

Примеры описания скидок

Прогрессивные скидки при больших объемах закупки

Компания устанавливает прогрессивную шкалу скидок в зависимости от объема закупок за определенный период.

Примером такой скидки может служить скидка на чек в целом при превышении суммы чека некой величины.

Скидки на чек

Номер	Действие	Условие
0001	От Цена розничная скидка Рассчитать процент	

Правило для документа

Категория скидки	За объем закупок
Действие	Рассчитать процентную скидку
Скидка, %	3.00
–	При выполнении условий:
Если тип дисконтной карты	
Если сумма по чеку не меньше	10000.00

Утвердить Отменить

Если сумма по чеку выше 10000 рублей, то начисляется скидка в размере 2% от суммы чека.

Сезонные (праздничные) скидки для перераспределения спроса

Применение сезонных скидок позволяет перераспределить спрос во времени — обеспечить равномерную загрузку и снизить совокупный спрос в пиковые периоды.

Правила расчета скидок на товар

Номер	Действие	Условие
0001	От Цена розничная скидка Рассчитать процентную скидку = 3.00 %	Время с 22:00 по 07:00;

Правило

Категория скидки	Ночная
Действие	Рассчитать процентную скидку
Скидка, %	3.00
Исключить из расчета скидки на чек	Нет
–	При выполнении условий:
Если дата не меньше чем	
Если дата не больше чем	
Если время не меньше чем	22:00:00
Если время не больше чем	07:00:00
Если день недели	
Если тип дисконтной карты	
Если товар один из	
Если группа товара одна из	

Утвердить
 Отменить

Если товар приобретается с 23 часов вечера до 8 часов утра, то назначается скидка в 3%.

Сезонные скидки для ликвидации товара

Другим видом сезонных скидок являются скидки для избавления от товара, основная задача которых — стимулировать спрос для ликвидации остатков.

Правила расчета скидок на товар

Номер	Действие	Условие
0001	От Цена розничная скидка Рассчитать процентную скидку = 3.00 %	Время с 22:00 по 07:00;

Правило

Категория скидки	Социальная скидка
Действие	Рассчитать процентную скидку
Скидка, %	30.00
Исключить из расчета скидки на чек	Нет
–	При выполнении условий:
Если дата не меньше чем	
Если дата не больше чем	
Если время не меньше чем	
Если время не больше чем	
Если день недели	
Если тип дисконтной карты	
Если товар один из	Хлеб Нарезной; Хлеб Крестьянский
Если группа товара одна из	

Утвердить Отменить

На распродаваемые товары установлена скидка 30%.

Привлечение новых клиентов и удержание старых

Настраиваем два типа дисконтных карт: простые и накопительные.

Тип дисконтной карты

Наименование	Простая клубная карта
Класс	Простая (не накопительная) дисконтная карта, клубная карта
Префикс для дисконтных карт	5
Суффикс для дисконтных карт	

Скидки Единовр.очки Накопл.очки Баллы

Утвердить Отменить

Тип дисконтной карты

Наименование

Накопительная

Класс

Накопительная дисконтная карта

Префикс для дисконтных карт

Суффикс для дисконтных карт

Параметр для определения скидки

Накопленная сумма покупок

Циклическая скидка

Нет

Скидки

Единовр.очки

Накопл.очки

Баллы

Шкала накопительной скидки

Нижняя граница	Скидка, %
0.00	1.00
10000.00	3.00
25000.00	5.00
50000.00	7.00

Назад

Добавить

Изменить

Удалить

Для накопительной дисконтной карты задана шкала накопительной скидки. Сначала карта предоставляет скидку 1%. Когда покупатель потратит 10000 руб. скидка по карте станет 3%. Скидка увеличится до 5% после того, как общая сумма покупок превысит 25000 рублей. И максимальная скидка в 7% возможна после накопления 50000 руб. на счёте карты.

Далее следует зарегистрировать две категории скидок. Эти категории понадобятся при создании приказа на расчёт скидок. Можно было бы обойтись и одной категорией, но заведём две на случай, если потребуется разделять продажи по каждому типу карт по отдельности.

Категория скидки

Наименование

По накопительной карте

Утвердить

Отменить

Категория скидки

Наименование

По клубной карте

Утвердить

Отменить

Для включения обработки дисконтных карт следует создать приказ. В приказе в списке скидок на чек должно быть описаны правила обработки двух типов дисконтных карт.

Скидки на чек			
Назад Создать	Номер	Действие	Условие
	0002	От Цена розничная скидка Использовать скидку по дисконтной карте =	Тип карты = Накопительная;
	0001	От Цена розничная скидка Рассчитать процентную скидку = 3.00 %	Тип карты = Простая клубная карта;

Рассмотрим подробнее каждое правило.

Категория скидки	По клубной карте
Действие	Рассчитать процентную скидку
Скидка, %	3.00
—	При выполнении условий:
Если тип дисконтной карты	Простая клубная карта
Если сумма по чеку не меньше	
<div>Утвердить Отменить</div>	

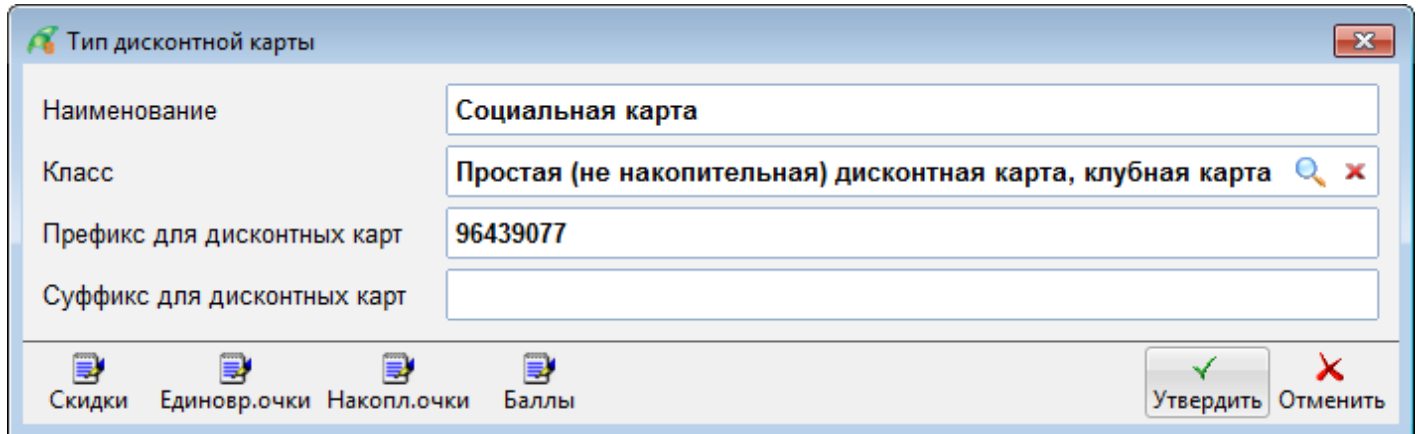
Пример на рисунке означает, что при предъявлении клубной карты скидка будет равна 3%.

Категория скидки	По накопительной карте
Действие	Использовать скидку по дисконтной карте
—	
—	При выполнении условий:
Если тип дисконтной карты	Накопительная
Если сумма по чеку не меньше	
<div>Утвердить Отменить</div>	

Пример на рисунке означает, что при предъявлении накопительной дисконтной карты скидка будет рассчитана по накопительной шкале из описания типа с учетом накопленной суммы на счете карты

Социальные карты

Сначала следует создать тип карт с соответствующими наименованием и характеристиками.



Тип дисконтной карты

Наименование: Социальная карта

Класс: Простая (не накопительная) дисконтная карта, клубная карта

Префикс для дисконтных карт: 96439077

Суффикс для дисконтных карт:

Скидки Единовр.очки Накопл.очки Баллы

Утвердить Отменить

Для карт москвича стандартный префикс – 96439077

Необходимо создать только одну карточку с номером 96439077*.

Дисконтная карта

Тип

Социальная карта

Карта задающая диапазон

Номер карты

96439077*

Партнер

Наименование

Социальная карта москвича

Дата выпуска карты

01.01.2012

Дата начала действия карты

01.01.2012

Дата окончания действия карты

Карта активна

Да

Карта заблокирована

Карта бракована

Примечание

Движение

Утвердить

Отменить

В завершение описания социальной карты следует создать приказ с описанием правил расчета скидок для данного типа карт.

Версия #3

Демонов Сергей создал Thu, Mar 20, 2025 3:28 PM

Демонов Сергей обновил Fri, Mar 21, 2025 10:53 AM