Пришел клиент, хочет оформить карту, карта при покупке от 3-х т.р., даем анкету, выдаем карту, карта активна на след. день.

Анкета отправляется по почте мне, я завожу ее в ЦБ, с выгрузкой данные уйдут по обмену в магазин.

Данные по анкете:

1. ФИО
2. Тел.
3. Почта
4. Номер карты
5. Дата регистрации
6. Сотовый телефон (галочка рассылка)
7. Почта галочка (рассылка)

Когда человек приходит с картой, вбиваем товар, считываем сканером карту (вручную вводить нельзя), пересчитывается табличная часть, копейки округляются в меньшую сторону, итог по чеку округляется до 10р.

Карты будут накопительные, при определенном накопленном объеме скидка увеличивается, если за месяц не было покупок скидка сбрасывается и снова копит объем.

Пример:

Получил карту – постоянная скидка 3%

Накопил 10000р. получаешь скидку 5%

Не покупал ничего в течение месяца скидка скинулась на 3%.

Накопил 50000р. скидка 7%

Не покупал ничего в течение месяца скидка скинулась опять на 3%.

Т.е. для сохранения накопленной скидки нужно постоянно делать любую покупку.

Возможность использования определенной скидки на определенный товар.

Пример

Просто карта:

Комплектующие 3%

Расходные материалы 5%

При накоплении 10т.р.

Комплектующие 5%

Расходные материалы 7%