

## 1. Бонусы

На текущий момент на сайте уже реализовано накопление бонусов в личном кабинете клиента. После каждого заказа клиенту начисляется 3% бонусов от суммы заказа и бонусы суммируются в личном кабинете.

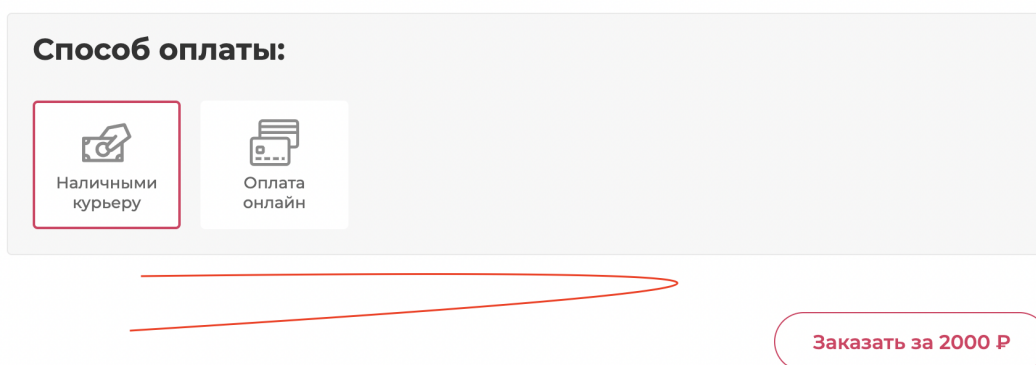
### Мои бонусы

Бонусов на вашем счету

3095 

В ближайшее время мы разработаем удобную систему начисления и списания бонусов и Вы сможете использовать все накопленные баллы при оформлении заказов:)

Необходимо сделать систему списания бонусов. А именно на форму оформления заказа на сайте после выбора способа оплаты вывести вопрос о списании бонусов. Место добавления:



Вопрос будет звучать так:

**Спишем бонусы? :)**

У вас 63 бонуса на счету. Оплатить ими можно до 30% заказа.

Перед вопросом активатор по умолчанию в сером состоянии:



Если клиент хочет списать бонусы, то передвигает активатор:



Клиент может оплатить бонусами не более 30% заказа. Система должна автоматически рассчитывать эту сумму на основе накопленных бонусов в личном кабинете клиента.



При активации опции списания бонусов должна меняться общая сумма заказа на кнопке "Заказать" и в составе заказа.

Здесь:

Заказать за 2000 Р

И здесь:

Состав заказа:

	БУКЕТ #16 - 1 ШТ Размер букета: Д - 20-23 см., В - 40 см.	1700 Р
	ПОДАРОЧНЫЙ НАБОР	0 Р

+ Добавить товары

Стоимость заказа:  
**2000 Р**  
На ваш счет будет начислено 60 бонусов

В CRM в таком случае заказ приходит со скидкой. Сумма списанных бонусов отображается в поле “Скидка”:

Состав заказа <sup>1</sup> Добавить товар +

Товар	III Свойства	III Склад	III Цена	Цена	Кол-во	Скидка	Стоимость
<del>Товар из заказа 1050</del>	Св-ва	0 скла...	0%	4 250 Р	1	0 Р	4 250 Р

Выберите ставку

После списания бонусов в личном кабинете клиента на сайте и в карточке клиента в сgm сумма бонусов должна обновляться.

То есть должна быть реализована постоянная синхронизация количества бонусов в личном кабинете клиента на сайте и в карточке клиента в сgm.

У менеджера должна быть возможность в сgm вручную изменять количество бонусов клиента и это изменение должно передаваться в личный кабинет на сайте.

## 2. Личный кабинет клиента на сайте.

В личном кабинете сейчас реализовано только краткое отображение заказов:

## Мои заказы

История ваших заказов MATE flowers

Создан #47 - 22 февраля 2021 3699 Р (Открытка Конверт,Букет #83)	Создан #48 - 24 февраля 2021 4290 Р (Букет #16,ФОТО К БУКЕТУ,Бомбочка для ванны)
Создан #49 - 25 февраля 2021 3799 Р (Букет #16,Открытка Люблю)	Создан #50 - 1 марта 2021 4499 Р (БУКЕТ #12,Открытка Люблю)
Создан #53 - 10 марта 2021 4249 Р (Букет #16,Открытка Люблю,ОТКРЫТКА С ФОТО)	Создан #54 - 11 марта 2021 2700 Р (Букет #16)

Во-первых заказы нужно расположить по убыванию даты заказа. То есть заказы, сделанные позднее всего, должны быть вначале списка.

У клиента должна быть возможность открыть любой заказ и посмотреть полную информацию по нему (то есть весь состав заказа, адрес, получателя и т.д.).

Также в каждом заказе должна быть кнопка “Повторить заказ”. После ее нажатия происходит проверка наличия на сайте товаров из данного заказа. Если товары доступны сейчас на сайте, то у клиента автоматически открывается новый заполненный заказ, где ему остается только дату и интервал доставки проставить. Если же товаров нет сейчас на сайте, то клиенту выдается уведомление об отсутствии данных товаров и предлагается выбрать другие товары:

“К сожалению, данные товары сейчас отсутствуют :( Вы можете выбрать другие из нашего каталога и оформить заказ.”

### 3. Промокод для друга.

В личном кабинете клиента сейчас есть промокод для друзей:

Получайте бонусы от суммы покупки.  
Делитесь промокодом 300 Р на первую покупку.  
+ 300 бонусов за каждого оформившего заказ друга.

matecode6	Копировать
-----------	------------

Во-первых для каждого клиента этот промокод должен быть уникальным, чтобы мы понимали, от кого пришел новый клиент.

Это поле должно передаваться в карточку клиента в сgm в поле “Промокод для друзей”.

Нужно сделать так, чтобы при оформлении заказа с использованием данного промокода клиенту, чей промокод использован, автоматически начислялись бонусы. И эта информация синхронизировалась с сgm.

#### 4. Промокоды обычные.

У нас также есть ситуации, когда мы сами выдаем клиентам промокоды. Например, промокоды за наши косяки или стимулирующие к совершению покупки промокоды. Сейчас это происходит в ручном режиме. Мы ведем табличку в excel с учетом выданных и использованных промокодов. И при необходимости клиент обращается к менеджеру и оформляет заказ с использованием промокода.

Так как на сайте теперь реализовано поле для ввода промокода, то нужно сделать так, чтобы клиенты могли вбить туда промокод и к заказу применялась бы соответствующая скидка. Для этого надо загрузить в базу сайта логику промокодов, которая будет выглядеть как-то так:

Промокод начинается на SORRY10... - применяется скидка 10%

Промокод начинается на SORRY5... - применяется скидка 5%

Промокод начинается на УРА5... - применяется скидка 5%

Промокод начинается на УРА7... - применяется скидка 7%

и т.д.

Также предусмотреть, что промокоды, начинающиеся на УРА, будут действовать всего 1 месяц.

И запретить повторное использование данных промокодов.