

Ustalanie regu cenowych i promocyjnych

Ustalanie regu cenowych i promocyjnych

Kody rabatowe odgrywają ważną rolę w codziennych relacjach z klientami. Zazwyczaj klient podczas zakupów zwraca uwagę na dwie rzeczy:

- Poczucie wyjątkowego, unikalnego traktowania.
- Otrzymanie dobrych cen.

Obie mogą być osiągnięte dzięki indywidualnie dostosowanym znikom, a to z kolei można uzyskać dzięki kodom rabatowym, a dokładniej – regułom cenowym.

„Reguły cenowe” przybrały dwie formy:

- **Reguły koszyka.** Ich poprzednikami były znane z wcześniejszych wersji PrestaShop kody rabatowe. Zasadniczo pozwalają na tworzenie kodów dla użytkowników, ale także na wiele więcej.
- **Reguły cenowe katalogu.** Pozwalają ustalić obniżki cen na podstawie kategorii, producenta, dostawcy, atrybutu lub funkcji. Przykładowo, możesz ustalić zasadę, że hiszpańscy klienci należą do grupy „Dobrych klientów” i będą uprawnieni do 10% zniżki na produkty z kategorii „Elektronika” oraz wszystkie produkty firmy Sony w pierwszym tygodniu lipca.

Niniejszy rozdział zawiera następujące części:

- [Reguły koszyka](#)
- [Reguły cenowe katalogu](#)
- [Moduły marketingu](#)