

Grantieverlängerung anlegen | Arbeitsablauf

Schritt für Schritt

	Beschreibung
	<p>Programm zum Verlängern Ihrer Händlergarantie an den Kunden. Diese entspricht einem 100 % Rabatt auf alle Reparaturen für einen bestimmten Zeitraum. Streng genommen ist die Grantieverlängerung daher nichts weiter als ein 100 % Rabatt auf Reparaturen, die Sie Ihren Kunden für einen bestimmten Zeitraum gewähren. Um daher ein Rabatt-Programm anlegen zu können, muss in den Stammdaten vorab ein Rabatt erstellt werden. Wechseln Sie in den Stammdaten (1) zu den Rabatten (2) und legen Sie per 'Neu' (3) einen Rabatt an.</p>

Feld	Erklärung/Auswahl
Schaltfl. Name (4)	Name der Schaltfläche, falls dieser Rabatt ein Rabatt sein soll, welcher unabhängig einer Kundenkarte in einem Angebot oder Barverkauf ausgewählt werden kann.
Typ: in Prozent (5)	Geben Sie hier den Rabatt in Prozent ein (z. B. 100,00 für 100 %)
Artikel-Typ (6)	Wählen Sie hier den Artikel-Typ (Reparatur) - so zahlt der Kunde nichts für eine Reparatur, da dieser ja 100 % Rabatt auf alle Reparaturen bekommt.
Name Position (7)	Name der Artikelposition, welche im Angebot erscheint, wenn der Rabatt, also die Garantie in Anspruch genommen wird.
Beschreibung (8)	Ausführliche Beschreibung, um was für einen Rabatt es sich handelt bzw. gleicher Name wie Schaltfl. Name & Tooltip.
Tooltip (9)	Dieser ist nur wichtig, falls dieser Rabatt unabhängig einer Kundenkarte in einem Angebot oder Barverkauf ausgewählt werden soll.
Filiale (10)	Wählen Sie noch abschließend eine oder mehrere Filialen aus, für welche der Rabatt gelten soll (bei einer Kundenkarte z. B. alle Filialen).

Zur Anlage für das eigentliche Kundenbindungsprogramm gehen Sie wie folgt vor:

	Beschreibung

Grantieverlängerung anlegen | Arbeitsablauf

Wechseln Sie in den Stammdaten (1) in die Kundenbindung (2). Legen (3) Sie dort ein neues Programm mit folgenden Einstellungen an.

Feld	Erklärung/Auswahl
Name (4)	Name des Rabattes z. B. Garantieverlängerung (der Name des Programms wie er unter den Stammdaten in der Kundenbindung zu finden ist. Der Name hat keine Relevanz beim Verkaufen oder Zuweisen).
Typ (5)	Typ des Programms in diesem Beispiel 'Rabatt'. Nur dann kann in der Programmposition der zuvor angelegte Rabatt (s. o.) ausgewählt werden.
Aktion (6)	Was soll passieren bzw. soll überhaupt eine Aktion ausgeführt werden, wenn die Karte gesteckt wird (prinzipiell wird der Kunde geöffnet, aber was soll danach passieren?) <ul style="list-style-type: none"> Auswahl Barverkauf öffnen (der Barverkauf wird geöffnet und das Rabatt-Programm wird aktiviert). Auswahl Keine Auswahl, es wird nur der Kunde geöffnet und Sie entscheiden, ob ein Vorgang oder Barverkauf gestartet werden soll.
Verkauf durch (7)	Name des Programms, welches im Angebot bzw. Barverkauf zum Verkauf ausgewählt wird. Diese Artikel muss einmalig als Programm in den Stammdaten angelegt werden (siehe unten)
Laufzeit (Monate) (8)	Wie lange dieser Rabatt gültig sein soll z. B. 12 für 12 Monate Gültigkeit (nichts = immer gültig). Die Eingabe erfolgt in Monate.
Programmpositionen	Programmpositionen - Mit der Schaltfläche [NEU] (9) legen Sie fest, was innerhalb des Programms ausgeführt werden soll. Wählen Sie hier den entsprechenden vorher angelegten Rabatt (z. B. Garantieverlängerung 1 Jahr) aus (10).

Programmartikel 'Verkauf durch' anlegen

	Beschreibung
--	--------------

Grantieverlängerung anlegen | Arbeitsablauf

Stammdaten

Artikelkatalog: Garantieverlängerung I

Artikel | Verkaufspreise | Lagerverwaltung | Einkaufspreis | Artikelvarianten | Artikel Verträgen

Artikelname: Garantieverlängerung I
 Marke: Andere
 Hersteller: Andere
 Artikel-Nr.:
 Pos.-Nr.:
 EAN/GTIN:
 Hersteller Ident:
 AMPAREX Ident:

Artikel-Typ: Programm
 Wird verwendet: ☒ Kemsorfment
 Zum Verkauf: ☒
 Schnellsuche:
 Gespart ab:
 Einlagerungsperre: ☐ Versandsperr: ☐

Beschreibung:
 Beschreibung in Rechnungsposition:

Preis: 0.00 Lagerbestand: 0 0 Lfd Nr.: 5492

Eigenschaften des Artikels | Dokumentation | Lieferbar

Name	Wert
Andern	Wert

Dieser Artikel muss mit folgenden Einstellungen einmalig in den Stammdaten (1) des Artikelkataloges (2) als Programm angelegt und dann dem oben genannten Kundenprogramm im Feld 'Verkauf durch' zugewiesen werden.

Feld	Erklärung/Auswahl
Name (3)	z. B. Garantieverlängerung (1 Jahr)
Hersteller (4)	Andere oder Ihre Firma
Artikel-Typ (5)	Programm
Reiter 'Lagerverwaltung' (6)	Hier ist die Art der Lagerführung auf keine zu setzen.
Reiter 'Verkaufspreis' (7)	Tragen Sie hier den VK-Preis für die Garantieverlängerung ein, falls diese in Verbindung einer Kundenkarte etwas kosten soll.

Siehe auch ...

- Batterieprogramm anlegen | Arbeitsablauf, Bonusartikel
- Grantieverlängerung anlegen | Arbeitsablauf
- Guthabenkarte einrichten | Arbeitsablauf
- Rabattgutscheine einrichten | Arbeitsablauf
- Rabattprogramm anlegen | Arbeitsablauf
- Trainingskarte | Arbeitsablauf, Therapie
- Zahlungsgutscheine einrichten | Arbeitsablauf