

Promocje cenowe i upustowe - instrukcja

Uwagi ogólne

W firmach zwykle stosowane są różnego rodzaju promocje: gazetki ogólnofirmowe i oddziałowe, uczestnictwo w promocjach partnerów, itd. Dotychczas w iHurt ich obsługa polegała w głównej mierze na zmianie cenników i widełek cenowych. Mechanizmy te miały jednakże dość znaczące problemy

- Utrudniane zarządzanie związane ze zmianą cenników i ich "przywracaniem" po promocji
- Brak obsługi promocji "oddziałowych"

W związku z tym stworzony został dedykowany mechanizm obsługi promocji okresowych dla towarów.

Założenia

Modułowość

Całość mechanizmów została zrealizowana jako moduł dodatkowy iHurt i jest widoczna/działa po włączeniu przez konsultantów Infover.

Każda promocja może obowiązywać

1. W ustalonym okresie lub bezterminowo (do odwołania)
2. Dla wszystkich kontrahentów lub tylko dla wybranej grupy.
3. Dla całej firmy lub tylko dla wybranych oddziałów/punktów sprzedaży.

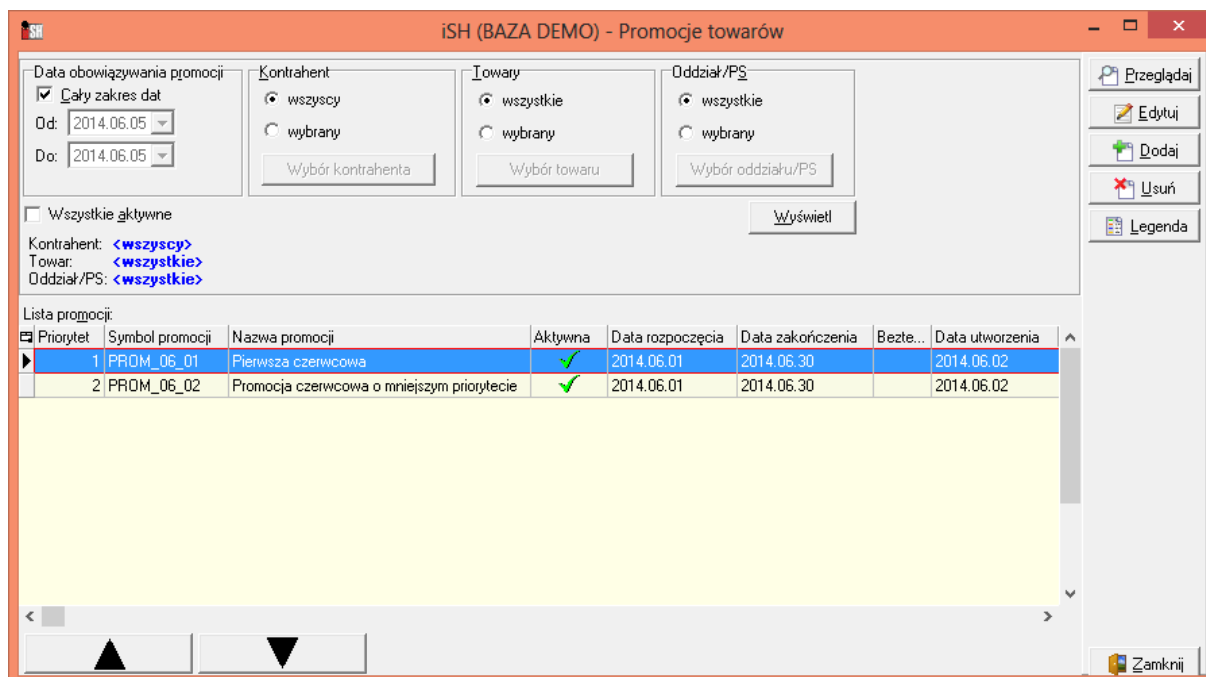
Dla każdego towaru dodawanego do promocji możemy ustalić

1. Ustaloną cenę sprzedaży netto/brutto
2. Ustalony rabat procentowy
3. Dodatkowy rabat procentowy (sumujący się z pozostałymi rabatami KTH)
4. Ustalony narzut liczony od ceny zakupu
5. Dodatkowo możemy w promocji ustalić, że **parametr regulowany przez promocję** (cena, upust) **będzie zablokowany w dokumencie** (nie będzie można go w dokumencie zmienić)

Działanie mechanizmu

Lista promocji

Okno (przykład na rysunku poniżej) zawiera wszystkie promocje zaewidencjonowane w systemie. Promocje na liście **ułożone są według priorytetu obowiązywania** (u góry promocje o najwyższym priorytecie). W związku z tym w oknie **zablokowane jest sortowanie**.



U góry okna opcje filtrowania

- **Data obowiązywania promocji** - Od... Do... z dodatkową opcją "Cały zakres dat".
Od ... Do... - pokaże wszystkie promocje, które obowiązywały w zadanym okresie czasu (nawet jak obowiązywały tylko jeden dzień w zadanym okresie)
Dodatkowa opcja "**Wszystkie aktywne**" - pokazuje listę promocji obowiązującą w bieżącym dniu (data systemowa)
- **Kontrahent** - <wszyscy> <wybrany>.
Jak wybierzemy kontrahenta - na liście pojawiają się tylko promocje obowiązujące dla danego kontrahenta, czyli promocje "ogólne" obowiązujące dla wszystkich kontrahentów oraz te, do których dany KTH jest dopisany.
- **Towar** - <wszystkie> <wybrany>.
Jak wybierzemy konkretny indeks - na liście pojawiają się tylko promocje obowiązujące dla danego towaru, czyli promocje "ogólne" obowiązujące dla wszystkich towarów oraz te, do których dany indeks jest dopisany.
- **Oddział/PS** - <wszystkie> <wybrany>.
Jak wybierzemy konkretny oddział (ze struktury firmy) - na liście pojawiają się tylko promocje obowiązujące dla niego, czyli promocje obowiązujące dla wszystkich oddziałów/PS oraz te, do których dany oddział/PS jest dopisany.

Tworzenie promocji

W oknie zarządzania promocjami klikamy **"Dodaj"** - powoduje to **uruchomienie kreatora**, który prowadzi użytkownika poprzez kolejne okna (zakładki) definiowania promocji.

Użytkownik uzupełnia kolejne parametry

Krok 1. - Zakładka "Informacje podstawowe"

Ustalamy tutaj

1. Symbol i nazwę promocji
2. Dodatkowy opis (uwagi)
3. Datę obowiązywania promocji - ustalając daty Od... Do... albo włączając fajkę "Bezterminowa".
4. **"Aktywna"** - flaga pozwala na wyłączenie promocji bezterminowych bez utraty informacji, że były bezterminowe.
Flaga działa także dla promocji "okresowych", tzn. jeżeli bieżący dzień jest w okresie od... do... ale flaga "Aktywna" jest wyłączona - promocja okresowa nie obowiązuje (np. możemy w ten sposób zawieszać na chwile działanie promocji)
5. Dodatkowo podczas tworzenie promocji iHurt "systemowo" zapisuje kto i kiedy utworzył promocję (kto ostatnio modyfikował).

The screenshot shows a software window titled "iSH (BAZA DEMO) - Kreator promocji". The active tab is "Informacje podstawowe". The form is titled "Krok 1/4". It contains the following elements:

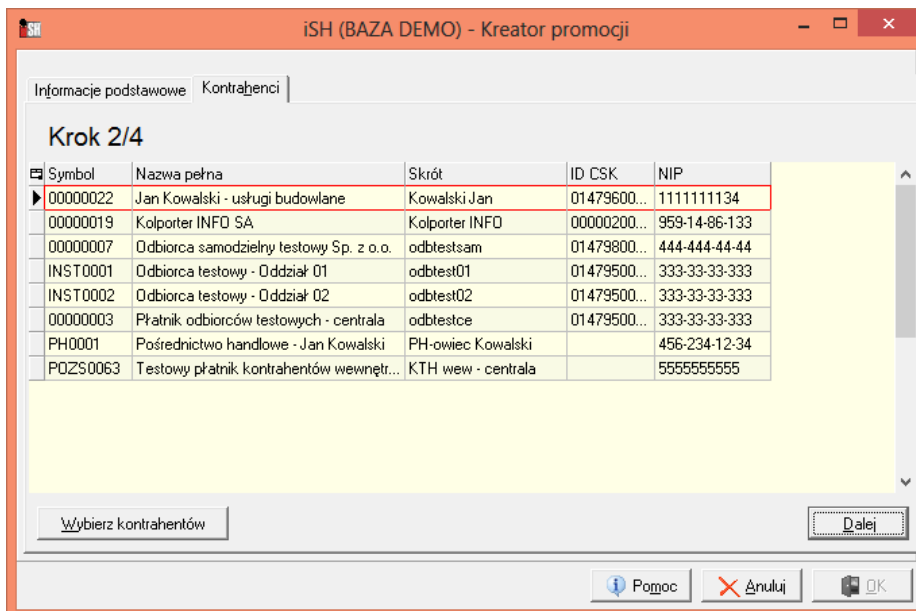
- Two input fields: "Symbol" with the value "PROM_06_01" and "Nazwa" with the value "Pierwsza czwartkowa".
- A text area for "Opis" containing the text "Pierwsza czwartkowa promocja".
- Two checkboxes: "Aktywna" (checked) and "Bezterminowa" (unchecked).
- Two date pickers: "Od" set to "2014.06.01" and "Do" set to "2014.06.08".
- A "Dalej" button at the bottom right.
- Three buttons at the bottom center: "Pomoc", "Anuluj", and "OK".

Krok 2. - Zakładka "Kontrahenci"

Lista kontrahentów, dla których obowiązuje dana promocja.

Pusta lista oznacza, że promocja obowiązuje dla wszystkich kontrahentów.

Listę zarządzamy klikając "Wybierz kontrahentów". Zarządzanie listą - analogicznie jak w narzędziu "Grupowe ustalanie parametrów" - wybór z wykorzystaniem klasyfikacji, symboliki, CSK, NIP, informacji powiązanych oraz poprzez import z excel'a.

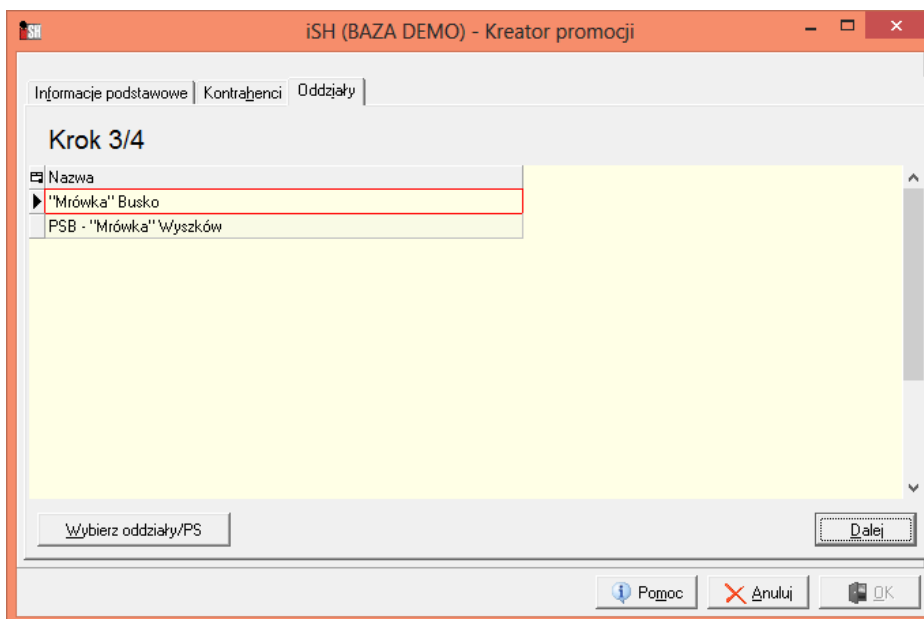


Krok 3. - Zakładka "Kontrahenci"

Lista oddziałów (punktów sprzedaży), dla których obowiązuje dana promocja.

Pusta lista oznacza, że promocja obowiązuje dla całej firmy (wszystkich oddziałów).

Listę zarządzamy klikając "Wybierz oddziały/PS".



Krok 4. - Zakładka "Towary / Warunki promocji"

Listę towarów (konkretnych indeksów), dla których obowiązuje promocja wraz z informacją o rodzaju promocji.

iSH (BAZA DEMO) - Kreator promocji

Informacje podstawowe | Kontrahenci | Oddziały | Towary/Warunki promocji

Krok 4/4

Symbol	Nazwa	Rodzaj promocji	Wartość	Blokada w doku...
SNK007	Napój owoc."Rajski" 6x1l - cz.porze	ustalona cena netto	0,24	✓
SNK008	Napój owoc."Rajski" 6x1l - jabłko	ustalona cena netto	11,75	✓
SNK057	Napój owoc."Rajski" 1l - pomarań	ustalona cena netto	1,29	✓

Wybierz towary Usun' towar Importuj z Excela

Pomoc Anuluj OK

Dodawanie towarów do promocji (pozycje promocji)

1. Możemy dodawać towary pojedynczo

a. Klikamy "**Wybierz towary**" (standardowe okno do wyboru towarów) i wybieramy z listy konkretny indeks.

b. Ustalamy **rodzaj promocji** (przykład na rysunku obok)

<ustalona cena netto> - dla tego towaru będzie obowiązywała zapisana w promocji cena, wszelkie inne mechanizmy ustalania ceny/upustu (rabaty) nie będą działały

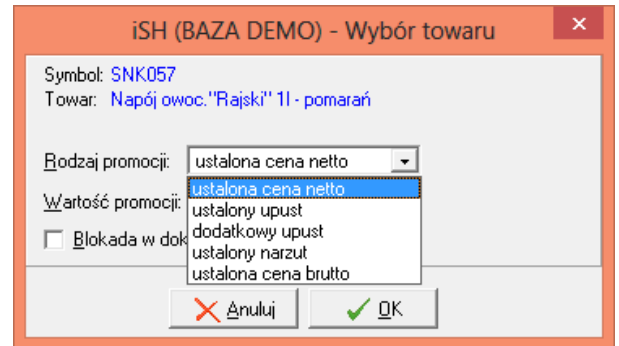
<ustalony upust> - dla tego towaru będzie obowiązywał zapisany w promocji upust, wszelkie inne mechanizmy ustalania upustu nie będą działały.

Cena sprzedaży będzie ustalana standardowo (z cennika przypisanego kontrahentowi)

<dodatkowy upust> - dla tego towaru będzie obowiązywał dodatkowy upust zapisany w promocji. Działają standardowe mechanizmy ustalania ceny i rabatu (cennik KTH, maski rabatowe, rabaty do statusów, rabat ogólny) - do rabatu wyznaczonego tymi mechanizmami dokładany (sumowany) jest rabat z promocji

<ustalony narzut> - dla tego towaru będzie obowiązywał narzut zapisany w promocji. Wszelkie inne mechanizmy ustalania ceny/upustu (rabaty) nie będą działały

<ustalona cena brutto> - dla tego towaru będzie obowiązywała zapisana w promocji cena brutto, wszelkie inne mechanizmy ustalania ceny/upustu (rabaty) nie będą działały



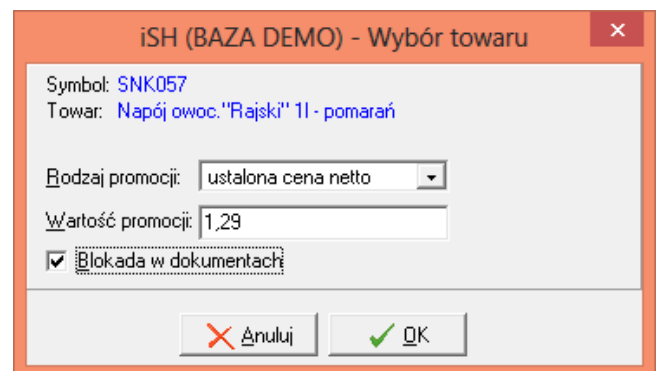
c. Następnie ustalamy **warunki promocji (konkretna cena, konkretny upust)**

Odpowiednio dla wybranego rodzaju ustalamy wartość promocji - wpisuje cenę sprzedaży albo procent rabatu/narzutu

d. Dodatkowo dla opcji <ustalona cena>, <ustalony upust> użytkownik może włączyć parametr "**Blokada w dokumentach**".

Jeżeli parametr będzie włączony - zostanie on przepisany do pozycji dokumentu wystawionego z zastosowaniem promocji (WZ/FV/PG)

Będzie to powodowało blokadę "ręczne" zmiany ceny lub upustu w tych dokumentach



2. Możemy dodawać towary (tworzyć pozycje promocji) poprzez import z Excela

W tabeli Excela powinniśmy mieć kolumny

- identyfikujące towar (symbol, EAN),

- "RODZAJ_PROMOCJI" - "C" - ustalona cena, "R" - ustalony rabat, "D" - dodatkowy rabat, "N" - narzut

- kolumnę "WARTOSC" - zawierającą wartość promocji

- kolumnę "BLOKADA_W_DOK" - zawierającą informację czy ma być stosowana blokada w dokumentach czy nie

Sam proces importu przebiega analogicznie jak w innych tego typu sytuacjach w iHurt.

Użytkownik wskazuje skoroszyt i arkusz. iHurt odczytuje dane.

Na żądanie użytkownika oraz obowiązkowo przed importem - analizowana jest spójność danych.

- Każda nowa promocja dodawana jest na końcu listy**, czyli jest promocją o najniższym priorytecie.

Ostatnim etapem definiowania promocji będzie zatem ustawienie jej odpowiednio na liście

Edycja promocji

Uprawnieni do tego użytkownicy mogą zmieniać wszystkie parametry promocji.

Aby zmieniać parametry promocji, w oknie zarządzania promocjami klikamy **"Edytuj"**.

Wyświetli się 4-zakładkowe okno jak w przykładzie poniżej pozwalające zmieniać warunki promocji.

The screenshot shows a software window titled "iSH (BAZA DEMO) - Kreator promocji". It features a tabbed interface with the following tabs: "Informacje podstawowe", "Kontrahenci", "Oddziały", and "Towary/Warunki promocji". The "Informacje podstawowe" tab is selected. The main content area is titled "Krok 1/4" and contains the following elements:

- Two input fields: "Symbol:" with the value "PROM_06_01" and "Nazwa:" with the value "Pierwsza czerwcową".
- A text area labeled "Opis:" containing the text "Pierwsza czerwcową promocją".
- A checked checkbox labeled "Aktywna".
- A section for "Data obowiązywania promocji" with an unchecked "Bezterminowa" checkbox and two date pickers: "Od:" set to "2014.06.01" and "Do:" set to "2014.06.30".
- An empty text field labeled "Przyczyna zmiany:".
- A "Dalej" button at the bottom right of the main area.
- A footer bar with three buttons: "Pomoc" (with an information icon), "Anuluj" (with a red X icon), and "OK" (with a standard OK icon).

W oknie z listą promocji mamy przyciski



pozwalające na **przesuwanie promocji na liście zmieniając tym samym jej priorytet**.

Dodatkowo za każdym razem, gdy przywracamy aktywność promocji (włączamy flagę aktywna) - promocja umieszczana jest na końcu listy.

Działanie promocji

1. Mechanizmy ustalania cen sprzedaży i rabatów został przebudowany tak, aby **w pierwszej kolejności sprawdzały obowiązujące promocje**.
Czyli, czy dla danego KTH/Towaru/Oddziału, w danym dniu obowiązuje jakaś "aktywna" promocja.
Oddział jest ustalany
 - dla WZ i zamówień od odbiorców - na podstawie przypisania magazynu do struktury firmy
 - dla FV i PG - na podstawie przypisania rejestru sprzedaży do struktury firmy.
2. **Data promocji ustalana jest wg daty wystawienia dokumentów** (wystawienia a nie sprzedaży/wydania/planowanej realizacji zamówienia).
W związku z powyższym wprowadzone zostały dodatkowe narzędzia obsługi zmiany dat wystawienia.
Jeżeli użytkownik zmienia datę wystawienia - iHurt informuje, że zmiana daty wystawienia będzie skutkowałą ponowną analizą obowiązujących promocji a w konsekwencji - cen i/lub rabatów.
"OK" - zmiana daty, analiza promocji, "odświeżenie" cen i rabatów
"Anuluj" - wycofanie się użytkownika z operacji zmiany daty
3. Jeżeli dla danej pozycji **obowiązują dwie promocje (lub więcej)** stosujemy tą, która ma wyższy priorytet (**jest wyżej na liście**)
4. **W zależności od rodzaju promocji do pozycji dokumentu podpowiadamy**
 - <ustalona cena netto>**, **<ustalona cena brutto>** - cenę z promocji i rabat 0,00%
 - <ustalony rabat>** - cenę zgodnie z dotychczasowymi mechanizmami i rabat z promocji
 - <dodatkowy rabat>** - cenę i rabat zgodnie z dotychczasowymi mechanizmami, przy czym do ustalonego rabatu dodajemy rabat z promocji.
 - <dodatkowy narzut>** - ustalamy cenę sprzedaży w oparciu o cenę ewidencyjną partii powiększoną o ustalony w promocji narzut procentowy. Rabat 0,00% niezależnie od tego, jakie rabaty ma KTH
5. **W pozycji dokumentu zapisujemy identyfikator promocja** jaka została zastosowana przy dodawaniu pozycji.
Dodatkowo jeżeli **dana pozycja promocji miała włączoną flagę "Blokada w dokumencie"** - **zapisujemy analogiczną informację w pozycji dokumentu**, co powoduje blokadę zmiany ceny/upustu.