

АИС Аптекарь 8.1

Управление дисконтами



Ателье Информационных Систем

- Специализация - разработка систем автоматизации аптек и аптечных сетей.
- Опыт работы на рынке автоматизации аптек более 12 лет.
- Основной продукт – система автоматизации аптек «АИС Аптекарь».



Отличия АИС Аптекарь 8.1

- Стоимость лицензии АИС Аптекарь значительно ниже стоимости лицензии 1С;
(Стоимость базовой лицензии АИС Аптекарь до 4х раз меньше стоимости базовой лицензии 1С)
- Стоимость программной поддержки АИС Аптекарь значительно ниже стоимости поддержки 1С;
(Техническая поддержка АИС аптекарь может быть дешевле технической поддержки 1С более чем в 50 раз)
- Рынок труда специалистов 1С значительно уже чем рынок труда специалистов способных обслуживать АИС Аптекарь 8.1;
(Сопровождение и разработку для АИС аптекарь 8.1 может осуществлять специалист имеющий опыт разработки на Delphi, C sharp, .Net, .VB и аналогичных платформах – это упрощает поиск квалифицированного персонала)
- Стоимость оплаты труда программиста 1С 7-8 превосходит стоимость оплаты труда программиста на Delphi, C sharp, .Net;
(При прочих равных условиях разница в оплате может достигать 30%)
- Ресурсоемкость 1С значительно превышает системные требования АИС Аптекарь.
(АИС аптекарь может работать на рабочей станции с 486 процессором, 16 Мб оперативной памяти, монохромным монитором 9 дюймов)

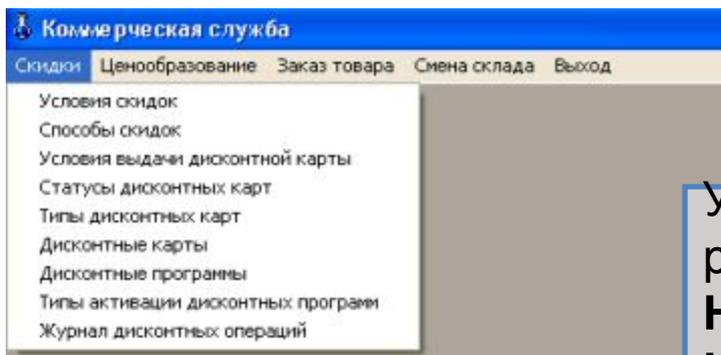


Преимущества АИС Аптекарь

8.1

- Сокращение затрат на лицензирование;
- Сокращение затрат на владение продуктом – ежемесячную поддержку;
- Сокращение затрат на оплату труда персонала поддерживающего и развивающего продукт внутри компании;
- Сокращение затрат на обучение и поддержание квалификации технического персонала;
- Сокращение затрат на модернизацию технического парка.

Управление дисконтами



Управление дисконтами в АИС Аптекарь 8.1 реализовано в трех уровнях:

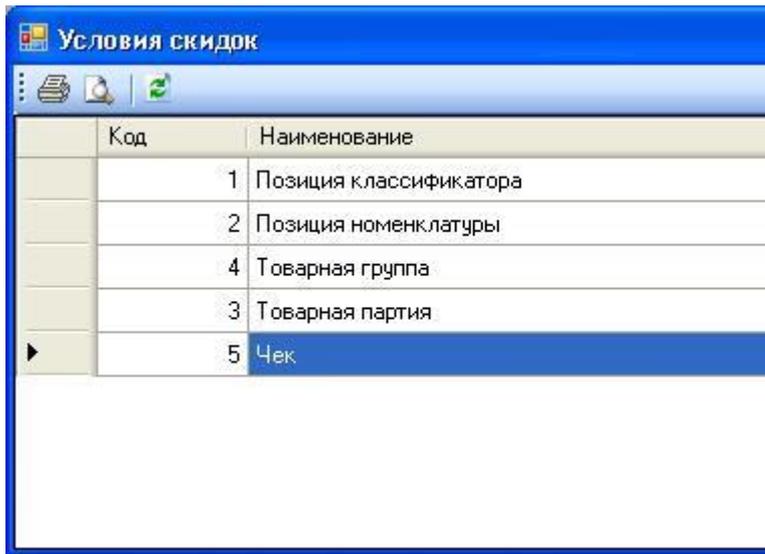
На уровне общих настроек

На уровне управления дисконтными картами

На уровне администрирования дисконтных программ

Все настройки управления сосредоточены в простом и лаконичном меню модуля **ДИСКОНТЫ (Скидки)**.

Общие настройки



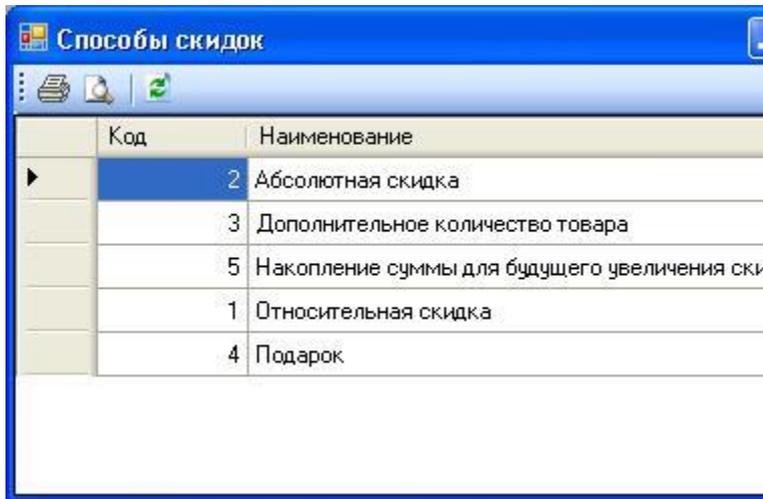
Код	Наименование
1	Позиция классификатора
2	Позиция номенклатуры
4	Товарная группа
3	Товарная партия
5	Чек

Общие настройки позволяют достаточно быстро дать системе два простых указания: **«На что мы предоставляем скидку?»** и **«Какую скидку мы предоставляем?»**.

На что мы предоставляем скидку?

Вы можете выбрать одно из условий предоставления скидки. Скидка может предоставляться на конкретную позицию в классификаторе, позицию в номенклатуре, товарную группу, товарную партию или чек. При выборе чека в качестве условия вы сможете установить минимальную сумму, или минимальное количество позиций для предоставления скидки.

Какую скидку мы предоставляем?»



Код	Наименование
2	Абсолютная скидка
3	Дополнительное количество товара
5	Накопление суммы для будущего увеличения скидки
1	Относительная скидка
4	Подарок

Для того, чтобы ответить на вопрос «**Какую скидку мы предоставляем?»** Вы можете выбрать один из способов предоставления скидки:

- Абсолютная скидка – означает предоставление скидки в денежной форме;
- Дополнительное количество товара;
- Накопление скидки – только после накопления определенной суммы покупок скидка покупателя переходит на новый уровень;
- Относительная скидка, предоставляемая в виде определенного процента от стоимости конкретного товара или чека;
- Подарок – забалансовые, не учитывающиеся в системе подарки от поставщика или производителя.

Дисконтные карты

Следующим уровнем управления дисконтами в аптеке или аптечной сети является применение дисконтных карт. Управление дисконтной картой разделяется на несколько настроек. Начнем с настройки условий предоставления дисконтной карты покупателю.

Код	Наименование	Описание
1	Без условий	Безусловная выдача карты
2	Объем покупок	Выдача карты при достижении нужной суммы покупок
3	Продажа карты	Продажа карты за определенную сумму

При каких условиях мы предоставляем дисконтную карту нашему покупателю?

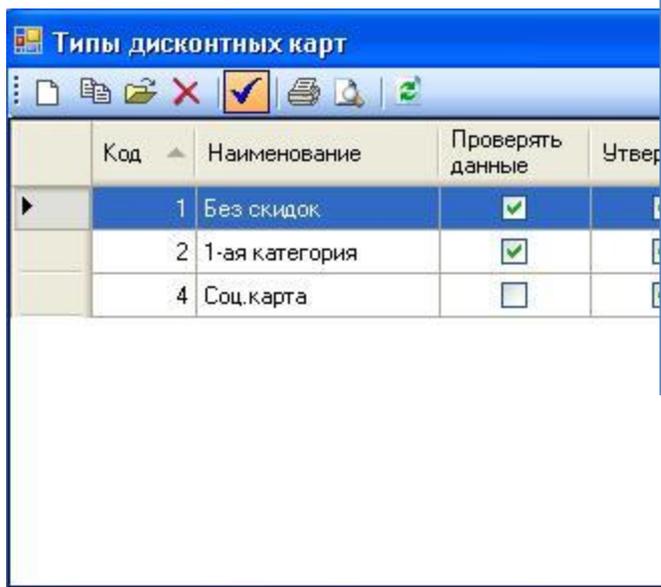
Таковыми условиями могут быть:

без условий – в этом случае дисконтная карта выдается в обмен на анкету или без нее;

объем покупок – в этом случае для выдачи дисконтной карты необходимо указать номера чеков, по которым клиент совершил покупку (эти чеки впоследствии могут быть проверены в системе);

продажа карты – в этом случае дисконтная карта заведена как товар или учтена в системе иным образом (например, покупка карты за 1000 рублей гарантирует клиенту скидку 10% в течение года).

Дополнительные настройки



Код	Наименование	Проверять данные	Утверждена
1	Без скидок	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	1-ая категория	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Соц. карта	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Как Вы можете видеть, мы можем задать дополнительные настройки по работе в кассе для каждого типа карт. Мы можем утвердить тип карты, и после этого карты этого типа будут участвовать в нашей системе. Мы можем указать системе необходимость проверки данных – после этого система будет информировать нас о владельце карты. Мы можем указать тип считывания карты: ввод номера с клавиатуры, считывание сканером штрих-кода, считывание магнитной полосы (последний является наиболее безопасным вариантом).

Редактирование конкретной карты

Дисконтная карта

Данные о карте	Владелец карты
Код 101010101	Имя John
Номер 49482223322	Отчество Nickolas
Дата начала действия 1 февраля 2007 г.	Фамилия Home
Дата окончания действия 1 февраля 2009 г.	Домашний адрес Moscow
Тип карты 1-ая категория	Контактный телефон
Статус карты Активная	
Основание выдачи Без условий	
Примечание	

Сохранить Отмена

Вы также имеете возможность просмотра и редактирования данных любой конкретной дисконтной карты.



АИС Аптекарь 8.1

ДИСКОНТНЫЕ ПРОГРАММЫ

Дисконтные программы

Дисконтная программа нам необходима тогда, когда Вы хотите предоставить ссылку при соблюдении не одного, а нескольких условий. Например, Вы хотите создать специальную дисконтную программу, которая позволит Вам решить несколько задач:

- Перераспределить покупателей во времени. Стимулировать часть постоянных покупателей совершать покупки в первую половину дня в понедельник, когда Ваши первостольники простаивают, и, тем самым, сократив нагрузку на первостольников и очереди в остальные дни. Обращаем внимание на то, что мы не собираемся терять клиентов, а наоборот планируем сделать покупку для Ваших клиентов более комфортной и, тем самым, получим большее число клиентов;
- Привлечь в Вашу аптеку пенсионеров, проживающих в нашем районе.

Один из вариантов решения этих задач является создание дисконтной программы, которая будет стимулировать покупки пенсионеров в Вашей аптеке, предоставляя им дополнительные

Создание дисконтной программы

Для начала мы создадим дисконтную программу и отредактируем ее основные данные.

На примере приведенном ниже, мы указываем название этой программы, дату начала и завершения, выбираем тип запуска и тип карты, соответствующей этой программе.

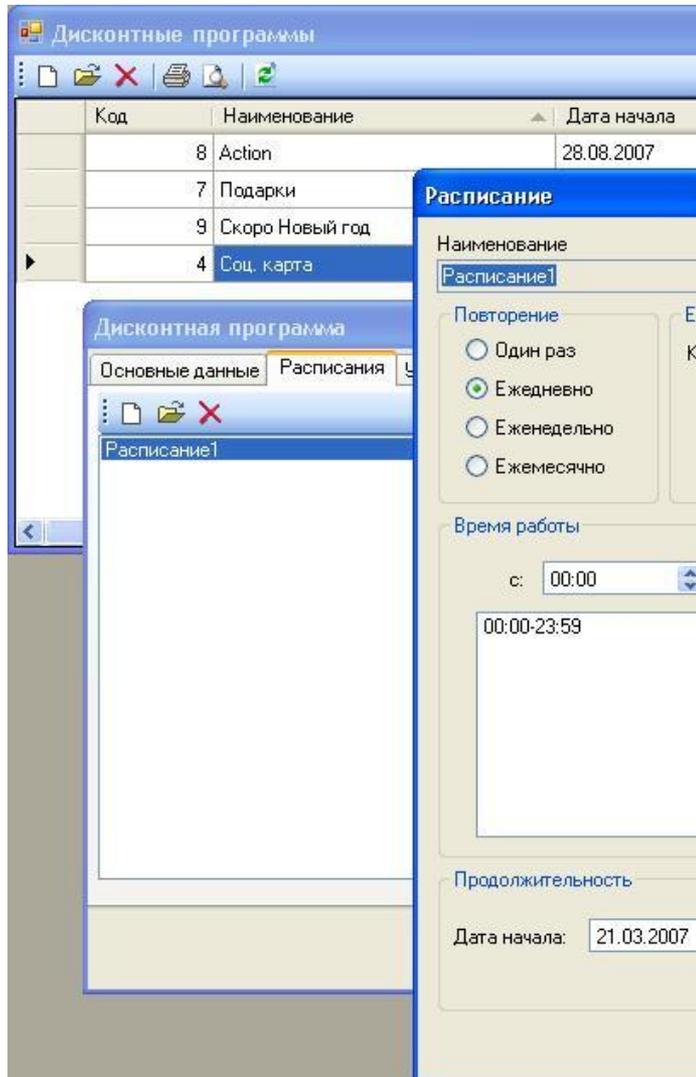
В нашем случае программа называется «Социальная карта», она стартовала 20 марта 2007 года и активируется кассиром вручную, при предъявлении социальной карты

Выбор условия активации дисконтной программы

Код	Наименование	Описание
1	Автомат	Автоматический старт программы перед пробитием чека
3	Дисконтная карта	Старт программы после считывания кассиром Дисконтной карты
2	Ручной	Активация программы кассиром

В качестве альтернативы дисконтная программа может активироваться автоматически перед пробитием чека и проверять его на подходящие условия, может активироваться после считывания кассиром типа дисконтной карты, который мы привязали к программе, может вручную активироваться кассиром. Итак, мы ответили на вопрос «**Как запускается дисконтная программа?**»

Расписание дисконтной программы



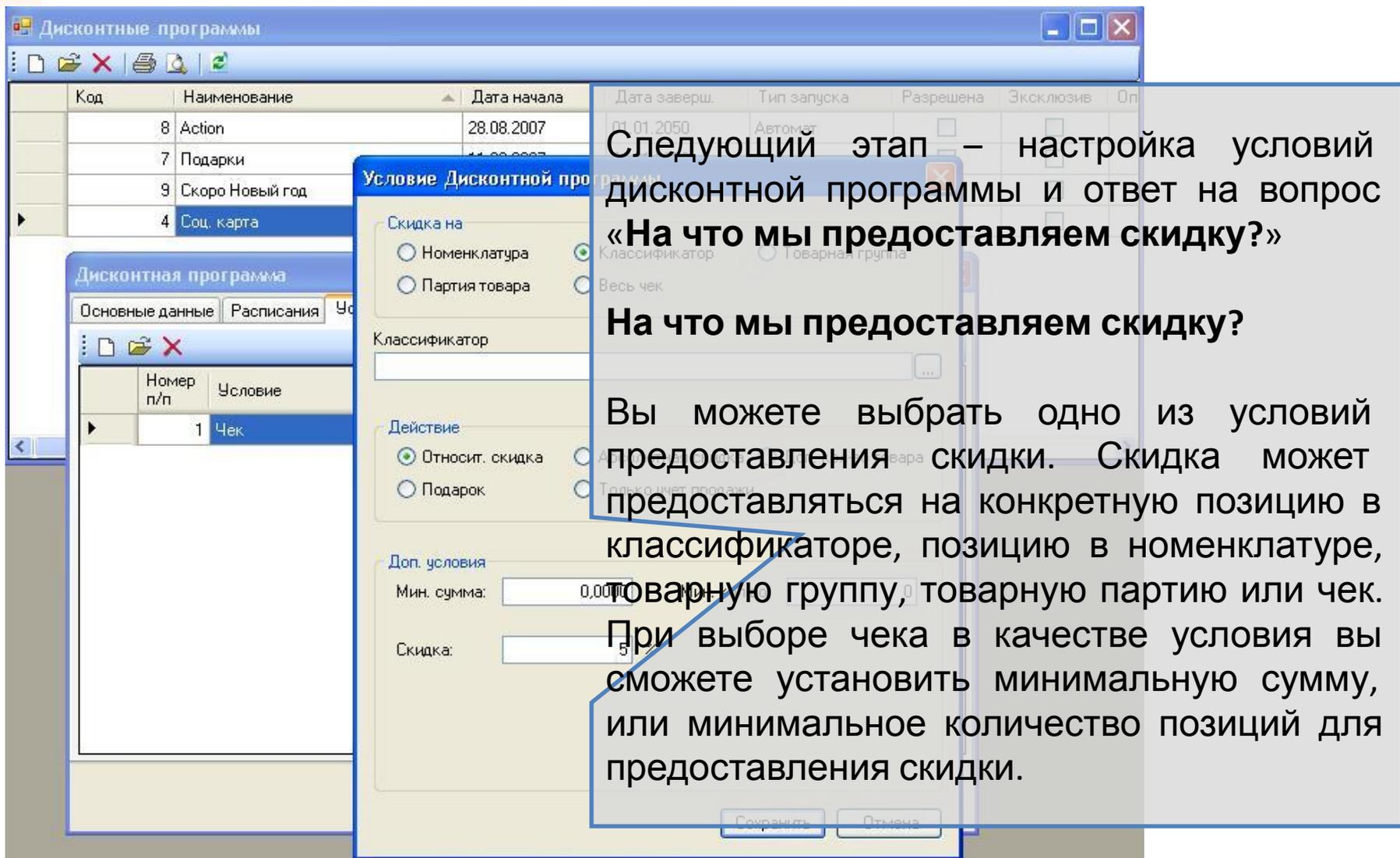
Затем вы устанавливаем расписание, в течение которого будет действовать эта программа, и отвечаем на вопрос **«Когда предоставить скидку?»**

Если нам необходимо, мы можем настроить расписание дисконтной программы следующим образом:

- на определенный период в днях или часах;
- на определенные час или часы дня;
- на определенный день или дни недели;
- на определенное число или числа месяца.

Таких периодов и условий может быть несколько, они могут комбинироваться и пересекаться. Можем указать время завершения программы или оставить ее бессрочной. Подобная гибкость позволяет воплотить расписание дисконтной программы любой сложности.

На что мы предоставляем скидку?



Следующий этап – настройка условий дисконтной программы и ответ на вопрос «На что мы предоставляем скидку?»

На что мы предоставляем скидку?

Вы можете выбрать одно из условий предоставления скидки. Скидка может предоставляться на конкретную позицию в классификаторе, позицию в номенклатуре, товарную группу, товарную партию или чек. При выборе чека в качестве условия вы сможете установить минимальную сумму, или минимальное количество позиций для предоставления скидки.



Какую скидку мы предоставляем?

Для того чтобы ответить на вопрос «**Какую скидку мы предоставляем?**» Вы можете выбрать один из способов предоставления скидки:

- Относительная – скидка, предоставляемая в виде определенного процента от стоимости конкретного товара или чека;
- Абсолютная скидка – означает предоставление скидки в денежной форме;
- Дополнительное количество товара;
- Подарок – забалансовые, не учитывающиеся в системе подарки от поставщика или производителя;
- Только учет товара – накопление скидки.

Настройки дисконтов

Условие Дисконтной программы

Скидка на

Номенклатура Классификатор Товарная группа

Партия товара Весь чек

Классификатор

Действие

Относит. скидка Абсолютная скидка Доп. кол-во товара

Подарок Только учет продажи

Доп. условия

Мин. сумма: Мин. кол-во:

Скидка: %

Сохранить Отмена

Если вами выбрана относительная скидка, вы можете настроить дополнительные условия при продаже. Например, дисконтная программа начинает действовать только в случае если:

- продажа превышает контрольную сумму;
- продажа превышает контрольное количество позиций в чеке.

И тут же мы устанавливаем необходимый размер скидки

Настройки дисконтов

Условие Дисконтной программы

Скидка на

Номенклатура Классификатор Товарная группа

Партия товара Весь чек

Классификатор

Действие

Относит. скидка Абсолютная скидка Доп. кол-во товара

Подарок Только учет продажи

Доп. условия

Мин. сумма: Мин. кол-во:

Кол-во: шт.

Сохранить Отмена

Если же мы избрали накопительную программу, система предложит установить только контрольную сумму продаж и контрольное число позиций в чеке.

Настройки дисконтов

Условие Дисконтной программы

Скидка на

Номенклатура Классификатор Товарная группа

Партия товара Весь чек

Классификатор

Действие

Относит. скидка Абсолютная скидка Доп. кол-во товара

Подарок Только учет продажи

Доп. условия

Мин. сумма: Мин. кол-во:

Сообщение на экране кассы

В случае если в качестве дисконта вами выбран подарок (вариант №3), система предложит установить только контрольную сумму продаж, контрольное число позиций в чеке и указание кассиру о том, какой именно подарок он должен предоставить клиенту. Эта информация появится на мониторе и кассира, и покупателя в момент пробития чека.

Учет дисконтов

Журнал дисконтных операций

Дисконтная программа	Тип диск. карты	Номер диск. карты	Код док-та	Номер док-та	Дата док-та	Утв. док.
Подарки			10047140	118	22.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Подарки			10047143	121	27.08.2007	<input checked="" type="checkbox"/>
Подарки			10047146	124	27.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Подарки			10047147	125	27.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Action			10047150	7	31.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Action			10047158	8	31.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Подарки			10047159	9	31.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Подарки			10047160	10	31.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Подарки			10047163	13	31.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Action			10047163	13	31.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Action			10047164	14	31.08.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Соц. карта	Соц. карта	5464	10047183	142	26.10.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Соц. карта	Соц. карта	45756757	10047185	144	26.10.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Соц. карта	Соц. карта	435435	10047211	164	09.11.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Соц. карта	Соц. карта	234234	10047213	166	09.11.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Соц. карта	Соц. карта	tyu	10047215	168	10.11.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Соц. карта	Соц. карта	56456546	10047219	172	10.11.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>
Соц. карта	Соц. карта	567567	10047222	175	12.11.2007 ...	<input checked="" type="checkbox"/>

Учет предоставленных дисконтов ведется в журнале дисконтных операций и может быть в любой момент проанализирован ответственным специалистом.

Отчеты по дисконтам

09.07.2009

Реестр подарков, в Аптеке №2 с 26.10.2007 по 06.07.2009

Номер кассы	Время	Товар	Производитель	Кол-во	Сумма розн	Сообще
Аптека №2						
26.10.2007						
1234	18:06:58	Скидка на чек	-	895	-8,95	
1234	18:06:58	L-тироксин табл. 100мкг N100	Berlin-Chemie AG/Menarini Group	39	139,00	
Выдано подарков за день:				6	-	
09.11.2007						
1234	14:00:59	Скидка на чек	-	2 062	-20,62	
1234	14:00:59	Адвантан крем 15 г	Shering	1	273,46	
1234	14:00:59	L-тироксин табл. 100мкг N100	Berlin-Chemie AG/Menarini Group	1	139,00	
1234	14:03:03	Скидка на чек	-	1 540	-15,40	
1234	14:03:03	Актовегин р-р д/ин (амп) 80 мг/2 мл N25	Nicomed pharma ag	1	166,00	
1234	14:03:03	L-тироксин табл. 100мкг N100	Berlin-Chemie AG/Menarini Group	1	139,00	
Выдано подарков за день:				6	-	
10.11.2007						
1234	14:30:49	Скидка на чек	-	1 525	-15,25	
1234	14:30:49	Актовегин р-р д/ин (амп) 80 мг/2 мл N25	Nicomed pharma ag	1	166,00	
1234	14:30:49	L-тироксин табл. 100мкг N100	Berlin-Chemie AG/Menarini Group	1	139,00	
1234	14:32:29	Скидка на чек	-	1 525	-15,25	
1234	14:32:29	Актовегин р-р д/ин (амп) 80 мг/2 мл N25	Nicomed pharma ag	1	166,00	
1234	14:32:29	L-тироксин табл. 100мкг N100	Berlin-Chemie AG/Menarini Group	1	139,00	

Система способна предоставлять отчеты по дисконтным программам практически на любой вкус и пожелания.

Одним из примеров подобного отчета является реестр подарков, выданных по дисконтной программе за указанный период.

Работа с дисконтом на кассе

Розничный чек

Код	Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Сумма	Кол-во склп.	Срок годности
492690	Диклофенак ретард табл.0.1 г N20	драже	1	34,76	15	01.08.2009
475950	Диазолин драже 0.1 г N10					

Дисконтные программы

Наименование	Условие применения скидки
Соц. карта	Дисконтная карта

Считайте код дисконтной карты

4489928587133

OK Отмена

Выбрать Отмена

Итого: **43,56**

Касса №1	Аптека №2	Администратор системы	14.07.2009 23:28:33
Наличные	Ящик	Кол-во	Поиск
			Удалить
			Оплата
			Скидка
			Льгота
			Сброс

Как мы уже отмечали, в зависимости от настроек дисконтной программы, она может быть активирована путем ввода номера дисконтной карты, путем считывания сканером штрих-кода, или магнитной ПОЛОСЫ.

Работа с дисконтом на кассе

Розничный чек

Код	Наименование	Ед.изм.	Кол-во	Сумма	Кол-во склад	Срок годности
492690	Диклофенак ретард табл.0.1 г N20	драже	1	34,76	15	01.08.2009
475950	Диазолин драже 0.1 г N10	драже	1	8,80	1	01.09.2009
-222	Скидка на чек		1	-2,18	0	

При пробитии чека система указывает размер скидки.

Итого: 41,38

Касса №1	Аптека №2	Администратор системы	14.07.2009 23:29:56					
Наличные	Ящик	Кол-во	Поиск	Удалить	Оплата	Скидка	Льгота	Сброс



Ателье Информационных Систем

Россия г. Москва

ул. Шоссейная, д. 19, к. 3, офис 278,

тел. +7 (495) 649-65-75.

факс +7 (495) 649-65-75.

e-mail: info@a-is.ru

сайт: www.a-is.ru