

Создание и работа скидок в УКМ 4

- [Общие сведения](#)
- [Маркетинговые схемы](#)
- [Рекламные акции](#)
- [Перечень скидок](#)
 - [Основное](#)
 - [Где](#)
 - [Когда](#)
 - [Кому](#)
 - [Дополнительно](#)
 - [Результаты работы скидки](#)
 - [Учет минимальной цены](#)
- [Матрица скидок](#)
 - [Настройка ячеек](#)
- [Списки товаров](#)
 - [Статический список](#)
 - [Заполнение списка с помощью правила](#)
 - [Ручное добавление товаров/групп товаров в список](#)
 - [Обновление списка товаров согласно новым правилам](#)
 - [Динамический список товаров](#)
 - [Заполнение списка с помощью правила](#)

Общие сведения

В данном разделе описывается функциональность программы УКМ 4, обеспечивающая проведение маркетинговой политики в области ценообразования, разработанной компанией. Применение скидок связано с понятиями **Маркетинговая схема (МС)** и **Рекламная акция (РА)**, работа с которыми также описана в данном разделе.

Для удобства планирования работы, скидки создаются в рамках рекламных акций, которые входят в состав маркетинговых схем. Маркетинговые схемы, в свою очередь, "привязываются" непосредственно к [магазинам](#).

Цель объединения скидок на основе МС и РА – предоставление пользователю удобного инструмента по изменению диапазонов действия скидок без их повторного формирования, так же упрощение алгоритмов исчисления скидок (при формировании [Матрицы скидок](#)).

Понятия **Маркетинговая схема** и **Рекламная акция** используются в УКМ 4 как разноуровневые элементы объединения скидок в группы.

Процесс управления скидками (т.е. их создание и настройка алгоритмов их вычисления) состоит из следующих этапов:

- создание маркетинговой схемы/схем;
- создание рекламной акции/акций;
- создание скидки с её обязательной привязкой к той или иной МС и РА;
- настройка параметров алгоритма скидки (в первую очередь определение кому, когда и где она предоставляется, а также дополнительных условий её предоставления);
- определение порядка заключительного этапа расчета алгоритма скидки;
- определение правила взаимодействия настроенной скидки с другими скидками (при необходимости).

Скидку можно привязать к типу дисконтной карты (как внутренней, так и внешних программ лояльности).

Программа позволяет ограничивать максимальную сумму скидки: для каждого товара может быть задана [минимальная цена](#) продажи.

УКМ 4 позволяет использовать скидки, созданные как [в самой программе](#), так и созданные [во внешних программах](#).

Маркетинговые схемы

Создание и редактирование маркетинговых схем осуществляется в разделе **Маркетинг – Скидки – Маркетинговые схемы** (вкладка слева):

СуперМаг УКМ 4.0

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85

Вы вошли как: root

Сервер: REEG

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / Скидки / Маркетинговые схемы

Перечень скидок
Рекламные акции
Маркетинговые схемы
Матрица скидок
Списки товаров

Маркетинговые схемы

+ Создать

Маркетинговая схема 1

Действует с: 01.05.2020
по: 01.01.2021

Используется в:
Белый медведь

Маркетинговая схема 1		Рекламная акция 1		Рекламная акция 1		Рекламная акция 1		Рекламная акция 1	
Классификатор + артикул		Классификатор + артикул		Классификатор + артикул		Классификатор + артикул		Классификатор + артикул	
Ручная		Ручная		Ручная		Ручная		Ручная	
Апр 5	Апр 12	Апр 19	Апр 26	Май 3	Май 10	Май 17	Май 24	Май 31	Июн 7
2020					2021				

На странице отображаются все маркетинговые схемы, созданные на сервере УКМ 4. В центральной части окна присутствует линейный график сроков действия МС (обозначается зеленым цветом). На скриншоте ниже: маркетинговая схема 1 действует в магазине "Белый медведь" с 01.05.2020 по 01.01.2021, маркетинговая схема 2 действует в магазине "Бурый медведь" с 06.05.2020 по 31.05.2020, маркетинговая схема 3 действует в магазине "Серый медведь" и сроки ее действия не установлены:

СуперМарг УКМ 4.0 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support.ukm4@ascn.ru (1001) Белый медведь Вы вошли как root [Выйти](#) Сервер: REEG

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / Скидки / Маркетинговые схемы

[Перечень скидок](#)
[Рекламные акции](#)
Маркетинговые схемы
[Матрица скидок](#)
[Списки товаров](#)

Маркетинговые схемы

[+ Создать](#)

[Маркетинговая схема 1](#)

Действует с: 01.05.2020 по: 01.01.2021

Используется в: Белый медведь

[Маркетинговая схема 2](#)

Действует с: 06.05.2020 по: 31.05.2020

Используется в: Бурый медведь

[Маркетинговая схема 3](#)

Используется в: Серый медведь

Маркетинговая схема 1		Маркетинговая схема 2		Маркетинговая схема 2	
Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1
Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул
Ручная	Ручная	Ручная	Ручная	Ручная	Ручная
Время + сумма	Время + сумма	Время + сумма	Время + сумма	Время + сумма	Время + сумма
N + M	N + M	N + M	N + M	N + M	N + M
Маркетинговая схема 2		Маркетинговая схема 2		Маркетинговая схема 2	
Рекламная акция 3	Рекламная акция 3	Рекламная акция 3	Рекламная акция 3	Рекламная акция 3	Рекламная акция 3
Штрихкоды	Штрихкоды	Штрихкоды	Штрихкоды	Штрихкоды	Штрихкоды
По свойствам товаров	По свойствам товаров	По свойствам товаров	По свойствам товаров	По свойствам товаров	По свойствам товаров
Март 29	Апр 5	Апр 12	Апр 19	Апр 26	Май 3
Май 10	Май 17	Май 24	Май 31	Июн 7	Июн 14
Июн 21	Июн 28	Июн 5	Июн 12	Июн 19	Июн 26
2020		2020		2021	

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support.ukm4@ascn.ru

Для создания новой маркетинговой схемы нажмите кнопку **+Создать**:

СуперМарг УКМ 4.0 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support.ukm4@ascn.ru (1001) Белый медведь Вы вошли как root [Выйти](#) Сервер: REEG

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / Скидки / Маркетинговые схемы

[Перечень скидок](#)
[Рекламные акции](#)
Маркетинговые схемы
[Матрица скидок](#)
[Списки товаров](#)

Маркетинговые схемы

[+ Создать](#)

[Маркетинговая схема 1](#)

Действует с: 01.05.2020 по: 01.01.2021

Используется в: Белый медведь

[Маркетинговая схема 2](#)

Действует с: 06.05.2020 по: 31.05.2020

Используется в: Бурый медведь

Маркетинговая схема 1		Маркетинговая схема 1		Маркетинговая схема 1		Маркетинговая схема 1	
Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1
Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул
Ручная	Ручная	Ручная	Ручная	Ручная	Ручная	Ручная	Ручная
Март 29	Апр 5	Апр 12	Апр 19	Апр 26	Май 3	Май 10	Май 17
Май 24	Май 31	Июн 7	Июн 14	Июн 21	Июн 28	Июн 5	Июн 12
2020		2020		2021		2021	

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support.ukm4@ascn.ru

Откроется следующее окно:

СуперМаг  УКМ 4.0 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 support_ukm4@ascn.ru (1001) Белый медведь Вы вошли как: root [Выйти](#) Сервер: REEG

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / [Скидки](#) / [Маркетинговые схемы](#) / Новая схема

[Перечень скидок](#)
[Рекламные акции](#)
[Маркетинговые схемы](#)
[Матрица скидок](#)
[Списки товаров](#)

Маркетинговая схема 3

Название *

Дата с

Дата по

Используется в магазинах

Отмечено 1 Отобрано 3 Всего 3.

	Идентификатор	Название	Физический адрес
☐	1001	Белый медведь	ул. Магазинная, д.1
☐	1002	Бурый медведь	ул. Лавочная, д.123
☒	1003	Серый медведь	ул. Базарная, д.9

☒ Сохранить

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support_ukm4@ascn.ru

В поле **Название** укажите произвольное наименование создаваемой МС.

Далее установите, при необходимости, даты начала и окончания действия МС с помощью параметров **Дата с** и **Дата по**.

Внимание!

Интервалы действия двух и более маркетинговых схем не должны пересекаться, если МС назначены одному магазину. Если маркетинговые схемы принадлежат разным магазинам, тогда их интервалы действия могут пересекаться.

Галочками отметьте магазины, в которых будет действовать создаваемая маркетинговая схема.

Для сохранения настроек нажмите кнопку **Сохранить**.

Для редактирования МС кликните по ее названию в окне со списком всех маркетинговых схем:

СуперМаг УКМ 4.0 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 (1001) Белый медведь Вы вошли как: root Выйти
 E-mail: support.ukm4@ascn.ru Сервер: REEG

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / [Скидки](#) / Маркетинговые схемы

[Перечень скидок](#)
[Рекламные акции](#)
Маркетинговые схемы
[Матрица скидок](#)
[Списки товаров](#)

Маркетинговые схемы

[Маркетинговая схема 1](#) [Маркетинговая схема 2](#) [Маркетинговая схема 3](#) [+ Создать](#)

Действует с: 01.05.2020 по: 01.01.2021
Используется в: Белый медведь

Действует с: 06.05.2020 по: 31.05.2020
Используется в: Бурый медведь

Используется в: Серый медведь

Маркетинговая схема 1

Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1	Рекламная акция 1
Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул	Классификатор + артикул
Ручная	Ручная	Ручная	Ручная	Ручная
Апр 5	Апр 12	Апр 19	Апр 26	Май 3
Май 10	Май 17	Май 24	Май 31	Июн 7
Июн 14	Июн 21	Июн 28	Июн 5	Июн 12

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support.ukm4@ascn.ru

В открывшемся окне выполните необходимые изменения и нажмите кнопку **Сохранить**. Удаление МС производится из окна редактирования МС по кнопке **-Удалить**:

СуперМаг УКМ 4.0 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 (1001) Белый медведь Вы вошли как: root Выйти
 E-mail: support.ukm4@ascn.ru Сервер: REEG

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / [Скидки](#) / [Маркетинговые схемы](#) / Маркетинговая схема 2

[Перечень скидок](#)
[Рекламные акции](#)
[Маркетинговые схемы](#)
[Матрица скидок](#)
[Списки товаров](#)

Маркетинговая схема 2

Название * Маркетинговая схема 2
 Дата с 06.05.2020
 Дата по 31.05.2020

Используется в магазинах Отмечено 1 Отобрано 3 Всего 3.

Идентификатор	Название	Физический адрес
☐ 1001	Белый медведь	ул. Магазинная, д.1
☒ 1002	Бурый медведь	ул. Лавочная, д.123
☐ 1003	Серый медведь	ул. Базарная, д.9

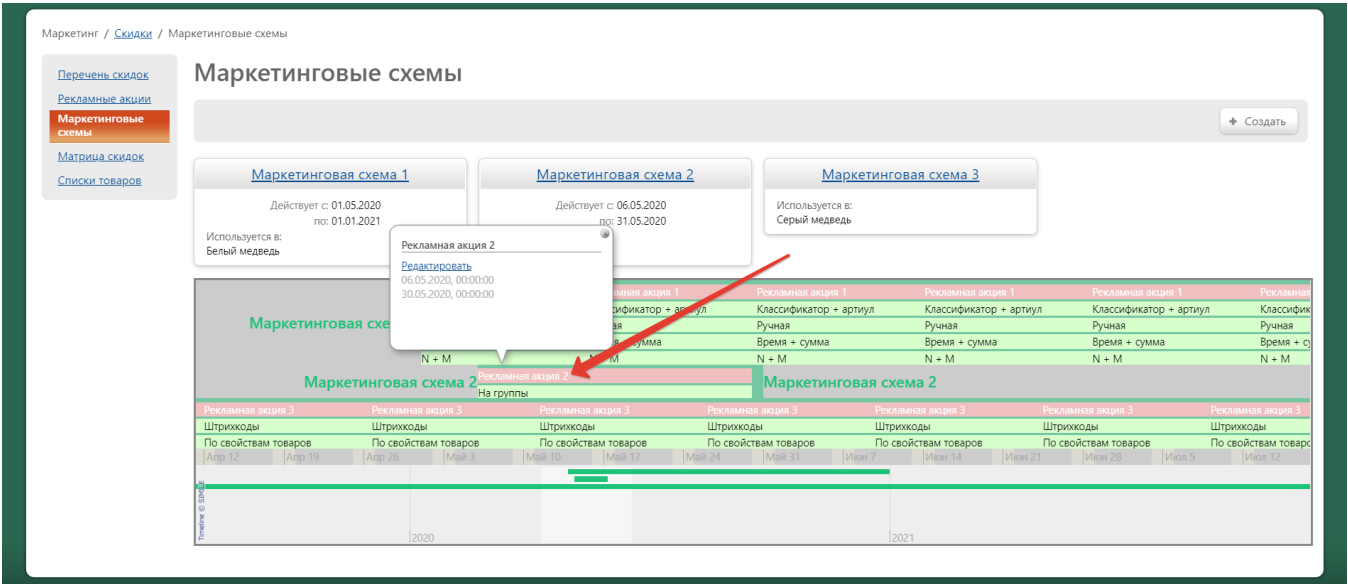
☒ Сохранить ☐ Отменить

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1 Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support.ukm4@ascn.ru

Перед удалением МС необходимо убедиться, что она не используется в магазинах, что к ней не привязаны рекламные акции.

Рекламные акции

Для удобства планирования и работы, внутри маркетинговых схем (МС) создаются рекламные акции (РА). На странице просмотра МС отображаются все РА, привязанные к выбранной маркетинговой схеме (выделены розовым цветом на скриншоте ниже). Кликнув на название РА, можно вызвать окно с информацией о сроках ее действия и ссылкой на редактирование ее условий:



Как правило, РА должна начинаться и заканчиваться в течение действия маркетинговой схемы, в которую она входит. Допускается настройка РА без указания дат/времени их начала/окончания.

Внутри маркетинговой схемы рекламные акции могут пересекаться по дате/времени.

Создание и редактирование рекламных акций доступно в разделе веб-интерфейса **Маркетинг – Скидки – Рекламные акции**. Просматривать РА, относящиеся к различным маркетинговым схемам, можно, выбирая необходимую МС в выпадающем списке по следующей ссылке:

СуперМаг  Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 (1001) Белый медведь Вы вошли как: root Выйти
E-mail: support.ukm4@ascn.ru Сервер: REEG

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / Скидки / Рекламные акции / Маркетинговая схема 2

Рекламные акции

Вид: Краткий + Создать

Рекламная акция 2

Начало: 06.05.2020
Окончание: 30.05.2020
Время с: 06:10
Время по: 10:00
Дни: Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс
[Скидки](#)

Рекламная акция 4

Начало:
Окончание:
Время с:
Время по:
Дни: Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс
[Скидки](#)

Маркетинговая схема 2

Рекламная акция 2

Рекламная акция 4

Маркетинговая схема 2

2020 2021

В центральной части окна присутствует линейный график сроков действия созданных РА (обозначается розовым цветом). С помощью кнопок **Краткий** и **Полный** параметра **Вид** можно изменить отображение созданных РА на странице. Создать новую РА можно кнопке **+Создать**:

СуперМаг  УКМ 4.0

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85
E-mail: support.ukm4@ascn.ru

(1001) Белый медведь

Вы вошли как: root  Выйти
Сервер: REEG 

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисковые карты

Маркетинг / Скидки / Рекламные акции / Маркетинговая схема 2

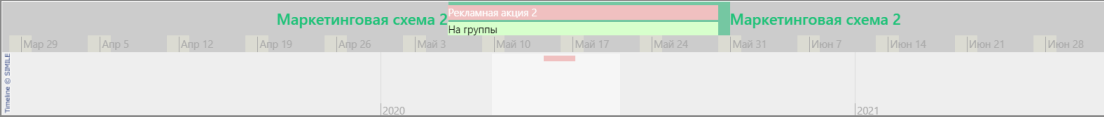
Перечень скидок
Рекламные акции
Маркетинговые схемы
Матрица скидок
Списки товаров

Рекламные акции

Вид: Краткий **Полный** 

[Рекламная акция 2](#)

Начало: 06.05.2020
Окончание: 30.05.2020
Время с: 06:10
Время по: 10:00
Дни: Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс
[Сюда](#)

Маркетинговая схема 2  На группы

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support.ukm4@ascn.ru

Откроется следующее окно:

СуперМаг  УКМ 4.0

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85
E-mail: support.ukm4@ascn.ru

(1001) Белый медведь

Вы вошли как: root  Выйти
Сервер: REEG 

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисковые карты

Маркетинг / Скидки / Рекламные акции / Новая рекламная акция

Перечень скидок
Рекламные акции
Маркетинговые схемы
Матрица скидок
Списки товаров

Создание рекламной акции

Маркетинговая схема ☐ Маркетинговая схема 1 ☒ Маркетинговая схема 2 ☐ Маркетинговая схема 3

Наименование *

Начало

Окончание

С

По

☒ Понедельник
☒ Вторник
☒ Среда
☒ Четверг
☒ Пятница
☒ Суббота
☒ Воскресенье

☒ Сохранить ☐ Отменить

Маркетинговая схема – необходимо выбрать маркетинговую схему, в рамках которой будет действовать создаваемая рекламная акция.

Наименование – укажите произвольное наименование создаваемой РА.

С помощью параметров **Начало**, **Окончание**, **С** и **По**, при необходимости, можно задать даты и время начала и окончания действия РА, а также дни недели, в которые будет действовать РА. Сроки действия РА можно не указывать.

Внимание!

Дата и время начала действия РА должно быть строго меньше окончания её действия. В случае если предполагается организовать действие РА, например, с 23:00 до 6:00 утра следующего дня, необходимо организовать две РА: с 23:00 до 23:59 этого дня и с 00:00 до 06:00 следующего.

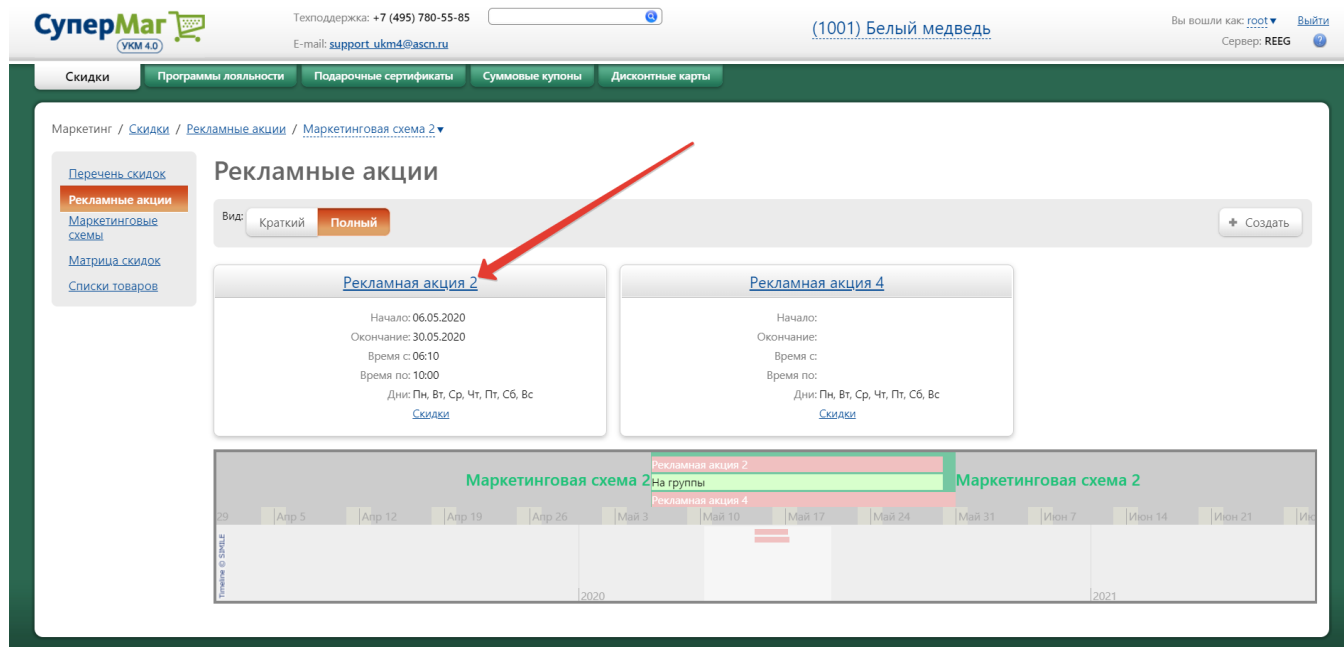
Внимание!

Если срок действия рекламной акции превышает срок действия маркетинговой схемы, в рамках которой действует РА, тогда срок действия РА ограничивается сроком действия данной МС.

Окончив настройки, нажмите кнопку **Сохранить** для сохранения данных, после чего новая РА появится в общем списке.

В рамках одной МС может быть организовано несколько рекламных акций, сроки действия которых могут пересекаться.

Для редактирования РА кликните по ее названию на странице с общим списком РА:



Ссылка на окно редактирования РА также доступна на [странице просмотра информации по маркетинговым схемам](#).

В открывшемся окне **Редактирование рекламной акции** выполните необходимые изменения, после чего нажмите кнопку **Сохранить**.

Удаление РА производится через окно редактирования по кнопке **-Удалить**. При этом необходимо убедиться, что она не используется ни в одном из магазинов, а так же что к ней не привязано ни одной скидки.

Перечень скидок

После того, как для магазина будет создана хотя бы одна действующая маркетинговая схема и одна или несколько рекламных акций, можно начать создание скидок.

Скидки создаются в разделе веб-интерфейса **Маркетинг – Скидки – Перечень скидок** по кнопке **+Создать**. Параметры **Маркетинговая схема** и **Рекламная акция**, в рамках которых будет создаваться скидка, необходимо указать вверху страницы:

СуперМаг УМ 4.0

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85

Вы вошли как: root Выйти

Сервер: REEG

(1001) Белый медведь

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / Скидки / Перечень скидок / Маркетинговая схема 3 : Рекламная акция 3

Перечень скидок

Рекламные акции

Маркетинговые схемы

Матрица скидок

Списки товаров

Вид: Таймлайн Краткий Полный

+ Создать

Элементы 1—2 из 2.

Название	Тип	Автоматическая активация	Карты	Группа	Порядок
По свойствам товаров	На свойства товаров	да			0
Штрихкоды	На штрихкод	да			0

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support_ukm4@ascn.ru

Ссылка на страницу **Перечень скидок** и создание новой скидки также доступна из раздела веб-интерфейса **Маркетинг – Скидки – Рекламные акции** в ячейке с описанием рекламной акции (только в режиме полного просмотра):

СуперМаг (ООО) | Тел: +7 (495) 780-55-65 | E-mail: supertel@mail.ru | (1001) Белый медведь | Вы вошли как: [user](#) | Выход | Сервис: REES

Скидки | Программы лояльности | Подарочные сертификаты | Сувенирные карты | Дисконтные карты

Маркетинг / Скидки / Рекламные акции / Все маркетинговые акции

Дополнительно: Рекламные акции | Маркетинговые акции | Магазины-партнеры | Списки товаров

Рекламные акции

Вид: Краткий **Полный** [Создать](#)

Рекламная акция 1

Начало: 01.08.2020
Окончание: 01.12.2020
Время с: 08:00
Время по: 10:00
Дни: Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс
[Создать](#)

Рекламная акция 2

Начало: 06.08.2020
Окончание: 30.08.2020
Время с: 08:00
Время по: 10:00
Дни: Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс
[Создать](#)

Рекламная акция 4

Начало:
Окончание:
Время с:
Время по:
Дни: Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс
[Создать](#)

Рекламная акция 3

Начало:
Окончание:
Время с:
Время по:
Дни: Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс
[Создать](#)

Маркетинговая схема 2

Маркетинговая схема 2	Маркетинговая схема 2	Маркетинговая схема 2	Маркетинговая схема 2	Маркетинговая схема 2	Маркетинговая схема 2	Маркетинговая схема 2
Классификатор - артикул	Классификатор - артикул	Классификатор - артикул	Классификатор - артикул	Классификатор - артикул	Классификатор - артикул	Классификатор - артикул
Время - сумма	Время - сумма	Время - сумма	Время - сумма	Время - сумма	Время - сумма	Время - сумма
N = M	N = M	N = M	N = M	N = M	N = M	N = M

© 2012 СуперМаг | Версия: 9.1.1 | Тел: +7 (495) 780-55-65 | E-mail: supertel@mail.ru

Данный способ удобен в случае, если скидки будут создаваться сразу после создания/настройки РА. При переходе по ссылке **Скидки** автоматически выбирается та РА, из ячейки которой был выполнен переход.

В разделе **Перечень скидок** отображается список созданных скидок, привязанных к выбранной рекламной акции. Отображение списка скидок можно регулировать параметром **Вид**:

СуперМаг  УМ 4.0

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85

(1001) Белый медведь

Вы вошли как: root Выйти

Сервер: REEG

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / Скидки / Перечень скидок / Маркетинговая схема 1: Рекламная акция 1 ▾

Перечень скидок

Вид: Таймлайн Краткий Полный + Создать

Элементы 1—4 из 4.

Название	Тип	Автоматическая активация	Карты	Группа	Порядок
	Все				
N + M	При покупке N кол-ва товара, из них на M - скидка	да			0
Время + сумма	На чек по времени и сумме	да			0
Классификатор + артикул	На классификатор и артикул	да			0
Ручная	Ручная скидка				0

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 E-mail: support_ukm4@ascn.ru

Таймлайн – отображает действия скидок на временной шкале в виде линейного графика, обозначенного салатовым цветом.

Краткий – краткое отображение данных в виде списка.

Полный – отображение данных по скидкам в виде ячеек.

После нажатия кнопки **+Создать**, открывается следующее окно:

Добавление новой скидки

Название *

Тип *

Активация

☒ Автоматическая

☐ Кассиром (скидка может применяться многократно)

☐ Кассиром (скидка применяется в чеке только один раз)

В нем необходимо заполнить поля:

Название – вводится произвольное наименование добавляемой скидки.

Тип – из выпадающего списка выбирается алгоритм работы создаваемой скидки (список алгоритмов с описанием их работы можно найти [здесь](#)).

Активация – необходимо выбрать, будет ли данная скидка назначаться автоматически или активироваться вручную нажатием кнопки или клавиши кассиром (многократно или один раз). При выборе ручного способа активации скидки, для кассы УКМ-клиент понадобится [настроить клавишу](#) вызова скидки.

После заполнения всех полей необходимо нажать кнопку **Сохранить**. Откроется окно настройки параметров создаваемой скидки (на скриншоте ниже показано окно скидки с алгоритмом **На мелочь**):

Настройка скидки "На мелочь оптовая" ✕

⚙ Параметры скидки

▶ Результаты работы

✕ Закрыть

– Удалить

?

+ Добавить диапазон

#	Начальная сумма	Конечная сумма	Округлять до
Диапазоны не заданы			

При нажатии кнопки **Параметры скидки** откроется следующее окно:

Параметры скидки на мелочь

Настройка скидки

Результаты работы

Закреть

?

Сохранить

Основные

Где

Когда

Кому

Дополнительно

Идентификатор в УКМ

2

Название *

на мелочь

Активация

Автоматическая

Порядок

0

Группа

Карты

Не привязаны

Настройка параметров скидки осуществляется в следующих вкладках:

1. Основное
2. Где
3. Когда
4. Кому
5. Дополнительно

Основное

В этой вкладке можно настроить следующие параметры:

Идентификатор в УКМ – в поле система автоматически подставляет значение идентификатора скидки. Поле нередатируемое.

Название – в поле указано название скидки, которое было задано при создании. Значение можно редактировать.

Активация – в поле указан тип активации скидки, который был задан при создании. Значение можно редактировать.

Порядок – в поле нужно указать порядок применения скидок: какой алгоритм будет запущен в исполнение первым при автоматической активации, какой – вторым, какой – третьим и т.д. в случае, когда в чеке будут назначены на исполнение все скидки списка. Чем меньше значение параметра, тем больший приоритет у данной скидки при активации нескольких скидок одновременно. По умолчанию, значение поля равно 0.

Группа – в поле нужно задать номер группы скидок. Скидки с одинаковыми правилами применения должны входить в одну и ту же группу. Созданные группы используются в дальнейшем в [матрице скидок](#). Вводимое целое число будет являться и номером строки, и номером столбца матрицы.

Карты – поле автоматически заполняется при наличии соответствующих настроек в разделе [Маркетинг – Дисконтные карты – Типы дисконтных карт](#) (вкладка слева), и выборе соответствующего алгоритма скидки.

Где

В данной вкладке можно задать те магазины, в которых будет действовать скидка.

По умолчанию, во вкладке включен параметр **Действует для: всех**. Это означает, что скидка будет работать во всех магазинах, зарегистрированных на сервере. Для того, чтобы настроить действие скидки в отдельных магазинах, включите параметр **Действует для: выбранных** и укажите нужные магазины:

Параметры скидки На мелочь

Настройка скидки

Результаты работы

Заккрыть

?

Сохранить

Данные были изменены. Сохраните изменения.

Основные

Где

Когда

Кому

Дополнительно

Действует для:

Всех

Выбранных

Отмечено 2 Отобрано 3 Всего 3.

	Идентификатор	Название	Физический адрес
☐			
☐	1001	Белый медведь	ул. Магазиная, д.1
☒	1002	Бурый медведь	ул. Лавочная, д.123
☒	1003	Серый медведь	ул. Базарная, д.9

Когда

Во вкладке настраивается диапазон действия скидки, а также можно выбрать отдельные дни недели, когда скидка будет действовать.

Примечание. Если временной диапазон действия скидки не указан, то время действия скидки ограничивается временем действия соответствующей ей рекламной акции. По умолчанию, скидка действует во все дни недели:

Параметры скидки На мелочь

Настройка скидки

Результаты работы

Заккрыть

?

Сохранить

Данные были изменены. Сохраните изменения.

Основные

Где

Когда

Кому

Дополнительно

Дата начала действия

Дата окончания действия

Время начала действия

Время окончания действия

☒ Понедельник

☒ Вторник

☒ Среда

☒ Четверг

☒ Пятница

☒ Суббота

☒ Воскресенье

Перед тем как рассчитать итоговую сумму чека, программа автоматически последовательно определяет:

- 1) действующую маркетинговую схему, т.е. схему, в срок действия которой попадает момент расчета: если диапазон действия скидки выйдет за сроки действия МС, то такая скидка будет запрещена к использованию;
- 2) в действующей маркетинговой схеме аналогично определяются действующие рекламные акции; если соответствующие параметры скидки выйдут за сроки РА, такая скидка будет запрещена к использованию;
- 3) в рамках действующих рекламных акций определяются действующие скидки на предмет совпадения их параметров с текущей датой-временем, после чего программа дает разрешение на применение скидки.

Примечание. Особенности назначения времени и дат действия скидок в УКМ 4 связано с формой представления времени в алгоритмах обработки информации в СУБД, где эти два понятия не разделяются; пример формата времени в УКМ 4 – 31.12.2007 16:04:58.

В УКМ 4 существует запрет на назначение времени окончания скидки, переходящее на другую дату. Так, например, при необходимости назначить действие скидки с вечера 4 февраля (с 18:00) по полдень 5 февраля (до 12:00), нужно определить две скидки: отдельно – на 4 февраля 2008 года, с 18:00 до 24:00 и, вторую – на 5 февраля 2008 года, с 00:00 до 12:00. Попытка создать одну скидку с датой действия с 4 февраля (с 18:00) по полдень 5 февраля (до 12:00) будет блокирована к исполнению с выдачей на экран следующего предупреждения: "Время начала действия должно быть строго меньше времени окончания действия".

Кому

В данной вкладке можно задать отдельных покупателей или группы покупателей, которым будет предоставляться скидка.

По умолчанию, во вкладке включен параметр **Действует для всех**. Это означает, что скидка будет предоставляться всем покупателям. Чтобы настроить действие скидки для отдельных покупателей или групп покупателей, включите параметр **Действует для выбранных** и укажите покупателей или группы:

Параметры скидки На мелочь

Настройка скидки

Результаты работы

Закрыть

Сохранить

Данные были изменены. Сохраните изменения.

Основные

Где

Когда

Кому

Дополнительно

Действует для:

Всех

Выбранных

Незарегистрированный покупатель разрешен

Расширенный поиск

+ Добавить группу

+ Добавить покупателя

Поиск:

Искать

Все покупатели

2 гр. 3 пок.

☐ Любители форели

0 гр. 4 пок.

☐ Сотрудники

0 гр. 4 пок.

☐ Милобродина Миланья

Физ

☒ ООО "Напалм" (ООО "Напалм")

Юр

☐ Станиславский Феофил

Физ

Формирование списка покупателей, на которых будет распространяться создаваемый вид скидки, производится отметкой галочкой нужных строк с записями о покупателях. Кликнув по фамилии покупателя (или названию – для юр. лиц), можно открыть для просмотра или редактирования профиль покупателя. При необходимости, прямо во вкладке **Кому** можно создать **новую группу покупателей** при помощи кнопки **+Добавить группу** или **новый профиль покупателя** по кнопке **+Добавить покупателя**. Для **поиска профилей покупателей** можно воспользоваться строкой поиска или кнопкой **Расширенный поиск**. Если покупатели не назначены, то скидка не будет применяться ни к одному покупателю, то есть как к незарегистрированным клиентам, так и к покупателям, записи о которых имеются в базе данных.

Кроме того, в УКМ 4 существует понятие **Незарегистрированный клиент**: это покупатель, не включенный в справочник покупателей. Если выбрать только данный тип покупателей, то скидка будет даваться незарегистрированным клиентам:

Параметры скидки Ручная

Настройка скидки

Результаты работы

Закрыть

?

Сохранить

Данные были изменены. Сохраните изменения.

Основные

Где

Когда

Кому

Дополнительно

Действует для:

Всех

Выбранных

☒ Незарегистрированный покупатель разрешен

Расширенный поиск

Добавить группу

Добавить покупателя

Поиск:

Искать

Все покупатели

2 гр. 3 пок.

☐ Любители форели

0 гр. 4 пок.

☐ Сотрудники

0 гр. 4 пок.

☐ Милобродина Миланья

Физ

☐ ООО "Напалм" (ООО "Напалм")

Юр

☐ Станиславский Феофил

Физ

Дополнительно

Во вкладке **Дополнительно** доступны следующие параметры:

Параметры скидки на мелочь

Настройка скидки

Результаты работы

Закрыть

?

Сохранить

Данные были изменены. Сохраните изменения.

Основные

Где

Когда

Кому

Дополнительно

Тип счета

Счет покупателя

Баланс счета

=>

Значение баланса счета

Сумма чека

=>

Значение суммы чека

0,00

☐

Применять в течение календарного месяца рождения

Дней до дня рождения

Дней после дня рождения

☐

Предоставлять в зависимости от результата работы другой скидки

Тип счета – выбирается из перечня зарегистрированных [счетов покупателей](#) в разделе [Маркетинг – Программы лояльности – Настройка программ лояльности](#).

Баланс счета – из выпадающего списка выбирается условие, которому должна соответствовать сумма на счету покупателя, для срабатывания скидки.

Значение баланса счета – в поле указывается пороговое значение суммы на счету покупателя для срабатывания скидки.

Пример.

В поле "Тип счета" установлено значение "=", в поле "Баланс счета" установлено значение 100. Это означает, что скидка работает, если баланс счета покупателя больше или равен 100.

Сумма чека – из выпадающего списка выбирается условие, которому должна соответствовать сумма чека, для срабатывания скидки.

Значение суммы чека – в поле указывается пороговое значение суммы чека для срабатывания скидки.

Условие для суммы чека работает аналогично условию для баланса счета покупателя.

Применять в течение календарного месяца рождения – включение параметра позволяет предоставлять скидку покупателю в течение месяца его рождения. Данный параметр имеет приоритет над параметрами **Дней до дня рождения** и **Дней после дня рождения**.

Дней до дня рождения – количество дней, предшествующих дате дня рождения покупателя, во время которых ему будет предоставляться скидка.

Дней после дня рождения – количество дней после даты дня рождения покупателя, во время которых ему будет предоставляться скидка.

Предоставлять в зависимости от результата работы другой скидки – из списка выбирается условие, при котором будет предоставляться настраиваемая скидка. Для настройки условия необходимо выполнить следующие действия:

1. Из выпадающего списка выбирается скидка с более высоким [порядком назначения скидки](#).
2. Указывается тип сравнения (больше, меньше, равно) и сумма для выбранной скидки.
3. Выбирается значение суммы в рублях или % от суммы чека:

☒ Предоставлять в зависимости от результата работы другой скидки

Скидка

На чек по бонусу зарегистрир▼

<▼

200

рублей▼

На скриншоте выше настраиваемая скидка предоставится в случае, если сумма скидки **На чек по бонусу зарегистрированного покупателя** будет меньше 200 рублей.

Примечание. Если данное условие не настроено, то настраиваемая скидка будет применяться независимо от других скидок.

Остальные параметры для каждой скидки индивидуальны и подробно описаны в разделе [Внутренние скидки УКМ 4](#).

Результаты работы скидки

Для продолжения настроек скидки нажмите кнопку  и настройте алгоритм её применения. При нажатии кнопки откроется следующее окно:

Результаты работы скидки на мелочь

Настройка скидки

Параметры скидки

Закреть

Списать со счета покупателя и назначить скидку

Вкл

Выкл

Начислить на счет покупателя

Вкл

Выкл

Назначить скидку

Вкл

Выкл

Назначить скидку согласно параметрам

Дать подарок на сумму скидки

Вкл

Выкл

Вывести сообщение кассиру

Вкл

Выкл

Вывести сообщение в чек

Вкл

Выкл

Напечатать купоны

Вкл

Выкл

Описание параметров:

Списать со счета покупателя и назначить скидку – при применении скидки запрашивается баланс указанного **счета покупателя** и, если сумма на счете равна или превышает сумму скидки, то сумма скидки списывается со счета. Если баланс счета меньше суммы скидки, то скидка не применяется. Можно выбрать настройку, согласно которой сумму скидки будет вводить вручную кассир.

Начислить на счет покупателя – при включении данного параметра, сумма скидки зачисляется на указанный счет покупателя, а не уменьшает итоговую сумму чека.

Назначить скидку – при включенном параметре сумма скидки будет применена в чеке. Итоговая сумма чека будет уменьшена на размер скидки.

Дать подарок на сумму скидки – в момент срабатывания скидки, на экране POS-терминала появляется диалоговое окно со списком всех доступных подарков (в том числе, **если настроено**, подарочных сертификатов и карт). В окне настройки выдачи подарка требуется указать следующие параметры:

Настройка результата Дать подарок на сумму скидки



Выводить кассиру:

- ☒ Полный список подарков
☐ Подарки с максимальной стоимостью

☐ Дать только один подарок

☐ Выбор подарков обязателен

☐ Выбор только сканированием

Подарок	Сумма
ВИНО МИСТИ МУРИН АНГОВС БЕЛ. П/СЛ. 0,75 Л	0,00

+ Добавить подарок

✕ Закрыть

Выводить кассиру полный список подарков – в диалоговом окне будет отображаться полный список товаров, входящих в список подарков, без учета цены товара и суммы скидки.

Выводить кассиру подарки с максимальной стоимостью – в диалоговом окне будет отображаться список товаров, входящих в список подарков, цена которых меньше или равна сумме скидки.

Дать только один подарок – параметр позволяет ограничить количество подарков, выдаваемых по чеку.

Выбор подарков обязателен – если данный параметр активирован, то чек невозможно будет закрыть, не выбрав подарок.

Выбор только сканированием – если данный параметр активирован, то добавить товар в чек в качестве подарка можно будет, только просканировав его на кассе.

Позиции подарков в чеке не отображаются, но могут быть напечатаны после фискальной части чека.

Вывести сообщение кассиру – при включенном параметре на экране кассира появляется заданное сообщение, при этом сумма скидки рассчитывается, но не предоставляется:

Настройка результата Вывести сообщение кассиру

Выводить сообщение:

☒ В конце чека
 ☐ По подытогу

Получать текст сообщений из функций lua

☒ Нет
 ☐ Да

Кому выводить сообщение

☒ Выводить всегда
 ☐ Только кассиру
 ☐ Только покупателю

✕

Сумма скидки от, руб *

Мелодия

Сообщение *

Для вывода суммы скидки в сообщение добавьте в текст %1

✓ Сохранить

✕ Отмена

+ Добавить сообщение

Выводить сообщение – сообщение может быть выведено на экран кассира после оплаты чека и до начала его печати (опция **В конце чека**) или после нажатия на клавишу/кнопку **Подытог** (опция **По подытогу**).

Получать текст сообщений из функции lua – в случае, если необходимо использовать текст сообщения из [lua-скрипта](#), то установите значение **Да** (указано стрелкой 1 на скриншоте ниже) и кликните по ссылке **Установить значение по умолчанию** (указано стрелкой 2 на скриншоте ниже) над полем **Сообщение**. При необходимости, на экран кассира можно вывести 2 и более сообщения, например: "Этот товар продается по 2 штуки" и затем "Напомнить покупателю, что в при покупке 2 штуки этого товара можно купить другой товар со скидкой 30%". Добавить окно настроек еще одного сообщения можно с помощью кнопки **+Добавить сообщение** (указа

но стрелкой 3 на скриншоте ниже) удалить – по кнопке

(указано стрелкой 4 на скриншоте ниже):

Настройка результата Вывести сообщение кассиру

Выводить сообщение: ☒ В конце чека
☐ По подытогу

Получать текст сообщений из функций lua ☐ Нет
☒ Да

Кому выводить сообщение ☒ Выводить всегда
☐ Только кассиру
☐ Только покупателю

Сумма скидки от, руб *

Мелодия

Сообщение *

[Установить значение по умолчанию](#)

Для вывода суммы скидки в сообщение добавьте в текст %1

Сумма скидки от, руб – в поле устанавливается размер скидки в рублях, при достижении которого будет выводиться сообщение.

Мелодия – в поле указывается код мелодии, которая будет проигрываться в момент вывода сообщения.

Сообщение – в поле указывается текст сообщения, которое должно выводиться на экран кассира в случае, если не используется текст из lua-скрипта.

Кому выводить сообщение – в поле указывается адресат сообщения, в зависимости от устройства, на котором оно будет выводиться. Опция **Только кассиру** обеспечивает показ сообщения только пользователю с **кассовой должностью Кассир**. Опция **Только покупателю** выведет сообщение исключительно пользователю с кассовой должностью **Киоск** при работе на киоске самообслуживания, кассир таких сообщений не увидит. При выборе опции **Выводить всегда**, сообщение будет появляться как на кассах, так и на киосках – для любых пользователей.

По окончании настроек, следует нажать кнопку **Сохранить**.

Вывести сообщение в чек – при включенном параметре в чеке будет печататься заданное сообщение:

Настройка результата Вывести сообщение в чек

Получать текст сообщений из функций lua

☒ Нет

☐ Да

✕

Сумма скидки от, руб *

Сообщение *

Для вывода суммы скидки в сообщение добавьте в текст %1

✓ Сохранить

⌗ Отмена

+ Добавить сообщение

Получать текст сообщений из функции lua – в случае, если необходимо использовать текст сообщения из [lua-скрипта](#), установите значение **Да** и кликните по ссылке **Установить значение по умолчанию** над полем **Со**

общение. При необходимости, в чек можно вывести 2 и более сообщения. Добавить окно настроек еще одного сообщения можно с помощью кнопки **+Добавить сообщение**, удалить – по кнопке



Сумма скидки от, руб – в поле устанавливается размер скидки в рублях, при достижении которого будет выводиться сообщение.

Сообщение – в поле указывается текст сообщения, которое должно выводиться в чек в случае, если не используется текст из lua-скрипта.

По окончании настроек, нажмите кнопку **Сохранить**.

Напечатать купоны – при достижении задаваемой суммы скидки в чеке будут печататься штрихкоды купонов. Для корректной работы данного результата действия скидки необходимо сформировать список **суммовых купонов** и настроить фискальный регистратор для печати штрихкода (не все фискальные регистраторы поддерживают функцию печати штрихкода).

Учет минимальной цены

Значение минимальной цены определяет порог предоставления скидки: если цена товара с учетом скидки окажется ниже минимальной цены, то покупателю будет предоставлена цена товара со скидкой, которая будет равна минимальной цене на товар, но никак не меньше.

Рассмотрим ситуацию: пусть покупатель выбрал товар (Т1) стоимостью в 100 рублей, минимальной ценой продажи в 95 рублей со скидкой в 10%, в настройке которой была, по умолчанию, выбрана из списка опция «%%»; для другого товара (Т2) стоимостью по прайс-листу также в 100 руб. была выбрана аналогичная величина скидки в 10%, но с опцией «% на классификатор».

Если бы для обеих позиций чека была выбрана настройка скидки «%%», то итоговая сумма чека из двух позиций составила бы 185 рублей = 95 + (100 – 100*10%).

В нашем примере итоговая стоимость товара Т1 окажется той же, в 95 рублей, но «недоначисленная» сумма скидки в 5 рублей будет приплюсована системой к скидке по Т2. Тогда общая сумма к оплате окажется равной 180 рублям = $95 + [(100 - 100 \cdot 10\%) - 5]$.

Таким образом, недополученная покупателем скидка по товарной позиции Т1 будет автоматически скомпенсирована при формировании скидки по позиции Т2.

Матрица скидок

В случае применения нескольких скидок в одном чеке, УКМ 4 позволяет настраивать различные варианты их взаимодействия.

Скидки могут поглощаться другими скидками, удаляться, можно также выбирать для использования большую или меньшую по сумме скидку. Правила взаимодействия скидок задаются с помощью динамической матрицы скидок.

В динамической матрице каждой скидке соответствует строка и столбец; расположение сгруппированных скидок определяется соотношением значений параметра **Группа** в настройках скидок.

Внутри группы, последовательность отражения в интерфейсе и, соответственно, последующей обработки скидок определяется их **порядком** (порядок задается в интерфейсе управления скидками): скидки с меньшим значением порядка отображаются в списке группы первыми. Если порядок двух и более скидок одинаков, их взаимное расположение в списке данной группы скидок зависит от порядка их хранения в базе данных. Например, если скидки №1 и №2 имеют один порядок, а скидка №1 была настроена первой или первой была импортирована из бэк-офиса, то в списке их группы скидка №1 будет стоять первой.

Матрица приступает к выполнению пользовательских настроек со строки, в которой прописана скидка с меньшим порядком, и, далее, двигаясь по этой строке матрицы до последнего столбца; затем осуществляется переход на строку, где первой в списке прописана скидка со следующим по возрастанию номером, и так далее.

Если номера нескольких первых позиций в списках скидок разных групп совпадают, то возможны два варианта:

1. Если **активация** скидок определена кассиром, то матрица первым своим шагом начнет исполнение настроек с той строки, первая скидка которой заведена кассиром первой, затем – второй и т.д., то есть в порядке, в котором, например, кассир производил авторизацию нескольких дисконтных карт, предъявленных покупателем.
2. Если параметр **Активация** в меню **Перечень скидок** был установлен как **Автоматическая**, то матрица запустит алгоритм своего исполнения с той строки, в которой именуется скидка с меньшим порядком; при равных номерах порядка – с той, что хранится в базе данных первой по порядку этого хранения.

На пересечении столбца и строки, соответствующих одной и той же скидке, правило взаимодействия не устанавливается, если предусмотрена автоматическая активация скидки и в списке скидок данной группы присутствует только одна позиция.

По итогам исполнения настроек, матрица проводит дополнительный перерасчет суммы скидки по чеку по обстоятельствам необходимости:

- включения скидок, не внесенных в матрицу, т.е. тех, для которых параметр **Группа** не был определен;
- перерасчета оставшихся скидок из-за изменения базы расчета; например, было настроено две процентные скидки, из которых та, что применялась в своем порядке использования первой, оказалась поглощенной второй – база для исчисления второй скидки в результате поменялась и её необходимо восстановить;
- восстановления скидки, включенной в матрицу, но не участвующей в первоначальном расчете: например, была установлена скидка, которой устанавливалось послабление в цене в 5% для товаров со стоимостью более 100 рублей, и эта скидка применялась последней. В результате предварительного анализа матрицы, данная база для исчисления скидки оказалась равной 90 рублям, и скидка была исключена из рассмотрения. После завершения всех расчетов (поглощений и удалений) базовая сумма стала равной 105 рублям, то есть данная скидка опять должна попасть в расчет.

Повторные расчеты суммы скидок производятся системой уже без непосредственного обращения к матрице.

Весь расчет скидок, в том числе и работа функционала **Матрица скидок**, производится после нажатия кассовой клавиши/кнопки **Подытог**.

Настройка ячеек

Доступ к работе с матрицей скидок осуществляется в разделе **Маркетинг – Скидки – Матрица скидок**:

Перечень скидок

Рекламные акции

Маркетинговые схемы

Матрица скидок

Списки товаров

Матрица скидок

	1 11	2 На мелочь оптовая\kur	3 Скидка
1 11			
2 На мелочь оптовая\kur			
3 Скидка			

Рассмотрим возможные варианты настройки матрицы на примере ячейки на пересечении первой строки и второго столбца матрицы. Настройка значений диагональных ячеек (расположенных на пересечении строк и столбцов) осуществляется при наведении курсора на ячейку (она подсветится оранжевым цветом) и кликом по ячейке.

Откроется следующее окно:

Изменение действия

✕

☐ Ничего не делать

Слева: (группа 1)

☒ удалить из чека первую примененную скидку

☐ поглотить в чеке первую примененную скидку

☐ поглотить построчно первую примененную скидку

Сверху: (группа 1)

☐ удалить из чека вторую примененную скидку

☐ поглотить в чеке вторую примененную скидку

☐ поглотить построчно вторую примененную скидку

Меньшую:

☐ удалить из чека меньшую

☐ поглотить в чеке меньшую

☐ поглотить построчно меньшую

Большую:

☐ удалить из чека большую

☐ поглотить в чеке большую

☐ поглотить построчно большую

Обе:

☐ удалить обе

☐ поглотить обе

✓ Сохранить

✕ Отмена

Для ячеек возможны следующие варианты настроек:

Ничего не делать – тождественно указанию «ничего не делать».

Удалить из чека – если в момент запуска алгоритма расчета (нажатие клавиши/кнопки **Подытог** на кассе) окажется, что к его сумме нужно применить две группы скидок, то выбором данной опции все скидки группы, которая в матрице будет настроена как **Удалить**, будут исключены из алгоритма расчета итоговой суммы скидки. Иначе: к сумме чека будет применена только одна скидка – та, которая в матрице не удаляется; при этом оказывается не важным, какой порядок расчета был установлен для каждой из двух скидок.

Поглотить в чеке – то же, но с той разницей, что скидки группы будут не удалены, а обнулены; алгоритмы их исчисления будут исполнены, расчет суммы скидок произведен, но эти итоговые суммы будут обнулены; данные об исполнении алгоритмов будут при этом записаны в базе данных. Применение этой настройки даёт возможность учесть сам факт применения скидок, например, для целей последующего анализа эффективности маркетинговой политики предприятия.

Поглотить построчно – будет проводиться анализ по алгоритму предыдущего пункта, но не применительно к сумме подытога чека в целом, а по каждой товарной позиции.

Пример применения матрицы скидок с условием **Поглотить построчно меньшую**, если включен параметр **Параллельное применение скидок** (настраиваемый в режиме редактирования [Параметров магазина](#)):

1. В УКМ 4 настроено две скидки с автоматическим режимом срабатывания:

"Скидка 1" дает скидку 60% на позицию чека, порядок применения – 1;

"Скидка 2" дает скидку 70% на позицию чека, порядок применения – 2.

2. На кассе в чек добавляется товар стоимостью 200 рублей, после нажатия клавиши/кнопки **Подытог**, суммы скидок будут рассчитаны следующим образом:

200 руб. * 60% = 120 руб. (сумма "Скидки 1");

200 руб. * 70% = 140 руб. (сумма "Скидки 2").

Расчет стоимости позиции с учетом скидок:

200 руб. - 120 руб. = 80 руб.;

80 руб. - 140 руб. = -60 руб., но стоимость товара не может иметь отрицательное значение, однако, может быть равна нулю.

Отсюда следует, что максимальная сумма "Скидки 2" равна 80 руб., что составляет 40% от начальной стоимости позиции. По условию матрицы скидок "Поглотить построчно меньшую", сравниваются размеры предоставленных скидок: 60% > 40%. Размер скидки "Скидка 1" оказался больше, поэтому "Скидка 2" поглощается скидкой "Скидка 1".

Списки товаров

В данном разделе реализована возможность формировать списки **товаров** для последующего назначения на них скидок.

В УКМ 4 можно создать два вида списков: статический и динамический:

- Статический список товаров формируется и изменяется пользователем вручную, как ручным добавлением/удалением товаров, так и с помощью указания определенных правил.
- Для динамических списков товаров пользователь определяет только правила их формирования; состав списка формируется по указанным правилам при загрузке товарного справочника из внешней торговой системы.

Списки товаров можно применять аналогично товарной группе при настройке некоторых скидок.

Для просмотра ранее созданных списков товаров или создания нового списка, перейдите в раздел веб-интерфейса **Маркетинг – Скидки – Списки товаров** (вкладка слева). Добавление нового списка выполняется по кнопке **+Создать новый список**:

СуперМаг  УМ 4.0

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85

Вы вошли как: root Выйти

Сервер: REEG

Е-mail: support_ukm4@ascn.ru

(1001) Белый медведь

Скидки Программы лояльности Подарочные сертификаты Суммовые купоны Дисконтные карты

Маркетинг / Скидки / Списки товаров

Перечень скидок
Рекламные акции
Маркетинговые схемы
Матрица скидок
Списки товаров

Списки товаров

Вид: Краткий Полный + Создать новый список

Элементы 1—2 из 2.

Название	Тип
Молочка	Динамический
Просроченные	Статический

© 2012 Сервис Плюс Версия: 91 сп 1

Техподдержка: +7 (495) 780-55-85 Е-mail: support_ukm4@ascn.ru

Откроется следующее окно:

Создать новый список товаров

Название *

Тип

Статический

✓ Создать

✗ Отменить

Название – в поле нужно задать произвольное наименование добавляемого списка товаров.

Тип – требуется указать тип формирования списка:

Статический – список формируется вручную из классификатора товаров.

Динамический – список формируется автоматически по указанному правилу (содержимое динамических списков автоматически обновляется после работы конвертеров импорта ([Супермаг Плюс XML импорт](#) или [Стандартный импорт 4](#)) и при изменении связанных с ними данных). Каждое правило состоит из одного или нескольких условий (формирование правил описано ниже).

После заполнения полей необходимо нажать кнопку **Сохранить**.

Далее откроется окно настройки списка, в котором также будет доступно удаление списка по кнопке **Удалить**:

Список товаров Сухофрукты

Название *

Сухофрукты

Тип

Динамический

Правила

Правила не назначены

Редактировать

Товары

Всего 0

Просмотр

✓ Сохранить

✕ Отмена

➔

– Удалить

Статический список

Если в качестве **типа** формирования списка был выбран **Статический**, откроется следующее окно:

Список товаров Статический список

Название *

Статический список

Тип

Статический

Правила

Правила не назначены

Редактировать

Товары

Всего 0

Редактировать

✓ Сохранить

✕ Отмена

– Удалить

Название – в поле можно изменить наименование создаваемого списка товаров.

Тип – неизменяемое поле, констатирующее тип списка.

Заполнить список товарами можно двумя способами:

- с помощью правила, которое будет определять, какие товары будут входить в список;

- ручное добавление товаров/групп товаров в список.

Заполнение списка с помощью правила

Добавление правила осуществляется по ссылке **Редактировать**, расположенной в строке **Правила**:

Список товаров Список ✕

Название *	Список
Тип	Статический
Правила	Правила не назначены
Товары	Всего 0

✓ Сохранить ✕ Отмена — Удалить

[Редактировать](#)
[Редактировать](#)

При переходе по ссылке откроется следующее окно:

Правила для списка Статический список ✕

Правила не заданы

+ Создать правило ⌕ Закрыть

При нажатии на кнопку **+Создать правило** откроется окно, в котором следует указать название создаваемого правила, и нажать кнопку **Сохранить**:

Новое правило ✕

Название *

✓ Сохранить ⌕ Закрыть

Далее откроется следующее окно:

Правила для списка Статический список

Правило для статического списка

[Условия не назначены](#)

+ Создать правило

Закрыть

По ссылке **Условия не назначены** выполняется переход в окно **Редактирование правила**:

Редактирование правила

Название * правило 1

Условия Условия не назначены

+ Добавить условие

Входит в группу товаров
Тип товара
Название товара
Значение свойства

Сохранить

Закрыть

В окне создаются условия действия правила, по которым сформируется список.

Примечание. Одно правило может содержать несколько условий формирования списка.

Чтобы выбрать условие, нажмите кнопку **+Добавить условие** и выберите нужный вариант из выпадающего списка:

Входит в группу товаров – список будет составлен из товаров, которые входят в указанную товарную группу классификатора (для отбора товаров, не входящих в указанную группу, можно активировать параметр **Отрицание**).

Тип товара – список будет составлен из весовых или штучных товаров (для отбора товаров, не входящих в выбранную категорию, можно активировать параметр **Отрицание**).

Название товара – список будет составлен из товаров, название которых **содержит/начинается с/совпадает с** указанными символами (для отбора товаров, не отвечающих указанным критериям названия, можно активировать параметр **Отрицание**).

Значение свойства – список будет составлен из товаров, которые имеют указанный **тип свойства товара** (для отбора товаров, не содержащих указанное свойство, можно активировать параметр **Отрицание**).

Для сохранения настроек, нажмите кнопку **Сохранить**. По закрытии окна с настройками условий правила, произойдет автоматический переход в окно редактирования правила, где по кнопке **+Добавить условие** можно создать еще одно условие действия правила, удалить правило по кнопке **-Удалить**, или завершить настройки, нажав кнопку **Сохранить**.

Редактирование правила

Название *

Правило для статического списка

Условия

[Значение свойства COPT содержит 1](#)

+ Добавить условие

✓ Сохранить

✕ Закрыть

— Удалить

После сохранения, отобразится окно с перечнем правил для списка, где появятся созданные правила и можно будет добавить еще одно, воспользовавшись кнопкой **+Создать правило**. Чтобы отредактировать или удалить условие созданного правила, кликните по ссылке с названием правила:

Правила для списка Сухофрукты

Правило 1

[Значение свойства COPT содержит 2](#)

+ Создать правило

✕ Закрыть

По окончании настройки правил, нажмите кнопку **Закрыть**. Произойдет выход в окно создания списка, где также необходимо кликнуть **Сохранить**.

Ручное добавление товаров/групп товаров в список

Добавление товаров/групп товаров осуществляется в процессе создания списка товаров по ссылке **Редактировать** в строке **Товары**. При этом, наличие правила добавления товаров в список не противоречит ручному добавлению:

Список товаров Список

Название *

Список

Тип

Статический

Правила

[правило 1](#)

[Редактировать](#)

Товары

Всего 0

[Редактировать](#)

✓ Сохранить

✕ Отмена

— Удалить

При переходе по ссылке откроется окно:

Редактирование товаров в списке Статический список				
✕ ф Обновить согласно правилам — Очистить список + Добавить товар				
Артикул ▲	Наименование	Ед. измерения	Точность	Группа товаров
05940	Губка массажная 'YORK' "Бабочка" шт	шт	0	Губки банные
05942	Губка массажная 'YORK' прямоугольная шт	шт	0	Губки банные
10490	ШАПОЧКА 'INTER-VION' для душа	шт	0	Прочие банные принадлежности
10491	ПИЛКА 'INTER-VION' для ногтей	шт	0	Пилки
10492	НАБОР 'INTER-VION' для мелирования 409219	шт	0	Аксессуары для окрашивания волос
10493	ПИЛКА 'INTER-VION' для ногтей 499933	шт	0	Пилки
10494	ТЕРМОБИГУДИ 'INTER-VION' для волос 28мм, 10шт. 499578	шт	0	Бигуди
10495	БИГУДИ 'INTER-VION' для волос D=40мм, 6шт	шт	0	Бигуди
10496	БИГУДИ 'INTER-VION' для волос с фиксатором 20мм, 7шт.	шт	0	Бигуди
10497	РАСЧЕСКА 'INTER-VION' для волос 430190	шт	0	Расчески
10498	ЩЕТКА 'INTER-VION' для волос 499717	шт	0	Щетки массажные
10499	ЩЕТКА 'INTER-VION' для волос 418713	шт	0	Щетки массажные
10500	ЩЕТКА 'INTER-VION' для волос 485430	шт	0	Щетки массажные
10501	ЩЕТКА 'INTER-VION' для волос 499663	шт	0	Щетки массажные
10502	КИСТЬ 'INTER-VION' для окрашивания волос двусторонняя 499970	шт	0	Аксессуары для окрашивания волос
Перейти к странице: < Предыдущая 1 2 3 4 5 6 7 8 ... 82 Следующая >				
✕ Закрыть				

Если для списка уже действует какое-либо правило, то в окне будут отображены товары, входящие в список. Если правила были только что созданы, необходимо воспользоваться кнопкой **Обновить согласно правилам**. Если правила отсутствуют, то список будет пустым.

Для добавления товаров/групп товаров нажмите кнопку **+Добавить товар** – откроется окно классификатора товаров:

Список товаров Список

Название *Список

ТипСтатический

Правила[Правило для статического списка](#)[Редактировать](#)

ТоварыВсего 309[Редактировать](#)

✓ Сохранить

✕ Отмена

Удалить

Примечание. Для того, чтобы удалить товар из списка, кликните по строке с товаром и в открывшемся окне **Просмотр товара** нажмите кнопку **Удалить из списка**.

Обновление списка товаров согласно новым правилам

Особенностью статического списка является то, что применение новых правил построения списка товаров возможно в нем только в ручном режиме.

Для того, чтобы обновить список товаров с учетом вновь добавленного правила, после добавления правила кликните по ссылке **Редактировать** в строке **Товары**:

Список товаров Список

Название *Список

ТипСтатический

Правила[Правило для статического списка](#)[Редактировать](#)

ТоварыВсего 309[Редактировать](#)

✓ Сохранить

✕ Отмена

Удалить

При переходе по ссылке откроется следующее окно:

Редактирование товаров в списке

Статический список

✕

ф Обновить согласно правилам

– Очистить список

+ Добавить товар

Артикул ^	Наименование	Ед. измерения	Точность	Группа товаров
05940	Губка массажная 'YORK' "Бабочка" шт	шт	0	Губки банные
05942	Губка массажная 'YORK' прямоугольная шт	шт	0	Губки банные
10490	ШАПОЧКА 'INTER-VION' для душа	шт	0	Прочие банные принадлежности
10491	ПИЛКА 'INTER-VION' для ногтей	шт	0	Пилки
10492	НАБОР 'INTER-VION' для мелирования 409219	шт	0	Аксессуары для окрашивания волос
10493	ПИЛКА 'INTER-VION' для ногтей 499933	шт	0	Пилки
10494	ТЕРМОБИГУДИ 'INTER-VION' для волос 28мм. 10шт. 499578	шт	0	Бигуди
10495	БИГУДИ 'INTER-VION' для волос D=40мм. 6шт	шт	0	Бигуди
10496	БИГУДИ 'INTER-VION' для волос с фиксатором 20мм. 7шт.	шт	0	Бигуди
10497	РАСЧЕСКА 'INTER-VION' для волос 430190	шт	0	Расчески
10498	ЩЕТКА 'INTER-VION' для волос 499717	шт	0	Щетки массажные
10499	ЩЕТКА 'INTER-VION' для волос 418713	шт	0	Щетки массажные
10500	ЩЕТКА 'INTER-VION' для волос 485430	шт	0	Щетки массажные
10501	ЩЕТКА 'INTER-VION' для волос 499663	шт	0	Щетки массажные
10502	КИСТЬ 'INTER-VION' для окрашивания волос двусторонняя 499970	шт	0	Аксессуары для окрашивания волос

Перейти к странице:

< Предыдущая

1

2

3

4

5

6

7

8

...

82

Следующая >

✕ Закрыть

В окне нажмите кнопку **Обновить согласно правилам**, и список товаров будет переформирован. При этом, опции **+Добавить товар** и **-Очистить список** по-прежнему остаются доступны.

Динамический список товаров

Если в качестве **типа** формирования списка был выбран **Динамический**, то после нажатия на кнопку **+Создать** откроется следующее окно:

Список товаров Сухофрукты

Название *

Сухофрукты

Тип

Динамический

Правила

Правила не назначены

[Редактировать](#)

Товары

Всего 0

[Просмотр](#)

✓ Сохранить

✕ Отмена

— Удалить

Название – нужно указать произвольное название создаваемого списка товаров.

Заполнить список товарами можно только при помощи правила, которое будет определять, какие товары войдут в список.

Заполнение списка с помощью правила

Добавление правила осуществляется по ссылке **Редактировать**, расположенной в строке **Правила**:

Список товаров Динамический список

Название *

Динамический список

Тип

Динамический

Правила

Правила не назначены

[Редактировать](#)

Товары

Всего 0

[Просмотр](#)

✓ Сохранить

✕ Отмена

— Удалить

При переходе по ссылке откроется окно:

Правила для списка Динамический список

✕

Правила не заданы

+

 Создать правило

✕

 Закрыть

При нажатии на кнопку **Создать правило** откроется окно, в котором следует указать название создаваемого правила, и нажать кнопку **Сохранить**:

Новое правило

✕

Название *

Правило для динамического списка

✓

 Сохранить

✕

 Закрыть

После сохранения названия создаваемого правила откроется следующее окно:

Правила для списка Динамический список

✕

☐ Правило для динамического списка

[Условия не назначены](#)

+

 Создать правило

✕

 Закрыть

По ссылке **Условия не назначены** выполняется переход в окно **Редактирование правила**:

Редактирование правила

Название *

Правило для динамического списка

Условия

Условия не назначены

+ Добавить условие

✓ Сохранить

✕ Закрыть

- Удалить

В окне создаются условия действия правила, по которым сформируется список.

Примечание. Одно правило может содержать несколько условий формирования списка.

Чтобы выбрать условие, нажмите кнопку **+Добавить условие** и выберите нужный вариант из выпадающего списка:

Входит в группу товаров – список будет составлен из товаров, которые входят в указанную товарную группу классификатора (для отбора товаров, не входящих в указанную группу, можно активировать параметр **Отрицание**).

Тип товара – список будет составлен из весовых или штучных товаров (для отбора товаров, не входящих в выбранную категорию, можно активировать параметр **Отрицание**).

Название товара – список будет составлен из товаров, название которых **содержит/начинается с/совпадает с** указанными символами (для отбора товаров, не отвечающих указанным критериям названия, можно активировать параметр **Отрицание**).

Значение свойства – список будет составлен из товаров, которые имеют указанный **тип свойства товара** (для отбора товаров, не содержащих указанное свойство, можно активировать параметр **Отрицание**).

Для сохранения настроек, нажмите кнопку **Сохранить**. По закрытии окна с настройками условий правила, произойдет автоматический переход в окно редактирования правила, где по кнопке **+Добавить условие** можно создать еще одно условие действия правила, удалить правило по кнопке **-Удалить**, или завершить настройки, нажав кнопку **Сохранить**.

Редктирование правила

Название *
Правило для динамического списка

Условия
[Значение свойства COPT содержит 3](#)

+ Добавить условие

✓ Сохранить

✕ Закрыть

- Удалить

После сохранения, отобразится окно с перечнем правил для списка, где появятся созданные правила и можно будет добавить еще одно, воспользовавшись кнопкой **+Создать правило**. Чтобы отредактировать или удалить условие созданного правила, кликните по ссылке с названием правила:

Правила для списка Сухофрукты

Правило для динамического списка

[Значение свойства COPT содержит 3](#)

+ Создать правило

✕ Закрыть

По окончании настройки правил, нажмите кнопку **Закрыть**. Произойдет выход в окно создания списка, где также необходимо кликнуть **Сохранить**.