

Регламент работы Promo x Payments

Версия:

Дата изменения	Версия
10.03.2025	V0.1.0

Оглавление:

- [Версия:](#)
- [Оглавление:](#)
- [Формы постановки задач](#)
 - [Форма постановки задач на отдел промо:](#)
 - [Ссылки на формы постановки отдел Payments:](#)
- [Таблица контактов](#)
- [Флоу работы](#)
 - [1. Валидация задачи](#)
 - [2. Постановка задачи](#)
 - [3. Тестирование](#)
 - [4. Постаналитика](#)
- [Необходимая информация для запуска акции на платежный метод](#)
- [Процесс тестирования акции](#)
- [ASAP запуски акций](#)
- [Нюансы постаналитики](#)

Цель: Данный регламент определяет порядок взаимодействия отдела промо и отдела платежей (Payments) в рамках работы с акциями и платежными методами.

Формы постановки задач

Форма постановки задач на отдел промо:

- [Inbox 360](#) - Отдел GOP принимает задачи только, через эту форму

Ссылки на формы постановки отдел Payments:

- [Ссылка](#) (в процессе необходимо поменять) - изменения логотипов методов / добавления плашек; изменения ключей / названий методов / любой текстовой информации
- [Routing Support](#) - изменение миндепов / подсказок и предустановленных сумм; изменение расположения методов в кассе; открытие / закрытие методов, в том числе для групп пользователей,

Таблица контактов

Growth operation promo:

Position	Name Surname	Email	TG
Operational Lead of Promo	Maksim Roschina	m.roschina@double.global	Telegram
Promo Expertise manager	Evgeniya Berezovskaya	e.berezovskaya@double.global	Telegram
Regional Manager	Nikita Sheptukhin	n.sheptukhin@double.global	Telegram
Middle Marketing Manager	Karina Karavaeva	k.karavaeva@double.global	Telegram

VIP Marketing Manager	Evgeniya Chudinova	e.chudinova@double.global	Telegram
-----------------------	--------------------	--	--------------------------

Payments:

Position	Name Surname	Email	TG
Admin	Елизавета Павлова		Telegram
Project manager	Григорий Терешко		Telegram

Дополнительные контакты отдела Payments: [Команда продукта](#)

Флоу работы

1. Валидация задачи

- Получение полной информации о платежке у **Заказчика**
- При необходимости уточнить информацию **Елизаветы Павловой**.
- Согласование с **заказчиком** правильности предоставленных данных.

2. Постановка задачи

- Заполнение формы: [Asana](#).
 - Постановка задачи на [Promo Process](#)
- Важно:** на моменте преданалитики учитывать реальную комиссию платежной метода.

3. Тестирование

- Проверка **ТК** (тест-кейсов) на работоспособность совместно с **кантри-менеджерами** за 3 день до публикации акции
- В тестовых списках должны быть **ID**:
 - Промо
 - Кантри-менеджеров
- В случае возникновения проблем — **оповещение заказчика** о возможном сдвиге запуска.

4. Постаналитика

- При постановке задачи на **постаналитику** обязательно передается **ID платежного метода**.

Необходимая информация для запуска акции на платежный метод

1. Идентификация метода:

- ID метода
- Имя в кассе
- Имя метода в админке

2. Подтверждение доступности:

- Скриншот платежки в кассе
- Доступность метода на всех платформах (мобильное приложение, веб-сайт, или оба варианта)
- ID аккаунта с доступной платежкой

3. Доступность на проде:

- Мобильное приложение
- Сайт
- Оба вариант

4. Контентные материалы:

- Логотип в формате **SVG**

Процесс тестирования акции

Необходимо согласование предложенный вариант описан стороной промо

1. Запуск акции в **тестовом режиме** на **1-3 дня** на списках **ID кантри-менеджера/заказчика** для проверки работоспособности платежки и акции.
2. Далее тестирование происходит с стороны Promo исходя из [регламента](#)
3. **Финальный запуск**
 - После успешного тестирования согласование итогового запуска с заказчиком.
 - Контроль работоспособности акции

ASAP запуски акций

1. ASAP запуск акций проходит исходя из [регламента](#)
2. Случае экстренного запуска информацию о платежном методе можно получить не через форму, а в личных сообщениях/общем чате у Елизаветы Павловой
3. В этом случае появляется возможность поставить задачи на кросс отделы с целью подготовки акции параллельно на этапе постаналитики

Нюансы постаналитики

1. **Исходная модель:**
 - **Метод А:** Игроки делают депозиты, при этом применяется комиссия в размере 10%.
 - **Метод Б:** Проводится акция, в результате которой игроки переводятся в этот метод с комиссией 7%.
2. **Экономия:**

Перевод игроков из метода А в метод Б позволяет снизить комиссию на 3% (10% – 7%).
3. **Расчёт итоговой прибыли:**

Итоговая прибыль рассчитывается по формуле:
Прибыль = 3% экономии – затраты на бонусы.

Таким образом, акция считается выгодной, если сэкономленная сумма (3% от транзакций) превышает сумму, потраченную на бонусы.