Sisukord

Boonuste süsteem 3
Ülevaade 3
Boonuste süsteemi seadistamine 3
Süsteemiseadistused 3
Boonuste kogumise seadistamine 4
Boonuste kogumine arvel 5

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:

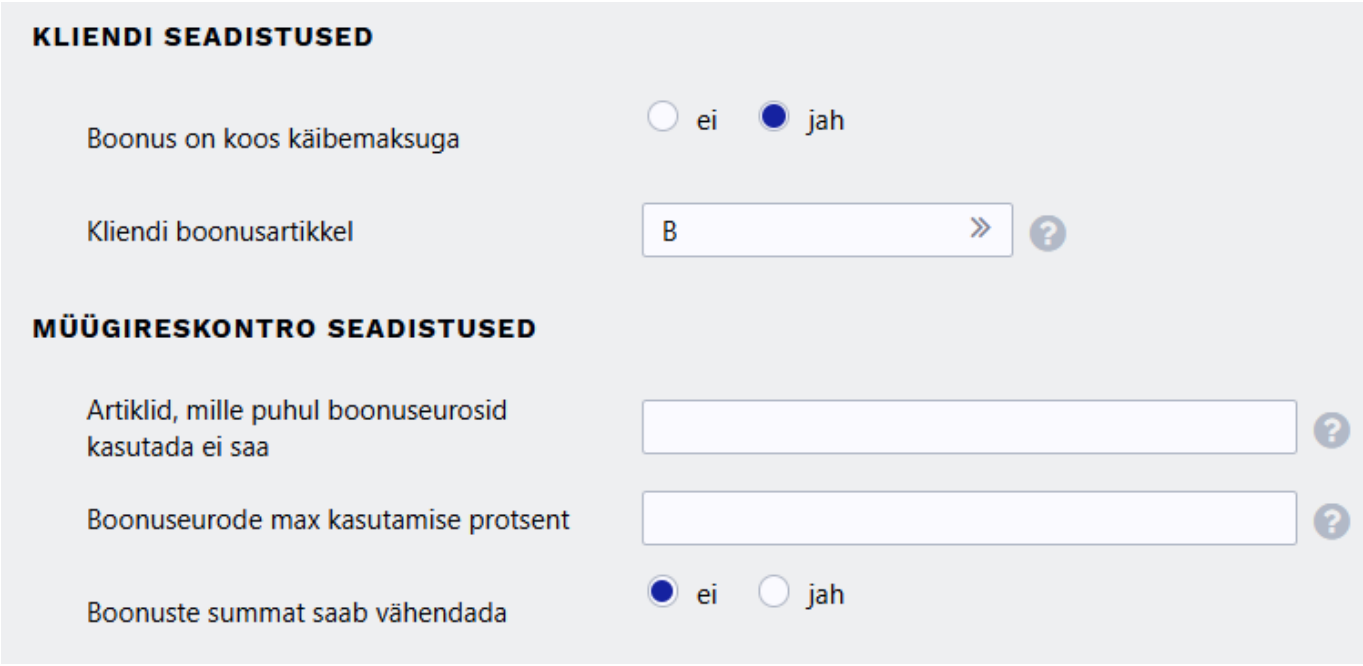
1. loo **boonuse artikkel**, mis aktiveerib süsteemi
2. määra **kliendiklassid või kliendid**, kes boonuseid teenivad
3. määra **artikliklassidele või artiklitele boonuste kogumise protsent**

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.

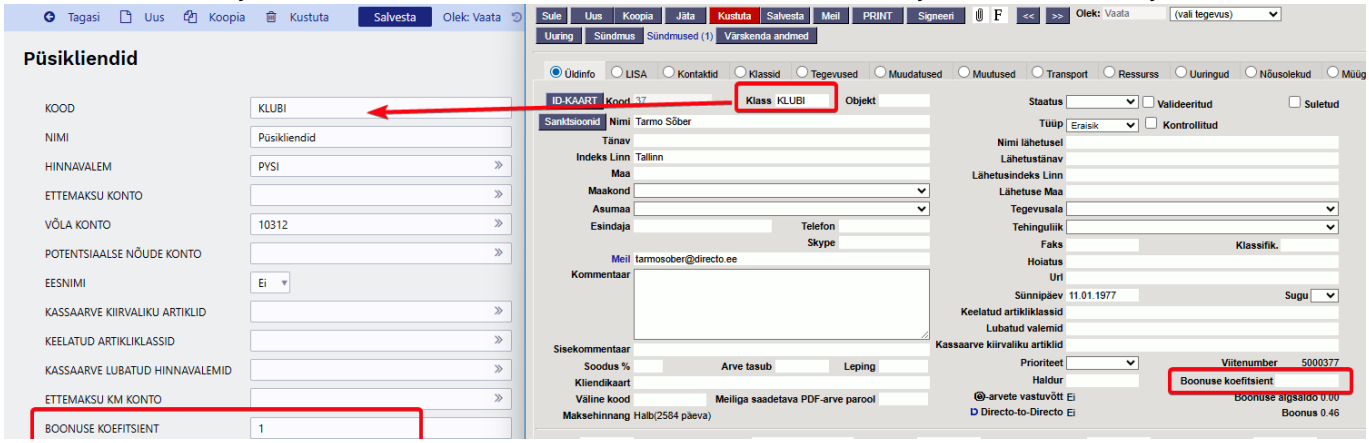
Boonuste summat saab vähendada
See määrab, kas klient saab kasutada ostul vähem boonuseid kui saaks. Nt kliendi ostusumma on 10, kliendil on boonuseid 12 ja süsteem lubaks kasutada boonuseid maksimaalselt ehk 10, aga selle sättega saaks klient öelda, et soovib kasutada boonuseid vaid 5.

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

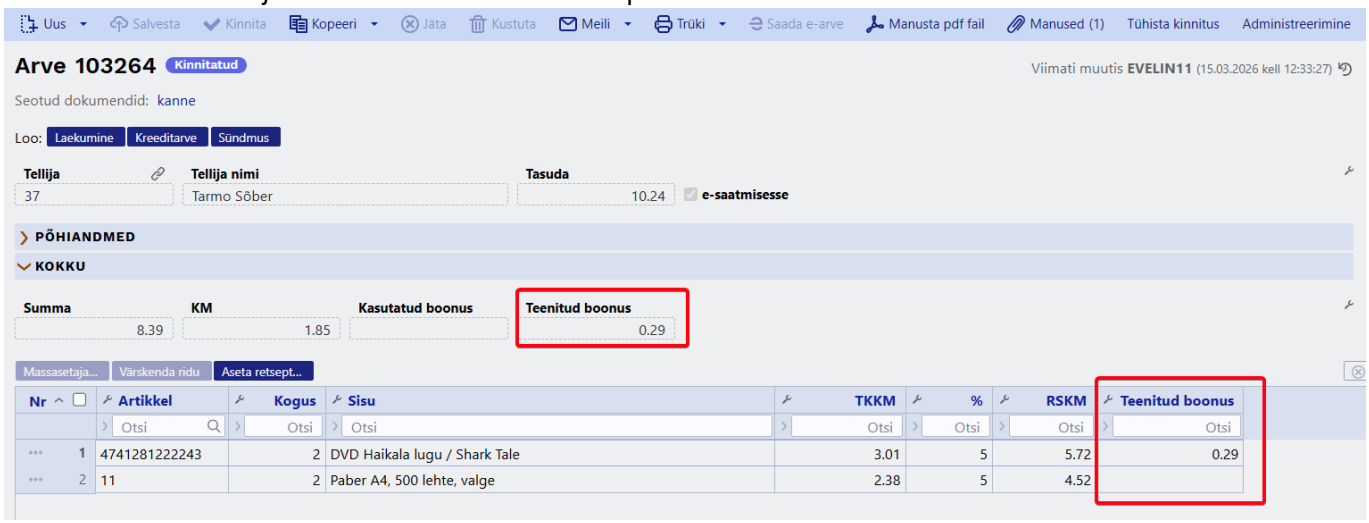
Artikli boonuse %
Väli **Boonuse %** asub nii artikliklassil kui artiklikaardil. Üldjuhul määratakse % artikliklassile. Vajadusel saab erandeid teha artiklikaardl täites tühja % välja.

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**

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

Permanent link:
https://wiki.directo.ee/et/boonuste_systeem?rev=1773571296

Last update: **2026/03/15 12:41**