



## Erbjudanden ökar köpvilja



SNABBASTE VÄGEN TILL  
BEKYMMERSFRIA BUTIKER

**Besöksadress:**  
Ynglingagatan 12, Stockholm

**Telefon:**  
08-586 400 00

**E-post:**  
info@bedege.se

**Hemsida:**  
www.bedege.se

Kunderbjudanden ökar kundernas köpvilja, eftersom de känns mer riktade och personliga.

Giltighetstiden för ett visst erbjudande kan begränsas till att gälla från och till ett visst datum eller klockslag. Erbjudanden kan även begränsas till specifika veckodagar. Erbjudanden kan omfatta alla butiker, en grupp av butiker eller en enskild butik. *Exempel: På torsdagar kl. 10.00 till 12.00 under augusti och september, erbjuder alla butiker i Stockholm 30% rabatt på ärtsoppa.*

Paketerbjudande kan skapas med artiklar ingående i samma eller olika varugrupper. *Exempel: Köp 4 stolar och 1 bord till förmånligt paketpris.*

Priserbjudande kan skapas, dvs att erbjuda ett reducerat pris på en specifik artikel, produktgrupp eller artikelkategori. Erbjudandet kan vara i form av en procentrabatt eller ett fast pris. *Exempel: 10% rabatt på Frukt & Grönt.*

Med samma funktion som priserbjudande går det även att erbjuda rabatter som dessutom visas som en rabatt på kvittoutskriften och i kassadisplayen. Dessutom kan man ha ett rabatterbjudande utöver ett priserbjudande. *Exempel: 30% rabatt på samtliga varor i butiken, även på gällande priserbjudanden.*

Även mängdrabatter går att erbjuda, dvs rabatt baserat på ett visst antal artiklar, detta aktiveras genom att ange minimiantal. *Exempel: Köp 3 skjortor betala för 2.*

*Kunderbjudanden såsom rea lockar kunder att köpa mer.*

Mix & Match, dvs kombinationserbjudanden är en annan variant, detta kan vara en kombination av: Paketpris, Rabatt %, Rabattbelopp, Billigaste vara, eller för enskilda artiklar. Man kan även ange hur många gånger som erbjudandet skall gälla. *Exempel: Handla för 500 kr och få en back läsk på köpet.*

Varje erbjudande kan följas upp med detaljerad försäljningsstatistik.

Tack vare kunderbjudanden som dessa ökar köpviljan och därmed möjligheter till ökad lönsamhet.

### SNABBA FAKTA

Med Microsoft Dynamics NAV 4.0 och LS-Retail 4.10 (eller senare versioner) går det att få en lösning för hantering av Erbjudanden.

Olika typer av möjliga erbjudanden:

- Paketerbjudande
- Priserbjudande
- Rabatterbjudande
- Mängdrabatt
- Kombinationserbjudande

Dessutom går det att anpassa giltighetsperioden för erbjudanden efter:

- Datum eller klockslag
- Specifika veckodagar
- Specifika butiker, grupp av butiker

Varje erbjudande går även att följa upp med detaljerad försäljningsinformation.

# Erbjudanden