Существует старая, много где дописанная конфигурация 1С 7.7 «торговля и склад». Существует желание внедрить на ней автоматическую систему скидок, чтобы

А) уменьшить ошибки типа «человеческий фактор».

Б) сделать Красивые Скидочные Карточки, на которые должны «повестись» розничные покупатели

Конечные цели: уйти от ручного выставления скидок. Уйти от создания 3х разных документов на 3позиции с разной скидкой. Ввести накопительную систему скидок для контрагентов. Ввести дисконтные карточки в розничных продажах (опять накопительные скидки).

Ниже идет попытка более подробного анализа задачи.

Техоснащение

А)

Вариант 1: Карточку с QR-кодом и номером. Использовать существующие сканеры.

Вариант 2: Карточка с чипом, докупить оборудование.

Б) Подружить оснащение с ОС Линукс

Решение задачи выбора, закупки, прикручивания техоснащения лежит в большей степени на штатных айтишниках.

Номенклатура

Номенклатура делится на типы, в зависимости от того, как она попала в организацию, или чем является.

Товары на реализацию идут с уменьшенной скидкой, товары по обмену могут продаваться с максимальной возможной скидкой. Богослужебная лит-ра всегда без скидки, церковная утварь имеет всегда тип скидки как на реализацию.

Скидка на товары каждого типа меняется пользователем

Контрагенты

А) добавить данные о Накопленной сумме (либо ссылка на регистр)

Б) добавить данные о Типе продажи, по сути – наше отношение к контрагенту, кто он для нас : частник, оптовик, добрый друг (карточки всегда розница, остальные – выставляются менеджером: вип или еще кто. Представляю себе ссылку на справочник или даже перечисление. Содержит в себе % или коэффициент скидки, ту его часть , что определяется типом продажи. Разумеется, это значение должно изменяться пользователем)

В) Карточки-контрагенты. Имя контрагента = номер карточки(?). доп инфа о покупателе как о контрагенте по желанию покупателя.

документы со скидками по позициям

Основные задачи - переписать существующие 3 документа:

Реализация

Реализация-розница

Пакет документов «быстрая продажа»

убедиться что документы «на основании», вышеперечисленных продолжат работать нормально. (прим. Возврат от покупателя)

А) скидка по позициям, реализовать возможность.

Б) закрыть ручную скидку. (Скидка на строку не меняется в ручную, не видится оператором. Оператору видна либо максимальная возможная скидка на позицию во всей накладной, либо данные, которые позволят ее опознать)

В) реализовать механизм подсчета скидки каждый раз при добавлении строки

Г) заполнение контрагента: обработчик событий по прерыванию «от устройства» (считывание карточки)

Д) При проведении запоминать сумму на которую приобрел контрагент