

# 1. Взаимоотношения с гостями

Система iiko предоставляет инструменты управления лояльностью гостей в виде дисконтных (клубных) карт, возможности открытия депозитного гостевого счета и инструментов для реализации различных скидочных программ.

По дисконтной карте гости могут получать скидку при оплате своих заказов. Для того чтобы выдать такую карту, сначала задаются возможные размеры скидок, а затем регистрируются карты. См. статьи [Скидки и надбавки](#) и [Клубные карты](#).

Даже если вы не планируете вводить систему клубных карт, список возможных размеров скидок и надбавок должен быть предварительно настроен в iikoOffice для того, чтобы при необходимости иметь возможность начислять их при работе с заказами в iikoFront.

Скидки могут назначаться как вручную, так и автоматически по определенным дням недели или же в определенное время в течение дня. Дополнительно может быть настроено ограничение на применение скидки только к блюдам определенной категории.

Если у вас есть гости, которые хотят открыть счет в вашем заведении, или какая-то организация планирует организовать питание своих сотрудников, то на них могут быть заведены персональные карточки. Для них будут открыты депозитные счета, которыми вы сможете управлять и отслеживать своевременность их пополнения. Как создать таких гостей. см. в статье [Особые гости заведения](#).

Питание сотрудников может быть также организовано с помощью [бонусно-депозитной системы iikoCard](#).

Скидочные программы, которые могут быть реализованы в системе, позволяют задать периоды действия различных скидок, скидки по дисконтным картам Lucky Ticket (LT), а также предоставлять 100% скидку на блюда, участвующие во «флаерной» программе (этим блюдам присваивается специальный признак). О том, как настроить «флаерную» программу, написано в статье [Настройка скидки «Флаер»](#).

Все скидки, зарегистрированные в системе, доступны в разделе **Депозитная система → Скидки и надбавки**.