

kakom TOUCH



Verkaufsförderung

kakom GMBH
www.kakom.de

KAKOM GMBH SOFTWARELIZENZVERTRAG

ACHTUNG: DIE VERWENDUNG DER SOFTWARE UNTERLIEGT DEN BEDINGUNGEN DES KAKOM GMBH SOFTWARELIZENZVERTRAGES, DIE IM FOLGENDEN AUSGEFÜHRT WERDEN. INDEM SIE DIE SOFTWARE INSTALLIEREN, ERKENNEN SIE DIESE VERTRAGSBEDINGUNGEN AUTOMATISCH AN. SOLLTEN SIE DIE VERTRAGSBEDINGUNGEN NICHT ANERKENNEN, KÖNNEN SIE DIE SOFTWARE ZURÜCKGEBEN UND ERHALTEN DEN KAUFPREIS ERSTATTET. WENN DIE SOFTWARE TEIL EINES SOFTWAREPAKETS IST, DAS NOCH WEITERE PRODUKTE UMFASST, KÖNNEN SIE DAS KOMPLETTE UNBENUTZTE PRODUKT ZURÜCKGEBEN UND ERHALTEN DEN VOLLEN KAUFPREIS ERSTATTET.

KAKOM GMBH SOFTWARELIZENZBEDINGUNGENLIZENZVEREINBARUNG FÜR KAKOM

KAKOM GMBH GEWÄHRT DEM KÄUFER (LIZENZNEHMER) EINE LIZENZ, MIT DER ER EINE KOPIE DER SOFTWARE VERWENDEN DARF. VERWENDEN BEDEUTET IN DIESEM FALL, DIE SOFTWARE ZU SPEICHERN, ZU LADEN, ZU INSTALLIEREN, AUSZUFÜHREN ODER ANZUZEIGEN. DER LIZENZNEHMER DARF DIE SOFTWARE WEDER VERÄNDERN NOCH IRGENDWELCHE LIZENZIERUNGS- BZW. STEUERUNGSFUNKTIONEN DER SOFTWARE DEAKTIVIEREN. DIE VERWENDUNG DER KOPIE GILT FÜR EINEN PC. FÜR DIE VERWENDUNG AUF MEHREREN PC'S MÜSSEN WEITERE LIZENZEN GEKAUFT WERDEN.

EIGENTUMSRECHTE

DIE SOFTWARE IST EIGENTUM DER KAKOM GMBH BZW. DER DRITTANBIETER, MIT DENEN KAKOM GMBH ZUSAMMENARBEITET, UND DURCH DIESE JEWEILS URHEBERRECHTLICH GESCHÜTZT. DIE LIZENZ BEINHÄLTET KEIN EIGENTUMSRECHT AN DER SOFTWARE UND STELLT KEINESWEGS EINEN VERKAUF VON IRGENDWELCHEN RECHTEN AN DER SOFTWARE DAR. DIE DRITTANBIETER, MIT DENEN KAKOM GMBH ZUSAMMENARBEITET, SIND DAZU BEFUGT, IM FALLE EINER VERLETZUNG DIESER LIZENZBEDINGUNGEN RECHTLICHE SCHRITTE ZUM SCHUTZ IHRER RECHTE EINZULEITEN.

WEITERE EINSCHRÄNKUNGEN

DIESE KAKOM GMBH SOFTWARELIZENZBEDINGUNGEN SIND IHR BEWEIS ZUR RECHTMÄSSIGEN AUSÜBUNG DER GENANNTEN ANWENDUNGSZWECKE UND MÜSSEN VON IHNEN VERWAHRT WERDEN. SIE DÜRFEN DIESE SOFTWARE WEDER VERKAUFEN, VERMIETEN, VERLEASEN UND AUCH NICHT DRITTEN ZUGÄNGLICH MACHEN, DA DIESE SOFTWARE KEINE SHAREWARE IST. SIE DÜRFEN DIESE SOFTWARE WEDER RE-KONSTRUIEREN, DE-KOMPILIEREN NOCH DE-ASSEMBLIEREN.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

KAKOM GMBH ODER SEINE ZULIEFERER HAFTEN IN KEINEM FALL FÜR IRGEND EINE ART VON SCHADEN (EINSCHLIESSLICH, OHNE LIMITIERUNG, DURCH DIREKTE, BESONDEREN INDIREKTEN UND FOLGESCHWEREN SCHÄDEN, DIE ZU GEWINNVERLUSTEN, BETRIEBSSTÖRUNGEN, VERLUST VON BETRIEBSINFORMATIONEN ODER EINEN ANDEREN FINANZIELLEN SCHADEN FÜHREN) DIE DURCH DIE VERWENDUNG ODER DIE UNMÖGLICHKEIT DER VERWENDUNG DIESES KAKOM GMBH PRODUKTES, AUCH WENN DIE KAKOM GMBH AUF DIE MÖGLICHKEIT EINES SOLCHEN SCHADENS HINGEWIESEN WORDEN IST, HERRÜHREN.

ALLE GENANNTEN MARKENNAMEN SIND EIGENTUM IHRER JEWEILIGEN RECHTEINHABER.

INHALTSVERZEICHNIS

<u>EINLEITUNG</u>	4
UNTERSTÜTZTE VERKAUFSFÖRDERUNGEN (MORE COMMING SOON)	4
ABLAUF DER VERKAUFSFÖRDERUNGEN	4
<u>VORBEREITUNGEN (OFFICE & KASSE)</u>	5
OFFICE VORBEREITEN	5
MACRO VORBEREITEN	5
STORNOANZEIGE DEAKTIVIEREN (VORÜBERGEHEND)	5
<u>ANLEGEN DER VERKAUFSFÖRDERUNGEN</u>	6
ABLAUF - KURZÜBERSICHT	6
ERKLÄRUNG DER PAGES & CONDITIONS	6
4 ZUCKERBERLINER ZUM PREIS VON 2,50 €	7
5 SCHNITTBRÖTCHEN + 1 ROGGENSCHROTBROT ZUM PREIS VON 3,90€	8
10 BRÖTCHEN + 2 BROTE (FREIE WAHL) ZUM PREIS VON 5,90€	9
DE/-AKTIVIEREN VON EINZELNEN VERKAUFSFÖRDERUNGEN	9
<u>ZEITSTEUERUNG VON VERKAUFSFÖRDERUNGEN</u>	10
PREISEBENE AKTIVIEREN	10
PREISEBENE IN EINER VERKAUFSFÖRDERUNG VERWENDEN	10

Einleitung

Unterstützte Verkaufsförderungen (more coming soon)

Bestimmter Verkaufsbetrag

- Kaufe 5-mal einen bestimmten Artikel, bezahle einen bestimmten Betrag

Individuelle Artikeldefinition

- Verkaufe 5 Artikel aus einer bestimmten WG und 1 Artikel aus einer anderen WG = Aktion
- Verkaufe 5 Artikel aus einer Brötchenliste und 1 Artikel aus einer Brotliste = Aktion
- ...

Ablauf der Verkaufsförderungen

Sobald eine Verkaufsförderung greift, werden die zuvor gebuchten Artikel entfernt und durch einen Kombiartikel ersetzt.

Diese Vorgehensweise trifft für folgende Verkaufsförderungen zu:

- Bestimmter Verkaufsbetrag
- Individuelle Artikeldefinitionen
- ...

Gut zu wissen

Ab der KAKOM-Base Version 10.1 können die Verkaufsförderungen auch über KAKOM programmiert werden.

Vorbereitungen (Office & Kasse)

Bevor wir mit der eigentlichen Programmierung der Verkaufsförderung beginnen, sind ein paar Kleinigkeiten durchzuführen.

Office vorbereiten

Office.ini

Neuer Eintrag in der Sektion [Modules]

- possales = offsalepromotions

Neue Sektion [possales] anlegen

- id = 67
- active = 1
- description = Sales Promotion

Macro vorbereiten

HOE_Back.mac

Einträge hinzufügen/deaktivieren in der Sektion [gebucht]

Hinzufügen

- MACRO13 = onif@>.:table.#99.oncheckpromotiongroup@1~1.onmacro@donothing

Deaktivieren

- MACRO20 = onif@>.:table.#99.onbonbutton.onmacro@donothing

Neuer Eintrag in der Sektion [Zwsumme_ausfuehren] + [Newtable_ausfuehren] + [Newtable_Ende]

- MACRO08 = oncheckpromotiongroup@1.1

Stornoanzeige deaktivieren (vorübergehend)

Order.ini

In der Sektion [TABLELIST] "ShowVoids" auf "false" setzen

Anlegen der Verkaufsförderungen

Ablauf - Kurzübersicht

1. Normalen Verkaufsartikel anlegen (Zuckerberliner - 0,90 €)
2. Verkaufsförderungsartikel anlegen (4 Zuckerberliner - 2,50€)
3. Freie Spartenliste erstellen (wenn nur bestimmte Artikel in die Auswahl fallen sollen)
4. Sale Promotion anlegen
5. Sale Promotion einer "Sale Promotion Group" zuweisen (Abfrage aktivieren)

Erklärung der Pages & Conditions

Damit die Kasse weiß, wann sie eine Aktion ausführen muss, müssen Bedingungen (CONNDITIONS) definiert werden.

Sowohl die PAGES untereinander, als auch die Werte der einzelnen CONDITIONS sind UND-Verknüpft. Dies bedeutet z. B., dass die Bedingungen von Page1 UND Page2 zutreffen müssen, damit eine Aktion ausgeführt wird. Gleiches gilt für die „Werte“ in einer CONDITION.

Sind in einer PAGE zwei CONDITIONS angelegt, sind diese ODER-Verknüpft

Beispiel am Zuckerberliner

Ist der gebuchte Artikel ein Zuckerberliner

UND

ist der gebuchte Artikel bereits der vierte Zuckerberliner

= Dann wird die hinterlegte Aktion ausgeführt

Wichtige Informationen

- Order.ini: "ShowVoids = false" unterdrückt die Stornoanzeige im Bonfenster
- Werden aus "3 Brötchen" eine "3er-Brötchentüte", werden die 3 Brötchen storniert
Diese Stornos sind z. Zt. in allen Auswertungen aufgeführt

4 Zuckerberliner zum Preis von 2,50 €

1. Normalen Artikel anlegen

Artikelnummer = 1001
Artikelname = Zuckerberliner
Preis = 0,90

2. Verkaufsförderungsartikel anlegen

Touch Prio = 99
Artikelnummer = 1051
Artikelname = VF - 4 Zuckerberliner
Preis = 2,50

3. Freie Spartenliste erstellen

(Nicht notwendig)

4. Neue Sale Promotion "4 Zuckerberliner" anlegen

"New Page" in "Zuckerberliner" umbenennen
"ORDER-CONDITION" für diese Page anlegen (Doppelklick)
Artikel = Zuckerberliner (1001)
Count = 4
Rest = Ignore

5. Aktion

Combi Article = 1051 (VF - Zuckerberliner)

5 Schnittbrötchen + 1 Roggenschrotbrot zum Preis von 3,90€

1. Normalen Artikel anlegen

Artikelnummer = 1011
Artikelname = Schnittbrötchen
Preis = 0,35

1. Normalen Artikel anlegen

Artikelnummer = 1012
Artikelname = Roggenschrotbrot
Preis = 2,40

2. Verkaufsförderungsartikel anlegen

Touch Prio = 99
Artikelnr = 1052
Artikelname = VF-Aktion 5 + 1
Preis = 3,90

3. Freie Spartenliste erstellen

(Nicht notwendig)

4. Neue Sale Promotion "5 Schnittbrötchen + 1 Roggenschrotbrot" anlegen

- a. "New Page" in "Brötchen" umbenennen
"ORDER-CONDITION" anlegen (Doppelklick)
Artikel = Schnittbrötchen (1011)
Count = 5
Rest = Ignore

- b. Neue Page anlegen & in "Brote" umbenennen
"ORDER-CONDITION" anlegen (Doppelklick)
Artikel = Roggenschrotbrot (1012)
Count = 1
Rest = Ignore

5. Aktion

Combi Article = 1052 (VF - Aktion 5 + 1)

10 Brötchen + 2 Brote (freie Wahl) zum Preis von 5,90€

1. Verkaufsförderungsartikel anlegen

Touch Prio = 99
Artikelnr = 1053
Artikelname = VF-Aktion 10 + 2
Preis = 5,90

2. Freie Spartenliste für "Brötchen" erstellen

Name = VF - Brötchenliste 1
--> Sparte benötigt Artikel
--> Gewünschte Brötchen auswählen

3. Freie Spartenliste für "Brote" erstellen

Name = VF - Broteliste 1
--> Sparte benötigt Artikel
--> Gewünschte Brote auswählen

4. Neue Sale Promotion "5 Brötchen + 2 Brote" anlegen

- a. "New Page" in "Brötchen" umbenennen
DEPARTMENT-CONDITION anlegen (Doppelklick)
Department = VF - Brötchenliste 1
Count = 5
Rest = Ignore
- b. Neue Page anlegen und in "Brote" umbenennen
DEPARTMENT-CONDITION anlegen (Doppelklick)
Department = VF - Broteliste 1
Count = 2
Rest = Ignore

5. Aktion

Combi Article = 1053 (Aktion 10 + 2) (1022)

De/-Aktivieren von einzelnen Verkaufsförderungen

Legen Sie unter „SalePromtionsGroup“ einen neuen Eintrag mit der „Nummer 1“ an und wählen Sie ihre aktiven Verkaufsförderungen.

Zeitsteuerung von Verkaufsförderungen

Um Verkaufsförderungen nur an bestimmten Tagen für die Kunden zu aktivieren, bedienen wir uns der Funktion PREISEBENEN. Diese Funktion ermöglicht es uns, eine Verkaufsförderung zu einem bestimmten Tag, zu einer bestimmten Uhrzeit „aktiv zu halten“.

Preisebene aktivieren

Unter Setup -> Preisebenen können Sie eine neue Preisebene anlegen oder eine vorhandene für Ihre Bedürfnisse bzgl. der gewünschten Zeitsteuerung anpassen.

Preisebene in einer Verkaufsförderung verwenden

Wie bereits erwähnt, sind Eingaben in der jeweiligen CONDITION mit **UND** verknüpft. Fügen wir dieser CONDITION nun einen weiteren Wert hinzu, muss dieser erst erfüllt werden, damit die Aktion ausgeführt wird.

Beispiel am Zuckerberliner

Ist der gebuchte Artikel ein Zuckerberliner

UND

ist der gebuchte Artikel bereits der vierte Zuckerberliner

UND

ist die oben definierte Preisebene gültig

= Dann wird die hinterlegte Aktion ausgeführt