

Kundenbindung | Stammdaten

Auf dieser Maske werden die Programme zur Kundenbindung erstellt, verwaltet und geändert. Damit können nachfolgende Programme realisiert werden:

- Bonusartikel, Rabatte, Garantieverlängerungen, Gutscheine und Guthaben



Wichtig

Auf der, später erstellten (codierten), Kundenkarte werden keine Programme oder persönliche Daten des Kunden gespeichert. Die Daten verbleiben in der AMPAREX-Datenbank. Auf der Karte wird lediglich eine Zuordnung zum Kunden gespeichert, sodass der Kunde geöffnet wird, wenn die Karte gesteckt wird.

AMPAREX - 01 Stuttgart

Stammdaten

Kundenbindung: Batterieprogramm

Suche

Speichern

Anlegen

Auswahl

Vorges

Nächstes

Kopieren

Löschen

Neuladen

Mehr

AMPAREX

Fernwartung

Hilfe

Stammdaten

Artikelkatalog

Arzte

Befragungsvorlagen

Brillentasungen

Dokumentenvorlagen

Eigenschaften

Einkaufskonditionen

Farben

Firmen

Glas Kategorien

Glaspreislisten

Hausglaspreislisten

Inventurabwertung

Kalkulationen

Kontaktvorlagen

Kostenträger

KT Verträge

Programm

Name: Batterieprogramm

Typ: Bonusartikel/Zähler

Aktion: Anzahl verringern

Verkauf durch: Batterieprogramm 72

Verkauf von:

Bis:

Lautzeit (Monate):

☐ Artikelauswahl unterbinden

☐ Nur einmal pro Tag

☐ Positionen aufteilen

☒ Versorgungsabhängig

☒ Existierende Programme verlängern

Programmpositionen

Programmpositionen (1)

Artikel	Artikel Typ	Eigenschaft	Wert	Anzahl
			Batterie	

Artikel:

Eigenschaft: Artikel Typ

Wert: Batterie

Anzahl:

Neu

Kopieren

Löschen

E-Learning

- [Kundenbindungen | Stammdaten](#)

Arbeitsabläufe

- [Programme zur Kundenbindung einrichten | Arbeitsablauf](#)
 - [Gutschein über die Kasse verkaufen](#)
 - [Kundenbindungsprogramme in Kombination mit anderen Programmen verkaufen | Arbeitsablauf](#)
 - [Kundenbindungsprogramme in Kombination mit anderen Programmen verkaufen \(Arbeitsablauf/2\)](#)
- [Gutschein einlösen](#)
 - [\(Waren-\) Gutschein verschenken \(Möglichkeit 1\)](#)

Lösungen

- [Kunde darf nur einmal am Tag z. B. Batterien abholen \(Problemlösung\)](#)

Funktionsleiste

Schaltfläche	Name	Beschreibung
	Speichern	Wurden Daten in der Maske ergänzt, verändert oder gelöscht, werden mit dieser Schaltfläche die Änderungen in die Datenbank gespeichert.

Kundenbindung | Stammdaten

	Anlegen	Legt eine neue Kundenbindung an (alle Eingabefelder sind leer).
	Auswahl	Öffnet den Auswahldialog zum Suchen und Öffnen einer Kundenbindung mit verschiedenen Suchparametern.
	Voriges	Wurden mehrere Kundenbindungen über den Suchdialog gefiltert und eine davon geöffnet, kann mit dieser Schaltfläche zur vorherigen Kundenbindung gewechselt werden.
	Nächstes	Wurden mehrere Kundenbindungen über den Suchdialog gefiltert und eine davon geöffnet, kann mit dieser Schaltfläche zur nächsten Kundenbindung gewechselt werden.
	Kopieren	Kopiert die, gerade geöffnete, Kundenbindung. Um sicherzugehen, dass die Kundenbindung nicht mit dem gleichen Namen gespeichert wird, bekommt die kopierte Kundenbindung vor dem Namen den Zusatz 'Kopie von'.
	Löschen	Löscht die gerade gewählte Kundenbindung mit einer Rückfrage aus der Datenbank. Die Kundenbindung kann danach nicht wiederhergestellt werden.
	Neuladen	Wurden auf einem anderen Arbeitsplatz Daten geändert oder erfasst, können diese Daten nachgeladen werden, ohne die Maske neu aufzurufen.
	Mehr	Über das Mehrmenü wird das Änderungsprotokoll aufgerufen. Hierüber werden alle Änderungen des gewählten Datensatzes protokolliert und angezeigt.

Maskenbeschreibung

Programm

Feld	Beschreibung															
Name	Name des Kundenbindungsprogramms, um dieses in der Liste der Kundenbindungsprogramme zu unterscheiden.															
Typ	Typ des Programms (Bonusartikel, Rabatt, Gutschein/Guthaben)															
	 Hinweis Ist das gewählte Kundenbindungsprogramm bei mindestens einem Kunden in Verwendung, dann kann der 'Typ' nicht mehr geändert werden.															
	<table><tr><th>Typ</th><th>Verhalten</th></tr><tr><td><i>Bonusartikel</i></td><td>Hierbei gibt der Verkäufer bestimmte Freikontingente von Artikeln an Kunden heraus. Typischerweise sind dies z. B. 30 Freipunkte nach ein. Am Kunden ist eine Historie, sowie der aktuell verbleibende Bestand ersichtlich. Freikontingente sind sowohl für einzelne als auch für mehrere Artikel in einem Programm mehrere Freikontingente auf einmal verwalten.</td></tr><tr><td><i>Rabatte</i></td><td>Die aus AMPAREX bekannten Standardrabatte lassen sich über Programme einzelnen Kunden zuordnen. Somit kann ein Kunde Stecken der Karte wird der Rabatt automatisch im Angebot/Barverkauf eingefügt. Eine weitere Anwendung der Rabattprogramme letztendlich nichts Anderes als 100 % Rabatt auf alle Reparaturartikel. Durch das Verwenden einer Laufzeit ist eine zeitliche Begrenzung möglich.</td></tr><tr><td rowspan="3"><i>Gutschein/Guthaben</i></td><td>Hierbei wird dem Kunden ein definiertes Guthaben zugeordnet, welches er später wieder einlösen kann. In Verbindung mit einer dieser Typ ausgewählt, sind weitere Optionen möglich:</td></tr><tr><td><table><tr><td><i>Sichtbarkeit</i></td><td>Wo soll der Gutschein eingelöst werden können (Überall, nur in der Kasse oder nur im Angebot)</td></tr><tr><td><i>Nur in ein Angebot einfügbar</i></td><td>Mit dieser Option kann ein und derselbe Gutschein (gleiche Gutscheinnummer) insgesamt nur einmal in ein anderes Angebot nicht nochmal eingefügt werden kann.</td></tr></table></td></tr><tr><td><i>Zahlungsgutschein</i></td><td>Dieser Typ wird verwendet, wenn Sie einen Gutschein als Zahlungsmittel verkaufen möchten. Dabei wird das Guthaben und der Verkaufsartikel bestimmt. Ferner wird im Normalfall auf dasselbe Buchungskonto (Verkauf bzw. Einlösung) gebucht (z. B. Buchhaltung).</td></tr></table>	Typ	Verhalten	<i>Bonusartikel</i>	Hierbei gibt der Verkäufer bestimmte Freikontingente von Artikeln an Kunden heraus. Typischerweise sind dies z. B. 30 Freipunkte nach ein. Am Kunden ist eine Historie, sowie der aktuell verbleibende Bestand ersichtlich. Freikontingente sind sowohl für einzelne als auch für mehrere Artikel in einem Programm mehrere Freikontingente auf einmal verwalten.	<i>Rabatte</i>	Die aus AMPAREX bekannten Standardrabatte lassen sich über Programme einzelnen Kunden zuordnen. Somit kann ein Kunde Stecken der Karte wird der Rabatt automatisch im Angebot/Barverkauf eingefügt. Eine weitere Anwendung der Rabattprogramme letztendlich nichts Anderes als 100 % Rabatt auf alle Reparaturartikel. Durch das Verwenden einer Laufzeit ist eine zeitliche Begrenzung möglich.	<i>Gutschein/Guthaben</i>	Hierbei wird dem Kunden ein definiertes Guthaben zugeordnet, welches er später wieder einlösen kann. In Verbindung mit einer dieser Typ ausgewählt, sind weitere Optionen möglich:	<table><tr><td><i>Sichtbarkeit</i></td><td>Wo soll der Gutschein eingelöst werden können (Überall, nur in der Kasse oder nur im Angebot)</td></tr><tr><td><i>Nur in ein Angebot einfügbar</i></td><td>Mit dieser Option kann ein und derselbe Gutschein (gleiche Gutscheinnummer) insgesamt nur einmal in ein anderes Angebot nicht nochmal eingefügt werden kann.</td></tr></table>	<i>Sichtbarkeit</i>	Wo soll der Gutschein eingelöst werden können (Überall, nur in der Kasse oder nur im Angebot)	<i>Nur in ein Angebot einfügbar</i>	Mit dieser Option kann ein und derselbe Gutschein (gleiche Gutscheinnummer) insgesamt nur einmal in ein anderes Angebot nicht nochmal eingefügt werden kann.	<i>Zahlungsgutschein</i>	Dieser Typ wird verwendet, wenn Sie einen Gutschein als Zahlungsmittel verkaufen möchten. Dabei wird das Guthaben und der Verkaufsartikel bestimmt. Ferner wird im Normalfall auf dasselbe Buchungskonto (Verkauf bzw. Einlösung) gebucht (z. B. Buchhaltung).
Typ	Verhalten															
<i>Bonusartikel</i>	Hierbei gibt der Verkäufer bestimmte Freikontingente von Artikeln an Kunden heraus. Typischerweise sind dies z. B. 30 Freipunkte nach ein. Am Kunden ist eine Historie, sowie der aktuell verbleibende Bestand ersichtlich. Freikontingente sind sowohl für einzelne als auch für mehrere Artikel in einem Programm mehrere Freikontingente auf einmal verwalten.															
<i>Rabatte</i>	Die aus AMPAREX bekannten Standardrabatte lassen sich über Programme einzelnen Kunden zuordnen. Somit kann ein Kunde Stecken der Karte wird der Rabatt automatisch im Angebot/Barverkauf eingefügt. Eine weitere Anwendung der Rabattprogramme letztendlich nichts Anderes als 100 % Rabatt auf alle Reparaturartikel. Durch das Verwenden einer Laufzeit ist eine zeitliche Begrenzung möglich.															
<i>Gutschein/Guthaben</i>	Hierbei wird dem Kunden ein definiertes Guthaben zugeordnet, welches er später wieder einlösen kann. In Verbindung mit einer dieser Typ ausgewählt, sind weitere Optionen möglich:															
	<table><tr><td><i>Sichtbarkeit</i></td><td>Wo soll der Gutschein eingelöst werden können (Überall, nur in der Kasse oder nur im Angebot)</td></tr><tr><td><i>Nur in ein Angebot einfügbar</i></td><td>Mit dieser Option kann ein und derselbe Gutschein (gleiche Gutscheinnummer) insgesamt nur einmal in ein anderes Angebot nicht nochmal eingefügt werden kann.</td></tr></table>	<i>Sichtbarkeit</i>	Wo soll der Gutschein eingelöst werden können (Überall, nur in der Kasse oder nur im Angebot)	<i>Nur in ein Angebot einfügbar</i>	Mit dieser Option kann ein und derselbe Gutschein (gleiche Gutscheinnummer) insgesamt nur einmal in ein anderes Angebot nicht nochmal eingefügt werden kann.											
	<i>Sichtbarkeit</i>	Wo soll der Gutschein eingelöst werden können (Überall, nur in der Kasse oder nur im Angebot)														
<i>Nur in ein Angebot einfügbar</i>	Mit dieser Option kann ein und derselbe Gutschein (gleiche Gutscheinnummer) insgesamt nur einmal in ein anderes Angebot nicht nochmal eingefügt werden kann.															
<i>Zahlungsgutschein</i>	Dieser Typ wird verwendet, wenn Sie einen Gutschein als Zahlungsmittel verkaufen möchten. Dabei wird das Guthaben und der Verkaufsartikel bestimmt. Ferner wird im Normalfall auf dasselbe Buchungskonto (Verkauf bzw. Einlösung) gebucht (z. B. Buchhaltung).															

Kundenbindung | Stammdaten

Aktion	Was soll passieren, wenn die Karte gesteckt wird (entweder 'Nichts', 'Anzahl verringern', 'Barverkauf öffnen' oder 'Angebot öffnen').  Hinweis Ist das gewählte Kundenbindungsprogramm bei mindestens einem Kunden in Verwendung, dann kann die 'Aktion' nicht mehr ge <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">Aktion</th><th style="width: 85%;">Verhalten</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Anzahl verringern</td><td>Ein Dialog öffnet sich bei der Aktivierung des Programms, in welchem ein Artikel und die, zu verringernde, Anzahl eingegel der Bestand im Lager korrigiert. Diese Auswahl steht nur mit dem Typ 'Bonuszähler/Zähler' zur Verfügung.</td></tr> <tr> <td>Barverkauf öffnen</td><td>Wird ein Programm mit dieser Option aktiviert, öffnet sich direkt der Barverkauf mit dem entsprechenden Kunden und das l entsprechende Berechnung.</td></tr> <tr> <td>Angebot öffnen</td><td>Wird ein Programm mit dieser Option aktiviert, öffnet sich direkt ein Angebot, ohne Vorgang über den entsprechenden Kun sofort die entsprechende Berechnung.</td></tr> </tbody> </table>  Hinweis Diese Auswahl wird nicht empfohlen, da hierbei zum Angebot KEIN Vorgang angelegt wird.	Aktion	Verhalten	Anzahl verringern	Ein Dialog öffnet sich bei der Aktivierung des Programms, in welchem ein Artikel und die, zu verringernde, Anzahl eingegel der Bestand im Lager korrigiert. Diese Auswahl steht nur mit dem Typ 'Bonuszähler/Zähler' zur Verfügung.	Barverkauf öffnen	Wird ein Programm mit dieser Option aktiviert, öffnet sich direkt der Barverkauf mit dem entsprechenden Kunden und das l entsprechende Berechnung.	Angebot öffnen	Wird ein Programm mit dieser Option aktiviert, öffnet sich direkt ein Angebot, ohne Vorgang über den entsprechenden Kun sofort die entsprechende Berechnung.
Aktion	Verhalten								
Anzahl verringern	Ein Dialog öffnet sich bei der Aktivierung des Programms, in welchem ein Artikel und die, zu verringernde, Anzahl eingegel der Bestand im Lager korrigiert. Diese Auswahl steht nur mit dem Typ 'Bonuszähler/Zähler' zur Verfügung.								
Barverkauf öffnen	Wird ein Programm mit dieser Option aktiviert, öffnet sich direkt der Barverkauf mit dem entsprechenden Kunden und das l entsprechende Berechnung.								
Angebot öffnen	Wird ein Programm mit dieser Option aktiviert, öffnet sich direkt ein Angebot, ohne Vorgang über den entsprechenden Kun sofort die entsprechende Berechnung.								
Verkauf durch	Name des Programms als Artikel, welcher an den Kunden im Angebot/Barverkauf verkauft wird (muss einmalig mit dem Artikel-Typ 'Prog								
Verkauf von/bis	Gültiger Zeitraum des Programms (z. B. als Aktion zu Weihnachten, zu Ostern etc.). Davor oder danach wird das Programm im Verkauf z								
Laufzeit (Monate)	Gültigkeit/Dauer des Programms/der Programme in Monaten.								
☐ Externe Gutscheinnr.	AMPAREX vergibt eine zufällige Gutscheinnr. bei der Ausgabe, über die bei der Einlösung ggf. gesucht werden kann. Werden vom verwendet, wird mit dieser Option bei der Ausgabe eines Gutscheines nach einer zusätzlichen externen Gutscheinnr. gefragt. Diese bei der Einlösung ebenfalls gesucht werden.								
☐ Artikel auswahl unterbinden	Ist diese Option gesetzt, erscheint der Ausgabedialog für den Artikel nicht und der Artikel, welcher im Programm vorausgewählt wurde, w Artikelkatalog der Stammdaten hinterlegte, Einheit aus dem Reiter 'Lagerverwaltung'.								

Kundenbindung | Stammdaten

☐ Nur einmal pro Tag	Wird diese Option verwendet, kann das Programm nur einmal am Tag ausgeführt werden und der Anwender erhält eine entsprechende M (abholen). AMPAREX  Fehler Das Programm 'Batterieprogramm' kann nur einmal pro Tag gebucht werden. OK			
☐ Positionen aufteilen	Möglichkeit, die Ausgabe der Menge aus den Programmpositionen auf eine Laufzeit zu begrenzen. <table border="1" data-bbox="297 535 1502 590"><thead><tr><th data-bbox="297 535 417 590">Beispiel</th><th data-bbox="417 535 1266 590">Werte</th><th data-bbox="1266 535 1502 590"></th></tr></thead></table>	Beispiel	Werte	
Beispiel	Werte			

Kundenbindung | Stammdaten

Ausgabe nbgrenz ung pro Jahr

Wenn auf eine Laufzeit von 6 Jahren, pro Jahr nur eine gewisse Anzahl ausgegeben werden soll (z. B. 12 Batteriepäckchen pro Jahr), wird in der Laufzeit 12 Monate und dazu 6 Programmpositionen zu je 12 Päckchen eingetragen. Somit werden die 6 Programmpositionen auf 6 Jahre zu je 12 Monaten aufgeteilt.

L a u f z e i t = 12	ent spricht der Ausgabe menge zu ng pro Jahr
P r o g r a m m o s i t i o n e n = 6	Entspricht ein er Laufzeit von 6 Jahren für das Pro gramm

AMPAREX - 01 Stuttgart

Stammdaten
Kundenbindung: Batterieprogramm

Programmpositionen

Artikel	Artikel Typ	Eigenschaft	Wert	Anzahl
		Batterie		12
	Artikel Typ	Batterie		12
	Artikel Typ	Batterie		12
	Artikel Typ	Batterie		12
	Artikel Typ	Batterie		12

AMPAREX - 01 Stuttgart

Schmidt, Thomas
Nr. 60 (75)

Karten und Programme

Programme

- Batterieprogramm
- Batterieprogramm
- Batterieprogramm
- Batterieprogramm

Programmposition

Artikel

Start Anzahl

Kundenbindung | Stammdaten

Ausgabe begrenzung pro Quartal

Soll
dagegen
pro
Quartal
nur eine
bestimmte
Menge
ausgegeben
werden,
trägt man
in der
Laufzeit 3
Monate
ein und
die
Anzahl
der
Programmpositionen
muss 4
sein.

L a u f z e i t = 3	ent spricht der Ausgabe begrenzung pro Quartal
P r o g r a m m p o s i t i o n e n = 4	Entspricht ein er Laufzeit monat von 1 Jahr für das Programm

AMPAREX - 01 Stuttgart

Stammdaten

Kundenbindung: Batterieprogramm

Stammdaten

Artikelkatalog

Arzte

Befragungsvorlagen

Brillenfassungen

Dokumentvorlagen

Eigenschaften

Farben

Firmen

Glaskategorien

Glaspreslisten

Hausglaspreslisten

Kalkulationen

Kontaktvorlagen

Kostenträger

KT Verträge

Kundenbindung

Marken

Kundenbindung

Programm

Programmpositionen

Name: Batterieprogramm

Typ: Bonusartikel/Zähler

Aktion: Anzahl verringern

Verkauf durch: Batterieprogramm 72

Verkauf von:

Bis:

Laufzeit (Monate): 3

☐ Artikelauswahl unterbinden

☐ Nur einmal pro Tag

☒ Positionen aufteilen

☐ Versorgungsabhängig

☒ Existierende Programme verlängern

Artikel	Artikel Typ	Eigenschaft	Wert	Anzahl
	Artikel Typ	Batterie		12
	Artikel Typ	Batterie		12
	Artikel Typ	Batterie		12

Artikel:

Eigenschaft: Artikel Typ

Wert: Batterie

Anzahl: 12

AMPAREX - 01 Stuttgart

Schmidt, Thomas

Nr. 60 (75)

Karten und Programme

Karten

Programme

Kunde

Vorgänge

Autogramme

Hörssysteme

Sehhilfen

Dokumentation

Wartelisten

Befragungen

Serviceverträge

Karten und Programme

Angebote

Rechnungen

Abrechnung Kostenträger

Mein AMPAREX

Terminplaner

Kasse

Programme

Artikel

Startdatum: 2

Versorgung:

Artikel:

Start Anzahl:

<i>L a u f z e i t = 1</i>	ent spricht der Aus gab ebe gre nzu ng pro Mo nat
<i>P r o g r a m m p o s i t i o n e n = 72</i>	Ent spricht ein er Lau fzei t von 6 Jah ren für das Pro gram m

The screenshot shows the AMPAREX mobile application interface. At the top, the status bar displays 'AMPAREX - 01 Stuttgart'. Below this, the app header shows the user's name 'Schmidt, Thomas' and the number 'Nr. 60 (75)'. A navigation bar contains icons for 'Karten und Programme', 'Karten', and 'Programme'. The main menu on the left includes icons and labels for: Kunde, Vorgänge, Audiogramme, Hörsysteme, Sehhilfen, Dokumentation, Wartelisten, Befragungen, Serviceverträge, Karten und Programme (highlighted), Angebote, Abrechnung Kostenträger, Mein AMPAREX, Terminplaner, and Kasse. The right pane displays the 'Programme' section, showing a list of 'Batteriepro' items with a 'Startdatum' and 'Verordnung' field. Below this is the 'Programmposten' section, which includes a table with columns 'Artikel' and 'Start Anzahl'.

Kundenbindung | Stammdaten

☐ Versorgungsabhängig	Durch diese Option wird am Programm eine Versorgung eingetragen, sofern das Programm mit einer Versorgung verkauft wird. So kann zweimal im Angebot verkauft werden (je ein Programm pro Seite).  Hinweis Funktioniert nur mit dem Typ 'Anzahl verringern' (z. B. bei Batterien), da Programme mit dem Typ 'Rabatt' ohnehin zusammengefasst werden.
Existierende Programme verlängern	Wird ein identisches Bonus-Kundenprogramm ein weiteres Mal an einen Kunden verkauft, verlängert AMPAREX evtl. vorhandene Programme die Laufzeit wird verlängert und die Gratisartikel werden addiert. Durch die Option 'Existierende Programme verlängern' wird dieses Verhalten für den Kunden angelegt.  Hinweis Diese Funktionalität betrifft nur Programme vom Typ 'Bonusprogramm'. Gutscheine werden nie verlängert - Rabatte immer.

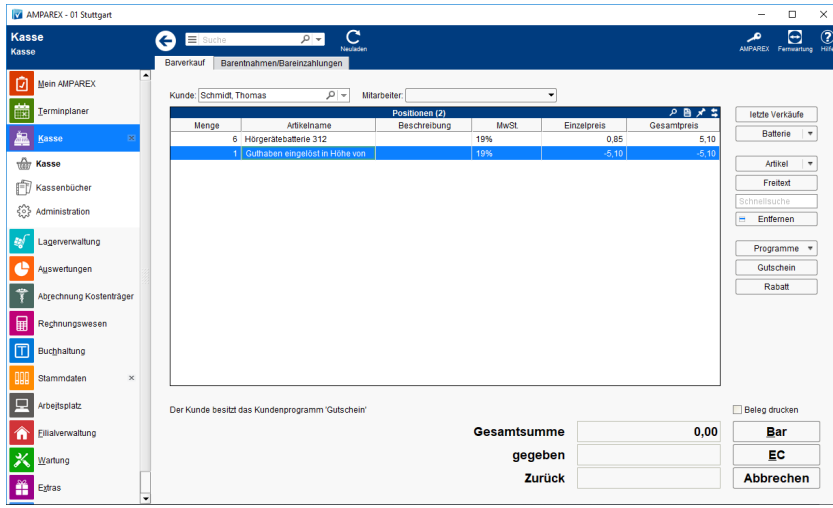
Programmpositionen

Je nach Auswahl des Typs eines Programmes werden unterschiedliche Felder für die Programmpositionen angeboten.

Typ	Beschreibung	
Neu	Erstellt eine neue Programmposition.	
= Kopieren	Kopiert die markierte Programmposition.	
= Löschen	Löscht die markierte Programmposition.	
Bonusartikel /Zähler	Feld	Beschreibung
	Artikel	Welcher Artikel soll über dieses Programm ausgegeben werden.
	Eigenschaft	Auswahl einer Artikeleigenschaft in Verbindung mit einem Wert (z. B. Eigenschaft 'Artikel Typ' mit dem Wert 'Batterie'). Dieses Feld ist nicht aktiv, wenn ein Artikel ausgewählt wurde.
	Wert	Auswahl eines Artikelwertes (z. B. Eigenschaft 'Artikel Typ' mit dem Wert 'Batterie'). Dieses Feld ist nicht aktiv, wenn ein Artikel ausgewählt wurde.
	Anzahl	Wie viele Artikel der Kunde erhalten soll. Bleibt das Feld 'leer' erfolgt keine Ausgabemengenbegrenzung (z. B. eine Batterie-Flat, Kunde kann soviel Batterien abholen, wie er mag).
Rabatt	Feld	Beschreibung
	Rabatt	Auswahl eines, zuvor in den Stammdaten, angelegten Rabattes Rabatte Stammdaten .

Kundenbindung | Stammdaten

Gutschein
/Guthaben

Feld	Beschreibung
	Gutscheinartikel Auswahl eines, zuvor im Artikelkatalog, angelegten Artikels. Dieser wird im Angebot oder der Kasse als neue Artikelposition eingefügt, wenn der Gutschein bzw. das Guthaben vom Kunden eingelöst wird (z. B. Guthabeneinlösung oder auch 'Guthaben eingelöst in Höhe von'). Hinter der Artikelposition taucht dann der Betrag auf, welchen der Kunde einlösen möchte. Hierbei wird immer der maximal einzulösende Betrag, welcher noch möglich ist, auf den Gesamtbetrag angerechnet.
Guthaben	Möglichkeit, das Guthaben bzw. den Gutschein vorab auf einen Betrag zu definieren. Grundsätzlich kann bei der Ausgabe eines Gutscheins der gewünschte Betrag angegeben werden. Über den Eintrag im Feld 'Guthaben' in Verbindung eines Verkaufspreises aus dem Verkaufsartikel des Feldes 'Verkauf durch' - kann ggf. ein erhöhter Betrag zur Einlösung an den Kunden übergeben werden. D. h. der Kunde holt sich z. B. einen Gutschein im Wert von 100, – EUR, bekommt aber ein Guthaben im Wert von 120, – EUR zum Einlösen. Wird allerdings ein 'Verkaufsbetrag' am Verkaufsartikel eingetragen, kann der Betrag bei der Ausgabe des Gutscheins nicht mehr geändert werden.

Kundenbindung | Stammdaten

Zahlungsgutschein

Die Details bei der Auswahl für den Zahlungsgutschein werden über den Verkaufsartikel (Verkauf durch) und dort über den Reiter 'Verkaufspreis' bzw. der Eigenschaft der 'Buchungsgruppe' bestimmt.

AMPAREX 01 Stuttgart

Stammdaten

Kundenbindung: Zahlungsgutschein

Kundenbindung

Programme

Name: Zahlungsgutschein Typ: Zahlungsgutschein Aktion: Verkauf durch: Zahlungsgutschein

Verkauf von: Bis: Laufzeit (Monate):

☐ Nur einmal pro Tag

☐ Externe Gutschein-Nr.

☐ Versorgungszahlgang

Details

Das Guthaben und die Steuerart werden über den Verkaufspreis bzw. die Steuerart des Verkaufsartikels bestimmt

Guthaben: Variabel

Steuerart: keine Mehrwertsteuer

Buchhaltung: Buchungskonto Verkauf und Buchungskonto Einslösung sollten im Normalfall auf dasselbe Konto gebucht werden

Buchungskonto Verkauf: 3304

Buchungskonto Einslösung: 3304

AMPAREX 01 Stuttgart

Stammdaten

Artikelkatalog: Zahlungsgutschein

Artikel

Name: Zahlungsgutschein

Marke:

Hersteller:

Artikel-Nr.:

Pos-Nr.:

EAN/UPC:

Hersteller Ident:

AMPAREX Ident:

Beschreibung:

Beschreibung in Rechnungsposition:

Preis: Lagerbestand: 0 0 Lfd. Nr.: 81977

Eigenschaften des Artikels

Name	Wert
Buchungsgruppe	Zahlungsgutschein

Ändern: Buchungsgruppe Wert: Zahlungsgutschein

AMPAREX 01 Stuttgart

Stammdaten

Verkaufspreis

Verkaufspreisliste: Bruttopreis: 0,00 Nettopreis: 0,00 Startdatum:

MwSt:

Preisgruppe: Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers

Preisgruppe: UVP des Herstellers:

Mehrwertsteuer

Standard MwSt. Satz: keine Mehrwertsteuer ☐ MwSt. an Vorgangstyp anpassen ☐ Anpassung an Kunden weitergeben

Eigenanteil

Name	KindEw	Verkaufspreisliste	Wert
------	--------	--------------------	------

Name: KindEw: Verkaufspreisliste: Wert:

Siehe auch ...

- Layout Spezifikationen | Kundenkarten
- Kundenkarten (Einsatzmöglichkeiten)
- Kosten | Kundenkarten
- Kundenkarten bestellen | Arbeitsablauf

