|  |
| --- |
| ООО «Компания ЮСИЭС» |
| **Анкета клиента для заведения точки продаж в системе «r\_keeper Loyalty Start»** | «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2020 г |
| Название заведения (Название до 30 символов, с указанием бренда, юр. лица и сети (если есть)) |  |
| Версия кассового ПО**\*** |  |
| Код ресторана (на стороне кассового ПО) | Внести номер из 9 цифр  |
| Название сервисной компании, контакты (телефон, e-mail) |  |
| Имеется ли режим разделения кассового чека на разные юр. лица (2ФР) | ☐ Да | ☐ Нет |
| Контактное лицо по вопросам внедрения |  |
| Дата и время проведения работ по внедрению в теч. раб. дня(кассовое ПО должно быть настроено, касса должна работать) |  |
| Плановая дата активации r\_keeper Loyalty на точке продаж(не ранее , через 5 дней от даты внедрения) |  |
| E-mail управляющего (и.о. управляющего) для предоставления доступа администратора в личный кабинет r\_keeper Loyalty |  |
| E-mail, ФИО и телефон лица для связи по вопросам получения обучающих материалов по продукту |  |
| E-mail, ФИО и телефон лица для связи по получению обратной связи (обращения гостей, перерывы в работе системы, опасные операции) |  |
| **Данные по точке продаж, поля отображаются в мобильном приложении Sberfood** |
| Фактический адрес заведения |  |
| Телефон заведения |  |
| E-mail заведения |  |
| Сайт заведения |  |
| График работы заведения |  |
| Формат обслуживания | ☐ Есть официанты | ☐ Обслуживание на кассе |
| Формат заведения (кофейня, бургерная, пиццерия и т.д.) |  |
| Кухня (итальянская, грузинская, индийская, китайская и т.д.) |  |
| Средний чек заведения  | 1000 руб. |
| Логотип (Не более 120 КБ, .jpg, .png, .gif, необходимо дать ссылку для скачивания или приложить файл к анкете) |  |
| Описание для гостей заведения | Пример: Ресторан Le Loyal` – это самое романтичное место на улицах старого города. Сюда приходят провести приятный вечер и послушать живую музыку в исполнении лучших тапёров. В меню – классические блюда бенгальской кухни, большой выбор сыров и шоколада. |
| Разрешать ли авторизацию гостей по номеру телефона | ☐ Да | ☐ Нет |
| Требуется подключить СМС-рассылки (запрос о заключении договора с СМС-Центром по тарифам <https://smsc.ru/tariffs/>) | ☐ Да\*\* \*\*приложить к анкете карточку реквизитов | ☐ Нет |
| Значение округления валюты (стоимости) | Указать значение |
| **Раздел для внесения настроек на стороне кассового терминала** |
| Совместимость скидок с типом оплаты r\_keeper Loyalty: Начислять бонусы при наличии скидки в заказе | ☐ Да | ☐ Нет |
| Требуется перенос базы гостей | ☐ Да | ☐ Нет |
|  \* **Минимально поддерживаемая версия 7.6.2. и выше** |  |

**АНКЕТА БОНУСНЫХ МЕХАНИК И МАРКЕТИНГОВЫХ АКЦИЙ\*\***

\*\* Тариф «r\_keeper Loyalty Start» включает: Бонусную механику с 2 рангами и 2 акции (День рождения и Бонус за регистрацию).

 **Вы можете изменить заполненные данные !!!**

**Бонусные Механики**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название ранга** | **бронзовый** | **серебряный** | **золотой** | **платиновый** | **алмазный** | **VIP** |
| **% начисления** | 5 % | 10% | % | % | % | % |
| **Сумма чеков, руб.** | от 0 | до 5000 | от 5000 | - |  |  |  |  |  |  |  |
| **Сумма подтверждения, руб.** | - | 1500 руб / мес |  |  |  |  |

**Укажите максимальный процент заказа, который может быть оплачен бонусами: 50%**

**Маркетинговые акции**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Акции** | **Отметка выбора акций** | **Подарок гостя** | **Условие(я)** |
| **Бонус за регистрацию**Дарит привилегию за первый заказ гостя | ☐  | 300 | За заказ от 1000 рублей |
| **День рождения**Поздравляйте гостей подарком. Акция для гостей, указавших дату рождения в профиле | ☐ | 500 | Действует 7 дней До и 7 дней После даты рождения |
| **Счастливый час**При заказах, совершенных в определенный день и время, гость получает поощрение | ☐ |  |  |
| **Базовая акция**Позволяет подарить привилегии гостям в любой момент времени работы ресторана | ☐ |  |  |
| **Штампики**За совершение действий гость копит отметки. Накопив нужное количество, он получает подарок | ☐ |  |  |
| **N-е блюдо в подарок**Акция, стимулирующая дополнительные продажи блюд | ☐ |  |  |
| **Приведи друга**Гости рекомендуют ваше заведение своим друзьям и получают поощрение, когда они приходят | ☐ |  |  |
| **Комбо по специальной цене**Акция, которая назначает специальную цену на набор блюд | ☐ |  |  |
| **Комбо по скидке**Акция, которая дает скидку за покупку набора блюд | ☐ |  |  |