



# Реализация требований 54-ФЗ

[www.iiko.ru](http://www.iiko.ru)

# Особенности систем лояльности в ресторанном бизнесе

# Более 14 000 ресторанов уже используют iiko



# 95%

заведений используют  
систему лояльности

# 20%

заказов, в которых  
применена скидка

# 15%

средний размер  
скидки в заказе

## Виды скидок

### Персональные

- Дисконтные карты с разным %
- Бонусы
- Промокоды

### Корпоративные

### Обезличенные

- Ваучеры
- Купоны

# Работа со скидками отличается в ритейл и в общепите

## Ритейл

Скидка делается на товар

## Общепит

Скидка делается на чек  
(категорию или группу блюд)

# Проблема со скидками

## Пример #1

Булка стоит – 25 р

Покупаем 15 булочек

Стоимость 375 рублей

Гость имеет купон – 50 р

**Итого со скидкой = 325 р**

Рассчитываем стоимость 1-ой булочки –  $325/15 = 21,6666667$  р

Округляем до копейки = 21,67 р

**Считаем стоимость =  $21,67 \times 15 = 325,05$  р**

**Как объяснить такое поведение системы ресторатору, линейному персоналу, гостям?**

Даже если такое произошло, рестораторы боятся так работать, так как гость не понимает откуда взялись 5 копеек в чеке и на общем кол-ве гостей это обязательно приведет к проблемам и закону о защите прав потребителей

**Что делать ?**

# Проблема со скидками

## Пример #2

Хлеб стоит – 4,5 р

Покупаем – 12 кусков

Стоимость 54 р

Гость имеет дисконтную карту или скидку в столовой (15%) – 8,10 р

**Итого со скидкой = 45,90 рублей**

Рассчитываем стоимость 1-го куска хлеба –  $54 / 12 = 3,825$  р

Округляем до копейки = 3,83 р

**Считаем стоимость =  $3,83 \times 12 = 45,96$  р**

**Закрывать чек нельзя.**

Ситуация абсолютно типовая и может быть воспроизведена на любых данных

# Проблема с бонусной системой

## Пример #3

Один из основных компонентов системы лояльности – бонусная система.

Активно используется у 40% клиентов

Гость решает оплатить заказ «баллами» (могут быть приветственные баллы, баллы накопленными за заказы, за события и т.д.)

Базовые сценарии: Гость копит баллы, до момента пока они не станут существенными и предпочитает оплатить ими большую часть нового заказа.

Новый заказ: 30 позиций, стоимость – 1000р

Скидка – 999р

Итоговая стоимость – **1р**

Система может распределить любую сумму по позиция в заказе

Стоимость единицы товара будет составлять 0,1,2 копейки



# Предложение

- 1 Реализовать в протоколе возможность давать скидку в размере 1 коп. на единицу товара
- 2 Сделать ограничение по расхождению стоимости позиции в чеке с количеством товара  $X$  стоимость единицы товара не более  $1 \text{ коп} \times X \text{ кол-во товара}$  (сейчас просто 1 коп)

# Модернизация кассового ПО

# Кассовое ПО для общепита это комплекс программных продуктов, включающий в себя, в том числе:

- Кассовые терминалы
- Аппараты самообслуживания
- Интеграции с различными платежными сервисами и системами лояльности
- Мобильные приложения
- И прочее

# Последовательность выполнения работ:

①

ФНС

>

②

ОФД

>

③

Производители  
ККТ

>

④

Производители  
Кассового  
ПО

# Протокол 1.0

- На текущий момент в нашей системе реализованы основные задачи и обеспечена поддержка ККТ от наиболее популярных производителей ККТ. Остались менее распространенные модели и производители.
- Реализована отправка SMS и email уведомлений через собственные сервисы

# Протокол 1.05/1.1

- Проводится доработка системы в части:
  - работы с предоплатами / авансами / реализацией товара в кредит
  - ввода классификаторов «Код товарной номенклатуры»
- Не проводятся работы в части поддержки ККТ (из-за отсутствия опытных экземпляров)

# Этапы реализации поддержки нового функционала на примере организации поддержки нового ККТ

Этапы	Кол-во дней	Описание
Этап 0	1	Получение информации и стенда от производителя ККТ
Этап 1	20	Разработка
Этап 2	5	Тестирование на сценариях клиентов
Этап 3	10	Бета-тестирование на небольшой группе
Этап 4	1	Публикация
Этап 5	$\geq 10$	Тиражирование в крупных сетях

Общее время от момента получения решения от производителя до установки обновления  $\geq 47$  дней

При этом практически все работы параллельно и проводятся уже на финальной части,  
когда все производители ККТ завершают работы, что добавляет рисков по проекту.

# Предложение

При анализе сроков изменения законодательства необходимо учитывать процесс модернизации кассового ПО, который занимает значительную часть времени в процессе внедрения.



# Вопросы?

[www.iiko.ru](http://www.iiko.ru)

