Table of Contents

Boonuste süsteem 3
Ülevaade 3
Boonuste süsteemi seadistamine 3
Süsteemiseadistused 3
Boonuste kogumise seadistamine 4
Boonuste kogumine arvel 5
Boonuste kasutamine arvel 6
Boonuste aruandlus 7
Boonused kliendikaardil 8
Korduma kippuvad küsimused 8

Boonuste süsteem

Ülevaade

Boonuste süsteem on jaekaubanduses levinud kliendilojaalsusprogrammi osa. Selle eesmärk on motiveerida kliente tegema kordusoste, pakkudes neile ostude eest tulevikus kasutatavat soodustust.

Directos kogutakse boonuseid ostude pealt **boonuseurodena**, mida klient saab kasutada järgmiste ostude eest tasumiseks. Boonuste kasutamine toimub arvel spetsiaalse **boonuse artikli** kaudu, mis vähendab arve tasumisele kuuluvat summat.

Boonuste süsteemi kasutuselevõtt on lihtne:

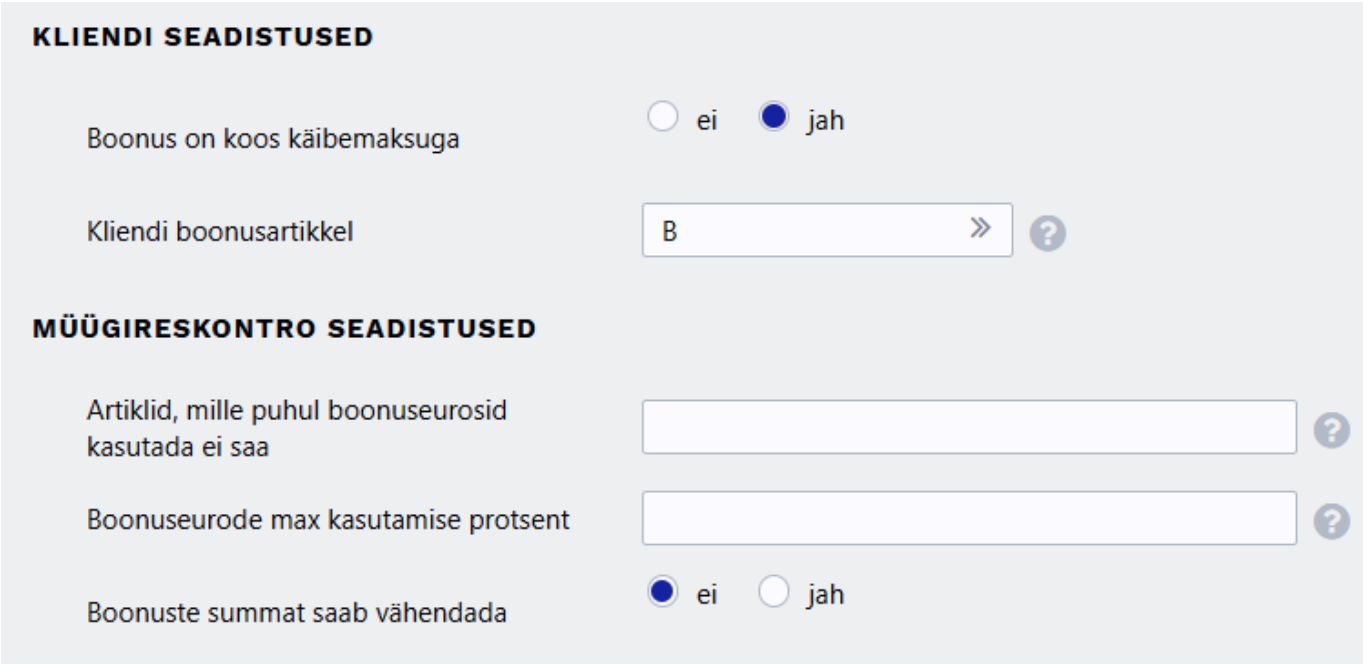
1. Loo **boonuse artikkel**, mis aktiveerib süsteemi.
2. Määra **kliendiklassid või kliendid**, kes boonuseid teenivad.
3. Määra **artikliklassidele või artiklitele boonuste kogumise protsent**.

Boonuste süsteemi seadistamine

Boonuste süsteemi kasutamiseks tuleb üle vaadata mõned **Süsteemiseadistused** ja häälestada, kes teenivad boonuseid ja mille pealt, kui palju boonuseid teenitakse.

Süsteemiseadistused

Boonustega seotud süsteemiseadistused leiad üles minnes Seadistused>Süsteemi seadistused ja sisestades otsingusse 'boonus':



Kliendi boonusartikkel
See on kõige olulisem seadistus, mis boonuste süsteemi aktiveerib. See määrab artikli, mida

kasutatakse boonuste kasutuamiseks arvel.

Loo võimalikult lihtsa ja meeldejääva koodiga **teenuse tüüpi artikkel** (nt kood=B, nimetus=Boonus).

Boonus on käibemaksuga
Jaekaubanduses kasutatakse tavaliselt väärtust **jah**, mis tähendab, et boonuseid arvestatakse **koos käibemaksuga summana**.

Artiklid, mille puhul boonuseurosid kasutada ei saa
Siia saab sisestada komadega eraldatud artiklikoodid, mille puhul boonuseid kasutada ei tohi. Näiteks võivad need olla kinkekaardid, teenused või muud erikaubad.

Boonuseurode max kasutamise protsent
Määrab, kui suure osa arve summast saab tasuda boonustega. Sisesta väärtus, kui soovid piirata kasutamise protsenti. Tühi väli tähendab sama mis 100% ehk piirang puudub.

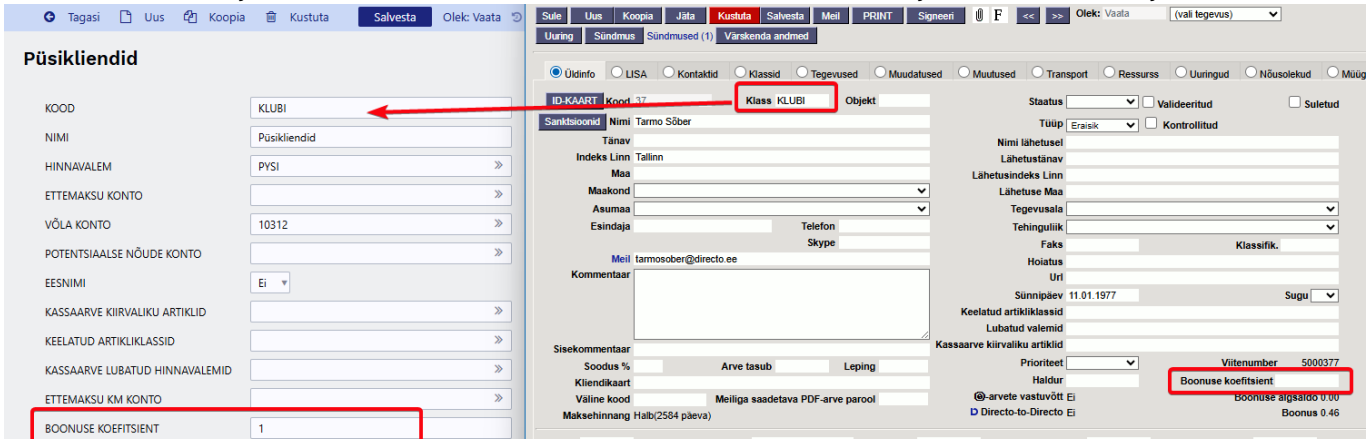
Boonuste summat saab vähendada
See määrab, kas klient saab kasutada ostul vähem boonuseid kui saaks. Nt kliendi ostusumma on 10, kliendil on boonuseid 12 ja süsteem lubaks kasutada boonuseid maksimaalselt ehk 10, aga selle sättega saaks klient öelda, et soovib kasutada boonuseid vaid 5.

Boonuste kogumise seadistamine

Boonuste kogumine sõltub kahest parameetrist:

- kliendi **boonuse koefitsient**
- artikli **boonuse %**

Kliendi boonuse koefitsient
Väli **Boonuse koefitsient** asub nii kliendiklassil kui kliendikaardil. Üldjuhul määratakse koefitsient kliendiklassile. Vajadusel saab erandeid teha kliendikaardil täites tühja koefitsiendi välja.



Boonuse koefitsiendiga määratakse, kui palju boonuseid klient kogub. Kui kliendikaardil on koefitsient täidetud, siis kasutatakse seda. Kui kliendikaardil pole koefitsient täidetud, siis kasutatakse kliendiklassil olevat koefitsienti.

Kliendiklass	Klient	Tulemus
tühi	tühi	boonuseid ei koguta
1	tühi	tavaline boonuse kogumine
1	0	see klient boonuseid ei kogu
tühi	1	see klient kogub boonuseid
2	tühi	2x boonuse kogumine

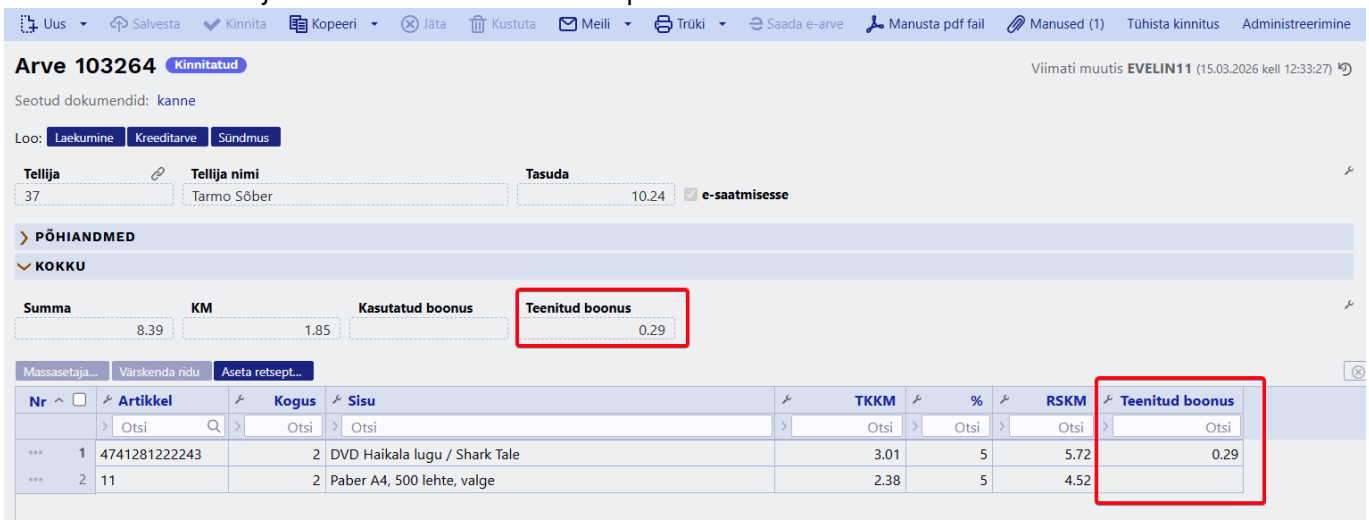
Artikli boonuse %
Väli **Boonuse %** asub nii artikliklassil kui artiklikaardil. Üldjuhul määratakse % artikliklassile. Vajadusel saab erandeid teha artiklikaardl täites tühja % välja.

Boonuse %-ga määratakse, mitu protsenti ostusummast koguneb boonuseks. Kui artiklikaardil on % täidetud, siis kasutatakse seda. Kui artiklikaardil pole % täidetud, siis kasutatakse artikliklassil olevat %-i.

Artikliklass	Artikkel	Tulemus
tühi	tühi	boonust ei kogune
5	tühi	5% ostusummast koguneb boonuseks
5	0	sellelt artiklilt boonust ei kogune
tühi	5	sellelt artiklilt koguneb 5% ostusummast boonuseks
5	10	sellelt artiklilt koguneb 10% boonuseks, aga artikliklassi tavaline on 5%

Boonuste kogumine arvel

Boonused arvutatakse **arve kinnitamisel**. Arvutatud boonused kuvatakse arve ridadel väljal **Teenitud boonus** ja seda näidatakse ka arve päises KOKKU sektsioonis.



Boonuste arvutamisel kasutatakse:

- artikli või artikliklassi **Boonuse protsenti**
- kliendi **Boonuse koefitsienti**

Üldine arvutusloogika:
Boonus = arve reasumma x artikli boonuse % x kliendi boonuse koefitsient.

Näide

Artikkel	Hind	Boonuse %	Kliendi koefitsient
Toode A	100 €	5%	1

Arvutus:

```
100 × 5% × 1 = 5 € boonust
```

Kui kliendi koefitsient on 2:

```
100 × 5% × 2 = 10 € boonust
```

Millisele kliendile boonused kogunevad
Boonuseid koguv klient määratakse järgmise loogika järgi:
1. kui arvel on täidetud **Tellija**, kogub boonuseid **Tellija**
2. kui **Tellija** on tühi, kogub boonuseid **Maksja**

Boonuste kasutamine arvel

Boonuste kasutamiseks tuleb arvele lisada **boonuse artikkel** (nt **B**). Kui boonuse artikkel lisada kohe, siis asetub kogu kliendi boonus. Arve salvestamisel ja/või kinnitamisel boonuse summat automaatselt vähendatakse, kui ostusumma on väiksem kui boonus.

Boonus on lisatud esimesena ja asetus kogu boonuse jääk:

Nr	Artikkel	Kogus	Sisu	TKKM	%	RSKM	Teenitud boonus
	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi
1	B	-1	Boonus	0.74		-0.74	
2	11	1	Paber A4, 500 lehte, valge	0.5	5	0.47	

Peale salvestamist korrigeeritakse boonuse summat automaatselt:

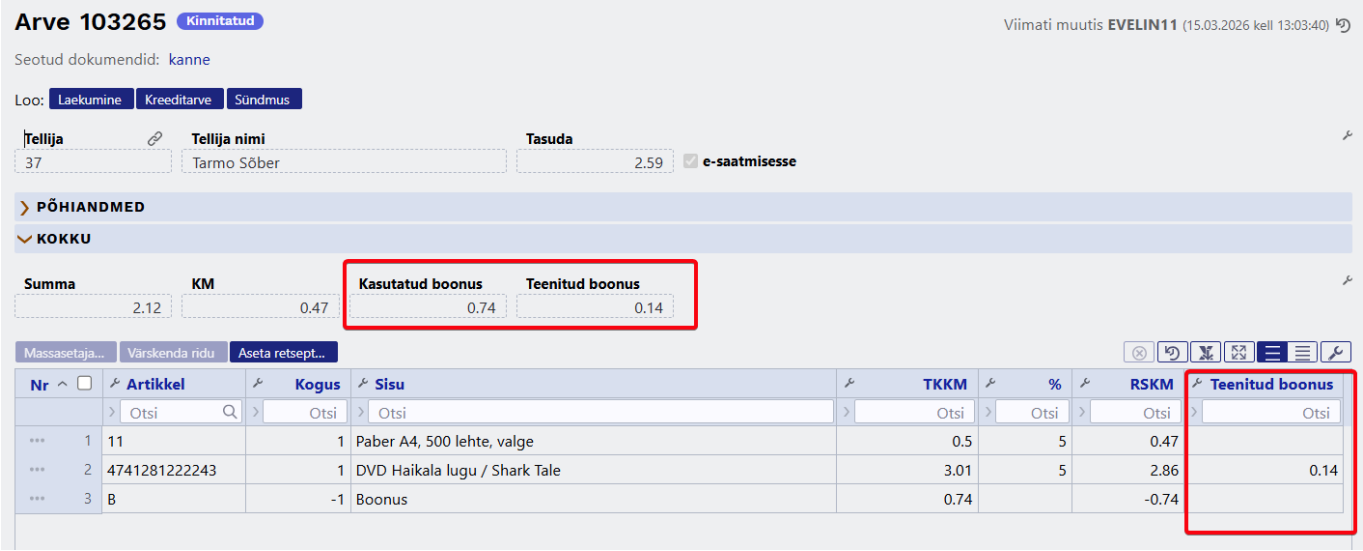
Nr	Artikkel	Kogus	Sisu	TKKM	%	RSKM	Teenitud boonus
	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi
1	B	-1	Boonus	-0.47		-0.47	
2	11	1	Paber A4, 500 lehte, valge	0.5	5	0.47	

Kui boonus lisatakse kõige kõige lõpus, siis asetub kohe automaatselt maksimaalne võimalik boonus:

Nr	Artikkel	Kogus	Sisu	TKKM	%	RSKM	Teenitud boonus
	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi	Otsi
1	11	1	Paber A4, 500 lehte, valge	0.5	5	0.47	
2	B	-1	Boonus	0.47		-0.47	

Alt+U boonuse artikli väljal uuendab samuti lubatava boonuse summat.

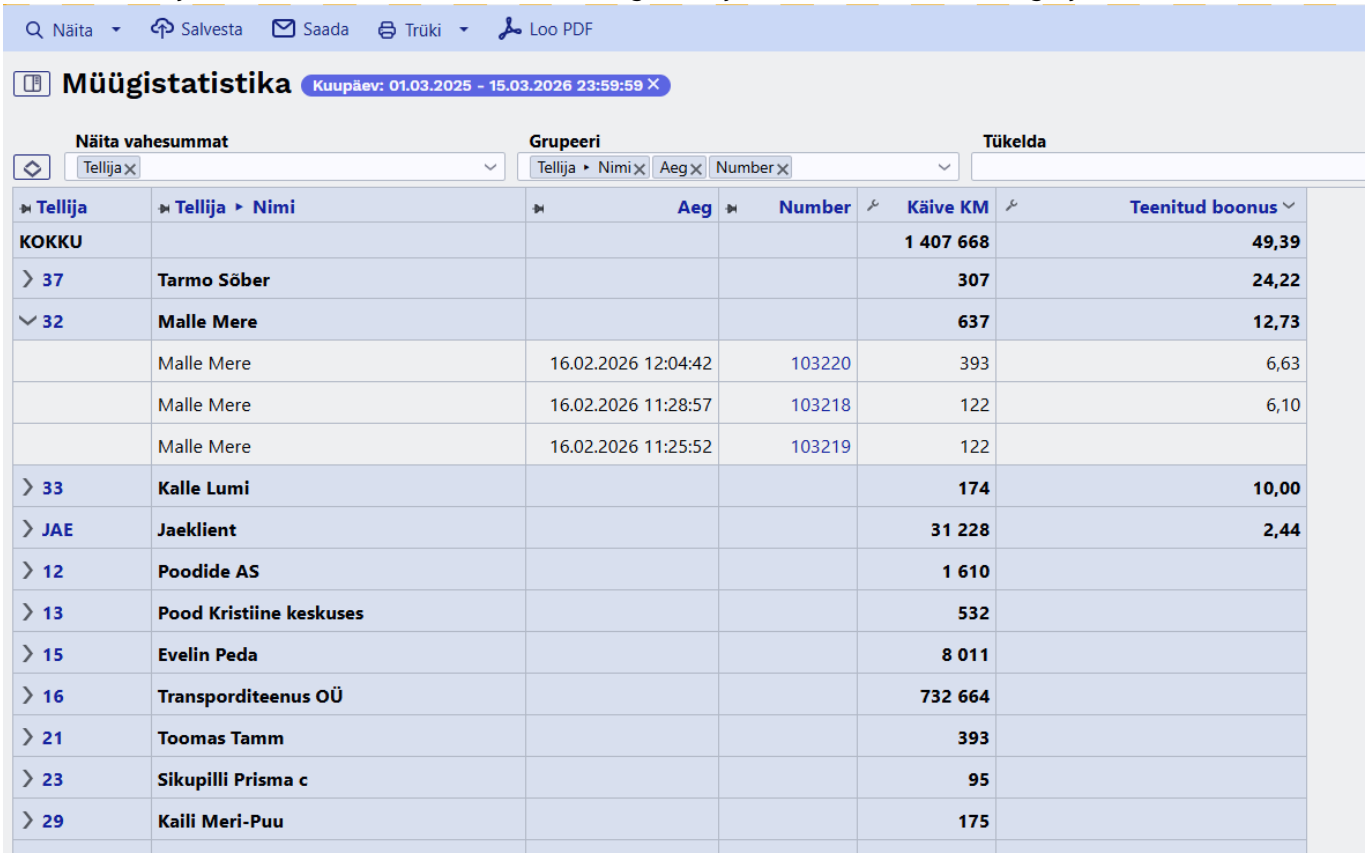
Peale arve kinnitamist on arvel näha nii **Teenitud boonus** kui ka **Kasutatud boonus**:



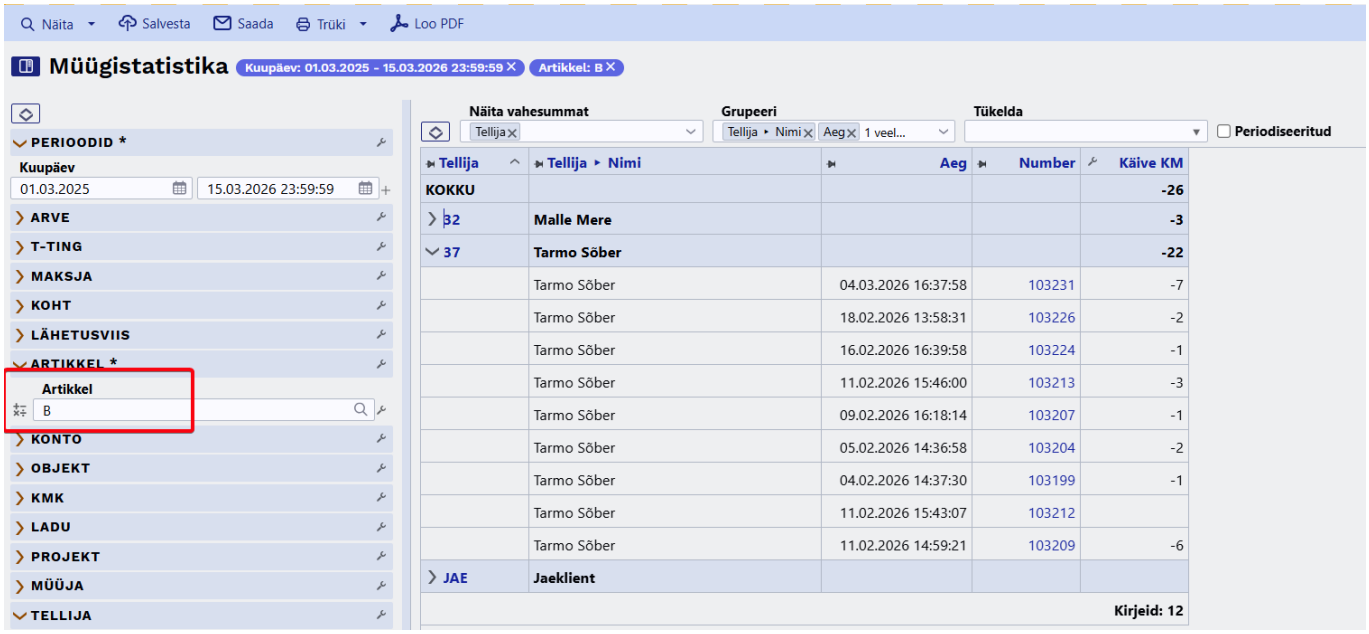
Boonuste aruandlus

Teenitud boonuste kohta näed ülevaadet **Müügistatistika** aruandest. Saad vaadata mingil perioodil kogutud boonuseid. Võimalik on vaadata boonuste teenimist erineva täpsusastmega, kas lao/objekti kohta, kliendi kohta kokku, mingis perioodis kokku või minna lausa arve ridadeni välja.

Näide: Käive ja teenitud boonused vahesummaga Tellija. Lisaks näeb arve aega ja arvet.



Boonuste kasutamise vaatamiseks tuleks filtrisse panna artikkel B:



Boonused kliendikaardil

Kliendi boonuste jääki saab vaadata **kliendikaardil**.

Väli **Boonus** - näitab hetkel kasutatavat boonuse jääki.

Boonuse algsaldo on väli, mida saab massimpordi abil muuta. See liidetakse juurde arvetega kogutud boonusele. Boonuse algsaldot võib kasutada näiteks järgmistes olukordades:

- ületulek teiselt tarkvaralt (olemasolevad boonusjäägid)
- kliendi sünnipäevaboonus
- lojaalsuspreemia
- kampaania või turundusboonus
- kinkeboonus
- klienditeeninduse poolt antud kompensatsioon

Korduma kippuvad küsimused

Kas kreeditarve vähendab boonuseid?
Jah, kreeditarve vähendab boonuseid.

Kas boonused saavad minna miinusesse?
Jah, boonused saavad miinusesse minna. Nt on klient boonused ära kasutanud ja seejärel tehakse kreeditarve.

Mis juhtub, kui arve kinnitusest avada?
Kliendi boonuseid vähendatakse. Arve uuesti kinnitamisel tekivad boonused tagasi.

Kas boonused aeguvad?
Automaatset boonuste aegumist Directos hetkel ei ole ja seda ei saa ka häälestada. Võimalik on boonused kaotada/muuta **Boonuse algsaldo** välja kaudu. Näiteks aeguvad eelmise aasta boonused uue aasta 1.veebruaril. Sellisel juhul tuleks välja võtta 31.12 seis kliendi olemasolevate boonuste

kohta ja see salvestada. Jaanuari lõpus võtta välja jaanuaris kasutatud boonused. 1.02 tuleb korrigeerida Boonuse algsaldot. Seda tuleb teha Directo väliselt.

From:
https://wiki.directo.ee/ - **Directo Help**

Permanent link:
https://wiki.directo.ee/et/boonuste_systeem

Last update: **2026/03/19 18:18**