

# Модуль Маркетинг

АНАЛИЗ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАГАЗИНА

АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

МАРКЕТИНГОВЫЕ АКЦИИ

ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ

КАССИРЫ И КОНСУЛЬТАНТЫ

## Модуль Маркетинг

Модуль «Маркетинг» предназначен для сетевых и одиночных предприятий розничной торговли, которые ставят перед собой следующие задачи:

- анализ эффективности торговой деятельности магазина;
- анализ покупательского поведения;
- планирование маркетинговых мероприятий, направленных на привлечение потенциальных покупателей и развитие лояльности, а также анализ успешности их реализации;
- анализ работы сотрудников магазина (консультантов и кассиров).

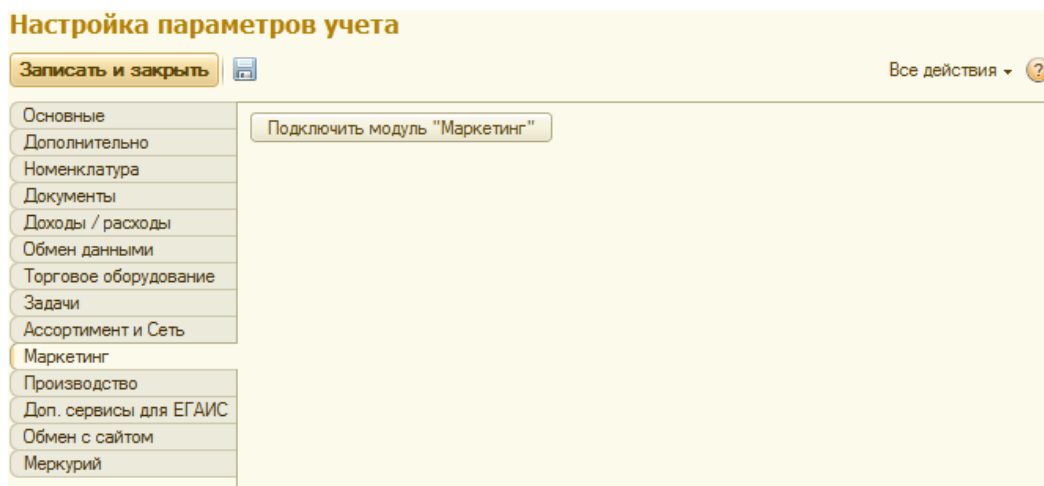
Эффективный маркетинг формирует долгосрочные отношения с клиентами на основе позитивного опыта взаимодействия. Успешные маркетинговые мероприятия планируются исходя из результатов анализа как торговой деятельности магазина, так и предпочтений клиентов.

Одна из основных целей маркетинга – увеличение прибыли. Прибыль магазина зависит не только от вклада покупателей, поэтому в модуль «Маркетинг» продукта ДАЛИОН: ТРЕНД включен также анализ результатов работы сотрудников магазина.

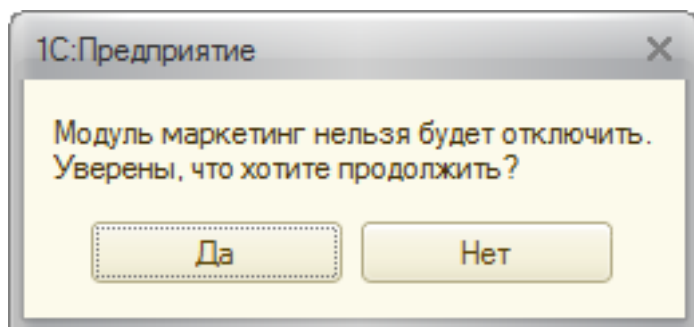
Все аналитические отчеты модуля доступны из панели навигации «Маркетинг/Отчеты по маркетингу».

## Начало работы с модулем «Маркетинг»

Изначально модуль скрыт. Он активируется в подсистеме «Администрирование/Настройка параметров учета» на закладке «Маркетинг» по кнопке *Включить модуль "Маркетинг"*.



При попытке включить модуль будет выдано сообщение:



Перед началом работы также необходимо активировать роли пользователю, которые определяют какие действия он сможет выполнять в модуле «Маркетинг».

<i>Роль пользователя</i>	<i>Действие</i>
<b>Работа с клиентами</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• добавление и изменение информации о клиентах;</li> <li>• генерация карт.</li> </ul>
<b>Работа с кассирами и консультантами</b>	<p>добавление и изменение:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• профилей кассиров;</li> <li>• списка кассиров;</li> <li>• флага выгружать в кассу;</li> <li>• команды выгрузки в <i>Управление кассами</i>.</li> </ul>
<b>Работа с подарочными сертификатами</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• добавление видов подарочных сертификатов;</li> <li>• создание сертификатов с помощью обработки <i>Мастер подарочных сертификатов</i>;</li> <li>• выгрузка сертификатов во Frontol.</li> </ul>
<b>Работа с маркетинговыми акциями</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• добавление видов акций;</li> <li>• создание ценовых акций.</li> </ul>
<b>Работа со скидками</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• создание и редактирование скидок;</li> <li>• выгрузка скидок в кассовое ПО.</li> </ul>
<b>Отчеты по маркетингу</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• построение аналитических отчетов модуля «Маркетинг».</li> </ul>

## Анализ торговой деятельности магазина

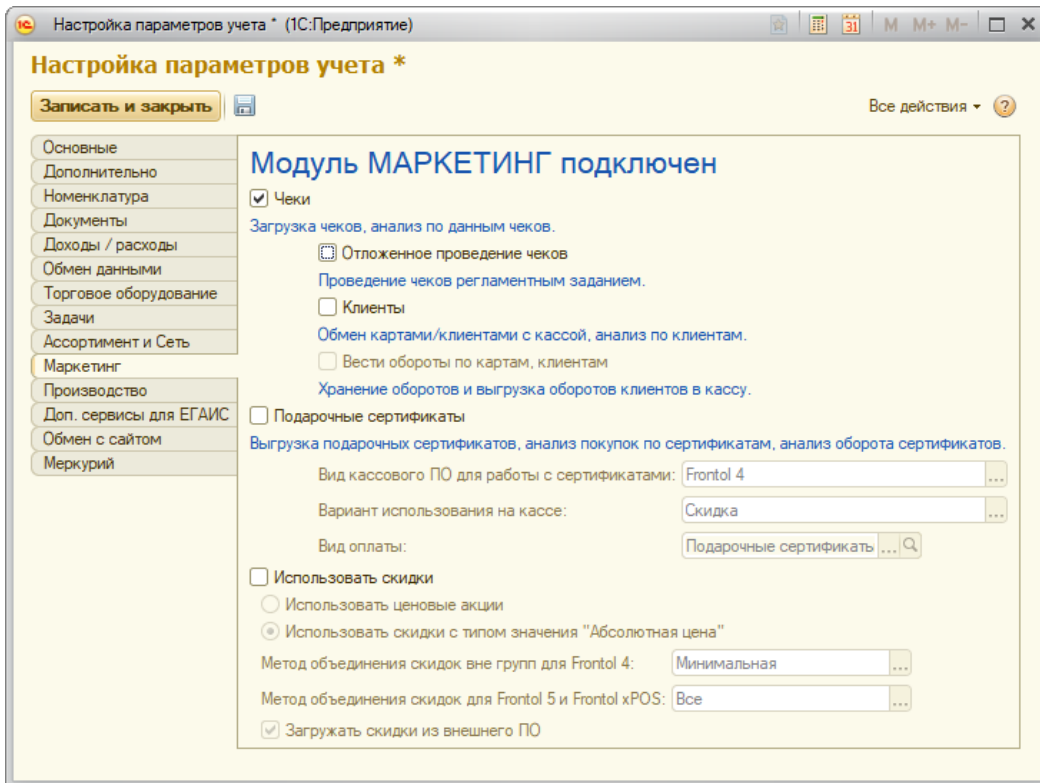
Одна из целей модуля «Маркетинг» - анализ торговой деятельности магазина. Ключевым источником объективных данных для такого анализа выступает чек, так как в рознице он является основным документом, фиксирующим товарно-денежные отношения. Из чека можно получить следующую информацию:

- когда совершается основная часть покупок;
- какие приобретаются товары;
- на какие товары высокий, а на какие низкий спрос;
- какие товары являются товарами больших покупок;
- на какие товары объем спроса зависит от дня недели;
- какой размер среднего чека и в какие дни он выше;
- какой способ оплаты является предпочтительным для посетителей (наличные, банковская карта).

Анализ полученной из чеков информации позволяет принимать эффективные маркетинговые решения.

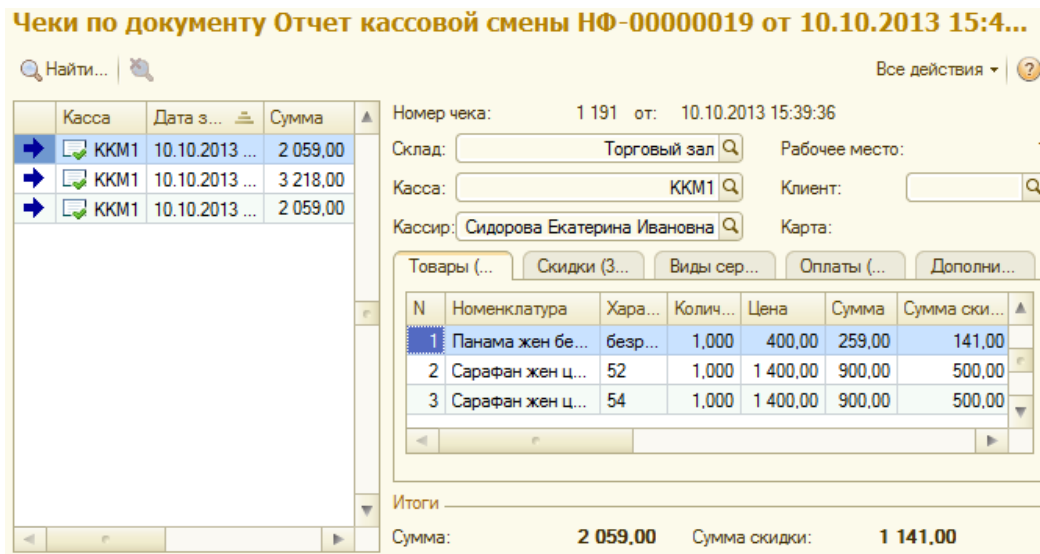
## Чеки

Данные по чекам загружаются с кассового ПО в ДАЛИОН: ТРЕНД в одноименный документ «Чек» при включенной константе *Чеки* в «Настройках параметров учета» подсистемы «Администрирование».



Загрузка чеков происходит при снятии продаж с кассы. Чеки формируются при одновременном формировании документа «Отчет кассовой системы» (ОКС).

После загрузки в систему чеки доступны из панели навигации ОКС.



Также они отображаются в журнале «Чеки» подсистемы «Маркетинг».





**Чеки**

Касса:  Кассир:  Период:  Рабочее место:  Сумма:

Найти... Все действия

Номер чека	Дата закрытия	Статус	Рабочее место кассира	Сумма
← 1 124	02.10.2013 14:02:36	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	-66,00
→ 1 125	02.10.2013 14:03:49	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	359,50
→ 1 126	02.10.2013 14:04:08	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	181,50
✗ 1 127	02.10.2013 14:04:27	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	-151,50
↔ 1 128	02.10.2013 14:05:26	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	
→ 1 129	02.10.2013 14:05:53	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	504,00
← 1 130	02.10.2013 14:08:10	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	-108,00
← 1 131	02.10.2013 14:08:28	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	-270,00
✗ 1 132	02.10.2013 14:08:53	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	-130,50
→ 1 133	02.10.2013 14:09:48	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	2 590,00
→ 1 134	02.10.2013 14:10:18	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	594,00
→ 1 135	02.10.2013 14:10:57	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	933,75
→ 1 136	02.10.2013 14:11:51	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	1 096,75
→ 1 137	02.10.2013 14:12:32	Закрыт	Касса ККМ1, РМ 1	481,95
→ 1-142	03.10.2013 15:08:01	Отменен	Касса ККМ1, РМ 1	
→ 1-143	03.10.2013 15:08:58	Отменен	Касса ККМ1, РМ 1	

Существуют следующие типы чеков, которые обозначаются пиктограммами-иконками:

-  - продажа
-  - возврат
-  - аннулирование
-  - обмен

В системе предусмотрено два режима проведения документа «Чек»:

- при проведении ОКС. Следует учитывать, что при большом количестве чеков, их единовременное проведение с документом «ОКС» может отразиться на скорости работы системы;
- отложенное проведение чеков, для которого необходимо включить константу *Отложенное проведение чеков* в «Настройках параметров учета» подсистемы «Администрирование».

**Настройка параметров учета**

Записать и закрыть

Основные

Дополнительно

Номенклатура

Документы

Доходы / расходы

**Модуль МАРКЕТИНГ подключен**

Чеки

Загрузка чеков, анализ по данным чеков.

Отложенное проведение чеков

Для отложенного проведения чеков в конфигурации предусмотрено одноименное регламентное задание в подсистеме «Администрирование», которым задается расписание для проведения чеков из ранее проведенных ОКС.

Рекомендуется устанавливать ночные часы, чтобы процесс проведения не отразился на работе магазина.

Документ «Чек» содержит следующую информацию:

- дата и время чека;
- время, затраченное на пробивание чека;
- торговый объект, на котором была совершена покупка;
- склад, с которого был отпущен товар;
- касса, на которой был пробит чек;
- кассир, пробивший чек;
- консультант, отпустивший товары по чеку;
- данные о покупателе (ФИО, № карты);

- приобретенные товары;
- стоимость товаров и сумма чека;
- скидка на товары и сумма скидки;
- информацию о проданных и использованных сертификатах;
- вид оплаты, которым был оплачен чек.

**Чек 1 145 от 03.10.2013 15:14:14**

Все действия ▾ ?

Номер чека:  от:

Тип чека:  Кассир:  Дата открытия:

Статус:  Консультант:  Дата закрытия:

Склад:  Рабочее место:  Время на чек: 1 мин 20 сек

Касса:  Номер смены:

Данные о клиенте

Клиент:  Карта:

Товары (2 поз.) | Скидки (0 поз.) | Виды сертификатов (0 поз.) | Оплата (1 поз.) | Дополнительно

N	Номенклатура	Характеристика номен...	Ед. и...	Колич...	Цена	Сумма	Сумма скидки	С..	С...	Организация
1	Панама жен белый	безразмерный	шт	1,000	400,00	400,00				Наша фирма
2	Джинсы Маша	Рост Детский: 110-122	шт	1,000	700,00	700,00				Наша фирма
				<b>2,000</b>		<b>1 100,00</b>				

**Итоги**

Сумма: **1 100,00**



Сумма скидки: **0,00**

Особенности работы с документ «Чек»:


- может быть создан только автоматически, при загрузке данных из кассы;
- недоступен для редактирования и может быть открыт только для просмотра;
- может быть удален из системы только при удалении ОКС, при формировании которого он был загружен.


Для того, чтобы при выгрузке чеков не происходило задвоения, необходимо в справочнике «Группы касс» подсистемы «Интеграция» на закладке «Основные» проставить флаг *Предупреждать о повторной загрузке продаж*.


## Кассы Торговый зал (Группа касс)


Записать и закрыть  Все действия 


Наименование:  Код:

Организация:  

Касса:  

Склад:  

Категория цен:  

ПО на кассах:  

Фильтр товаров:  Основные  Маркетинг  Кассиры и консультанты  Документы



Используется	Касса
<input checked="" type="checkbox"/>	ККМ1


Разделение по фискальным регистраторам

Разделение по предприятиям

Выгружать остатки

Предупреждать о повторной загрузке продаж


Выгружать минимальные цены по категории:   -   %

Выгружать ППУ из группы весов:  

Выгружать классификаторы


Автоматически выгружать товары

Расписание выгрузки:

Автоматически загружать продажи  

Расписание загрузки:

После этого при выгрузке повторных продаж будет выводиться уведомление:

1С:Предприятие 

Продажи за указанный период по кассе ККМ1 уже частично или полностью были загружены!  
Продолжить загрузку по данной кассе?

Таким образом, можно контролировать уникальность чеков в базе.

## Статистика по чекам

Для анализа полученной из чеков информации о торговой деятельности магазина в системе предусмотрен ряд отчетов, которые вызываются из панели навигации «Маркетинг/Отчеты по маркетингу», блок **Почечовый анализ**.

## Отчеты раздела "Маркетинг"

Поиск:  Найти

[Настройка](#) [Все действия](#)

### Почечковый анализ

#### [Отмененные чеки и возвраты](#)

Сведения о проблемных чеках (возврат, отмена, аннуляция).

#### [Продажи по видам оплат](#)

Информация о проданных товарах в разрезе видов оплат (наличные, безнал, сертификаты, бонусы).

#### [Средний чек](#)

Данные о количестве и сумме чеков, сумме скидки по этим чекам и размеру среднего чека.

#### [Средний чек по торговым объектам](#)

Данные о количестве и сумме чеков, сумме скидки по этим чекам и размеру среднего чека в разрезе торговых объектов.

#### [Статистика кассовой линейки](#)

Данные о загруженности касс в магазине (по часам, дням, неделям): количество пробитых чеков, время работы и простоя кассы.

#### [Статистика по суммам чеков](#)

Данные о доле крупных, средних и мелких чеков в магазине.

#### [Товары больших покупок](#)

Информация о товарах, которые вошли в крупный чек.

#### [Универсальный отчет по чекам](#)

Информация о всех продажах. Отчет строится в двух разрезах: по товарам и по чекам.

### Маркетинговые акции

#### [План маркетинговых акций](#)

Календарь всех запланированных, действующих и завершенных маркетинговых акций магазина.

#### [Анализ акции по увеличению объема продаж \(диаграмма\)](#)

Анализ эффективности маркетинговых акций, направленных на увеличение объема продаж (диаграмма).

#### [Анализ акций по увеличению объема продаж за период](#)

Анализ эффективности маркетинговых акций, направленных на увеличение объема продаж.

#### [Анализ акций по уменьшению остатков за период](#)

Анализ эффективности маркетинговых акций, направленных на уменьшение товарных остатков.

#### [Действующие ценовые акции](#)

Сведения о текущих ценовых акциях в магазине.

#### [Матрица остатков товаров по акциям](#)

Данные о наличии акционных товаров на складе во время проведения маркетингового мероприятия.

#### [Отчет по скидкам](#)

Анализ скидок в магазине: процент скидки, сумма скидки, стоимость товара без учета скидки.

#### [Отчет по скидкам в разрезе маркетинговых акций](#)

Сведения об успешности скидочной политики в разрезе маркетинговых акций.

#### [Ценовые акции](#)

Сведения о ценовых акциях магазина и номенклатуре, участвующей в акциях.

### Клиенты

#### [Контактная информация по клиентам](#)

Сведения о покупателях: ФИО, Дата рождения, Пол, E-mail, Адрес, Телефон, Оборот и Дата последнего посещения.

#### [Обороты клиентов](#)

Активность клиентов магазина: количество посещений и оборот по карте.

#### [Покупки клиентов](#)

Анализ покупательского поведения клиентов в разрезе номенклатуры магазина.

### Сотрудники

#### [Статистика по кассирам](#)

Показатели работы кассиров: время работы, количество и статус пробитых чеков, количество позиций в чеках.

#### [Статистика по консультантам](#)

Анализ продуктивности работы консультантов магазина: количество и стоимость проданного товара с учетом и без скидки.

#### [Статистика по консультантам \(по группам номенклатуры\)](#)

Информация о продажах консультантов в разрезе групп номенклатуры.

### Подарочные сертификаты

#### [Дход по подарочным сертификатам](#)

Информация о количестве и номинале проданных сертификатов, и прибыли от неостребованных остатков по односторонним сертификатам.

#### [Использование подарочных сертификатов](#)

Информация о частично и полностью погашенных сертификатах.

#### [Остатки подарочных сертификатов](#)

Информация о количестве и стоимости остатков по подарочным сертификатам.

#### [Подарочные сертификаты](#)

Статистика по реализации подарочных сертификатов в магазине.

#### [Подарочные сертификаты у клиентов](#)

Сведения о количестве непогашенных подарочных сертификатов у клиентов и их текущем номинале.

#### [Продажи по подарочным сертификатам](#)

Информация о товарах, приобретенных по подарочным сертификатам.

- Отчет «Отмененные чеки и возвраты»
- Отчет «Продажи по видам оплат»
- Отчет «Средний чек»
- Отчет «Средний чек по торговым объектам»
- Отчет «Статистика кассовой линейки»
- Отчет «Статистика по суммам чеков»
- Отчет «Товары больших покупок»
- Универсальный отчет по чекам

## Отчет «Отмененные чеки и возвраты»

Отчет позволяет вывести информацию по проблемным чекам (возврат, отмена, аннуляция).

Параметры: Период: 02.10.2013 - 04.10.2013

Количество: В базовых единицах

Отбор: ( Статус чека Равно "Отменен" ИЛИ

Тип чека Не равно "Продажа" ) И

Кассир Равно "Сидорова Надежда Ивановна"

Кассир		Итого				
Тип чека	Статус чека	Количество чеков	Количество позиций чекам	Количество позиций сторно по чекам	Сумма по чекам	Сумма сторно по чекам
Сидорова Надежда Ивановна		5	5		227,50	
Продажа	Отменен	2	1		76,50	
Чек 1149 от 04.10.2013 18:08:04		1				
Чек 1150 от 04.10.2013 18:11:52		1	1		76,50	
Возврат	Закрыт	1	1		66,00	
Чек 1124 от 02.10.2013 14:02:36		1	1		66,00	
Аннулирование	Закрыт	1	1		85,00	
Чек 1123 от 02.10.2013 14:02:21		1	1		85,00	
Обмен	Закрыт	1	2			
Чек 1122 от 02.10.2013 14:02:06		1	2			
<b>Итого</b>		<b>5</b>	<b>5</b>		<b>227,50</b>	



При формировании отчета можно настроить фильтр по *кассирам, РМ кассиров и номенклатуре*.

Данный отчет является вариантом Универсального отчета по чекам.

## Отчет «Продажи по видам оплат»

Отчет позволяет вывести товары, которые были в чеках, оплаченных определенными видами оплат: наличные, безналичные, подарочные сертификаты.

При формировании отчета можно настроить фильтр по *периоду, виду оплаты, складу и номенклатуре*.

Параметры: Период: 28.10.2013 - 03.11.2013  
Количество: В базовых единицах  
Отбор: Статус чека Равно "Закрыт" И  
Количество товаров Не равно "0"

Вид оплаты Номенклатура	Итого		
	Количество	Сумма	Количество чеков
Наличные	16,000	12 335,75	6
Кефир 1 л Пискаревский 3,5%	1,000	12,00	1
Коньяк Наполеон 9 лет 1л стекло	3,000	5 670,00	3
Макароны Макфа Спагетти 500г	1,000	45,00	1
Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1 000	2,000	2 000,00	2
Многоразовый подарочный сертификат с произвольным номиналом	1,000	1 500,00	1
Подарочный сертификат с номиналом 500	1,000	500,00	1
Подарочный сертификат с произвольным номиналом	1,000	2 500,00	1
Сахар-песок	1,000	45,00	1
Сырок глазир Простоквашино 23%	5,000	63,75	1
Подарочные сертификаты	18,000	6 122,55	4
Говядина тушеная Главпродукт в/с 525 г	1,000	67,50	1
Кефир 1 л Пискаревский 3,5%	1,000	12,00	1
Коньяк Наполеон 9 лет 1л стекло	3,000	5 670,00	3
Макароны Макфа Спагетти 500г	1,000	45,00	1
Масло подсолн рафинир Благо пластик 1 л	1,000	39,00	1
Пиво Балтика 0, 0.5л жезь	1,000	22,50	1
Сахар-песок	2,000	90,00	2
Сок Добрый 1л Коробка Томатный	1,000	48,00	1
Сырок глазир Простоквашино 23%	5,000	63,75	1
Хлеб ржаной с отрубями	2,000	64,80	1
<b>Итого</b>	<b>34,000</b>	<b>18 458,30</b>	<b>7</b>

Данный отчет является вариантом Универсального отчета по чекам.

## Отчет «Средний чек»

Отчет позволяет получить данные о количестве чеков за период, их сумме, сумме скидки по этим чекам и размеру среднего чека. Средний чек равен сумме всех совершенных клиентами покупок за определенный период времени, деленной на количество чеков за тот же период.

В отчете также отображается информация об уровне крупных и мелких покупок, который рассчитывается автоматически на основе накопленной статистики по чекам.

Параметр *Периодичность* в настройках отчета позволяет вывести информацию в отчет, например, с группировкой по дням. Указанный период не может быть меньше заданной периодичности.

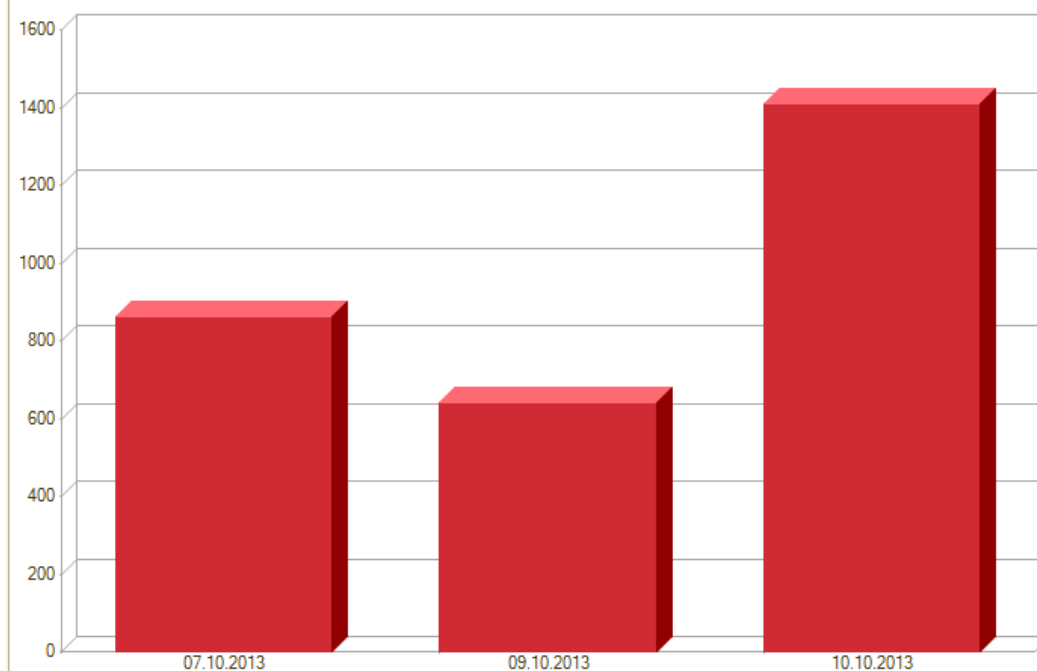
Параметры: Период: 01.10.2013 - 31.10.2013  
 Сумма крупного чека до: 2 000,00  
 Сумма среднего чека до: 1 000,00  
 Сумма мелкого чека до: 500,00  
 На диаграмме: Доля оборота

Размер чека	Количество чеков	Сумма чеков	Доля от общего количества, %	Доля от общей суммы, %
Очень крупные (от 2 000,00)	7	22 928,56	15,22	44,83
Крупные (от 1 000,00 до 2 000,00)	7	11 210,31	15,22	21,92
Средние (от 500,00 до 1 000,00)	15	11 209,47	32,61	21,92
Мелкие (до 500,00)	17	5 799,25	36,96	11,34
<b>Итого</b>	<b>46</b>	<b>51 147,59</b>		

По результатам анализа в отчете строится гистограмма, на которой могут быть показаны следующие данные:

Параметры: Период: 07.10.2013 - 10.10.2013  
 Периодичность: По дням  
 На диаграмме: Средний чек

Выбранный период	Итого					
	Количество чеков	Сумма скидки	Сумма чеков	Средний чек	Уровень крупных покупок	Уровень мелких покупок
07.10.2013	4	181,68	3 451,82	862,96	1 438,06	671,25
09.10.2013	7	750,09	4 487,26	641,04	828,21	391,47
10.10.2013	6	4 252,69	8 456,81	1 409,47	2 445,33	373,60
<b>Итого</b>	<b>17</b>	<b>5 184,46</b>	<b>16 395,89</b>	<b>964,46</b>	<b>1 510,86</b>	<b>478,78</b>



## Отчет «Средний чек по торговым объектам»

Отчет является вариантом отчета «Средний чек». Выводит информацию о количестве чеков за период, их сумме, сумме скидки по этим чекам и размеру среднего чека в разрезе ТО. Также отчет показывает уровень крупных и мелких покупок. По результатам анализа строится гистограмма, на которую может быть выведена необходимая информация из отчета.

## Отчет «Статистика кассовой линейки»

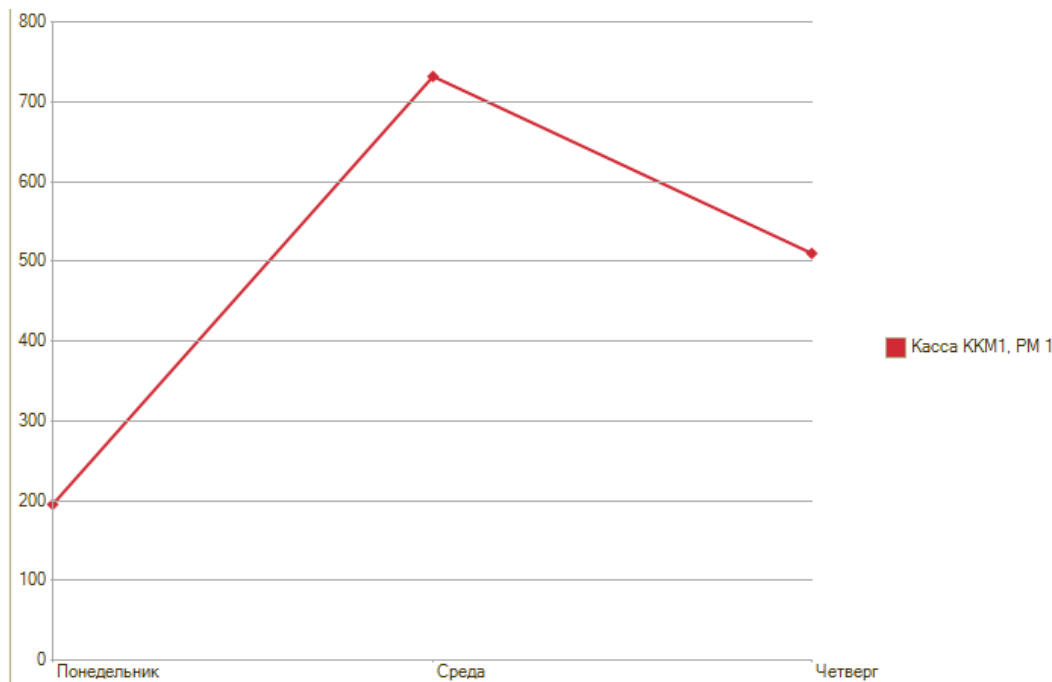
Отчет выводит данные о загрузженности касс в магазине (по часам, дням, неделям и т.д.): количестве пробитых чеков и количестве позиций в них, средней сумме чека, а также времени работы и простоя кассы, доле времени работы кассира на кассе от общего времени активности ККМ.

Для формирования отчета «Статистика кассовой линейки» следует задать период и периодичность для анализа (указанный период не может быть меньше заданной периодичности), а также РМ кассира, если необходима информация о загрузженности конкретной кассы.

Параметры: Период: 07.10.2013 - 11.10.2013  
Периодичность: По дням недели  
На диаграмме: Время работы  
Отбор: РМ кассира Равно "Касса ККМ1, РМ 1"

РМ кассира		Понедельник	Среда	Четверг	Итого
Касса ККМ1, РМ 1	Количество позиций	28	31	27	86
	Количество чеков	4	7	6	17
	Средняя сумма чека	862,96	641,04	1 409,47	964,46
	Время работы	0:03:15	0:12:11	0:08:30	0:23:56
	Время простоя	0:56:45	0:47:49	1:51:30	3:36:04
	Доля времени работы	5,42	20,31	7,08	9,97

По результатам анализа в отчете строится график, на котором могут быть показаны следующие данные:



На основе результатов данного отчета могут приниматься решения о перераспределении потоков покупателей в течение дня, маркетинговыми акциями, о необходимом количестве работающих касс по часам, исходя из анализа загрузки и т.д.

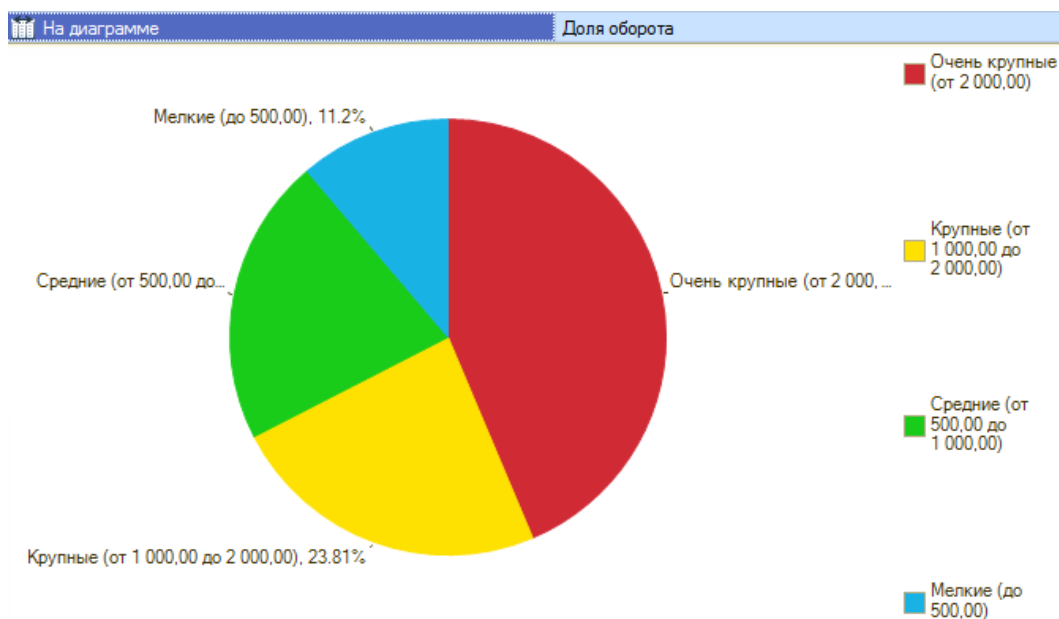
## Отчет «Статистика по суммам чеков»

Отчет позволяет получить информацию о доле крупных, средних и мелких чеков в магазине. Чтобы построить отчет необходимо задать период анализа, а также определить пороги диапазонов для крупного, среднего и мелкого чеков, которые легко получить в отчете «Средний чек».

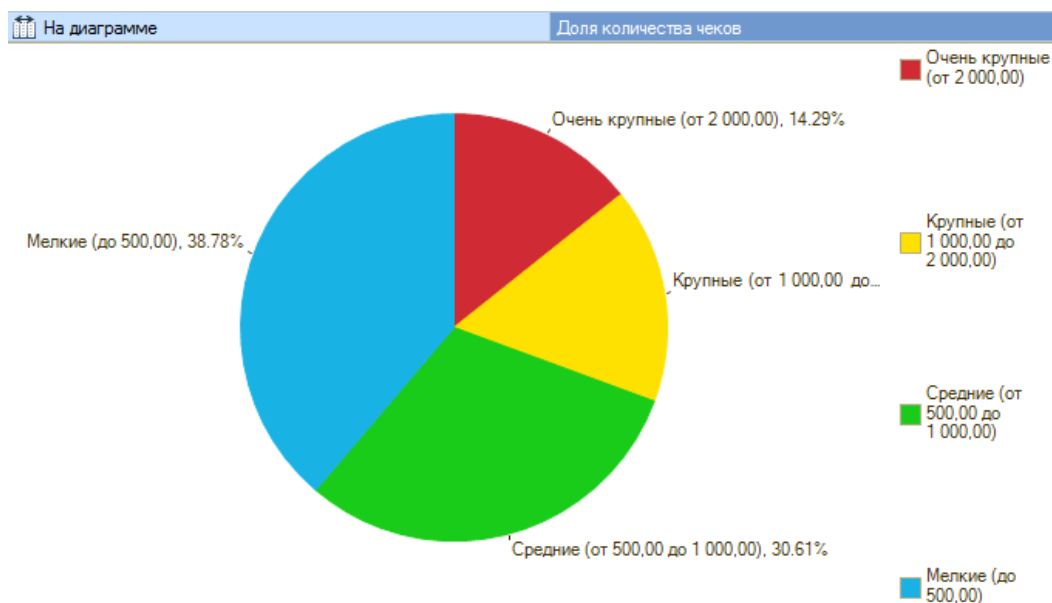
Также в отчет выводится:

- доля от общего количества, % - часть, которую занимают чеки определенного размера от общего количества чеков,
- доля от общей суммы, % - часть, которую составляет сумма чеков определенного размера в общей сумме чеков.

По результатам анализа в отчете строится круговая диаграмма, на которой могут быть показаны как данные о количестве чеков,



так и данных о доли оборота.



## Отчет «Товары больших покупок»

Отчет выводит информацию о товарах, которые вошли в крупный чек. Перед формированием отчета необходимо определить пороговое значение суммы, с которой начинаются крупные чеки.

В настройках отчета может быть установлен отбор по *складу* и *номенклатуре*.

Параметры: Период: 01.10.2013 - 31.10.2013  
 Количество: В единицах для отчетов  
 Отбор: Склад Равно "Торговый зал" И  
 Статус чека Равно "Закрыт" И  
 Сумма чека Больше "2 000"

Номенклатура	Итого		
	Количество	Сумма	Количество чеков
Горбуша натуральная Капитан вкусов 185 г	1,000	21,37	1
Кефир 1 л Пискаревский 3,5%	1,000	12,00	1
Колбаса Докторская Микоян 500 г	1,000	121,13	1
Коньяк Наполеон 9 лет 1л стекло	5,000	9 166,50	3
Ликер Бейлиз 0.5л стекло	3,000	2 030,00	2
Макароны Макфа Спагетти 500г	1,000	45,00	1
Масло оливковое Экстра вирджин Иберика 250 г	1,000	171,00	1
Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1 000	1,000	1 000,00	1
Овощное ассорти Верес стекло 425 г	1,000	68,40	1
Панама жен белый	4,000	1 036,00	3
Подарочный сертификат с произвольным номиналом	1,000	2 500,00	1
Сарафан жен цветы	7,000	6 300,00	3
Сахар-песок	1,000	45,00	1
Сосиски молочные Останкино весовые	1,000	256,50	1
Сыр Олтерманн 17% жирн нарезка 300 г	1,000	74,10	1
Сырок глазир Простоквашино 23%	5,000	63,75	1
Шпроты в масле Золото Балтики 160 г	1,000	17,81	1
<b>Итого</b>	<b>36,000</b>	<b>22 928,56</b>	<b>7</b>

## Универсальный отчет по чекам

Отчет суммирует информацию обо всех продажах за период и строится в двух разрезах: по товарам и по чекам.

Отчет может быть сформирован с отбором по складу, РМ кассира, клиенту, статусу чека, типу чека, а также номенклатуре.

Параметры: Период: 01.10.2013 - 31.10.2013  
 Количество: В базовых единицах  
 Отбор: Статус чека Равно "Закрыт" И  
 Номенклатура В группе из списка "Коньяк Наполеон 5 лет 1л ...; Коньяк Наполеон 7 лет 1л ..."

Номенклатура Характеристика	По товарам				
	Количество сторно	Количество	Сумма сторно	Сумма	Сумма скидки
Чек					
Коньяк Наполеон 9 лет 1л стекло		8,000		14 742,00	378,00
<характеристики не используются>		8,000		14 742,00	378,00
Чек 1133 от 02.10.2013 14:09:48		1,000		1 890,00	
Чек 1194 от 15.10.2013 12:31:01		1,000		1 795,50	94,50
Чек 1195 от 16.10.2013 12:54:31		3,000		5 386,50	283,50
Чек 1234 от 31.10.2013 14:30:33		1,000		1 890,00	
Чек 1235 от 31.10.2013 14:31:28		1,000		1 890,00	
Чек 1236 от 31.10.2013 14:47:28		1,000		1 890,00	
<b>Итого</b>		<b>8,000</b>		<b>14 742,00</b>	<b>378,00</b>

По чекам						
Количество позиций сторно	Количество позиций	Количество чеков	Сумма сторно	Сумма	Сумма скидки	Время на чек
	2	1		2 590,00		0:00:12
	1	1		1 795,50	94,50	0:00:21
	9	1		7 446,81	391,94	0:00:49
	5	1		2 055,75		0:00:31
	1	1		1 890,00		0:00:51
1	1	1	700,00	1 890,00		0:15:55
<b>1</b>	<b>19</b>	<b>6</b>	<b>700,00</b>	<b>17 668,06</b>	<b>486,44</b>	<b>0:18:39</b>

## Анализ покупательского поведения

Знание своих покупателей лежит в основе эффективного управления магазином и извлечения прибыли. Это знание служит источником для анализа покупательского поведения в разрезе различных категорий клиентов (пол, возраст и т.д.). На основе данных, полученных из анализа, наиболее рационально разрабатывать и проводить маркетинговые мероприятия, нацеленные на удержание постоянных клиентов и формирование лояльного отношения к магазину новых покупателей.

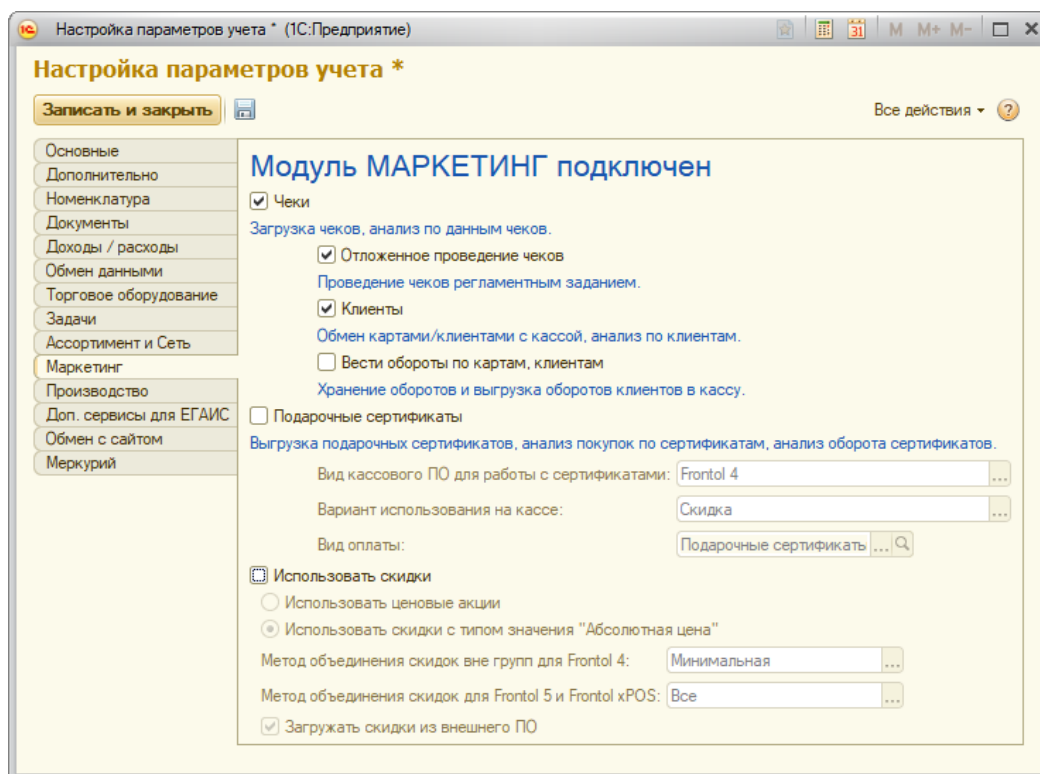
Модуль «Маркетинг» программного продукта ДАЛИОН: ТРЕНД позволяет хранить данные о покупателях и использовать эти данные для анализа. В конфигурации программы реализованы такие возможности, как:

- занесение персональных данных клиентов в систему;
- привязка к клиентам дисконтных карт;
- отслеживание оборотов по картам и при необходимости их корректировка;
- анализ покупательского поведения (активность, предпочтения, привычки и т.д.)

Для настройки возможности работы с клиентами необходимо активировать константу *Клиенты* в форме «Настройка параметров учета» подсистемы «Администрирование».

#### Примечание

Константа *Клиенты* может быть включена только при активной константе *Чеки*.



## Клиенты

Анкетные данные клиентов (ФИО, дата рождения, пол и контактная информация) заносятся в систему в справочнике «Клиенты» подсистемы «Маркетинг».

**Клиенты**

Создать | Найти... | Все действия

Фамилия Имя Отчество	Дата рождения	Пол	Дата создания	Оборот
Клиенты "Наша фирма"				
Афанасьев Виктор Петрович	02.02.1983	Мужской	31.10.2013	0,00
Иванова Светлана Михайловна	10.01.1955	Женский	31.10.2013	0,00
Клиент с картой №Т001			18.10.2013	1 296,00
Макаров Илья Петрович	14.05.1978	Мужской	04.10.2013	2 434,27
Петрова Маргарита Алексеевна	09.10.1988	Женский	04.10.2013	5 193,34
Трофимова Татьяна Дмитриевна	11.01.1990	Женский	04.10.2013	1 686,95

Трофимова Татьяна Дмитриевна (Клиент) (1С:Предприятие)

**Трофимова Татьяна Дмитриевна (Клиент)**

Записать и закрыть | Все действия

Ф.И.О.: Трофимова Татьяна Дмитриевна Код: 4

Фамилия: Трофимова Имя: Татьяна Отчество: Дмитриевна

Дата рождения: 11.01.1990 Пол: Женский Группа: Клиенты "Наша фирма"

Контактная информация

Адрес: Санкт-Петербург, проспект Художников

Телефон: 8 (911) 113-11-87


Email: trofimova.tat90@yandex.ru

Карты | Дополнительно

Выдать карту

Карта	Оборот
T001	1 686,95

Дата создания: 0...

Из карточки клиента по кнопке  можно отправить письмо (при необходимости с вложенным файлом) по электронной почте. Для отправки письма в системе должна быть настроена учетная запись электронной почты. Настройка учетной записи описана здесь.

В карточке клиента хранится информация о выданных картах. Количество карт, привязанных к одному клиенту, не ограничено.

## Карты клиентов

В системе реализована возможность сбора информации о клиентах через заполнение анкеты при выдаче дисконтной карты.

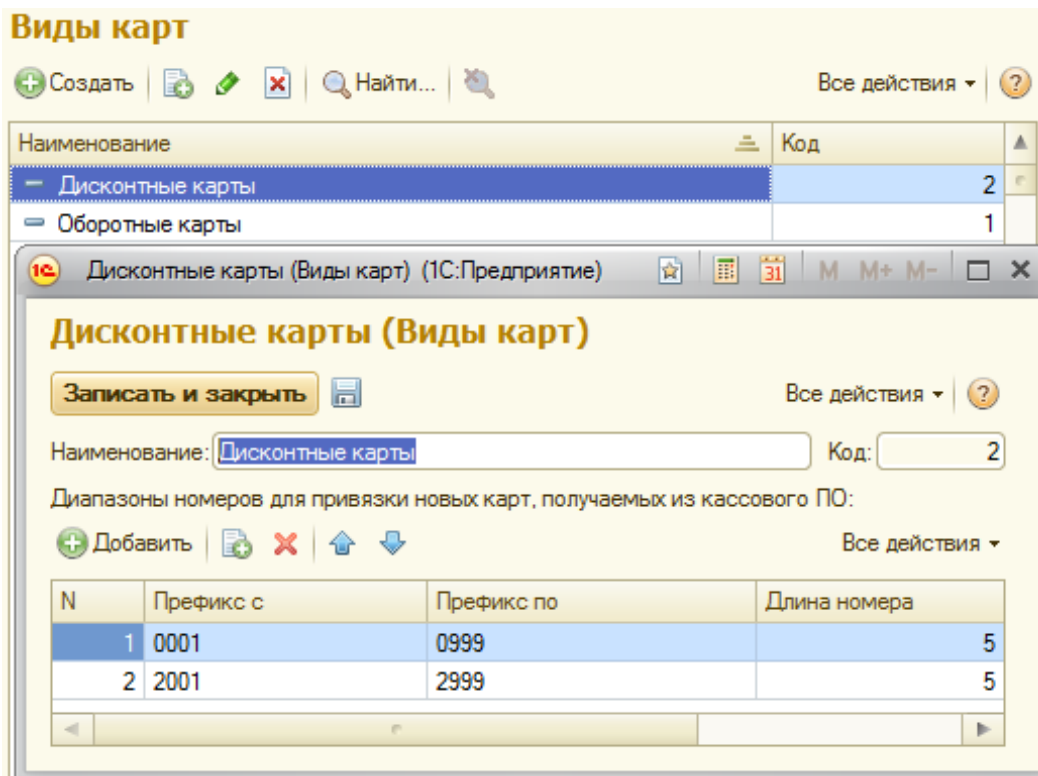
Заполнение информации о картах в ДАЛИОН может идти по двум сценариям:

### 1. Карты заранее генерируются в ДАЛИОН, им присваивается вид и номер.

Размер скидки по карте может быть задан как в программе (см. раздел «Скидки»), так и во Frontol / Set Retail 10. При выдаче карты на кассе, в системе заполняется новая карточка клиента, из которой осуществляется привязка выданной карты, путем ее выбора из имеющегося списка.

При этом сценарии необходимо заранее заполнить два справочника «Виды карт» и «Карты».

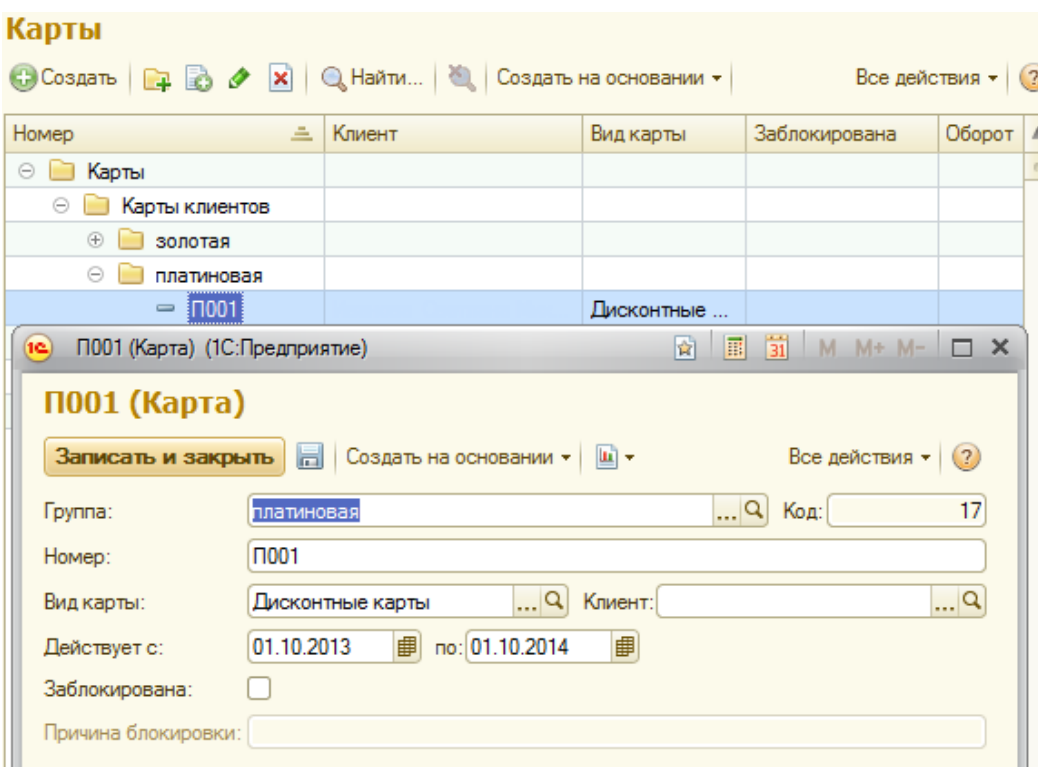
**Виды карт** заводятся в ДАЛИОН в одноименном справочнике подсистемы «Маркетинг» (код присваивается системой автоматически).



Виды карт необходимы для классификации и могут быть использованы как дополнительный разрез аналитики.

Непосредственно сами карты клиентов хранятся в справочнике «**Карты**». Добавление информации о картах возможно:

- по кнопке *Создать*



- по команде *Генерация карт* для группового создания карт.



Для автоматической генерации карт необходимо задать следующие параметры:

- серию карты – буквенный или числовой префикс, который будет подставляться в начало номера карты, записываемого на магнитную полосу или зашиваемого в штрих-код;
- диапазон номеров, которые подставляются в конец номера карты, а также зададут количество генерируемых карт;
- определить необходимость использования символического кода EAN в номере карты.
- длину номера карт без учета серии и контрольного символа (при его использовании); Обратите внимание, что длина номера карты с EAN должна составлять 8 или 13 символов. Если будет указано неверная длина номера, будет выведено предупреждение.

Добавить контрольный символ EAN:  При использовании контрольного символа общая длина номера карты должна быть 8 или 13 символов

Длина номера карты:  Указывается без учета серии и контрольного символа

Пример номера карты: **Неверная длина номера карты!**

При использовании контрольного символа общая длина номера карты должна быть 8 или 13 символов.  
Текущая длина номера карты 12 символов.

### Примечание

Если в качестве ККМ стоит Set Retail 10, длина номера карты должна быть указана обязательно. В Set из ДАЛИОН выгружается информация о номере первой карты и количестве карт. В случае, если длина номера карты не указана, количество карт никак не посчитать

- вид генерируемых карт;
- группу, в которую они будут добавлены в справочнике «Карты»;
- если карты имеют ограниченный срок действия, то его также следует указать при генерации.

<p>Когда карты будут сформированы, система уведомит об этом, выдав сообщение:</p>	<p>Если при генерации карт были указаны серия и номер, уже существующие в системе, будет создано уведомление:</p>
---	---

2. Карты заранее не хранятся в ДАЛИОН, а попадают по мере их использования во Frontol / Set Retail 10.

При таком сценарии данные о выдаче карты клиенту загружаются в конфигурацию с кассы при снятии отчета о продажах. В базе автоматически создается новая карточка клиента, с уже привязанной к ней картой (на закладке «Дополнительно» будет комментарий – *Клиент создан автоматически при снятии отчета с касс*). Необходимо лишь дозаполнить данные по клиенту.

### Клиент с картой №1002 (Клиент)

Записать и закрыть 📄 📄 📄 ⌵ Все действия ▾ ?

Ф.И.О.:  Код:

Фамилия:  Имя:  Отчество:

Дата рождения:  📅 Пол:  ⌵ Группа:  🔍

Контактная информация

Адрес:  ⌵

Телефон:  ⌵

Email:  ✉

Карты Дополнительно

Выдать карту

Карта	Оборот	Заблокирована
1002	1 890,00	

Также в ДАЛИОН создается новая форма элемента справочника «Карты».

### Карты

➕ Создать 📄 📄 📄 ✖ 🔍 Найти... 🔗 Создать на основании ▾ 📄 Генерация карт Все действия ▾ ?

Номер	Клиент	Вид карты	Заблокирована <span>⌵</span>	Оборот
📁 Карты				
➕ 📁 Карты клиентов				
1002	Клиент с картой №1002	Оборотные карты		1 890,00

1002 (Карта) (1С:Предприятие) 🌟 📅 📅 📅 М М+ М- ✖

### 1002 (Карта)

Записать и закрыть 📄 📄 📄 ⌵ Все действия ▾ ?

Группа:  🔍 Код:

Номер:

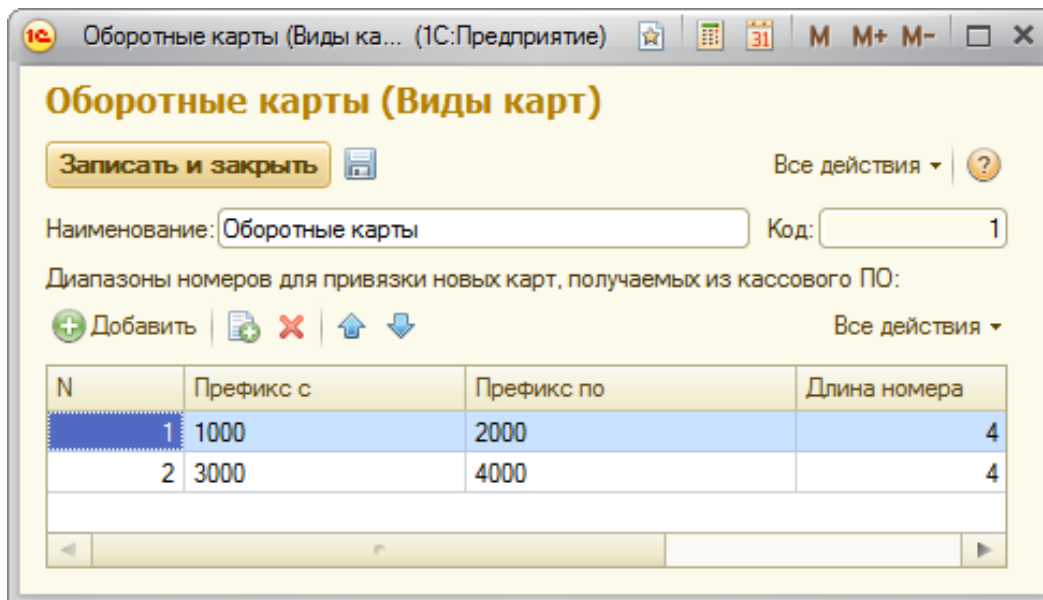
Вид карты:  🔍 Клиент:  🔍

Действует с:  📅 по:  📅

Заблокирована:

Причина блокировки:

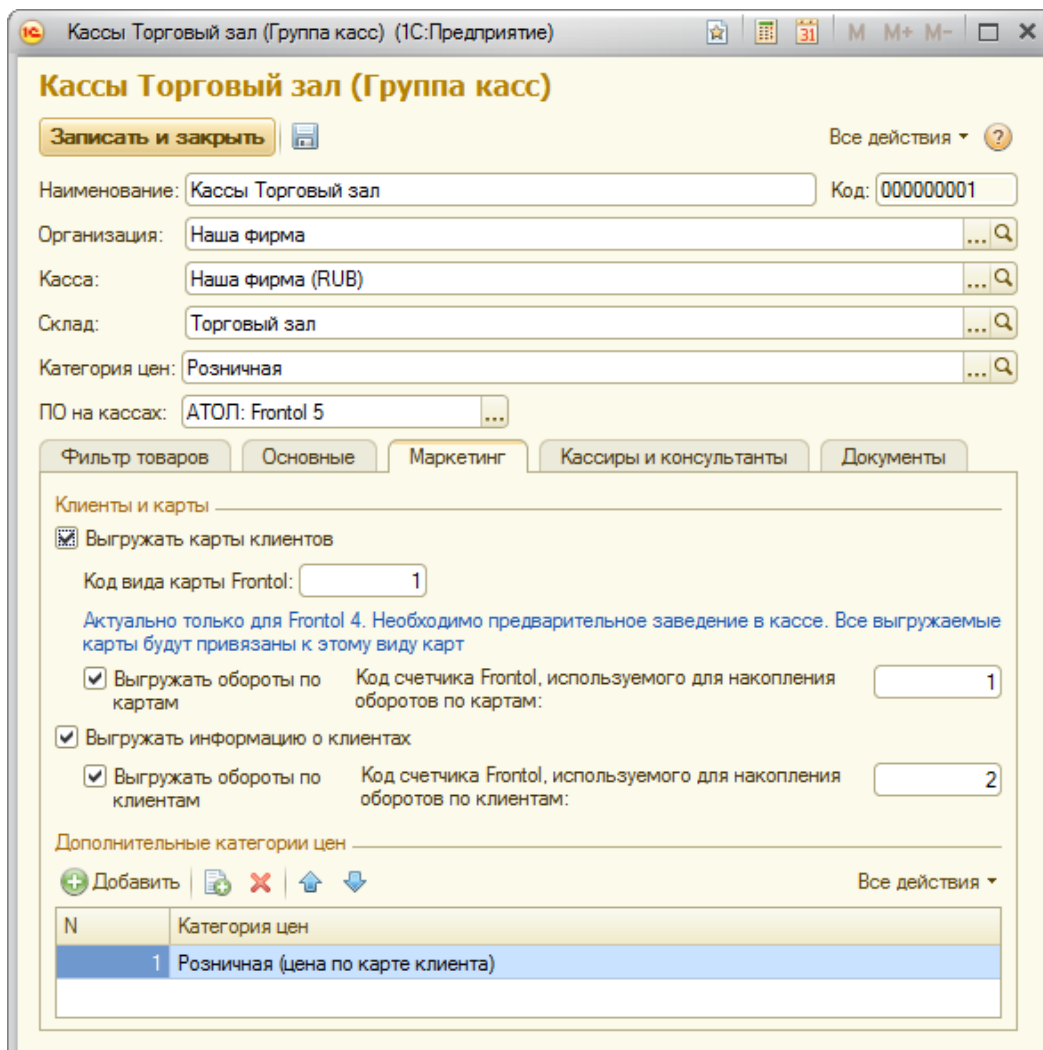
Для того, чтобы вид карты проставился автоматически, в справочнике «Виды карт» следует прописать диапазоны номеров для привязки новых карт, получаемых с кассового ПО.



## Обмен данными с торговым оборудованием

Параметры выгрузки дисконтных карт и данных клиентов на кассу настраиваются в справочнике «Группы касс» подсистемы «Интеграция».

### ККМ Frontol



Настройки:

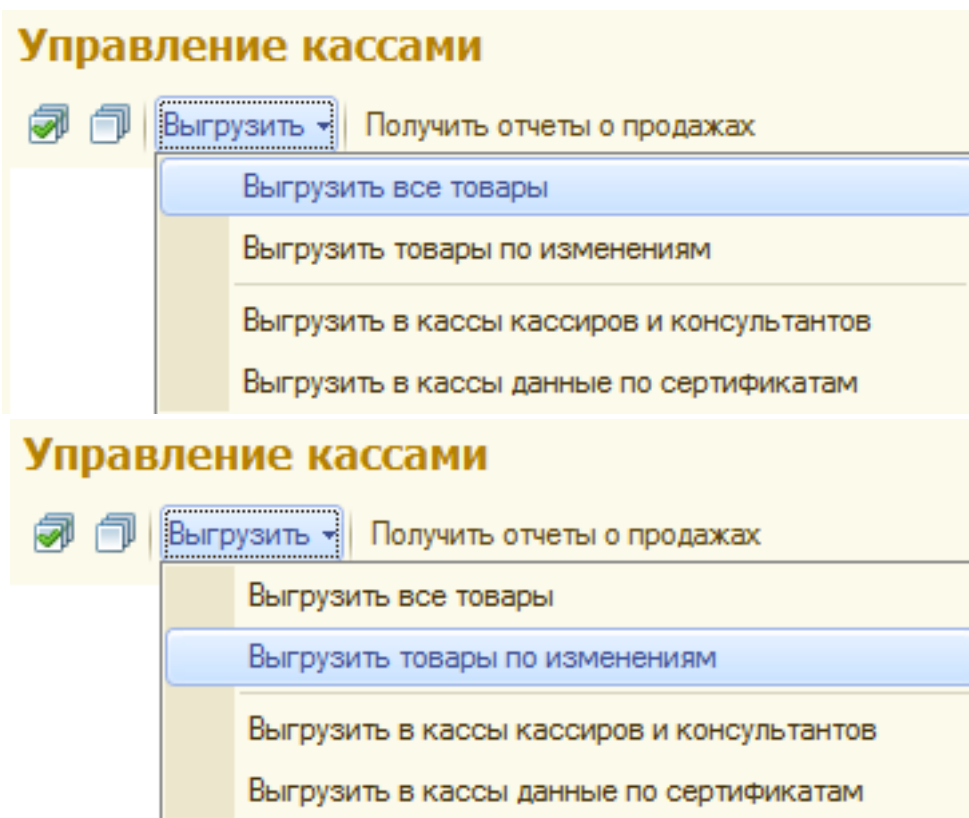
- *Выгружать карты клиентов.* Настройка используется в случае генерации карт в ДАЛИОН с их последующей выгрузкой во Frontol;
- *Выгружать обороты по картам* – в случае использования оборотных скидок по картам;
- *Выгружать информацию о клиентах,* если есть необходимость выгрузки анкетных данных клиента в кассовое ПО;
  
- *Выгружать обороты по клиентам* - в случае использования оборотных скидок по клиентам.

**Внимание**

Код вида карты, Код счетчика, используемого для накопления оборотов по карте и Код счетчика, используемого для накопления оборотов по клиентам должны совпадать с кодами, указанными во Frontol.

Выгрузка во Frontol клиентов, дисконтных карт, оборотов и связанных с ними изменений производится через обработку «Управление кассами» подсистемы «Интеграция» по командам:

- *Выгрузить все товары* (при этом ранее выгруженные данные очищаются и заменяются новыми, что может занять длительное время);
- *Выгрузить товары по изменениям* (при этом выгружаются только последние изменения, внесенные в базу, что значительно ускоряет обмен данными). Любые действия, связанные с картами, интерпретируются в конфигурации, как изменения, поэтому рекомендуется использовать эту команду.



## ККМ Set Retail 10

Настройки:

- *Выгружать карты клиентов.* Настройка используется в случае генерации карт в ДАЛИОН с их последующей выгрузкой в Set 10.
- *Выгружать обороты по картам* – в случае использования оборотных скидок по картам;
- *Выгружать информацию о клиентах,* если есть необходимость выгрузки анкетных данных клиента в кассовое ПО.

Выгрузка в Set Retail 10 клиентов, дисконтных карт, оборотов и связанных с ними изменений производится через обработку «Управление кассами» подсистемы «Интеграция» по командам:

- *Выгрузить все товары* (при этом ранее выгруженные данные очищаются и заменяются новыми, что может занять длительное время);
- *Выгрузить товары по изменениям* (при этом выгружаются только последние изменения, внесенные в базу, что значительно ускоряет обмен данными). Любые действия, связанные с картами, интерпретируются в конфигурации, как изменения, поэтому рекомендуется использовать эту команду.

## Корректировка оборотов карт клиентов

При использовании оборотных скидок, когда при совершении покупки на карту клиента начисляется оборот, могут возникнуть ситуации, которые невозможно отразить в кассовом ПО, но которые связаны с изменением оборота по карте.

В практике розничных магазинов бывают случаи, когда:

- дисконтная карта была утеряна;
- у дисконтной карты истек срок действия;
- возврат товара оформлен не через кассу.

В таких случаях возникает необходимость в корректировке оборота по карте – перенести обороты со старой карты на новую или изменить сумму потраченных денежных средств.

В ДАЛИОН для этого создан документ «**Корректировка оборотов по картам клиентов**».

### Корректировка оборотов карт клиентов 00000000002 от 16.10.2013...

Провести и закрыть [иконка] Провести [иконка] Все действия ▾ ?

Номер: 00000000002 от: 16.10.2013 12:58:04 [иконка]

Обороты | Дополнительно

+ Добавить [иконка] [иконка] [иконка] [иконка] Все действия ▾

N	Клиент	Карта	Сумма корректировки
1	Федорова Мария Витальевна	T004	7 739,08

В табличную часть документа добавляем клиента, чьи обороты по карте нуждаются в изменении и прописываем *Сумму корректировки*. Колонка «Карта» заполняется автоматически номером карты, привязанной к выбранному клиенту, если карт несколько, то необходимо осуществить выбор из списка.

Во вкладке «Дополнительно» можно указать причину корректировки.

Обороты | Дополнительно

Валюта документа: RUB [иконка] **Иванов Иван Иванович**

Комментарий:  
перенесение оборотов с утерянной карты (T003)

Обороты по картам клиентов выгружаются в программу при включенной константе *Вести обороты по картам, клиентам* в форме «Настройка параметров учета» подсистемы «Интеграция». Константа может быть включена только при активных константах *Клиенты* и *Чеки*.

### Настройка параметров учета

Записать и закрыть [иконка]

- Основные
- Дополнительно
- Номенклатура
- Документы
- Доходы / расходы
- Обмен данными
- Торговое оборудование
- Файлы
- Задачи
- Ассортимент и Сеть

#### Модуль МАРКЕТИНГ подключен

- Чеки  
Загрузка чеков, анализ по данным чеков.
  - Отложенное проведение чеков  
Проведение чеков регламентным заданием.
- Клиенты  
Обмен картами/клиентами с кассой, анализ по клиентам.
- Вести обороты по картам, клиентам  
Хранение оборотов и выгрузка оборотов клиентов в кассу.

При необходимости блокировки карты клиента (например, по причине пропажи) нужно проставить флаг *Заблокирована* в соответствующей форме элемента справочника «Карты». При необходимости можно указать причину блокировки в одноименном поле.

Заблокированная карта помечается флажком в списке карт справочника «Карты».

**Карты**

Создать | Найти... | Создать на основании | Все действия

Номер	Клиент	Вид карты	Заблокирована	Оборот
Карты				
Карты клиентов				
золотая				
T001	Трофимова Татьяна Д...	Оборотные карты		1 686,95
T002	Макаров Илья Петрович	Оборотные карты		2 434,27
T003	Федорова Мария Вита...	Оборотные карты	✓	7 739,08

T003 (Карта) \* (IC:Предприятие)

**T003 (Карта) \***

Записать и закрыть | Создать на основании | Все действия

Группа: золотая | Код: 5

Номер: T003

Вид карты: Оборотные карты | Клиент: Федорова Мария Витальевна

Действует с: 04.10.2013 по: 04.10.2014

Заблокирована:

Причина блокировки: карта утеряна, взамен выдана другая (T004)

## Статистика по клиентам

При загрузке в ДАЛИОН чеков в конфигурацию также загружается информация о покупках клиентов, которую можно использовать для анализа покупательского поведения (частота посещений, приобретаемые товары).

Отчеты для анализа доступны из панели навигации «Маркетинг/Отчеты по маркетингу», блок **Клиенты**.

## Отчет «Контактная информация по клиентам»

Отчет используется для вывода информации о покупателях: *ФИО, Дата рождения, Пол, E-mail, Адрес, Телефон, Оборот* (общий оборот по клиенту) и *Дата последнего посещения* (дата последнего неотмененного чека клиента).

В правой части формы отчета галочками выбирается необходимая для вывода информация.

**Контактная информация по клиентам**

Сформировать | Найти... | Отправить | Все действия

Настройки отбора  
Отбор: Клиент.Пометка удаления Равно "Нет"

Клиент.Пометка удаления Равно "Нет"

N	Наименование	Дата последнего посещения	Оборот
1	Афанасьев Виктор Петрович		
2	Иванова Светлана Михайловна	03.02.2014 17:38:25	7 685,1
3	Клиент с картой №1002	12.03.2014 16:59:33	1 890
4	Макаров Илья Петрович	10.10.2013 11:14:05	2 434,27
5	Петрова Маргарита Алексеевна	15.10.2013 12:31:01	5 193,34
6	Трофимова Татьяна Дмитриевна	03.02.2014 18:30:01	1 793,55
7	Трофимова Татьяна Дмитриевна	03.02.2014 18:30:01	1 793,55
8	Трофимова Татьяна Дмитриевна	03.02.2014 18:30:01	1 793,55
9	Федорова Мария Витальевна	03.02.2014 18:37:56	21 081,96

Информация о клиенте


- Фамилия
- Имя
- Отчество
- Дата рождения
- Пол
- Дата последнего посещения
- Оборот
- Email
- Адрес
- Телефон

При необходимости сформированный отчет можно сохранить, распечатать или отправить по электронной почте.



## Отчет «Обороты клиентов»


Отчет показывает активность клиентов магазина за определенный период: количество посещений и оборот по карте.

Отчет может быть также сформирован из формы элемента справочников «[Карты](#)» и «Клиенты» по кнопке  для анализа оборотов по карте конкретного клиента.

Используя вариант *Отчет по карточке клиента* данного отчета, можно получить информацию по конкретной карте, установив соответствующий фильтр.

## Отчет «Покупки клиентов»

Отчет позволяет анализировать покупательское поведение клиентов в разрезе *номенклатуры* магазина.

Отчет также формируется из карточки клиента по кнопке  для анализа оборотов по карте конкретного покупателя.

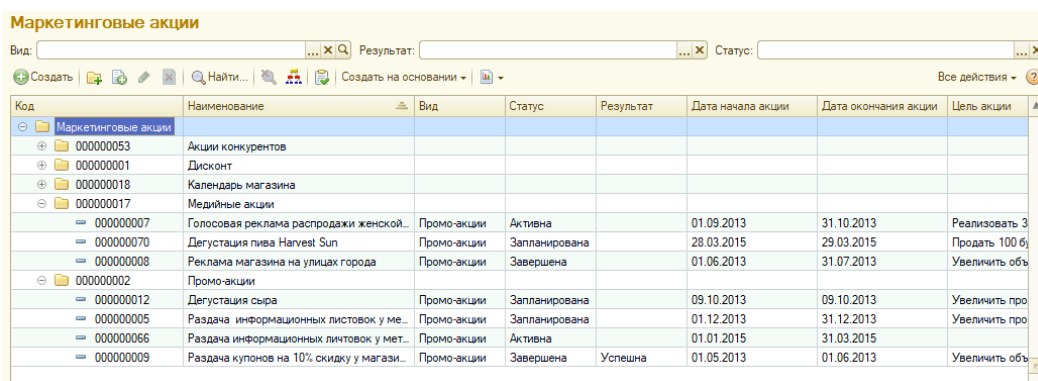
## Маркетинговые акции

После глубокого анализа торговой деятельности магазина и поведения своих покупателей на основе данных, полученных из чеков, менеджеры планируют проведение маркетинговых мероприятий.

В программном продукте ДАЛИОН: ТРЕНД реализованы возможности для хранения информации о маркетинговых акциях и для анализа их эффективности.

Маркетинговые акции заносятся в конфигурацию в справочнике «**Маркетинговые акции**» подсистемы «Маркетинг». Справочник предназначен для хранения информации о действующих, прошедших и запланированных акциях, с целью их дальнейшего использования при построении аналитических отчетов.

В справочнике может храниться информация о любых маркетинговых акциях торгового предприятия - от рекламы магазина в метро до предоставления 10% скидки на алкоголь.



Код	Наименование	Вид	Статус	Результат	Дата начала акции	Дата окончания акции	Цель акции
000000053	Акции конкурентов						
000000001	Дисконт						
000000018	Календарь магазина						
000000017	Медийные акции						
000000007	Голосовая реклама распродажи женской...	Промо-акции	Активна		01.09.2013	31.10.2013	Реализовать 3
000000070	Дегустация пива Harvest Sun	Промо-акции	Запланирована		28.03.2015	29.03.2015	Продать 100 б
000000008	Реклама магазина на улицах города	Промо-акции	Завершена		01.06.2013	31.07.2013	Увеличить объ
000000002	Промо-акции						
000000012	Дегустация сыра	Промо-акции	Запланирована		09.10.2013	09.10.2013	Увеличить про
000000005	Раздача информационных листовок у ме...	Промо-акции	Запланирована		01.12.2013	31.12.2013	Увеличить про
000000066	Раздача информационных листовок у мет...	Промо-акции	Активна		01.01.2015	31.03.2015	
000000009	Раздача купонов на 10% скидку у магази...	Промо-акции	Завершена	Успешна	01.05.2013	01.06.2013	Увеличить объ

Маркетинговая акция заносится в систему по кнопке *Создать*.



### Дегустация сыра (Маркетинговая акция)

Группа:  Код:

Наименование:

Вид:

Периоды

Период акции:

До акции:  После акции:

Состояние

Статус:  Результат:

Цель

Описание

В шапку формы акции вписывается наименование, вид и период действия акции.


Справочник «Виды маркетинговых акций» позволяет классифицировать акции, а цветовая привязка к видам, позволяет визуализировать акции в отчетах. В основу этой классификации могут быть заложены любые признаки акций:

- связанная с изменением цены или нет;
- оплачиваемые производителем или вами;
- ориентированные на пришедшего покупателя или на внешнее окружение и т.д.

Также в форме акции необходимо проставить сравнительные периоды, которые будут использоваться при анализе эффективности акции (отчеты «Анализ акции по увеличению объема продаж» и «Анализ акции по уменьшению остатков»).

Статус (*Запланирована*, *Активна* или *Завершена*) – отражает состояние акции и при переводе ее в статус *Завершена*, ей может быть присвоен результат, который отражает, была ли в ходе акции достигнута поставленная цель.

Цель маркетинговой акции указывается на закладке «Об акции», которая должна быть сформулирована в количественных показателях. Только при такой формулировке в конечном итоге можно будет оценить успешность акции.

На закладку «Акционные товары» заносятся товары, участвующие в акции. Товары можно добавлять построчно кнопкой «Добавить», методом множественного подбора по кнопке «Подбор», а также загрузкой списка товаров из внешнего файла Excel по кнопке  панели инструментов формы акции. В программе предусмотрена возможность проведения акций по отдельным характеристикам товара.

N	Номенклатура	Характеристика
1	Сыр Олтерманн 17% жирн нарезка 300...	<характеристики не используются>
2	Сыр российский 45% жирн весовой	<характеристики не используются>
3	Сыр Сваля 45% жирн упаковка 350 г	<характеристики не используются>

На закладке «Торговые объекты» указываются те, которые участвуют в акции.

N	Торговый объект
1	Центр

## Ценовые акции

Возможности программного продукта ДАЛИОН: ТРЕНД не ограничены хранением информации о маркетинговых акциях и анализом их эффективности. Конфигурация также позволяет заводить ценовые акции и скидки на товар с их последующей выгрузкой на кассу и анализом.

Ценовая акция устанавливает новую цену на товар с помощью документа «Акт переоценки».

### **ВАЖНО**

**Новым пользователям и пользователям, которые не имеют ранее созданных Ценовых акций, функционал недоступен. Создать ценовую акцию можно только с помощью Скидки с типом «Абсолютная цена».**

Если Вы уже используете Ценовые акции, то вы можете:

Настройка параметров учета (1С:Предприятие)

Настройка параметров учета

Записать и закрыть

Все действия ?

Основные  
Дополнительно  
Номенклатура  
Документы  
Доходы / расходы  
Обмен данными  
Торговое оборудование  
Задачи  
Ассортимент и Сеть  
Маркетинг  
Производство  
Доп. сервисы для ЕГАИС  
Обмен с сайтом  
Меркурий

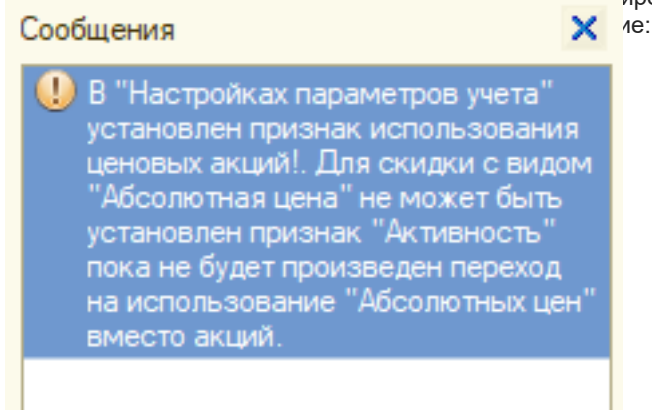
Модуль МАРКЕТИНГ подключен

Чеки  
Загрузка чеков, анализ по данным чеков.  
 Отложенное проведение чеков  
Проведение чеков регламентным заданием.  
 Клиенты  
Обмен картами/клиентами с кассой, анализ по клиентам.  
 Вести обороты по картам, клиентам  
Хранение оборотов и выгрузка оборотов клиентов в кассу.

Подарочные сертификаты  
Выгрузка подарочных сертификатов, анализ покупок по сертификатам, анализ оборота сертификатов.  
Вид кассового ПО для работы с сертификатами: Frontol 4  
Вариант использования на кассе: Скидка  
Вид оплаты: Подарочные сертификаты

Использовать скидки  
 Использовать ценовые акции  
 Использовать скидки с типом значения "Абсолютная цена"  
Метод объединения скидок вне групп для Frontol 4: Минимальная  
Метод объединения скидок для Frontol 5 и Frontol xPOS: Все  
 Загружать скидки из внешнего ПО

1. Продолжить использовать ценовые акции. Данный вариант учета позволяет вводить на основании маркетинговых акций Акт переоценки с видом «Ценовая акция», подробнее см. ниже. Создание скидки с типом «Абсолютная цена» доступно, но активировать такую скидку нельзя. При попытке



2. Использовать скидки с типом значения «Абсолютная цена». При данном способе учета, ввод Акта переоценки недоступен, вместо него используется скидка с типом «Абсолютная цена». Подробнее о переходе на новый способ учета читайте в соответствующем разделе. Преимуществами данного функционала является:

- отсутствие необходимости ввода дополнительных документов - создается одна скидка,
- отсутствие необходимости создания категории цен для каждого магазина,
- возможность задать абсолютное значение цены с учетом скидки,
- возможность указать торговые объекты, на которые распространяется новая цена,
- возможность указать дополнительные условия действия скидочной цены.

### **ВАЖНО**

При выборе использования скидки с типом значения «Абсолютная цена» вернуться к использованию ценовых акций невозможно.

## Создание ценовой акции через акт переоценки

В справочнике «Маркетинговые акции» создаем основание для ценовой акции – маркетинговую акцию.

Ценовая акция на товар оформляется документом «Акт переоценки» с видом *Ценовая акция*, который вводится на основании созданной маркетинговой акции.

## Акт переоценки 0000000025 от 11.11.2013 0:00:00

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Печать | Все действия

Номер: 0000000025 от: 11.11.2013 0:00:00 Вид операции: Ценовая акция

Категория цен: Розничная Маркетинговая акция: Товары дня 11.11.2013 (сок "Добрый")

Подтвердить <Подтверждение не требуется> Действует с: 11.11.2013 по: 11.11.2013 Только по карте: Нет

Товары (3 поз.) | Дополнительно

Добавить | Подобрать | Расчет цены | Заполнить | Обновить данные | Все действия

N	Код	Номенклатура	Характеристика	Ед. изм.	Себестоимость	Цена		Наценка по умолчанию, %
						Старая цена % отн. себ-ти	Цена Наценка, %	
1	10	Сок Добрый 1л Коробка Яблочный	<характеристики не используются>	шт	37,00	55,50	40,00	50,00
2	23	Сок Добрый 1л Коробка Томатный	<характеристики не используются>	шт	32,00	48,00	40,00	50,00
3	24	Сок Добрый 1л Коробка Мультифрут	<характеристики не используются>	шт	37,00	55,50	40,00	50,00

В отличие от документа «Акт переоценки», документ «Акт переоценки» с видом *Ценовая акция*:

- фиксирует изменение цены на конкретный промежуток времени;
- может ограничить действие новой цены наличием дисконтной карты магазина. На товар не может быть введено 2 ценовые акции - с картой и без;
- не изменяет сумму склада, а только задает новую цену, которая интерпретируется, как розничная цена со скидкой.

На закладке «Дополнительно» предусмотрена возможность для добавления комментария к акции.

Товары (3 поз.) | Дополнительно

Валюта документа: RUB

Комментарий:

Количество товаров, проданное по акции, не должно превышать:

Сок Добрый 1л Коробка Яблочный - 100 шт.  
 Сок Добрый 1л Коробка Томатный - 100 шт.  
 Сок Добрый 1л Коробка Мультифрут - 100 шт.]

Из документа «Акт переоценки» с видом *Ценовая акция* можно распечатать ценник с ценой по акции по команде *Печать/Ценники*. В открывшемся окне необходимо задать *Шаблон по умолчанию*. Шаблон для ценника может быть, как создан самостоятельно, так и выбран из папки, созданной при установке модуля. Печать ценников осуществляется при нажатии на одноименную кнопку.

Выгрузка ценовых акций на кассовое ПО, а также их последующая аннуляция, осуществляется через обработку «Управление кассами» подсистемы «Интеграция» при выгрузке товаров и изменений в кассы.

Также в подсистеме «Администрирование» есть возможность настроить выгрузку ценовых акций в торговое оборудование по расписанию с помощью регламентного задания «Регистрация изменений номенклатуры по акциям и отложенным переоценкам».

Во Frontol 4.9 ценовая акция выгружается в виде товарной скидки, а во Frontol 5/ Frontol 6 - цены со скидкой.

### ВАЖНО

Если на участвующий в акции товар задана минимальная цена или максимальная скидка, то при выгрузке во Frontol (4,9, xPOS и 5) для акционной цены проставляется приоритет. Таким образом, при наличии акционной цены товар может быть продан только по ней.

## Вывод товаров из акции

После завершения ценовой акции скидка на товар аннулируется автоматически при загрузке изменений в кассы вручную или по регламентному заданию.

В случае необходимости преждевременного вывода товара из действующей акции, используется документ «Акт переоценки» с видом *Вывод товаров из акции*.

При выводе товаров из одной ценовой акции этот документ удобно создавать на основании документа «Акт переоценки» с видом *Ценовая акция* по команде *Создать на основании/Вывод товаров из акции*.

**Акт переоценки 00000000017 от 23.10.2013 15:05:39**

Провести и закрыть | Провести | Печать

Основание: [Акт переоценки 00000000016 от 20.10.2013 0:00:00](#)

Номер: 00000000017 от: 23.10.2013 15:05:39 Вид операции: Вывод товаров из акции

Категория цен: Розничная Дата вывода: 23.10.2013

Товары (2 поз.) Дополнительно

Добавить | Подобрать | Заполнить

N	Код	Номенклатура	X..	Ценовая акция	Остаток
1	168	Печенье овсяное с изюмом Переделкино 400 г	<..	Акт переоценки 00000000016 от 20.10.2013 0:00:00	5,000
2	169	Печенье овсяное с шоколадм Переделкино 400 г	<..	Акт переоценки 00000000016 от 20.10.2013 0:00:00	47,000

Если необходимо вывести товары из разных ценовых акций, документ «Акт переоценки» с видом *Вывод товаров из акции* создается как самостоятельный документ:

- в журнале «Акты переоценки» подсистемы «Поступления» по кнопке *Создать/Вывод товаров из акции*;
- в журнале «Ценовые акции» подсистемы «Маркетинг» по кнопке *Создать/ Вывод товаров из акции*.

Для вывода товара из акции необходимо:

- указать дату вывода - дата, начиная с которой скидка на товар прекратит действовать;
- в табличной части обязательно заполнить колонку «Ценовая акция», так как товар может участвовать в нескольких ценовых акциях (в действующей и запланированной).

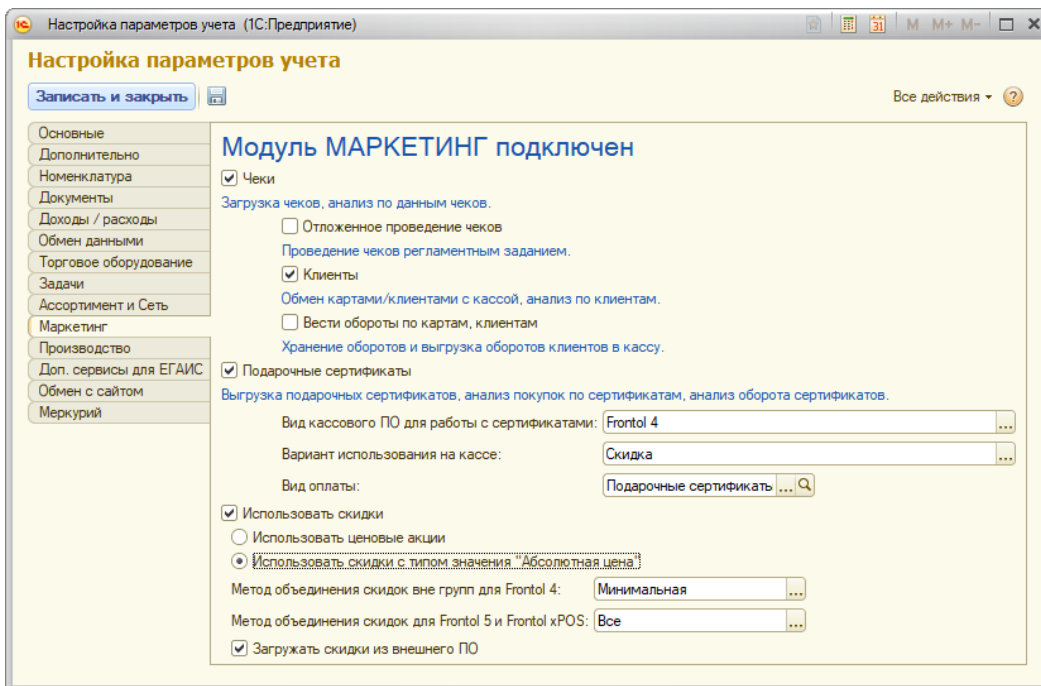
## Переход на учет «Абсолютных цен»

Тип скидки «Абсолютная цена» используется вместо Акта переоценки с видом «Ценовая акция».

Преимуществами данного функционала является:

- отсутствие необходимости ввода дополнительных документов - создается одна скидка,
- отсутствие необходимости создания категории цен для каждого магазина,
- возможность задать абсолютное значение цены с учетом скидки,
- возможность указать торговые объекты, на которые распространяется новая цена,
- возможность указать дополнительные условия действия скидочной цены.

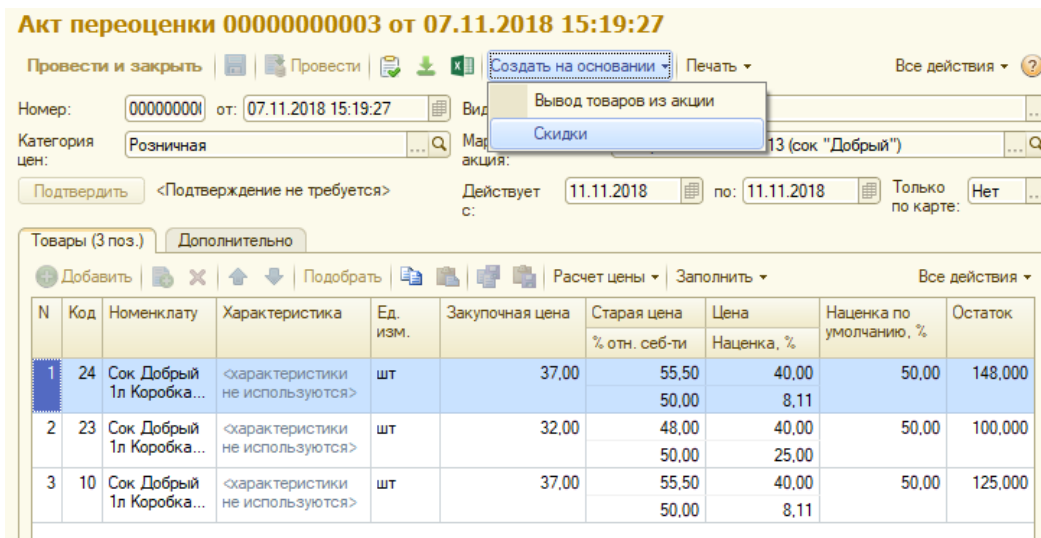
Для перехода с ценовых акций на учет «Абсолютных цен» необходимо переключить флаг на позицию *Использовать скидки с типом значения «Абсолютная цена»*.



### **ВАЖНО**

При переходе необходимо в каждой группе касс на вкладке «Маркетинг» включить параметр «Выгружать скидки».

Для перевода текущих акций в новый формат необходимо зайти в документ «Акт переоценки» с типом «Ценовая акция» и Создать на основании документа Скидки.



Все товары будут перенесены в карточку скидки с типом «Абсолютная цена», в табличную часть «Товары». Для скидки необходимо указать *Наименование* и *Группу*.

### **ВАЖНО**

Если параметр «Только по карте» в Акте переоценки был активен, то необходимо вручную задать условие в карточке скидки.

**Товары дня 11.11.2018 (сок "Добрый") (Скидки)**

Записать и закрыть | Печать | Все действия ?

Группа: Абсолютные цены | Код: 22

Наименование: Товары дня 11.11.2018 (сок "Добрый") | Активность

Маркетинговая акция: Товары дня 11.11.2018 (сок "Добрый")

ПО на кассак: Не указано | В зависимости от ПО будут скрыты или отображены различные параметры скидки

Приоритет: 0 | Приоритет скидки доступен только в Frontol 5, Frontol 6, xPOS и Set 10

Период действия: 11.11.2018 - 11.11.2018

Тип: Автоматическая | Область действия: На документ | Область действия доступна в Frontol 5, Frontol 6. Для Frontol xPOS будет выгружено значение "На документ"

Тип значения скидки: Абсолютная цена | Выгружается в Frontol 5, Frontol 6, xPOS и Set 10.

Условия | Товары (3 поз.) | Ограничения по торговым объектам

Добавить | Подбор | Расчет цены | Все действия

N	Номенклатура	Характеристика	Цена	Дата вывода
<input checked="" type="checkbox"/>	1 Сок Добрый 1л Коробка Мультифрут	<характеристики не используются>	40,00	
<input checked="" type="checkbox"/>	2 Сок Добрый 1л Коробка Томатный	<характеристики не используются>	40,00	
<input checked="" type="checkbox"/>	3 Сок Добрый 1л Коробка Яблочный	<характеристики не используются>	40,00	

Комментарий: По документу Акт переоценки 00000000003 от 07.11.2018 15:19:27

## Скидки

Помимо ценовых акций, в программном продукте «ДАЛИОН: ТРЕНД» реализована возможность использования скидок с учетом определенных условий. Например, скидка по дисконтной карте, продажа 2 товаров по цене 1, скидка с учетом времени регистрации чека или количества товаров в чеке, скидка в день рождения и т.д.

### Примечание

Если на товар действует ценовая акция, то скидка на него не работает.

Скидки могут быть заведены в ДАЛИОН и выгружены на кассу:

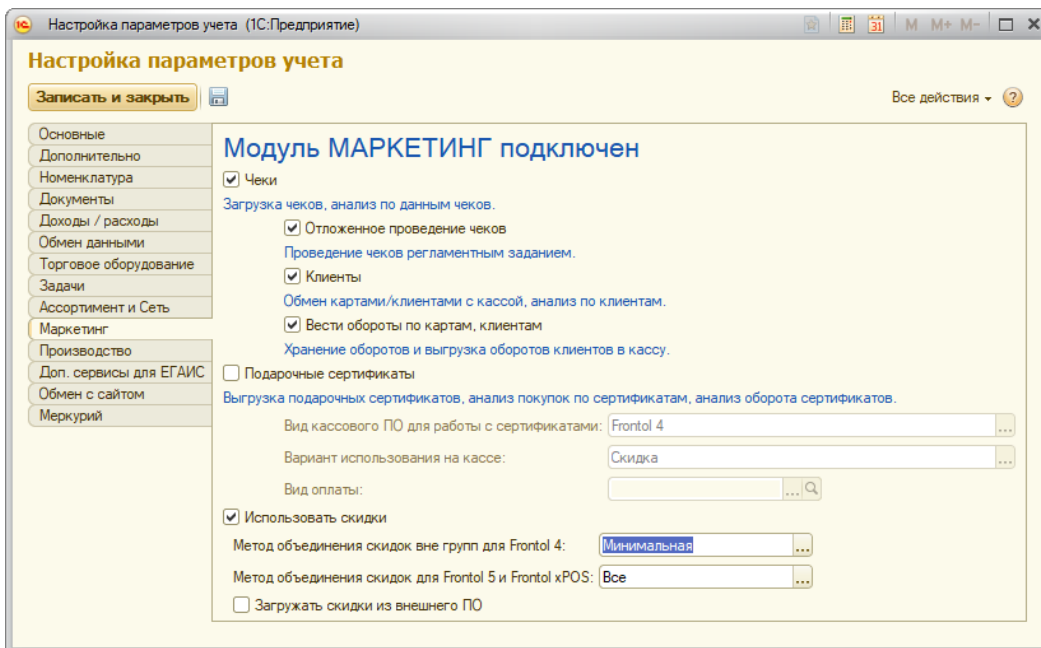
- **Frontol**
  1.
    - a. Frontol 4 – выгрузка всех скидок без ограничений по условиям.
    - b. Frontol 5/ Frontol 6 - кроме скидок с условием *Состояние карты*. Скидки с условием *Показатели позиции* выгружаются с ограничениями.
    - c. Frontol xPOS - кроме скидок с условием *День рождения клиента*. Скидки с условием *Комплект покупки* выгружаются с ограничениями.
- **Set Retail 10** – только автоматические скидки (процентные, суммовые и по формуле). Скидки с условиями *Показатели позиции* и *Комплект покупки* выгружаются с ограничениями.

Также скидки загружаются в базу с кассового ПО (Frontol, Set Retail 5 и 10) в процессе снятия отчета о продажах.

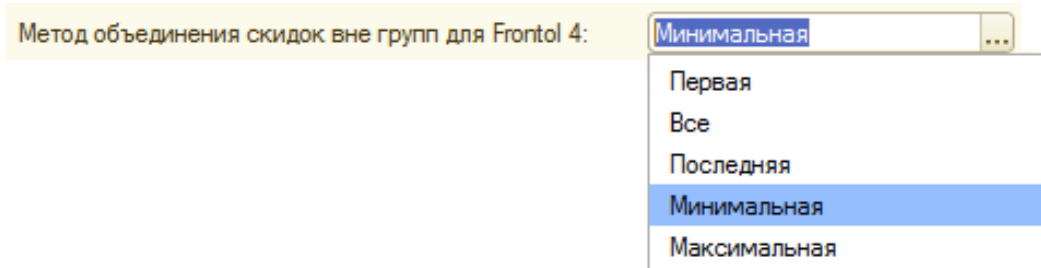
В системе предусмотрены отчеты для анализа эффективности использования скидок (описание отчетов см. ниже в разделе «Статистика по акциям»).

Для использования скидок необходимо активировать константу *Использовать скидки* и указать *Метод объединения скидок вне групп*.





В программе предусмотрено пять методов объединения скидок вне групп для Frontol 4:

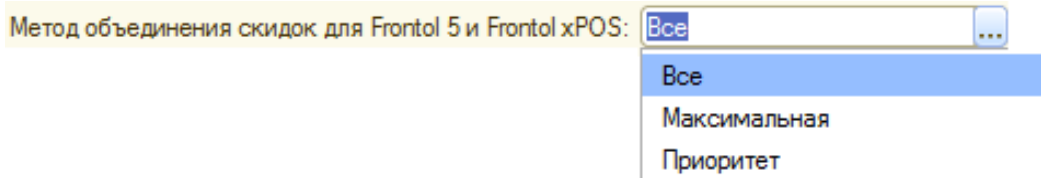


- *Первая* — на товар будет начислена скидка с наименьшим кодом;
- *Все* — скидки на товар в чеке будут суммированы. Например, скидка по дисконтной карте и скидка на товар;

При использовании кассового ПО Artix, для созданной на сервере лояльности акции будет установлен признак "Акция суммируется с другими".

- *Последняя* — на товар будет начислена скидка с наибольшим кодом;
- *Минимальная* — на товар будет дана минимальная скидка;
- *Максимальная* — товар будет продан с учетом максимальной скидки.

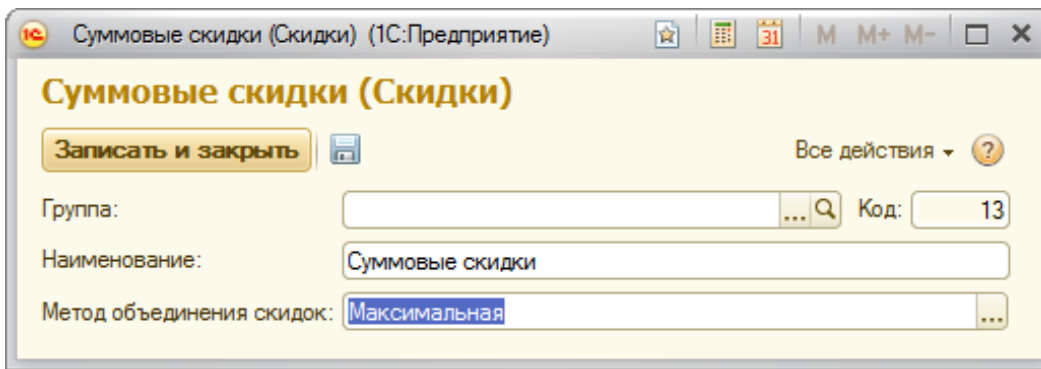
Для объединения скидок вне группы для Frontol 5/ Frontol 6 и Frontol xPOS предусмотрено три метода объединения:



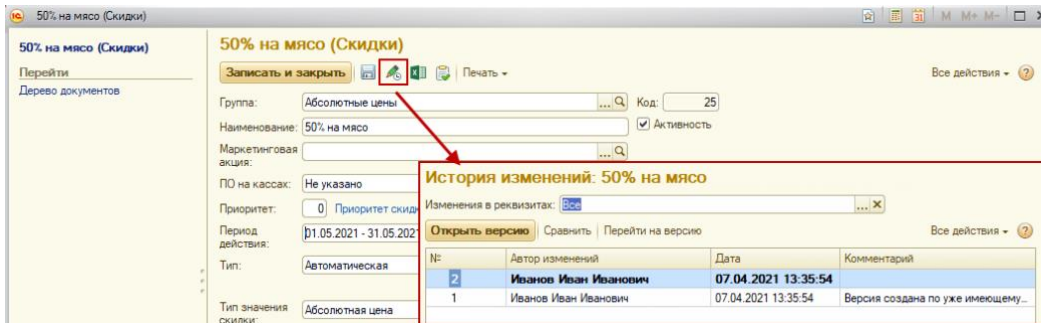
Метод объединения скидок вне группы для Set Retail 10 настраивается на кассе (в пункте меню «Управление продажами/Настройки модулей/Системы лояльности»).

В константах/кассовом ПО указывается метод объединения скидок вне групп. Для скидок в группе в справочнике «Скидки» может быть задан отдельный метод объединения.



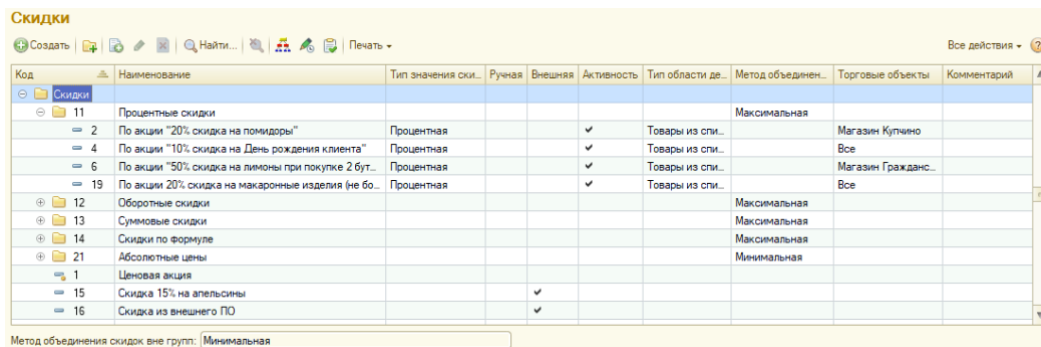


Для контроля изменений по скидкам имеется возможность настроить ее версионирование.




## Создание скидки. Исключение товара из скидки

Информация о скидках хранится в справочнике «Скидки» подсистемы «Маркетинг».



В справочнике есть предопределенный элемент «Ценовая акция», он недоступен для изменения или перемещения в какую-либо из групп скидок. Этот элемент необходим для отображения в отчете по скидкам *скидок по ценовой акции*.

Скидки можно добавлять через справочник по кнопке  **Создать**, но рекомендуется создавать их на основании маркетинговых акций. В дальнейшем это позволит анализировать эффективность использования скидок в разрезе акций.

### 20% скидка на помидоры (Маркетинговая акция)

Записать и закрыть Создать на основании Все действия

Группа:  Товарная скидка Код: 000000011

Наименование:  Скидка "Абсолютная цена"

Вид:

Периоды

Период акции:

До акции:  После акции:

Состояние

Статус:  Результат:

Об акции | Акционные товары | Торговые объекты

Цель

Описание

В открывшемся диалоговом окне автоматически проставляется *Наименование* скидки, ее привязка к *Маркетинговой акции* и *Период действия скидки* (если дата не указана, то действие скидки бессрочное); данными из маркетинговой акции заполняются закладки «Товары» и «Ограничения по торговым объектам»:

### По акции "20% скидка на помидоры" (Скидки)

Записать и закрыть Печать Все действия

Группа:  Код: 2

Наименование:   Активность

Маркетинговая акция:

ПО на кассах:  В зависимости от ПО будут скрыты или отображены различные параметры скидки

Приоритет:

Период действия:

Тип:  Область действия:  Область действия доступна в Frontol 5, Frontol 6. Для Frontol xPOS будет выгружено значение "На документ"

Тип значения скидки:  Значение:

Условия (1) | Товары (1 поз.) | Ограничения по торговым объектам (1)

Скидка действует только на товары из списка

N	Номенклатура	Характеристика	Дата вывода
<input checked="" type="checkbox"/>	1 ⇐ Помидоры	<характеристики н...	

Комментарий:

Вручную необходимо указать следующую информацию:

- *ПО на кассах* — при выборе значения параметры, не работающие для указанного ПО, будут скрыты.

#### Примечание

При изменении типа ПО для ранее созданной скидки:

Если какие-либо параметры скидки оказываются недоступны для выбранного ПО, появляется соответствующее сообщение. Условия будут удалены.

1С:Предприятие

При смене типа ПО будут изменены недоступные для "АТОЛ: Frontol xPOS" параметры скидки:

Условие "День рождения клиента" будет удалено

Продолжить?

- **Приоритет** — значение параметра указывается в случае, если для скидок настроен метод объединения по приоритету. Актуально только для Frontol 5/ Frontol 6, Frontol xPOS и Set Retail 10. Таким образом, на товар сработает скидка с более высоким приоритетом;
- **Тип скидки:**

1.

- Автоматическая** — выдается на товар автоматически при его регистрации на кассе. Далее, создание автоматических скидок будет рассмотрено подробно;
- Ручная** — выставляется кассиром вручную. Для скидки такого типа устанавливается *ограничение по торговым объектам, тип значения скидки и тип значения:*
  - Фиксированное значение скидки фиксировано и равно указанному.
  - Запрашиваемое значение скидки варьируется в указанном диапазоне. Размер скидки вводится на кассовом ПО при продаже.

Значение:  ... от:  до:

Фиксированное

Запрашиваемое

Если в качестве кассового ПО используется Frontol 5 или xPOS, можно указать область действия скидки – на документ или на позицию;

- **Область действия** — выбирается область действия для автоматической скидки. Для ПО Frontol 5/6 или при выборе "Не указано" доступны два значения: *На документ* или *На позицию*. Для ПО Frontol xPOS доступно только значение *На документ*.

Область действия:  ... Область действия доступна в Frontol 5, Frontol 6. Для Frontol xPOS доступно значение "На документ"

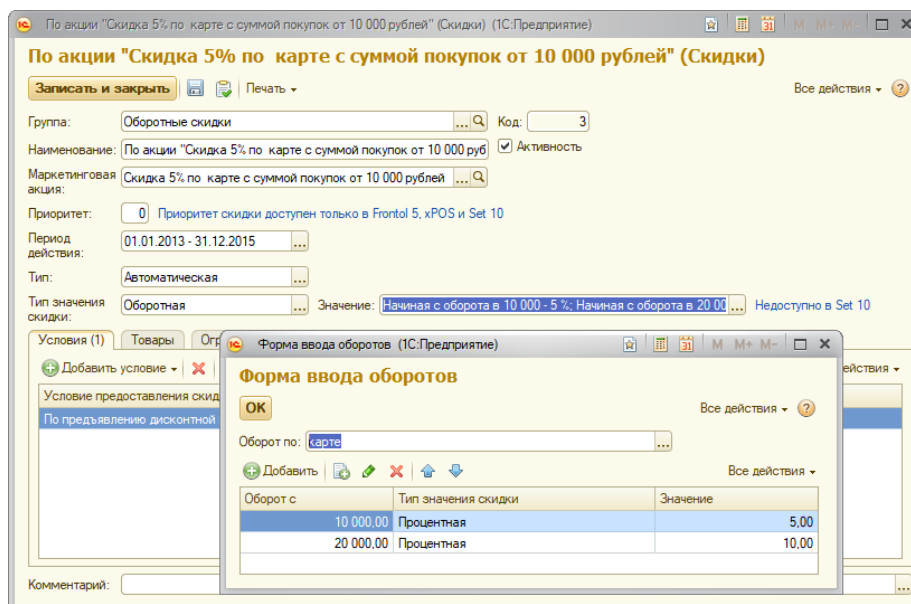
На документ

На позицию

- **Тип значения скидки:**

1.

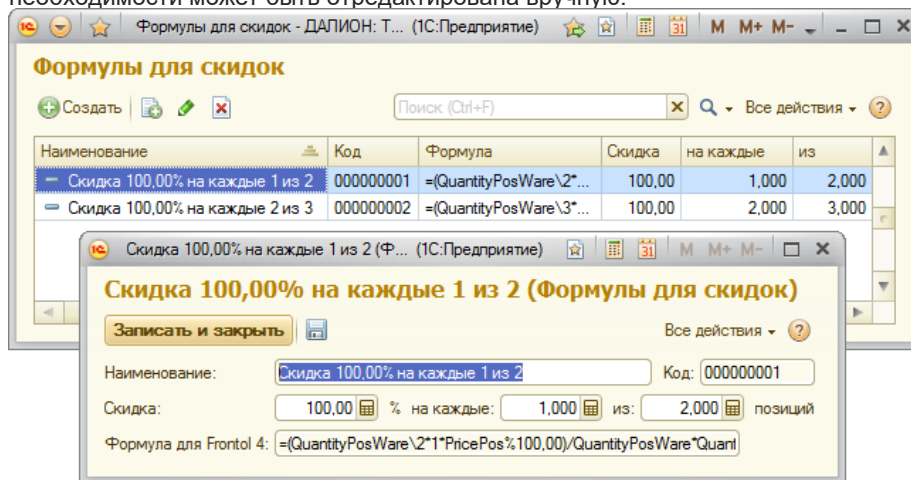
- Процентная** — стоимость товара или сумма чека будет снижена на определенный процент. В поле «Значение» следует обозначить размер скидки (%). Для скидки, созданной на основании акции «20% скидка на помидоры» (скриншот выше), указываем Тип значения скидки — Процентная, Значение — 20%;
- Суммовая** — скидка снижает сумму позиции или всего чека на размер, определенный в поле «Значение»;
- Оборотная** — скидка выдается в случае определенного оборота средств по дисконтной карте (картам) клиента, выданной ему магазином. В поле «Значение» необходимо задать границы накоплений клиента по кнопке «Добавить». Например, клиент имеет право на 5% скидку по карте, так как сумма покупок, совершенных с предъявлением карты, больше 10 000 рублей и на 10% скидку, если сумма покупок более 20 000 рублей:



Помимо процентной скидки, через Форму ввода оборотов можно задать суммовую. В столбце «Тип значения скидки» во всплывающем списке выбираем тип Суммовая и указываем размер скидки (в рублях) в столбце «Значение».

Если клиенты магазина имеют несколько карт, то выбрав в поле «Оборот по» значение Клиенту, можно настроить учет оборота для скидки по всем картам клиента;

- d. **Формула:** тип значения скидки, который используется для создания в системе скидок типа «2 товара по цене 1». Поле «Значение» заполняется из справочника «Формулы для скидок». При добавлении формулы для скидки в справочник, например, «2 по цене 1» пользователь задает следующее числовое значение скидки — «100% на каждые 1 из 2». Формула для Frontol 4 формируется автоматически с учетом заданных числовых параметров, при необходимости может быть отредактирована вручную.



Если скидки по формуле использовались ранее в Frontol 4 и теперь планируется продолжать работу с ними в Frontol 5 или Frontol xPOS, необходимо в каждой формуле заполнить числовое значение скидки.

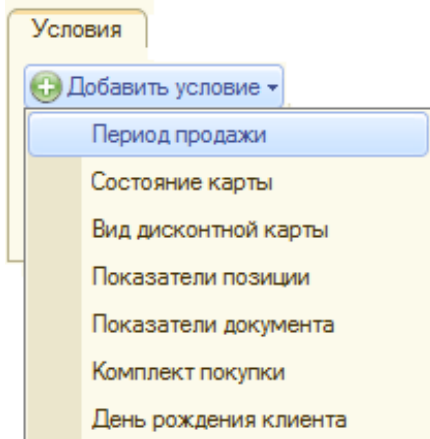
- e. **Продажа по категории цен** — используется для настройки применения на кассе дополнительной розничной цены. Подробнее см. в соответствующем разделе.
- f. **Абсолютная цена** — скидка устанавливает абсолютное значение цены на товар, которое указывается в соответствующей колонке.

#### Примечание

При ведении учета с использованием ценовых акций, сохранение активных скидок с типом «Абсолютная цена» невозможно.

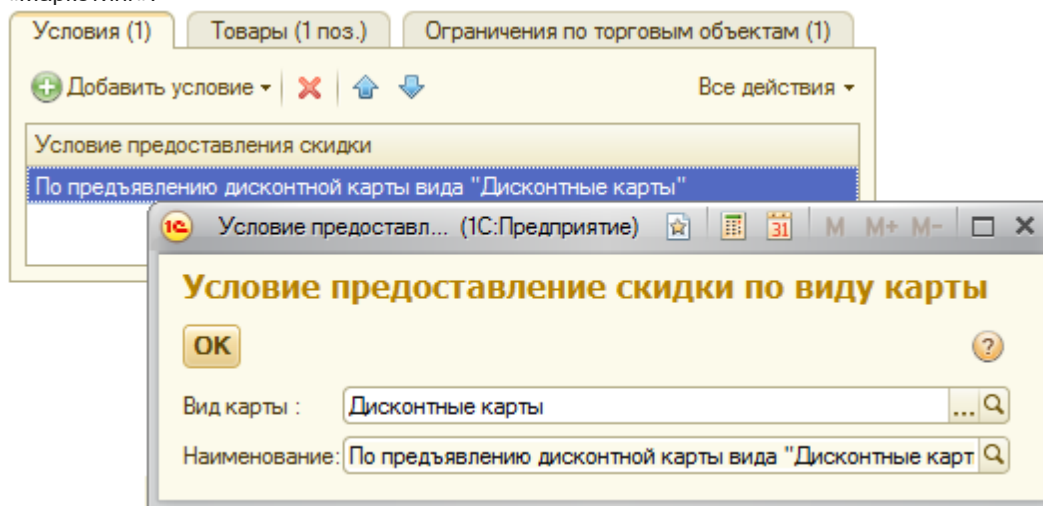
Для скидки "Абсолютная цена" становится доступным флаг "Печатать абсолютные цены на ценниках и этикетках, выгружать в весы". При установленном флаге в весы для товара, участвующего в акции, будет выгружаться действующая акционная цена.

- **Условие** действия скидки: на закладке «Условия» по кнопке **Добавить условие** выбирается один из следующих предустановленных вариантов, ограничивающих действие скидки.



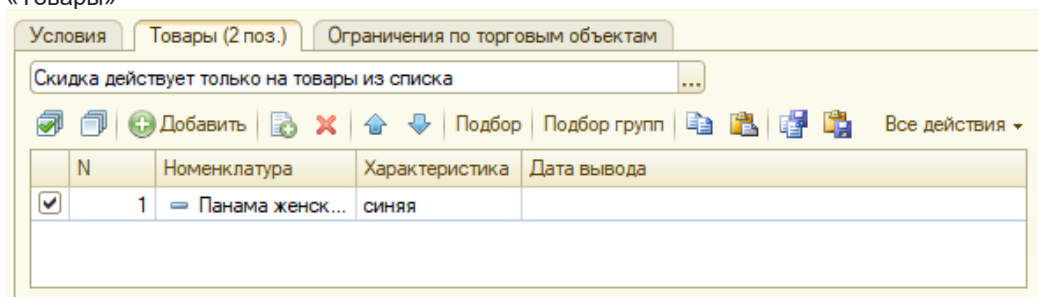
В случае маркетинговой акции «20% скидка на помидоры», условием предоставления скидки может являться наличие дисконтной карты магазина.


Для добавления данного условия по команде *Добавить условие/Вид дисконтной карты* в открывшемся диалоговом окне указываем *Вид карты* из справочника «Виды карт» подсистемы «Маркетинг».



Как уже было сказано выше, если скидка создана на основании маркетинговой акции, то заполняются автоматически данными из акции закладки:

- «Товары»



Для скидки с типом "Абсолютная цена" в табличную часть "Товары" по кнопке  панели инструментов формы скидки можно загрузить из файла Excel товары с акционными ценами.

N	Номенклатура	Характеристика	Цена	Дата вывода
<input checked="" type="checkbox"/>	1 Фасоль красная в с/с Бондюэль ...	<характеристики не использую...	60,00	
<input checked="" type="checkbox"/>	2 Фасоль белая в томате Бондюэль...	<характеристики не использую...	60,00	

- «Ограничения по торговым объектам»

N	Торговый объект
1	Магазин Купчино

На закладке «Товары» есть возможность указать будет ли скидка действовать на все (на чек) или на конкретные позиции в чеке.

Скидка действует на все товары
Скидка действует на все товары
Скидка действует только на товары из списка
Скидка действует только на товары с классификаторами ...

Также для товара можно указать характеристики, на которые распространяется скидка.

N	Номенклатура	Характеристика	Дата вывода
<input checked="" type="checkbox"/>	1 = Панاما женск...	синяя	
<input type="checkbox"/>	2 = Панاما женск...	розовая	13.12.2018

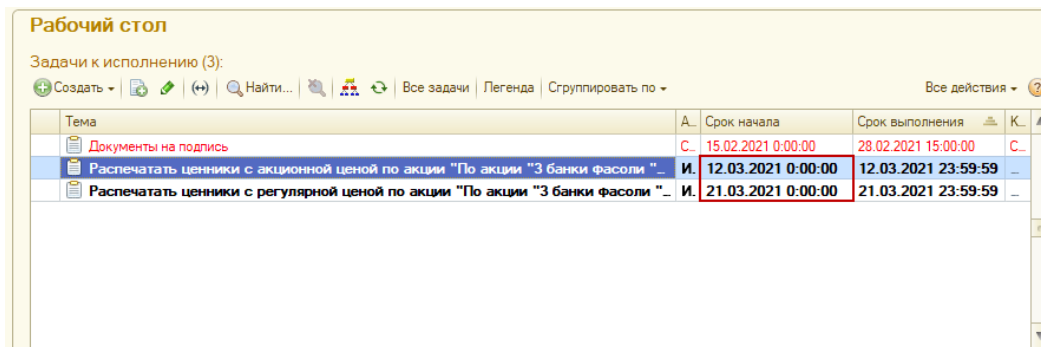
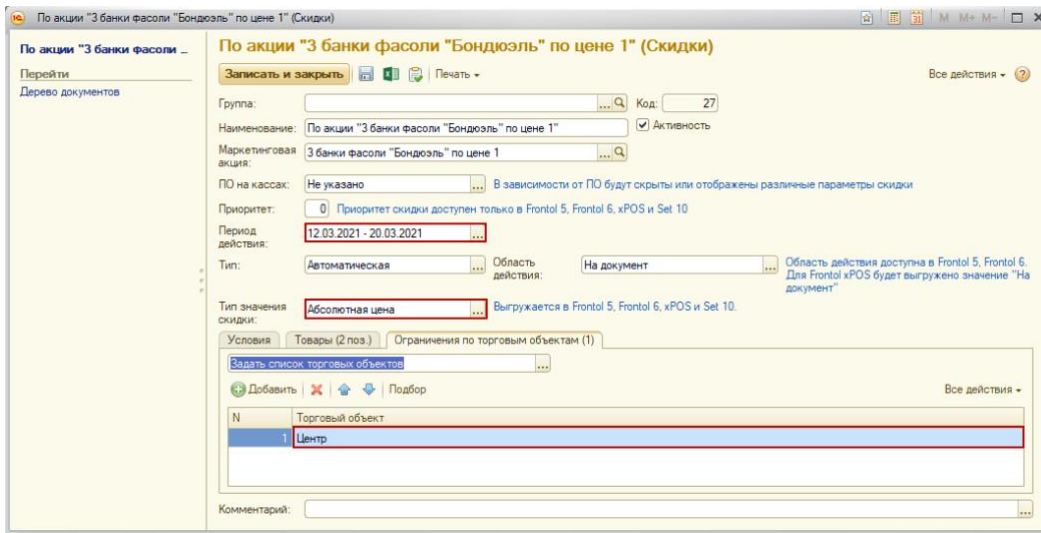
### **Исключение товара из скидки**

**При снятии флага в табличной части, товар выводится из скидки. В столбце «Дата вывода» проставляется дата снятия флага.**

Скидки, созданные на основании одной маркетинговой акции, будут доступны из панели навигации карточки акции по команде *Перейти/Скидки по маркетинговой акции*.

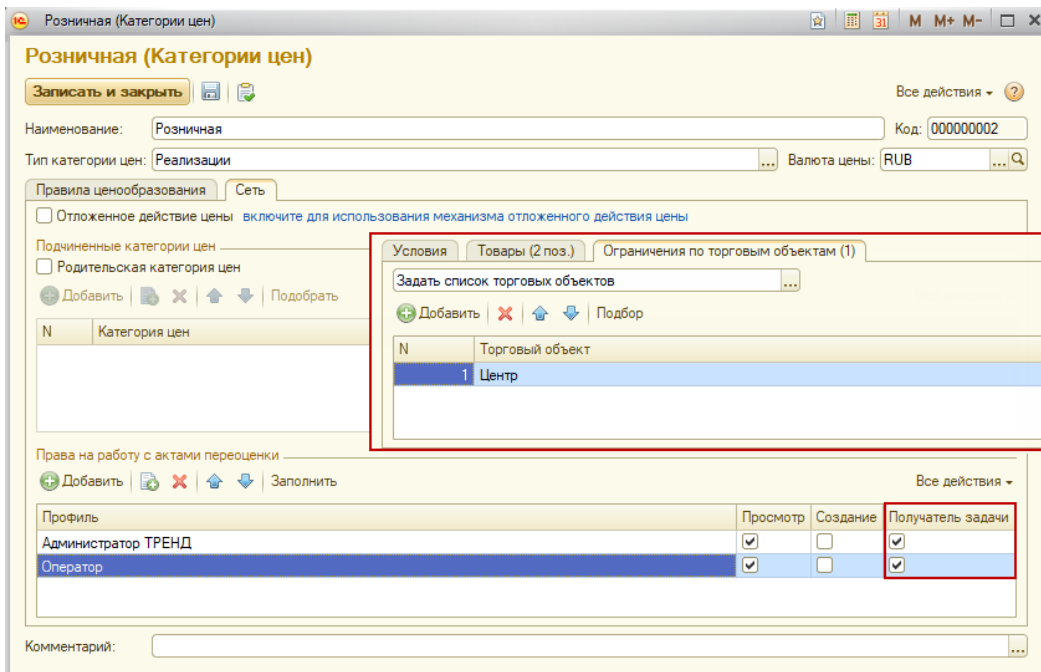
При сохранении скидки с типом «Абсолютная цена» возможно автоматическое создание задач по распечатке ценников на начало и конец акции.

Это позволит операторам или администраторам магазинов заранее распечатать акционные ценники, а по завершении акции распечатать ценники с обычной ценой.



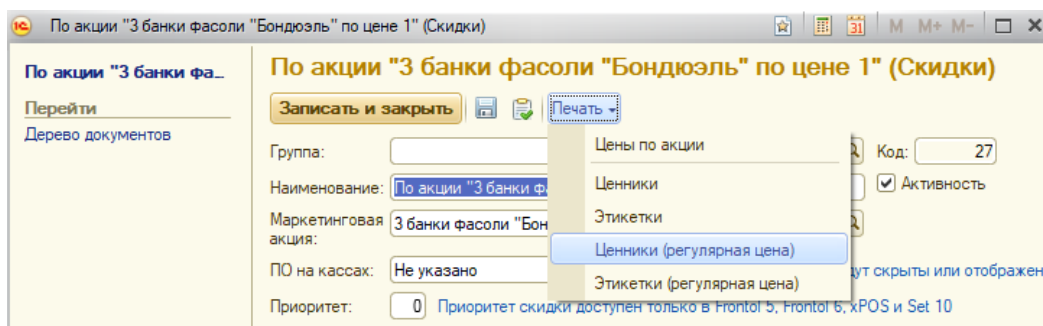
Подобный механизм, но для работы с актами переоценки, описан в разделе Права на работу с актами переоценки.

Задачи получают сотрудники с профилями доступа, для которых установлен флаг «Получатель задачи» в карточке категории цены реализации для торговых объектов, указанных в скидке на закладке «Ограничения по торговым объектам».



По кнопке «Печать» доступна команда для печати ценников и этикетов с регулярными ценами.





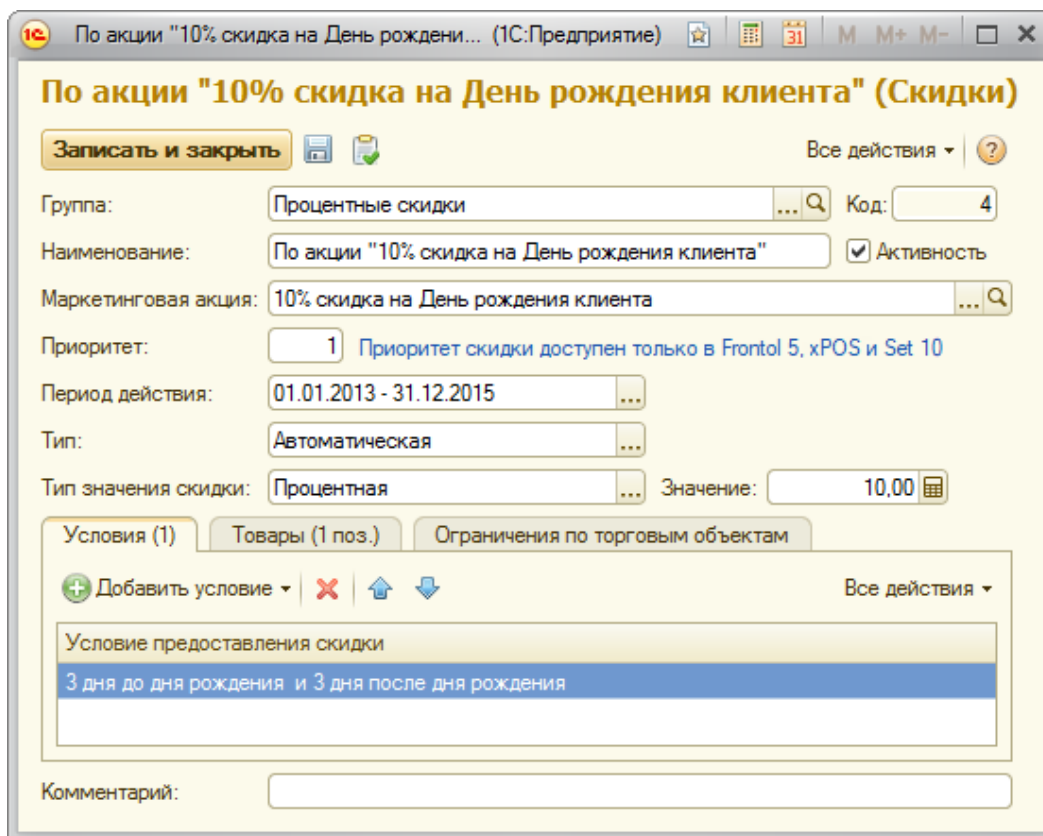
## Создание скидок с различными условиями

В этом разделе приведем примеры создания в ДАЛИОН наиболее часто используемых на торговых объектах скидок.

### Пример 1. Скидка на День рождение клиента.

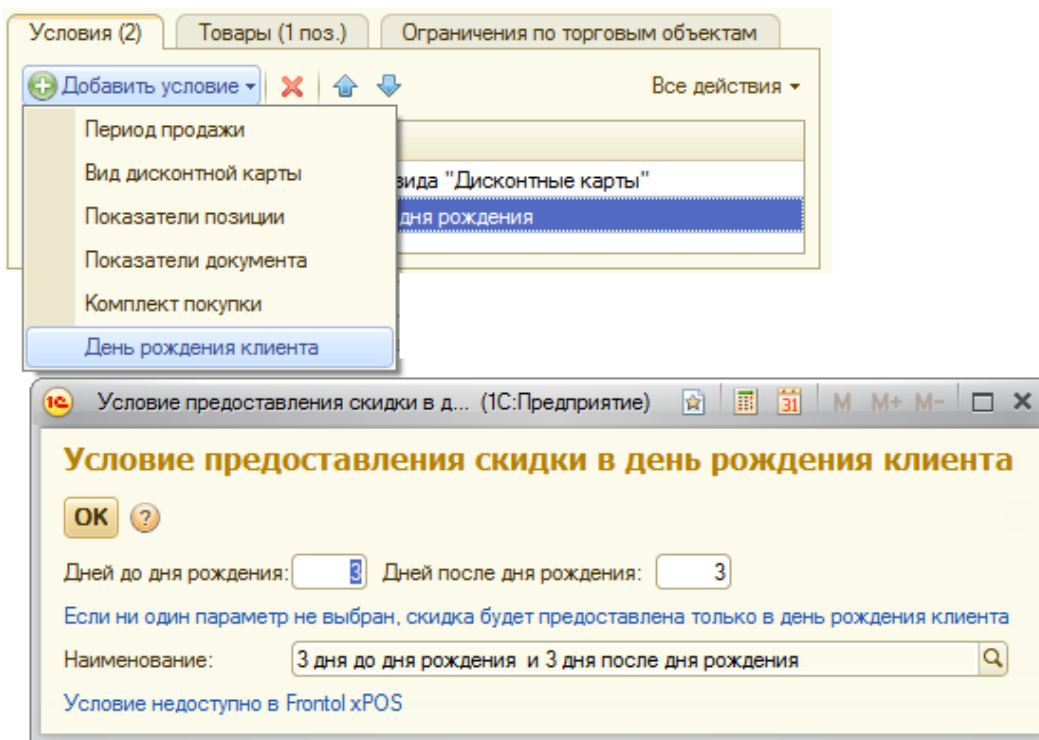
Условие скидки - Во всех магазинах сети предоставляется 10% скидка на алкоголь в период 3 дня до и 3 дня после Дня рождения клиента.

Добавляем скидку в систему на основании маркетинговой акции и указываем тип значения скидки *Процентная* и значение *10%*.



На закладке «Условия» определяем условия для получения скидки по команде *Добавить условие/День рождения клиента*:



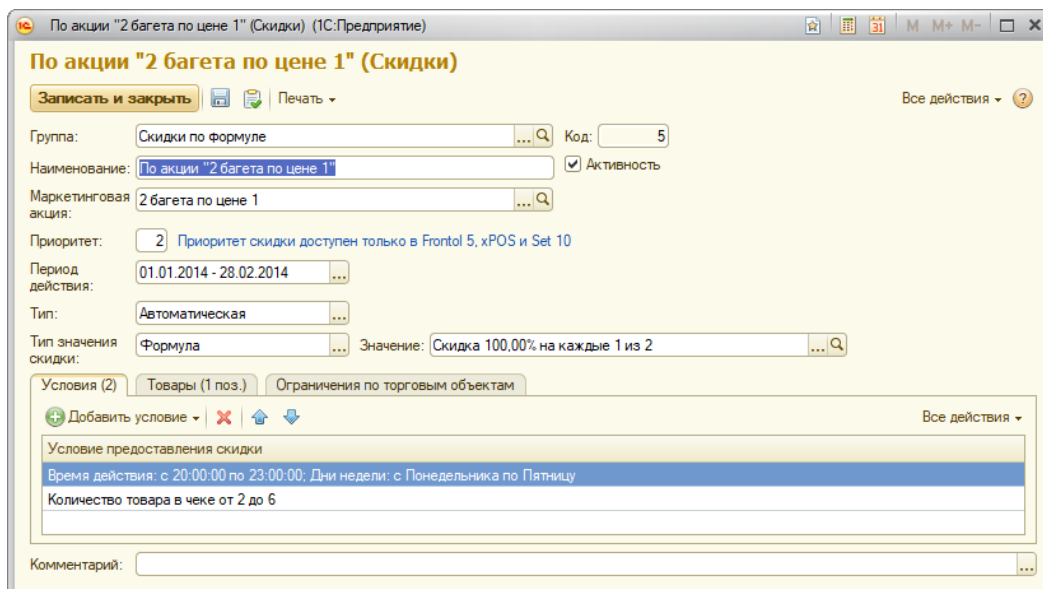


Информация об ограничении скидки товарами группы «Алкоголь» и о том, что скидка предоставляется на всех торговых объектах берется из маркетинговой акции, на основании которой была создана скидка, и расположена на закладках «Товары» и «Ограничения по торговым объектам» соответственно.

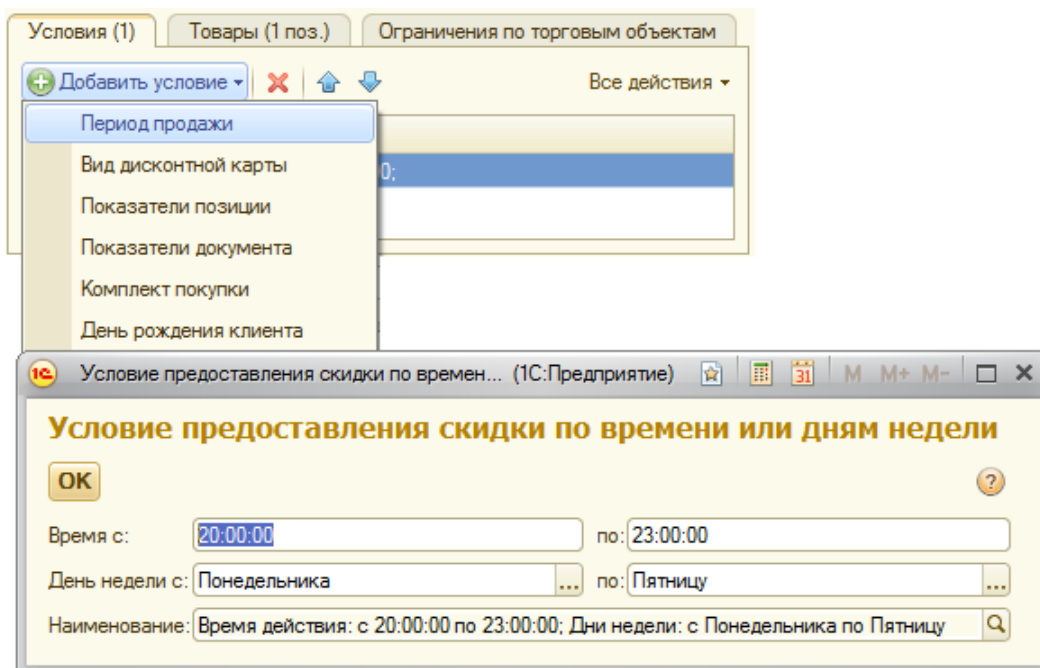
## Пример 2. Скидка «2 товара по цене 1» по будним дням в вечернее время.

Условие скидки – Во всех магазинах сети действует скидка «2 багета по цене 1» в будние дни с 20:00 до 23:00. По акции можно приобрести не более 6 единиц товара.

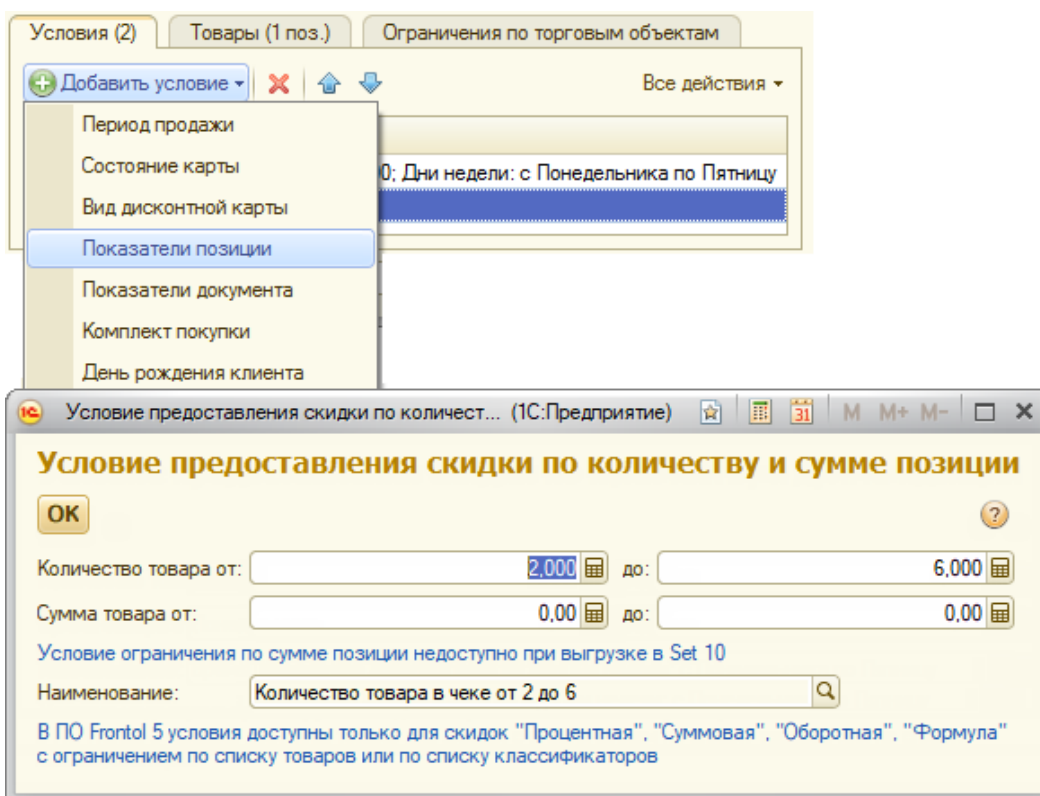
На основе маркетинговой акции создаем в системе скидку. Выбираем из выпадающего списка тип значения скидки *Формула* и значение *2 по цене 1* из справочника «Формулы для скидок».



Период действия скидки задаем на закладке «Условия» по команде *Добавить условие/Период продажи*.



Там же ограничиваем действие скидки нужным количеством акционных товаров по команде *Добавить условие/Показатели позиции*.



### Пример 3. Скидка на товар в зависимости от комплекта покупки.

Условие скидки – В магазине Гражданский действует скидка 50% на лимоны при покупке 2 бутылок коньяка «Наполеон» 9 лет. Скидка действует только при предъявлении карты магазина.

В карточке скидки, созданной на основании маркетинговой акции, определяем тип значения скидки, как *Процентная* и значение – 50 (%).

По акции "50% скидка на лимоны при покупке 2 бутылок коньяка..."

Записать и закрыть Все действия

Группа:  Код:

Наименование:   Активность

Маркетинговая акция:

Приоритет:  Приоритет скидки доступен только в Frontol 5, xPOS и Set 10

Период действия:

Тип:

Тип значения скидки:  Значение:

Условия (2) | Товары (1 поз.) | Ограничения по торговым объектам (1)

Добавить условие Все действия

Условие предоставления скидки

В чеке присутствует товар "Коньяк Наполеон 9 лет 1л стекло" в количестве от 2 до 2

Карта клиента введена

Комментарий:

На закладке «Условия» по команде *Добавить условие/Комплект покупки* указываем сумму чека, начиная с которой будет действовать скидка:

Условие предоставления скидки по комплекту покупки

OK Все действия

В чеке присутствует:

Условие "В чеке присутствует товар с классификатором" недоступно в Frontol xPOS и Set 10

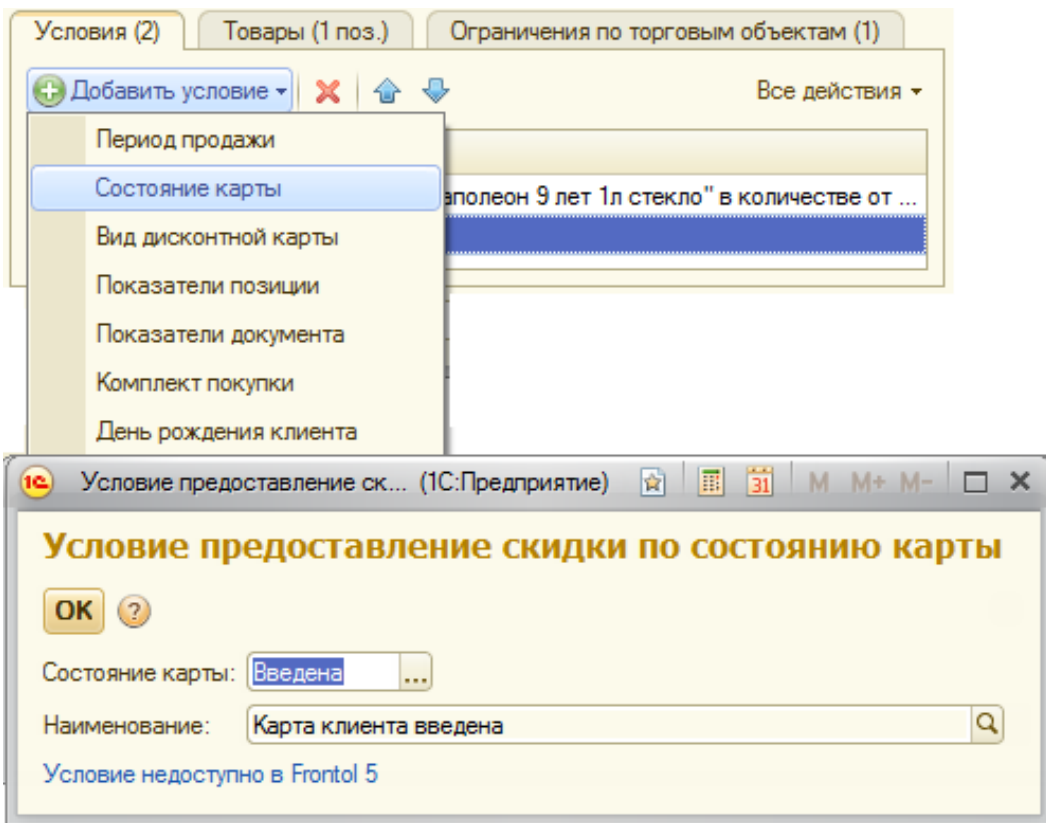
Количество от:  до:

Сумма от:  до:

Наименование:

В Set 10 выгружается только ограничение "Количество от". Минимальное количество сопутствующего товара.

Также следует добавить условие, что скидка выдается после того, как была введена карта клиента. Для того, чтобы скидку могли получить также и новые клиенты магазина (карта выдана, но в системе еще не привязана к клиенту, виду карт), рекомендуется выбирать условие *Состояние карты*.

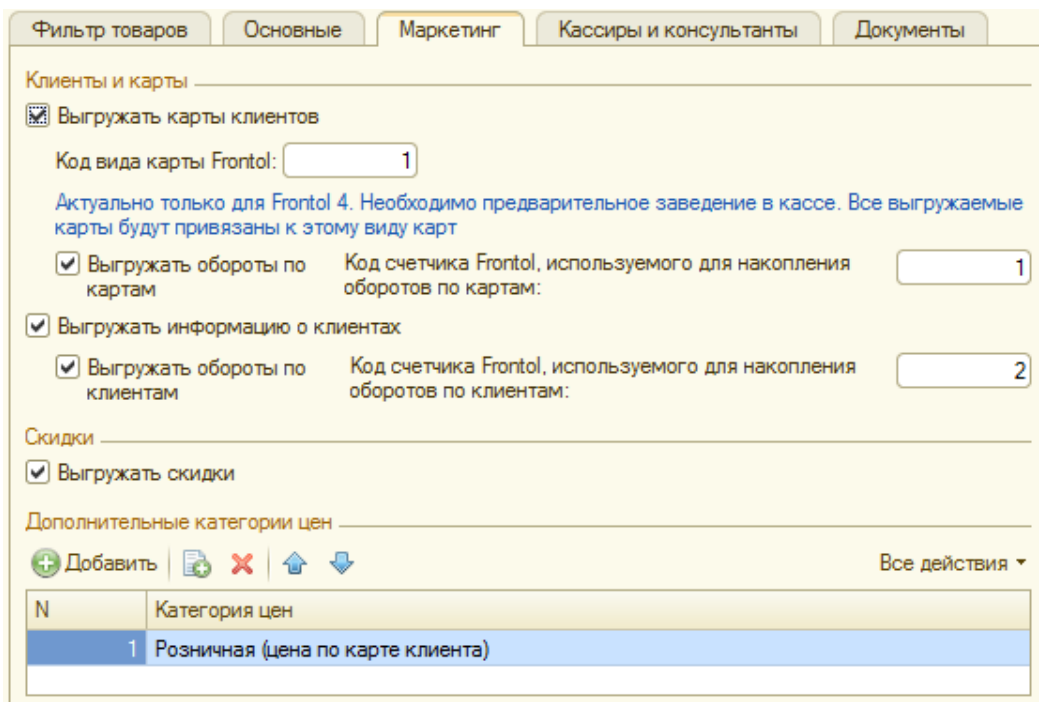


## Выгрузка скидок в кассовое ПО

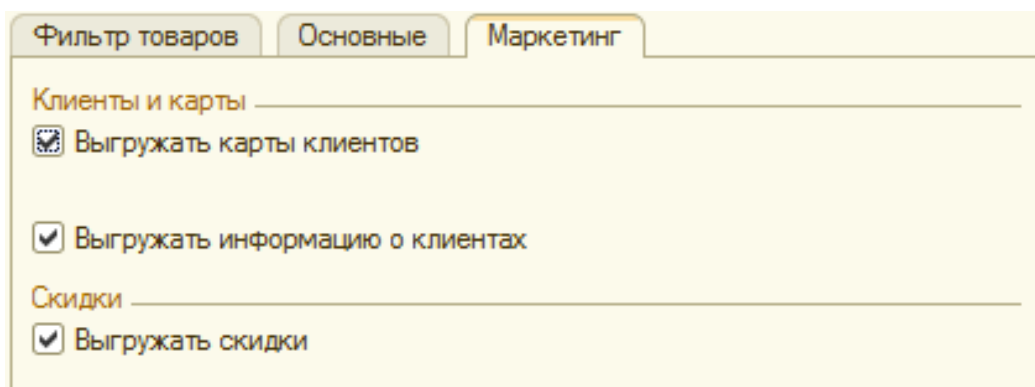
Возможность выгрузки сценариев скидок в кассовое ПО настраивается в форме элемента справочника «Группы касс» подсистемы «Интеграция».

Для регистрация актуальных скидок (действующих, не помеченных на удаление, разрешенных по ТО) нужно установить флаг «Выгрузить скидки» в группе касс на закладке «Маркетинг».

### ККМ Frontol 4



## ККМ Set Retail 10



Фильтр товаров | Основные | **Маркетинг**

Клиенты и карты

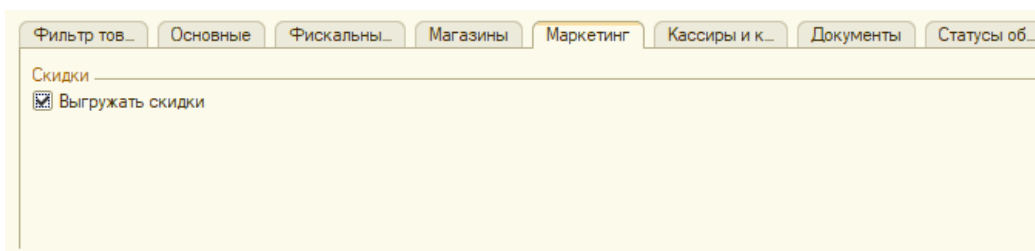
Выгружать карты клиентов

Выгружать информацию о клиентах

Скидки

Выгружать скидки

## Кассовый сервер Artix



Фильтр тов... | Основные | Фискальны... | Магазины | **Маркетинг** | Кассиры и к... | Документы | Статусы об...

Скидки

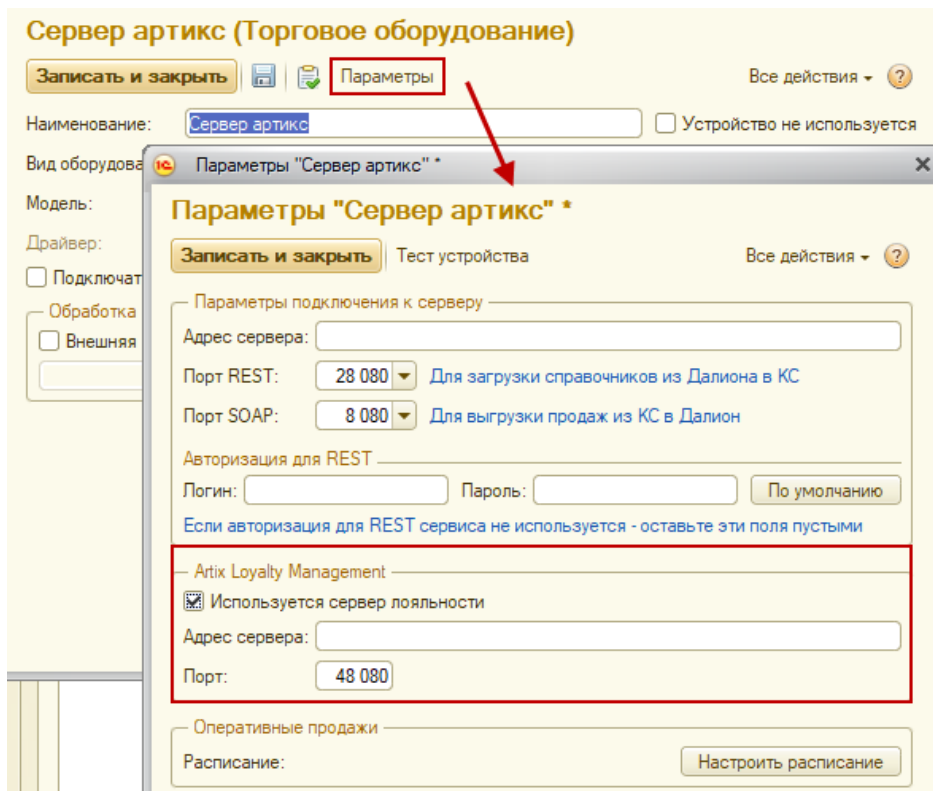
Выгружать скидки

Для кассового сервера Artix поддерживаются следующие скидки (не все условия скидки могут быть выгружены, например, скидки с условием на количество Artix не поддерживаются, поэтому такие скидки не выгружаются):

- автоматическая скидка на позицию — абсолютная цена,
- автоматические скидки на документ — процентная и суммовая.

В параметрах торгового оборудования для сервера Artix нужно указать параметры подключения к Artix Loyalty Management. Следует также убедиться, что на кассовом сервере есть магазин с кодом из групп касс.

Скидки с истекшим сроком годности не считаются активными, поэтому выгружаться не будут.



В ДАЛИОН доступна как полная выгрузка скидок, так и выгрузка только по изменениям.

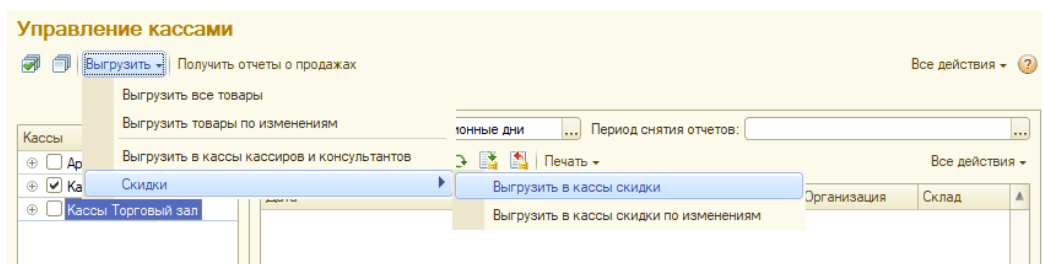
При регистрации всех скидок к выгрузке анализируется только окончание их действия, для возможности регистрации скидок, срок действия которых еще не наступил.

Регистрация скидок, в зависимости от включенных в ней ограничений, может происходить или на всех узлах, или на узлах, которые проходят отбор по торговому объекту.

Изменения по скидкам фиксируются на уровне торгового оборудования, а после выгрузки список изменений очищается. Если срок действия скидки истек или она не активна, то ее изменение не влияет на регистрацию к выгрузке. При изменении активности скидки регистрируется.

Скидки могут выгружаться на кассу вручную или автоматически через рег. задание.

**Ручная выгрузка** производится через обработку «Управление кассами» подсистемы «Интеграция» по команде *Выгрузить/Скидки*. Далее следует выбрать команду для выгрузки всех скидок или только скидок по изменениям.



По команде "Выгрузить в кассы скидки" выгружаются все скидки, включая измененные и скидки, срок действия которых уже закончился.

**Примечание**

Для удаления информации о скидке на кассе можно снять флаг «Активность» в карточке скидки перед выгрузкой.

По команде "Выгрузить в кассы скидки по изменениям" выгружаются только зарегистрированные по изменениям к выгрузке скидки.

**Примечание.** Для кассового ПО «Фронтал 4» выгружаются всегда все скидки.

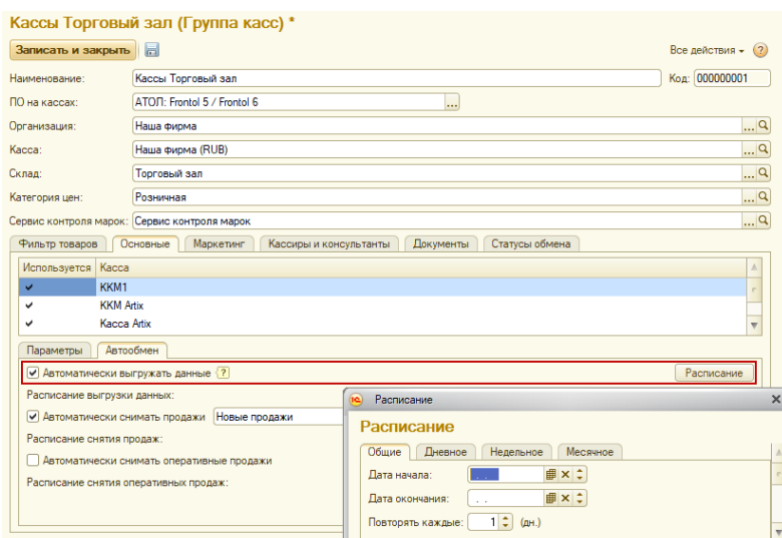
Если скидка была задана на новую единицу номенклатуры, тогда в первую очередь в кассу следует выгрузить данный товар по команде *Выгрузить/Выгрузить все товары*, а затем — сценарий скидки.

Обратите внимание, что скидки, выгружаемые из ДАЛИОН, не затирают скидки, которые были созданы вручную на кассовом ПО.

#### **Примечание**

Для корректной работы скидок, выгруженных из ДАЛИОН, на кассе в настройках Frontol (Настройки/Обмен данными, закладка «Формат») следует снять флаг Загружать скидки, указанные в товаре.

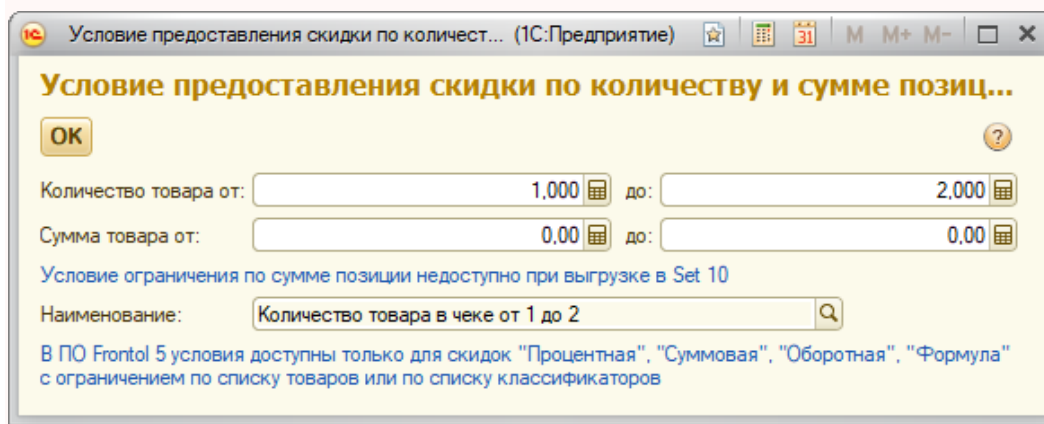
**Автоматическая выгрузка** скидок по изменениям возможна только при активной константе «Использовать скидки» в настройках параметров учета на закладке «Маркетинг». Рег. задание включается и настраивается в форме «Группы касс» на закладке «Основные\Автообмен» при установленном флаге «Автоматически выгружать данные»).



#### **ВАЖНО**

При выгрузке на кассовое ПО условие на показатели позиции по количеству товаров срабатывает по-разному на ПО Frontol и Set.

Например.



Условие на количество товара в чеке от 1 до 2 сработает следующим образом:

В Frontol скидка сработает только при покупке одного или двух товаров, при покупке трех и более товаров скидка не будет применена ни к одной позиции.

В Set скидка сработает при любом количестве акционных товаров в чеке, но только на две позиции.

## Выгрузка нескольких розничных цен в ККМ Frontol 5/ Frontol 6

Функционал модуля «Маркетинг» позволяет выгружать на кассу несколько розничных цен на товары. Это позволяет реализовать в магазине схему, когда на товар одновременно действуют 2 цены – например, по карте клиента и без карты.

#### **ВАЖНО**

Выгрузка дополнительных розничных цен доступна только для ККМ Frontol 5/ Frontol 6.



Для выгрузки нескольких розничных цен в ККМ необходимо в группе касс на закладке «Маркетинг» указать дополнительные категории цен, которые будут отправлены на кассу при последующей выгрузке товаров.

Фильтр товаров | Основные | **Маркетинг** | Кассиры и консультанты | Документы

Клиенты и карты

Выгружать карты клиентов

Код вида карты Frontol:

Актуально только для Frontol 4. Необходимо предварительное заведение в кассе. Все выгружаемые карты будут привязаны к этому виду карт

Выгружать обороты по картам      Код счетчика Frontol, используемого для накопления оборотов по картам:

Выгружать информацию о клиентах

Выгружать обороты по клиентам      Код счетчика Frontol, используемого для накопления оборотов по клиентам:

Скидки

Выгружать скидки

Дополнительные категории цен

+ Добавить | + X | ↑ ↓      Все действия ▾

N	Категория цен
1	Розничная (цена по карте клиента)

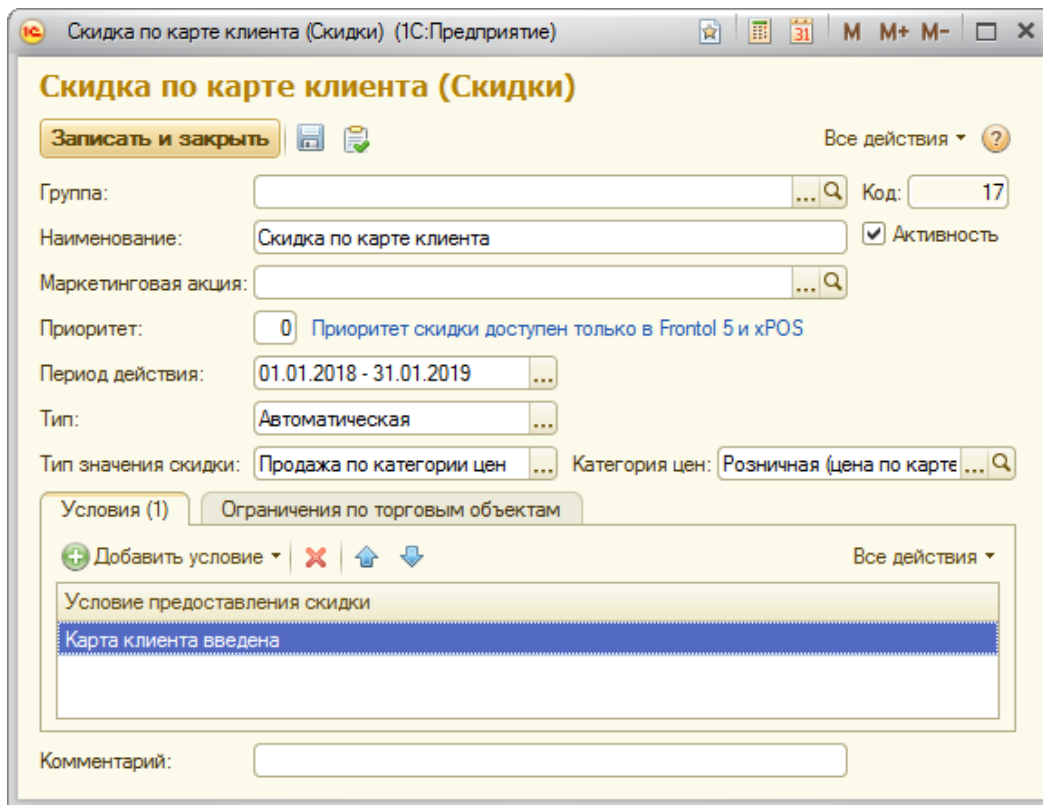
**Примечание**

Цены будут выгружены как при полной выгрузке товаров, так и по изменениям.

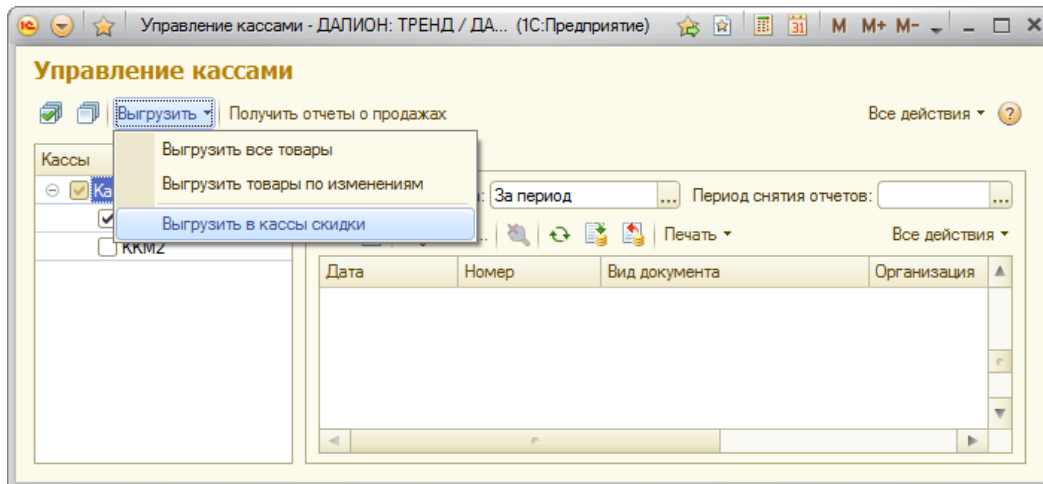
Для того, чтобы настроить автоматическое срабатывание дополнительной розничной цены на кассе, необходимо в ДАЛИОН создать для такой цены карточку скидки, в которой следует обязательно указать:

- **тип значения скидки** – Продажа по категории цен,
- **категорию цен,**
- **условие**, при котором дополнительная розничная цена автоматически применится на кассе. В нашем случае, цена работает при условии, что покупатель предоставил карту клиента (см. скриншот ниже).





После того, как условия срабатывания дополнительной розничной цены будут настроены, их необходимо выгрузить в ККМ по команде *Выгрузить в кассы скидки*.



Настроить условия срабатывания на кассе дополнительной розничной цены можно и во Frontol 5/ Frontol 6. Подробнее см. в документации к ПП Frontol 5/ Frontol 6.


## Загрузка внешних скидок в ДАЛИОН

Программный продукт «ДАЛИОН: ТРЕНД» позволяет загружать скидки, созданные во Frontol и Set Retail 5 и 10, с целью их анализа. Для загрузки внешних скидок необходимо включить константу *Загрузить скидки из внешнего ПО* в Настройках параметров учета подсистемы «Администрирование».

**Использовать скидки**

Метод объединения скидок вне групп для Frontol 4:


Метод объединения скидок для Frontol 5 и Frontol xPOS:

 Загружать скидки из внешнего ПО

Информация об использовании скидок, созданных в кассовом ПО, и скидок, выгруженных из ДАЛИОН, загружаются в систему в процессе снятия отчета о продажах и доступна для просмотра в ОКС и чеках.

При загрузке внешней скидки из Frontol и Set Retail 5 и 10 в справочнике «Скидки» подсистемы «Маркетинг» автоматически формируется новая форма элемента справочника с наименованием *Скидка из внешнего ПО*.

**Скидки**

Создать  Найти... Все действия ▾ ?

Код	Наименование	Ручная	Внешняя	Активность	Тип области...	Метод объедине
12	Оборотные скидки					Максимальная
11	Процентные скидки					Максимальная
14	Скидки по формуле					Максимальная
13	Суммовые скидки					Максимальная
15	Скидка из внешнего ПО		<input checked="" type="checkbox"/>			

Внешняя скидка: Скидка из внешнего ... (1С:Предприятие)

**Внешняя скидка: Скидка из внешнего ПО (Скидки) \***

Записать и закрыть Все действия ▾ ?

Группа:  Код для синхронизации:  Код:

Наименование:

Комментарий:

Для удобства наименование внешней скидки может быть изменено.

Сценарий загруженной скидки полностью задается в кассовом ПО и не может быть изменен в системе.

При создании скидки во Frontol 4.9 в группе «Ставки скидок и действий» следует вручную указать метод объединения со скидками, выгруженными из ДАЛИОН.

**Примечание**

*Данные о продажах, выгруженные из Frontol, позволяют анализировать и скидки, и округление цен.*

*Из Set-Retail 5 и 10 округления выгружаются как скидки.*

## Статистика по акциям

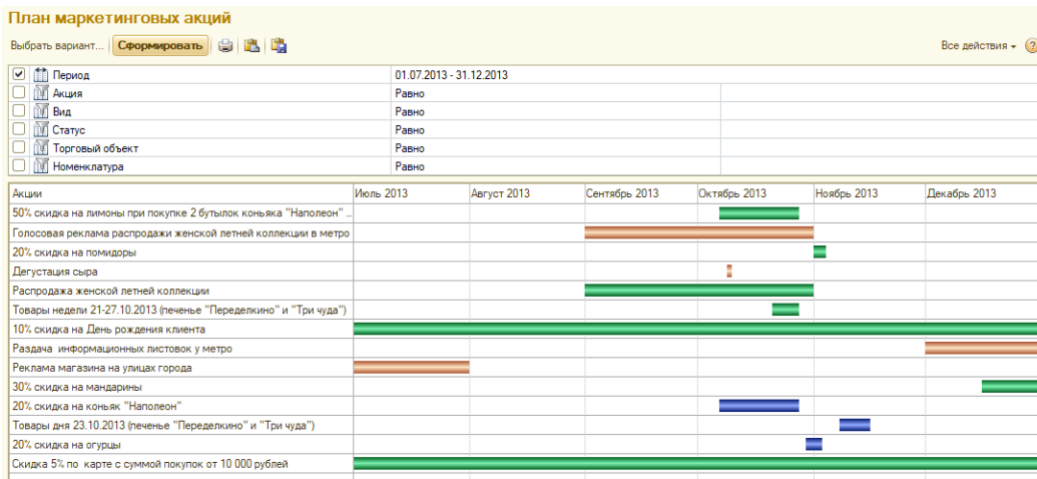
Отчеты по маркетинговым акциям доступны из панели навигации «Маркетинг/Отчеты по маркетингу», блок **Маркетинговые акции**.

В отчетах данной группы собрана вся аналитика по периодам, товарам участникам и эффективности проводимых маркетинговых мероприятий.

### Отчет «План маркетинговых акций»

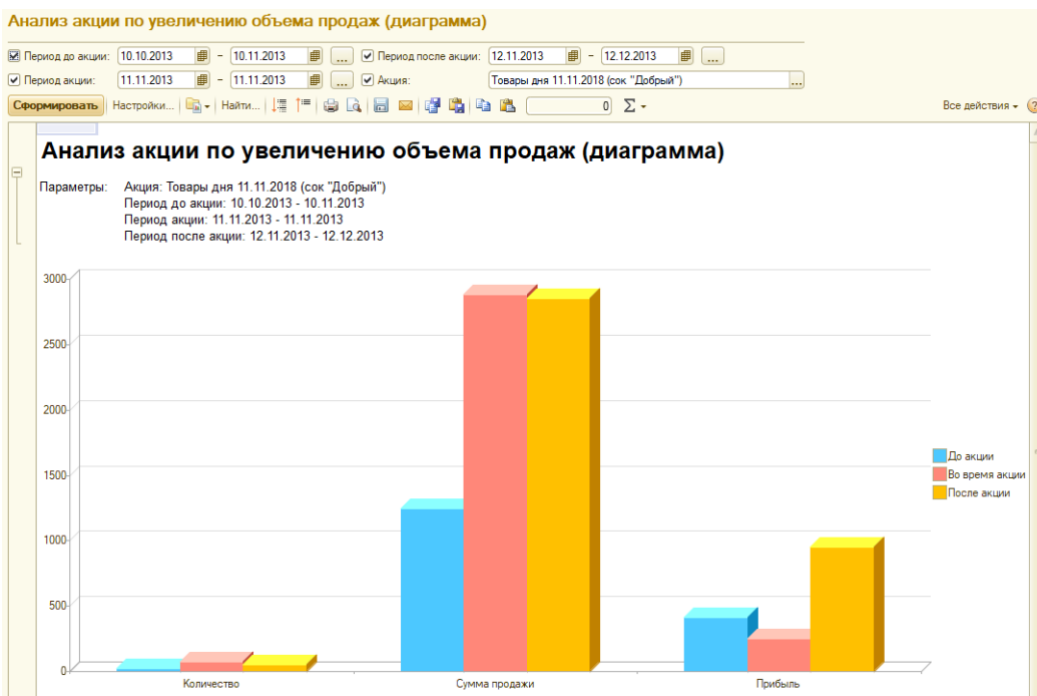
Отчет представляет собой календарь всех запланированных, действующих и завершенных маркетинговых акций магазина. Цветовое оформление связано с видом маркетинговой акции, что позволяет визуально в общем объеме действующих акций выделить, например, акции связанные с понижением цены или акции, требующие предварительной подготовки.

Отбор можно установить по: *периоду действия акций; наименованию акции; виду акции; статусу акций; торговому объекту; номенклатуре.*



## Отчет «Анализ акций по увеличению объема продаж (диаграмма)»

Отчет представляет собой диаграмму, которая демонстрирует эффективность маркетинговой акции в разрезе количества, суммы продаж и прибыли.



## Отчет «Анализ акций по увеличению объема продаж за период»

Отчет используется для анализа эффективности маркетинговых акций, направленных на увеличения объема продаж. Из отчета видно, как изменились показатели прибыли за период действия акции и после ее завершения.

Также в отчете суммированы данные о продажах - как продавался товар до, во время акции и после ее окончания, а также какие произошли изменения в прибыли и как изменение цены товара повлияло на изменение объема продаж.

Настройки отчета позволяют как посмотреть изменение объема продаж за период в разрезе конкретной маркетинговой акции, так и получить общую и сравнительную информацию о росте продаж без привязки к конкретному маркетинговому мероприятию.

Анализ акций по увеличению объема продаж за период

Период до акции: 10.10.2013 - 10.11.2013  
 Период после акции: 11.11.2013 - 11.11.2013  
 Период после акции: 12.11.2013 - 12.12.2013  
 Акции: Товары дня 11.11.2018 (сок "Добрый")

Торговый объект:  
 Номенклатура:  
 Выводить группировку по характеристикам

Увеличение объема продаж за период

Параметры: Акции: Товары дня 11.11.2018 (сок "Добрый")  
 Период до акции: 10.10.2013 - 10.11.2013  
 Период после акции: 11.11.2013 - 11.11.2013  
 Период после акции: 12.11.2013 - 12.12.2013

Склад Номенклатура	Итого			До акции			Во время акции			После акции				
	Показатели эффективности % изменения прибыли за время акции	% изменения прибыли после акции	Эластичность продаж по цене	Средняя цена	Количество проданных товаров	Стоимость	Сумма продажи	Прибыль	Средняя цена	Количество проданных товаров	Стоимость	Сумма продажи	Прибыль	Сумма скидки
Торговый зал	-39,59	128,76	8,13	54,20	23,000	831,00	1 246,50	415,50	40,00	72,000	2 629,00	2 880,00	251,00	
Сок Добрый 1л Коробка Мультифрут	-45,95	155,96	8,35	55,50	9,000	333,00	499,50	166,50	40,00	39,000	1 110,00	1 200,00	90,00	
Сок Добрый 1л Коробка Томатный	-12,50	200,00	4,59	49,00	4,000	120,00	150,00	30,00	40,00	7,000	224,00	200,00	56,00	
Сок Добрый 1л Коробка Яблочный	-43,24	80,00	8,95	55,50	10,000	370,00	555,00	185,00	40,00	35,000	1 295,00	1 400,00	105,00	
Итого	-39,59	128,76	8,13	54,20	23,000	831,00	1 246,50	415,50	40,00	72,000	2 629,00	2 880,00	251,00	

- **% изменения прибыли за время акции** – разница между размером прибыли до и во время акции,
- **% изменения прибыли после акции** – разница между размером прибыли до и после проведения акции,
- **Эластичность продаж по цене** – показатель степени чувствительности потребителей к изменению цены товара. В зависимости от величины коэффициента эластичности выделяют:

1.

- совершенно неэластичный спрос (эластичность = 0) - как бы ни изменялась цена товара, спрос на него будет постоянным.
- неэластичный спрос (эластичность < 1) – увеличение стоимости товара приводит к уменьшению количества покупок.
- спрос, имеющий единичную эластичность (эластичность = 1) – снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом количества продаж, вследствие чего объем торговой выручки не меняется.
- эластичный спрос (эластичность > 1) – снижение цены на товар вызывает увеличение количества продаж, в результате чего общая выручка возрастает.
- совершенно эластичный спрос (эластичность = ∞) - возможно существование только одной цены, при которой товар будет продаваться. Любое изменение цены приводит либо к полному отказу от приобретения товара (если цена повышается), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена уменьшается).

- **Средняя цена** - цена, определяемая путем деления общего объема выручки за проданный товар на количество единиц проданного товара,
- **Количество проданных товаров** – количество товаров, проданное за период,
- **Стоимость** – себестоимость проданных товаров,
- **Сумма продажи** – объем выручки за проданные товары,
- **Прибыль** – разница между себестоимостью и суммой продажи товаров,
- **Сумма скидки** – значение вычисляется путем вычитания общего объема выручки во время акции из суммы продажи аналогичного количества товаров до акции.

Изменения за период акции				После акции					
% изменения средней цены	% изменения количества проданных товаров	% изменения стоимости	% изменения суммы продаж	Средняя цена	Количество проданных товаров	Стоимость	Сумма продажи	Прибыль	Сумма скидки
-26,19	213,04	1,06	131,05	53,80	53,000	1 901,00	2 851,50	950,50	
-27,93	233,33	0,00	140,24	55,50	23,000	851,00	1 276,50	425,50	
-16,67	75,00		45,83	48,00	12,000	384,00	576,00	192,00	
-27,93	250,00		152,25	55,50	18,000	666,00	999,00	333,00	
-26,19	213,04	1,06	131,05	53,80	53,000	1 901,00	2 851,50	950,50	

- **% изменения средней цены за период акции** – разница между средней ценой товара до и во время акции,
- **% изменения количества проданных товаров за период акции** – разница между количеством проданных товаров до и во время акции,
- **% изменения стоимости за период акции** – разница между себестоимостью товара до и во время акции,
- **% изменения суммы продаж за период акции** – разница между суммой продажи товара до и во время акции.

Изменения после проведения акции			
% изменения средней цены	% изменения количества проданных товаров	% изменения стоимости	% изменения суммы продаж
-0,73	130,43	-0,73	128,76
0,00	155,56	0,00	155,56
	200,00		200,00
	80,00		80,00
-0,73	130,43	-0,73	128,76

- **% изменения средней цены после проведения акции** – разница между средней ценой товара до и после акции,
- **% изменения количества проданных товаров после проведения акции** – разница между количеством проданных товаров до и после акции,
- **% изменения стоимости после проведения акции** – разница между себестоимостью товара до и после акции,
- **% изменения суммы продаж после проведения акции** – разница между суммой продажи товара до и проведения акции.

## Отчет «Анализ акций по уменьшению остатков за период»

Отчет позволяет получить и проанализировать информацию об эффективности маркетинговых акций, направленных на уменьшение товарных остатков. Из отчета видно, как изменились показатели количества остатков за период действия акции.

Также в отчете суммированы данные о продажах - как продавался товар до и во время акции, а также, какие произошли изменения в продажах в период действия акции и насколько чувствителен спрос на товар к изменению цены.

Настройки отчета позволяют как посмотреть изменение остатков за период в разрезе конкретной маркетинговой акции, так и получить общую и сравнительную информацию об уменьшении остатков за определенный период без привязки к конкретному маркетинговому мероприятию.

### Уменьшение остатков за период

Параметры: Период акции: 01.09.2013 - 31.10.2013  
 Период до акции: 01.08.2013 - 31.08.2013  
 Акция: Распродажа женской летней коллекции

Склад	Итого		Итого		Показатели эффективности	
	Входящие остатки	Исходящие остатки	Количество	Сумма в закупочных ценах	% изменения количества остатка	% изменения стоимости остатка
Торговый зал	70,000	27 203,00	58,000	21 380,00	-17,14	-21,41
Панама женская	43,000	8 600,00	38,000	7 600,00	-11,63	-11,63
синяя	43,000	8 600,00	38,000	7 600,00	-11,63	-11,63
Сарафан жен цветы	27,000	18 603,00	20,000	13 780,00	-25,93	-25,93
50 размер	8,000	5 512,00	6,000	4 134,00	-25,00	-25,00
54 размер	10,000	6 890,00	8,000	5 512,00	-20,00	-20,00
56 размер	9,000	6 201,00	6,000	4 134,00	-33,33	-33,33
<b>Итого</b>	<b>70,000</b>	<b>27 203,00</b>	<b>58,000</b>	<b>21 380,00</b>	<b>-17,14</b>	<b>-21,41</b>

- **Входящие остатки** – остатки товара на момент начала акции,
- **Исходящие остатки** – остатки товара по завершении акции,
- **% изменения количества остатка** – разница между количеством товара в начале и в конце акции,
- **% изменения стоимости остатка** – разница между стоимостью начальных остатков и стоимостью остатков после окончания акции.

До акции						Во время акции					
Средняя цена	Количество проданных товаров	Стоимость	Сумма продажи	Прибыль	Сумма скидки	Средняя цена	Количество проданных товаров	Стоимость	Сумма продажи	Прибыль	Сумма скидки
1 000,00	5,000	2 467,00	5 000,00	2 533,00		644,67	12,000	5 823,00	7 736,00	1 913,00	4 064,00
400,00	2,000	400,00	800,00	400,00		287,20	5,000	1 000,00	1 436,00	436,00	564,00
400,00	2,000	400,00	800,00	400,00		287,20	5,000	1 000,00	1 436,00	436,00	564,00
1 400,00	3,000	2 067,00	4 200,00	2 133,00		900,00	7,000	4 823,00	6 300,00	1 477,00	3 500,00
1 400,00	2,000	1 378,00	2 800,00	1 422,00		900,00	2,000	1 378,00	1 800,00	422,00	1 000,00
						900,00	2,000	1 378,00	1 800,00	422,00	1 000,00
1 400,00	1,000	689,00	1 400,00	711,00		900,00	3,000	2 067,00	2 700,00	633,00	1 500,00
1 000,00	5,000	2 467,00	5 000,00	2 533,00		644,67	12,000	5 823,00	7 736,00	1 913,00	4 064,00

- **Средняя цена** - цена, определяемая путем деления общего объема выручки за проданный товар на количество единиц проданного товара,
- **Количество проданных товаров** – количество товаров, проданное за период,
- **Стоимость** – себестоимость проданных товаров,
- **Сумма продажи** – объем выручки за проданные товары,
- **Прибыль** – разница между себестоимостью и суммой продажи товаров,
- **Сумма скидки** – значение вычисляется путем вычитания общего объема выручки во время акции из суммы продажи аналогичного количества товаров до акции.


Изменение продаж					
% изменения средней цены за период акции	Эластичность продаж по цене	% изменения стоимости за период акции	% изменения суммы продаж за период акции	% изменения прибыли за время акции	
-35,53	3,94	-1,65	54,72	-24,48	
-28,20	5,32		79,50	9,00	
-28,20	5,32		79,50	9,00	
-35,71	3,73	0,00	50,00	-30,75	
-35,71			-35,71	-70,32	
	<...>				
-35,71	5,60		92,86	-10,97	
-35,53	3,94	-1,65	54,72	-24,48	

- **% изменения средней цены за период акции** – разница между средней ценой товара до и во время акции,
- **Эластичность продаж по цене** - показатель степени чувствительности потребителей к изменению цены товара. В зависимости от величины коэффициента эластичности выделяют:

1.

- совершенно неэластичный спрос (эластичность = 0) - как бы ни изменялась цена товара, спрос на него будет постоянным.
- неэластичный спрос (эластичность < 1) – увеличение стоимости товара приводит к уменьшению количества покупок.
- спрос, имеющий единичную эластичность (эластичность = 1) – снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом количества продаж, вследствие чего объем торговой выручки не меняется.
- эластичный спрос (эластичность > 1) – снижение цены на товар вызывает увеличение количества продаж, в результате чего общая выручка возрастает.
- совершенно эластичный спрос (эластичность = ∞) - возможно существование только одной цены, при которой товар будет продаваться. Любое изменение цены приводит либо к полному отказу от приобретения товара (если цена повышается), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена уменьшается).

- **% изменения стоимости за период акции** – разница между себестоимостью товара до и во время акции,
- **% изменения суммы продаж за период акции** – разница между суммой продажи товара до и во время акции,
- **% изменения прибыли за время акции** – разница между прибылью от продажи товаров до и во время акции.

Отчет может быть также сформирован из карточки маркетинговой акции по кнопке  для анализа конкретной акции.

## Отчет «Действующие ценовые акции»

Отчет позволяет просмотреть только активные на текущий момент акции. Является вариантом отчета «Ценовые акции».

## Отчет «Матрица остатков товаров по акциям»

Отчет показывает в виде матрицы наличие товара на складе во время проведения маркетингового мероприятия. Строится в разрезе дней.

**Матрица остатков товаров по акции**

Период: 21.10.2013 - 27.10.2013

Акция: Товары недели 21-27.10.2013 (печенье "Переделкино" и "Тр...")

Номенклатура	21.10	22.10	23.10	24.10	25.10	26.10	27.10
	Ост	Ост	Ост	Ост	Ост	Ост	Ост
Печенье овсяное классическое Переделкино 400 г	+	+	+	+	+	+	+
Печенье овсяное с шоколадом Переделкино 400 г	+	+	+	+	+	+	+
Печенье Три чуда вишня 350 г	+	+	+	+	+	+	+
Печенье Три чуда карамель 350 г	+	+	+	+	+	+	+

Отчет может быть сформирован и из карточки маркетинговой акции по кнопке  для анализа товарных остатков по этой акции.

Данный отчет является вариантом отчета «Матрица остатков».

## Отчет по скидкам

В отчете выводится информация об эффективности скидок, применяемых в магазине: процент скидки, сумма скидки, а также полная стоимость товара без учета скидки.

Отчет может быть построен с отбором по скидке, складу, РМ кассира и клиента.

**Отчет по скидкам**

Период: 03.02.2014 - 04.02.2014

Периодичность: По дням

Скидка	03.02.2014			Итого		
	Сумма скидки	База скидки	Процент скидки	Сумма скидки	База скидки	Процент скидки
По акции "10% скидка на День рождения клиента"	853,90	8 539,00	10,00	853,90	8 539,00	10,00
Чек 1299 от 03.02.2014 17:38:25	853,90	8 539,00	10,00	853,90	8 539,00	10,00
По акции "2 багета по цене 1"	86,40	172,80	50,00	86,40	172,80	50,00
Чек 1307 от 03.02.2014 18:29:23	21,60	43,20	50,00	21,60	43,20	50,00
Чек 1308 от 03.02.2014 18:29:34	43,20	86,40	50,00	43,20	86,40	50,00
Чек 1309 от 03.02.2014 18:30:01	21,60	43,20	50,00	21,60	43,20	50,00
По акции "3 банки фасоль "Бондюэль" по цене 1"	243,00	364,50	66,67	243,00	364,50	66,67
Чек 1303 от 03.02.2014 18:23:55	159,00	238,50	66,67	159,00	238,50	66,67
Чек 1314 от 03.02.2014 18:38:55	84,00	126,00	66,67	84,00	126,00	66,67
По акции "Скидка 5% по карте с суммой покупок от 10 000 рублей"	29,20	583,50	5,00	29,20	583,50	5,00
Чек 1312 от 03.02.2014 18:36:39	22,82	456,00	5,00	22,82	456,00	5,00
Чек 1313 от 03.02.2014 18:37:56	6,38	127,50	5,00	6,38	127,50	5,00
Скидка 15% на апельсины	33,00	220,00	15,00	33,00	220,00	15,00
Чек 1291 от 03.02.2014 15:27:32	33,00	220,00	15,00	33,00	220,00	15,00
Скидка из внешнего ПО	34,56	432,00	8,00	34,56	432,00	8,00
Чек 1294 от 03.02.2014 16:44:32	19,20	240,00	8,00	19,20	240,00	8,00
Чек 1295 от 03.02.2014 16:44:48	15,36	192,00	8,00	15,36	192,00	8,00
<b>Итого</b>	<b>1 280,06</b>	<b>10 311,80</b>		<b>1 280,06</b>	<b>10 311,80</b>	



## Отчет по скидкам в разрезе маркетинговых акций

Отчет является вариантом *Отчета по скидкам*. Из него можно получить информацию об успешности политики скидоч магазина в разрезе маркетинговых акций.

Данные о скидках попадут в отчет только при условии создания в системе скидки на основании маркетинговой акции.

**Отчет по скидкам в разрезе маркетинговых акций**

Период: 01.04.2021 - 30.04.2021  
 Периодичность: По неделям  
 Маркетинговая акция: 2 багета по цене 1  
 Скидка:   
 Склад:   
 Сформировать

**Отчет по скидкам в разрезе маркетинговых акций**

Параметры: Периодичность: По неделям  
 Отбор: Маркетинговая акция Равно "2 багета по цене 1"

Маркетинговая акция	03.02.2014 - 09.02.2014			Итого		
	Сумма скидки	База скидки	Процент скидки	Сумма скидки	База скидки	Процент скидки
2 багета по цене 1	86,40	172,80		86,40	172,80	
По акции "2 багета по цене 1"	86,40	172,80	50,00	86,40	172,80	50,00
Чек 1307 от 03.02.2014 18:29:23	21,60	43,20	50,00	21,60	43,20	50,00
Чек 1308 от 03.02.2014 18:29:34	43,20	86,40	50,00	43,20	86,40	50,00
Чек 1309 от 03.02.2014 18:30:01	21,60	43,20	50,00	21,60	43,20	50,00
<b>Итого</b>	<b>86,40</b>	<b>172,80</b>		<b>86,40</b>	<b>172,80</b>	

## Отчет «Ценовые акции»

Отчет предназначен для просмотра всех ценовых акций магазина, действующих в определенный период, и номенклатуры, участвующей в акциях.

Если в настройках отчета задать параметр *Начало акции*, то в отчете будут показаны акции, дата начала которых попала в предустановленный интервал.

При заполненном параметре *Окончание акции* в отчет будут выводиться акции с датой окончания, попавшей в установленный интервал.

## Отчет «Действующие скидки»

Отчет представляет собой сводную информацию о действующих скидках и товарах, участвующих в них.



Данные могут быть отобраны по периоду действия скидки, номенклатуре, на которую распространяется скидка, торговому объекту и конкретной скидке. В отчет можно также отобразить только товарные скидки.

**Действующие скидки**

Параметры: Только товарные скидки: Нет  
 Торговый объект: Магазин Ленобласть

Торговый объект		Итого				
Номенклатура	Характеристика	Значение	Тип значения	Дата начала действия	Дата окончания действия	Комментарий
<на всех ТО>						
По акции "10% скидка на День рождения клиента"		10,00	%	01.01.2013	31.12.2015	
Алкоголь	<характеристики не используются>	10,00	%	01.01.2013	31.12.2015	
По акции "15% на синие панамы"		15,00	%	01.10.2018	31.10.2018	
Панама женская	синяя	15,00	%	01.10.2018	31.10.2018	
По акции "2 багета по цене 1"		Скидка 100,00% на каждые 1 из 2	Формула	01.01.2014	28.02.2014	
Багет	<характеристики не используются>	Скидка 100,00% на каждые 1 из 2	Формула	01.01.2014	28.02.2014	
По акции "Скидка 5% по карте с суммой покупок от 10 000 рублей"		Начиная с оборота в 10 000 - 5 %; Начиная с оборота в 20 000 - 10 %;	Оборот	01.01.2013	31.12.2015	
<все товары>	<все товары>	Начиная с оборота в 10 000 - 5 %; Начиная с оборота в 20 000 - 10 %;	Оборот	01.01.2013	31.12.2015	
По акции 20% скидка на макаронные изделия (не более 5 пачек в 1 чеке)		20,00	%	<без ограничений>	<без ограничений>	
Макаронные изделия	<характеристики не используются>	20,00	%	<без ограничений>	<без ограничений>	
Скидка по карте клиента		Розничная (цена по карте клиента)	Категория цен	01.01.2018	31.01.2019	
<все товары>	<все товары>	Розничная (цена по карте клиента)	Категория цен	01.01.2018	31.01.2019	
Товары дня 11.11.2018 (сок "Добрый")		40,00	Цена	11.11.2018	11.11.2018	По документу Акт переоценки 0000000003 от 07.11.2018 15:19:27
Сок Добрый 1л Коробка Мультифрут	<характеристики не используются>	40,00	Цена	11.11.2018	11.11.2018	По документу Акт переоценки 0000000003 от 07.11.2018 15:19:27
Сок Добрый 1л Коробка Томатный	<характеристики не используются>	40,00	Цена	11.11.2018	11.11.2018	По документу Акт переоценки 0000000003 от 07.11.2018 15:19:27



Данный лет может быть сформирован для конкретного товара из карточки номенклатуры по экранной кнопке , пункт «Участие товара в действующих скидках».

## Подарочные сертификаты

Реализация магазином подарочных сертификатов является одним из видов маркетинговых мероприятий, суть которого заключается в стимулировании дополнительных продаж лояльным покупателям. Также сертификат несет в себе косвенную рекламу магазина.

Идея подарочного сертификата состоит в том, что покупатель оплачивает товар заранее при приобретении сертификата, который в последствии он может обменять на нужный товар. Таким образом, подарочный сертификат становится самостоятельным товаром.

Ценность сертификата для покупателя - возможность использовать его в качестве подарка. Для магазина выгода от реализации сертификатов состоит в увеличении объема покупок не только среди лояльных, но и среди новых покупателей. К тому же, номинал сертификата может быть не востребован, что увеличит прибыль магазина.

Программный продукт ДАЛИОН: ТРЕНД позволяет добавлять в систему информацию о подарочных сертификатах, реализуемых в магазине, с последующей выгрузкой сертификатов на кассу. Также в конфигурации реализованы следующие возможности:

- анализ эффективности использования сертификатов: покупки, оплаченные сертификатами, и оборот подарочных сертификатов;
- обмен данными по сертификатам с бухгалтерией.

## Механизм работы с сертификатами на кассовом ПО Frontol 5/ Frontol 6

Для того, чтобы начать работу с подарочными сертификатами, в ДАЛИОН необходимо активировать константу *Подарочные сертификаты* в форме «Настройка параметров учета» подсистемы «Администрирование» на закладке «Маркетинг».

После этого становятся доступны следующие настройки: *Вид кассового ПО для работы с сертификатами*, *Вариант использования сертификата на кассе* и *Вид оплаты*.

В поле «Вид кассового ПО для работы с сертификатами» указываем *Frontol 5/ Frontol 6*.

На кассовом ПО Frontol 5/ Frontol 6 подарочный сертификат может трактоваться только как вид оплаты, поэтому поле «Вариант использования на кассе» заполняется по умолчанию и не доступно для редактирования.

## Настройка параметров учета \*

Записать и закрыть Все действия

- Основные
- Дополнительно
- Номенклатура
- Документы
- Доходы / расходы
- Обмен данными
- Торговое оборудование
- Задачи
- Ассортимент и Сеть
- Маркетинг
- Производство
- Доп. сервисы для ЕГАИС
- Обмен с сайтом
- Меркурий

### Модуль МАРКЕТИНГ подключен

Чеки  
Загрузка чеков, анализ по данным чеков.

- Отложенное проведение чеков  
Проведение чеков регламентным заданием.
- Клиенты  
Обмен картами/клиентами с кассой, анализ по клиентам.
- Вести обороты по картам, клиентам  
Хранение оборотов и выгрузка оборотов клиентов в кассу.

Подарочные сертификаты  
Выгрузка подарочных сертификатов, анализ покупок по сертификатам, анализ оборота сертификатов.

Вид кассового ПО для работы с сертификатами:

Вариант использования на кассе:

Вид оплаты:

- Ценовые акции
- Использовать скидки

Метод объединения скидок вне групп для Frontol 4:

Метод объединения скидок для Frontol 5 и Frontol xPOS:

Загружать скидки из внешнего ПО

В ДАЛИОН подарочный сертификат всегда интерпретируется как вид оплаты, поэтому поле «Вид оплаты» заполняем обязательно.

Как и любой другой вид оплаты, вид оплаты подарочным сертификатом добавляется в систему в справочнике «Виды оплаты» подсистемы «Розница». Также форма элемента этого справочника может быть открыта из «Настройки параметров учета».

## Виды оплаты

Создать Найти... Все действия

Наименование	Код	Код вида оплаты ККМ	Тип оплаты
Безналичный по карте	00002	4	Банковские карты
Наличные	00001	1	Наличные
Оплата за счет фирмы	00003	99	Прочее
Подарочные сертификаты	00004	5	Подарочные сертиф...

### Подарочные сертификаты (Виды оплаты)

Записать и закрыть Все действия

Наименование:  Код:

Код вида оплаты ККМ:  Тип оплаты:

Организация:

Контрагент:

Договор:

Статья расходов:

Процент комиссии:

# Создание сертификатов для Frontol 5/ Frontol 6 в ДАЛИОН

Для удобства создания сертификатов реализована обработка «**Мастер создания подарочных сертификатов**», которая вызывается из панели действий модуля «Маркетинг».

N	Номинал	Начало действия	Способ оплаты	Наименование	Создать карты	Префикс	Номер первой карты	Длина номера
1	1 000,00	22.05.2015	Многократная	Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1000,00	<input checked="" type="checkbox"/>	500	1	5
		Без ограничений					99	
2	500,00	Через 1 год	Однократная	Подарочный сертификат с номиналом 500,00	<input checked="" type="checkbox"/>	600	1	6
							199	

Создание сертификатов через обработку происходит в 3 шага, на которых определяются категория товара и группа номенклатуры для сертификата, а также виды сертификатов.

## Шаг 1. Выбор категории товара

Для подарочных сертификатов необходимо создать отдельную категорию товара. Также можно использовать категорию, созданную ранее. Для этого в форме обработки:

- указывается наименование категории.
- выбирается *Тип номенклатуры*. Данный параметр отвечает за то, как будут интерпретироваться сертификаты в ДАЛИОН – как товар или как услуга.

### **Примечание**

*Если для торгового предприятия важно отслеживать движение подарочных сертификатов (количество выпускаемых сертификатов, остатки), рекомендуется реализовывать сертификаты как товар. В этом случае количество выпущенных сертификатов в системе регистрируется документом «Приходная накладная», а остатки сертификатов можно отследить по отчету «Остатки подарочных сертификатов».*

*При интерпретации подарочных сертификатов как услуги можно получить информацию только об объемах продаж и результатах использования.*

- указывается ставка НДС.

На этом шаге, также может быть выбрана ранее созданная для подарочных сертификатов категория.

## Шаг 2. Выбор группы номенклатуры

Для возможности продажи подарочных сертификатов через ККМ в результате работы мастера будут созданы новые карточки номенклатуры. На этом шаге необходимо определить группу номенклатуры, в которой будут размещены создаваемые элементы. Для этого можно либо задать наименование новой группы, которая будет создана в корне справочника, либо выбрать одну из уже существующих групп.

### Шаг 3. Определение видов создаваемых сертификатов

- Номинал сертификата может быть только фиксированным;
- Интервал действия (*Точная дата, Период* или *Без ограничений*);
- Вид сертификата:
  1.
    - a. Однократная оплата – сертификат может быть использован только один раз, при этом невостребованная сумма сгорает,
    - b. Однократная оплата (запрет оплаты на сумму меньше номинала) – сертификат может быть использован только один раз, при этом стоимость покупки не должна быть меньше номинала сертификата,
    - c. Многократное использование - разрешается использовать сертификат для оплаты покупок несколько раз, остаток по сертификату не сгорает и может быть потрачен при следующей покупке;
- Наименование вида сертификатов – генерируется автоматически в зависимости от заданных параметров. Может быть изменено пользователем вручную;
- Если установить флаг «Создать карты», то для созданного вида сертификата будут сформированы карты (сертификаты) с учетом указанных параметров:
  1.
    - a. Префикс – параметр, определяющий код для данного вида сертификата, который зашивается на магнитную ленту или в ШК,
    - b. Диапазон номеров карт – параметр, который задает номерной интервал создаваемых карт и тем самым определяет их количество,
    - c. Длина номера – параметр определяет длину номера карты.

#### **ВАЖНО**



Карты подарочных сертификатов необходимы для регистрации продажи сертификатов на кассе.

Работу мастера необходимо завершить по кнопке *Создать*. Результатом успешной работы мастера будет список сообщений об успешном создании всех необходимых объектов.

Созданная мастером новая категория товара «Сертификаты» доступна в справочнике «Категории товаров» подсистемы «НСИ».

Для данной категории товаров активация флага *Используется для подарочных сертификатов* является обязательной.

## Сертификаты (Категория товаров)

**Записать и закрыть**  Все действия ▾ 

Наименование:  Тип номенклатуры:  ...

[Пользовательские параметры номенклатуры не заданы](#)

Используется для подарочных сертификатов

Характеристики номенклатуры


Использовать характеристики номенклатуры

[Свойства характеристик не заданы](#)

Включать наименования свойств в наименование характеристики

Параметры новой номенклатуры

Ставка НДС:  ...





Единица измерения:  ... 


Цена задается:  ...

Комментарий:  ...

Также мастером были созданы новая группа и карточка номенклатуры, которая доступна в справочнике «Номенклатура» подсистемы «НСИ».

## Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1000,00 (Номенклат...


**Записать и закрыть**  Сформировать штрих-коды  Добавить характеристики  Все действия ▾ 

Группа:  ...  Статус:  ... Код:

Наименование:


Полное наименование:

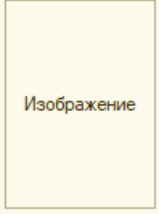
Основная  Оборудование  Дополнительные параметры

Категория товара:  ...  [Подарочный сертифи...](#)

Ставка НДС:  ...

Цена задается:  ... [Создать акт переоценки](#)

Базовая единица:  ... 

Изображение 

### Примечание

Для каждого вида сертификата создается отдельная карточка номенклатуры.

Например, для подарочного сертификата номиналом 1000 рублей будет одна карточка номенклатуры, для сертификата на 500 рублей – другая.

Созданный с помощью обработки «Мастер создания подарочных сертификатов» вид подарочных сертификатов доступен в одноименном справочнике подсистемы «Маркетинг».

Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 10... (1С:Предприятие)

### Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1000,00 (Действ...

Записать и закрыть Все действия ?

Группа:  Код: 10

Наименование: Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1000,00 (Действует с 22.05.2015)  Активность

Номенклатура: Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1000,00 (Действует с 22.05.2015)

Номинал: 1 000,00

**Дата начала действия**

Оплата возможна после активации

Оплата возможна начиная с даты 22.05.2015

Оплата возможна только через 0 День после активации

**Дата окончания действия**

Срок действия не ограничен

Срок действия ограничен датой

Срок действия истекает через 0 День после активации

**Способ оплаты**

Однократная оплата

Однократная оплата (запрет оплаты на сумму меньше номинала)

Многократная оплата

Флаг *Активность* включает возможность выгрузки подарочных сертификатов в ККМ и их дальнейшее использование. При создании нового вида подарочных сертификатов с помощью мастера этот флаг по умолчанию установлен в состояние активен. Пользователь может внести необходимые изменения в параметры сертификата.

Если в мастере в процессе создания сертификатов для Frontol 5/ Frontol 6 был проставлен флаг «Создать карты», все сформированные карты будут добавлены в справочник «Подарочные сертификаты». Справочник доступен из панели навигации подсистемы «Маркетинг».

### Подарочные сертификаты

Создать Найти... Генерация карт Все действия ?

Наименование	Код	Вид подарочного сертификата
Группа подарочных сертификатов	000000001	Многоразовый подарочный сертификат с...
50001	000000002	Многоразовый подарочный сертификат с...
50002	000000003	Многоразовый подарочный сертификат с...
50003	000000004	Многоразовый подарочный сертификат с...
50004	000000005	Многоразовый подарочный сертификат с...
50005	000000006	Многоразовый подарочный сертификат с...
50006	000000007	Многоразовый подарочный сертификат с...

Также карты могут быть добавлены в справочник вручную:

- по кнопке «Создать» можно сформировать одну карту, указав ее номер и вид подарочного сертификата:

Подарочный сертификат (создание) \*

Записать и закрыть

Все действия ?

Карта: 500001 Код:

Вид подарочного сертификата: Многоразовый подарочный сертификат с номинал ...

- по кнопке «Генерация карт» будет сгенерировано определенное количество карт в зависимости от заданных параметров:

Форма генерации карт

Сформировать карты

Все действия ?

Вид подарочного сертификата: Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1000,00 ...

Префикс: 50000

Номер первой карты: 1

Номер последней карты: 99

Длина номера: 7

Пример номера карты: 50000XX

Будет создано карт: 99

## Выгрузка сертификатов во Frontol 5/ Frontol 6

### **ВАЖНО**

*Если в процессе торговой деятельности фирма использует несколько баз данных, расположенных в одной торговой точке или находящихся в различных филиалах, то для реализации подарочных сертификатов необходимо использовать синхросервер Frontol. Синхросервер позволит объединить и синхронизировать между собой информацию со всех баз, входящих в схему синхронизации. Таким образом, если сертификат был приобретен в одном филиале магазина, то клиент сможет реализовать его в другом. Подробнее о настройке службы синхронизации см. «Руководство администратора АТОЛ».*

Перед выгрузкой сертификатов на кассу следует произвести предварительные настройки:

- Во Frontol 5/ Frontol 6 создаем **счетчик для хранения балансов сертификатов** (Frontol Администратор/Скидки и сценарии/Счетчики). В форме настройки в поле «Авт. создание» *выбираем Подарочная карта,*

### Вид счетчика

Код:

Наименование:

Авт. создание:

Период:

**Счетчики**

Код	Начальное значение	Текущее значение	Глобальный
▶			

- В ДАЛИОН указываем код этого счетчика в справочнике «Группе касс» на закладке «Маркетинг» в поле «Код счетчика Frontol 5/ Frontol 6, используемого для хранения балансов подарочных сертификатов».

Фильтр товаров | Основные | **Маркетинг** | Кассиры и консультанты | Документы

**Клиенты и карты**

Выгружать карты клиентов

Код вида карты Frontol:

Актуально только для Frontol 4. Необходимо предварительное заведение в кассе. Все выгружаемые карты будут привязаны к этому виду карт

Выгружать обороты по картам      Код счетчика Frontol, используемого для накопления оборотов по картам:

Выгружать информацию о клиентах

Выгружать обороты по клиентам      Код счетчика Frontol, используемого для накопления оборотов по клиентам:

**Скидки**

Выгружать скидки

**Сертификаты Frontol 5**

Код счетчика Frontol 5, используемого для хранения балансов подарочных сертификатов:

**Дополнительные категории цен**

Добавить |  |  |  Все действия ▾

N	Категория цен
1	Розничная (цена по карте клиента)

Далее, производим выгрузку подарочных сертификатов во Frontol 5/ Frontol 6 через «Управление кассами» по команде *Выгрузить/Выгрузить в кассы данные по сертификатам*.



## Управление кассами



Выгрузить

Получить отчеты о продажах

Выгрузить все товары

Выгрузить товары по изменениям

Выгрузить в кассы кассиров и консультантов

Выгрузить в кассы данные по сертификатам

Выгрузить в кассы скидки

После этого необходимо во Frontol 5/ Frontol 6 создать соответствующий оплате сертификатом вид оплаты.

## Использование сертификатов на Frontol 5/ Frontol 6

### Продажа сертификатов

При продаже сертификат добавляется в чек через форму «Операции с документом». Кассир выбирает действие *Активация подарочной карты* и в открывшемся диалоговом окне вводит номер карты сертификата. После этого подарочный сертификат будет добавлен в чек и после закрытия чека активирован.

Информация о проданном сертификате загружается в ДАЛИОН при снятии отчета о продажах и доступна в ОКС и чеках.

Если активна константа *Создавать ПКО при проведении ОКС*, которая включается из формы «Настройка параметров учета» на закладке «Документы» подсистемы «Администрирование», при проведении ОКС будут формироваться два ПКО: на розничную выручку и сумму покупки сертификата.

### Оплата сертификатом

Как уже говорилось выше, на кассе подарочный сертификат может быть использован только как вид оплаты.

Во Frontol 5/ Frontol 6 существует ряд ограничений по использованию подарочных сертификатов для оплаты покупки:

1. Не предусмотрен механизм возврата как по чекам продажи подарочных сертификатов, так и по чекам оплаты сертификатом. В первом случае возможна ситуация, когда подарочный сертификат уже был использован, во втором – не прозрачен процесс возврата в случае частичного использования сертификата;
2. Не предусмотрена возможность оформления возврата чека, которым была зарегистрирована продажа сертификата или в котором товар был оплачен сертификатом.

#### Примечание

*Подарочный сертификат необходимо считать прежде, чем будет произведен расчет.*

Подарочный сертификат с израсходованным номиналом не может быть использован повторно. При попытке ввода погашенного сертификата появится оповещение:

**✘ Данная карта имеет статус Погашена! Оплата данной картой запрещена!**

## Загрузка информации о продаже и использовании сертификатов

Данные о продаже сертификатов и оплате сертификатами загружаются в ДАЛИОН при снятии отчетов о продажах. В сформированном ОКС информация о проданных сертификатах доступна на закладке товары.

Данные об оплате сертификатами отображаются на закладке «Виды сертификатов»

**Отчет кассовой смены НФ-00000002 от 26.02.2016 12:40:18**

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Печать | Все действия

Номер: НФ-00000002 от: 26.02.2016 12:40:18 Касса: Наша фирма (RUB)

Организация: Наша фирма Категория цен: Розничная

Склад: Торговый зал Статья ДДС: Прием розничной выручки

Отредактирован вручную

Товары (2 поз.) | Возвраты товаров (0 поз.) | Вскрытие тары (0 поз.) | Оплата (0 поз.) | Сводные суммы (0 поз.) | Дополнительно

N	Код	Номенклатура	Хар...	Ед...	Количество	Цена	Сумма	Сумма скидки	Сумма округ...	Ставка НДС	Сумма НДС
1	291	Подарочный сертификат...	<ка...	шт	3,000	500,00	1 500,00			18%	228,81
2	292	Многоразовый подароч...	<ка...	шт	3,000	1 000,00	3 000,00			18%	457,63
					<b>6,000</b>		<b>4 500,00</b>				<b>686,44</b>

и закладке «Оплата».

Товары (8 поз.) | Возвраты това... | Виды сертифик... | Вскрытие тары ... | Оплата (2 поз.) | Сводные сумм... | Дополнительно

N	Вид оплаты	Сумма	Контрагент	Договор	Процент комиссии	Сумма комиссии	Статья расходов
1	Наличные	1 696,00	<для оплат...	<для оп...	<для оплат с вид...	<для оплат с в...	<для оплат с видом "Прочее" и "Б
2	Подарочные сертификаты	1 200,00	<для оплат...	<для оп...	<для оплат с вид...	<для оплат с в...	<для оплат с видом "Прочее" и "Б
		<b>2 896,00</b>					

Также данные о погашенных сертификатах доступны из чеков.

### Примечание

Если подарочный сертификат на кассе используется как скидка, то сумма товаров в ОКС будет отличаться от суммы Z-отчета. Это происходит потому, что в ДАЛИОН скидка по сертификату всегда интерпретируется как вид оплаты, поэтому в ОКС наряду с видом оплаты наличными/безналичным расчетом, появляется вид оплаты подарочным сертификатом.

Таким образом, сумма товаров в ОКС не включает в себя сумму этой скидки. А при формировании Z-отчета скидка по сертификату учитывается.

## Отчет «Доход по подарочным сертификатам»

Отчет является вариантом отчета «Подарочные сертификаты» и позволяет получить информацию о количестве и номинале проданных подарочных сертификатов, а также отследить прибыль от не востребоваанных остатков по сертификатам одноразового использования.

Параметры: Период: 01.01.2013 - 31.12.2013

Склад	Вид сертификата	Номинал	Продано сертификатов		Прибыль
			Количество	Сумма	
Торговый зал			8	20 000,00	2 538,00
	Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1 000	1 000,00	2	2 000,00	
	Многоразовый подарочный сертификат с произвольным номиналом	<задается при продаже>	2	11 500,00	
	Подарочный сертификат с номиналом 500	500,00	2	1 000,00	690,00
	Подарочный сертификат с произвольным номиналом	<задается при продаже>	2	5 500,00	1 848,00
<b>Итого</b>			<b>8</b>	<b>20 000,00</b>	<b>2 538,00</b>

Данный отчет может быть также вызван из справочника «Виды подарочных сертификатов» по кнопке для вывода информации по доходу с определенного вида подарочного сертификата.

## Отчет «Использование подарочных сертификатов»

Этот отчет также является вариантом отчета «Подарочные сертификаты». В отчете представлена информация о частично и полностью погашенных сертификатах.

Параметры: Период: 01.10.2013 - 30.11.2013

Склад		Оплачено сертификатами	Использовано сертификатов	
Вид сертификата	Номинал	Сумма	Количество	Сумма
Торговый зал		7 714,20	6	10 252,20
Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1 000	1 000,00	2 000,00	2	2 000,00
Многоразовый подарочный сертификат с произвольным номиналом	<задается при продаже>	4 252,20	1	4 252,20
Подарочный сертификат с номиналом 500	500,00	310,00	2	1 000,00
Подарочный сертификат с произвольным номиналом	<задается при продаже>	1 152,00	1	3 000,00
<b>Итого</b>		<b>7 714,20</b>	<b>6</b>	<b>10 252,20</b>

Этот отчет может быть сформирован и из справочника «Виды подарочных сертификатов» по кнопке для вывода данных об использовании определенного вида подарочного сертификата.

## Отчет «Остатки подарочных сертификатов»

Отчет позволяет отследить количество и стоимость остатков по подарочным сертификатам. Данный отчет актуален, если в магазине сертификат реализуется, как товар и его выпуск был оприходован накладной, содержащей стоимость изготовления.

Параметры: Период: 21.12.2013  
 Категория цен:  
 Дата актуальности расчета себестоимости: 01.10.2013  
 Количество: В базовых единицах  
 Отбор: Номенклатура. Подарочный сертификат Равно "Да"

Организация Склад Номенклатура	Себестоимость	Остаток	
		Количество	Стоимость
Наша фирма		798,000	2 388,00
Торговый зал		798,000	2 388,00
Многоразовый подарочный сертификат с номиналом 1 000	2,99	200,000	597,00
Многоразовый подарочный сертификат с произвольным номиналом	3,00	199,000	597,00
Подарочный сертификат с номиналом 500	2,99	200,000	597,00
Подарочный сертификат с произвольным номиналом	3,00	199,000	597,00
<b>Итого</b>		<b>798,000</b>	<b>2 388,00</b>

Данный отчет является вариантом отчета «Остатки товаров».

## Отчет «Подарочные сертификаты»

Из отчета можно получить информацию о количестве и сумме проданных и использованных подарочных сертификатов, а также прибыли от их реализации.

В настройках отчета можно установить отбор по *виду сертификата* и *складу*.

Отбор: Вид сертификата В группе "Сертификаты с произвольным номиналом"

Склад		Итого					
Вид сертификата	Номинал	Продано сертификатов		Оплачено сертификатами	Использовано сертификатов		Прибыль
		Количество	Сумма	Сумма	Количество	Сумма	
Торговый зал		4	17 000,00	5 404,20	2	7 252,20	1 848,00
Многоразовый подарочный сертификат с произвольным номиналом	<задается при продаже>	2	11 500,00	4 252,20	1	4 252,20	
Подарочный сертификат с произвольным номиналом	<задается при продаже>	2	5 500,00	1 152,00	1	3 000,00	1 848,00
<b>Итого</b>		<b>4</b>	<b>17 000,00</b>	<b>5 404,20</b>	<b>2</b>	<b>7 252,20</b>	<b>1 848,00</b>

- **Продано сертификатов** – количество и сумма проданных подарочных сертификатов,
- **Оплачено сертификатами** - сумма, которая была оплачена сертификатами определенного вида,
- **Использовано сертификатов** - количество и сумма погашенных сертификатов.
- **Прибыль** – не востребованная сумма погашенных одноразовых сертификатов.

## Отчет «Подарочные сертификаты у клиентов»

В отчете суммирована информация о количестве непогашенных подарочных сертификатов у клиентов и их текущем номинале.

Параметры: Период: 22.01.2014

Вид сертификата	Номинал	Количество	Сумма
Многоразовый подарочный сертификат с произвольным номиналом	<задается при продаже>	1	7 247,80
Подарочный сертификат с произвольным номиналом	<задается при продаже>	1	2 500,00
<b>Итого</b>		<b>2</b>	<b>9 747,80</b>

Данный отчет может быть также вызван из справочника «Виды подарочных сертификатов» по кнопке для вывода информации о конкретном виде подарочного сертификата у клиентов.

## Отчет «Продажи по подарочным сертификатам»

Отчет показывает количество и цену товаров, купленных за сертификаты. Отбор данных для отчета можно установить по складу и номенклатуре.

Параметры: Период: 28.10.2013 - 03.11.2013  
 Количество: В базовых единицах  
 Отбор: Статус чека Равно "Закрыт" И  
 Вид оплаты.Тип оплаты Равно "Подарочные сертификаты" И  
 Количество товаров Не равно "0"

Номенклатура	Итого		
	Количество	Сумма	Количество чеков
Говядина тушеная Главпродукт в/с 525 г	1,000	67,50	1
Кефир 1 л Пискаревский 3,5%	1,000	12,00	1
Коньяк Наполеон 9 лет 1л стекло	3,000	5 670,00	3
Макароны Макфа Спагетти 500г	1,000	45,00	1
Масло подсолн рафинир Благо пластик 1 л	1,000	39,00	1
Пиво Балтика 0, 0,5л жесть	1,000	22,50	1
Сахар-песок	2,000	90,00	2
Сок Добрый 1л Коробка Томатный	1,000	48,00	1
Сырок глазир Простоквашино 23%	5,000	63,75	1
Хлеб ржаной с отрубями	2,000	64,80	1
<b>Итого</b>	<b>18,000</b>	<b>6 122,55</b>	<b>4</b>

## Отражение продажи сертификатов в 1С: БП 3.0

Если активна константа *Создавать ПКО при проведении ОКС*, при снятии отчетов о продажах будут формироваться два ПКО:

- на сумму выручки наличными за вычетом суммы подарочных сертификатов;
- на сумму проданных сертификатов.

Последний документ используется для выгрузки в бухгалтерию данных о продажах подарочных сертификатов.

В БП информация о проданном сертификате содержится в документе «ПКО» с видом операции *Оплата от покупателя* (доступен из журнала «Приходные кассовые ордера» подсистемы «Банк и касса»).

**Приходный кассовый ордер НФ-00000003 от 31.10.2013 17:37:39**

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Приходный кассовый ордер (КО-1) | Все действия

Вид операции: *Оплата от покупателя* | Счет учета: 50.01

Номер: НФ-00000003 | от: 31.10.2013 17:37:39 | Контрагент: Розничный покупатель

Организация: Наша фирма | Сумма: 6 500,00 | Валюта: RUB

N	Договор	Сумма платежа	Погашение задолженности	Ставка НДС	Счет на оплату	Счет расчетов
	Статья движения ден. средств		Документ расчетов	Сумма НДС		Счет авансов
1	Продажа товаров за сертификаты	6 500,00	Автоматически <Авто>	18%		62.01 62.02

Сумма платежа: 6 500,00 RUB | НДС (в т.ч.): 991,53 RUB

Принято от: Розничный покупатель

Основание:

Приложение:

Ответственный:

Комментарий: Выгружено 31.10.2013 17:47:47 из ДАЛИОН:ТРЕНД - Приходный кассовый ордер НФ-00000003 от 31.10.2013 17:37:39

Сумма проданного подарочного сертификата трактуется в бухгалтерии как аванс от покупателя. В качестве покупателя в ДАЛИОН используется predetermined элемент справочника «Контрагенты» *Розничный покупатель*.

Информация о погашенных сертификатах приходит в бухгалтерию из ОКС и фиксируется документом «Отчет о розничных продажах», который вызывается из одноименного журнала подсистемы «Покупка и продажа».

Информация об использованных сертификатах отображена на вкладке *Платежные карты и банковские переводы*.

**Отчет о розничных продажах НФ-00000028 от 31.10.2013 17:38:02**

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Все действия

Вид операции: ККМ | Счет кассы: 50.21

Номер: НФ-00000028 | от: 31.10.2013 17:38:02 | Склад: Торговый зал

Организация: Наша фирма | Статья ДДС:

Инвентаризация:

Цена включает НДС, Тип цен: Розничная

Товары (1) | Агентские услуги | Платежные карты и банковские кредиты (1)

N	Вид оплаты	Контрагент	Договор	Счет расчетов	Сумма оплаты
1	Подарочные сертификаты	Розничный покупатель	Продажа товаров за сертификаты	62.01	713,20

Всего: 1 890,00 RUB | НДС (в т.ч.): 288,31 RUB | Безналичных оплат: 713,20 RUB

Сумма проданных за сертификаты товаров фиксируется в бухгалтерии в виде задолженности покупателя перед магазином.

Перед закрытием периода необходимо произвести зачет аванса по погашенным сертификатам. В БП зачет аванса от покупателя фиксируется документом «Корректировка долга», который вызывается из панели

навигации подсистемы «Покупки и продажи». В документе предусмотрена возможность автоматического заполнения.

#### Корректировка долга НФБП-000001 от 01.11.2013 11:36:02

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Заполнить | Акт взаимозачета

Вид операции: Зачет авансов | Зачесть аванс | В счет задолженности

Номер: НФБП-000001 от: 01.11.2013 11:36:02

Организация: Наша фирма | Покупателя | Покупателя перед нашей организацией

Валюта: RUB | Поставщику | Третьего лица перед нашей организацией

Покупатель (кредитор): Розничный покупатель

Авансы покупателя (кредиторская задолженность) | Задолженность покупателя (дебиторская задолженность)

N	Договор	Валюта	Курс взаиморасчетов	Документ расчетов	Сумма	Сумма взаиморасчетов	Счет учета
1	Продажа товаров за сертификаты	RUB	1,0000	Приходный кассовый ордер...	3 500,00	3 500,00	62.02

Дебиторская задолженность: 3 500,00 RUB | Кредиторская задолженность: 3 500,00 RUB | Разница: 0,00 RUB

В случаях, когда подарочный сертификат был просрочен или остатки номинала сертификата не были востребованы, в бухгалтерии следует списать аванс от покупателя.

## Кассиры и консультанты

Эффективность работы розничного магазина зависит не только от действий менеджеров, но также и от тех сотрудников, кто напрямую работает с людьми: кассиров и консультантов.

Функционал модуля «Маркетинг» позволяет анализировать эффективность работы кассиров и консультантов.

Сотрудники выгружаются в кассовое ПО при включенной константе *Выгружать кассиров и консультантов в кассу* («Настройка параметров учета» закладка «Торговое оборудование»).

#### Настройка параметров учета \*

Записать и закрыть | Все действия ?

Основные

Дополнительно

Номенклатура

Документы

Доходы / расходы

Обмен данными

Торговое оборудование

Задачи

Ассортимент и Сеть

Маркетинг

Производство

Доп. сервисы для ЕГАИС

Обмен с сайтом

Меркурий

Штрих-коды

Разрешить дубли штрих-кодов

Печать ценников и этикеток

Пропускать товары с внешним штрих-кодом при печати этикеток из документа

Терминалы сбора данных

Печатать штрих-коды картинок в списке товаров из ТСД

Выводить полный список товаров при снятии данных из ТСД

Весы с печатью этикеток

Использовать внутренние коды номенклатуры

Группировать товары при печати списка товаров в весах: Не группировать

Автоматически добавлять товар в весы при проведении приходных документов

Кассовое ПО

При загрузке продаж формировать сводный ОКС

Выгружать кассиров и консультантов в кассу

## Добавление данных о кассирах и консультантах в ДАЛИОН



Кассиры и консультанты, как и другие сотрудники, заводятся в ДАЛИОН в справочнике «Сотрудники» подсистем «Маркетинг» или «НСИ».



## Сотрудники

ФИО	Код	Должность	Выгружать в кассы
Сотрудники			
Магазин Гражданский	0000000011		
Петрова Галина Ивановна	0000000005	бухгалтер магазина Гражд...	
Савельев Петр Григорьевич	0000000006	директор магазина Гражд...	
Магазин Купчино	0000000012		
Петрова Вера Сергеевна	0000000009	бухгалтер магазина Купчино	
Магазин Ленобласть	0000000013		
Петрова Мария Васильевна	0000000002	бухгалтер магазина Леноб...	
Савельева Анжела Владимир...	0000000016	консультант	✓
Яковлева Марина Викторовна	0000000004	директор магазина Леноб...	
Центр	0000000014		
Иванов Иван Иванович	0000000001	генеральный директор	
Иванова Екатерина Ивановна	0000000008	главный бухгалтер	
Некрасова Татьяна Борисовна	0000000015	администратор магазина	✓
Никонов Александр Александр...	0000000007	оператор	✓
Сидорова Екатерина Ивановна	0000000003	кассир	✓
Сидорова Надежда Ивановна	0000000010	старший кассир	✓

## Сидорова Екатерина Ивановна (Сотрудник)

**Записать и закрыть**   Печать ▼ Все действия ?


ФИО:  Код:  Все действия ?

Дата рождения:  Пол:  Группа:

Должность:

Контактная информация

Адрес:

Телефон:  

Данные для выгрузки в кассы

Выгружать в кассы Роль:  Код в кассе:

ИНН:

Карта:

Пароль:

Подтверждение пароля:

Текст для чека:

Комментарий:

[Добавить изображение](#)

Для выгрузки сотрудника в кассу необходимо:

- указать полные ФИО сотрудника и его должность,
- проставить флаг *Выгружать в кассы*,
- определить *Роль* сотрудника (*Кассир*, *Кассир* и *консультант*, *Консультант*),
- указать ИНН сотрудника (для выгрузки во Frontol 5/ Frontol 6),
- ввести *Текст для чека* (для выгрузки во Frontol Win 32, Frontol XPOS, Frontol TabletPOS и Viki Start).
- сформировать для сотрудника персональную карту по одноименной кнопке или задать пароль (с целью идентификации сотрудника на кассе).

На основе номера карты в системе может быть создан штрих-код с последующим размещением его на бейдже сотрудника.

### Примечание

Бейдж сотрудника формируется и может быть распечатан также из карточки сотрудника по команде Печать.

## Сидорова Екатерина Ивановна (Сотрудник)

Записать и закрыть Печать ▾

ФИО: Сидорова Екатерина  
Дата рождения: 14.06.1985  
Паспортные данные: 4004 544533 выд.  
Должность: кассир

Контактная информация

Адрес:  
Телефон:

Данные для выгрузки в кассы

Выгружать в кассы Роль: Кассир  
Карта: 28000000000  
Пароль:  
Подтверждение пароля:

Печать документов

Печать копий: 1

Сидорова  
Екатерина Ивановна

кассир

В конфигурации предусмотрена возможность печати бейджа с фотографией и без нее.

Макеты для бейджей предустановлены и формируются перед печатью. Они могут быть изменены в справочнике «Печатные формы» подсистемы «Администрирование».

## Выгрузка кассиров и консультантов в кассы

Для того, чтобы в ДАЛИОН настроить выгрузку кассиров и консультантов в кассы, необходимо:

- задать данные для выгрузки в карточке сотрудника;
- включить возможность выгрузки и определить параметры для выгрузки в справочнике «Группы касс».

Возможность выгрузки сотрудников в кассу включается в справочнике «Группы касс» на закладке «Кассиры и консультанты» при проставлении флага *Выгружать кассиров и консультантов*.

### Кассы Торговый зал (Группа касс)

Записать и закрыть Все действия ▾ ?

Наименование: Кассы Торговый зал Код: 000000001

Организация: Наша фирма ... Q

Касса: Наша фирма (RUB) ... Q

Склад: Торговый зал ... Q

Категория цен: Розничная ... Q

ПО на кассах: АТОП: Frontol 5 ...

Фильтр товаров | Основные | Маркетинг | Кассиры и консультанты | Документы

Выгружать кассиров и консультантов

Добавить Подбор | Заполнить ▾ | Назначить профиль | Все действия ▾

Сотрудник	Роль	Профиль кассира
Никонов Александр Александрович	Кассир	Системный администратор
Сидорова Екатерина Ивановна	Кассир	Кассир
Сидорова Надежда Ивановна	Кассир	Старший кассир
Некрасова Татьяна Борисовна	Кассир	Администратор магазина
Савельева Анжела Владимировна	Консультант	<для консультантов не задается>



Далее, необходимо заполнить табличную часть выгружаемыми в кассу сотрудникам. Добавление сотрудников возможно следующими способами:

- по одноименной кнопке;
- по кнопке *Подбор* из списка всех сотрудников магазина;
- по кнопке *Заполнить*;
- *Заполнить всеми сотрудниками* – в табличную часть добавляются все сотрудники с ролью пользователя *Кассир, Консультант, Кассир и Консультант*;
- *Добавить по группе* – при выборе группы сотрудников табличная часть заполняется всеми сотрудниками этой группы с ролью пользователя *Кассир, Консультант, Кассир и Консультант*.

Для сотрудников, которые выгружаются в кассы, обязательно определяется параметр для выгрузки – *Профиль кассира*, который ограничивает права сотрудника при работе с кассой. Для пользователей типа *Консультант* данный параметр не задается.

Профили кассиров добавляются в одноименном справочнике подсистемы «Интеграция» и должны соответствовать программным профилям в кассовом ПО:

### Профили кассиров

Создать | | Найти... | Все действия ▾ |

Код про...	Наименование	Администратор
1	Системный администратор	✓
2	Администратор магазина	
3	Старший кассир	
4	Кассир	

#### **ВАЖНО**

Среди выгружаемых в кассу сотрудников должен обязательно присутствовать сотрудник с профилем Администратор (неограниченные права на работу с торговым оборудованием).

При выгрузке нескольких сотрудников удобно их добавлять в кассу в справочнике «Группы касс», как было описано выше. Если необходимо выгрузить одного, например, нового, сотрудника, рекомендуется прописывать параметры выгрузки (*Группу касс* и *Профиль кассира*) в карточке сотрудника на закладке «Параметры выгрузки в кассы».

### Сидорова Екатерина ...

[Перейти](#)  
[Банковские счета сотруд...](#)  
[Параметры выгрузки в ка...](#)

**Параметры выгрузки в кассы**

Записать | Все действия ▾ |

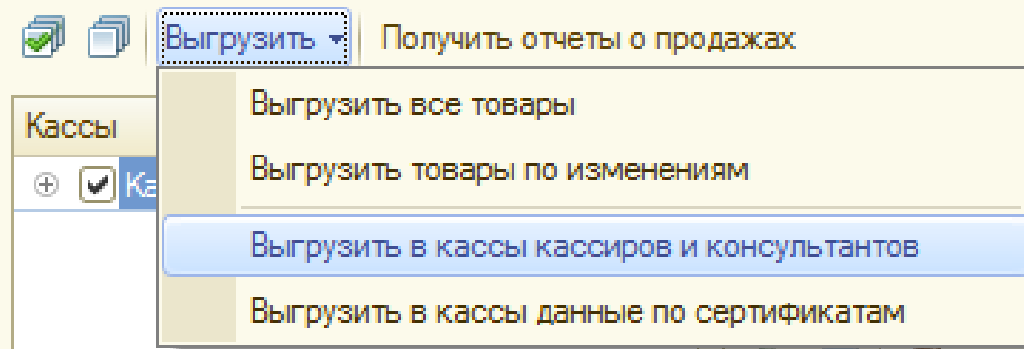
Назначить профиль кассира

Выгружать	Группа касс	Роль	Профиль кассира
✓	Кассы Торговый зал	Кассир	Кассир

[См. также](#)  
[Присоединенные файлы](#)

Выгрузка кассиров и консультантов в кассовое ПО осуществляется через обработку «Управление кассами» подсистемы «Интеграция» по команде *Выгрузить/Выгрузить в кассы кассиров и консультантов*.

## Управление кассами



Далее, открывается информационное окно для проверки правильности выгружаемых в кассы сотрудников.

### Выгрузка кассиров и консультантов

**Выгрузить** Обновить список Все действия ▾ ?

Группа касс, Сотрудник	Роль	Профиль кассира
Кассы Торговый зал		
Никонов Александр Алексан...	Кассир	Системный администратор
Сидорова Екатерина Ивановна	Кассир	Кассир
Сидорова Надежда Ивановна	Кассир	Старший кассир
Некрасова Татьяна Борисовна	Кассир	Администратор магазина
Савельева Анжела Владимировна	Консультант	<для консультантов не задается>

Внесение изменений в этом окне не предусмотрено. По кнопке *Выгрузить* сотрудники выгружаются в кассы.

#### Примечание

*Для того, чтобы зафиксировать в чеке консультанта, продавшего товар, необходимо во Frontol в системном справочнике «Сотрудники» выбрать Учет сотрудников по документу.*

## Статистика по кассирам и консультантам

При загрузке в ДАЛИОН чеков в конфигурацию также загружаются показатели деятельности кассиров и консультантов, которые можно использовать для анализа работы сотрудников и расчета премий.

Аналитические отчеты для анализа результатов работы кассиров и консультантов магазина доступны из панели навигации «Маркетинг/Отчеты по маркетингу» блок **Сотрудники**.

### Отчет «Статистика по кассирам»

Отчет обобщает показатели работы кассиров: время работы, количество и статус пробитых чеков, количество позиций в чеках и сумму выручки.

**Статистика по кассирам**

01.10.2013 - 07.10.2013 Кассир: Сидорова Екатерина Ивановна

Сформировать | Настройки... | Разворачивать до... | Введите слово... | Все действия ▾

Кассир	Итого							Сумма выручки	Время работы
	Количество позиции		Количество чеков						
	Сторно	Общее	Продажи	Возвраты	Аннуляции	Обмены	Общее		
Некрасова Татьяна Борисовна		4		2		1	3	508,50	0:00:49
Сидорова Екатерина Ивановна		92	14			1	19	12 144,77	0:11:42
Сидорова Надежда Ивановна		36	8	1		1	13	3 682,12	0:07:39
<b>Итого</b>		<b>132</b>	<b>22</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>35</b>	<b>16 335,39</b>	<b>0:20:10</b>

Данный отчет может быть также сформирован из карточки сотрудника для анализа работы конкретного сотрудника.

Полученная из отчета информация позволяет выявить, например, скорость работы (пробивание чека) кассиров. Эти данные можно использовать при составлении расписания смен - ставить кассира в час пик или, наоборот, на время низкого наплыва посетителей.

## Отчет «Статистика по консультантам»

Отчет суммирует продуктивность работы консультантов магазина: проданный товар и количество чеков, а также сумму по чекам с учетом и без скидки.

**Статистика по консультантам (по группам номенклатуры)**

06.11.2013 - 06.11.3012    Консультант: Савельева Анжел ...    Номенклатура: ...

Сформировать    Настройки...    Разворачивать до

**Статистика по консультантам (по группам номенклатуры)**

Параметры: Период: 06.11.2013 - 06.11.3012  
 Периодичность: День  
 Отбор: Консультант Равно "Савельева Анжела Владимировна" И  
 Консультант Заполнено

Консультант Номенклатура	Итого				
	Количество чеков	Сумма	Сумма скидки	Сумма без скидки	Количество проданных товаров
Савельева Анжела Владимировна	1	10 550,00		10 550	17,000
Одежда	1	10 550,00		10 550	17,000
Детская одежда	1	5 100,00		5 100	7,000
Мужская	1	5 450,00		5 450	10,000
<b>Итого</b>	<b>1</b>	<b>10 550,00</b>		<b>10 550</b>	<b>17,000</b>

Данный отчет может быть также сформирован из карточки сотрудника для анализа работы конкретного сотрудника.

Данные, полученные из отчета, могут быть использованы для расчета премий сотрудников, если в магазине присутствует система мотивации - премии за объем продаж, за продажу конкретного товара.

## Отчет «Статистика по консультантам (по группам номенклатуры)»

Данный отчет является вариантом отчета «Статистика по консультантам». В нем можно получить информацию о продажах консультантов в разрезе групп номенклатуры.

Параметры: Период: 06.11.2013 - 06.11.3012  
 Периодичность: День  
 Отбор: Консультант Равно "Савельева Анжела Владимировна" И  
 Консультант Заполнено

Консультант Номенклатура	Количество чеков	Сумма	Сумма скидки	Сумма без скидки	Количество проданных товаров
Савельева Анжела Владимировна	1	10 550,00		10 550,00	17,000
Одежда	1	10 550,00		10 550,00	17,000
Детская одежда	1	5 100,00		5 100,00	7,000
Мужская	1	5 450,00		5 450,00	10,000
<b>Итого</b>	<b>1</b>	<b>10 550,00</b>		<b>10 550,00</b>	<b>17,000</b>

