

Лояльность OS

Web шлюз

e

Подсистема сообщений

Скидки по товарам

Бонусы

Анкетирование

Не фискальные виды оплат

Скидки по клиентам

Подсистема сообщений.

Место

1. Визуальное отображение текстового сообщения в окне оплаты кассиру. (Может отображаться сразу несколько сообщений)
2. Текстовое сообщение в теле чека (Перед окончательной суммой).
3. Текстовое сообщение в служебном чеке (Дополнительный чек. Печатается после основного. Можно выводить достаточно большой текст. Можно выводить штрихкод и использовать в дальнейшем как скидочный купон).

Условия срабатывания.

1. Бонус на товар – в чеке сработало начисление бонуса на определенный товар. (Пример: начислился дополнительный бонус на акционный товар в чеке клиента. Кассиру на монитор выводим: «Обратите внимание клиента на дополнительные бонусы по товару» Клиенту в чек или служебный чек выводим «Поздравляем на товар ... вам были начислены дополнительные бонусы от производителя»).
2. Бонус на чек – сработало условие по начислению бонусов на весь чек. (Пример: По заданному условию – Если чек клиента превышает ... грн ему начисляются дополнительные бонусы. Кассиру на монитор выводим: «Обратите внимание клиента на дополнительные бонусы по чеку» Клиенту в служебный чек выводим «Поздравляем вам были начислены дополнительные бонусы так как сумма чека превысилагрн, если ваш чек превысит ... грн вам будет начислено еще ... бонусов»).
3. Группы клиентов – применена карта из определенной группы клиентов. (Пример: Была применена карта с группы – пенсионеры. Возможные сообщения «Обратите внимание на снижение товаров в социальной группе товаров (желтые ценники)»)
4. Группы товаров – сканирован товар из определенной группы (Пример: В чек попал товар из группы алкоголя. Сообщение кассиру «Удостоверьтесь что покупателю исполнилось 18лет»).

5. День рождения – применена карта клиента у которого сегодня день рождения. (Пример: Кассиру «Поздравьте ... с днем рождения» Клиенту «Поздравляем с днем рождения. Обратите внимание что для вас сегодня дополнительная скидка ...%»).
6. Добавление товаров – в чек сканирован определенный товар. (Пример 1: В чек попала ваза Кассиру «Проверьте целостность товара» Пример 2: В чек попал чай ... Клиенту «Вы приобрели чай ... производитель хочет предупредить вас, что с ... ваш любимый чай будет выпускаться в новой упаковке.»)
7. Количество позиций – в чеке сканировано позиций более чем ... (Пример: В чеке более чем ... позиций. Кассиру «Предложите клиенту пакет»).
8. Скидка на товар – сработала скидка на товар (Пример: Сработала акция на ... товр. Кассиру «Обратите внимание клиента что акция продлится до ...». Клиенту – «Производитель товара ... проводит акцию ... она продлится до ... Покупайте товары производителя»)
9. Скидка на чек – сработала скидка на чек (сумма чека превысила ... сумму) (Пример: Кассиру «Обратите внимание на доп скидку».)
10. Сумма накопленная клиентом – сумма покупок клиента превысила ... грн (Пример: Кассиру «Обратите внимание клиента что теперь его скидка будет ...%». Клиенту – «Поздравляем – сумма ваших покупок превысила ... грн. Теперь ваша скидка ... % и вы перешли в группу ...»)
11. Сумма чека – сумма чека превысила ... грн (Пример: Кассиру «Предложите клиенту подойти к старшему кассиру и получить карту постоянного клиента». Клиенту – «Не выбрасывайте этот чек. С помощью его вы можете оформить карту клиента».)

Кроме указанных условий технические специалисты вашей компании могут создавать свои условия срабатывания сообщений. Код этой библиотеки открыт для конечных пользователей.

Скидки по товарам.	Скидки по клиентам
<p style="text-align: center;">Назначаются</p> <p style="text-align: center;">Кассиром вручную</p> <p>Специальным предложением. Специальное предложение может быть назначено на упаковку товара, товар, группу товаров. Также специальное предложение может быть назначено на все товары в магазине.</p> <p>Вводом купонов. Скидка по купону может назначаться на товар, группу товаров, на всю номенклатуру товаров.</p>	<p style="text-align: center;">Вводом дисконтной карточки</p>

Условия срабатывания скидок

Условие срабатывания скидки является комбинацией трех условий: даты, времени и специальных условий.

Дата – диапазон действия скидки, либо указание фиксированных дней недели.

Время – диапазон действия скидки в пределах указанной даты.

Код купона – скидка будет активирована только при вводе кода купона.

Специальные условия:

1. «Количество в позиции» – скидка будет назначаться на товарную позицию чека, если количество товара в позиции чека соответствует значению из указанного диапазона.
2. «Сумма на позиции» – скидка будет назначаться на товарную позицию чека, если сумма позиции чека соответствует значению из указанного диапазона.
3. «Сумма клиента» – скидка будет назначаться на товарную позицию, если сумма покупок клиента за период соответствует указанному диапазону.
4. «Номер чека» – скидка будет назначаться на каждый n-й чек, в соответствии с указанным значением (например, на каждый 10-й чек).
5. «Группа клиентов» – скидка будет назначаться на товарную позицию в случае, если владелец дисконтной карты принадлежит к указанной группе (используется только для специальных предложений).
6. «Сумма чека» – скидка будет назначаться на товарную позицию, если общая сумма чека соответствует указанному диапазону сумм.
7. «Наборы товаров» – скидка будет назначаться на товарную позицию в случае, если в чеке присутствуют указанные в наборе товары.
8. «Вопрос анкеты» – скидка будет назначаться, если клиентом была заполнена выбранная анкета с обязательным заполнением позиции.
9. «День рождения» – скидка будет назначаться в указанном диапазоне дней от даты рождения клиента.
10. «Доп. данные штрихкода» – скидка будет назначаться, если в штрих коде были указаны дополнительные данные.
11. «M товаров по цене N товаров» – при покупке одного товара в количестве M, стоимость покупки будет равна стоимости за данный товар в количестве N.

Специальные условия можно комбинировать между собой логическими операторами и скобками.

Скидка может содержать несколько условий срабатывания. Для каждого условия должны быть определены дата, время, специальные условия и значение скидки.

<p style="text-align: center;">Приоритеты скидок</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. На позицию чека может действовать только одна скидка на позицию. При наличии нескольких скидок, скидки, в зависимости от приоритета, перебираются до тех пор, пока не сработает какое-либо условие срабатывания скидки. Наивысший приоритет имеет скидка, назначенная вручную. Далее идут: скидка на упаковку, скидка на товар, скидка на группу товаров, скидка на родительскую группу товаров..., скидка назначаемая автоматически. 2. На чек может действовать только одна скидка на чек. Скидка может назначаться либо вручную, либо вводом дисконтной карточки. При этом предыдущая скидка аннулируется. 	<p style="text-align: center;">Значение скидок</p> <p><u>Процентная скидка</u> – сумма позиции уменьшается на указанный процент.</p> <p><u>Скидка на цену (В гривнах на цену)</u> – цена товара уменьшается на указанную сумму.</p> <p><u>Переход на альтернативный уровень цен</u> – цена товара задается равной цене на указанном уровне цен.</p> <p><u>Абсолютная скидка (В гривнах на сумму)</u> – общая сумма позиции или чека уменьшается на указанную сумму.</p> <p>Примечание:</p> <p>При любом значении скидки общая сумма скидки на позицию не может превышать минимального значения цены (минимальная цена товара), назначенного для текущего уровня цен.</p>
<p style="text-align: center;">Взаимодействие скидок</p> <p>Сумма скидки на позицию состоит из двух частей: сумма скидки на позицию и часть суммы скидки на чек, приходящаяся на эту позицию. Общая сумма вычисляется в зависимости от настроек профиля кассы. Эти суммы либо суммируются, либо выбирается максимальная сумма скидки.</p> <p>Если скидкой на позицию или скидкой на чек был назначен переход на другой уровень цен, то такая скидка считается более приоритетной и альтернативные скидки по сумме не учитываются. То есть, цена товара изменится в зависимости от указанного уровня цен, а сумма скидки будет нулевой.</p> <p>Если скидкой на чек было назначено абсолютное значение суммы, то сумма, приходящаяся на позицию чека, будет суммироваться со скидкой, назначенной на эту позицию чека, в независимости от настроек профиля кассы.</p>	

<p>Примечание:</p> <p>При любых взаимодействиях скидок общая сумма скидки на позицию не может превышать минимального значения, назначенного для текущего уровня цен.</p>	
<p>Торговые площадки</p> <p>Скидки могут менять свои условия и значения в зависимости от торговой площадки, на которой эти скидки действуют. Также скидки могут действовать только на конкретных торговых площадках.</p>	
<p>Купоны</p> <p>Специальное предложение может активироваться при помощи ввода кода купона. Это позволяет создавать купоны на определенные товары, группы товаров или на все товары. Для этого в специальном предложении необходимо задать код купона.</p>	

Бонусы

Бонусы по клиентам позволяют предоставить каждому клиенту бонусы, при выполнении условий действия бонусной схемы. Клиент, принадлежащий к группе клиентов, для которой определена своя схема начисления бонусов, будет получать дополнительную сумму бонусов, т.е. на счет клиента будут начислены бонусы. В приложении «OS.pos» клиент при выполнении условий схемы начисления бонусов сможет расплачиваться бонусами при оплате товара.

Условия начисления бонусов могут быть точно такими же как и условия срабатывания скидок см. предыдущий раздел.

Чем бонусы лучше для предприятия:

1. Покупатель реально получает скидку только каждую вторую покупку. Другими словами бонусная скидка делится на 2. Если она 5%, то реально покупатель получит скидку 2,5%.
2. Для того, что бы воспользоваться скидкой, покупатель должен обязательно вернуться обратно. В первую очередь это дает замечательную возможность предприятию удержать старых клиентов и со временем привлечь новых, которые в последствии становятся постоянными.
3. Решается проблема сдачи. Реально на бонусных счетах не будет больших сумм, но на то, чтобы списать копейки – бонусов вполне будет достаточно. Таким образом, это один из более простых и гуманных способов уменьшить проблему «разменки», которая всё острее будет ощущаться с ростом инфляции.

4. Бонусы - это законный метод перевести наличные деньги покупателя в «бутафорную валюту». Деньги, лежащие на бонусном счету, уже есть предоплата за будущие покупки.
5. Дисконтная скидка – это фактически прямая потеря денег для предприятия. В случае же бонусов – деньги бесследно не исчезают, а возвращаются в оборот предприятия.
6. Как ни странно, покупатели относятся достаточно лояльно к бонусам, принимая их за деньги, которые им возвращаются при последующей покупке.
7. На бонусных счетах будет накапливаться «неснижаемая» сумма. Причём она будет расти с ростом количества клиентов. Фактически бонусы – это возможность привлечь деньги покупателей в оборот компании, а значит компания может высвободить средства для других целей.
8. Окупаемость затрат, потраченных на бонусную систему, около 6 месяцев.

Анкетирование

В OS заводятся и хранятся дисконтные-бонусные карты клиентов, а так же личные данные клиентов.

Поля анкет формируются сотрудниками магазина и хранятся в базе OS. Кроме личных данных клиентов магазин может проводить анкетирование на заказ поставщиков товаров, или для того что бы узнать мнение покупателей о своем магазине.

Анкеты могут выдаваться в бумажной форме, и вводятся в офисе, или заполняются прямо на кассе.

Не фискальные виды оплат

Кроме оплаты товаров бонусами в **OpenStore** есть возможность создавать свои внутренние виды оплат и использовать их для своих нужд, или для маркетинговых целей.

Например:

1. Перечислять часть зарплаты сотрудников на внутренний, вами созданный счет. Сотрудники смогут отовариваться в ваших магазинах с помощью этого вида оплаты.
2. Сторонняя компания может перечислять вам средства по безналичному расчету и выдавать своим сотрудникам карты для расчета в ваших магазинах.
3. Всевозможные благотворительные организации и государственные программы. Способ тот же – перечисляют деньги и получают карты для расчета.

WEB шлюз

Предназначен для использования данных программы через интернет.

- Плагин для получения данных с OpenStore. Дает возможность получать любые данные (справочники) с фронт офиса – номенклатуру, цены, скидки и т. Д.
- Плагин для создания новых данных в справочниках OpenStore

Эти два плагина позволяют создавать внешние WEB порталы для создания личных кабинетов клиентов, регистрации новых клиентов, анкетирования, создания интернет магазинов.

- Плагин WEB отчетов. Позволяет создавать WEB отчеты по продажам, которые будут доступны в любой точке мира