

Описание продукта

БонусПлюс: программа лояльности, коммуникации и повторные продажи

БонусПлюс — сервис для запуска и управления программой лояльности. Он помогает вести клиентскую базу, настраивать бонусы и статусы карт, запускать акции и маркетинговые активности, отправлять рассылки, работать с мессенджерами, анализировать результат и подключать интеграции.

Решение подходит компаниям, которым важно не просто учитывать скидки и бонусы, а выстраивать управляемую систему повторных продаж: возвращать клиентов, стимулировать рекомендации, собирать отзывы и понимать эффективность акций.

Что получает бизнес

Единая программа лояльности. Правила начисления, списания, статусы карт, клиентская база и отчёты находятся в одном сервисе.

Повторные продажи без ручного контроля. Клиентов можно вовлекать через акции, рассылки, мессенджеры, подарочные бонусы, реактивацию и персональные сценарии.

Контроль клиентской базы. Бизнес видит клиентов, бонусы, покупки, статусы, сегменты и результаты маркетинговых активностей.

Интеграции с учётными системами. В тариф входит одна типовая интеграция; старшие тарифы поддерживают несколько интеграций и API.

Масштабирование по мере роста. Можно начать с базовой лояльности и перейти на тариф с большим лимитом клиентов, акциями, сегментами, рефералами и расширенной аналитикой.

Краткая таблица тарифов

Тариф	Цена в месяц	Цена за год со скидкой 10%	Клиенты	Акции	Маркетинговые активности	Основной фокус
Лайт	3 000 ₽/мес.	32 400 ₽/год	до 900	1	1	Базовый запуск программы лояльности
Стандарт	9 000 ₽/мес.	97 200 ₽/год	до 3 000	1	1	Регистрация, Wallet, расписание, обратная связь
Макс	15 000 ₽/мес.	162 000 ₽/год	до 6 000	20	20	Реактивация, рефералы, NPS, сегменты, API
Макс Про	30 000 ₽/мес.	324 000 ₽/год	до 100 000	50	50	Расширенная аналитика, разные направления, свой домен

Важно по объёму продаж

В каждый тариф включено 2 500 чеков/продаж в месяц. После превышения включённого объёма применяется доплата 0,25 ₽ за каждый дополнительный чек или продажу.

Тарифы подробнее

Тариф «Лайт»	
Стоимость и лимиты	3 000 ₽/месяц; оплата за год со скидкой 10% — 32 400 ₽. Клиентов в программе лояльности: до 900. Акционные механики: 1. Маркетинговые активности: 1.
Для каких задач	Стартовый тариф для запуска базовой программы лояльности с клиентской базой до 900 клиентов. Запуск программы лояльности, ведение базы, 1 акция, 1 маркетинговая активность, ручные рассылки и базовая аналитика.
Что входит	Базовый блок: программа лояльности, статусы карт, продвинутые настройки; возможность подключения МультиБота (MAX, VK, Telegram); тарификация активных подписчиков применяется отдельно после бесплатного лимита; рассылки по базе: Push, SMS, мессенджеры; Push-сообщения отправляются бесплатно без лимитов в Wallet на iPhone и аналогичные приложения на Android; управление клиентской базой; отчёты и аналитика; исключение товаров из лояльности; сопровождение при подключении. Дополнительно: —
Когда нужен тариф выше	Переходите на «Стандарт», когда нужны база до 3 000 клиентов, ссылки регистрации, Wallet-карты, подарочные бонусы ко дню рождения, anti-fraud, брендированный клиентский кабинет, рассылки по расписанию или обратная связь.

Тариф «Стандарт»	
Стоимость и лимиты	9 000 ₽/месяц; оплата за год со скидкой 10% — 97 200 ₽. Клиентов в программе лояльности: до 3 000. Акционные механики: 1. Маркетинговые активности: 1.
Для каких задач	Тариф для бизнеса, которому нужны цифровые карты, дополнительные каналы регистрации, регулярные коммуникации и базовая защита программы. Подходит для программ лояльности до 3 000 клиентов, регистрации из разных каналов, Wallet-карт, поздравлений с днём рождения и плановых коммуникаций.
Что входит	Базовый блок: программа лояльности, статусы карт, продвинутые настройки; возможность подключения МультиБота (MAX, VK, Telegram); тарификация активных подписчиков применяется отдельно после бесплатного лимита; рассылки по базе: Push, SMS, мессенджеры; Push-сообщения отправляются бесплатно без лимитов в Wallet на iPhone и аналогичные приложения на Android; управление клиентской базой; отчёты и аналитика; исключение товаров из лояльности; сопровождение при подключении. Дополнительно: настраиваемые ссылки регистрации клиентов; Wallet-карты лояльности; подарочные бонусы ко дню рождения; защита от мошенничества, anti-fraud; кабинет клиента под ваш бренд; рассылки по расписанию; обратная связь от клиентов.
Когда нужен тариф выше	Переходите на «Макс», когда нужны база до 6 000 клиентов, несколько интеграций и API, реактивация, рефералы, NPS, важные даты, сертификаты, динамические сегменты, роли и права.

Тариф «Макс»	
Стоимость и лимиты	15 000 ₽/месяц; оплата за год со скидкой 10% — 162 000 ₽. Клиентов в программе лояльности: до 6 000. Акционные механики: 20. Маркетинговые активности: 20.
Для каких задач	Тариф для системной работы с удержанием, возвратом клиентов, рефералами, отзывами, сегментами, API и несколькими интеграциями. Подходит для возврата «спящих» клиентов, реферальных механик, NPS, сегментации и интеграционных сценариев.
Что входит	Базовый блок: программа лояльности, статусы карт, продвинутые настройки; возможность подключения МультиБота (MAX, VK, Telegram); тарификация активных подписчиков применяется отдельно после бесплатного лимита; рассылки по базе: Push, SMS, мессенджеры; Push-сообщения отправляются бесплатно без лимитов в Wallet на iPhone и аналогичные приложения на Android; управление клиентской базой; отчёты и аналитика; исключение товаров из лояльности; сопровождение при подключении. Также доступны возможности тарифа «Стандарт». Дополнительно: несколько интеграций и API; регресс статуса карты; реактивация клиентов; реферальная программа; сбор отзывов и NPS; важные даты клиентов; подарочные сертификаты; динамические сегменты клиентов; роли и права доступа.
Когда нужен тариф выше	Переходите на «Макс Про», когда нужна база до 100 000 клиентов, до 50 акций и активностей, товарная аналитика с ABC-анализом, конструктор отчётов, разные направления лояльности, ссылки на домене клиента или скрытие логотипа БонусПлюс.

Тариф «Макс Про»	
Стоимость и лимиты	30 000 ₽/месяц; оплата за год со скидкой 10% — 324 000 ₽. Клиентов в программе лояльности: до 100 000. Акционные механики: 50. Маркетинговые активности: 50.
Для каких задач	Старший тариф для крупных программ лояльности, нескольких направлений, развитой аналитики и более гибкого брендинга клиентского опыта. Подходит для крупных баз, нескольких направлений лояльности, аналитики товаров, настраиваемых отчётов и брендированного клиентского опыта.
Что входит	Базовый блок: программа лояльности, статусы карт, продвинутые настройки; возможность подключения МультиБота (MAX, VK, Telegram); тарификация активных подписчиков применяется отдельно после бесплатного лимита; рассылки по базе: Push, SMS, мессенджеры; Push-сообщения отправляются бесплатно без лимитов в Wallet на iPhone и аналогичные приложения на Android; управление клиентской базой; отчёты и аналитика; исключение товаров из лояльности; сопровождение при подключении. Также доступны возможности тарифов «Стандарт» и «Макс». Дополнительно: товарная аналитика с ABC-анализом; конструктор отчётов; разные направления лояльности; ссылки регистрации на вашем домене; кабинет клиента без логотипа БонусПлюс.
Когда нужен тариф выше	Если требуется больше 100 000 клиентов или нестандартные условия, параметры проекта согласуются отдельно.

Сравнение возможностей по тарифам

В таблице ниже приведён полный перечень возможностей по тарифам. Обозначение «Да» означает, что функция входит в тариф; «—» — функция не входит в тариф; число — лимит по тарифу.

Функция	Лайт	Стандарт	Макс	Макс Про	Описание
Акционные механики	1	1	20	50	Создавайте акции для клиентов: скидки, бонусные предложения, подарки за покупку и другие механики, которые помогают стимулировать повторные продажи.
Маркетинговые активности	1	1	20	50	Объединяйте акции и рассылки в одном разделе: запускайте спецпредложения, отправляйте сообщения клиентам и отслеживайте результат маркетинговых активностей.
Программа лояльности, статусы карт, продвинутые настройки	Да	Да	Да	Да	Создание программы лояльности с уровнями клиентов, условиями перехода между статусами и расширенными настройками правил: стартовые бонусы при регистрации, округления чека, события внешней скидки, валюты и другие параметры.
Возможность подключения МультиБота (MAX, VK, Telegram)	Да	Да	Да	Да	В тариф входит возможность подключения МультиБота: клиенты могут регистрироваться в программе лояльности через Telegram, MAX и VK, получать сообщения, смотреть бонусы, статус карты и доступные предложения. Тарификация активных подписчиков применяется отдельно после бесплатного лимита.
Рассылки по клиентской базе: Push, SMS, мессенджеры	Да	Да	Да	Да	Отправляйте клиентам сообщения вручную: по всей базе или выбранному сегменту. Поддерживаются Push, SMS и мессенджеры; рассылка запускается менеджером, а не автоматически по событию. Push-сообщения отправляются бесплатно в приложения Wallet на iPhone и аналогичные приложения на Android; лимитов нет.
Управление клиентской базой	Да	Да	Да	Да	Добавляйте, редактируйте, фильтруйте и выгружайте клиентов в БонусПлюс. Опция помогает работать с базой: искать нужных клиентов, загружать данные, делать выборки и использовать их для акций и рассылок.
Отчёты и аналитика	Да	Да	Да	Да	Наглядные отчёты и показатели по программе лояльности: клиенты, бонусы, акции, рассылки и эффективность повторных продаж. Помогает быстро понять, что работает, а где нужны изменения.
Исключение товаров из лояльности	Да	Да	Да	Да	Позволяет исключать отдельные товары или группы товаров из правил программы лояльности. Например, не начислять и не списывать бонусы на акционные товары, подарочные сертификаты, услуги доставки или другие позиции, для которых действуют отдельные условия.
Сопровождение при подключении	Да	Да	Да	Да	Специалисты БонусПлюс помогают подключить сервис: настроить типовую интеграцию, загрузить или синхронизировать клиентскую базу и проверить, что основные функции готовы к работе.
Настраиваемые ссылки регистрации клиентов	—	Да	Да	Да	Создавайте отдельные ссылки для регистрации клиентов и размещайте их на сайте, в соцсетях, рассылках, QR-кодах или рекламе. Используйте ссылки для разных каналов, точек продаж и сценариев привлечения, а затем отслеживайте источники регистраций в аналитике.
Wallet-карты лояльности	—	Да	Да	Да	Создавайте цифровые карты лояльности для Wallet: настраивайте дизайн, данные на карте, бонусный баланс и отправляйте клиентам уведомления прямо на карту в телефоне.
Подарочные бонусы ко дню рождения	—	Да	Да	Да	Автоматически поздравляйте клиентов с днём рождения: начисляйте подарочные бонусы и отправляйте сообщение с приглашением вернуться за покупкой. Это помогает использовать день рождения как повод для повторного визита.
Защита от мошенничества, anti-fraud	—	Да	Да	Да	Помогает выявлять подозрительные действия и снижать риск злоупотреблений в бонусной программе: нестандартные начисления, списания бонусов не по правилам и другие нетипичные операции.
Кабинет клиента под ваш бренд	—	Да	Да	Да	Клиентский кабинет можно адаптировать под ваш бренд и сценарии

Функция	Лайт	Стандарт	Макс	Макс Про	Описание
					работы: настроить оформление, нужные разделы и отображение информации о бонусах, статусе, акциях и предложениях.
Рассылки по расписанию	—	Да	Да	Да	Настраивайте отправку сообщений на выбранную дату и время, чтобы заранее готовить коммуникации с клиентами и запускать их без ручного контроля в момент отправки.
Обратная связь от клиентов	—	Да	Да	Да	Клиенты могут отправлять вопросы, отзывы и обращения в мессенджерах. Бизнес получает входящие сообщения и может быстрее реагировать на запросы клиентов по программе лояльности, акциям, бонусам или обслуживанию.
Регресс статуса карты	—	—	Да	Да	Автоматически понижает статус клиента, если он перестаёт выполнять условия программы лояльности: например, делает меньше покупок, снижает сумму трат или долго не проявляет активности. Помогает поддерживать честную систему уровней и привилегий.
Реактивация клиентов	—	—	Да	Да	Возврат спящих клиентов. Настраивайте сценарии для клиентов, которые перестали покупать: сервис определяет период неактивности и помогает отправить подходящее сообщение, чтобы вернуть клиента к покупке.
Реферальная программа	—	—	Да	Да	Бонусы за рекомендации «Приведи друга». Клиенты получают бонусы за приглашение новых покупателей. Такой сценарий помогает привлекать новую аудиторию через рекомендации действующих клиентов.
Сбор отзывов и NPS	—	—	Да	Да	Автоматически собирайте обратную связь после покупки: клиент может оставить отзыв или оценить, насколько он готов рекомендовать вашу компанию. Отслеживайте качество сервиса и находите проблемные точки.
Важные даты клиентов	—	—	Да	Да	Настраивайте подарочные бонусы и сообщения к персональным событиям клиента: дням рождения близких, годовщинам и другим важным датам. Такие поводы помогают делать коммуникацию более личной и стимулировать повторные покупки.
Подарочные сертификаты	—	—	Да	Да	Позволяет продавать и учитывать подарочные сертификаты в программе лояльности: клиент может приобрести сертификат и использовать его для оплаты покупки. Доступно при работе через МойСклад или РМК БонусПлюс.
Динамические сегменты клиентов	—	—	Да	Да	Клиенты автоматически попадают в нужные сегменты по событиям и условиям: например, после покупки, регистрации, участия в акции или достижения определённой суммы трат. Это помогает запускать более точные акции и рассылки без ручной выборки базы.
Роли и права доступа	—	—	Да	Да	Подключайте к личному кабинету сотрудников и ограничивайте доступ к разделам сервиса в зависимости от их задач. Маркетолог может работать с акциями и рассылками без доступа к финансам, а менеджер — только смотреть клиентов и операции.
Несколько интеграций и API	—	—	Да	Да	Подключайте к БонусПлюс несколько систем и каналов обмена данными, а также используйте расширенные API-возможности для интеграции с сайтом, мобильным приложением, CRM, кассовым ПО, 1С, МойСклад или внутренними сервисами. Подходит для компаний, у которых данные о продажах, клиентах и бонусных операциях поступают из разных источников или требуется индивидуальная схема обмена.
Товарная аналитика с ABC-анализом	—	—	—	Да	Анализируйте продажи по товарам: смотрите вклад товаров в выручку, ABC-анализ ассортимента, популярные товарные пары и сопутствующие покупки. Фильтры по магазинам и датам помогают сравнивать результаты по точкам продаж и периодам.
Конструктор отчётов	—	—	—	Да	Создавайте настраиваемые отчёты по результатам работы программы лояльности: клиентам, покупкам, бонусам, акциям, рассылкам и другим показателям. Конструктор помогает получать нужные срезы данных без обращения к разработчикам.

Функция	Лайт	Стандарт	Макс	Макс Про	Описание
Разные направления лояльности	—	—	—	Да	Создавайте разные ветки программы лояльности внутри одного кабинета: для опта, розницы, отдельных направлений бизнеса или групп клиентов. Это удобно, когда для разных аудиторий нужны разные правила начисления, списания и статусы карт.
Ссылки регистрации на вашем домене	—	—	—	Да	Настроим ссылки регистрации на домене вашей компании, чтобы клиенты переходили по фирменному адресу при вступлении в программу лояльности. Настройка выполняется на этапе запуска совместно со специалистами БонусПлюс и администратором вашего домена.
Кабинет клиента без логотипа БонусПлюс	—	—	—	Да	Позволяет скрыть логотип БонусПлюс в клиентском личном кабинете, чтобы интерфейс выглядел ближе к бренду вашей компании. Подходит, если вы хотите, чтобы клиент воспринимал кабинет как часть вашего сервиса.

Как выбрать тариф

Тариф	Когда выбирать
Лайт	Базовая программа лояльности до 900 клиентов: бонусы, статусы, база, 1 акция, 1 маркетинговая активность, ручные рассылки, отчёты.
Стандарт	Wallet-карты, ссылки регистрации, подарочные бонусы ко дню рождения, расписание рассылок, обратная связь и клиентский кабинет под бренд.
Макс	Возврат клиентов, рефералы, NPS, важные даты, подарочные сертификаты, динамические сегменты, роли, права, API и несколько интеграций.
Макс Про	Крупная база до 100 000 клиентов, 50 акций/активностей, ABC-анализ, конструктор отчётов, разные направления лояльности, свой домен и скрытие логотипа.

Когда тариф становится мал

Эти признаки помогают менеджеру понять, когда текущего тарифа уже недостаточно и клиенту нужно предложить следующий уровень.

Тариф	Признак, что тариф мал
Лайт	База приближается к 900 клиентам или нужны Wallet-карты, рассылки по расписанию, ссылки регистрации, брендированный кабинет или обратная связь.
Стандарт	Нужны реактивация клиентов, рефералы, NPS, подарочные сертификаты, динамические сегменты или несколько интеграций/API.
Макс	Нужны база до 100 000 клиентов, ABC-анализ, конструктор отчётов, разные направления лояльности, ссылки регистрации на домене клиента или скрытие логотипа БонусПлюс.
Макс Про	Следующий тариф не указан. При превышении лимитов или нестандартных требованиях условия согласуются индивидуально.

Типовые сценарии использования

Сценарий	Задача	Функционал	Доступность
Запуск программы лояльности	Настроить правила, статусы и клиентскую базу	Программа лояльности, статусы карт, сопровождение, типовая интеграция	Все тарифы
Начисление и списание бонусов	Управлять бонусной логикой и исключениями	Программа лояльности, исключение товаров из лояльности	Все тарифы
Акции и спецпредложения	Стимулировать повторные покупки	Акция механики	Все тарифы: 1 / 1 / 20 / 50
Маркетинговые активности	Объединить акцию и рассылку, отслеживать результат	Маркетинговые активности	Все тарифы: 1 / 1 / 20 / 50
Рассылки по базе	Сообщать клиентам об акциях и предложениях	Push, SMS, мессенджеры	Все тарифы; SMS отдельно; Push бесплатно без лимитов
Рассылки по расписанию	Готовить коммуникации заранее	Рассылки по расписанию	Стандарт, Макс, Макс Про
Возврат «спящих» клиентов	Вернуть клиентов, которые перестали покупать	Реактивация клиентов	Макс, Макс Про
Отзывы и NPS	Получать обратную связь после покупки	Сбор отзывов и NPS	Макс, Макс Про
Реферальная программа	Привлекать клиентов через рекомендации	Реферальная программа	Макс, Макс Про
Подарочные сертификаты	Продавать и учитывать сертификаты	Подарочные сертификаты	Макс, Макс Про; через МойСклад или РМК БонусПлюс
Разные направления лояльности	Разделить правила для опта, розницы, направлений или групп клиентов	Разные направления лояльности	Макс Про
Несколько юриц	Объединить несколько юриц в одной программе	Единая программа лояльности для нескольких юриц	Одинаковый тариф у всех участников, не ниже «Стандарт»
Динамическая сегментация	Автоматически распределять клиентов по событиям и условиям	Динамические сегменты клиентов	Макс, Макс Про

МультиБот: лояльность в мессенджерах

МультиБот — единый канал общения с клиентами в Telegram, MAX и VK, встроенный в программу лояльности БонусПлюс. В тариф входит возможность подключения МультиБота; тарификация активных подписчиков применяется отдельно после бесплатного лимита. Клиенты могут регистрироваться, смотреть бонусы, статус карты и QR-код, получать сообщения, акции, напоминания и доступные предложения. Бизнес может получать обращения клиентов в мессенджерах.

Клиент взаимодействует с программой лояльности в привычном мессенджере.

Бизнес получает канал для акций, напоминаний и входящих обращений.

Тарификация считается по активным уникальным подписчикам, а не по количеству подключённых мессенджеров.

Если один клиент подписан, например, в Telegram и MAX, он учитывается один раз.

Объём активных уникальных подписчиков МультиБота	Стоимость
Первые 100 активных уникальных подписчиков	бесплатно
До 1000 активных уникальных подписчиков	1 500 ₽/месяц
Далее	1,5 ₽/месяц за уникального клиента

Включённые услуги и платные опции

Включено в тарифы

Услуга	Описание
Сопровождение при подключении	Специалисты БонусПлюс помогают подключить сервис: настроить типовую интеграцию, загрузить или синхронизировать клиентскую базу и проверить, что основные функции готовы к работе.
Одна типовая интеграция	В тариф включено подключение одной типовой интеграции с CRM, WMS, кассовым ПО, МойСклад, 1С или другой поддерживаемой системой. Типовая интеграция позволяет синхронизировать товары, клиентов, контрагентов, продажи и бонусные операции.
Техническая поддержка	Помощь по настройкам, функциям личного кабинета, программе лояльности, акциям, рассылкам, интеграциям и типовым техническим ситуациям. Поддержка доступна ежедневно, включая выходные и праздничные дни, с 7:00 до 19:00 по московскому времени.
Push-сообщения	Push-сообщения отправляются бесплатно в приложения Wallet на iPhone и аналогичные по функционалу приложения на Android. Лимитов на Push-сообщения нет.

Оплачивается отдельно

Опция / условие	Что это значит
Дополнительные чеки/продажи сверх пакета	В каждый тариф включено 2 500 чеков/продаж в месяц. После превышения — 0,25 ₽ за каждый дополнительный чек или продажу.
SMS-сообщения	Тариф SMS-провайдера + сервисная комиссия БонусПлюс 0,75 ₽ за каждое сообщение.
МультиБот	Тарификация активных подписчиков применяется отдельно после бесплатного лимита: первые 100 активных уникальных подписчиков бесплатно; до 1000 — 1 500 ₽/месяц; далее — 1,5 ₽/месяц за активного уникального подписчика.
Расширенный лимит API-запросов	Дополнительный пакет API: +3 600 запросов в час за 5 000 ₽/месяц.
Несколько программ лояльности в одном кабинете	Для одного юридического лица можно вести несколько отдельных программ лояльности в одном личном кабинете. Подходит, если у компании есть разные бизнесы, бренды или направления, которым нужны собственные правила, настройки, клиентские базы, акции и условия лояльности. Каждая программа подключается и оплачивается по своему тарифу. Баланс денежных средств общий для всех бизнесов внутри одного ЛК БонусПлюс.
Несколько программ лояльности в одном кабинете, частный случай при интеграции с МойСклад	Позволяет вести несколько отдельных программ лояльности в одном личном кабинете для одного юридического лица. Подходит, если у компании есть разные бизнесы, бренды или направления, которым нужны собственные правила, настройки, клиентские базы, акции и условия лояльности. Первый созданный бизнес в ЛК БонусПлюс оплачивается через оплату подписки на решение БонусПлюс в ЛК МойСклад, все последующие бизнесы оплачиваются по своему тарифу, вне зависимости от способа подключения к сервису БонусПлюс. Баланс денежных средств общий для всех бизнесов внутри одного ЛК БонусПлюс.
Несколько юрлиц	Несколько юридических лиц могут работать в одной общей программе лояльности в рамках одного личного кабинета БонусПлюс. Каждое юрлицо отдельно подключает и оплачивает подписку через свой аккаунт у стороннего агента, например МойСклад и/или Эвотор. На стороне БонусПлюс такие подключения объединяются в один ЛК с едиными правилами, бонусами и условиями для клиентов. У всех участников должен быть одинаковый тариф не ниже «Стандарт».
Нестандартная интеграция / доработка обмена	Если требуется нестандартная логика, доработка обмена или интеграция вне готового сценария, сроки могут увеличиться, а работы оплачиваются отдельно после оценки техническими специалистами БонусПлюс.

Как проходит подключение

Этап	Что делает БонусПлюс	Что требуется от клиента
1. Выбор тарифа	Сопоставляем объём клиентской базы, нужные сценарии и лимиты с тарифами.	Определить текущий объём базы и подготовить ТЗ в свободной форме: правила лояльности, каналы коммуникации и стартовые сценарии.
2. Типовая интеграция	Помогаем настроить одну типовую интеграцию с поддерживаемой системой.	Если нужна помощь специалиста БонусПлюс — предоставить доступ к учётной системе, обычно через удалённый рабочий стол. Если клиент настраивает интеграцию самостоятельно, отдельный доступ может не потребоваться.
3. Клиентская база	Помогаем загрузить или синхронизировать клиентскую базу.	Заполнить клиентскую базу в формате, который предоставляет БонусПлюс, и передать файл для загрузки или синхронизации.
4. Проверка готовности	Проверяем, что основные функции готовы к работе.	Принять участие в проверке сценариев, которые будут использоваться на старте.
5. Нестандартные работы	Если нужна нестандартная логика, оцениваем объём и условия отдельно.	Согласовать доработки, сроки и оплату дополнительных работ.

При технической возможности типовой запуск возможен от одного дня. Если требуется доработка или нестандартная интеграция, условия, сроки и стоимость согласуются отдельно.

Что подготовить для запуска

Что подготовить	Комментарий
ТЗ в свободной форме	ТЗ — отправная точка для настройки. В нём желательно описать правила лояльности, каналы коммуникации и стартовые сценарии.
Клиентская база	БонусПлюс предоставляет формат для загрузки. Клиент заполняет файл и передаёт его для загрузки или синхронизации.
Доступы к учётной системе	Нужны, если клиенту требуется помощь специалиста БонусПлюс. Обычно используется удалённый рабочий стол.
Данные по точкам и юрлицам	Обычно подтягиваются по интеграции. Если требуется нестандартная логика, это фиксируется в ТЗ или отдельном согласовании.

Что автоматизирует БонусПлюс

Задача	Как автоматизируется	Доступность
Учёт бонусов и статусов	Единые правила программы лояльности, статусы карт и продвинутые настройки.	Все тарифы
Расчёт условий по товарам	Исключение отдельных товаров или групп товаров из правил лояльности.	Все тарифы
Информирование клиентов	Рассылки по базе: Push, SMS, мессенджеры.	Все тарифы; SMS отдельно; Push бесплатно без лимитов
Запланированные коммуникации	Рассылки по расписанию без ручного запуска в момент отправки.	Стандарт, Макс, Макс Про
Акции и рассылки	Акционные механики и маркетинговые активности объединяют предложение, сообщение и результат.	Все тарифы с лимитами 1/1/20/50
Сегментация	Динамические сегменты клиентов по событиям и условиям.	Макс, Макс Про
Возврат клиентов	Реактивация клиентов, которые давно не покупали.	Макс, Макс Про
Рефералы	Реферальная программа с бонусами за приглашение новых покупателей.	Макс, Макс Про
Отзывы и NPS	Сбор отзывов и оценок после покупки.	Макс, Макс Про
Отчётность	Отчёты и аналитика; на старшем тарифе — конструктор отчётов.	Все тарифы; конструктор — Макс Про

Примеры применения по типам бизнеса

Тип клиента	Как использовать	Подходящий тариф / условие
Розница	Акции, бонусы, исключение товаров из лояльности, Wallet-карты, рассылки, отчёты.	Лайт — базовый запуск; Стандарт — Wallet и расписание; Макс — реактивация и рефералы; Макс Про — товарная аналитика и разные направления.
Услуги	Клиентская база, бонусы, сообщения, подарочные бонусы ко дню рождения, обратная связь, важные даты, NPS.	Стандарт — регулярные коммуникации; Макс — отзывы, важные даты и реактивация.
Сеть точек	Ссылки регистрации по каналам и точкам, роли и права, аналитика с фильтрами по магазинам и датам.	Стандарт — ссылки; Макс — роли и несколько интеграций/API; Макс Про — аналитика по магазинам и расширенные отчёты.
Опт/розница	Разные ветки программы лояльности для опта, розницы, направлений или групп клиентов.	Макс Про.
Несколько брендов или направлений одного юрлица	Несколько отдельных программ лояльности в одном личном кабинете.	Каждая программа подключается и оплачивается по своему тарифу.
Несколько юридических лиц	Единая программа лояльности с общими правилами, бонусами и условиями для клиентов.	Одинаковый тариф у всех участников, не ниже «Стандарт»; каждое юрлицо платит отдельно через аккаунт у стороннего агента.

Частые вопросы

Вопрос	Ответ
Что входит в тариф?	Программа лояльности, статусы карт, продвинутые настройки, возможность подключения МультиБота, ручные рассылки по базе, управление клиентской базой, отчёты и аналитика, исключение товаров из лояльности, сопровождение при подключении, 2 500 чеков/продаж в месяц и одна типовая интеграция. Тарификация активных подписчиков МультиБота применяется отдельно после бесплатного лимита.
Как считать сообщения?	SMS: тариф SMS-провайдера + 0,75 ₽ комиссии БонусПлюс за сообщение. Push-сообщения отправляются бесплатно в приложения Wallet на iPhone и аналогичные по функционалу приложения на Android, лимитов нет. МультиБот считается по активным уникальным подписчикам.
Что делать с лимитом чеков?	В каждый тариф включено 2 500 чеков/продаж в месяц. При превышении применяется доплата 0,25 ₽ за каждый дополнительный чек или продажу.
Как работают интеграции?	В тариф включено подключение одной типовой интеграции. Несколько интеграций и API входят в «Макс» и «Макс Про». Нестандартная логика или доработка обмена могут увеличить сроки и оплачиваться отдельно.
Зачем нужен МультиБот?	Это единый канал в Telegram, MAX и VK: регистрация, бонусы, статус карты, QR-код, сообщения, акции, напоминания и обращения клиентов. В тариф входит возможность подключения МультиБота; тарификация активных подписчиков применяется отдельно после бесплатного лимита.
Как подключаются подарочные сертификаты?	Подарочные сертификаты входят в «Макс» и «Макс Про». Функция доступна при работе через МойСклад или РМК БонусПлюс.
Можно ли работать с несколькими юрлицами?	Да. Несколько юридических лиц могут работать в одной общей программе лояльности в рамках одного личного кабинета БонусПлюс. У всех участников должен быть одинаковый тариф не ниже «Стандарт», каждое юрлицо оплачивает подписку отдельно.
Когда нужен переход на старший тариф?	При росте клиентской базы, количества акций/активностей или появлении функций, которых нет в текущем тарифе: Wallet и расписание — «Стандарт», реактивация/рефералы/NPS/сегменты/API — «Макс», ABC/конструктор отчётов/разные направления/свой домен — «Макс Про».
Почему такая стоимость?	Стоимость зависит от уровня тарифа: объёма клиентской базы, лимита акционных механик и маркетинговых активностей, а также набора инструментов. Чем выше тариф, тем больше сценариев удержания, аналитики, интеграций и брендирования доступно клиенту.
Что оплачивается отдельно?	Дополнительные чеки/продажи сверх 2 500 в месяц, SMS, МультиБот сверх бесплатного порога, расширенный лимит API, дополнительные программы лояльности, нестандартные интеграции и доработки обмена.

Условия предложения

Цены действуют в рамках тарифной сетки 2026 года.

Цены указаны без НДС: ООО «Инфопуш» работает без НДС, отдельно НДС в платёжных документах не выделяется.

Доступна оплата за месяц или за год со скидкой 10%.

В каждый тариф включено 2 500 чеков/продаж в месяц; сверх лимита — 0,25 ₽ за чек или продажу проведённую с применением сервиса БонусПлюс.

SMS, МультиБот сверх бесплатного порога, расширенный API, дополнительные программы лояльности, нестандартные интеграции и доработки обмена оплачиваются отдельно.

Push-сообщения отправляются бесплатно в приложения Wallet на iPhone и аналогичные по функционалу приложения на Android; лимитов нет.

Если требуется больше 100 000 клиентов или нестандартные условия подключения, параметры проекта согласуются индивидуально.