

Table of Contents

Kampanas	1
Kampaņu piemēri	6
Kupons	6
Komplekts	7

Kampaņas

Lai izveidotu kampaņu, dodamies uz iestatījumiem.

SISTĒMA	FINANSES	PERSONĀLS	NOLIKTAVA
Iestatījumi Dokumenti: Ligumi Pārnes Dokumentu transports Artikuli Klienti Atlikumi Fiksatori Mētumi VJ parakstizīmi	Iestatījumi Dokumenti: Transakcijas Parakstizīmi Raksts eraksts Raksts zinākums Avinas rotolis Izmaksas At-kur-pers.	Iestatījumi Dokumenti: Personāla Kontinenti Algus Algū reakcijumi	Iestatījumi Dokumenti: Savienības preces Reklīvās posīcijas Reklīvās līdzekļi Reģistrās Arī jaunas objekta preces Arī jaunas posīcijas Inventārā Cenu matrīces Klienta pārskaita Klienta parakstizīmu sākotnējā Izmaksas apjomāmā Nolikuma sākotnējā
Atlaicības: Transporta Uzstādījumi atlaicības Klientu varējums Projekta plānotās Projekta statusi Notikuma sākotnējā Uzņēmēja vārdā Pārnes Pielikuma Atlaicības Klienta inventārs Turpināšana Dokumentu statistika	Atlaicības: Transporta varējums Vieglošanas Reģistrās atlaicības PZV apliecinās Bilance PVN sākotnējā Transporta varējums Parakstizīmu sākotnējā Uzņēmēja Klienta Noteikumā izmēģināta Klienta PZV pārnes Klienta Bilance Izmaksas apjomāmās atlaicības Līdzekļi Būvniecības apjomāmās atlaicības	Atlaicības: Arī jaunās Kontinenti Personāla Sākotnējās monthly_work_report	Atlaicības: GZI ceļojums Artikulu kuri, pāri Reklīvās atlikumi VJ nolikuma līdz Artikula nākotne Ist. nākotnes līdz Reklīvās posīcijas Tabulas Reklīvās līdzekļi Produktu kārtība Reklīvās posīcijas Artikula nākotne Pārnes Savienības preces Nolikuma sākotnējā

Tālāk zem pārdošanas iestatījumiem izvēlamies „Kampaņas“



Logā, kas tikko atvēries, spiežam uz pogu „Pievienot jaunu“

The screenshot shows a software interface with a green header bar containing buttons for 'Atjaunot' (Yellow), 'Saglabāt' (Green), 'DRUKĀT' (Blue), 'Tukšs lauks' (White), and a magnifying glass icon. Below the header is a red box labeled 'F2 - Pievienot Jaunu' with a red arrow pointing to it. The main area has two columns: 'KODS' (Codes) on the left and 'NOSAUKUMS' (Names) on the right. The 'KODS' column contains numbers 1 through 6. The 'NOSAUKUMS' column lists campaign names: 'Test kampana', 'kuponkampana', 'Kancelejas komplekts', 'Test kampana', and 'Artikuls pret kuponu'. There is also a small 'Edit' icon next to the 'NOSAUKUMS' column.

Tagad ir atvēries kampanas izveidošanas un konfigurēšanas logs. Kampanas apmēri un ilgumi var būt mainīgi. Kā redzams, Directo piedāvā kampanas, kas var ilgt noteiktu reižu skaitu vai ilgumu dienās. Ja pie lauka „Cik reizes“ tiek atstāts tukšums, tad kampana netiek ierobežota ar reižu skaitu. Ja pie derīguma mēs norādām „Dienas“, tad parādīsies vēl viens lauks, kurā ir jāievada kampanas ilgums dienās. Manā gadījumā tiek izveidota kampana, kas darbosies tikai pirmajiem 10 pirkumiem.

The screenshot shows a campaign configuration form. At the top, there are several buttons: 'Aizvērt' (Pink), 'Kopēt' (Yellow), 'Jauns' (Orange), 'Saglabāt' (Green), 'Dzēst' (Red), and 'Atjaunot' (Yellow). To the right of these is a 'Statuss: Skats' button. Below the buttons are input fields: 'Kods' (Code) set to '2', 'Cenas' (Prices) set to 'FVN', and a checked 'Slēgts' (Closed) checkbox. A red arrow points to the 'Cik reizes' (How many times) field, which is set to '10'. Another red arrow points to the 'Derīgums' (Valid for) dropdown menu, which is open and shows options: 'Visas transakcijas' (All transactions), 'Viena transakcija' (One transaction), and 'Dienas' (Days). A third red arrow points to the 'Brīdinājums' (Warning) field, which is empty. At the bottom, the text 'Pēdējo reizi mainījis: DAIRIS 13.09.2016 9:52:20' is displayed.

Tālāk mums jānorāda kampanas nosacījumi. Kampana var būt piemērota individuāli katram artikulam vai visai klasei.

The screenshot shows a table titled 'Nosacījumi' (Associations). The columns are: 'Nr. Klase' (Row number), 'Artikuls' (Article), 'Variants' (Variants), 'Piegādātājs' (Carrier), 'Datu lauks' (Data field), 'Daudzums' (Quantity), and 'Kopā' (Total) with a 'Un/vai' (Yes/No) checkbox. Red arrows point to the first row ('Nr. Klase' 1, 'KANC'), the 'Artikuls' column header, and the 'Un/vai' column header.

Nr. Klase	Artikuls	Variants	Piegādātājs	Datu lauks	Daudzums	Kopā	Un/vai
1 KANC				(Datu lauks)	1		Un
2 KANC				(Datu lauks)	1		Un
3 KANC				(Datu lauks)	1		Un
4				(Datu lauks)			
5				(Datu lauks)			
6				(Datu lauks)			
7				(Datu lauks)			
8				(Datu lauks)			

Manā gadījumā esmu uzstādījis tādus kampanas nosacījumus, ka klientam ir jānopērk trīs preces no klases „KANC“. Pie kolonas 'Un/Vai' esmu norādījis, ka kampana darbosies tikai, ja būs visi trīs artikuli, ja būtu izvēlēts „Vai“, kampana būtu spēkā pēkot jebkuru no norādītajiem artikuliem. Lauks „Datu lauks“ paredzēt lai norādītu artikulu pielāgoto datu lauku vērtības, piemēram, krāsu. Kad kampanas nosacījumi ir izveidoti, mums jānorāda rezultāts.

Rezultāts								
Nr. Efekts	Vielība	Cenas filtri	Izmaksu kārtība	Klase	Artikuls	Varianti	Piegādātājs	Datu laiks
1	%	100	Lētišķa	1			(Datu laiks)	
2							(Datu laiks)	
3							(Datu laiks)	
4							(Datu laiks)	
5							(Datu laika)	
6							(Datu laiks)	

Esmu izveidojis kampaņu, kurā, nopērkot trīs preces, lētāko no tām klients saņem ar 100% atlaidi. Zem kolonas „efekts” norādām, kāds efekts būs kampaņai. Esmu norādījis „%”, kas nozīmē, ka efekts būs atlaide procentos, bet, piemēram, ja paņemtu summu, tad varētu norādīt kopējo summu, piemēram, pērkot trīs kopā maksā x eur. Cenas filtrā mēs varam norādīt, vai efekts ietekmēs dārgāko vai lētāko artikulu, ja atstāj tukšu, tad ietekmēto artikulu jāatzīmē tālākos laukos.

Kad Kampaņa ir izveidota, tad saglabājam to. Lai kampaņa būtu spēkā, tad tā ir jāpiesaista klientam, artikulam vai cenu formulai. Piemēram, es kampaņu esmu piesaistījis klientam. To var izdarīt, atverot klienta kartiņu un atzīmējam izvēlēto kampaņu.

The screenshot shows a client card (Klienta Karte) with various fields filled out. A red arrow points to the 'Kampaņa' field, which is set to 'DAIRIS'. Other fields include: Kods 18533, Kategorija Objekts, Statuss, Viede, Piegādes nosaukums, Piegādes adrs, Indeks, Mājas nr., Laste, Darbības tipa, Fakss, Brīdinājums, URL, Domēnas datums, Atalgošā klienta kārtība, Atalgošā formулā, Pievienotie, Klienta Karte, PVN numurs, Makšķerējums, Piegādes termiņš, Nosūtīšanas veids, Piegādes grafiks, Kredītlimita, Kompojās, Valoda, Sods neviens, and Valītā.

Kad viss ir izdarīts, tad dodamies izveidot EKA rēķinu un pievienojam visus nepieciešamos artikulus. Rēķinā norādām klientu, kuram piemērota kampaņa. Kamēr rēķins nav saglabāts, tikmēr kampaņas efekts nav redzams.

The screenshot shows an invoice (Rēķins) with the number 140048 and client ID 18533. The invoice details include: Nauda 3.00, Kopā 3.00, and a breakdown of items: cash 0.00, Kupēns 0.00, Divīzija 0.00, Noliktava 0.00, Pārskata 0.00, and Preklāpums 0.00. The total amount is 0.00. The invoice date is 13.09.2016 10:00:46. The right side of the screen shows the client card again with the 'DAIRIS' campaign selected. The bottom part of the screen shows a table of items with columns: Nr. Artikuls, Daudz., %, Apraksts, Art. cena SN, Kopā, Noliktava, and Nolikt. ID. The table includes rows for 1.2100, 2.2101, and 3.2102.

Saglabājam rēķinu un apskatāmies rezultātus.

Nr. Artikuls	Odzīdz. %	Aparāts	Art. cena SH	Kopā	Hakstava	Hakst. ID
1 2100	1	0				
2 2101	1	100	zīmuli plāspāva			
3 2102	1	0	lineāls			
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

Redzam, ka pēc saglabāšanas vienam no artikuliem ir piemērota 100% atlaide.

Lai kampaņu saistītu ar cenu formulu, dodamies uz iestatījumiem un klikšķinām uz Cenu formulas.

- Līguma Klases
- Nepieciešams Apstiprinājums / Turp Notikuma atkārtošanās
- Notikuma prioritātes
- Notikumu statusi
- Notikumu tipi
- Objekti
- Pārskatu tipi
- Periods
- Pogas krāsa
- Projekta tipi
- Projektu statuses
- Rīcības Plāns
- SN Klases
- Transporta parametri
- Turpināšanas veidnes
- Valodas
- Variants
- Vispārēja meklēšana
- + Finanses Uzstādījumi
- + Privātie Uzstādījumi
- + Noliktavas Uzstādījumi
- Pārdošanas uzstādījumi
 - Artikulu klases
 - Atgnešanas kodi
 - Atlaižu grupas
 - Atlaižu kodi
 - Cenu formulas 
 - Cenu menedžments
- Kampaņas
- Klienta klases
- Pakkumise staatused
- Pārdošanas budžeti
- Pasūtījuma Stadijas
- Pasūtījuma statusi
- Pasūtījuma veidi
- Samaksas termini
- Statistiskā distribūcija
- ~~Statistiskās atrošanās vietas~~

Pēc tam izvēlamies savu cenu formulu. Loga, kas atvērsies, izvēlamies „Atlaides“

Kampaņu piemēri

Kupons

Kampaņa, kas darbojās 7 dienas neierobežotā daudzumā. Artikulam tiek piemērota 50% atlaide ar kuponu.

EKA rēķinā norādām, ka saņemts kupons.

Nr.	Artikuls	Daudz.	%	Apraksts	Art. cena SN	Kopā	Noliktava	Notikt. ID
1	2100	1	50	zīmulis	1	0.50	19	
2	KUPONS	-1	0	KUPONS	0	0		
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								

Artikuls bez maksas apmaiņā pret kuponu. Neirobežotā laikā un skaitā.



Komplekts

Pērkot 3 kancelejas preces, saņem 10% atlaidi

Nosacījumi								
Nr.	Klase	Artikuls	Variants	Piegādātājs	Datu laiks	Daudzums Kopā	Un/vai	
1	KANC				(Datu laiks)		Un	
2	KANC				(Datu laiks)		Un	
3	KANC				(Datu laiks)		Un	
4					(Datu laiks)			
5					(Datu laiks)			
6					(Datu laiks)			
7					(Datu laiks)			
8					(Datu laiks)			

Rezultāti								
Nr.	Efekts	Vērtība	Cenos filtra daudzums	Klase	Artikuls	Variants	Piegādātājs	Datu laiks
1	%	10		1	KANC		(Datu laiks)	
2							(Datu laiks)	
3							(Datu laiks)	

From:

<https://wiki.directo.ee/- Directo Help>

Permanent link:

https://wiki.directo.ee/lv/mr_kampaaniad?rev=1542009306

Last update: 2018/11/12 09:55