

БонусПлюс

программа лояльности, коммуникации и повторные продажи

Клиентская презентация 2026

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.

ОФФЕР

Автоматизируем вашу программу лояльности для роста прибыли

Настраиваем систему под ваш бизнес, анализируем эффективность и стимулируем повторные покупки за счёт коммуникации с клиентами.

Мы предлагаем мощный программный продукт, который помогает вашему бизнесу запустить эффективную программу лояльности, позволяя собирать, хранить и анализировать данные о продажах. Это позволяет выстраивать грамотную коммуникацию с покупателями и запускать маркетинговые инструменты с полным контролем себестоимости и выручки.



ЦЕННОСТЬ

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.

ПОЧЕМУ МЫ

Почему клиенты выбирают БонусПлюс

Стабильность

БонусПлюс

Обслуживает более 1500 компаний

Качество

БонусПлюс

Работает с 2017 года

Удобство

Быстро и просто

БонусПлюс можно внедрить в компанию за 24 часа

Интеграции

БонусПлюс интегрирован с системами учета и смарт-кассами, имеет API для интеграции с индивидуальными решениями.

Портфель клиентов

Обслуживаем более 1500 компаний от маленьких островков самозанятых до крупных сетей с сотнями магазинов из разных сфер розничного бизнеса.

Инструменты

CRM

Программа лояльности

Конструктор Акций и Купонов

Сегменты и Триггеры

Mini App в MAX-Бот,Telegram-Бот и VK-Бот

Оmnиканальная коммуникация: PUSH, SMS, E-mail, Электронные карты Wallet

БонусПлюс не бежит сломя голову

Наш приоритет – это качественно работающие инструменты для работы с клиентским списком, а не постоянное создание новых функций и их усложнение.

ЗАДАЧИ

Решаемые задачи

- Стимулируйте повторные продажи
- Увеличивайте средний чек
- Контролируйте отток клиентов
- Мониторьте удовлетворенность клиентов
- Привлекайте новых клиентов через рекомендации



**рост
повторной
выручки**



РАЗДЕЛ 1

Что клиенты покупают и зачем

Возможности БонусПлюс и бизнес-смысл каждой функции.

ВОЗМОЖНОСТЬ

Единая программа лояльности

Настройка параметров программы лояльности

Возможность задавать правила начисления и списания бонусов, создавать уровни лояльности (новичок, постоянный, VIP), настраивать акции и триггерные цепочки

Бизнес-выгода:

Вы сами определяете, как работает лояльность в вашем бизнесе, и можете менять правила за минуту без программистов

ВОЗМОЖНОСТЬ

Гибкие настройки дисконтной и бонусной систем

Возможность:

Вы можете создавать любые правила начисления и списания бонусов: процент от суммы чека, фиксированное количество баллов за конкретный товар, повышенный кешбэк для отдельных категорий или для VIP-клиентов.

Ваша бизнес-выгода:

Вы точно управляете маржинальностью: даёте бонусы только там, где это действительно стимулирует продажи, и не теряете прибыль на «слепых» скидках. Гибкость настроек позволяет тестировать разные механики и находить те, которые максимально повышают LTV.

ВОЗМОЖНОСТЬ

Создание акций для привлечения клиентов

Что делает функция:

Конструктор акций позволяет запускать любые маркетинговые кампании: «Приведи друга», «Скидка на день рождения», «2+1», «Счастливые часы», сезонные распродажи с автоматическим начислением бонусов и др.

Ваша бизнес-выгода:

Вы привлекаете новую аудиторию с минимальными затратами, а существующие клиенты получают повод вернуться. Все акции работают автоматически — вам не нужно каждый раз вручную настраивать кассы или обучать персонал.

ВОЗМОЖНОСТЬ

Поддержка подарочных сертификатов

Что делает функция:

Полноценное управление подарочными сертификатами: продажа, активация, проверка баланса, списание, контроль сроков действия.

Ваша бизнес-выгода:

Дополнительный беспроцентный доход и приток новых клиентов, которые приходят по сертификатам. Автоматизация исключает возможность злоупотреблений и ошибок при активации.

ВОЗМОЖНОСТЬ

Автоматизированная система возврата клиентов

Что делает функция:

Система сама отслеживает сегменты клиентов по давности покупки:

30 дней без покупок → автоматическое сообщение: «Скучаем! Дарим 200 бонусов»

60 дней без покупок → более сильный оффер: «Вернитесь за подарком — скидка 15%»

90+ дней VIP-клиенты → персональное предложение с эксклюзивными условиями

Ваша бизнес-выгода:

Вы возвращаете до 30% «уснувших» клиентов без участия маркетолога. Стоимость возврата в разы ниже стоимости привлечения нового клиента.

ВОЗМОЖНОСТЬ

Уведомления через SMS и Макс, Телеграм

Что делает функция:

Единая система отправки персонализированных сообщений по всем каналам:

SMS (с вашим именем отправителя)

VK и MAX (новые каналы с огромной аудиторией)

Ваша бизнес-выгода:

Экономия до 50% на коммуникациях по сравнению со старыми тарифами. Клиент получает сообщения там, где ему удобно, и с большей вероятностью их откроет.

Мультибот

Помогает - снизить расходы на SMS, дать клиенту карту лояльности прямо в мессенджере и объединить рассылки, бонусы, QR-код, историю, профиль и чат в одном клиентском кабинете.

ВОЗМОЖНОСТЬ

NPS - система сбора и обработки отзывов

Что делает функция:

Автоматический запрос отзыва после покупки (через SMS или Telegram), сбор всех оценок (**NPS**) в едином дашборде, уведомления о негативных отзывах для быстрого реагирования.

Ваша бизнес-выгода:

Вы видите реальную картину удовлетворённости, быстро решаете проблемы, повышаете лояльность и улучшаете сервис. Положительные отзывы можно использовать как социальное доказательство в рекламе.

ВОЗМОЖНОСТЬ

Фрод-отчеты для защиты от махинаций

Что делает функция:

Детальный анализ подозрительных операций:
многократное списание бонусов с одной карты,
нестандартная активность кассиров.

Ваша бизнес-выгода:

Вы защищены от злоупотреблений как со стороны клиентов, так и со стороны персонала. Система сама сигнализирует о подозрительных действиях — не нужно тратить время на ручной контроль.

Как устроен БонусПлюс

1 - Кабинет управления программой лояльности:

Настройка параметров программы лояльности;
Аналитика с возможностью выгрузки данных в Excel;
Просмотр, редактирование и скачивание клиентской базы;
Информация о продажах и движении бонусов с возможностью выгрузки.

2 - Интеграция в товароучётную программу.

Создание клиента с сохранением в базе МойСклад и БонусПлюс;
Просмотр информации о бонусном балансе клиента;
Применение скидки на чек в соответствии с условиями программы;
Печать на чеке информации о движении бонусов.

Кабинет управления программой лояльности

Раздел	Что можно делать	Бизнес-выгода
Настройка параметров программы лояльности	Задавать правила начисления и списания бонусов, создавать уровни лояльности (новичок, постоянный, VIP), настраивать акции и триггерные цепочки	Вы сами определяете, как работает лояльность в вашем бизнесе, и можете менять правила за минуту без программистов
Аналитика с выгрузкой в Excel	Готовые отчёты по продажам, эффективности акций, динамике оттока, возврату инвестиций (ROI) каждой кампании	Вы принимаете решения на основе данных, а не интуиции. Прозрачность для собственника и финансового директора
Просмотр, редактирование и скачивание клиентской базы	Полная CRM-система: вся история покупок, бонусный баланс, контактные данные, сегментация по RFM, теги, заметки	Вы понимаете, кто ваши лучшие клиенты, и можете работать с ними точно
Информация о продажах и движении бонусов	Детализация по каждому чеку: какие бонусы начислены/списаны, какие акции сработали, маржинальность с учётом скидок	Полный финансовый контроль: вы видите, как программа лояльности влияет на прибыль

Что работает прямо на кассе

Функция	Как работает	Выгода
Создание клиента с сохранением в базе МойСклад и БонусПлюс	Кассир вводит номер телефона — клиент автоматически создаётся или находится в обеих системах, данные синхронизируются мгновенно	Больше никаких двойных баз и ручного переноса. Клиент регистрируется один раз и всегда узнаётся системой
Просмотр информации о бонусном балансе клиента	Кассир видит прямо на кассе, сколько бонусов у клиента, какой у него уровень лояльности, какие персональные предложения активны	Кассир может предложить списать бонусы или рассказать об акции — растёт средний чек и вовлечённость
Применение скидки и списание бонусов	Все правила применяются автоматически: система сама рассчитывает скидку в соответствии с уровнем клиента, списывает бонусы, учитывает активные акции	Исключены ошибки кассиров и злоупотребления. Клиент получает ровно то, что ему положено
Печать на чеке информации о движении бонусов	В чеке автоматически появляется информация: начислено бонусов, списано, текущий баланс	Клиент видит прозрачность и понимает ценность программы лояльности. Дополнительное напоминание о бонусах



РАЗДЕЛ 2

Как клиент видит результат и окупаемость

Как программа лояльности доказывает рентабельность

Что входит в базовый расчет

В расчет включаем только сценарии с прямым вкладом в выручку: «День рождения», «Реактивация» и акции.

Почему расчет можно защищать

Это честная база для разговора о рентабельности: без максимизации результата, натяжек и двойного учета.

Что усиливает результат

Доля клиентов в программе, вовлеченность, использование бонусов и повторные покупки показывают потенциал повторной выручки.

Кейс

Кейс: магазин одежды, 3 точки продаж. БонусПлюс подключен со II квартала 2025 года.

ФИНАНСОВЫЙ ИТОГ

За квартал механики покрыли 211% стоимости программы

Затраты

Подписка: 45 000 ₽
 Коммуникации: 56 870 ₽
 МультиБот: 4 500 ₽
 Итого за квартал: 106 370 ₽

Строка отчета	Янв.	Фев.	Мар.	Квартал
День рождения, ₽	12 774 ₽	49 278 ₽	1 772 ₽	63 824 ₽
Реактивация, ₽	20 215 ₽	32 447 ₽	26 511 ₽	79 174 ₽
Акции, ₽	4 544 ₽	40 682 ₽	37 166 ₽	82 392 ₽
Эффект до затрат на программу, ₽	37 533 ₽	122 407 ₽	65 449 ₽	225 390 ₽
Стоимость программы, ₽	35 457 ₽	35 457 ₽	35 457 ₽	106 370 ₽
Покрытие стоимости программы, %	105%	345%	184%	211%

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ

База становится управляемой

66% → 74%

Проникновение

Видим не просто чеки, а конкретных клиентов

23% → 47%

Вовлеченность

Клиенты чаще используют бонусы

86% → 90%

Повторные покупки

Клиент возвращается и покупает снова

- + БонусПлюс превращает разовые покупки в управляемую повторную выручку.
- + Формируется долгий денежный эффект.

Как управлять ключевыми метриками

Аналитика дает общий обзор и детализацию: дашборд быстро показывает картину, а разделы помогают разобраться в причинах изменений.

Аналитика продаж

Видна динамика выручки, спроса и среднего чека.

Дашборд

Ключевые показатели собраны в едином окне.

Механики и акции

Видно, какие сценарии дают покупки.

Аналитика рассылок

Видно, какие коммуникации поддерживают продажи.

RFM-анализ

Видны сегменты для работы.

ДАШБОРД

Дашборд собирает ключевые показатели бизнеса и клиентской базы в одном окне

Что видно в кабинете

Участников, анонимные покупки, динамику базы.

Зачем показываем

Помогает быстро читать состояние базы

Как это помогает бизнесу

Дашборд помогает держать руку на пульсе клиентской базы: быстро видеть общую динамику, ключевые изменения и проблемные зоны без перехода между множеством отдельных вкладок и отчетов.

Финансовые результаты

	04.2026		03.2026		02.2026	
	Участник	Аноним	Участник	Аноним	Участник	Аноним
Выручка	3 519 988 Р (51.57%)	3 305 490 Р (48.43%)	5 933 995 Р (70.00%)	2 542 890 Р (30.00%)	744 289 Р (65.16%)	397 920 Р (34.84%)
Себестоимость	1 065 297.62 Р	0 Р	2 352 197.16 Р	0 Р	251 383.21 Р	0 Р
Средний чек	30 608.59 Р	39 351.07 Р	29 969.67 Р	27 943.85 Р	19 586.55 Р	24 870 Р
Фактическая скидка	315 592 Р (5%)		1 303 015 Р (15%)		107 301 Р (9%)	

Среднегодовые показатели

	2026	2025
Средний чек	27 667.61 Р	28 343.93 Р
Средняя выручка на активного клиента (2+ покупок)	32 099.32 Р	41 495.18 Р
Среднее количество покупок на активного клиента (2+ покупок)	1.21 шт.	1.46 шт.
Среднее количество позиций в чеке (SKU) на активного клиента (2+ покупок)	1.70 позиций	1.51 позиций

LTV

Выручка	99 691.97 Р
Чеки	3.82 шт.
Товары	4.89 позиций

Активность базы

	04.2026	03.2026	02.2026
Объем клиентской базы	25840 (100.00%, 0.16%)	25798 (100.00%, 0.39%)	25697 (100.00%, 1.43%)
Потенциальные	468 (1.81%, -6.40%)	500 (1.94%, -6.02%)	532 (2.07%, -6.57%)
Засыпающие	514 (1.99%, 0.00%)	514 (1.99%, -3.20%)	531 (2.07%, -0.75%)
Активное ядро	661 (2.56%, -2.79%)	680 (2.64%, -0.15%)	681 (2.65%, -1.45%)
Новички	402 (1.56%, -2.19%)	411 (1.59%, 7.97%)	381 (1.48%, -8.85%)
Спящие	2528 (9.78%, -2.24%)	2586 (10.02%, -2.38%)	2649 (10.31%, -2.90%)
Потерянные	13844 (53.58%, 1.94%)	13688 (53.06%, 1.12%)	13537 (52.68%, 0.92%)
Без покупок	7423 (28.73%, 100.05%)	7419 (28.76%, 100.45%)	7386 (28.74%, 104.63%)

ПРОДАЖИ

Продажи показывают, что происходит с бизнесом прямо сейчас

Зачем это бизнесу

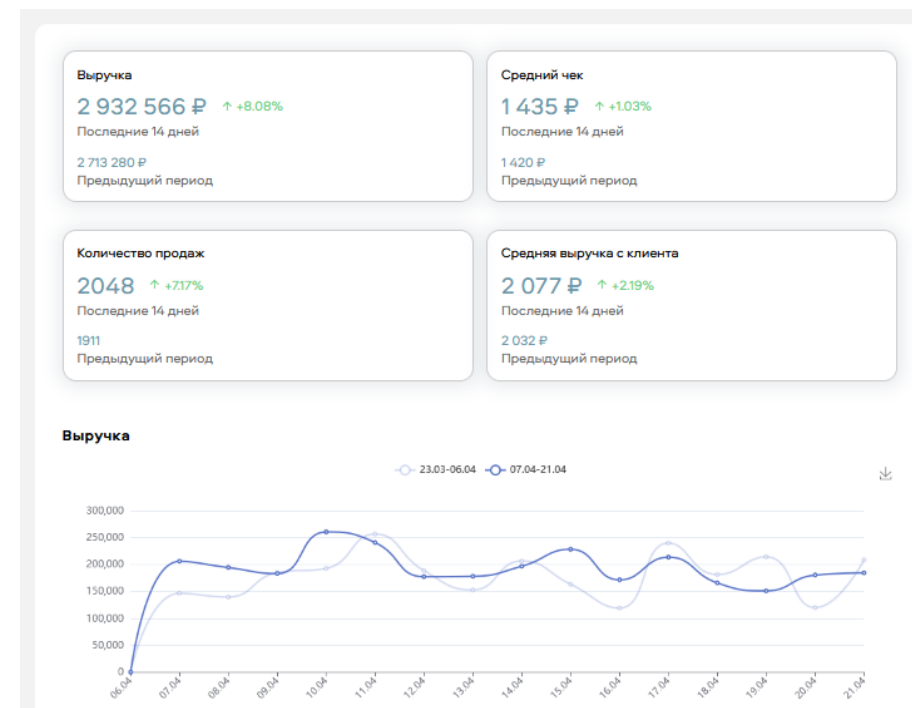
Чтобы вовремя заметить рост или просадку спроса и не ждать ручных отчетов.

Зачем показываем

Каждый день видно актуальную картину продаж в личном кабинете.

Как это помогает бизнесу

Быстрее выбрать действие: рассылка, акция, реактивация или проверка магазина.



МЕХАНИКИ И АКЦИИ

Механики и акции показывают, какие сценарии приводят к покупке

Аналитика поздравлений с ДР

%	7.09	Конверсия	₽	31 830 ₽	Выручка	₽	5 675 ₽	Расходы	₽	26 155 ₽	Прибыль/Убыток	ЭКСПОРТ
Событие	Маркетинг	Финансы				Количество						
	Конверсия	Выручка	Себестоимость	Расход на сообще	Прибыль	Средний чек	Скидка	Уведомлений	Покупок	Позиций в чеке		
Бронзовый уровень	5.60%	21 843 ₽	3 485 ₽	0 ₽	18 358 ₽	1 680.23 ₽	1.227	222	13	2	✓	
Серебряный уровень	4.55%	6 870 ₽	300 ₽	0 ₽	6 570 ₽	6 870 ₽	700	21	1	6	✓	
Золотой уровень	11.11%	3 117 ₽	1 890 ₽	0 ₽	1 227 ₽	1 558.50 ₽	253	17	2	2	✓	
	7.09%	31 830 ₽	5 675 ₽	0 ₽	26 155 ₽	3 369.58 ₽		260	16	3.333	✓	

Всего за период

Выручка	4 481 382	Затраты	0	Себестоимость	189 738	Скидка	7 932	Списано	315 540	Прибыль	4 291 644	Чек	2 934	Позиций	8 376	Покупателей	2 251	Начислено	404 428
	Рублей		Рублей		Рублей		Рублей		Бонусов		Рублей								Бонусов

Списание 15% на первую покупку

Выручка	1 127 989	Затраты	0	Себестоимость	35 684	Скидка	0	Списано	85 886	Прибыль	1 092 305	Чек	656	Позиций	2 027	Покупателей	656	Начислено	0
	Рублей		Рублей		Рублей		Рублей		Бонусов		Рублей		+22.36%		+24.20%		+29.14%		Бонусов

Акция 1+1

Выручка	108 085	Затраты	0	Себестоимость	4 073	Скидка	0	Списано	5 784	Прибыль	104 012	Чек	77	Позиций	213	Покупателей	66	Начислено	0
	Рублей		Рублей		Рублей		Рублей		Бонусов		Рублей		+2.62%		+2.54%		+2.93%		Бонусов

Зачем это бизнесу

Чтобы видеть, какие активности приводят к покупке.

Зачем показываем

Оцениваем результат, а не факт запуска.

Как это помогает бизнесу

Усиливаем рабочие сценарии, слабые убираем.

РАССЫЛКИ

Рассылки помогают держать коммуникации с клиентами под контролем

Название	Событие	Маркетинг	Финансы					Количество			Экспорт	
		Конверсия	Выручка	Себестоимость	Расход на сообщения	Прибыль	Средний чек	Скидка	Уведомлений	Покупок		Позиций в чеке
Клиенты мужчины с установленным ТГ 21.02.2026 09:00		3.96%	24 632 Р	15 486.67 Р	0 Р	9 145.33 Р	1 172.95 Р		516	21	1.619	✓
Клиенты женщины с установленным ТГ 21.02.2026 09:00		5.22%	37 063 Р	15 800 Р	0 Р	21 263 Р	1 425.50 Р		486	26	1.615	✓
Клиенты без указанного пола с установленным ТГ 21.02.2026 09:00		8.57%	74 535 Р	43 509 Р	0 Р	31 026 Р	1 433.37 Р		594	52	1.635	✓
		5.92%	136 230 Р	74 795.67 Р	0 Р	61 434.33 Р	1 343.94 Р		1,596	99	1.623	

Зачем это бизнесу

Чтобы сохранять контакт между покупками и вовремя возвращать клиентов.

Зачем показываем

История отправок и аналитика собрана в одном месте.

Как это помогает бизнесу

Команда быстрее планирует следующий контакт и видит, какие коммуникации повторять.

RFM-АНАЛИЗ

RFM показывает, с какими сегментами работать в первую очередь

Засыпающие • Спящие • Потерянные

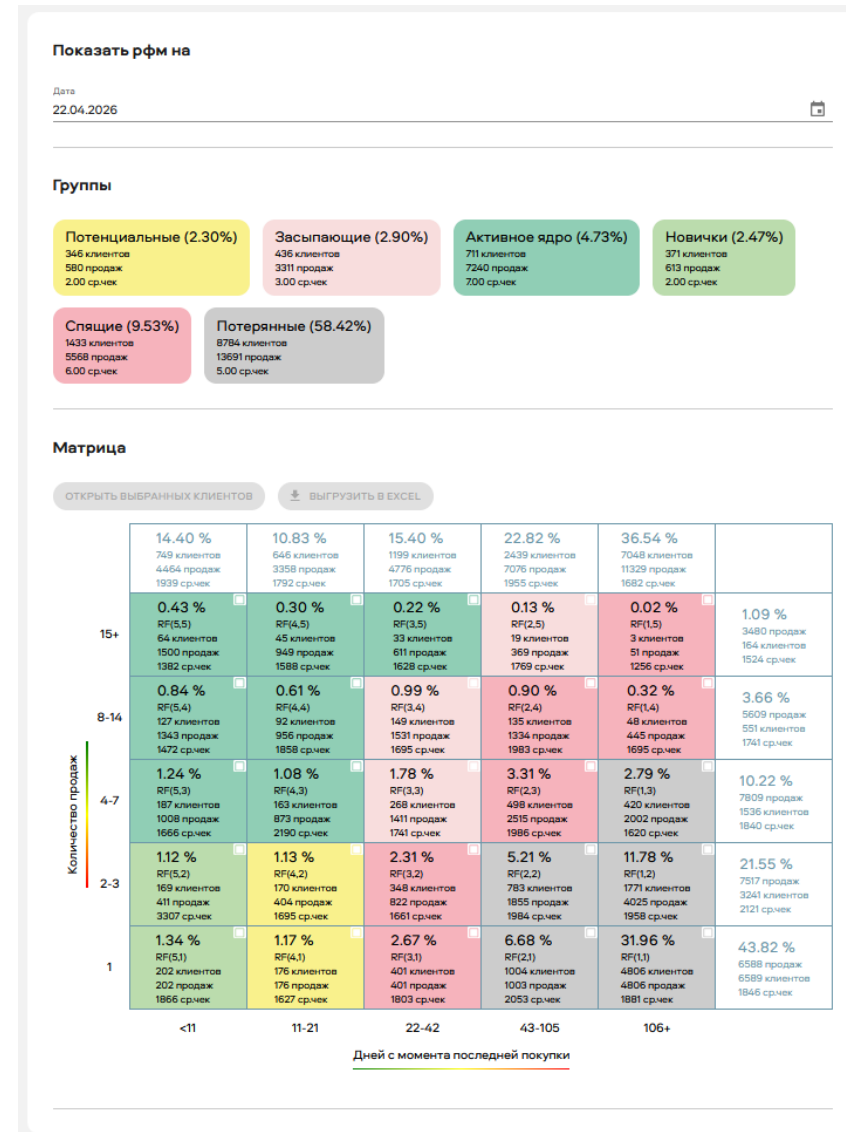
Кого возвращать в первую очередь

Активные • Новички • Потенциальные

Кого удерживать и развивать

Как это помогает бизнесу

RFM переводит аналитику в действия: меньше догадок, больше понятных сегментов.



РЕЗУЛЬТАТ

Итоговый результат для вашего бизнеса

Показатель	Что вы получите
Повторные продажи	Рост на 20-35% за счёт автоматической реактивации и персональных предложений
Средний чек	Увеличение на 15-25% благодаря умным акциям и бонусным механикам
Отток клиентов (Churn Rate)	Снижение до 30% — вы возвращаете «спящих» до того, как они ушли навсегда
LTV (пожизненная ценность клиента)	Рост в 1,5–2 раза за счёт системной работы с каждым сегментом
Маркетинговый бюджет	Экономия до 50% на коммуникациях (Макс, Telegram вместо SMS, отключение неэффективных акций)
Прозрачность	Полный контроль эффективности каждого вложенного рубля — отчёты для собственника и финансового директора

Что автоматизирует БонусПлюс

Задача	Как автоматизируется	Доступность
Учёт бонусов и статусов	Единые правила программы лояльности, статусы карт и продвинутые настройки.	Все тарифы
Информирование клиентов	Рассылки по базе: Push, SMS, мессенджеры.	Все тарифы; SMS отдельно
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
Отчётность	Отчёты и аналитика; на старшем тарифе — конструктор отчётов.	Все тарифы; конструктор — Макс Про

Лояльность в мессенджерах

МультиБот — единый канал общения с клиентами в Telegram, МАХ и VK, встроенный в программу лояльности БонусПлюс. 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 уникальным клиентам, а не по количеству подключённых мессенджеров.

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

ТАРИФЫ

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

Включённые услуги и платные опции

Включено в тарифы

Сопровождение при подключении
Одна типовая интеграция
Техническая поддержка
2 500 чеков/продаж в месяц

Оплачивается отдельно

SMS-сообщения
Email-рассылки
МультиБот
Расширенный лимит API-запросов
Нестандартная интеграция / доработка обмена

Расширенный лимит API-запросов: дополнительный пакет API: +3 600 запросов в час за 5 000
₽/месяц.

ПОДКЛЮЧЕНИЕ

Как проходит подключение



1. Выбор тарифа

Сопоставляем объем клиентской базы, нужные сценарии и лимиты с тарифами.

2. Типовая интеграция

Помогаем настроить одну типовую интеграцию с поддерживаемой системой.

3. Клиентская база

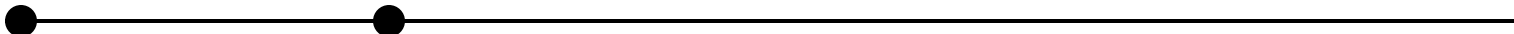
Помогаем загрузить или синхронизировать клиентскую базу.

4. Проверка готовности

Проверяем, что основные функции готовы к работе.

5. Нестандартные работы

Если нужна нестандартная логика, оцениваем объем и условия отдельно.





ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Условия предложения

- Цены указаны для тарифов 2026.
- Доступна оплата за месяц или за год со скидкой 10%.
- В каждый тариф включено 2 500 чеков/продаж в месяц; сверх лимита — 0,25 Р за чек или продажу.
- SMS, email, МультиБот сверх бесплатного порога, расширенный API, дополнительные программы лояльности, нестандартные интеграции и доработки обмена оплачиваются отдельно.
- Если требуется больше 100 000 клиентов или нестандартные условия подключения, параметры проекта согласуются индивидуально.



РАЗДЕЛ 4

Клиентские кейсы

Как клиенты самостоятельно выходят на измеримые показатели, когда используют программу лояльности как управляемую систему: правила, сегменты, бонусы, триггеры и коммуникации.

КЕЙС 1

Производство + продажа: рост среднего чека за счет настроенной логики лояльности

+13%

средний чек

рост за первый квартал

3-4

покупки

статистика показывает, что 3-4 покупки способствуют лояльности

120/180

дней

срок жизни бонусов по уровням программы

Запрос клиента

- Увеличение среднего чека
- Повышение доли повторных покупок
- Увеличение вовлеченности
- Персонализированные рекомендации
- Увеличение клиентской базы

Как был достигнут результат

Клиентская команда использовала БонусПлюс как самостоятельный инструмент управления: настроила уровни карт, правила начисления и списания, срок жизни бонусов, поздравления, реанимацию спящих клиентов и план коммуникаций. Это повысило вовлеченность в программу лояльности и дало рост среднего чека на 13% за первый квартал.

КЕЙС 1: МЕХАНИКИ

Что именно клиент настроил в программе ЛОЯЛЬНОСТИ

Уровни карты

1-й уровень — карта при регистрации.
 2-й уровень — при достижении общей суммы покупок.
 3-й уровень — для наиболее лояльных клиентов.

Правила бонусов

Начисление при каждой покупке.
 Процент начисления зависит от уровня карты.
 Списание используется для оплаты части покупки.

Защита среднего чека

Бонусы активируются на следующий день, чтобы клиенты не дробили чек.
 На балансе остается сумма, стимулирующая повторные покупки.

Срок жизни бонусов

На первом уровне — 120 дней.
 На втором уровне — 180 дней.
 Срок рассчитывается со дня последней покупки.

Дни рождения

За 7 дней до дня рождения — 500 бонусов на 15 дней.
 Для дат близких — 300 бонусов на 8 дней.

Реанимация

Система возвращает спящих клиентов через сегменты, бонусы и персональные коммуникации.

КЕЙС 2

Розничная торговля: клиент перевел скидки, базу и повторные продажи в управляемую систему

6 783

клиента

на женской карте

1 442

клиента

совершили 1 покупку

53,6%

не возвращаются

за новой покупкой

8,42%

скидка

средний процент скидки на чек

2,27

покупки

среднее количество покупок на клиента за 2024 г.

1 334 Р

ACV

средняя выручка на клиента

На основании этих данных клиентская команда пересобрала механику лояльности в БонусПлюс: уровни карт, ограничения списания, бонус за регистрацию в боте, дни рождения и планы по реферальной программе.

Что клиент запустил внутри БонусПлюс

3 уровня карты

1-й уровень: карта при регистрации покупателя.

2-й уровень: при общей сумме покупок 3 000 ₽, около 5 покупок.

3-й уровень: при общей сумме покупок 6 000 ₽, около 10 покупок.

Бонус за **регистрацию**

При регистрации в ТГ-боте действующему участнику программы начисляется 100 бонусных баллов.

Бонусы действительны 7 дней и могут использоваться для скидки до 15%.

Дни рождения

Для держателей карт 1 и 2 уровня — 500 баллов на 15 дней.

Для держателей карт 3 уровня — подарок за покупку в течение 15 дней.

Смысл настройки

Клиент перестал давать одинаковую скидку всем и начал переводить покупателей между уровнями через покупки, бонусы и коммуникации.

План развития

Анонсы программы на площадках компании, обучение персонала, яркие баннеры, отдельные ссылки регистрации, Wallet, реферальная программа и работа с отзывами.

ВЫВОД ПО КЕЙСАМ

Программа лояльности дает клиенту самостоятельный управляемый контур роста

- Клиент видит базу не как список телефонов, а как сегменты: новые, одноразовые, активные, спящие и лояльные.
- Правила бонусов и уровни карт позволяют управлять маржинальностью без «слепых» скидок.
- Триггеры, дни рождения, реанимация и бот создают повторные касания без ручного контроля.
- Отчеты показывают, какие механики дают продажи, вовлеченность и рост среднего чека.

самостоятельная работа клиента

измеримый эффект

контроль базы

БонусПлюс превращает программу лояльности из затратной статьи в предсказуемый, автоматический двигатель вашей выручки.

Вы просто занимаетесь бизнесом, а БонусПлюс делает так, чтобы клиенты возвращались снова и снова.

программа лояльности

коммуникации

повторные продажи

Поддержка, продажи и официальные каналы для связи.

Техническая поддержка

График работы: ежедневно, включая выходные и праздничные дни с 7:00 до 19:00 по МСК

tg: [@BonusPlusSupport_bot](https://t.me/BonusPlusSupport_bot)

max: [@id5405470236_bot](https://t.me/id5405470236_bot)

тел.: [8 \(800\) 333-50-99](tel:8(800)333-50-99) добавочный 2

email: help@bonusplus.pro

Отдел продаж

График работы: Пн-Пт с 8:00 до 16:00 по МСК

tg: [@BonusPlusSale](https://t.me/BonusPlusSale)

max: +7 965 820 59 09

тел.: [8 \(800\) 333-50-99](tel:8(800)333-50-99) добавочный 1

email: sales@bonusplus.pro

Официальные каналы

tg: [@bonusplus_official](https://t.me/bonusplus_official)

max: [max.ru/id5405470236_biz](https://t.me/max.ru/id5405470236_biz)

Сайт: <https://www.bonusplus.pro>

База знаний:
<https://wiki.bonusplus.pro/>

ВК: https://vk.com/bonusplus_official

RuTube:
<https://rutube.ru/channel/70484665/>

Dzen: <https://dzen.ru/bonusplus>