

Direct Servise - Сопровождение - Поддержка #4984

Изменение базового бонуса в зависимости от выручки за год

23.11.2020 14:12 - Елена Яблокова

Статус:	Завершена	Дата начала:	23.11.2020
Приоритет:	Обычный	Дата завершения:	28.12.2020
Назначена:	Елена Яблокова	Готовность:	100%
Категория:	2. Настройка CRM (акций и правила)	Оценка трудозатрат:	0.00 час
		Трудозатраты:	0.50 час
Описание Добрый день! Прошу оценить возможность настройки следующей механики в CRM: В определенный момент рассчитывается сумма выручки от клиента за год и формируется размер базового бонуса исходя из правила: 10%, если выручка $\geq 100\,000$ руб. 6% , если выручка $< 100\,000$ руб. 3%, если выручка $< 50\,000$ руб. и т.д. Клиент получает этот бонус в течении года, а затем снова происходит пересчет. Возможно ли сделать это автоматически?			

История

#1 - 24.11.2020 06:12 - Иван Щесюк

- Параметр Назначена изменился с Иван Щесюк на Елена Макарова

#2 - 24.11.2020 18:24 - Елена Макарова

- Параметр Назначена изменился с Елена Макарова на Елена Яблокова

Доброго вечера!

Да, такая механика есть и работает автоматически, но есть ряд деталей. Сейчас для вашего партнера не запущен механизм счетчиков, который осуществляет суммирование покупок за определенный период. И если мы настроим правила в зависимости от сумм покупок за предыдущий год, то все клиенты в течение года будут получать минимальный бонус, т.к. за предыдущий год сумма покупок = 0, эти покупки не учитывались. Подсчет покупок начнется только с момента настройки этого счетчика. Можем предложить здесь несколько вариантов.

1. Настроить счетчик покупок, он будет учитывать все покупки клиента с даты настройки. Затем позже настроить правила от сумм как вы указали, но чтобы вам не ждать год, можно использовать один из других стандартных периодов (месяц, квартал, полугодие). Например настраиваем завтра счетчик покупок, выбираем период месяц, через месяц запускаем новые стандартные правила. Процент бонусов будет рассчитываться исходя из суммы покупок за прошлый месяц.

2. Можно "накрутить" вручную суммы в счетчике за предыдущий год и настроить новые правила сразу. Если это делать нам со своей стороны, то у всех клиентов мы проведем по одному чеку на сумму, равную его сумме покупок за прошлый год. Этот чек будет в CRM, личном кабинете, но мы можем скрыть его в отчетах, чтобы не исказить статистику. Можно обратиться к разработчикам и они сделают это без проведения чека, но нужно уточнять у них оценку стоимости работы.

#3 - 25.11.2020 08:43 - Елена Яблокова

- Параметр Назначена изменился с Елена Яблокова на Вероника Викерева

#4 - 19.01.2021 08:07 - Вероника Викерева

- Параметр Дата завершения изменился на 28.12.2020

- Параметр Статус изменился с Новая на Решена / К закрытию

- Параметр Назначена изменился с Вероника Викерева на Елена Яблокова

- Параметр Готовность изменился с 0 на 80

#5 - 20.01.2021 08:48 - Елена Яблокова

- Параметр Статус изменился с Решена / К закрытию на Завершена

- Параметр Готовность изменился с 80 на 100