

DODATEK C – PROMOCJE

VIDOR

MODUŁ: Promocje

SPIS TREŚCI

1. Definiowanie promocji	2
1.1. Operacje na promocjach.....	3
1.2. Operacje na zasadach.....	4
1.3. Operacje na regułach realizacji punktów	6
1.4. Promocja ilościowa.....	7
1.5. Promocja w oparciu o kupon promocyjny	8
2. Analiza przeprowadzonej transakcji pod kątem spełnienia warunków danej promocji.....	9
3. Realizacja punktów promocyjnych.....	10
4. Historia promocji.....	11

Moduł Promocje pozwala na przeprowadzanie promocji wypożyczeń i sprzedaży w programie Vidor. Słowo "promocja", ostatnio bardzo popularne, działa na klientów jak zakłęcie - przyciąga, zaciekawia, zwraca uwagę. Towary lub usługi – w naszym przypadku wypożyczenia – objęte promocją cieszą się większym zainteresowaniem klientów. Gromadzenie punktów promocyjnych, które można w przyszłości wymienić na upusty bądź darmowe towary, musi dopingować klientów do częstszego korzystania z usług videoteki. Jest to prosta droga do zwiększenia obrotów i zysków firmy!

Moduł promocje pozwala na zarządzanie promocjami w trzech obszarach:

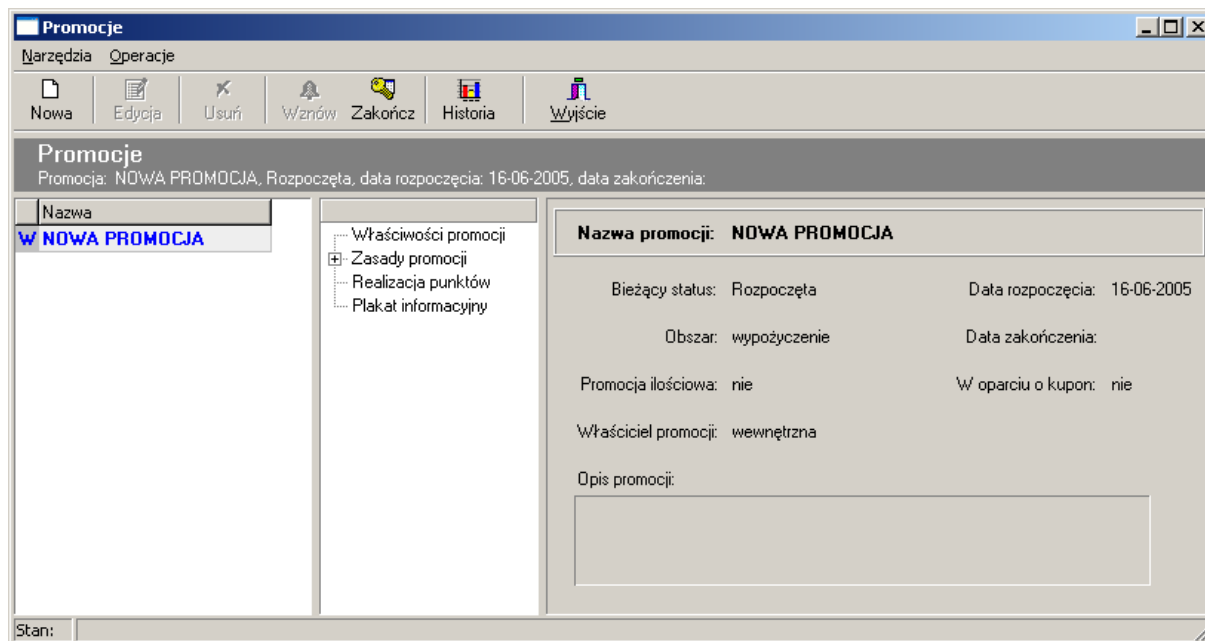
- definiowanie promocji – użytkownik ma dostęp do narzędzia, za pomocą którego ustala wszystkie zasady promocji,
- analiza przeprowadzonej transakcji pod kątem spełnienia warunków danej promocji – od momentu rozpoczęcia korzystania z modułu Promocje każda przeprowadzona w programie Vidor transakcja poddana będzie analizie,
- zarządzanie punktami premiovymi klientów – obsługujący może zamieniać punkty klientów na upusty na wypożyczenia i sprzedaż według ściśle zdefiniowanych reguł.

Promocje definiowane są jedynie w centrali (w aplikacji pracującej w trybie SERVER). Dane dotyczące promocji są eksportowane do jednostek w sposób identyczny do pozostałych eksportów. W jednostkach, po zaimportowaniu danych dotyczących promocji, stają się one aktywne i są uwzględniane przy analizowaniu danych poszczególnych transakcji. Nie są dostępne dla operatora do przeglądania!

Transfer danych odbywa się także w drugą stronę. Jednostki eksportują do centrali dane dotyczące historii przebiegu promocji.

1. Definiowanie promocji

Okno zarządzania promocjami dostępne jest z menu głównego Narzędzia\Promocje, oraz poprzez ikonę Promocje na pasku narzędziowym głównego okna programu VIDOR.



Operacje, które można wykonywać z głównego paska narzędziowego (i odpowiednio z menu i skrótów klawiaturowych) odnoszą się do aktywnego obszaru definiowanej promocji. Informacja o tym znajduje się poniżej paska narzędziowego (na rysunku powyżej – napis Promocje). I tak:

- gdy aktywna jest lista promocji (okno po lewej) lub Właściwości promocji w drzewie struktury promocji (okno środkowe) – można operować na promocjach,
- gdy aktywna jest pozycja Zasady promocji lub jakakolwiek z zasad w drzewie struktury promocji – można operować na zasadach promocji,
- gdy aktywna jest pozycja Realizacja punktów lub jakakolwiek z reguł w drzewie struktury promocji – można operować na regułach realizacji punktów.

1.1. Operacje na promocjach

Aby utworzyć nową promocję należy wybrać przycisk Nowa (F5), pamiętając o właściwym kontekście paska narzędziowego! Pojawi się okno, w którym należy wprowadzić podstawowe właściwości promocji – jej nazwę, czy dotyczy sprzedaży czy wypożyczeń (jest to tzw. obszar promocji – jego późniejsza zmiana nie jest możliwa) i czy jest to promocja ilościowa (ten parametr także nie może być modyfikowany po zapisaniu promocji). Promocja ilościowa opisana jest dokładnie w punkcie 1.4. Należy także określić czy oparta jest o kupon premiowy. W takim przypadku chęć skorzystania z takiej promocji klient musi zgłosić przed wykonaniem transakcji okazując odpowiedni kupon. Operator programu, uznając kupon za właściwy, podczas rozliczania transakcji w oknie Kasa musi zaznaczyć opcję Kupon promocyjny. Dany klient może skorzystać z promocji opartej o kupon premiowy tylko jednokrotnie.

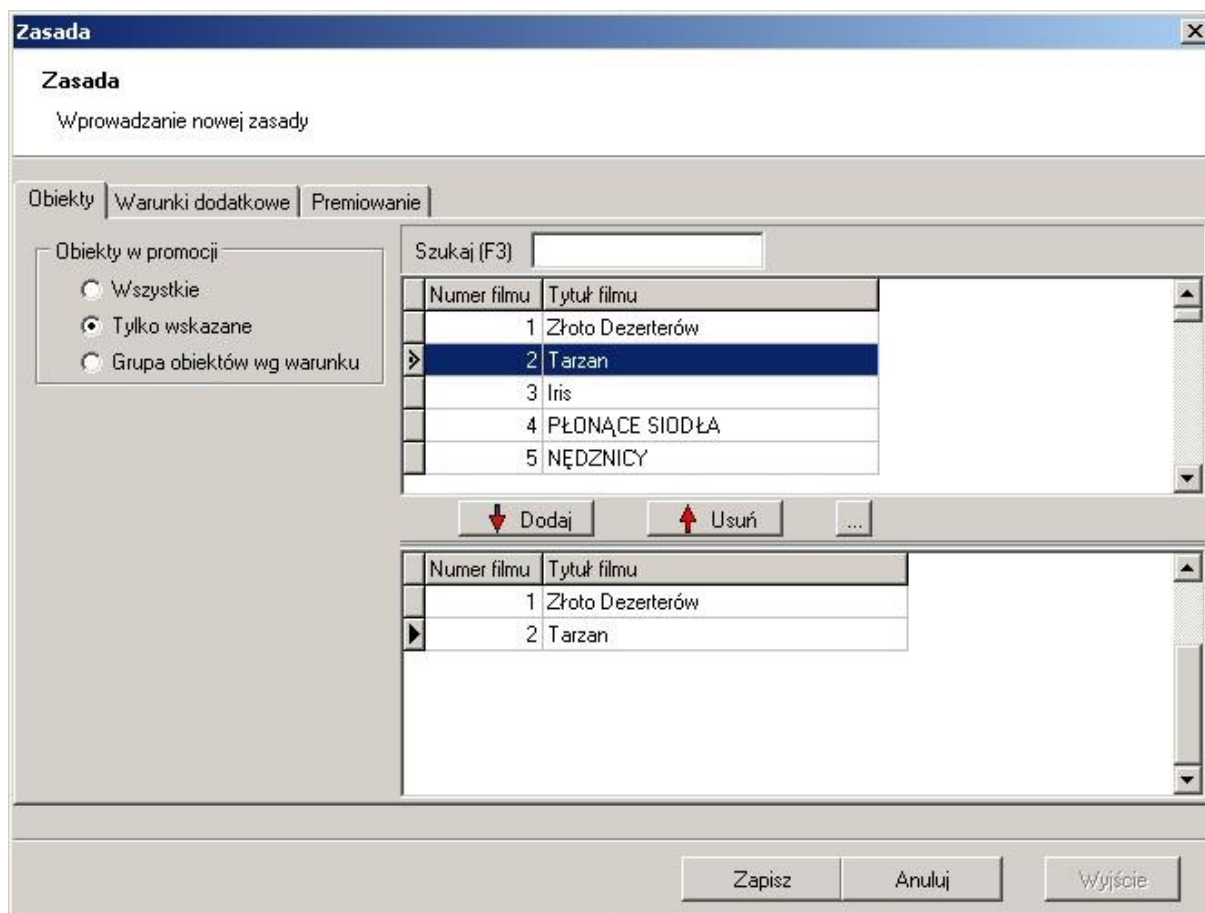
Pozostałe pola właściwości promocji uzupełniane są automatycznie w wyniku operacji przeprowadzanych na promocji (zakończenie, wznowienie). Po wprowadzeniu i zapisaniu nowej promocji jej status ustawiany jest jako „Nie rozpoczęta”.

Właściwości promocji można edytować (poza obszarem promocji) wybierając w odpowiednim kontekście przycisk Edytuj (Ctrl+E). Nie można edytować aktywnej promocji.

Aby aktywować promocję należy wybrać przycisk Wznów (F7). Jej status zostanie ustawiony na "Rozpoczęta" i będzie ona brana pod uwagę przy analizie transakcji.

Aby zakończyć rozpoczętą promocję należy wybrać przycisk Zakończ (F8). Jej status zostanie zmieniony na "Zamknięta".

1.2. Operacje na zasadach



Zasadę tworzy warunek, który należy spełnić oraz premia, która przysługuje za spełnienie warunku. Liczba zasad jest nieograniczona, a zasady są niezależne. Oznacza to, że wystarczy spełnić tylko jedną zasadę. Po utworzeniu zasady przyjmuje ona domyślne wartości

Aby utworzyć nową zasadę należy w odpowiednim kontekście wybrać przycisk Nowa (F5). Pojawi się nowe okno, na jego trzech zakładkach należy dokonać następujących ustawień:

- **Obiekty.** Należy określić jakie obiekty (kasety, towary) biorą udział w promocji. Możliwe wartości to:
 - wszystkie - wszystkie towary lub kasety(w zależności od obszaru promocji),
 - tylko wskazane - wskazane przez użytkownika obiekty spośród wszystkich dostępnych,
 - grupa obiektów wg warunku - te obiekty, które spełnią zdefiniowany warunek.
- **Warunki dodatkowe,** umożliwia określenie dodatkowego warunku promocji. Jeśli pola kwota graniczna i ilość graniczna pozostaną puste, żadne warunki nie są nałożone (wystarczy, że w transakcji bierze udział akceptowany przez promocję obiekt – czyli innym słowem warunkiem jest samo wypożyczenie). Jeśli pole kwota graniczna jest wypełnione, warunki promocji zostaną spełnione wtedy, gdy wartość transakcji będzie wynosiła co najmniej wprowadzoną kwotę graniczną (wartość transakcji rozumiana jest jako kwota brutto do zapłaty, po odliczeniu wszelkich rabatów). Podobnie jest z polem ilość graniczna. Gdy jest wypełnione warunki promocji zostaną spełnione wtedy, gdy ilość wypożyczonych bądź sprzedanych

obiektów będzie wynosiła co najmniej ilość graniczną.

Opcja "Zależność pomiędzy warunkami" ustala operator logiczny pomiędzy wartościami granicznymi - „lub” oznacza że wystarczy spełnić tylko jeden z warunków, "i" - trzeba spełnić obydwa warunki.

Istotna jest opcja Funkcja wielokrotności wartości. Jej wybranie oznacza, że premia będzie przyznawana za każde przekroczenie wielokrotności wprowadzonych wartości granicznych. Jeśli aktywna jest funkcja wielokrotności i zdefiniowane są wartości graniczne zarówno dla kwoty jak i dla ilości, a transakcja spełnia obydwa warunki (wielokrotnie), premia wyliczana jest na podstawie tej wartości, która została przekroczona większą ilością razy – korzystniej dla klienta.

Funkcja wielokrotności nie ma zastosowania przy promocjach opartych na kuponie premiowym.

- Premiowanie – pozwala określić formę premii za spełnienie warunków promocji. Możliwe są:
 - punkty – za spełnienie warunku przysługuje określona liczba punktów,
 - towar gratis – nagrodą jest towar wskazany z bazy towarów. O tej nagrodzie operator zostanie jedynie poinformowany,
 - wypożyczenie gratis - nagrodą jest możliwość darmowego wypożyczenia filmu, którego normalna cena nie przekracza wskazanej kwoty. O tej nagrodzie operator zostanie jedynie poinformowany.

Aby edytować zasadę należy wybrać przycisk Edytuj (F5), aby usunąć – Usuń. Nie można edytować ani usuwać zasad aktywnej promocji!

Uwaga! Zasady związane z promocją ilościową opisane są w punkcie 1.4.

1.3. Operacje na regułach realizacji punktów

Reguła

wprowadzanie nowej reguły realizacji punktów

Upust jest przyznawany na:

towary

wypożyczenia

Liczba punktów, które należy przeznaczyć na ten upust:

Wskaż (Ctrl+W) rodzaj wypożyczenia z upustem:

Nazwa: Współczynnik: Dni wypożyczenia:

Opis rodzaju wypożyczenia:

Kategoria cenowa, dla której można realizować punkty:

Opis reguły:

Wskaż wypożyczenie... Zapisz Anuluj Wyjście

Premią w promocji może być towar gratis, wypożyczenie gratis lub punkty. O premii w postaci gratisowego towaru lub wypożyczenia operator programu jest jedynie poinformowany odpowiednim komunikatem i realizacja takiej premii leży wyłącznie w jego gestii i odbywa się poza systemem.

Inaczej jest z podstawową premią jaką są punkty. Po zdobyciu odpowiedniej liczby punktów można je zamienić na upust w wypożyczeniu lub sprzedaży. Określa się to za pomocą tzw. reguł realizacji punktów.

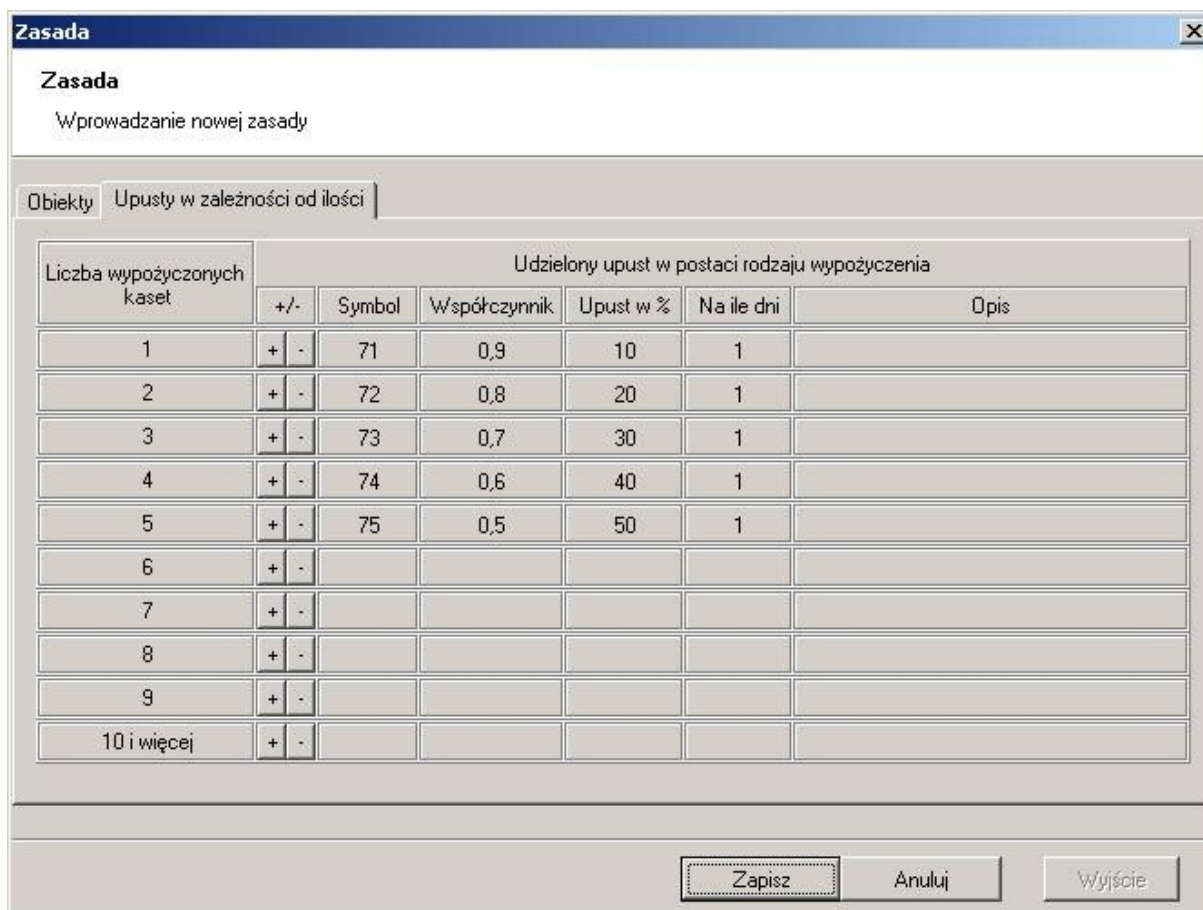
Reguły tworzy się, edytuje i usuwa identycznie jak zasady – pamiętając o odpowiednim kontekście. Po utworzeniu nowej reguły należy wprowadzić następujące informacje:

- jaka liczba punktów wymagana jest do tego, a by skorzystać z upustu,
- czy upust ma dotyczyć towaru czy wypożyczenia – dodatkowo trzeba wskazać towar z upustem lub rodzaj wypożyczenia. Można to zrobić wybierając przycisk Wskaż... (Ctrl+W) lub wciskając klawisz Insert na polach związanych z towarem bądź wypożyczeniem,
- krótki opis reguły.

Realizacja punktów oznacza, że jeżeli klient zgromadzi daną liczbę punktów może wypożyczyć dowolną kasetę na określony rodzaj wypożyczenia (współczynnik przypisanego do reguły rodzaju wypożyczenia może być zerowy, wtedy wypożyczenie nic nie kosztuje) lub kupić wskazany towar (towar ten najlepiej wprowadzić do kartoteki towarów jeszcze raz. Jeśli będzie miał zerową cenę sprzedaży, klient dostanie go za darmo).

1.4. Promocja ilościowa

Nieco innymi prawami rządzi się promocja ilościowa. Aby ją utworzyć należy zaznaczyć odpowiednią opcję przy tworzeniu promocji. Głównym założeniem promocji ilościowej jest przyznawanie upustu w zależności od ilości wypożyczonych kaset, np. wypożyczenie jednej kasety to upust 10%, dwóch 20% itd. Maksymalna liczba kaset dla której można określić upust to 10. Nie ma więc dodatkowych warunków ani premiowania. Okno definiowania zasady takiej promocji wygląda następująco:



Liczba wypożyczonych kaset	Udzielony upust w postaci rodzaju wypożyczenia					
	+/-	Symbol	Współczynnik	Upust w %	Na ile dni	Opis
1	+ -	71	0,9	10	1	
2	+ -	72	0,8	20	1	
3	+ -	73	0,7	30	1	
4	+ -	74	0,6	40	1	
5	+ -	75	0,5	50	1	
6	+ -					
7	+ -					
8	+ -					
9	+ -					
10 i więcej	+ -					

Zakładka Obiekty jest identyczna jak w zwykłej promocji (punkt 1.2). Brak jest zakładek Warunki dodatkowe i Premiowanie. Pojawia się natomiast nowa zakładka Upusty w zależności od ilości. Przyciskami "+" otwiera się okno z rodzajami wypożyczeń, które można przypisywać do kolejnych wierszy odpowiadających liczbie wypożyczonych kaset. Rodzaje wypożyczeń, co oczywiste, należy wcześniej zdefiniować w programie Vidor. Na rysunku powyżej najwyższa liczba wypożyczonych kaset objęta upustem to 5. Jeśli ktoś wypożyczy większą liczbę kaset, zostanie mu przydzielony rabat taki sam jak dla 5 kaset.

Po dodaniu każdej nowej kasety (oczywiście podlegającej warunkom promocji), zmieniający jest rodzaj wypożyczeń wszystkich kaset w zależności od ich ilości.

Program Vidor w oknie obsługi automatycznie sprawdza czy nowowprowadzony film podlega warunkom promocji ilościowej. jeśli tak – jest mu automatycznie przypisywany odpowiedni rodzaj wypożyczenia (upust). Pozycja taka jest oznaczona na siatce wypożyczeń kolorem czerwonym (patrz rysunek poniżej).

Obsługa Wypożyczenie Sprzedaż

Nr klienta F3 Nie oddane F5 Wykonaj F9 Kredytuj F12 Licznik: 5 WYJŚCIE

Nr klienta: 02 00001 Nazwisko: Mickiewicz Imię: Adam 6.70

Uwagi: Niezwrócone kasety: 0 Info...
Ctrl+Q Zadłużenie: 12.00 zł 06-11-2003

Video-Hit

Wypożyczenie F6 Sprzedaż F7 Zwrot F8

Nr kasety

Lp.	Nr kasety	Nazwa tytułu	Cena	R.W.	Kwota	Zwrot
1	03 00004 02	Sherlock Holmes	4.00	11	4.00	11-11-2003
2	03 00001 10	Kiler	3.00	77	2.70	11-11-2003

Skróty klawiszowe

- <Insert> : szukanie filmów
- <Shift+Insert> : rodzaje wypożyczeń
- F10 : realizacja punktów
- <Ctrl+F10> : pobierz kupon promocji

Realizacja punktów promocyjnych
Filmy w promocji ilościowej

1 Pobierz kupon

Do zapłaty : 6.70 Uwagi Wydadz czasopismo bezpłatne

1.5. Promocja w oparciu o kupon promocyjny

Szczególnym przypadkiem promocji jest promocja oparta o kupon premiowy. Promocję taką można przeprowadzić na dwa sposoby:

- tworząc nową promocję można określić czy jest ona oparta o kupon premiowy. W takim przypadku chęć skorzystania z takiej promocji klient musi zgłosić przed wykonaniem transakcji okazując odpowiedni kupon. Operator programu, uznając kupon za właściwy, podczas rozliczania transakcji w oknie Kasa (po naciśnięciu klawisz F9) musi zaznaczyć opcję Kupon promocyjny. Dany klient może skorzystać z promocji opartej o taki kupon tylko jednokrotnie. Nie ma możliwości określenia jakiej promocji dotyczy kupon okazany przez klienta - gdy opcja Kupon premiowy w oknie Kasa zostanie zaznaczony, system szuka ostatniej aktywnej promocji opartej o kupon i jeśli jej zasady zostały spełnione – przydziela premię.
- drugi sposób pozwala na większe możliwości. Oparty jest on na zwykłej promocji (przy tworzeniu promocji nie należy zaznaczać opcji: promocja ilościowa i promocja oparta o kupon!). Promocja taka nie powinna posiadać żadnej zasady(!!!), a jedynie reguły realizacji punktów. Załóżmy, że promocja polega na tym, że okazanie kuponu pozwala na 50% upust. Należy stworzyć więc regułę realizacji, która za 1 punkt (1 punkt odpowiada jednemu kuponowi) daje klientowi upust 50% (czyli mnoży kwotę wypożyczenia przez współczynnik 0,5 rodzaju wypożyczenia). W momencie gdy klient okaże kupon promocyjny, obsługujący będąc na zakładce Wypożyczenie, wciska klawisz Ctrl+F10 (lub wybiera odpowiedni przycisk w oknie obsługi). Pojawia się wtedy okno "Pobranie kuponu od klienta" , jak na rysunku poniżej:

Pobranie kuponu od klienta

Proszę wskazać jakiej promocji dotyczy kupon:

Nazwa	Właściciel	Data rozp.
Punktuj z nami kolorami	dystrybutor: VISION	06-11-2003
Promocja wakacyjna	wewnętrzna	10-11-2003

Proszę podać liczbę kuponów pobranych od klienta:

OK Anuluj

W oknie tym należy wskazać jakiej promocji dotyczy okazany przez klienta kupon oraz liczbę tych kuponów (domyślnie jest to 1). Potwierdzając pobranie kuponu przyciskiem OK, klient automatycznie otrzyma 1 punkt w tej promocji (proszę zauważyć, że promocja ta nie posiada żadnych zasad, dlatego nie ma innej możliwości zdobycia punktu, jak tylko poprzez okazanie kuponu!). Następnie należy wypożyczyć klientowi wybraną przez niego kasetę, zaznaczyć ją na siatce wypożyczeń i klawiszem F10 zrealizować przyznany klientowi przed momentem punkt. Liczba umieszczona w oknie obsługi w ramce, na lewo od przycisku Pobierz kupon sygnalizuje liczbę kuponów pobranych od obsługiwanego klienta w bieżącej transakcji (nie jest to liczba wszystkich kuponów pobranych od klienta w ogóle).

2. Analiza przeprowadzonej transakcji pod kątem spełnienia warunków danej promocji

W pierwszej kolejności, w momencie wprowadzenia nowego filmu do wypożyczenia w oknie obsługi pozycja jest sprawdzana pod kątem promocji ilościowej, w kolejności od ostatnio zdefiniowanej. Jeśli film spełnia jej warunki jest mu automatycznie przypisywany odpowiedni rodzaj wypożyczenia (upust). Taki film nie jest brany pod uwagę w dalszej analizie (analizie transakcji).

Analiza przeprowadzonej transakcji odbywa się w ramach grupy rozpoczętych promocji w kolejności odwrotnej do czasu ich definiowania (a nie wznawiania!). Analiza transakcji odbywa się w ten sposób, że brana jest pod uwagę każda kolejna jej pozycja (pozycja to jeden wiersz z siatki wypożyczenie lub sprzedaż w oknie Obsługa programu Vidor). Jeśli dana pozycja spełnia zasadę promocji – naliczana jest premia, a pozycja jest wyłączana z dalszej analizy. Jeśli po przeanalizowaniu pierwszej aktywnej promocji pozostały pozycje w transakcji, które nie spełniły żadnej zasady tej promocji – brana jest kolejna promocja i analiza rozpoczyna się od początku. Dzieje się tak do wyczerpania pozycji w transakcji lub aktywnych promocji.

W oknie parametrów promocji (menu Narzędzia\Parametry) można określić sposób analizy transakcji w przypadku, gdy transakcja zawiera zarówno wypożyczenie jak i sprzedaż.

Parametr „Pokazuj informację o spełnieniu warunków promocji” określa, czy po przeprowadzeniu transakcji ma pojawić się informacja o spełnieniu warunków jakiejkolwiek promocji. Inaczej jest w przypadku promocji związanej z kuponem. Jeśli klient przedstawia kupon promocyjny, zawsze musi otrzymać informację o spełnieniu, bądź nie, warunków promocji.

Parametry promocji

Analiza

W transakcjach z wypożyczeniem i sprzedażą

Analizuj wypożyczenie, potem sprzedaż
 Analizuj sprzedaż, potem wypożyczenie
 Analizuj równocześnie wypożyczenie i sprzedaż

Pokaż informację o spełnieniu warunków promocji

OK Anuluj

3. Realizacja punktów promocyjnych

Realizacja punktów promocyjnych podczas obsługi odbywa się w sposób następujący. Klient podaje pracownikowi kasetę i zaznacza, że chce ją wypożyczyć realizując swoje punkty w promocji. Operator wprowadza kasetę do systemu jak zwykle, a następnie klawiszem Tab przechodzi na siatkę wypożyczeń. Wybiera wskazaną kasetę i wciska klawisz F10. Pojawia się okno jak na rysunku poniżej.

Realizacja punktów promocyjnych

Aktywne promocje:

Nazwa	Data rozp.
Trzecia	30-07-2003
Piąta	04-08-2003

Dostępne reguły realizacji punktów:

Punktów	Rodzaj wy.	Współ.	Dni	Opis
6	99	0,01	1	Promocja 1% ceny
5	98	0,5	1	Promocja za pół ceny
10	97	0,001	1	Promocja za 1 grosz

Punkty do dyspozycji: **195**

OK Anuluj

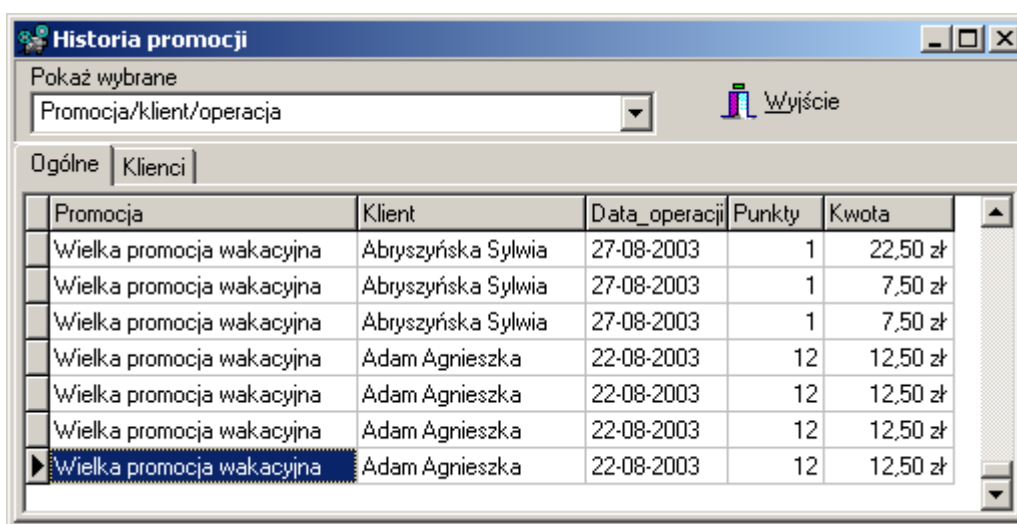
Operator wskazuje wybraną przez klienta promocję i regułę. Po naciśnięciu OK, kasetka zostanie wypożyczona z odpowiednim rodzajem wypożyczenia, a punkty zostaną odjęte z konta klienta. Pozycja taka na siatce wypożyczeń zostanie oznaczona kolorem żółtym.

Nieco inaczej jest z towarem. Jeśli klient chce otrzymać towar promocyjny operator naciska w polu Kod towaru (a nie na siatce jak w przypadku wypożyczenia) klawisz F10. Pojawia się identyczne okno z tą różnicą, że pozwala wybrać reguły dotyczące nie wypożyczenia, a sprzedaży.

Pozycje na siatce wypożyczeń i towarów, które są realizacją promocji, oznaczone są żółtym polem w pierwszej kolumnie siatki.

4. Historia promocji

Dostępna jest funkcja przeglądania historii promocji – pokazuje ona w kilku zestawieniach punkty zdobyte oraz zrealizowane przez klientów w poszczególnych promocjach. Zestawienia te są stale rozwijane i do klientów wysyłane będą systematycznie uaktualnienia.



The screenshot shows a window titled "Historia promocji" with a search bar containing "Promocja/klient/operacja" and a "Wyjście" button. Below the search bar are tabs for "Ogólne" and "Klienci". The main area contains a table with the following data:

Promocja	Klient	Data_operacji	Punkty	Kwota
Wielka promocja wakacyjna	Abryszyńska Sylwia	27-08-2003	1	22,50 zł
Wielka promocja wakacyjna	Abryszyńska Sylwia	27-08-2003	1	7,50 zł
Wielka promocja wakacyjna	Abryszyńska Sylwia	27-08-2003	1	7,50 zł
Wielka promocja wakacyjna	Adam Agnieszka	22-08-2003	12	12,50 zł
Wielka promocja wakacyjna	Adam Agnieszka	22-08-2003	12	12,50 zł
Wielka promocja wakacyjna	Adam Agnieszka	22-08-2003	12	12,50 zł
Wielka promocja wakacyjna	Adam Agnieszka	22-08-2003	12	12,50 zł

Informacje dotyczące punktów zdobytych w promocjach można uzyskać dodatkowo z poziomu okna Obsługa wypożyczalni. Wybranie pozycji z menu Obsługa\Informacje o punktach w promocjach (skrót Ctrl+P) otworzy okno (rysunek poniżej), w którym pojawiać się będą punkty zdobyte oraz zrealizowane przez kolejno wybieranych klientów. Okno zawsze pozostaje widoczne.

Informacje o punktach w promocjach			
Adam Agnieszka (311)			<input checked="" type="checkbox"/> 
Promocja	Punkty	Status	
▶ Trzecia	324	Rozpoczęta	
Zrealizowane punkty			
Data	Punkty	Opis	
▶ 30-07-2003	-10	Kaseta nr: 10001009 (r.w.: 97)	
30-07-2003	-10	Kaseta nr: 10000936 (r.w.: 97)	
30-07-2003	-6	Kaseta nr: 10000935 (r.w.: 99)	