Техническое задание.

1. **Интерфейс продавца.**
* **Во всех перемещениях, расходных и приходных ордерах скрыть цены для продавцов и администраторов.**

-Прием поступления.

Обработка «Проверить поступления» (рядом с кнопкой на рабочем столе продавца отображать общее кол-во перемещений без приходных ордеров). Открываются все перемещения в этот магазин, внутри перемещения ничего изменять, добавлять или выполнять какие либо другие действия нельзя. Можно нажать только кнопку "Выполнить приход", открывается проверка. В проверке должна быть следующая таблица:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номенклатура | Количество перемещаемое | Количество фактическое |
| Вся номенклатура перемещаемая в этот магазин | Количество номенклатуры которое должно быть принято в магазин | Количество номенклатуры фактически отсканированное продавцом |

Снизу проверки добавить кнопку «Сформировать приходный ордер» - сформировать приходный ордер, провести и закрыть. Номер созданного приходного ордера должен совпадать с номером перемещения. Приходный ордер по фактически отсканированной номенклатуре.

-Расход из магазина.

Обработка «Проверить расход» (рядом с кнопкой на рабочем столе продавца отображать общее кол-во перемещений без расходных ордеров). Открываются все перемещения в этот магазин, внутри перемещения ничего изменять, добавлять или выполнять какие либо другие действия нельзя. Можно нажать только кнопку "Выполнить расход", открывается проверка. В проверке должна быть следующая таблица:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номенклатура | Количество перемещаемое | Количество фактическое |
| Вся номенклатура перемещаемая из этого магазина | Количество номенклатуры которое должно быть отправлено из магазина | Количество номенклатуры фактически отсканированное продавцом |

Снизу проверки добавить кнопку «Сформировать расходный ордер» - сформировать расходный ордер, провести и закрыть. Номер сформированного расходного ордера должен совпадать с номером перемещения. Создавать расходные ордера на фактическое количество номенклатуры.

 -Возвраты.

 Возврат от покупателя в программе сделать по чекам, при этом товар из чека отображается в таблице, разрешить делать возврат не всех позиций чека (возможно удалить из таблицы товары на которые не будет производиться возврат).

Добавить возможность выбрать чек не только номером, но и сканированием индивидуального штрихкода.

При возврате товара деньги выдаются из остатка на текущий момент, товар возвращать на основной склад магазина.

-Хранение и возврат брака.

Создать в магазинах склады брака. Все возвраты автоматически помещаются на основной склад магазина. Добавить в интерфейсе продавца кнопку - "Собрать брак". Необходимо создавать внутреннее перемещение из основного склада на склад брака.

На главной странице РМК - добавить кнопку "Отправить брак", при нажатии кнопки необходимо сформировать документ "Перемещение товаров" из магазина в Офис.Основной. В перемещение добавлять все товары со склада магазина "Брак".

-Закрытие смены.

При нажатии на кнопку "Закрытие смены" открывается окно "Выемка денег", где продавец указывает кол-во д/с которые он вынимает из кассы на конец смены.

Запретить закрытие смены без выемки денег. Закрытие смены только 1 за сутки, запретить открытие смены после закрытия той же датой.

После закрытия смены печатается чек "Z-отчет". В чеке указывается: ИП Гейн В.А., магазин, закрытие смены, ИНН, дата и время, общая сумма продаж за смену наличными и безналичными оплатами, количество чеков продаж нал/безнал, сумма возвратов за смену нал/безнал, кол-во чеков возвратов нал/безнал, сумма взятых д/с на хоз. нужды. Итоги: сумма выручки за вычетом возвратов из продаж, сумма инкассации, сумма д/с оставшихся в кассе. Кассир и подпись.

-Инкассация, хоз нужды (выемка денег).

При нажатии на кнопку "Выемка денег" необходимо вывести форму, в которой отображено количество д/с на данный момент и возможность ввести сумму по которой будет произведен расход из кассы. Продавец оставляет сумму на сдачу, сумму которую он инкассирует вводит в эту форму.

В форме добавить кнопку "Выполнить выемку денег". При нажатии этой кнопки необходимо создать документ РКО с типом "Инкассация" и провести его.

После выполнения выемки денег необходимо распечатать чек, на котором указана сумма в кассе перед выемкой, сумма вынимаемых д/с и сумма оставшихся д/с на сдачу, продавец который выполнил выемку и роспись.

Добавить на рабочий стол кассира кнопку "Взять на хоз нужды". При нажатии на кнопку вывести форму, в которой продавцу указывается сумма доступных д/с к выемке на хоз нужды (200р в смену). Добавить возможность ввести сумму, которую продавец берет на хоз нужды и ниже добавить комментарий, в котором продавец должен вписать на что он берет деньги.

В форме добавить кнопку "Выполнить расход на хоз нужды". При нажатии этой кнопки формируется документ РКО с типом "Хоз нужды" и провести его.

-Заказ номенклатуры по наличию на складе, по наличию у поставщика.

По наличию на складе учитывать количество во всех магазинах группы и на складском запасе офиса (назвать "Остаток организации"). Товар, в наличии у поставщика назвать "Доступный остаток" и отображать точное количество у поставщика.

При заказе товара продавцом создавать заказ на перемещение.

Все заказы на перемещение отображать в модуле "Администратор" сводной таблицей:

Выбор магазина по вкладкам. Внутри каждой вкладки (далее выбранный магазин):

Период (день, 7 дней, 14 дней, месяц, и т.д.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номенклатура | Магазин 1 (выбранный магазин) | Магазин 2(следующий магазин группы) | Торговый дом |
| Остаток (Остаток по магазину) | Продажи(Кол-во продаж за выбранный период) | Заказ (кол-во которое заказал **покупатель**/ продавец) | Остаток | Продажи | Перемещение (сколько перемещать из этого магазина в выбранный) | Заказ (Сколько заказать у ТД) |
| Номенклатура 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 9 | 0 | 1 |
| Номенклатура 2 | 0 | 5 | 2 | 3 | 1 | 2 | 0 |
| Номенклатура 3 | 3 | 0 | 1 | 0 | 6 | 0 | 0 |
| Номенклатура 4 (цветом выделять заказ от покупателя) | 0 | 0 | **1** / 2 | 2 | 0 | 2 | 1 |

Из столбца «Перемещение» создавать документ перемещения из магазина группы в выбранный магазин. Из примера: создать документ перемещения, магазин отправитель «Магазин 2», магазин получатель «Магазин 1», перемещаемая номенклатура «Номенклатура 2», количество 2шт.

Из столбца «Заказ» создавать перемещение из «Торгового Дома» в выбранный магазин.

Заказ от покупателя выделять цветом. Через «/» разделять заказ от покупателя и заказ от продавца. Заказ от покупателя считывать только заказ по предоплате, заказы покупателя без предоплаты учитываются как заказ продавца.

-Предоплаты.

Заказ по предоплате от покупателя вынести отдельной кнопкой на панель справочника номенклатуры, создавать заказы на перемещение так же как и при заказе, только принимать предоплату 10% от стоимости чека (не менее 200р), печатать чек продажи (на чеке индивидуальный штрихкод, номер), указывать сумму предоплаты, учитывать при конечной оплате товара.

-Статусы (движения) заказов.

Вывести на рабочий стол продавца кнопку «Статус заказа». При нажатии кнопку появляется сводная таблица в формате:

|  |  |
| --- | --- |
| Номенклатура | Статус заказа |
| Номенклатура 1 | Заказ обрабатывается администратором |
| Номенклатура 2 | Сформирован заказ |
| Номенклатура 3 | Заказ отправлен поставщику |
| Номенклатура 4 | Отправлено в магазин |
| Номенклатура 5 | Готово к выдаче |

Как только номенклатура попадает в заказ на перемещение, ей присваивается статус «Обрабатывается администратором».

После того, как администратор создает перемещение из другого магазина или заказывает в ТД (создается перемещение этого товара), ставится статус «Заказ сформирован».

Если заказанный товар отсутствует в ТД, создается заказ поставщику. При формировании заказа поставщику статус меняется на «Заказ отправлен поставщику».

Как только на товар создается и проводится расходный ордер из магазина или ТД – статус меняется на «Отправлено в магазин»

Как только на товар создается и проводится приходный ордер в магазине заказчике – статус меняется на «Готово к выдаче».

Автоматически отправлять SMS-уведомление покупателю о готовности заказа**(???????)**.

-Карточка покупателя.

В разных группах магазинов разные права создания карточки покупателя. Карточку создает либо продавец либо администратор (предоставить выбор администратору разрешать продавцам создание или нет).

Карточка клиента состоит из следующих данных: Дата создания, номер бонусной карты привязываемой к этому покупателю, фамилия, имя, телефон, электронная почта, пол, дата рождения.

Для администратора в карточке клиента выводить сводную таблицу:

|  |  |
| --- | --- |
| Сумма покупки + кол-во товаров | Сумма скидки |
| 20000 / 1 | 3% |
| 3500 / 3 | 5% |

1. **Переход на онлайн.**

-Установка термопринтеров, настройка.

-Настройка рабочего места кассира. Настройка сканеров штрихкодов.

-Настройка входа продавцов напрямую в программу 1С.

1. **Переход склада (офиса ТД) на конфигурацию УТ 11.1**
* Перенос данных из Розницы в УТ.
	+ Перенос справочника номенклатуры, остатков, цен, штрихкодов.
	+ Перенос всех отчетов о розничных продажах начиная с 1 декабря 2015г
	+ Перенос всех перемещений начиная с 1 декабря 2015г
* Настройка синхронизации между Розницей и УТ.
	+ Управление торговлей как центральная управляющая система. Розница как распределительный центр между магазинами. Каждая розница - это отдельная группа магазинов отдельного франчази, со своими остатками, ценами, акциями и настройками.
* Уточнение всех деталей перехода с программистом. Есть ли возможность реализовать перемещения между магазинами франчази в рамках одного распределительного центра Розницы?
1. **Создание новой номенклатуры.**
* Помощник создания новой номенклатуры сделать следующим образом: оператор при создании новой номенклатуры выбирает из выпадающего списка сперва тип номенклатуры (например, чехол, кабель, колонка и т.д.), далее выбирает бренд (НТС, Samsung, APPLE и т.д.), далее выбирает модель (А5, А3, А7 и т.д.), далее выбирает материал (кожа, силикон, силикон-принт и т.д.), далее вид товара (книжка в бок, флип, и т.д.), далее цвет (черный, белый, желтый и т.д.), далее принт (Рисунок 1, 2, 3 и т.д.), далее бренд поставщика (ARMOR, motomo, defender и т.д.). По всем выбранным параметрам автоматически заполнять имя, формировать штрихкод. Параметры можно пропускать.
1. **Обработка "привязка прайс листов".**

**-**Загрузка прайс листов поставщиков в программу 1С из файла xls. Привязка наименования номенклатуры и артикула поставщика к нашему наименованию номенклатуры. Запоминание значений при последующих привязках и использовании в заказе поставщику. Заполнение остатков у поставщика.

1. **Обработка формирование фондов.**

**-**Фонды рассчитывать автоматически каждый понедельник в 9:00

-При формировании фондов учитывается количество дней, в течении которых производились продажи.

-Необходимо создать фонды по следующим правилам:

1. Фонд "пред заказ". В данный фонд входят группы товаров (номенклатурная группа), которые были созданы в базе и 7 дней после создания (С 0 по 7 день). Данные товары включаются в заказ поставщику.
2. Фонд "заказ". В данный фонд входят группы товаров, которые не были заказаны в период 7 дней после фонда "пред заказ" (С 7 по 14 день). Данные товары включаются в заказ поставщику.
3. Фонд "пост заказ". В данный фонд входят группы товаров, которые не были заказаны в период 7 дней после фонда "заказ" (С 14 по 21 день). Данные товары включаются в заказ поставщику.
4. Фонд "запас". Вся группа товаров, которая поступает на основной склад торгового дома в течении 21 дня с момента заведения ее в базу.
5. Фонд "выведено из заказа". Если за 21 день с момента создания новой номенклатурной группы товар не поступал на основной склад торгового дома, то такой товар "выводится" и не попадает больше в автоматический заказ поставщику.
6. Фонд "Новинка 1". В данный фонд включаются группы товаров, которые поступили в магазин и 7 дней после поступления (С 0 по 7 день). 1 продажа за 7 дней по номенклатурной группе восполняется заказом поставщику или со складского запаса. 2 продажи за 7 дней по номенклатурной группе переносят этот товар в фонд "Премиум".
7. Фонд "Премиум". Если за 7 дней происходит 2 продажи по номенклатурной группе.
8. Фонд "Новинка 2". Следующие 7 дней после фонда "Новинка 1" (С 7 по 14 день). 1 продажа за 14 дней по номенклатурной группе восполняется заказом поставщику или со складского запаса. 2 продажи за 14 дней по номенклатурной группе переносят этот товар в фонд "Золотой".
9. Фонд "Золотой". Если за 14 дней происходит 2 продажи по номенклатурной группе.
10. Фонд "Новинка 3". Следующие 7 дней после фонда "Новинка 2" (С 14 по 21 день). 1 продажа за 21 день по номенклатурной группе восполняется заказом поставщику или со складского запаса. 2 продажи за 21 день по номенклатурной группе переносят этот товар в фонд "Серебряный".
11. Фонд "Серебряный". Если за 21 день происходит 2 продажи по номенклатурной группе.
12. Фонд "Выведено". Если за 21 день по номенклатурной группе не было продаж или продался только 1 товар, то такая группа выводится из магазина и больше не попадает в заказ на этот магазин. Выведенный товар автоматически предлагать переместить в магазин с фондом по приоритету премиум - золотой - серебряный. Если выведено везде, то перемещать на складской запас. Все перемещения отображать в таблице перемещений администратора, он решает нужно ли перемещать товар или заказывать.

-При формировании фондов автоматически рассчитывать таблицу перемещений между магазинами для администратора. Автоматически подпитывать со складского запаса (задание на сборку товара со складского запаса).

1. **Обработка "подпитка магазинов".**
* На основании потребностей для магазинов формировать таблицу, в которой указаны магазины, номенклатура и необходимое количество номенклатуры, которую необходимо поставить в этот магазин.
* При сканировании штрихкода номенклатуры показывать магазин, в который нужно поставить данную номенклатуру.
1. **Обработка "Заказ номенклатуры поставщикам".**
* Формирование заказа на основе "фондов" (потребностей). На основе заказов от администратора (таблица перемещений администратора).
* Заказ по приоритету поставщика, задать на каждую номенклатурную группу список поставщиков, у которых возможно заказать данный товар, если поставщик выше в списке, то заказывать у него. Категории поставщиков задать по дням недели, у определенных поставщиков делать заказ в определенный день недели (Складской запас с 0 категорией, подпитывать в любое время с максимальным приоритетом). Заказ по остатку у поставщика. Заказывать только у одного поставщика (не заказывать одну и ту же номенклатуру у разных поставщиков).
* Исключить из заказа номенклатуры магазин «Офис. Основной». (не делать заказ в офис, на запас).
* Если есть товар на складе «Офис. Складской запас» или складе «Офис. Основной», но при этом в магазине данной номенклатуры нет, то заказывать не нужно (считывать офис как поставщика по максимальному приоритету).
1. **Поступление товаров.**
* Автоматическая загрузка накладной от поставщика. Преобразование наименований поставщика в наше наименование через заданные привязки в обработке "прайсы поставщика", загрузка из xls файла.
* Товары, которые не были поставлены - заказывать у другого поставщика, следующего по приоритету.
* Печать этикеток и ценников. Печать напрямую из документа "поступление товаров", по количеству в документе. Выдавать ошибку, если не назначен штрихкод.
* Раскидывать товары по магазинам обработкой "Подпитка магазинов".
* Создавать перемещения на основе обработки "Подпитка магазинов".
1. **Брак. Поступления из складов брака магазинов.**
* В поступлении брака добавить возможность определять бракованный товар или нет. Если товар бракованный, то отправлять его на склад брака. Если товар определен как не бракованный, отправлять на основной склад.
* Бракованный товар со склада брака автоматически возвращать поставщику по дате поставки. Добавить в документ возможность выбрать дату поставки данного товара. Поставщика автоматически определять по дате выбранной поставки.
* Не бракованный товар добавлять в подпитку магазина обратно к тому магазину из которого прислали товар.
1. **Отчеты для склада.**
* Отобразить на рабочем столе перемещения по которым не проведены расходные или приходные ордера, если после проведения остались недорасходы, недоприходы - выделять цветом.
* График продаж. Отображать по номенклатурной группе: продажи в шт по месяцам.
* График поставок. Отображать по номенклатурной группе: поступления в шт по месяцам.
1. **Карточка франчайзи.**

Использовать справочник контрагенты, добавить вид контрагента «франчайзи». При выборе «франчайзи» нужно добавить следующие реквизиты:

-Возможность перейти на список его магазинов.

-Возможность перейти в обработку «Установка цен номенклатуры».

-Определение доступных фондов для магазина, которые будут отображаться в статистике (премиум, золотой, серебряный).

-Перемещение по магазинам вручную или автоматически, вставить булево «Да/Нет». По рекомендациям торгового дома.

1. **Расчет первоначального заполнения точки.**
2. **Маркетинговые акции.**
* Формирование маркетинговых акций в торговом доме.
	+ На основе статистики
	+ На основе маркетинга
	+ На основе экономики
* Предлагать франчази принять акцию или отклонить.
1. **Изменение справочника магазинов. Карточка магазина.**

-В таблице магазинов вместо отображения склада поступления и склада продажи отображать адрес и регион.

-Добавить реквизит «принадлежность к франчайзи».

-Добавить реквизит «удаленность магазинов, между магазинами одного франчайзи». Рассчитывать дополнительной обработкой удаленность между магазинами сети франчайзи. В таблице проставлять расстояние между магазинами, учитывать это расстояние при дальнейших расчетах, учитывать при рекомендациях к перемещению товаров между магазинами.

-Наполняемость магазина по кол-ву товара. В таблице доступных категорий магазина.

-Наполняемость по сумме закупки. В таблице доступных категорий магазина.

-Цена на категорию товара. В таблице доступных категорий магазина.

-% получаемый продавцом за данную категорию номенклатуры. В таблице доступных категорий магазина.

-Добавить вкладку «Потребность по номенклатурным группам». В данной вкладке следующая таблица:

Из обработки «Потребность номенклатурных групп в магазинах»

|  |  |
| --- | --- |
| Номенклатурная группа | Количество |
| ЧЕХОЛ. SAMSUNG. GT-G920 GALAXY S6. женский | 100 |

Номенклатурные группы заполняются автоматически такие же как в управляющей системе.

Добавить возможность скопировать эту таблицу в другой магазин. Номенклатурные группы отображаются только те, которые выбраны как возможные для продажи в данном магазине.

 -Добавить вкладку «Сопутствующий товар». В данной вкладке следующая таблица:

 Из обработки «Потребность номенклатурных групп в категориях магазинов»

|  |  |
| --- | --- |
| Номенклатурная группа | Количество |
| КАБЕЛЬ USB 2.0 HDCA-12 (IPHONE 4) 290 Р. | 10 |

Номенклатурные группы заполняются автоматически такие же как в управляющей системе.

Батарейки отправлять только по 10шт. Добавить правило для отправки категории товаров «Рената» только по 10шт.

Добавить возможность скопировать эту таблицу в другой магазин. Номенклатурные группы отображаются только те, которые выбраны как возможные для продажи в данном магазине.

-Добавить реквизит «Регион» во вкладку адреса, телефоны.

-Добавить вкладку «Скидки». На этой вкладке добавить ссылки на документы:

-Скидка на сумму покупки:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сумма покупки | Скидка | % Продавца |
| Сумма на которую клиент должен совершить покупки. | % скидки которую получает клиент | % который получает продавец при совершении продажи со скидкой. |

Ограничить количество строк до 5.

-Скидка на комплект. Создание комплектов, на которые будет действовать определенное предложение:

 -Скидка на комплект по номенклатурам, % от общей суммы комплекта:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номенклатура 1 | Ном. 2 | Ном. 3 | Ном. 4 | Ном. 5 | % Скидки | Фикса продавца |
| Чехол | Стекло | Услуга |  |  | 10% | 300р |

Ограничить количество строк до 18

 -Подарок на комплект по номенклатурам:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номенклатура 1 | Ном. 2 | Ном. 3 | Ном. 4 | Ном. 5 | Подарок | Фикса продавца |
| Чехол | Стекло |  |  |  | Услуга | 300р |

Ограничить кол-во строк до 18

-Скидка на комплект. Создание комплектов, на которые будет действовать определенное предложение:

 -Скидка на комплект по номенклатурной группе, % от общей суммы комплекта:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номенклатурная группа 1 | Ном. Гр. 2 | Ном. Гр. 3 | Ном. Гр. 4 | Ном. Гр. 5 | % Скидки | Фикса продавца |
| Чехлы ARMOR | Стекла защитные | Услуга |  |  | 10% | 300р |

Ограничить количество строк до 15

 -Подарок на комплект по номенклатурной группе:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номенклатурная группа 1 | Ном. Гр. 2 | Ном. Гр. 3 | Ном. Гр. 4 | Ном. Гр. 5 | Подарок | Фикса продавца |
| Чехлы ARMOR | Стекла Защитные |  |  |  | Услуга | 300р |

Ограничить кол-во строк до 15

Директор сам устанавливает номенклатуры на которые будет действовать предложение. Добавить кнопку «Сформировать предложение».

В РМК при добавлении товара в чек, который участвует в предложении (акции) добавить подсказку по возможным комплектам с этим товаром. Так же добавить подсказку для продавца о фиксированной сумме в з/п по этому комплекту.

1. **Отчеты администратора. Заказы между магазинами, перемещение из одного магазина в другой или заказ в ТД.**

-Ведомость по товарообороту по месяцам.

-Отчет по товару в разрезе магазинов с анализом по фондам. В отчете должны быть вкладки с магазинами. На каждой вкладке отчет по номенклатуре в табличной части:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Номенклатура | Количество в магазине | Магазин 1 | Магазин 2 | Магазин 3 |
| Номенкл. 1 | Фактическое количество в магазине | Планируемое количество к перемещению по фондам. С возможностью корректировки. Рекомендации торгового дома.  |
| Номенкл. 2 | 2 | 1 | 0 | 1 |
| Номенкл. 3 | 3 | 0 | 2 | 0 |

Добавить кнопку «создать перемещения». На основе введенных в таблицу данных создать перемещения между магазинами.

1. **З/п по группам товара, расчет з/п по процентам от продаж**

**-**Выход в смену.

Добавить на рабочий стол кнопки Пришел/Ушел. Продавец когда пришел в магазин нажал на кнопку «пришел», когда уходит нажимает на кнопку «Ушел». Создаются контрольные точки для видеооператора, он подтверждает или не подтверждает Приход/уход, может корректировать данные.

 -Категория товаров и %. Все продажи и проценты отражать в отчете на рабочем столе продавца.

|  |  |
| --- | --- |
| Категория товара | % получаемый продавцом |
| Чехлы ARMOR | 10% |

 -Добавить в отчет для продавца, в котором отражается наименование комплекта и фиксированная цена, которую получает продавец за продажу этого комплекта.

|  |  |
| --- | --- |
| Комплект | Фикса продавца |
| Комплект №1 | 300р |

-Добавить в отчет для продавца, в котором отражается наименование номенклатуры (например, телефон) и фиксированная цена, которую получает продавец за продажу этой номенклатуры.

|  |  |
| --- | --- |
| Номенклатура с фиксированной выплатой продавцу | Фикса продавца |
| Телефон SAMSUNG S7 edge | 500р |

 -Выполнение плана.

Устанавливать план на магазин по дням в разрезе будни/выходной, по неделям и по месяцам.

План на магазин по дням отражать на рабочем столе продавца сгораемой суммой.

При перевыполнении плана насчитывается бонус в з/п.

При невыполнении плана за день, вычитается % от этого плана.

Вычитать из з/п продавца 2,7% от плана за месяц за услуги. Если сумма пробитых продавцом услуг превышает 2,7% от плана за месяц, то вычитание из з/п не производится.

1. **Модуль видеооператора.**
2. **Оплаты наличными, безналом, купоном, подарочным сертификатом, бонусной картой.**

-Привязка бонусной карты к телефону.