

PROMOSYONLAR (INTERPOS MPOS2001)

Versiyon : 3.6.8.2 ve üstü

İlgili Programlar : Market Programları

Tarih : 03.05.2009

Doküman Seviyesi (1 – 5) : 3 (Tecrübeli Kullanıcı)

GİRİŞ

PARALOG® Reyon Serisi programlar ve diğer ticari paketlere modül olarak eklenen yazarkasa aktarım fonksiyonları devreye alındığında ticari programdaki stok, cari ve satışa ait diğer bilgiler yazarkasalara ve POS'lara aktarılabilme, buna karşılık yazarkasadan ve POS'lardan satış bilgileri de programa yüklenebilmektedir.

Yazarkasa ve POS aktarımlarında market ya da mağazanın büyüklüğüne, müşteri portföyüne ve fiyatlandırma politikalarına bağlı olarak farklı türden cihazlar tercih edilmekte, bu cihazlarla kimi zaman haftada bir kez, bazen gün sonunda bazen de gün içinde defalarca veri güncellemesi ya da satış bilgilerinin programa yüklenmesi işlemleri yapılmaktadır. Talep edilen en önemli ihtiyaçların başında ise fiyatların güncellenmesi gelmektedir.

Bazı durumlarda fiyatların anında güncelleniyor olması dahi yeterli değildir. Bununla ilgili çarpıcı örnekler müşterilere göre farklı fiyat uygulamaları, peşin ve vadeli satışlarda ayrı fiyatların geçerli olması, toplam alışveriş tutarına göre müşteriye çeşitli hediye ürünler verilmesi, bir üründen alındığında diğer bir ürünün daha uygun bir fiyattan alınabilmesi gibi satış anında ortaya çıkacak durumların kontrolüdür. Bu örneklerdeki satış işlemlerine göre bir ürünün tek bir fiyatının olması durumu kabul edilemez. O halde farklı koşullara göre değişebilen fiyatların tanımlanabilmesine ihtiyaç duyulur.

Yukarıda sözü edilen ve satış anında ortaya çıkan koşullara göre belli olabilecek fiyatlar için kullanıcının binlerce farklı fiyat tanımlaması gibi uygulanması neredeyse imkansız bir durum doğar. Bu türden teşvik edici satış unsurlarının hayata geçirilebilmesi için tıpkı normal bir PC üzerinde çalışan ticari yazılımlara benzer bir programın POS tarafında çalışıyor olması ve gerekli kontrolleri süratle gerçekleştirmesi gerekir.

Bahsedilen özellik InterPOS MPOS2001 modellerinde mevcut olup sözü geçen POS sistemiyle karşılıklı veri alışverişi PARALOG® tarafından da desteklenmektedir.

Bu yazıda InterPOS firması tarafından üretilen MPOS 2001 modeli POS cihazlarında **promosyon** uygulamaları konusu incelenecektir. **Promosyonlarla** ilgili bilgilere değinilirken kullanıcının InterPOS sistemleri yakından tanıyor ve standart aktarım ve yükleme adımlarını biliyor olduğu kabul edilmiştir. Yazarkasa aktarımlarının incelendiği dokümanlara FTP sitesimizdeki **Nasıl Yapılır** bölümünden erişilebilir.

GENEL BİLGİLER

PARALOG® Ticari paketlere ek modül olarak eklenebilen ve ReyoN serisi programlarda ise ana pakete dahil olarak kullanıcılara sunulan yazarkasa aktarımları modülü uzun süredir kullanıcıların hizmetindedir. Market ya da mağazalarda alışveriş devam ederken ofiste bulunan **PARALOG®** kullanıcısı yükleme ve aktarım işlemlerini kolayca yapılabilmektedir.

Sözü edilen aktarım ve yüklemeler online işlemlere izin veren POS cihazlarında birkaç dakika içinde otomatik olarak tamamlanabilmekte, kasiyerler değişen bilgilerle sıradaki yeni müşteriye satış yaparak devam edebilmektedir. Aktarım işlemleri istendiğinde otomatik olarak yapılabilmekte ve şubeler arası online aktarım modülü devreye alınarak (ek lisans gerektiren bir modüldür) farklı şehirlerdeki şubeler dahi anında güncellenerek satış bilgileri sıcaklığına takip edilebilmektedir.

Interpos'un ürettiği MPOS2001 modeli POS sistemleri (sahip olduğu gelişmiş özellikler nedeniyle yazarkasa olarak adlandırılmamıştır!) online aktarım işlemleri sırasında kullanılabilir ve **PARALOG®** tarafından etkin biçimde desteklenmektedir. MPOS2001 sistemler (bundan sonra kısaca POS olarak adlandırılacaktır) online aktarım işlemlerini desteklediği gibi müşteri risk bilgilerinin takibi ve promosyonlar gibi gelişmiş satış yöntemlerini de bünyesinde barındırmaktadır.

Promosyon uygulamaları her işletme tarafından tercih edilmeyebilir ve MPOS2001'ler hiçbir promosyon tanımlanmadan da standart bir yazarkasa gibi kullanılabilir. Seçimlik olan bu durum **PARALOG®** tarafında da benzer biçimde parametreye bağlanmıştır ve promosyon uygulaması devreye alınmadan da yükleme ve aktarım işlemleri çalışacaktır. Promosyonları sıkça kullanan işletmeler için geliştirilen bu yeni düzenek, ek lisans alındığında devreye girecek ve **PARALOG®** ticari paketini kullanarak tanımlanan promosyonların kasalara gönderilebilmesine ve promosyonlu satışların yapılabilmesine imkan sağlayacaktır.

PROMOSYON

Promosyon nedir?

PARALOG® Ticari yazılımlarında kullanıcıların alışkın olduğu farklı koşullara göre değişen fiyat uygulamalarının yazarkasalara uyarlanmış şeklidir. Bu yönüyle promosyon gelişmiş bir teşvik yöntemidir ve müşterileri belli ürünleri almaya, nakit alışveriş yapmaya ve/veya daha fazla alışveriş yapmaya sevk eder.

Sözü edilen teşvik yöntemleri reklam ve duyurularla desteklendiğinde başarısı kısa sürede ortaya çıkar. Başarılı olmasının yanı sıra zarar etme riskini de beraberinde getiren promosyon uygulamaları, doğru hedefler konulmasını ve tüm olası senaryoların değerlendirilmesini gerektirir. Özellikle birden çok promosyonun devreye alınacağı durumlarda ayrıntılı hesaplamalar yapılmalı ve eklenecek her yeni promosyonun yürürlükteki mevcut promosyonlarla uyumu iyi analiz edilmelidir.

Promosyonlar yalnızca POS'lar için geçerlidir. Programdaki satış adımlarına herhangi bir etkisi yoktur!

PROMOSYON ÇEŞİTLERİ

PARALOG® market uygulamalarında POS'lara gönderilmek üzere tanımlanan promosyonlar P1'den PC'ye kadar toplam 12 çeşittir.

P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, PA, PB ve PC

Burada verilen sayı MPOS2001 tarafından izin verilen promosyon çeşitlerine bağlıdır. **PARALOG®** paketleri, ilerleyen sürümlerinde MPOS2001 modelleri için geliştirilecek olası promosyon tiplerini de destekleyecektir. Interpos MPOS2001 cihazlar için hangi promosyonların kullanılabilirdiği ve yeni eklenen promosyon çeşitleri için www.derece.com.tr/forum internet adresinde duyurulara yer verilecektir. Ayrıca, bu dokümana da yeni promosyon türlerinin nasıl kullanılabilirdiği hakkında ekler yapılacaktır.

Aşağıdaki listede promosyon kodları, kısa açıklamalar ve bilgi giriş ekranlarından alınmış görüntülere yer verilmiştir.

P1 – Toplam Bedel için Dip İskonto

Ulaşılan fiş toplam rakamı için yapılacak iskonto belirtilir. İstenirse sadece nakit alışverişlere uygulanabilir. Fiş toplamı 50 TL'ye ulaşırsa %2 iskonto yap, fiş toplamı 100 TL'ye ulaşırsa 10 TL iskonto yap gibi tanımlar verilebilir.

Bedel Kademe	Oran %	İsk. Bedeli
1	500,00	12
2	200,00	20,00
3	100,00	5,00
4		
5		
6		
7		

Yukarıda da görülebileceği gibi fiş toplamları için farklı kademelerde değişik iskontolar uygulanmıştır. İskonto, oran olarak tanımlanabildiği gibi doğrudan iskonto bedeli de verilebilmektedir.

P2 – Ürün Bazında İskonto

Belirtilen ürün bazında oran şeklinde iskonto veya fiyat düşümü yapılabilir. Ürün için promosyon uygulanacak en az ve en çok adet verilebilir. Bu ürün için belirtilen sayıdan daha fazlası için iskonto yapılmaz. En çok adet sıfır geçilir ise bu üründe sınır verilmediği varsayılır ve istenen sayı için iskonto uygulanır.

Belirtilen ürün için;

3 adetten itibaren %2 iskonto uygula. Bu işlem en çok 7 adet üründe uygulanabilir, gibi tanımlar verilebilir.

Stok	Stok Adı	En Az Adet	Oran %	Fiyat İsk.	En Çok Adet
1 001	KOLA	3		1,00	0
2 007	FANTA	2		0,50	20
3					
4					
5					
6					

Meşrubat alana para indirimi yapılacağını belirten bu örnekte kola ve fanta gibi iki farklı stok için ayrı ayrı promosyon satırı tanımlanabilir. En çok adet belirtilmediği durumlarda sınır yoktur. İstenilen sayıda satış olabilir. Fanta için en çok 20 adet sınırı konulmuş olduğundan POS 21. ürün satışına izin vermeyecektir.

Bu promosyon tanımlaması için en çok 7 farklı ürün belirtilebilir.

P3 – Ürün İçin İndirimli Ürün Promosyonu

Ürün için Ürün promosyonunda belirlenen bir ürünün belirli bir sayıda satılması durumunda bu veya başka bir ürününden belirli bir sayıya kadar özel fiyat uygulanır.

1 Adet çanta alana yanında 2 adete kadar kalem ücretsizdir veya suluboya 1 adete kadar 1,20 TL'ye verilecektir gibi tanımlar yapılabilir.

Stok	Stok Adı	En Az Adet	Prom.Stok	Prom.Stok Adı	Prom.En Çok	Prom.Fiyatı
1 002	SIVI YAĞ 5 LT	1	003	MARGARIN		0,50

Bu promosyon örneğinde 5 LT'lik sıvı yağ alan müşteriye margarinin 50 Kuruştan satılacağı belirtilmiştir. Birden çok tanım verilebilir.

P4 – Fiş Toplamı İçin Üründe Özel Fiyat

Fiş toplamının belirli bir değer ulaşması durumunda belirli ürünler özel fiyat uygulaması yapılır. Fiş toplamı 50 TL'ye ulaşırsa X marka çay 2 adete kadar 1 TL'den satılabilir gibi tanım verilebilir.

Dip Bedel	Stok	Stok Adı	Adet	İndirimli Fiyat
1	100,00 001	KOLA	1	1,00

Alışveriş tutarı 100 TL veya üzerinde ise 1 adet kola 1 TL'den satılacaktır. İndirimli fiyat belirtilmezse bu ürünün hediye ürün olduğu anlaşılır ve kasada "Hediye Ürün Kazandınız" uyarısı görüntülenecektir.

P5 – Toplam Bedel İçin KDV Promosyonu

Bu promosyon ile KDV'nin belirli bir kısmı kadar indirim yapılır. Orantı için bölme işlemi (2'de biri, 3'de biri gibi) uygulanır.

Fiş toplamı 50 TL'yi geçerse
Nakit alışverişlerde KDV / 2 kadarlık
Kredili alışverişlerde KDV / 3 kadarlık bedel iskontosu yap gibi tanım verilebilir.

Dip Bedel	Nakit Kdv Bölen	Kredili Kdv Bölen
100,00	2	2

Bu örnekte hem nakit hem de kredili satışlarda 100 TL'yi aşan alışverişlerde toplam KDV'nin yarısının alınacağı belirtilmektedir.

P6 – Reyon için İskonto

Market Departmanı bazında dip iskonto uygulaması içindir.
Belirtilen Departmana ait satış toplamına belirtilecek oran kadar iskonto yapılır ya da bir bedel verilerek doğrudan o kadar bedel düşülür.
Müşteri kayıtlı ise buna ait standart iskonto olabilir.
Müşteri iskontosu bu departman satış iskontosundan daha fazla olacak ise istenirse Müşteri iskontosu esas alınabilir.
Bu amaçla bir seçenek verilmiştir.
Belirtilen departmandan satışlarda bu mallar için
%3 iskonto uygula
20 TL doğrudan düş gibi tanımlar verilebilir.

Reyon No	Reyon Adı	Oran %	İsk. Bedeli
1	3 Manav Reyonu	15	

Manav reyonundan yapılan alışverişlerin toplamı üzerinden %15 indirim olacağı belirtilmiştir. Oran yerine direkt indirim bedeli de girilebilirdi. Hem oran hem de iskonto bedeli yazılacak olursa program sadece girilmiş olan oranı dikkate alır. İskonto bedeline bakmaz.

P7 – Grup İndirimi

Belirtilen Ürün grubuna sahip ürünlerden belirli bir bedele kadar alınca bunlara oran veya bedel iskontosu yapılır. Ayrıca belirtilen üründen belirtilen adede kadar belirtilen fiyattan verilir.

2 nolu ürün grubuna sahip ürünlerin toplam bedeli 40 TL olmuş ise bu ürünlere %10 iskonto yap
3 nolu ürün grubuna sahip ürünlerin toplam bedeli 50 TL olmuş ise 500 gr'lık kaşar peyniri 3 adede kadar 2.50 TL'den
3 nolu ürün grubuna sahip ürünlerin toplam bedeli 50 TL olmuş ise hem 5 TL indirim yap hem de 500 gr'lık kaşar peyniri 1 adede kadar 4.0 TL'den ver gibi tanımlar verilebilir.

Grup No	Grup Adı	Grup Toplamı	Oran %	Fiyat İsk.	Pro. Ürün	Pro. Ürün Adı
1	12 XYZ Temizlik Ürünleri Grubu	100,00	5,00	004	SIVI SABUN	

XYZ Temizlik Ürünleri Grubu'ndan 100 TL'yi aşan alışverişlerde 5 TL indirim ve ayrıca sıvı Sabun hediye.

P8 – Ürün Özel Kod İçin Başka Özel Koddan Bedava

Aynı Ürün Özel koduna sahip ürünlerden belirli bir sayıda alınınca başka ürün özel koduna sahip stoklardan belirli sayıda kadar bedava verilsin. 3 adet 8 nolu özel kodlu üründen (örneğin çaylar) alana 7 nolu özel kodlu ürünlerde (örneğin çay bardağı) 2 adete kadar bedava verilsin.

Özel Kod No	Özel Kod Adı	En Az Adet	Prom. Özel Kod	Prom. Özel Kod Adı	Bedava Adet
1	24 Büyük Boy Diş Macunları	2	25 Ağız bakım suları		1

Bu örnekte farklı markalara ait büyük boy diş macunlarından 2 adet alan müşterilere bir adet kendi seçeceği ağız bakım suyu ücretsiz verilecektir.

Bu promosyon türünde stok tanımlarında Diğer sekmesindeki Özel Kod sahasında 24 yazan ürünlerden alınması koşuluyla yine Özel Kod sahasında 25 yazan ürünlerden biri bedava olarak verilecektir.

P9 –Özel Kod İndirimi

Özel kodlardan belirli sayıda alınca indirim yapılır. 2 tane çay cinsi ürün alınırsa 3 TL indirim yap gibi tanım verilebilir.

Özel Ko...	Özel Kod Adı	En Az Adet	İndirim	Promosyon Adı
1	33 Paketli meyve suları 1 LT	4	2,00	XYZ meyve suyu promosyonu

XYZ markalı meyve suları toptancısıyla yapılan anlaşmaya göre 4 adet ürün alımında 2 TL indirim uygulanacaktır. Kasiyer 4 adet meyve suyunu girdiğinde ekranına “XYZ meyve suyu promosyonu” uyarısını alacaktır.

PA –Ürün için Diğer Üründe İndirim

Üründen belirli bir sayıda alınırsa başka bir üründe belirli sayıya kadar fiyattan indirim yapılır. 8 tane Kağıt havlu alınırsa peçetelerden 3 paketine kadar tane başına 0,25 TL indirim gibi tanım verilebilir.

Stok	Stok Adı	En Az Adet	Prom.Stok	Prom.Stok Adı	Prom.En Çok	Fiyattan Düşülecek
1	005 Pantolon	2	006	Gömlek	2	15,00

2 tane pantolon alan müşterilere beraberinde alacakları her bir gömlek için 15 TL olmak üzere 2 adet gömlek alınması durumunda 30 TL indirim uygulanacaktır.

PB –Ürün için En Ucuzu Ücretsiz

Üründen belirli bir sayıda alınırsa alınan ürünlerden en ucuz olanının bir kısmı için indirim yap. 8 tane kağıt havlu alınırsa en ucuz olan diğer alınanlardan 2 adedine kadarından %50 oranında indirim yap gibi tanım verilebilir.

Tanımlama işleminde aynı özel koda sahip ürünlerden en az kaç tane alınacağı, beklenen sayıdan daha yüksek miktarda alım yapılmışsa promosyona girecek ürünlerin kaç tanesi için indirim yapılacağı ve indirimin oranı verilir.

Özel Kod No	Özel Kod Adı	En Az Adet	EnUcuz En Çok Sayı	Oran %
46	Çoraplar	3	1	50

46 özel kodu verilen çoraplardan en az 3 adet alan (4 veya daha fazla da almış olabilir) müşterilere aldığı çoraplardan en ucuz olanı için %50 iskonto uygulanır. Eğer **En Ucuz En Çok Sayı** sahasına daha büyük bir sayı girilirse bu kez en ucuz olan ürünlerden daha fazla sayıda ürün için %50 iskonto uygulanacağı anlaşılır. Bu örnekte müşteri kaç tane çorap alırsa alsın içlerinden sadece en ucuz olan 1 adedi için iskonto yapılacaktır.

PC –Dip Bedel İçin Grup İndirimi

Fiş toplamı belirli bir rakamı geçerse, belirtilen özel kodda belirli bir adede kadar indirimli fiyat kullanılır. Fiş toplamı 100 TL'yi geçerde 12 özel kodlu saç bakım ürünlerinde 2 adede kadar tanesinde 2 TL indirim yap gibi tanım verilebilir.

Dip Toplam	Grup No	Grup Adı	Pro.Miktar	Fiyat İnd.
30,00	64	Yaş ve Kuru Pastalar	2	10,00

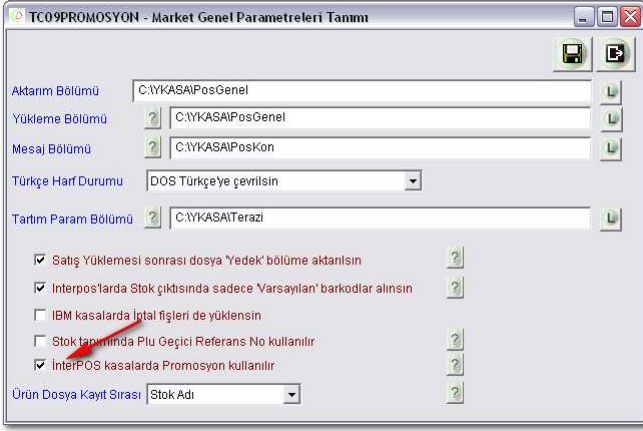
Kuru ve yaş pasta grubundan 30 TL'yi aşan alışverişlerde alınacak ilave 2 yeni pasta 10 TL indirimli olacaktır.

Yukarıda verilen promosyon çeşitlerinin mevcut POS cihazınızda geçerli olabilmesi için yazılım güncellemesi yapılması (POS'ta çalışan exe program için) gerekebilir. Yazılım güncelleme işleminin nasıl yapılacağı ve promosyonların kullanıma açılması için POS'larla ilgili teknik destek hizmeti alınan firma ile irtibat kurulur. **PARALOG®** market uygulamaları, Interpos yazılımlarında yapılan değişiklikleri yakından takip ederek yeni çıkan promosyonlar ve mevcut promosyonlarda yapılan değişiklikleri destekleyecektir.

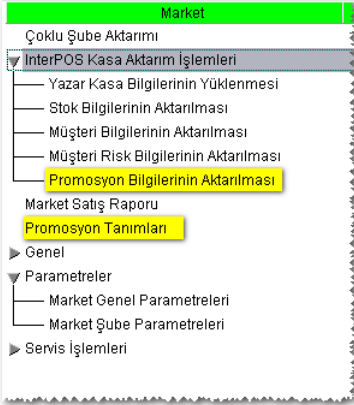
NOT: Mevcut POS cihazınızın promosyon desteği olup olmadığını araştırınız. Yukarıda belirtilen promosyon çeşitlerinden bazıları yakın geçmişte kullanılmaya başlanmış olup POS cihazınız tarafından desteklenmiyor olabilir.

PROMOSYON TANIMLAMALARIYLA İLGİLİ AYRINTILAR

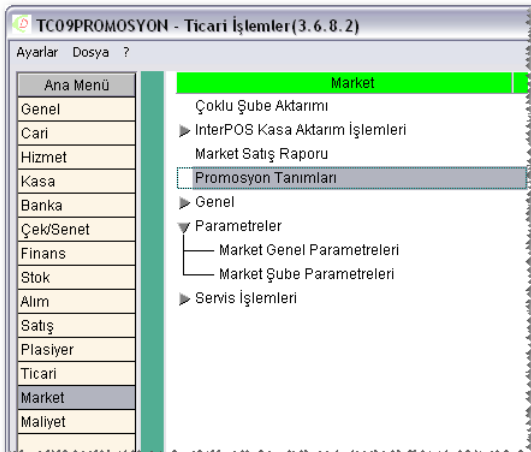
Promosyon tanımlama işlemlerinin kullanılabilmesi için ilgili parametrenin işaretlenmesi gerekir.



Market Genel Parametreleri'nde **InterPOS kasalarda Promosyon kullanılır** seçeneği işaretlenir. Bu işaretleme sonrası iki yeni menü adımı eklenmiş olacaktır.



Mevcut sürümlerde **Bilgi_Aktar/Market İşlemleri** adımı altından erişilen **Promosyon Tanımları** ve **Promosyon Bilgilerinin Aktarılması** komutlarına **PARALOG® Ticari İşlemler** serisi yeni paketlerde **Market** menü adımlarından erişilebilir.



Ana Menü'de yeni sürümlerden itibaren **Market** adında yeni bir adım konulmuştur.

Promosyon tanımları ekranı aşağıdaki gibidir.

Kod	Açıklama
PR001	500 TL'ye %12, 200 TL'ye 20, 100 TL'ye 5 TL isk.
PR002	3 adet 2,5 LT kola alana 1 TL indirim
PR003	5 LT SIVI YAĞ ALANA 1 PAKET MARGARİN 50 KRŞ
PR004	100 TL alışverişte 2,5 LT Kola 1 TL
PR005	100 TL üzerine KDV'nin yansı bizden
PR006	Manav Reyonunda %15 indirim
PR007	Temizlik grubu 100 TL olmu
PR008	2 Ad Büyük boy diş macununa 1 ad ağız bakım suyu
PR009	4 Ad. paketlenmiş meyve suyu alana 2 TL indirim.
PR010	2 adet pantolon alana 2 gömlekte toplam 30 TL ind.
PR011	3 çift çorap alana en ucuz olanı yan fiyatına
PR012	Pasta grubu 30 TL üzerinde 2 adet ürüne 10 TL ind.

Bu ekranda yeni promosyon tanımlama butonuna basıldığında aşağıdaki gibi bir ekran çıkar.

TC09PROMOSYON - Promosyon Seçimi

- P1-Toplam Bedel için Dip İskonto
- P2-Ürün bazında İskonto
- P3-Ürün için İndirimli Ürün Promosyonu
- P4-Fiş Toplamı için Üründe Özel Fiyat
- P5-Toplam Bedel için Kdv Promosyonu
- P6-Reyon için İskonto
- P7-Grup İndirimi
- P8-Ürün Özel Kod için Başka Özel Koddan Bedava
- P9-Özel Kod İndirimi
- PA-Ürün için Diğer Üründe İndirim
- PB-Ürün için en Ucuzu Ücretsiz
- PC-Dip Bedel için Grup İndirimi

Ulaşılan fiş toplam rakamı için yapılacak iskonto belirtilir.
İstenirse sadece nakit alışverişlere uygulanabilir.
Fiş toplamı 50 t'ye ulaşırsa %2 iskonto yap
Fiş Toplamı 100 t'ye ulaşırsa 10 tl iskonto yap gibi tanımlar verilebilir

TC09PROMOSYON - Promosyon Seçimi

- P1-Toplam Bedel için Dip İskonto
- P2-Ürün bazında İskonto
- P3-Ürün için İndirimli Ürün Promosyonu
- P4-Fiş Toplamı için Üründe Özel Fiyat
- P5-Toplam Bedel için Kdv Promosyonu
- P6-Reyon için İskonto**
- P7-Grup İndirimi
- P8-Ürün Özel Kod için Başka Özel Koddan Bedava
- P9-Özel Kod İndirimi
- PA-Ürün için Diğer Üründe İndirim
- PB-Ürün için en Ucuzu Ücretsiz
- PC-Dip Bedel için Grup İndirimi

Market Departmanı bazında dip iskonto uygulaması içindir.
Belirtilen Departmana ait satış toplamına belirtilecek oran kadar iskonto yapılır ya da Müşteri kayıtlı ise buna ait standart iskonto olabilir.
Müşteri iskontosu bu departman satış iskontosundan daha fazla olacak ise istenirse Bu amaçla bir seçenек verilmiştir.

Promosyon seçimi ekranında şimdiye kadar kullanılabilecek 12 farklı promosyon ve beraberinde her bir promosyonun açıklaması gösterilir. Bundan sonraki adımlarla promosyon için kullanıcı tarafından kod verilir ve açıklama verilir. Girilen açıklamanın POS'la bir ilgisi yoktur. Kullanıcıya bilgi vermek amacıyla kullanılır.

TC09PROMOSYON - P6 - Reyon için İskonto Tanımı

Kod ... Yeni Kod ? Devredışı ?

Adı

Kapsam Detaylar

Müşteri indirimi Reyon indiriminden daha fazla ise onu al

Geçerlilik Süresi ->

Müşteri Kapsamı <Hepsi>

Her promosyonun türüne göre **Kapsam** sekmesinde **Sadece Nakit alışverişlerde uygulansın** ya da **Müşteri İndirimi Reyon indiriminden daha fazla ise onu al** gibi seçimler bulunur. Geçerlilik süresi, müşteri kapsamı, devredışı olup olmayacağı bilgileri Kapsam sekmesinde tanımlanırken, stoklara, dip bilgilere ve yapılacak iskontolara ilişkin bilgiler **Detaylar** sekmesine girilir.

PROMOSYONLARIN GEÇERLİLİĞİ

Promosyonların uygulanacağı başlangıç ve bitiş süreleri tarih ve saat verilerek tanımlanabilmektedir. Aksi belirtilmedikçe geçerlilik süresi mevcut cari yılın başı ile sonu arasındır.



Gün, Saat, Dakika ve saniye belirtilerek başlangıç ve bitiş süreleri tanımlanabilmektedir. Promosyonun tanımlandığı sırada henüz belirtilen başlangıç saati gelmemiş olabilir. Bu durumda yine ilgili promosyon kasaya gönderilecek fakat süresi geldiğinde uygulanmaya başlayacaktır.

Bir promosyonun yalnızca nakit alışverişlerde geçerli olması isteniyorsa (kredi kartı ile ödemelerdeki komisyonlar nedeniyle zarar edilmesi durumu söz konusu ise ya da vadeli alışveriş yapan müşterilere uygulanması istenmiyorsa) promosyon tanımında ödeme tipine göre kısıtlama verilebilir.



Sadece Nakit Alışverişlerde uygulasın seçeneği işaretlenmiş ise bu promosyon yalnızca nakit ödeme yapan müşterilere uygulanacaktır. Kredi kartı ile ödeme ve açık kesilen faturalarda geçerli olmayacaktır.

PROMOSYONLARIN DEVRE DIŞI BIRAKILMASI

Başlangıç ve bitiş süreleri değiştirilerek de uygulamadan kaldırılabilen promosyonlar bazı durumlarda geçerlilik süresi içinde de devre dışı bırakılabilir.



Devredışı kutucuğu işaretlenerek bu promosyon devre dışı bırakılır ve **PARALOG®**'ta tanımlanmış olduğu halde POS'a gönderilmez.

NOT: POS'a gönderilen her yeni promosyon tanımlama bilgisi önceki promosyonları ezer ve eskiden var olup yeni tanımlamada yer almayan promosyonlar POS'tan da silinir.

PROMOSYONLARIN UYGULANACAĞI MÜŞTERİLERİN BELİRTİLMESİ

Şimdiye kadar verilen ekran örneklerinde promosyonların tüm müşterilere uygulanacağı varsayılmıştır. Gerekli görüldüğü takdirde üyelik sistemi, kartlı müşteri uygulamaları ya da özel müşteri kavramı devreye alınarak promosyonların sadece belli bir müşteri grubuna uygulanması da sağlanabilir.

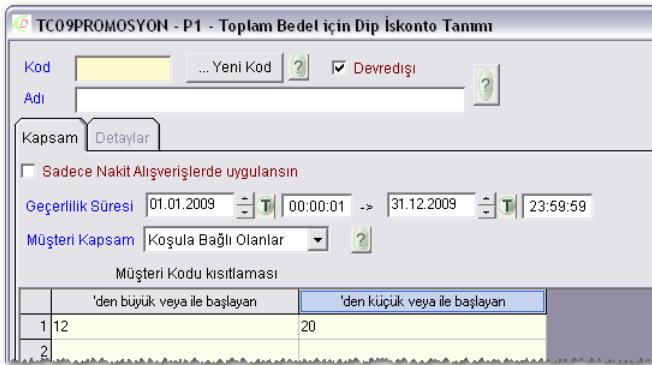


Promosyonların geçerli olacağı kod aralığı tanımlanabilmekte ve müşteriler, kodlarına göre promosyona dahil edilebilmekte veya hariç tutulabilmektedir. Bu imkandan yararlanabilmek için müşteri kodlarıyla ilgili gerekli düzenlemelerin de yapılması ve hangi müşteri grupları promosyona dahil edilecek veya hariç bırakılacaksa belli aralıklara dağıtılmalı, gerekiyorsa da kod transferi ile yeri değiştirilmelidir.

Kodlarla ilgili düzenleme işleminde sadece başlangıç ve bitiş belirtilmesi gibi bir yöntem yerine belli bir kod ile başlayanlar içinden yine belli bir kodla başlayanların alınması gibi farklı bir yol izlenmektedir.

Kodu 12 ile başlayanlar

Kodu 12 ile başlayan ve daha büyük olanların içinden 20'den küçük olan veya 20 ile başlayanları al. gibi özellikler verilebilir.



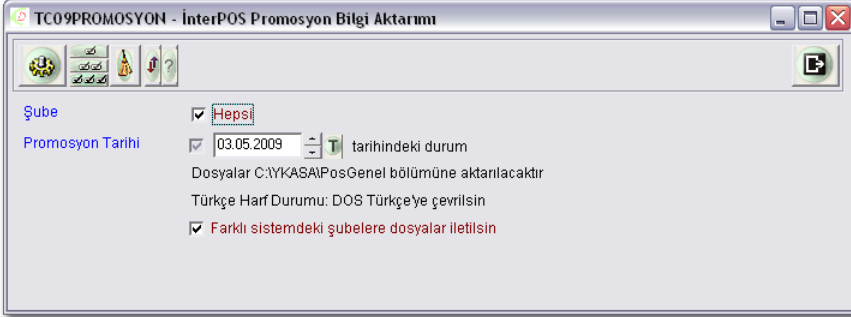
	'den büyük veya ile başlayan	'den küçük veya ile başlayan
1	12	20
2		

'den büyük veya ile başlayan sütunu promosyonun geçerli olacağı müşterileri kodlarının kaçtan başlayacağını belirtir. **'den küçük veya ile başlayan** sütunu ise promosyon aralığının sonu olacak kodları tanımlar. 12 ile başlayanlardan 20 ile başlayanlara kadar olan tüm aralıkla birlikte 20 ile başlayanların tamamı bu promosyona dahil edilmiştir. Eğer 20 ile başlayanlar alınmayacaksa bu durumda bitiş kodu olarak 19 yazılmalı ve böylece 20'ye kadar olanların tamamı için geçerli olacağı belirtilmelidir.

Yukarıda verilen örneklerde müşterilere ait kod aralığı belirtilmiş olsa da bazı promosyonlar için sadece nakit alışverişlerde geçerli olacağı işaretlenirse bu durumda ilgili müşteriye kesilecek açık faturalarda promosyon uygulanmayacaktır.

PROMOSYONLARIN GÖNDERİLMESİ

InterPOS Kasa Aktarım İşlemleri/Promosyon Bilgilerinin Aktarılması adımı kullanılarak POS'a gönderim işlemi yapılır. Promosyonlardan önce stok, müşteri, gruplar, reyon bilgileri ve özel kod tanımlamalarını içeren tanımlamaların gönderilmesi gerekir. Bu bilgiler henüz POS'a gönderilmemiş ise promosyonlar tanımlı olsa dahi çalışmayacaktır.



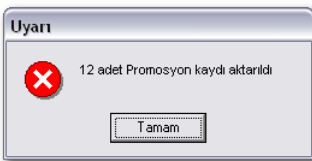
Çoklu şubenin açık olduğu durumlarda hangi şubelere ait POS'lara gönderim yapılacağı belirtilebilir. Hepsi denildiğinde merkez de dahil tüm şubelere ait POS'lara gönderim yapılır.

Promosyon Tarihi: Belli bir tarih itibarıyla henüz başlamamış ya da yürürlükte olup henüz sona ermemiş promosyon tanımlarının gönderilmesi sağlanır. Buraya girilen tarihten daha eski bir tarihte sona ermiş olan promosyonlar POS'a gönderilmez.

Farklı sistemlerdeki şubelere dosyalar iletilsin kutucuğu işaretlenerek sadece merkez için değil, şubeler arası online aktarım işlemleri devrede ise diğer şubelere de gönderim yapılır. Programda şubelerle ilgili gerekli tanımların yapılmış olması gereklidir.

NOT: Şube seçimi ve farklı şubelere dosyaların gönderilmesiyle ilgili seçenekler, çoklu şube kullanımı devrede olduğu için ekrana gelmiştir. Sadece merkeze bağlı kasalarla çalışıldığı durumlarda bu kontroller gösterilmez. Yalnızca tarih verilir.

Promosyonların gönderilmesiyle ilgili sonuç aşağıdaki gibi ekranda gösterilecektir.



Kullanıcı, bu aşamadan sonra programda herhangi bir işlem yapmak zorunda değildir. Kalan işlemler POS tarafında yürütülür. Promosyonların kullanımıyla ilgili kasiyerler bilgilendirilmeli, satışlarda karşılaşılabilecek özel durumlara ilişkin gerekli uyarılar yapılmalıdır.

Promosyon bilgilerinin POS'lara iletilmesi durumunda daha önce tanımlanmış ve POS'a gönderilmiş tüm promosyonlar silinir! Yeni gönderilenler eskilerinin yerini alır.

Örneğin 3 tane promosyon tanımlı ve POS'ta kullanılıyorken kullanıcı sadece 1 promosyon tanımlayıp bu promosyonu POS'lara gönderirse önceden tanımlı 3 promosyon silinir. Sadece 1 promosyonun geçerli olduğu yeni bir satış düzeni oluşur.

Programda devredışı yapılmış olan promosyonlar POS'lara iletilmez. Dolayısıyla kullanılması istenmeyen bir promosyon için o promosyona ait tanımlamayı tümüyle silmek yerine devredışı yapmak yeterlidir. Gerektiğinde yeniden devreye alınabilir.

PROMOSYONLARIN BİRLİKTE UYGULANDIĞI DURUMLAR

Promosyonlarla ilgili tanımlamalar incelendiğinde bazılarının fiş toplamına göre bazılarının da doğrudan stok belirterek ya da stokun sahip olduğu özel kod, reyon veya grup no gibi sahalalarının değerine göre çalıştığı gözlemlenir.

Toplam bedele bakarak işlem gören bir promosyon türüne ait birden çok tanımlama varsa bu tanımlamalardan öncelikle en yüksek dip toplamına bakılmaktadır.

Ürün bazında geçerli olabilecek iskonto tiplerinde ise o ürünün kasadan geçişi sırasında promosyon işletilir. Ürüne bağlı promosyon çeşitlerinde promosyona girecek ürün adedi belirtilmiş ise kasada çalışan satış programı, belirtilen sayıda ürünün tek seferde (mesela 3 x Fiyat Gör denilerek ya da 3 x barkod girilerek yazılması gibi) geçirilmesini zorunlu kılmaktadır.

Hem ürünlere hem de toplam tutara göre farklı promosyonlar bir arada ise bu kez POS satış programı kasadan geçecek son ürüne dikkat edecektir. Ürün bazında geçerli olacak promosyonlar kasadan geçişleri sırasında anında değerlendirilirken, toplam tutar bazında tanımlanan promosyonlar ise satış sonunda NAKİT ya da kredi kartı ile ödeme butonuna basıldığında değerlendirmeye alınacaktır.

DIKKAT

Satış işlemi sırasında ürünlerin hangi sırayla kasadan geçtikleri önemlidir. Eğer hakkında promosyon tanımlaması bulunmayan ürünler öncelikli olarak okutulur ve en sona promosyona giren ürünler bırakılırsa POS'ta çalışan satış programı sadece son ürün için geçerli olan promosyonu işletir ve dip bedel için geçerli olan promosyonu işletemez! Kasiyer, hakkında promosyon tanımlaması bulunan ürünleri kasadan geçirdikten sonra son olarak promosyona girmeyen farklı bir ürünü de işletirse bu kez toplam bedel için geçerli olan promosyonlar da devreye girer.

Ne kadar çok promosyon tanımlanırsa tanımlansın ürün geçişi sırasında bir ürün için uygun olan ilk promosyon işletilir ve diğer promosyonlara bakılmaz. Ürün geçişi tamamlandığında ise ödeme türü belirtildiği sırada dip bedel iskontolarından uygun olan ilk seçenek yürütülecektir.

Birden çok promosyonun bir arada uygulanmasıyla ilgili farklı durumların test edilmesi ve uygulama sırasında müşteriye ya da işletmeyi olumsuz şekilde etkileyip etkilemeyeceği kullanıcının sorumluluğundadır. **PARALOG®** market uygulamaları, promosyonların yalnızca tanımlanması sırasında kullanıcıya kolaylık sağlamaktadır. Promosyonların POS tarafında çalışan exe program tarafından yürütüldüğü unutulmamalıdır.

PROMOSYONLU SATIŞLARA AİT HAREKET BİLGİLERİ

Hareket bilgilerinin programa işlenmesi sırasında eğer satışlardan bir ya da birkaçında promosyonlara bağlı indirimler söz konusu olmuş ise bunlar ilgili adımlarda (perakende satış ya da normal satış faturaları) izlenebilecektir. POS'tan gelen hareket dosyalarında hangi promosyonların uygulandığına dair bilgi bulunmamaktadır. Geri dönük takip yapacak olan kullanıcılar, hangi satışta hangi promosyonun uygulandığını detaylı olarak göremeyip, sadece hangi satışta hangi iskintoların yapıldığı bilgisine ulaşacaktır. Bu nedenle aynı esnada çalışacak şekilde karmaşık promosyonlar bir arada kullanılmamalı, zorunlu nedenlerle kullanılmışsa da mevcut hareket bilgilerinden işlem görmüş promosyonların ayırt edilemeyeceği unutulmamalıdır.

DERECE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET A.Ş.
(Mayıs 2009)