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:

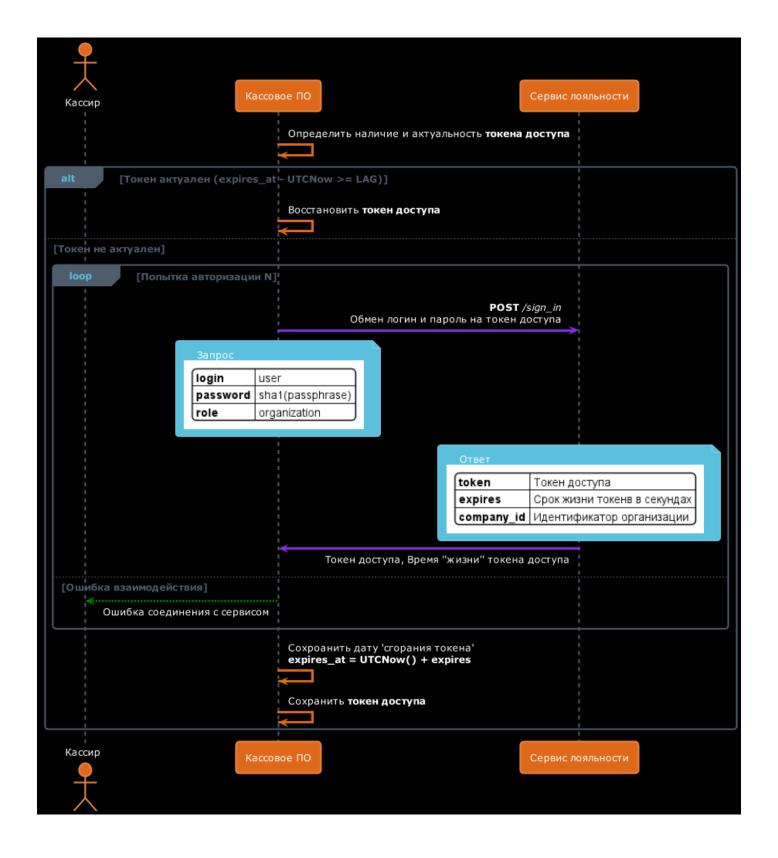
- API сервиса лояльности(GoogleDoc)
- API сервиса лояльности(Swagger)

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

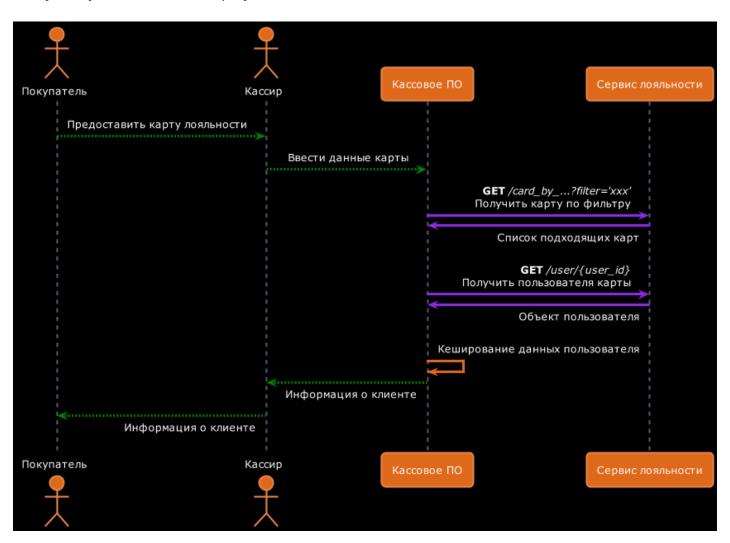
лояльности

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"

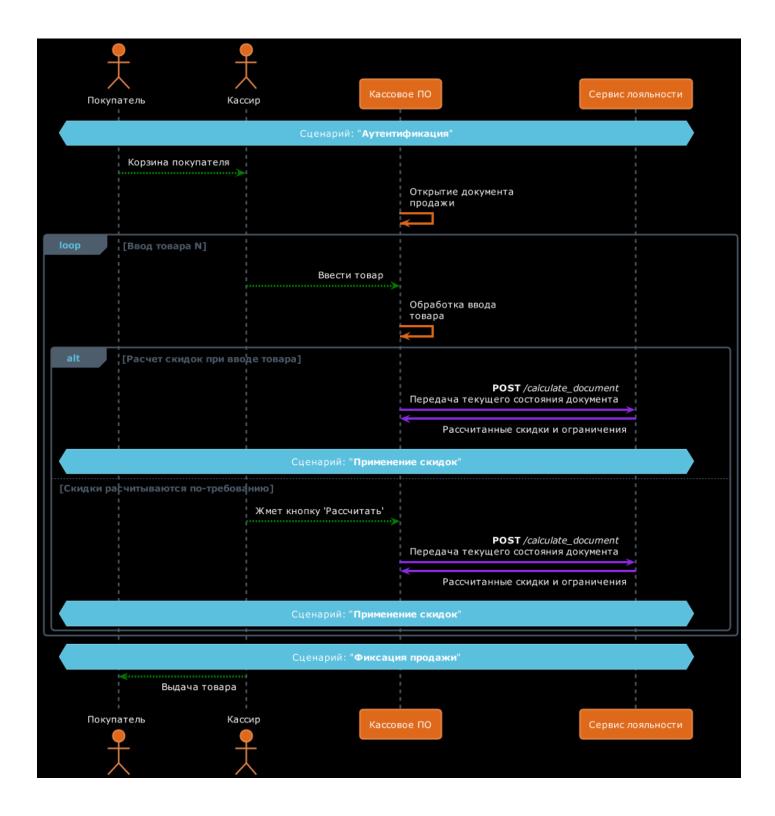
Фильтры применяются к атрибутам карты по полному соответствию

- 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"



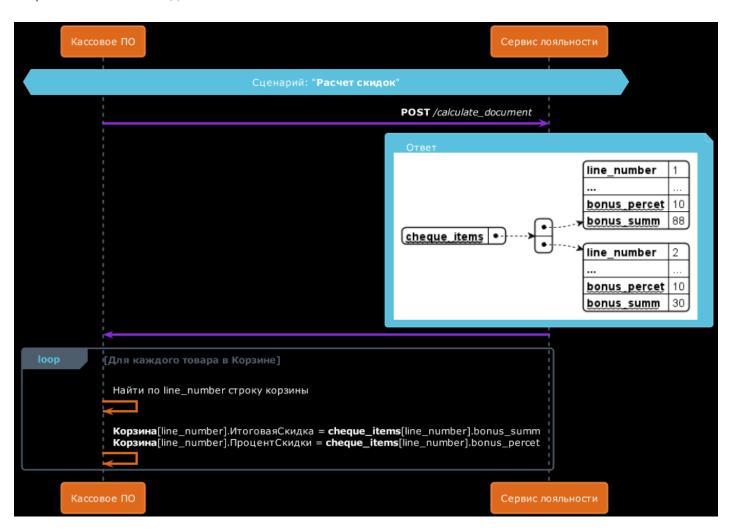
Применение скидок

Процесс применения скидок можно поделить на несколько этапов:

Применение суммовых и

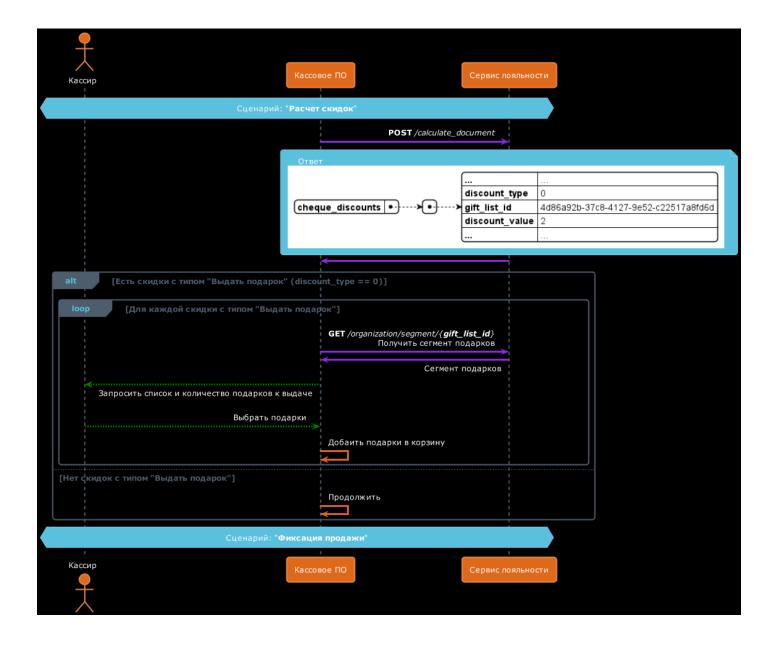
процентных скидок

- 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.



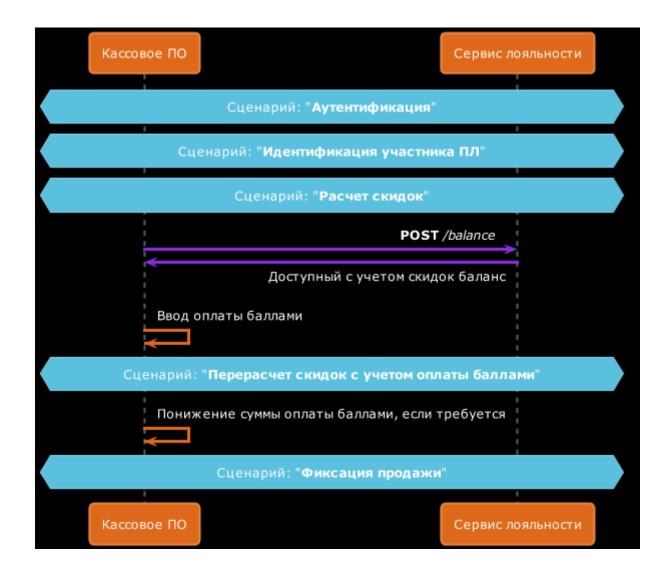
Выдача подарков

- 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.



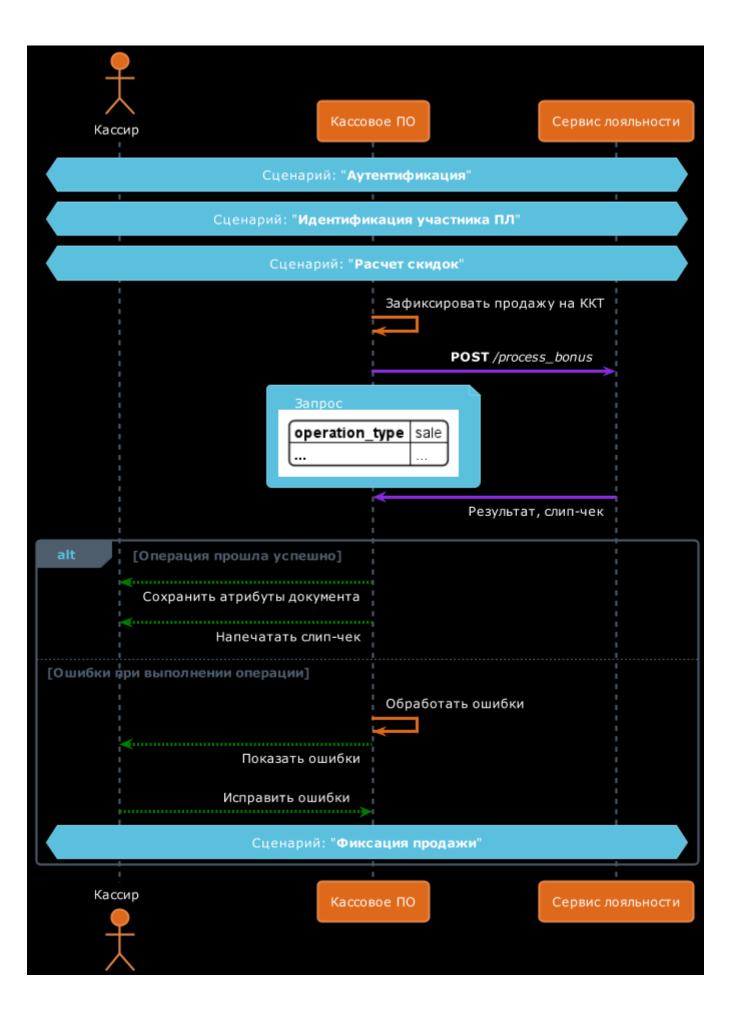
Оплата баллами

- 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

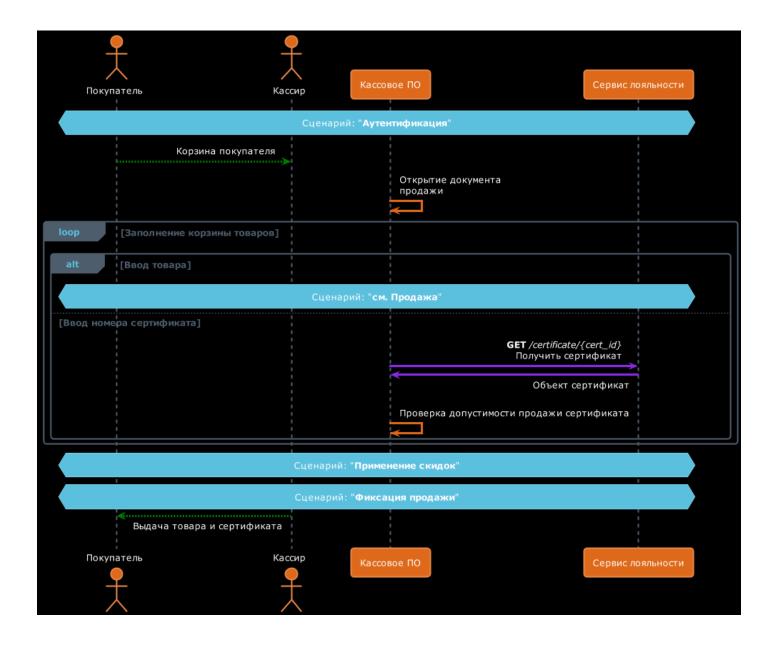


Использование сертификатов

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

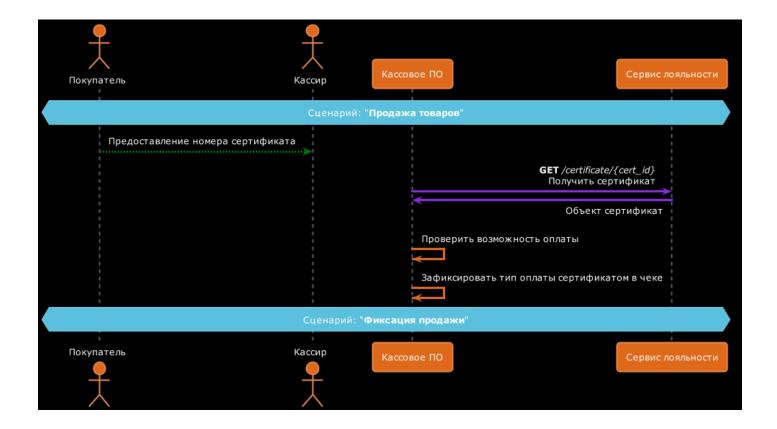
Продажа сертификата

- 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)