

Бонусна програма ТОВ «ЗАТБАУ ПРОБСТДОРФЕР УКРАЇНА»

РОЗДІЛ 1 – ДИСКОНТНІ ЗНИЖКИ ЗА ЗАМОВЛЕННЯ

1. Рівні бонусних знижок

Компанія надає клієнтам накопичувальні бонусні знижки, що залежать від загальної суми замовлення або суми кількох замовлень.

Шкала знижок:

- при замовленні від **300 000 грн** — **3,0%**
 - при замовленні від **1 000 000 грн** — **5,0%**
 - при замовленні від **3 000 000 грн** — **7,0%**
-

2. Правила нарахування та дії знижки

2.1. Знижка при першому замовленні

Якщо перше замовлення клієнта перевищує один із порогів бонусної програми, відповідна знижка застосовується **до всього кошика (до всього цього замовлення)**.

2.2. Знижка при декількох замовленнях

Якщо клієнт робить кілька замовлень, що **в сумі досягають порогу знижки**, то:

- знижка починає діяти **з того замовлення, яким досягнуто поріг**
 - і застосовується до **всіх наступних замовлень**
- #### **2.3. Фіксація досягнутого рівня знижки**

Після досягнення будь-якого рівня знижки (3%, 5% або 7%):

- вона **закріплюється за клієнтом**,
- та діє на **всі наступні замовлення**,
- за умови, що клієнт робить **хоча б одне замовлення протягом 12 місяців**.

ВАЖЛИВО!

У розрахунок бонусної програми входять **лише замовлення, які оплачені та відвантажені**.

Замовлення зі статусом:

- «створено»,
- «очікує оплати»,
- «очікує відвантаження» - **не впливають на рівень знижки**, навіть якщо сума перевищує поріг.

2.4. Невиконані замовлення (неоплачені/невідвантажені)

Якщо клієнт робить замовлення, яке **перевищує поріг** і на нього нараховано знижку, але це замовлення **ще не оплачене та не відвантажене**, то:

- це замовлення **не враховується як виконане**,
- і при створенні нового замовлення застосовується:
 - або знижка, отримана за попередні **виконані** замовлення,
 - або **0%**, якщо виконаних замовлень ще не було.

2.5. Строк дії знижки

Якщо протягом **12 місяців** від дати останнього виконаного (оплаченого та відвантаженого) замовлення клієнт не робить нових замовлень — знижка **анулюється та повертається до 0%**.

3. Відображення інформації у застосунку

У профілі або на головному екрані клієнт бачить:

3.1. «Ваша знижка»

На головному екрані в особистому кабінеті:

Ваша знижка: X%

3.2. Прогрес до наступного рівня знижки

Також буде відображатися персональний індикатор:

До знижки X% вам залишилось замовити на Y грн

(Сума розраховується автоматично, виходячи з виконаних замовлень.)

Це значення враховує **лише виконані замовлення!**

3.3. Історія замовлень і статуси

У розділі "Історія замовлень" клієнт бачитиме:

- які замовлення **виконані** (враховані у бонусній програмі),
 - які **в процесі** (не враховуються до досягнення порогу).
-

РОЗДІЛ 2 – БОНУСИ ЗА ВІДГУКИ

1. Загальна концепція

Знижка за відгуки - це додаткова можливість для клієнтів отримати вигоду за чесний та реальний досвід використання нашої продукції.

Компанія стимулює написання якісних відгуків, які допомагають іншим покупцям робити обґрунтований вибір і підвищують довіру до товарів.

Ця система **не замінює бонусну програму**, а працює **паралельно й доповнює її**.

2. Умови отримання винагороди

2.1. Хто може залишити відгук

- Відгуки можуть залишати **лише авторизовані користувачі**.
- Якщо користувач не авторизований — система перенаправляє його на реєстрацію/вхід.

2.2. На що можна залишати відгук

- На будь-який сорт, гібрид або продукт, який клієнт **фактично придбав та використовував**.
 - Якщо клієнт придбав, наприклад, 3 сорти сої — він може залишити 3 окремі відгуки та отримати винагороду за кожен із них.
-

3. Модерація та правила публікації

3.1. Процедура перевірки

Після відправлення відгуку:

1. Відгук надходить на перевірку модератору.
2. Модератор звіряє інформацію:
 - чи дійсно клієнт купував відповідний товар;
 - чи не містить відгук образливих або неприйнятних формулювань;

- чи відповідає він правилам платформи.
3. Якщо все відповідає вимогам — відгук отримує статус «**Опубліковано**».

3.2. Винагорода

- **Винагорода нараховується автоматично після публікації відгуку модератором.**
- Адміністратор може **вручну** нарахувати винагороду для клієнтів, які раніше купували продукцію без застосунку. Це дає змогу залучити таких клієнтів у бонусну систему.

4. Розмір винагороди

4.1. Фіксована сума

За кожен **успішно промодерований та опублікований відгук** клієнт отримує:

3 000 грн бонусів за відгуки

Ці кошти зберігаються на окремому бонусному рахунку клієнта.

4.2. Максимальний розмір використання

Бонуси за відгуки можна використати для оплати до:

5% вартості замовлення

Тобто бонуси з відгуків — це **грошовий кешбек**, але з обмеженим відсотком списання.

5. Як працює знижка за відгуки під час оформлення замовлення

5.1. Порядок застосування

При оформленні покупки система працює за такою логікою:

1. Спочатку застосовується **накопичувальна бонусна знижка** (наприклад 3%, 5% або 7%).
2. Потім клієнт може **самостійно обрати**, скільки bonus-грошей за відгуки списати на замовлення (але не більше 5% від вартості після знижки).
3. Якщо є промокод — він застосовується після обох видів знижок.

5.2. Приклад

Ціна товару — 100 грн.

У клієнта є:

- 5% накопичувальна знижка (-5 грн)
- бонуси за відгуки (можна списати максимум 5 грн)
- промокод на -3 грн

Розрахунок:

$100 - 5 - 5 - 3 = 87$ грн до оплати

6. Строк дії бонусів за відгуки

- **Бонуси за відгуки НЕ мають терміну дії.**
 - Вони не згорають і залишаються на рахунку до використання.
-

7. Відображення в особистому кабінеті

У кабінеті клієнт бачить:

1. **Поточну накопичувальну знижку: «Ваша знижка»** (наприклад 3%, 5%, 7%).
 2. **Суму бонусів за відгуки** окремим рядком (наприклад: 6 000 грн).
 3. **Загальну історію всіх опублікованих відгуків.**
-

10. Сумісність із бонусною програмою

- Бонуси за відгуки **не впливають** на обсяг замовлень, що формують накопичувальну знижку (3%, 5%, 7%).
 - Накопичувальна знижка працює **незалежно**.
 - В особистому кабінеті ці дві системи відображаються окремо.
-