Artix Loyalty Management

Веб-приложение Artix Loyalty Management – программное обеспечение, предназначенное для управления системой лояльности торгового предприятия. Сервисы Artix Loyalty Management используются для выполнения следующих операций:

- разграничения доступа специалистов маркетинга к функционалу,
- создания и редактирования схем лояльности,
- создания и редактирования карт клиентов и сертификатов.

Artix Loyalty Management работает совместно с кассовым сервером, что позволяет управлять работой систем лояльности не только в отдельно взятом магазине, но и во всей торговой сети.

Настоящее руководство предназначено для работы администраторов, отвечающих за выполнение операций по настройке ПО кассового сервера, а также для специалистов по маркетингу, выполняющих подготовку и ведение акций лояльности торгового предприятия.

Настоящее руководство содержит информацию по использованию веб-приложения Artix Loyalty Management, включая описание:

- установки и подготовки к работе программного обеспечения,
- разграничения прав доступа пользователей к функционалу сервиса,
- выполнения основных операций,
- правил задания и взаимодействия различных схем лояльности,
- ведения учета клиентов и карт.

Статьи снабжены внутренними ссылками, позволяющими в процессе изучения перейти к просмотру сопутствующего материала.

Используемые термины

Акция – совокупность условий, определяющих воздействие на кассовый чек системы лояльности, результатом которого является предоставление скидки или начисление бонусных баллов для оплаты последующих покупок.

Продолжительность акции – промежуток времени, задаваемый начальными и конечными значениями даты и времени, в пределах которого акция считается активной.

Условия акции – обстоятельства или действия, при выполнении которых акция срабатывает.

Результат акции – некоторое вознаграждение покупателя, получаемое им в результате выполнения определенных действий или стечения обстоятельств, определенных условиями акции.

Объект акции – сущность, к которой применяется результат акции (товарная позиция, чек, набор).

Набор – совокупность товаров, в результате совместного приобретения которых покупатель получает вознаграждение.

Схема лояльности (скидки, начисление/списание бонусов, реклама) – совокупность взаимосвязанных акций, сгруппированных по общему признаку воздействия.

Информация об обновлениях
программных продуктов Artix