

# Управление маркетинговыми акциями

Как уже упоминалось ранее, процесс управления ценами реализации номенклатуры состоит в назначении стандартной цены номенклатуры, рассмотренной в разделе [«Ценообразование»](#). В данном разделе описаны возможности, предоставляемые конфигурацией «Розница» для назначения скидок по различным условиям и для управления акциями в магазинах.

На первом этапе руководители отделов маркетинга и продаж формируют план действий, определяя цели маркетинговых акций. Каждая акция может включать несколько скидок, объединенных временем действия и целевым сегментом покупателей.

Скидки могут быть автоматические, управляемые вручную и ручные. Автоматические и управляемые вручную настраиваются заранее, а ручные вводятся непосредственно в документах [Чек ККМ](#) или [Реализация товаров](#).

[Бонусные программы](#) – это вид автоматических скидок, при котором скидка в денежном выражении не предоставляется покупателю немедленно, а накапливается в виде бонусов на особом счете покупателя, связанном с его дисконтной картой.

Автоматические скидки также вводятся в действие документом [Маркетинговые акции](#), в котором указываются магазины, участвующие в акции, и период действия акции.

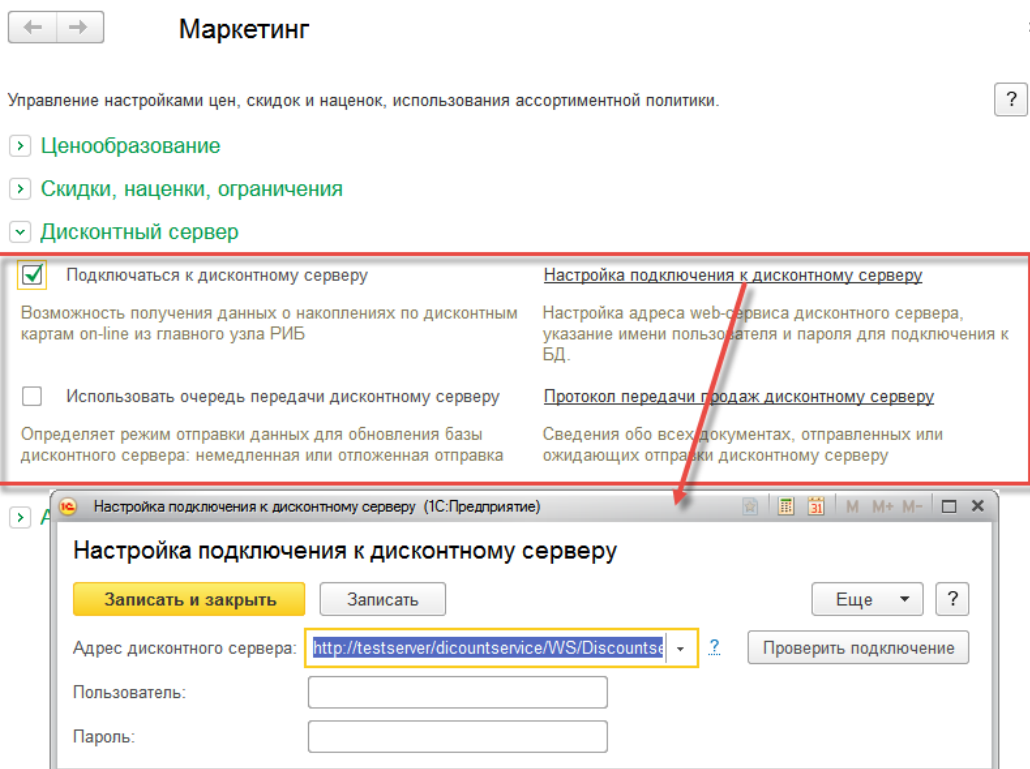
Возможностью создания скидок управляют настройки [Автоматические скидки в продажах](#) и [Ручные скидки](#) в продажах в настройках раздела [Маркетинг \(Администрирование\)](#).

Возможность использования бонусных программ определяется настройкой [Бонусные программы лояльности](#) раздела [Маркетинг \(Администрирование\)](#). При этом настройка [Автоматические скидки в продажах](#) также должна быть установлена.

Информация о накоплениях покупателей может передаваться посредством настроенных обменов РИБ «По магазинам» и РИБ «По рабочим местам». При этом обновление информации производится с периодичностью, установленной для обменов, что не всегда удобно. В программе можно настроить дисконтный сервер с помощью предоставляемой платформой «1С:Предприятие» функциональности поддержки веб-сервисов. В этом случае единственным ограничением для актуализации информации является устойчивость предоставляемых провайдером связи услуг.

## Настройка бонусного сервера

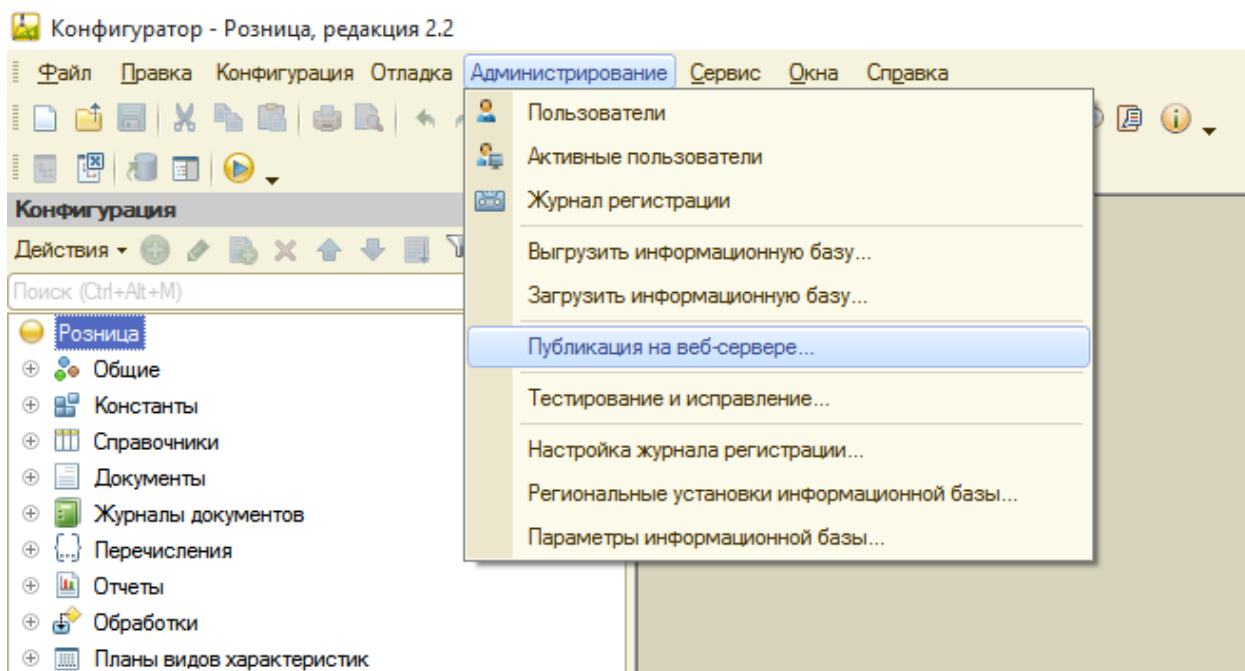
Если в системе используются синхронизация данных и автоматические скидки, то предоставляется возможность получения данных о накоплениях по дисконтным картам online непосредственно из главного узла РИБ. При этом регистр накопления [Продажи по дисконтным картам](#), в котором хранятся сведений о накоплениях, по всем узлам не передается: базы магазинов получают эти сведения посредством запросов к веб-сервису дисконтного сервера, который расположен в главном узле РИБ.



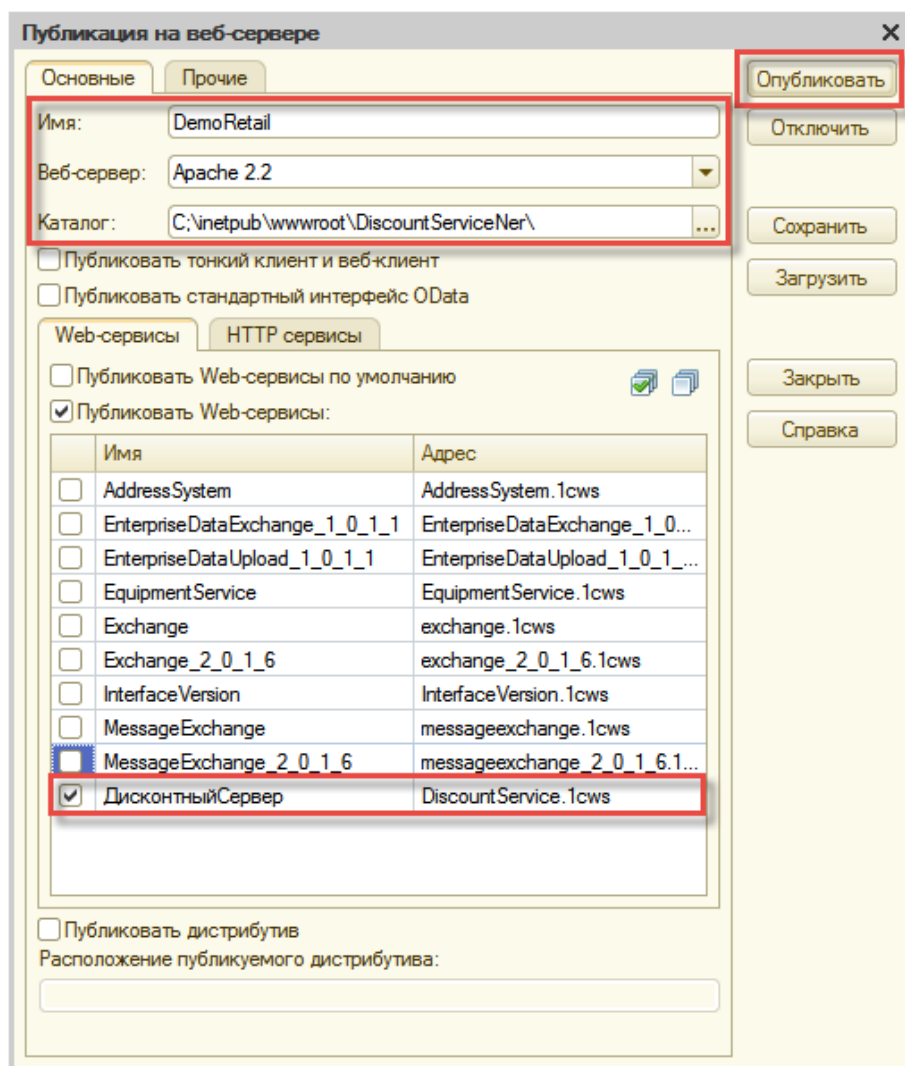
Для включения данной опции необходимо в разделе [Администрирование – Маркетинг](#) установить флажок [Подключаться к дисконтному серверу](#) и ввести в поле адрес данного веб-сервиса дисконтного сервера в формате [http://ИмяСервера/ИмяСервиса/ws/DiscountService.1cws?wsdl](#). Адрес дисконтного сервера, Пользователь и Пароль доступны в форме, открываемой по ссылке [Настройка подключения к дисконтному серверу](#). Для проверки корректности заполнения предусмотрена команда [Проверить подключение](#), выполняющая тестовое подключение к дисконтному серверу. Флажок [Использовать очередь передачи дисконтному серверу](#) определяет режим отправки данных для обновления базы дисконтного сервера: немедленная или отложенная отправка. При отложенной от отправке обновление данных на дисконтном сервере производится с частотой, установленной в регламентном задании [Обновление продаж в дисконтном сервере](#) ([Администрирование – Поддержка и обслуживание – Регламентные и фоновые задания](#)).

По ссылке [Протокол передачи продаж дисконтному серверу](#) открывается список документов, отправленных или ожидающих отправки на сервер.

Для публикации веб-сервиса дисконтного сервера необходимо воспользоваться функцией [Публикация на веб-сервере](#) ([Администрирование](#)) в конфигураторе информационной базы.



В параметрах публикации необходимо установить параметр **Публиковать Web-сервисы**, отметить только **Дисконтный сервер**, указать имя сервиса, веб-сервер (IIS или Apache), каталог размещения файлов и нажать кнопку **Опубликовать**.



Ссылка к веб-сервису формируется следующим образом: [http://\[ИмяСервера\]/DiscountServiceNew/ws/DiscountService.1cws?wsdl](http://[ИмяСервера]/DiscountServiceNew/ws/DiscountService.1cws?wsdl).

Более подробную информацию о настройке веб-сервисов можно получить в технологическом разделе диска информационно-технологического сопровождения (1С:ИТС).

## Настройка бонусных программ

Правила пересчета бонусов в денежные средства, которыми можно оплатить покупку, и ограничения при оплате бонусами описываются в справочнике [Бонусные программы лояльности](#). Правила начисления бонусных баллов описываются в справочнике [Скидки](#).

Для каждой бонусной программы можно также настроить автоматическое начисление и списание бонусов, не зависящие от покупки, с помощью справочника [Правила расчета бонусных баллов](#).

Программа предоставляет возможность проверки состояния бонусного счета покупателя при предъявлении карты и вывода в чек параметров бонусной программы.

## Настройка правил конвертации и оплаты чеков баллами

Ограничения при оплате бонусными баллами указываются в справочнике [Бонусные программы](#), размещенном в разделе ([Маркетинг – Маркетинговые акции – Бонусные программы](#)). Для создания новой бонусной программы нужно нажать кнопку [Создать](#) и ввести наименование программы.

← → ☆ Бонус за покупку бытовой техники (Бонусн... ×

Записать и закрыть

Еще ?

Наименование:

Общие

Комментарий

Один бонусный балл равен

руб.

При оплате позиции бонусными баллами:

☒ Может быть произведено начисление новых бонусных баллов согласно правилам

☐ Бонусные баллы не начисляются

Оплачивается только сегмент:

Максимальный процент оплаты:  %

Уточнение оплаты по ценовым группам

Добавить

Еще

N	Ценовая группа	Максимальный процент оплаты бону...
1	Климатическая техника	35,00
2	Мелкая бытовая техника	25,00

Курс пересчета бонусов в рубли задается в поле [Один бонусный балл равен](#). В программе предоставляется возможность установить режим начисления баллов при

оплате покупки баллами: баллы могут начисляться согласно настройкам начисления баллов при продаже или не начисляться.

Номенклатура, которая может быть оплачена баллами, указывается в определенном сегменте номенклатуры, который может быть выбран в поле [Только номенклатура сегмента](#). Если сегмент не выбран, любой товар может быть оплачен баллами.

Поскольку сумма, оплаченная баллами, при передаче сведений в бухгалтерию вычитается из выручки, должен быть установлен [Максимальный процент оплаты бонусами](#), который может уточняться по разным ценовым группам. При выборе максимальной доли оплаты рекомендуется учитывать правила расчета розничных цен (процент наценки), установленные для участвующих в программе товаров.

← → ☆ Дисконтная карта: 2576256403567 (Иванова Анна Васильевна) (Инф... ×

Записать и закрыть [иконки] Еще ?

Группа: Бонусные карты

Наименование: 2576256403567 (Иванова Анна Васильевна)

Данные карты | Регистрация, Опрос

Вид ДК: [выбор]

Владелец карты: Иванова Анна Васильевна

☐ Код карты: [поле]

☒ Штрихкод: 2576256403567 Тип: CODE39

Бонусная программа лояльности: Бонус за покупку бытовой те... Карта для накоплений: 2576256403566 (Иванов Петр)

Бонусная программа также должна быть указана в «Дисконтной карте». Накопления, начисленные по продажам на определенную карту, могут быть отнесены на другую карту, указанную в поле [Карта для накоплений](#). Таким образом, например, баллы всей семьи могут накапливаться на карте ее главы. При оформлении документов [Чек ККМ](#) или [Реализация товаров](#) система анализирует считанную дисконтную карту и, если дисконтная карта участвует в бонусной программе, производит начисление баллов. При оформлении возврата от покупателя начисленные баллы сторнируются.

## Настройка автоматического начисления и списания бонусных баллов по произвольным событиям

Справочник [Правила расчета баллов \(Маркетинг – Маркетинговые акции – Бонусные программы\)](#) используется для настройки начисления или списания бонусных баллов, не связанных с продажами товаров. Начисление или списание баллов по установленным правилам может производиться автоматически с помощью регламентного задания и вручную с помощью документа [Начисление и списание баллов](#).

← →

☆ Первоначальное начисление (Правило расчета бону... ×

Записать и закрыть

Еще ▾ ?

Бонусная программа лояльности: Бонус за покупку бытовой техники ▾

Наименование: Первоначальное начисление

Главное

Расписание

Вид правила:

☒ Начисление ☐ Списание

Схема компоновки данных:

Произвольный ▾

Редактировать

Срок действия бонусных баллов:

☐ Не ограничен

☒ Ограничен периодом 

1 ▴ ▾

Год ▾

Бонусные баллы начинают действовать:

☐ Сразу после начисления

☒ С отсрочкой 

1 ▴ ▾

День ▾

Каждое правило расчета относится к определенной бонусной программе лояльности. Правила могут быть двух видов: [Начисление](#) или [Списание](#). Для каждого вида правила предусмотрено несколько predetermined схем компоновки данных, в соответствии с которыми производится расчет бонусных баллов:

- [Начисление в день рождения](#),
- [Произвольное начисление](#),
- [Списание при отсутствии продаж](#),
- [Регламентное списание](#),
- [Произвольное списание](#).

После выбора схемы необходимо скорректировать обязательные параметры начисления на закладке [Параметры](#) выбранной схемы СКД.

← → ☆ Бонус в День рождения (Правило расчета бонусных баллов) \*

Записать и закрыть [иконка] [Еще] [?]

Бонусная программа лояльности: Любимый покупатель [иконка]

Наименование: Бонус в День рождения

Главное | Расписание

Вид правила: ☒ Начисление ☐ Списание

Схема компоновки данных: Начисление в день рождения [иконка] Редактировать

Срок действия бонусных баллов:

☐ Не ограничен

☒ Ограничен периодом 1 Месяц

Бонусные баллы начинают действовать:

☒ Сразу после начисления

☐ С отсрочкой 0

Настройка СКД для правила "Бонус в День рождения" (1С:Предприятие)

Завершить редактирование [Отмена] [Еще] [?]

[Отбор] [Параметры]

Свойства элемента пользовательских настроек [Еще]

	Параметр	Значение
<input checked="" type="checkbox"/>	Количество периодов	1
<input checked="" type="checkbox"/>	Периодичность	Неделя
<input checked="" type="checkbox"/>	Количество баллов	100

### Пример 1

Начисление подарочных 100 баллов за 7 дней до дня рождения клиента. В схеме компоновки данных «Начисление в День рождения» необходимо установить параметры: **Количество баллов** – 100 баллов, **Количество периодов** – 1, **Периодичность** – неделя.

Если планируется начисление баллов определенному кругу зарегистрированных покупателей, необходимо установить флажок **Используется отбор по группе получателей** и выбрать определенную группу получателей скидки на закладке **Отбор**.

← → ☆ Списание через 90 дней (Правило расчета бонусных...)

Записать и закрыть [иконка] [Еще] [?]

Бонусная программа лояльности: Бонус за покупку бытовой техники [иконка]

Наименование: Списание через 90 дней

Главное | Расписание

Вид правила: ☐ Начисление ☒ Списание

Схема компоновки данных: Списание при отсутствии продаж [иконка] Редактировать

Настройка схемы компоновки данных для автоматического начисления "Списание ..." (1С:Предприятие)

Завершить редактирование [Отмена] [Редактировать схему компоновки] [Еще] [?]

[Отбор] [Параметры]

Свойства элемента пользовательских настроек [Еще]

	Параметр	Значение
<input checked="" type="checkbox"/>	Количество дней отсутствия продаж	90
<input checked="" type="checkbox"/>	Количество баллов к списанию	100

### Пример 2

Списание 100 баллов при отсутствии продаж в течение 90 дней. В схеме компоновки данных [Списание при отсутствии продаж](#) необходимо установить параметры: [Количество дней отсутствия продаж](#) – 90; [Количество баллов к списанию](#) – 100.

### Пример 3

Списание неиспользованных баллов по завершении установленного в скидке периода производится с помощью предустановленной схемы компоновки данных [Регламентное списание](#). В соответствии с установленным для данного правила расчета бонусных баллов расписанием запуска регламентного задания система списывает баллы с истекшим периодом действия.

Группа параметров [Срок действия бонусных баллов](#) описывает период времени, в течение которого покупатель может воспользоваться баллами для оплаты покупки. Период оплаты начинается с момента завершения периода отсрочки и длится в течение промежутка времени, определенного периодом ограничения. Период ограничения и период отсрочки устанавливаются в соответствующих полях с помощью выбора количества и типа периода (год, полугодие, квартал, месяц, декада, неделя, день). Срок действия бонусных баллов определяется только для начислений баллов, для правил списания баллов период действия не указывается.

Для автоматического списания и начисления баллов пользователь может настроить расписание запуска регламентного задания, установив настройку [Начислять по расписанию](#) и перейдя к настройке расписания по ссылке [Настроить расписание](#). В результате работы регламентного задания создается документ [Начисление и списание баллов](#) ([Маркетинг – Маркетинговые акции – Бонусные программы](#)), который заполняется в соответствии с правилами расчета баллов.

← → ☆ Начисление и списание бонусных баллов 000000001 от 29.03.2015 19:10:15 ×

Провести и закрыть [Иконки] [Еще] [?]

Номер: 000000001 от: 29.03.2015 19:10:15 [Иконка]

Бонусная программа лояльности: Бонус за покупку бытовой техники [Выбор] [Иконка]

Маркетинговая акция: [Выбор] [Иконка]

Параметры расчета | Начисления (1) | Комментарий

[Иконки] [Заполнить по правилу] [Еще]

N	Дисконтная карта	Баллы
1	2576256403566 (Иванов Петр Константинович)	100,00

Ответственный: Бушуев Эраст Ризанович [Иконка]

Документ может быть создан также в ручном режиме с помощью команды [Создать](#). Каждое начисление или списание соответствует одной бонусной программе лояльности, которая выбирается в соответствующем поле. Правило начисления из числа относящихся к выбранной бонусной программе может быть использовано для автоматического заполнения параметров периода использования баллов и таблицы начисления или списания бонусных баллов. Для этого предусмотрена команда [Заполнить по правилу](#) на командной панели табличной части документа. Заполненные по правилу параметры могут быть отредактированы пользователем.

### Формирование отчета «Остатки бонусных баллов»



Отчет размещен в группе [Маркетинговые акции](#) ([Маркетинг – Отчеты по маркетингу](#)). В отчет выводится информация о накопленных баллах, о количестве баллов, подлежащих списанию, т. е. не использованных вовремя, и о доступном к оплате остатке. При необходимости можно установить быстрый отбор по бонусной программе лояльности и/или дисконтной карте.

Следует учитывать, что дополнительные карты, по которым накопления относятся на основную карту для накоплений, в отчете не отобразятся. Все данные выведутся по основной карте для накоплений.

## Настройка автоматических скидок

Список автоматических скидок можно вызвать из пункта [Скидки \(наценки\)](#) ([Маркетинг – Маркетинговые акции](#)). В список могут быть выведены все скидки, только действующие или только отмененные, в зависимости от значения параметра скидки [Статус действия](#).

Иерархический список скидок раскрывается в виде дерева. В узлах дерева пользователь может настроить правила совместного применения скидок, размещенных в подчиненных группах, в случае если эти скидки имеют пересечения по условиям:

- минимум,
- максимум,
- сложение,
- последовательное применение,
- вытеснение.

Примеры настройки скидок и взаимодействия скидок будут изложены в конце этого раздела.

При создании новой скидки с помощью команды [Создать](#) в скидке будет указана текущая группа совместного применения скидок.

Скидка может быть применена к определенной области предоставления скидки: [В документе](#) или [В строке, в которой выполнены условия скидки](#). Причем скидка будет применена только к номенклатуре определенного сегмента, если он указан пользователем.

Скидка может быть предоставлена в виде определенной суммы либо процента от суммы документа или по строке документа и может быть уточнена для определенных ценовых групп.

Предоставляется также скидка в натуральном выражении – в виде подарка или продажи номенклатуры по другому виду цен. Помимо этого система может выдать в окно кассира сообщение с напоминанием выполнить какие-то действия или предоставить покупателю дополнительную информацию.

Для того чтобы система автоматически рассчитывала скидки при продаже товара, необходимо создать элемент справочника [Скидки \(наценки\)](#) и описать:

- [Условия предоставления скидки](#) – условия, при выполнении которых предоставляется автоматическая скидка и может быть предоставлена ручная скидка;

- **Вид предоставляемой скидки и ее значение** – описывает преимущества, которые получает покупатель при выполнении условий скидки;
- **Область предоставления скидки** – товары, на которые предоставляется скидка. Могут не совпадать с товарами, которые перечислены в условиях скидки;
- **Взаимодействие скидок** – настраивается с помощью размещения скидок в определенных группах справочника.

В действие скидки вводятся документом **Маркетинговая акция**, в котором указываются магазины и периоды действия скидок, перечисленных в документе.

## Настройка условий применения скидок

Система поддерживает следующие условия предоставления скидок:

- **За разовый объем продаж** – продажи, оформленные одним документом;
- **За накопленный объем продаж** – продажи за определенный период;
- **За время продаж** – продажи, совершенные в определенный интервал времени;
- **За комплект покупки** – за определенные товары, купленные одновременно;
- **В день рождения** – за покупку, совершенную в определенный интервал времени, включающий день рождения покупателя;
- **Порядковый номер продажи кратен (n)** – определенный вид лотереи, когда скидка предоставляется каждому n-му покупателю. Количество продаж – это количество оформленных чеков продаж, без учета отложенных, аннулированных и чеков возврата;
- **По типу покупателя** – скидка определенной группе покупателей.

В каждой скидке может быть указано несколько условий, которые для применения скидки должны выполняться одновременно.

Если в условии указан определенный сегмент номенклатуры, то оно будет проверяться только по товарам, входящим в этот сегмент.

Наименование условия скидки формируется автоматически исходя из введенных параметров условий скидки.

За разовый объем продаж. Для настройки скидки за сумму покупки до расчета скидок или за количество проданного товара в списке условий предоставления скидки документа **Скидки** необходимо выбрать условие **За разовый объем продаж** и заполнить условия расчета объема продаж.

←

→

Скидка (наценка, ограничение) (создание) \*

×

Записать и закрыть

Еще

?

Главное

Условия предоставления (1)

Наименование:

5% на номенклатуру сегмента Дет. питание "Тёма" (Количество в документе не менее

▼

Группа совместного применения:

Скидки Розницы 1.0.5

▼

□

Порядок применения:

0

÷

Статус действия:

Действует

▼

☐

Назначается вручную

Тип скидки:

Процент

▼

☐

Кратно выполнению условий

Размер скидки:

5,00

□

%

Область предоставления:

В документе

▼

Сегмент:

Дет. питание "Тёма"

▼

□

←

→

☆

5% на номенклатуру сегмента Дет. питание "Тёма" (Количество в доку...

×

Записать и закрыть

Еще

?

Главное

Условия предоставления (1)

+

Подобрать

Еще

Условие предоставления

Количество в документе не менее 12 ед. по номенклатуре сегмента Дет. питание "Тёма"

Скидка может рассчитываться по сумме или количеству вошедших в документ товарных позиций с ограничением **Не более** или **Не менее** введенного пользователем числа. Если указан определенный сегмент номенклатуры, то условия будут проверяться только по товарам, входящим в сегмент.

За накопленный объем продаж. В условии скидки **За накопленный объем продаж** накопления рассчитываются в виде суммы или количества ранее купленного по дисконтной карте товара (без учета текущего документа) и могут быть ограничены: не более или не менее введенного пользователем значения.

← →
Условие предоставления скидок (наценок, ограничений) (созда... ×

Записать и закрыть
Еще ?

Наименование:

Сумма проданного товара по дисконтной карте за весь период не менее 15 000 руб. ▾

Группа условий:

Накопительные ▾

Условие предоставления:

За накопленный объем продаж ▾

Сегмент номенклатуры:

▾

Сумма ▾

за ▾

не менее ▾

проданного товара по дисконтной карте

Весь период ▾

15 000,000

☐ Учитывать текущий чек в накоплениях
 ☐ Учитывать примененные скидки

Накопления могут подсчитываться за весь период покупок или за период, кратный указанному значению: год, полугодие, квартал, месяц, – и могут быть рассчитаны с начала текущего периода времени, за прошлый период и за прошлый скользящий период.

За время продажи. В списке условий предоставления скидки необходимо выбрать [За время продажи](#).

← →
★ Время продажи: Понедельник (с 00:00 до 08:00), Понедельник (... ×

Записать и закрыть
Еще ?

Наименование:

Время продажи: Понедельник (с 00:00 до 08:00), Понедельник (с 22:00 до 23:59), Вторник (с 00:00 до 08:00) ▾

Группа условий:

▾

Условие предоставления:

За время продажи ▾

+
Еще ▾

День недели	Время нач...	Время оконча...
Понедельник	9:00:00	11:00:00
Вторник	9:00:00	11:00:00
Среда	9:00:00	11:00:00
Четверг	9:00:00	11:00:00
Пятница	9:00:00	11:00:00

Далее необходимо заполнить время начала и время окончания действия скидки для каждого дня недели.

За комплект покупки. В качестве условия скидки можно указать перечень товаров, которые для получения скидки должны быть куплены одновременно. Например, при покупке садового инвентаря, двух лопат и грабель секатор предоставляется в виде скидки.

← →
☆
Комплект покупки: Кроватка детская ,Столик пеленальный ,Комо... ×

Записать и закрыть
Еще ▾ ?

Наименование: Комплект покупки: Кроватка детская ,Столик пеленальный ,Комод

Группа условий:

Условие предоставления: За комплект покупки

⊕
Еще ▾

N	Артикул	Номенклатура	Характеристика	Упаковка, Ед. изм.
1	W022 320974-R	Кроватка детская	<характеристики не исп...	шт
2	W026 388035-R	Столик пеленальный	<характеристики не исп...	шт
3	W039 442293-R	Комод	<характеристики не исп...	шт

Требуется выбрать значение условия скидки **За комплект покупки** и добавить в список номенклатуру, указав при необходимости упаковку и количество упаковок для каждого товара, входящего в комплект.

В день рождения покупателя. Необходимо выбрать значение условия скидки **В день рождения покупателя** и ввести период предоставления скидки. Если дата рождения покупателя введена в его анкетные данные, то скидка будет предоставляться автоматически в период, начинающийся за указанное количество дней до дня рождения покупателя и продолжающийся в течение указанного количества дней после дня рождения.

← →
☆
День рождения (Условие предоставления скидок (наценки, огра... ×

Записать и закрыть
Еще ▾ ?

Наименование: День рождения

Группа условий:

Условие предоставления: В День рождения


Дней до Дня рождения: 3

Дней после Дня рождения: 3

Если информация о дате рождения не внесена в базу данных, то скидку можно настроить в виде ручной скидки, предоставляемой кассиром при предъявлении паспорта.

По кратности порядкового номера продажи. Чтобы скидка предоставлялась через определенное число пробитых чеков, необходимо выбрать условие предоставления скидки **Порядковый номер продажи кратен** и указать в параметрах нужное число.

← → ☆ Порядковый номер продажи кртен: 15 (Условие предоставлени... ×

Записать и закрыть  Еще ?

Наименование:

Группа условий:

Условие предоставления:

Номера чека кртен:


Скидка будет предоставлена, если порядковый номер продажи делится на указанное число (например, на 15) без остатка.

### Важно!

Поскольку на рабочем месте кассира продажи могут оформляться от имени нескольких организаций, порядковый номер продажи может не совпадать с номером пробитого на печатающем устройстве чека. Для подсчета обслуженных покупателей используется специальный счетчик.

Скидка определенной группе покупателей. В условиях предоставления скидки требуется выбрать [По типу получателя](#).

← → ☆ Вид дисконтной карты: Золотая карта (Условие предоставлени... ×


Записать и закрыть  Еще ?

Наименование:

Группа условий:

Условие предоставления:

Тип получателя скидки:



N	Получатель
1	Золотая к

Вид дисконтной карты

- Дисконтная карта
- Физическое лицо
- Контрагент
- Группа получателей скидки

Еще ?

Система предоставляет возможность сформировать список получателей скидок по различным признакам:

- [Вид дисконтной карты](#) – скидка будет предоставлена покупателям, обладающим дисконтной картой определенного вида;
- [Дисконтная карта](#) – скидка будет предоставлена обладателям перечисленных в списке дисконтных карт. Если в списке карт в поле [Получатель](#) выбрать элемент [Карта не предъявлена](#), то скидка будет предоставлена покупателю, не имеющему при себе дисконтной карты;
- [Физическое лицо](#) – скидка будет предоставлена перечисленным в списке физическим лицам;

- **Контрагент** – скидка предоставляется перечисленным контрагентам;
- **Группа получателей скидки** – скидка будет предоставлена всем, кто входит в перечисленные группы получателей скидки, – физическим лицам или контрагентам. К списку групп получателей можно перейти по ссылке подраздела [Маркетинговые акции](#) раздела [Маркетинг](#).

В название скидки автоматически добавляется тип получателя скидки. Пользователь может вручную добавить краткое описание получателей скидки данного типа, чтобы различать похожие условия в списке.

## Виды предоставляемых скидок

В системе поддерживаются следующие виды скидок:

- **Процент** – скидка составляет определенный процент от суммы в указанной области предоставления скидки;
- **Процент от суммы предыдущей покупки** – сумма скидки определяется в виде процента от суммы предыдущей покупки, зарегистрированной на данного покупателя (дисконтную карту);
- **Сумма** – абсолютное значение скидки в указанной области предоставления;
- **Использовать вид цены** – скидка заключается в изменении вида цены, используемой в документе;
- **Выдать подарок** – скидка представляет собой часть покупки или специально выделенные товары;
- **Вывести сообщение** – при выполнении условий на экран кассира выводится сообщение о предоставляемой скидке;
- **Запретить розничную продажу** – возможность ограничить продажи определенной группы товаров в указанное пользователем время;
- **Начислить бонусные баллы в количестве** – при выполнении перечисленных в скидке условий на бонусный счет, указанный в дисконтной карте покупателя, будет начислено определенное количество баллов;
- **Начислить бонусные баллы процентом от суммы** – при выполнении перечисленных в скидке условий на бонусный счет, указанный в дисконтной карте покупателя, будет начислено округленное до целого количество баллов, рассчитанное по указанному в скидке проценту.

← →
**Скидка (наценка, ограничение) (создание) \***
×

Записать и закрыть

Еще ▼ ?

Главное
Условия предоставления

Наименование: Бонусы

Группа совместного применения: ▼

Статус действия: Действует

Тип скидки: Процент

Размер скидки: ▼

Область предоставления: ▼

Сегмент: ▼

Порядок применения: 0

☐ Назначается вручную

☐ Кратно выполнению условий

Уточнение значения скидки

Процент

Процент от суммы предыдущей покупки

Сумма

Использовать вид цены

Выдать подарок

Вывести сообщение

Запретить розничную продажу

Начислить бонусные баллы в количестве

Начислить бонусные баллы процентом от су...

Внешняя обработка

Ценовая группа

--

Еще ▼

Значение

## Настройка скидки процентом или суммой

В поле **Тип скидки** необходимо выбрать значение: **Процент**, **Процент от суммы предыдущей покупки** или **Сумма** – и указать в следующем поле величину скидки. Скидка в виде процента рассчитается от суммы документа или от суммы строк документа, указанных в области предоставления скидки.

## Настройка перевода на другой вид цен при выполнении условий скидки

В поле **Тип скидки** надо выбрать значение **Вид цены** и в следующем поле выбрать из справочника нужный вид цен. При выполнении условий скидки в определенных строках документа (или в целом в документе) цена будет установлена по указанному в скидке виду цен.

## Настройка скидки в виде подарка

Скидки в виде подарков покупателю учитываются двумя способами:

- подарки предоставляются из числа выбранных покупателем товаров;
- предоставляемые подарки перечислены в отдельном списке.



Главное Набор подарков (2) Условия предоставления (1)

Наименование: Подарок (Комплект покупки: Кровать детская ,Столик пеленальный ,Комод)

Группа совместного применения: Подарки

Статус действия: Действует

Тип скидки: Выдать подарок

Область предоставления: В документе

Сегмент:

☐ Из корзины покупателя

Подарок на выбор ☐ Учитывать подарок как продажу

N	Артикул	Номенклатура	Характеристика	Упаковка, Ед. изм.	Количество
1	2C277.0152	Подвеска для кровати	<характеристики не исп...	шт	1,000
2	01504	Погремушка	<характеристики не исп...	шт	1,000

В первом случае необходимо установить флажок **Из корзины покупателя** и в следующем поле указать количество товаров с наименьшей ценой из документа, которые будут считаться подарками. Сумма по этим позициям будет вычтена из суммы чека и распределена по оставшимся позициям в виде скидки.

### Пример

Скидка «Три диска по цене двух» настраивается следующим образом:

1. Необходимо выбрать предоставляемую скидку «Подарок», установить флажок **Из корзины покупателя** и количество – 1.
2. Поставить условие скидки «За разовый объем продаж»: «Количество в документе не менее трех из сегмента номенклатуры "Диски"».

Во втором случае в скидке указывается перечень подарков и их количество. При выполнении условий скидки должны быть выданы все перечисленные подарки.

### Пример

При покупке машины предоставляется комплект зимних шин на дисках: 4 шины и 4 диска. В список подарков в этом случае нужно внести две номенклатурные строки (шины и диски) и указать в обеих количество (4 шт.).

Если в табличной части подарков установлен флажок **Из списка**, то предоставляется подарок, описанный только одной строкой списка.

### Пример

В декабре при покупке канцелярских товаров на сумму более 1 000 руб. покупателю предлагается подарок на выбор: блокнот или карандаш с логотипом торговой компании.

В этом случае в список подарков вносятся две позиции номенклатуры: блокнот и карандаш; для обеих позиций указывается количество – 1 и устанавливается флажок [Из списка](#). При выполнении условий скидки в режиме РМК кассиру представится выбор из двух позиций списка подарков.

В программе предоставляется возможность учесть подарки в соответствии с требованиями регламентированного учета.

Предоставляемые покупателю подарки могут учитываться в регламентированном учете как маркетинговые материалы, как в предыдущем примере. В этом случае они не включаются в товарную часть чека, а списываются отдельным документом [Списание товаров](#) после закрытия кассовой смены.

Подарки могут включаться в товарную часть чека, при этом их розничная стоимость вычитается из суммы чека и распределяется в виде скидки по всем позициям чека, а подарочные позиции списываются с текущего складского остатка чеком ККМ. В этом случае необходимо установить флажок [Учитывать подарок как продажу](#).

### Пример

В декабре при покупке канцелярских товаров на сумму более 1 000 руб. покупателю предлагается подарок на выбор: блокнот или карандаш из числа имеющихся в продаже. В этом случае необходимо установить флажок [Учитывать подарок как продажу](#).

## Настройка сообщения кассиру

В поле [Тип скидки](#) необходимо выбрать значение [Вывести сообщение](#) и установить время появления сообщения в интерфейсе РМК: [В момент расчета скидок](#) или [После оформления чека](#). Затем следует ввести текст сообщения.

## Пример

На предприятии применяются дисконтные карты с разным оформлением. При превышении определенного порога накопления необходимо произвести замену карты.

Настроим условие скидки – при достижении накоплений 10 000 руб. за весь период по дисконтной карте с видом «Серебряная»; установим вид предоставляемой скидки – «Вывести сообщение» после оформления чека: «Накопление по карте "Серебряная" превысило установленный порог. Выдадим карту "Золотая"». Получив сообщение, кассир произведет замену карт.

## Запрет продажи алкоголя

Механизм скидок можно использовать для поддержки запрета продажи алкоголя по времени.

← → ☆ Запрет розничной продажи алкоголя (Время продажи: Понедельник... ×

Записать и закрыть [save icon] Еще ?

Главное Условия предоставления (1)

Наименование: Запрет розничной продажи алкоголя (Время продажи: Понедельник (с 00:00 до 08:00))

Группа совместного применения: [empty field] + Порядок применения: 4

Статус действия: Действует ☐ Назначается вручную

Тип скидки: Запретить розничную продажу ☐ Кратно выполнению условий

Сегмент: Алкогольные напитки, запрещенные к продаже +

Для настройки скидки необходимо указать способ предоставления [Запретить розничную продажу](#) и указать предварительно созданный сегмент номенклатуры, в который должна быть включена вся запрещенная продукция. Период запрета продаж настраивается с помощью «Условий предоставления скидки по времени».

## Настройка начисления бонусов

Для автоматического начисления бонусов при продаже необходимо выбрать одно из значений скидки в виде бонусов:

- [Начислить бонусные баллы в количестве,](#)
- [Начислить бонусные баллы процентом от суммы.](#)

Затем требуется установить величину скидки баллами.

← → ☆ Начисление бонусных баллов по программе лояльности: Бонус ... ✕

Записать и закрыть [иконка] [Еще ▾] [?]

Главное Параметры бонусной программы Условия предоставления (1)

Наименование: Начисление бонусных баллов по программе лояльности: Бонус за покупку бытовой те: ▾

Группа совместного применения: Бонусы [иконка] Порядок применения: 6 ▾

Статус действия: Действует [иконка] ☐ Назначается вручную

Тип скидки: **Начислить бонусные баллы процентом от суммы** [иконка] ☐ Кратно выполнению условий

Главное Параметры бонусной программы Условия предоставления (1)

Бонусная программа лояльности: **Бонус за покупку бытовой техники** ▾ [иконка]

**Срок действия бонусных баллов:**

☐ Не ограничен

☒ Ограничен периодом 1 ▾ Год [Еще ▾]

**Бонусные баллы начинают действовать:**

☐ Сразу после начисления

☒ С отсрочкой 1 ▾ День [Еще ▾]

Значение

Главное Параметры бонусной программы Условия предоставления (1)

[+] Подобрать [Еще ▾]




Условие предоставления


**Сумма в документе не менее 10 000 по номенклатуре сегмента Бытовая техника**


В параметрах обязательно должна быть указана [Бонусная программа лояльности](#), по которой происходит начисление бонусных баллов, и указаны параметры периода оплаты баллами.

## Замена дисконтных карт




Замена дисконтных карт оформляется документом [Замена дисконтных карт \(Маркетинг – Маркетинговые акции\)](#) и может производиться как в режиме рабочего места кассира (РМК), так и в режиме менеджера. В режиме РМК документы создаются автоматически, в режиме менеджера – вручную.

Провести и закрыть    Еще ▾ ?



Номер:  Дата:  

Магазин:  ▾ 

Карты покупателей Комментарий

   Сервис ▾ Еще ▾

N	Карта источник	Карта приемник
1	_Алхимов А.А. (серебряная)	Иванов Петр Константинович (золотая)

 Ответственный:  ▾ 

Для регистрации замены необходимо нажать кнопку [Создать](#) и выбрать в списке сдаваемую «Карту-источник» и выдаваемую «Карту-приемник». В меню [Сервис](#) табличной части формы доступны две обработки, позволяющие указать владельца карты, если он для выбранной карты не заполнен, и перенести владельца на новую карточку. При дальнейших продажах по новой карте накопления по старой карте будут добавляться к сумме накоплений, сделанных по новой.

## Произвольная скидка из внешней обработки

Внешняя обработка загружается в справочник [Дополнительные отчеты и обработки](#). При этом необходимо выбрать один из типов: скидка или условие скидки. В качестве примеров с конфигурацией поставляются условие для скидки «На каждую N-ю строку чека» и обработка определения преимущества «Скидка на произвольный комплект».

### Пример

Настройка условия скидки на каждую 5-ю строку чека.

← → ☆ Внешняя обработка (Условие предоставления скидок (наценок, огра... ×

Записать и закрыть [Дискета] Еще ▾ ?

Наименование: На каждый пятый товар в чеке (Внешняя) ▾

Группа условий: Разовый объем ▾ [Дискета]

Условие предоставления: Внешняя обработка ▾

Внешняя обработка: Условие скидки по номеру строки ▾ [Дискета] **Настройки**

Н... (1С:Предприятие) [Иконки] M M+ M- □ ×

**Настройки условия: Условие скид...**

Применить настройки [Дискета] Еще ▾

Номер строки кратен: [Ввод] [Дискета]

### Пример

Настройка скидки 5 % при покупке набора из трех коробок пазлов STEP по 2000 элементов.

Причем при покупке 7 коробок будет рассчитана скидка 5 % только на 6 коробок: 2 набора по 3 коробки.

← → ☆ 5 % на произвольный комплект пазлов (внешняя) (Скидка (... ×

Записать и закрыть [Дискета] Еще ▾ ?

Главное

Наименование: 5 % на произвольный комплект пазлов (внешняя) ▾

Группа совместного применения: Скидки на товар ▾ [Дискета] Порядок применения: 5 ▾

Статус действия: Действует ▾ ☐ Назначается вручную

Тип скидки: Внешняя обработка ▾ ☐ Кратно выполнению условий

Внешняя обработка: Скидка на произвольный комплект ▾ [Дискета] **Настройки**

Настройки скидки: Скидка на про... (1С:Предприятие) [Иконки] M M+ M- □ ×

**Настройки скидки: Скидка на произвольный комплект**

Применить настройки [Дискета] Еще ▾

Процент скидки: 5,00 [Дискета]

Сегмент номенклатуры: Step 1500 ▾ [Дискета]

Количество товаров сегмента в чеке: 3,000 [Дискета]

### Кратность предоставления скидки

Добавлено условие кратности предоставления скидки. При расчете скидки преимущество в виде суммы, подарка или определенного количества бонусов будет предоставлено покупателю столько раз, сколько раз выполнится в чеке условие предоставления.

← → ☆ 25 руб. на каждые 6 шт дет. питания "Тема" (Скидка (наценка, огранич... ×

Записать и закрыть [иконка] Еще ?

Главное **Условия предоставления (1)**

Наименование: 250 руб. на каждые 2 пары кроссовок

Группа совместного применения: Скидки на товар [иконка] Порядок применения: 4 ÷

Статус действия: Действует ☐ Назначается вручную

Тип скидки: Сумма ☒ Кратно выполнению условий

Размер скидки: 250,00 [иконка] руб.

Область предоставления: В документе

Сегмент: Кроссовки

Главное Условия предоставления (1)

+ Подобрать Еще

Условие предоставления

Количество в строке не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Кроссовки

Кратность предоставления может использоваться только для условий «За разовый объем продаж» с типом «не менее» и для комплектов покупки.

## Описание области предоставления скидки

Товары, на которые предоставляется скидка, составляют область предоставления скидки. Скидка может предоставляться либо в документе в целом, либо в строке, в которой выполнились все условия скидки, подобранные в табличной части из справочника условий предоставления скидки. Помимо этого скидка может предоставляться только на определенные товары, перечисленные в сегменте номенклатуры. В сочетании с разнообразными условиями скидки можно достичь разного результата.

### Пример 1

При покупке двух товаров из группы «Кофеварки» – скидка 2 % на сумму документа.

← → ☆ 2% (Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре сегмен... ×

Записать и закрыть [икона] Еще ?

Главное Условия предоставления (1)

Наименование: 2% (Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Кофеварки)

Группа совместного применения: Скидки на кофеварки [икона] Порядок применения: 1

Статус действия: Действует ☐ Назначается вручную

Тип скидки: Процент ☐ Кратно выполнению условий

Размер скидки: 2,00 %

Область предоставления: В документе

Сегмент: [икона]

Уточнение значения скидки по ценовым группам

Еще

Ценовая группа	Значение
Главное Условия предоставления (1)	
Подобрать	
Еще	
Условие предоставления	
Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Кофеварки	

## Пример 2

При покупке двух одинаковых кофеварок из группы «Кофеварки» – скидка 2 % на эти кофеварки.

← → ☆ 2% в строке (Количество в строке не менее 2 ед. по номенклатуре с... ×

Записать и закрыть [икона] Еще ?

Главное Условия предоставления (1)

Наименование: 2% в строке (Количество в строке не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Кофева)

Группа совместного применения: Скидки на кофеварки [икона] Порядок применения: 2

Статус действия: Действует ☐ Назначается вручную

Тип скидки: Процент ☐ Кратно выполнению условий

Размер скидки: 2,00 %

Область предоставления: В строке, в которой выполнены условия

Сегмент: [икона]

Уточнение значения скидки по ценовым группам

Еще

Ценовая группа	Значение
Главное Условия предоставления (1)	
Подобрать	
Еще	
Условие предоставления	
Количество в строке не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Кофеварки	

## Пример 3

При покупке двух кофеварок из группы «Кофеварки» – скидка 2 % на вентиляторы.



← → ☆ 2% на номенклатуру сегмента Вентиляторы со скидкой (Количество ... ×

Записать и закрыть [иконка] Еще ?

Главное **Условия предоставления (1)**

Наименование: 2% на номенклатуру сегмента Вентиляторы со скидкой (Количество в документе не ...

Группа совместного применения: Скидки на кофеварки [иконка] Порядок применения: 3

Статус действия: Действует ☐ Назначается вручную

Тип скидки: Процент ☐ Кратно выполнению условий

Размер скидки: 2,00 %

Область предоставления: В документе

Сегмент: Вентиляторы со скидкой [иконка]

Уточнение значения скидки по ценовым группам

Ценовая группа Значение

Главное Условия предоставления (1)

Подобрать Еще

Условие предоставления

Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Кофеварки

#### Пример 4

При покупке двух кофеварок из группы «Кофеварки» – скидка 2 % на вентиляторы, если их не меньше двух одного наименования.

← → ☆ 2% на номенклатуру сегмента Вентиляторы со скидкой (несколько ус... ×

Записать и закрыть [иконка] Еще ?

Главное **Условия предоставления (2)**

Наименование: 2% на номенклатуру сегмента Вентиляторы со скидкой (несколько условий)

Группа совместного применения: Скидки на кофеварки [иконка] Порядок применения: 4

Статус действия: Действует ☐ Назначается вручную

Тип скидки: Процент ☐ Кратно выполнению условий

Размер скидки: 2,00 %

Область предоставления: В документе

Сегмент: Вентиляторы со скидкой [иконка]

Уточнение значения скидки по ценовым группам

Ценовая группа Значение

Главное Условия предоставления (2)

Подобрать Еще

Условие предоставления

Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Кофеварки

Количество в строке не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Кофеварки

## Настройка скидок, предоставляемых кассиром

Предварительно настроенные скидки могут рассчитываться автоматически или предоставляться пользователем. Для подключения возможности назначения ручных скидок необходимо установить флажок [Ручные скидки в продажах](#) в настройках раздела [Маркетинг \(Администрирование\)](#).

← → ☆ Назначается вручную: 5% без условий (Скидка (наценка, огр... ×

Записать и закрыть [иконка] Еще ?

Главное Условия предоставления

Наименование: Назначается вручную: 5% без условий

Группа совместного применения: Скидки в День рождения Порядок применения: 3

Статус действия: Действует ☒ Назначается вручную

Тип скидки: Процент ☐ Кратно выполнению условий

Размер скидки: 5,00 %

Область предоставления: В документе

Сегмент:

Уточнение значения скидки по ценовым группам

+ Еще

Ценовая группа	Значение
----------------	----------

В скидках, которые предоставляет кассир, необходимо установить флажок [Назначается вручную](#). Кассир может предоставить скидку только в том случае, если выполнены условия скидки и у него достаточно прав для предоставления ручных скидок.

При оформлении розничных продаж через специализированное рабочее место кассира (РМК) необходимо выбрать нужного пользователя или группу пользователей в списке дополнительных прав пользователя ([Администрирование – Пользователи и права – Дополнительные права пользователей](#)) и установить флажок [Разрешить назначение управляемых скидок](#) в группе [Интерфейс РМК](#).

При этом в интерфейсе РМК кассиру становится доступна кнопка [Управляемые скидки](#). При нажатии кнопки открывается форма со списком скидок с выполнившимися условиями, из которого кассир может назначить скидку вручную. Подробнее о настройке функциональной панели РМК см. раздел [«Настройка РМК»](#).

## Настройка ручных скидок

В случае, когда периодически требуется предоставлять не предусмотренные заранее скидки, будет полезна функция предоставления произвольной ручной скидки.

Для подключения возможности назначения ручных скидок необходимо установить флажок [Ручные скидки в продажах](#) в настройках раздела [Маркетинг \(Администрирование\)](#) и флажок [Доступность](#) колонки [Ручная скидка](#) в группе [Управление доступностью форм](#) в дополнительных правах пользователя ([Администрирование – Пользователи и права – Дополнительные права пользователей](#)).

Если ручные скидки будут предоставляться в специализированном интерфейсе оформления розничных продаж, то необходимо установить настройку дополнительных прав пользователя [Разрешить назначение ручных скидок](#) в группе [Интерфейс РМК](#) и настроить отображение кнопки [Ручные скидки](#) в нижней функциональной панели РМК.

При нажатии кнопки [Ручные скидки](#) пользователю будет предоставлена специальная форма, в которой он сможет назначить скидку или наценку в виде суммы или процента на выбранную позицию или на весь чек.

Ручная скидка на товар суммируется с рассчитанной автоматической скидкой для данной позиции.

## Настройка взаимодействия скидок

Для скидок, действующих на одну и ту же номенклатурную позицию, необходимо установить правила совместного применения, то есть правила, по которым будет рассчитываться итоговая скидка, если на покупку действуют несколько скидок одновременно. Следует перейти в список [Скидки \(наценки\)](#) ([Маркетинг – Маркетинговые акции](#)), нажать кнопку [Создать новую группу](#) и выбрать вариант совместного применения для всех скидок, входящих в эту группу:

- [Вытеснение](#),
- [Минимум](#),
- [Максимум](#),
- [Сложение](#),
- [Последовательное применение](#).

← →

☆ Подарки (Скидки (наценки, ограничения)) \*

×

Записать и закрыть

Записать

Еще ▾

?

Наименование: 

Подарки

Группа совместного применения: 

Скидки на товар ▾

🔗

Вариант совместного применения:

☐ Минимум

☐ Максимум

☐ Сложение

☐ Последовательное применение

☒ Вытеснение

Порядок применения: 

2 ▴ ▾

☐ Ограничение размера подчиненных скидок

Способ ограничения: 

▾

Размер ограничения: 

0,00

📄

**Важно!**

В корневой группе программно установлено правило [Максимум](#).

## Алгоритм расчета скидок

Алгоритм расчета скидок в части определения выполнения условий скидки для данного чека – все скидки обрабатывается последовательно, в соответствии с параметром [Порядок применения](#):

- Для первой скидки первой подгруппы первой группы и т. д. по дереву скидок проверяется выполнение условий.
- Если условия выполнены, производится расчет величины скидки и, если необходимо, распределение по строкам чека.
- Далее осуществляется переход к следующей скидке в этой же группе.
- После расчета всех скидок в группе в соответствии с правилом совместного применения производится вычисление итоговой скидки по группе.
- После этого осуществляется переход к следующей группе совместного применения.

Если условия скидки не выполняются, алгоритм пропускает скидку. После проверки и расчета скидок первой группы алгоритм переходит к обработке второй группы нижнего уровня и так далее, пока не будут проверены все действующие скидки.

Поскольку условия применения скидки проверяются последовательно, появляется возможность учитывать величину уже рассчитанной скидки в процессе действия алгоритма. Если установить флажок [Учитывать примененные скидки](#) в условии скидки, то при проверке выполнения условий данной скидки будут учтены все уже рассчитанные до этого скидки.

### Пример

В магазине действуют скидка 5 % на телевизоры (порядок применения 1) и скидка 2 % на сумму чека более 25 000 руб. (порядок применения 2). Скидки размещены в группе с правилом [Последовательное применение](#).

При продаже телевизора стоимостью 26 300 руб. расчет скидки будет следующим.

При установленном флажке [Учитывать примененные скидки](#) скидка 5 % на телевизор составляет 1 315 руб. При проверке условий скидки на чек будет учтена сумма чека  $26\,300 - 1\,315 = 24\,985$  руб., что меньше 25 000 и, следовательно, вторая скидка рассчитана не будет.

При снятом флажке [Учитывать примененные скидки](#) сумма скидки на телевизор будет прежней – 1 315 руб., но при проверке условий для скидки на чек в расчет будет приниматься стоимость телевизора без учета скидки – 26 300, что больше значения 25 000, указанного в условии скидки. Скидка на чек рассчитывается в размере 2 % от стоимости телевизора с учетом первой скидки –  $24\,985 * 0,02 = 499,7$  руб. Итоговая сумма чека составит 24 485,3 руб., скидка – 1 814,7 руб. (6,9 % от стоимости телевизора). Использование флажка [Учитывать примененные скидки](#) в группах с последовательным применением скидки приводит к тому, что база проверки условий применения и база для расчета скидки совпадают.

Если же скидки, указанные в примере, будут размещены в группе с правилом применения **Суммирование**, то сумма скидки при установленном флажке **Учитывать примененные скидки** останется прежней – 1 315 руб., а при снятом составит 1 841 руб. (7 % от стоимости телевизора). Сочетание таких правил начисления скидок становится более прозрачным для покупателя.

## Совместное применение скидок

В программе поддерживается совместное применение разнородных преимуществ, получаемых покупателем при расчете скидки (например, скидки-подарка и скидки в виде процента). Для этого получаемые покупателем преимущества оцениваются в стоимостном выражении: подаркам можно назначить цену «продажи», сообщения кассиру имеют нулевую стоимость, бонусы пересчитываются по курсу, заданному в бонусной программе. Полученные значения скидок сравниваются для каждой товарной строки и применяются в соответствии с правилами совместного применения, указанными для группы скидок. При этом действует принцип неделимости подарков и сообщений: стоимость подарка или сообщения сравнивается с величиной другой скидки, рассчитанной на те же строки (или на весь чек), что и подарок.

### Пример

В садовом центре действуют следующие скидки:

- Скидка «На садовый инструмент» в виде садового совка (подарок) стоимостью 125 руб. при покупке набора, состоящего из лопаты, грабель и вил.
- Скидка «На саженцы» – 10 %.
- Скидка «На чек» суммой более 3 000 – 2 %.
- Скидки размещены в группе «Максимум».

Покупатель выбрал товары для покупки:

- «Лопата Fiskars» – 2 990 руб.
- «Вилы Fiskars» – 1 320 руб.
- «Грабли Fiskars» – 2 440 руб.
- «Секатор Fiskars» – 750 руб.
- «Яблоня "Штрифель"» – 1 500 руб.
- Сумма чека без скидки: 9 000 руб.

При определении предоставленных скидок будет рассчитана скидка «На чек» для позиций «Лопата Fiskars», «Вилы Fiskars» и «Грабли Fiskars»:  $0,02 * (2\,990 + 1\,320 + 2\,440) = 135$  руб., которая будет сравниваться по правилу «Максимум» со стоимостью садового совка – 125 руб. В результате скидка-подарок не будет применена. Скидка «На саженцы» вытеснит скидку «На чек» для позиции «Яблоня "Штрифель"», и для позиции «Секатор Fiskars» рассчитается скидка 2 %.

В результате сумма скидки составит  $135 + 150 + 15 = 300$  руб., и сумма чека со скидкой составит 8 700 руб.

## Ограничение максимальной суммы скидки

В программе предоставляется две возможности ограничения суммы скидки: по максимальному размеру скидки, предоставляемой в данной группе скидок, и по определенному для магазина виду цен – минимальной цене продажи.

В каждой группе совместного применения можно задать максимальный размер скидки в виде суммы или процента от первоначальной суммы по строке (без учета каких-либо скидок). Если скидка, рассчитанная на данный момент для строки, превысит величину ограничения, то по данной строке будет предоставлена скидка в размере ограничения. Для настройки ограничений в группе необходимо установить флажок [Ограничение размера подчиненных скидок](#) в форме группы скидок.

## Применение вида минимальных цен

Вид минимальной разрешенной цены продажи определяется настройкой магазина (см. раздел «[Ведение информации о магазинах](#)»). Если полученная после расчета всех автоматических и управляемых скидок цена товара меньше минимальной цены продажи, то она вытесняется видом минимальной цены продажи. При этом скидка, получившаяся в результате округления чека в пользу покупателя, не участвует в расчете итоговой скидки, а ручные скидки, введенные пользователем в табличную часть документа вручную или с помощью команды РМК [Ручные скидки](#) (**Shift + F8**), никогда не вытесняются минимальной ценой.

### Пример

Для группы верхнего уровня установлено ограничение скидки 20 %. После последовательного расчета и применения по установленным правилам всех действующих скидок будет произведена проверка на превышение порога 20 % от исходной цены товара, и в зависимости от результата либо останется прежняя сумма скидки, либо она будет уменьшена до 20 %.

Затем, в случае если в магазине установлен [Вид минимальных цен](#), получившаяся цена со скидкой будет сравниваться с минимальной ценой. Если цена со скидкой окажется меньше, то минимальная цена станет ценой продажи.

## Примеры настройки взаимодействия скидок

Пример 1. Скидки на детское питание «Тёма»

Скидка 1. Если покупатель приобретет детское питание марки «Тёма» в количестве не менее 12 шт., то получит скидку 5 % на купленное детское питание этой фирмы.

Скидка 2. Если покупатель приобретет детское питание марки «Тёма» в количестве не менее 12 шт., то получит скидку 10 % на питьевую воду «Тёма».

Скидка 3. Если покупатель, входящий в группу получателей скидки «Многодетная семья», приобретет не менее 6 шт. любого наименования детского питания марки «Тёма», то получит 8 % скидку на каждое такое наименование.

## ← → ☆ Скидки (наценки, ограничения)

Статус: Все

Создать Создать группу Найти... Отменить поиск

Наименование	По...
50% в строке (Количество в строке не менее 1 ед. по номенклатуре сегмента Распродажа верхняя одежда зима)	
Скидки на товар	
Детское питание "Тёма"	
5% на номенклатуру сегмента Дет. питание "Тёма" (Количество в документе не менее 12 ед. по номенклатуре сегмента Дет. питание "Тёма")	
8% в строке, если номенклатура входит в сегмент Дет. питание "Тёма" (многодетная семья или не менее 6 ед. по номен. дет. питание "Тёма")	
10% на номенклатуру сегмента Питьевая вода Тёма (Количество в документе не менее 12 ед. по номенклатуре сегмента Дет. питание "Тёма")	
Подарки	
Подарок (Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Step 1500)	
Подарок (Количество в документе не менее 3 ед. по номенклатуре сегмента STEP три по цене двух)	

Если разместить эти скидки в группе с правилом взаимодействия **Максимум**, то на приведенном ниже чеке сработают все три скидки, причем результат будет отличаться в зависимости от принадлежности покупателя к группе получателей скидки «Многодетная семья».

Состав чека	Обычный покупатель	Многодетная семья
Питьевая вода «Тёма» – 2 шт.	10 % (Скидка 2)	10 % (Скидка 2)
Пюре персик «Тёма» – 6 шт.	5 % (Скидка 1)	8 % (Скидка 3)
Сок яблочный «Тёма» – 4 шт.	5 % (Скидка 1)	5 % (Скидка 1)

### Пример 2. Скидки: подарок и сообщение кассиру

При покупке кровати, комода и пеленального столика покупатель получит в подарок подвеску в кроватку и игрушку. При покупке необходимо выдать дисконтную карту «Простая».

## ← → ☆ Скидки (наценки, ограничения)

Статус: Все

Создать Создать группу Найти... Отменить поиск

Наименование	Порядок приме...	Назначается вручную
50% в строке (Количество в строке не менее 1 ед. по номенклатуре сегмента Распродажа верхняя о...	2	
Скидки на товар	2	
Детское питание "Тёма"	1	
Подарки	2	
Подарок (Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента Step 1500)	1	
Подарок (Количество в документе не менее 3 ед. по номенклатуре сегмента STEP три по цене двух)	2	
Подарок (Комплект покупки: Кроватка детская ,Столик пеленальный ,Комод)	3	
Сообщение кассиру (Комплект покупки: Кроватка детская ,Столик пеленальный ,Комод)	4	

Для поддержки таких условий необходимо создать скидку с одинаковыми условиями покупки набора товаров. По первой скидке будет предоставлен подарок, по второй выведется сообщение на экран кассира. Скидки необходимо разместить в группе с правилом взаимодействия **Сложение**. В этом примере это группа **Скидки на товар**.

### Пример 3. Накопительные пороговые скидки

Если покупатель приобрел в магазине товаров на сумму больше чем 15 000 руб., то он получит скидку 3 %; если больше 25 000 руб. – 5 %; больше 50 000 руб. – 7 % на сумму чека по накопительной дисконтной карте.

← → ☆ Скидки (наценки, ограничения)

Статус: Все

Создать Создать группу Найти... Отменить поиск Ещё ?

Наименование	Порядок приме...	Назначается вручную
⊕ Скидки в День рождения	1	
⊖ Накопительные	3	
7% (Сумма проданного товара по дисконтной карте за весь период не менее 50 000 )	1	
5% (Сумма проданного товара по дисконтной карте за весь период не менее 25 000 )	2	
3% (Сумма проданного товара по дисконтной карте за весь период не менее 15 000 )	3	
3% утренняя скидка в будние дни	2	
⊕ Бонусы	5	
Сообщение кассиру (несколько условий)	4	
Скидки на товары	2	

Чтобы настроить такую систему скидок, необходимо создать три однотипных элемента справочника [Скидки \(наценки\)](#) в группе [Вытеснение](#) и расположить их в порядке убывания величины скидки.

#### Пример 4. Скидки в день рождения

Если у покупателя есть дисконтная карта «Серебряная», то в день рождения он получит скидку 10 % на все товары в течение недели (за три дня до даты рождения и три дня после), а если «Золотая», то 15 % в такой же период. Покупателям, не имеющим дисконтной карты, предоставляется скидка 5 %.

Покупатель может предъявить только одну из дисконтных карт или не предъявить ее вовсе, поэтому условия применения скидок – взаимоисключающие. Группа может иметь любое правило совместного применения, например [Максимум](#).

#### Пример 5. Стимуляция продаж наборов пазлов фирмы STEP

В маркетинговой акции стимуляции продаж наборов компании STEP предлагается применять две скидки:

1. При покупке двух пазлов STEP по 1 500 деталей покупатель получает в подарок пазл STEP 24 детали. Подарок включается в состав товарной части.
2. При покупке трех пазлов по 60 деталей один из них (с минимальной ценой) – в подарок.

Обе описанные скидки на группу STEP имеют преимущество [Подарок](#), поэтому могут взаимодействовать либо по принципу [Сложение](#), либо по принципу [Вытеснение](#). Скидки в примере имеют непересекающиеся условия, поэтому можно выбрать любое правило, например [Вытеснение](#). Это значит, что если в чеке будет две коробки по 1500 деталей и три по 60 деталей, то покупатель получит скидку на чек в размере минимальной цены из выбранных коробок по 60 деталей и еще одну на коробочку 24 детали в подарок из списка подарков.

Если вышеперечисленные акции проходят одновременно, необходимо настроить правила взаимодействия между группами скидок. Например, так:



← →

☆ Скидки (наценки, ограничения)

×

Статус: Все

Создать

Создать группу

Найти...

Отменить поиск

↑ ↓

Еще ▾ ?

Наименование	Порядок приме... ↓	Назначается вручную
Подарки	2	
Сообщение кассиру (Комплект покупки: Кроватка детская ,Столик пеленальный ,Комод)	4	
100 на номенклатуру сегмента Дет. питание "Тёма" (Количество в строке не менее 6 ед. ...)	5	
Скидка на произвольный комплект (внешняя)	6	
Скидки на сумму чека	3	
Скидки в День рождения	1	
Накопительные	3	
3% утренняя скидка в будние дни	2	
Бонусы	5	
Сообщение кассиру (несколько условий)	4	
Скидки на кофеварки	3	
Запрет розничной продажи алкоголя (Время продажи: Понедельник (с 00:00 до 08:00), Понеде...	4	

В данной настройке выделены две основные группы скидок: [Скидки на товар](#) и [Скидки на сумму чека](#), которые размещены в группе [Итоговая скидка](#) с правилом взаимодействия [Вытеснение](#). Это означает, что результат действия скидок по строкам документа вытеснит скидки на чек по этим строкам.

Скидки на товар в нашем примере суммируются. То есть если товарная позиция проходит по двум одновременно действующим акциям, будут предоставлены обе скидки. Для предотвращения такой ситуации менеджер, формируя сегмент номенклатуры для новой скидки, может просмотреть пересечения вновь создаваемого списка товаров со скидкой с другими сегментами.

Скидки на сумму документа вытесняют друг друга.

## Автоматический перерасчет скидок

Если производительность кассового компьютера достаточно высокая, то можно воспользоваться возможностью перерасчета скидок по мере формирования документа. Для этого пользователю необходимо предоставить дополнительное право: [Автоматический расчет скидок при редактировании документа продажи](#) ([Администрирование – Пользователи и права – Дополнительные права пользователей](#)).

## Регистрация маркетинговых акций

Запланированные маркетологом скидки вводятся в действие документом [Маркетинговая акция](#). Непосредственно после создания документ передается в магазины, но применяться на кассах скидки будут согласно указанному в документе расписанию.

Поскольку анализ действия скидок производится в разрезе маркетинговых акций, целесообразно вносить в документ скидки, соответствующие одной определенной цели и имеющие примерно один период действия.

### Пример 1

Раздача листовок-скидок на 8 Марта будет производиться только в тех магазинах сети, которые имеют отделы парфюмерии. В этом случае в документ [Маркетинговая акция](#) будут внесены не все магазины сети и действие скидки будет ограничено одинаковым для этих магазинов периодом времени.

## Пример 2

Распродажа зимнего сезона в северных регионах страны начинается позже, чем в южных. В этой ситуации можно ввести две маркетинговые акции: для северных регионов и для южных – с разным расписанием применения скидок. Но если отсрочка начала распродажи незначительна и ею можно пренебречь при подведении итогов акции, то менеджер может создать одну маркетинговую акцию, указав для магазинов разное расписание действия скидок.

Скидки вводятся в действие с помощью документа [Маркетинговая акция](#). При создании документа [Маркетинговая акция](#) маркетолог вносит наименование акции и период ее проведения.

← → ☆ Маркетинговая акция PT-00000006 от 26.01.2015 12:00:00 ×

Провести и закрыть [Иконки] Маркетинговая акция [Иконка] Еще ?

Номер: PT-00000006 от: 26.01.2015 12:00:00

Заголовок акции: STEP

Период действия с: 01.02.2009 по: 28.02.2009 x Расписание: Одно расписание для всех магазинов

Параметры проведения акции [Описание] [Комментарий]

Расписание для всех магазинов

N	Скидка наценка	Дата нач...	Дата око...
1	Подарок (Количество в документе не менее 3 ед. по номенклатуре сегмента ...)	01.02.2009	28.02.2009
2	Подарок (Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре сегмента ...)	01.02.2009	28.02.2009

Ответственный: Борисов Федор Михайлович

Пользователь может выбрать один из трех способов задания расписания проведения акции:

- [Индивидуальное расписание по выбранным магазинам](#);
- [Одно расписание для выбранных магазинов](#);
- [Одно расписание для всех магазинов](#).

В табличной части слева можно перечислить участвующие в акции магазины. В табличной части справа для каждого участвующего в акции магазина перечисляются скидки, действующие в рамках данной акции, и период их действия, по умолчанию совпадающий с периодом акции. Пользователь может изменить время действия скидок в пределах периода проведения всей акции.

На закладке [Описание](#) можно ввести подробное описание акции и действий персонала магазина при ее проведении.

## Пример. Ступенчатые распродажи

Предприятие проводит распродажу зимней одежды в два этапа.

1-й этап. Распродаже со скидкой 30 % подлежат товары групп «Детская верхняя одежда», «Подростковая верхняя одежда» зимнего ассортимента с

оборачиваемостью менее 60 % за период с 01.10.2012 по 25.01.2013. Дата начала действия скидки – 04.02, окончания – 03.03.

2-й этап. Распродаже со скидкой 50 % подлежат товары групп «Детская верхняя одежда», «Подростковая верхняя одежда», «Головные уборы» зимнего ассортимента, «Варежки и перчатки» с оборачиваемостью в целом по сети менее 80 % за период с 01.10.2012 по 25.02.2013. Дата начала действия скидки – 04.03, окончания – 31.03.

Перед началом каждого этапа распродажи менеджер формирует сегмент номенклатуры [Товары на распродажу](#) с помощью шаблона формирования сегмента [По продажам и остаткам](#) и формирует для каждого этапа распродажи скидку: 30 % и 50 %. Поскольку распродажа производится по всей сети одновременно, то в документе [Маркетинговая акция](#) устанавливаются флажки [Для всех магазинов](#) и [Для всех магазинов одно расписание скидок](#) и для каждой скидки устанавливается период действия.

Списки товаров могут формироваться как в целом для всей сети, так и с учетом особенности реализации номенклатуры в каждом магазине. В последнем случае необходимо сформировать отдельный список товаров для распродажи для каждого этапа в каждом магазине, используя параметр [Магазин](#) в шаблоне формирования сегмента [По продажам и остаткам](#) (для поля [на номенклатуру сегмента](#) документа [Скидки \(наценки\)](#) в настройках сегмента номенклатуры назначить соответствующее значение поля [Схема компоновки данных](#)); на каждый этап распродажи для каждого магазина настроить свою скидку, указав сформированный для магазина/этапа сегмент, и для каждого магазина настроить расписание действия своих скидок.

### **Важно!**

С помощью расписания можно приостановить действие скидки на определенное время. Например, в табличную часть скидок можно внести дублирующую запись скидки [В утренние часы](#) и установить сроки действия этой скидки с 01.02 по 15.02 для первой записи и с 01.03 – для второй записи. В этом случае действие скидки будет приостановлено на период с 16.02 по 28.02.

## **Создание информационной рассылки покупателям**

В программе предусмотрена возможность настройки информационной рассылки для маркетинговой акции. Для настройки рассылки необходимо выбрать в списке маркетинговых акций нужный документ и в выпадающем списке [Создать на основании](#) выбрать один из пунктов: [Создать e-mail рассылку](#) или [Создать SMS-рассылку](#). Откроется форма документа [Информационная рассылка \(Маркетинг – См. также\)](#).

← → ☆ Информационная рассылка 00000000001 от 02.10.2014 0:00:00 \*

Отправить [Иконки] Отправить только ошибочные [Еще ?]

Основание: [Маркетинговая акция РТ-00000005 от 01.10.2014 0:00:00](#)

Номер: 00000000001 от: 02.10.2014 0:00:00 Тип рассылки: E-mail Состояние: Черновик

Тема: День учителя

Адресаты Шаблон сообщения Комментарий

[+] [Иконки] [Заполнить] [Сформировать по шаблону] [Поиск] [Добавить] [Еще ?]

N	Контакт	Представление контакта	Сообщение	Адрес e-mail дп
1	Чадолубцев Сергей Валентинович	Сергей Валентинович	Здравствуйте, Сергей Валентинович! Приглашаем Вас на праздник, посвященный	chados@mail.ru
2	Бахшиев П. И.			
3	Лазуренко Инна Николаевна			
4	Лысенко Елена Андреевна			

Группы получателей скидки (1С:Предприятие)

Группы получателей скидки

Выбрать Создать Поиск (Ctrl+F) [Еще ?]

Наименование

- Многодетная семья
- Мужчины на личном автомобиле

Ответственный: Борисов Федор Михайлович

Тема почтового сообщения при вводе на основании копируется из наименования документа, но при необходимости ее можно поменять. Добавление новой строки в таблицу получателей производится с помощью команды [Добавить](#) (можно воспользоваться клавишей [Insert](#)). В поле [Получатель](#) следует выбрать физическое лицо. Все необходимые для рассылки параметры, если они указаны в карточке физического лица, будут заполнены автоматически.

Список получателей можно заполнить также по списку физических лиц в документе-основании (командой [По основанию](#)) или на основании группы получателей скидки с помощью команды [Заполнить по группе получателей скидки](#). В таблицу получателей будут добавлены только физические лица из выбранной группы, входящие в группу контрагенты будут исключены.

В поле [Сообщение](#) выводится текст, сформированный по шаблону сообщения. Чтобы сообщение носило личный характер, в его тексте можно использовать параметры.

←
→
☆
Информационная рассылка 00000000001 от 02.10.2014 0:00:00 \*
×

Отправить
📧
📧
📧
📧
📧
Отправить только ошибочные
Еще ▾
?

Основание: [Маркетинговая акция PT-00000005 от 01.10.2014 0:00:00](#)

Номер:  от: 
📅
 Тип рассылки: E-mail
 Состояние: Черновик

Тема:

Адресаты
Шаблон сообщения
Комментарий

Вставить параметр...

Здравствуйте, [ПредставлениеКонтакта]!

Приглашаем Вас на праздник, посвященный Дню учителя!

В течение дня в игровом уголке нашего магазина для Ваших детей будут проходить конкурсы, развивающие игры и занятия. Игровые и развивающие наборы Creatto, Lego, Step и др. предоставил наш партнер "Умные игры". Приходите на наш праздник "Умные игры для умного ребенка"!

Выберите параметр
 ×

[ПредставлениеКонтакта]

[НакопленнаяСуммаПродаж]

[ОстатокБаллов]

[НачисленоБаллов]

[ВыборМЖ(:)]

OK

Отмена

📧
 Ответственный: 
▾
📧

Команда [Сформировать по шаблону](#) позволяет сформировать и сохранить в документе сообщения, которые будут отправлены по данной информационной рассылке. Это позволит разделить во времени этапы формирования текстов и их отправки для оптимизации времени процесса и контроля отправленной информации.

Команда [Предварительный просмотр](#) позволяет отобразить итоговый текст сообщения без отправки. При этом выполняется подстановка представления контакта для выделенного в табличной части физического лица без сохранения в документе.

Для отправки сообщений используется команда [Отправить](#). По завершении отправки в табличной части получателей отображается состояние отправки по данному адресату [Отправлено провайдером](#) или диагностическое сообщение об ошибке. После исправления ошибочных адресов сообщения могут быть отправлены с помощью команды [Отправить только ошибочные](#).

← → **Информационная рассылка (создание) \*** ×

**Отправить** **Отправить только ошибочные** **Еще** ?

Основание: [Маркетинговая акция PT-00000006 от 26.01.2015 12:00:00](#)

Номер:  от:  Тип рассылки: **Частично доставлено**

Тема:

Адресаты Шаблон сообщения Комментарий

Заполнить Сформировать по шаблону **Еще**

N	Контакт	Представление контакта	Сообщение
1	Иванова Анна Васильевна	Анна Васильевна	Здравствуйте. Анна Васильевна Приглашаем вас на праздник, посвященный началу учебного года.
2	Петров С.И.	С.И.	Здравствуйте. С.И. Приглашаем вас на праздник, посвященный началу учебного года.

Формирование и отправка SMS-сообщений производятся аналогично. По завершении редактирования текста сообщения система пересчитывает количество символов в тексте и рассчитывает количество SMS-сообщений, с помощью которых может быть отправлен сформированный текст. Данная информация отображается в форме справа над текстом сообщения. Если текст сообщения должен быть преобразован в латинские символы, то следует установить флажок **Отправлять в транслите**. При установке или снятии данного флажка система повторно рассчитывает количество SMS-сообщений, так как для сообщения кириллицей отводится 50 символов, а для латиницы – 140.

← → ☆ **Информационная рассылка 00000000002 от 03.10.2014 0:00:00** ×

**Отправить** **Отправить только ошибочные** **Еще** ?

Основание: [Информационная рассылка 00000000001 от 02.10.2014 0:00:00](#)

Номер:  от:  Тип рассылки: SMS Состояние: Черновик

☒ **Отправлять в транслите**

Адресаты Шаблон сообщения Комментарий

Заполнить Сформировать по шаблону **Еще**

N	Контакт	Представление контакта	Сообщение	Номер тел.
1	Чадолубцев Сергей Валентинович	Сергей Валентинович	Приходите на наш праздник "Умные игры для умного ребенка" в магазине "Мир Детства"	8- 926- 015
2	Бахши		Сообщение - 1, осталось символов - 54 Prikhodite na nash prazdnik "Umnye igry dlya umnogo rebenka" v magazine "Mir Detstva"!	(495) 11298
3	Лазур Николаевна		для умного ребенка" в магазине "Мир Детства"	892675849:

Ответственный:

Телефонный номер для отправки SMS-сообщения может быть введен в любом формате представления. Он будет автоматически приведен к виду, необходимому для отправки. На основании информационной рассылки можно создать другую рассылку любого типа.

## Анализ маркетинговых акций

В системе предлагается ряд отчетов, позволяющих провести анализ маркетинговых акций различных типов:

- **Оценка эффективности маркетинговой акции** – основной отчет сравнения показателей продаж;
- **Оценка продвижения товаров** – отчет, показывающий прирост продаж определенных товаров в результате проведения акции;
- **Оценка распродажи** – отчет, показывающий степень снижения товарных остатков в результате проведения распродажи;
- **Оценка продаж** – отчет, показывающий эффективность акций, направленных на увеличение количества покупателей и средней суммы чека;
- **Оценка применения скидок** – отчет, показывающий количество и суммы предоставленных скидок до и во время проведения выбранной пользователем акции.

Анализ акции в общем случае представляет собой сравнение ключевых показателей акции до ее проведения и во время ее действия. При проведении акции продвижения товара, когда целью является долговременное повышение продаж определенного наименования номенклатуры, в период анализа включается также период после завершения акции.

Чтобы провести анализ конкретной акции, требуется выбрать отчет, соответствующий типу акции, и нужную акцию из списка, открывающегося при нажатии кнопки [Заполнить по акции](#). При этом устанавливаются параметры отчета, соответствующие выбранной акции.

Анализ производится в разрезе установленных в отборе магазинов – участников выбранной акции.

Период отчета по умолчанию равен удвоенному (или утроенному) периоду проведения акции. Период акции рассчитывается по расписанию акции, указанному в списке магазинов, и отображается на панели отчета: дата начала – минимальная дата по скидкам в акции по отобранным магазинам; дата окончания – максимальная дата по скидкам акции по отобранным магазинам. В отчете рассчитываются для сравнения показатели по двум или трем равным периодам: [До акции](#), [В течение акции](#) и [После акции](#). Период акции включает в себя даты начала и окончания акции. Из периодов [До акции](#) и [После акции](#) эти даты, соответственно, исключаются.

Для расчета показателей отчета весь период отчета делится на выбранные пользователем интервалы, за которые оборотные количественные и суммовые показатели агрегируются. Если в период акции (до акции) входят несколько интервалов, показатель усредняется по периоду. Например, вычисляются средненедельные продажи в период акции со сроком проведения 4 недели. Цены на товар также усредняются по подпериодам отчета.

Пользователь может изменить даты отчета, но дата начала отчета не должна превышать дату начала акции минус один интервал, а дата окончания отчета – быть меньше даты окончания акции, если она определена, плюс один интервал.

Указанные выше отчеты могут быть также выведены в форме диаграмм, содержащих графическое представление объемов продаж по периодам. Для вывода диаграммы на

странице [Отчеты по маркетингу](#) раздела [Маркетинг](#) нужно выбрать интересующий отчет с уточнением [Диаграмма](#).

Помимо вышеперечисленных отчетов пользователь может использовать отчет, показывающий предоставленные скидки в разрезе дисконтных карт: [Продажи по дисконтным картам чека](#).

## Отчет «Оценка эффективности маркетинговых мероприятий»

Отчет показывает изменения основных показателей продаж по выбранной акции. Формируется в разрезе участвующих в акции магазинов. В отчет выводятся следующие показатели:

- [Сумма продаж](#) по акционным товарам;
- [Себестоимость продаж](#) по акционным товарам;
- [Сумма скидки](#), предоставленной при продаже товара по акции;
- [Сумма подарков](#), предоставленных по акции;
- [Прибыль](#), полученная при продаже акционного товара;
- [Себестоимость остатков](#) – оценка стоимости акционных товаров по себестоимости;
- [Количество чеков](#), содержащих акционный товар;
- [Средняя сумма чеков](#), содержащих акционный товар.

Показатели подсчитываются только по товарам, указанным в сегментах скидок для данной акции, или по всем товарам, если явного указания нет, и выводятся в три колонки: до акции, за период действия акции (колонка [Во время акции](#)) и изменение показателя во время акции относительно первоначального уровня в процентах.

Отчет позволяет сделать расшифровки показателей, сформированные с учетом отбора и по тем же периодам, что и выведенный на экран общий отчет:

- отчет [Оценка продвижения товаров](#) открывается при щелчке на полях [Сумма продаж](#), [Себестоимость продаж](#), [Прибыль](#);
- отчет [Оценка применения скидок](#) – для поля [Сумма скидки](#);
- отчет [Оценка распродажи](#) – для поля [Остатки](#);
- отчет [Оценка продаж](#) – для полей [Количество чеков](#) и [Средняя сумма чеков](#).

## Отчет «Оценка продвижения товара»

Назначение отчета – анализ результативности акции, нацеленной на повышение продаж товара, товарной группы, марки и т. д.

Следует принять во внимание, что отчет действительно покажет эффективность акции, только если акция по продвижению товара производится при прочих равных условиях. В противном случае другие факторы влияния не будут учтены. То есть если планируется акция временного снижения цены на новый, только появившийся на рынке товар, то не следует проводить эту акцию вместе с массовой распродажей других



товаров. В этом случае эффект от акции продвижения будет смазан, а отчет покажет искаженные данные.

Показатели выводятся для номенклатурной позиции с учетом характеристики в разрезе магазинов и складов (отделов магазина). Абсолютные показатели отчета выводятся в три группы: **До акции**, **Во время акции** и **После акции**. Относительные – соответственно в две группы, расположенные после групп абсолютных показателей **Во время акции** и **После акции**, и рассчитываются относительно уровня **До акции**. Последними столбцами выводятся аналитические показатели в целом по акции.

Абсолютные показатели:

- **Цена розн., руб.** – средняя за подпериод;
- **Кол-во** – средняя по подпериоду продажа товара за интервал в натуральном выражении;
- **ЕИ** – базовая единица измерения;
- **С/с-ть продаж, руб.** – средняя по подпериоду себестоимость продажи товара за интервал в рублях;
- **Сумма продаж, руб.** – средняя по подпериоду фактическая сумма продажи товара за интервал в рублях (с учетом скидки);
- **Прибыль, руб.** – разность между предыдущими двумя показателями;
- **Сумма скидки, руб.** – средняя по подпериоду сумма предоставленной скидки на товар за интервал в рублях.

Прирост показателей рассчитывается относительно уровня **До акции**:

- **Цена розн., %** – относительное изменение цены, процент скидки;
- **Кол-во, %**;
- **Сумма с/с-ть, %**;
- **Сумма продаж, %**.

Итоговые аналитические показатели:

- **Дополнит. доход во время акции, руб.** – рассчитывается по формуле: *Прибыль после акции - Прибыль до акции*;
- **Дополнит. прибыль после акции, руб.** – рассчитывается по формуле: *Прибыль после акции - Прибыль до акции*;
- **Эластичность по цене** – рассчитывается по формуле: *Процент прироста реализации в натуральном выражении / Процент падения цены*.

## Отчет «Оценка распродажи»

Основной целью сезонных распродаж является снижение товарного остатка. Отчет позволяет сопоставить показатели продаж до акции и во время акции, а также показатели входящего товарного остатка на момент начала распродажи и исходящего

на момент завершения. Если период отчета завершается до окончания акции, можно получить промежуточные результаты распродажи.

Показатели выводятся для номенклатурной позиции с учетом характеристики в разрезе магазинов и складов (отделов магазина).

Входящие и исходящие остатки периода проведения акции:

- **Цена розн. вх., руб.** – розничная цена в магазине на начало акции;
- **Кол-во вх.** – входящий остаток товара в натуральном выражении;
- **ЕИ** – базовая единица измерения номенклатуры;
- **С/с-ть остатка вх., руб.** – себестоимость входящего остатка товара в рублях;
- **Сумма розн. вх., руб.** – сумма остатка входящего товара в розничных ценах магазина.

Изменение товарных остатков – показатели рассчитываются по отношению к соответствующему показателю входящего остатка:

- **Цена розн., %** – относительное изменение цены (% конечной скидки);
- **Кол-во остатка, %**;
- **Эластичность остатка по цене**;
- **С/с-ть остатка, %**;
- **Розн. сумма остатка, %**.

Продажи до начала и во время проведения акции:

- **Цена продаж, руб.** – средняя за подпериод фактическая цена продажи товара;
- **Кол-во** – средняя по подпериоду продажа товара за интервал в натуральном выражении;
- **ЕИ** – базовая единица измерения;
- **С/с-ть продаж, руб.** – средняя по подпериоду себестоимость продажи товара за интервал в рублях;
- **Сумма продаж, руб.** – средняя по подпериоду фактическая сумма продажи товара за интервал в рублях (с учетом скидки);
- **Прибыль, руб.** – разность между предыдущими двумя показателями;
- **Сумма скидки, руб.** – средняя по подпериоду сумма предоставленной скидки на товар за интервал в рублях.

Изменения показателей продажи относительно соответствующего показателя **До акции**:

- **Цена продажи, %** – относительное изменение цены (% скидки);

- Кол-во, %;
- **Эластичность продаж по цене** – рассчитывается по формуле: *Процент прироста реализации в натуральном выражении / Процент падения цены*;
- Сумма с/с-ти продаж, %;
- Сумма продаж, %;
- Прибыль, %.

## Отчет «Оценка продаж»

Назначение отчета – анализ результативности акций, направленных на увеличение числа покупателей, средней суммы покупки, повторное посещение магазина (бонусные листки, скидки по дисконтной карте, скидка на день рождения и пр.).

Показатели отчета выводятся в разрезе магазина, склада (отдела), кассы ККМ.

Абсолютные показатели продаж периодов, предшествующих акции, и во время проведения акции:

- **Сумма продаж, руб.** – средняя по подпериоду фактическая сумма продажи товара за интервал в рублях (с учетом скидки);
- **С/с-ть продаж, руб.** – средняя по подпериоду себестоимость продажи товара за интервал в рублях;
- **Прибыль, руб.** – разность между предыдущими двумя показателями;
- **Количество чеков** – количество чеков продажи за интервал, усредненное по подпериоду;
- **Средняя сумма чека, руб.** – сумма чека с учетом скидки, усредненная за подпериод;
- **Средний доход по чеку, руб.** – рассчитывается по формуле: *Доход за подпериод / Кол-во покупателей за подпериод*;
- **Средняя скидка, %** – рассчитывается по формуле: *Сумма скидки / (Сумма продаж + Сумма скидки)*.

Изменения показателей рассчитываются относительно соответствующего показателя периода **До акции**:

- Сумма продаж, %,
- Прибыль, %,
- Количество чеков, %,
- Средняя сумма чека, %,
- Средний доход по чеку, %.

Аналитический показатель:

- **Дополнительный доход, руб.** – разность средних доходов за интервал до и после начала акции.

## Отчет «Оценка применения скидок»

Отчет позволяет оценить динамику изменения количества и суммы скидок, предоставленных за время проведения акции, по сравнению со скидками, предоставленными до акции. Если периоды проведения акций в магазине не пересекаются, то с помощью этого отчета можно сделать эффективный анализ изменения количества применений и сумм предоставляемых скидок.

Показатели выводятся для номенклатурной позиции с учетом характеристики в разрезе магазинов и складов (отделов магазина):

- количество предоставленных скидок за период до акции,
- количество предоставленных скидок за период акции,
- сумма скидок за период до акции,
- сумма скидок за период акции,
- процент изменения количества предоставленных скидок,
- процент изменения суммы скидок.

## Подарочные сертификаты

Подарочный сертификат – это универсальный подарок, получивший широкое распространение в розничной торговле, например, ювелирными изделиями, косметикой и парфюмерией, бытовой техникой. Подарочные сертификаты выпускаются как в виде карт с магнитным, штриховым кодом или просто номером, так и в виде нумерованных купонов, распечатанных на бумаге типографским способом или на принтере.

На сертификате обычно указываются:

- номинал сертификата, который остается неизменным в течение всего срока действия сертификата;
- условия погашения сертификата и срок действия, который может быть ограничен определенной датой, периодом с момента продажи или не ограничен (практически не используется);
- серийный номер сертификата;
- товарный знак компании или группы компаний, в которых действует подарочный сертификат.

Продажа сертификатов регистрируется на кассе ККМ только по номиналу, на них не распространяются скидки. Проданные сертификаты принимаются к оплате последующей покупки также в размере номинала.

Для регистрации изготовленных сертификатов необходимо создать [Вид номенклатуры](#) с типом [Подарочный сертификат](#) и ввести новый элемент справочника [Номенклатура](#) с этим видом.

← → ☆ Подарочный сертификат (Вид номенклатуры ) ×

Записать и закрыть [Иконка] [Иконка] [Иконка] Еще ?

Учетная информация **Значения по умолчанию**

Наименование: Подарочный сертификат

Тип номенклатуры: Подарочный сертификат

Входит в группу: Услуги

Набор свойств: Подарочный сертификат

Учетная информация Значения по умолчанию

Заполните значения реквизитов, которые будут подставляться по умолчанию при создании номенклатуры данного вида.

Набор упаковок:

Единица измерения: шт

Ставка НДС: 18%

Товарная группа: Услуги

Ценовая группа:

Далее требуется ввести наименование подарочного сертификата, указать единицу измерения и ставку НДС 18 %.

Для каждого сертификата создается SKU-код, который передается на кассу ККМ, работающую в режиме offline, для регистрации продажи. Коды можно просмотреть и по необходимости отредактировать, перейдя по ссылке [Коды товаров SKU](#) на панели навигации номенклатурной позиции с типом «Подарочный сертификат».

Помимо кода SKU сертификат может иметь штрихкод для его идентификации с помощью сканера штрихкодов. На закладке [Штрихкоды](#) можно создать список штрихкодов определенного типа для данного сертификата.

На закладке [Сертификаты](#) вводятся номинал и срок действия сертификата. В системе поддерживаются бессрочные сертификаты, сертификаты, заканчивающие свое действие на определенную дату и действующие в течение определенного количества дней после продажи.

← →
☆ Новый 2016 год (Позиция номенклатуры)
×

Записать и закрыть





Еще ▾ ?

Наименование:  Код:

Полное наименование:

Вид номенклатуры:

Учетная информация
Сертификаты
Дополнительно
Описание

Номинал:

☒ Использовать номера сертификатов      Тип номера:

Срок действия: С ограничением на дату      Дата окончания:

Создать
Найти...
Отменить поиск
Заполнить...
Повторная активация...
Еще ▾

Номер подарочного сертификата	Штрихкод	Повторно активирован
IL001A	2100000000012	
IL001A (погашен и заменен)	2100000000012 (по...	✓
IL002A	2100000000029	
IL002A (погашен и заменен)	2100000000029 (по...	✓
IL003A	2100000000036	
IL004A	2100000000043	
IL005A	2100000000050	

Выпущенные сертификаты могут иметь индивидуальные серийные номера. Чтобы ввести в систему серийные номера, необходимо на закладке [Сертификаты](#) установить флажок [Использовать номера сертификатов](#) и указать тип используемого кода: магнитный, штриховой, смешанный. При этом станет доступна табличная часть [Серийный номер](#), в которую пользователь может добавить записи вручную или воспользоваться обработкой [Заполнить...](#)

← → ☆ Новый 2016 год (Позиция номенклатуры) \*

Записать и закрыть [Иконки] [Еще] ?

Наименование: Новый 2016 год Код: ЦУ000001165

Полное наименование: Новый 2016 год

Вид номенклатуры: Подарочный сертификат

Учетная информация Сертификаты Дополнительно Описание

Номинал: 1 000.00

☒ Использовать номера сертификатов Тип номера: Смешанный

Срок действия: С ограничением на дату Дата окончания: 31.03.2016

[Создать] [Найти...] [Отменить поиск] **Заполнить...** [Повторная активация...] [Еще] ?

Номер подарочного сертификата	Штрихкод	Повторно активирован
= 000009811	1234567891101	
= 000009911	1234567891118	
= IL001A	2100000000012	

Заполнение диапазона номеров подарочных сертификатов (1С:Предприятие)

**Заполнение диапазона номеров подарочных сертификатов**

► Сформировать [Проверка используемых кодов] [Еще] ?

Номенклатура: Новый 2016 год

Количество сертификатов: 100

**Магнитные и символьные** **Штриховые**

Префикс: 00 Постфикс: 11 Тип штрихкода: EAN13

Начало диапазона: 0 Количество символов: 5

Первый магнитный код: 000000011

Первый штрихкод: 1234567890123

Последний магнитный код: 000009911

Последний штрихкод: 1234567891118

Для массового создания серийных номеров подарочных сертификатов удобно воспользоваться обработкой, которая создает серийные номера в диапазоне, указанном пользователем.

Магнитные серийные номера могут иметь символьные или цифровые префиксы и постфиксы, а также есть возможность указать длину цифрового кода и первый код диапазона. Последний код диапазона вычисляется автоматически и отображается на форме.

Обработка ввода серийных номеров позволяет проверить, свободен ли намеченный для сертификатов диапазон штриховых и магнитных кодов. Если в указанных диапазонах есть коды, которые используются для товаров, дисконтных или информационных карт, будет выведен список этих кодов. Двойным щелчком на строке списка занятых кодов можно перейти к данной позиции и, если это необходимо, внести исправления.

При нажатии кнопки **Сформировать** будет создан список номеров указанного диапазона, за исключением занятых другими объектами базы данных.

Подарочный сертификат может быть распечатан с помощью обработки [Печать этикеток и ценников](#) ([Закупки – Сервис](#)) или из карточки подарочного сертификата.

Печать производится на офисном принтере в соответствии с предварительно настроенными шаблонами (см. раздел «[Настройки печатных форм, отчетов и обработок](#)»).

## Учет сертификатов

Подарочные сертификаты могут быть оприходованы, перемещены со склада на склад и списаны по окончании срока действия.

Для правильного отражения сертификатов на складских остатках (например, в отчетах [Оценка распродажи](#) или [Стоимостная оценка склада](#)) необходимо установить розничную цену сертификата, равную его номиналу.

Если сертификаты имеют номера, в нужном документе можно указать диапазон номеров, воспользовавшись командой [Ввести подарочные сертификаты...](#) на командной панели табличной части документа. В открывшейся форме доступен выбор диапазона



из числа существующих или предоставляется возможность создать новый диапазон серийных номеров подарочных сертификатов.

## Продажа подарочного сертификата

Кассир продает подарочный сертификат как обычный товар – с той разницей, что подарочный сертификат может идентифицироваться разными способами: считыванием штрихкода либо магнитного кода или вводом/выбором символьного кода. После выбора подарочного сертификата появится окно выбора серийного номера с возможностью ручного ввода.

← → **Поступление товаров (создание) \*** [X]

**Провести и закрыть** [Иконки] **Зачет оплаты...** [Еще] [?]

Номер: [ ] от: 13.11.2015 0:00:00 [ ] Магазин: Магазин "Бытовая техника" [v] [Иконка]

Поставщик: Эльбрусов [v] [Иконка] [?] Склад: Общий склад [v] [Иконка]

Банковский счет: [v] [Иконка] Организация: Торговый дом "Комплексный" [v] [Иконка]

☐ Есть расхождения Банковский счет: 6789 в КБ "МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАИ" [v] [Иконка]

Товары по факту (1) | Этапы оплат | Дополнительно | Комментарий

[+] [Иконки] Заполнить [v] Цены [v] Распределить по характеристикам... [Иконка] [Еще] [v]

N	Артикул	Номенклатура	Характеристика	Количество	Ед. изм.	Ц
1		Новый 2016 год	<характеристики не исп...	[Иконка]	шт	

Ввод подарочных сертификатов (1С:Предприятие)

**Ввод подарочных сертификатов**

**Сохранить** [Отмена] [Иконки] [Еще] [?]

[Иконка] Подарочный сертификат: [Новый 2016 год](#)

**Серийные номера сертификатов**

[Добавить] [Диапазон] [Еще] [v]

N	Номер подарочного сертификата
---	-------------------------------

Количество сертификатов: [0]

[Иконка] К оплате: 0,00

0,00

### Важно!

Особенность продажи подарочного сертификата: система определяет цену за сертификат по его номиналу и ее нельзя поменять в документе.

На подарочный сертификат нельзя применить ни ручную, ни автоматическую скидку. Он не может быть в составе набора покупки для определения скидки-подарка и не может быть выдан как подарок.

Система помечает подарочный сертификат с заданным серийным номером как проданный, и второй раз его продать нельзя.

## **Оплата подарочным сертификатом**

При оплате покупки кассир выбирает платежное средство [Подарочный сертификат](#) и считывает код переданного ему покупателем сертификата. Система проверяет, продавался ли сертификат с этим номером и не закончился ли срок его действия. Регистрация продаж и последующий контроль погашения сертификатов, не имеющих серийных номеров, не производятся.

Если сертификат меньше суммы продажи, то покупатель доплачивает разницу обычным путем (наличные или банковская карта). На одну покупку может быть предъявлено несколько сертификатов. Номиналы сертификатов при этом суммируются. В соответствии с законодательством при превышении номинала, предъявленного к погашению сертификата, над суммой выбранных товаров остаток суммы покупателю не возвращается. Система информирует кассира о сумме превышения номинала сертификата над суммой покупки. Условия оплаты сертификатами должны быть описаны в правилах погашения сертификатов и доведены до сведения покупателя при продаже.

По окончании смены кассир прикладывает к отчету полученные в оплату товара сертификаты как обоснование снижения наличной выручки.

## **Повторная активация подарочного сертификата**

По истечении срока давности использованные, т. е. списанные или проданные и погашенные сертификаты определенной серии можно использовать повторно. Для этого их нужно активировать с помощью сервиса [Повторная активация подарочного сертификата](#), расположенного в списке [Сервис](#) командной панели справочника номенклатуры ([Нормативно-справочная информация – Номенклатура](#)), или на закладке [Сертификаты](#) номенклатурной позиции, соответствующей сертификату. Активация подарочных сертификатов доступна пользователям с дополнительным профилем прав доступа [Ответственный за ведение номенклатуры](#).

← → ☆ Новый 2016 год (Позиция номенклатуры) \*

Записать и закрыть [Иконки] [Еще] ?

Наименование: Новый 2016 год Код: ЦУ000001165

Полное наименование: Новый 2016 год

Вид номенклатуры: Подарочный сертификат

Учетная информация Сертификаты Дополнительно Описание

Номинал: 1 000,00

☒ Использовать номера сертификатов Тип номера: Смешанный

Срок действия: С ограничением на дату Дата окончания: 31.03.2016

Создать Найти... Отменить поиск Заполнить... **Повторная активация...** [Еще] ?

Номер подарочного сертификата	Штрихкод	Повторно активирован
IL002A (погашен и заменен)	2100000000029 (по...	✓
IL001A (погашен и заменен)	2100000000012 (по...	✓

← → ☆ Повторная активация подарочных сертификата... \*

**Повторно активировать** [Еще] ?

Добавить [Иконки] [Еще] ?

N	Сертификат	Номер сертификата	Активирован
1	Новый 2016 год	IL001A	✓
2	Новый 2016 год	IL002A	✓

Пользователь может ввести в табличную часть сертификаты с помощью сканера штрихкодов или считывателя магнитных кодов, а также добавив новую строку вручную с помощью команды **Добавить** или клавишей **Insert**. В поле **Наименование** пользователь может ввести символы или с помощью клавиши **F4** открыть форму выбора номенклатуры с предустановленным отбором по подарочным сертификатам. Удобно, чтобы в форме выбора был установлен режим просмотра **Список**.

После выбора сертификата необходимо выбрать номер подарочного сертификата из справочника серийных номеров. Выбор осуществляется с отбором по выбранному сертификату-владельцу. При ручном вводе система проверяет, что номер принадлежит выбранному сертификату, сертификат с данным номером погашен и вводится в данный документ в первый раз. При формировании таблицы с помощью оборудования также производится контроль дублирования строк.

Внесенные в табличную часть сертификаты активируются с помощью команды **Повторно активировать**. При этом в табличной части появляется отметка в колонке **Активирован**. Отметка **Повторно активирован** также появляется в списке на закладке **Сертификаты** карточки номенклатуры. С вновь активированными сертификатами можно производить любые операции складского учета: оприходование, перемещение со склада на склад и списание.

## Учет подарочных сертификатов

С помощью группы отчетов можно получить информацию о движениях, продажах и погашениях подарочных сертификатов.

## Отчет «Ведомость движения подарочных сертификатов»

Всю информацию о передвижениях сертификатов по сети магазинов можно получить с помощью отчета [Ведомость движения подарочных сертификатов](#). Отчет предоставляет информацию за указанный пользователем период в разрезе складов, подарочных сертификатов, серийных номеров.

В отчет выводятся следующие показатели:

- [Начальный остаток \(количество\)](#) – остаток сертификатов на складе на начало отчетного периода;
- [Сумма начального остатка по номиналу](#) (*Начальный остаток (количество) \* Номинал сертификата*);
- [Приход \(количество\)](#) – количество поступивших на склад сертификатов;
- [Сумма прихода по номиналу](#) (*Приход (количество) \* Номинал сертификата*);
- [Расход \(количество\)](#) – количество списанных со склада сертификатов;
- [Сумма расхода по номиналу](#) (*Расход (количество) \* Номинал сертификата*);
- [Конечный остаток \(количество\)](#) – остаток сертификатов на складе на конец отчетного периода;
- [Сумма конечного остатка по номиналу](#) (*Конечный остаток (количество) \* Номинал сертификата*).

Пользователь может вывести в отчет дополнительные поля:

- [Номинал](#),
- [Дата реализации](#),
- [Дата погашения](#),
- [Дата списания](#),
- [Дата окончания действия](#).

## «Отчет о движениях сертификата»

Историю движений сертификата можно просмотреть с помощью «Отчета о движениях сертификата». Отчет строится в разрезе подарочного сертификата, серийного номера. По каждому документу движения сертификата выводится информация:

- аналитика хозяйственной операции;
- номинал сертификата (руб.);
- дата операции;

- отправитель (склад или магазин);
- получатель (склад или магазин);
- организация.

### «Отчет эмитенту по подарочным сертификатам»

В отчете эмитенту по подарочным сертификатам предоставляется информация о реализации и погашении подарочных сертификатов.

Пользователю предоставляется информация о проданных сертификатах в разрезе организации, магазина, подарочного сертификата, серийного номера. Дополнительно пользователь может установить группировку по складу магазина и вывести номинал сертификата.

Показатели отчета:

- **Количество** – количество реализованных сертификатов;
- **Номинал** – номинальная стоимость подарочного сертификата;
- **Сумма** – рассчитывается по формуле: *Номинал \* Количество*.

### Отчет «Анализ погашения сертификатов»

Когда покупатель оплачивает сертификатом покупку с суммой меньше номинальной стоимости сертификата, образуется дополнительная прибыль. Проанализировать эту ситуацию можно с помощью отчета [Анализ погашения сертификатов](#).

Отчет строится в разрезе организации, магазина, чека ККМ. В качестве дополнительного поля выводится дата чека ККМ. Показатели отчета:

- **Сумма по номиналу** – сумма чека, оплаченного подарочным сертификатом;
- **Сумма документа** – если сертификатов несколько, то сумма сертификатов;
- **Внереализационная прибыль** (*Сумма подарочного сертификата - Сумма чека*).