# Модуль «Фортуна / Испытай удачу». Как разбудить азарт

Новый дополнительный модуль для сайтов, работающих на базе 1С-Битрикс, призван заинтересовать посетителя проводить на сайте больше времени и регистрироваться, ожидая приятного сюрприза. Задерживаясь и крутя колесо рулетки, он с большей вероятностью совершит задуманную покупку. Сейчас пользователям доступна обновленная версия приложения - 1.2.2.

## Функционал

Владелец сайта заинтересован в получении информации о клиенте, тот, в свою очередь, не всегда готов оставить свои данные. Получив их, интернет-магазин сможет направлять потенциальному клиенту выгодные предложения, информацию о новых товарах, стимулируя покупательский спрос. Способом убедить клиента оставить информацию станет колесо рулетки, каждое кручение которого приносит определенную выгоду. Зарегистрировавшись и покрутив колесо, клиент получит на адрес электронной почты купон на выигранную скидку или другой подарок.

Владелец сайта, установивший модуль, сможет:

* использовать любые варианты бонусов – скидки, бесплатную доставку, подарок, например, футболку, к покупке. Скидки формируются как в виде твердой суммы, так и в процентах от цены товара;
* подбирать стиль к любому интерфейсу сайта. Доступно 9 цветовых решений;
* варьировать интервалы времени, через которые посетителю, в первый раз отказавшемуся ввести данные, будет вновь выводиться окно регистрации и колесо рулетки;
* разместить иконку, нажав на которую, посетитель сможет поиграть в рулетку, не дожидаясь истечения заданного интервала;
* выбирать те данные, которые требуется занести в форму: Ф.И.О., телефон, адрес электронной почты.

Предоставленные модулем возможности повысят привлекательность сайта, покупатели, выигравшие подарок, будут рекомендовать магазин знакомым. Использование модулей со схожим функционалом, например, с предоставлением скидки за подписку или Scoder: Игры в маркетинге и SEO, еще больше повысит интерес к магазину.

## Преимущества

Владелец интернет-магазина сможет использовать приложение для увеличения притока посетителей и конверсии. Программное решение имеет следующие преимущества:

* модуль способствует созданию у посетителя сайта хорошего настроения, в котором покупка совершается с большей легкостью;
* периодические обновления разработчиками: добавляются актуальные темы, например, новогодние дизайны или стили, связанные со знаменитой Черной Пятницей, что позволяет поддерживать интерес покупателей;
* владелец магазина создает клиентскую базу. Анализ того, какие скидки или подарки побуждают совершать покупку чаще, поможет разработать и внедрить новые маркетинговые решения;
* приложение имеет множество настроек, позволяющих регулировать работу в зависимости от активности клиентов;
* категории товаров, на которые предоставляются скидки, могут ограничиваться по различным параметрам;
* документация к модулю подробная, хорошо раскрывает все особенности его использования;
* качественная техническая поддержка предоставляется напрямую разработчиком.

Установка модуля позволит повысить прибыльность магазина и привлечь интерес покупателей.

# Модуль для сайтов на 1С-Битрикс «Покупай больше – плати меньше»

Совместимый с версиями «Малый бизнес», «Бизнес», «Корпоративный портал», «Энтерпрайз», «Интернет-магазин + CRM» программный модуль предназначен для реализации маркетинговых стратегий, рассчитанных на привлечение и удержание покупателей. Его возможности позволяют предложить клиенту широкий перечень нетрадиционных, но популярных акций.

## Функционал

При создании приложения разработчик использовал маркетинговые приемы, успешность которых была доказана временем. Модуль устанавливается только вместе с решением «Произвольное PHP условие правил работы с корзиной», без него он функционировать не будет. «Покупай больше – плати меньше» позволяет владельцу сайта:

* предложить клиенту скидку сразу, как только после нажатия кнопки «Купить» товар оказывается в корзине;
* задавать формирование скидок нарастающим итогом. Так, на первый товар может предоставляться скидка 0%, при попадании в корзину второго скидка возникает на оба товара в размере 5%, третьего – 10%, четвертого – 15%;
* задавать модель чередующихся скидок, когда один или несколько товаров в корзине предоставляются бесплатно;
* задавать вариант скидки: «3 товара по цене двух», «4 товара по цене трех» и аналогичные;
* предложить отдельную скидку на наиболее дешевый или дорогой товар в корзине;
* предоставлять «Мегаскидку» на последний товар в корзине, при этом на первые она исчезает;
* предлагать один из товаров в подарок;
* самостоятельно менять настройки, выбирая оптимальный вариант маркетинговой стратегии.

Модуль успешно работает в интернет-магазинах, специализирующихся на доставке еды, когда в корзине обычно оказывается множество товаров.

## Преимущества

Среди достоинств программного решения эксперты и владельцы магазинов отмечают широту охвата предложенных маркетинговых приемов и тонкость настройки, позволяющей создать уникальный вариант для каждого типа товаров. Также среди плюсов модуля:

* скидки могут задаваться в процентах и фиксированно, в виде твердой суммы;
* можно минимизировать или максимизировать дисконты;
* перечень категорий товаров, участвующих в акции, можно регулировать;
* посетитель вправе сам решить, добавлять ли в корзину товар, предоставляемый в подарок;
* удобно регулярно менять алгоритм расчета скидок, анализируя, какой вариант приносит больший средний чек и увеличивает количество покупок;
* техподдержка модуля осуществляется непосредственно разработчиком, без менеджеров-посредников, в отзывах клиентов отмечается ее оперативность. Специалисты готовы предложить помощь по написанию дополнительных функций по заказу клиента, так, может быть настроена опция автоматического пересчета корзины;
* техническая документация глубоко проработана.

При установке может потребоваться дополнительная настройка на стороне сайта интернет-магазина, о ее особенностях рекомендуется прочитать в разделе «Установка». Также дополнительные настройки могут потребоваться для конкретного интерфейса корзины. Владелец интернет-магазина сможет оценить преимущества модуля, оценив рост потока покупателей и увеличение количества проданных товаров.