

Co to jest cairo.PROFIT?

cairo.PROFIT to system lojalnościowy zintegrowany z cairo.ERP. Umożliwia on naliczanie punktów za zakupy, które klienci mogą następnie wymieniać na nagrody. Działa na zasadach podobnych do programów lojalnościowych takich jak Orlen Vitay czy Payback.

Jak działa cairo.PROFIT?

Punkty są naliczane po wydruku dokumentu **WZ (Faktury)** i **ZW (Korekty faktury)**. W przypadku dokumentu ZW punkty nie są naliczane ponownie, lecz pobierane z dokumentu korygowanego i zapisywane ze znakiem ujemnym.

Punkty zostaną naliczone, jeśli wartość dokumentu przekroczy **minimalną wartość dokumentu** ustawioną w parametrach systemu.

Szczegółowy sposób naliczania punktów

System cairo.PROFIT oblicza punkty lojalnościowe za każdą pozycję dokumentu, bazując na szeregu parametrów. Poniżej wyjaśniamy, jak to działa krok po kroku, uwzględniając priorytety poszczególnych ustawień:

1. Priorytet stałych punktów towaru

System zawsze najpierw sprawdza, czy dla danego towaru ustawiono stałą liczbę punktów. Znajdziesz to w:

ERP > KATALOG TOWARÓW > [Enter] > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > PUNKTY STAŁE.

- **Jeśli towar ma ustawione punkty stałe:** Ostateczna liczba punktów za tę pozycję będzie **iloczynem tych stałych punktów i ilości danego towaru w dokumencie**. W takiej sytuacji system **nie będzie** brał pod uwagę wartości pozycji, procentu dla typu klienta ani większości mnożników, z wyjątkiem końcowego mnożnika klienta (patrz punkt 3).

Przykład: Klient kupuje 2 sztuki towaru "Filtr powietrza", dla którego ustawiono **50 stałych punktów**. Otrzyma **100 punktów** (2 sztuki * 50 punktów/sztukę).

2. Obliczanie punktów od wartości zakupu (gdy brak stałych punktów towaru)

Jeśli towar **nie ma ustawionych punktów stałych** (czyli pole "PUNKTY STAŁE" jest puste lub wynosi 0), system przechodzi do bardziej złożonego obliczenia opartego na wartości pozycji i

wszystkich aktywnych mnożnikach. To jest główny sposób naliczania punktów dla większości przypadków:

1. Wartość podstawowa: Punkty startują od wartości pozycji dokumentu – może to być wartość netto lub brutto. Ustawiasz to w:

ERP > ADMINISTRACJA > PARAMETRY > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > PARAMETRY OGÓLNE > TYP WARTOŚCI DOKUMENTU.

2. Procent dla typu klienta: Wartość podstawowa jest następnie mnożona przez procent naliczania punktów przypisany do typu klienta (np. detal, warsztat). Te ustawienia znajdziesz w:

ERP > ADMINISTRACJA > PARAMETRY > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > PARAMETRY OGÓLNE, gdzie są sekcje dla każdego typu klienta (np. "TYP KLIENTA : detal").

3. Mnożnik "ILOŚĆ PUNKTÓW ZA 1 zł": Wynik z poprzedniego kroku jest pomnożony przez globalny parametr "ILOŚĆ PUNKTÓW ZA 1 zł". Ten parametr określa, ile punktów przypada na każdą złotówkę i znajdziesz go w:

ERP > ADMINISTRACJA > PARAMETRY > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > PARAMETRY OGÓLNE > ILOŚĆ PUNKTÓW ZA 1 zł.

4. Mnożniki specyficzne (hierarchia): Na tym etapie system sprawdza, czy istnieją dodatkowe mnożniki, które zwiększą lub zmniejszą liczbę punktów. Są one sprawdzane w określonej kolejności, stosując **pierwszy znaleziony i spełniający warunki**:

- Mnożnik dla grupy towarowej przypisany do klienta, sprawdzany w:

ERP > ADMINISTRACJA > SŁOWNIKI > MNOŻNIKI KLIENTÓW DLA GRUP. Ten mnożnik ma priorytet, ale zadziała tylko, jeśli klient spełnił warunek minimalnej wartości sprzedaży (NALICZAJ POWYŻEJ).

- Mnożnik klienta: Jeśli poprzedni nie jest aktywny, system szuka mnożnika ustawionego bezpośrednio dla danego kontrahenta w:

ERP > KONTRAHENCI > [Enter] > WARUNKI HANDLOWE > MNOŻNIK W SYSTEMIE LOJALNOŚCIOWYM.

- Mnożnik grupy towarowej: Jeżeli żaden z powyższych mnożników nie ma zastosowania, system użyje mnożnika przypisanego do samej grupy towarowej, do której należy dany towar. Znajdziesz go w:

ERP > ADMINISTRACJA > SŁOWNIKI > GRUPY TOWAROWE > GRUPY TOWAROWE > [ENTER] > SYS-LOJ MNOŻNIK.

Przykład: Klient typu "Warsztat" kupuje towar z grupy "Części samochodowe" za **100 zł netto**.

- W ustawieniach typu klienta "Warsztat" (**ERP > ADMINISTRACJA > PARAMETRY > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > PARAMETRY OGÓLNE**) procent to **2%**.
- "ILOŚĆ PUNKTÓW ZA 1 zł" (ERP > ADMINISTRACJA > PARAMETRY > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > PARAMETRY OGÓLNE) to **5 punktów**.
- Dla klienta i grupy "Części samochodowe" istnieje aktywny mnożnik wynoszący **1.2** (**ERP > ADMINISTRACJA > SŁOWNIKI > MNOŻNIKI KLIENTÓW DLA GRUP**).
- Obliczenie:

1. Wartość podstawowa: 100 zł
2. Po zastosowaniu procentu klienta: $100 \text{ zł} * 2\% = 2 \text{ punkty}$
3. Po zastosowaniu "ILOŚĆ PUNKTÓW ZA 1 zł": $2 \text{ punkty} * 5 = 10 \text{ punktów}$
4. Po zastosowaniu mnożnika dla grupy towarowej: $10 \text{ punktów} * 1.2 = \mathbf{12 \text{ punktów}}$.

3. Końcowy mnożnik klienta (zawsze na końcu)

Niezależnie od tego, czy punkty zostały obliczone na podstawie stałych punktów towaru, czy wartości zakupu, ostateczny wynik jest zawsze przeliczany przez mnożnik końcowy przypisany do klienta. Znajdziesz go w:

ERP > KONTRAHENCI > [Enter] > MNOŻNIK KOŃCOWY W SYSTEMIE LOJALNOŚCIOWYM.

- Jeśli ten mnożnik jest ustawiony i jest większy od zera, całkowita liczba punktów zostanie przez niego pomnożona i zaokrąglona do pełnej liczby.

Przykład kontynuacja: Jeśli w powyższym przykładzie klient ma ustawiony końcowy mnożnik klienta na poziomie **1.1**, to ostatecznie otrzyma **13 punktów** ($12 \text{ punktów} * 1.1 = 13.2$, zaokrąglone do 13).

Konfiguracja cairo.PROFIT

1. Parametry Ogólne Systemu Lojalnościowego

Możesz określić warunki naliczania punktów w systemie lojalnościowym. Dostęp do tych ustawień znajdziesz w:

ERP > ADMINISTRACJA > PARAMETRY > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > PARAMETRY OGÓLNE

Ustawienia obejmują:

- **MIN. WARTOŚĆ DOKUMENTU:** Minimalna wartość dokumentu, od której naliczane są punkty.
 - **TYP WARTOŚCI DOKUMENTU:** Określenie, czy punkty są naliczane od wartości **netto** czy **brutto** dokumentu.
 - **ILOŚĆ PUNKTÓW ZA 1 zł:** Ilość punktów przyznawanych za każdą złotówkę.
 - **PUNKTY PRZETERMINOWANE PO:** Liczba dni, po których punkty są uznawane za przeterminowane.
 - **OBSŁUGIWANY TYP KARTY:** Typ karty lojalnościowej (magnetyczna, z kodem kreskowym wewnętrznym, z kodem kreskowym dowolnym).
 - **DOMYŚLNA CENA SPRZEDAŻY:** Domyślna cena sprzedaży nagrody.
 - **NIE NALICZAJ DLA PRZETERMINOWANYCH POWYŻEJ:** Ustawienie liczby dni przeterminowanych płatności, po których punkty nie są naliczane.
 - **USUWAJ PUNKTY DLA PRZETERMINOWANYCH POWYŻEJ:** Ustawienie liczby dni przeterminowanych płatności, po których można usunąć punkty lojalnościowe.
-

2. Typy Klientów

Typy klientów pozwalają na zróżnicowanie ilości zdobywanych punktów w zależności od kategorii klienta. Każdy typ klienta ma przypisany procent wartości towaru, który będzie zamieniany na punkty.

- **Detal:**
 - Naliczenie punktów następuje po zeskanowaniu karty klienta. Monit pojawi się przy wydruku dokumentu.
 - Można przypisać **MAX. UPUST**, powyżej którego punkty nie będą naliczane dla pozycji.
 - **Warsztat:** Nie wymaga skanowania karty.
 - **Sklep:** Nie wymaga skanowania karty.
 - **Hurt:** Nie wymaga skanowania karty.
-

3. Formularze

Możesz edytować formularze przystąpienia do systemu lojalnościowego oraz wydania nagrody.

ERP > ADMINISTRACJA > PARAMETRY > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > FORMULARZE

Formularze mogą być samodzielnie zdefiniowane, a w ich treści można używać predefiniowanych zmiennych odzwierciedlających dane klienta.

4. Magazyn Nagród

Aby dodawać i wydawać nagrody na danym magazynie, należy oznaczyć go jako magazyn nagród.

5. Konfiguracja Towarów

System lojalnościowy można konfigurować dla poszczególnych towarów.

ERP > KATALOG TOWARÓW > [Enter] > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY

- **TOWAR AKTYWNY:** Określa, czy towar jest uwzględniany w systemie lojalnościowym i czy jest aktywny. Możesz wykluczyć wybrane towary lub grupy towarowe.
- **PUNKTY STAŁE:** Ilość stałych punktów otrzymywanych za zakup tego towaru.
- **NAGRODA:** Określa, czy towar jest nagrodą. Można dla niej ustawić:
 - **PUNKTY:** Ilość punktów potrzebnych do wydania nagrody.
 - **OPIS:** Opis nagrody.
 - **GWARANCJA:** Określa, czy gwarancja jest liczona w dniach, miesiącach czy latach, oraz jej czas trwania.
 - **TYP ODBIORU:** Typ odbioru nagrody przez klienta.
 - **DOSTĘPNA W OKRESIE:** Zakres dat obowiązywania nagrody (dostępne opcje [Shift] + [<-], [Shift] + [->], [F2] dla miesiąca, [F3] dla roku).
 - **KATEGORIA NAGRODY:** Wybór kategorii nagrody z listy.
 - **PROMOWANA W OKRESIE:** Zakres dat promowania nagrody (dostępne opcje [Shift] + [<-], [Shift] + [->], [F2] dla miesiąca, [F3] dla roku).
 - **UKRYJ JEŚLI NIEDOSTĘPNY:** Określa, czy nagroda ma być ukrywana w przypadku braku dostępności.

6. Mnożniki Punktów

Możliwe jest dodanie mnożników punktów, które wpływają na ilość naliczanych punktów.

ERP > ADMINISTRACJA > SŁOWNIKI > MNOŻNIKI KLIENTÓW DLA GRUP

Można dodać nowy mnożnik, edytować istniejący lub usunąć. Mnożnik można przypisać do:

- Klienta
- Grupy klientów
- Grupy towarowej
- Mnożnika w systemie lojalnościowym

Dla mnożnika można ustawić:

- **ZAKRES DAT OBOWIĄZYWANIA:** Okres, w którym mnożnik jest aktywny.
- **NALICZAJ POWYŻEJ:** Minimalna wymagana wartość netto dokumentów sprzedaży klienta z okresu obowiązywania mnożnika.

- **OPIS:** Opis mnożnika.
- **OPIS PROMOCJI:** Opis promocji.

Mnożniki uwzględniane przy wyliczaniu punktów definiuje się także w:

- Danych kontrahenta: **MNOŻNIK W SYSTEMIE LOJALNOŚCIOWYM** i **MNOŻNIK KOŃCOWY W SYSTEMIE LOJALNOŚCIOWYM**.
- Danych grupy towarowej: **SYS-LOJ MNOŻNIK**.
- Definicji mnożnika na grupę dla konkretnego klienta: **ERP > KONTRAHENCI > [F2] > GRUPY TOWAROWE > [->] > MNOŻNIKI KLIENTÓW**.

Zarządzanie Klientem w Systemie Lojalnościowym

Informacje o kliencie w systemie lojalnościowym są dostępne w:

ERP > KONTRAHENCI > [->] > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY

Dostępne opcje:

- **REJESTRACJA KLIENTA:** Rejestracja klienta w systemie lojalnościowym.
- **ZMIANA TYPU KLIENTA:** Zmiana typu klienta (detal/warsztat/sklep/hurt).
- **FORMULARZ PRZYSTĄPIENIA:** Wydruk formularza przystąpienia (możliwy do edycji z poziomu parametrów).
- **DANE WWW:** Ustalenie danych do uwierzytelniania w serwisie www.
- **WYDANIE NAGRÓD:** Wydanie nagród przysługujących klientowi.
- **HISTORIA TRANSAKCJI:** Historia transakcji klienta w systemie lojalnościowym.
- **PRZENIESIENIE PUNKTÓW:** Przeniesienie punktów między kontrahentami.
- **ZMIANA LICZBY PUNKTÓW:** Ręczna zmiana liczby punktów kontrahenta.
- **WERYFIKACJA TARGETÓW KWARTALNYCH:** Weryfikacja targetów kwartalnych.

Zaawansowane Opcje

- **USUŃ PUNKTY KLIENTOM ZALEGAJĄCYM:** Możliwość usunięcia punktów klientom z przeterminowanymi płatnościami.
 - **USUŃ PUNKTY PRZETERMINOWANE:** Możliwość usunięcia punktów, które wygasły.
 - **ZMIEŃ DATĘ PRZYSTĄPIENIA KLIENTA DO SYST. LOJAL.:** Możliwość zmiany daty przystąpienia klienta do systemu lojalnościowego.
 - **IMPORT ZMIAN PUNKTÓW:** Możliwość zaimportowania zmian w punktach klienta.
-

Raportowanie i Widoczność Punktów

- **Zestawienia:** Z poziomu katalogu kontrahentów można generować zestawienia. **ERP > KONTRAHENCI > [TAB]**
 - **Widoczność punktów w cairo.B2B:** Ilość punktów klienta jest widoczna w cairo.B2B. Klienci mogą tam sprawdzić dostępne nagrody i dodać je do koszyka.
-

Wydawanie Nagród

Nagrody mogą być zamawiane przez klienta w cairo.B2B lub wydawane przez operatora:

ERP > KONTRAHENCI > [->] > SYSTEM LOJALNOŚCIOWY > WYDANIE NAGRÓD

Integracja cairo.PROFIT

cairo.PROFIT jest integralną częścią cairo.ERP i nie może być oferowany niezależnie.

Wersja #3

Utworzono 8 lipca 2025 12:22:47 przez Admin1

Zaktualizowano 4 lutego 2026 13:23:31 przez Admin1