

Руководство пользователя

CDP ПЛАТФОРМА KONNEKTU

ТЕРМИНЫ	6
БАЗА ДАННЫХ	11
Источники базы данных	11
Работа с базой данных	12
Создание базы данных	12
Импорт базы данных	12
Экспорт базы данных	13
ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПЛАТФОРМЕ	13
Сведения о Платформе	14
Описание и назначение	14
Возможные цели и задачи внедрения Платформы	14
Основные элементы Платформы	14
Секция	16
Визуализация в секции	18
Сортировка записей в секции	18
Карточка объекта	19
Элементы карточки	20
Деталь	21
Сортировка внутри детали	21
Как открыть больше записей	21
Создание новой записи	22
Редактирование существующей записи	22
Фильтры	25
Общие сведения	25
Группа фильтров	37
Связь условий	37
Сложные фильтры	38
Кнопки	38
Папки	39
Общие сведения	39
Создание новой папки	40
ОПИСАНИЕ СЕКЦИЙ ПЛАТФОРМЫ	41
Клиент	41
Описание и назначение	41
Хранимые данные	41

Идентификация	50
Регистрация	51
Авторизация	53
Восстановление пароля	54
Подтверждение идентификаторов	55
Поддержка участия клиента в разных маркетинговых активностях	56
Редактирование данных	56
Статусы клиента	57
Идентификаторы клиента	58
Описание и назначение	58
Хранимые данные	59
Согласия клиента	59
Описание и назначение	59
Согласие на обработку персональных данных (ПнД)	60
Согласие с правилами маркетинговой активности	61
Согласие на коммуникацию	62
Хранимые данные	62
Архитектура согласий на Платформе	63
Подписка на коммуникацию	67
Отзыв согласий клиентом	67
Согласие на обработку персональных данных	67
Согласие с правилами маркетинговой активности	67
Согласие на коммуникацию	67
КОММУНИКАЦИЯ	69
Описание и назначение	69
Хранимые данные	69
Карточка коммуникации	69
Классификация писем	71
Email: настройка домена	72
Email: конструктор верстки	72
Конструктор верстки при создании письма	72
Конструктор верстки при редактировании письма	73
Функционал конструктора	74
Добавление кода готовой верстки	76
Импорт верстки	77
Редактирование кода верстки письма	78
Email: настройка отправки письма	78
Email: технические требования к html-макетам писем.	80
SMS: доступные провайдеры	81
SMS: создание сообщения	81

Мессенджеры: настройка отправки сообщения	86
Чат-бот: настройка алгоритма	88
Персонализация контента	89
Статистика в коммуникации	90
Отправка коммуникации конкретным клиентам	91
Отправка разовой коммуникации по сегменту	92
Отправка коммуникации по сегменту при его пересчете	93
Отправка триггерной коммуникации	95
СЕГМЕНТАЦИЯ	96
Описание и назначение	96
Хранимые данные	96
Виды сегментов	101
Создание сегмента	101
Редактирование условий сегмента	106
Изменение частоты пересчета сегмента	108
Расчет сегмента в реальном времени	110
Экспорт сегмента	112
Отправка сегмента в рекламные кабинеты	113
АКЦИИ И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ	117
Кампании	117
Описание и назначение	117
Хранимые данные	117
Как настроить маркетинговую кампанию	119
Бонусы (баллы)	121
Описание и назначение	121
Хранимые данные	122
Начисление бонусов	123
Списание бонусов	125
Механизм автоматического сгорания бонусов	125
Связь бонусов с ключевыми сущностями	125
Поддержка нескольких кошельков	125
Купоны	126
Описание и назначение	126
Хранимые данные	126
Награды за использование	128
Как создать генератор купонов	128
Чеки	130
Описание и назначение	130
Хранимые данные	131
Загрузка и проверка чеков	132

Модерация	133
Связь чека с вознаграждениями	133
Верификация чека в маркетинговой активности	134
Продукты	134
Описание и назначение	134
Хранимые данные	134
Документы	135
Описание и назначение	135
Хранимые данные	135
Опросы	135
Описание и назначение	135
Хранимые данные	135
Поддерживаемые типы ответов	136
Поддержка порядка следования вопросов	136
Программа лояльности	136
Описание и назначение	137
Хранимые данные	137
Создание программы лояльности	138
СХЕМЫ (СЦЕНАРИИ)	142
Описание и назначение	142
Основные элементы	143
Стартовые сигналы	144
Шаги сценария (действия)	147
Нюансы обращения к параметрам в схеме	148
SQL Query	148
Communication	150
HTTP Request	152
Condition	154
Режим «Удобная визуализация/Self-service mode»	155
Создание схемы	156
Добавление схемы через кампании	156
Добавление схемы через секцию схем	158
CDP	165
Описание и назначение	165
Анонимные пользователи	165
Описание и назначение	165
Хранимые данные	166
Pixel KonnektU	169
Описание и назначение	169
Логика работы	169

Создание нового Пикселя	170
Настройка сбора событий и установка пикселя	171
КАЛЕНДАРЬ	172
Описание и назначение	172
РЕКЛАМНЫЕ КАБИНЕТЫ	177
Подключение рекламного кабинета	177
Настройка экспорта в рекламный кабинет	181
ОТЧЕТНОСТЬ И АНАЛИТИКА	181
Стандартные отчеты в BI системе	181
Список стандартных отчетов в BI	183
Экспорт регулярной статистики	196
Дашборды в интерфейсе Платформы	196
Настройка дашборда в интерфейсе	197
ИНТЕГРАЦИИ	197
Описание и назначение	197
Виды интеграций	197
API	197
Статические методы	197
Загрузчик	199
Внутренние системы	200
Чат-бот	202
Сервис коммуникации	202
Email-рассылки	202
SMS-рассылки	202
Push	203
Внешние системы	204
DMP	204
AiData	204
DSP	204
AppMetrica	205
Giftery	206
Яндекс.Метрика	206
FAQ	207

ТЕРМИНЫ

В данном разделе перечислены и определены основные термины, аббревиатуры и сокращения, используемые платформой KonnektU.

Термин	Определение
API	Специальный интерфейс программы или приложения (библиотеки классов и процедур), с помощью которого одна программа/приложение может взаимодействовать с другой.
CDP Id / Единый профиль клиента	Глобальный идентификатор клиента, который агрегирует всю активность клиента в маркетинговых кампаниях и в сети Интернет
CRON-выражение	это система для автоматического запуска задач в определенное время. Cron-выражения предназначены для возможности задавать периодичность и время срабатывания задач планировщика.
Cookie / анонимный клиент	Фрагмент данных, который хранит информацию о действиях посетителя сайта.
Hive QL	SQL-подобный декларативный язык, который используется для реализации запросов к данным, хранящимся в Hadoop
SDK	Библиотека для аналитики мобильного приложения
SQL	декларативный язык программирования, применяемый для создания, модификации и управления данными в реляционной базе данных, управляемой соответствующей системой управления базами данных.
Source / сорс / источник базы данных	Ресурс для формирования базы данных, который позволяет загрузить их из определенной внешней системы
Атрибут (Поле)	Основная единица хранения информации в карточке. Заполняется клиентом (вручную) или Системой (автоматически). Например, телефон клиента, дата окончания маркетинговой активности
Антифрод	Набор мероприятий по выявлению и возможной блокировке сегментов клиентов, ведущих подозрительную активность с целью обхода правил акции или с целью нанесения материального и репутационного вреда Заказчику.
Балк сообщения / Рекламные сообщения / Балк-рассылки / Балк / Bulk	Сообщения информационного / развлекательного / рекламного характера, при отправке которых учитывается нахождение клиента в ЧС (черный список)/стоп-листе либо отписка клиента от рассылки.
БД	База данных
Бизнес-процесс	Совокупность взаимосвязанных мероприятий или работ, направленных на создание определённого продукта или услуги для потребителей.

Термин	Определение
Блокировка клиента	Мероприятие, запрещающее на определенное время выполнять любые действия конкретному клиенту, в результате чего клиент не может принять участие в маркетинговой активности до конца периода действия блокировки.
Виджет	Небольшое графическое приложение, которое выводится на главный экран и выполняет стандартные действия.
Внешняя система	Модуль или система, не являющаяся частью Платформы.
Время реакции	Измеряется, как время между получением сигнала от системы мониторинга или от клиента о предполагаемом нарушении работоспособности, с одной стороны и началом работ по восстановлению доступности услуги с другой. Отсчет времени реакции ведется в пределах Согласованного времени поддержки (СВП).
Данные о посетителях	Информация, содержащая данные о действиях посетителя сайта, которая определяет уникальность, позволяет идентифицировать посетителя или устройство, с которого осуществлен вход на сайт.
Дедупликация	Процесс объединения и обогащения единого профиля клиента
Действие клиента	Зафиксированная активность клиента с явно определенным типом (например, авторизация в приложении).
Деталь	Представление блока данных внутри карточек
Дополнительный контакт	Адрес электронной почты клиента при условии, что основным контактом является номер телефона, и наоборот.
Доступ к информации	Возможность получения информации и ее использования.
Заказчик	Юридическое лицо, принимающие услуги от Исполнителя по предоставлению ему доступа к Платформе.
Идентификатор	Уникальный признак объекта, позволяющий отличать его от других объектов (телефон, email, номер карты, гос.номер ТС, id и тд)
Идентификация	Определение клиента по уникальному признаку - идентификатору
Интернет-сайт/Вебсайт/Сайт	Информационная единица в интернете, совокупность веб-страниц (документов), которые объединены общей темой и связаны между собой с помощью ссылок, права администрирования домена на который принадлежат Заказчику или компаниям группы лиц Заказчика, привязанная к конкретному домену, являющемуся его адресом. Сайт может состоять как из одной страницы, так и нескольких. Каждая страница ресурса – это текстовый файл или их набор, написанный на специальном языке разметки или языке программирования (HTML, PHP, CSS и пр.).
Интернет-страница/ Веб-страница/Страница	Информационный ресурс сети Интернет, доступ к которому осуществляется с помощью веб-браузера
Информационный блок / Деталь	Элемент интерфейса Платформы, который позволяет визуально собрать однотипные данные

Термин	Определение
Карточка	Представление подробной информации по определенной записи. Она хранит полные и актуальные данные по сущности, включая связанные с ней.
ККТ	Уникальный номер, который назначается кассе при регистрации Налоговой Службой.
Клиент	Цифровой ID физического лица, принимающий участие в маркетинговых активностях Заказчика, данные которого агрегируются и передаются в Платформу Исполнителя.
Коммуникация	Оmnиканальное взаимодействие посетителем/потребителем/клиентом
Купон / Промокод	Электронный документ, который клиент получает в результате участия в маркетинговой активности, может использовать его согласно правилам проведения маркетинговой активности.
Личный кабинет / ЛК	Интерфейс внешней системы/Платформы, который позволяет сотруднику Заказчика и/или Исполнителя выполнять бизнес-процессы
Маркетинговая активность / маркетинговая кампания	Реализованный внутри Платформы Набор правил создания и выполнения действий для технического обеспечения работы механизмов промо-активности. Активность определена сроками старта и завершения и объединена общими правилами участия.
Мгновенные сообщения	Способ отправки сообщения, при котором все данные сообщения (включая контент - html-шаблон, имя и адрес отправителя, тему, клиента(-ов) и их переменные параметры) передаются внутри запроса
Механика акции	Полный алгоритм паттернов поведения в акции в формате событие – условие – действие, которому соответствует настроенная акция.
Мобильное приложение	Программное обеспечение, предназначенное для работы на мобильных устройствах (смартфонах) на платформе iOS / Android
Модуль	Компонент Платформы, выполняющий функциональные требования, указанные в ТЗ, в независимости от работоспособности всей информационной системы в целом
Мэтчинг	Объединение наборов данных, полученных из разных источников, в единый профиль с целью получения полной картины о поведении посетителя/клиента/потребителя.
Настройка акции	Набор мероприятий по созданию правил поведения внутри конкретной акции и формирование документации для внешних систем на предмет взаимодействия с Платформой
Объектная модель/ОМ	Описание структуры, т. е. способов организации и связей элементов сущностей, составляющих Платформу Исполнителя, их свойства, операции и взаимосвязи.
Оmnиканальность	Взаимная интеграция разрозненных каналов коммуникации в единую систему с целью обеспечения бесшовной и непрерывной коммуникации с клиентом.
ОС	Операционная система

Термин	Определение
Папка	Набор условий фильтра, сохраненный для быстрого доступа пользователя.
Пиксель	Сервис, реализующий отслеживание поведения клиента/посетителя на сайте в момент совершения им целевых действий на странице
Платформа Исполнителя Konnektu CDP / Платформа	Имеет значение, указанное в преамбуле Договора. Заказчик получает услугу доступа к Платформе, но, за исключением случаев, прямо предусмотренных настоящим Договором, Платформа размещается на собственных серверах Исполнителя и не переносится на сервера Заказчика, при этом Исполнитель гарантирует, что его сервера находятся на территории Российской Федерации. Платформа является непосредственным результатом разработок Исполнителя, осуществляемых им в рамках инновационного проекта «KONNEKTU CDP - SaaS платформа по сбору и анализу Данных о потребителях для обогащения, персонализации и автоматизации маркетинга на основе технологий BIG DATA, ML и BI». Исключительные права на Платформу принадлежат Исполнителю в силу создания. Платформа состоит из следующих основных частей, включая, но не ограничиваясь: программные модули, API -методы, программный код, интеграции, настроенные на модулях бизнес-процессы.
Пнд	Персональные данные
Подтвержденные данные	Факт подтверждения клиентом его идентификаторов одним из доступных способов.
Пользователь	Цифровой ID физического лица или организации, которые используют Платформу в соответствии с ее функциональными возможностями для реализации бизнес-задач Заказчика.
Поп-ап	Элемент интерфейса, который отображается поверх веб-страницы в браузере.
Посетитель сайта / Посетитель	Пользователь страницы сайта в сети Интернет, нашедший его каким-либо способом, по какой-либо ссылке или какому-либо ключевому слову (ключевой фразе) в сети Интернет и не передающий свои персональные данные в Платформу Исполнителя.
Потребитель / Клиент	Цифровой ID потребителя товаров или услуг Заказчика (посетителя ТРЦ Заказчика), данные которого агрегируются и передаются в Платформу Исполнителя.
Правила маркетинговой активности	Документ, который описывает установленный регламент порядка организации и проведения маркетинговой активности
Программа лояльности	Маркетинговая активность, представляющая собой комплекс мероприятий, задачей которых является популяризация или повторная продажа товаров и/или услуг Заказчика существующим клиентам в будущем и продвижения других видов потенциально прибыльного поведения.
Профиль	Карточка сущности определенного типа. Например, все данные о конкретном клиенте или все данные о конкретном чеке

Термин	Определение
Профиль клиента	Все собранные данные о клиенте, которые явно можно с ним связать.
Разовый сегмент	Сегмент, который рассчитывается один раз для использования, объем сегмента при этом не меняется с течением времени.
Регулярный сегмент	Сегмент, который пересчитывается в зависимости от заданной регулярности и его объем может изменяться с течением времени
Рекламный кабинет	Интерфейс внешней платформы, в котором пользователь может запустить рекламную кампанию
Сегмент	Объединение профилей клиентов по определенным признакам. Сегменты используются в механиках акций, для отправки рассылок и формирования отчетности.
Секция	Объединение записей по определенным сущностям. Секции отображаются в левом меню Платформы.
Система Заказчика	Информационная система Заказчика, из которой происходит передача(обмен) данных на Платформу Исполнителя
Системные сообщения	Сообщения, которые отправляются клиенту в случае, даже если он отписан/находится в ЧС или стоп-листе.
Согласие / консент	Зафиксированное значение, подтверждающее или опровергающее согласие клиента/потребителя с условиями, закрепленными под этим значением
Согласие на коммуникацию	Зафиксированное значение, подтверждающее или опровергающее согласие клиента/потребителя на балк-рассылки
Согласие на обработку персональных данных	Зафиксированное согласие клиента/потребителя с условиями документа, который дает право на использование третьими лицами его персональных данных для сбора, обработки и хранения
Согласованное время поддержки / СВП	Указывает время, в которое услуга поддерживается.
Согласованное время работоспособности / СВР	Указывает время, в которое услуга должна нормально функционировать. Например, 24x7 (круглосуточно, семь дней в неделю).
Спецификация на интеграцию	Документ для внешней системы, исчерпывающе описывающий правила коммуникации с Платформой для правильной работы конкретной акции. Документ описывает структуру и порядок вызова http-запросов для каждого сценария акции.
Справочник	Линейный перечень уникальных позиций
Стартовый сигнал/триггер	Сигнал или событие, которые означают начало запуска цепочки коммуникации/сценария
СУБД	Система управления базой данных
Техническое задание на разметку Сайта	Документ, в котором зафиксированы требования к разметке Сайта.
ТЗ	Техническое задание
Транзакционные сообщения	Способ отправки сообщения, требующий предварительного его создания

Термин	Определение
Транзакция	Начисление или списание бонусных баллов, связанное с конкретным действием.
ТРЦ	Многофункциональный объект капитального строительства, введенный в эксплуатацию, направлением деятельности которого является организация торговли, предоставление услуг, организация питания и развлечения для посетителей
Фильтр	Функционал отображения данных, отвечающих определенным условиям. Фильтры бывают стандартные и расширенные.
ФД	Фискальные данные отражают количество документов, переданных ОФД в период действия, установленного в корпус кассы ФН.
ФН	Серийный номер фискального накопителя, в котором был сохранен чек
ФНС	Федеральная налоговая служба
ФП	Фискальная подпись - Цифровая подпись, сгенерированная для операции фискальным накопителем. Число до 10 цифр, позволяет налоговой службе автоматически по номеру ФН, сумме и типу операции, дате операции проверить корректность формирования чека.
Центр обработки и хранения данных / ЦОД	Облачное хранилище, арендованное Исполнителем в целях оказания услуг Заказчику.
Цепочка коммуникации / сценарий	Автоматический алгоритм отправки нескольких рассылок. Первая рассылка инициируется вызванным действием. Отправка следующих рассылок цепочки определяется согласно условиям алгоритма отправки.
Чек-бокс	Элемент графического клиентского интерфейса, позволяющий клиенту управлять параметром с двумя состояниями — включено и отключено.

БАЗА ДАННЫХ

Источники базы данных

Источник — ресурс для формирования базы данных, который позволяет загрузить их из определенной внешней системы.

Источником может быть:

- сайт или отдельный лендинг,
- мобильное или десктопное приложение,
- форма регистрации на сайте партнёра (и сама партнёрская программа),
- определенный тип рассылок (промо-акции, новости, полезные советы),
- конкретная акция или продукт
- виджет на сайте
- внешняя или внутренняя система Заказчика (колл-центр, CRM, 1С, фид, таблица)

Работа с базой данных

Создание базы данных

Создание базы данных осуществляется при помощи специалистов KonnektU по следующим этапам:

- Подготовка технического задания на установку платформы.
- Разработка объектной модели согласно данным, подлежащим сбору, хранению и обработке.
- Настройка интеграций с системами Заказчика и миграция имеющихся данных (импорт).

Импорт базы данных

Импорт и обновление данных клиентов в базу данных можно осуществить в зависимости от объема базы данных, принципа обработки новых клиентов (напрямую или из системы Заказчика), технических возможностей компании. Доступно 3 способа загрузки данных:

1. API - способ (набор классов, процедур, функций, структур или констант), которым одна компьютерная программа может взаимодействовать с другой программой. Документация предоставляется по запросу.
2. Загрузчик - загрузчик необходим для обмена/принятия файлов из файлового хранилища.

Для корректной его настройки необходимо уточнить:

- тип и доступы к файлообменнику,

- проанализировать сэмпл данных:
 - передаваемые поля,
 - порядок полей,
 - наличие шапки заголовков,
 - наименование, тип результирующего файла
 - Для импорта данных могут быть использованы следующие виды загрузчиков: FTP, SFTP, S3.
3. Ручная заливка (excel, csv) - загрузка осуществляется специалистами KonnektU после подтверждения от юридической службы легитимности собранных данных согласно законодательству РФ.

Экспорт базы данных

Экспорт базы данных может быть осуществлен двумя способами:

1. Интеграция - настраиваемый процесс, при котором заранее согласованный массив и тип данных передается во внешнюю систему (систему Заказчика) для дальнейшей обработки.
2. Выгрузка сегментов - осуществляется путем выгрузки определенного списка клиентов, созданного по заданным условиям, в формате csv-файла. Подробнее в разделе [«Экспорт сегмента»](#).

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПЛАТФОРМЕ

Сведения о Платформе

Описание и назначение

Платформа CDP предназначена для сопоставительного маркетинга, основанного на данных, где все данные о клиентах собраны в одном месте.

Платформа управления клиентскими данными централизует все данные клиентов, поступающие в компанию, вне зависимости от канала или устройства, используемого клиентом. Она концентрирует все собираемые данные вокруг клиента. В дополнение к этому Платформа CDP интегрирует анонимные данные с данными, привязанными к клиентам. Сравнение персонализированных данных с анонимными позволяет настраивать рекомендательные модели и создавать сегменты клиентов с аналогичными характеристиками.

Платформа CDP является эффективным инструментом для повышения лояльности клиентов. Самый эффективный способ укрепить такую лояльность – предложить клиентам тот уровень обслуживания, который они желают получить: стабильный, качественный и персонализированный. И с помощью платформ управления клиентскими данными этот способ повышения лояльности теперь можно масштабировать, персонализируя обслуживание каждого отдельно взятого клиента.

Возможные цели и задачи внедрения Платформы

- Организация и осуществление обработки персональных и неперсональных данных клиентов, пришедших на собственные диджитал площадки Заказчика или полученную из иных источников.
- Использование базы данных клиентов для построения сегментов для медиа таргетинга
- Построение единого профиля клиента на базе всех имеющихся персональных данных клиента, которые собраны из разных источников
- Интеграция единого профиля клиента с не персональными данными о нем
- Сегментирование клиентов
- Анализ собранных данных и их представление в виде отчетов

Основные элементы Платформы

Интерфейс платформы построен на компонентной основе и представляет собой визуализацию данных, находящихся в клиентской базе данных. Это означает, что в интерфейс можно быстро и гибко вывести любые таблицы и связанные с ней данные, даже если эта таблица не является частью стандартной модели KonnektU.

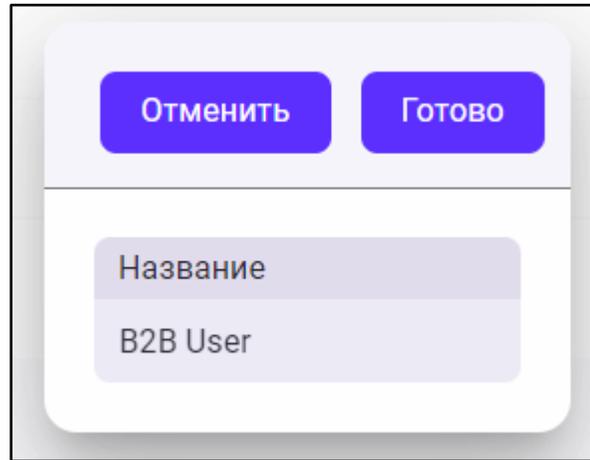
The screenshot shows the KonnektU interface. On the left is a sidebar menu (1) with categories like 'Аналитика', 'Интеграции', 'База данных', etc. The main area is titled 'Пользователи' (2) and shows a table of users. Above the table are filters (3) and a search bar. The table has columns for 'Id', 'Дата создания', 'Дата изменения', 'Фамилия', 'Имя', 'Отчество', 'Тип', 'Статус', 'Дата рождения', and 'Является тестом' (4). The table contains 11 rows of user data. At the bottom right, it shows 'Элементов на странице: 20' and 'Страница 1 из 2045'.

Id	Дата создания	Дата изменения	Фамилия	Имя	Отчество	Тип	Статус	Дата рождения	Является тестом
17	27.01.2022	20.07.2022	Test023	Test01	Test03	Фармацевт	Активный	20.06.2022	false
19	28.01.2022	07.07.2022	Тест	Петр		Фармацевт	Активный	08.10.1991	true
20	28.01.2022	28.01.2022	SchemaOk	Петр	Тест схем	Фармацевт	Активный	08.10.1991	false
21	28.01.2022	28.01.2022		Марина		Фармацевт	Активный	25.08.1995	false
22	31.01.2022	31.01.2022		Елизавета		Фармацевт	Активный	25.08.1995	false
23	31.01.2022	31.01.2022		Владимир		Фармацевт	Активный	25.08.1995	false
24	31.01.2022	31.01.2022		Егор		Фармацевт	Активный	25.08.1995	false
25	31.01.2022	31.01.2022		Артём		Фармацевт	Активный	25.08.1995	false
26	08.02.2022	08.02.2022	Test02	Test01	Test03	Фармацевт	Активный	29.12.2021	false
39863	13.05.2022	13.05.2022	string	string	string	Тестовый пользователь	Активный	31.01.2022	false
31	?? ?? 2022	?? ?? 2022		Евгений		Фармацевт	Активный	25.08.1995	true

1. Основное меню. Содержит список основных секций, доступ к которым необходим через интерфейс платформы.
2. Строка заголовка. Содержит несколько основных элементов:
 - a. Наименование секции
 - b. Фильтр секции. Используется для поиска конкретных записей в определенной секции.
 - c. Счетчик количества записей. При применении фильтра обновляется на актуальное число записей
3. Папки. Содержит сохраненные фильтры для быстрого доступа.
4. Секция. Содержит список записей определенного раздела. Колонки и их порядок также могут быть выведены специальным образом.

По клику на строку в секции открывается запись. В зависимости от объема данных сущности открывается:

1. Карточка объекта (например, профиль клиента)
2. Всплывающее окно с основной информацией, пример:



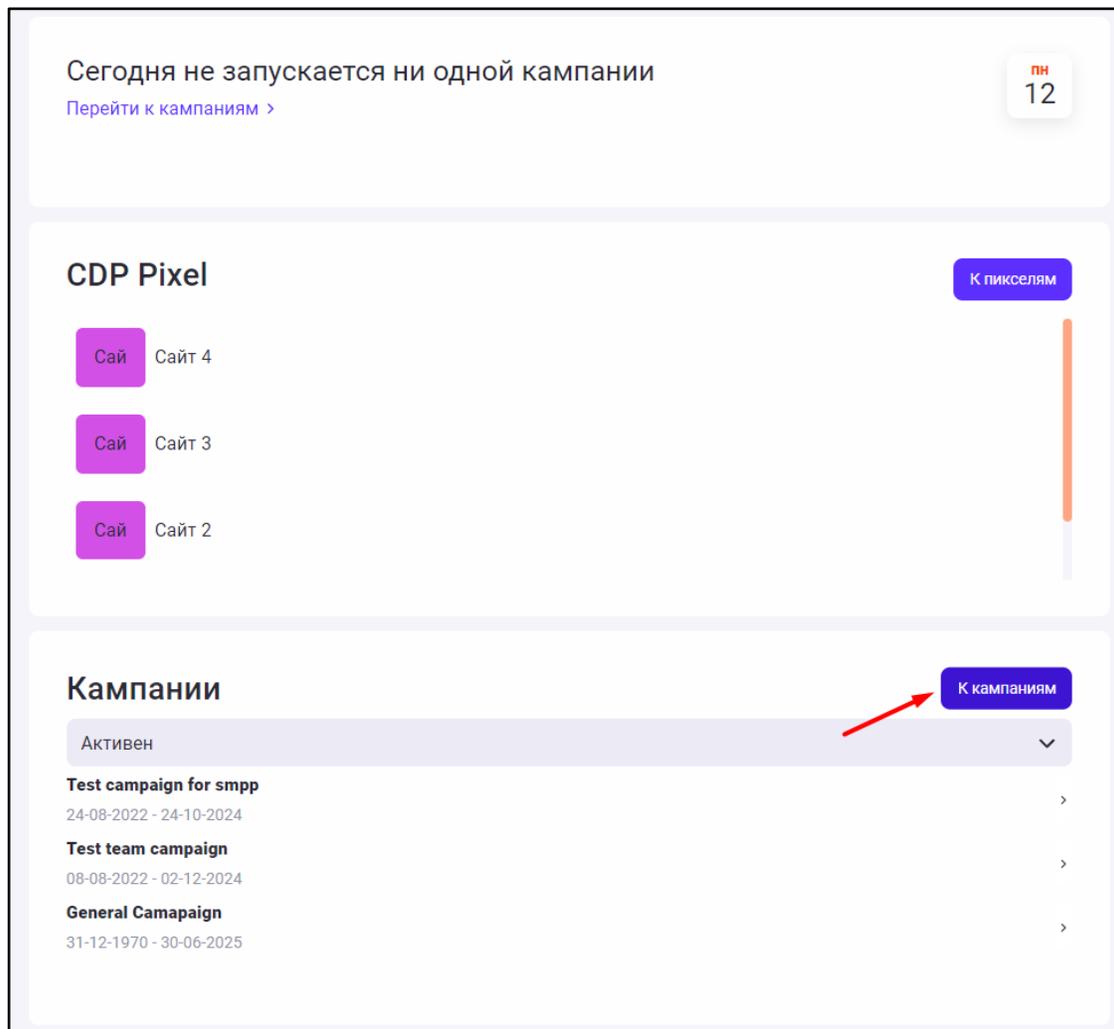
Секция

Секция - объединение записей по определенным сущностям.

Они отображаются в левом меню.

В секции можно выполнить переход из виджетов на странице дашбордов. Для этого откройте Dashboard/Аналитика:

На странице есть виджеты, на которых расположена кнопка «То ...». Например, на виджете «Campaigns» имеется кнопка «To campaigns».



Если нажать на нее, то осуществится переход к секции «Кампании/Campaigns»:

Кампании		Показать фильтр	Всего записей 16				Создать
Папки	<	Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Дата начала	Дата окончания
Поиск		9	27.01.2022	22.04.2022	Основная кампания	26.01.2022	26.04.2022
testing		19	22.04.2022	22.04.2022	Автоматические рассылки	21.03.2022	21.05.2022
test2		3	26.01.2022	25.04.2022	General Campaign	31.12.1969	30.06.2025
test		20	27.05.2022	27.05.2022	can i test dis plz	27.05.2022	28.05.2022
		30	30.05.2022	30.05.2022	dfsghfjy		

Визуализация в секции

На нижней панели табличного представления данных в секции есть инструменты для управления визуализацией:

- количество элементов на странице: при нажатии на целочисленное значение отображения записей на странице открывается список с возможностью отображения другого количества записей на одной странице секции: 20, 50, 100;
- пагинация: при нажатии на «<<» и «>>» можно перемещаться между страницами с записью. Также есть отображение номера страницы, на которой находится Пользователь, и количество страниц с данными всего.

Сортировка записей в секции

Сортировать записи в секции можно по возрастанию (от А до Я) или убыванию (от Я до А) по тем колонкам, которые в этой секции выведены.

Наведите на наименование колонки, по которой хотите выполнить сортировку, курсор.

При появлении иконки стрелки вверх, нажмите на нее.

Стрелка вверх сортирует значения по возрастанию (от А до Я).

Id	Дата создания ↑	Дата изменения	Название	Дата начала	Дата окончания
9	27.01.2022	22.04.2022	Основная кампания	26.01.2022	26.04.2022
19	22.04.2022	22.04.2022	Автоматические рассылки	21.03.2022	21.05.2022
3	26.01.2022	25.04.2022	General Campaign	31.12.1969	30.06.2025

Стрелка вниз сортирует значения по убыванию (от Я от А).

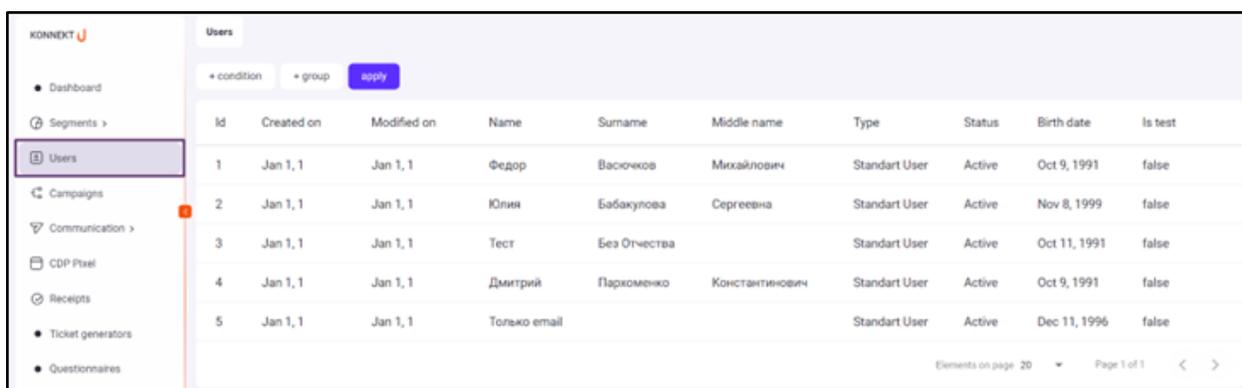
Дата создания ↓

Повторное нажатие на название секции отменяет сортировку, порядок записей будет возвращен в исходное состояние

Карточка объекта

В карточке отображается информация, связанная с текущим объектом. Она хранит полные и актуальные данные по сущности, включая связанные с ней. Структура карточки динамическая, вывести в нее можно любую требуемую информацию, не требующую объемных дополнительных вычислений, производящихся при отрисовки карточки в интерфейсе.

Каждая секция (за исключением дашбордов) содержит набор записей, принадлежащих ей. Для того, чтобы открыть эти записи, необходимо нажать на секцию. В правой части экрана будут отображены записи. Например, откроем секцию Users:



Id	Created on	Modified on	Name	Surname	Middle name	Type	Status	Birth date	Is test
1	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Федор	Васючков	Михайлович	Standart User	Active	Oct 9, 1991	false
2	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Юлия	Бабакулова	Сергеевна	Standart User	Active	Nov 8, 1999	false
3	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Тест	Без Отчества		Standart User	Active	Oct 11, 1991	false
4	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Дмитрий	Пархоменко	Константинович	Standart User	Active	Oct 9, 1991	false
5	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Только email			Standart User	Active	Dec 11, 1996	false

В правой части экрана мы видим общее отображение данных по секции, однако каждую запись можно открыть для того, чтобы увидеть дополнительную информацию. Для этого необходимо навести курсор на запись, и она станет активной - поменяет цвет:



Id	Created on	Modified on	Name	Surname	Middle name	Type	Status	Birth date	Is test
1	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Федор	Васючков	Михайлович	Standart User	Active	Oct 9, 1991	false
2	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Юлия	Бабакулова	Сергеевна	Standart User	Active	Nov 8, 1999	false
3	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Тест	Без Отчества		Standart User	Active	Oct 11, 1991	false
4	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Дмитрий	Пархоменко	Константинович	Standart User	Active	Oct 9, 1991	false
5	Jan 1, 1	Jan 1, 1	Только email			Standart User	Active	Dec 11, 1996	false

Для перехода в карточку достаточно кликнуть по выделенной записи. Таким образом мы откроем карточку клиента:

Переходить в карточку мы можем не по всем секциям, а только по тем, которые подсвечиваются при наведении курсора. Так, например, мы не можем открыть карточку записи из справочника, так как вся информация уже представлена на экране:

Id	Created on	Modified on	Name	
1	Nov 16, 2021	Jan 20, 2022	Standart User	
2	Jan 20, 2022	Jan 20, 2022	B2B User	

Elements on page 20 Page 1 of 1 < >

Далее рассматривается стандартный набор элементов в карточке.

Общее Идентификаторы Участие в кампаниях Отписки Коды подтверждения 2 1

Фамилия Test023 Имя Test01 Отчество Test03

Дата рождения 20.06.2022 03:00 Пол Мужчина Тип Фармацевт

Статус Активный

Является тестом Согласие на обработку ПД Согласие на коммуникацию

Лояльность Коммуникация События Интеграции 4 3

Чeki

Id	Дата создания	Дата изменения	Источник	Статус	ИНН	ККТ	Общая сумма	Общее количество
Нет данных								

Бонусные счета

Счёт	Баланс
Нет данных	

Элементы карточки

1. Шапка карточки. Может содержать несколько вкладок с основной информацией об объекте. Как правило, в нее выводятся базовые поля таблицы и основные данные, связанные с объектом.
2. Вкладки шапки карточки. Предназначены для логической группировки дополнительной информации, связанной с объектом.
3. Детали карточки. Каждая деталь представляет из себя ссылку на другую таблицу данных, в которой есть сущности, связанные с текущим объектом.

4. Вкладки. Вкладки необходимы для логической группировки блоков дополнительной информации, связанной с объектом.

Деталь

Деталь — это представление блока данных внутри карточек. Выглядит это так:

Receipts								
Id	Created on	Modified on	Source	Status	INN	KKT	Total amount	Total quantity
5	01.01.0001	01.01.0001	Website	Recognized	7728551528	0000519892056695	174900	0
6	01.01.0001	01.01.0001	Website	NotSentToRecognition				0
7	01.01.0001	01.01.0001	Website	Recognized	7728551528	0000519892056695	174900	0
8	01.01.0001	01.01.0001	Website	Recognized	7725776121	0000087156008950	169800	0
9	01.01.0001	01.01.0001	Website	WaitingForRecognition			161	0
More								

В детали выведена вся необходимая информация по связанным с карточкой данным, например, загруженным чекам клиента (карточка User, деталь Receipts).

Сортировка внутри детали

Выполнить сортировку можно по кнопке, появляющейся при наведении на поле заголовка детали.

Id 	Created on	Modified on	Source	Status	INN	KKT	Total amount	Total quantity
--	------------	-------------	--------	--------	-----	-----	--------------	----------------

Один клик выполнит сортировку по возрастанию (от А до Я) значений в колонке.

Второй клик выполнит сортировку по убыванию (от Я до А) значений в колонке.

Третий клик снимает сортировку, возвращая порядок записей в исходное состояние.

Как открыть больше записей

В целях удобного восприятия информации изначально максимальное количество записей в детали - 5. Если записей больше, то они не показываются. Для того, чтобы их увидеть, необходимо нажать на кнопку More:

Id ↑	Created on	Modified on	Source	Status	INN	KKT	Total amount	Total quantity
5	01.01.0001	01.01.0001	Website	Recognized	7728551528	0000519892056695	174900	0
6	01.01.0001	01.01.0001	Website	NotSentToRecognition				0
7	01.01.0001	01.01.0001	Website	Recognized	7728551528	0000519892056695	174900	0
8	01.01.0001	01.01.0001	Website	Recognized	7725776121	0000087156008950	169800	0
9	01.01.0001	01.01.0001	Website	WaitingForRecognition			161	0

More 

При этом появятся еще пять записей.

Создание новой записи

В секции, в которой допустимо создание новой записи, в верхнем правом располагается кнопка «Create/Создать».



При этом создание записи различается от функционала конкретной секции.

Для создания записи необходимо следовать подсказкам на диалоговых окнах создания.

Редактирование существующей записи

Редактировать существующую запись из секции возможно тогда, когда на ней появляется



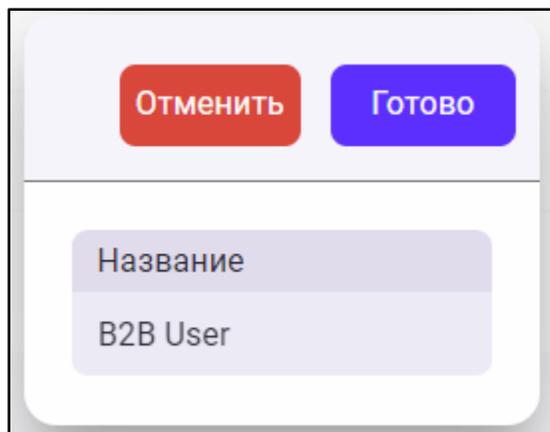
Пример:

Id	Дата создания	Дата изменения ↑	Название
2	20.01.2022	20.01.2022	B2B User



Для редактирования записи нажмите на кнопку карандаша.

В зависимости от сущности записи, которую вы хотите редактировать, вам откроется окно редактирования с набором полей, характерных для этой сущности. Пример редактирования записи из справочника:



Редактирование карточки возможно только в карточках, в которой разрешено редактирование для вашей роли.

Рассмотрим карточку клиента:

Все поля, представленные на скриншоте, доступны к редактированию.

Для изменения значения в поле необходимо кликнуть на него.

Пример поля с разворачивающимся списком:

Пример поля с типом «Дата»:

Дата рождения

20.06.2022 03:00

Июнь 2022

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	03	00
							04	01
30	31	1	2	3	4	5	05	02
6	7	8	9	10	11	12	06	03
13	14	15	16	17	18	19	07	04
20	21	22	23	24	25	26	08	05
27	28	29	30	1	2	3	09	06
4	5	6	7	8	9	10		

Очистить Сегодня

Для поля типа «Текст» достаточно кликнуть на него и вставить новое значение:

Фамилия

Test023

Для поля типа «Да/Нет» достаточно нажать на него, чтобы значение изменилось:

После изменения нажмите на кнопку «Сохранить»

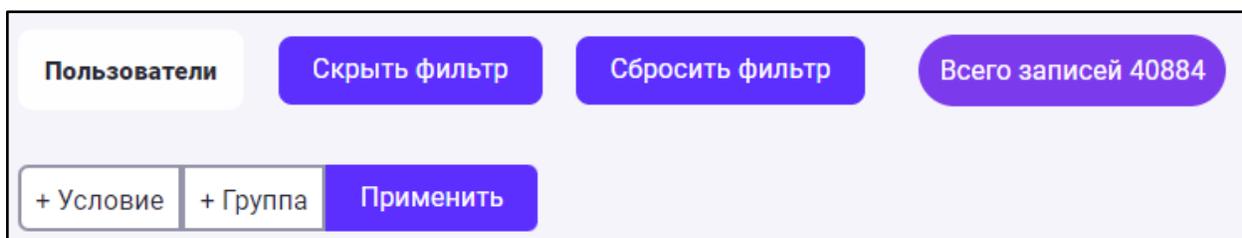
Фильтры

Общие сведения

В системе реализована возможность фильтровать записи в реестре разделов и деталей. Для поиска и фильтрации записей в разделах предусмотрены следующие инструменты:

- Стандартный фильтр;
- Расширенный фильтр (группа фильтров).

Фильтры всегда расположены в заголовке секции:



Стандартный фильтр используется для поиска записей в секциях Платформы по указанным значениям одной или нескольких колонок. Например, если необходимо найти всех контрагентов заданного типа или отобрать активности в заданном состоянии и определенного приоритета.

- Нажмите кнопку «+condition»

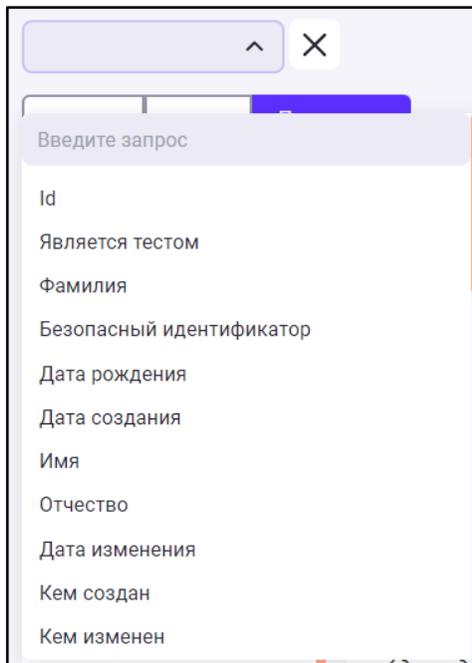


Открылось окно меню:

- Для отмены применения фильтра нажмите «x»



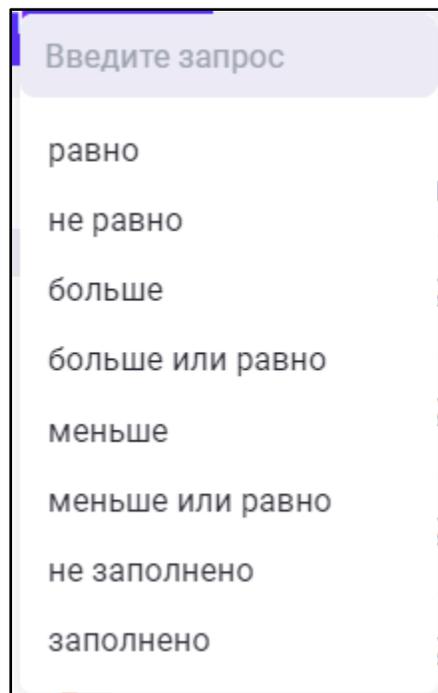
- Для создания условия фильтра выберите поле из списка



В раскрывшемся списке появились все доступные для фильтрации параметры текущей секции. На скриншоте выше - поля карточки User. В поле «Введите запрос» можно производить поиск записей по введенным словам.

- Нажмите на то поле, по которому необходимо отфильтровать.

Во втором поле открывается оператор условия фильтра:



В верхнем поле «Введите запрос» можно производить поиск по оператору. Для разных типов данных поддерживается разный набор операторов фильтра:

Оператор	Число [int, numeric, др]	Да/нет [boolean]	Дата [date]	Текст [String]	Связь с другими сущностями	Справочники
Равно	+	+	+	+		+
Не равно	+	+		+		+
Больше	+		+	+		
Больше или равно	+		+	+		
Меньше	+		+	+		
Меньше или равно	+		+	+		
Не заполнено	+	+	+	+		
Заполнено	+	+	+	+		
Содержит				+		
Не содержит				+		
Существует					+	
Не существует					+	
Хотя бы один					+	
Вообще никаких					+	

Описание операторов:

Условие	Значение
---------	----------

Равно

Оператор равенства.

При его выборе открываются окна, которые зависят от типа данных выбранного поля.

- Если текстовое значение (например, «Имя», «Фамилия»):

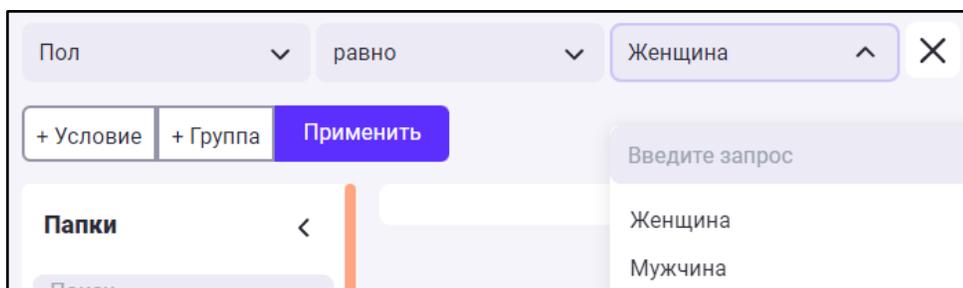


The screenshot shows a search filter interface. It consists of three main parts: a dropdown menu on the left with the text 'Фамилия' and a downward arrow, a central dropdown menu with the text 'равно' and a downward arrow, and a text input field on the right containing the text 'Иванов' and a close button 'X'.

В этом случае откроется дополнительное поле, в которое необходимо ввести текст, по которому будут фильтроваться значения. На примере с рисунка выше задается условие «Найди клиентов с фамилией Иванов»

- Если значения поля - значение из справочника (например, пол клиента):

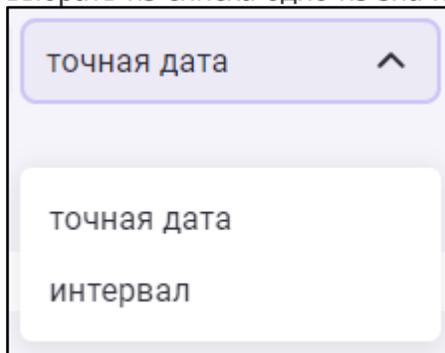
В этом случае откроется дополнительное поле, при нажатии на которое откроется список возможных значений. Выберите из списка необходимое значение.



The screenshot shows a search filter interface for a reference value. It features a dropdown menu on the left with the text 'Пол' and a downward arrow, a central dropdown menu with the text 'равно' and a downward arrow, and a dropdown menu on the right with the text 'Женщина' and an upward arrow, along with a close button 'X'. Below these elements is a control bar with buttons '+ Условие', '+ Группа', and 'Применить'. A search input field is visible with the text 'Введите запрос'. Below the input field is a list of items: 'Папки' with a left arrow, and a list of values: 'Женщина' and 'Мужчина'.

- Если значение является датой (например, дата рождения):

В этом случае откроется дополнительное поле, в котором необходимо выбрать из списка одно из значений:



The screenshot shows a search filter interface for date data. It features a dropdown menu at the top with the text 'точная дата' and an upward arrow. Below this is a list of options: 'точная дата' and 'интервал'.

В зависимости от выбранного типа необходимо ввести либо точную дату, либо временной интервал.

Первый вариант: задать дату самостоятельно.

Второй вариант: выбрать по календарю, нажав на иконку календаря:

Сентябрь 2022 ▾							↑	↓	03	00
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс			04	01
29	30	31	1	2	3	4			05	02
5	6	7	8	9	10	11			06	03
12	13	14	15	16	17	18			07	04
19	20	21	22	23	24	25			08	05
26	27	28	29	30	1	2			09	06
3	4	5	6	7	8	9				
Очистить							Сегодня			

- Если значение является числом:

В этом случае откроется дополнительное поле, в которое необходимо ввести число, которому должны быть равны отфильтрованные записи.

Условие	Значение
Не равно	<p>Оператор неравенства.</p> <p>В этом случае работа по типам данных аналогична «равно», но во всех условиях появляется «не равен»..</p> <p>Если выполнить условия, которые описаны выше, но с оператором «не равно», то результат будет следующий:</p> <p>«Найди всех клиентов, у которых фамилия НЕ Иванов»</p> <p>«Найди всех клиентов, у которых дата рождения НЕ 20.01.2022»</p>
Больше	<p>Оператор, который отсеивает значения по принципу «строго больше».</p> <p>Это применимо для числовых значений и дат. В этом случае будут выводиться те записи, которые будут больше введенного Вами значения, причем это само значение не будет входить в эту выборку.</p>
Больше или равно	<p>Оператор, который отсеивает значения по принципу «больше или равно»..</p> <p>Это применимо для числовых значений и дат. В этом случае будут выводиться те записи, которые будут больше введенного Вами значения, причем это само значение тоже будет входить в эту выборку.</p>
Меньше	<p>Оператор, который отсеивает значения по принципу «строго меньше».</p> <p>Это применимо для числовых значений и дат. В этом случае будут выводиться те записи, которые будут меньше введенного Вами значения, причем это само значение не будет входить в эту выборку.</p>

Условие	Значение
Меньше или равно	<p>Оператор, который отсеивает значения по принципу «меньше или равно».</p> <p>Это применимо для числовых значений и дат. В этом случае будут выводиться те записи, которые будут меньше введенного Вами значения, причем это само значение тоже будет входить в эту выборку.</p>
Не заполнено	<p>Это условие означает, что в выбранной строке нет какого-либо значения, т. е. оно пустое (NULL).</p> <p>Оно применимо к тексту, датам и числам.</p> <p>Если задать условие «дата рождения не заполнено», то будут показаны только те клиенты, у которых в Платформе нет информации об их дате рождения.</p>
Заполнено	<p>Это условие означает, что в выбранной строке есть хотя бы какое-то значение, т. е. оно не пустое.</p> <p>Оно применимо к тексту, датам и числам.</p> <p>Например: клиенты будут отобраны те, у которых записана дата рождения, если выбрать «дата рождения заполнено». То есть отсекаются будут те клиенты, у которых нет записи об их дате рождения.</p>

Условие	Значение
Содержит	<p>Если выбрать это условие, записи будут фильтроваться по логике «содержит введенную вами часть».</p> <p>Например, если выбрать «имя содержит «ИЯ»», то записи могут быть следующими:</p> <p>Клиенты, у которых в имени содержится «ИЯ»:</p> <p>ЛилиЯ, ЮлиЯ, АзалиЯ и т. д.</p> <p>Это условие применимо только к текстовым значениям.</p>
Не содержит	<p>Если выбрать это условие, записи будут фильтроваться по логике «НЕ содержит введенную вами часть».</p> <p>Например, если выбрать «имя НЕ содержит «ИЯ»», то записи могут быть следующими:</p> <p>Клиенты, у которых в имени НЕ содержится «ИЯ» (т. е. исключаются Клиенты, в имени которых есть порядок букв «ИЯ»: ЛилиЯ, ЮлиЯ, АзалиЯ и т. д.)</p> <p>Это условие применимо только к текстовым значениям.</p>
Существует	<p>Применимо только после выбора сущности, связанной с основной.</p> <p>Означает, что далее будут выбираться условия для той таблицы, которую выбрали.</p> <p>Пример:</p> <p>Из секции клиента выбирается фильтр «Чеки» «существует».</p> <p>Означает, что таблица клиентов и таблица чеков связаны (т.е. JOIN)..</p>

Условие	Значение
	<p>Далее по кнопке «+» необходимо добавить условия по полям из таблицы чеков.</p> <div data-bbox="365 489 1364 611" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> Чеки ▼ существует ▼ + + X </div> <p>Применение этого фильтра означает, что выбираются клиенты, у которых существует чек с указанным условием.</p>
<p>Не существует</p>	<p>Применимо только после выбора сущности, связанной с основной.</p> <p>Означает, что далее будут выбираться условия для той таблицы, которую выбрали.</p> <p>Пример:</p> <p>Из секции клиента выбирается фильтр «Чеки» «не существует».</p> <p>Означает, что таблица клиентов и таблица чеков связаны (т.е. JOIN).</p> <p>Далее по кнопке «+» необходимо добавить условия по полям из таблицы чеков.</p> <p>Применение этого фильтра означает, что выбираются клиенты, у которых НЕ существует чек с указанным условием.</p>
<p>Хотя бы один</p>	<p>Применимо только после выбора сущности, связанной с основной.</p> <p>Означает, что в этой связанной таблице есть хотя бы одна запись, которая содержится в профиле основной сущности</p> <p>Пример:</p> <p>Из секции клиента выбирается фильтр «Чеки» «хотя бы один».</p>

Условие	Значение
	<p>Означает, что таблица клиентов и таблица чеков связаны (т.е. INNER JOIN)..</p> <div data-bbox="363 491 1360 638" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> Чеки ▼ хотя бы один ▼ + + × </div> <p>После применения фильтра останутся только те клиенты, у которых есть хотя бы один чек.</p>
<p>Вообще никаких</p>	<p>Применимо только после выбора сущности, связанной с основной.</p> <p>Означает, что в этой связанной таблице нет ни одной записи, которая связана с профилем основной сущности.</p> <p>Пример:</p> <p>Из секции клиента выбирается фильтр «Чеки» «вообще никаких».</p> <p>Означает, что таблица клиентов и таблица чеков связаны, при этом чеков у клиента нет никаких.</p> <div data-bbox="363 1339 1360 1444" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> Чеки ▼ вообще никаких ▼ + + × </div> <p>После применения фильтра останутся только те клиенты, у которых нет ни одного чека.</p>

После заполнения условий необходимо нажать кнопку «Apply/Применить».

Группа фильтров

- Если вы уже создали стандартный фильтр, то после его установки еще раз выберите команду [+condition]:
- Если вы ранее не создавали фильтры, то нажмите «+group»
- В открывшемся окне нажмите «+»
- Укажите новое условие фильтрации.

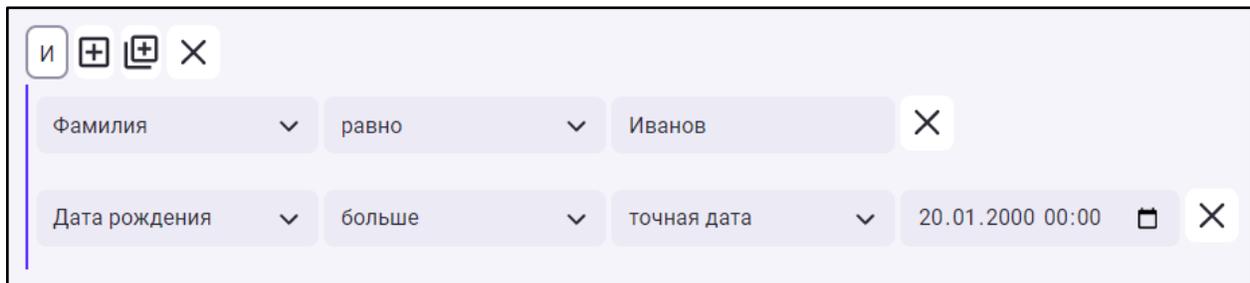
Связь условий

Существует две связи:

- AND
- OR

AND — это значение «И» - при установке этой связки будут проверяться оба этих условия.

На рисунке ниже результат будет «Найди всех клиентов с фамилией Иванов, у которых дата рождения строго больше 20.01.2000»



The screenshot shows a filter configuration interface. At the top left, there are icons for 'AND' (И), '+', '+', and 'X'. Below these are two filter conditions. The first condition is 'Фамилия' (Family) with a dropdown arrow, followed by 'равно' (equal) with a dropdown arrow, and 'Иванов' (Ivanov) with a 'X' icon to remove it. The second condition is 'Дата рождения' (Date of birth) with a dropdown arrow, followed by 'больше' (greater than) with a dropdown arrow, 'точная дата' (exact date) with a dropdown arrow, '20.01.2000 00:00' with a calendar icon, and a 'X' icon to remove it.

Если изменить AND на OR (кликнув на «AND») - то получится следующая выборка:

«Найди всех клиентов с фамилией Иванов (в т. ч. с любой датой рождения) ИЛИ других клиентов (у которых может быть фамилия не Иванов) у которых дата рождения строго больше 20.01.2000»

Или + + X

Фамилия равно Иванов X

Дата рождения больше точная дата 20.01.2000 00:00 X

После установки нескольких фильтров в секции (после нажатия кнопки «apply») будут отображены только те записи, которые соответствуют всем указанным условиям.

Сложные фильтры

При добавлении кнопки «+group» можно создавать сложные фильтры с вложенными запросами.

Процесс заведения аналогичен созданию простых фильтров с добавлением условий, в том числе из связанных с секцией других сущностей.

Пример:

Клиенты с фамилией Иванов, которые родились после 20.01.2000, при этом эти клиенты либо тестовые, либо согласные на коммуникацию.

И + + X

Фамилия равно Иванов X

Дата рождения больше точная дата 20.01.2000 00:00 X

Или + + X

Является тестом равно ✓ X

Согласие на коммуни равно ✓ X

Кнопки

На строке заголовка фильтров также существуют кнопки:



Скрыть фильтр - позволяет скрыть условия фильтра, не отменяя его. Предназначено для удобства отображения записей в секции, если фильтр занимает достаточно места на экране.

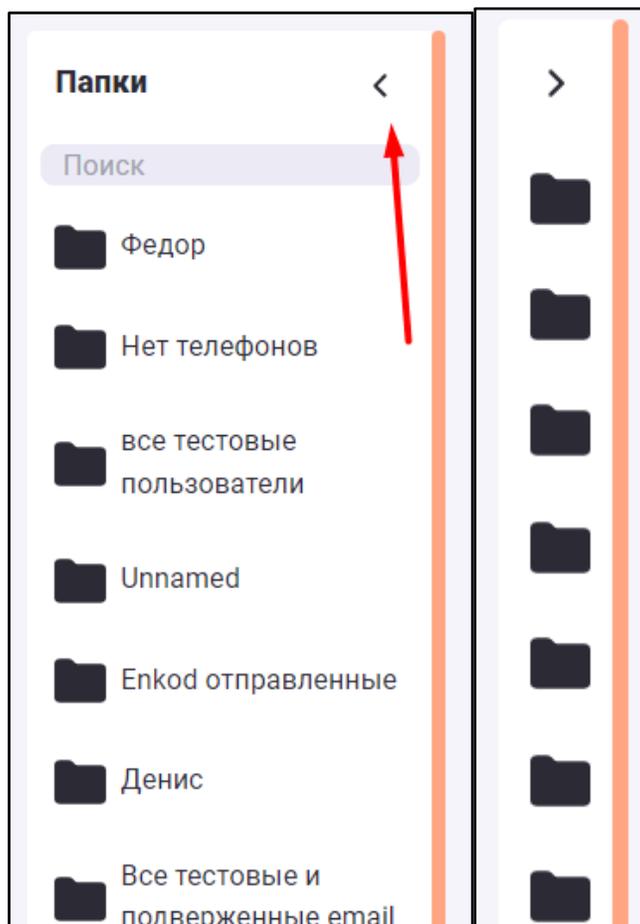
Сбросить фильтр - очищает условия фильтра, при этом записи в секции не будут отфильтрованы.

Папки

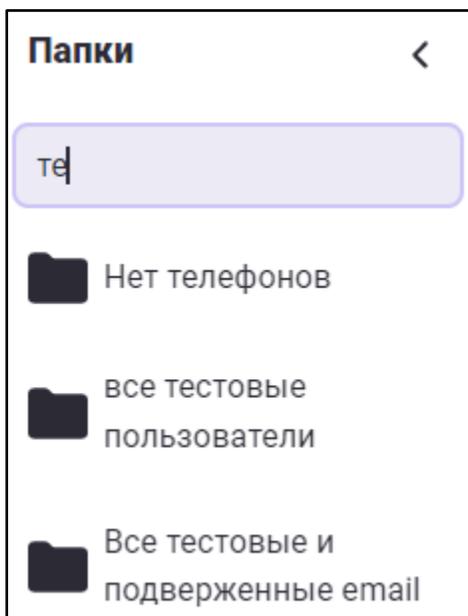
Общие сведения

Папки предназначены для быстрого доступа к ранее созданным фильтрам.

Расположены в левом меню секции. При необходимости можно свернуть представление:



В поле «Поиск» можно произвести поиск по имени папки, при этом допускается только полное совпадение части или полного имени.



Для открытия папки необходимо нажать на нее.

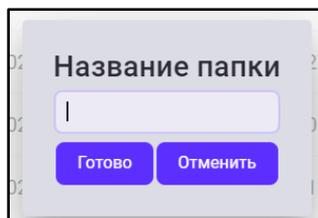
Папки	Id	Дата создания	Дата изменения	Дата рождения
те	3	27.01.2022	08.07.2022	09.05.2022
Нет телефонов	11	26.01.2022	26.01.2022	19.11.1995
все тестовые пользователи	12	26.01.2022	26.01.2022	20.01.1986
Все тестовые и подтвержденные email	19	28.01.2022	07.07.2022	08.10.1991
	20	28.01.2022	28.01.2022	08.10.1991

При этом в правой части - представлении секции будут автоматически отфильтрованы записи по условию папки.

Создание новой папки

После применения условия в правом верхнем углу появляется кнопка «Сохранить фильтр», которая позволяет сохранить условия фильтра как папку:

После нажатия на кнопку открывается окно, в которое нужно вписать название папки:



Для завершения операции сохранения папки нажмите «Готово», для отмены - «Отменить».

ОПИСАНИЕ СЕКЦИЙ ПЛАТФОРМЫ

Клиент

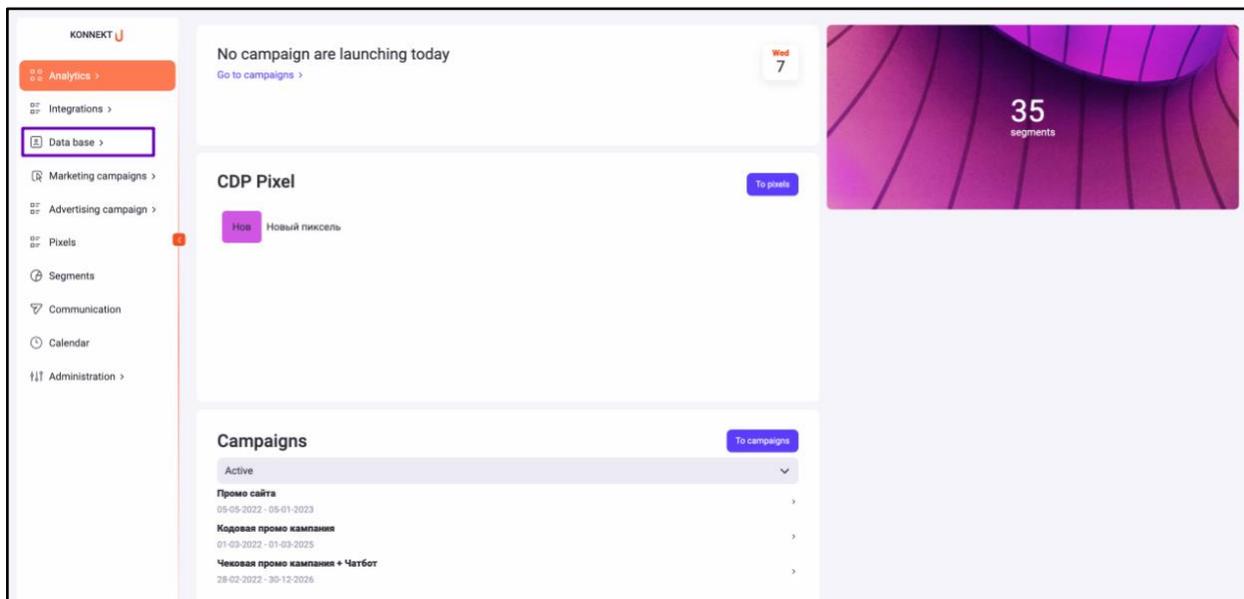
Описание и назначение

Клиент – ID-профиль физического лица, данные которого агрегируются, передаются и хранятся на Платформе KonnektU.

Модуль предназначен для сбора, обработки и предоставления актуальных сведений о клиентах, с которыми осуществляется взаимодействие Заказчика. Данные о клиенте доступны в любой момент.

Хранимые данные

Для каждого клиента создается единый профиль. Попасть в профиль клиента можно следующим путем: Data base -> Users



KONNEKT U

Users Show filter Total count: 324

< Back

Anonymous users

Users

Search

Switchers

Перегретье

Лояльные

Склонные к покупке

Покупки 3 месяца назад или раньше

Заполненные профили

"Новички"

Id	Created on	Modified on	Surname	Given Name	MiddleName	Type	Status	Birth date	Is test
670	25.08.2022	25.08.2022	Петров	Степан	Викторович	Individual	Active	09.10.1991	true
596	07.03.2022	05.09.2022	Мукоедова	Ольга	Васильевна	Individual	Active	06.09.1975	false
606	10.03.2022	09.03.2022	Дейко	Мария	Алексеевна	Individual	Active	15.09.2002	false
607	07.03.2022	09.03.2022	Куросов	Александр	Владимирович	Individual	Active	27.05.1999	false
608	09.03.2022	09.03.2022	Малькова	Екатерина	Викторовна	Individual	Active	25.08.1979	false
338	06.03.2022	09.03.2022	Зинченко	Виктория	Владимировна	Individual	Active	15.09.2004	false
337	10.03.2022	09.03.2022	Березкин	Александр	Михайлович	Individual	Active	25.05.1981	false
609	06.03.2022	09.03.2022	Васильева	Мария	Сергеевна	Individual	Active	25.08.1979	false
339	07.03.2022	09.03.2022	Толкачев	Рамиз	Федорович	Individual	Active	25.05.1981	false
340	07.03.2022	09.03.2022	Кузнецов	Олег	Петрович	Individual	Active	27.05.1997	false
341	10.03.2022	09.03.2022	Катушенко	Вячеслав	Александрович	Individual	Active	16.06.1994	false

Секция состоит из следующих полей:

Наименование	Описание
Id	Уникальный идентификатор клиента в Платформе
Created on	Дата создания клиента в Платформе
Modified on	Дата последнего изменения клиента в Платформе
Surname	Фамилия
Given Name	Имя
Middle name	Отчество
Type	Тип клиента
Status	Статус клиента
Birth date	Дата рождения
Is test	Является ли тестовым

На текущий момент набор полей зафиксирован. Для Пользователя возможно изменение вывода полей при необходимости.

Карточка Клиента выглядит следующим образом:

The screenshot displays the user profile interface for 'Курнос Александр Владимирович'. The profile information includes:

- Surname: Курнос
- Given name: Александр
- Middle name: Владимирович
- Birth date: 27.05.1999, 12:00
- Gender: Мужчина
- Type: Individual
- Status: Active
- Is test:
- Согласие на обработку ПД:
- Согласие на коммуникацию:

Below the profile, there are sections for 'Receipts' (empty table), 'Бонусные счета' (Wallet with balances for April, Personal, and Family), and 'Bonuses'.

Профиль «клиенты/Users» хранит информацию по клиентам:

- Фамилия, Имя, Отчество – хранится последнее измененное значение;
- Дата рождения;
- Данные о пароле в захешированном виде;
- Тип клиента;
- Источник регистрации;
- Статус клиента;
- Пол.

А также связанную с клиентом дополнительную информацию:

- Идентификаторы клиента;
- Согласия клиента в маркетинговых активностях;
- Принадлежность клиента к сегментам;
- Полученная клиентом коммуникация и реакция на нее;
- Все логируемые действия клиента на сайте;
- История изменения персональных данных;
- Прочая уникальная информация в рамках модуля маркетинговой активности.

Шапка карточки

В шапке, в основной вкладке отображается основная информация о клиенте:

- ФИО
- Дата рождения
- Пол, тип, статус клиента
- Факт согласия на обработку персональных данных. Согласие обязательно должно быть дано, чтобы клиент мог находиться в базе данных
- Общее согласие на получение коммуникации от юридического лица клиента
- Признак: тестовый клиент или нет.

Вкладка «Идентификаторы»

General	Identifiers	Campaign agree	Unsubscribe	Tickets			
Id	Created on	Modified on	Type	Value	Confirmed	Confirm date	
1270	10.03.2022	10.03.2022	Phone	+79672880314	true	10.03.2022	
1271	10.03.2022	10.03.2022	Email	fowmsk@mail.ru	false		

Elements on page 5 Page 1 of 1

Во вкладке с идентификаторами отображаются все активные идентификаторы клиента. То есть те, которые на данный момент закреплены за ним и средствами которых клиент может авторизоваться в различных программах. Отображается факт и время их подтверждения.

Вкладка «Участие клиента в акциях»

General	Identifiers	Campaign agree	Unsubscribe	Tickets		
Id	Created on	Modified on	Campaign	Value		
637	10.03.2022	10.03.2022	Чековая промо кампания + Чатбот	true		
660	28.03.2022	28.03.2022	Кодовая промо кампания	true		

Elements on page 5 Page 1 of 1

Здесь содержится список всех промо, в которых клиент принял участие. Используется в основном для сегментации клиентов в различных срезах.

Вкладка «Отписки»

General	Identifiers	Campaign agree	Unsubscribe	Tickets
Id	Created on	Modified on	Name	
25	28.03.2022	28.03.2022	Отписка от информационных рассылок	
26	28.03.2022	28.03.2022	Отписка от новостей	

Elements on page 5 ▾

Здесь представлена информация о текущих подписках или отписках клиента. Подписка/отписка может быть дана как на уровне клиента, так и на уровне канала подписки/отписки (email, sms, push и т. п.).

В KonnektU используется два основных подхода по работе с подписками:

1. **Согласен на всё, кроме.** При регистрации клиент дает согласие на любую коммуникацию и может отписаться как от всей коммуникации, так и от конкретных видов рассылок.
2. **Согласен только на.** Клиент по умолчанию не согласен получать рассылки и выбирает только те виды рассылок, которые хочет получать.

Вкладка «Тикеты»

General	Identifiers	Campaign agree	Unsubscribe	Tickets		
Id	Created on	Modified on	Value	Confirmed	Generator	Expire date
5	10.03.2022	10.03.2022	1771	false	Default ticket generator	
6	10.03.2022	10.03.2022	6585	false	Default ticket generator	
7	10.03.2022	10.03.2022	3610	false	Default ticket generator	
8	10.03.2022	10.03.2022	2874	false	Default ticket generator	
9	10.03.2022	10.03.2022	6763	false	Default ticket generator	

Elements on page 5 ▾ Page 1 of 12

Сюда выводятся все сгенерированные для клиента коды и ссылки подтверждения, а также их статус. Это пример раздела, требующийся для команды технической поддержки клиентов.

Раздел «Лояльность»

В этот раздел выводятся данные об определенных активностях клиента в программах лояльности.

Чеки

Loyalty Communication Events Integrations								
Receipts ^								
Id	Created on	Modified on	Source	Status	INN	KKT	Total amount	Total quantity
234	10.03.2022	28.03.2022	Чековое промо	Recognized	7826087713	0002191179028771	7453	9
233	10.03.2022	28.03.2022	Чековое промо	Recognized	7719433140	0001623590014825	8010	1
70	06.03.2022	28.03.2022	Чековое промо	WaitingForRecognition	6670381056	0005879725062765	2621	2

Отображается информация о всех загруженных чеках клиента в каждой акции (Source). Платформа поддерживает возможность как загружать один чек в разные акции, так и проверять один загруженный чек сразу в нескольких акциях.

Бонусы

User wallets ^								
Wallet	Balance							
Баллы без срока	1100							
Баллы на одну неделю	0							

Bonuses ^								
Id	Created on ↓	Modified on	Amount	Direction	Activate date	Expire date	Wallet	Is hold
513	11.03.2022	11.03.2022	100	↑			Баллы без срока	false
131	11.03.2022	11.03.2022	876	↑		18.03.2022	Баллы на одну неделю	false

Transactions ^								
Id	Created on	Modified on	Amount	Direction	Activate date	Expire date	Parent	
134	11.03.2022	11.03.2022	876	↑		18.03.2022		
564	18.03.2022	18.03.2022	876	↓			Activity Bonus	
13	10.03.2022	10.03.2022	100	↑			Баллы без срока	false
12	10.03.2022	10.03.2022	200	↑			Баллы без срока	false
11	10.03.2022	10.03.2022	100	↑			Баллы без срока	false

Бонусы клиентов хранятся в распределенных бонусных кошельках, вся история движения бонусов находится в карточке клиента.

На скриншоте указаны:

1. Бонусные кошельки клиента
2. История каждого начисления/списания
3. Детализация по каждому начислению/списанию. Сколько баллов из других начислений было использовано и в каких пропорциях.

Купоны

Coupons ^									
Id	Created on	Modified on	Coupon id	Campaign	Value	Activated	Activate date	Generator	
1	10.03.2022	10.03.2022	1001	Чековая промо кампания + Чатбот	KJCDSFQR	true	10.03.2022	Генератор подарочных купонов	
2	10.03.2022	10.03.2022	1	Чековая промо кампания + Чатбот	KCBGL3X7	false		Генератор подарочных купонов	
3	10.03.2022	10.03.2022	2	Чековая промо кампания + Чатбот	KYP95FL3	false		Генератор подарочных купонов	
4	10.03.2022	10.03.2022	17	Чековая промо кампания + Чатбот	NXDDRE6D	false		Генератор подарочных купонов	
5	10.03.2022	10.03.2022	25	Чековая промо кампания + Чатбот	FMB14CWD	false		Генератор подарочных купонов	

В детали отображаются все привязанные к клиенту купоны и факт их активации. Под купонами подразумеваются как промокоды, который клиент может ввести, купив продукцию, содержащую промокод, так и купоны или сертификаты, которые могут быть выданы клиенту за определенное действие.

Раздел «Коммуникация»

Loyalty | Communication | Events | Integrations

Email ^							
Id	Created on	User identifier	Communication	Type	Provider	Status	
1008	11.03.2022	fowmsk@mail.ru	Welcome письмо	Bulk	Expert Sender	Sent	
308	11.03.2022	fowmsk@mail.ru	Восстановление пароля	Campaign	Expert Sender	Opened	
610	11.03.2022	fowmsk@mail.ru	Массовая рассылка	Campaign	Expert Sender	Click	
912	11.03.2022	fowmsk@mail.ru	Восстановление пароля	Campaign	Expert Sender	Opened	
1027	11.03.2022	fowmsk@mail.ru	Welcome письмо	Bulk	Expert Sender	Sent	

More

Sms ^							
Id	Created on	User identifier	Communication	Type	Provider	Status	
1	10.03.2022	+79672880314	Код подтверждения	Campaign	SmsTraffic	Sent	

В разделе отображается вся отправленная клиенту коммуникация.

На скриншоте указаны:

1. Блок, отображающий воронку откликов клиента в рассылках в процентах. Визуализация выведена для примера, может быть изменена.
2. Деталь с отправленными клиенту письмами
3. Деталь с отправленными клиенту смс

Сюда же могут быть выведены детали с отправленными пушами или сообщениями в чат-боты.

В деталях указан тот идентификатор, на который была отправка коммуникации в тот момент. Если клиент изменил контактные данные, то в системе останется о том, на какие идентификаторы отправлялась коммуникация до этого.

Раздел «События»

Loyalty Communication Events Integrations					
User events ^					
Id	Created on	Modified on	Event name	Event type	Source
12722	10.03.2022	10.03.2022	Bind coupon	Method	Чековое промо
12724	10.03.2022	10.03.2022	Activate coupon	Method	Чековое промо
12725	10.03.2022	10.03.2022	Activate coupon	Method	Чековое промо
12726	10.03.2022	10.03.2022	Bind coupon	Method	Чековое промо
12733	10.03.2022	10.03.2022	Get user receipts	Method	Чековое промо
12734	10.03.2022	10.03.2022	Get user receipts	Method	Чековое промо
12735	10.03.2022	10.03.2022	Bind coupon	Method	Чековое промо
12736	10.03.2022	10.03.2022	Bonus accrual	Method	Чековое промо
12756	10.03.2022	10.03.2022	Get user info	Method	Чековое промо
12745	10.03.2022	10.03.2022	Get user info	Method	Чековое промо

В раздел выводятся все события, которые случились с клиентом. Указано событие, источник, в котором оно произошло и время добавления события.

Каждое событие является триггером, то есть на его добавление клиенту может быть настроена дополнительная логика обработки:

- Отправка коммуникации
- Начисление бонусов
- Выдача купона
- Изменение состояния клиента и др.

С помощью действий можно также фиксировать в системе дополнительные атрибуты. Например, источники подписок и отписок клиентов.

Раздел «Интеграции»

Loyalty Communication Events Integrations				
Pixel events ^				
Id	Created on	Event name	Session id	Cookie id
19	10.03.2022	Click	18	18
319	10.03.2022	Visit	318	318
619	10.03.2022	Close	618	618

В этом разделе содержится информация, полученная из сторонних систем, а также собранная информация о клиенте в CDP-блоке, например все действия клиента на сайтах, размеченных Konnektu.

Карточка клиента может содержать и другие необходимые разделы и детали, содержащие информацию, связанную с клиентом.

Идентификация

Под идентификацией подразумевается регистрация и авторизация клиента в одной из точек входа в систему, т. е. через внешний front-end, например:

1. Веб-сайт – клиент открывает веб-сайт, знакомится с содержанием веб-сайта, открывает форму регистрации/авторизации, в которой оставляет свои данные;
2. Чат-бот в соц.сетях: WhatsApp, Telegram, Vk – клиент сохраняет номер чат-бота в списке контактов. Воспользовавшись поиском среди диалогов в приложении мессенджера, находит официальный бизнес-аккаунт и, нажимая на строку предварительного просмотра бизнес-аккаунта, проваливается в диалог. Иницирует диалог с помощью отправки сообщения с любым содержанием, например, «Привет». Дальнейшее взаимодействие следует по согласованному с Заказчиком сценарию, заложенному в архитектуру чат-бота.
3. Виджеты на сайте - клиент посещает один из сайтов, на котором размещен виджет, нажимает на виджет. клиенту открывается форма регистрации, где он оставляет свои данные.
4. Мобильное приложение – клиент скачивает мобильное приложение из AppStore или GooglePlay на устройство, открывает приложение. Ему открывается регистрационная форма, в которой он оставляет свои данные.
5. Любой другой front-end, с которым настраивается интеграция.

Процесс создания или авторизации клиента является единым для всех источников, уполномоченных производить указанное действие. На примере регистрации – клиент должен создаваться единообразно вне зависимости от метода: с помощью API или импорт через загрузчик.

Регистрация

Регистрация клиента доступна через внешний front-end.

При регистрации клиенту необходимо создать личный кабинет и подтвердить обязательное согласие, например, «Согласие на обработку персональных данных» (подробнее о согласиях в статье [«Согласия клиента»](#)). Другие согласия заполняются опционально. Минимальный перечень данных клиента:

- ФИО;
- Телефон;
- Адрес электронной почты (Email).

Дополнительные параметры заполняются опционально при согласовании процесса с Заказчиком.

Ограничения:

- Требования к целостности и однозначности данных

Идентификаторы клиента: Email и телефон являются уникальными, поэтому не могут повторяться в рамках одной маркетинговой активности (здесь и далее - термин «Маркетинговая активность» подразумевает работу модуля «Маркетинговая активность»).

В связи с этим на регистрацию накладывается ограничение: регистрация нового профиля хотя бы с одним из контактов, существующих в маркетинговой активности, невозможна.

Это ограничение не означает остановку сценария регистрации, в случае если клиент пытается зарегистрироваться в маркетинговой активности с одним или несколькими существующими контактами. Возможно несколько сценариев совпадения контактов при регистрации:

1. Оба контакта уже существуют в Акции и принадлежат одному клиенту. Регистрация прервется, клиенту будет предложено авторизоваться по основному контакту или восстановить пароль.
2. Основной контакт совпадает, второй контакт не зарегистрирован. Регистрация прервется, клиенту будет предложено авторизоваться по основному контакту или восстановить пароль. Далее возможно обновить дополнительный контакт клиента автоматически или предложить ему сделать это самостоятельно в личном кабинете.

- Требования к устранению профиля клиента при выявлении им мошеннических действий по результатам проведения фрод-мониторинга

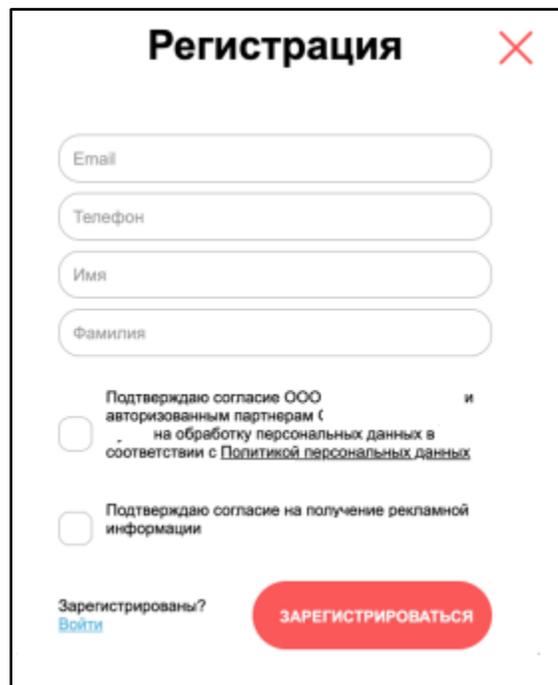
Алгоритм определения мошеннических действий по результатам фрод-мониторинга может быть разным в зависимости от бизнес-требований Заказчика.

В случае, если клиент был признан «фродером», ему накладывается ограничение в идентификации в новых/текущих акциях с использованием его уникальных идентификаторов.

Описание процесса регистрации:

1. Проверка на уникальность идентификаторов создаваемого клиента
2. Проверка дополнительных ограничений, накладываемых на источник регистрации.
3. При успешной проверке далее:
4. Добавление переданных данных о клиенте в БД
5. Генерация уникального ключа клиенту
6. Генерация ключа сессии клиенту.
7. Дополнительный пост-процессинг.

Пример регистрации



Регистрация ✕

Email

Телефон

Имя

Фамилия

Подтверждаю согласие ООО _____ и авторизованным партнерам с _____ на обработку персональных данных в соответствии с [Политикой персональных данных](#)

Подтверждаю согласие на получение рекламной информации

Зарегистрированы? [Войти](#)

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ

Авторизация

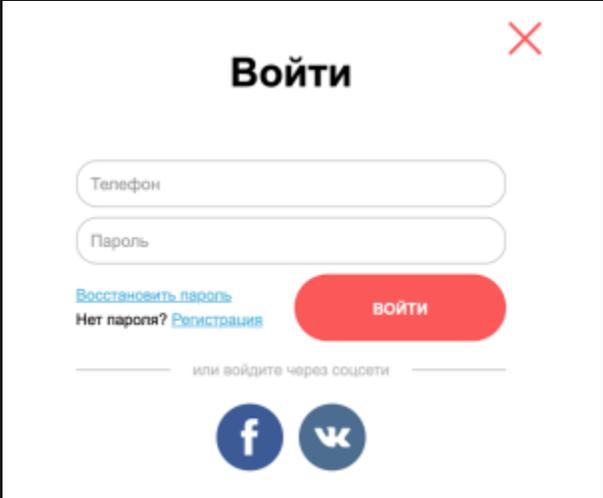
Чтобы получить возможность авторизоваться на сайте, необходимо пройти процедуру регистрации.

Также, при входе в личный кабинет участник может воспользоваться опцией авторизации через социальные сети/через получение кода на телефон для упрощения процедуры авторизации.

Описание процесса авторизации:

1. Поиск клиента по переданным идентификаторам. Поддерживается поиск сразу по нескольким.
2. Если найден хотя бы один клиент, возвращается первый клиент из БД, за которым закреплен один из переданных идентификаторов.

Пример авторизации



Войти ✕

Телефон

Пароль

[Восстановить пароль](#)
Нет пароля? [Регистрация](#)

ВОЙТИ

или войдите через соцсети

Восстановление пароля

Клиент может лишиться доступа к личному кабинету по ряду причин. В этом случае он может воспользоваться функционалом «Восстановление пароля». Условие для восстановления пароля – клиенту ранее необходимо пройти процедуру регистрации.

Описание процесса восстановления пароля:

1. Поиск клиента, идентификатор которого передан в запросе.
2. Проверка на то, передан ли пароль в запросе.
 - а. Если не передан генерируем пароль в соответствии с настройками маркетинговой активности. Далее передаем обратно сгенерированный пароль в ответ.
3. Хэшируем сгенерированный/переданный пароль определенным алгоритмом (например, SHA256).
4. Обновляем захешированный пароль клиента в его профиле.

Пример восстановления пароля

The image displays two sequential screenshots of a password recovery interface, each enclosed in a black border with a red 'X' icon in the top right corner.

Left Screenshot: The title is "Восстановить пароль". Below the title is a rounded rectangular input field labeled "Телефон". At the bottom left, there is a link "Зарегистрированы? Войти". At the bottom center is a red rounded button labeled "ОТПРАВИТЬ".

Right Screenshot: The title is "Восстановить пароль". Below the title is a rounded rectangular input field labeled "Код из СМС". Below this field is the text "Введите код из СМС". At the bottom right is a red rounded button labeled "ОТПРАВИТЬ".

Подтверждение идентификаторов

Для завершения регистрации клиенту необходимо подтвердить идентификатор(-ы), иначе до тех пор клиент не сможет принять участие в маркетинговых активностях. Дополнительный идентификатор также возможно подтвердить на этапе регистрации, но такое подтверждение не является обязательным для завершения регистрации, но может быть обязательным для участия в маркетинговых активностях.

Подтверждение контакта осуществляется путем отправки клиенту коммуникации на указанное им средство связи, содержащей кодовую информацию. Клиент передает полученную информацию с помощью внешней формы, на которой предусмотрен сценарий подтверждения регистрации. Если отправленная и полученная информация совпадают, средство связи считается подтвержденным.

Подтверждение осуществляется в случаях:

- при первой регистрации
- при изменении идентификатора:
- клиентом в личном кабинете,
- при обращении клиента в техническую поддержку / на горячую линию.

Подтверждение контакта осуществляется путем отправки клиенту коммуникации на указанный идентификатор, содержащей кодовую информацию. Клиент передает полученную информацию в Платформу с помощью внешней формы, на которой предусмотрен сценарий подтверждения регистрации. Если отправленная и полученная информация совпадают, идентификатор считается подтвержденным.

Подтверждение средства связи возможно двумя способами:

Через отправку цифрового кода. Цифровой код генерируется для стандартных идентификаторов – средств связи (email, номер телефона) при регистрации. Подтверждение возможно только при наличии этого идентификатора в Платформе, иначе некуда отправить код подтверждения.

Для реализации этого сценария внешней форме необходимо настроить окно с формой ввода кода подтверждения после его отправки клиенту. Введенный код отправляется на Платформу с указанием подтверждаемого средства связи. Если Платформа возвращает успешный ответ, идентификатор становится подтвержденным.

Этот сценарий используется в большинстве случаев при подтверждении идентификатора типа «Телефон».

- Через отправку уникального хэша клиента, общего для всех контактов. Хэш, как и коды, автоматически генерируется в результате регистрации и может быть обновлен в результате подтверждения одного из средств связи для подтверждения следующего. Хэш более надежный, но слишком сложный для ручного ввода клиентом, поэтому предпочтительно отправлять его, зашив в ссылку, ведущую на внешнюю форму, на страницу, где будет произведено подтверждение средства связи.

Пример хэша клиента: `yyT7OncHD14gTbKPzcaq9WSRftirz2tBQj396PL0UrQ=`

Для реализации этого сценария внешней форме необходимо настроить окно, куда клиент переходит по ссылке, содержащий уникальный хэш клиента. Клиент переходит по ссылке, после чего внешней форме необходимо получить эту ссылку, взять из нее параметр хэша и отправить хэш в Платформу с указанием подтверждаемого идентификатора. Если Платформа возвращает успешный ответ, средство связи становится подтвержденным.

Этот сценарий используется в большинстве случаев при подтверждении идентификатора типа «Email».

Поддержка участия клиента в разных маркетинговых активностях

При желании клиента принять участие в новой маркетинговой активности, клиент имеет возможность авторизоваться по тем данным, по которым он ранее проходил процедуру регистрации в прошлой маркетинговой активности.

Редактирование данных

- Допускается возможность редактирования любых данных профиля клиента, кроме уникального идентификатора (ID клиента) и случаев возникновения противоречий при редактировании идентификационных данных аналогично механике регистрации.
- Допускается редактирование только профиля того клиента, который инициировал редактирование данных.

С точки зрения механики акций могут быть введены дополнительные ограничения на редактирование любых данных клиента в зависимости от потребностей каждой маркетинговой активности. Ограничения вводятся на стороне Платформы и должны быть

введены на стороне внешней формы для улучшения клиентского интерфейса – клиент не должен иметь возможности редактировать запрещенные к редактированию поля.

В том числе процесс редактирования идентификационных полей может быть усложнен процедурой их предварительно дополнительного согласования путем отправки заявки на редактирование и предоставления дополнительных данных со стороны клиента.

История редактирования данных сохраняется.

Статусы клиента

В Платформе используются несколько основных статуса клиента:

- active (активный) - активный клиент, принимает участие в маркетинговых активностях Заказчика
- blocked (заблокированный) - неактивный клиент

Также можно обозначать определенным статусом фродеров, удаленных и др.

Идентификаторы клиента

Описание и назначение

Идентификатор – уникальный признак, служащий для идентификации, т. е. для отличия одного клиента от других.

Классификация идентификаторов:

- по типу идентификатора:
 - коммуникационные:
 - Телефон,
 - Адрес электронной почты,
 - Идентификатор социальной сети
 - информационные:
 - Карта лояльности клиента,
 - Гос. регистрационный номер ТС
- По меткам:
 - Подтвержденный (Confirmed) – значения да/нет. Автоматически стоит «нет». Проставляется «да», когда клиент подтверждает средство связи – ввода код для телефона или переходя по ссылке из письма для email. Также есть связанный признак Confirmed date – дата, когда произошло подтверждение.
 - Активный (Active) - значения да/нет. Автоматически должно стоять «да». Если признак идентификатора клиента равен «нет», то он скрывается при отображении в карточке клиента. Если у клиента уже есть идентификатор(-ы) такого типа, все такие идентификаторы должны деактивироваться, кроме основного, последнего добавленного. Их нельзя удалить или отвязать от клиента, потому что к ним уже может быть прикреплена история коммуникаций. В карточке деактивированный идентификатор может отображаться для сохранения истории отправленной коммуникации на него.

Пример:

Если клиент меняет идентификатор на новый в рамках проведения кампании, то старый меняется на «Неактивный».

Если в ЛК будет список всех его валидных и подтвержденных идентификаторов, то он может управлять активностью идентификаторов. В случае, если клиент убирает все галочки, то нельзя все снять: в данном случае появляется сообщение об ошибке или кнопка сохранения становится неактивной.

Хранимые данные

Хранит информацию по идентификаторам клиентов внутри профиля «Пользователи/Users» - в шапке карточки на вкладке «Идентификаторы» и «Коды подтверждения»:

- Значение;
- Метки, описанные выше;
- Дата добавления;
- Тип идентификатора;
- Тикеты.

Общее	Идентификаторы	Участие в кампаниях	Отписки	Коды подтверждения		
Id	Дата создания	Дата изменения	Тип	Значение	Подтвержденный	Дата соглашения
19	01.01.0001	01.01.0001	Phone	+79672222367	false	
20	01.01.0001	01.01.0001	Email	112425	false	

Элементов на странице 5 Страница 1 из 1

Согласия клиента

Описание и назначение

Согласия – явное подтверждение клиента с определенными положениями документа.

Модуль предназначен для сбора, обработки и предоставления актуальных сведений о клиентах, с которыми осуществляется взаимодействие Заказчика. Данные о клиенте доступны в любой момент.

Виды согласий:

- Согласие на обработку персональных данных
- Согласие с правилами маркетинговой активности
- Согласие на коммуникацию

Также Платформа позволяет собирать отписки:

- от определенного канала коммуникации (например, смс, email, push, др)
- от определенной категории коммуникации (категория настраивается согласно категориям Заказчика, например: «новости», «анонсы», «дайджест» и др.)

Согласие на обработку персональных данных (ПнД)

Понятие отражено в Законе РФ №152-ФЗ «О персональных данных».

Под персональными данными понимают любую информацию, по которой можно идентифицировать человека. Это может быть:

- Email;
- ФИО;
- Номер телефона;
- Дата рождения;
- Фотография;
- IP-адрес клиента;
- Cookie (планируется в дальнейшем),
- Ссылка на профиль в социальной сети.

Перед сбором персональных данных является обязательное условие Согласия клиента на обработку персональных данных.

То есть оператор не имеет права собирать хотя бы один из вышеприведенных данных в привязке к клиенту до того момента, пока клиент не подтвердит свое согласие на обработку с помощью определенного действия, например, поставить галочку.

Это касается в т. ч. чат-бота. Первым сообщением должно быть предупреждение о Согласии клиента на обработку его персональных данных, после его согласия могут собираться личный идентификатор в мессенджере и прочая персональная информация.

Персональные данные клиентов могут приниматься по двум каналам:

- При регистрации клиента на фронте,
- При передаче клиентом персональных данных клиентов при соблюдении условия подписанного соглашения с клиентом о том, что он гарантирует наличие согласий на обработку персональных данных клиентов, которые им передаются.

Согласие на обработку персональных данных дается одно в рамках всего Заказчика (инстанса). Является обязательным согласием для приема данных в базу, без этого согласия данные в базе хранить нельзя.

Включает в себя все обязательные пункты, помимо Согласия на обработку ПнД, например, передача третьим лицам: может быть включено в Согласие на ПнД указывается в Политике или Правилах, при возможности всегда указывать юр. лица участвующие в процессе обработки данных.

Согласие с правилами маркетинговой активности

Согласие с правилами дается клиентом в рамках какой-либо маркетинговой активности и подтверждает то, что клиент имеет желание принимать в ней участие. Запрос Согласия с Правилами может быть объединен с Согласием на ПнД. Первично по значимости всегда Согласие на ПнД.

В случае, если клиенту на форме регистрации представляется объединенная метка (чек-бокс) согласия на ПнД и согласия с правилами, оператор должен разделять согласия по двум направлениям. При таком варианте у клиента в базе будет создано два согласия (консента): Согласие на обработку персональных данных и Согласие с Правилами маркетинговой активности.

Согласие на коммуникацию

Согласие на коммуникацию – это согласие на рассылки рекламного и информационного характера (балк-рассылки).

Согласие привязывается к конкретному идентификатору клиента и разделяется по каналу связи:

- СМС
- Email
- Push
- др.

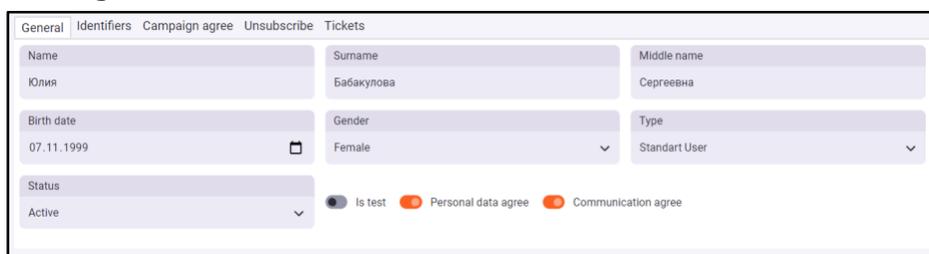
Если клиент не дает свое Согласие на рассылки, но дает Согласие с Правилами акции, в которых явно прописано, что клиент соглашается на информирование о ходе ее проведения, то с ним можно коммуницировать в период проведения этой акции только с рассылками по этой акции.

Если клиент дает свое согласие на рассылки, то он автоматически подписывается на юр. лицо, что необходимо прописывать во всех согласиях на рассылки.

Хранимые данные

Согласие на обработку ПнД хранится в карточке «Пользователи/Users» в виде галочки «Personal data agree»

Согласие на коммуникацию хранится в карточке «Пользователи/Users» в виде галочки «Communication agree»



General	Identifiers	Campaign agree	Unsubscribe	Tickets
Name	Surname	Middle name		
Юлия	Бабакулова	Сергеевна		
Birth date	Gender	Type		
07.11.1999	Female	Standart User		
Status	Is test Personal data agree Communication agree			
Active				

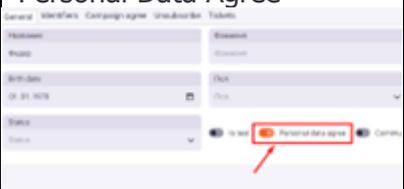
Согласия с правилами, полученные в ходе проведения маркетинговых активностей, хранятся в профиле «Пользователи/Users» на вкладке «Campaign agree»:

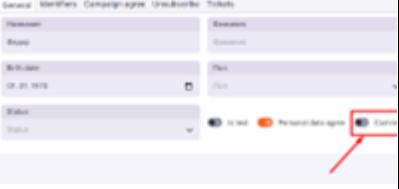
Id	Created on	Modified on	Campaign	Value
2	01.01.0001	01.01.0001	Типовое промо	true

Elements on page: 20 Page 1 of 1

- Кампания,
- Дата создания,
- Дата изменения,
- Значение

Архитектура согласий на Платформе

Название поля	Что сущности означает	Варианты значений в поле	Что каждое из значений означает	Месторасположение
Согласие на ОПД Personal Data Agree	Согласие на обработку персональных данных. Позволяет собирать, хранить и обрабатывать персональные данные клиента.	0/1	0 – клиент не давал согласие на ОПД, 1 – появляется в результате проставления галочки согласия клиентом и означает, что он дал согласие на ОПД хотя бы единожды и не отзывал его. клиенты со значением «0» в CDP храниться не будут.	Секция «Users/Пользователи» – Карточка «User/Пользователь» – Поле «Personal Data Agree»  Хранение в базе данных: User. PersonalDataAgree

Название поля	Что сущности означает	Варианты значений в поле	Что каждое из значений означает	Месторасположение
Согласие на рекламные рассылки Communication agree	Согласие на рекламные коммуникации. При наличии согласия клиенту можно направлять любую рекламную коммуникацию за исключением случаев отписки.	0/1	«0» означает, что клиент не соглашался на получение рекламной коммуникации либо отозвал свое согласие. Если значение «1» - клиент хотя бы раз давал свое согласие на получение рекламных рассылок ЮЛ. Значение появляется в результате проставления галочки согласия и означает, что для клиента появляется возможность отправлять все типы коммуникаций по всем каналам при отсутствии отписок на определенный канал/категории коммуникации.	<p>Секция «Users/Пользователи» – Карточка «User/Пользователь» - Поле «Communication agree»</p>  <p>Хранение в базе данных: User.CommunicationAgree</p>

Название поля	Что означает	Варианты значений в поле	Что каждое из значений означает	Месторасположение
Отписки по каналам и категориям на информационных рассылки	Отписки клиентов от определенных каналов (смс/email/push/и др) и настраиваемых категорий самостоятельно в личном кабинете. В личном кабинете необходимо настроить раздел управления подписками. Там должны быть прописаны все поля подписки, которые влияют на состояние подписки в KonnektU	Наличие/отсутствие записи в таблице	Необходимо заранее настроить справочник каналов коммуникации и справочник категорий отписок. Наличие строк в этом поле по определённому каналу означает, что клиенту отписан от настраиваемых категорий рассылок. Отсутствие отписки отсутствует. При отправке рекламной информационной коммуникации следует проверять общее согласие на коммуникацию и отсутствие отписки.	Секция «Users/Пользователи» - Карточка «User/Пользователь» - Вкладка «Unsubscribe»  Хранение в базе данных: UserUnsubscribe.ChannelId = CommunicationChannel.Id - канал отписки; UserUnsubscribe.UnsubscribeId = Unsubscribe.Id - настраиваемые категории.
Подтверждение Confirmed	Подтверждение определенного идентификатора для отправки на него коммуникаций	0 / 1	Подтверждение проставляется автоматически после клика в письме или ввода кода из смс-сообщения. «1» - Система может отправить любые рассылки на данное средство связи «0» - Система НЕ может отправлять рассылки на данное средство связи.	Секция «Users/Пользователи» - Карточка «User/Пользователь» - Вкладка «Identifiers» - Поле «Confirmed» Хранение в базе данных: UserIdentifier.Confirmed

Название поля	Что означает	Варианты значений в поле	Что каждое из значений означает	Месторасположение
ConfirmDate – дата и время подтверждения идентификатора	Связанный атрибут «Подтверждение определенного идентификатора» признак	cdatetime	Дата и время подтверждения идентификатора проставляется автоматически после клика в письме или ввода кода из смс-сообщения.	Секция «Users/Пользователи» – Карточка «User/Пользователь» - Вкладка «Identifiers» - Поле «Confirm Date» UserIdentifier. ConfirmDate
Active Активный идентификатор	Факт активности идентификатора для отправки на него коммуникаций	0 / 1	1 – Означает, что идентификатор принадлежит клиенту, используется для дедупликации и идентификации клиента в системе. 0 – Означает, что идентификатор более не используется для идентификации клиента Для каждого типа идентификатора клиент может иметь не более одного активного идентификатора. Логика формирования активного идентификатора – последний внесенный клиентом в ЛК и верифицированный.	Секция «Users/Пользователи» – Карточка «User/Пользователь» - Вкладка «Identifiers» отображаются только активные идентификаторы Хранение в базе данных: UserIdentifier.IsActive.
CampaignAgree	Согласие клиента с правилами маркетинговой активности / Факт участия в кампании	0 / 1	0 - присваивается в случае, если клиент не согласен с правилами проведения маркетинговой активности (для случаев, когда эта галочка собирается). Если клиент согласен с правилами маркетинговой активности, или использует формы обратной связи проставляется «1». Определяется как метка участия клиента в маркетинговой активности.	Секция «Users/Пользователи» – Карточка «User/Пользователь» - Вкладка «Campaign agree» Хранение в базе данных: UserCampaignAgree. Value

Подписка на коммуникацию

По определенному типу идентификатора по умолчанию стоит подписка на коммуникацию по этому каналу.

Если клиент явно описался от канала получения коммуникации по ссылке «Отписаться от Email рассылок» или на специальной форме, то подписка по этому типу считается отмененной.

При изменении/добавлении идентификатора, новый идентификатор наследует значение подписки на коммуникацию от старого.

Отзыв согласий клиентом

Согласие на обработку персональных данных

При получении официального запроса от клиента, его персональные данные удаляются вручную. История его действий остается в системе.

Пример официального запроса от клиента на отзыв согласия:

Письмо в тех. поддержку / звонок на горячую линию оператора с формулировкой «Прошу отозвать свое согласие на обработку персональных данных, которое я дал в рамках ...»

Согласие с правилами маркетинговой активности

Отзыв Согласия с Правилами маркетинговой активности предоставляется клиенту в личном кабинете. При отзыве согласия клиент не сможет авторизоваться в рамках конкретной акции, пока снова не зарегистрируется в ней. Персональные данные в инстансе сохраняются при отзыве Согласия с Правилами.

Если клиент отзывает свое согласие на коммуникацию в рамках бренда, то согласие на коммуникацию в рамках всего инстанса остается.+ всегда нужно смотреть формулировки отказа и по возможности их предъявить, чтобы избежать двоякого толкования не в нашу пользу.

Согласие на коммуникацию

Клиент может отписаться от определенного канала связи:

- СМС
- Email
- Push

Клиент может отписаться от определенного уровня/заранее заданной категории писем, например:

- Бренд
- Маркетинговая активность (Кампании)
- Новости
- Анонсы
- Дайджесты
- И др.

Личный кабинет отписки:

При нажатии на кнопку «Отписаться» в письме, клиенту открывается личный кабинет, в котором он может регулировать подписки.

Ему предоставляются:

- Категория,
- Канал коммуникации:
 - СМС
 - Email
 - Push

КОММУНИКАЦИЯ

Описание и назначение

Коммуникация - отправка клиентам, данные которых хранятся в БД, персонализированных писем по различным каналам:

- SMS
- Email
- Push
- Chat-bot

Для того, чтобы направить клиенту любую коммуникацию, клиент должен удовлетворять следующим условиям:

- клиент должен быть согласен на обработку персональных данных

Хранимые данные

Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Канал коммуникации	Тип коммуникации	Провайдер коммуникации
189	18.08.2022	18.08.2022	Deleted trigger	Email	Campaign	Sendsay
188	17.08.2022	17.08.2022	Sharp url	Email	Bulk	Sendsay
187	16.08.2022	16.08.2022	More users email	Email	Bulk	Sendsay
186	11.08.2022	11.08.2022	Links Bug Check copy of copy	Email	Bulk	Sendsay
185	11.08.2022	11.08.2022	test copy copy copy	Sms	Campaign	Mts BINOPHARM
184	11.08.2022	11.08.2022	test copy	Sms	Campaign	Mts BINOPHARM
183	11.08.2022	11.08.2022	test copy copy	Sms	Campaign	Mts BINOPHARM
182	11.08.2022	11.08.2022	test copy	Sms	Campaign	Mts BINOPHARM

Вся коммуникация, которая может быть отправлена клиентам, находится в единой секции. Здесь же можно создать новую рассылку, сразу отправить ее или использовать в триггерах.

Настройка и проведение рассылок осуществляется в секции «Коммуникация/Communication»

- Канал отправки
- Тип рассылки
- Провайдер
- Параметры письма:
- Получатели
- АВ-тестирование

Карточка коммуникации

Info		Statistics	
Name	Sender name	Delivered	Spam
Welcome письмо	Konnektu	246	0
Sender email	Provider	Opens	Bounced
vasyuchkov.fedor@konne	Expert Sender	180	0
Email subject	Preheader	Clicks	
Приветствуем в CORE!	No preheader	84	

General

В карточке отображаются параметры, основная статистика и шаблон сообщения.

Шаблон можно редактировать прямо в интерфейсе с помощью встроенного конструктора. Также есть возможность загрузить внешний шаблон или скопировать текущий. Подробнее в разделе [«Email: конструктор верстки»](#).

The screenshot shows the email editor interface. The main workspace displays the email template being edited, which includes a header with the 'Konnektu' logo, a personalized greeting using the placeholder `{{User.GivenName}}!`, a message about password recovery, a prominent orange button labeled 'Восстановить пароль', a footer with social media icons (Facebook, Instagram, YouTube, VK), and a final note about the mobile app. The right sidebar contains a grid of widget options for building the email layout, including sections of various sizes, buttons, text blocks, images, quotes, links, and link blocks. A teal arrow points to the top toolbar of the editor.

Классификация писем

Существует несколько классификации писем.

По характеру контента:

- Рекламные сообщения - Сообщения информационного / развлекательного / рекламного характера, при отправке которых учитывается нахождение клиента в ЧС/стоп-листе либо клиент отписан от рассылки. Пример такой рассылки - анонсы нового промо. Этот тип писем отправляется клиентам, которые удовлетворяют определенному условию, т.е. попали в сегмент. Эти рассылки отправляются разово определенным клиентам.
 - Для того, чтобы направить клиенту коммуникацию, клиент должен удовлетворять следующим условиям:
 - клиент должен быть согласен на обработку персональных данных
 - клиент должен быть согласен на коммуникацию, то есть согласен получать рассылки рекламного и информационного характера (балк-рассылки). Подробнее о согласиях в разделе [«Согласия клиента»](#)
 - клиент должен быть подписан на канал коммуникации, по которому запланировано проведение рассылки
- Системные сообщения - Сообщения, которые отправляются клиенту в случае, даже если он отписан/находится в ЧС или стоп-листе. Они позволяют клиенту совершать действия в рамках маркетинговой активности. Пример:
 - сообщение с кодом подтверждения,
 - сообщение о начислении бонусов,
 - сообщение о подтверждении списания бонусов.

По заранее подготовленному контенту:

- Транзакционные сообщения - Способ отправки сообщения, требующий предварительного его создания
- Мгновенные сообщения - Способ отправки сообщения, при котором все данные сообщения (включая контент - html-шаблон, имя и адрес отправителя, тему, клиента(-ей) и их переменные параметры) передаются внутри запроса

По использованию в схемах

- Массовая рассылка - рассылается без использования схем
- Триггерная рассылка - можно использовать в схемах

Email: настройка домена

Для передачи клиенту коммуникации используются сервисы рассылок. Заказчик определяет провайдера на этапе согласования технического задания. Интеграция осуществляется с сервисами email-рассылок:

- Enkod
- ExpertSender

• endsay

Провайдер осуществляет рассылку и собирает данные по статусу доставки (доставлено/открыто/количество кликов/отправлено в спам/не доставлено), которые в дальнейшем передаются в Платформу.

Для старта отправки email-рассылок из платформы необходимо настроить домены.

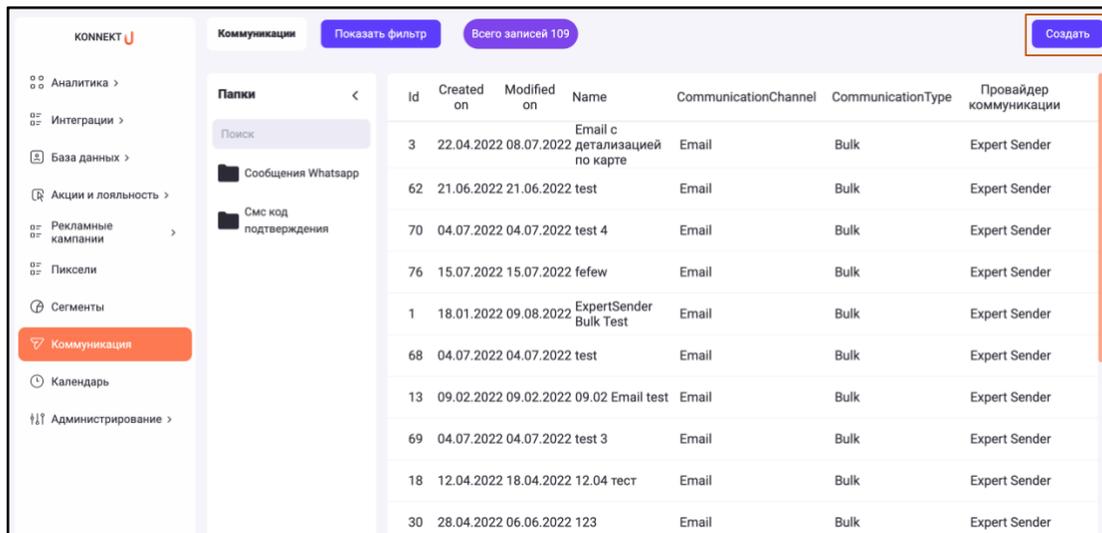
S

Email: конструктор верстки

Конструктор верстки поможет создать шаблон для Email рассылки с нуля или отредактировать любой HTML шаблон, загруженный в платформу. Есть возможность в любой момент переключаться между профессиональным HTML редактором и блочным визуальным редактором.

Конструктор верстки при создании письма

1. Нажать кнопку «Создать/Create»



The screenshot shows the 'KONNEKT' interface for managing communications. On the left is a navigation menu with options like 'Аналитика', 'Интеграции', 'База данных', 'Акции и лояльность', 'Рекламные кампании', 'Пиксели', 'Сегменты', 'Коммуникация' (highlighted), 'Календарь', and 'Администрирование'. The main area is titled 'Коммуникации' and includes a search bar, a 'Показать фильтр' button, and a 'Всего записей 109' indicator. A 'Создать' button is in the top right corner. Below is a table of communication records.

Id	Created on	Modified on	Name	CommunicationChannel	CommunicationType	Провайдер коммуникации
3	22.04.2022	08.07.2022	Email с детализацией по карте	Email	Bulk	Expert Sender
62	21.06.2022	21.06.2022	test	Email	Bulk	Expert Sender
70	04.07.2022	04.07.2022	test 4	Email	Bulk	Expert Sender
76	15.07.2022	15.07.2022	fefew	Email	Bulk	Expert Sender
1	18.01.2022	09.08.2022	ExpertSender Bulk Test	Email	Bulk	Expert Sender
68	04.07.2022	04.07.2022	test	Email	Bulk	Expert Sender
13	09.02.2022	09.02.2022	09.02 Email test	Email	Bulk	Expert Sender
69	04.07.2022	04.07.2022	test 3	Email	Bulk	Expert Sender
18	12.04.2022	18.04.2022	12.04 тест	Email	Bulk	Expert Sender
30	28.04.2022	06.06.2022	123	Email	Bulk	Expert Sender

2. Ввести данные письма

Основная информация > Контент > Тип > Отправка

Отменить Далее

Создание email рассылки

Основная информация

Название рассылки
Первая рассылка

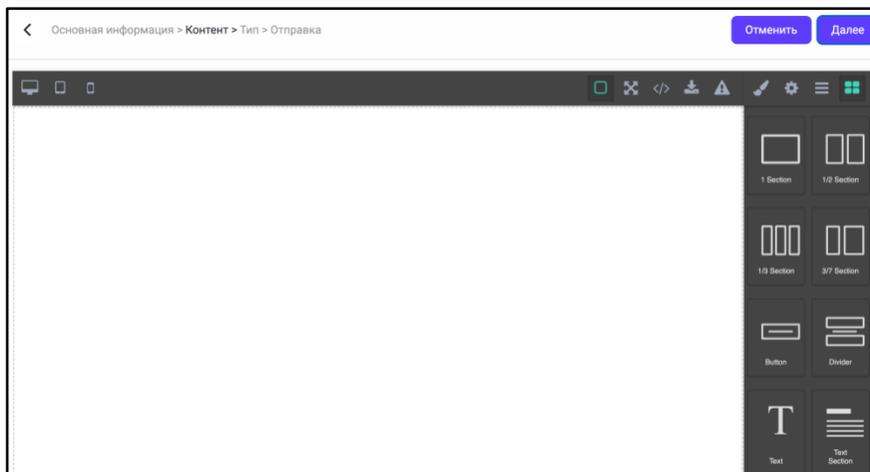
Провайдер
Sendsay

Email отправителя
info@mail.ru

Имя отправителя
Олег

Тема письма
Welcome

3. Нажать «Далее» и откроется конструктор верстки



Конструктор верстки при редактировании письма

1. Зайдите в уже созданное письмо

KONNEKT

Коммуникации Показать фильтр Всего записей 109 Создать

Панели

Поиск

Сообщения Whatsapp

СМС код подтверждения

Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Канал коммуникации	Тип коммуникации	Провайдер коммуникации
3	22.04.2022	08.07.2022	Email с детализацией по карте	Email	Bulk	Expert Sender
62	21.06.2022	21.06.2022	test	Email	Bulk	Expert Sender
70	04.07.2022	04.07.2022	test 4	Email	Bulk	Expert Sender
76	15.07.2022	15.07.2022	fefew	Email	Bulk	Expert Sender
1	18.01.2022	09.08.2022	ExpertSender Bulk Test	Email	Bulk	Expert Sender
68	04.07.2022	04.07.2022	test	Email	Bulk	Expert Sender
13	09.02.2022	09.02.2022	09.02 Email test	Email	Bulk	Expert Sender
69	04.07.2022	04.07.2022	test 3	Email	Bulk	Expert Sender
18	12.04.2022	18.04.2022	12.04 test	Email	Bulk	Expert Sender
30	28.04.2022	06.06.2022	123	Email	Bulk	Expert Sender

2. Конструктор верстки будет находится в карточке письма

KONNEKT

Информация

Имя	Имя отправителя
Email с детализацией	Konnektu
Email отправителя	selivanov.dmitry@konpl
Провайдер	Expert Sender
Тема письма	Preheader
Смена тарифа	No preheader

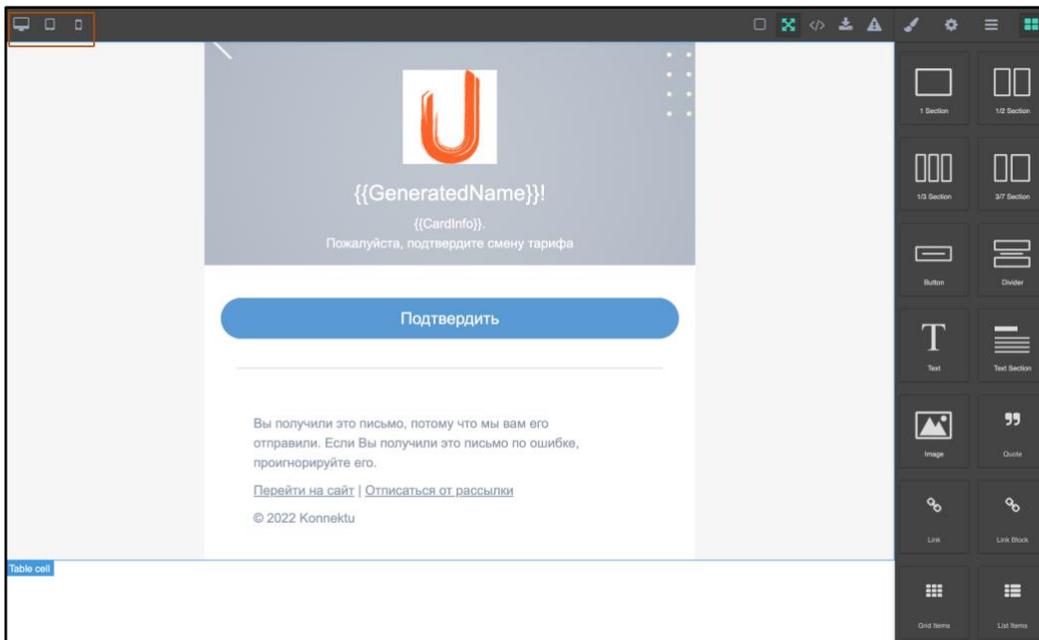
Статистика

Кол-во отправленных	Кол-во доставленных	Кол-во открытых
45	45	35
Клики	Спам	Возвраты
8	0	0
Кол-во отписавшихся	Кол-во ошибок	
0	0	

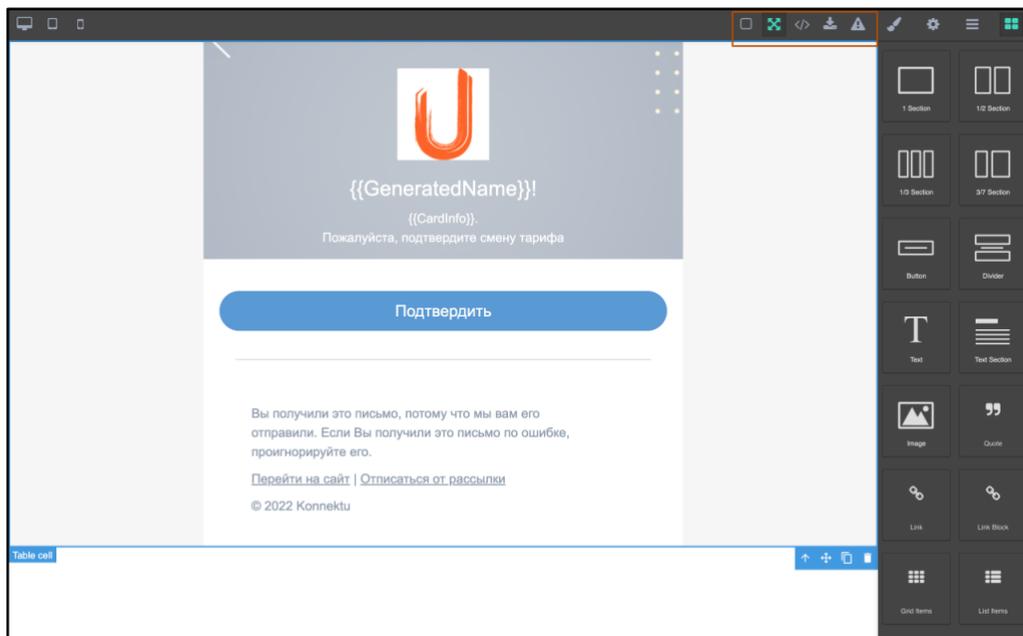
Общее

Функционал конструктора

1. Режим просмотра для разных устройств: ПК, телефон, планшет



2. Общие настройки верстки: добавить/убрать разметку компонентов, полный экран, просмотр html-кода, импорт готовой верстки, скрыть рисунков.



1. Функции элементов:

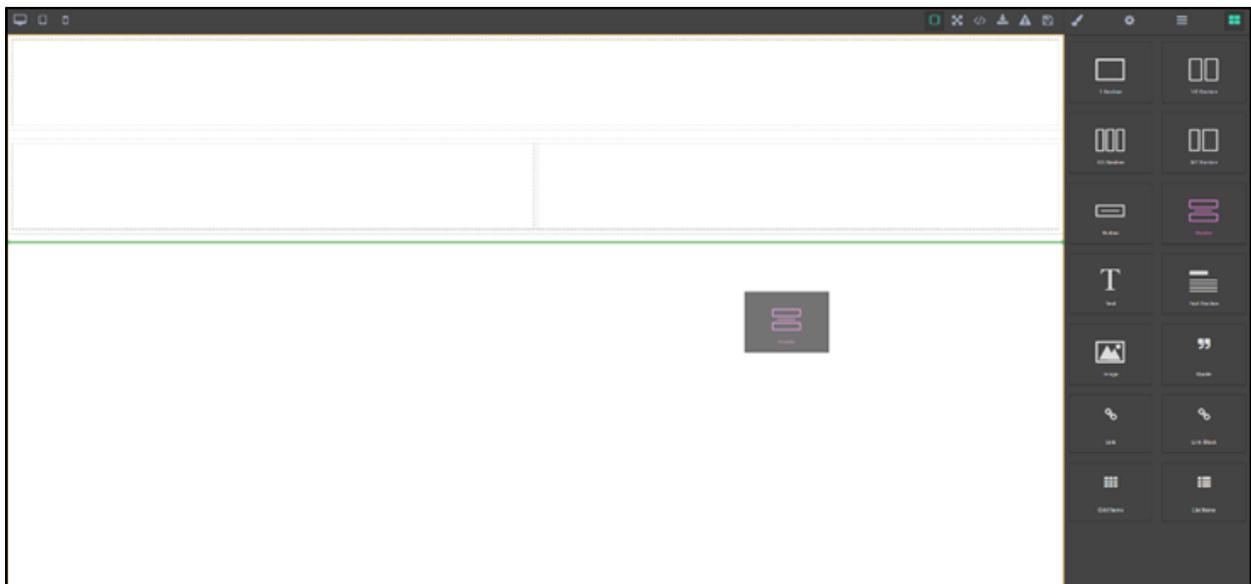
- менеджер стилей - классы, размерность
- настройки компонентов - идентификатор, название, href, настройки кликов
- менеджер слоев

- блоки - расположение и количество секций, кнопка, разделитель, текст, блок текста, изображение, цитата, ссылка, блок ссылок, сетка, список

В конструкторе верстки хранятся основные инструменты:

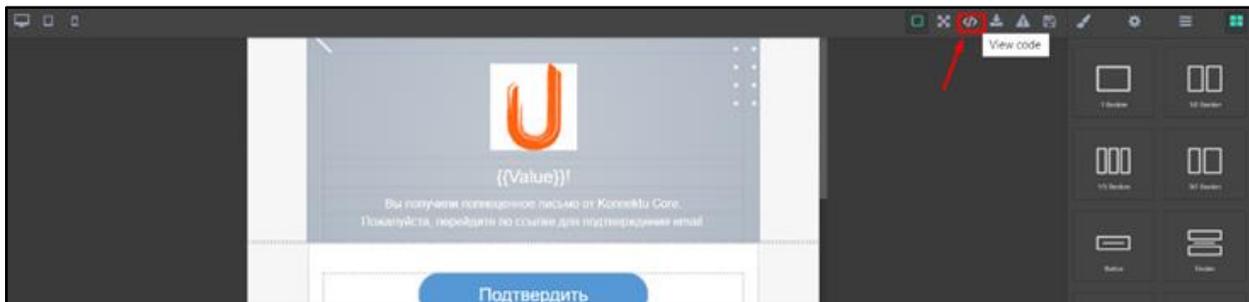
- Блоки,
- Кнопки,
- Текст,
- Изображение,
- Цитата,
- Ссылки,
- Сетки,
- Макросы

Для использования элементов необходимо переставить блок на экран:



Добавление кода готовой верстки

При подготовке верстки автоматически формируется ее код, который доступен при нажатии на кнопку «View code»



Пример кода:

```
Export template
1 <meta charset="UTF-8">
2 <meta content="width=device-width, initial-scale=1" name="viewport">
3 <meta name="x-apple-disable-message-reformatting">
4 <meta http-equiv="X-UA-Compatible" content="IE=edge">
5 <meta content="telephone=no" name="format-detection">
6 <title>Тестовое письмо
7 </title>
8 <div id="i2pl" class="es-wrapper-color" style="box-sizing: border-box; background-color: #F6F6F6;">
9   <!--[if gte mso 9]>
10 <v:background xmlns:ve="urn:schemas-microsoft-com:VML" fill="t">
11 <v:fill type="tile" color="#F6F6F6"></v:fill>
12 </v:background>
13 <![endif]-->
14 <table width="100%" cellpadding="0" cellspacing="0" id="ijnnf" height="100%" class="es-wrapper" style="box-
15 sizing: border-box; mso-table-lspace: 0pt; mso-table-rspace: 0pt; border-collapse: collapse; border-spacing:
16 0px; padding: 0; Margin: 0; width: 100%; height: 100%; background-repeat: repeat; background-position: center
17 top;">
18 <tbody id="izpku" style="box-sizing: border-box;">
19 <tr id="ivrhr" style="box-sizing: border-box; border-collapse: collapse;">
20 <td valign="top" id="im9gj" style="box-sizing: border-box; padding: 0; Margin: 0;">
21 <table cellpadding="0" cellspacing="0" align="center" id="imip9" width="100%" class="es-content"
```

Импорт верстки

Для того, чтобы импортировать готовый html-код, необходимо в Конструкторе верстки нажать кнопку «Import template»



В открывшееся окно вставить код верстки и нажать кнопку «Import»

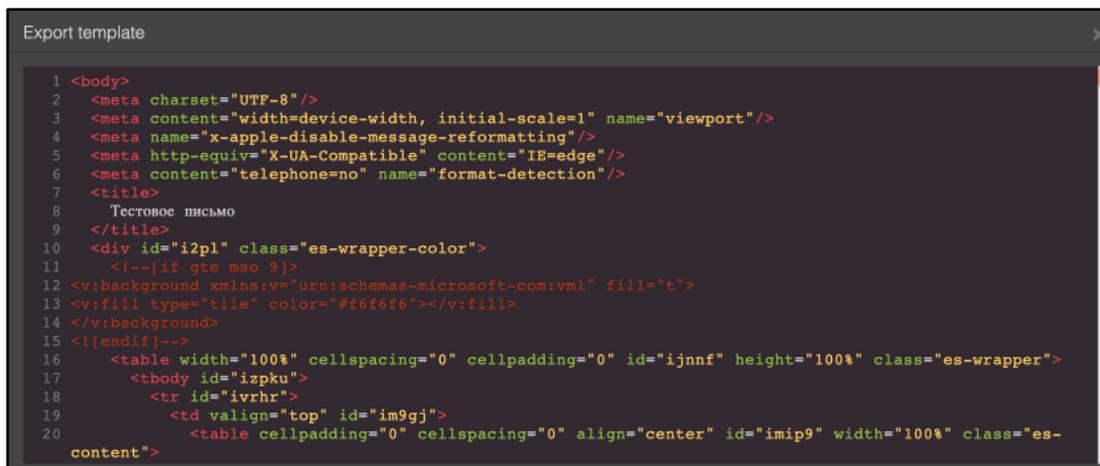


Редактирование кода верстки письма

Для того, чтобы отредактировать код письма необходимо нажать кнопку «View code» в Конструкторе верстки



Скопировать код текущей верстки во внешний документ и внести в него изменения



Далее импортировать обновленный код через кнопку «Import template»

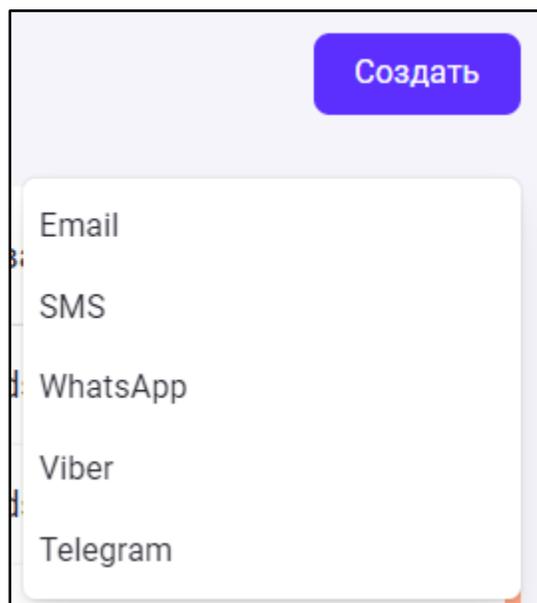


Email: настройка отправки письма

Для создания Email-письма перейдите в секцию «Коммуникация».

Нажмите на кнопку «Создать» в правом верхнем углу.

В раскрывшемся списке выберите «Email»:



Заполните поля на экране:

A screenshot of a mobile application interface for creating an email newsletter. At the top, a breadcrumb trail reads "Основная информация > Контент > Тип > Отправка". On the right side, there are two blue buttons: "Отменить" and "Далее". The main content area is titled "Создание email рассылки" and is divided into two sections. The left section is empty. The right section, titled "Основная информация", contains several input fields: "Название рассылки", "Провайдер" (with a dropdown arrow), "Email отправителя", "Имя отправителя", "Тема письма", and "Прехедер".

- Название рассылки - заполняется вручную. Наименование будет отображаться в Платформе.
- Провайдер - выберите один из доступных в списке.
- Email отправителя - заполняется вручную. Этот email-адрес будет отображаться клиенту при получении письма.

- Имя отправителя - заполняется вручную. Имя отправителя будет отображаться клиенту при получении письма.
- Тема письма - заполняется вручную. Это главная тема, которая будет отображаться клиенту при получении письма.
- Прехедер - заполняется вручную. Это описание письма, которое будет отображаться клиенту при получении письма.

Email отправителя	Тема письма	Прехедер
info@ecom.sberbank.ru	Ваш заказ 777221 успешно оплачен!	Уведомление об оплате заказа 777221 h

Нажмите «Далее».

На следующем этапе сформируйте верстку. На Платформе это можно сделать с помощью встроенного конструктора или вставив готовый код верстки.

Нажмите «Далее».

Выберите тип рассылки.

Для массовой рассылки при необходимости выберите «A/B тестирование»

Настройте время отправки.

Email: технические требования к html-макетам писем.

1. Все файлы должны быть созданы в кодировке UTF-8
2. Рекомендуемая ширина - 600 px
3. В качестве фона не использовать сложные изображения (со сложными градиентами)
4. Тексты не должны являться частью изображений
5. Необходимо использовать шрифты которые поддерживаются основными почтовыми клиентами (Yandex, Mail, Gmail, Outlook)
6. Макет должен легко разбиваться на таблицу по элементам (изображения, ссылки, тексты)
7. Использовать `<meta http-equiv=«content-type» content=«text/html; charset=utf-8» />`
`<meta name=«viewport» content=«width=device-width, initial-scale=1.0» />`
`<meta name=«x-apple-disable-message-reformatting» />`
`<meta http-equiv=«X-UA-Compatible» content=«IE=edge» />`
8. Структура файлов: index.html + *.jpg/gif/и тд, т.е. картинки в той же папке

9. Имена картинок не должны совпадать, даже если они разные по типу (например: img.jpg и img.gif)
10. Верстка табличная
11. Формат html (используем: DOCTYPE , контейнеры html, head, body):
12. CSS прописывается только инлайн стилями (style=«margin:0 0 12px 0;font-size:14px;«)
13. В зависимости от поддержки почтовых клиентов можно использовать контейнер style. Нельзя использовать внешние css <link rel=«stylesheet» href=«main.css»>
14. Bottom письма должен сопровождаться дисклеймером и ссылкой на отписку - «Вы получили это сообщение, так как выразили согласие на получение информации от XXXXXX. Если вы больше не хотите получать сообщения, пожалуйста, нажмите [здесь](#)»
15. Архив с версткой и всеми файлами должен быть в формате zip (если он передается техническим специалистам KonnektU, а не сразу загружается на Платформу)
16. Верстка должна корректно отображаться в различных веб-интерфейсах на основных типах устройств (ПК, Android, iOS) и почтовых клиентах (Yandex, Gmail, Mail, Rambler, Outlook).

SMS: доступные провайдеры

KonnektU использует интеграции со шлюзами операторов сотовой связи для отправки SMS подписчикам.

Интеграция осуществляется с сервисами SMS рассылок, поддерживающая любого провайдера, поддерживающего стандарт протокола SMPP. Существующие интеграции:

- MTS
- Sms Traffic

Заказчик на этапе согласования технического задания выбирает провайдера.

SMS: создание сообщения

Для создания новой смс-рассылки необходимо нажать кнопку «Создать/Create» в секции «Коммуникации/Communications» и выбрать тип канала SMS.

KONNEKT U Коммуникация Показать фильтр Всего записей 25 Создать

Аналитика > Интеграции > База данных > Акции и лояльность > Рекламные кампании > Пиксели > Сегменты > **Коммуникация** > Календарь > Администрирование >

Папки < Поиск

- Все Email рассылки
- Все массовые Email

Id	Created on	Modified on	Name	CommunicationChannel	CommunicationType	Email
1	10.03.2022	10.03.2022	Код подтверждения	Sms	Campaign	SMS
4	10.03.2022	10.03.2022	Промо код	Sms	Campaign	Sms WhatsApp
5	10.03.2022	10.03.2022	СМС с бонусами	Sms	Campaign	Sms Viber
3	10.03.2022	10.03.2022	Анонс программы лояльности	Sms	Campaign	Sms Telegram
11	12.04.2022	12.04.2022	Тест	Email	Bulk	SmsTraffic
17	18.05.2022	18.05.2022	Подтверждение email	Email	Campaign	Expert Sender
13	21.04.2022	21.04.2022	Демо рассылка	Email	Bulk	Expert Sender
12	20.04.2022	25.04.2022	Смс для цепочки	Sms	Bulk	SmsTraffic

Необходимо добавить название рассылки, выбрать провайдера и указать имя отправителя.

Информация > Контент > Тип Отменить Далее

Создание SMS рассылки

Основная информация

Название рассылки

Первая SMS

Провайдер

SmsTraffic

Имя отправителя

KonnektU

Необходимо ввести текст сообщения. Подсказка снизу покажет количество символов в одном sms-сообщении и количество sms-сообщений.

Информация > Контент > Тип Отменить Далее

Выберите шаблон для сообщения

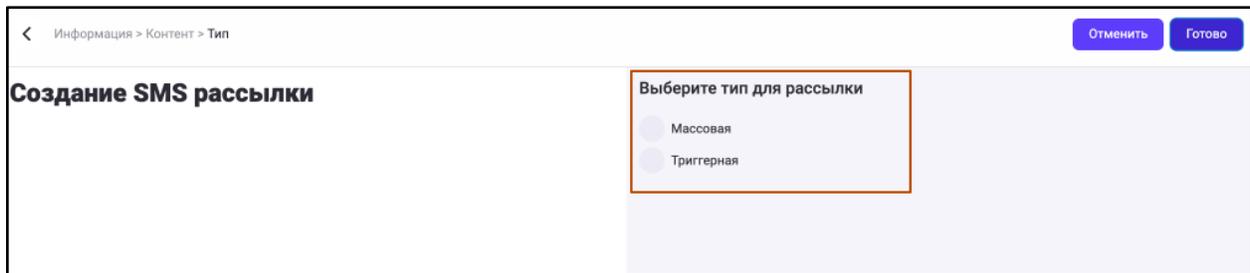
Напоминаем о старте кампании! Не забудьте зарегистрироваться на нашем сайте!

76/2

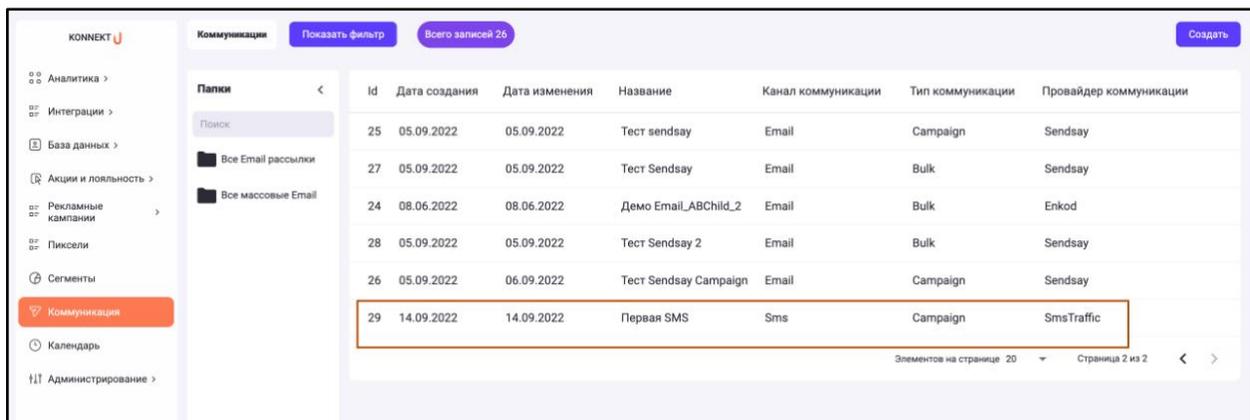
Шаблон сообщения поддерживает параметрический язык, поэтому при помощи макросов можно добавить в сообщение переменный значения. Например: имя клиента, номер заказа, количество бонусов, выигранный приз и тд.

Также доступна функция добавления условий. Например, если клиент старше 40 лет, то обратиться к нему по имени и отчеству, если младше 40 лет, то только по имени.

Следующим шагом необходимо выбрать тип рассылки: массовая или триггерная.



SMS создана и появится в общем списке шаблонов.



Для отправки боевой рассылки лучше создать новый шаблон SMS, чтобы не смешивать статистику тестовых и боевых отправок.

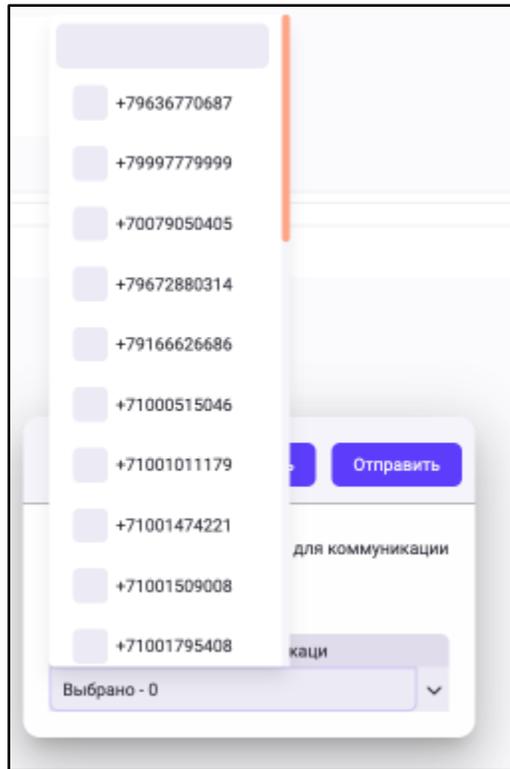
Рассылку можно отправить двумя способами:

1. Отдельным выбранным клиентам. Для выбора номеров вручную необходимо нажать «Отправить» в карточке SMS.

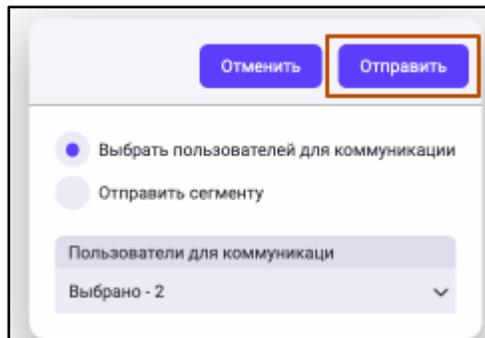


Выбрать опцию «Выбор клиентов для коммуникации».

Выбрать номера из выпадающего списка. В выпадающем списке есть поисковая строка, поэтому можно вставить/начать вводить нужный номер, и после обновления списка, проставить галочки напротив нужных номеров.

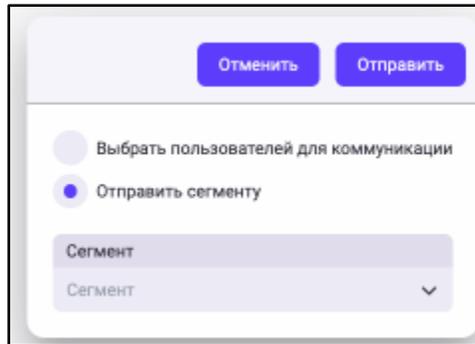


Нажать «Отправить».

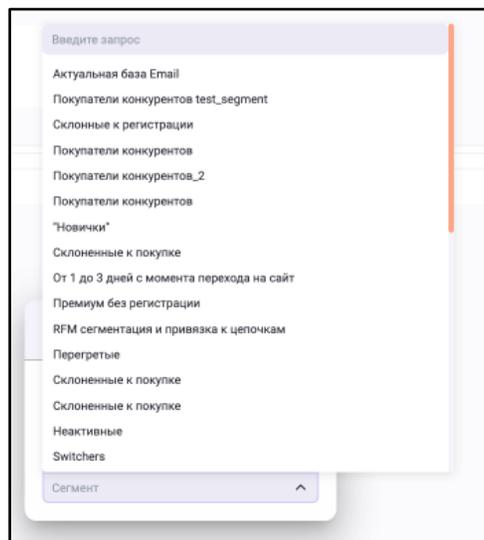


!Важно: при таком способе отправки, если в сообщении значения макросов подтягиваются из сегмента, то они не подтянутся. Для этого способа отправки необходимо подставлять макросы через базу. Подробнее в разделе [«Персонализация контента»](#)

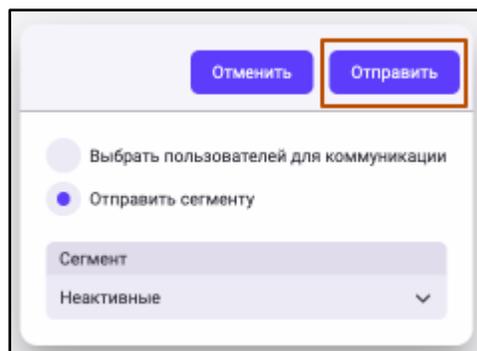
2. Отправить рассылку сегменту. В данном случае необходимо выбрать опцию «Отправить сегменту»



Выбрать сегмент из выпадающего списка



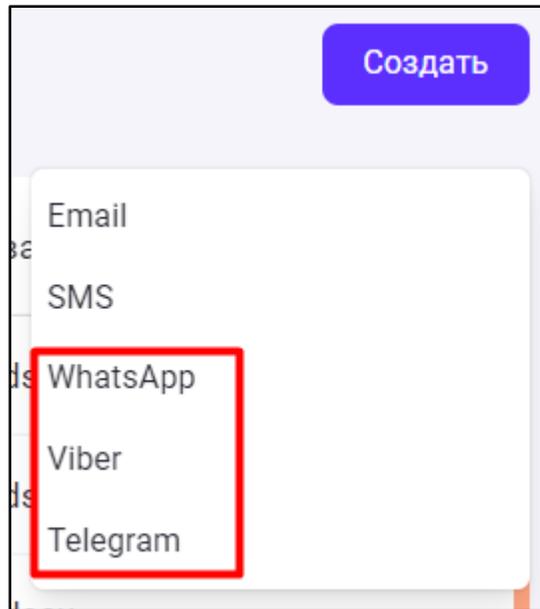
Нажать «Отправить»



Мессенджеры: настройка отправки сообщения

Для создания новой смс-рассылки необходимо нажать кнопку «Создать/Create» в секции «Коммуникации/Communications» и выбрать мессенджер:

- WhatsApp
- Viber
- Telegram



В открывшемся окне заполните основную информацию:

- Наименование рассылки
- Аккаунт мессенджера - выберите из списка

A screenshot of a form titled 'Основная информация' (Basic Information). The form has two main sections: 'Имя' (Name) and 'Account'. The 'Имя' section has a text input field with the placeholder 'Имя'. The 'Account' section has a dropdown menu with the placeholder 'Account' and an upward arrow. Below the dropdown, there is a search bar with the placeholder 'Введите запрос' (Enter search) and a list of accounts: 'Mts Telegram Simulator' and 'Demo Telegram Bot'.

Нажмите на кнопку «Далее»

На следующем шаге заполните контент сообщения:

Информация > Контент > Тип и время

Отменить Далее

Содержание сообщения

На следующем этапе выберите тип рассылки:

- Триггерная - подразумевает использование сообщения в схемах;
- Массовая - подразумевает отправку единоразово или с последующим пересчетом.

При выборе типа «Массовая» открывается дополнительная настройка пересчета отправки.

Тип и время отправки

Массовая

Триггерная

Настроить отpravку

Пересчитать с CRON

Установить повтор пересчета

Пересчитать в запланированное время

Крон выражение

Крон выражение

Пересчитать с CRON - введите CRON-выражение в поле.

Настроить отправку

Пересчитать с CRON

Установить повтор пересчета

Пересчитать в запланированное время

Каждый: 1 День

Начать с: 15.09.2022 08:50

Сегмент

Сегмент

Установить повтор пересчета - выберите периодичность.

Также можно выбрать сегмент. Этому сегменту сообщение будет отправляться с заданной регулярностью, предварительно сегмент пересчитается перед отправкой.

Настроить отправку

Пересчитать с CRON

Установить повтор пересчета

Пересчитать в запланированное время

15.09.2022 08:49

Сегмент

Сегмент

Пересчитать в запланированное время - письмо отправится в заданные дату и время, при этом если выбран сегмент, сегмент пересчитается перед отправкой.

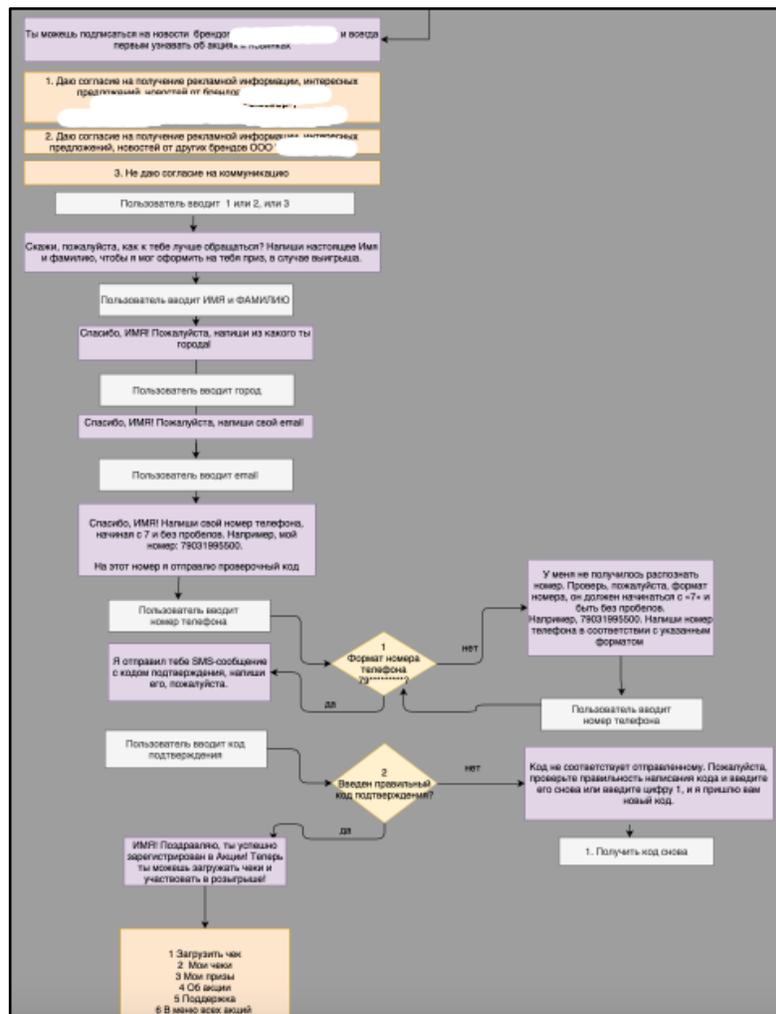
Чат-бот: настройка алгоритма

Для настройки чат-бота необходимо передать алгоритм чат-бота специалистам Konnektu.

Пример структуры чат-бота для механики загрузки чеков:

- приветственный блок (описание механики);
- регистрация в акции;
- загрузка и проверка чека;
- информация о загруженных чеках;
- информация о призах;
- правила акции;
- часто задаваемые вопросы.

Пример части алгоритма чат-бота:



Предварительно необходимо убедиться что Заказчиком приобретен и зарегистрирован официальный аккаунт в мессенджере.

Персонализация контента

Данные профилей клиентов могут использоваться для создания динамических и персонифицированных сообщений, не требующих постоянных изменений. Шаблон будет

подставлять значения профиля из базы данных,, что позволяет персонализировать массовые рассылки.

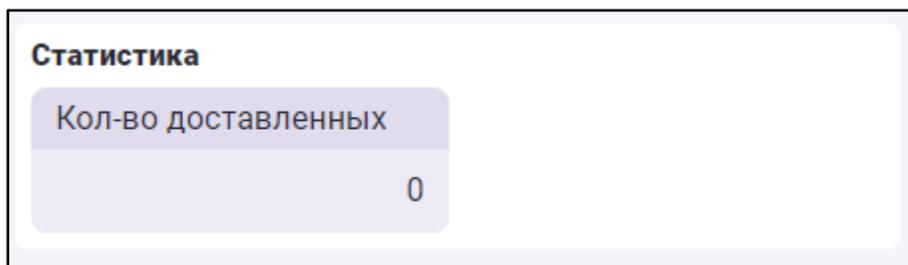
Список доступных переменных (макросов) (из таблицы CommunicationTemplate)

Переменная	Макрос
Имя	{GivenName}
Отчество	{MiddleName}
Имя Отчество	{GivenNMiddleN}
Имя Фамилия	{GivenNameSurname}
Значение идентификатора клиента	{UserId}
Значение купона	{LastTicket}
Последнее значение активного идентификатора клиента	{LastIdentifierValue}
Здравствуйте, Имя Отчество	{GreetingName}
Ссылка	{Link}

Статистика в коммуникации

По каждой созданной коммуникации, которая уже была отправлена клиентам, можно увидеть подробную статистику.

Для СМС-рассылки или рассылки в мессенджеры:



Для Email-рассылки:

Статистика		
Кол-во отправленных	Кол-во доставленных	Кол-во открытых
6	4	6
Клики	Спам	Возвраты
1	1	2
Кол-во отписавшихся	Кол-во ошибок	
0	0	

- Send - количество отправленных писем
- Delivered - количество доставленных писем
- Opens - количество открытий писем
- Spam - количество писем, отправленных в спам
- Bounced - количество отскоков писем
- Clickers - количество клиентов, кликнувших в письме

А также статистику по кликам на ссылки (при наличии информации):

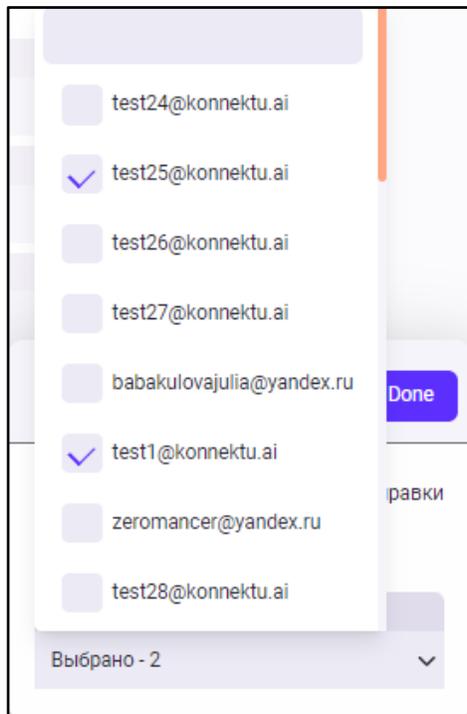
Created on	Url	Clicks
27.01.2022	https://konnektu.ai/?unsubscribe=93d8f7b-1f26-4b6c-9282-a5d9bd774d32	1
27.01.2022	https://konnektu.ai/?unsubscribe=93d8f7b-1f26-4b6c-9282-a5d9bd774d32	1
27.01.2022	https://konnektu.ai/?unsubscribe=select "whiteid" from "user" where "id" = '@entityid	1

В карточке клиента есть график статистики всей отправленной ему коммуникации на вкладке «Communication»



Отправка коммуникации конкретным клиентам

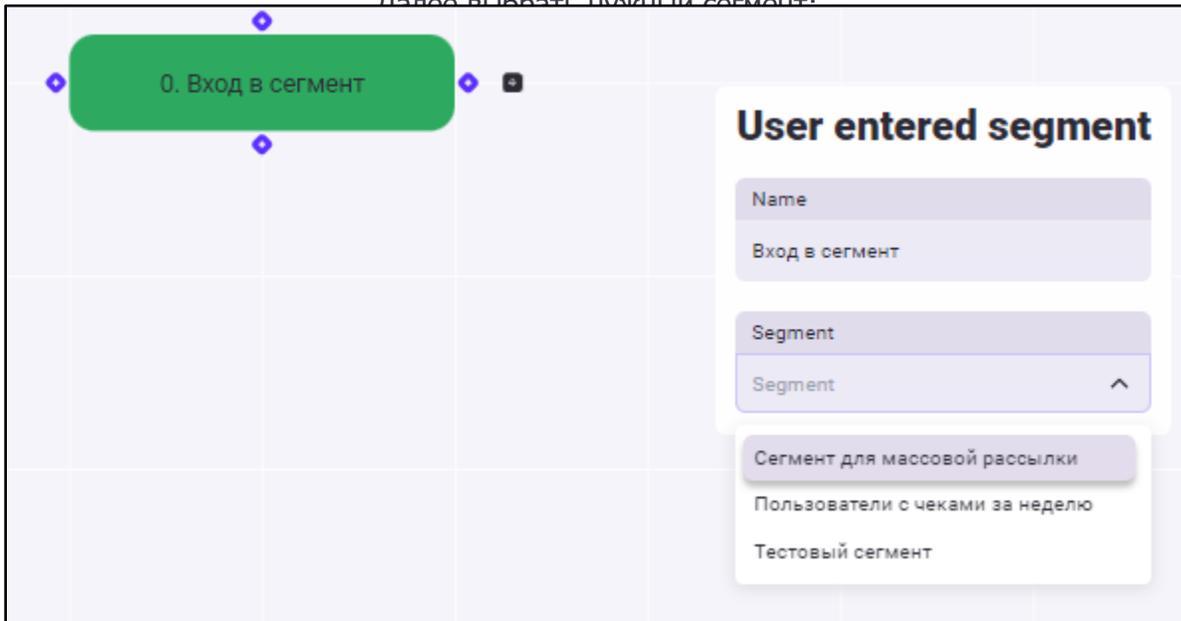
С помощью выпадающего поиска выбрать один или несколько идентификаторов и сразу отправить рассылку.



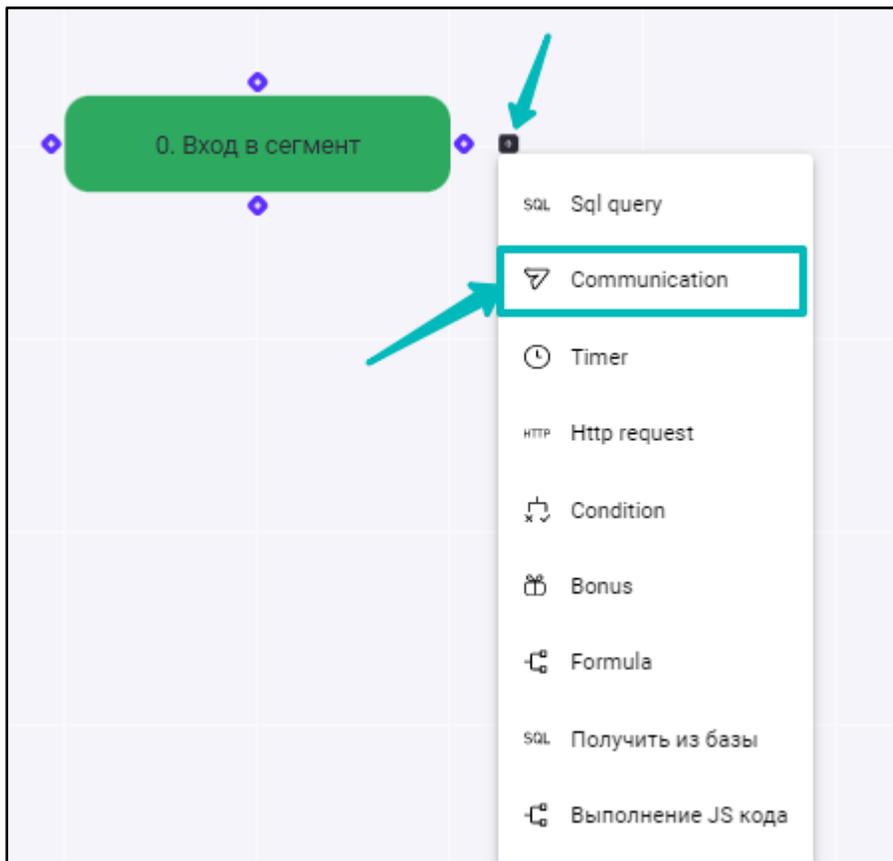
Отправка разовой коммуникации по сегменту

При отправке рассылки выбрать нужный сегмент и отправить рассылку. Рассылка уйдет по всем почтам или телефонам, которые содержит выбранный сегмент.

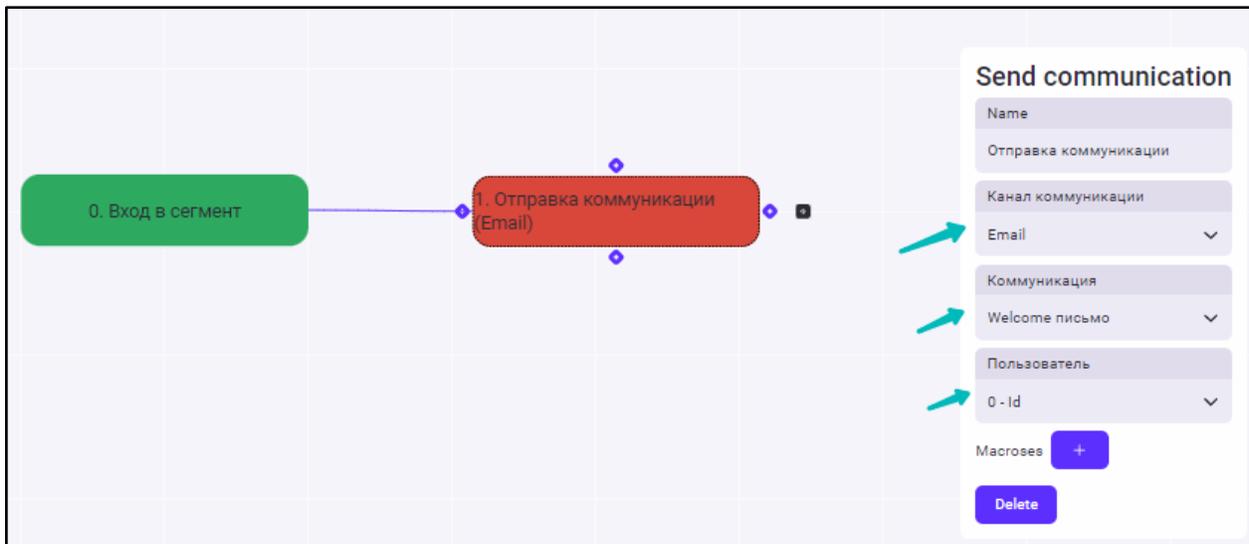
Далее выбрать нужный сегмент:



Добавить следующим действием отправку коммуникации:



В новом созданном шаге заполнить канал, рассылку и выбрать текущего клиента (клиента, который только что вошел в указанный сегмент):

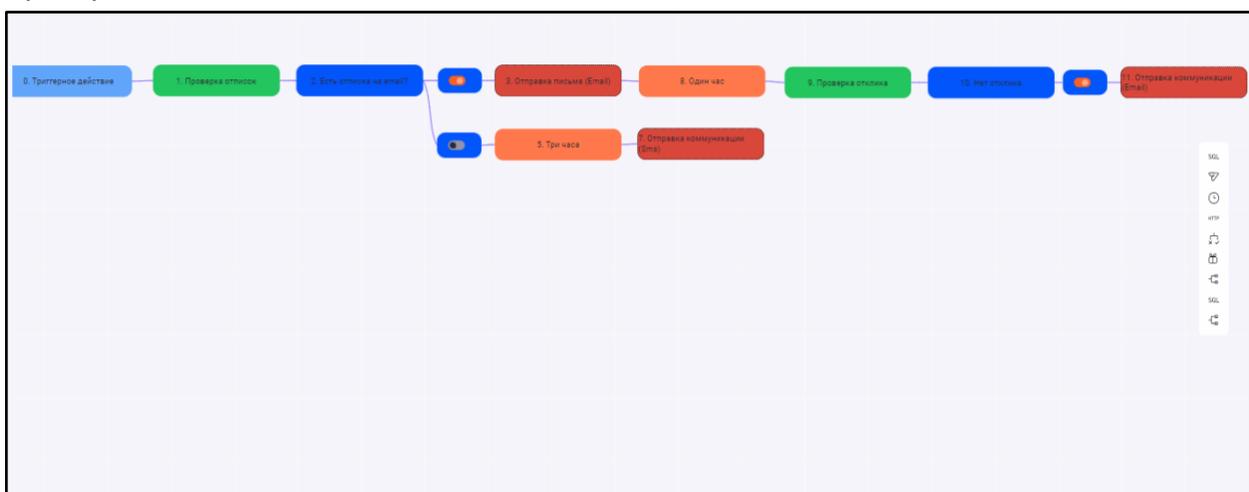


Сохранить полученную схему. После этого вошедшие в сегмент клиенты будут получать указанную коммуникацию.

Отправка триггерной коммуникации

Отправка триггерной коммуникации настраивается аналогично, только стартовым сигналом может служить не только вход в сегмент, но и любой другой, например, срабатывание определенного события.

В редакторе схем можно настраивать полноценные омниканальные цепочки коммуникации с проверкой подписок, откликов, других критериев. Пример такой цепочки:



СЕКМЕНТАЦИЯ

Описание и назначение

Сегмент – объединение записей сущности в базе по определенному признаку.

Сегменты предназначены для хранения в себе записей, которые удовлетворяют заданным критериям.

Все признаки сущности, хранящиеся в ее карточке, а также во всех связанных с ней профилях могут стать критериями для определения записи в определенный сегмент. Сегменты необходимы для выполнения общих действий над записями, принадлежащих сегменту. Ниже приведены некоторые примеры возможностей сегментации:

- Сегмент клиентов, выполнивших целевое действие (или от X до Y целевых действий) в акции/акциях
- Сегмент клиентов, доступных для коммуникации
- Сегмент клиентов, у которых в течение ближайших X дней сгорит хотя бы Y бонусных баллов в связи с окончанием срока их действия
- Сегмент клиентов определенного бренда
- Сегмент клиентов с бонусной картой на определенном уровне
- Сегмент клиентов - участников персональных предложений.

Хранимые данные

Все сегменты хранятся в разделе «Segments/Сегменты»

Id	Name	Entity	Version count
17	Актуальная база Email	UserIdentifier	234
124	Покупатели конкурентов test_segment	User	4
144	Склонные к регистрации	User	5
158	Покупатели конкурентов	User	1
167	Покупатели конкурентов_2	User	1
172	Покупатели конкурентов	User	
174	"Новички"	User	1
175	Склонные к покупке	User	1
179	От 1 до 3 дней с момента перехода на сайт	User	
181	Премиум без регистрации	User	2
187	RFM сегментация и привязка к цепочкам	User	2
189	Перегретье	User	2
191	Склонные к покупке	User	5
192	Склонные к покупке	User	1

Карточка «Сегмент/Segment» хранит информацию по сегментам:

- Информация о сегменте:

- Наименование

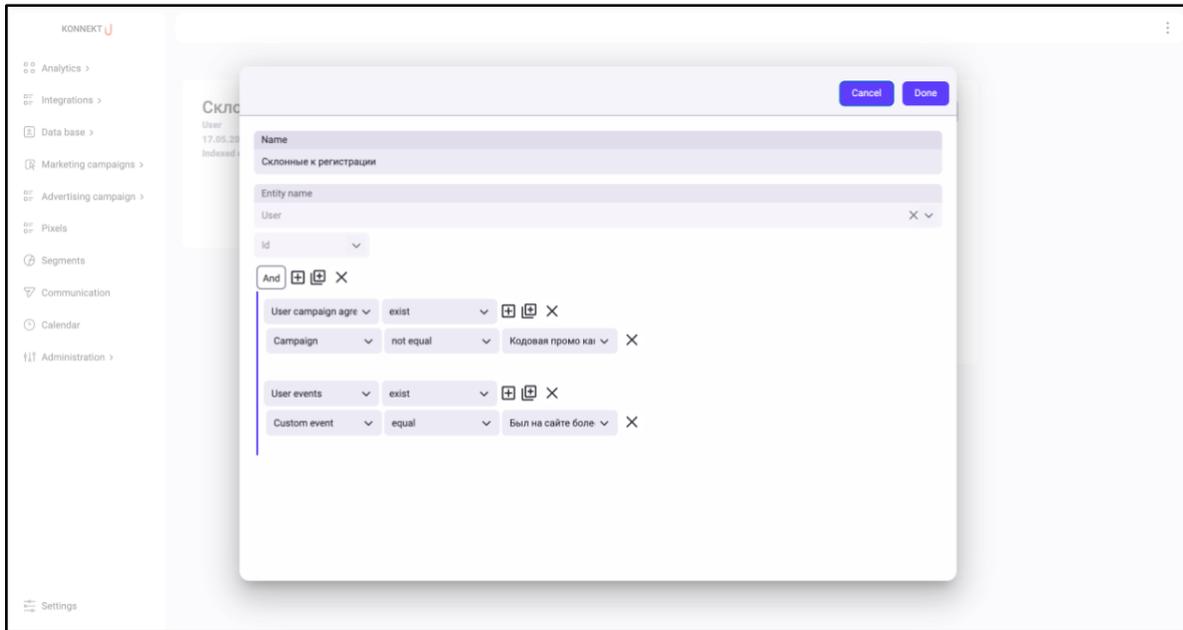
The screenshot shows the KONNEKT interface with a sidebar on the left containing navigation items: Analytics, Integrations, Data base, Marketing campaigns, Advertising campaign, Pixels, Segments, Communication, Calendar, and Administration. The main content area displays the segment name 'Склонные к регистрации' in a blue-bordered box. Below it, the user '17.05.2022 08:29' and indexed columns 'Id' are shown. To the right, the 'Segment versions' section lists the first 50 calculated versions, with the first five displayed:

Version	Created	Download
1.	19.05.2022 11:23	Download
2.	20.05.2022 09:03	Download
3.	20.05.2022 09:13	Download
4.	20.05.2022 09:14	Download
5.	06.06.2022 13:19	Download

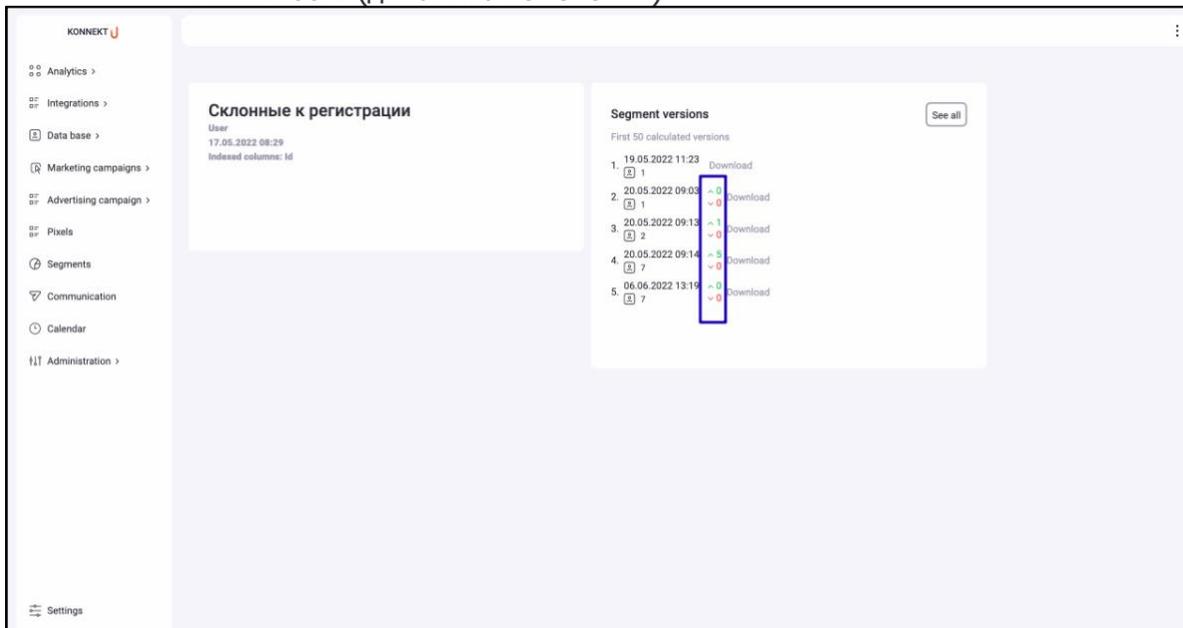
A 'See all' button is located to the right of the version list.

- Схема сегмента

This screenshot is identical to the one above, but with a blue arrow pointing to a three-dot menu icon in the top right corner of the main content area. A dropdown menu is open, showing the following options: 'Recount', 'Edit' (highlighted with a blue border), and 'Add recount job'.



- Активность (динамика изменений)



- Периодичность обновления

Склонные к регистрации
User
17.05.2022 08:29
Indexed columns: Id

Segment versions See all
First 50 calculated versions

1	19.05.2022 11:23	Download
	1	
2	20.05.2022 09:03	0 Download
	1	
3	20.05.2022 09:13	1 Download
	2	
4	20.05.2022 09:14	5 Download
	7	
5	06.06.2022 13:19	0 Download
	7	

- Сущность, являющаяся основной для сегмента

Склонные к регистрации
User
17.05.2022 08:29
Indexed columns: Id

Segment versions See all
First 50 calculated versions

1	19.05.2022 11:23	Download
	1	
2	20.05.2022 09:03	0 Download
	1	
3	20.05.2022 09:13	1 Download
	2	
4	20.05.2022 09:14	5 Download
	7	
5	06.06.2022 13:19	0 Download
	7	

- Количество клиентов в сегменте (после пересчета)

Склонные к регистрации
User: 17.05.2022 08:29
Indexed column: Id

Segment versions See all

First 50 calculated versions

1	19.05.2022 11:23	Download
2	20.05.2022 09:03	Download
3	20.05.2022 09:13	Download
4	20.05.2022 09:14	Download
5	06.06.2022 13:19	Download

- Все версии сегмента

Склонные к регистрации
User: 17.05.2022 08:29
Indexed column: Id

Segment versions See all

First 50 calculated versions

1	19.05.2022 11:23	Download
2	20.05.2022 09:03	Download
3	20.05.2022 09:13	Download
4	20.05.2022 09:14	Download
5	06.06.2022 13:19	Download

Виды сегментов

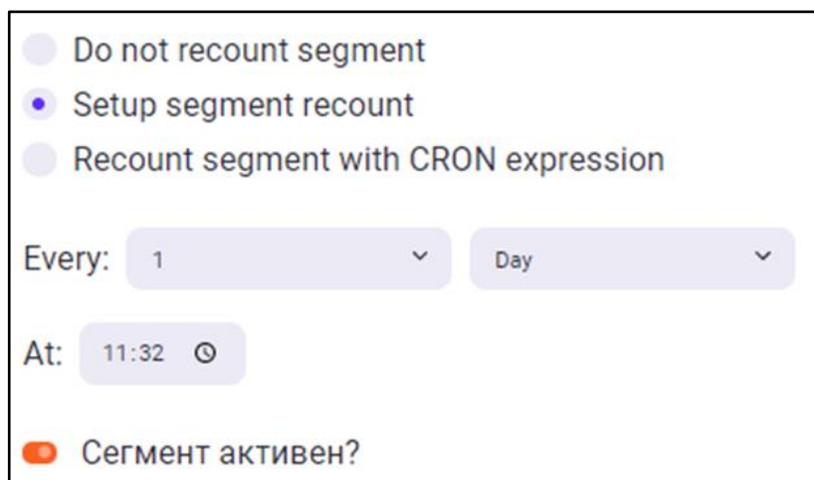
Сегменты можно разделить на два вида:

Разовый (статический) сегмент - сегмент, расчет которого производится один раз и после этого сегмент используется без регулярного обновления, то есть количество записей в сегменте остается неизменным. Для обновления такого сегмента необходимо запускать пересчет вручную.

В случае создания нескольких одинаковых сегментов с разными датами обновления сегмент становится регулярным.

Регулярный (динамический) сегмент - сегмент, расчет которого производится с заданной регулярностью, то есть количество записей в сегменте изменяется с течением времени.

При создании нового сегмента можно выбрать периодичность обновления определенное количество раз за промежуток: день, неделя, месяц, год или настроить CRON-выражение. Для настройки разового сегмента необходимо выбрать опцию «Do not recount segment». Для настройки регулярного сегмента необходимо выбрать условие «Setup segment recount» или «Recount segment with CRON expression»



The screenshot shows a configuration panel for a segment. It contains three radio button options: "Do not recount segment" (unselected), "Setup segment recount" (selected), and "Recount segment with CRON expression" (unselected). Below these is a scheduling section with "Every:" set to "1" and "Day" selected from a dropdown. The "At:" field is set to "11:32" with a clock icon. At the bottom, there is a toggle switch labeled "Сегмент активен?" which is currently turned on.

Создание сегмента

Для создания нового сегмента, необходимо выполнить следующие шаги:

1. В секции «Segments/Сегменты» нажать кнопку «Create/Создать»

id	Name	Entity	Version count
17	Актуальная база Email	UserIdentifier	236
124	Покупатели конкурентов test_segment	User	4
144	Склонные к регистрации	User	5
158	Покупатели конкурентов	User	1
167	Покупатели конкурентов_2	User	1
172	Покупатели конкурентов	User	
174	"Новички"	User	1
175	Склоненные к покупке	User	1
179	От 1 до 3 дней с момента перехода на сайт	User	
181	Премиум без регистрации	User	2
187	RFM сегментация и привязка к цепочкам	User	2
189	Перегретые	User	2

2. Вписать название сегмента, например «Все клиенты с подтвержденным телефоном»

Segment creation

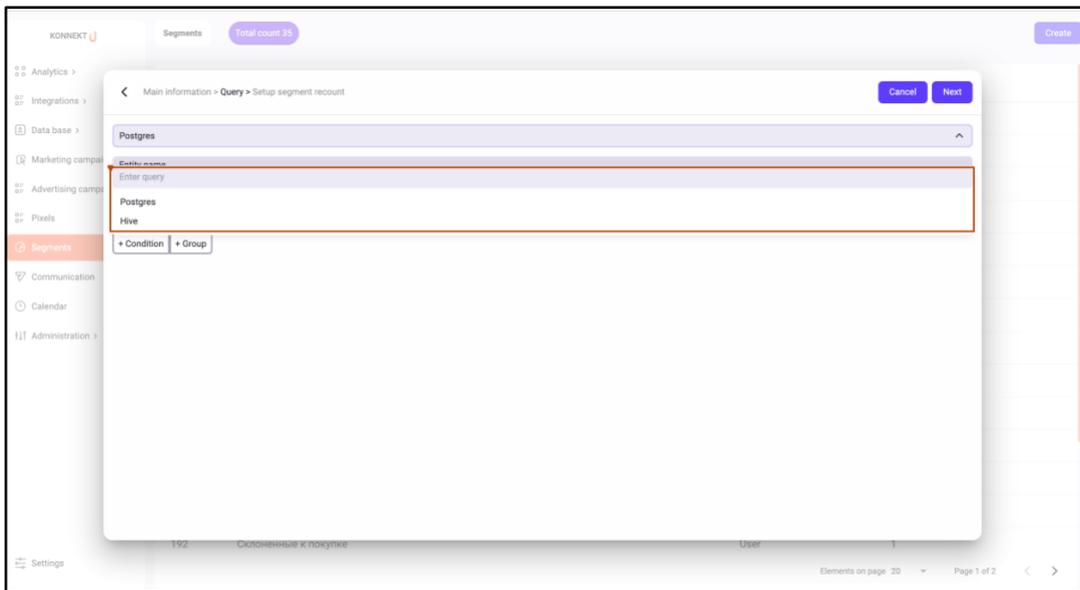
Name
Все пользователи с подтвержденным телефоном

3. Необходимо выбрать базу для выбора данных:

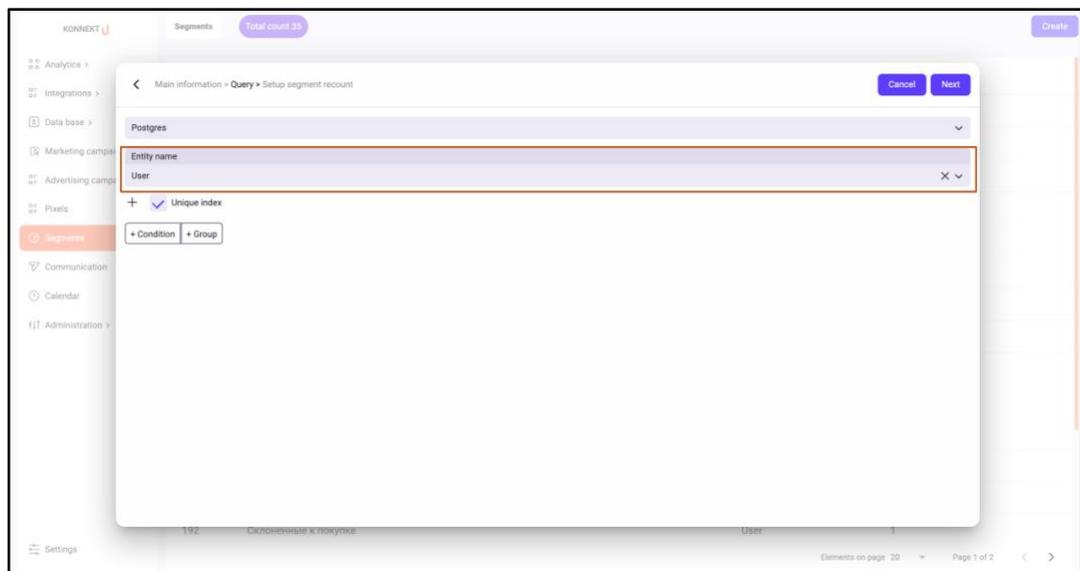
Postgres - используется по умолчанию, в этой базе находится все объектная модель Заказчика.

Hive (Hadoop) - содержит большие объемы данных, расчет которых является сложным для расчета в реляционной базе.

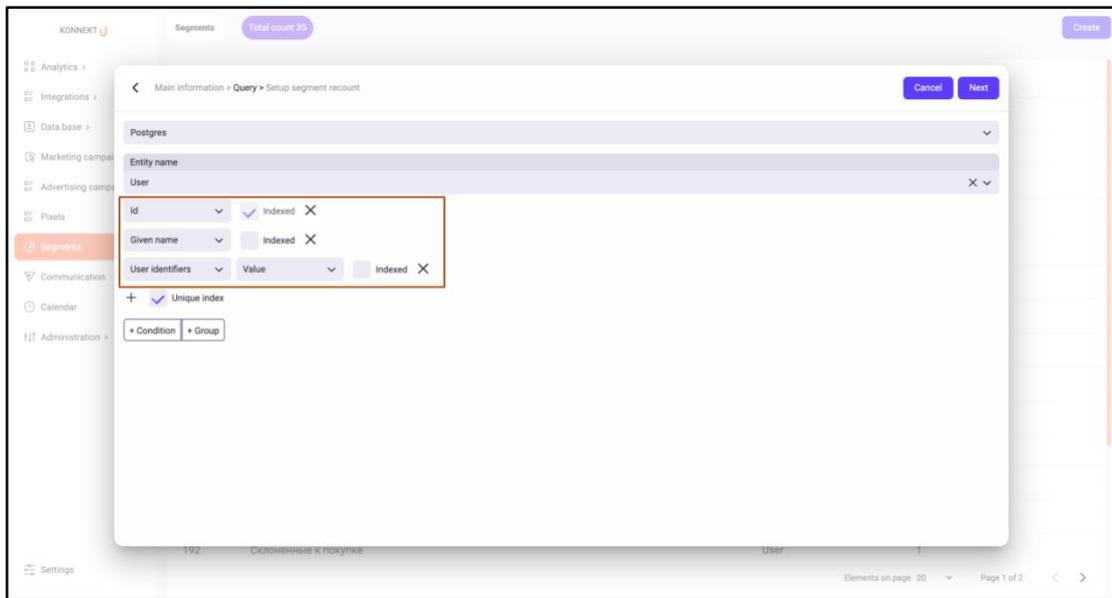
Использование той или иной базы согласовывается на этапе подготовки технического задания и объектной модели, выбор осуществляется индивидуально каждым Заказчиком.



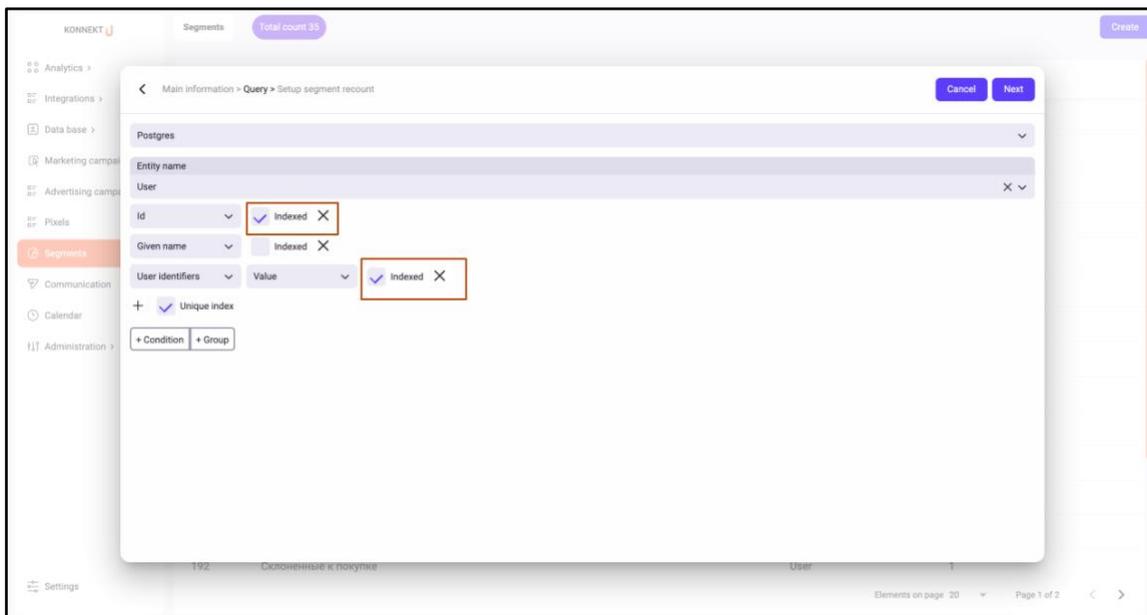
4. Необходимо выбрать таблицу для базы расчета, например «Пользователи».



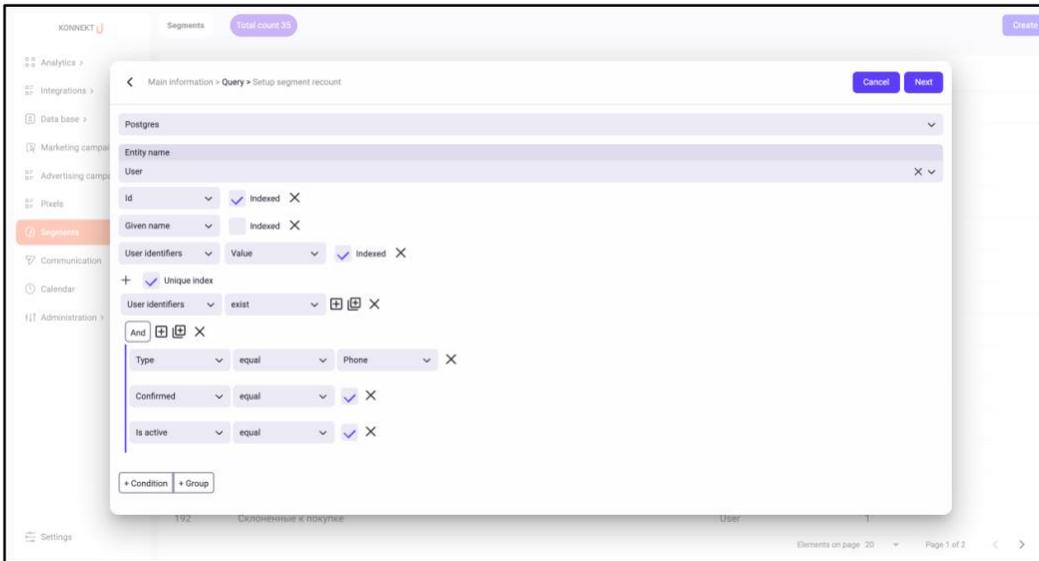
5. Необходимо выбрать колонки, которые будут выведены при сборе сегмента, например: идентификатор, имя, значение номера телефона.



6. Необходимо поставить индексы на уникальных колонках для быстрого расчета сегмента.

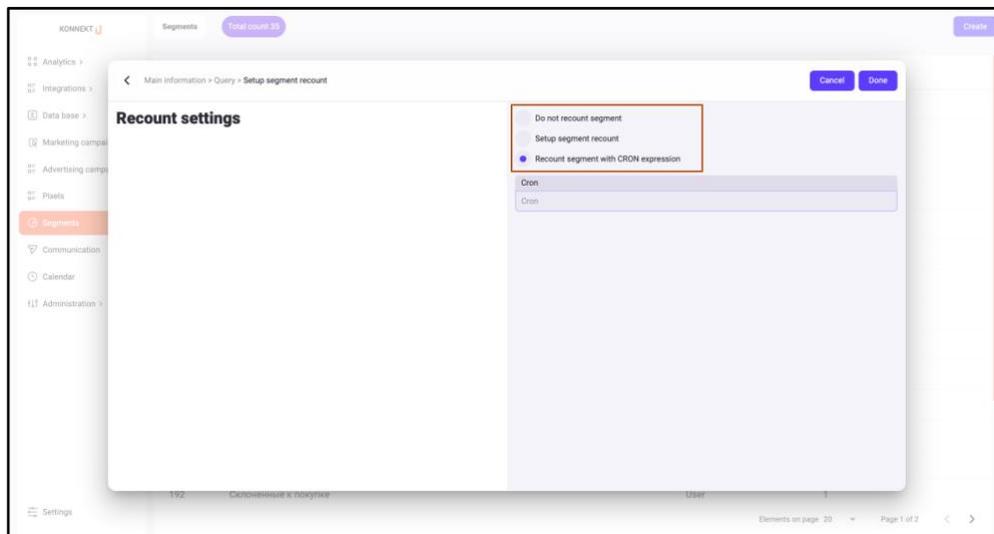


7. Необходимо выбрать условия сбора сегмента при помощи фильтров.

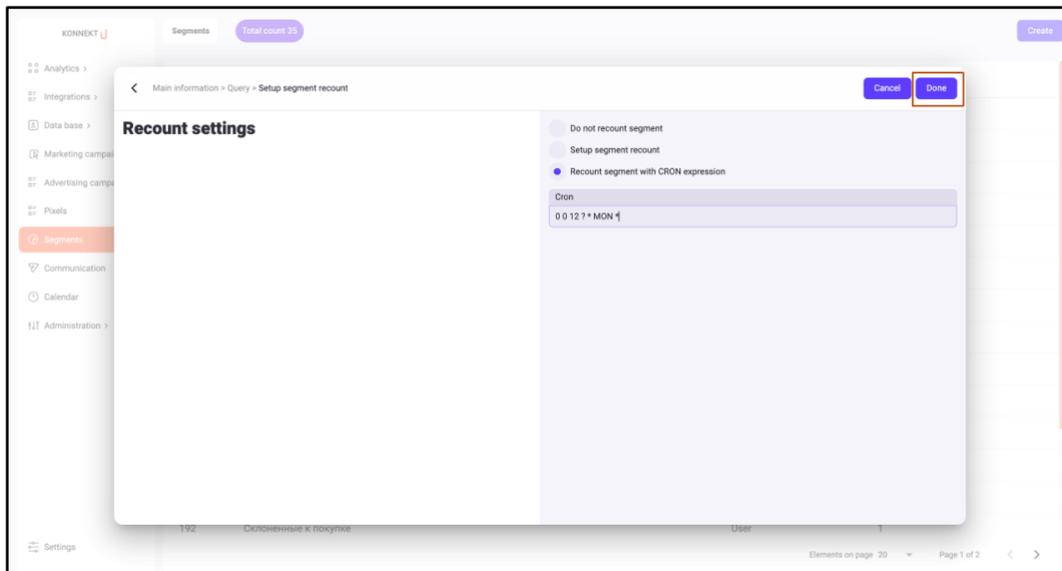


8. Необходимо выбрать частоту расчета сегмента из следующих опций:

- не пересчитывать сегмент (разовый сегмент)
- настроить пересчет сегмента (регулярный сегмент)
- настроить пересчет сегмента при помощи CRON-выражения (регулярный сегмент)



9. Сохранить сегмент



10. Сегмент появится в общем списке сегментов

Id	Название	Сущность	Текущая версия
229	Актуальная база Email без отписок	UserIdentifier	1
230	RFM сегментация и привязка к цепочкам	User	1
231	Склоненные к покупке	User	1
232	Склоненные к покупке	User	2
277	Чеки	User	1
278	Купоны	User	1
284	Все пользователи с подтвержденным телефоном	User	

Редактирование условий сегмента

Для редактирования условий сегмента, необходимо зайти в сегменты в разделе «Segments/Сегменты»

KONNEKT U

Segments Total count 36 Create

Id	Name	Entity	Version count
231	Склоненные к покупке	User	1
232	Склоненные к покупке	User	2
277	Чеки	User	1
278	Купоны	User	1
284	Все пользователи с подтвержденным телефоном	User	2
302	фио	User	1
317	События на сайте	CDPEvent	
325	123	User	1
333	Был на сайте и не совершал покупок	User	1
334	Был на сайте за последний месяц и не открыл 2 последних письма	Unknown	2
335	Не совершал покупок 3 месяца	User	1
511	Пользователи, у которых сегодня день рождения	Unknown	11
515	Тест Sendsay	UserIdentifier	1
532	Все пользователи с подтвержденным телефоном	User	

Navigation: Analytics, Integrations, Data base, Marketing campaigns, Advertising campaign, Pixels, Segments, Communication, Calendar, Administration, Settings

Page: Elements on page 20, Page 2 of 2

Нажать кнопку «Edit/Редактировать»

KONNEKT U

Analytics, Integrations, Data base, Marketing campaigns, Advertising campaign, Pixels, Segments, Communication, Calendar, Administration

Все пользователи с подтвержденным телефоном

User
12.09.2022 20:05
Indexed columns: Id,UserIdentifiers.Value

Segment versions

Last 50 calculated versions

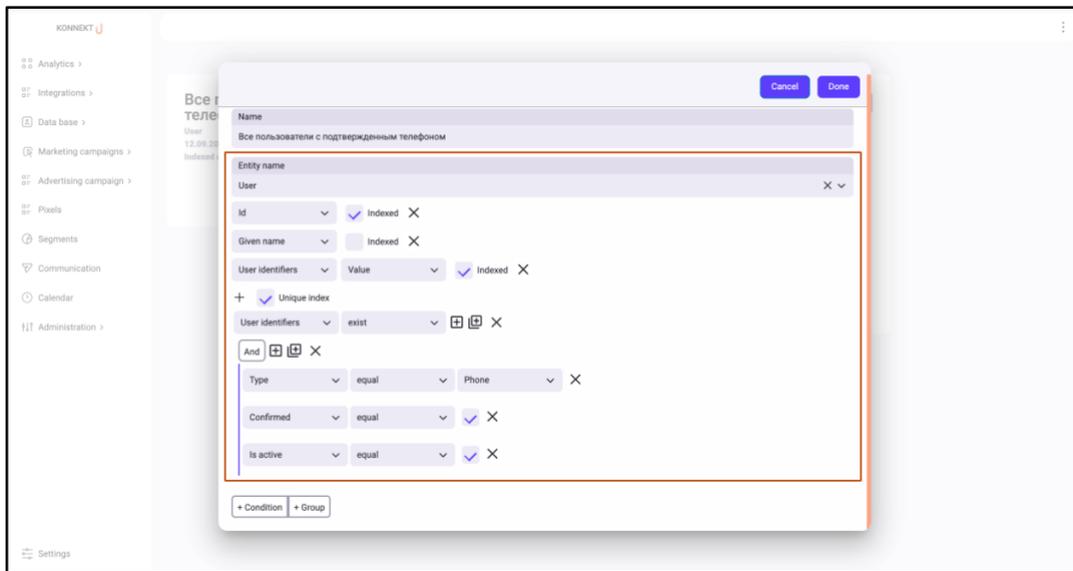
[See all](#)

Recount

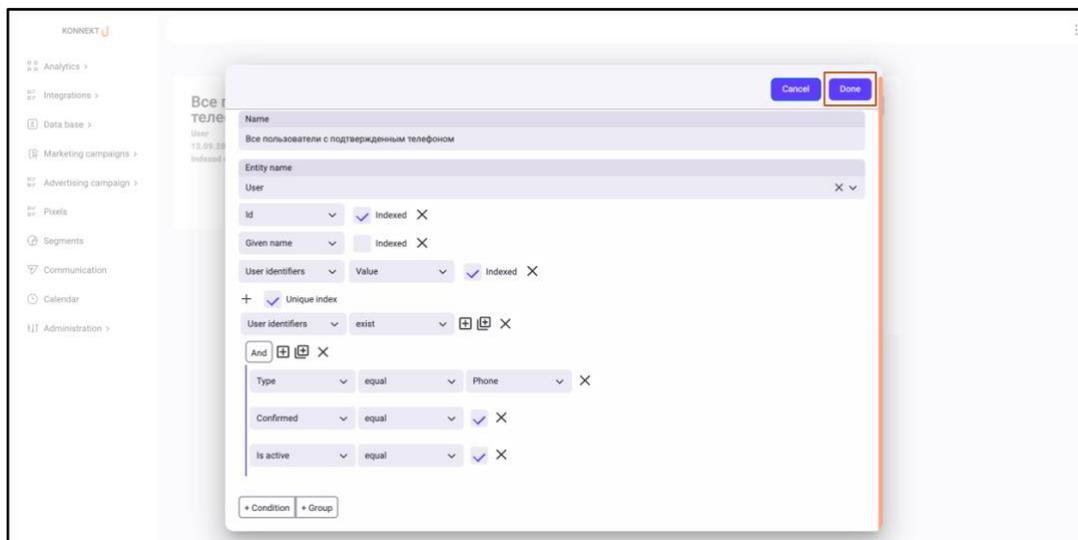
[Edit](#)

[Add recount job](#)

Внести изменения в условия сегмента



Сохранить сегмент



Изменение частоты пересчета сегмента

Для изменения частоты пересчета сегмента, необходимо зайти в сегменты в секции «Segments/Сегменты»

KONNEKT U

Segments Total count 36 Create

Id	Name	Entity	Version count
231	Склоненные к покупке	User	1
232	Склоненные к покупке	User	2
277	Чеки	User	1
278	Купоны	User	1
284	Все пользователи с подтвержденным телефоном	User	2
302	фio	User	1
317	События на сайте	CDPEvent	
325	123	User	1
333	Был на сайте и не совершал покупок	User	1
334	Был на сайте за последний месяц и не открыл 2 последних письма	Unknown	2
335	Не совершал покупок 3 месяца	User	1
511	Пользователи, у которых сегодня день рождения	Unknown	11
515	Тест Sendsay	UserIdentifier	1
532	Все пользователи с подтвержденным телефоном	User	

Navigation: Analytics, Integrations, Data base, Marketing campaigns, Advertising campaign, Pixels, Segments, Communication, Calendar, Administration, Settings

Page: Elements on page 20, Page 2 of 2

Нажать кнопку «Add recount job/Добавить задачу пересчета»

KONNEKT U

Analytics

Integrations

Data base

Marketing campaigns

Advertising campaign

Pixels

Segments

Communication

Calendar

Administration

Все пользователи с подтвержденным телефоном

User

12.09.2022 20:05

Indexed columns: Id,UserIdentifiers.Value

Segment versions

Last 50 calculated versions

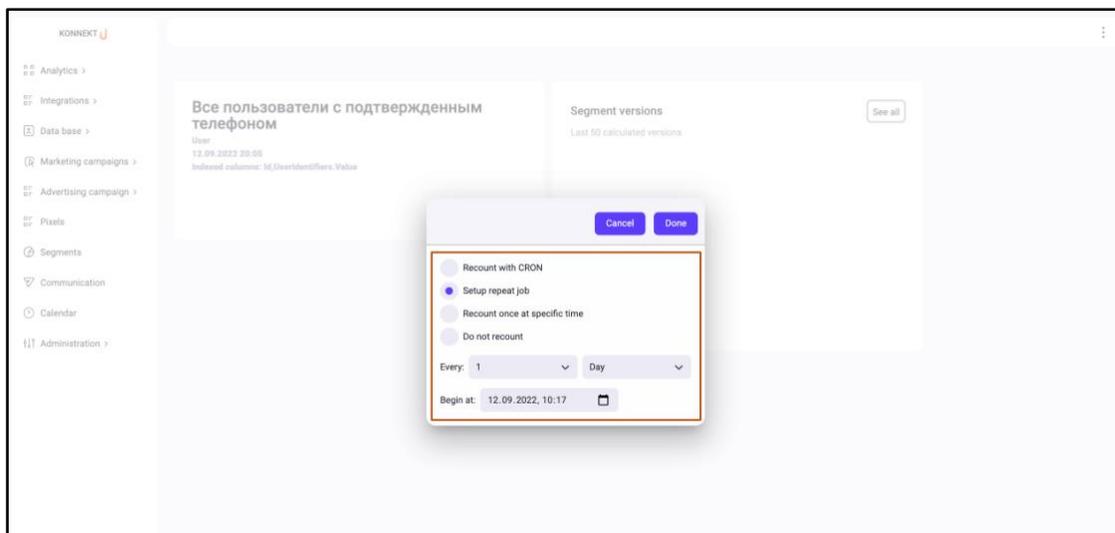
[See all](#)

Recount

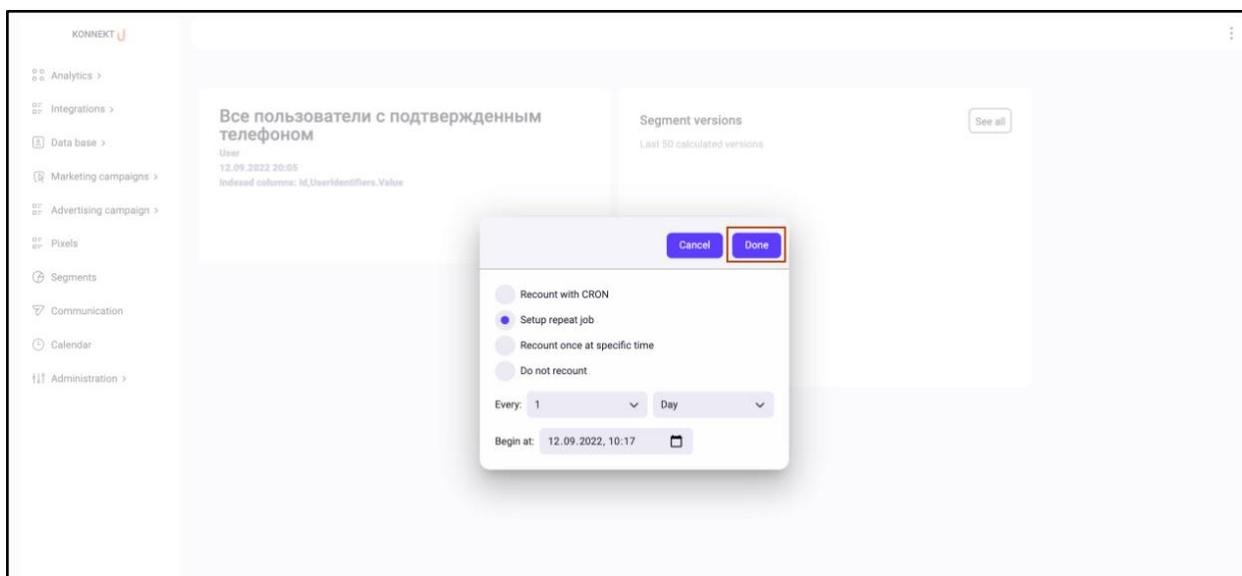
Edit

Add recount job

Настроить частоту пересчета



Сохранить задачу пересчета



Расчет сегмента в реальном времени

Для того чтобы узнать размер сегмента на текущий момент необходимо зайти в сегмент в разделе «Segments/Сегменты»

KONNEKT U

Segments Total count 36 Create

Id	Name	Entity	Version count
231	Склоненные к покупке	User	1
232	Склоненные к покупке	User	2
277	Чеки	User	1
278	Купоны	User	1
284	Все пользователи с подтвержденным телефоном	User	2
302	фio	User	1
317	События на сайте	CDPEvent	
325	123	User	1
333	Был на сайте и не совершал покупок	User	1
334	Был на сайте за последний месяц и не открыл 2 последних письма	Unknown	2
335	Не совершал покупок 3 месяца	User	1
511	Пользователи, у которых сегодня день рождения	Unknown	11
515	Тест Sendsay	UserIdentifier	1
532	Все пользователи с подтвержденным телефоном	User	

Elements on page 20 Page 2 of 2

Нажать кнопку «Recount/Пересчитать»

KONNEKT U

Analytics > Integrations > Data base > Marketing campaigns > Advertising campaign > Pixels > Segments > Communication > Calendar > Administration >

Все пользователи с подтвержденным телефоном

User

12.09.2022 20:05

Indexed columns: Id,UserIdentifiers.Value

Segment versions

Last 50 calculated versions

See all

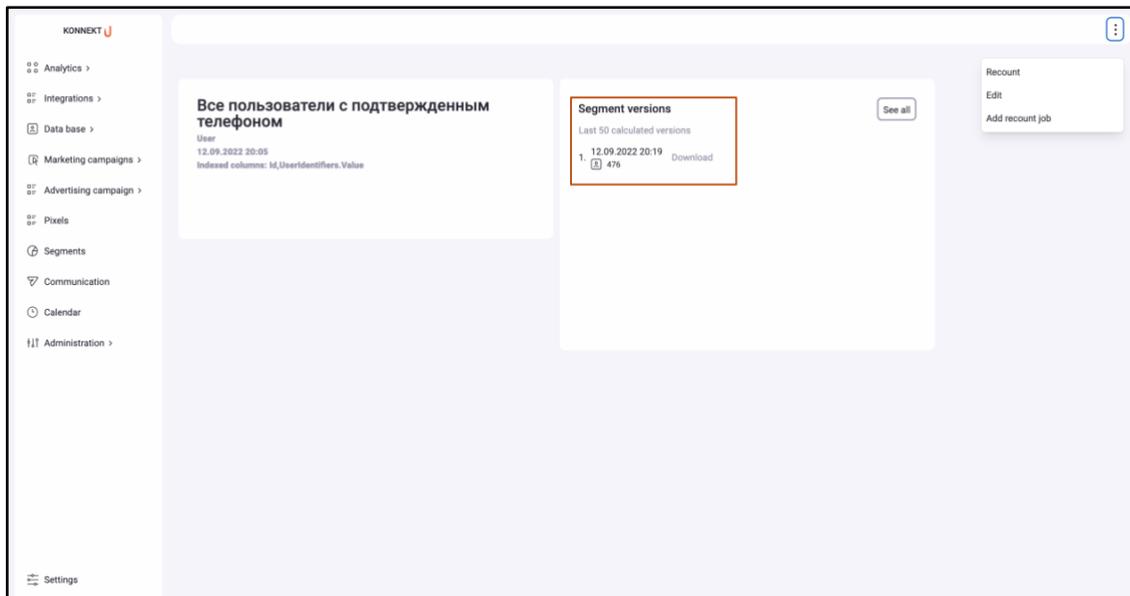
Version	Created	Download
1.	12.09.2022 20:19	476

Recount

Edit

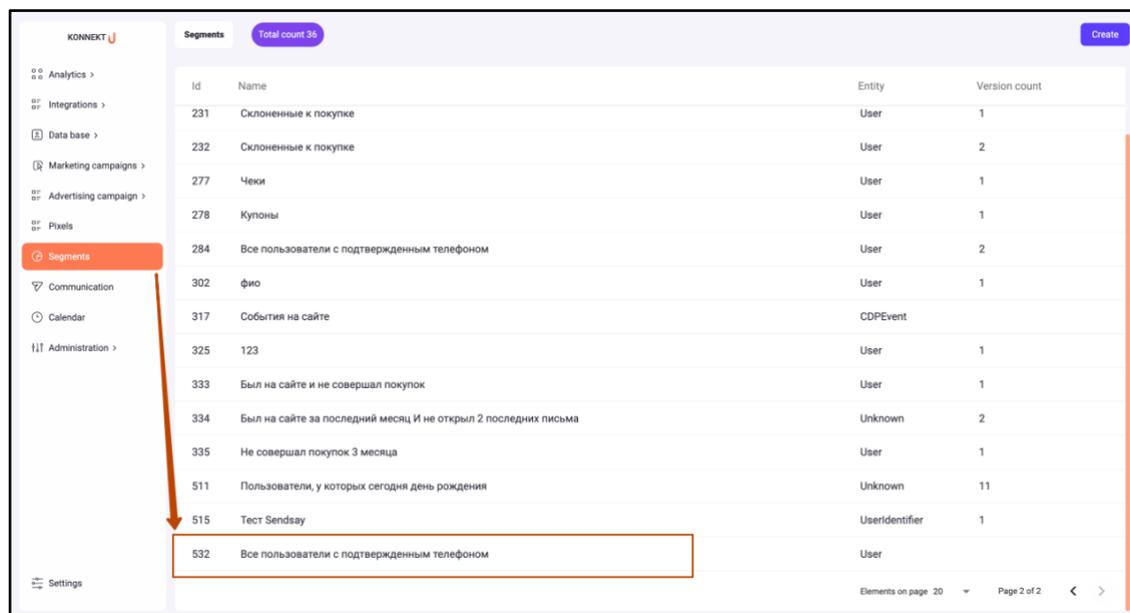
Add recount job

Сегмент будет пересчитан в течение нескольких секунд и его размер отобразится в блоке «Segment versions/Версии»

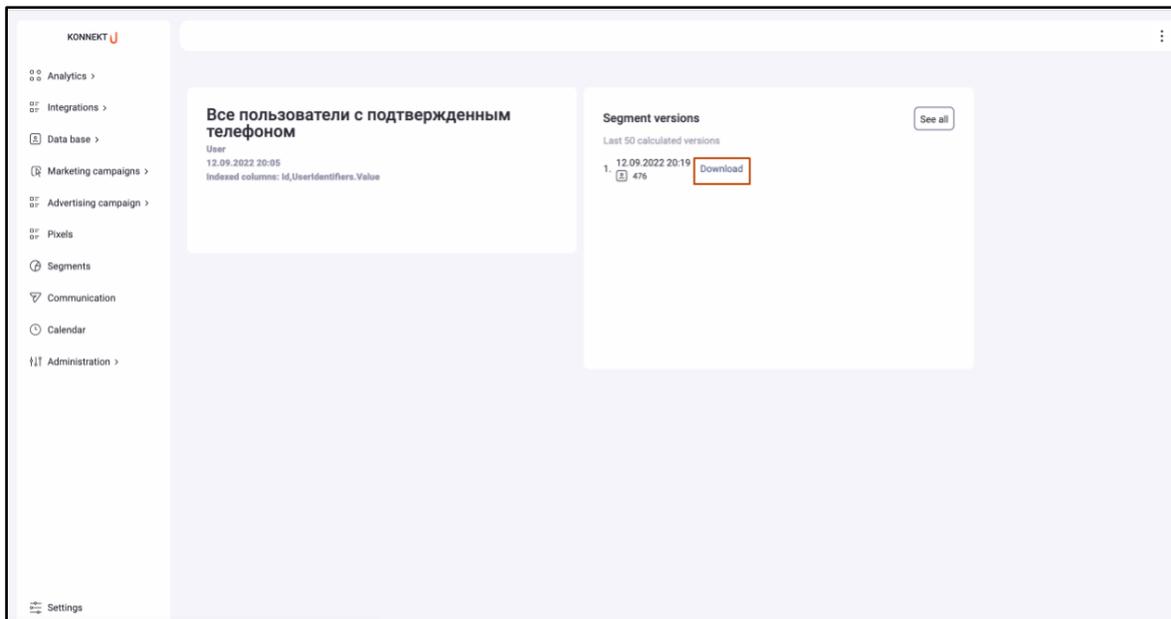


Экспорт сегмента

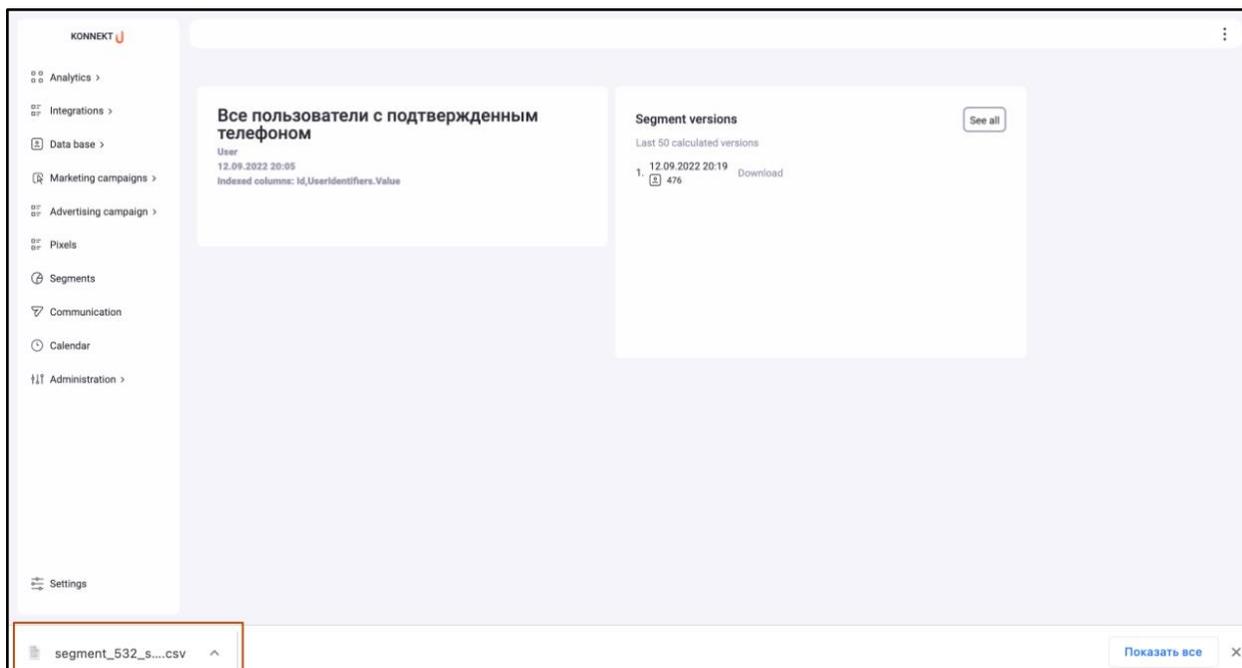
Любую версию сегмента можно экспортировать в файл в формате csv. Для этого необходимо зайти в сегмент в секции «Segments/Сегменты»



Выбрать необходимую версию и нажать кнопку «Download/Загрузить»

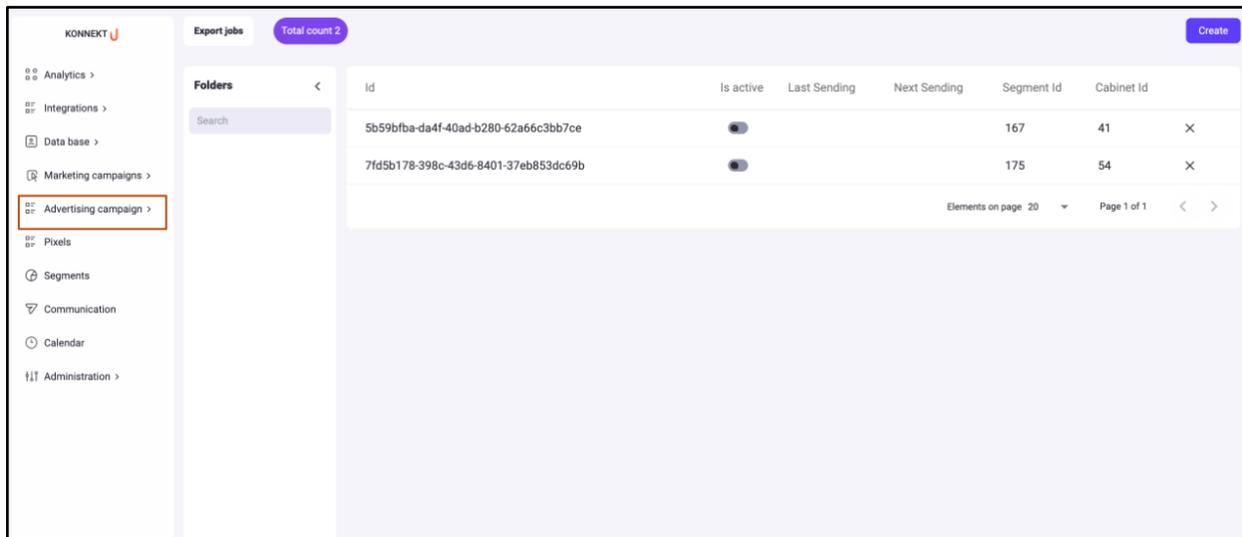


Выбрать название и путь для сохранения сегмента. Сегмент будет сохранен на вашем устройстве.

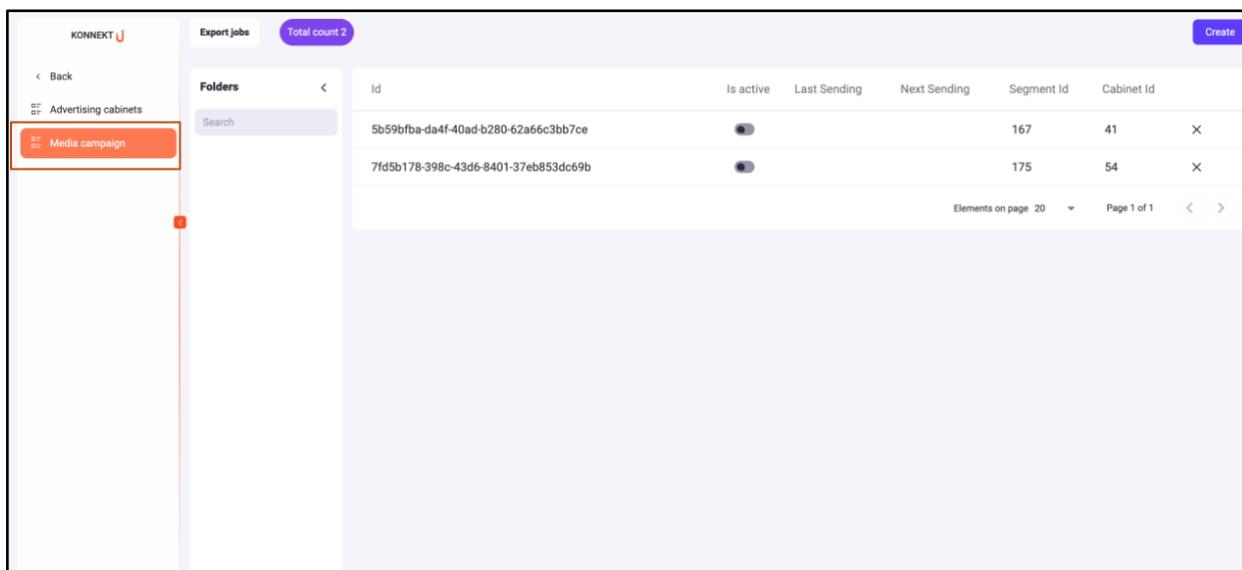


Отправка сегмента в рекламные кабинеты

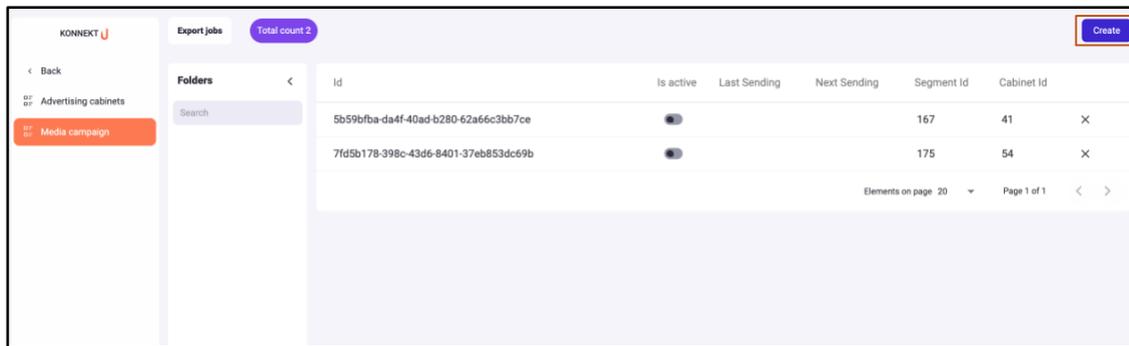
Для отправки сегмента в рекламный кабинет необходимо зайти в секцию «Advertising campaigns». Перед этим убедитесь, что сегмент был создан и находится в секции «Segments/Сегменты»



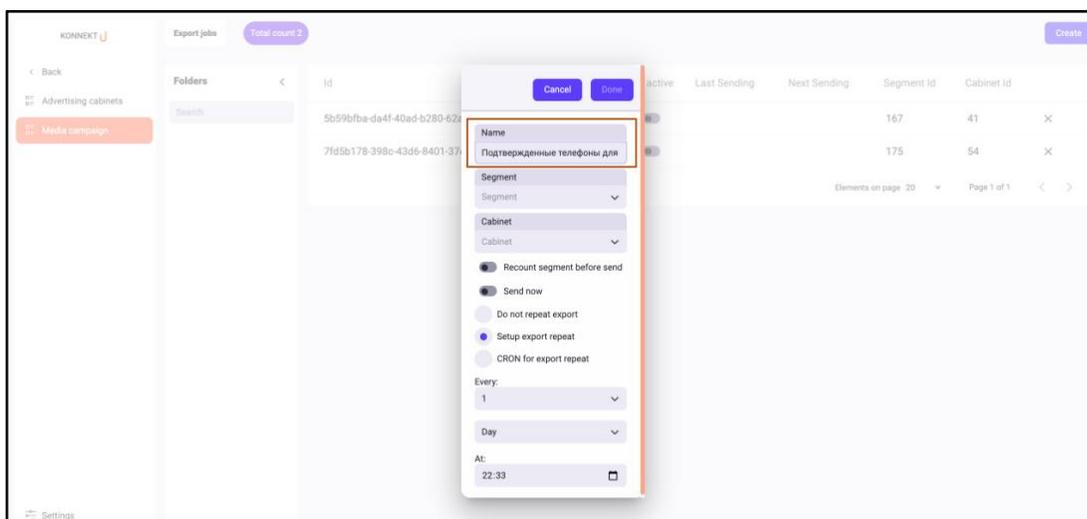
Выбрать подраздел «Media campaign/Рекламные кампании»



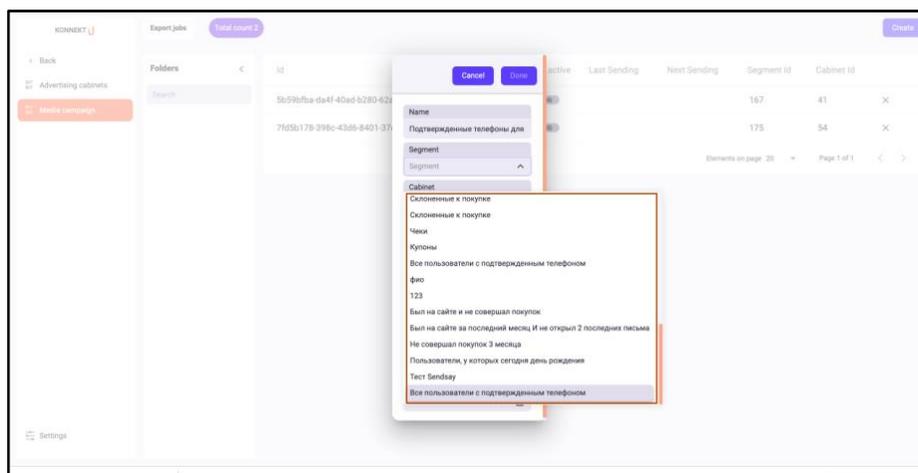
Нажать кнопку «Create/Создать»



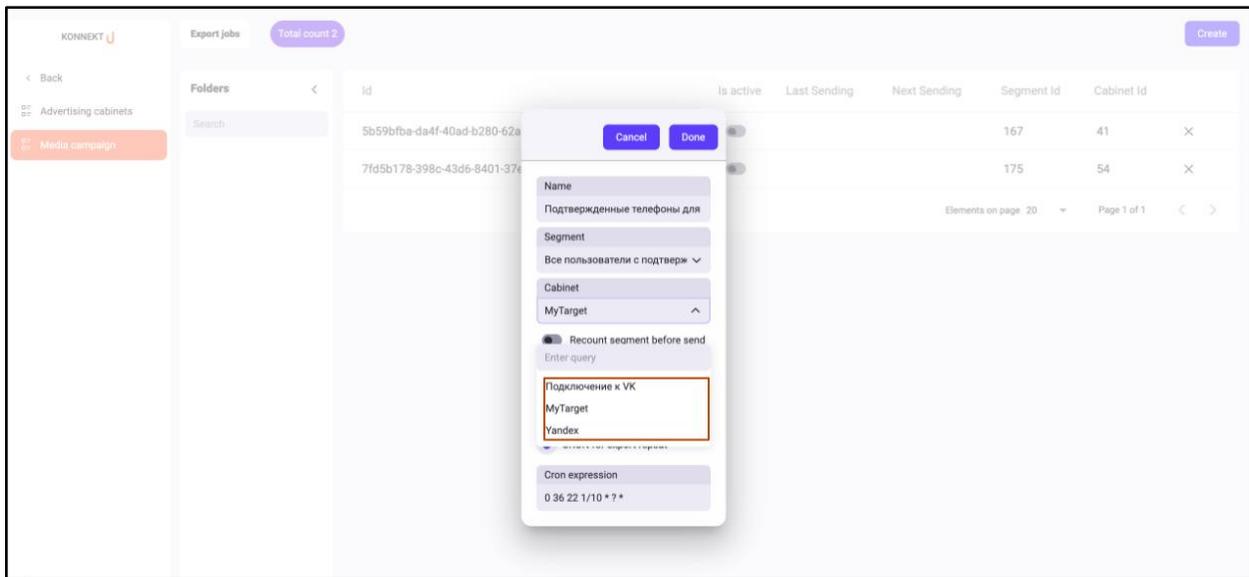
Добавить название отправки



Выбрать из списка сегмент для отправки

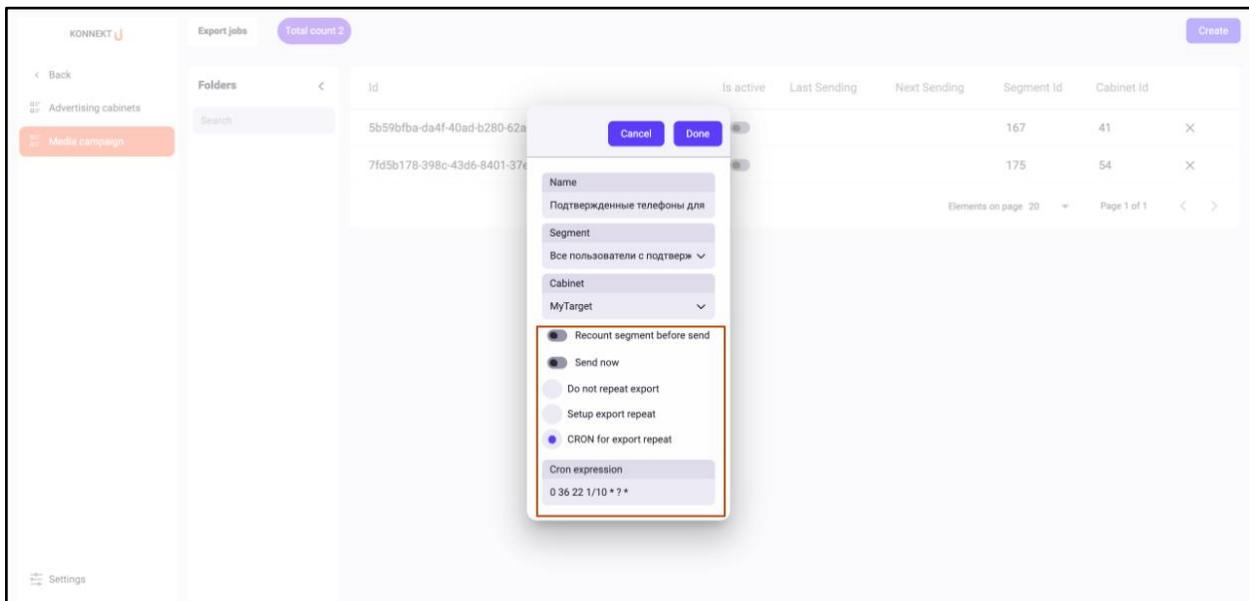


Выбрать кабинет для отправки. Предварительно убедитесь, что рекламные кабинеты созданы в секции «Advertising cabinets/Рекламные кабинеты»

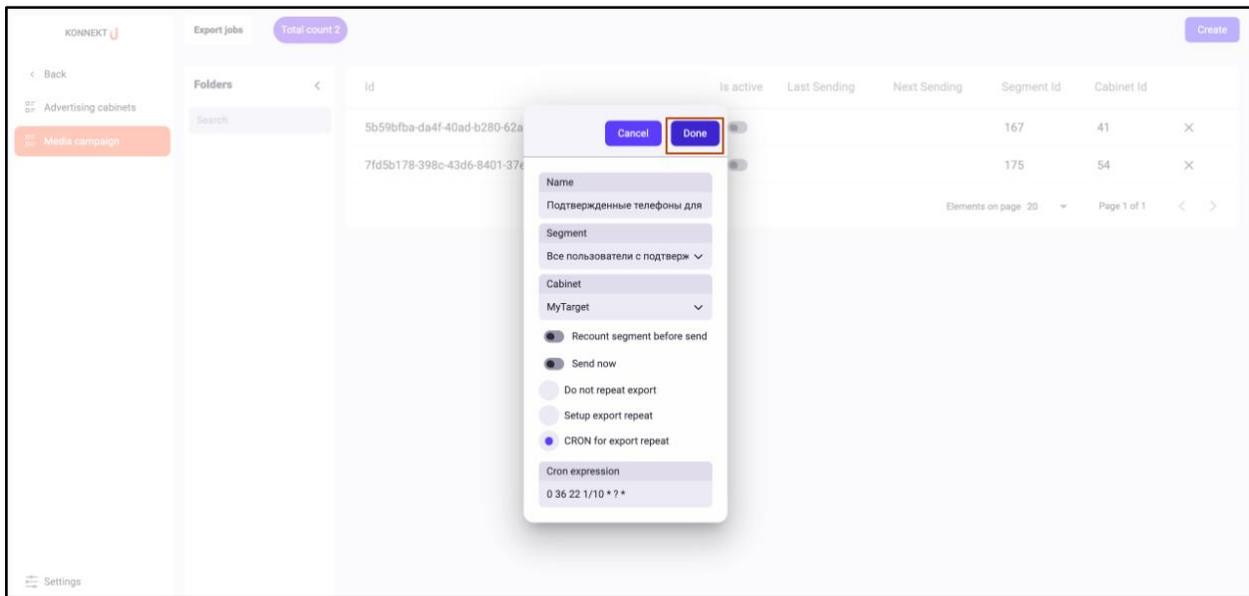


Установить условия пересчета и регулярности отправки.

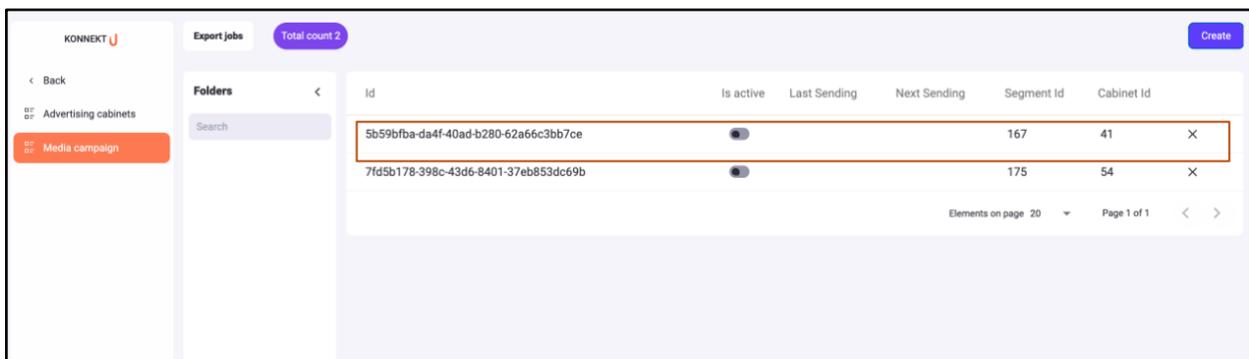
!Обратите внимание, что при выборе опции «Recount segment before send/Пересчитать сегмент перед отправкой» разовый сегмент может превратиться в динамический, так как будет обновляться перед каждой отправкой.



Сохранить задачу



Задача на отправку сегмента появится в общем списке в разделе «Media campaigns»



АКЦИИ И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Кампании

Кампания – любая маркетинговая активность, включая промо и программы лояльности.

Описание и назначение

Модуль предназначен для настройки и проведения маркетинговых активностей.

Хранимые данные

Модуль хранит следующие данные:

- наименование;

- дата начала;
- дата окончания;
- точки входа в кампанию;
- клиентские согласия.

Модуль проводит настройку тикетов, т. е. механики подтверждения идентификаторов клиента.

В рамках кампании клиент может регистрироваться, выполнять целевые действия согласно правилам проведения маркетинговой активности.

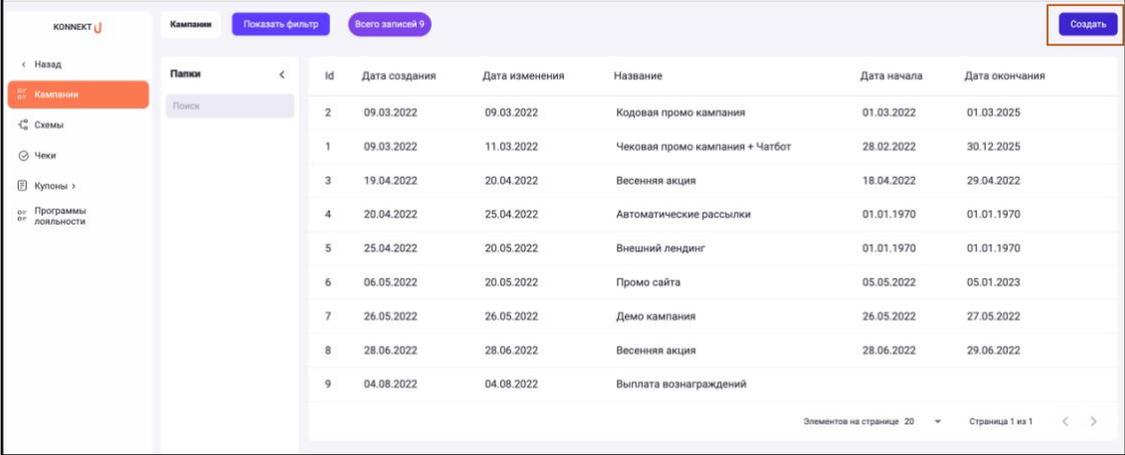
Путь к секции: «Акции и лояльность/Marketing campaigns» -> «Кампании/Campaigns»

Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Дата начала	Дата окончания
2	09.03.2022	09.03.2022	Кодовая промо кампания	01.03.2022	01.03.2025
1	09.03.2022	11.03.2022	Чековая промо кампания + Чатбот	28.02.2022	30.12.2025
3	19.04.2022	20.04.2022	Весенняя акция	18.04.2022	29.04.2022
4	20.04.2022	25.04.2022	Автоматические рассылки	01.01.1970	01.01.1970
5	25.04.2022	20.05.2022	Внешний лендинг	01.01.1970	01.01.1970
6	06.05.2022	20.05.2022	Промо сайта	05.05.2022	05.01.2023
7	26.05.2022	26.05.2022	Демо кампания	26.05.2022	27.05.2022
8	28.06.2022	28.06.2022	Весенняя акция	28.06.2022	29.06.2022
9	04.08.2022	04.08.2022	Выплата вознаграждений		

Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Дата начала	Дата окончания
2	09.03.2022	09.03.2022	Кодовая промо кампания	01.03.2022	01.03.2025
1	09.03.2022	11.03.2022	Чековая промо кампания + Чатбот	28.02.2022	30.12.2025
3	19.04.2022	20.04.2022	Весенняя акция	18.04.2022	29.04.2022
4	20.04.2022	25.04.2022	Автоматические рассылки	01.01.1970	01.01.1970
5	25.04.2022	20.05.2022	Внешний лендинг	01.01.1970	01.01.1970
6	06.05.2022	20.05.2022	Промо сайта	05.05.2022	05.01.2023
7	26.05.2022	26.05.2022	Демо кампания	26.05.2022	27.05.2022
8	28.06.2022	28.06.2022	Весенняя акция	28.06.2022	29.06.2022
9	04.08.2022	04.08.2022	Выплата вознаграждений		

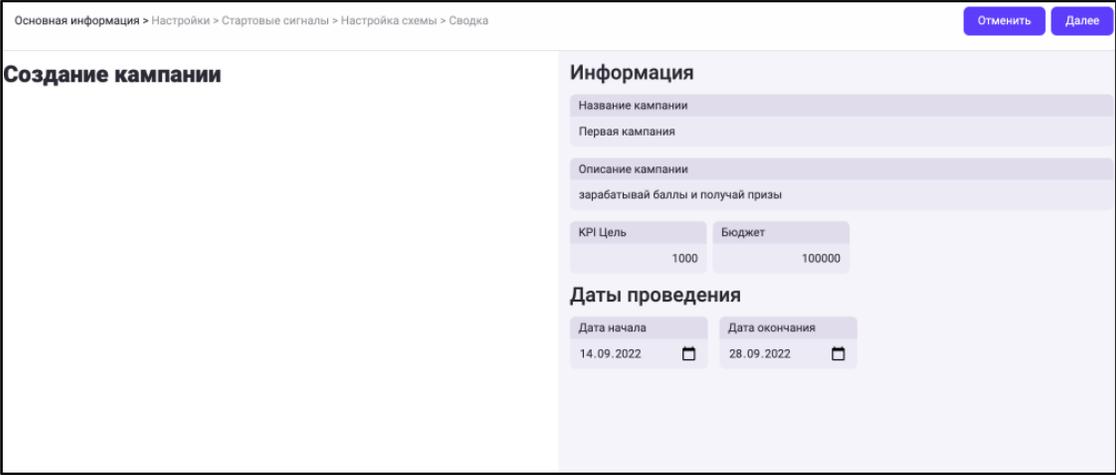
Как настроить маркетинговую кампанию

1. В разделе «Кампании» нажать кнопку «Создать»



Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Дата начала	Дата окончания
2	09.03.2022	09.03.2022	Кодовая промо кампания	01.03.2022	01.03.2025
1	09.03.2022	11.03.2022	Чековая промо кампания + Чатбот	28.02.2022	30.12.2025
3	19.04.2022	20.04.2022	Весенняя акция	18.04.2022	29.04.2022
4	20.04.2022	25.04.2022	Автоматические рассылки	01.01.1970	01.01.1970
5	25.04.2022	20.05.2022	Внешний лендинг	01.01.1970	01.01.1970
6	06.05.2022	20.05.2022	Промо сайта	05.05.2022	05.01.2023
7	26.05.2022	26.05.2022	Демо кампания	26.05.2022	27.05.2022
8	28.06.2022	28.06.2022	Весенняя акция	28.06.2022	29.06.2022
9	04.08.2022	04.08.2022	Выплата вознаграждений		

2. Ввести данные о кампании: название, описание, KPI и бюджет (необязательно), сроки проведения.



Основная информация > Настройки > Стартовые сигналы > Настройка схемы > Сводка

Создание кампании

Информация

Название кампании
Первая кампания

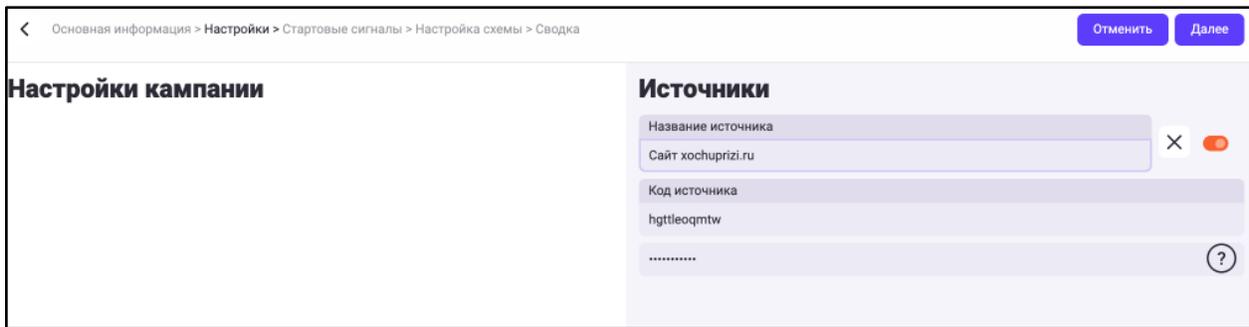
Описание кампании
зарабатывай баллы и получай призы

KPI Цель: 1000 Бюджет: 100000

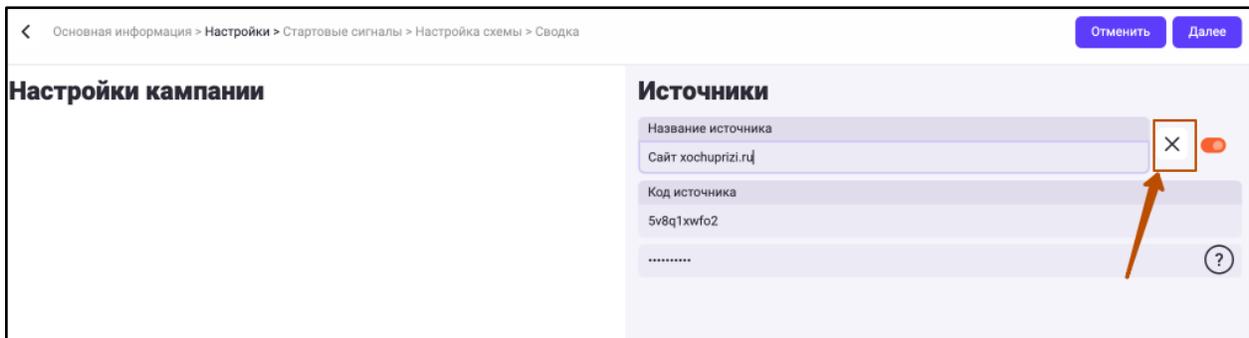
Даты проведения

Дата начала: 14.09.2022 Дата окончания: 28.09.2022

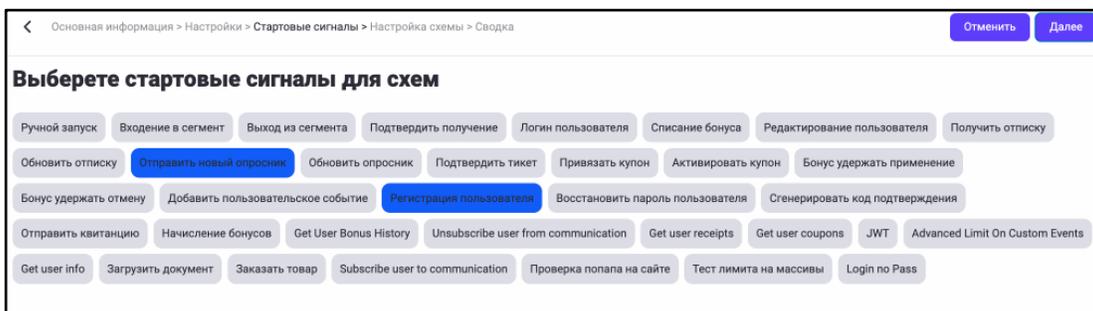
3. Ввести название источника кампании, код источника и секретный ключ для интеграции будут сгенерированы автоматически.



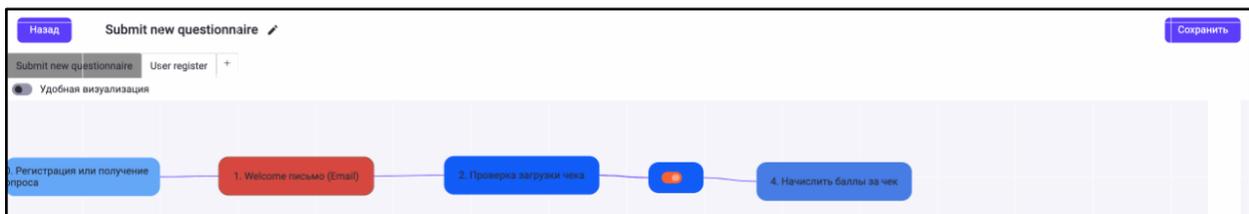
Если кампания не предполагает приток новых участников из внешних ресурсов, а проводится среди участников текущей базы, то источник необходимо удалить.



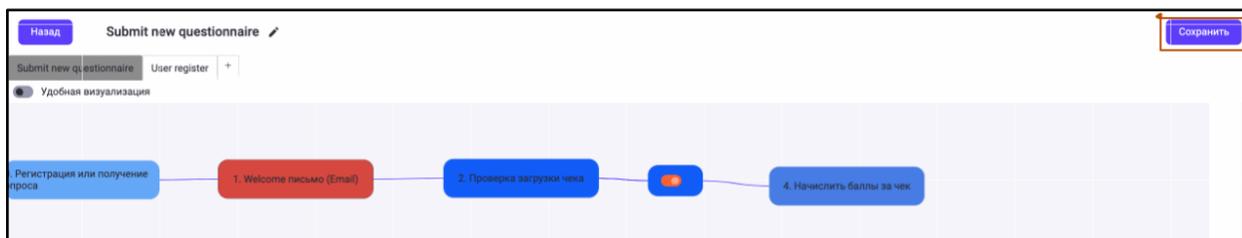
4. Необходимо выбрать стартовый сигнал из списка предложенных, стартовых сигналов может быть несколько.



5. В открывшемся редакторе схем настроить механику акции. Подробнее о функционале настройки схем в разделе [«Схемы \(сценарии\)»](#)



6. Нажать «Сохранить»



7. Кампания появится в общем списке в разделе «Кампании»

KONNEKT

Кампании Показать фильтр Всего записей 9 Создать

Папки	Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Дата начала	Дата окончания
Поиск	2	09.03.2022	09.03.2022	Кодовая промо кампания	01.03.2022	01.03.2025
	1	09.03.2022	11.03.2022	Чековая промо кампания + Чатбот	28.02.2022	30.12.2025
	3	19.04.2022	20.04.2022	Весенняя акция	18.04.2022	29.04.2022
	4	20.04.2022	25.04.2022	Автоматические рассылки	01.01.1970	01.01.1970
	5	25.04.2022	20.05.2022	Внешний лендинг	01.01.1970	01.01.1970
	6	06.05.2022	20.05.2022	Промо сайта	05.05.2022	05.01.2023
	7	26.05.2022	26.05.2022	Демо кампания	26.05.2022	27.05.2022
	8	28.06.2022	28.06.2022	Весенняя акция	28.06.2022	29.06.2022
	9	04.08.2022	04.08.2022	Выплата вознаграждений		

Элементов на странице 20 Страница 1 из 1

Бонусы (баллы)

Описание и назначение

Бонус – виртуальная единица вознаграждения клиента, за его действия в маркетинговой активности.

Этот модуль позволяет организовать бонусную программу, основанную на баллах. Покупатели получают на счет определенное количество баллов за определенные действия или события, например:

- регистрация;
- загрузка чека;
- приглашение друзей;
- прохождение опроса;
- день рождения;
- покупка промо-товара.

Далее накопленные баллы могут быть использованы для покупки товара или для получения приза.

Количество начисляемых баллов можно настроить в зависимости от групп клиентов: разные клиенты могут получать разные суммы в баллах за покупку одного и того же товара.

Возможность оплаты баллами можно включать и выключать на уровне отдельных товаров. Цена товара в баллах рассчитывается автоматически в зависимости от глобальных настроек или может быть задана вручную для отдельных товаров. Количество начисляемых баллов за покупку товара может быть унаследовано от родительской категории или задано для конкретного товара.

Хранимые данные

В карточке «Users/Пользователи» хранится информация по баллам клиента:

- Транзакции:
 - Списание
 - Начисление
 - Даты
- Купоны

212 10.03.2022 10.03.2022 Сайт промо Recognized 7714037390 0000511145046031 1415840 0

Бонусные счета ▾

Счёт	Баланс
Баллы до апреля	901

Бонусы ▾

Id	Дата создания	Дата изменения	Сумма	Направление	Дата активации	Дата истечения срока действия	Счёт	На удержании
61	11.03.2022	11.03.2022	557	↑		31.03.2022	Баллы до апреля	false

Транзакции ▾

Id	Дата создания	Дата изменения	Сумма	Направление	Дата активации	Дата истечения срока действия	Родитель
64	11.03.2022	11.03.2022	557	↑		31.03.2022	
430	11.03.2022	11.03.2022	344	↑		31.03.2022	Баллы до апреля false

Купоны ▾

Id	Дата создания	Дата изменения	Id купона	Кампания	Значение	Активный	Дата активации	Генератор
264	10.03.2022	10.03.2022	526	Чековая промо кампания + Чатбот	2PL624RA	false		Генератор подарочных купонов
369	10.03.2022	10.03.2022	631	Чековая промо кампания + Чатбот	N8BN77ET	false		Генератор подарочных купонов
474	10.03.2022	10.03.2022	736	Чековая промо кампания + Чатбот	GG569HPL	true	10.03.2022	Генератор подарочных купонов
577	10.03.2022	10.03.2022	841	Чековая промо кампания + Чатбот	7LPL2RCZ	true	10.03.2022	Генератор подарочных купонов

При разворачивании транзакции можно увидеть всю дополнительную информацию.

Bonuses -								
ID	Created on	Modified on	Amount	Direction	Activate date	Expire date	Wallet	Is hold
1	01.01.0001	01.01.0001	50	0		21.01.2022	Бонусы на час	false
Transactions -								
ID	Created on	Modified on	Amount	Direction	Activate date	Expire date	Parent	
1	01.01.0001	01.01.0001	50	-		21.01.2022		
2	01.01.0001	01.01.0001	50	-			Первые бонусы	

- Баланс на текущих кошельках на вкладке «User wallets»

КОННЕКТ

Назад

Анонимные пользователи

Пользователи

Общие Идентификаторы Участие в кампаниях Отписки Коды подтверждения

Фамилия: Мухомедова, Имя: Ольга, Отчество: Васильевна

Дата рождения: 06.09.1975, 09:00, Пол: Женщина, Тип: Individual

Статус: Active, Является тестом, Согласие на обработку ПД, Согласие на коммуникацию

Лояльность Коммуникация События Интеграция

Чeki

ID	Дата создания	Дата изменения	Источник	Статус	ИНН	ККТ	Общая сумма	Общее количество
209	10.03.2022	10.03.2022	Сайт промо	Recognized	6670381056	0005879732047998	306000	0
211	10.03.2022	10.03.2022	Сайт промо	Recognized	7826087713	0005664856045720	128400	0
210	10.03.2022	10.03.2022	Сайт промо	Recognized	4703152237	0002616281025355	299800	0
212	10.03.2022	10.03.2022	Сайт промо	Recognized	7714037390	0000511145046031	1415840	0

Бонусные счета -

Счёт	Баланс
Баллы до апреля	901

Настройки

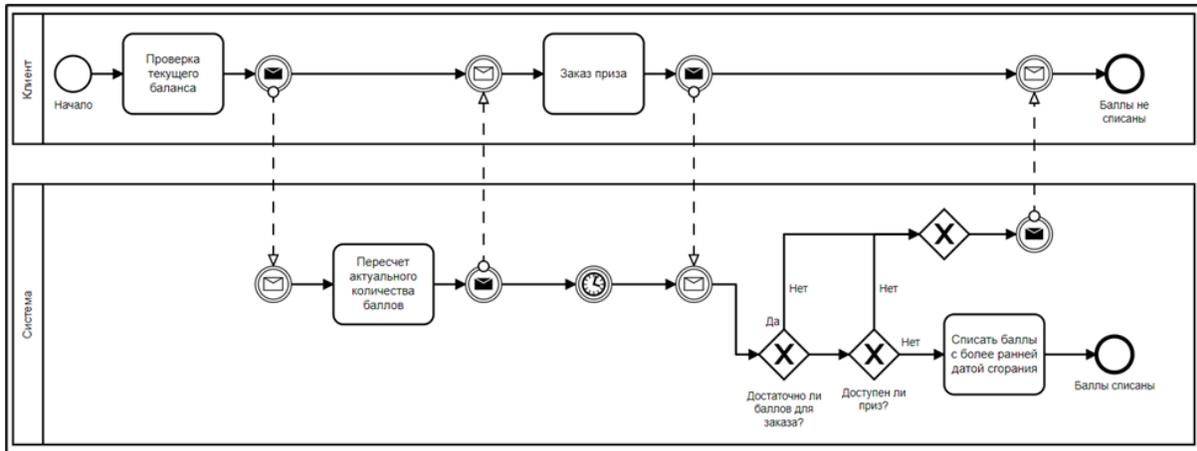
А также связанную с бонусами дополнительную информацию:

- Связь бонуса с действиями, за которые были начислены/списаны

Bonuses -								
ID	Created on	Modified on	Amount	Direction	Activate date	Expire date	Wallet	Is hold
1	01.01.0001	01.01.0001	50	0		21.01.2022	Бонусы на час	false
Transactions -								
ID	Created on	Modified on	Amount	Direction	Activate date	Expire date	Parent	
1	01.01.0001	01.01.0001	50	-		21.01.2022		
2	01.01.0001	01.01.0001	50	-			Первые бонусы	

Начисление бонусов

Бизнес-процесс начисления бонусов (баллов) представлен на рисунке ниже:



Клиент может копить бонусы за события или действия, пример:

Вид	Количество баллов	Срок жизни баллов
Обычный кэшбек	X% от суммы чека	X месяцев
Повышенный кэшбек	X% от суммы чека определенного списка точек	X месяцев
Любимый магазин/Категория	X% от суммы чека «любимого магазина»/списка категорий	X месяцев
Регистрация	X	X месяцев
Подтверждение email	X	X месяцев
День рождения	X	X дней до и после даты рождения
Прохождение опросника	X баллов за опрос	X месяцев
Приглашение друга	X баллов за 1 зарегистрированного друга	X месяцев
Повторный визит	x2 баллов за чек / скидка на следующую покупку	X месяцев

Бонусные баллы доступны клиенту с момента начисления и имеют определенный срок жизни.

Списание бонусов

Участник программы может использовать бонусные баллы для приобретения призов. Бонусные баллы списываются по определенному курсу (например, один бонусный балл равен одному рублю) в хронологическом порядке: сначала используются бонусные рубли с более ранней датой сгорания.

Механизм автоматического сгорания бонусов

Сгорание бонусных баллов действует в следующих случаях:

- По истечению срока действия бонусных баллов:
 - Регулярные бонусы действуют X месяцев с момента начисления
 - Баллы в честь дня рождения действуют X дней до и после даты рождения
 - Баллы по акциям действуют в зависимости от условий акций
- При ошибочном зачислении.
- При окончании действия программы.
- При выявлении мошеннических действий клиента по результатам проведения фрод-мониторинга.

Связь бонусов с ключевыми сущностями

В зависимости от механики конкретной маркетинговой активности бонусы могут быть связаны с записью действий, за которые производится зачисление или списание.

В связи с этим производится связка бонусов со следующими сущностями:

- события клиента,
- купоны,
- чеки.

Поддержка нескольких кошельков

Один клиент может иметь несколько карт разных маркетинговых активностей. На один профиль нельзя активировать несколько карт одной программы лояльности.

Платформа предоставляет возможность клиенту хранить несколько балльных кошельков со списанием бонусов из конкретного кошелька.

Бонусы		Id	Дата создания	Дата изменения	Сумма	Направление	Дата активации	Дата истечения срока действия	Счёт	На удержании
>	102	11.03.2022	11.03.2022	824	↑				Личный	false
>	138	11.03.2022	11.03.2022	870	↑			18.03.2022	Семейный	false

Кошельки могут быть сгруппированы по признаку возможности списания баллов из группы нескольких кошельков.

Один клиент может иметь неограниченное количество активных служебных карт.

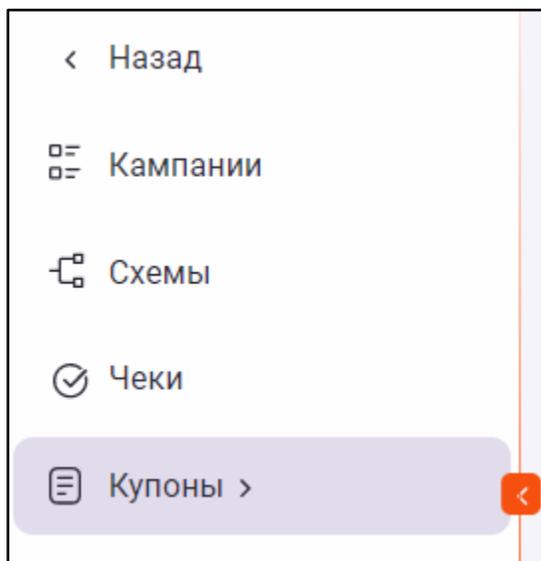
Купоны

Описание и назначение

Купоны - это объект, позволяющий клиенту получить за его приобретение, передачу или активацию некоторый бонус.

Хранимые данные

Информация по купонам расположена в секции Coupons - для этого перейдите в секцию «Акции и лояльность» - «Купоны»



При нажатии на кнопку открываются внутренние секции:

Наименование секции	Описание
Coupon	Секция всех существующих купонов с детальной информацией

Наименование секции	Описание
Coupon generators	В секции происходит настройка генератора купона

Id	Дата создания	Дата изменения	Значение	Количество привязок	Кампания	Тип	Генератор
1	10.03.2022	10.03.2022	KCBGL3X7	1	Чековая промо кампания + Чатбот	Подарочный купон	Генератор подарочных купонов
2	10.03.2022	10.03.2022	KYP95FL3	1	Чековая промо кампания + Чатбот	Подарочный купон	Генератор подарочных купонов
3	10.03.2022	10.03.2022	N5SPFDZ6	1	Чековая промо кампания + Чатбот	Подарочный купон	Генератор подарочных купонов

Основные свойства:

- Имеет значение. Уникальное или неуникальное. Формат:
 - Строка / Ссылка
 - Может быть изображением, тогда на уровне БД нужно хранить ссылку на изображение.
- Может относиться к группе купонов, объединенных общими свойствами.
- Может быть связан с клиентом.
 - Может быть связан сразу с несколькими клиентами или иметь несколько копий, каждая из которых связана с одним клиентом.
- Может быть использован, в том числе несколько раз одним или разными клиентами.
- Имеет историю изменения предыдущих свойств. Как минимум владельцев.
- Купон имеет срок действия, либо указана конечная дата, либо время, через которое он должен сгореть. После окончания срока действия

Основные действия:

- Выдача купона
 - клиент вводит значение купона из списка предварительно загруженных и тем самым закрепляет этот купон за собой.
 - клиент выполняет действие или цепочку действий в результате которых получает свободный купон.

- Использование купона
 - клиент указывает купон, который хочет использовать
 - Купон используется автоматически в результате действия или цепочки действий клиента.
- Передача купона (Теоретически возможное действие, но требует обсуждения, пока не описано в статье).
 - клиент, к которому привязан купон, передает его другому клиенту

Дополнительно:

- Выдача и использование купона может происходить одновременно.
 - Более точно: в некоторых случаях выдача и означает использование. Например, активация кода под крышкой.

Награды за использование

Использование купона может начислять баллы на счет клиента, предоставлять возможность быть обменять его на приз, открывать доступ в особый раздел сайта, менять статус клиента — в целом предоставлять разовое конкретное вознаграждение или служить маркером, обеспечивающим выполнения определенного условия. выдача награды обеспечивается модулем «Сценарии».

Как создать генератор купонов

Новый генератор можно создать, нажав на кнопку «Create», расположенную в верхней правой части экрана.

id	Дата создания	Дата изменения	Значение	Количество привязок	Кампания	Тип	Генератор
1	10.03.2022	10.03.2022	KCBGL3X7	1	Чековая промо кампания + Чатбот	Подарочный купон	Генератор подарочных купонов
2	10.03.2022	10.03.2022	KYP95FL3	1	Чековая промо кампания + Чатбот	Подарочный купон	Генератор подарочных купонов
3	10.03.2022	10.03.2022	NSSPFDZ6	1	Чековая промо кампания + Чатбот	Подарочный купон	Генератор подарочных купонов
4	10.03.2022	10.03.2022	ALYAYRBA	1	Чековая промо кампания + Чатбот	Подарочный купон	Генератор подарочных купонов

При нажатии на кнопку открывается окно, в котором необходимо заполнить следующую информацию:

Cancel Done

Name
Name

Length
10

Bindings limit
0

Letters lowercase ▾

Type
Type ▾

Campaign
Campaign ▾

Наименование поля	Описание
Name	Наименование генератора
Length	Длина
Bindings limit	Лимит привязок
Разворачивающийся список	<p>Необходим для настройки используемых символов при формировании купонов</p>
Type	<p>Тип генератора:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Купон • Баркод

Наименование поля	Описание
Campaign	Связь с определенной маркетинговой активностью. Если связи нет, можно оставить поле пустым.

При заполнении всех полей генератор может использоваться для формирования новых купонов.

The image shows a vertical form for generating coupons. At the top, there are two buttons: 'Cancel' and 'Done'. Below them are several input fields:

- Name:** A text input field containing 'Тест Юля'.
- Length:** A numeric input field containing '10'.
- Bindings limit:** A numeric input field containing '15'.
- Numbers:** A dropdown menu with a downward arrow.
- Type:** A dropdown menu with 'Купон' selected and a downward arrow.
- Campaign:** A dropdown menu with 'Campaign' selected and a downward arrow.

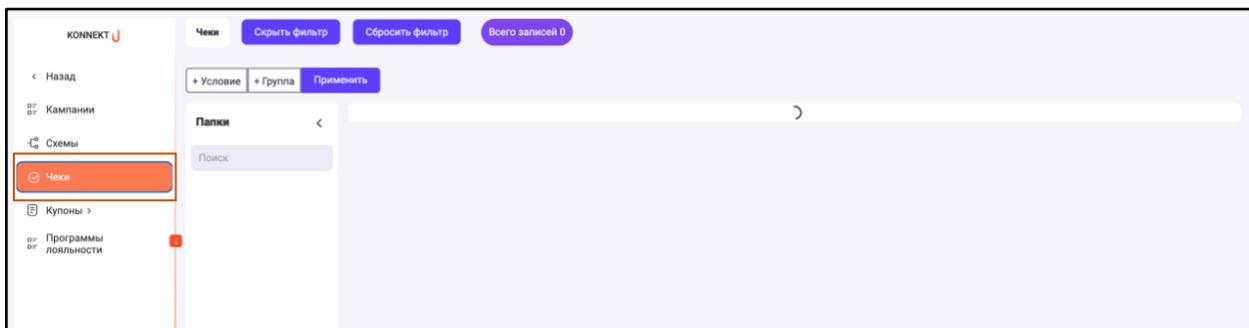
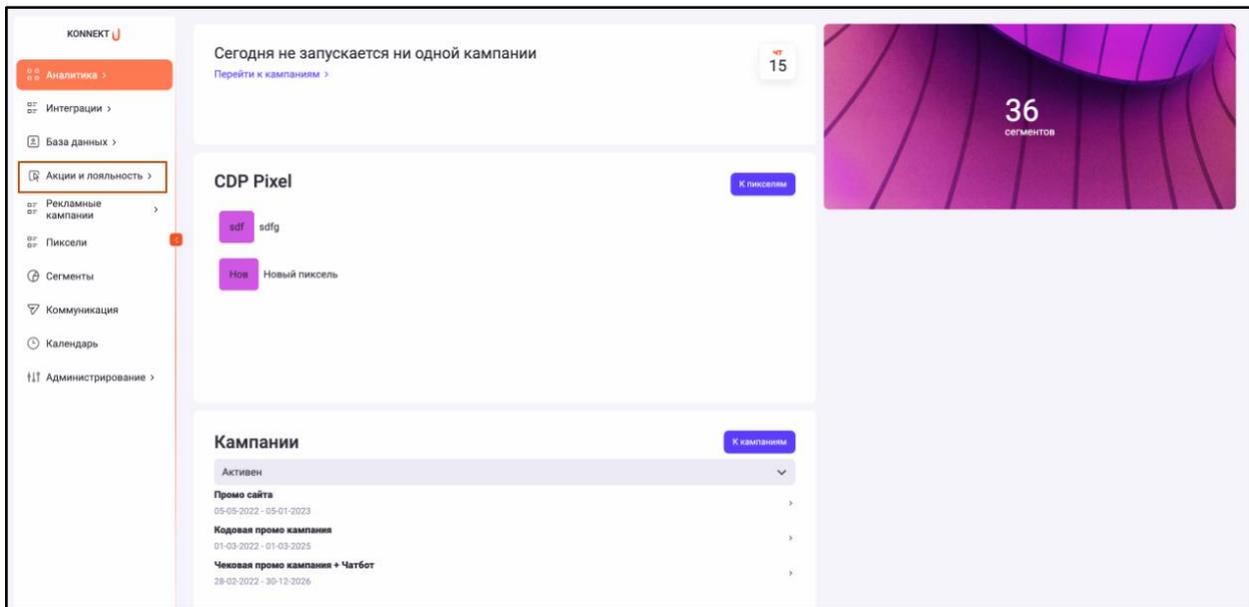
Чеки

Описание и назначение

Чек – фискальный чек, формирующийся продавцом на онлайн-кассе и выдаваемый клиенту, который загружает его в формы оператора проведения маркетинговой активности для выполнения правил маркетинговой активности.

Модуль предназначен для сбора, обработки, предоставления актуальных сведений о чеках, которые были загружены клиентами в маркетинговой активности Заказчика, а также для выполнения условий правил маркетинговой активности.

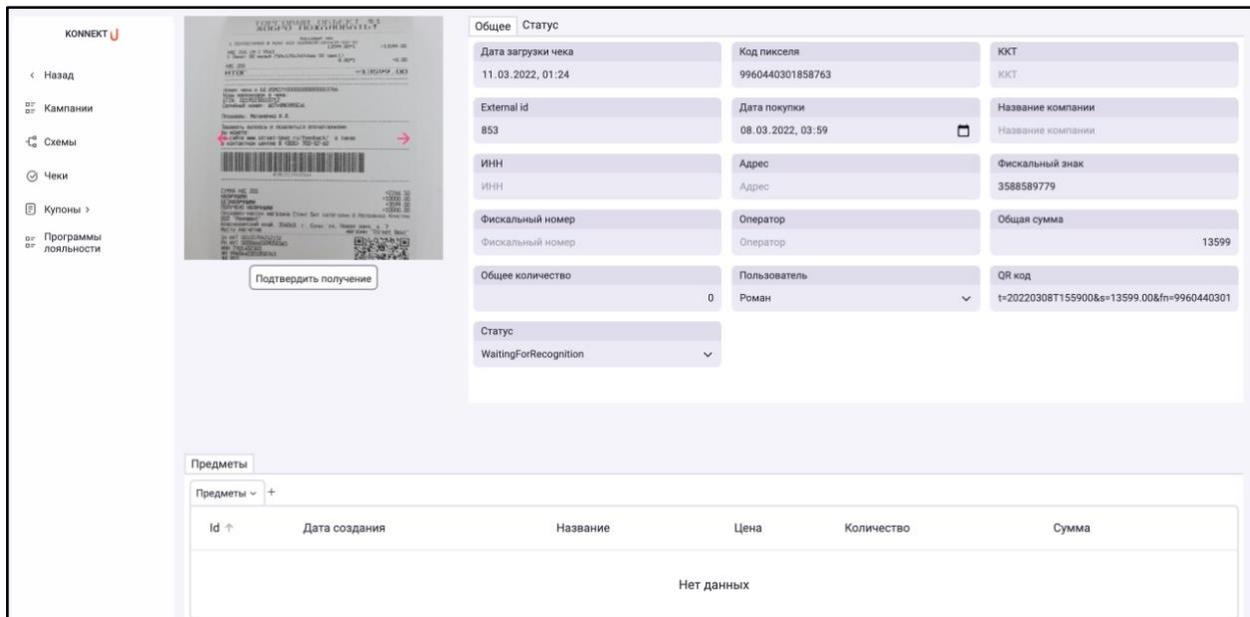
Информация по чекам расположена в секции Чеки - для этого перейдите в секцию «Акции и лояльность» - «Чеки»



Хранимые данные

Карточка «Чеки/Receipts» хранит информацию по загруженным клиентам чекам:

- Информация о чеке
 - Реквизиты чека, включая ФН, ККТ, ИНН и прочие
 - Даты загрузки, покупки, проверки чека
 - Фото чека
- Клиент, являющийся владельцем чека



- Данные о статусе проверки чека
- Включая данные об автоматическом распознавании чека, полученные от модуля распознавания чеков

Created on	Modified on	Campaign	Status
No data			

- Список позиций в чеке

Id	Created on	Name	Price	Quantity	Amount	
1	20.01.2022	Корке	101.342	1	100	
2	20.01.2022	Корке 2	900	1	900	
7	25.01.2022	Корке 3	150	4	600	

Загрузка и проверка чеков

Клиент регистрируется в маркетинговой активности с использованием чековой механики.

Клиент загружает данные по чеку посредством форм, представленных в сервисах оператора проведения маркетинговой активности: сайт/мобильное приложение/чат-бот:

- сфотографированный чек,
- QR-код.

Платформа использует информационный сервис ФНС России «Открытое API проверки чека ККТ», который позволяет разработчику визуализировать функционал проверки факта

записи расчета и подлинности фискального признака, для распознавания данных по загруженному чеку.

В Платформе сохраняется вся доступная информация в чеке:

- Код
- ККТ
- Дата совершения покупки
- Ритейлер
- ИНН
- Адрес места покупки
- Оператор
- Сумма
- Количество позиций в чеке
- Наименование каждой позиции
- Количество единиц позиции
- Стоимость одной позиции
- Сумма позиции
- И др.

Платформа модерирует чек согласно правилам проведения маркетинговой активности и определяет статус проверки чека.

Модерация

Модерация чеков производится двумя способами:

- автоматическая модерация – согласно скрипту проверки условий соответствия правилам маркетинговой активности,
- ручная модерация – согласно условиям и правилам маркетинговой активности сотрудниками модераторами.

В результате модерации чека определяется статус проверки:

- принят - чек соответствует условиям маркетинговой активности,
- отклонен (+причина отклонения) - чек не соответствует условиям маркетинговой активности по причине,
- на модерации - для чеков, находящихся в процессе модерации.

Необходимо предусмотреть историчность изменения статусов по определенному чеку.

Связь чека с вознаграждениями

В зависимости от механики конкретной маркетинговой активности чек может быть связан с возможными вознаграждениями за его загрузку, например:

За валидный чек производится начисление X баллов, которые в дальнейшем можно списать на приобретение призовой продукции.

В связи с этим необходимо фиксировать связь чека со следующими сущностями:

- Баллы;
- Купоны;
- Продукты.

Верификация чека в маркетинговой активности

Чек можно верифицировать, отправив его в сервис схем на проверку, нажав на кнопку Verify receipt, расположенную под фото чека. При этом его можно отправить на проверку в любую маркетинговую активность.

Защита от повторного принятия чека будет установлена внутри схемы, то есть кнопка всегда активна.

Продукты

Описание и назначение

Продукты предназначены для осуществления механики, подразумевающую наличие в программе лояльности/маркетинговой активности продуктов или призов. Они, как правило, имеют стоимость в баллах.

Продукт выступает в качестве документа, фиксирующего обмен баллов на какой-то подарок, например, физический приз, электронный сертификат, купон на скидку. Также приобретение продукта запускает общий счетчик заказа продуктов, на который может быть установлен лимит. Лимит также может быть установлен на заказ одного приза одним клиентом.

В случае с физическими призами заказанный продукт сам является призом.

Если за заказ продукта выдается купон/сертификат, при заказе продукта он должен быть автоматически выдан клиенту.

Хранимые данные

В системе хранится следующая информация о продуктах:

- Название продукта в платформе
- Отображаемое название продукта.
- Стоимость продукта в баллах.

- Информационное поле о номинале продукта. Например, Сертификат на 500 рублей, стоимость в баллах 1000.
- Количество доступных призов. Новый приз не может быть заказан, если количество заказов достигло/превысило это значение
- Остаток
- Бонусный кошелек, из которого будут списаны баллы за заказ продукта
- Генератор купонов, по правилам которого будет выдан купон за заказ продукта
- Лимит заказов продукта одним клиентом
- Принадлежность продукта акции
- Тип продукта
- Дата, с которой продукт доступен для заказа
- Дата, до которой продукт доступен для заказа
- Признак активности для заказа.

Документы

Описание и назначение

Документы предназначены для хранения дополнительных файлов клиента. Это могут быть паспорта, накладные, скриншоты и прочее.

Хранимые данные

В платформе хранится следующая информация по документам:

- Ссылка на документ в хранилище,
- Статус,
- Тип,
- Принадлежность к группе (т. е. возможно объединить несколько документов в один)

Опросы

Описание и назначение

Опросник - это любой упорядоченный список или каталог вопросов (анкета, тест и др.).

Модуль позволяет проводить опросы на любых диджитал площадках и собирать ответы клиентов на его вопросы.

Хранимые данные

Карточка «Questionnaires» хранит следующую информацию:

- Основная информация:
 - Наименование опросника,
 - Дата создания
- Вопросы,
- Типы вопросов,
- Возможные варианты ответов .

General				
Created on	Modified on	Name		
20.01.2022	20.01.2022	Скрипт по кагоцелу		
Questions +				
Id	Created on	Name	Type	Order
3	20.01.2022	Добрый день, прослушайте наше предложение	Boolean	1
Answers +				
Id	Created on	Name	Order	
No data				
4	20.01.2022	Какой кагоцел выберете?	Select	2

Поддерживаемые типы ответов

При создании вопросов можно выбрать следующие типы ответов на него:

- Boolean - значения «да»/«нет»
- DateTime - значение с датой и временем
- Float - значение числа с запятой (например: 3,14)
- Integer - целочисленное значение
- Select - выбор из готовых ответов (=мультивыбор)
- Text - тестовый ответ

При типа Select необходимо добавить варианты ответа на вопрос, для того, чтобы они корректно отображались в интерфейсе клиента.

Поддержка порядка следования вопросов

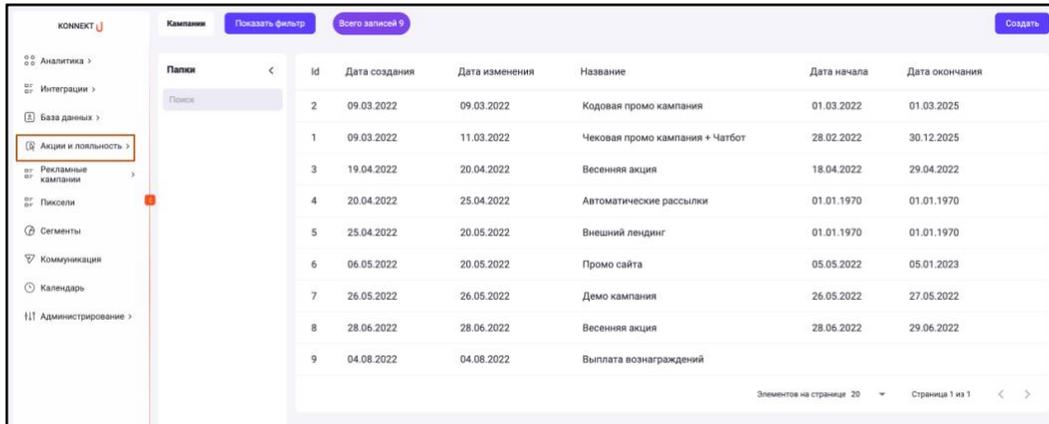
Порядок следования вопросов определяется полем Order

Questions +				
Id	Created on	Name	Type	Order
3	20.01.2022	Добрый день, прослушайте наше предложение	Select	1
4	20.01.2022	Какой кагоцел выберете?	Select	2

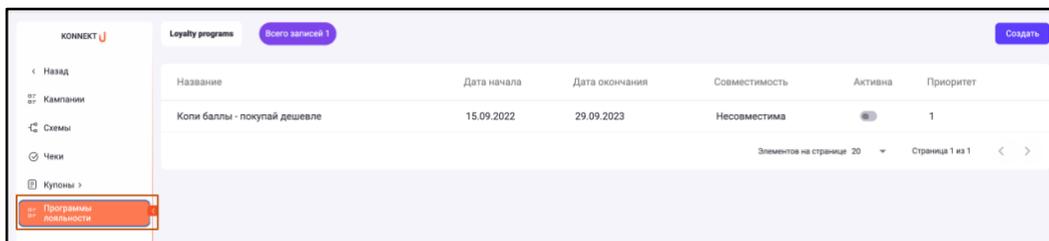
Программа лояльности

Описание и назначение

Модуль настройки программы лояльности находится в секции «Программы лояльности» - для этого перейдите в секцию «Акции и лояльность» - «Программы лояльности»



Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Дата начала	Дата окончания
2	09.03.2022	09.03.2022	Кодовая промо кампания	01.03.2022	01.03.2025
1	09.03.2022	11.03.2022	Чековая промо кампания + Чатбот	28.02.2022	30.12.2025
3	19.04.2022	20.04.2022	Весенняя акция	18.04.2022	29.04.2022
4	20.04.2022	25.04.2022	Автоматические рассылки	01.01.1970	01.01.1970
5	25.04.2022	20.05.2022	Внешний лендинг	01.01.1970	01.01.1970
6	06.05.2022	20.05.2022	Промо сайта	05.05.2022	05.01.2023
7	26.05.2022	26.05.2022	Демо кампания	26.05.2022	27.05.2022
8	28.06.2022	28.06.2022	Весенняя акция	28.06.2022	29.06.2022
9	04.08.2022	04.08.2022	Выплата вознаграждений		



Название	Дата начала	Дата окончания	Совместимость	Активна	Приоритет
Копи баллы - покупай дешево	15.09.2022	29.09.2023	Несовместима	<input checked="" type="checkbox"/>	1

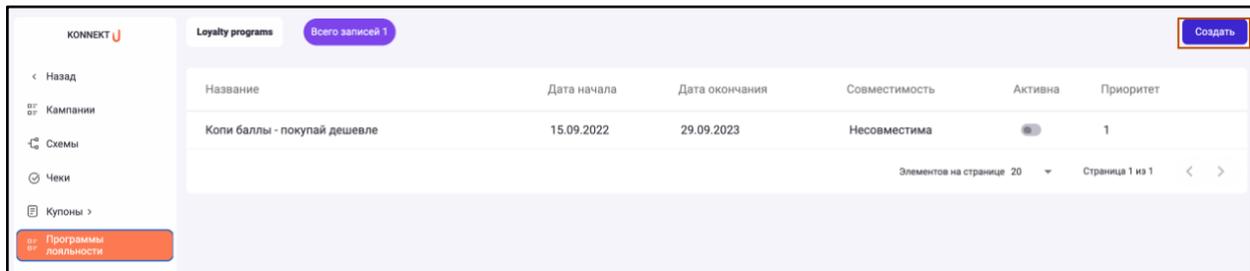
Хранимые данные

Карточка программы лояльности хранит информацию о следующих данных:

- название программы
- сроки проведения
- совместимость
- активность
- приоритет
- участники
- торговые точки
- ассортимент
- условия применения купона или бонусной карты
- лимиты
- вознаграждения

Создание программы лояльности

Для создания программы лояльности необходимо нажать «Создать» в правом верхнем углу секции «Программы лояльности»



Ввести необходимые данные и настройки программы лояльности

Название акции

Это название будет использоваться в отчетах об акции - клиенты не будут его видеть.

Название

Копи баллы - покупай дешевле

Активировать сразу

Время действия

Дата начала и окончания акции

Дата начала

15.09.2022, 08:27



Дата окончания

29.09.2023, 08:27



Доступные дни

Дни недели в которые будет действовать акция



Понедельник



Вторник



Среда



Четверг



Пятница



Суббота



Воскресенье

Доступное время

Интервал времени, в который акция будет действительна

Начало интервала

20:27



Конец интервала

20:27



Приоритет

Порядковый номер применения акции по отношению к остальным

Приоритет

1

Совместимость

Может ли акция действовать вместе с другими

Совместима

Несовместимая с (выберите)

Selected: 0



Участники 🔴

Выберите, на какой сегмент клиентов будет действовать данная акция.

- Создать фильтр участников
- Использовать фильтр участников из существующей папки

Фильтр участников

Лояльные



Торговые точки 🔴

Выберите, на каких торговых точках будет действовать данная акция.

Регионы

Selected: 0



Города

Selected: 0



Магазины

Selected: 0



Выберите канал

Онлайн канал



Ассортимент 🔴

Выберите товары или категории товаров, на которые будет действовать акция.

- Создать фильтр ассортимента
- Использовать фильтр ассортимента из существующей папки

Фильтр ассортимента

Фильтр ассортимента



Применен купон ●

Если хотите, чтобы акция применялась только при применении купона

Выберите генератор купонов

Выберите генератор купонов ▼

Предъявлена карта ●

Если хотите, чтобы акция применялась только при предъявлении бонусной карты

Выберите тип карты

Бонусная карты ▼

Общие лимиты ●

Настройте общие лимиты для всей акции

Количество участников	Количество покупок	Сумма покупок	Начислено бонусов
100000	1000	100000	0

Индивидуальные лимиты ●

Настройте лимиты на каждого участника акции

Сколько раз участвовать	Интервал участия	Начислено бонусов
0	Месяц ▼	0

● Календарный лимит

Вознаграждения ●

Настройки поведения начисления вознаграждения

Выберите бонусный счет

Выберите бонусный счет ▼

Процент

Фиксированное кол-во

Фиксированный процент

По уровню карты

Фиксированный процент	За каждый n-ый товар
0	0

[Сохранить](#)

Нажать «Сохранить». Созданная программа появится в общем списке программ.

KONNEKT Loyalty programs Всего записей: 1 [Создать](#)

Название	Дата начала	Дата окончания	Совместимость	Активна	Приоритет
Копи баллы - покупай дешевле	15.09.2022	29.09.2023	Несовместима	<input checked="" type="checkbox"/>	1

Элементов на странице 20 Страница 1 из 1

СХЕМЫ (СЦЕНАРИИ)

Описание и назначение

Конструктор схем - это интерфейс, позволяющий настроить правила дополнительной обработки определенных действий.

Данный функционал используется для настройки механик промоакций, программ лояльности и для настройки триггерной или каскадной коммуникации.

Путь к секции: «Акции и лояльность/Marketing campaigns» -> «Схемы/Schemas»

Папки	Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Активна	Стартовый сигнал
Поиск	56	12.08.2022	06.09.2022	Проверка чеков	<input type="checkbox"/>	Verify receipt
	54	04.08.2022	06.09.2022	Debug	<input checked="" type="checkbox"/>	Api call
	24	27.04.2022	25.07.2022	Баллы по акции "Возвращаем бонусы"	<input type="checkbox"/>	Api call
	17	15.03.2022	06.09.2022	Отправка внешнего запроса	<input type="checkbox"/>	Api call
	28	12.05.2022	02.08.2022	Сегмент покупателя конкурентов	<input type="checkbox"/>	In segment
	37	19.05.2022	03.08.2022	RFM сегментация и привязка к цепочкам	<input type="checkbox"/>	In segment
	26	06.05.2022	19.05.2022	Склонные к покупке(отправка пуша)	<input type="checkbox"/>	In segment
	25	05.05.2022	29.07.2022	Отправка и обработка внешнего запроса	<input type="checkbox"/>	Api call
	31	17.05.2022	17.06.2022	MGM	<input type="checkbox"/>	Api call
	33	18.05.2022	16.06.2022	Чековое промо. Триггерная проверка чека	<input type="checkbox"/>	Verify receipt
	32	18.05.2022	18.05.2022	Напиши отзыв - получи баллы	<input type="checkbox"/>	Api call
	35	18.05.2022	16.06.2022	Пл(ритейл). Заказ приза	<input type="checkbox"/>	Api call
	36	18.05.2022	14.07.2022	Welcome цепочка	<input type="checkbox"/>	Api call

Папки	Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Активна	Стартовый сигнал
Поиск	56	12.08.2022	06.09.2022	Проверка чеков	<input type="checkbox"/>	Verify receipt
	54	04.08.2022	06.09.2022	Debug	<input checked="" type="checkbox"/>	Api call
	24	27.04.2022	25.07.2022	Баллы по акции "Возвращаем бонусы"	<input type="checkbox"/>	Api call
	17	15.03.2022	06.09.2022	Отправка внешнего запроса	<input type="checkbox"/>	Api call
	28	12.05.2022	02.08.2022	Сегмент покупателя конкурентов	<input type="checkbox"/>	In segment
	37	19.05.2022	03.08.2022	RFM сегментация и привязка к цепочкам	<input type="checkbox"/>	In segment
	26	06.05.2022	19.05.2022	Склонные к покупке(отправка пуша)	<input type="checkbox"/>	In segment
	25	05.05.2022	29.07.2022	Отправка и обработка внешнего запроса	<input type="checkbox"/>	Api call
	31	17.05.2022	17.06.2022	MGM	<input type="checkbox"/>	Api call
	33	18.05.2022	16.06.2022	Чековое промо. Триггерная проверка чека	<input type="checkbox"/>	Verify receipt

События, происходящие в платформе являются триггерами, на срабатывание которых может быть настроена дополнительная обработка сценария.

Основные элементы

Элемент схемы	Описание	Использование
Контекст	<p>Набор параметров, доступных при работе схемы.</p> <p>Запуск любой схемы генерирует набор параметров и их значений, известных при старте схемы. Действия в схемах могут обогащать набор этих параметров.</p>	Используется для получения, обработки и отправки далее индивидуальной информации, связанной с выполнением конкретной схемы
Стартовый сигнал	Событие, которое запускает обработку определенной схемы. На схеме выглядит первый слева прямоугольник. При создании схемы обязательно нужно указать один стартовый сигнал.	Указывается, на какое действие в каком источнике будет запускаться схема
Действия	Сценарий, выполняющий одно одно определенное действие.	Именно в действиях происходят все дополнительные обработки стандартного триггера.
Связи	Связывающие линии на схеме.	Устанавливает связь между двумя шагами. Связь протягивается от квадрата, в котором выполняется действие, к следующему квадрату.

Стартовые сигналы

Первым шагом создания является выбор стартового сигнала.

Стартовым сигналом схемы является результат выполнения метода API, вызываемого вручную или автоматизированно (прим.: через фронт).

В случае, если метод выполняется с ошибкой, то схема не начнет свое выполнение. Обработка ошибок в динамических методах предусмотрена через метод `failure({«/parameterName/»: /ErrorCode/})`, он вернет в ответе такое же сообщение, как и `success`, но при этом метод будет считаться неудачным.

Стартовыми сигналами выполнения схемы могут являться два типа методов:

- Статические - методы, разработанные командой Dev и запрещенные к редактированию и изменению получаемых ответов
- Динамические - методы, разрабатываемые по необходимости, обработка ошибок закладывается так же в момент написания, поэтому очень важно не забывать про `failure`

Так же стартовыми сигналами схем могут являться заготовленные процессы, происходящие внутри UI:

- Вход в сегмент- происходит в момент вхождения объекта в сегмент (объектом может быть любая сущность базы данных)
- Выход из сегмента - происходит в момент выхода объекта из сегмента (прим.: для того, чтобы схема сработала на такой объект, он должен сначала попасть в сегмент)
- Проверка чека - происходит в момент клика на кнопку в интерфейсе просмотра чека внутри UI

Список доступных стартовых сигналов:

Название сигнала	Описание
Ручной запуск	Схема будет действовать только после ручного запуска.

Название сигнала	Описание
Вход и выход из сегмента	Схема начинает действовать для участника кампании, когда он входит или выходит из него. Стандартное использование данного сигнала: Настройка регулярных сценариев, не инициированных клиентом. Примеры: Цепочка для клиента в день рождения. Обработка заказа при изменении его статуса.
Проверка чека	Схема начинает действовать после проверки чека в системе.
Логин клиента	Схема начинает действовать после авторизации клиента в системе.
Списание бонуса	Схема начинает действовать после списания бонусов с бонусного баланса.
Редактирование клиента	Схема начинает действовать после редактирования профиля клиента.
Получить отписку	Схема начинает действовать после отписки клиента от компании.
Обновить отписку	Схема начинает действовать после обновления отписки.
Отправить новый опросник	Схема начинает действовать после отправки клиенту нового опросника.
Обновить опросник	Схема начинает действовать после заполнения опросника.
Подтвердить тикет	Схема начинает действовать после подтверждения клиентом тикета по ссылке из письма.
Привязать купон	Схема начинает действовать после выдачи клиенту купона.
Активировать купон	Схема начинает действовать после активации (использования) купона.
Бонус удержать применение	Схема начинает действовать после применения бонуса.

Название сигнала	Описание
Бонус удержать отмену	Схема начинает действовать после отмены бонуса
Добавить клиентское событие	Схема начинает действовать после осуществления клиентского события, начисление бонусов и т.д.
Регистрация клиента	Схема начинает действовать после регистрации клиента в л
Восстановить пароль клиента	Схема начинает действовать после восстановления пароля
Сгенерировать код подтверждения	Схема начинает действовать после генерации кода подтвер
Отправить квитанцию	Схема начинает действовать после отправки клиенту квитан
Начисление бонусов	Схема начинает действовать после начисления клиенту бон
Получить историю бонусов клиента	Схема начинает действовать после запроса истории бонусо
Отписать клиента от коммуникации	Схема начинает действовать после отписки клиента от ком
Получить чеки клиента	Схема начинает действовать после запроса данных о чеках
Получить купоны клиента	Схема начинает действовать после запроса данных о купон
Advanced limit on user events	Схема начинает действовать после превышения клиентом л
Получить информацию о клиенте	Схема начинает действовать после запроса данных о клиен
Загрузить документ	Схема начинает действовать после загрузки клиентом доку

Название сигнала	Описание
Заказать товар	Схема начинает действовать после осуществлением клиентом заказа
Подписать клиента на коммуникацию	Схема начинает действовать после получения от клиента согласия на коммуникацию
Проверка поапа на сайте	Схема начинает действовать после проверки наличия поапа на сайте
Логин клиента без пароля	Схема начинает действовать после авторизации клиента без пароля

Шаги сценария (действия)

Схема может состоять из нескольких последовательных действий. Список доступных действий:

Название действия	Описание	Доступные параметры
SQL-запрос	Выполнение запросов Select, Update, Insert, Delete	Поле ввода SQL-запроса, список параметров и значений параметров
Коммуникация	Отправка коммуникации клиенту в любой существующий канал коммуникации.	Название коммуникации, канал коммуникация (шаблон), клиент
Таймер	Установка таймера до определенной даты или ожидание определенного количества времени. Например, ставится таймер на срок когда баллы должны сгореть или если необходимо, чтобы второе письмо с рекламной рассылкой пришло, через сутки после регистрации клиента.	Название, CRON-выражение
HTTP-запрос	Выполнение внешнего http-запроса	Название, URL, заголовки
Проверить условие	Проверка условия на соответствие элемента контекста определенному значению или другому элементу контекста.	Название, фильтр
Бонус	Начисление или списание баллов определенному клиенту по определенному бонусному счету.	Название действия, режим(добавить/списать), счет, количество (выбор расчета/ручной ввод),название активации, дата сгорания

Название действия	Описание	Доступные параметры
Формула	Осуществление операций над определенным параметром контекста в зависимости от его типа данных	Название, значение-источник
Фильтр	Выполнение поиска в базе по заданному фильтру	Название действия, название
Добавить событие	Добавление события клиенту в схеме. Добавление события таким образом не может являться стартом для выполнения других схем во избежание цикличности.	Название, выбор события, и
Отправка вознаграждения	Выдача, генерация и активация промокода	Название, сумма, клиент, в

Нюансы обращения к параметрам в схеме

Схемы, стартовыми сигналами которых являются статические методы, могут получить аргументы этих стартовых сигналов и параметров других квадратиков через Self Service. Полное обращение через Context для получения стандартных аргументов входного сигнала возможно совершив следующие действия:

1. В квадрат добавляется параметр, параметру присваивается имя;
2. В значении параметра указывается Context.Arguments.*parametrName*

Обратиться к дополнительным полям можно, это делается следующим образом:

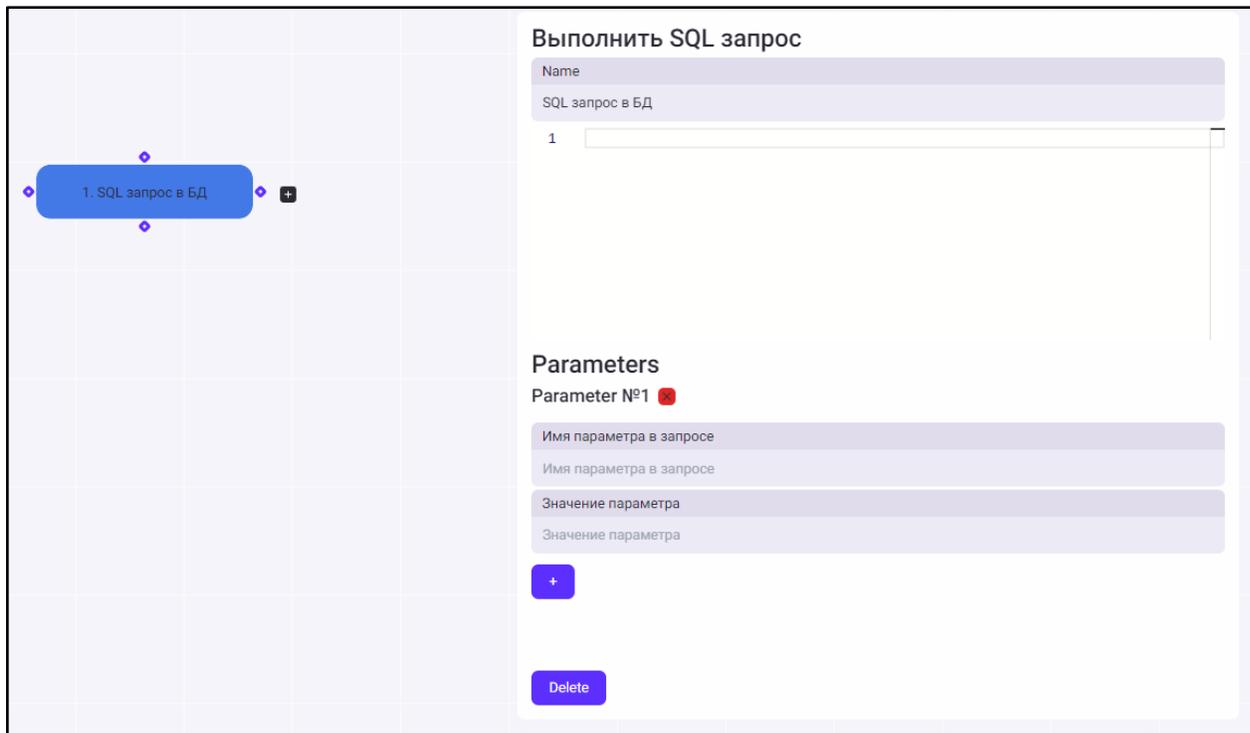
1. В квадрат добавляется параметр, параметру присваивается имя;
2. В значении параметра указывается Context.Arguments.Intermediate.*parametrName*

SQL Query

Предназначение:

Выполнить sql запрос к базе, запрос принимает только insert, update, delete. Для select-запросов предназначен другой квадрат

Интерфейс:



Поля интерфейса:

Название	Описание	Пример
Название	Отображаемое название на схеме	\$Любое название(смайлики тоже можно)
Редактор кода	Текстовое поле, принимающее в себя SQL Query	select 1
Parameters-название	Текстовое поле, определяющее название параметра, с помощью которого можно передавать значение в Sql Query	UserId *в схеме необходимо указать @, после которой необходимо указать название параметра select @UserId*

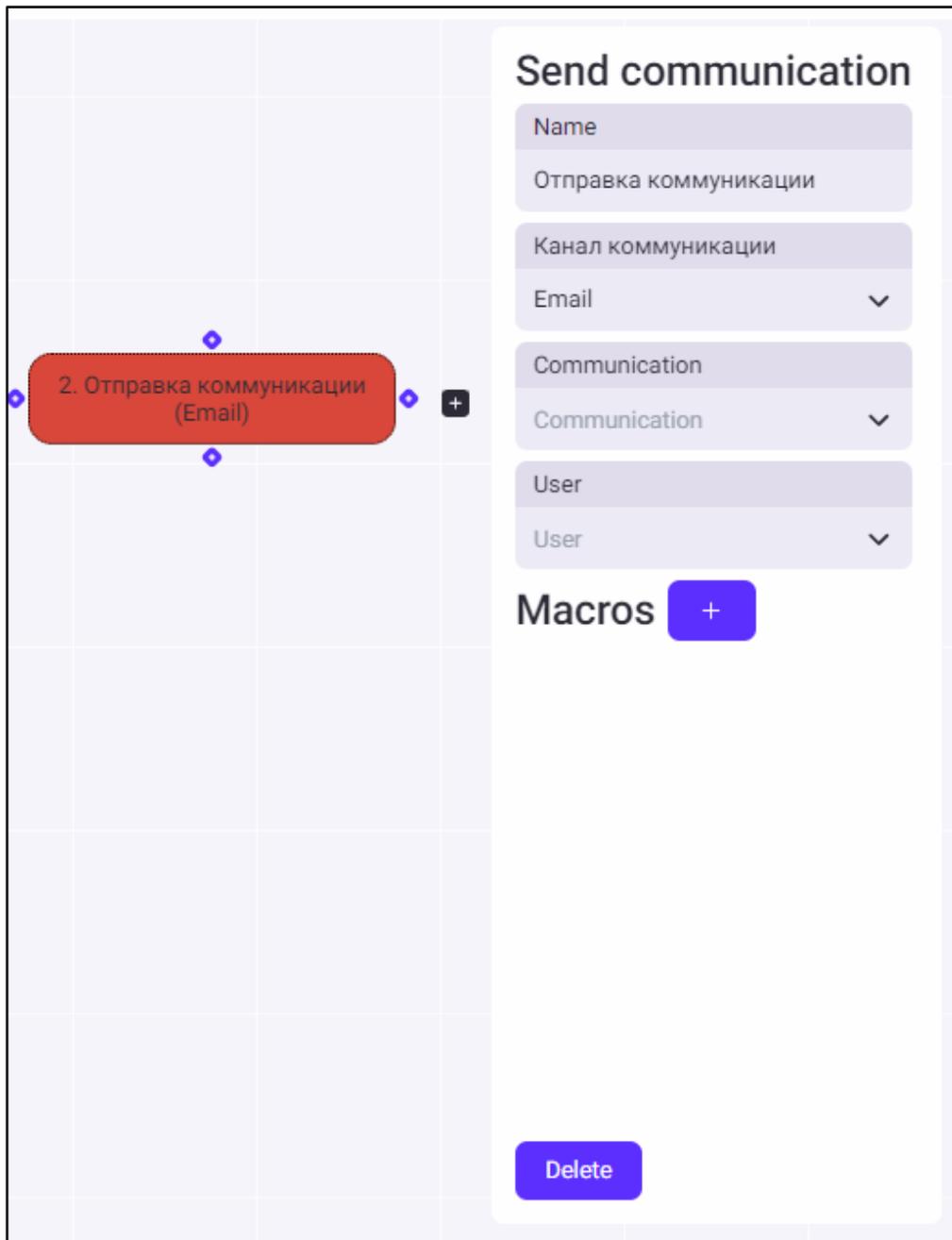
Название	Описание	Пример
Parameters-значение	Текстовое поле, определяющее значение параметра, можно взять значение из контекста, можно задать статичное	Context.Arguments.UserId

Communication

Предназначение:

Отправить заранее подготовленную коммуникацию (email/push/sms) указанному клиенту

Интерфейс:



Поля интерфейса:

Название	Описание	Пример
Название	Отображаемое название на схеме	*Смайлики тоже принимает*

Название	Описание	Пример
Канал коммуникации	Канал (тип) коммуникации, по которому будет отправлена коммуникация	Email
Коммуникация	Шаблон письма, смс или push	Шаблон письма email «Восстановление пароля»
Клиент	Субъект, которому будет отправлена коммуникация	Current user(текущий клиент)
Macroses- Название	Название макроса, по которому в шаблон письма подтянется значение	В письме макрос должен называться так же
Macroses- Значение	Значение макроса, выбираемое из контекста схемы	Context.Arguments.UserId (id в качестве примера, можно указать другой параметр)

HTTP Request

Предназначение:

Отправка заранее определенных данных в сторонние сервисы (можно использовать для дебага с помощью webhook.site)

Интерфейс:

HTTP запрос

Name
HTTP request

URL
https://webhook.site/a08783a0-c4f7-413f-a767-6adf1d56ce8d

Заголовки запроса

1 `/*jint*/return {"Method":"POST","Content-Type":"application/json"}`

Тело запроса

1 `.SchemaItem[$Номер квадрата].Result[0].$Название поля`

Delete

В данном примере отправляем результат выполнения квадрата («НомерКвадрата»), и конкретного поля («НазваниеПоля»), выполнения схемы в сторонний сервис webhook для проверки значений параметров схемы

Поля интерфейса:

Название	Описание	Пример
Название	Отображаемое название на схеме	*Смайлики тоже принимает*
URL запроса	Явный End-point вызываемого метода	Указывать без кавычек https://webhook.site/

Название	Описание	Пример
Заголовки запроса (редактор кода)	Заголовки передаваемого запроса	<pre>/*jint*/return {«Method»:«POST»,«Content-Type»:«application/json»}</pre>
Тело запроса (редактор кода)	JSON (в нашем случае), отправляемый по указанному end- point	Может быть задан статично, может отдавать значения из Context выполнения схемы Статично: <pre>return { «test»: 0 }</pre>

Condition

Предназначение:

Условное ветвление схемы в зависимости от полученного значения

Интерфейс:

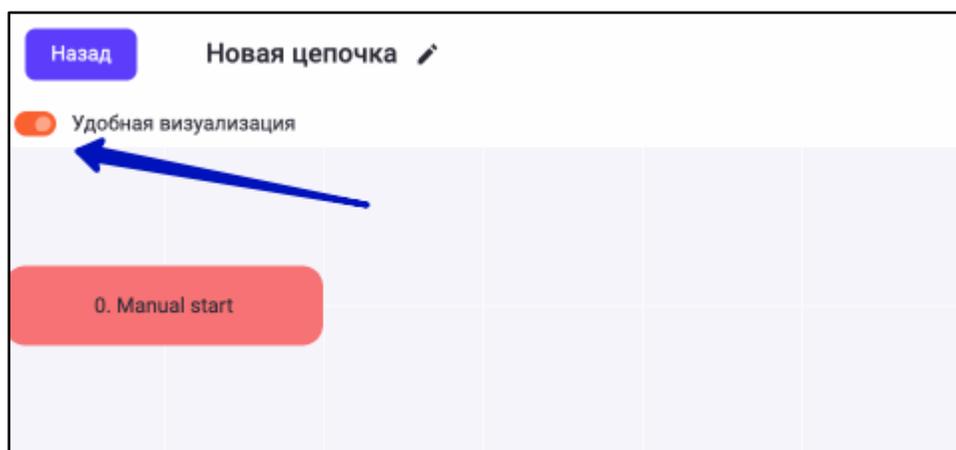
The screenshot shows the 'Condition' configuration interface. It includes a title 'Condition', a 'Name of node' field, and a 'Condition' field. The condition is set to 'Current source' (1) 'equal' (2) '"checkpromo"' (3). There are buttons for '+ condition', '+ group', and 'Удалить'.

Поля интерфейса:

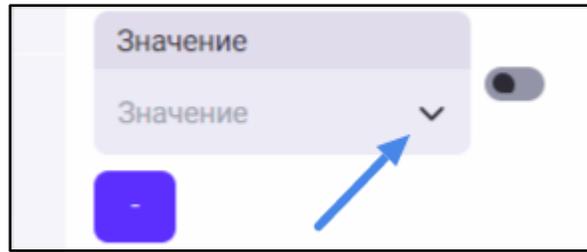
Название	Описание	Пример
Название узла	Отображаемое название на схеме	*Смайлики тоже принимает*
1	Условие для сравнения	Выбирается из выпадающего списка, значения варьируются в зависимости от комплектности идущих ранее квадратов
2	Оператор сравнения	выбирается из выпадающего списка, имеет заранее заготовленный вид
3	Параметр сравнения	Выбирается из выпадающего списка или задается статично, как в примере

Режим «Удобная визуализация/Self-service mode»

Режим удобной визуализации позволяет самостоятельно работать с разделом сценариев без привлечения специалистов технической поддержки.



Данный режим меняет формат полей некоторых элементов квадратов. Если он включен, действия, подразумевающие подстановку данных из контекста схемы, будут предлагать параметры, существующие в контексте, выпадающим списком.



Список полей, подразумевающих подстановку:

1. Поле для выбора клиента
2. Значения макросов
3. Количество бонусов
4. Справочники.

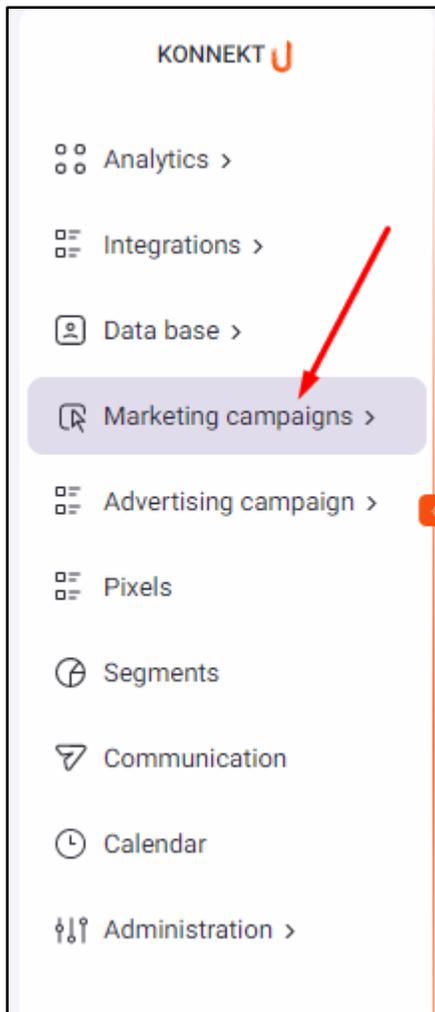
Создание схемы

Возможностями UI предусмотрено создание схемы двумя способами:

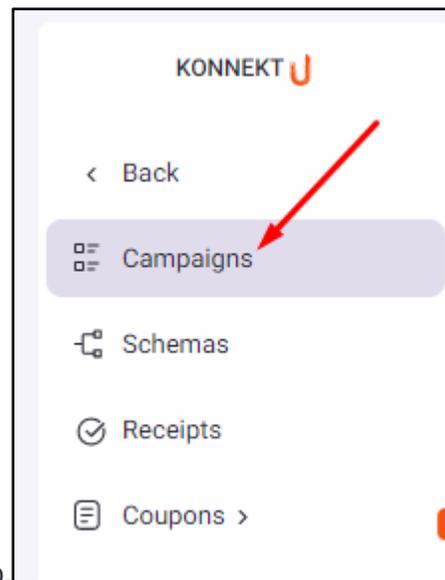
Добавление схемы через кампании

1. Добавление схемы через секцию: Кампания → Секция → \$Нужная кампания → Схемы кампании

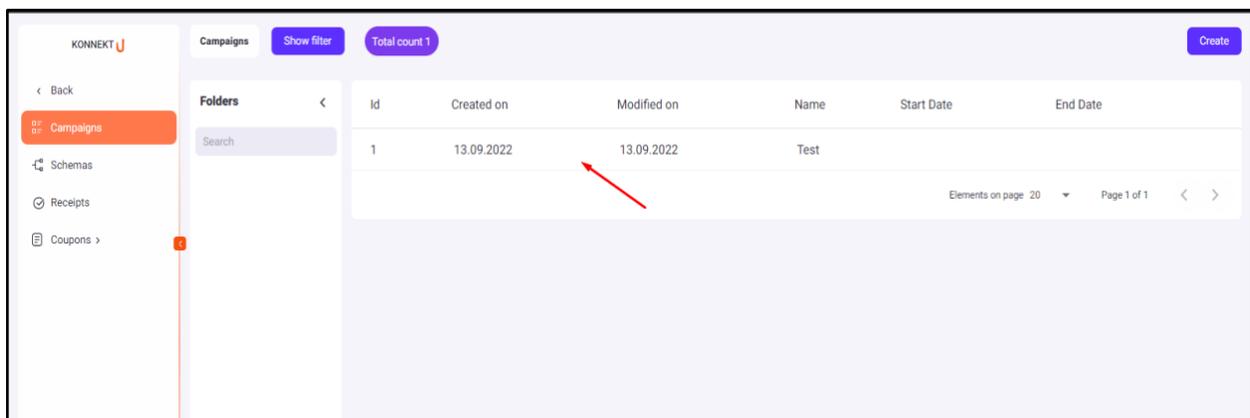
Как попасть в нужную нам компанию (в скриншотах):



a.

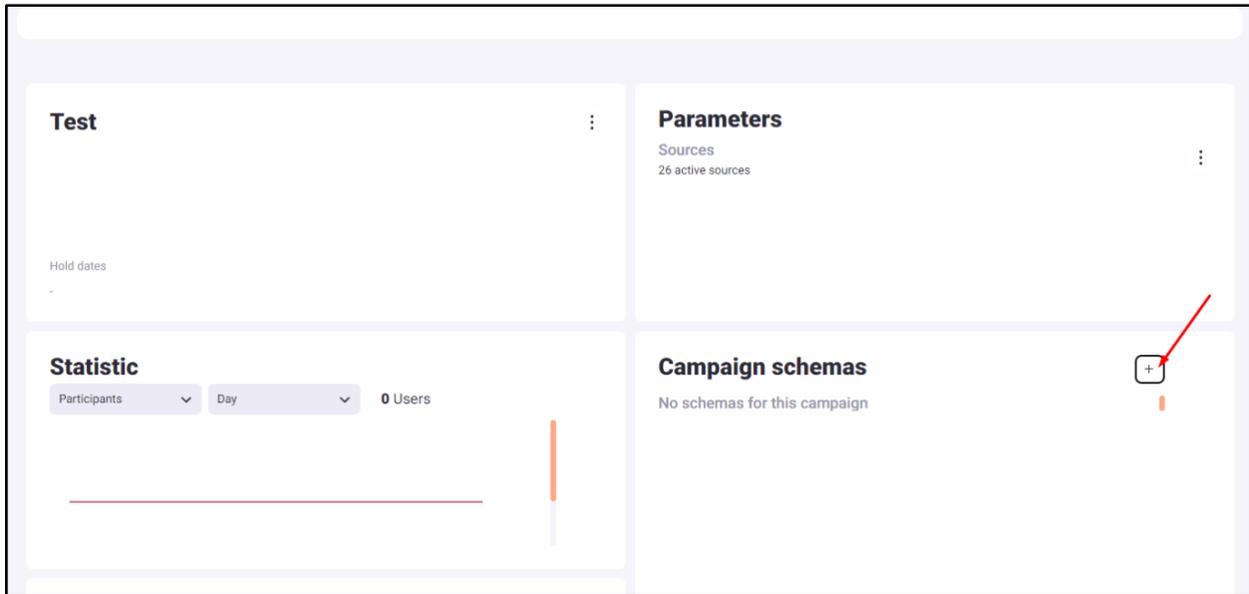


b.

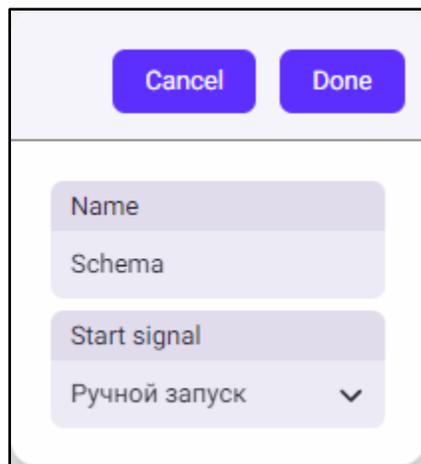


Переходим в нужную нам компанию (на скриншоте, в списке присутствует только одна компания).

Для создания схемы требуется нажать на «+» в разделе «Campaign Schemas».



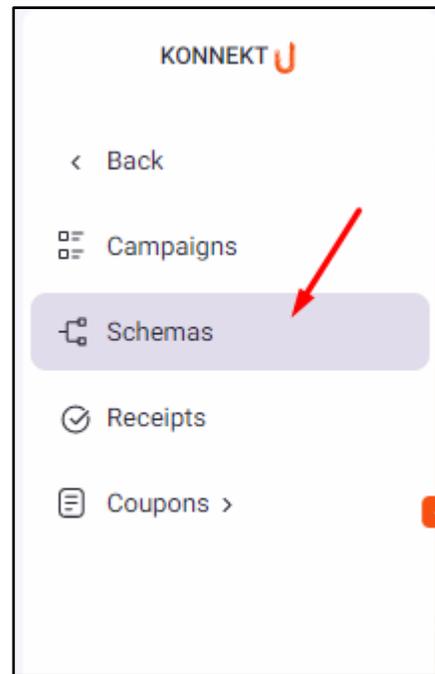
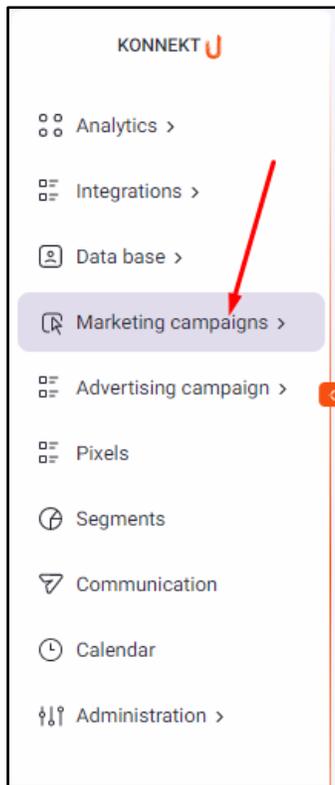
После чего появится конфигурационное окно, в котором требуется выбрать стартовый сигнал и ввести название схемы:



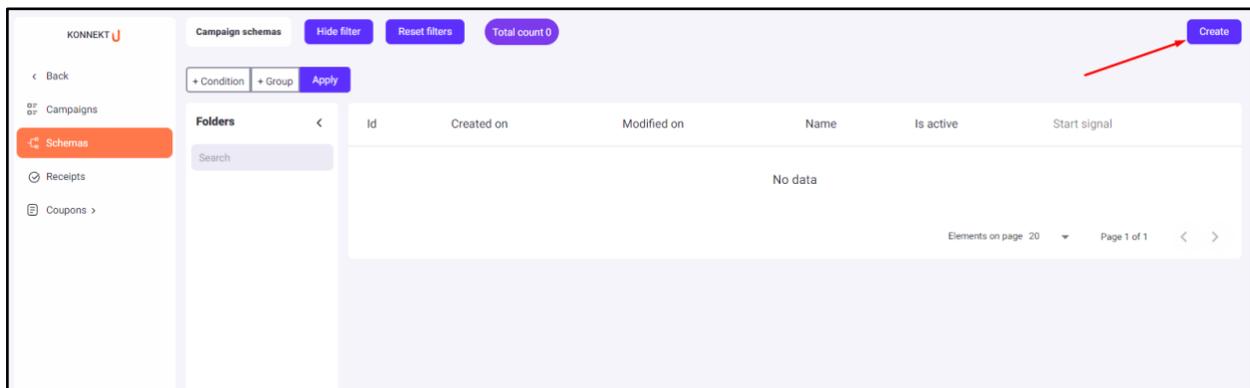
Start Signal выбирается из выпадающего списка, в нем содержатся процессы, статические методы и динамические методы, кампания стартового сигнала по умолчанию будет выбрана та, из интерфейса которой создается схема

Добавление схемы через секцию схем

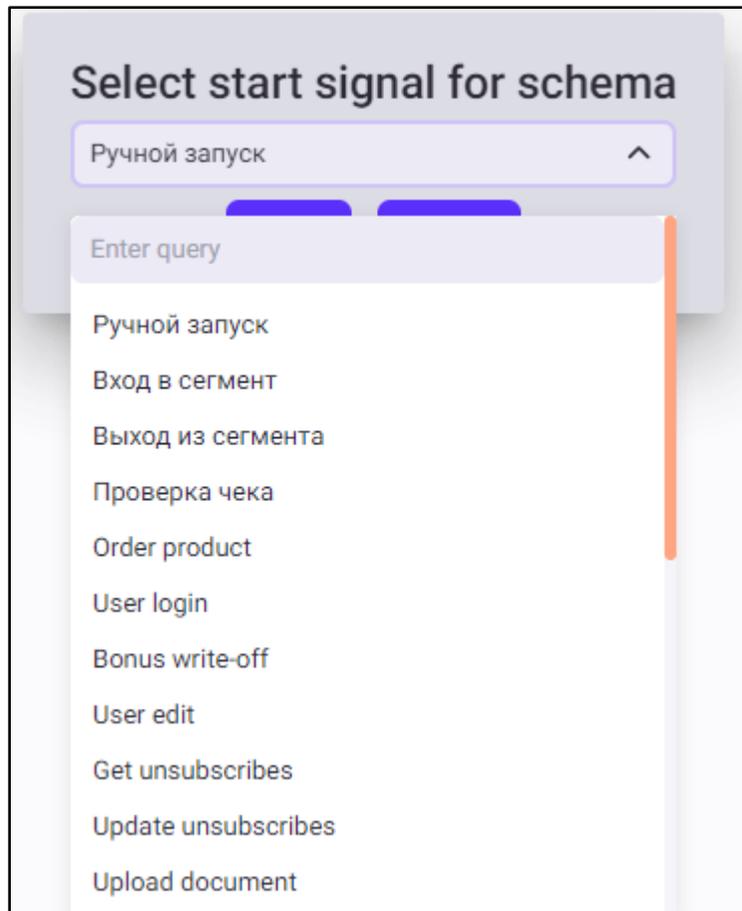
Добавление схемы через секцию Кампании → Схемы кампаний:



Для создания схемы требуется нажать на «Create/Создать»



После чего появится конфигурационное окно, в котором необходимо выбрать стартовый сигнал схемы



Далее требуется нажать на кнопку «Done»



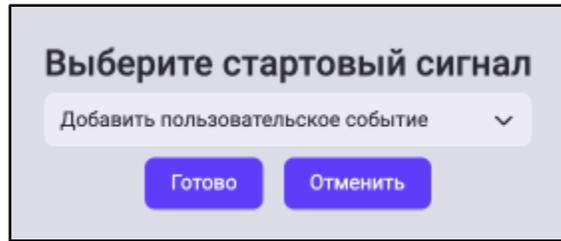
Кампании стартового сигнала и ее название указывается непосредственно в редакторе схемы

Пример настройки каскадной коммуникации

Для начала настройки схемы необходимо нажать кнопку создать

Id	Дата создания	Дата изменения	Название	Активна	Стартовый сигнал
28	12.05.2022	02.08.2022	Сегмент покупателя конкурентов	<input checked="" type="checkbox"/>	In segment
37	19.05.2022	03.08.2022	RFM сегментация и привязка к цепочкам	<input checked="" type="checkbox"/>	In segment
26	06.05.2022	19.05.2022	Склонные к покупке(отправка пуша)	<input checked="" type="checkbox"/>	In segment
25	05.05.2022	29.07.2022	Отправка и обработка внешнего запроса	<input checked="" type="checkbox"/>	Api call
31	17.05.2022	17.06.2022	MGM	<input checked="" type="checkbox"/>	Api call
33	18.05.2022	16.06.2022	Чековое промо. Триггерная проверка чека	<input checked="" type="checkbox"/>	Verify receipt
32	18.05.2022	18.05.2022	Напиши отзыв - получи баллы	<input checked="" type="checkbox"/>	Api call
35	18.05.2022	16.06.2022	Пл(ритейл). Заказ приза	<input checked="" type="checkbox"/>	Api call
36	18.05.2022	14.07.2022	Welcome цепочка	<input checked="" type="checkbox"/>	Api call
30	17.05.2022	21.07.2022	Switchers	<input checked="" type="checkbox"/>	In segment
47	24.06.2022	02.08.2022	Отправка письма по сегменту "Был на сайте и не совершал покупок"	<input checked="" type="checkbox"/>	In segment

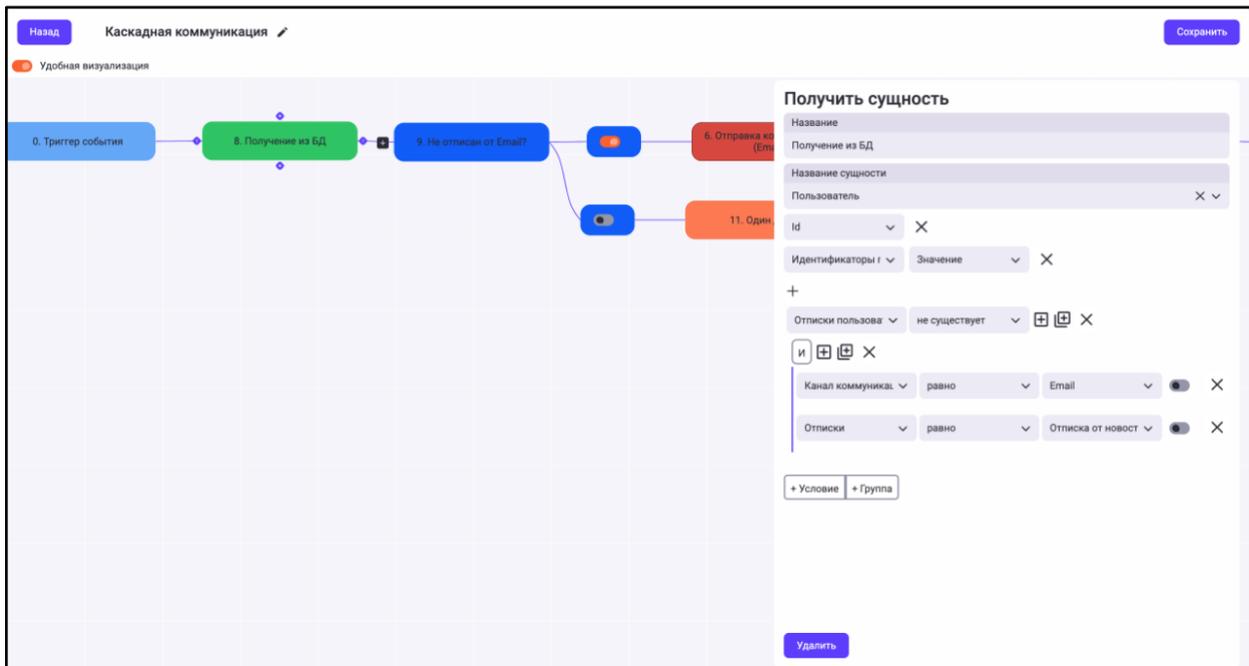
Выбрать стартовый сигнал и нажать «Готово»



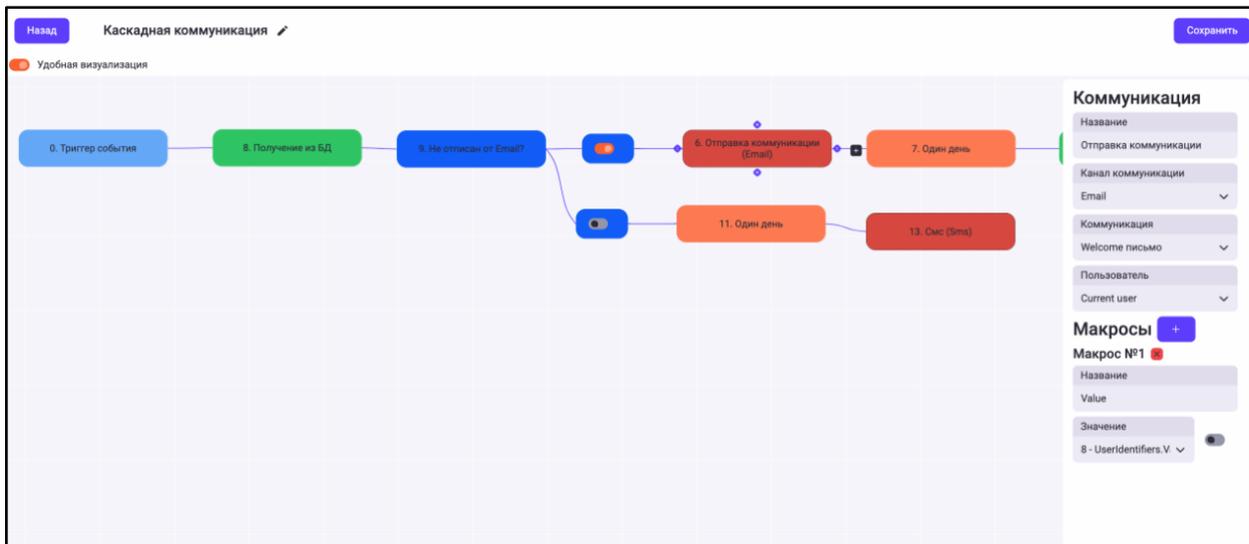
При необходимости название стартового сигнала или действия можно изменить при настройке схемы. Например, переименовать стартовый сигнал в «Триггер события» можно путем нажатия на первый блок и редактирования названия в меню слева



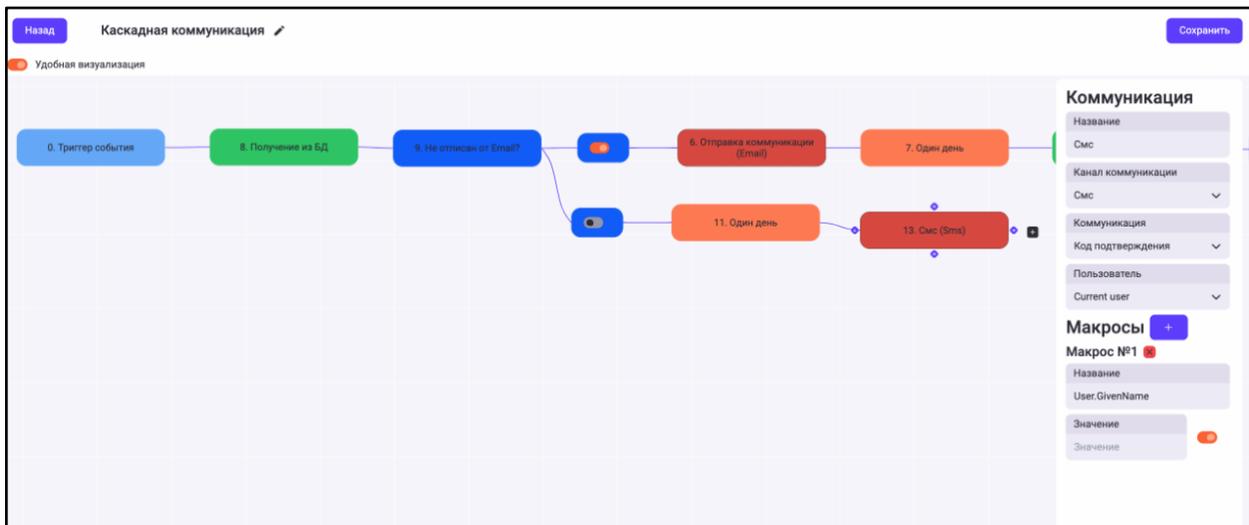
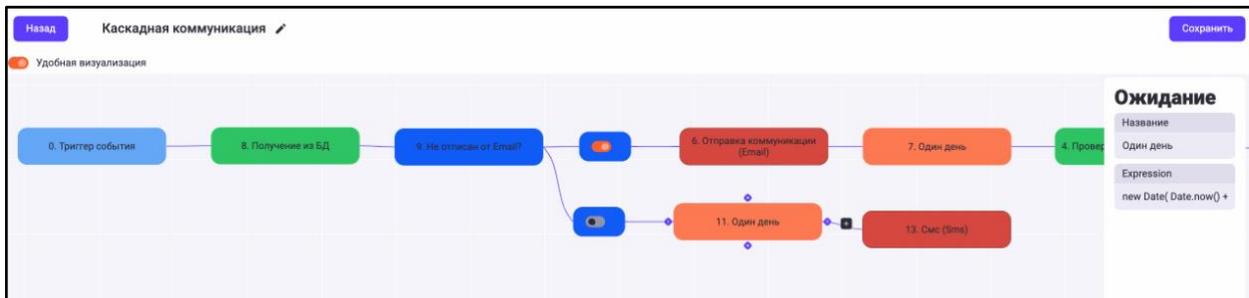
Далее при помощи фильтров проверяется состояние отписок и подписок клиента, В данном случае проверяет, что клиент не отписан в канале Email



Если клиент не отписан, то ему отправляется письмо



Если клиент отписан, то происходит пауза на 1 день и далее клиенту отправляется SMS, в которое макросом подставляется Имя клиента.



После получения клиентом письма схема ожидает отклик в течение 1 дня

Назад Каскадная коммуникация Сохранить

Удобная визуализация

Получить сущность

Название: Проверка отклика и заказа

Идентификатор пользователя

Идентификаторы: существует

Отклики в комму: не существует

Тип: Название равно Opened

Или

Отправка комму: Message Коммуникация равно Код подтвержден

Отправка комму: Message Коммуникация равно Welcome письмо

+ Условие + Группа

Удалить

Если отклик отсутствует, то клиенту отправляется еще одно письмо

Назад Каскадная коммуникация Сохранить

Удобная визуализация

Условие

Название узла: Нет откликов

8 - Result равно true

+ Условие + Группа

Назад Каскадная коммуникация Сохранить

Удобная визуализация

Коммуникация

Название: Отправка коммуникации

Канал коммуникации: Email

Коммуникация: Массовая рассылка

Пользователь: Current user

Макросы

CDP

Описание и назначение

CDP модуль - модуль, который предназначен для сопоставительного маркетинга основанного на данных, где все данные о клиентах собраны в одном месте.

Модуль централизует все данные клиентов вне зависимости от канала или устройства, используемого клиентом. Он концентрирует все собираемые данные вокруг клиента, а не канала или устройства коммуникации, из которых поступают данные. В дополнение к этому CDP модуль интегрирует анонимные данные с данными, привязанными к клиентам. Сравнение персонализированных данных с анонимными позволяет настраивать рекомендательные модели и создавать сегменты клиентов с аналогичными характеристиками.

CDP модуль включает в себя следующие секции: «Анонимные пользователи», «Пиксели», «Рекламные кампании».

Анонимные пользователи

Описание и назначение

Анонимные клиенты (cookie) - неидентифицированные клиенты, информация о которых состоит из небольшого фрагмента данных, отправленного веб-сервером и хранимого на компьютере клиента, который содержит информацию о предыдущих действиях клиента на сайтах.

Модуль CDP KonnektU работает с first party cookie - это означает, что данные о действиях клиента сохраняются напрямую на сайте.

Путь к разделу: «База данных/Data base» -> «Анонимные пользователи/Anonymous users»

id	Дата создания	Название события	Пиксель	id сессии
8	2022-06-03T00:00:00	Visit	Новый пиксель	test

Id	Дата создания	Дата изменения	Значение
1	29.06.2022	29.06.2022	977456e0-3204-4a39-a1a8-266e73813e49
2	29.06.2022	29.06.2022	d30bb5e2-82bc-41d4-aad7-9dd68a703923
3	29.06.2022	29.06.2022	e19ecf71-9edf-4786-90c2-4f8ec835a4a5
4	29.06.2022	29.06.2022	99a9460a-741d-4ccb-b553-a6bed47ff546
5	29.06.2022	29.06.2022	582e5bef-92ab-41cd-a850-dabc01a381b8
6	29.06.2022	29.06.2022	5218d1ea-9b77-40ac-88f7-a57e037840b5
7	29.06.2022	29.06.2022	9807bbb6-8181-4fa3-9644-5f080e6e820a

Хранимые данные

Секция состоит из следующих полей:

Наименование	Описание
Id	Уникальный идентификатор анонимного клиента в Платформе
Дата создания/Created on	Дата создания анонимного клиента в Платформе
Дата изменения/Modified on	Дата последнего изменения анонимного клиента в Платформе
Значение/Value	Значение cookie определенное web-браузером

На текущий момент набор полей зафиксирован. Для Пользователя возможно изменение вывода полей при необходимости.

Карточка Анонимного клиента выглядит следующим образом:

KONNEKT U

Общее

Значение: 7378d3b1-7bc9-47f3-8f2a-8aaf124852b0

Дата создания: 31.03.2022, 06:17

Дата изменения: 31.03.2022, 06:17

Анонимные пользователи

Пользователи

События | Мэтчи

Событие пикселей

Id	Дата создания	Название события	Пиксель	Id сессии
1	2022-03-31T18:31:16.877873	unload	Основной сайт	eb81970a-6146-4599-be10-b218a7118743
2	2022-03-31T18:31:16.957147	visit	Основной сайт	eb9dbbc5-780d-4a72-a87d-98d67c241d20
3	2022-03-31T18:31:17.429595	unload	Основной сайт	eb9dbbc5-780d-4a72-a87d-98d67c241d20
4	2022-03-31T18:31:17.439821	visit	Основной сайт	182a9a57-f1f5-43a5-a208-b8a0f179d5d5
5	2022-03-31T18:31:17.881209	unload	Основной сайт	182a9a57-f1f5-43a5-a208-b8a0f179d5d5

Еще

Профиль «Анонимный пользователь/Anonymous Users» хранит следующую информацию:

- Значение - значение данной cookie;
- Дата создания;
- Дата изменения;
- События;
- Мэтчи;

Вкладка «События»

События | Мэтчи

Событие пикселей

Id	Дата создания	Название события	Пиксель	Id сессии
1	2022-03-31T18:31:16.877873	unload	Основной сайт	eb81970a-6146-4599-be10-b218a7118743
2	2022-03-31T18:31:16.957147	visit	Основной сайт	eb9dbbc5-780d-4a72-a87d-98d67c241d20
3	2022-03-31T18:31:17.429595	unload	Основной сайт	eb9dbbc5-780d-4a72-a87d-98d67c241d20
4	2022-03-31T18:31:17.439821	visit	Основной сайт	182a9a57-f1f5-43a5-a208-b8a0f179d5d5
5	2022-03-31T18:31:17.881209	unload	Основной сайт	182a9a57-f1f5-43a5-a208-b8a0f179d5d5

Еще

Во вкладке с событиями выводится список событий анонимного клиента. События собираются согласно разметке сайта пикселем KonnektU.

Информация, собираемая пикселем до разметки:

- Визит,
- User Agent,
- Разрешение экрана.

Информация, собираемая пикселем после разметки:

- Факты посещения страницы,
- Клики,
- Скроллинг,
- Дата и время начала каждого действия,
- Длительность посещения сайта (сессия),
- Последовательность действий клиента,
- Метрики.

Вкладка «Мэтчи»

Id	Дата создания	Значение	Правило мэтчинга	Тип мэтчинга
1	2022-03-31T18:17:25.634678	7378d3b1-7bcb-47f3-8f2a-8aaf124852b0	First party cookie	fpc
2	2022-03-31T18:17:25.737151	52b1a406a3e0fd989409f944476132ae	FingerprintJS	fpjs
3	2022-03-31T18:17:25.73728	a4ad1246-fd6d-44c2-b0e5-401e70be4e4e	Third party cookie	tpc
4	2022-03-31T18:20:26.80516	4ff5331c-a9ce-49a3-9a69-0d012bad78a2	First party cookie	fpc

Во вкладке с метчингом отображаются все найденные совпадения данной cookie с данными из других систем, собирающих данные о клиентах на сайте Заказчика. Например: yandex.metrika, Google Analytics, пиксели DMP, системы колл-трекинга, CRM, 1С и тд.

Pixel KonnektU

Описание и назначение

Pixel (Пиксель) позволяет системе CDP выполнять сбор данных. Это сервис, реализующий отслеживание поведения клиента на сайте в момент совершения им целевых действий на странице. ID клиента наполняется информацией о его действиях на странице сайта вне зависимости от того, влекут ли его шаги перезагрузку страницы или переход по ссылкам.

После разметки сайта пиксель собирает информацию о следующих действиях:

- Визит – факт посещения сайта.
- Тип устройства посетителя.
- Версия браузера.
- Операционная система.
- Разрешение экрана устройства, с которого был выполнен вход.
- Клики в определенных местах.
- Скроллинг.
- Дата и время начала каждого действия.
- Последовательность действия клиента.
- Источники трафика, определяемые utm метками.
- Метрики.

Пиксель также используется для отслеживания конверсии. По средствам пикселя также возможен сбор данных по переходу по ссылкам из рекламы, рассылок, push и дальнейшим действиям клиента: оформление заказа, покупка.

Логика работы

Pixel – это JavaScript-код, который внедряется в исходный код сайта.

Pixel web application – сервис, реализующий отслеживание поведения посетителя сайта и сохранение его действий.

Сессия - все запросы, сделанные клиентом в конкретный период времени. Сессия обрывается, если в течение 15 секунд клиент не совершает никаких действий.

Визит - активность одного клиента на сайте. Новый визит создается при заходе клиента на сайт или при обновлении страницы. Сбор визита обязательно необходимо указывать в техническом задании на разметку.

Создание нового Пикселя

Путь к секции: «Пиксели»

The screenshot shows the 'Пиксели' (Pixels) section of the KONNECT interface. The left sidebar contains a navigation menu with 'Пиксели' highlighted in orange. The main area displays a table of existing pixels and a 'Создать' (Create) button in the top right corner, which is highlighted with a red box.

id	Дата создания	Дата изменения	Название
3	13.09.2022	13.09.2022	sdfg
2	24.06.2022	03.08.2022	Новый пиксель

Для создания нового пикселя необходимо нажать кнопку «Создать» в правом верхнем углу.

This screenshot is identical to the previous one, showing the 'Пиксели' section. The 'Создать' button in the top right corner is highlighted with a red box.

id	Дата создания	Дата изменения	Название
3	13.09.2022	13.09.2022	sdfg
2	24.06.2022	03.08.2022	Новый пиксель

Ввести название пикселя

The screenshot shows the 'Создать' (Create) form. The 'Название' (Name) field is filled with the text 'новый пиксель'. The 'Отменить' (Cancel) and 'Готово' (Done) buttons are visible at the top right.

Название
новый пиксель

Каждому пикселю присваивается собственный идентификатор pixel_id.

Настройка сбора событий и установка пикселя

Для сбора событий клиентов на сайте необходимо:

1. Предоставить бизнес-требования к разметке сайта ИЛИ предоставить/согласовать техническое задание на разметку сайта, которое должно содержать список событий/элементов для разметки и их размещение на сайте.
2. Создать пиксель. Подробнее в разделе [«Создание нового пикселя»](#)
3. Установить пиксель на сайт, а именно установить на сайте следующий скрипт:

```
(function (window, document) {  
    var s = document.createElement(«script»);  
    s.setAttribute(«src», «https://pixel-storage.konnektu.ru/#pixel_id#».js?v=» + (+new Date()));  
    s.setAttribute(«type», «text/javascript»);  
    document.head.append(s);  
})(window, document);
```

Для корректной работы необходимо заменить [#pixel_id#] на идентификатор сайта, на который устанавливается пиксель. При подстановке # нужно убрать.

Разметка сайта осуществляется техническими специалистами KonnektU согласно техническому заданию.

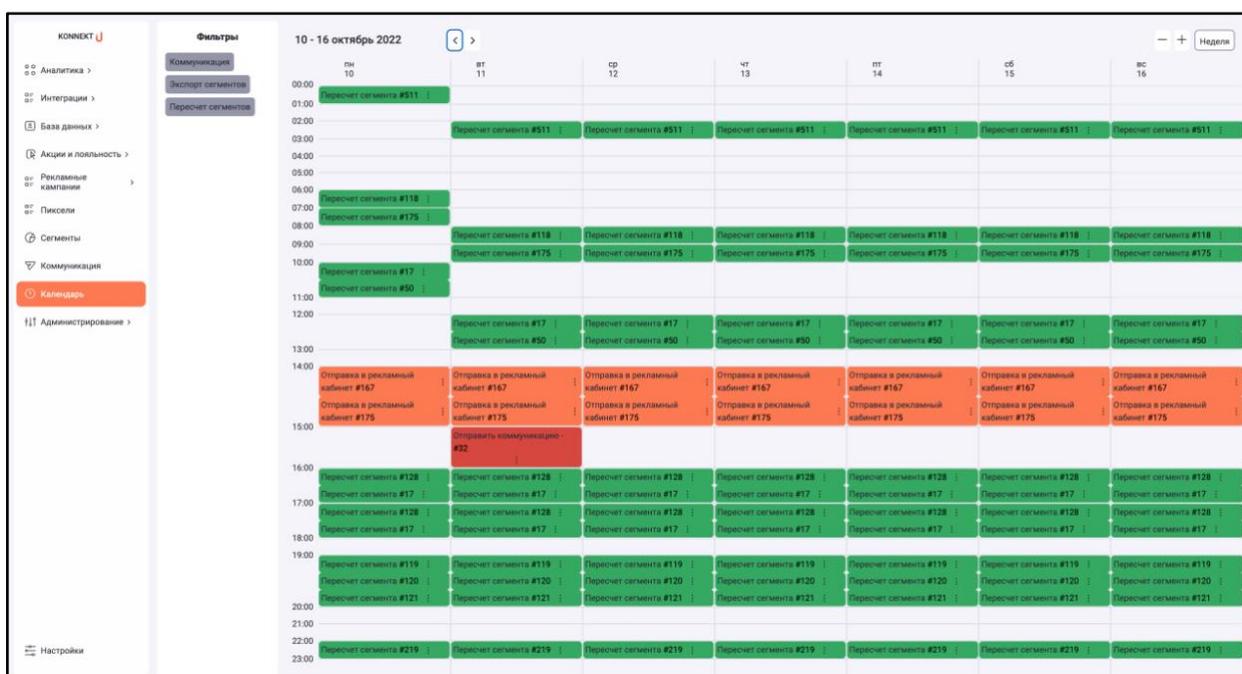
КАЛЕНДАРЬ

Описание и назначение

Календарь в KonnektU отображает время запуска следующих активностей:

- коммуникация;
- экспорт сегментов в рекламные кабинеты;
- пересчет сегментов.

Секция находится в главном меню слева «Календарь»



В календаре отображается информация как о предстоящих активностях по расписанию, так и о прошедших. Доступно два варианта отображения:

- неделя - выводит информацию о запусках за неделю. Активности сгруппированы по дню и времени запуска;
- месяц - выводит информацию по всем запускам за месяц.

Просмотреть прошедший/будущий период можно с помощью стрелок.



На панели слева можно выбрать отображение определенного вида активностей, например, только коммуникацию.

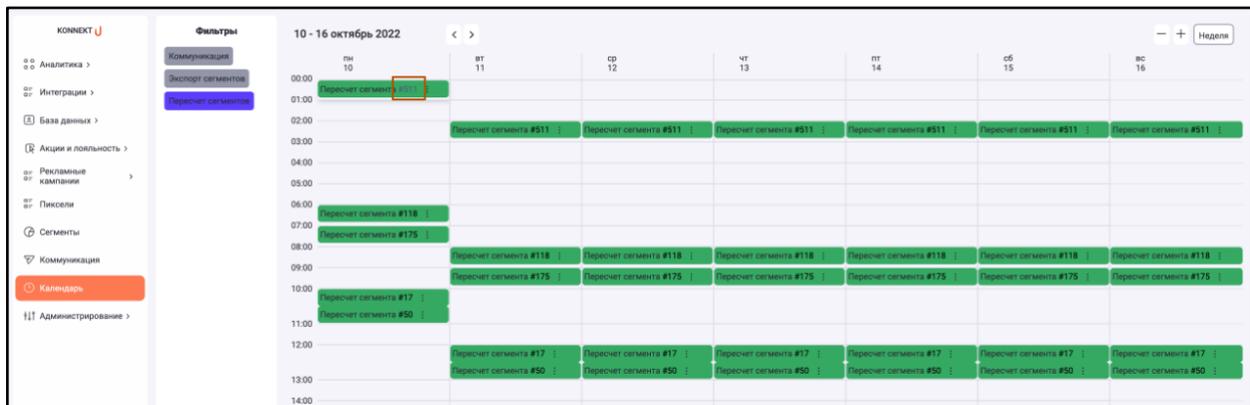


Если на один день запланировано несколько задач, то для удобства просмотра можно увеличить окно отображения с помощью соответствующих кнопок сверху справа.



При нажатии на номер задачи активности в плитке активности осуществится переход к соответствующей карточке действия:

При клике на номер пересчета сегмента произойдет переход на карточку сегмента:



KONNEKT

- Аналитика >
- Интеграции >
- База данных >
- Акции и лояльность >
- Рекламные кампании >
- Пиксели
- Сегменты
- Коммуникация
- Календарь
- Администрирование >

Пользователи, у которых сегодня день рождения

User
02.09.2022 11:10
Индекс: Id

Версии сегмента

Последние 50 версий, полученных при пересчете сегмента

Посмотреть все

31. 10.10.2022 00:00	↑0	Загрузить
30. 09.10.2022 00:00	↓1	Загрузить
29. 08.10.2022 00:00	↑0	Загрузить
28. 07.10.2022 00:00	↓0	Загрузить
27. 06.10.2022 00:00	↑0	Загрузить
26. 05.10.2022 00:00	↓0	Загрузить
25. 04.10.2022 00:00	↑0	Загрузить
24. 03.10.2022 00:00	↓0	Загрузить
23. 02.10.2022 00:00	↑0	Загрузить

При клике на номер коммуникации произойдет переход на карточку коммуникации:

KONNEKT

Фильтры

- Календарь
- Высчет сегментов
- Пересчет сегментов

10 - 16 октябрь 2022

	пн 10	вт 11	ср 12	чт 13	пт 14	сб 15	вс 16
00:00							
01:00							
02:00							
03:00							
04:00							
05:00							
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							

Отправить коммуникацию

Чтобы удалить задачу из календаря, необходимо нажать три точки на плитке задачи и выбрать «Удалить задачу».



РЕКЛАМНЫЕ КАБИНЕТЫ

Подключение рекламного кабинета

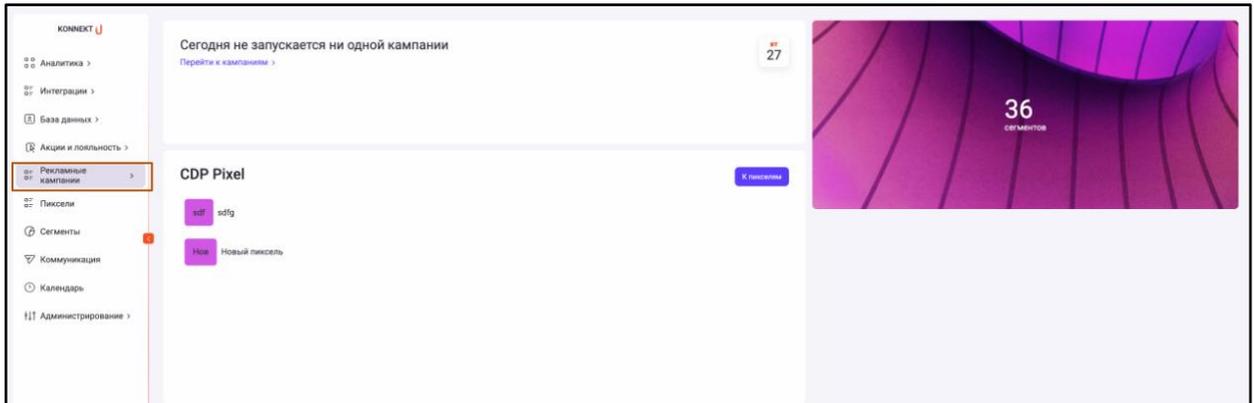
Для того чтобы отправлять сегменты на рекламные площадки необходимо подключить кабинеты площадок к платформе. Для этого, в зависимости от типа интеграции необходимо получить токен или секретный ключ, id кабинета.

Подключить рекламный кабинет к платформе возможно тремя способами:

- прямое подключение - интеграция с использованием токена, секретного ключа и id кабинета.

- совместное подключение (sharing) - возможность отправки сегментов через рекламные кабинеты KonnektU
- OAuth - возможность авторизации в рекламном кабинете при введении логина и пароля от этого кабинета.

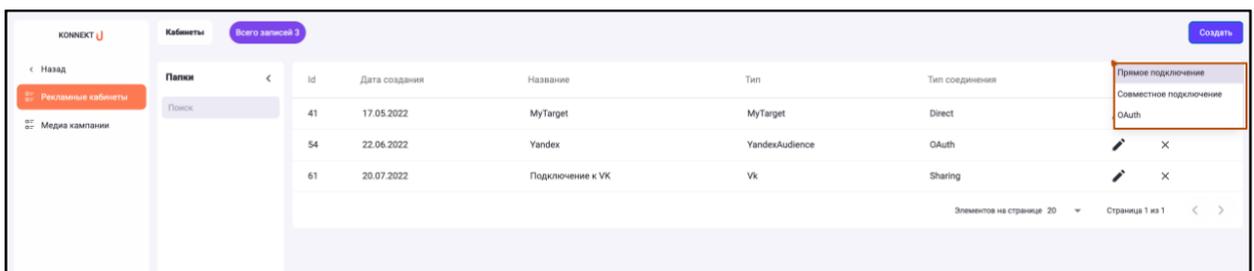
Для этого необходимо зайти в секцию «Рекламные кампании»



Перейти в секцию «Рекламные кабинеты» и нажать кнопку «Создать»



Выбрать способ подключения



Выбрать площадку для подключения

Отменить Готово

Сервис
MyTarget ^

Название
Введите запрос

MyTarget
YandexAudience
VK

Access token

Detailed description: This is a mobile application form. At the top, there are two buttons: 'Отменить' (Cancel) in red and 'Готово' (Done) in blue. Below them is a 'Сервис' (Service) dropdown menu currently showing 'MyTarget' with an upward arrow. Underneath is a 'Название' (Name) field with the placeholder text 'Введите запрос' (Enter request). A dropdown menu is open below the name field, showing three options: 'MyTarget', 'YandexAudience', and 'VK'. The 'MyTarget' option is highlighted with an orange border. At the bottom, there is an 'Access token' field with the placeholder text 'Access token'.

Ввести необходимые параметры кабинета.

Отменить Готово

Сервис
MyTarget v

Название
Название

Export counter id
0

Access token
Access token

Detailed description: This is a mobile application form. At the top, there are two buttons: 'Отменить' (Cancel) in red and 'Готово' (Done) in blue. Below them is a 'Сервис' (Service) dropdown menu currently showing 'MyTarget' with a downward arrow. Underneath is a 'Название' (Name) field with the placeholder text 'Название'. Below that is an 'Export counter id' field with the value '0'. At the bottom, there is an 'Access token' field with the placeholder text 'Access token'.

Набор параметров зависит от рекламной площадки.

MyTarget - название (имя кабинета, которое будет использоваться в Платформе, export counter id (id кабинета), access token (секретный ключ).

Отменить Готово

Сервис
MyTarget v

Название
Название

Export counter id
0

Access token
Access token

Detailed description: This is a mobile application form. At the top, there are two buttons: 'Отменить' (Cancel) in red and 'Готово' (Done) in blue. Below them is a 'Сервис' (Service) dropdown menu currently showing 'MyTarget' with a downward arrow. Underneath is a 'Название' (Name) field with the placeholder text 'Название'. Below that is an 'Export counter id' field with the value '0'. At the bottom, there is an 'Access token' field with the placeholder text 'Access token'.

Yandex.Audience - название (имя кабинета, которое будет использоваться в Платформе, access token (секретный ключ).

A mobile form with a white background and rounded corners. At the top, there are two buttons: a red one labeled 'Отменить' and a blue one labeled 'Готово'. Below the buttons are four input fields, each with a light purple header and a white body. The first field is labeled 'Сервис' and has a dropdown menu with 'YandexAudience' selected. The second field is labeled 'Название' and contains the text 'Название'. The third field is labeled 'Access token' and contains the text 'Access token'. The fourth field is also labeled 'Access token' and contains the text 'Access token'.

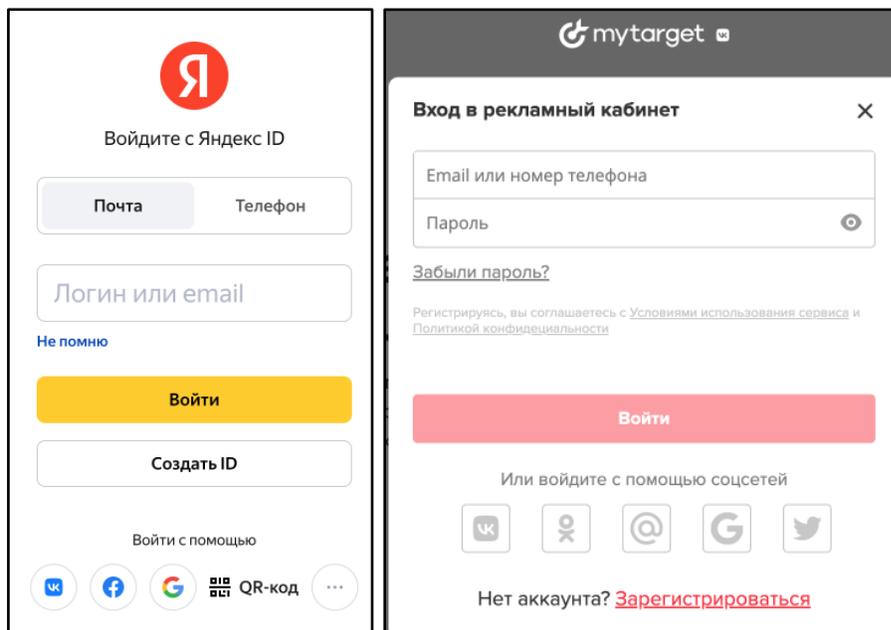
VK - название (имя кабинета, которое будет использоваться в Платформе, export counter id (id кабинета), access token (секретный ключ).

A mobile form with a white background and rounded corners. At the top, there are two buttons: a red one labeled 'Отменить' and a blue one labeled 'Готово'. Below the buttons are five input fields, each with a light purple header and a white body. The first field is labeled 'Сервис' and has a dropdown menu with 'VK' selected. The second field is labeled 'Название' and contains the text 'Название'. The third field is labeled 'Access token' and contains the text 'Access token'. The fourth field is labeled 'Account Id' and contains the text 'Account Id'. The fifth field is also labeled 'Account Id' and contains the text 'Account Id'.

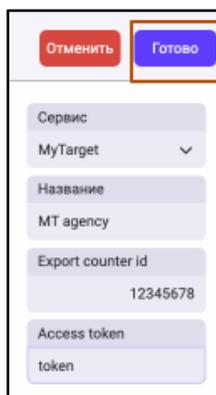
При способе подключения «Совместное подключение» для любой площадки требуется ввести в поле «Разделение»

Three mobile forms side-by-side, each with a white background and rounded corners. Each form has a red 'Отменить' button and a blue 'Готово' button at the top. The first form is for 'MyTarget' and has four input fields: 'Сервис' (dropdown with 'MyTarget'), 'Название' (text 'Название'), 'Разделение' (text 'Разделение'), and another 'Разделение' (text 'Разделение'). The second form is for 'VK' and has four input fields: 'Сервис' (dropdown with 'VK'), 'Название' (text 'Название'), 'Разделение' (text 'Разделение'), and another 'Разделение' (text 'Разделение'). The third form is for 'YandexAudience' and has four input fields: 'Сервис' (dropdown with 'YandexAudience'), 'Название' (text 'Название'), 'Разделение' (text 'Разделение'), and another 'Разделение' (text 'Разделение').

При способе подключения «OAuth» необходимо ввести логин и пароль от рекламного кабинета на открывшейся странице сайта площадки.



Нажать «Готово»



Подробнее о подключении рекламного кабинета в зависимости от площадки в разделе [«Рекламные кабинеты»](#).

Настройка экспорта в рекламный кабинет

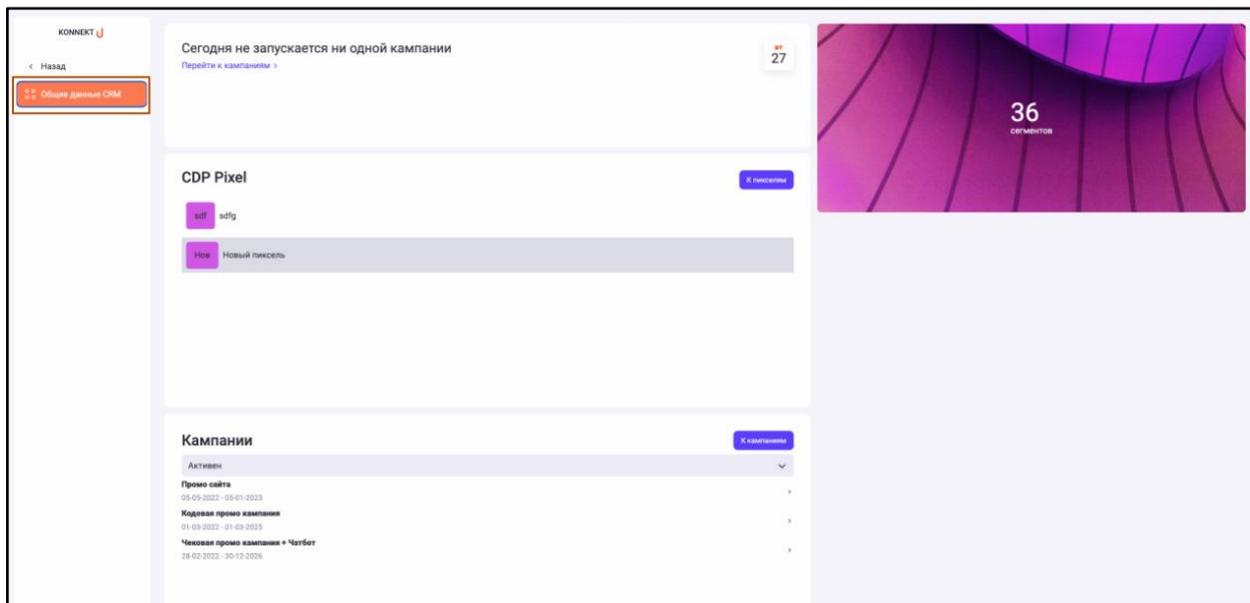
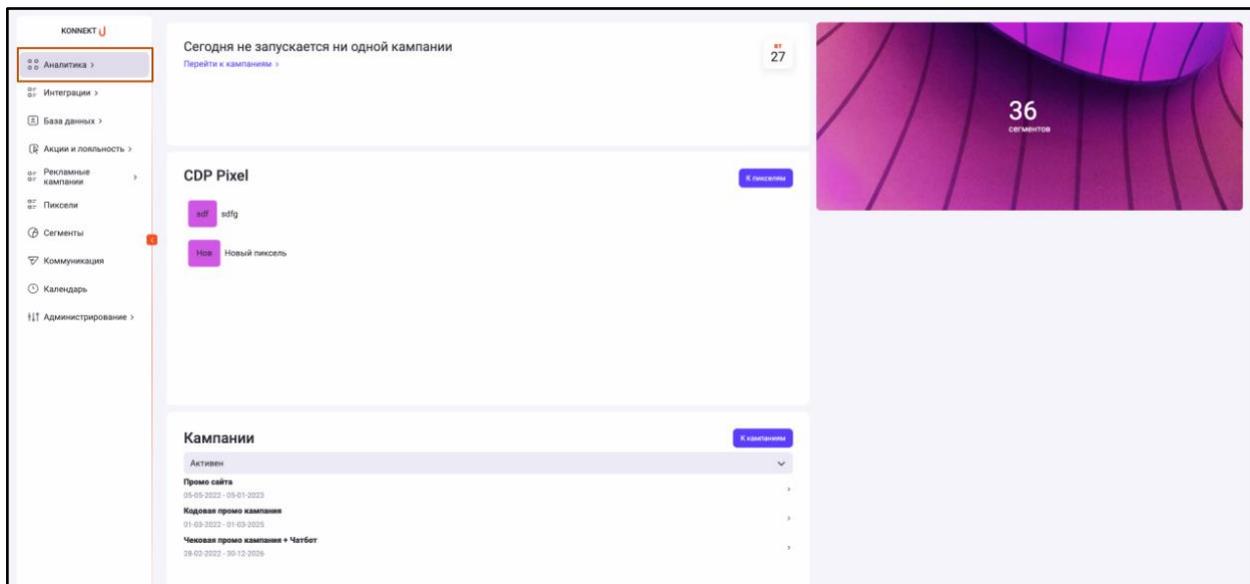
Подробнее в разделе: «Сегменты» - [«Отправка сегмента в рекламные кабинеты»](#)

ОТЧЕТНОСТЬ И АНАЛИТИКА

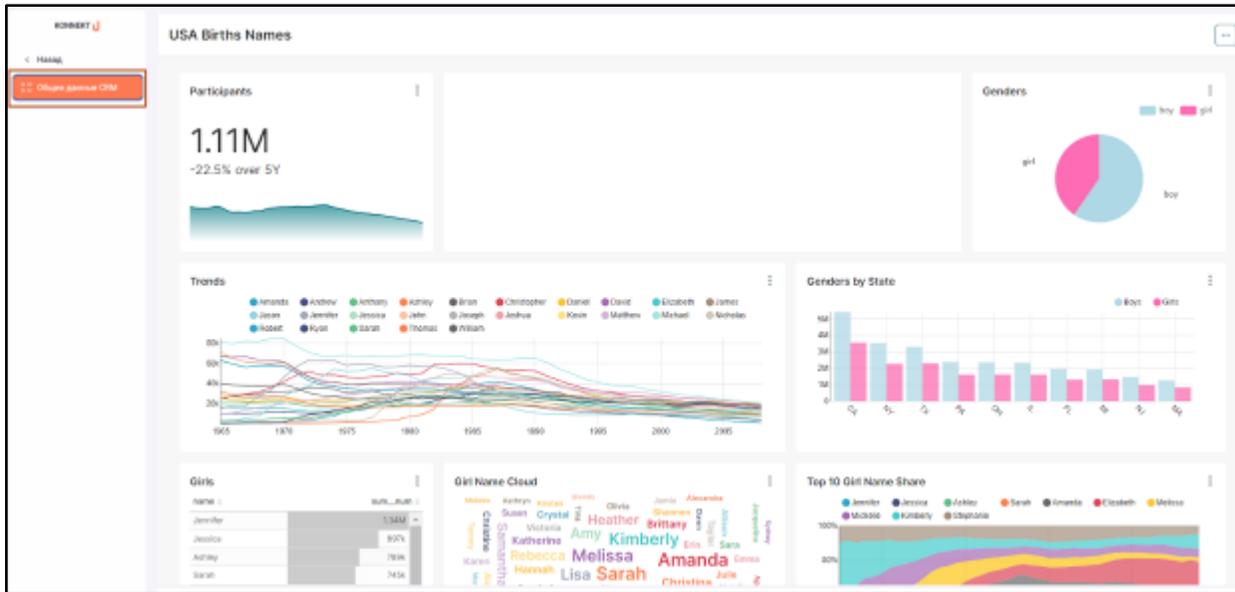
Стандартные отчеты в BI системе

Отчеты позволяют отследить эффективность маркетинговых кампаний и принимать решения на основе полученных данных. KonnektU реализует систему отчетности в BI-системе, при этом для удобства Пользователя виджеты графиком могут быть выведены в

интерфейс платформы. Они находятся на главной странице или к ним можно перейти по пути «Аналитика» -> «Общие данные CRM»



Пример виджетов с графиками на главной странице



Список стандартных отчетов в BI

База подписчиков - отчет предоставляет информацию об объеме базы, показывает самые массовые каналы для регистрации, а также информацию об этапах воронки (некачественные клиенты).

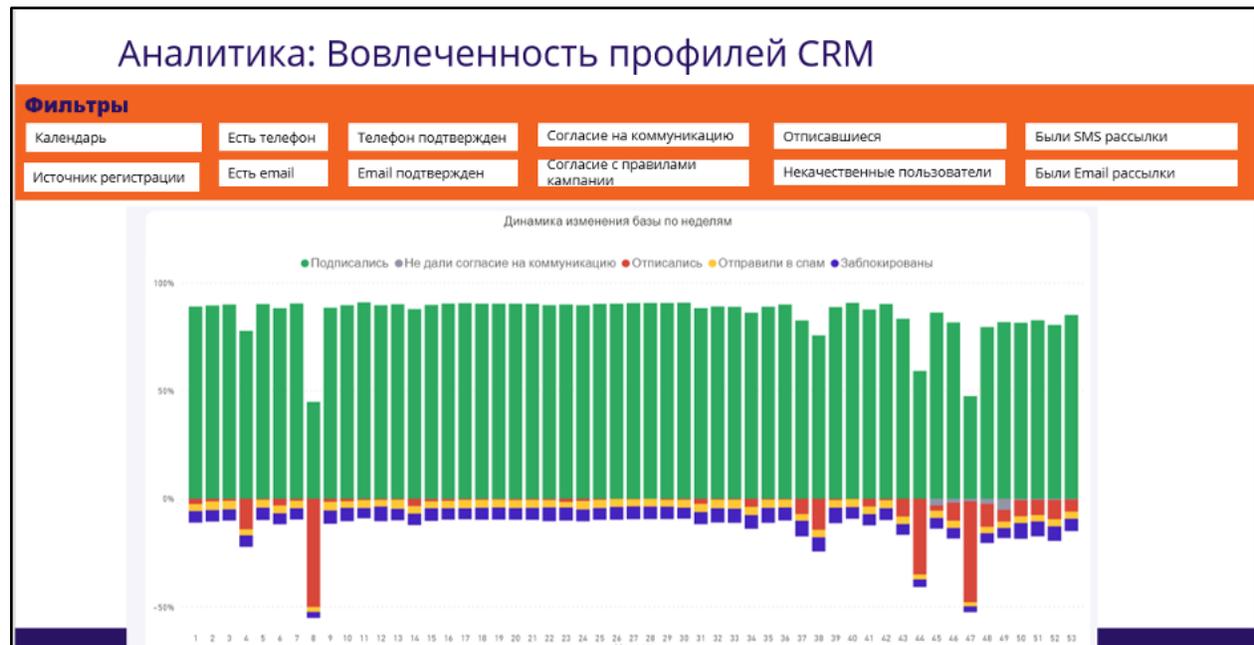


Вовлеченность клиентов - отчет о качестве клиентов по уровню вовлеченности. Вовлеченность может быть в коммуникацию: активные, уснувшие, потерянные, без контакта и те, кто возвращали ошибку.

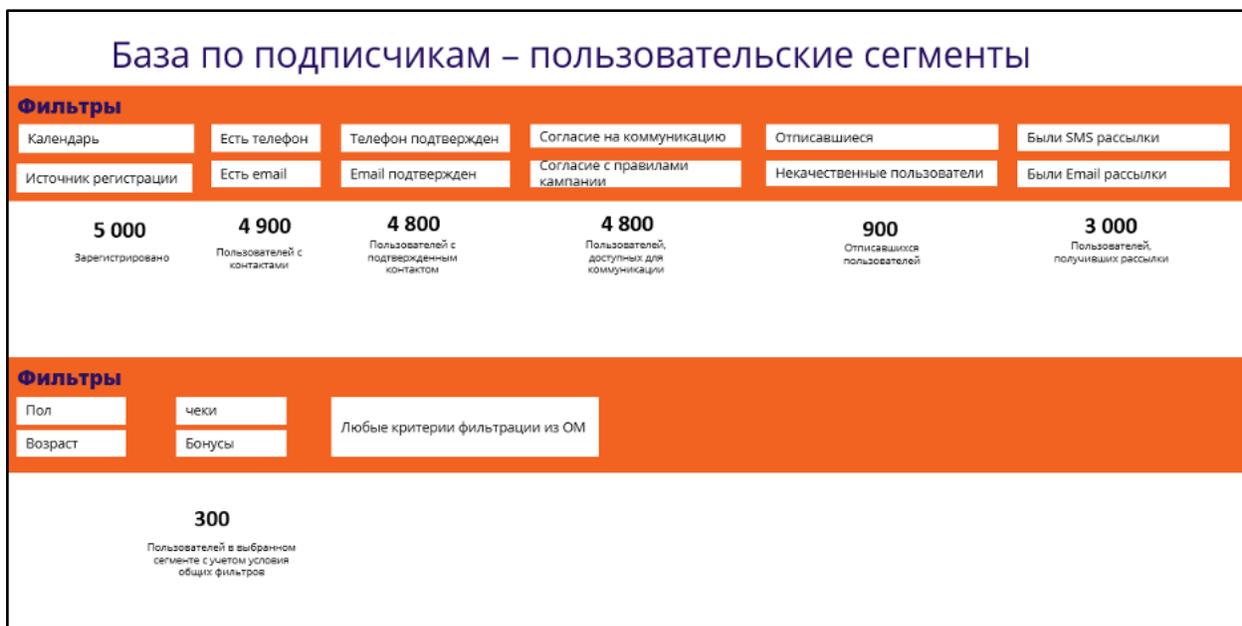
А также вовлеченность в активности – три уровня от регистрации до активации купонов и ответов на анкеты. Под каждой группой есть разбивка на действия, из которых эти уровни состоят, а также объем клиентов с этими действиями.



Вовлеченность клиентов CRM - отчет, показывающий динамику отписок и отписок. Позволяет сделать выводы об эффективности тех или иных действий.



Клиентские сегменты - отчет позволяет оценить объем клиентов, как по общим параметрам, так и по дополнительным. Дополнительные параметры для каждого дашборда выбираются отдельно по запросу Заказчика.

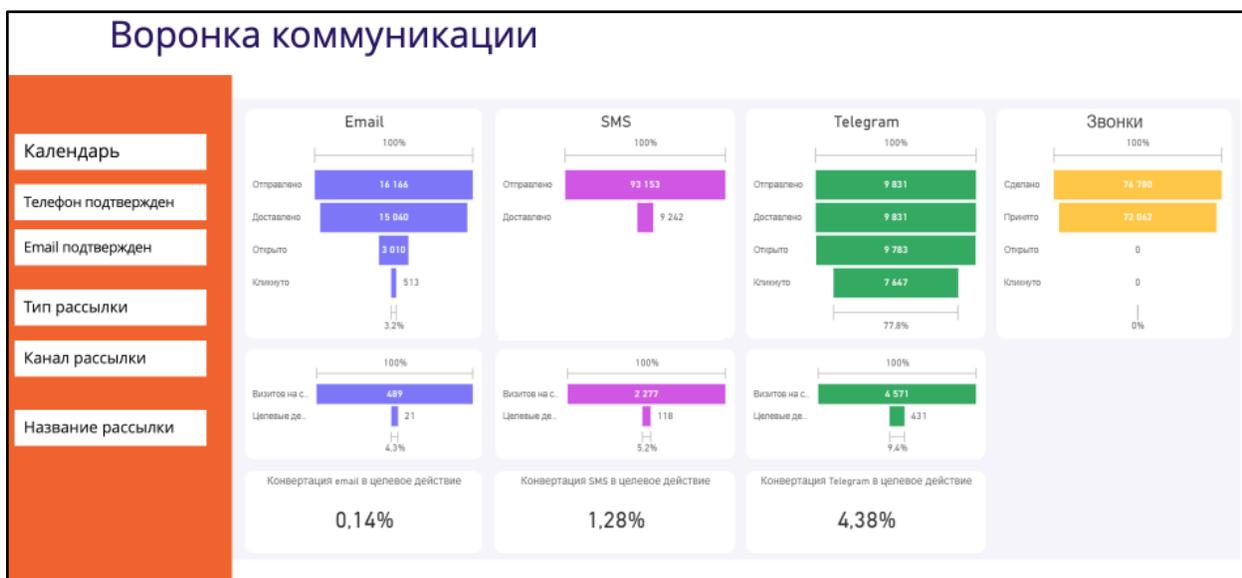


База подписчиков - отчет, содержащий основную информацию об объеме клиентов с точки зрения наличия у них контактов, общее количество отправленных и полученных базой сообщений и частоту прямых контактов.

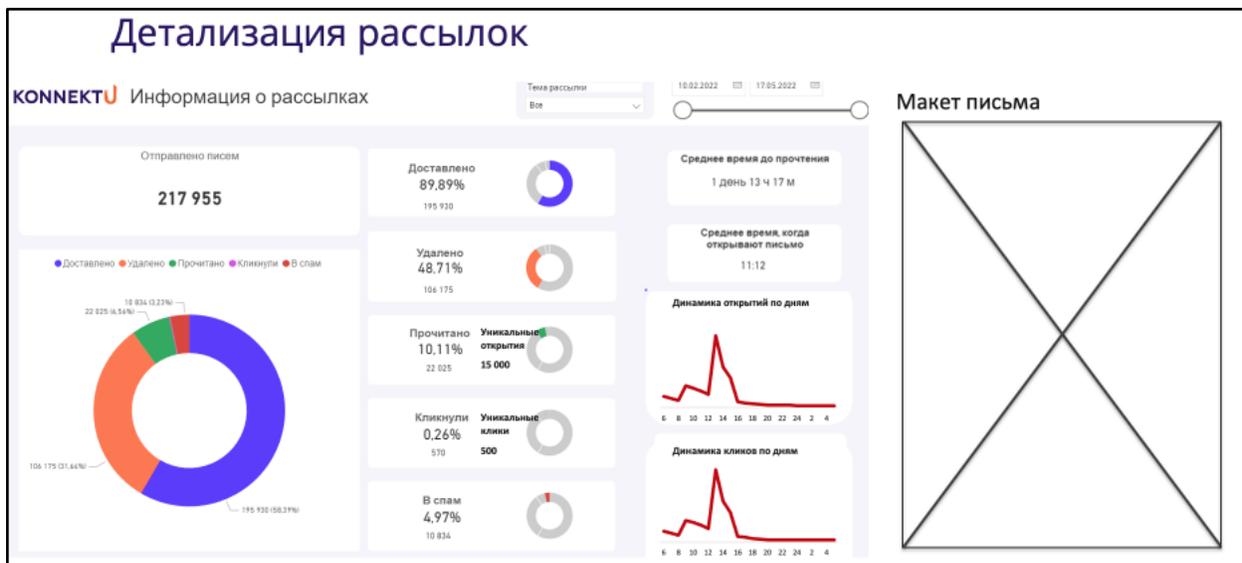
Также отчет содержит информацию о динамике роста подписчиков в базе, о динамике объема клиентов, которым уходили рассылки для оценки коммуникационного давления, о пиковом времени открытия рассылок для выбора самого эффективного часа для отправки.



Воронка коммуникации - отчет для определения влияния коммуникации на целевые действия. Для СМС данные выводятся только в случае наличия короткой ссылки.



Детализация рассылок - отчет о статистике по каждому отправленному письму. Отчет предоставляет информацию о количестве отправок, уникальных кликах, среднем времени до открытия письма, среднем времени открытия (время московское), а также о динамике открытий и кликов по дням клиентов.



Коммуникация - отчет обо всех рассылках в табличном формате.

Коммуникация (таблица)

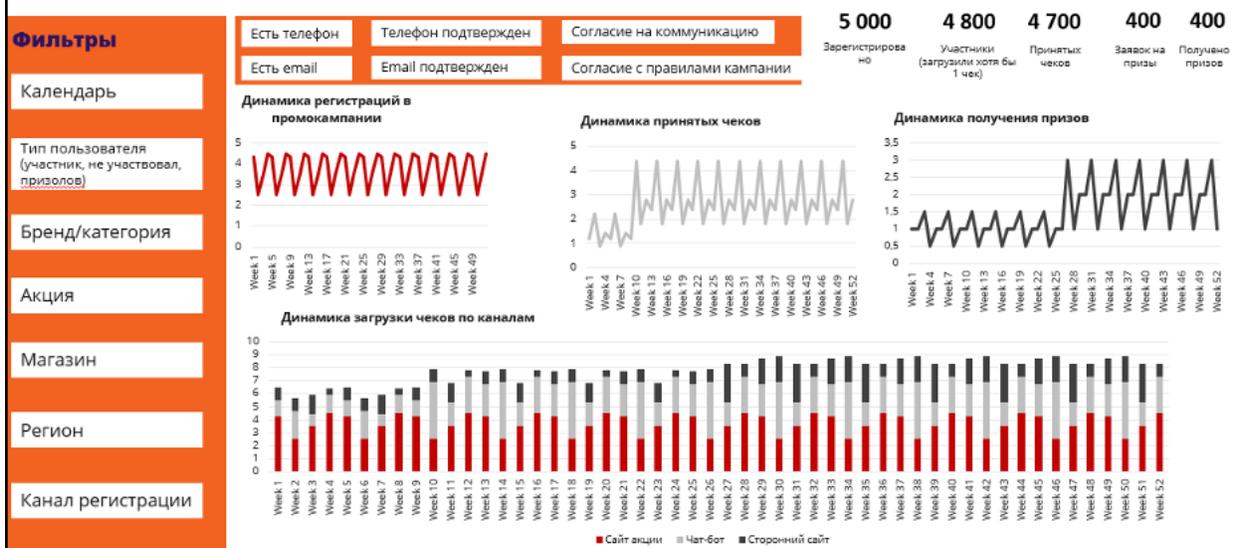
Календарь	5 000 Всего отправлено	4 000 Всего открыто	2 000 Уникальных открытий	1 500 Всего кликнуто	1 000 Уникальных кликов	350 Не принято <small>(слышит+отписал+отключил+убил)</small>
Телефон подтвержден	350 Не отправлено	80% Open Rate	80% Open Rate	38% Clicks to opens	38% Clicks to opens	8% Bounce rate

Название	Канал	Дата отправки	Отправлено	Доставлено	% Доставленных	Открыто	% Открытых	Клики	% кликов
Рассылка 1	Email	1.05.2022	3 000	2 500	83%	2 000	66%	1 000	33%
Рассылка 2	SMS	1.05.2022	2 000	1 500	75%	1 000	50%	500	25%

Название	Канал	Дата отправки	Отправлено	Не доставлено	% не доставленных	Спам	% спама	Отписки	% отписок
Рассылка 1	Email	1.05.2022	3 000	500	17%	100	3%	100	3%
Рассылка 2	SMS	1.05.2022	2 000	500	25%	100	5%	100	5%

Основные показатели промокампании - отчет, предоставляющий информацию об основных показателях промокампании, дает представление о динамике регистраций, подгрузке чеков и получении призов. В случае нескольких источников для загрузки выводится динамика в разбивке по источникам загрузки.

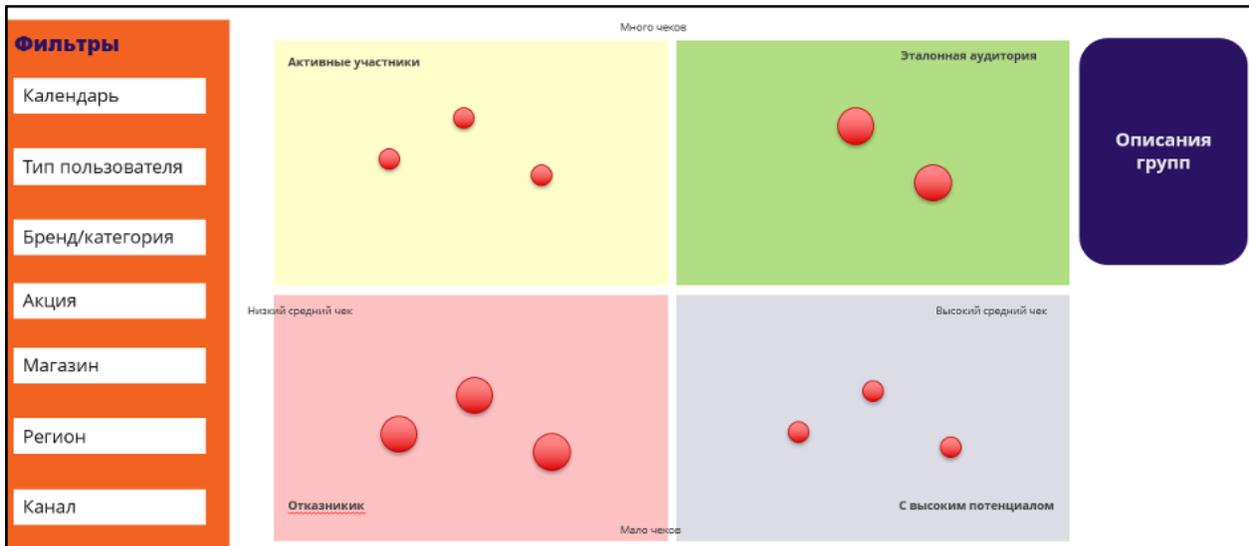
Основные показатели



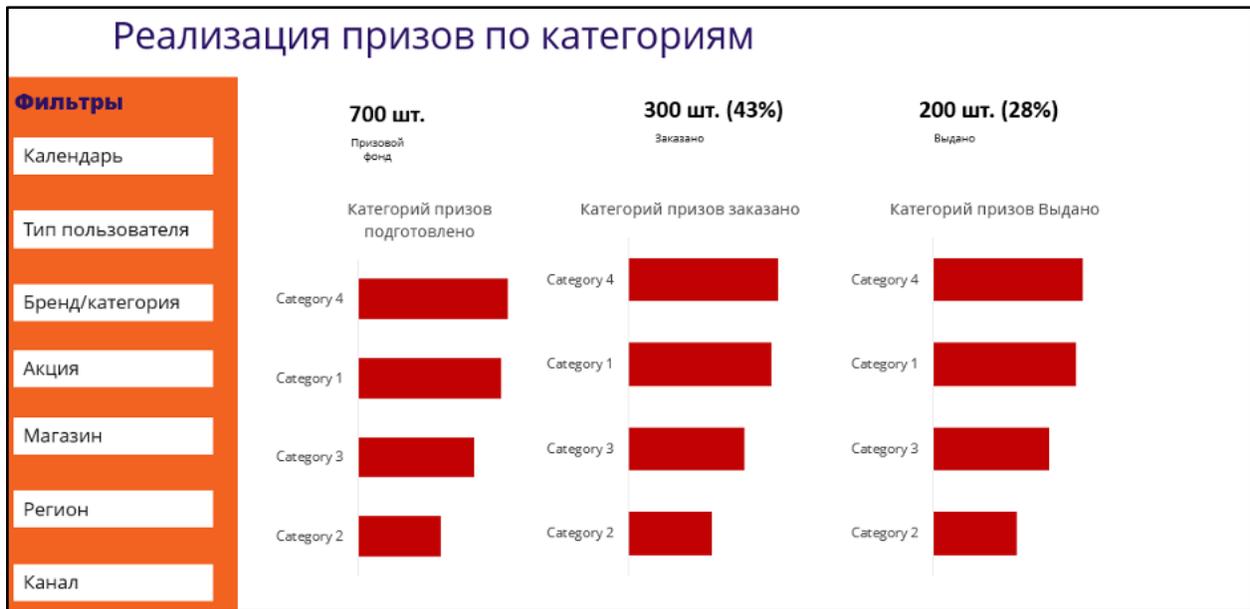
Чеки - отчет, анализирующий клиентов по частоте загрузки, по сумме чека, а также рассчитывает все составляющие LTV-метрики.



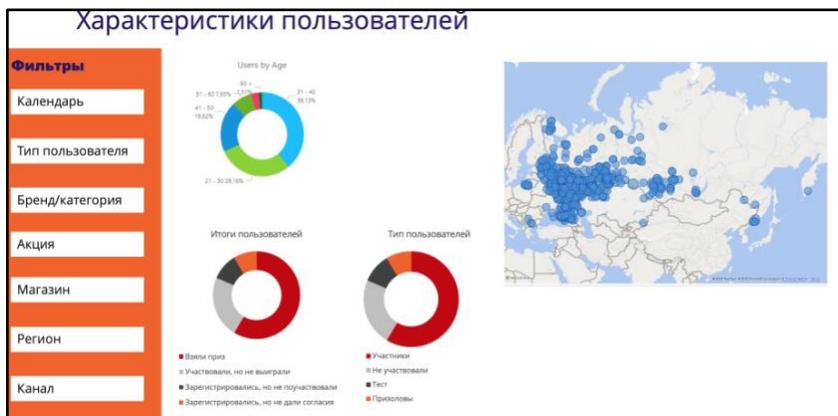
Участники промокампании распределяются в отчете на 4 группы - от тех, кто загрузил много чеков на крупную сумму до тех, кто загрузил мало чеков на малую сумму. Размер круга - количество клиентов, загрузивших одинаковое кол-во чеков на одинаковую сумму. Если клиентов очень много, то они объединяются их по интервалу.



Реализация призов по категориям - отчет, предоставляющий информацию о востребованности призов и их оборота во время акции.



Если в CRM есть информация о поле, возрасте, географии клиента, а также если у Заказчика реализуется большой объем акций, требующий аналитики, то также есть возможность построить отчеты на основе этих данных.



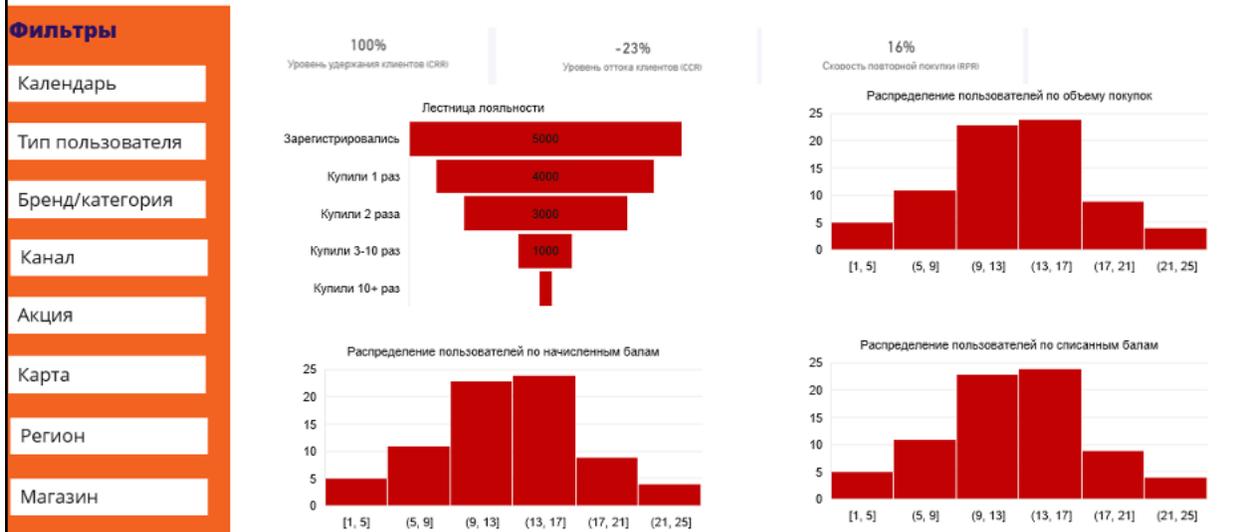


Основные показатели программы лояльности - отчет, предоставляющий информацию о динамике регистраций, покупок и начислении баллов.. В случае нескольких источников взаимодействия с программой лояльности выводится динамика в разбивке по источникам.



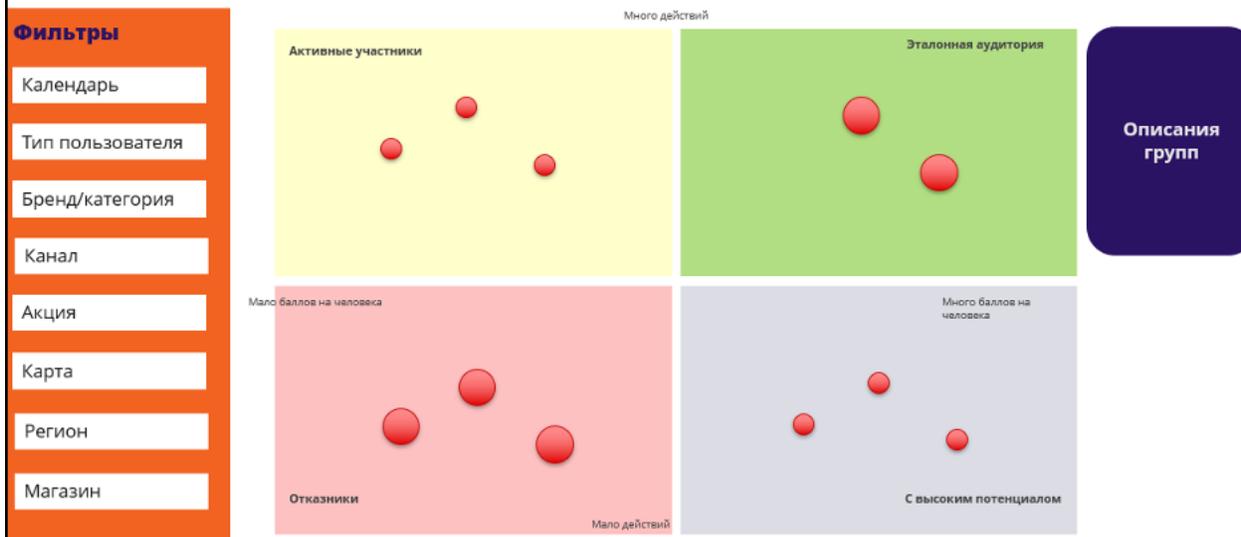
Вовлеченность клиентов программы лояльности - отчет, предоставляющий информацию о воронках в ходе программе лояльности в виде гистограмм вовлеченности.

Вовлеченность пользователей

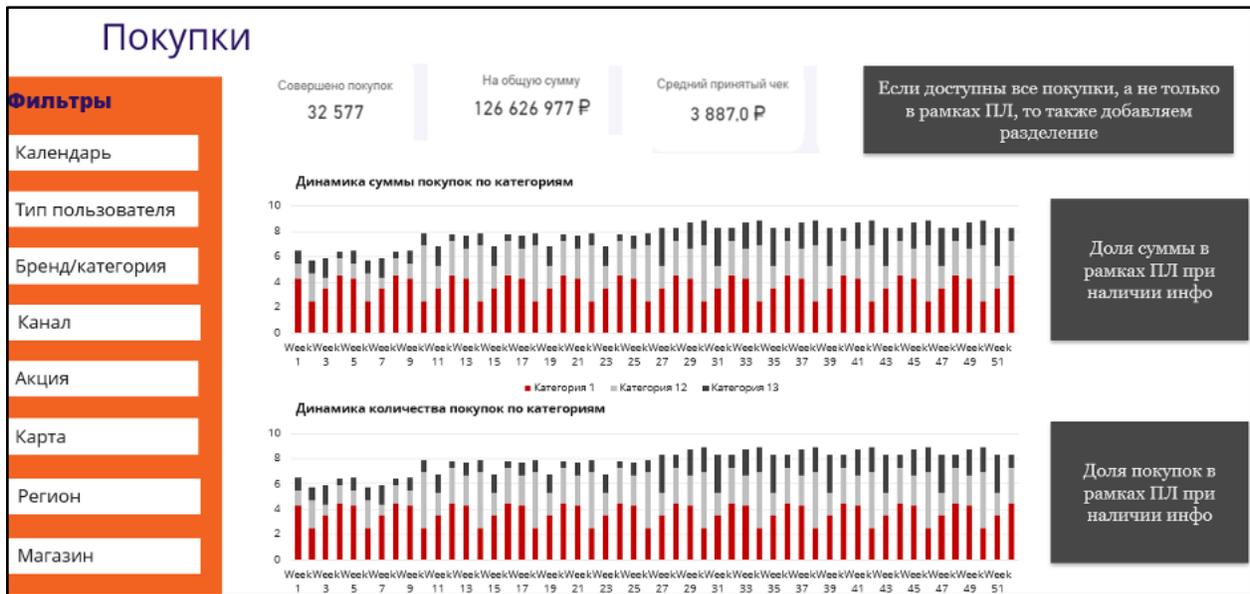


Участники программы лояльности - отчет, в котором участники программы лояльности распределяются на 4 группы в тех, кто много купил и много потратил до тех, кто мало купил и мало потратил. Размер круга - количество клиентов, загрузивших одинаковое количество чеков на одинаковую сумму. Если клиентов очень много, то они объединяются по интервалу, а не по точному совпадению.

Участники программы лояльности



Покупки - отчет, предоставляющий информацию о динамике покупок по сумме и количеству. Если имеется информация о покупках не только в рамках программы лояльности, то считается доля от общего количества покупок.



Использование бонусов - отчет, предоставляющий информацию о динамике списаний, начислений и сгорании бонусов, а также о распределении по самым часто используемым категориям в рамках бонусов категорий.



Динамика трафика (для CDP) - отчет, предоставляющий информацию в разрезе двух сегментаций: по каналам (охватное медиа, платный поиск, программатик, органика, рассылки, социальные сети) и по типам поддержки (always on, product, launch, activation, loyalty). Данные сегменты, так же, как и динамика визитов и регистраций выводятся в динамике.

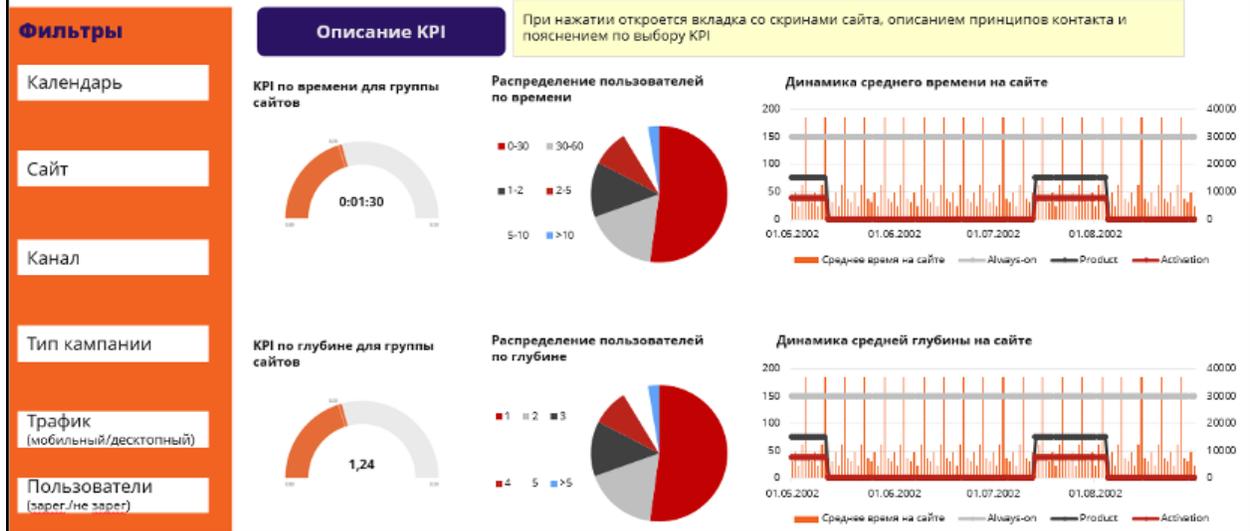


Источники трафика - отчет, предоставляющий информацию о сравнении зарегистрированных и незарегистрированных клиентов по источникам, каналам и типу трафика. Отчет позволяет определить самую эффективную комбинацию для регистраций.

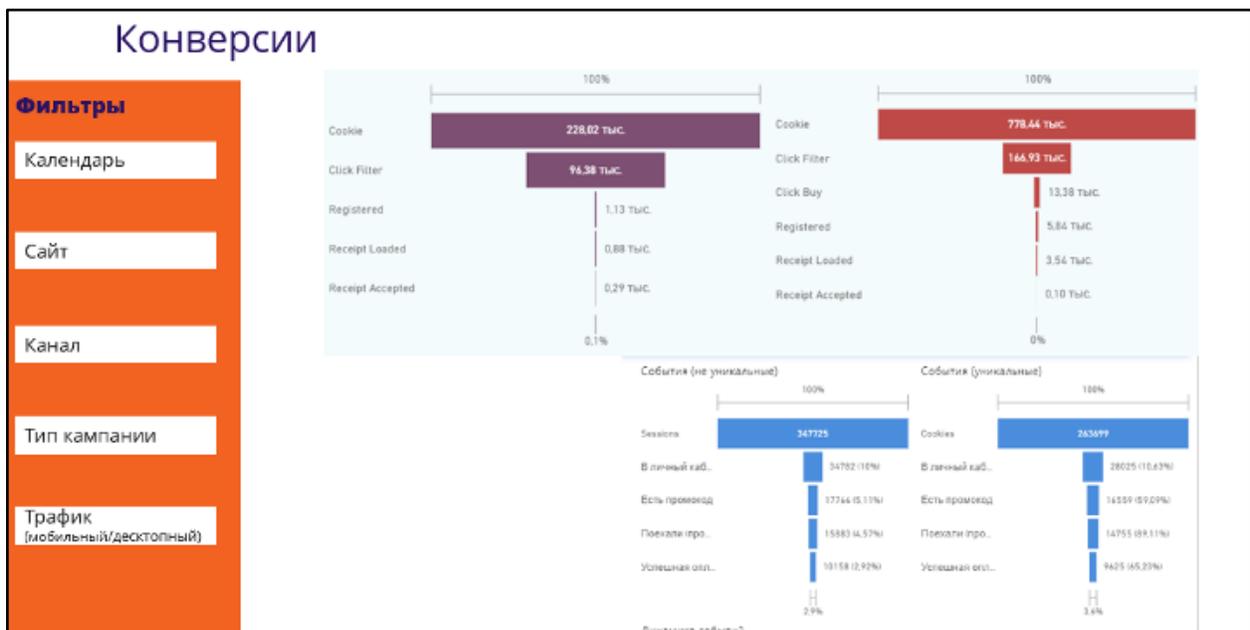


Характеристики трафика - отчет, предоставляющий информацию о показателях качества сайта в зависимости от типа кампаний.

Характеристики трафика



Конверсии - отчет, предоставляющий информацию о воронке конверсий. Для каждой конверсии создается своя воронка.



Сквозная аналитика - отчет, настраиваемый кастомизированно в зависимости от имеющихся интеграций. Ход отчета - источники входа на сайт, количество клиентов, пришедших на сайт, зарегистрировавшихся, совершивших действие, далее выводятся платформы, на которые передавались клиенты. Платформы зависят от интеграций, данные по ним содержатся в динамической модели, поэтому структура сквозной аналитики для каждого

Заказ

Сквозные пользователи

Фильтры

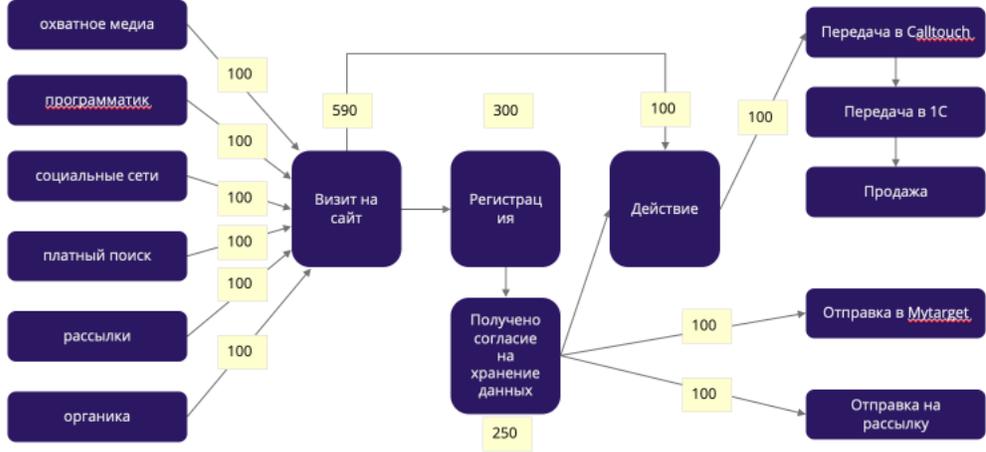
Календарь

Сайт

Канал

Тип кампании

Трафик
(мобильный/десктопный)



ика прорабатывается отдельно.

Customer Journey Map

Фильтры

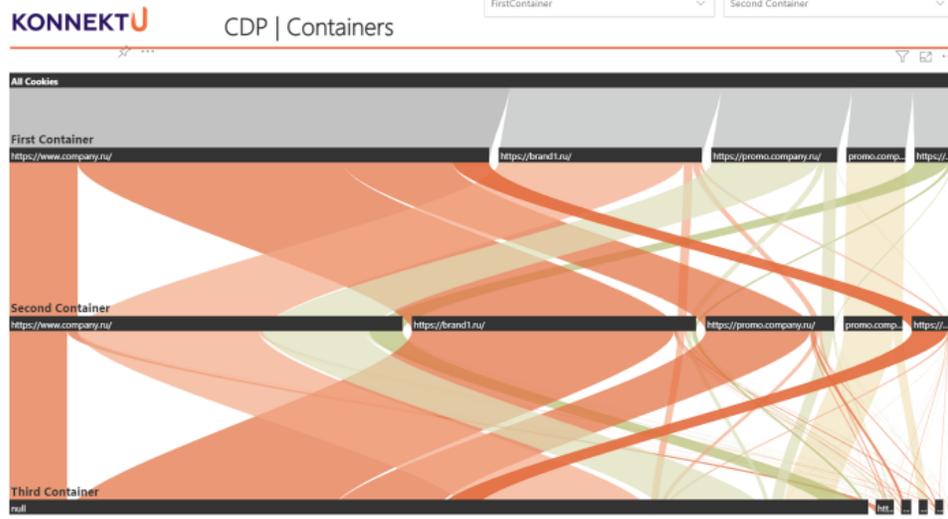
Календарь

Сайт

Канал

Тип кампании

Трафик
(мобильный/десктопный)



Экспорт регулярной статистики

Платформа предоставляет возможность формировать файлы с отчетностью, которые будут присылаться на согласованный с Заказчиком список электронных адресов с заданной периодичностью. Отчетность заранее согласуется с Заказчиком. Регулярно в зависимости от содержимого отправляются письма, содержащие прикрепленный файл с выгрузкой данных. Данные могут быть предоставлены в чистом или агрегированном виде в формате Excel или CSV.

Основная задача выгрузок – отправлять Заказчику последние свежие данные по интересующим его данным. Подготовка и налаживание отправки выгрузок будет реализована средствами Исполнителя.

Дашборды в интерфейсе Платформы

Графики предоставляют самую базовую информацию о профилях определенного типа:

1. Общее количество профилей определенного типа
2. Количество профилей определенного типа в разбивке на определенном временном отрезке
3. Количество определенных действий клиентов типа в разбивке на определенном временном отрезке

Графики настраиваются вручную в интерфейсе Платформы. Основная задача графиков – сформировать базовое общее впечатление о базе.

Настройка дашборда в интерфейсе

KonnektU реализует систему отчетности в BI-системе, при этом для удобства Пользователя виджеты графиков могут быть выведены в интерфейс платформы. Настройка осуществляется специалистами KonnektU по заранее согласованному Заказчиком техническому заданию.

ИНТЕГРАЦИИ

Описание и назначение

Интеграция данных — объединение данных, находящихся в различных источниках и предоставление данных пользователям в унифицированном виде. Интеграция программных систем и продуктов — это обмен данными между системами с возможной последующей их обработкой. Для построения единого профиля клиента и обогащения данных необходимо интегрировать между собой различные веб сервисы, CRM и прочие системы.

Модуль интеграции предназначен для информационного взаимодействия стороннего программного обеспечения с Платформой.

Виды интеграций

API

API - это описание способов (набор классов, процедур, функций, структур и констант), которыми одна компьютерная программа может взаимодействовать с другой программой.

API KonnektU подразделяется на

- статические методы
- динамические методы - методы, разрабатываемые по необходимости

Статические методы

Статические методы имеют стандартные поля, передаваемые в схему:

Название	Описание
Current user	определяет текущего клиента, по отношению к которому выполняется метод, если метод не требует авторизацию клиента, то передается null, если ответ метода подразумевает действие с клиентом, даже если используется токен авторизации кампании, то Current user будет иметь релевантное значение
Current campaign	определяет кампанию, в рамках которой выполняется метод, кампания определяется по URL-endpoint по названию source
Current source	определяет источник, в рамках которого выполняется метод, источник указан URL-endpoint
Current method	определяет текущий метод, который выполняется, определяется по URL-endpoint
Trace	номер транзакции, определяется внутри API
Current user event	событие, присваиваемое клиенту в результате выполнения метода(в том случае, если Current User <> null)

Так же в зависимости от метода могут быть переданы дополнительные поля:

Метод	Название	Описание
Bonus write-off	FlowId	Id Bonus Flow (BonusFlow- пул списаний и пополнений в привязке к клиенту и типу кошелька)
User register	Password	Значение параметра Password, передаваемое в методе user/register
Restore user password	Password	Значение параметра Password, передаваемое в методе user/restorePassword
Generate ticket	Ticket	Значение, генерируемое при выполнении метода ticket/generate, оно не содержится в ответе этого метода

Метод	Название	Описание
Submit receipt	ReceiptId	Значение параметра ReceiptId, передаваемое в методе receipt
Bonus accrual	FlowId	Id Bonus Flow (BonusFlow- пул списаний и пополнений в привязке к клиенту и типу кошелька)
	TransactionId	Id Bonus Transaction (Bonus Transaction- операция списания/пополнения в привязке к BonusFlow)
	ActivationJobId	-
	ExpirationJobId	-

Некоторые статические методы не имеют стандартных полей:

Название	Отсутствующие поля
Add user event	Current user event

Загрузчик

Загрузчик необходим для обмена/принятия файлов из файлового хранилища.

Для корректной его настройки необходимо уточнить:

- тип и доступы к файлообменнику,
- проанализировать сэмпл данных (пример данных из внешней системы):
 - передаваемые поля,
 - порядок полей,
 - наличие шапки заголовков,
 - наименование, тип результирующего файла

На сегодняшний день существует несколько видов передачи файлов:

- FTP — один из базовых протоколов передачи файлов, предназначенный для передачи файлов в сети между компьютерами (базовая степень защиты),

- SFTP — протокол прикладного уровня, предназначенный для копирования и выполнения других операций с файлами поверх надёжного и безопасного соединения (более безопасный, подходит для хранения перс.данных),
- S3 – это хранилище объектов на основе ключа (более безопасный, подходит для хранения перс.данных).

Помимо этих протоколов существует множество других, для которых необходима доработка в подключении.

Внутренние системы

Интеграция с внутренними системами Заказчика осуществляется с целью сбора, передачи и хранения личных данных клиентов с помощью методов API, разработанные KonnektU.

Примером внутренних систем являются:

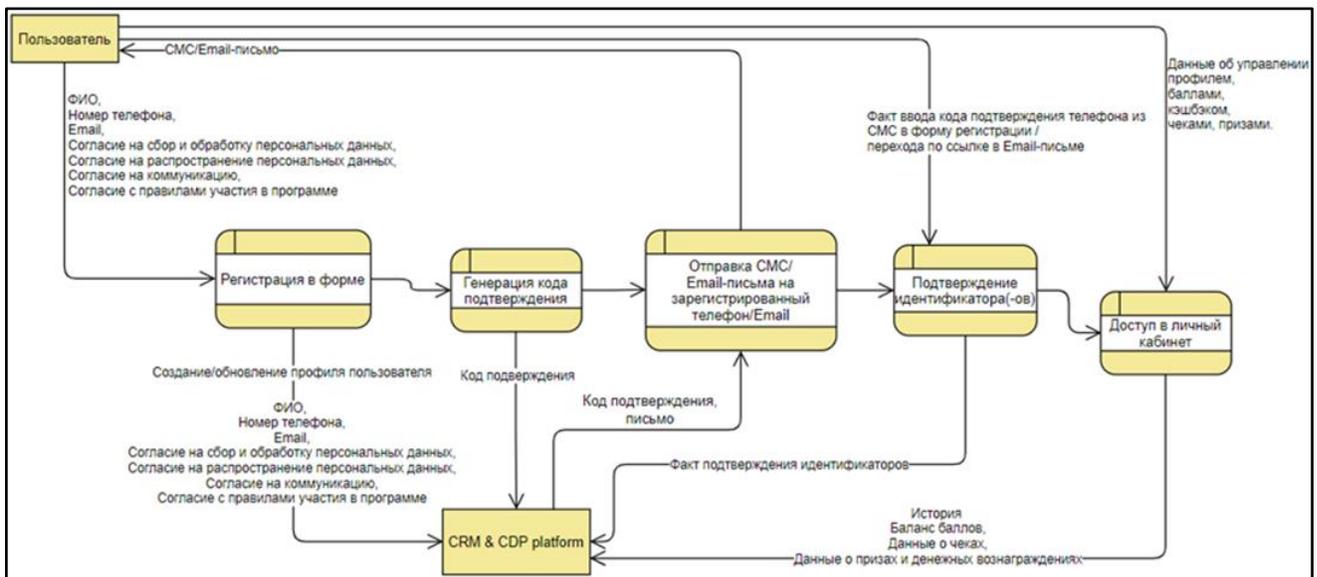
- Веб-сайт
- Мобильное приложение
- Чат-бот

Пример схемы интеграций с веб-сайтом

Описание шагов:

1. Посетитель заходит на веб-сайт и открывает регистрационную форму.
2. Посетитель сайта заполняет форму и предоставляет следующие данные:
 - a. Имя,
 - b. Номер телефона,
 - c. Email,
 - d. Согласие на сбор и обработку персональных данных,
 - e. Согласие на коммуникацию (необязательно),
 - f. Согласие с правилами участия в программе.
3. Обязательными полями, без которых регистрация невозможна, являются согласия на сбор и обработку персональных данных, с правилами участия в программе. Поле согласие на коммуникацию заполняется опционально.
4. В CRM & CDP platform поступают регистрационные персональные данные клиентов, которые дали обязательные согласия, среди которых: согласие на сбор и обработку персональных данных, на распространение персональных данных, согласие с правилами участия и согласие на коммуникацию.
5. При получении данных создается/обновляется профиль клиента внутри CRM & CDP platform.

6. В момент создания (обновления) клиенту присваивается уникальный идентификатор CDP Id.
7. С целью проверки средств связи (телефон и Email), предоставленных при регистрации, клиенту отправляется СМС-сообщение с кодом подтверждения и Email-письмо со ссылкой подтверждения на указанные идентификаторы.
8. После завершения регистрации открывается доступ в личный кабинет, в котором можно управлять профилем, историей баллов, чеками, призами.



Пример интеграции с чат-ботом

Может использоваться:

- для обратной связи
- для реализации механики кампании
- средство коммуникации с клиентом

Для интеграции с чат-ботом используется сервис Sherlock - функционал по разработке чат-ботов. С его помощью происходит построение бот-воронки - серии сообщений в мессенджере, которая в игровой форме рассказывает клиенту о продукте, собирает его потребности и делает персональное предложение.

Чат-боты в мессенджерах «Телеграм», «Вотсап», «Вконтакте» используются для коммуникации с клиентом, включая его авторизацию и функционал личного кабинета.

1. клиент заходит в чат-бот.

2. клиент авторизуется в чат-боте в формате диалога для этого вводит следующие данные:
 - a. Номер телефона,
 - b. 4-х значный код подтверждения, отправленный на указанный клиентом номер телефона.
3. В CRM & CDP platform проставляется отметка о том, что клиент авторизовался через новый канал (чат-бот).
4. При получении данных по участию клиента в программе лояльности создается/обновляется профиль клиента внутри CRM & CDP platform.
5. В момент создания (обновления) клиенту присваивается уникальный идентификатор CDP Id.

Сервис коммуникации

Email-рассылки

Процесс обмена данными между КоннектU и сервисом отправки Email-рассылок:

1. В Платформу поступают персональные данные (телефон/email + ФИО) клиентов, которые дали обязательные согласия, среди которых: согласие на сбор и обработку персональных данных, согласие с правилами участия и (или) согласие на коммуникацию.
2. При получении данных создается/обновляется профиль клиента внутри CDP.
3. В момент создания (обновления) клиенту присваивается уникальный идентификатор CDP Id.
4. Производится построение сегмента в модуле Segmentation из загруженных ранее клиентов по определенным условиям.
5. Извлекается из сегмента хард идентификатор клиента – email.
6. Происходит заполнение данных для рассылки, которое включает в себя верстку, тип итд.
7. Передается список email-адресов и параметры рассылки в личный кабинет сервиса email рассылок.

Сервис осуществляет рассылку и собирает данные по статусу доставки (доставлено/открыто/количество кликов/отправлено в спам/не доставлено), которые в дальнейшем передаются в Платформу.

SMS-рассылки

Интеграция с сервисами SMS рассылок поддерживает любого провайдера, поддерживающего стандарт протокола SMPP.

Для передачи данных используется протокол HTTP – 80, а также может использоваться HTTPS – 443 (с использованием TLS-шифрования). HTTP-запросы соответствуют официальным спецификациям протокола HTTP (RFC2616). Параметры кодированы (RFC 2396, раздел 2.4).

Описание шагов:

1. В Платформу поступают персональные данные (телефон/email + ФИО) клиентов, которые дали обязательные согласия, среди которых: согласие на сбор и обработку персональных данных, согласие с правилами участия и (или) согласие на коммуникацию.
2. При получении данных создается/обновляется профиль клиента внутри CDP.
3. В момент создания (обновления) клиенту присваивается уникальный идентификатор CDP Id.
4. Производится построение сегмента в модуле Segmentation из загруженных ранее клиентов по определенным условиям.
5. Извлекается из сегмента хард идентификатор клиента – телефон.
6. Происходит заполнение данных для рассылки, которое включает в себя отправителя, текст сообщения итд.
7. Передается список телефонов и параметры рассылки в личный кабинет сервиса SMS рассылок.

Сервис осуществляет рассылку и собирает данные по статусу доставки (Delivered – Доставлено, Non Delivered – Не доставлено, Rejected – Отказ в передаче, Expired – Просрочено, Deleted – Удалено, Unknown status – Неизвестный статус), которые в дальнейшем передаются в Платформу.

Push

Интеграция с FireBase дает возможность использовать WebPush как средство коммуникации с клиентом.

Firebase Cloud Messaging (или сокращенно FCM) — это кроссплатформенное решение для обмена облачными сообщениями и уведомлениями, позволяющее разработчикам отправлять push-уведомления своим конечным клиентам приложений через Firebase

Посредством сегментированных push-уведомлений можно увеличить вовлеченность приложений и удержание клиентов.

Внешние системы

DMP

AiData

Платформа управления данными Aidata DMP позволяет собирать, агрегировать, сегментировать и активировать данные из любых источников с целью получения полноценной картины клиентского поведения для ведения эффективных рекламных кампаний, а также формирования персонализированных коммуникаций. Отличительной чертой Aidata является полный контроль над данными, позволяющий убрать неопределенность с точки зрения качества.

Требуется для пополнения базы данных, аналитики, медиатаргетинга, сегментирования аудитории, look-a-like моделирования. Путем получения данных о заинтересованности интернет-аудитории, использования средств рекламы, веб-аналитики, сегментов для медиа.

DMP может аккумулировать три основных вида данных:

- Собственные данные (first-party data) - то есть информация, которая собирается непосредственно с помощью каналов заказчика. К ним относятся, например, веб-сайт, мобильное приложение, собственная CDP-система и т.д. Именно эти данные позволяют общаться с аудиторией напрямую. К ним могут относиться имена, адреса, номера телефонов, сведения о транзакциях и покупках, и т.д.
- Данные о маркетинговых активностях (second-party data) - то есть информация о результатах кампании, активности, отклике и прочих поведенческих факторах. По сути, эти данные похожи на first-party data, но их сбор включает в себя большее количество этапов и взаимодействующих каналов.
- Данные третьих лиц (third-party data) - то есть информация, источником которой являются сторонние сервисы: например, платежные системы, сторонние сайты и ресурсы для email-рассылок и т. д.

DSP

Схема обмена данными между CDP и рекламными площадками (DSP):

1. В Платформу поступают персональные данные (телефон/email + ФИО) клиентов, которые дали обязательные согласия, среди которых согласие на обработку персональных данных и (или) согласие на коммуникацию.
2. При получении данных создается/обновляется профиль клиента внутри CDP.
3. В момент создания (обновления) клиенту присваивается уникальный идентификатор CDP Id.
4. Производится построение сегмента в модуле «Сегменты» из загруженных ранее клиентов по определенным условиям.
5. Извлекается из сегмента хард идентификаторы клиента (номер телефона или email).
6. Происходит хеширование данных хард идентификаторов в зависимости от требования платформы:

Технология интеграция использует API с закрытым маркером доступа к кабинету. Контроль над маркером доступа имеет администратор рекламного кабинета (выдача, изъятие, настройка прав).

7. В рекламный кабинет по средствам API передаются хешированные хард идентификаторы. После чего происходит показ онлайн рекламы.
8. Клиент посещает сайт через показанную ему рекламу, данные о переходе из конкретной рекламной кампании фиксируются и связываются с его профилем в Платформе.

AppMetrica

AppMetrica — это инструмент для аналитики и отслеживания истории действий клиентов в мобильных приложениях по ключевым показателям мобильных приложений, источникам трафика, сценариям использования, аудитории. Сервис позволяет выделить группы клиентов с конкретными характеристиками или совершивших определённые действия в приложении.

Позволяет собирать данные с устройств клиентов, на которых установлено мобильное приложение.

Основные собираемые показатели:

- Название устройства.
- Модель устройства.
- Операционная система устройства.

- Версия операционной системы устройства.
- Полную версию установленного приложения.
- Сборку приложения.
- Тип соединения.
- Количество запусков приложения.

AppMetrica используется для загрузки событий, созданных клиентом при использовании мобильного приложения, которые были переданы в кабинет Яндекса. Ставится только при наличии Firebase.

Возможна отправка push-уведомлений в мобильное приложение через прослойку Firebase Cloud Messaging.

Giftery

Сервис используется для вознаграждения клиента за его действия в программе лояльности / маркетинговой активности.

Запросы к API выполняются по защищенному HTTPS протоколу используя URL: <https://ssl-api.giftery.ru>

Описание шагов:

1. В систему поступают персональные данные (телефон/email + имя) клиентов, которые дали обязательные согласия, среди которых: согласие на сбор и обработку персональных данных, согласие с правилами участия и (или) согласие на коммуникацию.
2. При получении данных создается/обновляется профиль клиента внутри CDP.
3. В момент создания (обновления) клиенту присваивается уникальный идентификатор CDP Id.
4. Клиент накапливает бонусные баллы, выполняя целевые действия.
5. Клиент выбирает и оплачивает сертификат Giftery.
6. Со счета Клиента списывается количество баллов, эквивалентное стоимости сертификата.
7. Происходит доставка подарка от Giftery клиенту с использованием email или СМС.

Яндекс.Метрика

Яндекс.Метрика — это инструмент, который позволяет получать наглядные отчеты действий посетителей сайта, отслеживать источники трафика и оценивать эффективность рекламы.

Для обмена идентификаторами между CDP и Яндекс.Метрика требуется счетчик метрики, который устанавливается на сайт и собирает всю информацию о трафике, а также Пиксель, с помощью которого можно сопоставлять идентификаторы: CDP Id и UserId (уникального идентификатора клиента) метрики.

FAQ

- В интерфейсе на платформе недоступен функционал, описанный в документации.

Обратитесь к своему менеджеру из отдела клиентского сервиса KonnektU.

- Можно ли загрузить базу данных, состоящую только из номеров телефонов, без email-адресов.

Можно, если загружаемые данные соответствуют всем юридическим условиям.

- Как настроить дашборды на главной странице?

Отчеты на главной странице Платформы отображаются в виде виджетов из основной ВІ-отчетности. При согласовании технического задания по отчетам необходимо указать, какие из дашбордов необходимо вывести на Главную страницу.

- Имеют ли различия блоки разного цвета в календаре? На что они влияют?

Для удобства визуализации разными цветами обозначаются разные типы задач в календаре: коммуникация (красный), экспорт сегментов (оранжевый), пересчет сегментов (зеленый)