

Сценарии интеграции с использованием API

Рекомендации по прямой интеграции через REST-протокол

- [Сценарии интеграции](#)

Сценарии интеграции

Что здесь описано?

Документ описывает основные сценарии взаимодействия `Кассового ПО` и `Сервиса лояльности`. В нем собраны рекомендации о последовательности вызовов методов [API сервиса лояльности](#). Под сценарием понимается рекомендуемая последовательность запросов к `сервису` И логики работы `Кассового ПО`, для получения определенного результата(например, продажа, возврат, начисление бонусов при продаже, выдача подарков и т.д.).

Чего здесь нет?

Документ НЕ содержит спецификацию запросов API, для ознакомления со спецификацией можно обратиться сюда:

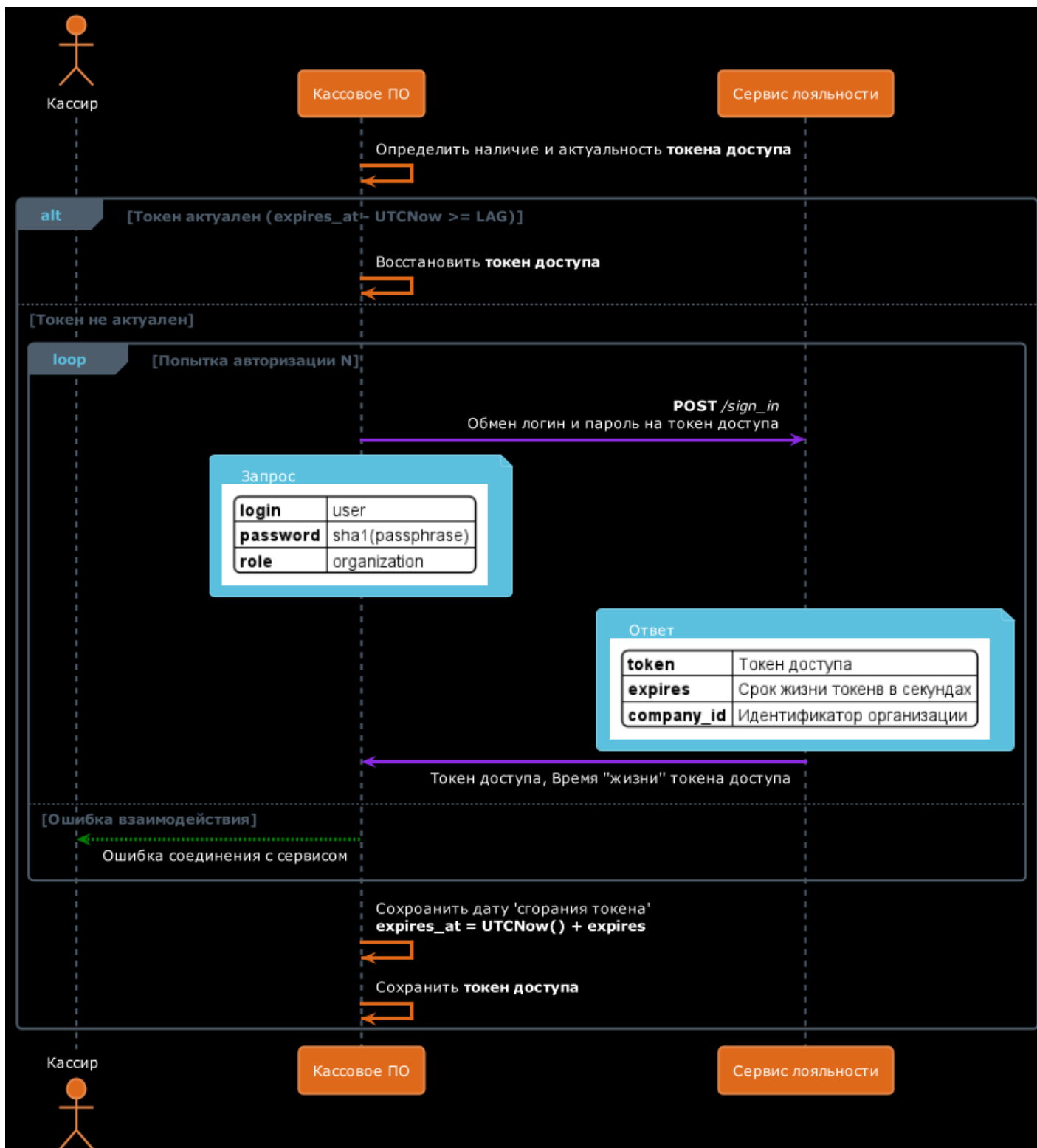
- [API сервиса лояльности\(GoogleDoc\)](#)
- [API сервиса лояльности\(Swagger\)](#)

Общие положения

- Сценарии приведенные носят рекомендательный характер, отклонения от сценариев допустимо, если этого требует логика работы `Кассового ПО`
- Любой вызов защищенного метода требует наличие `токена доступа`.
- `Кассовое ПО` должно обеспечить хранение актуального `токена доступа` и проверку его актуальности.

Аутентификация

Перед исполнением защищенных запросов `Кассовое ПО` выполняет сценарий аутентификации пользователя.



Идентификация участника программы

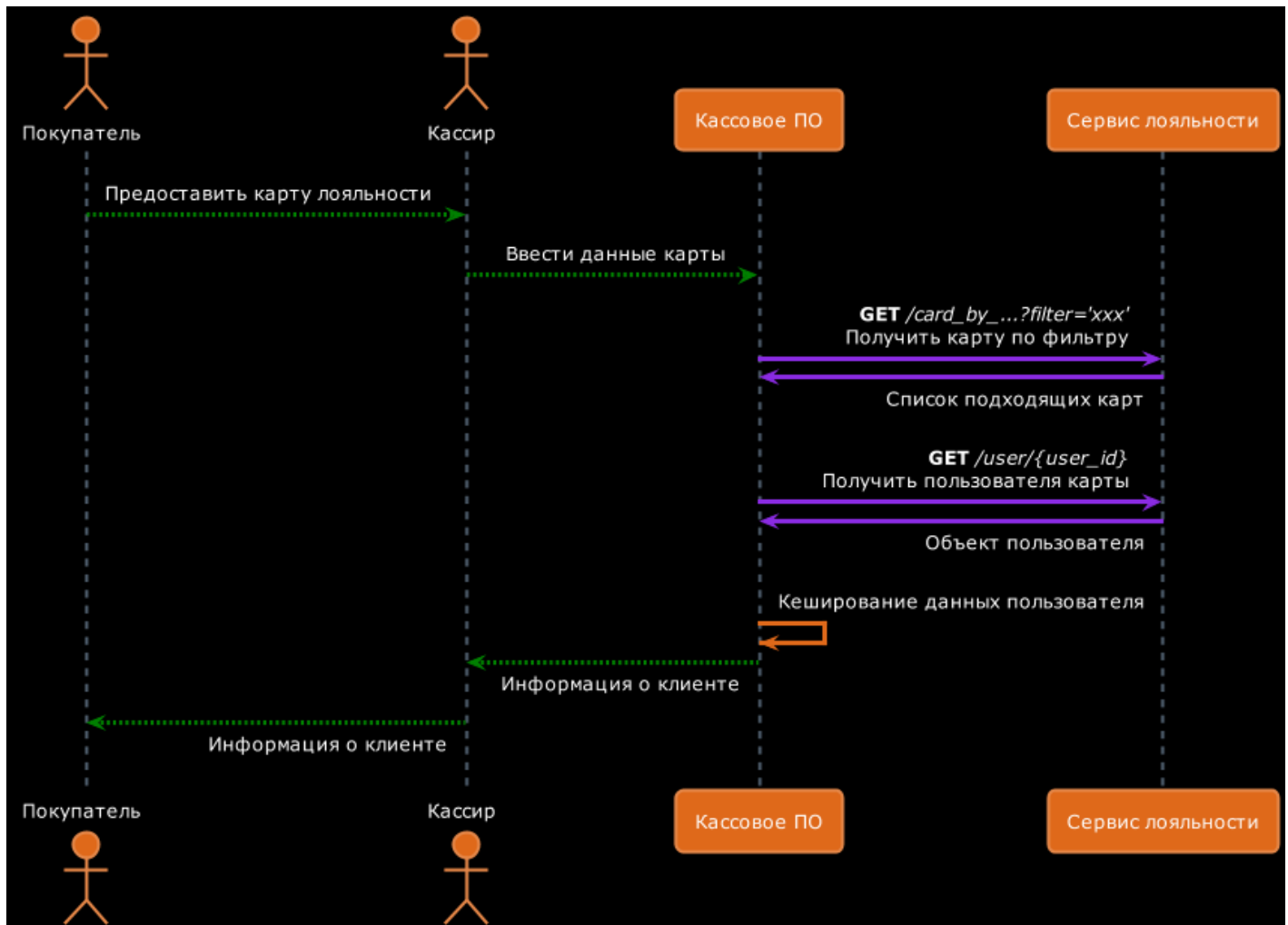
ЛОЯЛЬНОСТИ

Идентификация участника происходит может происходить в любой момент до закрытия документа. Однако, если планируется использовать скидки применяемые с учетом атрибутов карты или профиля клиента, после идентификации нужно пересчитать скидки и применить их к документу.

Идентификация может выполняться по разным фильтрам: - "by_phone" - "by_email" - "by_barcode" - "by_code" - "by_name"

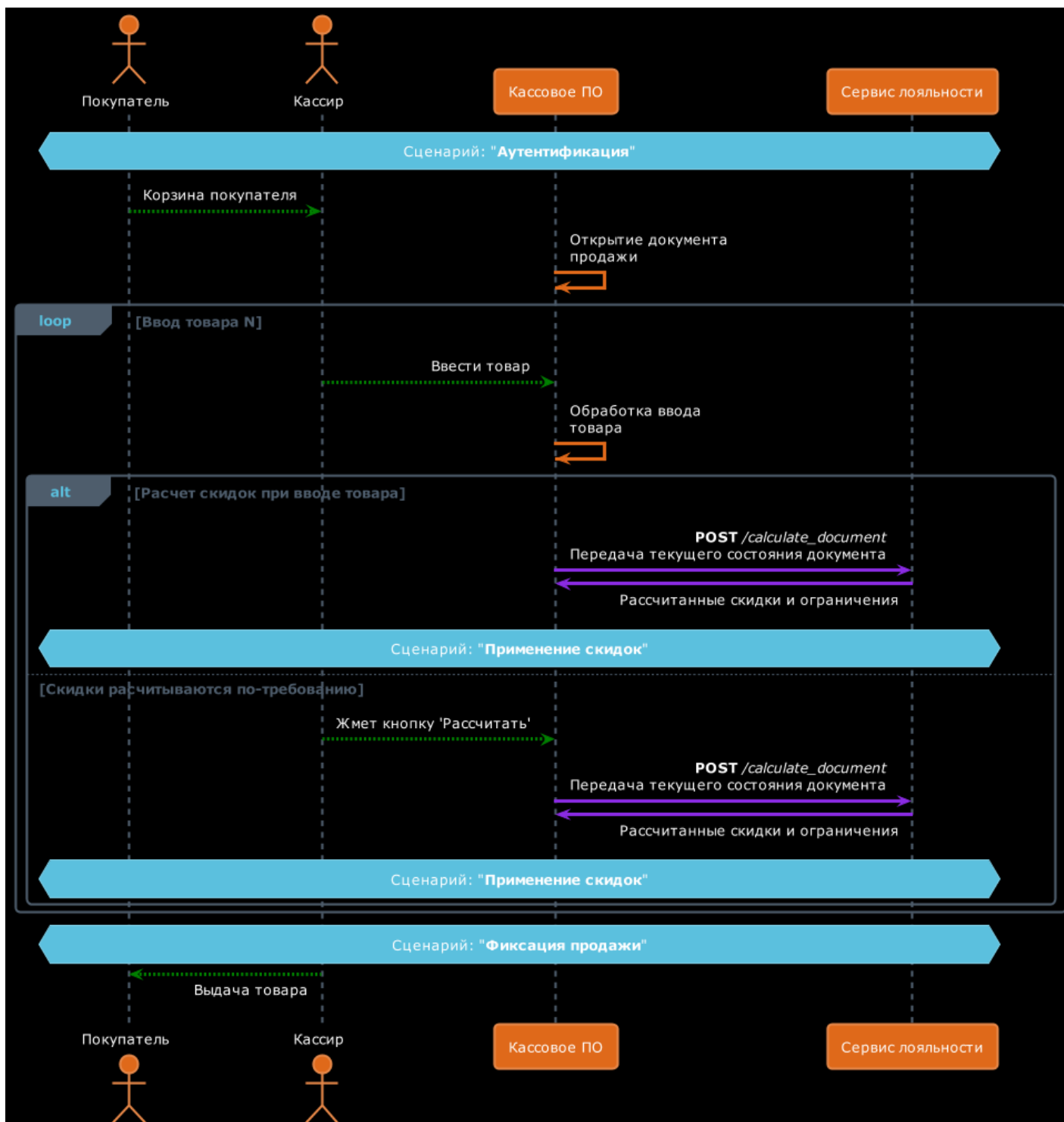
Фильтры применяются к атрибутам карты по полному соответствию

- При необходимости получить профиль пользователя по карте, `кассовое ПО` выполняет дополнительный запрос
- Нужно учитывать, что карт у пользователя может быть несколько



Расчет скидок

- Расчет скидок может осуществляться интерактивно или по требованию.
- Расчет по требованию позволяет отразить актуальное состояние скидок на момент последнего вызова функции расчета и применения скидок
- Интерактивный расчет позволяет синхронизировать состояние кассы с примененными скидками "на лету"



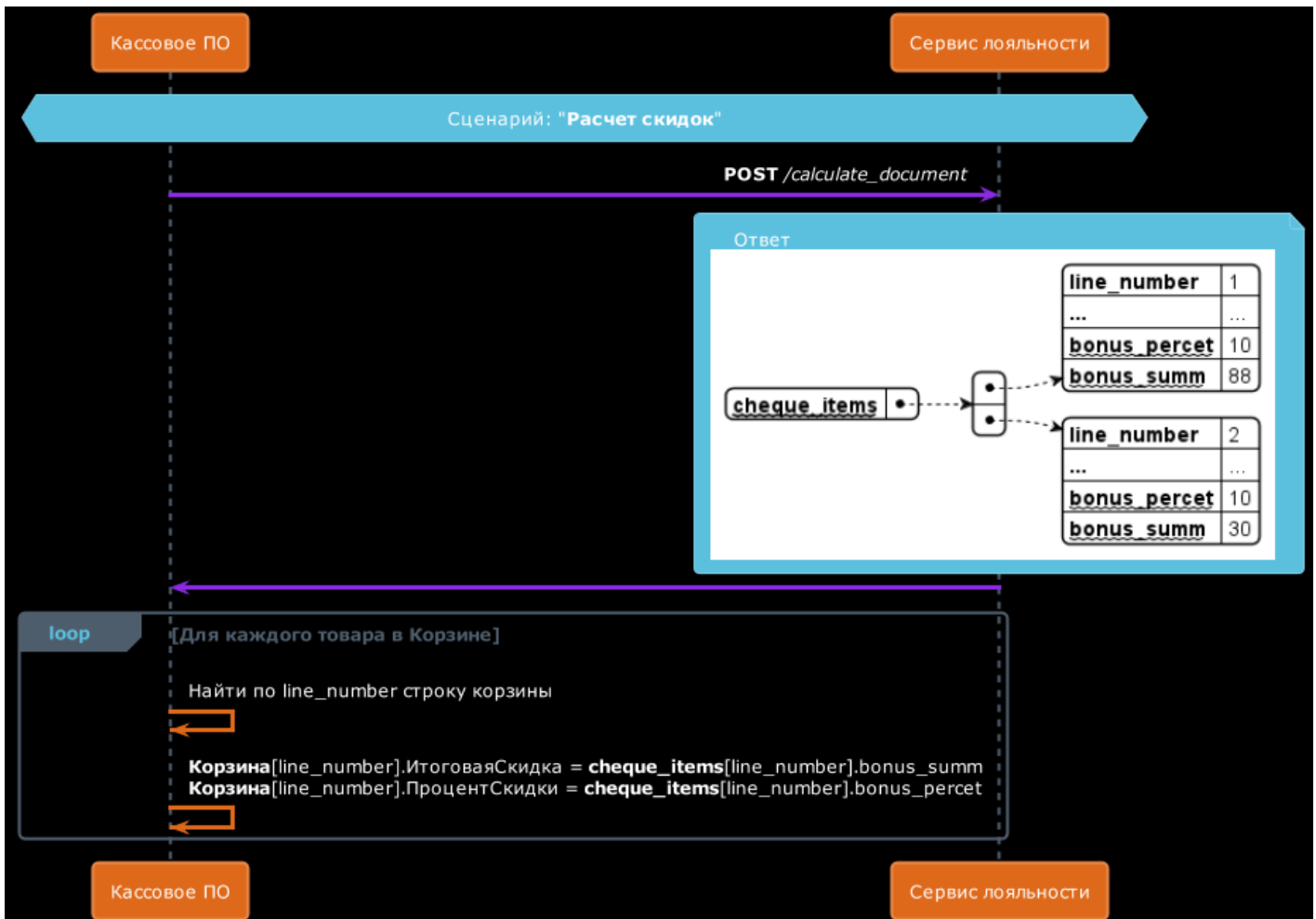
Применение скидок

Процесс применения скидок можно поделить на несколько этапов:

Применение суммовых и

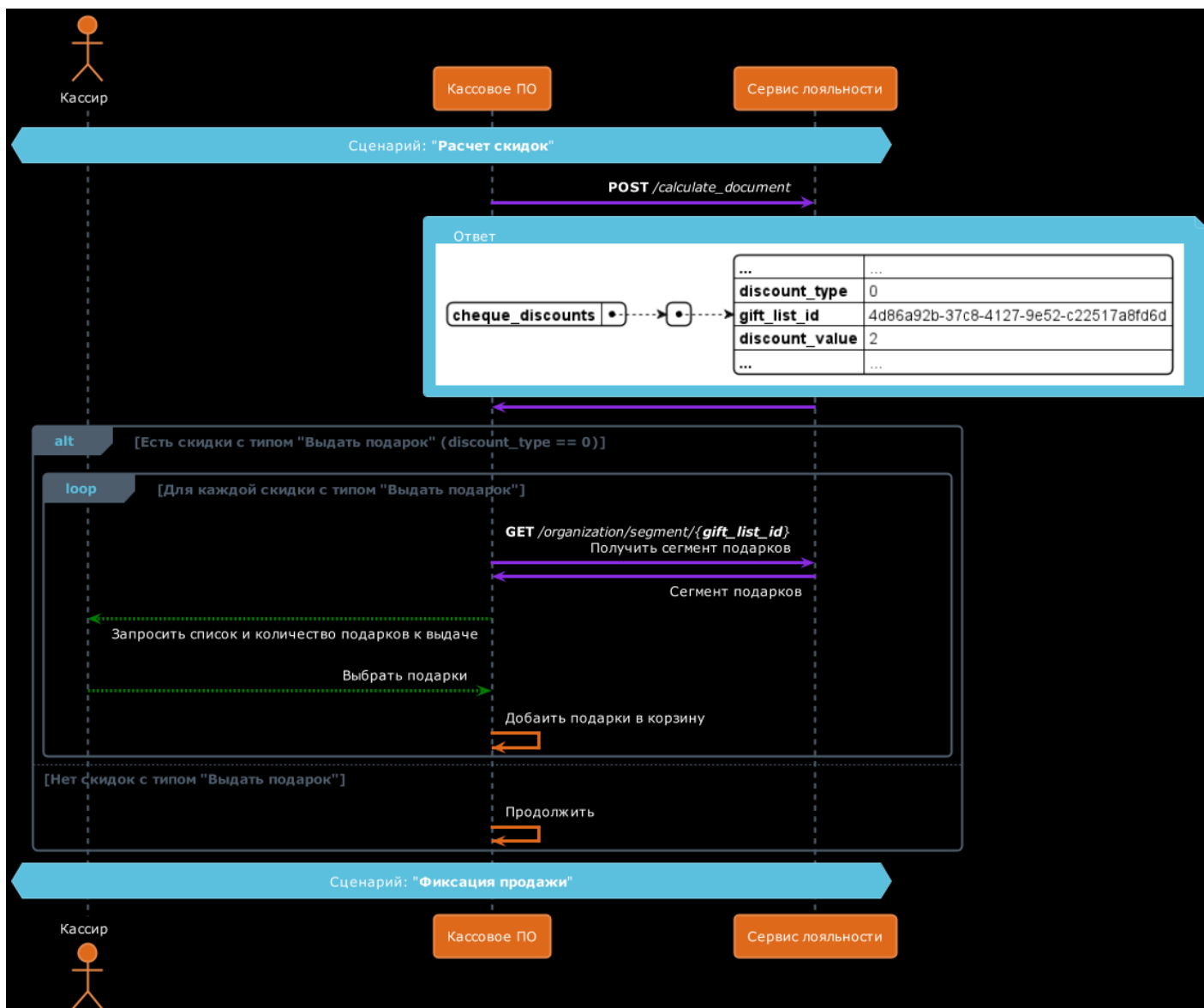
процентных скидок

- Соответствие между строками в ответе сервиса и корзине документа устанавливается [Кассовым ПО] путем передачи поля `line_number`. Таким образом один и тот же товар может передаваться разными строками
- [Кассовое ПО] ищет в ответе строки соответствующие строкам корзины и применяет рассчитанные скидки.



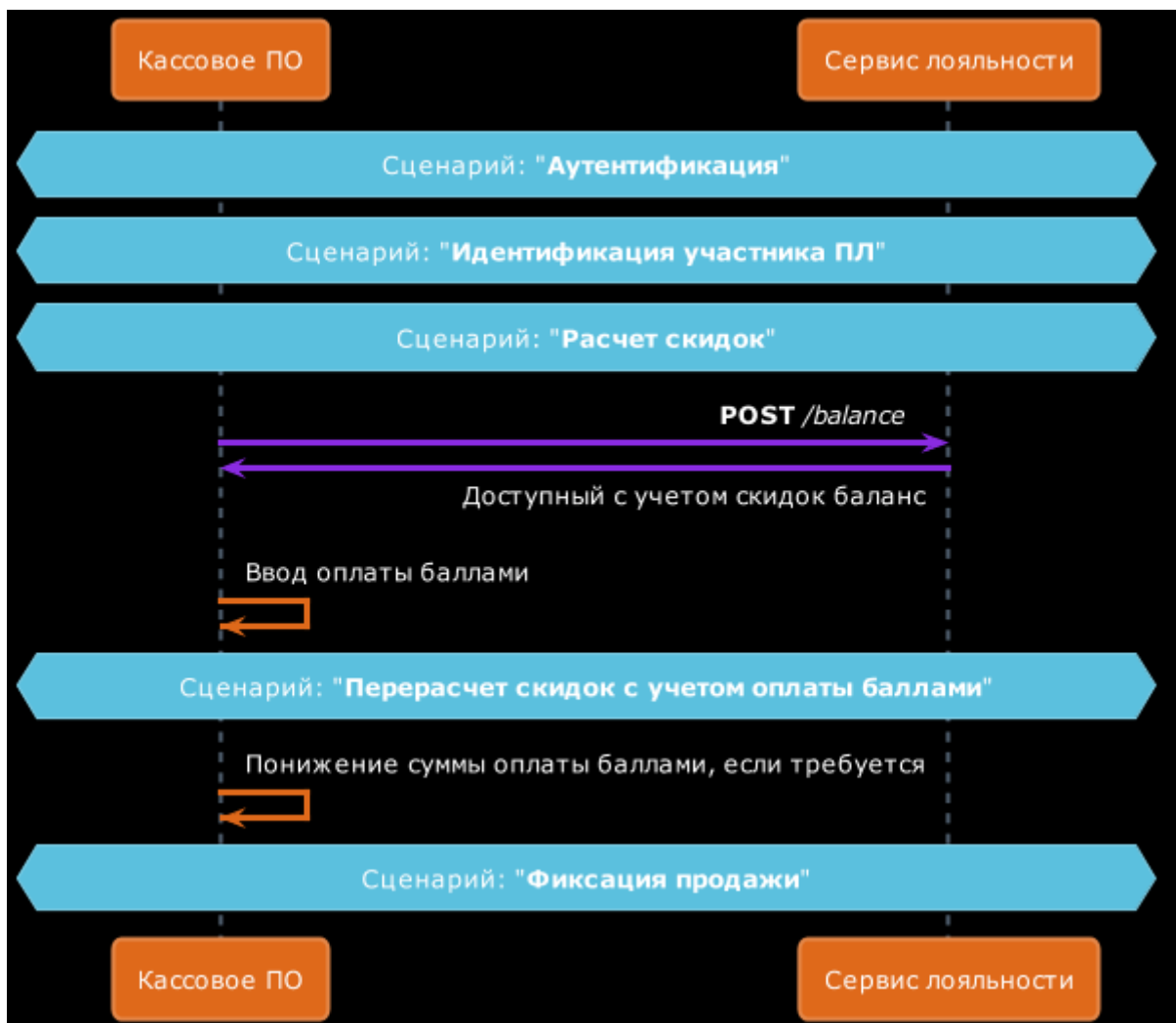
Выдача подарков

- Необязательный сценарий, если не планируется выдавать подарки, сценарий можно опустить.
- Логика выдачи подарков определяется [Кассовым ПО], сервис просто сообщает о необходимости выдать подарок и список подарков.



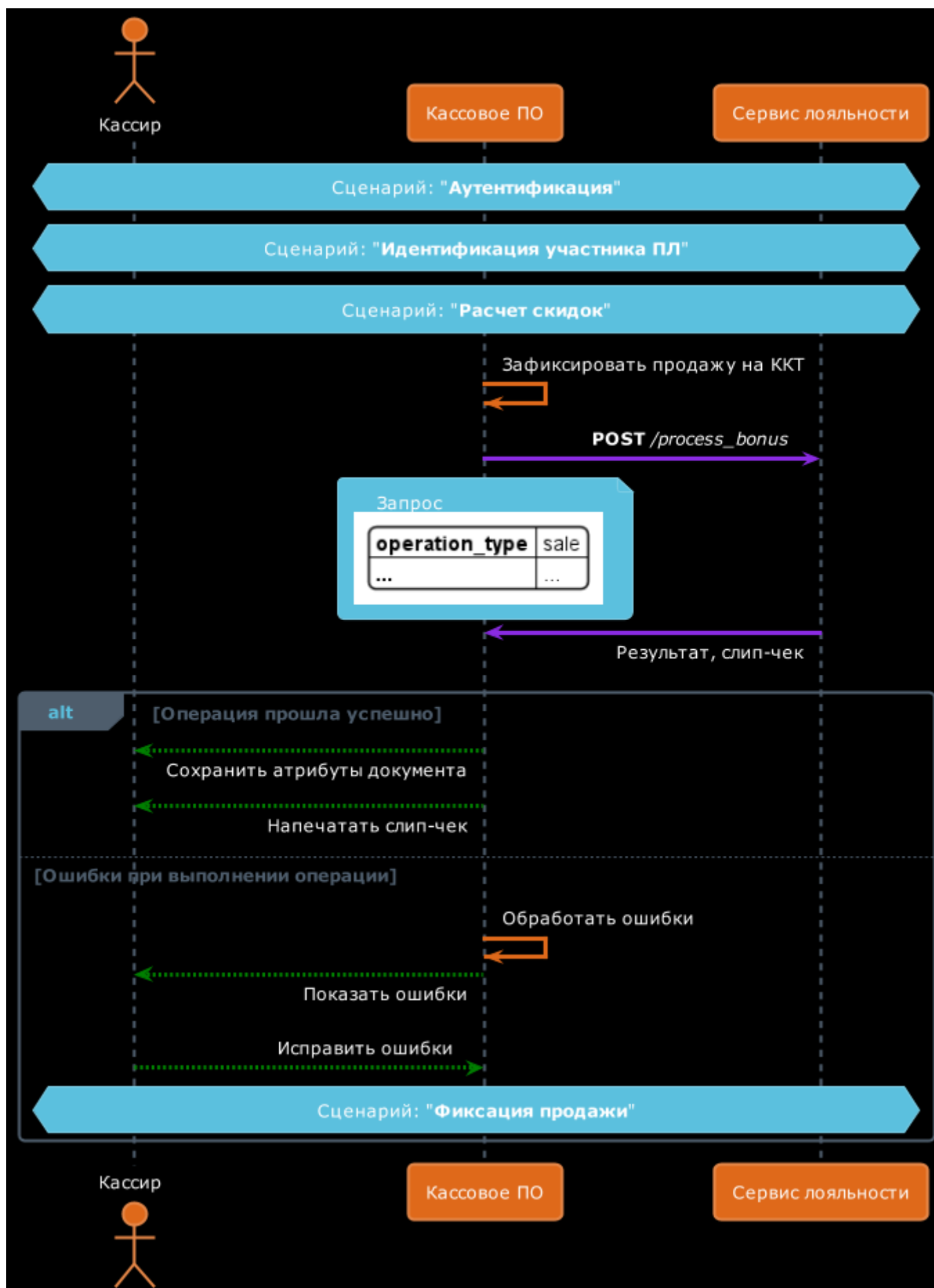
Оплата баллами

- После расчета скидок можно определить доступную для оплаты баллами сумму
- После ввода оплаты баллами требуется перерасчет скидок, т.к. могут существовать условия понижающие допустимую сумму оплаты баллами
- Метод расчета скидок с переданной суммой оплаты бонусами, автоматически пересчитает и понизит сумму оплаты бонусами, останется только применить её к чеку



Фиксация факта продажи

- Перед пробитием чека на ККТ **Кассовое ПО** должно отразить продажу в **сервисе лояльности**
- Перед фиксацией продажи необходимо рассчитать и применить все суммовые скидки
- Начисление и списание бонусов согласно настроенным правилам выполняется сервисом автоматически во время фиксации продажи
- Операцию нельзя отметить, поэтому обязательно нужно пересчитать скидки перед попыткой зафиксировать продажу

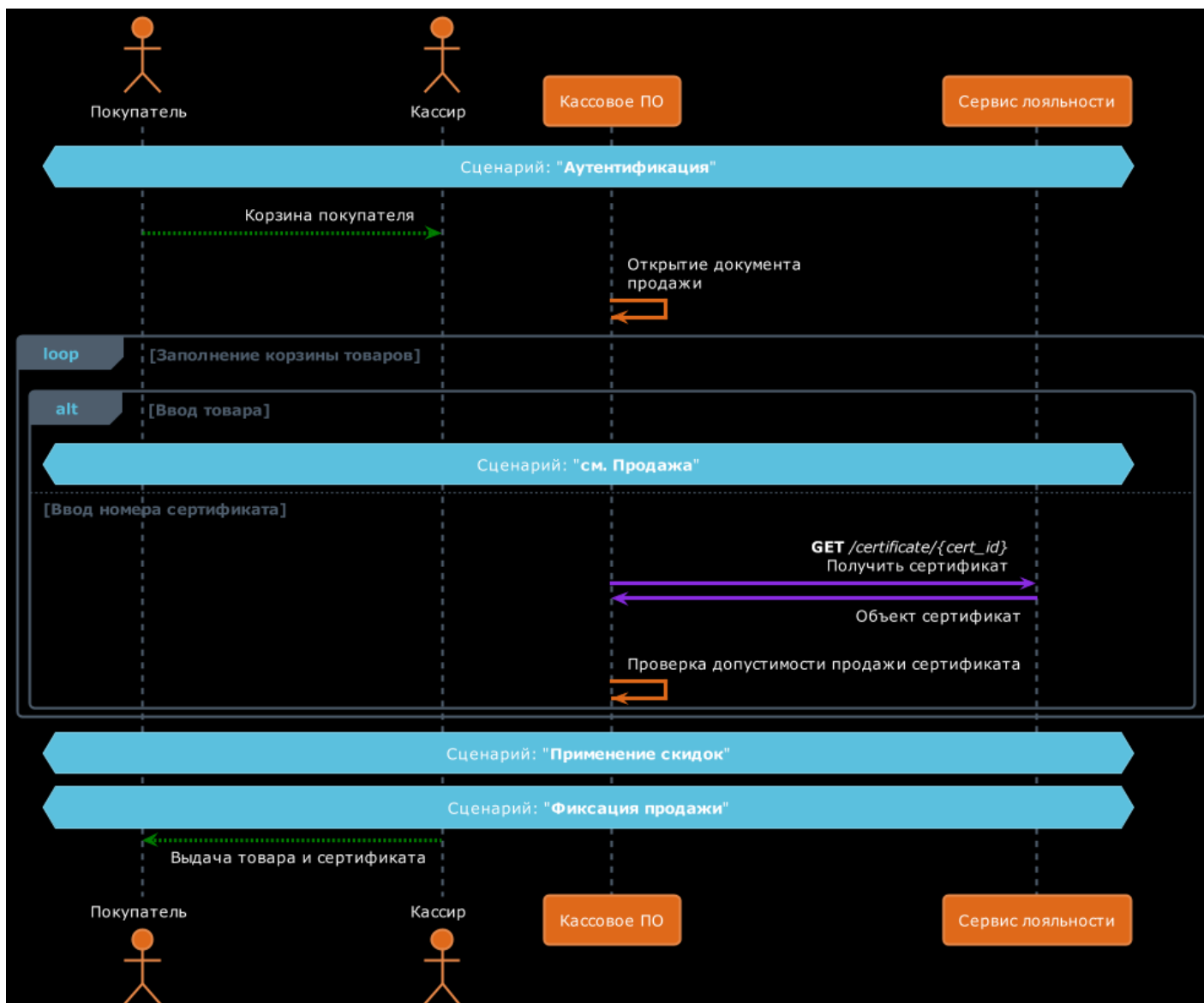


Использование сертификатов

- Для использования покупателем сертификат требует предварительной реализации
- Гашение сертификата происходит в момент фиксации продажи с указанием оплаты этим сертификатом

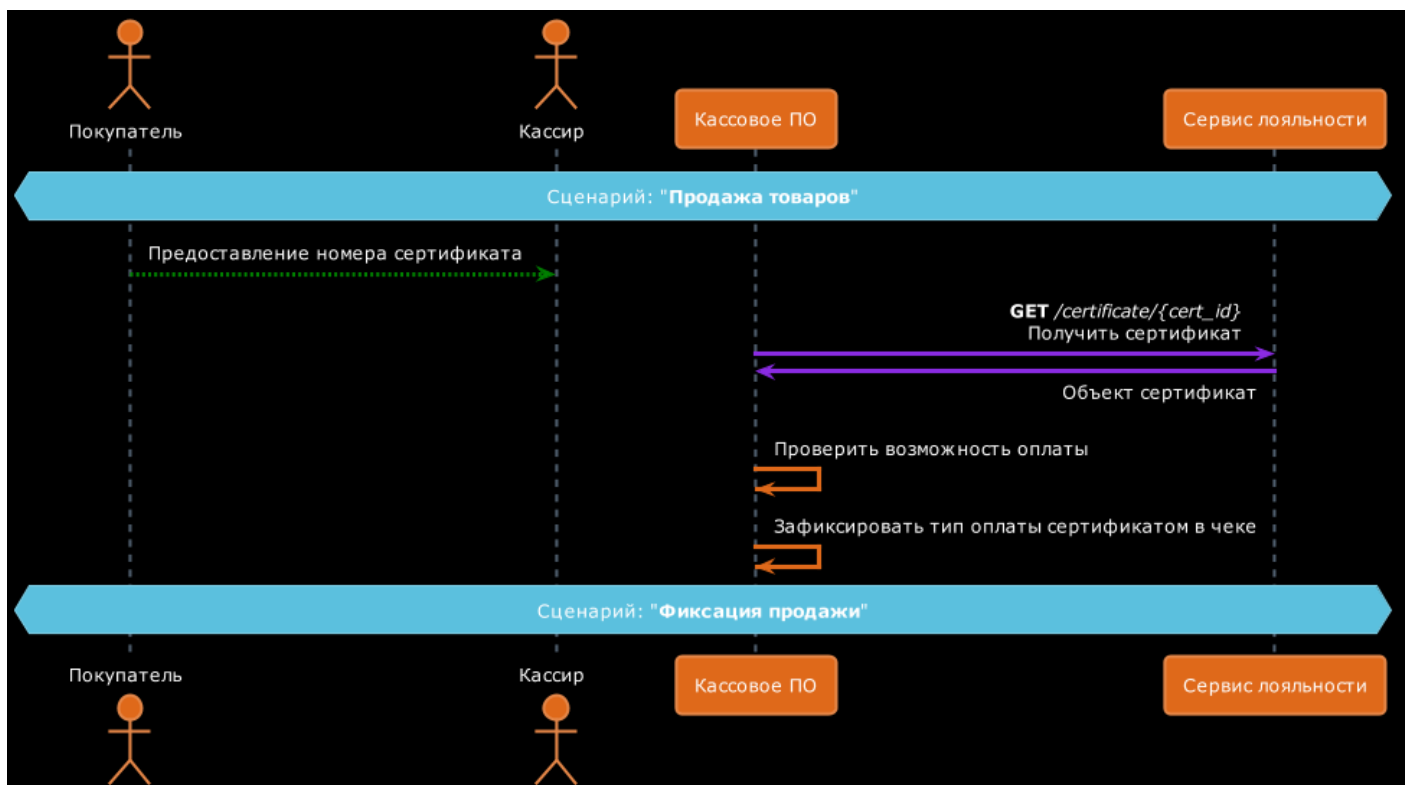
Продажа сертификата

- Реализация сертификатов выполняется с помощью процесса продажи, как продажа обычного товара
- При фиксации продажи передается специальный объект `cert_sales`, содержащий массив продаваемых сертификатов



Оплата сертификатом

- Клиентское приложение должно проверить возможность гашения сертификата введенной пользователем суммой



Использование промокодов

- Промокоды не требуют реализации покупателю, номера промокодов распространяются маркетинговыми средствами
- Промокод передается в чеке при фиксации продажи и при расчете скидок (см. процессы продажи и расчета скидок)