

## 促銷讓你百戰百勝

促銷產品是門市銷售管理中相當重要的一個環節，適當控制才會帶動門市的人氣和買氣，瑞哈得pos系統以簡單設定方式，搞定商品特價促銷。

### 一、由項目5進入設定

設定pos系統採用促銷的方式，請在下圖促銷項上打勾，按確定。當pos系統重新被執行後才會生效。



當pos系統重新執行後，在零售視窗 "促銷" 項目被勾取，就代表你已經啓動了促銷的功能。由於還沒有設定任何一筆商品是屬於促銷商品，所以現在您銷售商品是不會有特價或贈品。

促銷     關機

如果臨時要取消促銷，只要取消零售視窗上的促銷功能就行了。

促銷    取消打勾。

如何將一般銷售商品加入促銷商品呢? 你必須由 "項目3" 進入 "促銷"，把你想列入促銷商品逐一設定進促銷清單裡。

## 二、由項目3進入促銷

如果你想將G0001作買3送1的促銷方案時，請在下圖視窗中輸入產品條碼、促銷數量、贈送數量及終止日期。

終止日期	2006年12月16日
------	-------------

記得要改變終止日期  到你想要的期間上。

1. 當 促銷數量=0 和 贈送數量=0 時，就是特價銷售。
2. 當 促銷數量>0 和 贈送數量>0 時，就是特價贈品銷售。
  - ┆ 特價銷售：該商品在促銷終止日期前，以特價方式銷售。
  - ┆ 特價贈品銷售：該商品在促銷終止日期前，以特價方式銷售。並且每逢促銷數量時就送出一次贈品。

按下新增，把G0001這個商品作到 2006/12/18時，以買3送1的促銷方式銷售。

新增

## 三、零售實例

當客戶購買三個G0001物品時，原本你不作促銷時應要收到 $620 \times 3 = 1860$ 元，因為促銷期間買3個收1240。

找零 0		會員		米格殺手/套					
合計 1240		折讓 620		單價 620					
	產品條碼	產品代碼	產品名稱	單價	數量	稅率	稅額	小計	庫存
s1	G0001	G0001	米格殺手/套	620	3	0.05	62.	1860	30

#### 四、當促銷產品都處理好，請到報表功能中印出促銷產品報表

印出促銷產品報表可以幫助你了解一下你促銷方案的毛利是否正常。

#### 五、贈送不同商品

如果您要促銷的商品是組合起來，例如，您銷售一客簡餐附送一杯咖啡。

平常銷售一客簡餐100 元和一杯咖啡30元總計130元。因為促銷簡餐，所以，除了要刷簡餐和咖啡的條碼然後按ctrl+d，在折讓欄位輸入 30 元，按 ENTER。這樣總計就是100元。

平常一客簡餐100 元，現在正特價中 80 元。請在刷完簡餐條碼，按 F10輸入單價 80元，按ENTER。

贈送不同商品的參考表：

購買商品	贈送商品	零售
A、B	C	刷入A、B、C產品條碼後，折讓C商品。
3A	C	刷入3個A、C產品條碼後，折讓C商品。