причины:** выпадающий список для выбора кода причины отключения;
- **Описание причины:** краткое описание причины отключения;
- **Льготный период (дни):** период, по истечению которого все бонусы заблокированного участника сгорят без права восстановления (заполняется автоматически).

## 2.12 История бонусов

Сотрудник клиентской службы сможет посмотреть историю транзакций бонусов, которые были начислены / списаны с бонусного счета Мастер-счета:

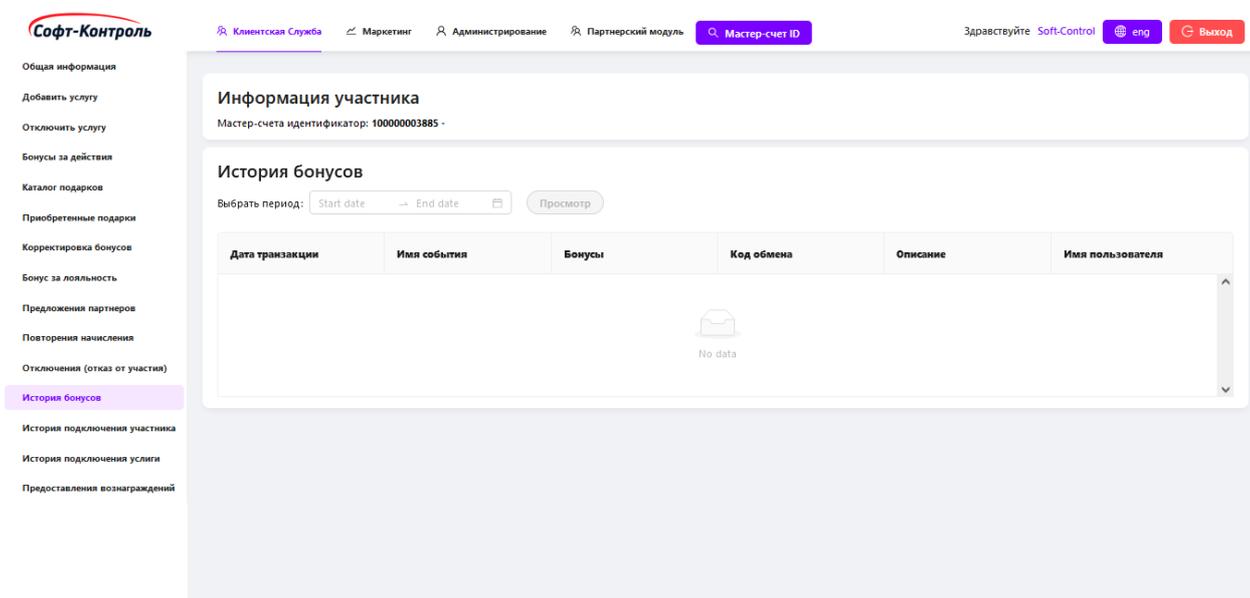
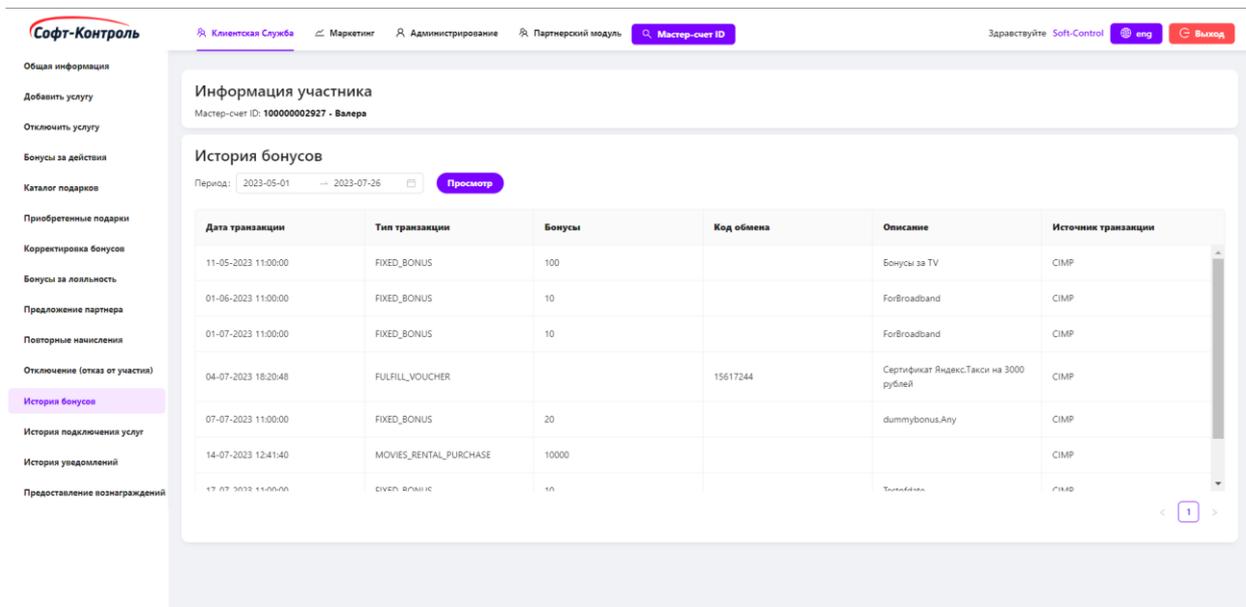


Рисунок 23. История бонусов

Для просмотра истории, необходимо выбрать период, за который требуется отобразить данные.

После указания «Дата начала» и «Дата окончания», необходимо нажать на кнопку «Просмотр».

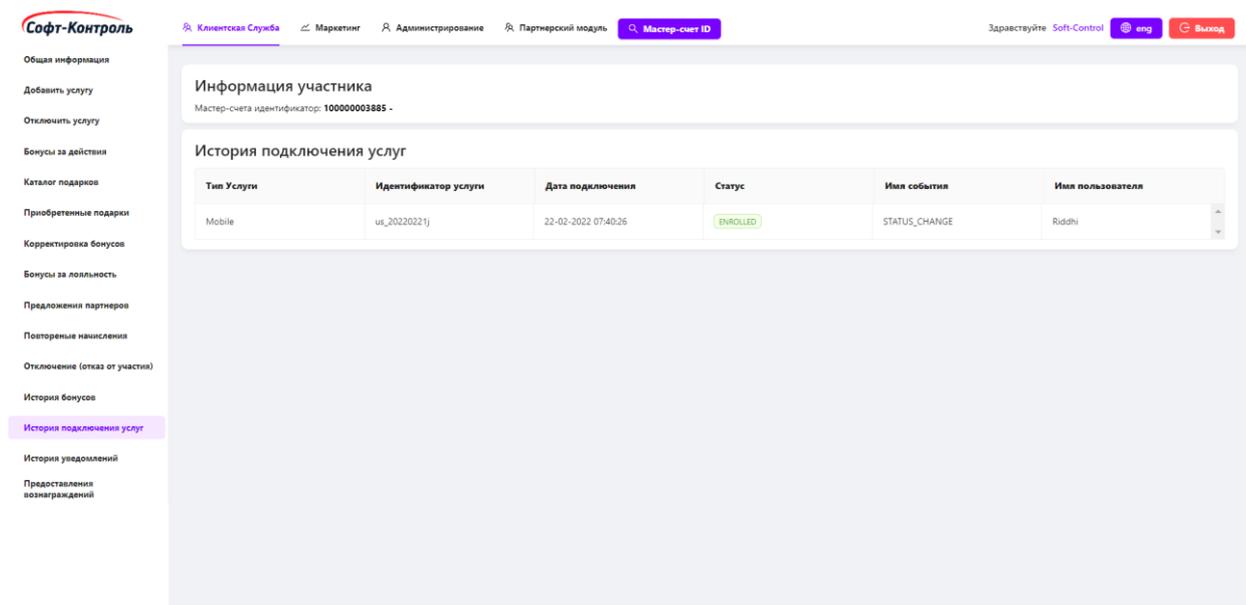
Найденные данные будут отображены в таблице:



**Рисунок 24. История бонусов**

## 2.13 История подключения услуг

Сотрудник клиентской службы может посмотреть историю подключения и отключения услуг в бонусной программе для выбранного Мастер-счета, а также историю обновления данных об услуге:



**Рисунок 25. История подключения услуг**

## 2.14 История уведомлений

«СІМР» имеет функционал для отправки Email и СМС уведомлений участникам Программы в зависимости от типов событий (к примеру, приветственные бонусы).

Для просмотра истории уведомлений, сотруднику необходимо перейти во вкладку «История уведомлений» и указать период, за который требуется отображать историю для Email или СМС уведомлений.

После нажатия на кнопку «Просмотр», все отправленные участнику уведомления будут отражены на экране.

Софт-Контроль Клиентская Служба Маркетинг Администрирование Партнерский модуль Мастер-счет ID

Зарегистрируйте Soft-Control enp Выход

Общая информация  
Добавить услугу  
Отключить услугу  
Бонусы за действия  
Каталог подарков  
Приобретенные подарки  
Корректировка бонусов  
Бонусы за лояльность  
Предложение партнера  
Повторные начисления  
Отключение (отказ от участия)  
История бонусов  
История подключения услуг  
История уведомлений  
Предоставление вознаграждений

Информация участника  
Мастер-счет ID: 100000003885 - Евгений

Email уведомления СМС уведомления

Период: 2022-02-01 → 2023-07-26 Просмотр

Email уведомления

Адрес электронной почты	Текст	Тема	Статус	Причина ошибки	Дата уведомления
abc@yahoo.in	Мы рады, что Вы присоединились к программе! Теперь Вы можете получать бонусы за оплату услуг и покупки у партнеров, а также за активное участие в программе. Накопленные бонусы можно обменивать на сервисы и предложения партнеров программы в личном кабинете.	Добро пожаловать в программу	ОШИБКА	[1-] Could not connect to SMTP host: 10.20.1.50	2022-02-22T16:22:21.000Z
abc@yahoo.in	Мы рады, что Вы присоединились к программе! Теперь Вы можете получать бонусы за оплату услуг и покупки у партнеров, а также за активное участие в программе. Накопленные бонусы можно обменивать на сервисы и предложения партнеров программы в личном кабинете.	Подключение услуги к программе	УСПЕШНО		2022-02-22T16:22:29.000Z
abc@yahoo.in	Ваш статус участника программы был изменен. Новый статус – «1».	Изменение статуса в Программе	УСПЕШНО		2022-02-22T16:22:29.000Z
	Поздравляем! Вы успешно подключили услугу к программе «Бонус» и перешли на новый уровень. Ваш статус участия в программе лояльности				

Рисунок 26. История Email уведомлений

Софт-Контроль Клиентская Служба Маркетинг Администрирование Партнерский модуль Мастер-счет ID

Зарегистрируйте Soft-Control enp Выход

Общая информация  
Добавить услугу  
Отключить услугу  
Бонусы за действия  
Каталог подарков  
Приобретенные подарки  
Корректировка бонусов  
Бонусы за лояльность  
Предложение партнера  
Повторные начисления  
Отключение (отказ от участия)  
История бонусов  
История подключения услуг  
История уведомлений  
Предоставление вознаграждений

Информация участника  
Мастер-счет ID: 100000003885 - Евгений

Email уведомления СМС уведомления

Период: 2021-08-31 → 2023-07-26 Просмотр

СМС уведомления

Назначение	Сообщение	ID Сообщения	Номер	Статус	Причина ошибки	Дата уведомления
1029	Мы рады, что Вы присоединились к программе! Теперь Вы можете получать бонусы за оплату услуг и покупки у партнеров, а также за активное участие в программе. Накопленные бонусы можно обменивать на сервисы и предложения партнеров программы в личном кабинете.	1645461623998538	9876543252	10	NotDelivered	2022-02-22T16:22:20.000Z
235555	PointAmt##0 LevelStatus##1	1645461623998578	9876543252	20	Transmitted	2022-02-22T16:22:28.000Z

## 2.15 Система предоставления вознаграждений

Система предоставления вознаграждений (СПВ) представляет собой часть функционала «СІМР», предназначенную для проведения маркетинговых акций в режиме реального времени на основании критериев клиентской базы с дальнейшим предоставлением вознаграждений участникам.

Модуль СПВ предоставляет возможность сотрудникам Маркетинга/Клиентской службы Организации настраивать и запускать новые акции, редактировать существующие акции, проверять вознаграждения, предоставленные отдельным клиентам (представители Клиентской службы).

Основные элементы веб-интерфейса СПВ:

- Клиентская служба – обработка обращений клиентов;
- Маркетинг – управление кампаниями, аналитика и отчетность.

Сотрудники Организации могут настраивать следующие акции:

- Общие;
- Конкурс;
- Купоны.

Жизненный цикл акции включает в себя следующие этапы:

Наименование	Описание
Черновик	При создании, акция автоматически создается как «черновик».
Запущена	Акция находится в нормальном режиме работы. Акция будет отправлять предложения, и активировать их при взаимодействии с внешними системами (при наличии таковых).
Приостановлена	Акция (временно) приостановлена. Это может произойти из-за того, что Акция изменяется и пользователь решил

<b>Наименование</b>	<b>Описание</b>
	остановить все действия Акции, но хочет сохранить возможность возобновления Акции на более позднем этапе.
Завершена	Акция завершена, все предложения закрыты.
Архив	Акции в завершённом состоянии архивируются.
Удалена	Акция удалена после статуса «Черновик».

### 3 Маркетинг

Интерфейс маркетинга позволяет сотрудникам настраивать логику для накопления и обмена бонусов. Также, через этот интерфейс осуществляется создание и настройка необходимых мастер-данных.

Интерфейс имеет возможность проверки наличия конфликтов с существующими правилами, и не позволит сохранить такое правило, которое вступает в конфликт с существующими.

#### 3.1 Основные настройки

##### 3.1.1 Коды причин

Коды причин используются в различных транзакциях системы лояльности. К примеру, в случае деактивации последней услуги, Мастер-счет участника отключается от программы лояльности с указанием причины «**SUSPEND\_DEACT**». Это означает стандартное отключение Мастер-счета с возможностью сохранения бонусов, в случае восстановления в программе в течение X дней (настраиваемый параметр).

Также, в данном окне можно найти информацию в какой области применяется определенный код причины.

Основные коды причин приведены в таблице ниже:

Причина	Описание	Используется в
SUSPEND_DEACT	Стандартное отключение Мастер-счета от программы лояльности	Отключение Мастер-счета
SUSPEND_CONTRACT_CANCEL	Отключение Мастер-счета от программы лояльности по	Отключение

	причине расторжения договора	
CONTRACT_CANCEL	Отключение услуги от Мастер-счета по причине расторжения договора	Отключение услуги
UNSUBSCRIBE	Стандартное отключение услуги от Мастер-счета	Отключение услуги
GOODS_RETURN	Возвращение купленного товара	Корректировка
POINT_DEBIT	Списание бонусов	Корректировка
POINT_CREDIT	Начисление бонусов	Корректировка

Коды причин являются предварительно заполненными значениями и могут быть просмотрены посредством перехода во вкладку «**Коды причин**» в разделе «**Основные настройки**».

Причина	Описание	Используется в
SUSPEND_DEACT	Стандартное отключение Мастер-счета от программы лояльности	Отключение Мастер-счета
SUSPEND_CONTRACT_CANCEL	Отключение Мастер-счета от программы лояльности по причине расторжения договора	Отключение
CONTRACT_CANCEL	Отключение услуги от Мастер-счета по причине расторжения договора	Отключение услуги
UNSUBSCRIBE	Стандартное отключение услуги от Мастер-счета	Отключение услуги
GOODS_RETURN	Возвращение купленного товара	Корректировка
POINT_DEBIT	Списание баллов	Корректировка
POINT_CREDIT	Начисление баллов	Корректировка

**Рисунок 28. Коды причин**

### 3.1.2 Настройка продавцов

В данной вкладке настраивается и отображается информация о всех продавцах/владельцах товаров или сервисов.

В рамках настроенного бизнес-процесса, участники могут получить бонусы за приобретение товара или за выполнение инициатив маркетинговой команды. К примеру, владельцем предоставления бонусов участнику за подписку на какой-нибудь сервис Организации-Заказчика (например, оказание каких-либо ежемесячных услуг) является сам Заказчик, также Заказчик может быть продавцом какого-то физического товара, за покупку которого участник также получит награду в виде бонусов.

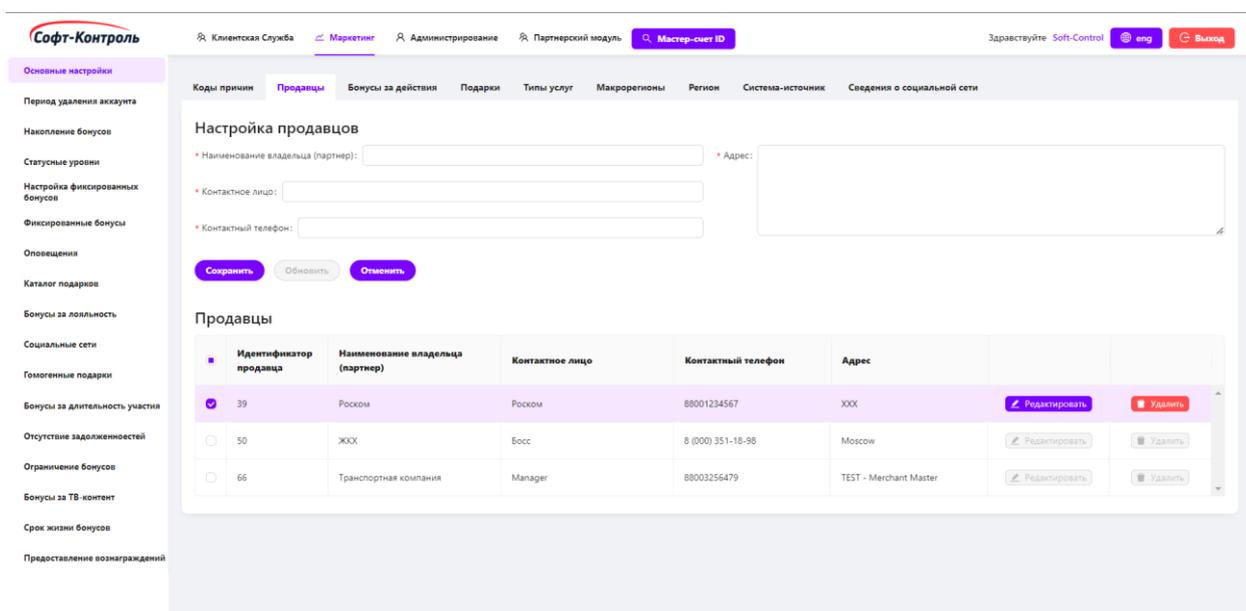


Рисунок 29. Настройка продавцов

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Идентификатор владельца (партнёра):** уникальный идентификатор продавца;
- **Контактное лицо:** контактное лицо со стороны продавца/владельца;
- **Контактный телефон:** контактный телефон со стороны продавца/владельца;
- **Адрес:** адрес продавца/владельца.

Для создания нового продавца/владельца необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного продавца/владельца заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранного продавца/владельца.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее настроенные) продавцы/владельцы.

### 3.1.3 Настройка бонусов за действия

В окне настройки товаров отображается информация о продуктах или сервисах, за покупку или выполнение которых участник может получить бонусные бонусы. Тип товара бывает двух видов:

- **GOODS** – это товары, которые может приобрести участник;
- **OTHER** – это сервисы (услуги/подписки), выполнение которых принесут участнику бонусы.

Важно понимать, что в данном окне настраивается только наименование и описание товаров или сервисов. Для настройки правил начисления бонусов за эти товары используется окно «Награды» в разделе «Накопление бонусов».

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The top navigation bar includes 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and 'Мастер-овлет ID'. The sidebar on the left lists various settings categories. The main content area is titled 'Бонусы за действия' and contains a form for creating a new bonus rule. The form includes fields for 'ID действия', 'Тип действия' (set to 'GOODS'), 'Наименование действия', 'Наименование владельца (партнер)' (set to 'Транспортная компания'), 'Тип транзакции', 'Стоимость', and 'Описание'. Below the form is a table of existing bonuses.

ID действия	Наименование действия	Стоимость	Наименование владельца (партнер)	Описание	Ограничивать бонусы	Редактировать	Удалить
PointsForTesting	Бонусы за тестирование	5	Транспортная компания	Бонусы за тестирование	1	Редактировать	Удалить
RestrictPointsTesting	Restrict Points Testing	55	Транспортная компания	Проверка сохранения Restrict Points при создании правила	0	Редактировать	Удалить
Refer a friend	ReferFriend	1	Роском	Refer a friend and get points	0	Редактировать	Удалить
LifeTime	Срок жизни бонусов	1	Роском		0	Редактировать	Удалить

Рисунок 30. Настройка бонусов за действия

Для создания нового товара/сервиса, потребуется настроить следующие поля:

- **ID действия:** уникальный идентификатор товара;
- **Наименование действия:** имя товара или сервиса;
- **Тип действия:** значение EventName отображаемое в детальной истории;
- **Тип действия:** Товары (GOODS) или Другие (OTHER);
- **Стоимость:** стоимость товара (в случае OTHER, необходимо ставить значение 0);
- **Наименование владельца(партнёра):** наименование продавца/владельца. Выбирается из списка;
- **Описание:** детальное описание товара/сервиса;
- **Ограничивать бонусы:** если этот параметр настроен, то при получении запроса на предоставление бонусов за действия для данного товара/сервиса, «СІМР» будет выполнять проверку наличия ограничения на получение бонусов у участника.

Для создания нового товара/сервиса необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного товара/сервиса заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранный товар/сервис.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) продукты или сервисы.

### **3.1.4 Типы услуг**

В данной вкладке создается новый тип услуг и отображается информация о настроенных в системе типах услуг.

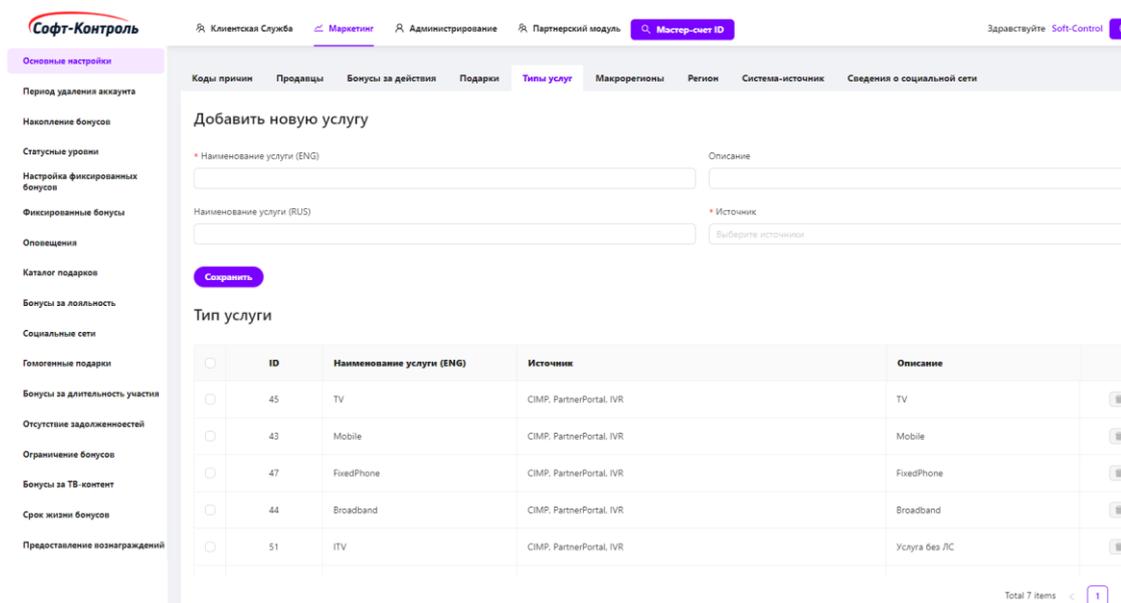


Рисунок 31.

### Типы услуг

Для создания новой услуги, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование Услуги (RUS):** Название Услуги на Русском языке;
- **Наименование Услуги (ENG):** Название Услуги на Английском языке;
- **Описание:** Детальное описание услуги. Любое значение;
- **Система-источник запроса:** Система-источник, которая будет сопоставлена с новой Услугой. Система-источник будет сопоставляться с Услугой для отображения Каталога Подарков (GetProductList).

Для создания новой услуги необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранную услугу.

### 3.1.5 Макрорегионы (при наличии – подходит для крупных федеральных компаний)

**Макрорегион** – это макрорегиональный филиал головной Организации со стороны Заказчика Платформы (подходит, если Заказчиком выступает крупная федеральная компания). В структуру Организации могут входить несколько макрорегиональных филиалов.

В данном окне представлена информация о всех созданных в системе Макрорегионах. Сотрудник Организации, в случае изменения бизнес-функций, может изменить/удалить/добавить эти значения.

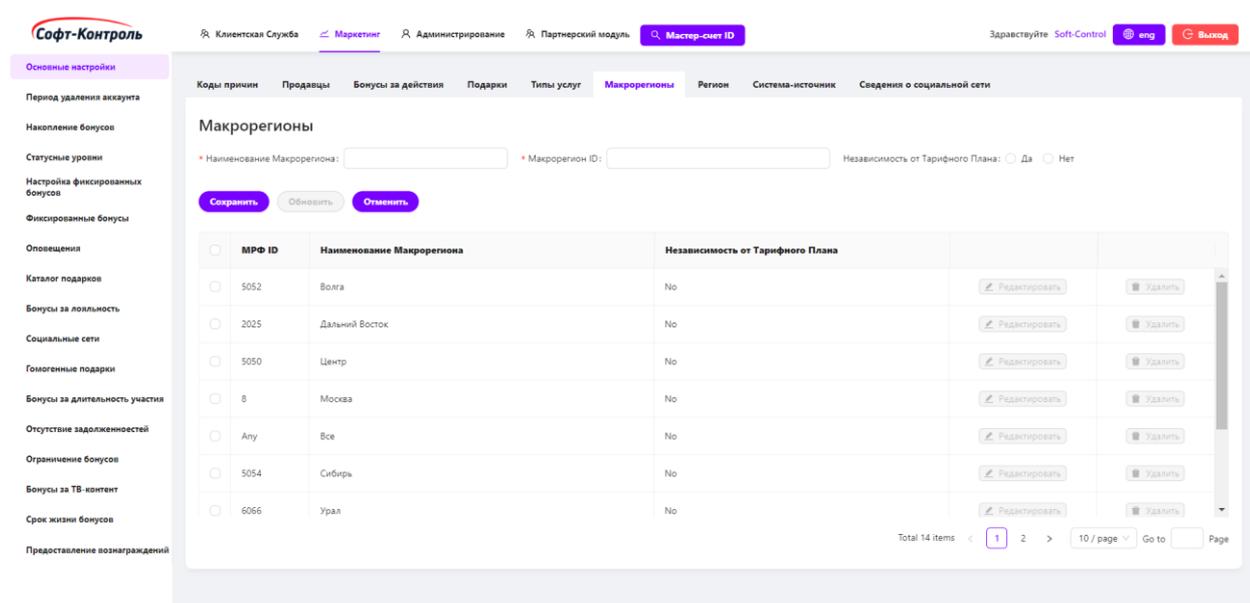


Рисунок 32. Настройка Макрорегионов

Для создания новой услуги, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование Макрорегиона:** имя макрорегиона;
- **Макрорегион ID:** номер макрорегиона;
- **Независимость от Тарифного Плана (при наличии):** если флаг установлен, то для данного макрорегиона не будет проверяться тарифный план.

Для создания нового макрорегиона необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного макрорегиона заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранный макрорегион.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) макрорегионы.

### 3.1.6 Регион (при наличии – подходит для крупных федеральных компаний)

**Регион** – это региональный филиал головной Организации со стороны Заказчика Платформы (подходит, если Заказчиком выступает крупная федеральная компания). В каждом Макрорегионе может быть настроено несколько региональных филиалов. В данном окне настройки представлена информация о всех созданных в системе Регионах. Сотрудник Организации, в случае изменения бизнес-функций, может изменить/удалить/добавить эти значения.

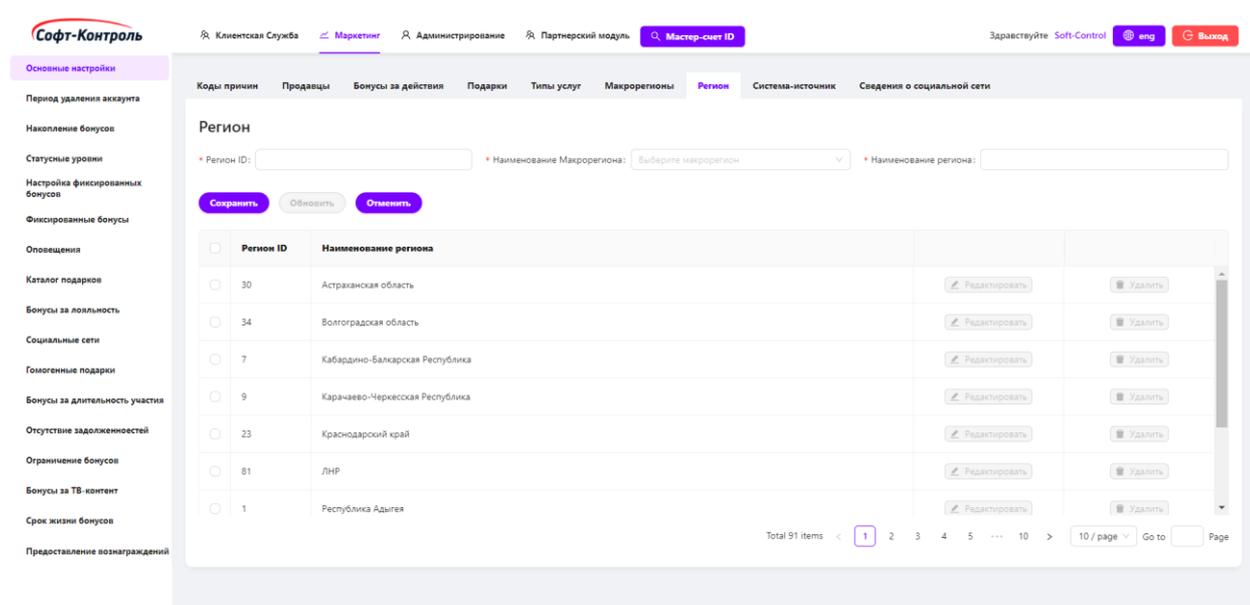


Рисунок 33. Настройка региона

Для создания новой услуги, потребуется настроить следующие поля:

- **Регион ID:** номер региона;
- **Наименование Макрорегиона:** выпадающий список для выбора макрорегиона, которому принадлежит регион;
- **Наименование Региона:** имя региона.

Для создания нового региона необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного региона заполнится в соответствующих полях сверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранный регион.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) регионы.

### 3.2 Накопление бонусов

В веб-интерфейсе маркетинга все основные настройки по начислению бонусных баллов участникам могут быть настроены во вкладке «**Накопление бонусов**».

Доступны следующие настройки:

- Начисление бонусов за выставленные счета;
- Начисление бонусов за платежи;
- Начисление бонусов за пополнения;
- Настройка наград;
- Начисление бонусов за автоплатеж;
- Начисление бонусов за онлайн платеж;
- Начисление бонусов за покупку подписки.

Во всех этих случаях используется следующий набор критериев:

- Тип услуги (для каких типов услуг применимо правило, значение по умолчанию – ANY);
- Тарифный план (тарифный план услуг, значение по умолчанию – ANY);
- Сегмент (к примеру B2B, B2C. Значение по умолчанию – ANY);
- Категория (к примеру PrePaid, PostPaid. Значение по умолчанию – ANY);
- Макрорегион (при наличии) (для каких применимо правило, значение по умолчанию – ANY);
- Регион (при наличии) (для каких регионов применимо правило, значение по умолчанию – ANY);
- Уровень (для каких уровней участника применимо правило, значение по умолчанию – ANY).

Если выбранным параметром будет **ANY** – это означает, что все значения данного поля будут входить в конфигурацию правила.

Существуют следующие виды расчетов:

- **Единица в рублях** (валюта может быть изменена согласно требованиям Заказчика).

За каждое указанное значение рублей, участник получит указанное значение бонусов.

К примеру, сотрудник маркетинга может настроить правило, где Единица в рублях будет составлять 5 рублей, а Заработанные бонусы = 50. В таком случае, если значение счета/платежа/пополнения будет равным 100 рублей, участник получит количество бонусов в размере  $100/5*50 = 1000$ ;

- **Диапазон значений**

Сотрудник маркетинга может настроить максимум 7 диапазонов начисления бонусов.

К примеру правило: если значение счета/платежа/пополнения находится в диапазоне от 1 до 100 рублей, тогда заработанные бонусы будут составлять 50, если диапазон от 101 до 200 – 75 бонусов, и так далее 5 диапазонов. Если значение **до** оставить пустым (NULL), к примеру в правиле от 201 рубля начислять 90 бонусов, это будет означать отсутствие верхнего порога, т.е. за значение выше 100 рублей всегда начислять 90 бонусов;

- **Мультипликатор**

Если сумма платежа / стоимость подписки (на какую-то услугу Заказчика) меньше N, то начисление производится по стандартному курсу, независимо от фактического уровня Участника.

Если сумма платежа / стоимость подписки больше N рублей, то расчет суммы бонусов, которые должны быть начислены Участнику, будет выполняться в соответствии с настройками мультипликатора.

### 3.2.1 Бонусы за выставленные счета

Для создания нового правила, необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана. В правой части вверху экрана отобразится настройка расчетов начислений бонусов «Единица в рублях», даже если настроено правило «Диапазон значений», пользователь может перейти во вкладку «Диапазон значений» для настройки диапазонов.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

Параметр «Активный»: если галочка установлена и поля заполнены, участник будет получать бонусы в соответствии с указанными настройками правил.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

#### 3.2.1.1 Единица в рублях

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The main content area is titled 'Начисление бонусов - за выставленные счета'. The 'Unit in rubles' option is selected. The form includes fields for 'Type of service', 'Tariff plan', 'Segment', 'Category', 'Macroregion', 'Region', and 'Level'. There are also radio buttons for 'Active' and 'Calculation type' (Unit Ruble / Ruble Range). A table at the bottom lists existing rules with columns for 'Type of service', 'Tariff plan', 'Segment', 'Category', 'Level', and 'Calculation type'. The table contains one row with 'Any' values for all columns. The interface also features a sidebar with navigation options and a top navigation bar with user information and language settings.

Рисунок 34. Начисление бонусов за выставленные счета – Единица в рублях

### 3.2.1.2 Диапазон значений

The screenshot shows the 'Назначение бонусов - за выставленные счета' configuration page in the 'Soft-Control' system. The page is divided into a sidebar on the left and a main configuration area. The sidebar contains various settings like 'Основные настройки', 'Период удаления аккаунта', 'Накопление бонусов', etc. The main area has a title 'Начисление бонусов - за выставленные счета' and a 'Диапазон значений' button. Below this, there are several filter fields: 'Тип услуги', 'Тарифный план', 'Сегмент', 'Категория', 'Макрорегион', 'Регион', and 'Уровень'. A table defines the bonus ranges based on 'Значение рублей от' and 'Значение рублей до', with 'За каждые' and 'Заработанные бонусы' columns. The table shows three rows: 0-100 (50 bonuses), 101-200 (75 bonuses), and 201- (90 bonuses). There are also buttons for 'Сохранить', 'Обновить', and 'Отменить'. At the bottom, a table lists the configured rules with columns for 'Тип услуги', 'Тарифный план', 'Сегмент', 'Категория', 'Уровень', and 'Вид расчетов'.

Рисунок 35. Начисление бонусов за выставленные счета – Диапазон значений

Может быть настроено максимум 7 диапазонов значений. В последнем диапазоне, поле «Значение рублей до» должно быть пустым (NULL). Как показано на рисунке выше, настроено 3 диапазона: до 100 рублей – 50 бонусов; от 101 до 200 рублей – 75 бонусов; и если значение счета будет выше 201 рубля, то участник получит 90 бонусов.

### 3.2.2 Бонусы за платежи

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях сверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

Параметр «Активный»: если галочка установлена и поля заполнены, участник будет получать бонусы в соответствии с указанными настройками правил.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.2.2.1 Единица в рублях

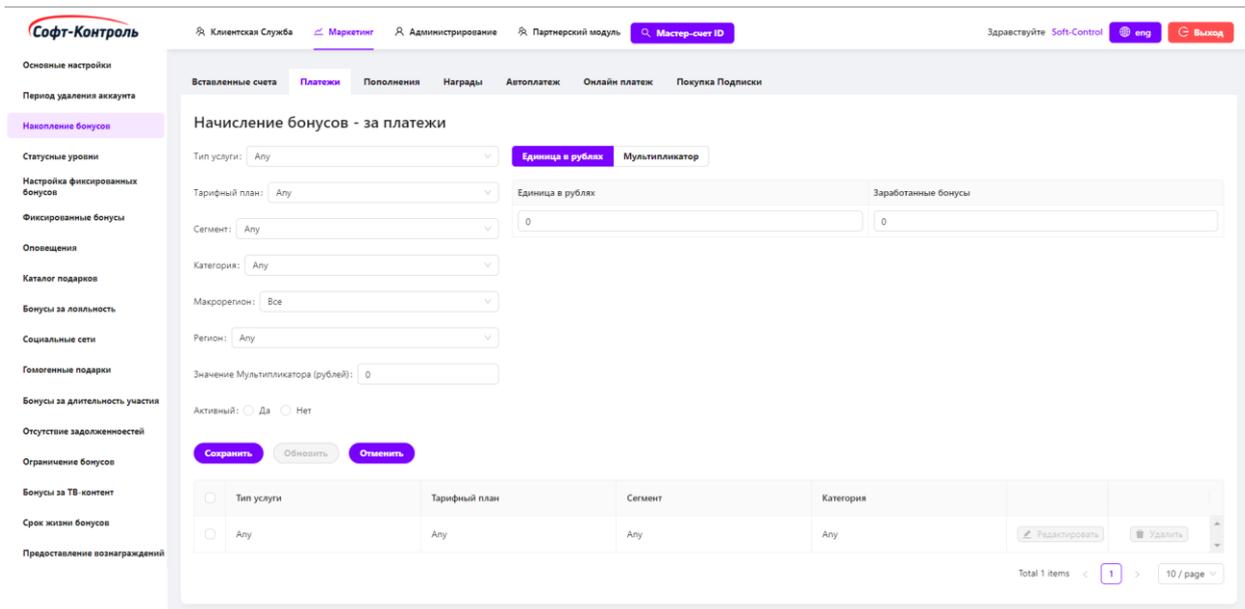


Рисунок 36. Начисление бонусов за платежи – Единица в рублях

Участникам будут предоставляться бонусы за совершенный платеж в соответствии со стандартным курсом: X рублей = Y бонусов, округление в меньшую сторону.

### 3.2.2.2 Мультипликатор

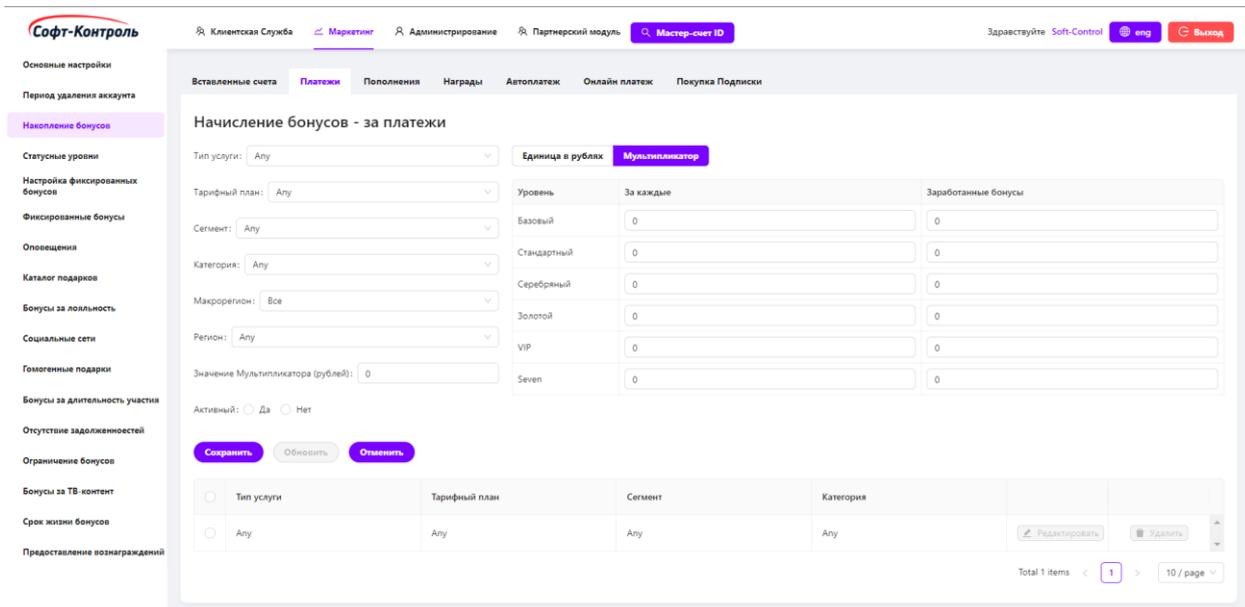


Рисунок 37. Начисление бонусов за платежи – Мультипликатор

Помимо стандартного курса, в Системе реализован мультипликатор для платежей, сумма которых больше или равна N рублей.

Если сумма платежа меньше  $N$ , то начисление производится по стандартному курсу, независимо от фактического уровня Участника.

### 3.2.3 Бонусы за пополнения

Для создания нового правила, необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях сверху экрана. В правой части сверху экрана отобразится настройка расчетов начислений бонусов «Единица в рублях», также если настроено правило «Диапазон значений», пользователь может перейти во вкладку «Диапазон значений» для настройки диапазонов.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

Параметр «Активный»: если галочка установлена и поля заполнены, участник будет получать бонусы в соответствии с указанными настройками правил.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

#### 3.2.3.1 Единица в рублях

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The main navigation bar includes 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and 'Мастер-панель ID'. The left sidebar contains various settings categories, with 'Накопление бонусов' selected. The main content area is titled 'Начисление бонусов - за пополнения'. It features several configuration fields: 'Тип услуги' (Any), 'Тарифный план' (Any), 'Сегмент' (Any), 'Категория' (Any), 'Макрорегион' (Все), 'Регион' (Any), and 'Уровень' (Any). There are also radio buttons for 'Активный' (Yes/No) and 'Вид расчетов' (Unit Ruble/Ruble Range). A table at the bottom lists existing rules with columns for 'Тип услуги', 'Тарифный план', 'Сегмент', 'Категория', 'Уровень', and 'Вид расчетов'. The table contains one row with 'Any' values. The interface also includes buttons for 'Сохранить', 'Обновить', and 'Отменить', and a footer showing 'Total 1 items' and '10 / page'.

## Рисунок 38. Начисление бонусов за пополнение – Единица в рублях

### 3.2.3.2 Диапазон значений

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The main content area is titled 'Начисление бонусов - за пополнения' (Accrual of bonuses - for replenishment). It includes several filters and a table of bonus ranges.

Filters include:

- Тип услуги: Any
- Тарифный план: Any
- Сегмент: Any
- Категория: Any
- Макрорегион: Все
- Регион: Any
- Уровень: Any
- Активный:  Да  Нет
- Вид расчетов:  Unit Ruble  Ruble Range

Buttons: Сохранить, Обновить, Отменить

Значение рублей от	Значение рублей до	За каждые	Заработанные бонусы
0	49	10	5
50	99	10	15
100	0	10	30
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0

Table below the filters:

Тип услуги	Тарифный план	Сегмент	Категория	Уровень	Вид расчетов	Действия
Any	Any	Any	Any	Any	Ruble Range	Редактировать, Удалить

Total 1 items < 1 > 10 / page

### Рисунок 39. Начисление бонусов за пополнение – Диапазон значений

Может быть настроено максимум 7 диапазонов значений. В последнем диапазоне поле «Значение рублей до» должно быть пустым (NULL). Как показано на рисунке выше, настроено 3 диапазона: до 49 рублей – 5 бонусов; от 50 до 99 рублей – 15 бонусов; и если значение счета будет выше 100 рублей, то участник получит 30 бонусов.

## 3.2.4 Награды (Бонусы за действия)

The screenshot shows the 'Настройка наград' (Reward Settings) page in the 'Софт-Контроль' system. The page is divided into a left sidebar with navigation options and a main content area. The main content area has a top navigation bar with tabs: 'Вставленные счета', 'Платежи', 'Пополнения', 'Награды' (selected), 'Автоплатеж', 'Онлайн платеж', and 'Покупка Подписки'. Below the tabs is the 'Настройка наград' form, which includes fields for 'Наименование действия' (Action Name), 'Наименование владельца (партнер)' (Partner Name), 'Описание' (Description), 'Тип действия' (Action Type), 'Идентификатор продавца' (Seller ID), 'Стоимость' (Cost), 'Заработанные бонусы' (Earned Bonuses), and 'Активный' (Active) status with radio buttons for 'Да' (Yes) and 'Нет' (No). There are three buttons: 'Сохранить' (Save), 'Обновить' (Update), and 'Отменить' (Cancel). Below the form is a table of existing reward rules.

<input type="checkbox"/>	Наименование действия	Наименование владельца (партнер)	Заработанные бонусы	Активный	
<input type="checkbox"/>	Бонусы за День Рождения	Роском	300	No	<a href="#">Редактировать</a> <a href="#">Удалить</a>
<input type="checkbox"/>	PointsForService	Роском	100	No	<a href="#">Редактировать</a> <a href="#">Удалить</a>
<input type="checkbox"/>	Бонусы по акции для нового абонента	Роском	500	No	<a href="#">Редактировать</a> <a href="#">Удалить</a>
<input type="checkbox"/>	Бонусы по акции	Роском	500	No	<a href="#">Редактировать</a> <a href="#">Удалить</a>

Total 4 items < 1 > 10 / page

Рисунок 40. Настройка наград

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование действия:** всплывающий список со всеми созданные товарами / сервисами;
- **Идентификатор владельца(партнёра):** поле автоматически появится после выбора товара;
- **Тип действия:** поле автоматически появится после выбора товара. Доступные значения: **GOODS** (товары) и **OTHER** (сервисы/услуги/подписки);
- **Стоимость:** поле автоматически появится после выбора товара;
- **Заработанные бонусы:** заполняемое поле. Пользователь маркетинга должен указать значение бонусов, которое заработает участник за покупку товара или выполнение инициативы маркетинга;
- Параметр **«Активный»:** если выбрано, правило будет доступно для начисления бонусов участникам.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку **«Сохранить»**.

После нажатия на кнопку **«Редактировать»**, конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка **«Удалить»** полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### **3.2.5 Бонусы за автоплатеж**

В данном окне пользователи могут настраивать два типа правил:

1. Правила предоставления бонусов за подключенную опцию автоплатеж (необходимо настроить поля для **«Периода моратория (N-месяцев)»** и настройки во вкладке **«Периодические бонусы»**);

2. За сумму фактически совершенного автоплатежа (необходимо настроить правила расчетов **«Единица в рублях»** или **«Диапазон значений»**).

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку **«Сохранить»**.

После нажатия на кнопку **«Редактировать»**, конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана. В правой части вверху экрана отобразится настройка расчетов начислений бонусов **«Единица в рублях»**, даже если настроено правило **«Диапазон значений»**, пользователь может перейти во вкладку **«Диапазон значений»** для настройки диапазонов.

Кнопка **«Удалить»** полностью удаляет выбранное правило.

Параметр **«Активный»**: если галочка установлена и поля заполнены, участник будет получать бонусы в соответствии с указанными настройками правил.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

## 3.2.5.1 Единица в рублях

The screenshot shows the 'Soft-Control' interface for configuring bonuses for auto-payments. The 'Единица в рублях' tab is active. The configuration includes dropdown menus for Segment, Category, Macroregion, Region, and Level, and input fields for the number of months of grace period and the type of calculation (Unit Ruble or Ruble Range). A table at the bottom lists the configuration parameters.

<input type="checkbox"/>	Макрорегион	Регион	Сегмент	Категория	Уровень	Вид расчетов	Тип платежа	Активный	Период моратория (месяцев)		
<input type="checkbox"/>	Все	Any	Any	Any	Any	Unit Ruble	Auto	Yes	3	<a href="#">Редактировать</a>	<a href="#">Удалить</a>

Рисунок 41. Начисление бонусов за автоплатеж – Единица в рублях

## 3.2.5.2 Диапазон значений

The screenshot shows the 'Soft-Control' interface for configuring bonuses for auto-payments. The 'Диапазон значений' tab is active. The configuration includes dropdown menus for Segment, Category, Macroregion, Region, and Level, and input fields for the number of months of grace period and the type of calculation (Unit Ruble or Ruble Range). A table at the bottom lists the configuration parameters.

<input type="checkbox"/>	Макрорегион	Регион	Сегмент	Категория	Уровень	Вид расчетов	Тип платежа	Активный	Период моратория (месяцев)		
<input type="checkbox"/>	Все	Any	Any	Any	Any	Unit Ruble	Auto	Yes	3	<a href="#">Редактировать</a>	<a href="#">Удалить</a>

Рисунок 42. Начисление бонусов за автоплатеж – Диапазон значений

Может быть настроено максимум 7 диапазонов значений. В последнем диапазоне, поле «Значение рублей до» должно быть пустым (NULL). Как показано на рисунке выше, настроено 3 диапазона: до 100 рублей – 50 бонусов; от 101 до 200 рублей – 75 бонусов; и если значение счета будет выше 201 рубля, то участник получит 90 бонусов.

### 3.2.5.3 Периодические бонусы

Месяц	Бонусы	Месяц	Бонусы
Месяц 1	0	Месяц 7	0
Месяц 2	0	Месяц 8	0
Месяц 3	0	Месяц 9	0
Месяц 4	0	Месяц 10	0
Месяц 5	0	Месяц 11	0
Месяц 6	0	Месяц 12	0

<input type="checkbox"/>	Макрорегион	Регион	Сегмент	Категория	Уровень	Вид расчетов	Тип платежа	Активный	Период моратория (месяцев)		
<input type="checkbox"/>	Все	Any	Any	Any	Any	Unit Ruble	Auto	Yes	3	<input type="button" value="Редактировать"/>	<input type="button" value="Удалить"/>

Рисунок 43. Начисление бонусов за автоплатеж – Периодические бонусы

Периодические бонусы настраиваются для определенного набора месяцев, в течение которых участнику требуется предоставлять бонусы.

Период моратория необходим для настройки периода, в течение которого, в случае отключения опции автоплатеж, участник больше не сможет получать периодические бонусы.

### 3.2.6 Бонусы за онлайн платеж

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана. В правой части вверху экрана отобразится настройка расчетов начислений бонусов «Единица в рублях», даже если настроено правило «Диапазон значений», пользователь может перейти во вкладку «Диапазон значений» для настройки диапазонов.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

Параметр «Активный»: если галочка установлена и поля заполнены, участник будет получать бонусы в соответствии с указанными настройками правил.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.2.6.1 Единица в рублях

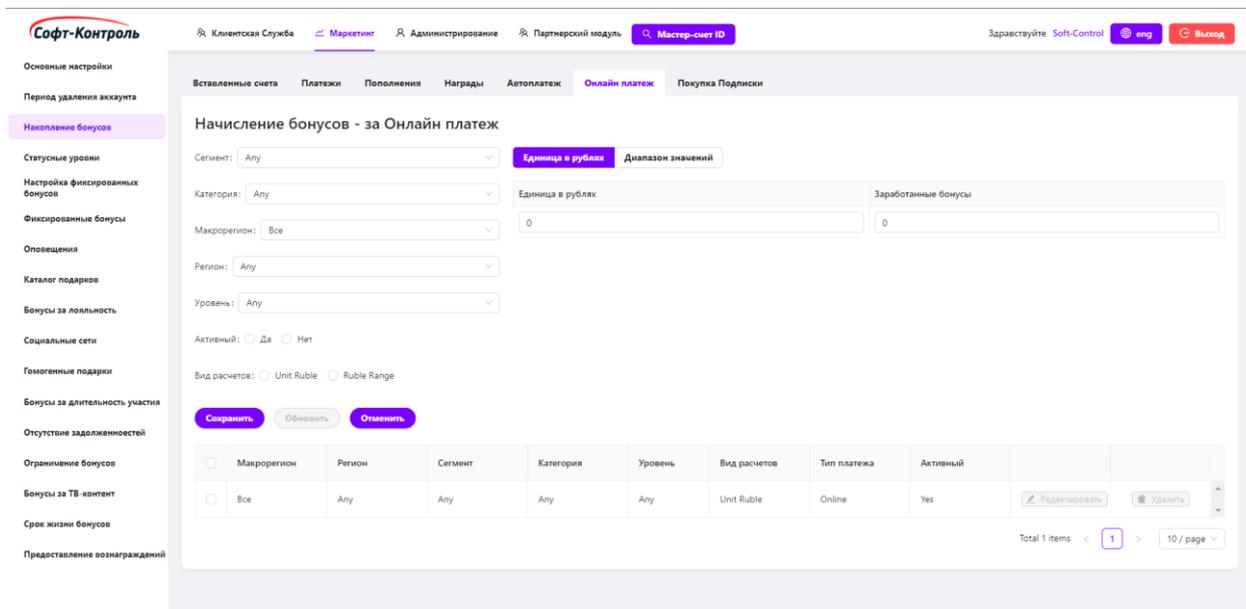
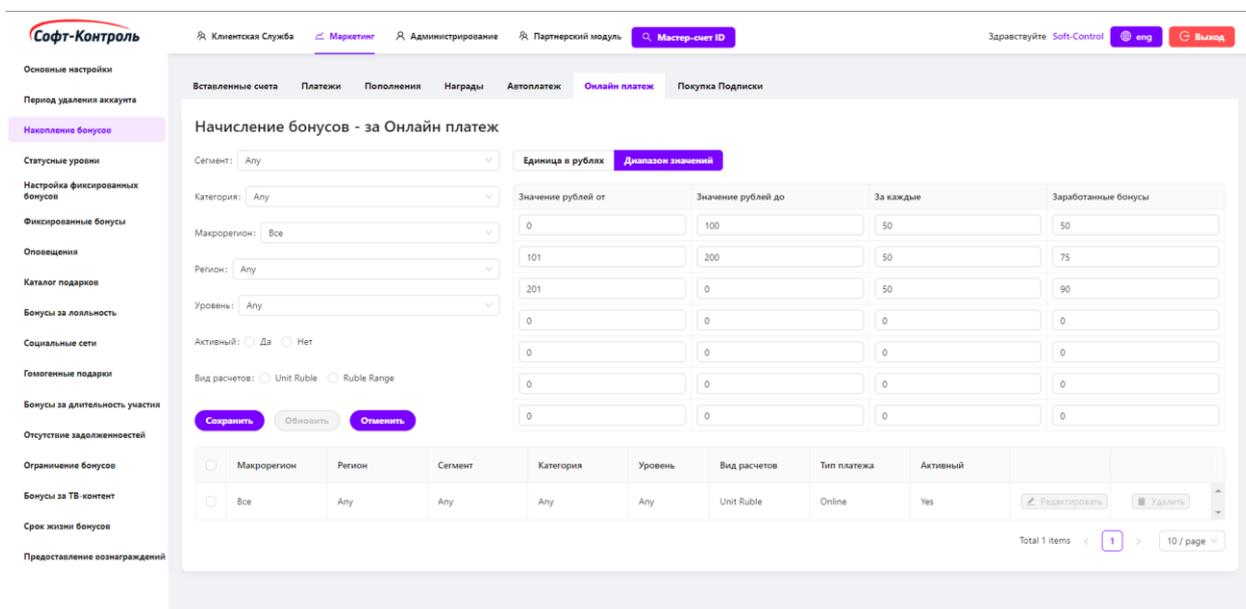


Рисунок 44. Начисление бонусов за онлайн платеж – Единица в рублях

### 3.2.6.2 Диапазон значений



#### **Рисунок 45. Начисление бонусов за онлайн платеж – Диапазон значений**

Может быть настроено максимум 7 диапазонов значений. В последнем диапазоне, поле «**Значение рублей до**» должно быть пустым (NULL). Как показано на рисунке выше, настроено 3 диапазона: до 100 рублей – 50 бонусов; от 101 до 200 рублей – 75 бонусов; и если значение счета будет выше 201 рубля, то участник получит 90 бонусов.

### **3.2.7 Бонусы за Покупку Подписки**

Для создания нового правила, необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях сверху экрана. В правой части сверху экрана отобразится настройка расчетов начислений бонусов «**Единица в рублях**», также если настроено правило «**Мультипликатор**», пользователь может перейти во вкладку «**Мультипликатор**» для настройки диапазонов.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранное правило.

Параметр «**Активный**»: если галочка установлена и поля заполнены, участник будет получать бонусы в соответствии с указанными настройками правил.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.2.7.1 Стандартный Курс

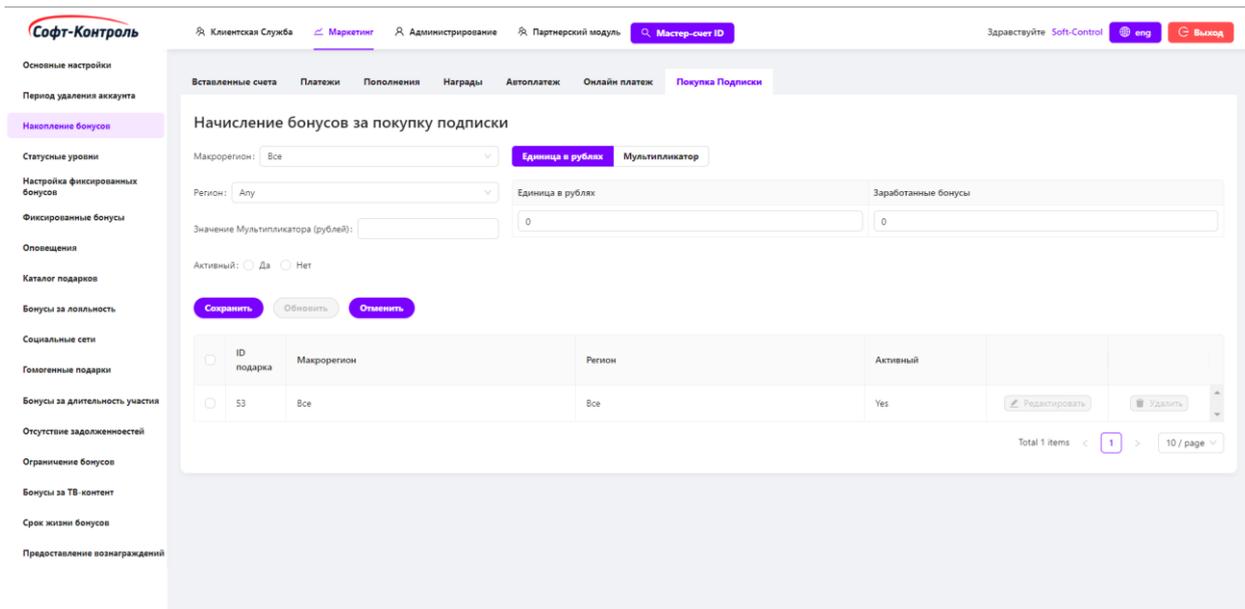


Рисунок 46. Начисление бонусов за Покупку Подписки – Стандартный Курс

Участникам будут предоставляться бонусы за Покупку Подписки в соответствии со стандартным курсом: X рублей = Y бонусов, округление в меньшую сторону.

### 3.2.7.2 Мультипликатор

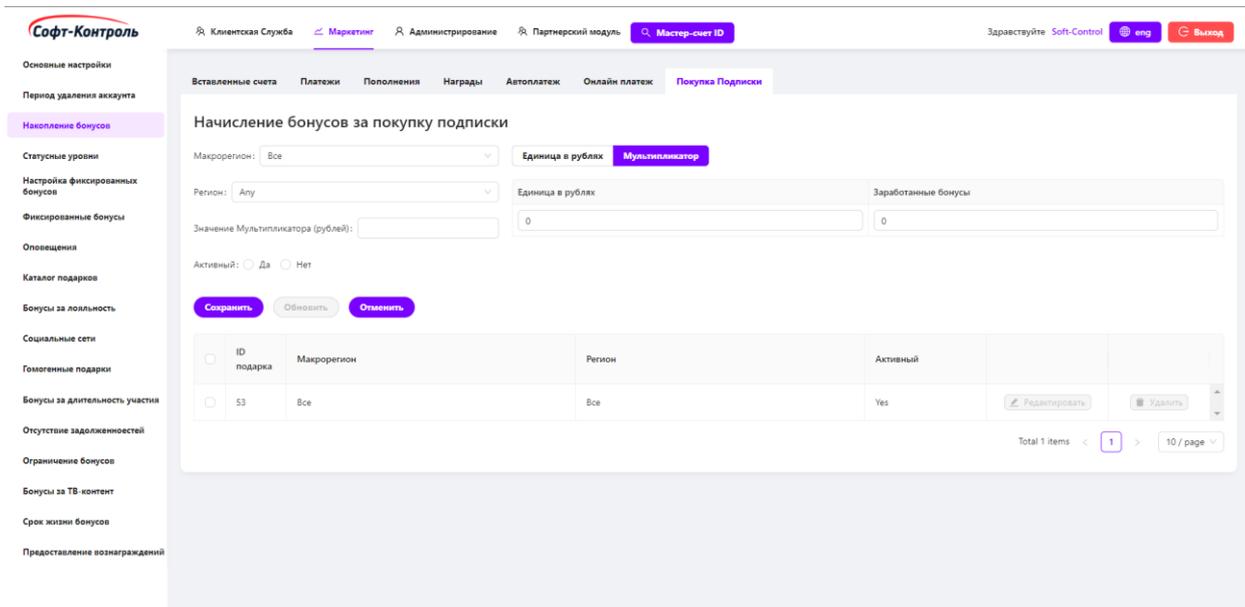


Рисунок 47. Начисление бонусов за Покупку Подписки – Мультипликатор

Помимо стандартного курса, реализован мультипликатор для купленных подписок, сумма которых больше или равна N рублей.

Если сумма (стоимость) подписки меньше N, то начисление производится по стандартному курсу, независимо от фактического уровня Участника.

### **3.3 Фиксированные бонусы**

Используется следующий набор критериев:

- Тип услуги (для каких типов услуг применимо правило, значение по умолчанию – ANY);
- Тарифный план (при наличии) (тарифный план услуг, значение по умолчанию – ANY);
- Сегмент (к примеру B2B, B2C. Значение по умолчанию – ANY);
- Категория (к примеру PrePaid, PostPaid, значение по умолчанию – ANY);
- Макрорегион (при наличии) (для каких применимо правило, значение по умолчанию – ANY);
- Регион (при наличии) (для каких Регионов применимо правило, значение по умолчанию – ANY);
- Уровень (для каких уровней участника применимо правило, значение по умолчанию – ANY).

Если выбранным параметром будет **ANY** – это означает, что все значения данного поля будут входить в конфигурацию правила.

#### **3.3.1 Настройка фиксированных бонусов**

В данном окне пользователь может создать различные типы фиксированных бонусов.

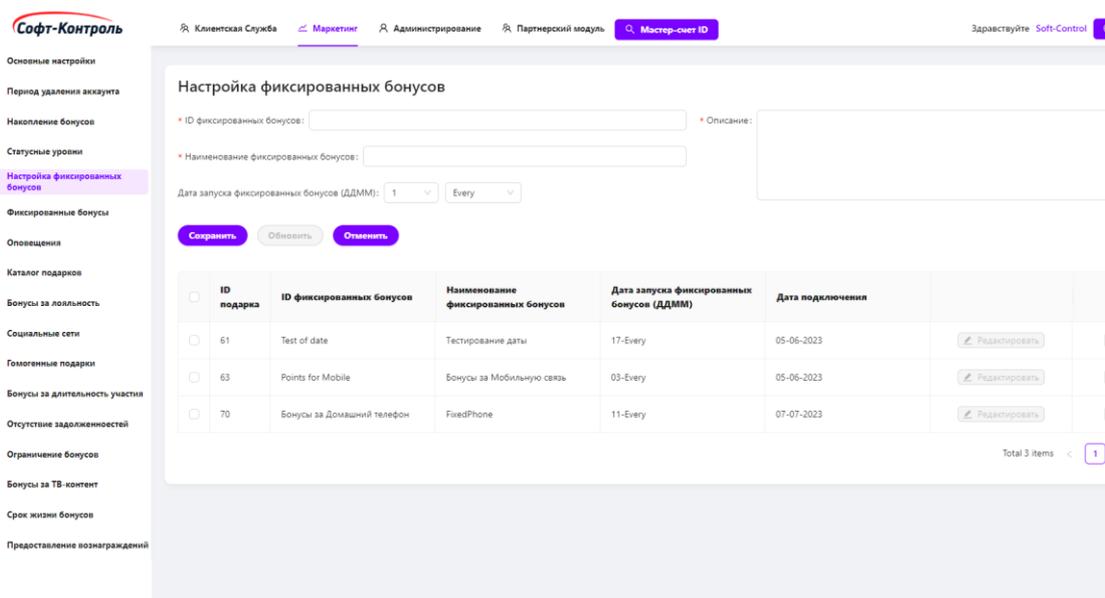


Рисунок 48.

### Настройка фиксированных бонусов

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **ID фиксированного бонуса:** идентификатор правил фиксированных бонусов;
- **Наименование фиксированного бонуса:** название правила;
- **Описание:** описание правила фиксированных бонусов;
- **Дата запуска фиксированного бонуса (ДДММ):** день, в который участник получи бонусы.

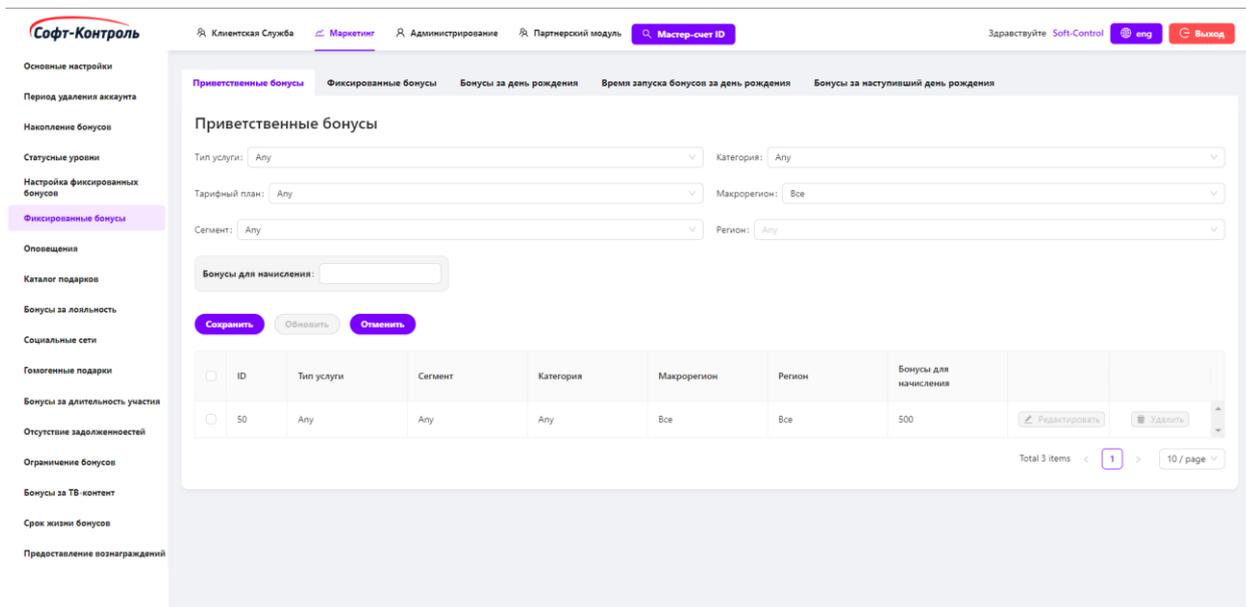
Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

### 3.3.2 Приветственные бонусы

Правило для Приветственных бонусов не зависит от статусного уровня участника, поскольку только что зарегистрированный участник всегда будет иметь 1-й «Базовый» уровень и поэтому количество приветственных бонусов одно для всех.



**Рисунок 49. Фиксированные бонусы**

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

**Бонусы для начисления:** количество бонусов, которое будет начислено новому участнику при регистрации.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.3.3 Фиксированные бонусы

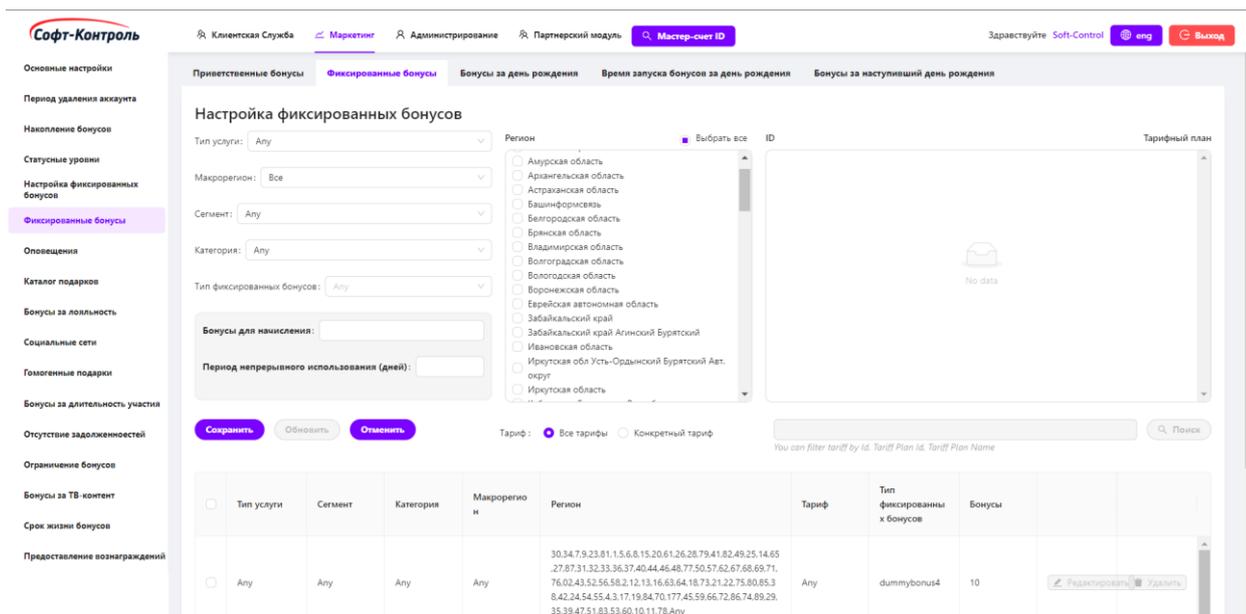


Рисунок 50. Настройка фиксированных бонусов

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Тип фиксированных бонусов:** выпадающий список настроенных фиксированных бонусов;
- **Бонусы для начисления:** количество бонусов, которые будут начислены участнику, если он соответствует условиям данного правила.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, указать количество бонусов и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.3.4 Бонусы за день рождения

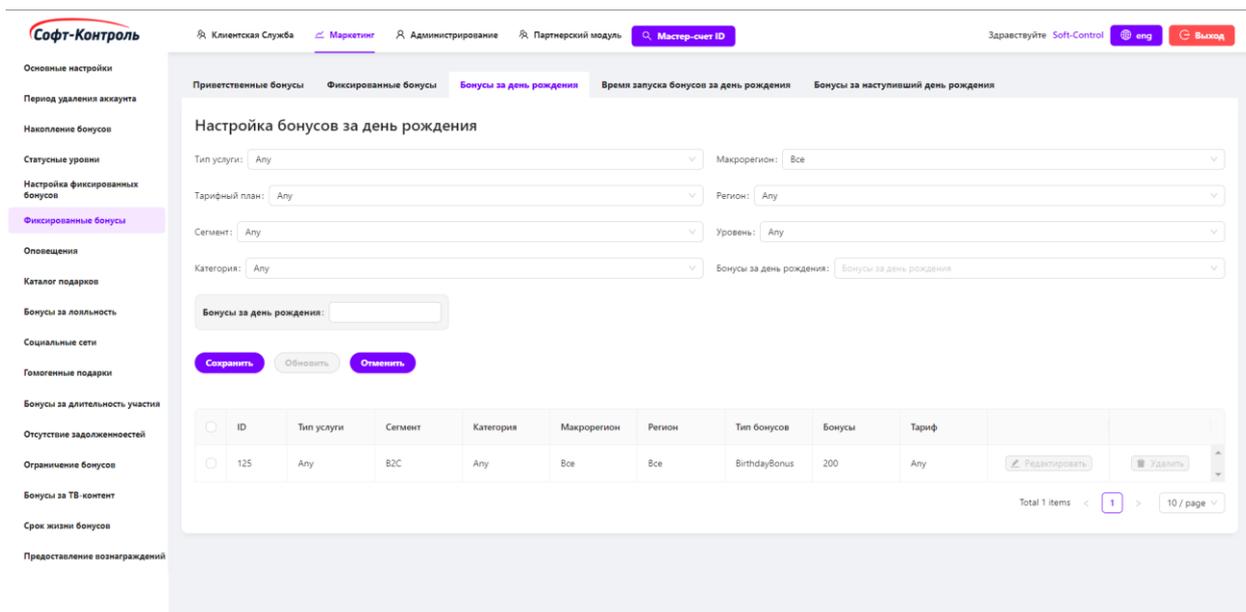


Рисунок 51. Настройка бонусов за день рождения

Пользователю необходимо настроить основные критерии:

**Бонусы за день рождения:** количество бонусов, которые будут начислены участнику в день его рождения.

Для создания нового правила, необходимо заполнить все поля конфигурации, указать количество бонусов и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях экрана.

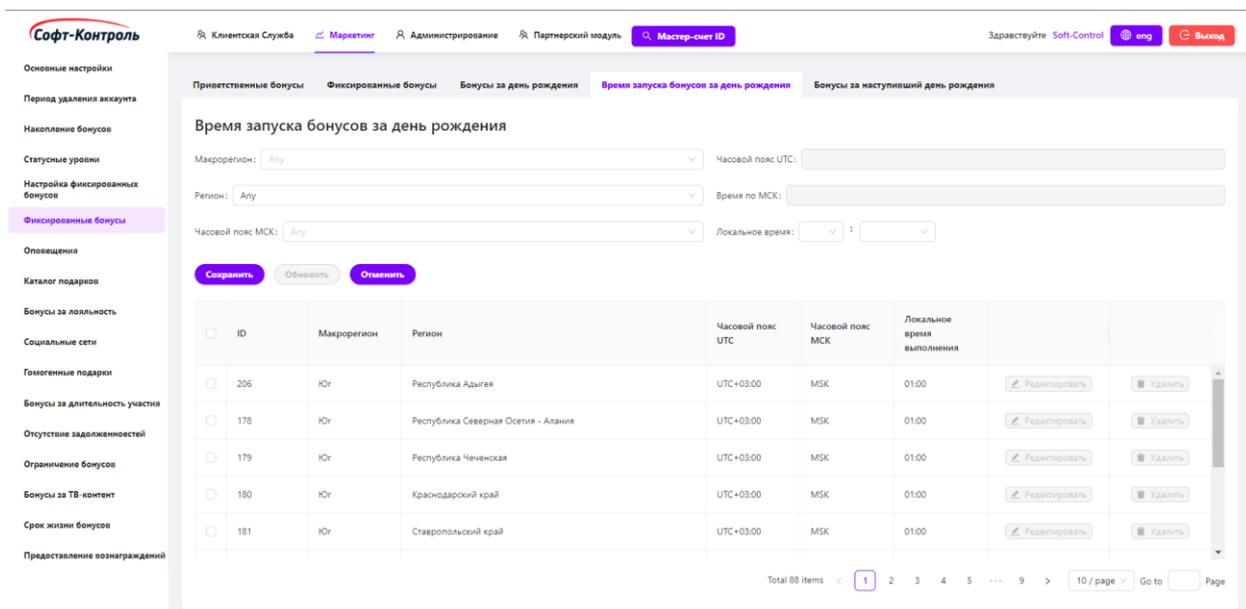
Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранное правило.

При выполнении задания на предоставление бонусов за день рождения, «СІМР» будет выполнять проверку настроенной даты рождения у участника.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.3.5 Время запуска бонусов за день рождения

В данной вкладке пользователю необходимо настроить время запуска задачи предоставления бонусов за день рождения участнику.



**Рисунок 52. Время запуска бонусов за день рождения**

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Макрорегион:** выпадающий список существующих Макрорегионов (при наличии);
- **Регион:** выпадающий список существующих Регионов (при наличии) в зависимости от выбранного макрорегиона (при наличии);
- **Часовой пояс МСК:** часовой пояс относительно Московского времени (по умолчанию). Пример: MSK-1, MSK+2;
- **Часовой пояс UTC:** данное поле заполняется автоматически после выбора часового пояса МСК (по умолчанию);
- **Локальное время:** местное время участника, в которое требуется предоставлять бонусы;
- **Время по МСК:** данное поле автоматически заполняется.

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранное правило.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, указать количество бонусов и нажать на кнопку «**Сохранить**».

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.3.6 Бонусы за наступивший день рождения

Для получения бонусов за прошедший день рождения после регистрации в Программе, в «СИМР» существует дополнительная логика предоставления бонусов за день рождения.

В бэк-офисе «СИМР», сотрудники Организации имеют возможность настройки периода времени с момента наступления дня рождения, в течение которого клиент может получить бонусы за день рождения после регистрации в Программе.

Допустимое количество дней является настраиваемым параметром в бэк-офисе «СИМР» (не должно превышать 90 дней – по желанию Заказчика, настраиваемый параметр).

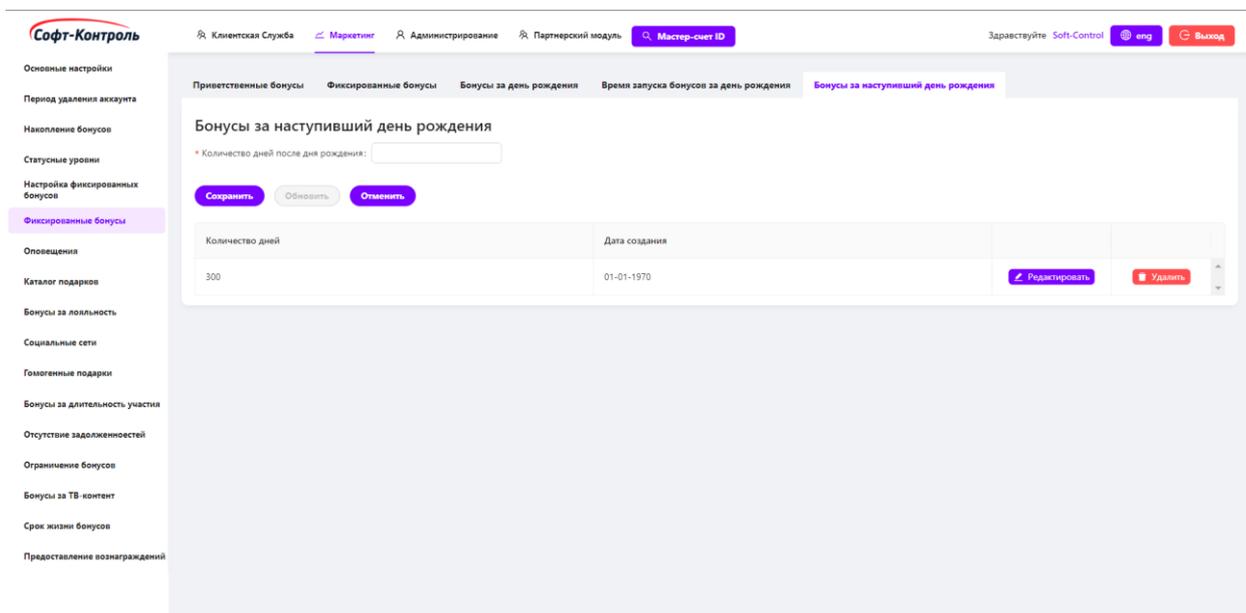


Рисунок 53. Бонус за наступивший день рождения

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, указать количество бонусов и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

### 3.4 Статусные уровни

Настройка статусных уровней является очень важным функционалом системы лояльности.

Уровень участника рассчитывается на основе количества уникальных типов услуг, подключенных к Мастер-счету участника.

Логика изменения статусных уровней участников в Системе, по умолчанию, выглядит следующим образом:

Количество уникальных типов услуг, подключенных к Мастер-счету	№ уровня	Название уровня (указано, как пример)
1 тип услуг	1	«Базовый»
2 типа услуг	2	«Стандартный»
3 типа услуг	3	«Серебряный»
4 типа услуг	4	«Золотой»
5 типов услуг	5	«VIP»

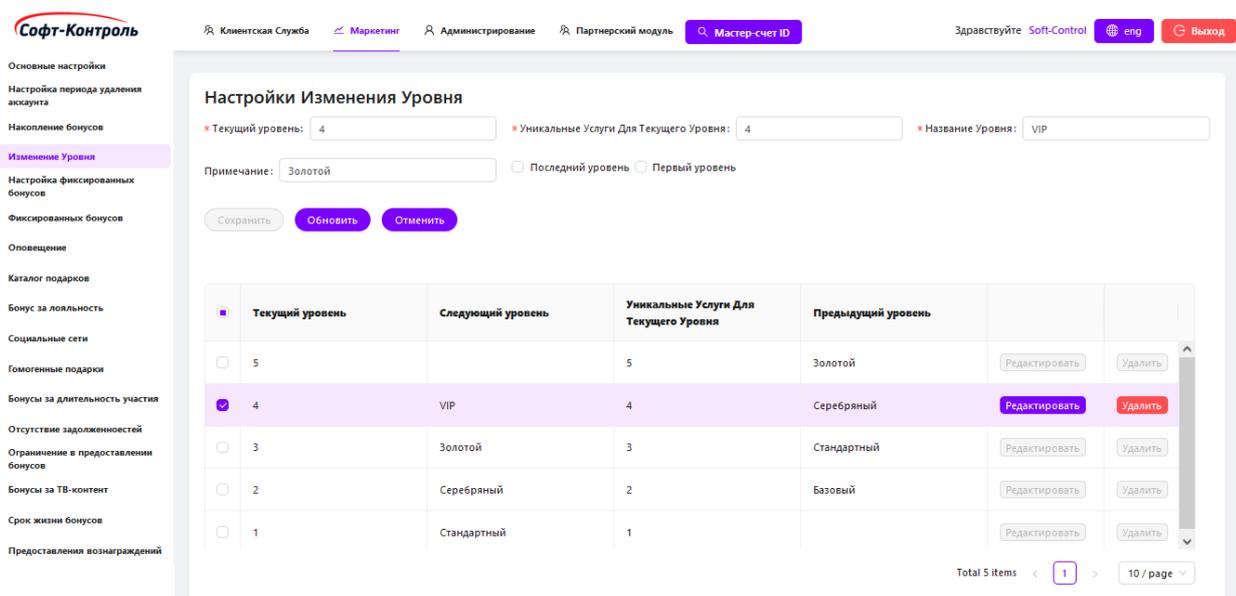


Рисунок 54. Настройки изменения уровня

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Текущий уровень:** номер текущего уровня участника (1, 2, 3, 4, 5 и т.д.);
- **Уникальные услуги для текущего уровня:** требуемое количество уникальных типов услуг для текущего уровня;
- **Название Уровня:** наименование текущего статуса участника (указано, как пример - может быть настроено по требованиям Заказчика);
- **Примечание:** примечание для настраиваемого уровня;
- **Первый уровень:** настраивается для первого уровня. Понижения уровня ниже первого не может быть выполнено;
- **Последний уровень:** настраивается для последнего уровня. Повышение уровня выше последнего не может быть выполнено.

Для создания нового уровня необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

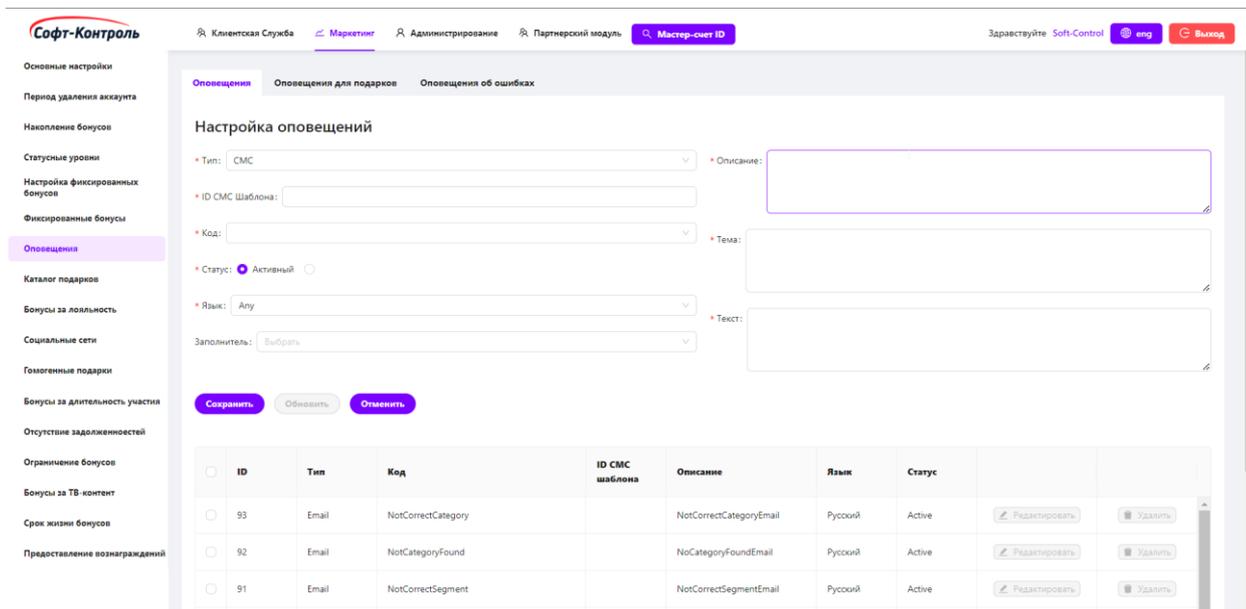
После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного уровня заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранный уровень.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) уровни.

### 3.5 Оповещения

Оповещения – уведомления о событиях, которые отправляются участникам по SMS или Email. К примеру, раз в месяц участнику отправляется Email с информацией о накопленных бонусах. Вкладка «**Оповещения**» предназначена для настройки сотрудником маркетинга правил и шаблонов уведомлений.



**Рисунок 55. Настройка шаблонов оповещений**

Для создания нового правила для уведомления, потребуется настроить следующие поля:

- **Тип:** выбор типа оповещения из списка. Доступны два вида: СМС и Email;
- **ID СМС шаблона:** поле для ввода ID СМС Шаблона;
- **Код:** идентификатор шаблона оповещения;
- **Описание:** описание оповещения;
- **Язык:** выбор языка оповещения из списка;
- **Тема:** если тип выбран Email, тема письма также должна быть указана;
- **Заполнитель:** список переменных для персонализации уведомления. К примеру, ФИО участника; количество бонусов и т.д.;
- **Текст:** тело письма. С использованием «Заполнителей» могут быть вставлены различные переменные. К примеру, ФИО участника; количество бонусов и т.д.

**Примечание:** если правило настраивается для СМС уведомлений, то в поле «Текст» вводятся только переменные, **БЕЗ** текста.

Для создания нового правила, необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.5.1 Настройка оповещений подарков

Данная вкладка необходима для настройки шаблонов оповещений о завершении действия или о пролонгации приобретенного ранее подарка.

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The main content area is titled 'Настройка оповещений для подарков' (Gift Notification Settings). It contains several form fields for configuration:

- Тип:** CMC (dropdown)
- Тема:** (text area)
- ID СМС шаблона:** (text input)
- Код:** (dropdown)
- Текст:** (text area)
- Язык:** Any (dropdown)
- Заполнитель:** DayzToExpire (dropdown)
- Количество дней:** (text input)
- Макрорегион:** Выбрать (dropdown)
- Описание:** (text area)

Below the form are buttons: **Сохранить**, **Обновить**, and **Отменить**.

At the bottom, there is a table of existing notification templates:

ID	Регион	ID СМС шаблона	Тип	Код	Описание	Язык	Действия
482	Свердловская область	test1	IPTV	Prolongation	HelloDescription1	English	Редактировать, Удалить

Рисунок 56. Шаблоны оповещений подарков

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Тип:** выбор типа оповещения из списка. Доступны два вида: СМС и Email;
- **Код:** тип оповещения – Пролонгация или Завершение действия;
- **Описание:** описание оповещения;
- **Язык:** выбор языка оповещения из списка;
- **Тема:** если тип выбран Email, тема письма должна быть указана;

- **Текст:** тело письма. С использованием «Заполнителей» могут быть вставлены различные переменные. К примеру, ФИО участника; количество бонусов и т.д.;
- **Количество дней:** настраиваемое количество дней для оповещения до наступления события;
- **Макрорегион:** список Макрорегионов (при наличии);
- **Заполнитель:** список переменных для персонализации уведомления. К примеру, ФИО участника; количество бонусов и т.д.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.5.2 Оповещения об ошибках

Данная вкладка необходима для настройки списка получателей оповещений о найденных ошибках при формировании каталога подарков или при запросе на приобретение подарка.

The screenshot shows the 'Soft-Control' web interface. The top navigation bar includes 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and 'Мастер-овет ID'. The sidebar on the left lists various settings categories, with 'Оповещения' (Notifications) selected. The main content area is titled 'Настройка оповещений об ошибках' (Error Notification Settings). It contains a form with a dropdown for 'Код оповещения' (Notification Code) and a text area for 'Список СС' (CC List). Below the form are buttons for 'Сохранить' (Save), 'Обновить' (Update), and 'Отменить' (Cancel). A table below the form displays existing rules with columns for 'ID подарка' (Gift ID), 'Код оповещения' (Notification Code), 'Список получателей ТО' (TO Recipients List), and 'Список получателей СС' (CC Recipients List). The table has one row with ID 87, code 2143, and lists of email addresses. At the bottom right of the table, there are 'Редактировать' (Edit) and 'Удалить' (Delete) buttons, and a pagination indicator showing 'Total 1 items' and '1 / page'.

## Рисунок 57. Оповещения об ошибках

Для создания нового правила для уведомления, потребуется настроить следующие поля:

- **Код оповещения:** код ошибки, для которой должно быть отправлено уведомление;
- **Список получателей оповещения:** список Email адресов получателей;
- **Список получателей в копии:** список Email адресов получателей, которые будут указаны в копии.

Для создания нового правила, необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку **«Сохранить»**.

После нажатия на кнопку **«Редактировать»**, конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка **«Удалить»** полностью удаляет выбранное правило.

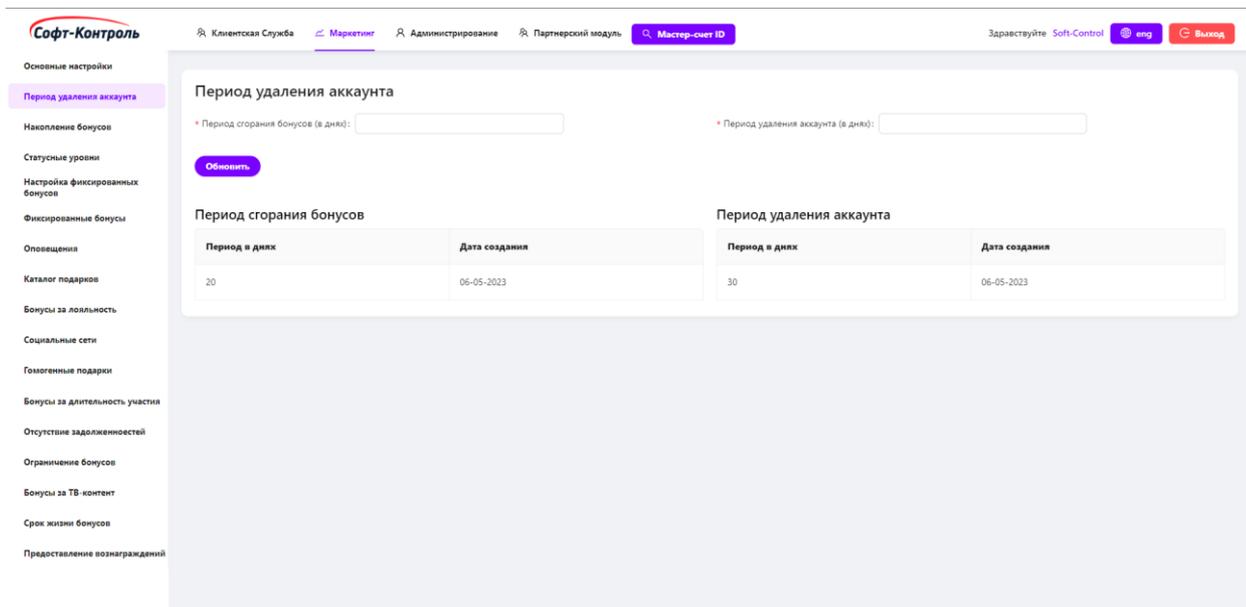
В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### **3.6 Период удаления учётной записи и обнуления бонусного баланса**

В данной вкладке пользователь может настроить период удаления учётной записи из системы и период обнуления бонусного баланса после отключения Мастер-счета из Программы.

После завершения льготного периода, в течение настроенного периода удаления аккаунта и периода обнуления бонусного баланса (в днях), «СИМР» автоматически обнулит бонусный баланс или удалит учётную запись из системы без возможности восстановления.

Для создания нового правила или обновления существующего необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку **«Обновить»**.



**Рисунок 58. Настройка периода удаления аккаунта**

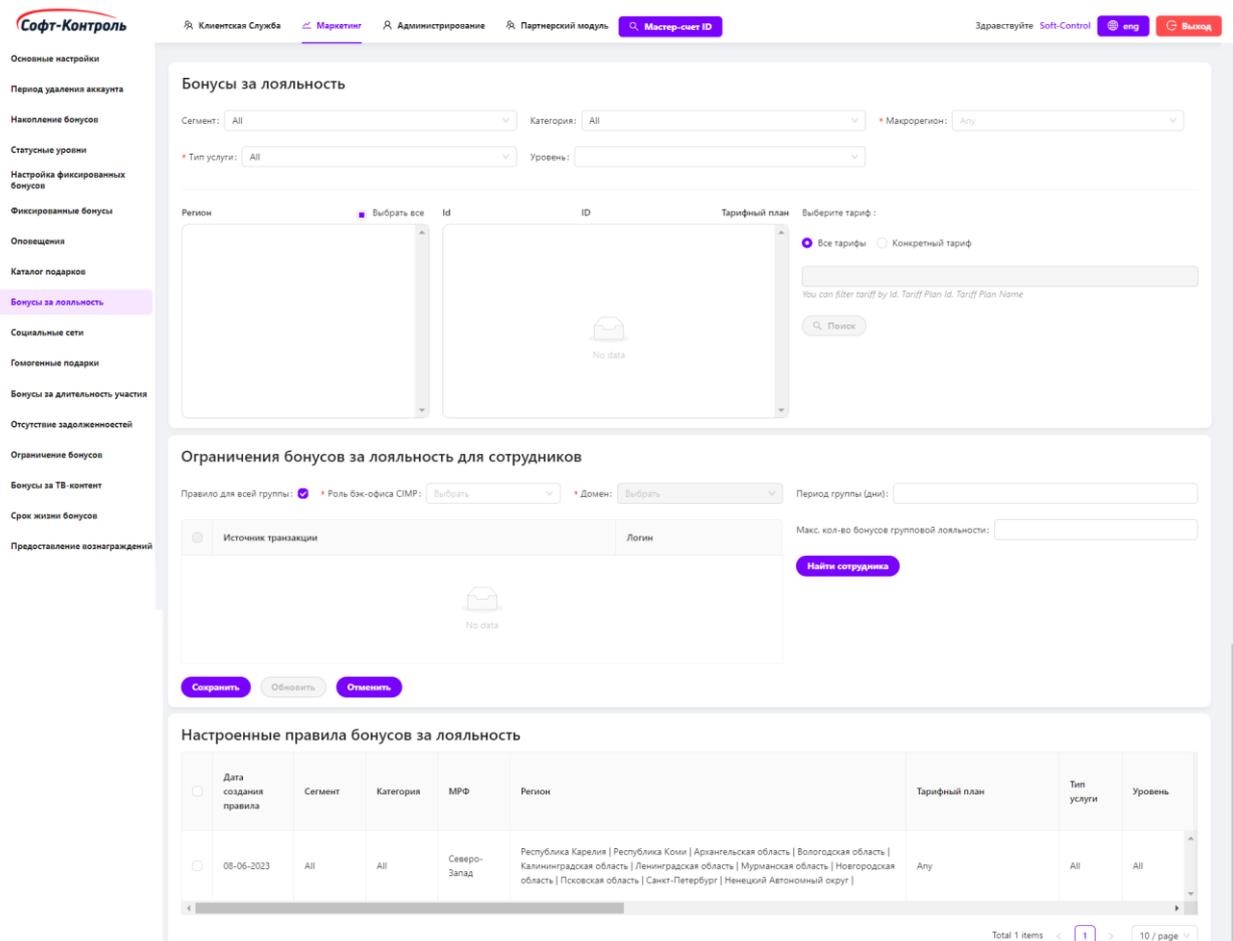
### **3.7 Бонусы за лояльность**

Сотрудник маркетинга имеет возможность определять правила начисления, на основании которых служба поддержки клиента будет предоставлять определенное количество бонусов за лояльность в течение определенного периода времени, а также количество операций, которые могут быть предоставлены в зависимости от различных критериев, таких как сегмент, категория, Макрорегион и Регион (при наличии), тариф и уровень участника.

Каждая группа пользователей бэк-офиса «СИМР» имеет возможность предоставлять только определенное количество бонусов за лояльность в течение установленного периода времени, а также каждый соответствующим образом настроенный сотрудник может предоставить бонусы клиенту, основываясь на ограниченном количестве возможных операций. Сотрудники могут выбирать из сплывающего списка путем взаимодействия с Active Directory (по интерфейсу LDAP) по выбранным группам.

Сотрудники маркетинга могут просмотреть отчет по событиям бонусов за лояльность, которые были предоставлены клиентам по каждому настроенному правилу, созданному в течение заданного периода времени. Для каждого настроенного правила сотрудник маркетинга может выбирать период

и нажимать на кнопку «Создать отчет», в котором будет отображаться информация о транзакциях бонусов за лояльность, соответствующая критерию и выбранному диапазону дат. Пользователь может далее просмотреть или загрузить отчет в формате xls.



**Рисунок 59. Управление правилами бонусов за лояльность**

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля в блоке «Бонусы за лояльность для участников»:

- **Тип услуги:** для каких типов услуг применимо правило, значение по умолчанию – All;
- **Тарифный план:** тарифный план услуг, значение по умолчанию – All;
- **Фильтр по ID Тарифного плана:** идентификатор тарифного плана, к которому принадлежит подписчик (при наличии – подходит для оказываемых регулярных услуг, подписок, ежемесячных услуг и т.д.);

- **Фильтр по наименованию Тарифного плана:** идентификатор тарифного плана, к которому принадлежит подписчик (при наличии – подходит для оказываемых регулярных услуг, подписок, ежемесячных услуг и т.д.);
- **Сегмент:** к примеру, B2B, B2C, значение по умолчанию – All;
- **Категория:** к примеру, PrePaid, PostPaid, значение по умолчанию – All;
- **Макрорегион** (при наличии): для каких Макрорегионов применимо правило, значение по умолчанию – Any;
- **Регион** (при наличии): для каких Регионов применимо правило, значение по умолчанию – Any;
- **Уровень:** для каких уровней участника применимо правило;
- Если выбранным параметром будет Any/All – это означает, что все значения данного поля будут входить в конфигурацию правила;
- **Количество операций:** количество операций, которое может быть совершено для начисления бонусов;
- **Максимальное количество бонусов:** максимальное количество бонусов, которые могут быть предоставлены участнику в рамках настроенного количества операций или настроенного периода;
- **Период (дни):** период, в течение которого может быть предоставлено участнику максимальное количество бонусов или выполнено настроенное количество операций.

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля в блоке «**Ограничения бонусов за лояльность для сотрудников**»:

- **Правило для всей группы:** чекбокс для выбора режима настройки для определенной группы или для определенных сотрудников какого-то из доменов;
- **Роль бэк-офиса «СІМР»:** выпадающий список для выбора группы сотрудников;

- **Домен:** домен (при наличии) сотрудников маркетинга;
- **Период группы (дни):** период, в течение которого сотрудники группы могут предоставлять участнику максимальное количество бонусов для группы;
- **Период сотрудников (дни):** период, в течение которого выбранные сотрудники могут предоставлять участнику максимальное количество бонусов для сотрудников;
- **Максимальное количество бонусов групповой лояльности:** максимальное количество бонусов, которые могут быть предоставлены участникам сотрудниками группы в рамках настроенного периода для соответствующей группы;
- **Максимальное количество бонусов лояльности сотрудников:** максимальное количество бонусов, которые могут быть предоставлены участникам выбранными сотрудниками в рамках настроенного периода для сотрудников.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку **«Сохранить»**.

После нажатия на кнопку **«Редактировать»**, конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка **«Удалить»** полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### **3.8 Социальные сети (при наличии соответствующей интеграции)**

В бэк-офисе «СІМР» сотрудники маркетинга имеют возможность управлять настройками правил для интегрированных социальных сетей.

### 3.8.1 Сведения о социальной сети

Сотрудник маркетинга имеет возможность создавать, удалять, определять наименования социальных сетей, с которыми «СИМР» будет взаимодействовать.

Управление названиями социальных сетей предусмотрено из графического интерфейса «Маркетинг», что в дальнейшем необходимо для настройки правил управления группами социальных сетей.

Сотрудник маркетинга имеет возможность включать и отключать социальные сети в любое время. Для выполнения этого в бэк-офисе необходимо перейти во вкладку «Сведения о социальной сети».

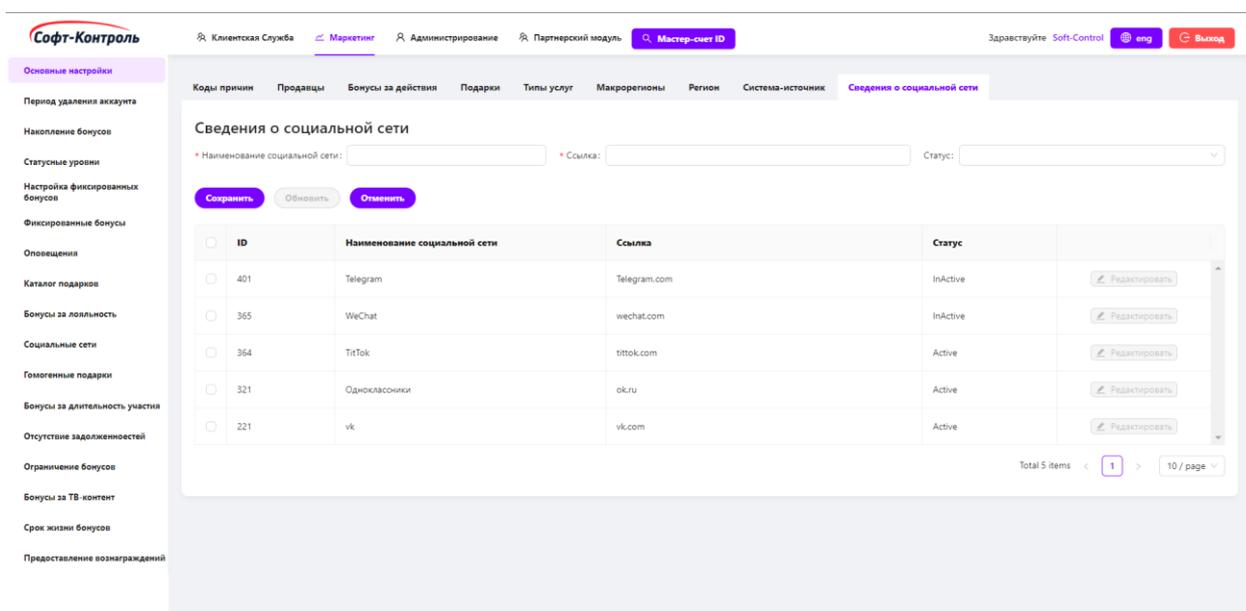


Рисунок 60. Сведения о социальной сети

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование социальной сети:** название социальной сети;
- **Ссылка:** URL официального сайта социальной сети;
- **Статус группы:** Активен / Не активен.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.8.2 Управление группами социальных сетей

Сотрудник маркетинга имеет возможность определять правила управления группой социальных сетей из бэк-офиса. Для выполнения этого в бэк-офисе необходимо перейти во вкладку «**Управление группами социальных сетей**». Сотрудник маркетинга может создавать и редактировать группы.

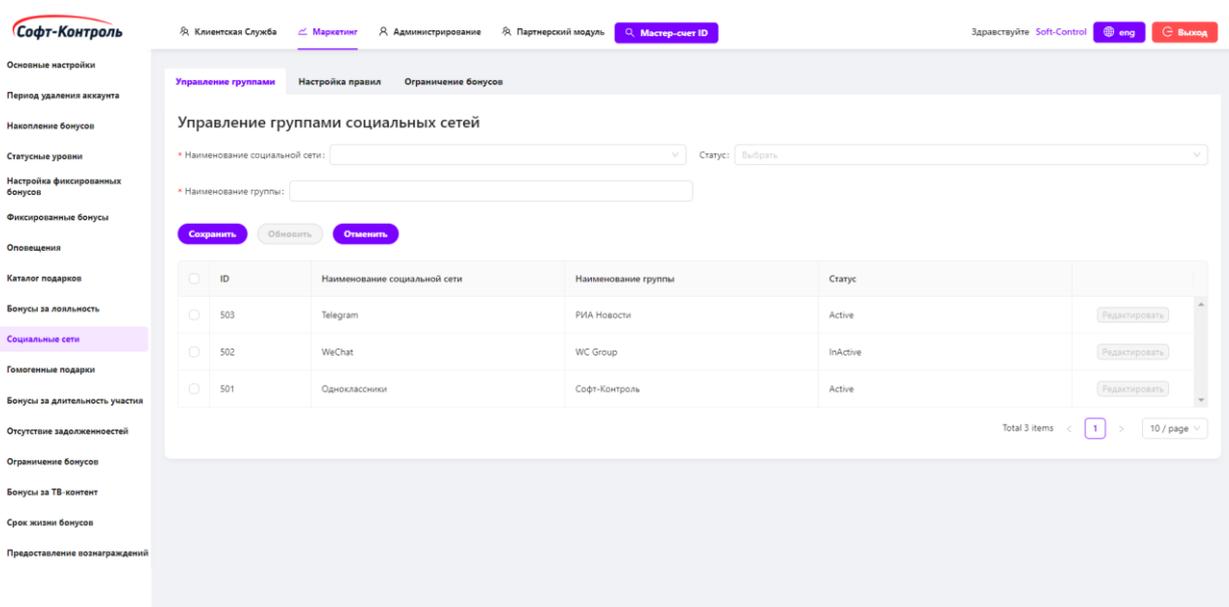


Рисунок 61. Управление группами социальных сетей

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование социальной сети:** выпадающий список социальных сетей;
- **Наименование группы:** который будет использоваться «СІМР» в случаях обработки событий в социальных сетях;
- **Статус группы:** Активен / Не активен.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

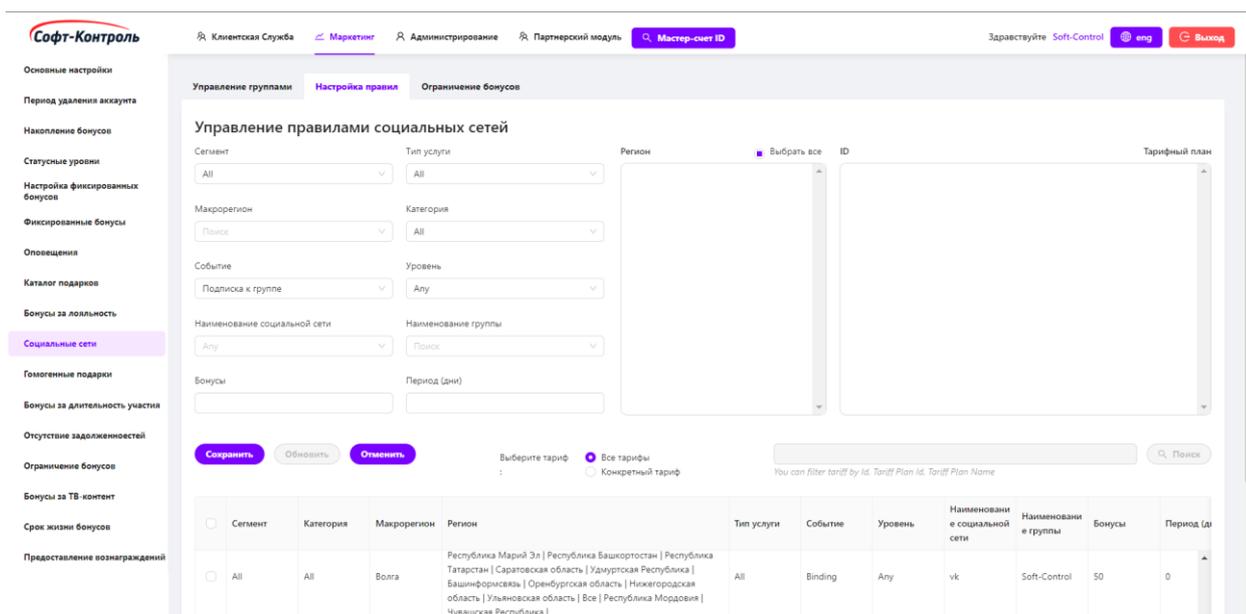
После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) группы социальных сетей.

### 3.8.3 Настройка правил в бэк-офисе

Сотрудник маркетинга имеет возможность настраивать правила предоставления бонусов для определенных событий:

- Привязка учетной записи социальной сети к учетной записи в бонусной программе;
- Подписка на официальную группу (сообщество) Организации Заказчика в социальных сетях (при наличии таковой);
- Репост новостей в группах/сообществах;
- Прохождение опроса.



**Рисунок 62. Управление правилами социальных сетей/сообществ (при наличии)**

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Тип услуги:** для каких типов услуг применимо правило, значение по умолчанию – All;

- **Тарифный план:** тарифный план услуг, значение по умолчанию – All;
- **Фильтр по ID Тарифного плана:** идентификатор тарифного плана, к которому принадлежит подписчик (при наличии – подходит для оказываемых регулярных услуг, подписок, ежемесячных услуг и т.д.);
- **Фильтр по наименованию Тарифного плана:** идентификатор тарифного плана, к которому принадлежит подписчик (при наличии – подходит для оказываемых регулярных услуг, подписок, ежемесячных услуг и т.д.);
- **Сегмент:** к примеру, B2B, B2C, значение по умолчанию – All;
- **Категория:** к примеру, PrePaid, PostPaid, значение по умолчанию – All;
- **Макрорегион** (при наличии): для каких Макрорегионов применимо правило;
- **Регион** (при наличии): для каких Регионов применимо правило, значение по умолчанию – Any;
- **Уровень:** для каких уровней участника применимо правило, значение по умолчанию – All;

Если выбранным параметром будет Any/All – это означает, что все значения данного поля будут входить в конфигурацию правила.

- **Наименование социальной сети:** выпадающий список социальных сетей;
- **Наименование группы:** выпадающий список групп выбранной внутри социальной сети;
- **Бонусы:** количество бонусов для начисления;
- **Период (доступен для подписки к группе и репоста):** период, в течение которого участник должен быть подписан на группы или не должен удалять репост.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.8.4 Ограничение бонусов

В данной вкладке сотрудник маркетинга может настроить лимит количества бонусов, которое будет доступно для получения участником в течение настроенного периода.

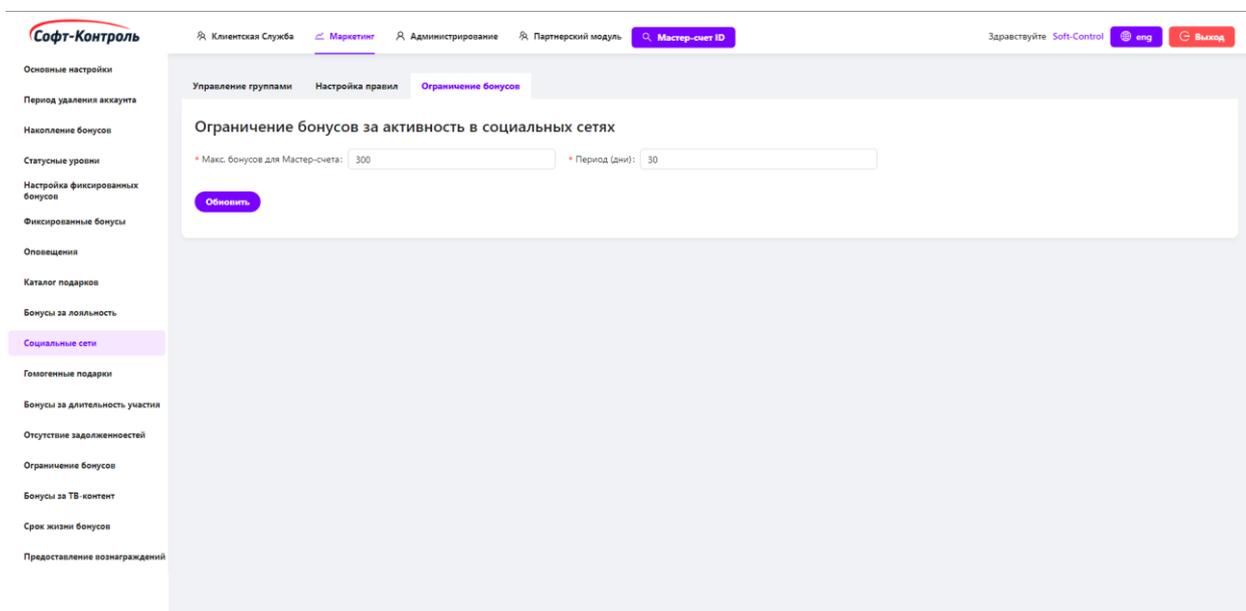


Рисунок 63. Ограничение бонусов

Для создания нового правила, потребуются настроить следующие поля:

- **Макс. бонусов для Мастер-счета:** максимальное доступное количество бонусов для получения участником;
- **Период (дни):** период, в течение которого участник может получить максимальное доступное количество бонусов.

### 3.9 Гомогенные подарки

В данной вкладке можно создавать правила для гомогенных (взаимоисключающих) подарков / услуг.

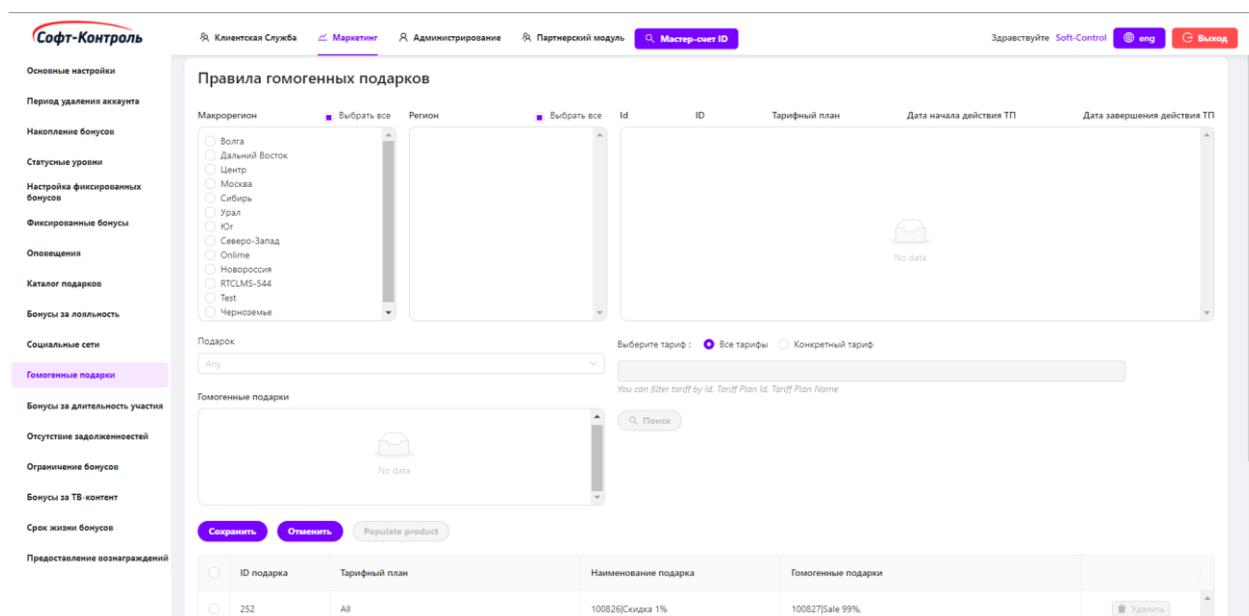


Рисунок 64. Правила для гомогенных подарков

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Макрорегион** (при наличии): для каких Макрорегионов применимо правило, значение по умолчанию – All;
- **Регион** (при наличии): для каких Регионов применимо правило, значение по умолчанию – All;
- **Тарифный план**: тарифный план услуг, значение по умолчанию – All;
- **Фильтр по ID Тарифного плана**: идентификатор тарифного плана, к которому принадлежит подписчик (при наличии – подходит для оказываемых регулярных услуг, подписок, ежемесячных услуг и т.д.);
- **Фильтр по наименованию Тарифного плана**: идентификатор тарифного плана, к которому принадлежит подписчик (при наличии – подходит для оказываемых регулярных услуг, подписок, ежемесячных услуг и т.д.);

Если выбранным параметром будет All – это означает, что все значения данного поля будут входить в конфигурацию правила.

- **Подарок:** отобразит список подарков, из которых можно выбрать один;
- **Гомогенные подарки:** отобразит список подарков, которые необходимо сгруппировать с подарком, выбранным из поля Подарок. Также, есть возможность выбрать несколько продуктов.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «Сохранить».

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.10 Бонусы за длительность участия

В данной вкладке сотрудники маркетинга имеют возможность настройки правил предоставления бонусов за продолжительность участия в Программе.

Софт-Контроль

Клиентская Служба | Маркетинг | Администрирование | Партнерский модуль | Мастер-счет ID

Здравствуй! Soft-Control | en | Выход

Основные настройки

Период удаления аккаунта

Накопление бонусов

Статусные уровни

Настройка фиксированных бонусов

Фиксированные бонусы

Оповещения

Каталог подарков

Бонусы за лояльность

Социальные сети

Гомогенные подарки

**Бонусы за длительность участия**

Отсутствие задолженностей

Ограничение бонусов

Бонусы за ТВ-контент

Срок жизни бонусов

Предоставление вознаграждений

#### Бонусы за длительность участия

Сегмент: Any | Категория: Any | Уровень: [ ]

Макрорегион: [Выбрать] | Регион: [ ] | Тип услуги: Any

Длительность участия (месяцев): [ ]

Период действия правила: Start date [ ] → End date [ ]

Правила предоставления бонусов

Кол-во бонусов для предоставления: [ ]

Начислять каждые (месяцев): [ ] \* в течение [ ]

Выберите тариф:  Все тарифы  Конкретный тариф

Ищите: [Поиск]

<input type="checkbox"/>	Сегмент	Категория	Макрорегион	Регион	Тариф	Тип услуги	Уровень	Длительность участия (месяцев)	Дата подключения	Дата завершения	Бонусы	Начислять каждые (месяцев)	В течение (месяцев)		
<input type="checkbox"/>	B2C	Any	Дальний Восток	Все	Any	Any	Any	6	17-03-2023	17-03-2024	530	6	50	Активировать	Удалить
<input type="checkbox"/>	B2C	Postpaid	Центр	Московская область	Any	Broadband	VIP	3	02-02-2023	02-02-2024	100	3	60	Активировать	Удалить
<input type="checkbox"/>	B2B	Postpaid	Волга	Кировская область	Any	Mobile	Базовый	77	01-06-2023	19-07-2023	100	2	5	Активировать	Удалить

Total 3 items | 1 / page

### Рисунок 65. Бонусы за длительность участия

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Тип услуги:** для каких типов услуг применимо правило, значение по умолчанию – Any;
- **Тарифный план:** тарифный план услуг, значение по умолчанию – All;
- **Фильтр по ID Тарифного плана:** идентификатор тарифного плана, к которому принадлежит подписчик (при наличии – подходит для оказываемых регулярных услуг, подписок, ежемесячных услуг и т.д.);
- **Фильтр по наименованию Тарифного плана:** идентификатор тарифного плана, к которому принадлежит подписчик (при наличии – подходит для оказываемых регулярных услуг, подписок, ежемесячных услуг и т.д.);
- **Сегмент:** к примеру, B2B, B2C, значение по умолчанию – Any;
- **Категория:** к примеру, PrePaid, PostPaid, значение по умолчанию – Any;
- **Макрорегион** (при наличии): для каких Макрорегионов применимо правило;
- **Регион** (при наличии): для каких Регионов применимо правило;
- **Уровень:** для каких уровней участника применимо правило;
- Если выбранным параметром будет Any/All – это означает, что все значения данного поля будут входить в конфигурацию правила;
- **Длительность участия (месяцев):** срок участия участника в Программе;
- **Период действия правила:** срок действия данного правила;
- **Количество бонусов для предоставления:** количество бонусов, которые будут предоставлены;

- **Начислять каждые (месяцев):** бонусы будут начисляться каждый N месяц в течение настроенного периода;
- **В течение (месяцев):** период, в течение которого будут предоставляться бонусы каждый N месяц.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях сверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.11 Отсутствие задолженностей

В данной вкладке сотрудники маркетинга имеют возможность настройки правил предоставления бонусов за отсутствие задолженностей для используемых услуг участником.

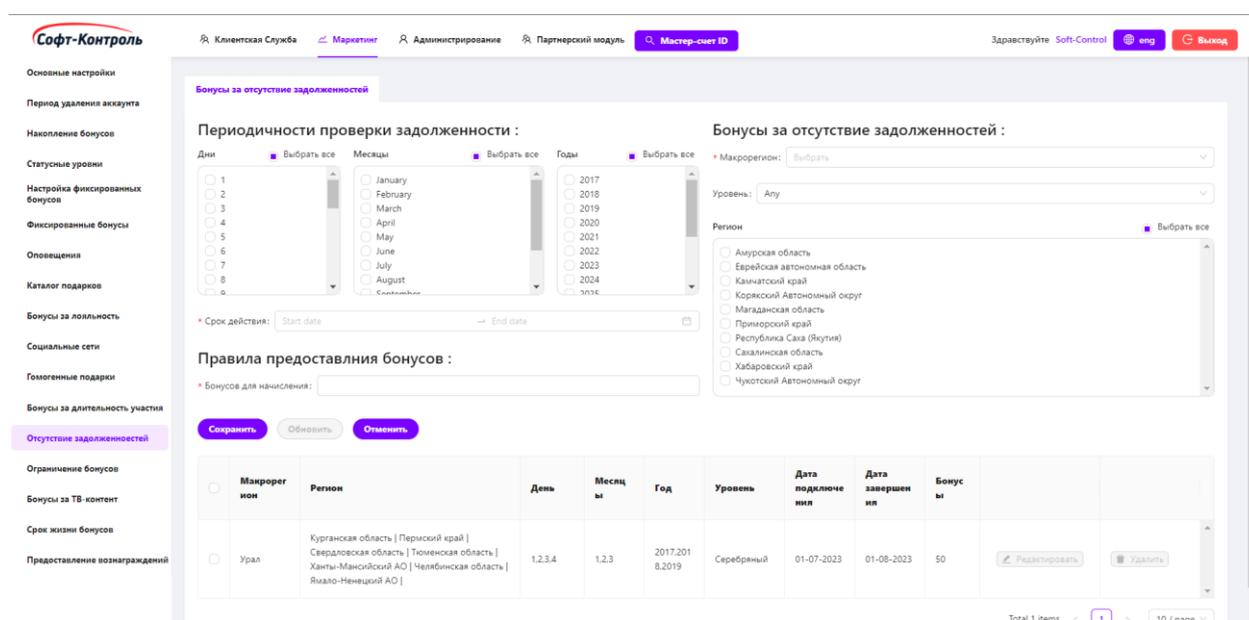


Рисунок 66. Бонусы за отсутствие задолженности

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Макрорегион** (при наличии): для каких Макрорегионов применимо правило;
  - **Регион** (при наличии): для каких Регионов применимо правило;
  - **Уровень:** для каких уровней участника применимо правило, значение по умолчанию – Any.
- Если выбранным параметром будет Any – это означает, что все значения данного поля будут входить в конфигурацию правила;
- **Периодичности проверки задолженности - День / Месяц / Год:** дата, когда «СИМР» будет выполнять проверку отсутствия задолженностей для предоставления бонусов. Например, если настроено Дата=01, Месяц=Все, Год=2024, то «СИМР» будет выполнять проверку в 1 день каждого месяца в 2024 году;
  - **Срок действия:** срок действия правила;
  - **Бонусов для начисления:** количество бонусов, которые будут начислены.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.12 Ограничения бонусов

Данная вкладка позволяет сотрудникам настраивать правила для ограничения предоставления бонусов за действие и за день рождения.

Для предоставления бонусов «СИМР» проверяет отключал/подключал ли клиент услуги в течение последних N дней (количество дней) и сколько раз.

Для получения бонусов у клиента не должно быть отключений/подключений услуги больше, чем Т подключений (количество подключений).

При переходе в данную вкладку, существующее правило будет отображено.

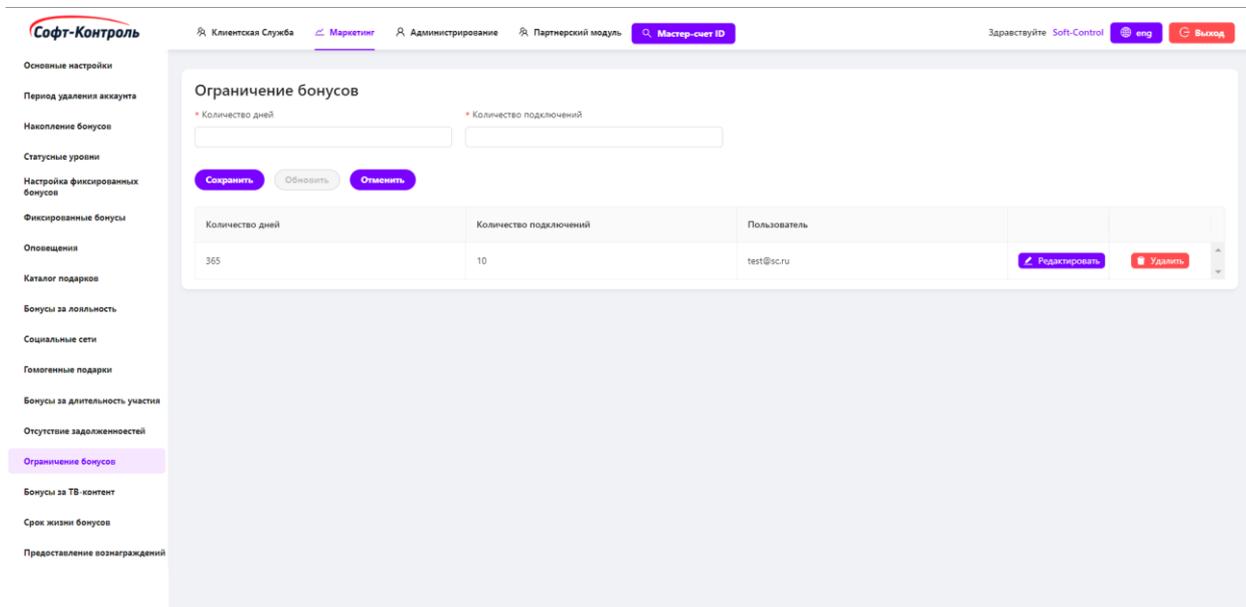


Рисунок 67. Ограничение в предоставлении бонусов

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Количество дней:** количество дней, в течение которых участник не должен переподключать свои услуги;
- **Количество подключений:** максимально доступное количество подключений, которые может совершить участник в течение настроенного количества дней.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранное правило.

### 3.13 Бонусы за использование ТВ-контента (при наличии)

Данная вкладка позволяет сотрудникам настраивать специальные правила для отдельной категории продуктов – ТВ-контент (при наличии – подходит для стриминговых сервисов и прочих компаний, оказывающих услуги по продаже/предоставлению в аренду различного видеоконтента). Здесь настраивается начисление бонусов участникам за аренду/покупку ТВ-контента в течение периода с 01 по 30/31 (по 28/29 для февраля) число месяца.

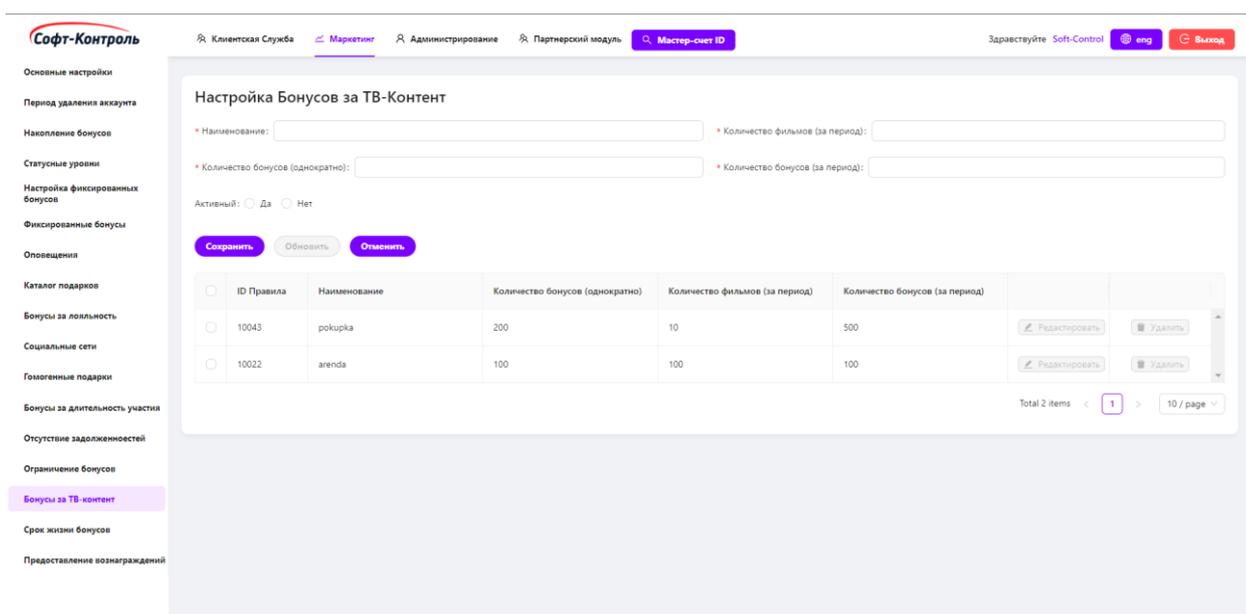


Рисунок 68. Бонусы за ТВ-контент

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование:** поле для ввода названия нового правила;
- **Количество бонусов (однократно):** поле для ввода количества бонусов за разовую транзакцию;
- **Количество фильмов (за период):** поле для ввода количества фильмов, которые необходимо купить/арендовать для получения дополнительных бонусов;
- **Количество бонусов (за период):** поле для ввода количества бонусов за аренду/покупку определенного количества фильмов.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

### 3.14 Антивирусы: индивидуальные предложения для клиентов

Данная вкладка позволяет сотрудникам настраивать специальные правила для групп определенной категории продуктов – по умолчанию «Антивирусы» (при наличии – подходит для организаций, занимающихся продажей/предоставлением в аренду соответствующего программного обеспечения). Здесь настраиваются правила для групп антивирусов, которые разделяются по их стоимости.

The screenshot shows the 'Soft-Control' web application interface. The top navigation bar includes the logo 'Софт-Контроль' and various menu items like 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and 'Мастер-счет ID'. The main content area is titled 'Группы антивирусов' and contains a form for creating a new group with fields for 'Наименование группы', 'Стоимость от', and 'Стоимость до'. Below the form is a table with columns: 'ID группы', 'Наименование группы', 'Стоимость от', 'Стоимость до', 'Дата подключения', and 'Действия'. The table lists two groups: 'Antivirus Средний' and 'Antivirus Премиум'. The 'Действия' column contains 'Редактировать' and 'Удалить' buttons for each group. The bottom right of the table shows 'Total 2 items' and a pagination control for '10 / page'.

Рисунок 69. Группы антивирусов

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование группы:** поле для ввода названия группы;

- **Стоимость от:** поле для ввода минимального порога стоимости антивируса для данной группы;
- **Стоимость до:** поле для ввода максимального порога стоимости антивируса для данной группы.

Для создания новой группы необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранной группы заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранная группа.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) группы.

### 3.15 Срок жизни бонусов

Данная вкладка предназначена для настройки сроков жизни для различных типов бонусов.

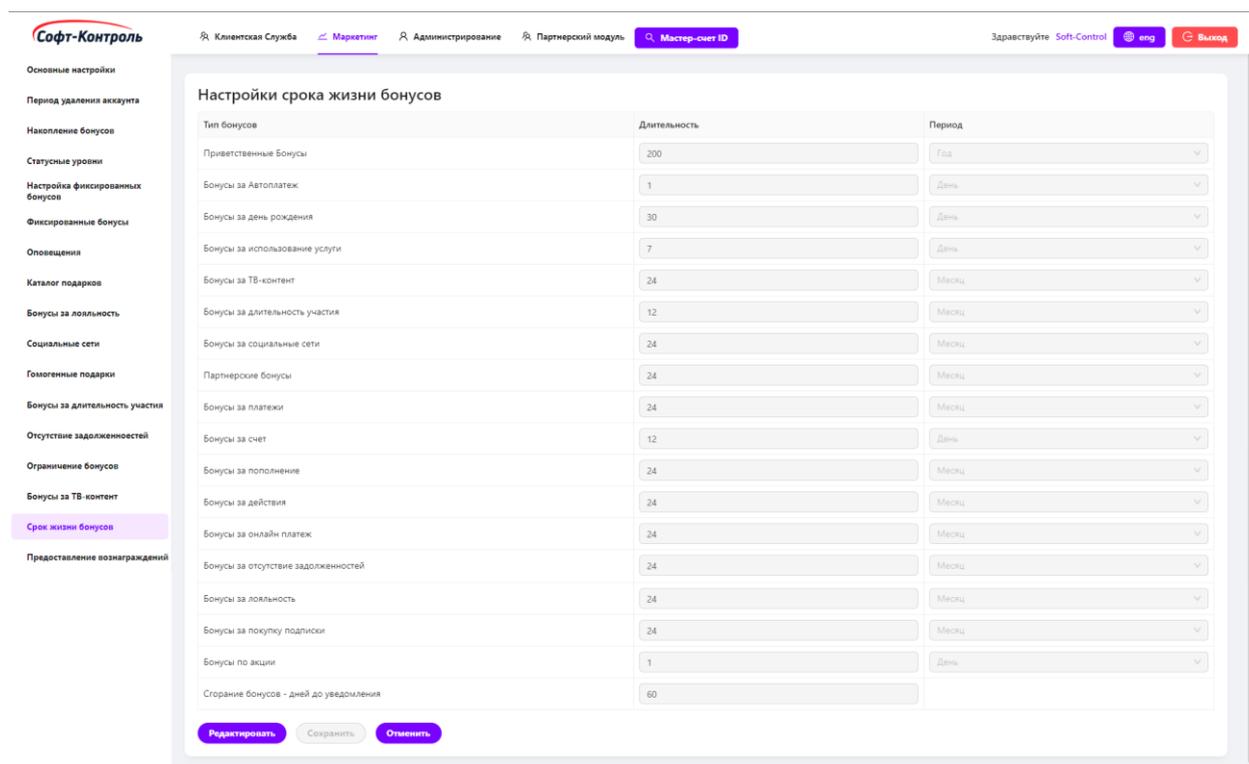


Рисунок 70. Срок жизни бонусов

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Длительность:** срок действия бонусов;
- **Период - День / Месяц / Год:** единица измерения времени.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

## 4 Настройки каталога подарков

### 4.1 Конфигурация подарков

Для создания нового подарка необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «Сохранить».

После нажатия на кнопку «Редактировать», конфигурация выбранного подарка заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «Удалить» полностью удаляет выбранный подарок.

#### 4.1.1 Создание подарка

После перехода на вкладку «Маркетинг» сотруднику необходимо выбрать раздел «Основные настройки» и затем необходимо перейти во вкладку «Подарки».

При переходе в данную вкладку, форма для создания новых подарков будет отображена.

The screenshot displays the 'Soft-Control' web application interface. The main navigation bar includes 'Soft-Control' logo, user profile 'Маскер-сет ID', and a 'Выход' button. The left sidebar lists various settings categories, with 'Подарки' (Gifts) selected. The main content area is titled 'Новый подарок' (New Gift) and contains several form fields and a table.

**Form Fields:**

- Наименование подарка: [Text input]
- Описание подарка: [Text input]
- Активирован:  Да  Нет
- Независимость от Тарифного Плана:  Да  Нет
- СМС уведомление:  Да  Нет
- Конкурентный продукт:  Да  Нет
- Тип услуги: [Dropdown menu]
- Категория подарка: [Dropdown menu]
- Регион: Выбранный 0 Пункт(ов) [Dropdown menu]
- Категория:  Prepaid  Postpaid [Dropdown menu]
- Источник: Выбранный 0 Пункт(ов) [Dropdown menu]
- Сегмент:  B2B  B2C [Dropdown menu]
- Стоимость: [Text input]
- Срок действия: Start date [Calendar] → End date [Calendar]
- Доступен для приобретения:  Тип пролонгации: [Dropdown menu]
- Разовый подарок:  Тип активации: [Dropdown menu] \* Период: [Text input]
- Время завершения: Select time [Dropdown menu]

**Table:**

	Стоимость	Группа активированных	Доступный
Базовый	[Text input]	[Dropdown menu]	<input type="checkbox"/>
Стандартный	[Text input]	[Dropdown menu]	<input type="checkbox"/>
Серебряный	[Text input]	[Dropdown menu]	<input type="checkbox"/>
Золотой	[Text input]	[Dropdown menu]	<input type="checkbox"/>
VIP	[Text input]	[Dropdown menu]	<input type="checkbox"/>
Seven	[Text input]	[Dropdown menu]	<input type="checkbox"/>

Buttons: Сохранить, Обновить, Отменить

Рисунок 71. Новый подарок

Для создания нового подарка необходимо настроить различные критерии, которые подробно описаны в нижеследующих подпунктах 4.1.1.1. - 4.1.1.11.

#### **4.1.1.1 Определение специфических критериев подарка**

**Наименование подарка:** уникальное имя подарка, идентифицирующее определенный действующий продукт. Например, «Аренда сервиса на месяц» – это уникальное имя подарка.

**Описание подарка:** индивидуальное описание подарка.

**СМС уведомления:** флаг для включения и отключения возможности отправлять уведомления по СМС для данного подарка.

**Антивирус:** флаг, который определяет, является ли подарок антивирусом или нет (при наличии – подходит для организаций, занимающихся продажей/предоставлением в аренду соответствующего программного обеспечения).

Для подарков категории «антивирус» существуют следующие особенности:

1. **«Денежная стоимость»** – данная информация будет храниться в основной таблице подарков и будет использоваться при отправке уведомлений о пролонгации;
2. Флаг **«Разовый подарок»** будет отключен ввиду приобретения подарка только как периодического подарка;
3. **«Группа антивирусов»** будет идентифицирована при обработке списка выбранных подарков (исходя из стоимости подарка в бонусах за индивидуальный статус), а также при добавлении подарка в «СІМР».

**Система-источник запроса:** источник вызываемой (внешней) системы Заказчика (при наличии – может быть настроено по требованиям Заказчика). Подарок будет доступен только для выбранных систем-источников.

**Категория подарка:** подарки бывают двух типов:

- Физический - услуги, пакеты, опции, скидки, приобретаемые у Заказчика (например, «Скидка на услуги на 1 месяц 25%»);

- Нефизический - реальные товары, которые могут быть приобретены за бонусы.

**Тип Услуги:** каждый подарок относится к одному из определенных типов услуг.

**Конкурсный подарок:** конкурсные подарки используются как билеты для участия в акции «**Конкурс**» создаваемые в СПВ.

**Независимость от Тарифного Плана (при наличии):** если для подарка не требуется проверка тарифного плана т.е. доступность подарка не зависит от тарифного плана услуги участника, то данный критерий должен быть настроен как «**Нет**».

#### **4.1.1.2 Объединение подарка с одним или более**

**Регионами (при наличии)**

**Регион (при наличии – подходит для крупных федеральных компаний):** для подарка выбираются пользователем из списка. Пользователь должен отметить необходимый регион флажком.

Подарки могут быть действительны на территории одного или нескольких субъектов Региона или аналогично могут быть недействительны в нескольких регионах.

Сотрудник, который зашел в бэк-офис «СИМР», будет видеть только регионы, которые соответствуют его макрорегиону (при наличии).

Например, макрорегион «Юг» имеет следующие регионы:

- Республика Адыгея;
- Республика Дагестан;
- Республика Ингушетия;
- Кабардино-Балкарская Республика;
- Республика Калмыкия;
- Карачаево-Черкесская Республика;

- Республика Северная Осетия - Алания;
- Республика Чеченская;
- Краснодарский край;
- Ставропольский край;
- Астраханская область;
- Волгоградская область;
- Ростовская область.

Пользователь от макрорегиона «Юг» сможет увидеть только эти субъекты региона. К примеру, он может настроить *Республика Адыгея, Республика Дагестан, Республика Ингушетия* с определенной стоимостью в бонусах для подарка и *Краснодарский край, Ставропольский край, Астраханская область* с другой стоимостью. И остальные Регионы не будут настроены для подарка. В этом случае, например, клиент из региона *Ростовская область* не сможет приобрести подарок.

#### **4.1.1.3 Настройка сегмента участников (B2C или B2B)**

**Сегмент:** флаг, с помощью которого пользователь может настроить подарок как для B2C сегмента, так и для B2B.

#### **4.1.1.4 Настройка категории участников (Кредитная или авансовая формы)**

**Категория:** флаг, с помощью которого пользователь может настроить подарок как для кредитной, так и для авансовой категории клиентов (по принятому Заказчиком типу взаиморасчетов).

#### **4.1.1.5 Определить стоимость для статусов**

**Стоимость для статусов:** поле для настройки стоимости подарка в бонусах.

Пользователи должны определить бонусную стоимость для приобретения подарка для каждого статуса отдельно.

#### **4.1.1.6 Доступность для статусов**

**Доступность:** флаг, с помощью которого пользователь может определить для каких статусов будет доступен подарок.

#### **4.1.1.7 Период действительности подарка**

**Действителен с:** этой даты подарок будет доступным для приобретения.

**Действителен по:** до этой даты подарок будет доступным для приобретения. Если это значение не настроено, тогда подарок действителен на неопределенный период времени.

#### **4.1.1.8 Определение доступности подарка для приобретения**

**Доступен для приобретения:** флаг, с помощью которого пользователь может включать или отключать доступность подарка для приобретения.

#### **4.1.1.9 Определение множественности приобретения подарка**

**Разовый подарок:** если подарок может быть приобретен несколько раз, то флаг должен быть установлен.

В случае если флаг не установлен, подарок будет приобретен со сроком активации.

#### **4.1.1.10 Тип активации и длительность действия**

**Тип активации:** доступны следующие типы:

- Месяцев с момента активации;
- Дней с момента активации;
- Следующих дней;
- Следующих месяцев;
- Текущий месяц.

**Длительность действия:** числовое значение, соответствующий типу активации в днях или месяцах.

#### 4.1.1.11 Настройка пролонгации и времени завершения действия подарка

Подарок может быть «Пролонгируемым», «Непролонгируемым», «Пролонгируемым / непролонгируемым» одновременно и может быть еще один тип пролонгации – «Не применимо».

Сотрудник также может настраивать специализированное время для даты завершения действия подарка. Время настраивается в следующем формате: HH:MM:SS (Например, 23:59:59).

Время завершения действия подарка может быть настроено как для разового, так и для периодического подарка. Но, поскольку логика использования времени завершения действия подарка используется только для периодических подарков, специализированное время будет применено только для данного типа подарков.

The screenshot shows the 'Подарки' (Gifts) configuration page in the 'Soft-Control' system. The page is divided into several sections:

- Navigation:** Top bar with 'Soft-Control' logo, user profile 'Мастер-смет ID', and 'Выход' (Logout) button. A breadcrumb trail shows 'Маркетинг' > 'Подарки'.
- Left Sidebar:** 'Основные настройки' (Main Settings) with various options like 'Период удаления аккаунта', 'Накопление бонусов', etc.
- Form Fields:**
  - Наименование подарка:** Text input field.
  - Описание подарка:** Text area.
  - Активирован:** Radio buttons for 'Да' (Yes) and 'Нет' (No).
  - Независимость от Тарифного Плана:** Radio buttons for 'Да' (Yes) and 'Нет' (No).
  - СМС уведомления:** Radio buttons for 'Да' (Yes) and 'Нет' (No).
  - Конкурный продукт:** Radio buttons for 'Да' (Yes) and 'Нет' (No).
  - Тип услуги:** Dropdown menu.
  - Категория подарка:** Dropdown menu.
  - Регион:** List of regions with 'Выбрать все' (Select all) button.
  - Категория:** Dropdown menu with options 'Prepaid' and 'Postpaid'.
  - Источник:** List of sources with 'Выбрать все' (Select all) button.
  - Сегмент:** Dropdown menu with options 'B2B' and 'B2C'.
  - Стоимость:** Input field.
  - Срок действия:** Date range selector (Start date to End date).
  - Доступен для приобретения:** Radio button.
  - Тип пролонгации:** Dropdown menu.
  - Разовый подарок:** Radio button.
  - Тип активации:** Dropdown menu.
  - Период:** Input field.
  - Время завершения:** Time selector.
- Buttons:** 'Сохранить' (Save), 'Обновить' (Update), and 'Отменить' (Cancel) buttons.
- Table:** A table with columns 'Стоимость' (Cost), 'Группа активированных' (Activated Group), and 'Доступный' (Available). It lists gift types: Базовый, Стандартный, Серебряный, Золотой, VIP, and Seven.

Рисунок 72. Пролонгация и настройка времени завершения подарка

## 4.1.2 Редактирование подарка

При переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) подарки.

<input type="checkbox"/>	ID подарка	Наименование подарка	Описание подарка	Тип услуги	Категория подарка
<input type="checkbox"/>	100166	Бонус Ускорение	Опция позволит увеличить существующую скорость доступа в Интернет в 2 раза.	Broadband	Non-Physical
<input type="checkbox"/>	100158	Outpost Antivirus Pro	Эффективно удаляет вирусы с компьютера при работе в домашней сети, подходит для устройств на платформе Windows. Для установки антивируса, перейдите в раздел "Мои услуги" и перейдите в услугу "Домашний интернет", к которой вы подключили антивирус за бонусы. Ваш ключ и дистрибутив находятся в блоке Антивирус.	Broadband	Non-Physical
<input type="checkbox"/>	100756	Пакет телеканалов	Пакет телеканалов	TV	Non-Physical
<input type="checkbox"/>	100758	Пакет телеканалов	Пакет телеканалов	TV	Non-Physical

Рисунок 73.

### Список существующих подарков

Редактирование одной из строк осуществляется нажатием кнопки «Редактировать».

Доступные критерии для редактирования описаны выше в предыдущем пункте.

## 4.2 Настройка тарифных планов для подарков

Информация о доступности подарков по тарифным планам (при наличии) может быть настроена через загрузку файлов.

Сотрудник Организации, авторизовавшийся в бэк-офисе «СИМР» с правами редактирования, имеет возможность выгружать и загружать файлы с данными по тарифным планам. Выбор региона для выгружаемого файла осуществляется в соответствии с макрорегионом авторизовавшегося сотрудника (при наличии регионов – подходит для крупных федеральных компаний).

Для перехода на данную вкладку, сотруднику необходимо перейти во вкладку «Каталог подарков» в левой части экрана во вкладке «Маркетинг».

## 4.2.1 Выгрузка файла

Как показано на рисунке ниже, вкладка содержит 2 вкладки. Пользователю необходимо перейти во вкладку «Выгрузка».

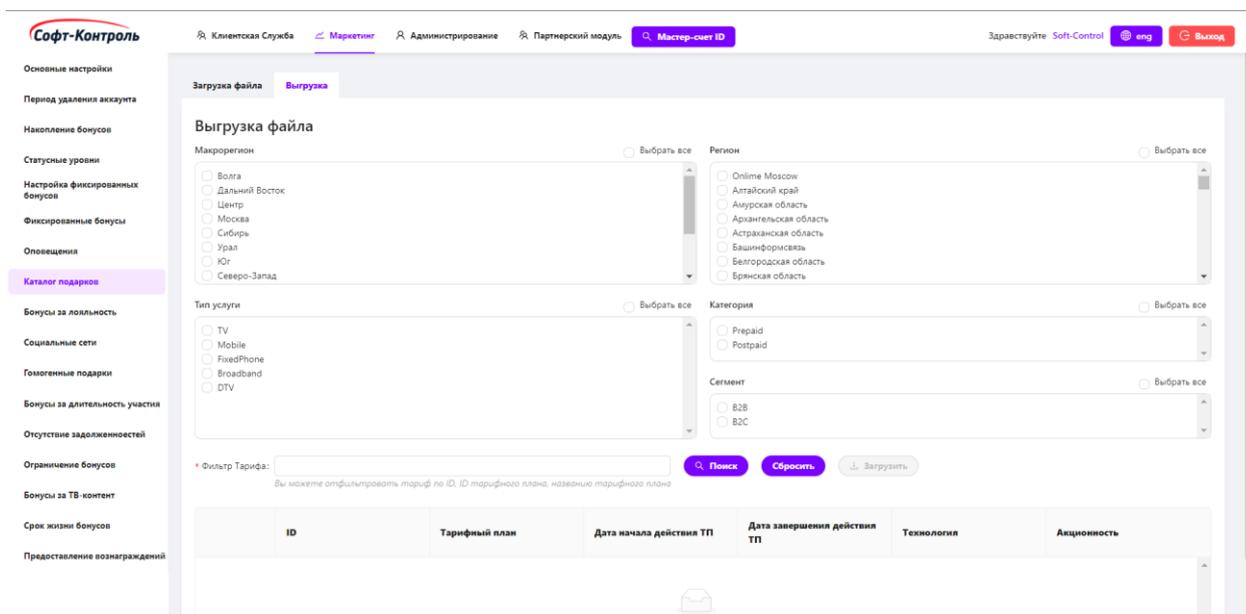


Рисунок 74. Выбор параметров для выгрузки файла

**Макрорегион** (при наличии): блок выбора макрорегиона отображает все существующие макрорегионы. Сотруднику необходимо выбрать необходимый макрорегион, несколько макрорегионов или выбрать сразу все макрорегионы, установив флаг «**Выбрать все**». Если сотрудник авторизовался в бэк-офисе «СІМР» не с правами администратора, в данном поле будет отображен только макрорегион соответствующий учетной записи сотрудника.

**Регион** (при наличии): в зависимости от выбранного макрорегиона, все значения региона появятся в данном блоке. Сотруднику необходимо выбрать необходимый регион, несколько регионов или выбрать сразу все регионы, установив флаг «**Выбрать все**».

**Тип Услуги:** все доступные типы услуги отобразятся в данном блоке. Сотруднику необходимо выбрать необходимый тип услуги, несколько услуг или выбрать сразу все значения, установив флаг «**Выбрать все**».

**Сегмент** (при наличии): все доступные значения сегмента участников (B2C, B2B) отобразятся в данном блоке. Пользователю необходимо выбрать

соответствующие значения. Сотрудник может выбрать необходимый сегмент, несколько сегментов или выбрать сразу все значения, установив флаг «**Выбрать все**».

**Категория:** все доступные значения категории участников (авансовая или кредитная форма) отобразятся в данном блоке. Сотрудник может выбрать необходимую категорию, несколько категорий или выбрать сразу все значения, установив флаг «**Выбрать все**».

**Тарифный план:** после нажатия на кнопку «**Загрузить данные**», все тарифные планы для выбранных критериев появятся в таблице в нижней части страницы.

Для выгрузки файла необходимо нажать на кнопку «**Загрузить файл**».

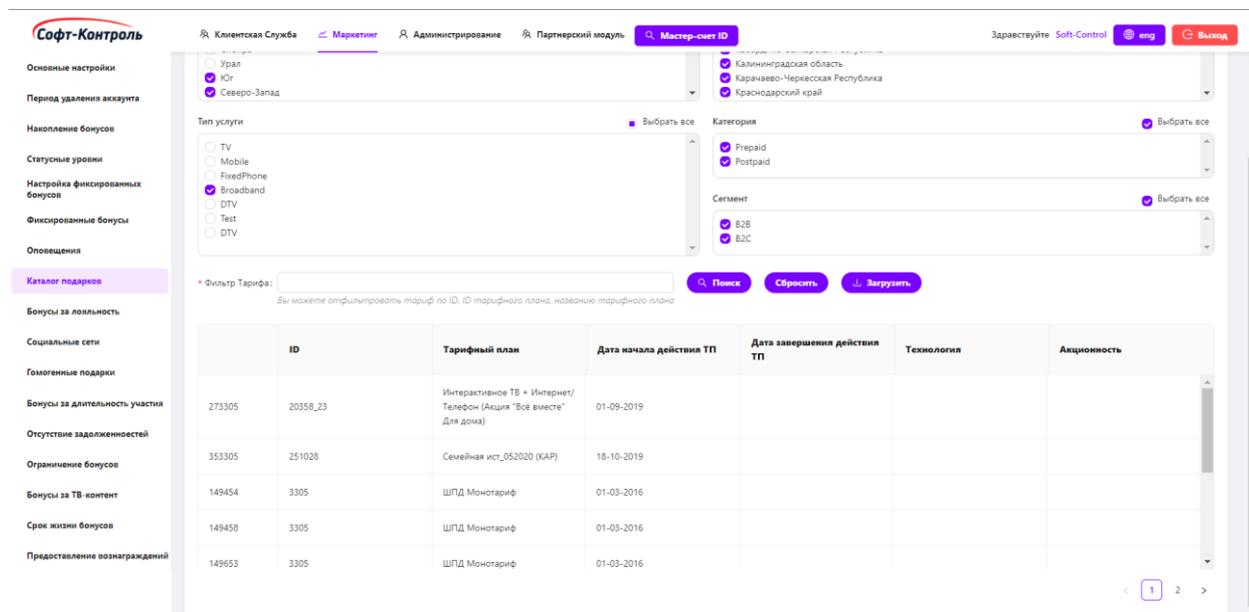


Рисунок 75. Поиск параметров для выгрузки файла

## 4.2.2 Загрузка файла

### 4.2.2.1 Новая загрузка

После того, как правила доступности подарков для тарифных планов настроены в ранее выгруженном файле, необходимо загрузить эти правила в «СІМР».

Пользователю нужно перейти во вкладку «**Загрузка**», и нажать на поле или перетащить файл в это поле, чтобы загрузить файл.

После этого появится окно, где нужно выбрать csv файл на своем компьютере для загрузки, данные в файле должны быть разделены символом (;).

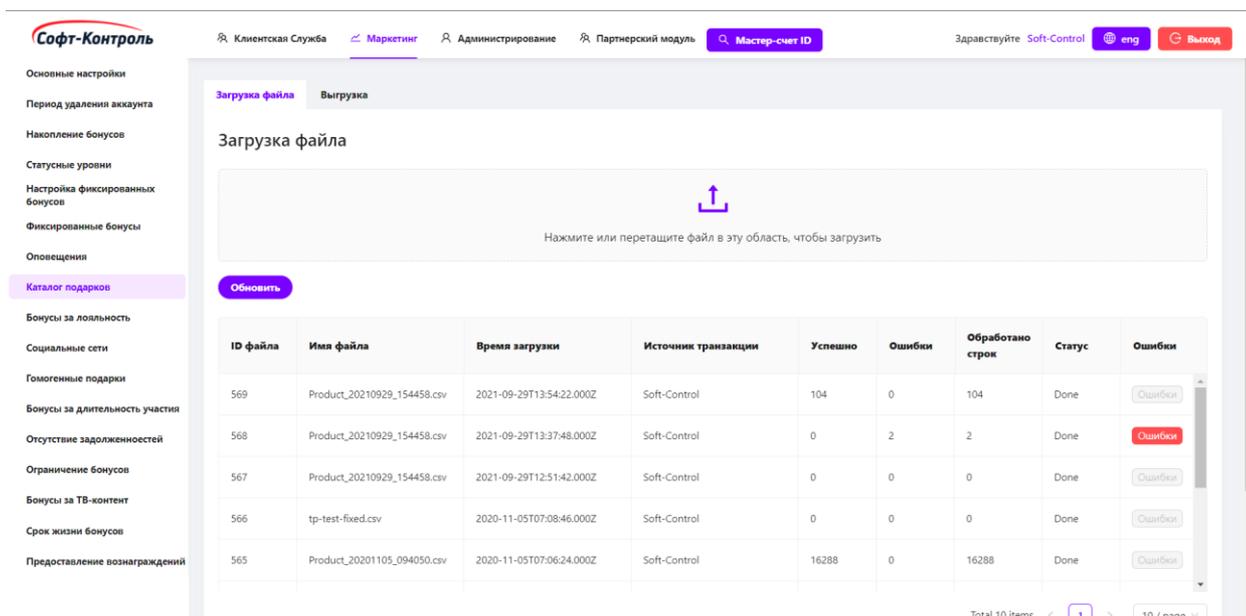


Рисунок 76. Окно выгрузки и загрузки файла

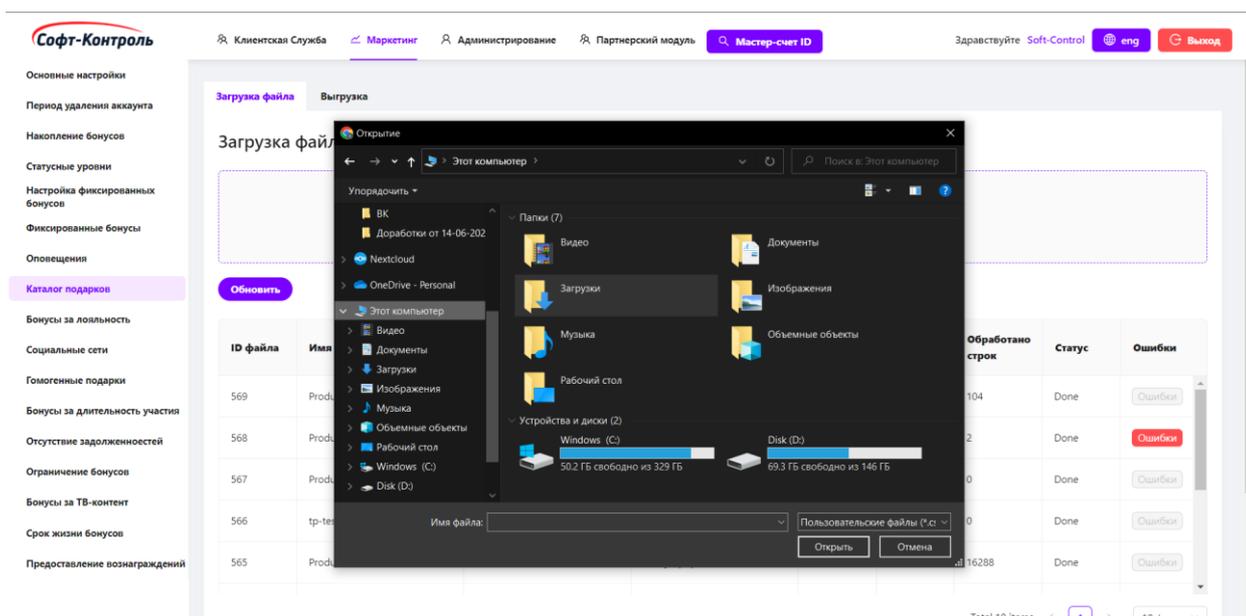


Рисунок 77. Выбор файла из локальной директории

#### 4.2.2.2 Просмотр ошибок загрузки файла

Сотрудник может проверить информацию об ошибках после загрузки файлов путем нажатия на кнопку «Ошибка» в строке статуса загрузки файла в правой части таблицы.

Если файл был загружен без ошибок, данная кнопка будет неактивна.

Идентификатор файла	Имя файла	Время загрузки	Имя пользователя	Строк загружено	Ошибки	Обработано строк	Статус	Error
569	Product_20210929_154458.csv	2021-09-29T13:54:22.000Z	vitaliy.v.popkov@rt.ru	104	0	104	Done	Ошибка
568	Product_20210929_154458.csv	2021-09-29T13:37:48.000Z	vitaliy.v.popkov@rt.ru	0	2	2	Done	Ошибка
567	Product_20210929_154458.csv	2021-09-29T12:51:42.000Z	vitaliy.v.popkov@rt.ru	0	0	0	Done	Ошибка
566	tp-test-fixed.csv	2020-11-05T07:08:46.000Z	vitaliy.v.popkov@rt.ru	0	0	0	Done	Ошибка
565	Product_20201105_094050.csv	2020-11-05T07:06:24.000Z	vitaliy.v.popkov@rt.ru	16288	0	16288	Done	Ошибка

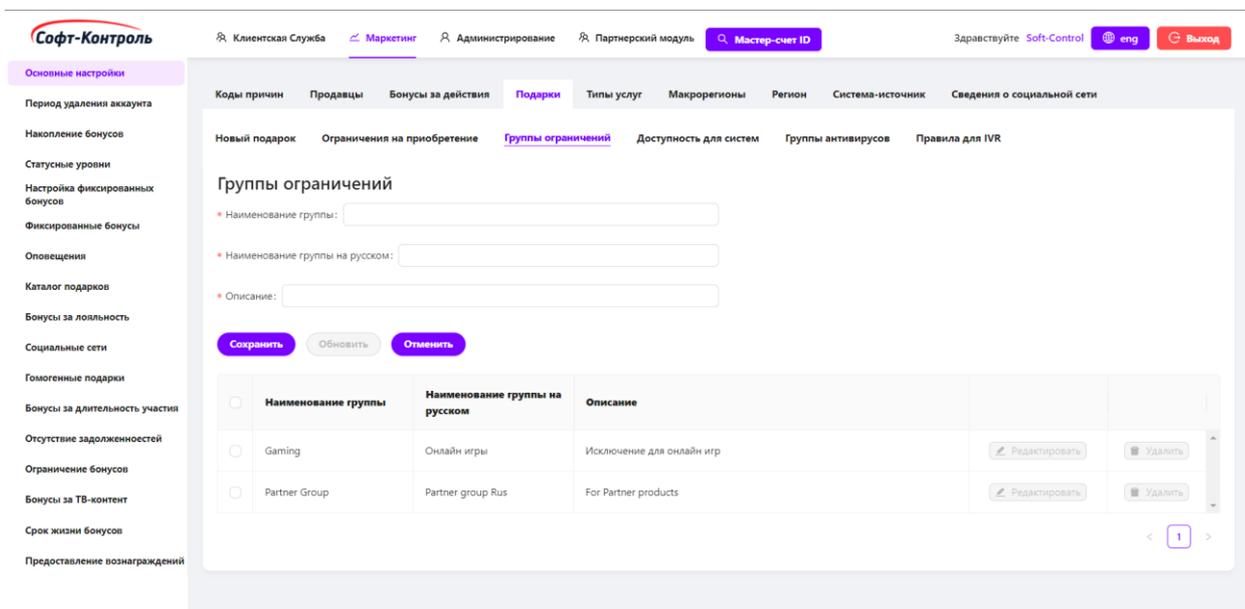
Рисунок 78. Список ошибок загрузки файла

Номер строки считается начиная со второй строчки, т.е. заголовок (названия параметров) в первой строчке файла не считается.

В случае возникновения ошибки в обработке файла, сотруднику необходимо поправить допущенные ошибки (к примеру, убедиться, что регион настроен для подарка или убедиться, что тип услуги подарка совпадает с типом услуги тарифного плана) и снова загрузить обновленные строки тем же путем. В противном случае, все настроенные правила доступности подарков для этого тарифного плана (при наличии) загружены в «СИМР» не будут.

### 4.3 Группы ограничения подарков

Для настройки ограничений на повторное приобретение подарков сотруднику необходимо создать группы, в которые будут включены подарки с различной логикой ограничений.



**Рисунок 79. Группы ограничения подарков**

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование группы:** наименование группы ограничений;
- **Наименование группы на русском:** наименование группы ограничений на русском языке;
- **Описание:** описание группы.

Для создания новой группы необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранной группы заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранную группу.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) группы.

#### **4.4 Правила ограничений на повторное приобретение**

В данной вкладке сотрудники могут настраивать различные правила ограничения на повторное приобретение подарков для созданных групп ограничений.

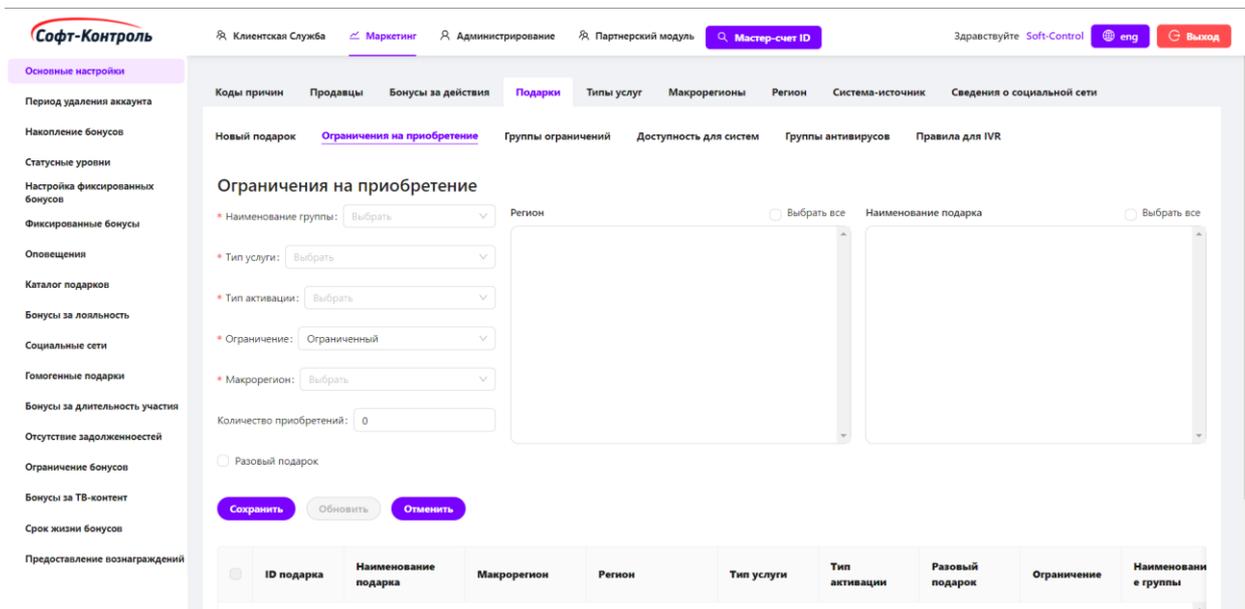


Рисунок 80. Создание правил ограничений

Для создания нового правила, должны быть настроены следующие поля:

- **Наименование группы:** выпадающий список с группами ограничений. Вся настраиваемая логика будет применима в рамках выбранной группы;
- **Тип услуги:** тип услуги, для которой будет настроена группа ограничений для подарков;
- **Тип активации:** доступны следующие типы:
  - Месяцев с момента активации;
  - Дней с момента активации;
  - Следующих дней;
  - Следующих месяцев;
  - Текущий месяц.
- **Ограничение:** необходимо выбрать тип ограничения «Ограничен» / «Неограничен» на повторное приобретение для требуемых подарков;
- **Макрорегион (при наличии):** для каких макрорегионов применимо правило;
- **Регион (при наличии):** для каких регионов применимо правило;

- **Наименование подарка:** список подарков. Фильтрация подарков происходит по выбранным критериям: типа услуг, тип подарка (разовый/периодичный), тип активации, регион (при наличии);
- **Количество приобретений:** используется для настройки правил ограничения разовых подарков. Необходимо указать значение допустимого количества приобретений для данных подарков;
- **Разовый подарок:** если флаг установлен, то правило будет применяться только для разовых подарков. Если же флаг не установлен, то поле **«Количество приобретений»** будет доступно для редактирования, а выпадающий список **«Тип активации»** станет недоступным для редактирования.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации, настроить расчеты начислений и нажать на кнопку **«Сохранить»**.

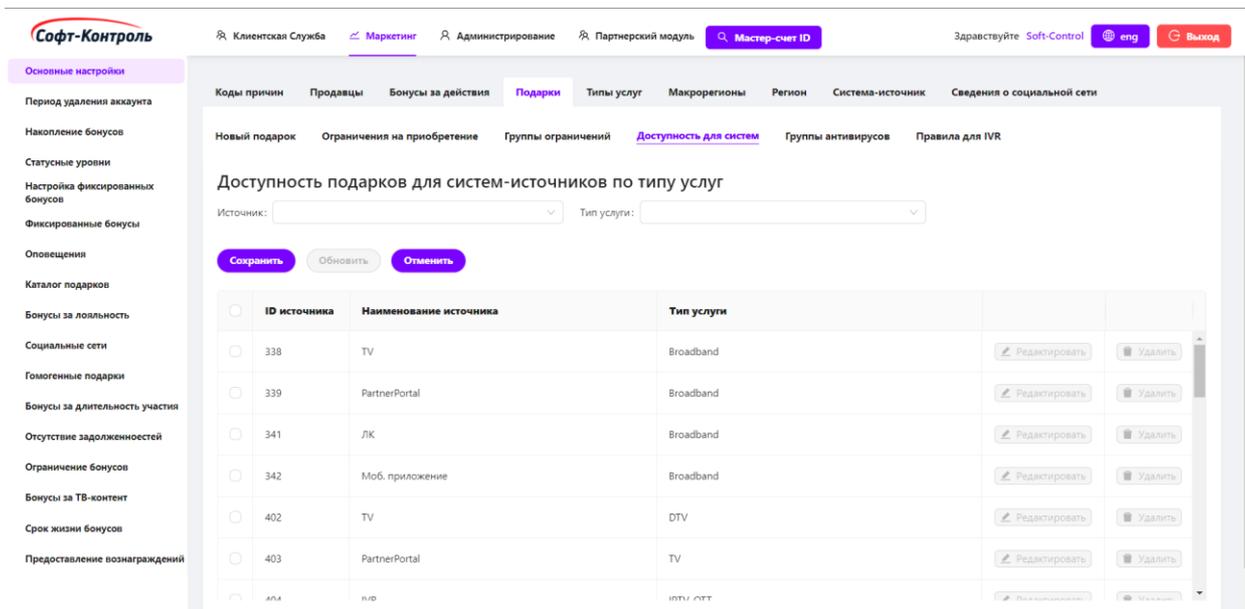
После нажатия на кнопку **«Добавить правило»**, станет доступна возможность добавить новое правило для отдельного подарка из группы.

Кнопка **«Удалить»** полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

#### **4.5 Доступность подарков для систем**

В данной вкладке сотрудники могут настроить доступность подарков для систем-источников по типам услуг. Эти данные используются «СІМР» для определения какие типы подарков могут фигурировать в ответе на запрос каталога подарков.



**Рисунок 81. Доступность подарков для систем**

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Источник:** выпадающий список с системами-источниками;
- **Тип услуги:** выпадающий список типов услуг.

Для создания нового правила необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного правила заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка «**Удалить**» полностью удаляет выбранное правило.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) правила.

## 4.6 Партнерский модуль

### 4.6.1 Управление партнерами

Раздел управления партнерами предоставляет возможность создать учетную запись партнера и управлять партнерским аккаунтом (одобрить / отклонить).

Вкладка делится на две подвкладки:

- Регистрация партнера;
- Управление договором.

### 4.6.1.1 Регистрация партнера

Вкладка «Регистрация партнера» позволяет сотруднику Организации Заказчика создавать, редактировать и приостанавливать новых или существующих партнеров в системе.

Просмотр и управление партнерами позволяет:

- Выполнять возобновление или приостановку действий партнеров;
- Редактировать информацию о партнере.

Софт-Контроль

Клиентская Служба < Маркетинг < Администрирование < Партнерский модуль < Мастер-свет ID

Здравствуйте Soft-Control en ru Выход

Управление партнерами

Управление услугами

Управление предложениями

Правила конвертации

Управление купонами

Статистика

Регистрация партнера Управление договором

Регистрация партнера

Наименование партнера:  \* Password:  \* Адрес:

Короткое Наименование:  \* Подтвердите пароль:  \* Описание:

Email:  \* Контактное лицо:

Внешний партнер:  Требуется привязка:  Приостановлен:

Сохранить Обновить Отменить

ID партнера	Наименование	Короткое Наименование	Email	Контактное лицо	Адрес	Описание	Статус	Тип партнера	
<input type="checkbox"/>									<input type="button" value="Редактировать"/>

Рисунок 82. Регистрация партнера

Для создания нового партнера, должны быть настроены следующие поля:

- **Наименование партнера:** наименование партнера.
- **Короткое Наименование:** наименование партнера для конвертации бонусов через покупку партнерских подарков.
  - Допускаются только прописные английские буквы;
  - Длина должна быть не менее 3 и не более 5 символов;
  - Пробелы и специальные символы не допускаются;
  - Наименование должно быть уникальным для каждого партнера (допускается значение null);
  - Если поле не заполнено, то для данного партнера подарки с типом «конвертация» будут недоступны.

**Электронная почта:** электронная почта менеджера (представителя) со стороны организации Партнера.

**Пароль:** пароль учетной записи менеджера (представителя) со стороны Организации партнера, который будет использоваться для входа в «**Кабинет Менеджера партнера**». Пароль должен быть длиной не менее 5 и не более 10 символов, как минимум с одной заглавной буквой, одной цифрой и одним знаком.

**Контактное лицо:** контактное лицо представителя Организации партнера..

**Адрес:** адрес партнера.

**Описание:** поле для ввода дополнительной информации о партнере.

**Внешний партнер:** индикатор внешнего партнера для Организации Заказчика.

**Требуется привязка:** флаг, определяющий необходимость привязки УЗ. Флаг доступен для настройки только при указании типа партнера – «**Внешний партнер**».

Для создания нового партнера необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранного партнера заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) партнеры.

#### 4.6.1.2 Управление договором

Сотрудник имеет возможность загружать договор, заключенный с партнером в формате PDF. Также, существует возможность загрузки дополнительных документов приложений к договору. После того, как договор будет загружен и сохранен, статус партнера будет изменен на «**Согласован**».

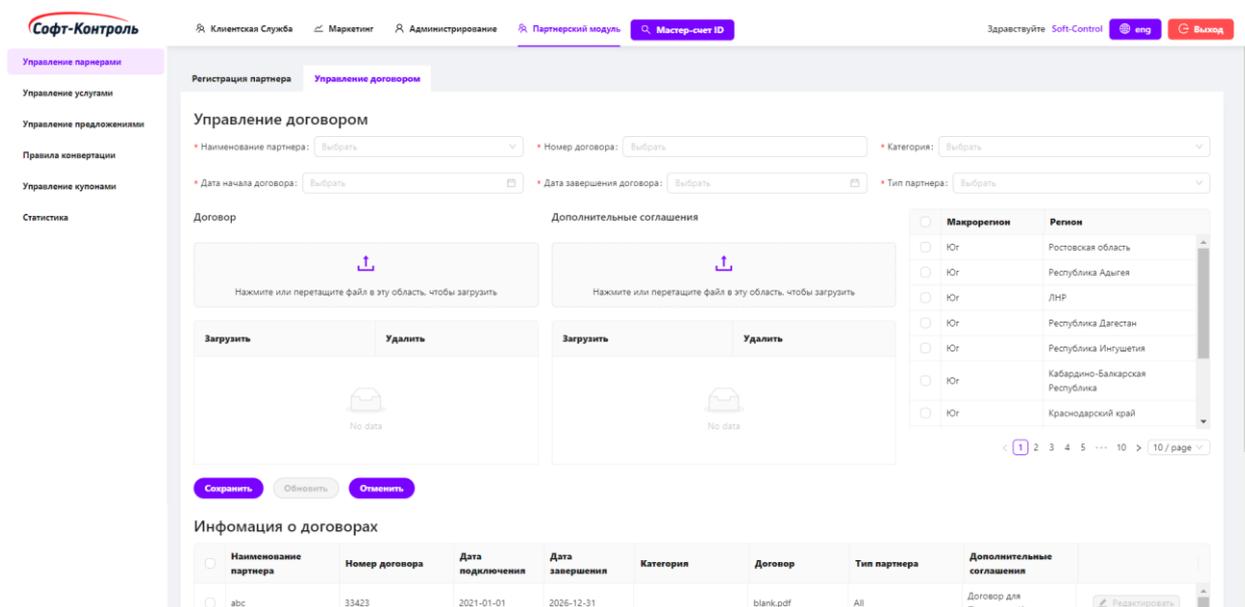


Рисунок 83. Управление договором

Для создания нового партнера, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование партнера:** отображаются партнеры с несогласованными договорами;
- **Номер договора:** номер договора;
- **Дата начала договора:** дата начала договора;
- **Дата завершения договора:** дата завершения договора;
- **Категория:** тип договора Prepaid (предоплата) или Postpaid (постоплата);

- **Тип партнера:** «Предоставляющий» и/или «Списывающий» (бонусы);
- **Договор и Дополнительные соглашения:** поле для загрузки договор и дополнительные соглашения. Необходимо нажать на поле или перетащить файл в эту область, чтобы загрузить;
- **Макрорегион и Регион (при наличии):** макрорегион и регион Партнера (подходит для крупных федеральных Организаций).

Для загрузки договора и подтверждения нового партнера необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация договора для выбранного партнера заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) партнеры.

#### 4.6.2 Управление услугами партнеров

Сотрудник отвечает за рассмотрение и согласование партнерских услуг, созданных менеджером партнера в кабинете менеджера партнера. Сотрудник может просматривать, согласовывать и редактировать информацию об услугах.

The screenshot shows the 'Soft-Control' web application interface. The top header includes the logo 'Софт-Контроль' and navigation links: 'Клиентская Служба', 'Маркетинг', 'Администрирование', 'Партнерский модуль', and 'Мастер-овет ID'. The user is logged in as 'Здравствуй! Soft-Control' with a language selector 'en' and a 'Выход' button.

The left sidebar contains the following menu items: 'Управление партнерами', 'Управление услугами' (highlighted), 'Управление предложениями', 'Правила конвертации', 'Управление купонами', and 'Статистика'.

The main content area is titled 'Управление услугами' and contains a form with the following fields:
 

- Наименование партнера: (text input)
- Наименование Партнера: (text input)
- Регион: (dropdown menu with 'Макрорегион' selected)
- Описание: (text area)
- Адрес: (text area)
- Тип операции: (dropdown menu)
- Цена за единицу: (text input)
- Период действия: (text input)
- Ограничение услуг: (text input)
- Вид подарка: (dropdown menu)
- Приостановлен: (checkbox)

 Below the form are three buttons: 'Подтвердить', 'Обновить', and 'Отклонить'.

Below the form is a table titled 'Созданные услуги':
 

Наименование партнера	Наименование Партнера	Статус	Описание	Адрес	Тип операции	Цена за единицу	Ограничение услуг	Вид подарка	Период действия
No data									

Рисунок 84. Управление услугами партнеров

**Требуется согласование:** услуга еще не согласована сотрудником. Это состояние отображается при создании / обновлении / удалении услуги менеджером партнера.

**Согласовано:** услуга партнера была утверждена сотрудником.

**Отклонено:** услуга партнера была отклонена сотрудником.

Услуги можно редактировать, нажав на кнопку «**Редактирование**» на выбранной из списка услуге. При согласовании / отклонении / редактировании услуги электронное письмо будет отправлено на контактный адрес партнера.

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранной услуги заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

**Наименование партнера:** наименование выбранного партнера.

**Наименование услуги:** услуга выбранного партнера.

**Ограничение услуг:** количество возможных транзакций для услуги.

**Цена за единицу:** цена единицы услуги.

**Описание:** описание услуги.

**Адрес:** адрес предоставления услуги.

**Тип операции:** накопление или списание.

**Регион:** макрорегион или регион предоставления услуги (при наличии – подходит для крупных федеральных компаний).

**Вид услуги:** Физический или Нефизический.

**Период действия:** период действия услуги.

**Приостановлен:** если флаг настроен, то действие услуги приостановлено.

Следующие поля могут быть отредактированы:

- **Описание:** описание услуги;
- **Адрес:** адрес предоставления услуги;
- **Тип операции:** Накопление или Списание;
- **Регион:** макрорегион или регион предоставления услуги (при наличии - подходит для крупных федеральных компаний);

- **Приостановлен:** если флаг настроен, то действие услуги приостановлено.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) услуги.

### 4.6.3 Управление предложениями

В разделе управления предложениями сотрудник может создавать новые предложения или редактировать существующие.

The screenshot shows the 'Soft-Control' web application interface. The main heading is 'Управление предложениями' (Management of offers). The interface includes a sidebar with navigation options: 'Управление партнерами', 'Управление услугами', 'Управление предложениями' (selected), 'Правила конвертации', 'Управление купонами', and 'Статистика'. The main content area contains several form fields for creating or editing an offer, including dropdown menus for partner name, gift type, service name, and offer type. There are also input fields for start and end dates, a 'Найти тариф' (Find tariff) button, and a 'Доступный' (Available) field. At the bottom, there is a table with columns: ID подарка, Наименование партнера, Наименование услуги, Наименование партнера, Статус, Тип операции, Тип подарка, Вид подарка, Дата подключения, Дата завершения, and Завершения транзакции в момент приобретения. The table currently shows 'No data'.

Рисунок 85. Управление предложениями

Для создания нового предложения, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование предложения:** наименование предложения;
- **Наименование партнера:** выбор услуги партнера для настройки предложения;
- **Тип операции:** отображается автоматически в соответствии с настроенным типом партнера;

- **Стоимость в бонусах:** стоимость подарка в бонусах;
- **Тип подарка:** Онлайн или Офлайн подарок:
  - **Онлайн** – подарок активируется у партнера в момент его приобретения участником (при этом «СІМР» взаимодействует с партнером через внешнюю Систему Заказчика для его активации);
  - **Офлайн** – подарок автоматически не активируется («СІМР» заводит заявку для ее дальнейшей активации через Кабинет партнера или если настроен флаг «Завершения транзакции в момент приобретения», то транзакция будет завершена в момент приобретения предложения, т.е. при получении заявки на приобретение предложения «СІМР» завершит транзакцию автоматически без обращения во внешнюю Систему Заказчика.
- **Вид подарка:** Физический или Нефизический;
- **Начало действия:** начало периода действия предложения;
- **Завершение действия:** завершение периода действия предложения;
- **Макрорегион:** макрорегион (при наличии) предоставления предложения;
- **Регион:** регион (при наличии) предоставления предложения.
- **Тарифный план:** тарифный план (при наличии) для предложения;
- **Тип услуги:** тип услуги, для которой будет доступно предложение;
- **Статус:** статусный уровень участника, для которого будет доступно предложение;
- **Доступность:** флаг для настройки доступности подарка для статусных уровней:

- Если уровень выбран как **«Все»**, то блок **«Доступность»** будет доступен для редактирования;
  - Если уровень настроен для определенного статусного уровня, то блок **«Доступность»** будет недоступен для редактирования.
- **Группа купонов:** выпадающий список группы купонов для предложения.  
Перед созданием предложения необходимо предварительно создать группу купонов, которая будет использоваться для генерации купонов при приобретении подарка партнера.
  - **Бесплатное предложение:** если флаг настроен, то предложение является **«бесплатным»**, т.е. таким, которое будет использоваться в другом предложении.
  - **Дополнительный партнер:** наименование Партнера для предоставления бесплатного предложения.
  - **Дополнительное предложение:** предложение для предоставления бесплатно.

Создание предложения будет доступно для партнеров и услуг, находящихся в состоянии **«Согласован»**. Если партнер и услуга не согласованы сотрудником, предложение создать невозможно, услуга не появится в сплывающем списке **«Наименование услуги»**.

Для создания нового предложения необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку **«Сохранить»**.

После нажатия на кнопку **«Редактировать»**, конфигурация выбранного предложения заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

Кнопка **«Удалить»** полностью удаляет выбранное предложение.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) партнерские предложения.

#### 4.6.4 Правила конвертации

Сотрудник может настроить правила конвертации при взаимодействии с внешними партнерами.

Правила конвертации разделяются на два типа:

- Внешний партнер → «СІМР»;
- «СІМР» → Внешний партнер.

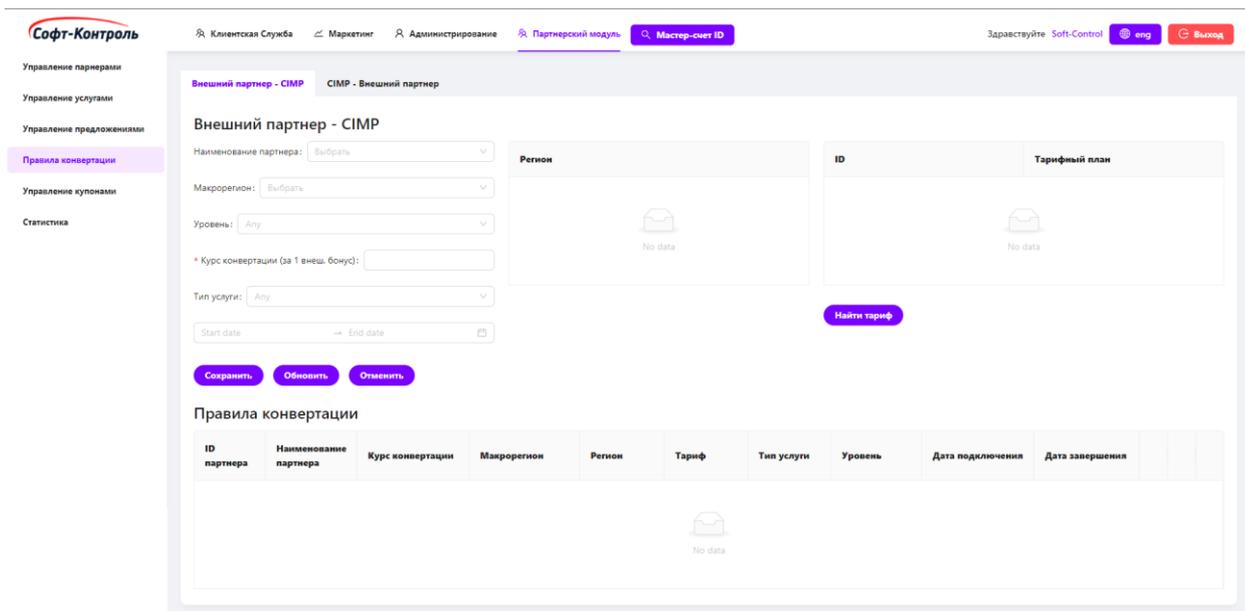
Для конвертации «бонусов внешнего партнера» в «бонусы СІМР» или, наоборот, «бонусов СІМР» в «бонусы внешнего партнера» необходима привязка учетной записи участника в «СІМР» и в системе внешнего партнера.

Привязка может происходить двумя способами:

- Привязка инициируется из партнерской системы с идентификатором Мастер-счета, специальным проверочным кодом и идентификатором внешней учетной записи. «СІМР» проверяет наличие идентификатора Мастер-счета и привязывает эти две учетные записи в «СІМР». «СІМР» предоставляет API для внешней системы Партнера. «СІМР» возвращает информацию об успешной привязке учетных записей. Внешний партнер сохраняет привязку;

- Привязка инициируется клиентом во внешней системе Заказчика с помощью идентификатора Мастер-счета, специального проверочного кода и идентификатора внешней учетной записи. Внешняя система Заказчика должна отправлять запрос внешней партнерской системе для проверки данных. Если учетная запись существует во внешней системе, она отправляет клиенту разовый код. Клиент указывает код во внешней системе Заказчика, а данная система отправляет одноразовый код во внешнюю систему партнера для проверки. Если код во внешней партнерской системе успешно проходит проверку, «СІМР» привязывает обе учетные записи посредством API, который вызывает внешнюю систему Заказчика в «СІМР». «СІМР» отправляет ответ в Личный кабинет или другую систему Заказчика (при наличии) об успешной привязке учетных записей.

При переходе во вкладку «**Внешний партнер - СИМР**», здесь будут отображаться все существующие правила (если таковые уже созданы).



**Рисунок 86. Конвертация бонусов внешнего партнера в бонусы «СИМР»**

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование партнера:** выпадающий список Партнеров;
- **Курс конвертации (за 1 внеш. бонус):** курс конвертации «внешних бонусов» в «бонусы СИМР». Количество бонусов, предоставляемых в «СИМР» за бонусную единицу внешнего Партнера.
- **Макрорегион:** макрорегион (при наличии) применения правила;
- **Регион:** регион (при наличии) применения правила;
- **Уровень:** выпадающий список уровней участника, для которого будет доступно правило;
- **Начало действия:** дата начала действия правила;
- **Завершение действия:** дата завершения действия правила;
- **Тип услуги:** выпадающий список типов услуг, для которых будет доступно правило;
- **Тарифный план(при наличии):** тарифный план в соответствии с регионом для которого будет доступно правило.

Для выполнения конвертации бонусов система Партнера должна передать данные о конвертации в «СІМР» по предоставленному API.

При переходе во вкладку «СІМР - Внешний партнер», здесь будут отображаться все существующие правила (если таковые уже созданы).

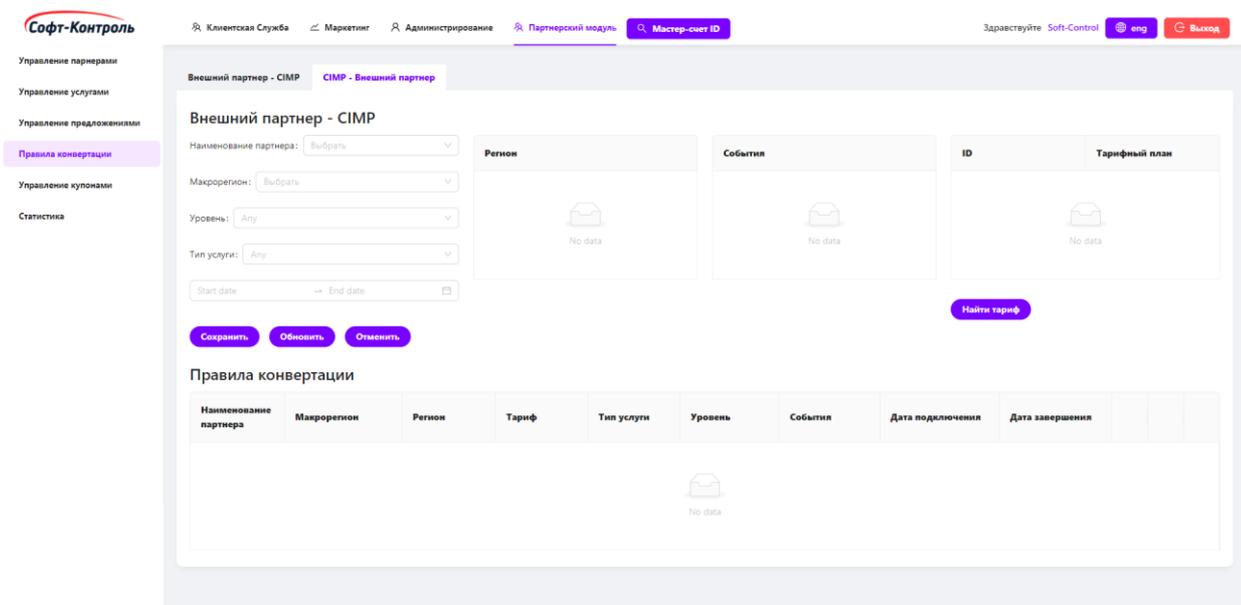


Рисунок 87. Конвертация бонусов «СІМР» в бонусы внешнего партнера

Для создания нового правила, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование партнера:** выпадающий список партнеров.
- **Курс конвертации (за 1 внеш. бонус):** курс конвертации внешних бонусов в бонусы «СІМР». Количество бонусов, предоставляемых в «СІМР» за бонусную единицу внешнего партнера.
- **Макрорегион:** макрорегион (при наличии) применения правила.
- **Регион:** регион (при наличии) применения правила.
- **Уровень:** выпадающий список уровней участника, для которого будет доступно правило.
- **Начало действия:** дата начала действия правила.
- **Завершение действия:** дата завершения действия правила.
- **Тип услуги:** выпадающий список типов услуг, для которых будет доступно правило.

- **Тарифный план** (при наличии): тарифный план в соответствии с регионом, для которого будет доступно правило.
- **События**: тип событий, для которых будет передаваться информация в систему партнера.

Конвертация «СІМР - Внешний партнер» доступна только для внешних Партнеров с настроенным флагом «Требуетя Привязка».

При настройке соответствующего правила «СІМР» передает информацию о транзакциях Мастер-счетов в систему партнера в соответствии с правилами передачи для конвертации бонусов от «СІМР» к внешнему партнеру.

Процесс выглядит следующим образом:

- «СІМР» создает файл с идентификаторами Мастер-счетов, идентификаторами внешних партнеров, транзакциями участника в «СІМР»;
- «СІМР» загружает файл во внешнюю систему Заказчика для дальнейшей передачи в систему внешнего партнера.

#### **4.6.5 Управление купонами**

Группы купонов используются для партнерских предложений. Данные купоны предоставляются участникам, которые купили партнерское предложение для дальнейшего его использования.

Во вкладке «**Управление купонами**» сотрудники могут создавать новые или просматривать и редактировать существующие группы купонов.

Существуют два типа групп купонов:

- **Внутренние** - «СІМР» сам генерирует купоны в соответствии с настроенным форматом;
- **Внешние** - купоны создаются внешней системой и загружаются в «СІМР».

Очередность предоставления купонов устанавливается в порядке их загрузке из файла. Также, существует возможность добавления файлов купонов к уже созданным группам внешних купонов.

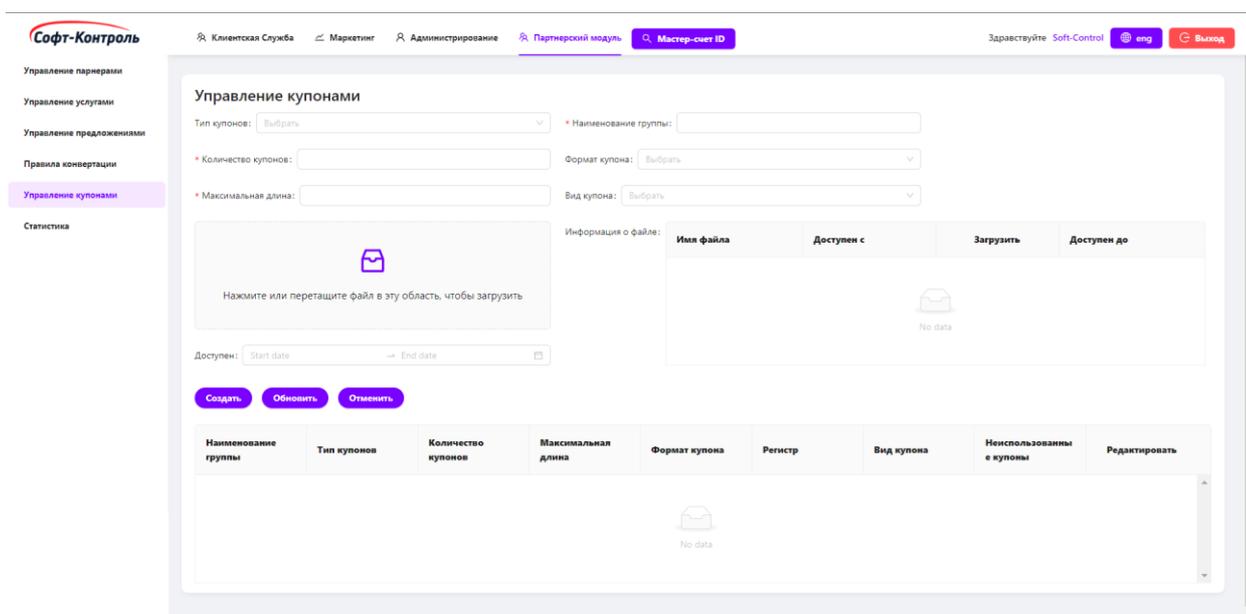


Рисунок 88. Управление купонами

Для создания новой группы купонов, потребуется настроить следующие поля:

- **Тип купонов:** выпадающий список с доступными значениями «Внешний» или «Внутренний»;
- **Наименование группы:** наименование группы купонов;
- **Количество купонов (для внутренних групп):** количество купонов в рамках группы;
- **Максимальная длина (для внутренних групп):** максимальная длина купона;
- **Формат купона (для внутренних групп):** выпадающий список для выбора формата купонов – «Числовой» или «Алфавитно-числовой»;
- **Регистр (для внутренних групп):** выпадающий список для выбора регистра купонов – «Верхний» или «Нижний» (доступно только для «алфавитно-числового» формата);

- **Вид купона (для внутренних групп):** выпадающий список для выбора вида генерации купонов – «Онлайн» или «Офлайн»:
  - Онлайн купоны - купоны, которые будут генерироваться «СИМР» в момент приобретения или предоставления предложения партнера;
  - Офлайн купоны - купоны, которые будут генерироваться «СИМР» в момент создания группы купонов.
- **Загрузка файла (для внешних групп):** поле для загрузки файла с внешними купонами. Необходимо нажать на поле или перетащить файл в эту область, чтобы загрузить;
- **Доступен с (для внешних групп):** дата начала действия внешних купонов из файла;
- **Доступен до (для внешних групп):** дата завершения действия внешних купонов из файла.

Для всех групп купонов есть параметр «**Неиспользованные купоны**» отображающее количество неиспользованных купонов для данной группы купонов (поле только для чтения).

Когда значение количества неиспользованных купонов станет «0», партнерское предложение, для которого используется данная группа купонов, станет недоступным в каталоге подарков.

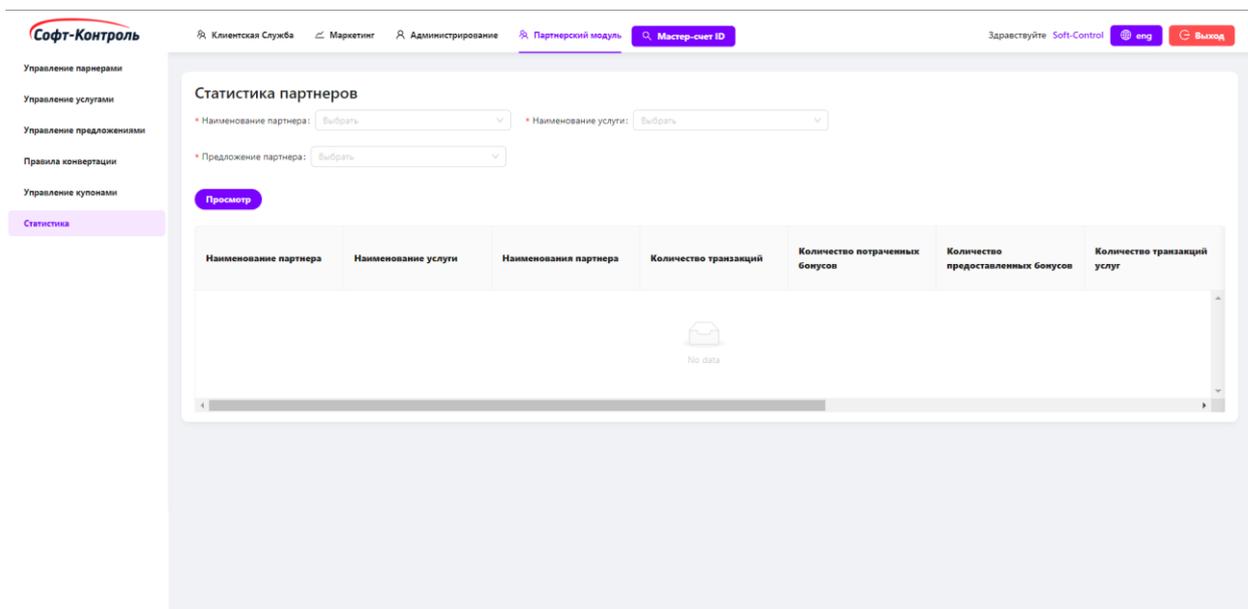
Для создания новой группы купонов необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Сохранить**».

После нажатия на кнопку «**Редактировать**», конфигурация выбранной группы купонов заполнится в соответствующих полях вверху экрана.

В дальнейшем, при переходе в данную вкладку, здесь будут отображаться все существующие (ранее созданные) группы купонов.

#### **4.6.6 Отчетность партнеров**

Сотрудники могут создавать отчеты о статистике использования предложений партнеров на основе следующих фильтров:



**Рисунок 89. Статистика партнеров**

Для создания нового отчета, потребуется настроить следующие поля:

- **Наименование партнера:** выпадающий список для выбора Партнера.
- **Наименование услуги:** выпадающий список для выбора услуги Партнера.
- **Предложение партнера:** выпадающий список для выбора предложения Партнера.

Для создания нового отчета необходимо заполнить все поля конфигурации и нажать на кнопку «**Просмотр**».