

Описание дисконтной программы сети оптик «Золушка»

Действует с 22.11.2021

Основные скидки

1. Скидка на ОПТИКУ (все очки, аксессуары - все, кроме растворов и МКЛ).

Шкала накоплений и размеры скидок на эту категорию товаров:

От 1000-4999 - 5%

От 5000-9999 - 10%

от 10 000 - 15%.

2. Скидка на КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ + РАСТВОРЫ

Шкала накоплений и размеры скидок на эту категорию товаров:

От 1000-1999 - 1%

От 2000-2999 - 2%

От 3000-3999 - 3%

От 4000 - 4%

Дополнительные скидки

3. КЛИЕНТОВ КОНКРЕТНЫХ МАГАЗИНОВ

Предоставляется клиенту только в одном единственном магазине (тот магазин, который внес клиента в базу). После внесения в базу клиент приобретает статус «постоянный клиент магазина», что дает ему право на получение дополнительной скидки.

Условия предоставления данной скидки:

При первой покупке клиент, заполнивший анкету, получает скидку 1%.

В дальнейшем его покупки суммируются отдельно по категориям товаров (п. 1 и п. 2).

Клиент может делать покупки в разных магазинах, его покупки суммируются, но дополнительную скидку он может получить только в том магазине, «постоянным клиентом» которого он является.

3.1. Скидка на ОПТИКУ

Шкала накоплений и размер скидки:

до 3499 - 1%

3500 - 7499 - 3%

от 7500 - 5%

Пример расчета:

Таким образом, максимальная скидка на ОПТИКУ может составить (без учета скидки на день рождения):

15% по основной шкале + 5% по доп скидке постоянному клиенту магазина. Итого: 20%.

3.2. Скидка на КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ + РАСТВОРЫ

При первой покупке клиент, заполнивший анкету, получает скидку 1%.

Эта скидка за ним закрепляется.

Пример расчета:

Таким образом, максимальная скидка на ЛИНЗЫ может составить (без учета скидки на день рождения):

4% по основной шкале + 1% по доп скидке постоянному клиенту магазина.

4. ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

Действует для всех категорий клиентов 7 календарных дней до и 7 дней после (ДР - 7 дней, ДР + 7 дней) дня рождения.

Действует для всех клиентов, заполнивших анкету. Если клиент из числа старых и день рождения неизвестен, он сможет при желании прийти с документом и консультанты внесут изменения в его карточку в битриксе.

4.1. На ОПТИКУ Составляет 5% и добавляется к имеющейся на данный момент скидке.

Пример расчета:

Таким образом, максимальная скидка на ОПТИКУ может составить:

15% по основной шкале + 5% постоянному клиенту магазина + 5% к ДР.

Итого: 25%.

4.2. На КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ Составляет 5%, **НО НЕ ДОБАВЛЯЕТСЯ** к имеющейся на данный момент скидке.

Таким образом, максимальная скидка на ЛИНЗЫ может составить 5%.

Партнерские скидки

Для сотрудников компаний-партнеров и держателей дисконтных карт компаний-партнеров расчет скидок производится следующим образом:

Для новых партнеров

5.1. На ОПТИКУ При внесении клиента от партнера в базу ему сразу выдается скидка 5% с последующим накоплением.

5.2. На КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ При внесении клиента от партнера в базу ему сразу выдается скидка 2% с последующим накоплением.

Дополнительная скидка КЛИЕНТА МАГАЗИНА для таких клиентов не действует.

Для текущих партнеров

ВИТАЛЮР

При заполнении анкеты клиенты, имеющие карту Виталюр, сразу получают:

6.1. На ОПТИКУ При внесении клиента в базу ему сразу выдается скидка 5% с последующим накоплением.

6.2. На КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ При внесении клиента в базу ему сразу выдается скидка 2% с последующим накоплением.

При внесении клиента во избежание возникновения дублей необходимо указать номер дисконтной карты Виталюр.

Дополнительная скидка КЛИЕНТА МАГАЗИНА (п.3) для таких клиентов не действует.

Прочие условия дисконтной программы

1. Сумма приобретаемых акционных товаров (и спецпредложений) идет в накопления, но основные и дополнительные скидки на такие покупки не начисляются.
2. Внесение одного клиента в базу от двух разных магазинов невозможно. При создании карточки клиента система будет автоматически проверять наличие дублей. Таким образом, предоставлять дополнительную скидку по п.3 может только тот магазин, который первым внес данные клиента в базу.
3. Скидка клиента не распространяется на все услуги ремонта и все услуги офтальмолога.