

# Frontol 5

# Конструктор СКИДОК

Руководство  
пользователя





## Оглавление

1. Введение.....	5
1.1. Назначение и основные понятия.....	5
1.2. Запуск.....	5
2. Возможности.....	6
2.1. Общее.....	6
2.2. Действия.....	7
2.3. Условия.....	9
3. Описание модулей.....	11
3.1. Действия.....	11
3.1.1. Спеццены.....	11
3.1.2. Скидки.....	14
3.1.3. Дополнительные.....	29
3.2. Условия.....	37
3.2.1. Документ.....	37
3.2.2. Товарные.....	42
3.2.3. Клиентские.....	45
3.2.4. Зона действия.....	51
3.2.5. Время действия.....	54
4. Примеры.....	55
4.1. Скидки.....	55
4.1.1. Скидка при оплате по безналичному расчету.....	55
4.1.2. Скидка в день рождения клиента.....	56
4.1.3. Скидка на каждые n-упаковок.....	57
4.1.4. Обратные скидки.....	59
4.2. Спеццены.....	61
4.2.1. Оптовая и розничная цена товара.....	61
4.2.2. Товары недели.....	61
4.2.3. Товар в подарок.....	63
4.3. Прочее.....	63
4.3.1. Бонусы.....	63
4.3.2. Запрет продажи акционных товаров.....	65
4.3.3. Запрет продажи алкогольной продукции.....	66

4.3.4. Подарочные карты .....67

# 1. Введение

## 1.1. Назначение и основные понятия

Данный документ содержит информацию по работе с конструктором скидков, который является инструментом реализации дисконтной политики в рамках ПО Frontol.

С помощью конструктора скидков осуществляется правка **мероприятий**, представляющих собой действие, которое происходит при выполнении заложенных в мероприятии условий.

Набор мероприятий объединяется понятием **маркетинговая акция**, а совокупность маркетинговых акций, мероприятия которых выполняют одни и те же действия, называется **видом маркетинговой акции**.

## 1.2. Условные обозначения



Информация, выделенная таким образом, является важной и требует обязательного прочтения и/или выполнения.



Информация, отмеченная такой иконкой, носит ознакомительный и/или рекомендательный характер.



Информация, отмеченная такой иконкой, является примером использования настройки или механизма работы.

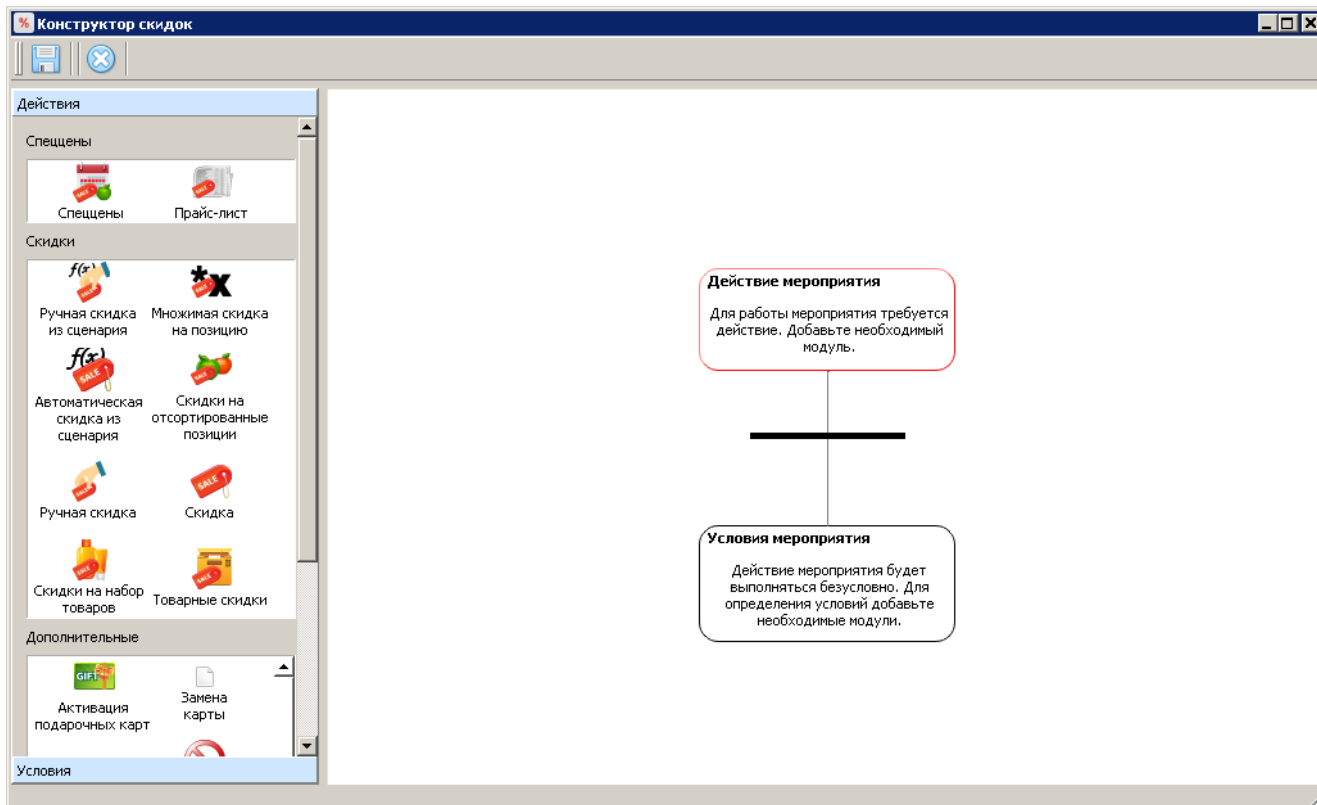
## 1.3. Запуск

Запустить конструктор скидков можно непосредственно из Frontol, приступив к редактированию мероприятия маркетинговой акции в разделе «Скидки \ Маркетинговые акции». Подробнее см. «Руководство администратора».

## 2. Возможности

### 2.1. Общее

Окно конструктора скидок выглядит следующим образом:



Конструктор содержит две группы модулей:

- Действия.
- Условия.

Рабочая область конструктора скидок содержит подсказки по добавлению модулей.

Все модули конструктора имеют два типа представления:

- **Режим редактирования** – режим, в котором осуществляется правка карточки модуля.
- **Режим отображения** – в этом режиме отображается сохраненный в мероприятии модуль.


#### Управление


**Добавление модуля.** Для того чтобы добавить в мероприятие тот или иной модуль, его иконку необходимо перетащить в рабочую область конструктора скидок. Будет осуществлен вход в режим редактирования модуля.



**Подтверждение изменений в модуле.** Подтверждение изменений режима редактирования осуществляется с помощью кнопки «ОК». После этого осуществляется переход в режим отображения модуля.

**Отмена изменений в модуле.** Для отмены изменений режима редактирования необходимо нажать кнопку «Отменить». Изменения будут отменены. После этого осуществляется переход в режим отображения модуля.

**Удаление модуля.** Для того чтобы убрать добавленный модуль из мероприятия, необходимо нажать кнопку «Убрать» в карточке модуля (режим отображения).

**Сохранение изменений в мероприятии.** Для того чтобы сохранить все изменения в мероприятии необходимо нажать кнопку  на главной панели конструктора скидок. Сохранение изменений в мероприятии, в котором не указано действие, невозможно.

**Удаление модулей из мероприятия.** Чтобы удалить все модули мероприятия, необходимо нажать кнопку  на главной панели конструктора.

**Закрытие окна конструктора.** Для того чтобы закрыть окно конструктора, необходимо нажать кнопку  в правом верхнем углу окна. Если изменения не были сохранены при помощи кнопки , при закрытии окна будет предложен выбор: сохранить изменения либо закрыть без сохранения изменений. Сохранение изменений в мероприятии, в котором не указано действие, невозможно.


## Фильтр

В большинстве окон редактирования модулей есть возможность использования фильтра списка элементов.

Для того чтобы отобразить поля фильтра, необходимо нажать кнопку .

Фильтрация может быть произведена по следующим параметрам:

Для всех списков	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Код;</li> <li>• Наименование</li> </ul>
Для списков товаров	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Артикул;</li> <li>• Цена;</li> <li>• Штрихкод</li> </ul>
Для списков клиентов и карт	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Карта</li> </ul>

Для того чтобы снять фильтр и очистить поля с его параметрами, необходимо нажать кнопку .

## 2.2. Действия

В мероприятие обязательно должно быть добавлено действие, которое будет производиться при выполнении условий этого мероприятия. Добавление больше одного действия невозможно.

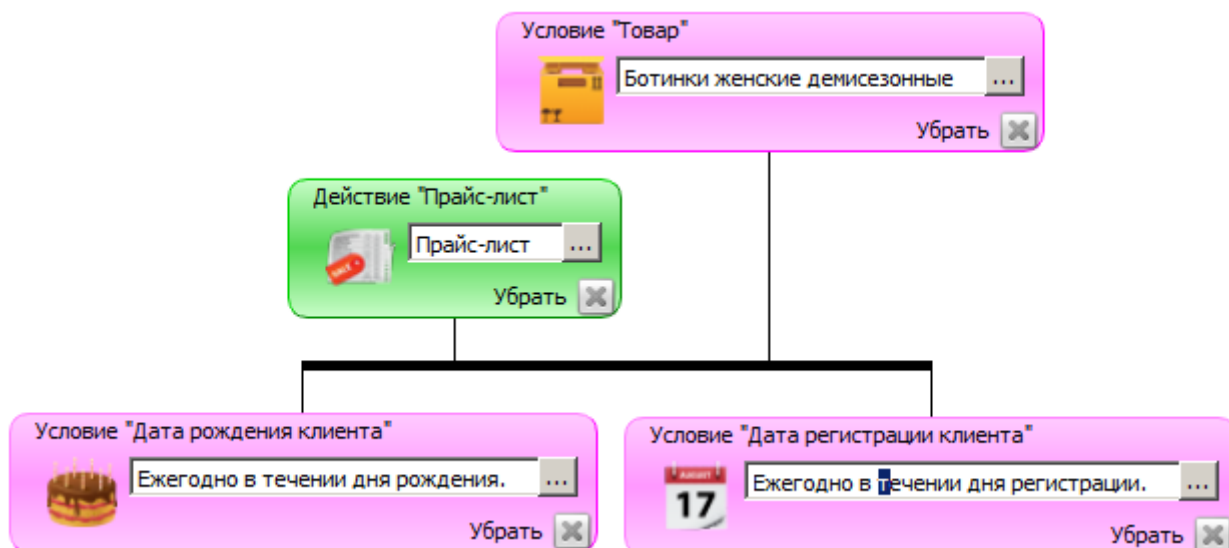
Набор возможных действий зависит от вида маркетинговой акции:

Вид акции	Действие	Назначение	Подробнее
Спеццены	Спеццены	Установка специальной цены на товар	См. стр. 11
	Прайс-лист	Установка специальных цен из прайс-листа	См. стр. 13
Скидки	Скидки на набор товаров	Начисления скидок на определенные товары из набора	См. стр. 14
	Множимая скидка на позицию	Начисление множимой скидки на позицию	См. стр. 16
	Товарные скидки	Начисления скидок на товары	См. стр. 16
	Скидки на отсортированные позиции	Начисления скидок на отсортированные позиции	См. стр. 19
	Ручная скидка	Начисление ручных скидок на документ или позицию	См. стр. 22
	Ручная скидка из сценария	Начисление ручных скидок из сценария на документ или позицию	См. стр. 23
	Автоматическая скидка из сценария	Начисление автоматических скидок из сценария на документ или позицию	См. стр. 25
	Скидка	Начисления скидок на документ	См. стр. 25
Прочее	Оплата внутренним бонусом	Настройка оплаты внутренним бонусом	См. стр. 29
	Оплата внутренней предоплатой	Настройка оплаты внутренней предоплатой	См. стр. 30
	Активация подарочных карт	Активация подарочных карт	См. стр. 31
	Оплата подарочными картами	Настройка оплаты подарочными картами	См. стр. 32
	Запрет продажи	Запрет продажи	См. стр. 31
	Внутренний бонус	Настройка начисления бонуса	См. стр. 34



## 2.3. Условия

В одно мероприятие может быть добавлено неограниченное количество условий, при выполнении которых будет производиться указанное действие. Добавление условий является необязательным.



Любое условие может быть добавлено в мероприятие несколько раз.

Если условий мероприятия больше одного, они учитываются, дополняя друг друга. Условия одного мероприятия не должны противоречить друг другу, т.к. это может привести к тому, что мероприятие не будет выполняться никогда. Если необходимо, чтобы в разных ситуациях производилась проверка разных условий, нужно их добавить либо в разные мероприятия, либо в разные акции.

Возможно указание следующих условий:

Группа условий	Условие	Подробнее
Документ	Сумма документа	См. стр. 37
	Виды оплат	См. стр. 38
	Количество (сумма количества позиций)	См. стр. 39
	Значение счетчика	См. стр. 40
	Количество позиций	См. стр. 41
Товарные	Товар	См. стр. 42
	Классификатор товаров	См. стр. 43
Клиентские	Дата регистрации клиента	См. стр. 45
	Знаменательная дата клиента	См. стр. 46

Группа условий	Условие	Подробнее
	Пол клиента	См. стр. 47
	Дата рождения клиента	См. стр. 47
	Классификаторы карт	См. стр. 47
	Классификаторы клиентов	См. стр. 48
	Виды карт	См. стр. 49
	Клиенты	См. стр. 49
Зона действия	Залы и точки обслуживания	См. стр. 51
	Предприятия	См. стр. 52
	Классификаторы предприятий	См. стр. 53
Время действия	Дни недели	См. стр. 54
	Время	См. стр. 54

## 3. Описание модулей

В данном разделе приведено подробное описание действий и условий, модули которых могут быть добавлены в мероприятие.

### 3.1. Действия

#### 3.1.1. Спеццены

Действия группы «Спеццены» предназначены для установки специальных цен на товары документа.

##### 3.1.1.1. Спеццены

Действие «Спеццены» предназначено для установки специальных цен на определенные товары документа или товары с определенными классификаторами. Установка спеццен не влияет на цены, заданные в карточке товара.

Спеццены применяются в документах со следующими операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

На установленную спеццену влияют настройки «Максимальная скидка» и «Минимальная цена» из карточки товара (подробнее см. документ «Руководство администратора»):

- Если установленная спеццена меньше минимальной цены, товар будет регистрироваться по минимальной цене.
- При установке спеццены максимальная скидка рассчитывается от нее, а не от изначальной цены товара из его карточки.

**Действия, в которых указана отрицательная спеццена, срабатывать не будут, и программа при этом не выдаст сообщение об ошибке.**

## Режим редактирования

Действие "Спецены"

**Установить спецены**  Товары со спеценами участвуют в скидках

Код	Наименование	Разрезы	Спецена
48	Женская обувь		<input type="checkbox"/>

Товары | Классификаторы

Код	Артикул	Наименование	Цена
44	00001989	Наборы товаров	
48	00001887	Женская обувь	
61	00000127	Кроссовки	
66	00001893	Мужская обувь	
73	00000126	Прочее	

OK Отменить

**Товары со спеценами участвуют в скидках.** Если флаг снят, то товары со специальной ценой не учитываются при расчёте и распределении результата действий вида «Скидка».

Таблица в верхней части формы содержит товары и классификаторы, на которые устанавливается специальная цена. Значения в этой таблице появятся после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

### При нажатой кнопке «Товары»

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД товары. Для того чтобы установить спецену на товар/товары, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

Для выбранного товара можно указать следующие параметры:

- Разрезы.
- Спецена.

Разрезы для товаров, если такие есть, могут быть заданы в столбце «Разрезы». При нажатии кнопки  открывается следующее окно:

Выберите разрезы

Размер: Любой

Рост: Любой

OK Отмена

В выпадающих списках можно задать значения для разрезов, наименования которых указаны рядом. Разрезы выбираются из схем с учетом следующего приоритета:

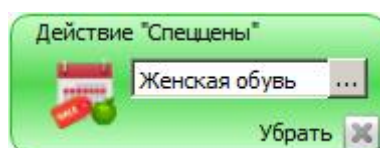
1. Схема разрезов товара.
2. Если у товара отсутствует схема разрезов, выбирается схема разрезов товарной группы.
3. Если у товара и товарной группы отсутствуют схемы разрезов, выбирается схема по умолчанию «На позицию по коду» (подробнее см. документ «Руководство администратора»).

Если в списке выбрано значение «Любой», значения соответствующего разреза при проверке мероприятия учитываться не будут.

### При нажатой кнопке «Классификаторы»

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД классификаторы. Для того чтобы установить спеццену на товар, у которого задан определенный классификатор, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранный классификатор появится в верхней таблице формы, где для него можно указать спеццену.

### Режим отображения



### 3.1.1.2. Прайс-лист

Действие «Прайс-лист» предназначено для установки специальной цены на товары, при этом цена определяется видом цен. Установка цен из прайс-листа не влияет на цены, заданные в карточке товара.

Цены прайс-листа хранятся в справочнике «Справочники \ Товары \ Прайс-листы». Подробнее см. документ «Руководство администратора».

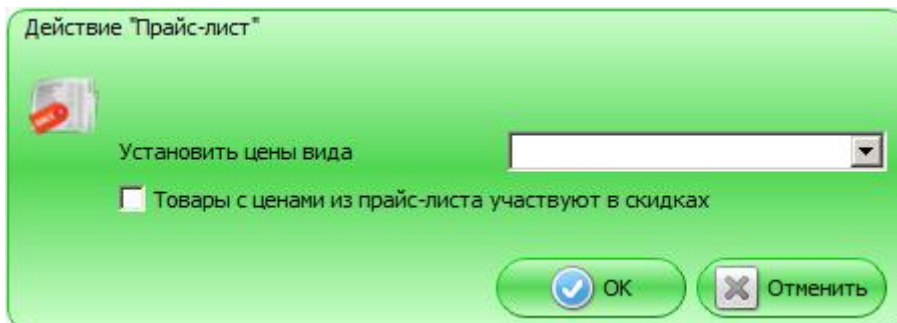
Прайс-листы применяются в документах со следующими операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

На установленную цену из прайс-листа влияют настройки «Максимальная скидка» и «Минимальная цена» из карточки товара (подробнее см. документ «Руководство администратора»):

- Если установленная цена из прайс-листа меньше минимальной цены, товар будет регистрироваться по минимальной цене.
- При установке цены из прайс-листа максимальная скидка рассчитывается от нее, а не от изначальной цены товара из его карточки.

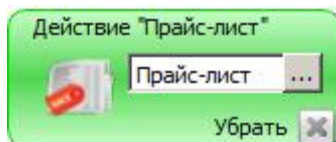
## Режим редактирования



**Установить цены вида.** В данном поле необходимо задать вид цен, которые будут устанавливаться (из справочника «Прайс-листы»).

**Товары с ценами из прайс-листа участвуют в скидках.** Если флаг снят, то товары с ценой из прайс-листа не учитываются при расчёте и распределении результата действий вида «Скидка».

## Режим отображения



### 3.1.2. Скидки

Действия группы «Скидки» предназначены для начисления скидок на все позиции документа или на определённые товары. При начислении учитываются товарные ограничения (максимальная цена, минимальная скидка, возможность начисления скидки, регулируемая настройкой «Скидка» в карточке товара) и недисконтируемые специальные цены.

Если у товара в документе устанавливается специальная цена, которая не участвует в скидках, на этот товар скидка начисляться не будет. Подробнее о специальных ценах см. стр. 11.



**Скидки на документ начисляются после скидок на позиции.**

#### 3.1.2.1. На набор товаров


Действие предназначено для начисления скидки на определенные товары из набора либо на товары из набора с определенными классификаторами и выполняется при условии, что в документе зарегистрированы все товары, указанные в действии, с учетом разрезом, количества и классификаторов.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

## Режим редактирования

Действие "Скидки на набор товаров"

 Начислить скидки на товары из набора

Код	Наименование	Разрезы	Количество	Тип скидки	Скидка в наборе	
1	Платье Flowers шёлк...		1.0000	Процентная	10.00	✕
7	Туфли женские кла...		1.0000	Процентная	10.00	✕

Товары    Классификаторы

Код	Артикул	Наименование	Цена	
1		Платье Flowers шёлк сирень	0.00	+
2		Платье Flowers шёлк пионы	0.00	+
3		Платье Flowers шёлк мимоза	0.00	+
4		Платье Flowers шёлк маки	0.00	+
5		Платье Nature шёлк осенний клён	0.00	+
6		Платье Nature шёлк пчел	0.00	+

OK    Отменить


Таблица в верхней части формы содержит товары и классификаторы, входящие в набор. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

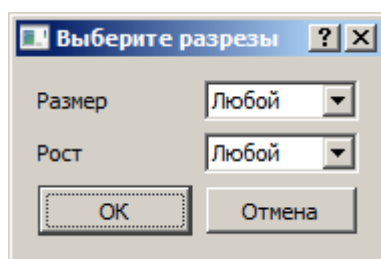
### При нажатой кнопке «Товары»

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД товары. Для того чтобы добавить товар/товары в набор, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

Для выбранного товара можно указать следующие параметры:

- Разрезы.
- Количество.
- Тип скидки (процентная или суммовая).
- Скидку, которая будет начисляться при регистрации набора и выполнении заданных условий.

Разрезы товара, если такие есть, можно указать в столбце «Разрезы». При нажатии кнопки  открывается следующее окно:



В выпадающих списках можно задать значения для разрезов, наименования которых указаны рядом. Разрезы выбираются из схем с учетом следующего приоритета:

1. Схема разрезов товара.
2. Если у товара отсутствует схема разрезов, выбирается схема разрезов товарной группы.
3. Если у товара и товарной группы отсутствуют схемы разрезов, выбирается схема по умолчанию «На позицию по коду» (подробнее см. документ «Руководство администратора»).

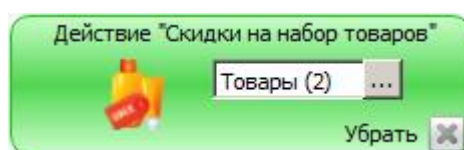
Если в списке выбрано значение «Любой», значения соответствующего разреза при проверке мероприятия учитываться не будут.

#### При нажатой кнопке «Классификаторы»

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД классификаторы. Для того чтобы установить скидку на товар, у которого задан определенный классификатор, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранный классификатор появится в верхней таблице формы.

Настройка скидок на набор товаров с определёнными классификаторами аналогична настройке скидок на набор товаров.

#### Режим отображения



#### 3.1.2.2. Множимая скидка на позицию

Действие предназначено для начисления процентной скидки на позицию с наименьшей или наибольшей суммой. При этом процент скидки умножается на кратность количества позиций документа указанному значению.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

При выполнении действия в документах возврата считается, что товар был продан в рамках тех же мероприятий с действием «Множимая скидка на позицию», которые действуют на



момент возврата. В противном случае суммы документов продажи и возврата могут различаться.

### Режим редактирования

**На позицию с.** В данном поле можно задать позицию, на которую будет начисляться скидка:

- С наибольшей суммой.
- С наименьшей суммой.

Если в документе присутствует несколько позиций с одинаковой суммой, скидка будет начисляться на первую подходящую позицию.

**начислить** – тип скидки, которая будет начисляться (процентная или суммовая);

**величиной** – значение скидки, которая будет начисляться на позицию, с учетом значения поля «**множимую на кратность количества позиций величине**». Скидка будет рассчитываться следующим образом:

$$\text{Вел} * (\text{КоличествоПозДок} / \text{КратВел}), \text{ где}$$

*Вел* – значение поля «величиной» (в базовой валюте или в процентах, в зависимости от значения поля «начислить»);

*КоличествоПозДок* – количество позиций в документе;

*КратВел* – значение поля «множимую на кратность количества позиций величине».

Значение формулы в скобках округляется до нижнего целого.

### Режим отображения

#### 3.1.2.3. Товарные скидки


Действие предназначено для начисления скидок на определённые товары документа либо на товары документа с определёнными классификаторами.


Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).







### Режим редактирования

Действие "Товарные скидки"

 Начислить на товары скидки

Код	Наименование	Разрезы	Тип скидки	Скидка	
1	Платье Flowers шёлк сирень		Процентная	5,00	

Товары    Классификаторы

Код	Артикул	Наименование	Цена	
1		Платье Flowers шёлк сирень	0.00	
2		Платье Flowers шёлк пионы	0.00	
3		Платье Flowers шёлк мимоза	0.00	
4		Платье Flowers шёлк маки	0.00	
5		Платье Nature шёлк осенний клён	0.00	
6		Платье Nature шёлк пучей	0.00	


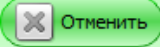
 


Таблица в верхней части формы содержит товары и классификаторы, на которые будут начисляться скидки. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

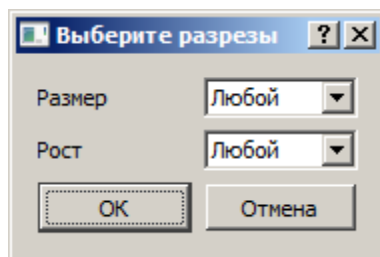
#### При нажатой кнопке «Товары»

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД товары. Для того чтобы задать скидку на товар/товары, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

Для выбранного товара можно указать следующие параметры:

- Разрезы.
- Тип скидки (процентная или суммовая).
- Скидку, которая будет начисляться при регистрации товара и выполнении заданных условий.

Разрезы товара, если такие есть, можно указать в столбце «Разрезы». При нажатии кнопки  открывается следующее окно:



В выпадающих списках можно задать значения для разрезов, наименования которых указаны рядом. Разрезы выбираются из схем с учетом следующего приоритета:

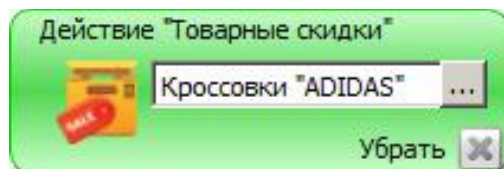
1. Схема разрезов товара.
2. Если у товара отсутствует схема разрезов, выбирается схема разрезов товарной группы.
3. Если у товара и товарной группы отсутствуют схемы разрезов, выбирается схема по умолчанию «На позицию по коду» (подробнее см. документ «Руководство администратора»).

Если в списке выбрано значение «Любой», значения соответствующего разреза при проверке мероприятия учитываться не будут.

#### **При нажатой кнопке «Классификаторы»**

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД классификаторы. Для того чтобы установить скидку на товар, у которого задан определенный классификатор, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранный классификатор появится в верхней таблице формы, где для него можно указать скидку, которая будет начисляться при регистрации товара с указанным классификатором и выполнении заданных условий.

#### **Режим отображения**



#### **3.1.2.4. Скидки на отсортированные позиции**


Действие предназначено для начисления процентных скидок на позиции документа в порядке убывания или возрастания суммы позиции.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

## Режим редактирования

Действие "Скидки на отсортированные позиции"

 **Начислить скидки на позиции,**

отсортированные в порядке

№ позиции	Тип скидки	Скидка





На все последующие

**Начислить скидки на позиции, отсортированные в порядке.** В данном поле можно задать порядок сортировки позиций:

- В порядке убывания суммы позиции;
- В порядке возрастания суммы позиции.

Перед начислением скидки, указываемой в таблице ниже, программа отсортирует список зарегистрированных товаров и присвоит им номера в отсортированном списке.

Для задания порядка начисления процентных скидок на позиции следует нажать на кнопку «Добавить». Каждая появившаяся в таблице строка имеет свой порядковый номер. Для каждого номера можно указать свое значение скидки. Указанные скидки будут начисляться на те же номера позиций в отсортированном программой списке в документе:

№ позиции	Тип скидки	Скидка	
1	Процентная	5.00	
2	Суммовая	50.00	
3	Процентная	10.00	
4	Суммовая	150.00	


**На все последующие.** Если выбран данный пункт, скидка, значение которой указано в соответствующем поле, будет начисляться на каждую последующую позицию документа в процентах от суммы позиции. Под «последующей позицией» подразумеваются позиции документа, номер которых после сортировки выходит за рамки указанных в таблице выше.

Если флаг снят или значение поля не указано, скидка на последующие позиции начисляться не будет.





## Рассмотрим пример

В действии «Скидки на отсортированные товары» установлены следующие настройки:

Действие "Скидки на отсортированные позиции"

 Начислить скидки на позиции,

отсортированные в порядке

№ позиции	Тип скидки	Скидка	
1	Процентная	5.00	
2	Суммовая	50.00	
3	Процентная	10.00	
4	Суммовая	150.00	

На все последующие

В документе последовательно регистрируются следующие позиции:

- 1 позиция – сумма 1000.
- 2 позиция – сумма 300.
- 3 позиция – сумма 500.
- 4 позиция – сумма 1500.
- 5 позиция – сумма 500.

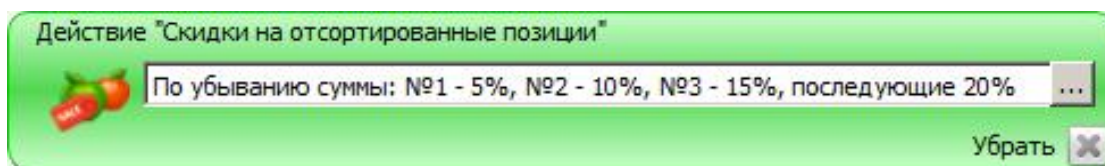
Сначала программа сортирует позиции в порядке убывания суммы:

- 4 позиция – сумма 1500.
- 1 позиция – сумма 1000.
- 3 позиция – сумма 500.
- 5 позиция – сумма 500.
- 2 позиция – сумма 300.

После этого начисляются скидки:

- 4 позиция с суммой 1500 – 5% (так как номер позиции 1 в отсортированном списке).
- 1 позиция с суммой 1000 – 50 (так как номер позиции 2 в отсортированном списке).
- 3 позиция с суммой 500 – 10%.
- 5 позиция с суммой 500 – 150.
- 2 позиция с суммой 300 – 5% (поскольку эта позиция относится к «последующим»).

## Режим отображения



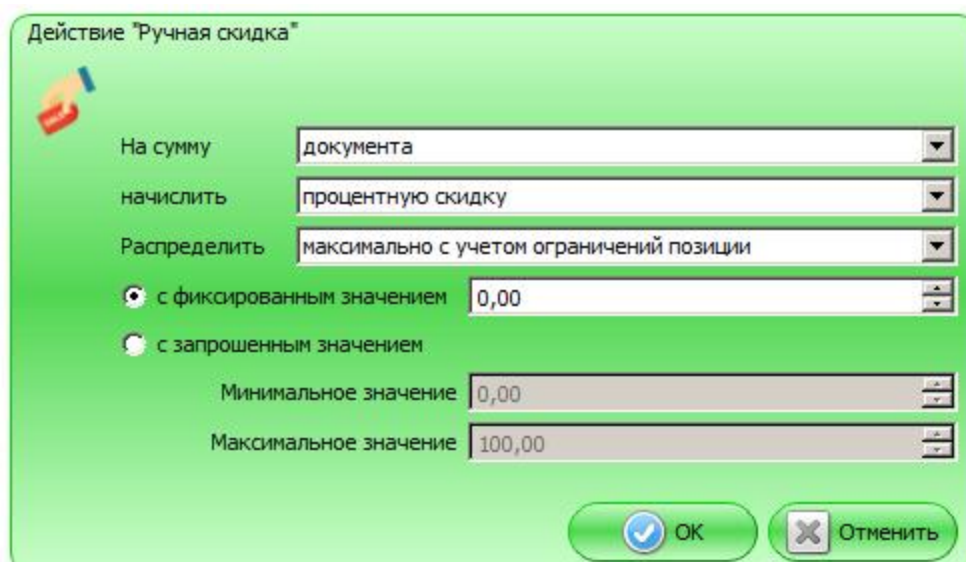
### 3.1.2.5. Ручная скидка

Действие предназначено для начисления ручных скидок на документ либо определённые товары документа.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

## Режим редактирования



Ручная скидка может быть начислена на сумму:

- Текущей позиции.
- Документа.

Значение скидки может быть:

- Процентным. Скидка считается как процент от текущей суммы позиции / документа (в зависимости от значения поля «На сумму»).
- Суммовым.

Скидка может быть распределена:

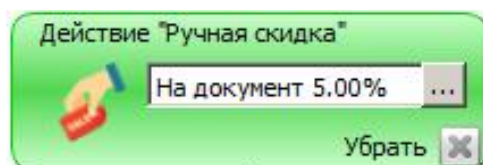
- максимально с учётом ограничений позиции – скидка равномерно распределяется по позициям;

- уменьшая пропорционально сумме позиций с ограничениями – скидка распределяется по позициям пропорционально с уменьшением суммы скидки в зависимости от ограничений позиции.

**С фиксированным значением.** Если выбран данный пункт, значение скидки будет браться из соответствующего поля (оператор не сможет его задавать самостоятельно).

**С запрошенным значением.** Если выбран данный пункт, кассир сможет выбрать значение скидки из диапазона, указанного в полях «Минимальное значение» и «Максимальное значение».

### Режим отображения



#### 3.1.2.6. Ручная скидка из сценария

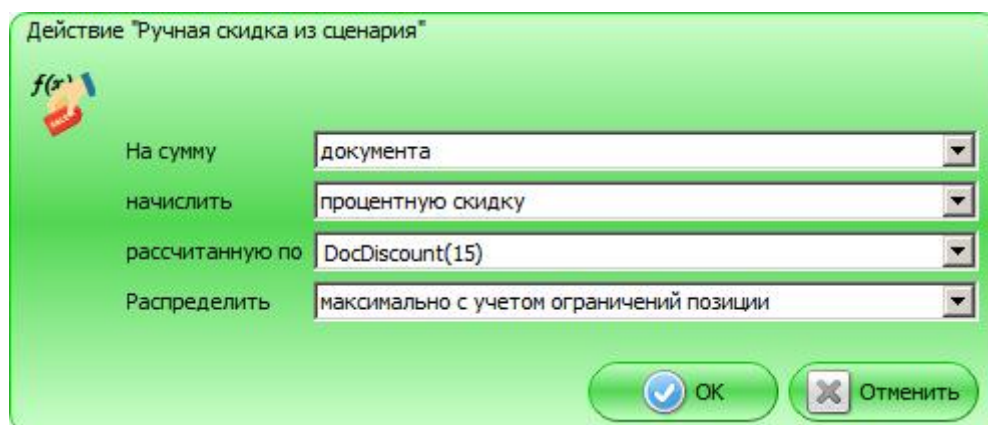
Действие предназначено для начисления ручных скидок на документ либо на определённые товары документа.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

Ручную скидку можно начислять или отменять вручную в режиме регистрации в зависимости от прав кассира (подробнее см. в «Руководстве оператора»).

### Режим редактирования



Ручная скидка может быть начислена на сумму:

- Текущей позиции.
- Документа.

Значение скидки может быть:

- Процентным. Скидка считается как процент от текущей суммы позиции / документа (в зависимости от значения поля «На сумму»).
- Суммовым.

Значение скидки может быть задано в виде:

- фиксированной суммы;
- процента от суммы документа или каждой позиции;
- функции сценария (подробнее о сценариях см. «Руководство интегратора»).

Если значение скидки не фиксированное, а задано в виде функции сценария, то при необходимости рассчитать скидку из сценария в загруженном сценарии ищется соответствующая функция:

- Если задана функция `runScript` (<текст сценария>,<пользовательская переменная>), то нет необходимости задавать её специально в загружаемом при старте сценарии, так как Frontol автоматически добавляет её в загружаемый сценарий (см. подробнее документ «Руководство администратора»):

```
function runScript(position, script, userParam)
{
    return eval(script);
}
```

В данном случае в переданном в параметрах функции `runScript` тексте сценария можно обратиться к объектам классов `Position` и `Document`, в которых для ручной скидки из сценария на документ, и для ручной скидки из сценария на текущую позицию возвращается выбранная кассиром позиция.

По особенностям формирования текста сценария рекомендуется ознакомиться со справкой по стандартной функции `eval()`.

- Если заданная функция не найдена (кроме функции `runScript`), то данное действие пропускается и считается не сработавшим.
- Если функция найдена, то она вызывается для расчёта значения скидки/надбавки. При этом, в случае применения как на текущую позицию, так и на документ, в первом параметре при вызове функции передаётся текущая позиция документа, а в следующих – прочие параметры, указанные в скобках (разделённые запятыми) в качестве параметров функции в маркетинговом действии (указанных в мероприятии параметров должно быть столько же сколько их указано для вызываемой функции в сценарии).
- Если функция ничего не возвращает, то действие считается не сработавшим.



Параметры функции указываются в скобках после имени функции и разделяются запятыми. Запяты, заключенные в двойные кавычки, разделителями параметров не считаются.

Например, вызов функций `myDocDiscount(1,2,3)` приведет к передаче 3-х параметров,

`myDocDiscount(1,"2,3")` приведет к передаче 2-х параметров,

`myDocDiscount(1,'2,3')` приведет к передаче 3-х параметров.





Ниже приведены примеры значения ручной скидки в виде функции сценария runScript:

```
runScript("if ((frontol.currentDocument.sum > 10000) &&
(frontol.currentDocument.sum < 50000)) res = 0.01 *
frontol.currentDocument.sum;")

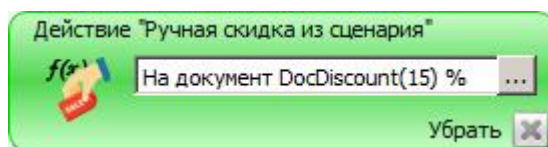
runScript("if ((frontol.currentDocument.sum > 10000) &&
(frontol.currentDocument.sum < 50000)) 0.01 *
frontol.currentDocument.sum;")

runScript("if (position.sum > userParam) 0.01 * position.sum;", 1000)
runScript("if (position.sum > userParam) res = 0.01 * position.sum;",
1000).
```

Скидка на сумму документа может быть распределена:

- максимально с учётом ограничений позиции – скидка равномерно распределяется по позициям;
- уменьшая пропорционально сумме позиций с ограничениями – скидка распределяется по позициям пропорционально с уменьшением суммы скидки в зависимости от ограничений позиции.

### Режим отображения



Сценарий ручной скидки вызывается только один раз.

### 3.1.2.7. Автоматическая скидка из сценария

Действие предназначено для начисления автоматической скидок из сценария на документ либо на определённые товары документа.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

## Режим редактирования

Действие "Автоматическая скидка из сценария"

На сумму: каждая позиция

начислить: процентную скидку

рассчитанную по: PosDiscount(5, 10)

Распределить: максимально с учетом ограничений позиции

OK Отменить

Автоматическая скидка может быть начислена на сумму:

- Каждой позиции.
- Документа.

Значение скидки может быть:

- Процентным. Скидка считается как процент от текущей суммы позиции / документа (в зависимости от значения поля «На сумму»).
- Суммовым.

Значение скидки может быть задано в виде:

- фиксированной суммы;
- процента от суммы документа или каждой позиции;
- функции сценария (подробнее о сценариях см. «Руководство интегратора»).

Если значение скидки не фиксированное, а задано в виде функции сценария, то, при необходимости рассчитать скидку из сценария, в загруженном сценарии ищется соответствующая функция:

- Если задана функция runScript (<текст сценария>, <пользовательская переменная>), то нет необходимости задавать её специально в загружаемом при старте сценарии, так как Frontol автоматически добавляет её в загружаемый сценарий (см. подробнее документ «Руководство администратора»):

```
function runScript(position, script, userParam)
{
    return eval(script);
}
```

В данном случае в переданном в параметрах функции runScript тексте сценария можно обратиться к объектам классов Position и Document, в которых для автоматической скидки из сценария на документ возвращается выбранная кассиром позиция, а для автоматической скидки из сценария на каждую позицию будет возвращаться каждая позиция для которой рассчитывается скидка.

По особенностям формирования текста сценария рекомендуется ознакомиться со справкой по стандартной функции eval().

- Если заданная функция не найдена (кроме функции runScript), то данное действие пропускается и считается не сработавшим.
- Если функция найдена, то она вызывается для расчёта значения скидки/надбавки. При этом, в случае применения на каждую позицию, в первом параметре передаётся очередная позиция документа, подходящая под условие мероприятия маркетинговой акции, а в следующих – прочие параметры, указанные в скобках в качестве параметров функции в маркетинговом действии (указанных в мероприятии параметров должно быть столько же сколько их указано для вызываемой функции в сценарии). Если действие применяется на документ, то при вызове функции в первом параметре передаётся текущая позиция документа, а в следующих – параметры, указанные в строке вызова и разделённые запятыми.
- Если функция ничего не возвращает, то выполнение маркетинговой акции прерывается.



Параметры функции указываются в скобках после имени функции и разделяются запятыми. Запятые, заключенные в двойные кавычки, разделителями параметров не считаются.

Например, вызов функций myDocDiscount(1,2,3) приведет к передаче 3-х параметров, myDocDiscount(1,"2,3") приведет к передаче 2-х параметров, myDocDiscount(1,'2,3') приведет к передаче 3-х параметров.



Ниже приведены примеры значения автоматической скидки в виде функции сценария runScript:

```
runScript("if ((frontol.currentDocument.sum > 10000) &&
(frontol.currentDocument.sum < 50000)) res = 0.01 *
frontol.currentDocument.sum;")

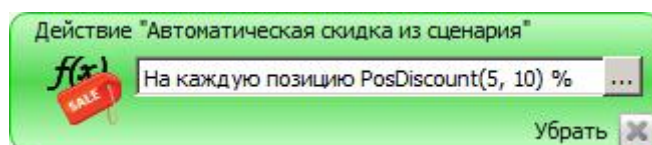
runScript("if ((frontol.currentDocument.sum > 10000) &&
(frontol.currentDocument.sum < 50000)) 0.01 *
frontol.currentDocument.sum;")

runScript("if (position.sum > userParam) 0.01 * position.sum;", 1000)
runScript("if (position.sum > userParam) res = 0.01 * position.sum;",
1000).
```

Скидка на сумму документа может быть распределена:

- максимально с учётом ограничений позиции – скидка равномерно распределяется по позициям;
- уменьшая пропорционально сумме позиций с ограничениями – скидка распределяется по позициям пропорционально с уменьшением суммы скидки в зависимости от ограничений позиции.

### Режим отображения



### 3.1.2.8. Скидка

Действие «Скидка» предназначено для начисления скидки на документ. Значение скидки может быть задано в виде:

- фиксированной суммы;
- процента от суммы документа.

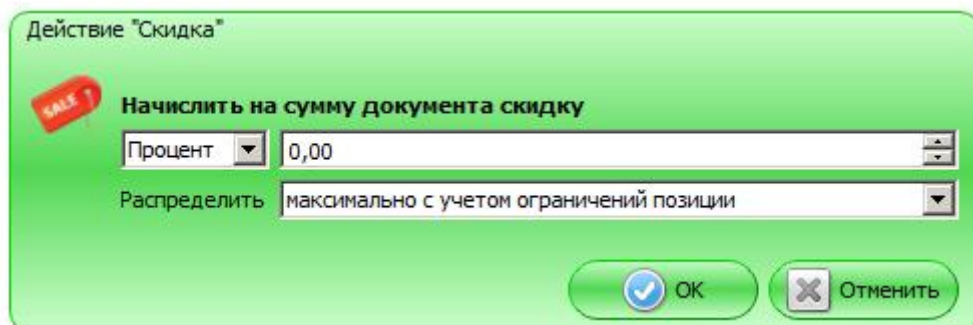
Скидка может быть распределена:

- максимально с учётом ограничений позиции – скидка равномерно распределяется по позициям;
- уменьшая пропорционально сумме позиций с ограничениями – скидка распределяется по позициям пропорционально с уменьшением суммы скидки в зависимости от ограничений позиции.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

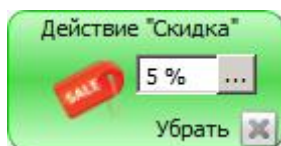
#### Режим редактирования



Скриншот диалогового окна «Действие "Скидка"». В окне заголовок «Действие "Скидка"» и значок «SALE». Основной текст: «Начислить на сумму документа скидку». Слева – выпадающий список «Процент», справа – текстовое поле с значением «0,00». Ниже – выпадающий список «Распределить» со значением «максимально с учетом ограничений позиции». Внизу – кнопки «OK» и «Отменить».

На сумму документа будет начисляться скидка, равная указанному в правом поле значению. Тип скидки выбирается в левом поле.

#### Режим отображения



### 3.1.3. Дополнительные

#### 3.1.3.1. Оплата внутренним бонусом

Действие предназначено для произведения оплаты внутренним бонусом со счетчика.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.

#### Режим редактирования

Действие "Оплата внутренним бонусом"

**Выполнить оплату внутренним бонусом**

только на сумму всего документа

на запрошенную сумму

Минимальная сумма оплаты

Максимальный % суммы документа для оплаты

со счётчика вида

привязанного к клиенту

привязанного к карте вида

При списании считать единицу базовой валюты равной  бонусам

**Только на сумму всего документа.** Если пункт выбран, оплата бонусом может быть произведена только на сумму всего документа.

**На запрошенную сумму.** Если пункт выбран, оплата бонусом может быть произведена на произвольную сумму с учетом следующих ограничений:

- **Минимальная сумма оплаты** – сумма оплаты не может быть меньше указанной в данном поле.
- **Максимальный % суммы документа для оплаты** – сумма оплаты не может быть больше, чем сумма, равная указанному в данном поле проценту от суммы документа.

Максимальная сумма к оплате внутренним бонусом распределяется по позициям с учётом только минимальной цены из карточки товара.

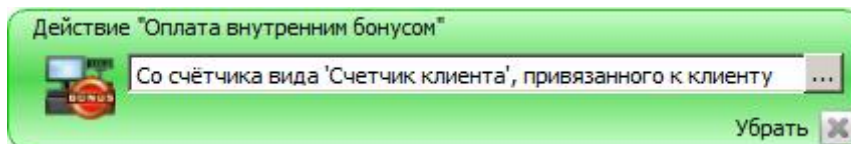
**Со счетчика вида.** В данном поле необходимо выбрать, с какого вида счетчика будет списываться сумма оплаты.

Выбор счетчика дополнительно регулируется следующими настройками:

- **Привязанного к клиенту** – если выбран данный пункт, при выполнении действия используются только счетчики, привязанные к указанному в документе клиенту.
- **Привязанного к карте вида** – если выбран данный пункт, при выполнении действия используются только счётчики, привязанные к указанной в документе карте выбранного в данном поле вида.

При списании считать единицу базовой валюты равной <курс> бонусам. В данном поле можно задать курс списания бонусов. Например, если в поле указано 2, и было списано 2 единицы базовой валюты, со счетчика будет списано 4 единицы.

### Режим отображения



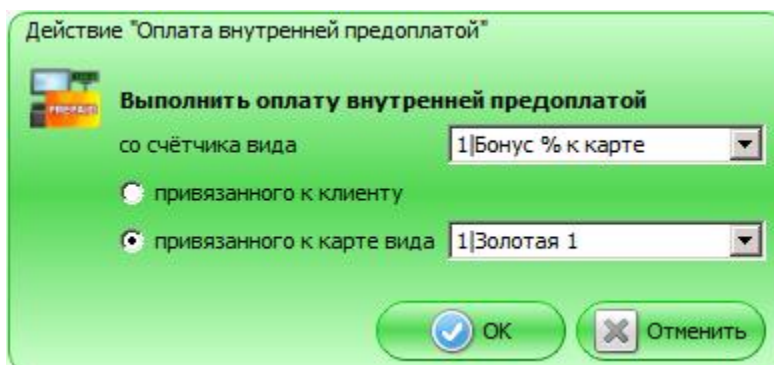
### 3.1.3.2. Оплата внутренней предоплатой

Действие предназначено для настройки произведения оплаты предоплаченной картой.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

### Режим редактирования

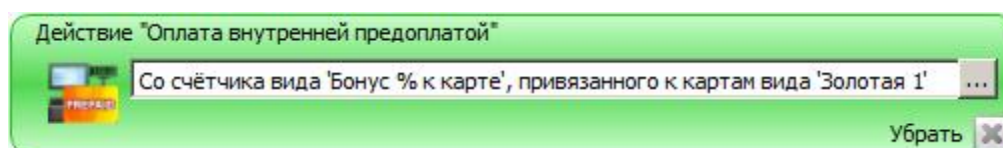


**Со счетчика вида.** В данном поле необходимо выбрать, с какого вида счетчика будет списываться сумма оплаты.

Выбор счетчика дополнительно регулируется следующими настройками:

- **Привязанного к клиенту** – если выбран данный пункт, при выполнении действия используются только счетчики, привязанные к указанному в документе клиенту.
- **Привязанного к карте вида** – если выбран данный пункт, при выполнении действия используются только счётчики, привязанные к указанной в документе карте выбранного в данном поле вида.

### Режим отображения



### 3.1.3.3. Активация подарочных карт


Действие предназначено для активации подарочных карт.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.

#### Режим редактирования

Действие "Активация подарочных карт"

 **Активировать подарочную карту вида**

Код	Наименование	
2000003	Подарочная карта 1	✕

**Виды подарочных карт**

Код	Наименование	
2000003	Подарочная карта 1	+
2000004	Подарочная карта 2	+


OK Отменить

Таблица в верхней части формы содержит виды подарочных карт, которые можно будет активировать в режиме регистрации. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД виды подарочных карт. Для того чтобы добавить возможность активации подарочных карт вида, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

#### Режим отображения

Действие "Активация подарочных карт"

 300 ...

Убрать ✕

### 3.1.3.4. Оплата подарочными картами

Действие предназначено для настройки произведения оплаты подарочными картами.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.

#### Режим редактирования

Код	Наименование	
2000003	Подарочная карта 1	✕

Виды подарочных карт

Код	Наименование	
2000003	Подарочная карта 1	+
2000004	Подарочная карта 2	+

Таблица в верхней части формы содержит виды подарочных карт, которые будут доступны для оплаты подарочными картами. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД виды подарочных карт. Для того чтобы добавить возможность оплаты подарочной картой вида, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

#### Режим отображения

Действие "Оплата подарочными картами"

Подарочная карта 1 ...

Убрать ✕



### 3.1.3.5. Запрет продажи


Действие предназначено для запрета продажи определенных товаров или товаров с определенными классификаторами.


Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.

#### Режим редактирования

Действие "Запрет продажи"











 **Запретить продажу товаров**

Код	Наименование	Разрезы	
55	Женские сапоги с натуральным мехом		

Сообщение кассиру

Продажа товара запрещена!

Товары    Классификаторы

Код	Артикул	Наименование	Цена	
 44	00001989	Наборы товаров		
 48	00001887	Женская обувь		
 61	00000127	Кроссовки		
 66	00001893	Мужская обувь		
 73	00000126	Прочее		


OK    Отменить

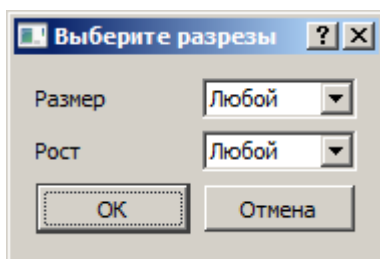
Таблица в верхней части формы содержит запрещенные к продаже товары и классификаторы, при наличии которых у товаров, их продажа также будет запрещена. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

**Сообщение кассиру.** В поле можно задать текст, который будет выдаваться кассиру при срабатывании мероприятия.

#### При нажатой кнопке «Товары»

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД товары. Для того чтобы запретить продажу товара/товаров, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

В столбце «Разрезы» можно задать разрезы для товара, если такие есть. При нажатии кнопки  открывается следующее окно:



В выпадающих списках можно задать значения для разрезов, наименования которых указаны рядом. Разрезы выбираются из схем с учетом следующего приоритета:

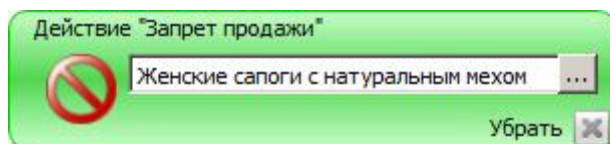
1. Схема разрезов товара.
2. Если у товара отсутствует схема разрезов, выбирается схема разрезов товарной группы.
3. Если у товара и товарной группы отсутствуют схемы разрезов, выбирается схема по умолчанию «На позицию по коду» (подробнее см. документ «Руководство администратора»).

Если в списке выбрано значение «Любой», значения соответствующего разреза при проверке мероприятия учитываться не будут.

#### При нажатой кнопке «Классификаторы»

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД классификаторы. Для того чтобы запретить продажу товара с классификатором, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

#### Режим отображения



#### 3.1.3.6. Внутренний бонус


Действие предназначено для начисления бонуса клиенту на счетчик.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.

## Режим редактирования

Действие "Внутренний бонус"



изменить счётчики вида

привязанные к клиенту

привязанные к карте вида

Изменение будет действовать согласно следующим срокам действия

Изменение активируется через

Изменение стóрит через

**Изменить счётчики вида.** В данном поле необходимо задать вид счетчиков, которые будут изменены в рамках данного действия при выполнении заданных условий.

**Привязанные к клиенту** – если выбран данный пункт, при выполнении действия используются только счётчики, привязанные к указанному в документе клиенту.

**Привязанные к карте вида** – если выбран данный пункт, при выполнении действия используются только счётчики, привязанные к указанной в документе карте выбранного в данном поле вида.

Бонус может начисляться следующими способами:

- **На процент от суммы документа** – на указанный процент от суммы документа.
- **На фиксированное значение** – на указанное фиксированное значение.
- **На множимое значение** – при использовании данного способа бонус будет вычисляться по следующей формуле:

$$\text{ЗначениеПоля1} * (\text{СуммаДокумента} / \text{ЗначениеПоля2}),$$

причём значение в скобках округляется до нижнего целого.

← Поле 1

← Поле 2

Пример: Допустим, значение **поля №1** = 2, **поля №2** = 45.

Тогда, если сумма документа 100 руб, будет начислен бонус  $2 * \text{целая часть}(100 / 45)$ , то есть  $2 * 2 = 4$ .

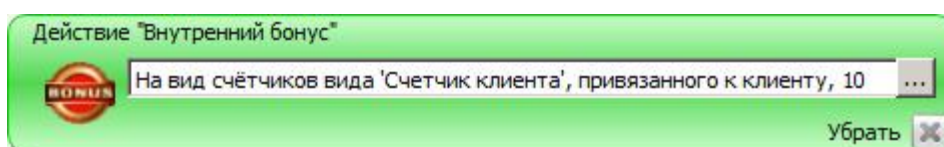
**Изменение будет действовать согласно следующим срокам действия.**

Данная группа настроек позволяет задать ограничение на время действия внутреннего бонуса.

**Изменение активируется через** – через какое время после начисления бонуса им можно будет воспользоваться. До момента активации бонусы не будут доступны и не будут отображаться в балансе. Если флаг не поставлен, бонус вступает в силу сразу после начисления.

**Изменение сгорит через.** Если данный флаг поставлен, по истечении указанного срока бонус будет удалён («сгорит»), и воспользоваться им будет нельзя.

### Режим отображения



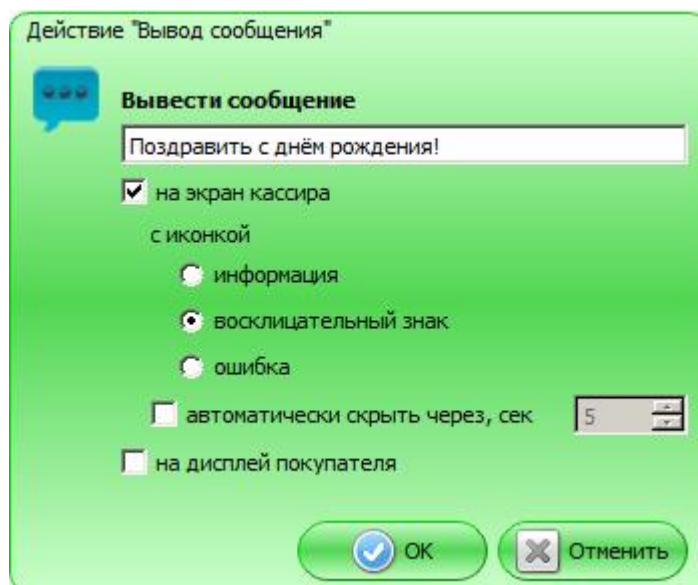
### 3.1.3.7. Вывод сообщения

Действие предназначено для вывода сообщения на экран кассира, на монитор покупателя или на оба экрана. Сообщение выводится один раз при первом срабатывании условий.

Действие выполняется для документов с операциями:

- Продажа.
- Возврат (без основания).

### Режим редактирования



**Вывести сообщение.** Текстовое поле предназначено для ввода сообщения, которое необходимо отобразить.

**На экран кассира** – поставьте флаг, если сообщение необходимо вывести на экран кассира. При этом будут разблокированы настройки вывода на экран кассира.

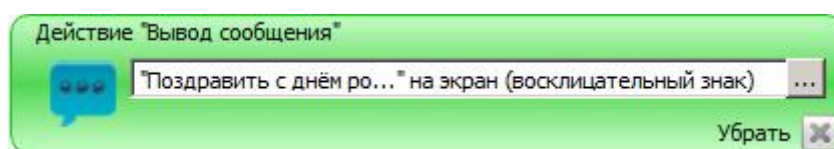
Сообщение на экран кассира может быть выведено **с иконкой** (необходимо выбрать один из вариантов, по умолчанию используется иконка «информация»):

- информация;
- восклицательный знак;
- ошибка.

**Автоматически скрыть через, сек** – поставьте флаг и укажите время, чтобы сообщение на экране кассира скрывалось автоматически через указанный промежуток времени. Не рекомендуется использовать данную настройку для важных и требующих прочтения сообщений.

**На дисплей покупателя** – поставьте флаг, если сообщение необходимо вывести на дисплей покупателя.

### Режим отображения

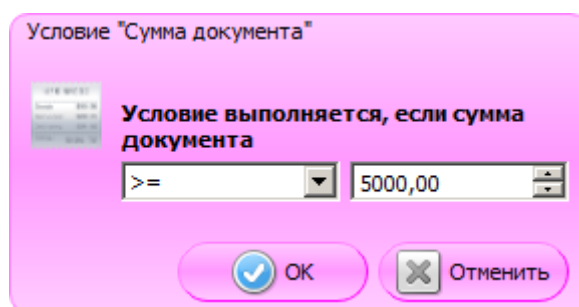


## 3.2. Условия

### 3.2.1. Документ

#### 3.2.1.1. Сумма документа

### Режим редактирования

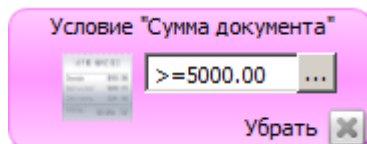


Если в мероприятии акции указано данное условие, сумма документа сравнивается со значением, указанным в правом поле. Условие выполняется, если сумма документа:

- $\geq$  – больше либо равна указанному значению;
- $>$  – больше указанного значения;
- $=$  – равна указанному значению;

- < – меньше указанного значения;
- <= – меньше либо равна указанному значению.

### Режим отображения



### 3.2.1.2. Виды оплат\*

#### Режим редактирования

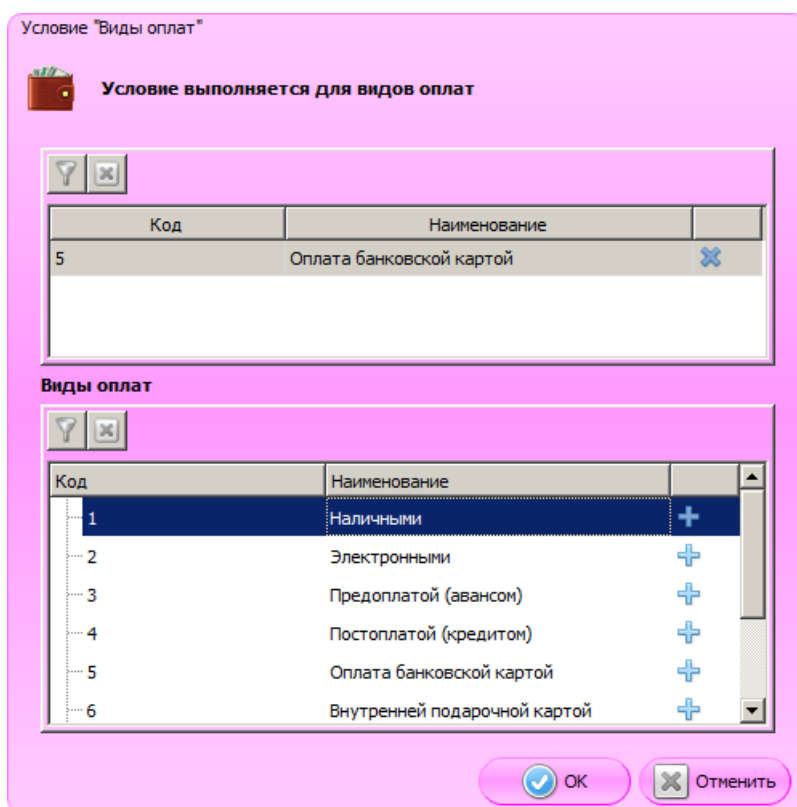


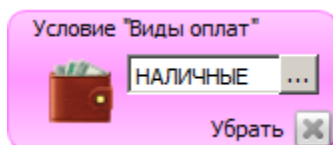
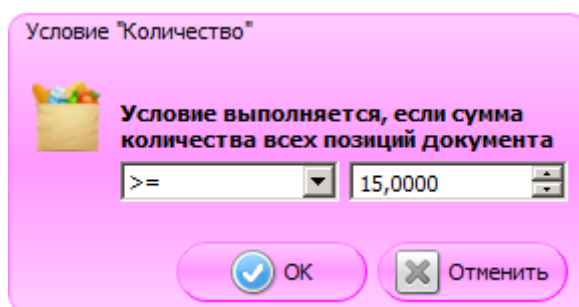
Таблица в верхней части формы содержит виды оплат, наличие которых в документе обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие виды оплат. Для того чтобы выбрать вид/виды оплат, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.



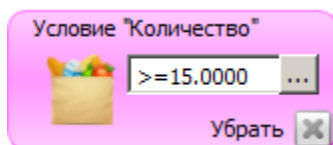
**Если во Frontol настроена оплата бонусами (внутренними и внешними) не рекомендуется использовать скидку на вид оплаты.**

\* При наличии в документе алкогольной продукции, отправляемой в ЕГАИС, условия с фискальными видами оплаты будут всегда считаться не выполненными и действие срабатывать не будет.

**Режим отображения****3.2.1.3. Количество****Режим редактирования**

Если в мероприятии акции указано данное условие, сумма количества всех позиций документа сравнивается со значением, указанным в правом поле. Условие выполняется, если сумма количества всех позиций:

- $\geq$  – больше либо равна указанному значению;
- $>$  – больше указанного значения;
- $=$  – равна указанному значению;
- $<$  – меньше указанного значения;
- $\leq$  – меньше либо равна указанному значению.

**Режим отображения**

### 3.2.1.4. Значение счетчика

#### Режим редактирования

Условие "Значение счётчика"

**Условие выполняется,**  
если значение счётчика из вида

привязанные к клиенту  
 привязанные к карте вида

**Условие выполняется, если значение счетчика из вида.** В данном поле необходимо задать вид счетчиков, который будет учитываться при проверке данного условия.

**Привязанного к клиенту** – если выбран данный пункт, при проверке условия учитываются только счетчики, привязанные к указанному в документе клиенту.

**Привязанного к карте вида** – если выбран данный пункт, при проверке условия учитываются только счётчики, привязанные к указанной в документе карте выбранного в данном поле вида.

Если в акции указано данное условие, значение счетчика сравнивается со значением, указанным в нижнем правом поле. Условие выполняется, если значение счетчика:

- $\geq$  – больше либо равно указанному значению;
- $>$  – больше указанного значения;
- $=$  – равно указанному значению;
- $<$  – меньше указанного значения;
- $\leq$  – меньше либо равно указанному значению.

#### Режим отображения

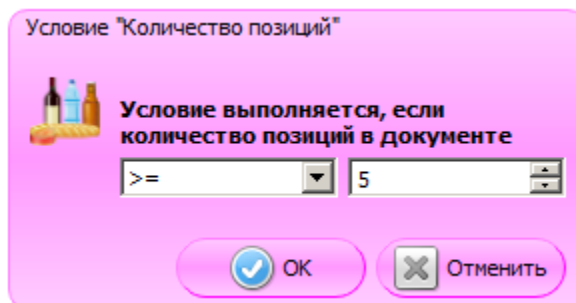
Условие "Значение счётчика"

Из вида 'Счетчик клиента', привязанного к клиенту,  $\geq 2500.0000$



### 3.2.1.5. Количество позиций

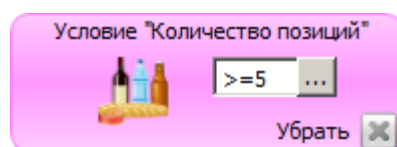
#### Режим редактирования



Если в мероприятии акции указано данное условие, количество позиций документа сравнивается со значением, указанным в правом поле. Условие выполняется, если количество позиций документа:

- $\geq$  – больше либо равно указанному значению;
- $>$  – больше указанного значения;
- $=$  – равно указанному значению;
- $<$  – меньше указанного значения;
- $\leq$  – меньше либо равно указанному значению.

#### Режим отображения





## 3.2.2. Товарные

### 3.2.2.1. Товар







#### Режим редактирования

Условие "Товар"

 Условие выполняется, если в документе присутствует товар

Код	Артикул	Наименование	
48	00001887	Женская обувь	

Товары. Выбрать можно только один элемент

Код	Артикул	Наименование	Цена	
44	00001989	Наборы товаров		
48	00001887	Женская обувь		
61	00000127	Кроссовки		
66	00001893	Мужская обувь		
73	00000126	Прочее		
75		Столовая		

Количество  $\geq$  0,0000 Сумма  $\geq$  0,00


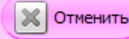
 

Таблица в верхней части формы содержит товары, наличие которых в документе обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД товары и группы товаров. Для того чтобы выбрать товар/товары/группу товаров, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

**Количество.** Если в акции указано данное условие, количество товара в документе сравнивается со значением, указанным в правом поле. Условие выполняется, если количество:

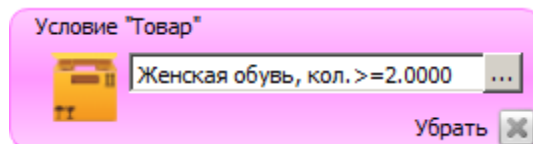
- $\geq$  – больше либо равно указанному значению;
- $>$  – больше указанного значения;
- $=$  – равно указанному значению;
- $<$  – меньше указанного значения;
- $\leq$  – меньше либо равно указанному значению.

**Сумма.** Если в акции указано данное условие, сумма указанного товара в документе сравнивается со значением, указанным в правом поле. Условие выполняется, если сумма:

- $\geq$  – больше либо равна указанному значению;
- $>$  – больше указанного значения;
- $=$  – равна указанному значению;

- < – меньше указанного значения;
- <= – меньше либо равна указанному значению.

### Режим отображения



### 3.2.2.2. Классификатор товаров

#### Режим редактирования

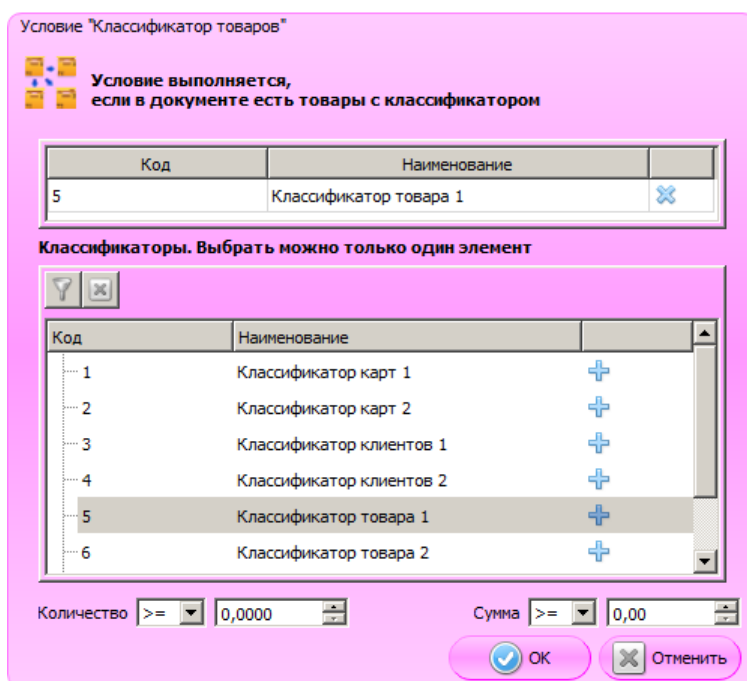


Таблица в верхней части формы содержит классификатор товаров, наличие которого в документе обуславливает выполнение условия. Значение в этой таблице появляется после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД классификаторы товаров. Для того чтобы выбрать классификатор, для которого будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

**Количество.** Если в акции указано данное условие, количество товаров с указанным классификатором в документе сравнивается со значением, указанным в правом поле. Условие выполняется, если количество:

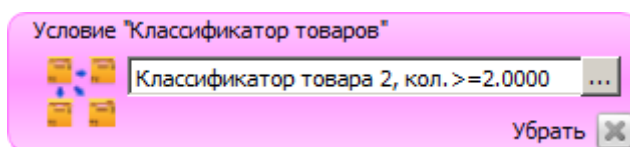
- >= – больше либо равно указанному значению;
- > – больше указанного значения;
- = – равно указанному значению;
- < – меньше указанного значения;

- $\leq$  – меньше либо равно указанному значению.

**Сумма.** Если в акции указано данное условие, сумма товаров с указанным классификатором в документе сравнивается со значением, указанным в правом поле. Условие выполняется, если сумма:

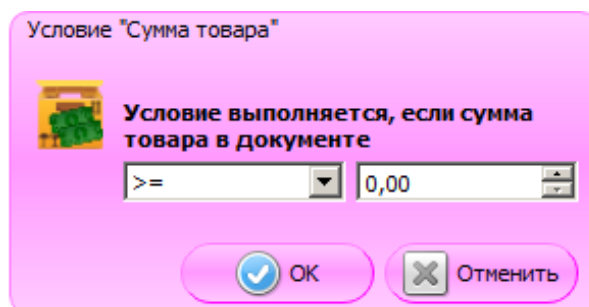
- $\geq$  – больше либо равна указанному значению;
- $>$  – больше указанного значения;
- $=$  – равна указанному значению;
- $<$  – меньше указанного значения;
- $\leq$  – меньше либо равна указанному значению.

### Режим отображения



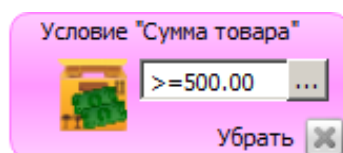
### 3.2.2.3. Сумма товара

#### Режим редактирования



Условие может применяться только для действия «Товарные скидки». Действие условия аналогично полю «Сумма» условия «Товар», при этом условие на сумму товара в чеке распространяется на товар, указанный в действии данного маркетингового мероприятия.

### Режим отображения



### 3.2.2.4. Количество товара

#### Режим редактирования

Условие может применяться только для действия «Товарные скидки». Действие условия аналогично полю «Количество» условия «Товар», при этом условие на количество товара в чеке распространяется на товар, указанный в действии данного маркетингового мероприятия.

#### Режим отображения

## 3.2.3. Клиентские

### 3.2.3.1. Дата регистрации клиента

#### Режим редактирования

В карточке условия необходимо выбрать, в течение какого периода будет выполняться условие:

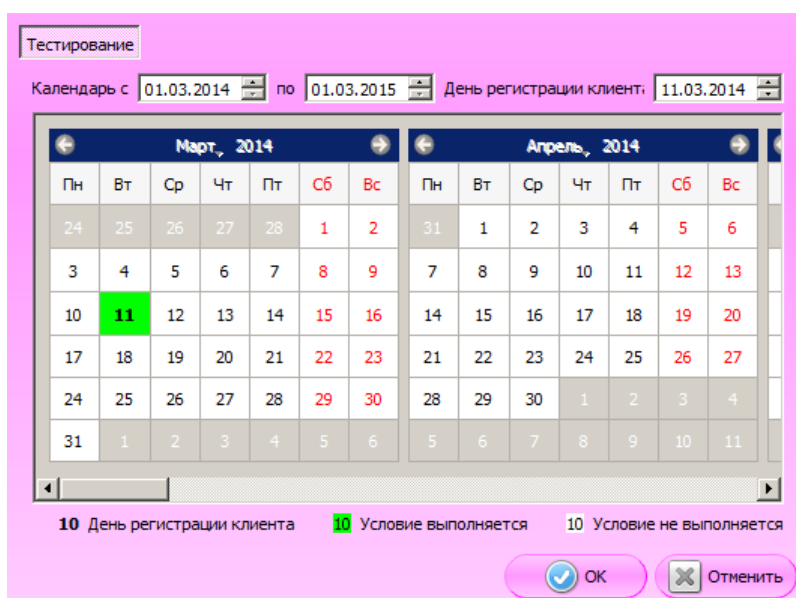
- **Дня регистрации клиента** – в течение даты регистрации;
- **Недели регистрации клиента** – в течение недели с даты регистрации;
- **Месяца регистрации клиента** – в течение месяца с даты регистрации;
- **Года регистрации клиента** – в течение года с даты регистрации.

**Ежегодно.** Если флаг установлен, мероприятие будет повторяться ежегодно. Недоступно для «года регистрации клиента».

**Точно в указанный период.** Если выбран данный пункт, условие будет выполняться, если текущая дата попадает точно в указанный период (день/неделя/месяц/год регистрации).

+ **период до и после.** Если флаг установлен, период может быть расширен на определенное количество дней/месяцев/лет до и после дня/недели/месяца/года регистрации клиента.

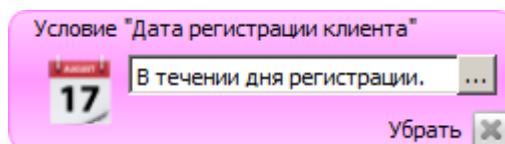
**Тестирование.** При нажатии на кнопку откроется календарь, отражающий периоды выполнения условия. Он предназначен исключительно для удобства визуального восприятия.



**Календарь с/по.** В полях можно указать период, за который будет отображен календарь.

**День регистрации клиент.** В поле указывается день регистрации клиента.

### Режим отображения

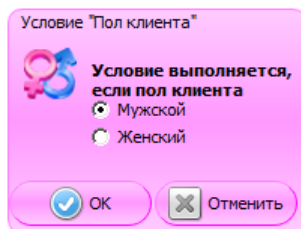


### 3.2.3.2. Знаменательная дата клиента

Настройка условия, основанного на знаменательной дате клиента, абсолютно идентична настройке условия «Дата регистрация клиента» (см. выше).

### 3.2.3.3. Пол клиента

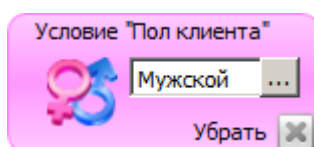
#### Режим редактирования



Условие выполняется, если, в зависимости от выбора в карточке условия, пол клиента:

- Мужской.
- Женский.

#### Режим отображения



### 3.2.3.4. Дата рождения клиента

Настройка условия, основанного на дате рождения клиента, абсолютно идентична настройке условия «Дата регистрация клиента» (см. выше).

### 3.2.3.5. Классификаторы карт

#### Режим редактирования

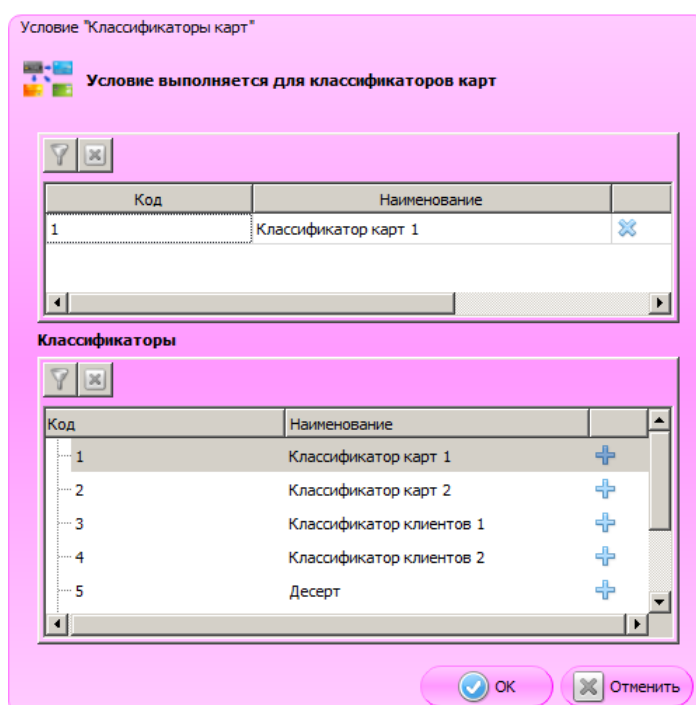
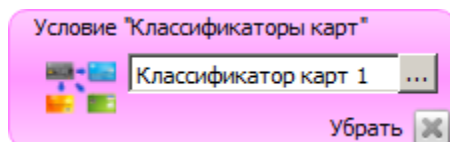


Таблица в верхней части формы содержит классификаторы карт, наличие которых в документе обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку + в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД классификаторы. Для того чтобы выбрать классификатор/классификаторы, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

### Режим отображения



### 3.2.3.6. Классификаторы клиентов

#### Режим редактирования

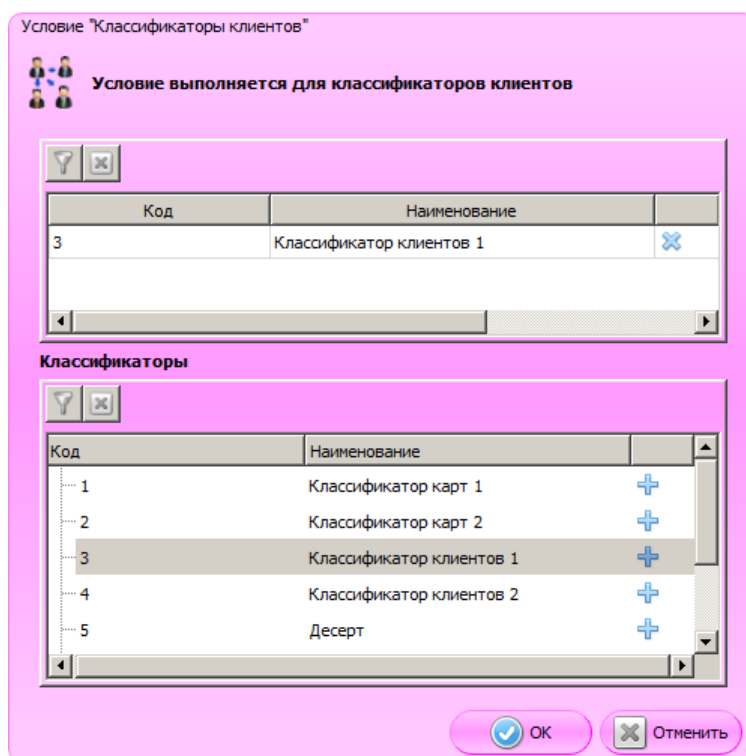
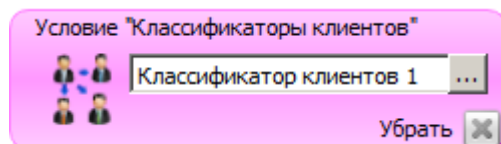


Таблица в верхней части формы содержит классификаторы клиентов, наличие которых в документе обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку + в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД классификаторы. Для того чтобы выбрать классификатор/классификаторы, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку + в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

### Режим отображения





### 3.2.3.7. Виды карт

#### Режим редактирования

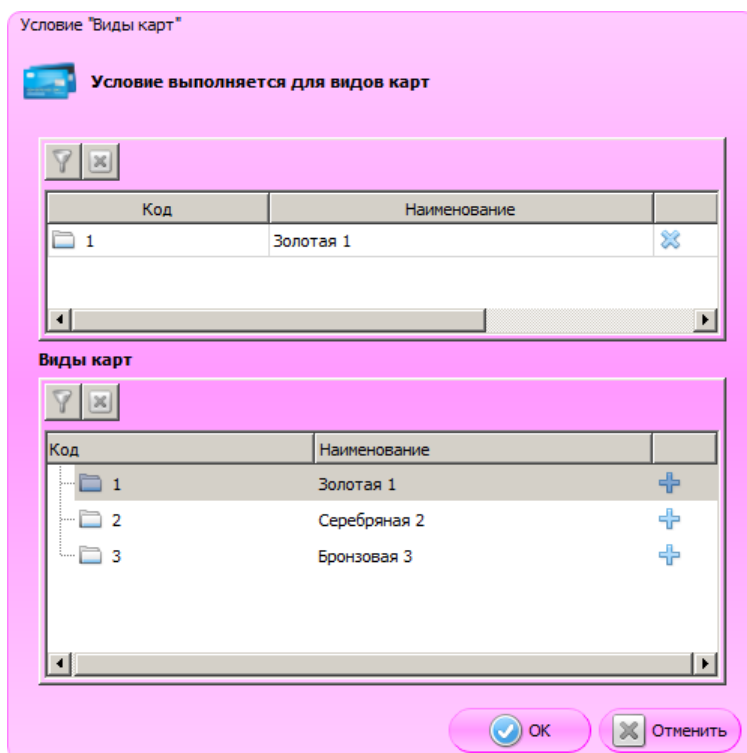
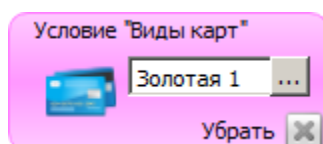


Таблица в верхней части формы содержит виды карт, наличие которых в документе обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие виды карт. Для того чтобы выбрать вид/виды карт, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку + в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

#### Режим отображения



### 3.2.3.8. Клиенты

#### Режим редактирования

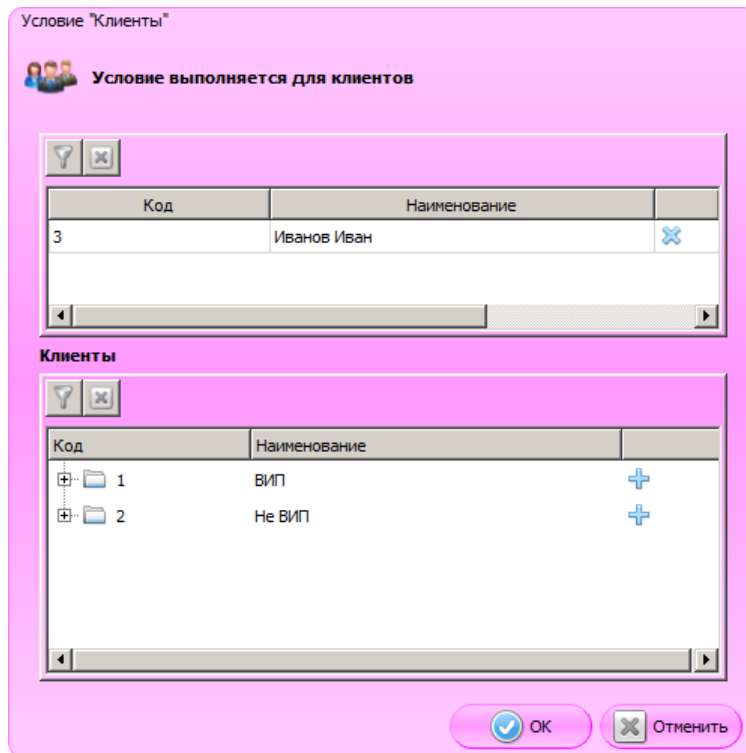
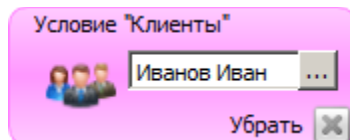


Таблица в верхней части формы содержит клиентов, наличие которых в документе обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит всех существующих в БД клиентов. Для того чтобы выбрать клиента/клиентов, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

#### Режим отображения





### 3.2.4. Зона действия

#### 3.2.4.1. Залы и точки обслуживания





##### Режим редактирования

Условие "Залы и точки обслуживания"

 Условие выполняется для залов и точек обслуживания

Код	Наименование	
1	ТО11	

Залы и точки обслуживания

Код	Наименование	
 1	ЗАЛ 1	
 2	ЗАЛ 2	

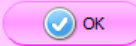
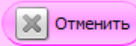


 


Таблица в верхней части формы содержит залы и точки обслуживания, привязка документа к которым обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД залы и точки обслуживания. Для того чтобы выбрать элемент/элементы таблицы, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

##### Режим отображения

Условие "Залы и точки обслуживания"



### 3.2.4.2. Предприятия

#### Режим редактирования

Условие "Предприятия"

Условие выполняется для предприятий

Код	Наименование	
1	Торговое предприятие 1	

Предприятия

Код	Наименование	
2	г. Москва	

OK Отменить

Таблица в верхней части формы содержит предприятия, привязка документа к которым обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД предприятия. Для того чтобы выбрать предприятие/предприятия, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

#### Режим отображения

Условие "Предприятия"

Торговое предприятие 1 ...

Убрать

### 3.2.4.3. Классификаторы предприятий

#### Режим редактирования

Условие "Классификаторы предприятий"

Условие выполняется для классификаторов предприятий

Код	Наименование	
7	Классификатор предприятий 1	✕

**Классификаторы**

Код	Наименование	
1	Классификатор карт 1	+
2	Классификатор карт 2	+
3	Классификатор клиентов 1	+
4	Классификатор клиентов 2	+
5	Десерт	+

OK Отменить

Таблица в верхней части формы содержит классификаторы предприятий, привязка документа к которым обуславливает выполнение условия. Значения в этой таблице появляются после нажатия на кнопку «+» в нижней таблице.

Таблица в нижней части формы содержит все существующие в БД классификаторы. Для того чтобы выбрать классификатор/классификаторы, для которых будет выполняться условие, необходимо нажать на кнопку «+» в соответствующей строке. Выбранная строка появится в верхней таблице формы.

#### Режим отображения

Условие "Классификаторы предприятий"

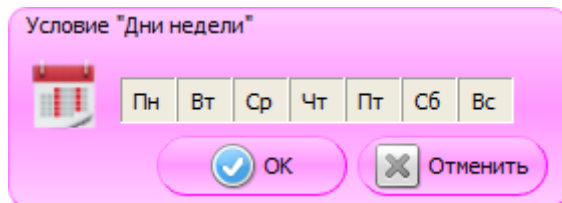
Классификатор предприятий 1 ...

Убрать ✕

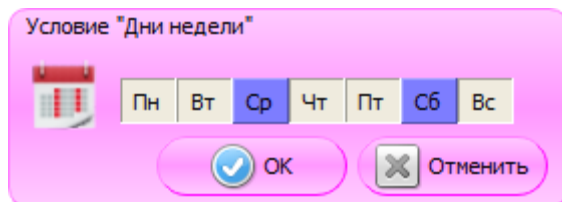
### 3.2.5. Время действия

#### 3.2.5.1. Дни недели

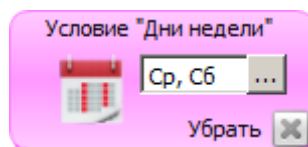
##### Режим редактирования



Для того чтобы выбрать дни недели, в которые будет действовать текущее мероприятие, необходимо кликнуть по ним левой кнопкой мыши. Цвет выбранных ячеек изменится на синий.

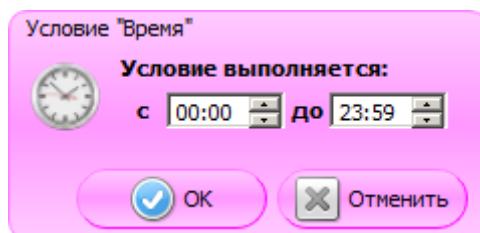


##### Режим отображения



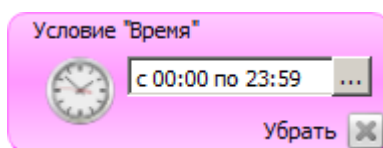
#### 3.2.5.2. Время

##### Режим редактирования



Условие будет выполняться в промежуток времени, указанный в полях «с» и «до» данного условия.

##### Режим отображения



## 4. Примеры

В данном разделе описаны примеры настройки типовых маркетинговых акций различной степени сложности с помощью конструктора скидок.

### 4.1. Скидки

#### 4.1.1. Скидка при оплате по безналичному расчету

**Пример:** при оплате банковской картой начисляется скидка 5%<sup>2</sup>.

**Условия:**

1. Выбрать условие **Виды оплат**.
2. Выбрать вид оплаты банковской картой.

**Действие:**

3. Выбрать действие **Скидка**.
4. Выбрать вид скидки: процент.
5. Ввести значение скидки: 5.

**Отображение:**

The screenshot displays two configuration windows for a discount action. The top window, titled "Действие 'Скидка'", shows the action type set to "Начислить на сумму документа скидку" (Accrue discount on document sum) with a percentage of 5.00. The bottom window, titled "Условие 'Виды оплат'", shows the condition "Условие выполняется для видов оплат" (Condition is fulfilled for payment types). It lists the selected payment type "Картой" (By card) and the available payment types: "Наличные" (Cash), "Кредит" (Credit), "Тарой" (Card), and "Картой" (By card).

**Действие "Скидка"**

Начислить на сумму документа скидку

Процент 5,00

OK Отменить

**Условие "Виды оплат"**

Условие выполняется для видов оплат

Код	Наименование	
4	Картой	✕

**Виды оплат**

Код	Наименование	
1	Наличные	+
2	Кредит	+
3	Тарой	+
4	Картой	+

OK Отменить

<sup>2</sup> Если в документе есть алкогольная продукция, скидка сработает только на первую оплату в той группе печати, к которой привязана алкогольная продукция.

#### 4.1.2. Скидка в день рождения клиента

**Пример:** за неделю до и неделю после дня рождения клиента скидка на покупку 20%.

**Условия:**

1. Выбрать условие **Дата рождения клиента**.
2. Задать значение поля **Условие выполняется в течение:** дня рождения клиента.
3. Установить флаг **Ежегодно**.
4. Установить переключатель **+период до и после**.
5. Задать значения **7 дней до** и **7 дней после**.

**Действие:**

6. Выбрать действие **Скидка**.
7. Задать тип скидки «Процент» и значение 20.00.

**Отображение:**

Условие "Дата рождения клиента"

 Условие выполняется в течение   Ежегодно

Точно в указанный период

+ период до и после

дней до и  дней после

месяцев до и  месяцев после

лет до и  лет после


Тестирование

Календарь с  по  День рождения клиента

Август, 2016							Сентябрь, 2016						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
25	26	27	28	29	30	31	29	30	31	1	2	3	4
1	2	3	4	5	6	7	5	6	7	8	9	10	11
8	9	10	11	12	13	14	12	13	14	15	16	17	18
15	16	17	18	19	20	21	19	20	21	22	23	24	25
22	23	24	25	26	27	28	26	27	28	29	30	1	2
29	30	31	1	2	3	4	3	4	5	6	7	8	9

10 День рождения клиента    10 Условие выполняется    10 Условие не выполняется

Действие "Скидка"

 Начислить на сумму документа скидку



### **4.1.3. Скидка на каждые n-упаковок.**

**Пример:** при покупке 1 единицы товара - его стоимость равна 200р (обычная цена), за 2 единицы товара -370 р (скидка на единицу товара – 15р), за 3 единицы товара - 510р (скидка на единицу товара 30р), за 4 единицы товара и больше – 600р (скидка на единицу товара – 50р).

В рамках одной маркетинговой акции вида **Скидка** необходимо задать три мероприятия: «Покупка 2 единиц товара», «Покупка 3 единиц товара», «Покупка 4 и более единиц товара».

#### **Условия:**

Для каждого мероприятия


1. Выбрать условие **Товар**.
2. Выбрать акционный товар.
3. В настройке **Количество** задать соответственно:
  - Для мероприятия «Покупка 2 единиц товара» - значение « = 2 »;
  - Для мероприятия «Покупка 3 единиц товара» - значение « = 3 »;
  - Для мероприятия «Покупка 4 и более единиц товара» - значение « >= 4 ».


#### **Действие:**

4. Выбрать действие типа **Товарные скидки**.
5. Выбрать акционный товар.
6. В поле **Тип скидки** указать «Суммовая».
7. В поле **Значение** указать соответственно:
  - Для мероприятия «Покупка 2 единиц товара» - значение 15;
  - Для мероприятия «Покупка 3 единиц товара» - значение 30;
  - Для мероприятия «Покупка 4 и более единиц товара» - значение 50.













## Отображение:

Условие "Товар"

 Условие выполняется, если в документе присутствует товар


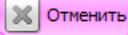
Код	Артикул	Наименование	
133		Мыло	

Товары. Выбрать можно только один элемент


Код	Артикул	Наименование	Цена	
 2	00001985	Вентиляторы, пылесосы, кон...		
 14	00001889	Кухонные электроприборы		
 29	00002024	Телевизоры		
 32	00001885	Холодильники, морозильные к...		
 1...	00002035	Комплектующие		
 1...	00002036	Компьютеры		


Количество

Сумма













 


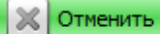
Действие "Товарные скидки"

 Начислить на товары скидки

Код	Наименование	Разрезы	Тип скидки	Скидка	
133	Мыло		Суммовая	15.00	

Товары **Классификаторы**

Код	Артикул	Наименование	Цена	
 2	00001985	Вентиляторы, пылесосы, кондиционеры		
 14	00001889	Кухонные электроприборы		
 29	00002024	Телевизоры		
 32	00001885	Холодильники, морозильные камеры		
 101	00002035	Комплектующие		
 107	00002036	Компьютеры		

#### 4.1.4. Обратные скидки

**Пример:** с ростом оборота по карте клиента увеличивается скидка по карте: при покупке до 15 000р скидка по карте 5%, при покупке от 15 000 р до 50 000 р скидка 10%, при покупке свыше 50 000 р скидка 20%. Обнуление накоплений осуществляется через 1 год после начисления.

Для осуществления маркетинговой акции во Frontol Администратор необходимо задать вид клиентских карт, а также соответствующий вид счетчика накоплений. Также необходимо задать две маркетинговых акции видов **Прочие акции** (подсчет накоплений) и **Скидка** (начисление скидки соответственно накоплениям).

##### Подсчет накоплений

###### Условия:


Дополнительные условия не требуются.

###### Действие:

1. Добавить действие **Внутренний бонус**.
2. Задать значение настройки **изменить счетчики вида**: выбрать созданный счетчик.
3. Выбрать способ начисления бонуса: **На процент от суммы документа**, задать значение = 100 (т.к. необходимо отслеживать сумму всех покупок).
4. Установить флаг **Изменение сгорит через** и значение 1 год.

###### Отображение:

Действие "Внутренний бонус"


изменить счётчики вида

привязанные к клиенту  
 привязанные к карте вида

На процент от суммы документа

Изменение будет действовать согласно следующим срокам действия

Изменение активируется через

Изменение сгорит через

##### Условия мероприятия

Действие мероприятия будет выполняться безусловно. Для определения условий добавьте необходимые модули.

## Начисление скидки по сумме накоплений карты

### Условия:

Необходимо задать три маркетинговых мероприятия для начисления скидки при соответствующем диапазоне баланса карты (менее 15000р, от 15000р до 50000р, свыше 50000р):

1. Выбрать условие **Значение счетчика**.
2. Выбрать необходимый счетчик.
3. Установить переключатель **привязанные к карте вида**.
4. Выбрать тип карт, привязанный к данному счетчику.
5. В каждом из мероприятий необходимо задать диапазон действия скидки:
  - < 15000;
  - Два условия в одном мероприятии:  $\geq 15000$  и  $< 50000$ ;
  - $\geq 50000$

### Действие:

6. Выбрать действие **Скидка**.
7. Выбрать тип скидки **Процент** и ввести значение соответственно: 5, 10 и 20.

The image displays a software configuration interface for a discount rule, consisting of three dialog boxes:

- Condition Dialog 1 (Left):** Titled "Условие 'Значение счётчика'". It contains a "Условие выполняется," section with a dropdown menu set to "2|Счетчик бонусных карт". Below this are two radio buttons: "привязанные к клиенту" (unselected) and "привязанные к карте вида" (selected). Under the selected option, there is a dropdown menu set to "1|Карта постоянного клиен" and a numeric input field containing "15000,0000". The operator dropdown is set to ">=".
- Condition Dialog 2 (Right):** Titled "Условие 'Значение счётчика'". It has the same dropdown menu as the first dialog. The radio buttons are the same, but "привязанные к карте вида" is selected. The dropdown menu is set to "1|Карта постоянного клиен" and the numeric input field contains "50000,0000". The operator dropdown is set to "<".
- Action Dialog (Bottom):** Titled "Действие 'Скидка'". It features a "SALE" icon and the text "Начислить на сумму документа скидку". Below this is a dropdown menu set to "Процент" and a numeric input field containing "10,00".

Each dialog box has "OK" and "Отменить" buttons at the bottom.

## 4.2. Спеццены

### 4.2.1. Оптовая и розничная цена товара

**Пример:** при покупке >100 единиц товара на него действует оптовая цена.

**Условия:**

1. Выбрать условие **Товар**.
2. Выбрать необходимый товар из списка.
3. В настройке **Количество** установить значение «> 100».

**Действие:**

4. Выбрать действие **Спеццена**.
5. Выбрать необходимый товар из списка.
6. В поле **Спеццена** установить значение оптовой цены товара.

**Отображение:**

**Условие "Товар"**

Условие выполняется, если в документе присутствует товар

Код	Артикул	Наименование
122		Сахарный песок, 1 кг

Товары. Выбрать можно только один элемент

Код	Артикул	Наименование	Цена
120		Блокнот	20.00
121		Подарочный купон	0.00
122		Сахарный песок, 1 кг	50.00
123		Плеер	7000.00
124		Наушники	700.00
125		Чехол для наушников	500.00

Количество > 100,0000      Сумма >= 0,00

OK Отменить

**Действие "Спеццены"**

Установить спеццены       Товары со спецценами участвуют в скидках

Код	Наименование	Разрезы	Спеццена
122	Сахарный песок, 1 кг		25.00

Товары      Классификаторы

Код	Артикул	Наименование	Цена
120		Блокнот	20.00
121		Подарочный купон	0.00
122		Сахарный песок, 1 кг	50.00
123		Плеер	7000.00
124		Наушники	700.00
125		Чехол для наушников	500.00

OK Отменить

### 4.2.2. Товары недели

**Пример:** скидка на группу разноразных товаров в рамках ограниченного периода времени.

Перед созданием маркетинговой акции необходимо создать новый классификатор, объединяющий товары, которые участвуют в акции (подробнее см. «Руководство администратора»). Для каждого товара, участвующего в акции, установите данный классификатор. Время действия маркетинговой акции необходимо установить равным длительности акции.

### Условия:


1. Выбрать условие **Классификатор товаров**.
2. Выбрать необходимый классификатор.


### Действие:

3. Выбрать действие **Спеццены**.
4. Из списка выбрать товары, участвующие в акции.
5. Задать новую цену товара в поле **Спеццена**.



### Отображение:

Условие "Классификатор товаров"



 Условие выполняется, если в документе есть товары с классификатором

Код	Наименование	
6	Товары недели с 24.08 по 31.08	


**Классификаторы. Выбрать можно только один элемент**




Код	Наименование	
6	Товары недели с 24.08 по 31.08	
7	VIP -клиент	

Количество  $\geq$  0,0000      Сумма  $\geq$  0,00















 


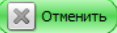
Действие "Спеццены"

 Установить спеццены  Товары со спецценами участвуют в скидках

Код	Наименование	Разрезы	Спеццена	
122	Сахарный песок, 1 кг		37.00	
123	Плеер		3800.00	
125	Чехол для наушников		250.00	

Товары    Классификаторы

Код	Артикул	Наименование	Цена	
 2	00001985	Вентиляторы, пылесосы, кондиционеры		
 14	00001889	Кухонные электроприборы		
 29	00002024	Телевизоры		
 32	00001885	Холодильники, морозильные камеры		
 101	00002035	Комплектующие		
 107	00002036	Компьютеры		
 111		Алкогольные напитки		

### 4.2.3. Товар в подарок

**Пример:** при заказе от 5000р десерт на выбор в подарок.

**Условия:**

1. Выберите условие **Сумма документа**.
2. Введите значение  $\geq 5000$ .

**Действие:**

3. Выберите действие **Спецены**.
4. Выберите товары, относящиеся к категории «Десерты» или группу товаров.
5. Установите значение поля **Спецена** равным 0.00.

**Отображение:**

The image shows two overlapping dialog boxes from a software application. The background dialog is titled "Действие 'Спецены'" (Action 'Specialty') and has a green header. It contains a table with columns: Код (Code), Наименование (Name), Разрезы (Cuts), Спецена (Specialty), and a delete icon. The first row shows code 134 and name "Десерты" (Desserts) with a value of 0.00 in the "Спецена" column. Below the table are tabs for "Товары" (Goods) and "Классификаторы" (Classifiers). The "Товары" tab is active, showing a list of goods with columns: Код (Code), Артикул (Article), Наименование (Name), and Цена (Price). The list includes items like "Вентиляторы, пылесосы, кондиционеры" (Fans, vacuum cleaners, air conditioners) and "Холодильники, морозильные камеры" (Refrigerators, freezers).

The foreground dialog is titled "Условие 'Сумма документа'" (Condition 'Document Sum') and has a pink header. It contains a text box with the text "Условие выполняется, если сумма документа" (Condition is met if the document sum) and a dropdown menu set to ">=" with a value of 5000,00. It has "OK" and "Отменить" (Cancel) buttons.

## 4.3. Прочее

### 4.3.1. Бонусы

**Пример:** при каждой покупке на бонусный счет клиента начисляется 3% от стоимости покупки в виде бонусных баллов (1р = 1 бонусный балл). Оплату бонусными баллами можно осуществлять со следующей покупки. Оплату бонусами не может превышать 30% суммы покупки. Начисленные бонусные баллы действуют в течение года с момента начисления.

Для осуществления маркетинговой акции во Frontol Администратор необходимо задать вид бонусных карт, на которые будут осуществляться начисления, а также соответствующий вид счетчика накоплений. Также необходимо в рамках одной маркетинговой акции задать два мероприятия: «Начисление бонусов» и «Оплата бонусами».

### Начисление бонусов

#### Условия:


Для начисления бонусов на карту клиента не требуются дополнительные условия.

#### Действие:

1. Выбрать действие **Внутренний бонус**.
2. Установить переключатель **привязанные к карте вида**.
3. В выпадающем списке выбрать тип карт.
4. Выбрать значение **на процент от суммы документа**.
5. Ввести значение процента = 3.
6. Установить флаг **Изменение активируется через** и выставить значение 1 день.
7. Установить флаг **Изменение сгорит через** и выставить значение 1 год.

#### Отображение:

Действие "Внутренний бонус"

 изменить счётчики вида

привязанные к клиенту

привязанные к карте вида

Изменение будет действовать согласно следующим срокам действия

Изменение активируется через

Изменение сгорит через

#### Условия мероприятия

Действие мероприятия будет выполняться безусловно. Для определения условий добавьте необходимые модули.

### Оплата бонусами

#### Условия:

Для начисления бонусов на карту клиента не требуются дополнительные условия.

#### Действие:

1. Выбрать действие **Оплата внутренним бонусом**.
2. Установить переключатель **на запрошенную сумму**.



3. Задать значение **Максимальный % суммы документа для оплаты** поля равным 30.
4. Выбрать соответствующий счетчик в списке **со счётчика вида**.
5. Установить переключатель **привязанного к карте вида**.
6. Выбрать необходимый вид карты.
7. Задать значение поля **При списании считать единицу базовой валюты равной 1** бонусу.

**Отображение:**

Действие "Оплата внутренним бонусом"

**Выполнить оплату внутренним бонусом**

только на сумму всего документа  
 на запрошенную сумму

Минимальная сумма оплаты

Максимальный % суммы документа для оплаты

со счётчика вида

привязанного к клиенту  
 привязанного к карте вида

При списании считать единицу базовой валюты равной  бонусам

**Условия мероприятия**

Действие мероприятия будет выполняться безусловно. Для определения условий добавьте необходимые модули.

#### 4.3.2. Запрет продажи акционных товаров

**Пример:** запрещена покупка более 5 единиц (кг) товара в одном чеке.

**Условия:**

1. Выбрать условие **Товар**.
2. Выбрать товар из списка, количество которого необходимо ограничить.
3. В настройке **Количество** установить значение «>5».

**Действие:**

4. Выбрать действие **Запрет продажи**.
5. Выбрать тот же товар из списка.
6. Ввести **Сообщение оператору** «Продажа более 5 единиц(кг) товара запрещена!».

## Отображение:

Условие "Товар"

Условие выполняется, если в документе присутствует товар

Код	Артикул	Наименование
122		Сахарный песок, 1 кг

Товары. Выбрать можно только один элемент

Код	Артикул	Наименование	Цена
120		Блокнот	20.00
121		Подарочный купон	0.00
122		Сахарный песок, 1 кг	50.00
123		Плеер	7000.00
124		Наушники	700.00
125		Чехол для наушников	500.00

Количество > 5,0000      Сумма >= 0,00

OK Отменить

Действие "Запрет продажи"

Запретить продажу товаров

Код	Наименование	Разрезы
122	Сахарный песок, 1 кг	

Сообщение кассиру

Продажа товара запрещена!

Товары    Классификаторы

Код	Артикул	Наименование	Цена
121		Подарочный купон	0.00
122		Сахарный песок, 1 кг	50.00
123		Плеер	7000.00
124		Наушники	700.00
125		Чехол для наушников	500.00

OK Отменить

### 4.3.3. Запрет продажи алкогольной продукции

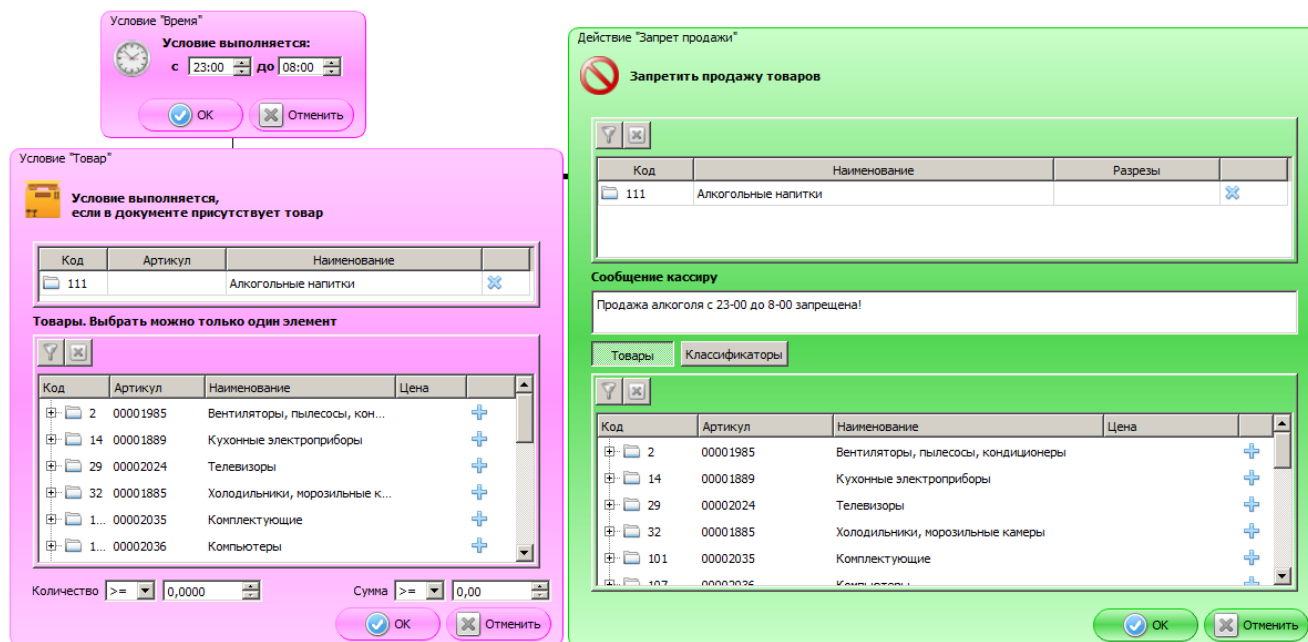
**Пример:** осуществить запрет продажи алкогольной продукции с 23-00 до 8-00.

#### Условия:

1. Выбрать условие **Товар**.
2. Выбрать алкогольные товары/группу алкогольных товаров.
3. Выбрать условие **Время**.
4. Установить временные рамки с 23:00 до 08:00.

#### Действие:

5. Выбрать действие **Запрет продажи**.
6. Выбрать алкогольные товары/ группу алкогольных товаров.
7. В поле **Сообщение кассиру** ввести «Продажа алкоголя с 23-00 до 8-00 запрещена!».

**Отображение:****4.3.4. Подарочные карты**

**Пример:** продажа с активацией подарочной карты «Серебряная 5000» (с номиналом 5000) и последующая многократная оплата ею в пределах номинала.

Для осуществления маркетинговой акции во Frontol Администратор необходимо

- В Справочнике товаров создать товар «Серебряная 5000»:

**Товар. Версия 5.25.0.9458**

Основные | Дополнительные | Алкоголь | Штрихкоды | Контроль | Разрезы/цены/остатки | Аналоги | Сопутствующие т...

Код: 2166

Артикул:

Наименование: Серебряная 5000

Текст: Подарочная карта

Товарная группа: ... X

Налоговая группа: ... X

Тип номенклатуры: Товар

Признак предмета расчёта: Аванс, предоплата

Признак способа расчёта: Аванс

Реквизиты агента: ... X

Изображение: ... X

Описание:

OK Отмена

При работе с ККТ нового порядка необходимо обязательно указать корректные признак предмета расчёта и признак способа расчёта. Признак предмета расчёта – «Аванс, предоплата», признак способа расчёта – «Аванс».

- Задать соответствующий вид счётчика подарочных карт с автосозданием «Подарочная карта»;
- Задать вид подарочных карт:

Карточка вида подарочных карт выглядит следующим образом:

**Вид подарочных карт**

Код: 2

Наименование: Серебряная 5000

Текст: ПК Серебряная

Начальный баланс карт: 5000,00

хранящийся на счётчике вида: 5 | Для Серебряных

При активации добавлять в документ товар (цена товара равна балансу карты):

По свободной цене

Наименование товара: Подарочная карта

Товар из справочника: 2166 | Серебряная 5000

Дата начала действия карты

Точная дата: 30.07.2016

Через: 1 День после активации карты

Дата окончания действия карты

Точная дата: 31.12.2016

Через: 1 День после активации карты

Оплату подарочной картой данного вида выполнять:

на всю сумму номинала (оплата меньше суммы номинала запрещена)

на сумму в пределах номинала (при оплате остаток баланса сгорает)

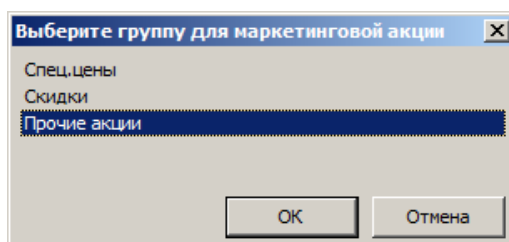
на сумму в пределах номинала (возможна многократная оплата до обнуления баланса)

OK Отмена

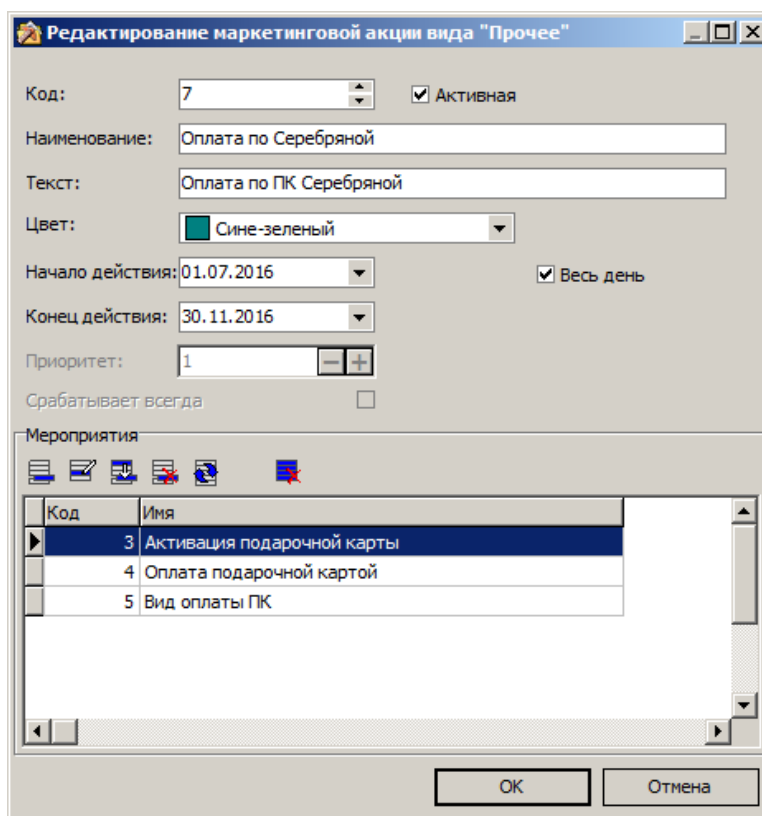
В карточке необходимо указать:

1. Начальный баланс карт данного вида в соответствующем поле.
  2. Привязать вид карт к созданному ранее счётчику с автосозданием «Подарочная карта».
  3. В группе настроек «При активации добавлять в документ товар (цена товара равна балансу карты)» связать карту с товаром из Справочника товаров «Серебряная 5000».
  4. Даты начала и окончания действия карты.
  5. В группе настроек «Оплату подарочной картой данного вида выполнять» - на сумму в пределах номинала карты.
- Создать маркетинговую акцию:

1. Выбрать группу для маркетинговой акции «Прочие акции»



2. В открывшейся карточке новой маркетинговой акции заполните необходимые поля (Наименование, срок действия, признак активности):



Код	Имя
3	Активация подарочной карты
4	Оплата подарочной картой
5	Вид оплаты ПК

В группе настроек «Мероприятия» задайте два мероприятия «Активация подарочной карты» и «Оплата подарочной картой».

### Активация подарочной карты

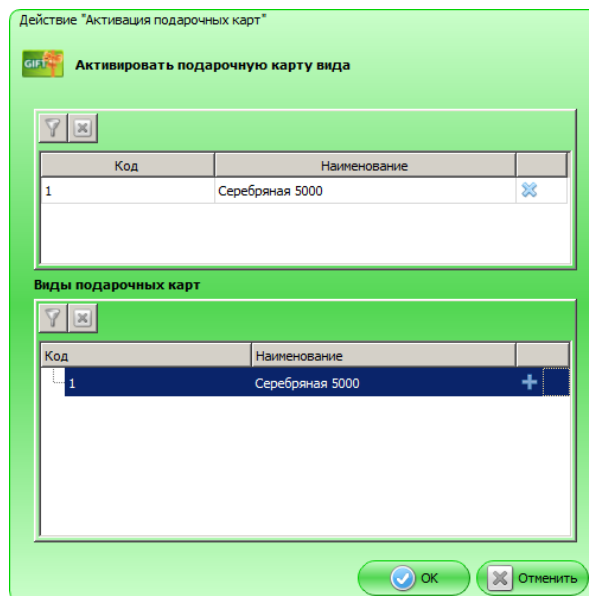
#### Условия:

Для активации подарочной карты не требуются дополнительные условия.

#### Действие:

1. Выбрать действие **Активация подарочных карт**.
2. В списке выбрать необходимый **Вид подарочных карт**.

#### Отображение:



Во Frontol в процессе редактирования документа продажи необходимо воспользоваться функцией [ **Активация подарочной карты** ].

### **Оплата подарочной картой**

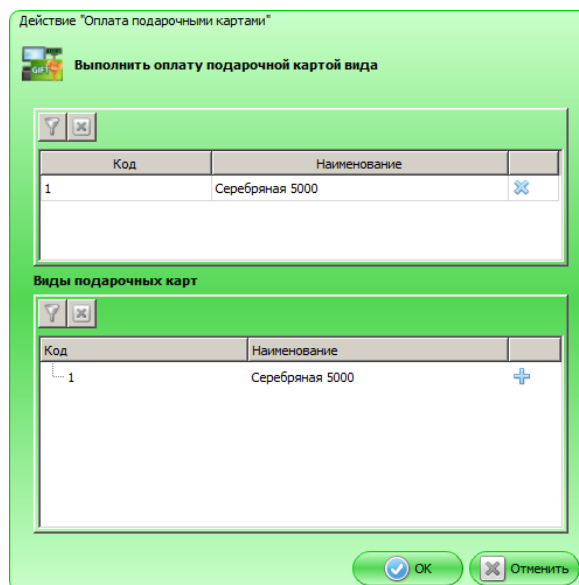
#### **Условия:**

Оплата подарочной картой не требует дополнительных условий.

#### **Действие:**

1. Выбрать действие **Оплата подарочными картами**.
2. В списке выбрать **Вид подарочных карт** «Подарочная карта».

#### **Отображение:**



- Создать вид оплаты (Системные справочники/Оплата/Виды) с операцией во Frontol «Оплата внутренней подарочной картой» и с созданным ранее мероприятием «Оплата подарочной картой»:

**Вид оплаты. Версия 5.25.0.9458**

Код: 6  

Наименование:

Текст:

Тип оплаты в ККМ: 2  

Операция во Frontol:  ▾

Фискальный способ оплаты:  ▾

Фискальная оплата:

Группа печати:  ...

Платежная система:  ...

Мероприятие: 4 | Оплата подарочной картой ...

Разрешить возврат наличными



Исключительные права  
на программное обеспечение  
и документацию принадлежат  
ООО «ЦРИ»

**+7 (495) 730-74-20**

**frontol.ru**