Slevy pro zákazníky

> **Cílová skupina**: pokladní (každodenní použití) i administrátoři (nastavení zákaznických karet). **Rozsah**: slevy pro zákazníky + cenové skupiny.

---

1. Co jsou slevy pro zákazníky

Každý zákazník uložený v KASA FIK Pokladna může mít **trvalou slevu**, která se automaticky použije pokaždé, když ho pokladní přiřadí k účtence. Sleva je uložena přímo na kartě zákazníka, takže ji pokladní nemusí zadávat ručně.

V kartě zákazníka lze nastavit dvě věci:

Pole	Význam
Sleva + **Typ slevy**	Trvalá sleva na zákazníka (procentní nebo pevná)
Cenová skupina	Cenová hladina, ze které se zákazníkovi počítají ceny (A / B / C / N)

Obě nastavuje **administrátor** v kartě zákazníka. Pokladní slevu jen **aktivuje** tím, že zákazníka přiřadí k účtence.

---

2. Dva typy slev

Každý zákazník má **právě jednu** slevu — buď procentní, nebo pevnou. Nelze kombinovat obě.

A) Procentní sleva (výchozí)

- Zadává se jako **číslo 0–100** (např. `10` = 10 %).
- **Příklad**: zákazník má 10% slevu, účtenka obsahuje položku za 200 Kč.
  - Sleva = 20 Kč, zákazník platí **180 Kč**.
- Aplikuje se na **každou položku zvlášť** (kromě položek označených „bez slevy").
- Když pokladní přiřadí zákazníka k účtence, nahradí tato sleva jakoukoliv dřívější procentní slevu na účtence.

B) Pevná sleva (?ástka)

- Zadává se jako **částka v Kč** (např. `50` = 50 Kč).
- Na účtence se zobrazí jako **samostatný záporný řádek** s názvem položky „D".

- **Příklad**: zákazník má pevnou slevu 50 Kč, účtenka je za 250 Kč.
  - Na účtence přibude řádek „D –50 Kč", zákazník platí **200 Kč**.
- Vztahuje se na celou účtenku, ne na jednotlivé položky.
- Když pokladní přiřadí zákazníka znovu (nebo jiného s pevnou slevou), stávající řádek „D" se **nahradí** novým — nesčítá se dvakrát.

Jaký typ zvolit?

Situace	Doporučený typ
VIP zákazník, který má vždy dostat 10 %	Procentní
Zaměstnanecký benefit „100 Kč z každé účtenky"	Pevná
Velkoobchodní partner s pevnou marží	Procentní
Jednorázová akce „dárkový kupón 200 Kč"	Pevná

---

3. Cenové skupiny

Zákazník patří vždy právě do **jedné cenové skupiny**. Skupina určuje, ze **kterého ceníku** se mu počítá cena zboží.

Skupina	Význam
A	Standardní maloobchodní cena (výchozí pro nové zákazníky)
B	Alternativní ceník 1 (konfigurace v produktech)
C	Alternativní ceník 2 (konfigurace v produktech)
N	Speciální — použije se **nákupní cena** zboží (cost price), nikoliv ceník

D?ležité poznámky

- Funkce **Cenové skupiny** musí být povolena v nastavení (Preferences → Cenové skupiny). Pokud je vypnutá, všichni zákazníci jsou ve skupině **A** a v editoru zákazníka se příslušné políčko vůbec nezobrazí.
- Skupina **N** je speciální: nezobrazuje běžnou maloobchodní cenu, ale **pořizovací cenu** (cenu, za kterou jste zboží nakoupili). Používejte opatrně — typicky jen pro interní účely.
- Skupina se na účtence nijak nezobrazuje, ale propisuje se do štítků objednávky (např. `TAG_SALE_GROUP_B`) — používá se pro reporting.

Cenová skupina vs. sleva

Jsou to **dvě nezávislé** věci:

- **Cenová skupina** mění *jakou* cenu zákazník vidí (jiný ceník).
- **Sleva** tuto cenu ještě *snižuje* (procentem nebo pevnou částkou).

Příklad: zákazník ve skupině **B** má položku za 180 Kč (místo standardních 200 Kč) a současně **5% slevu** → zaplatí 180 − 9 = **171 Kč**.

---

4. Postup pro administrátora

A. Vytvo?ení nového zákazníka

1. Otevři **Seznam zákazníků** v hlavním menu.
2. Klepni na **Nový zákazník** (nebo `+`).
3. Vyplň alespoň **jedno** z těchto polí: jméno, příjmení, firma, e-mail. (Aplikace jinak odmítne uložit.)
4. (Volitelně) Přiřaď **čárový kód** nebo **NFC kartu** pro rychlé načítání u pokladny.
5. (Volitelně) Pokud je povolena funkce **Cenové skupiny**, zvol v rozbalovacím menu příslušnou skupinu (A / B / C / N). Výchozí je **A**.
6. V poli **Sleva** zadej hodnotu:
   - **Pro procentní slevu**: číslo 0–100 (např. `10`).
   - **Pro pevnou slevu**: částku v Kč (např. `50`).
   - **Pro žádnou slevu**: pole nech prázdné.
7. V poli **Typ slevy** (vedle pole Sleva) zvol:
   - **Procentní** (výchozí) — pokud chceš procento.
   - **Pevná částka** — pokud chceš peněžní částku.
8. Klepni na ikonu **Uložit** v horní liště (disketa).

Sleva se okamžitě nahraje na server a synchronizuje se na všechny pokladny.

B. Zm?na slevy u existujícího zákazníka

1. Otevři kartu zákazníka ze seznamu.
2. Uprav pole **Sleva** a/nebo **Typ slevy**.
3. Ulož.

> **Tip**: Chceš-li zákazníkovi dočasně zrušit slevu (např. ztratil nárok), ale ponechat kartu aktivní — smaž hodnotu v poli **Sleva** a ulož. Sleva se nuluje, zákazník zůstává.

C. Ov??ení, že je sleva správn? uložená

1. Otevři kartu zákazníka.
2. Pole **Sleva** musí obsahovat zadanou hodnotu.
3. Pole **Typ slevy** musí ukazovat zvolený typ.

5. Postup pro pokladní

A. P?i?azení zákazníka k ú?tence

1. Na pokladně vytvoř novou účtenku a načti zboží (skener nebo ruční výběr).
2. **Před dokončením platby** přiřaď zákazníka jedním ze způsobů:
   - Klepni na tlačítko **„Přiřadit zákazníka"** v dolní části obrazovky (zobrazuje se jen pokud je povolena správa zákazníků), **nebo**
   - Klepni na ikonu **nabídky** (tři tečky / šipka) a zvol **„Přiřadit zákazníka"**.
3. V seznamu zákazníků najdi a zvol správného zákazníka:
   - **Rychlé hledání**: naskenuj zákaznickou kartu (čárový kód nebo NFC), nebo
   - **Ruční hledání**: zadej jméno, příjmení, telefon nebo e-mail.
4. Systém automaticky:
   - **Přepne cenu** zboží na cenovou skupinu zákazníka (pokud je jiná než A).
   - **Aplikuje slevu**:
     - **Procentní** — uvidíš sníženou jednotkovou cenu u každé položky.
     - **Pevná** — na účtence přibude řádek „D" se zápornou částkou.

B. Dokon?ení platby

1. Zkontroluj výslednou částku a rozdíl.
2. Pokračuj jako u běžné platby — zvol způsob platby (hotovost / karta), potvrď, vytiskni účtenku.

C. Odebrání nebo zm?na zákazníka uprost?ed ú?tenky

1. Otevři menu (tři tečky) a zvol **„Přiřadit zákazníka"**.
2. Zvol jiného zákazníka nebo **zruš přiřazení** (záleží na verzi aplikace).

Chování při změně:

- **Procentní sleva** — nahradí stávající slevu na celé účtence novou hodnotou.
- **Pevná sleva** — stávající řádek „D" bude nahrazen novým (nebude se sčítat).
- **Cenová skupina** — přepne se nová cenová hladina, ceny zboží se přepočítají.

---

6. Omezení a ?asté dotazy

Omezení

- **Některé položky nelze zlevnit procentem.** Pokud má produkt v systému nastaven příznak „bez slevy", procentní sleva se na něj nevztahuje. Pevná sleva se naopak vztahuje vždy (jako samostatný řádek „D").

- **Sleva se aplikuje jen při přiřazení zákazníka.** Pokud zapomeneš zákazníka přiřadit, sleva se nepoužije. Na účtence není nikde uvedeno, že měla být sleva použita.
- **Procentní sleva je omezena na 0–100.** Hodnota mimo tento rozsah při uložení odmítne.
- **Pevná sleva nemá horní limit.** Lze zadat libovolnou částku (i vyšší než nákup), ale záporná částka na účtence pak převýší cenu zboží a zákazník by dostal „zápornou" platbu.
- **Cenová skupina N** používá nákupní cenu (cost price). Pozor na marži — může vést ke ztrátě.
- **Funkce cenových skupin** musí být povolena v nastavení pokladny. Pokud je vypnutá, všichni zákazníci jsou ve skupině A bez ohledu na to, co je uloženo v kartě.

?asté dotazy

Q: Sleva se neprojevila u konkrétní položky. Proč? A: Položka má pravděpodobně v systému nastaven příznak „bez slevy". Procentní sleva se na ni nevztahuje. Pevná sleva se vztahuje vždy.

Q: Mohu změnit typ slevy u zákazníka, který už má slevu nastavenou? A: Ano. Otevři kartu zákazníka, změň Typ slevy (Procentní / Pevná) a ulož. Při příštím přiřazení k účtence se použije nový typ.

Q: Jaký je rozdíl mezi „Sleva" a „Cenová skupina"? A: Cenová skupina mění *kterou* cenu položky zákazník vidí (jiný ceník). Sleva tuto cenu *ještě sníží* (procentem nebo pevnou částkou). Jsou to dvě nezávislá nastavení.

Q: Mohu mít zákazníka, který má cenovou skupinu B, ale žádnou slevu? A: Ano. Sleva a cenová skupina se nastavují nezávisle. Pokud je pole „Sleva" prázdné, žádná sleva se neaplikuje, ale cenová skupina se použije.

Q: Jak poznám na účtence, že se sleva aplikovala? A:

- **Procentní sleva**: u každé položky je jednotková cena nižší (zákazník nevidí „slevu" samostatně, ale sníženou cenu).
- **Pevná sleva**: na účtence je samostatný řádek „D" se zápornou částkou.

Q: Co se stane, když omylem přiřadím jiného zákazníka? A: Použijí se slevy a cenová skupina **nového** zákazníka. Původní sleva je nahrazena.

Q: Sleva se mi neukládá / systém hlásí chybu při ukládání zákazníka. A:

1. Zkontroluj, že máš vyplněné alespoň jedno z polí: jméno, příjmení, firma, e-mail.
2. Pokud jde o procentní slevu, ověř, že hodnota je v rozsahu 0–100.
3. Zkontroluj internetové připojení — zákazník se slevou se musí nahrát na server.

---

7. Rychlá referen?ní karta

Co chceš udělat	Kde	Jak

Přidat zákazníka se slevou	Správa zákazníků → Nový	Vyplnit údaje + pole „Sleva" + „Typ slevy" + Uložit
Změnit typ slevy	Karta zákazníka	Upravit pole „Typ slevy" + Uložit
Zrušit slevu	Karta zákazníka	Smazat hodnotu v poli „Sleva" + Uložit
Změnit cenovou skupinu	Karta zákazníka	Rozbalit „Cenová skupina" + Uložit (jen pokud je funkce povolena)
Aplikovat slevu na účtence	Pokladna	Přiřadit zákazníka (tlačítko nebo menu)
Zkontrolovat, zda sleva funguje	Pokladna	Na účtence musí být nižší ceny (procentní) nebo řádek „D" (pevná)

Revision #2
Created 2026-07-01 12:29:00 UTC by Admin
Updated 2026-07-01 14:10:00 UTC by Admin