Phân hệ Khách hàng · Bản 17/20 · Vai trò: QUẢN LÝ

Điểm thưởng: quy tắc tích điểm và đổi điểm

Cài khách tiêu bao nhiêu tiền được 1 điểm, mua loại hàng nào thì được tích, 1 điểm đổi được bao nhiêu tiền, và tỷ lệ riêng cho từng hạng hoặc nhóm.

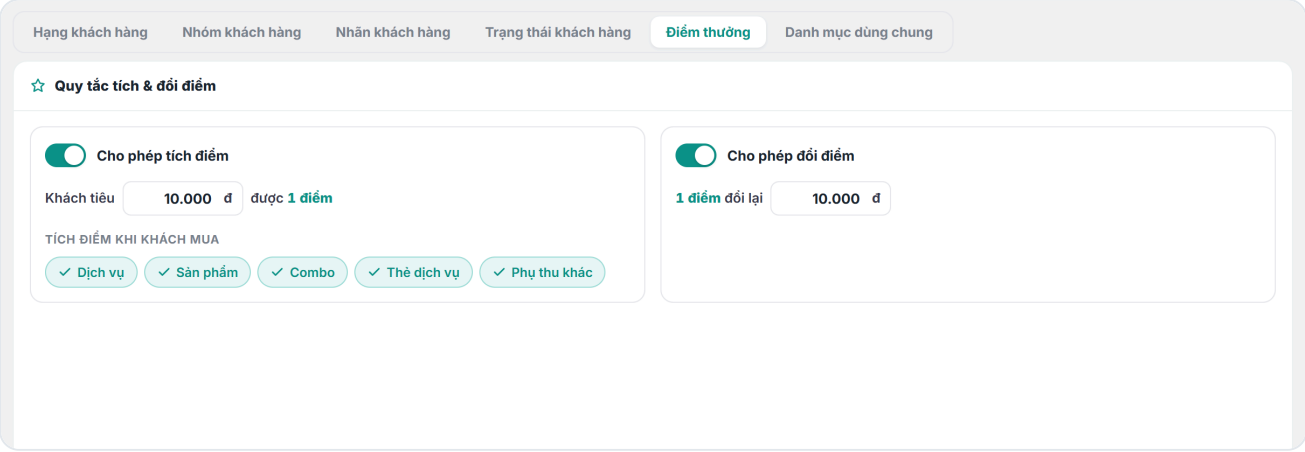
Đường đi: **Khách hàng** → **Hạng & điểm** → tab **Điểm thưởng**

Bộ 20 hướng dẫn phân hệ Khách hàng trên SandBox v2

1. Tổng quan đầu ngày · 2. Danh sách khách hàng · 3. Bộ lọc và lọc nâng cao · 4. Thêm khách hàng mới · 5. Nhập khách từ Excel · 6. Phân bổ, xoá và khôi phục khách · 7. Đọc hồ sơ khách 360 · 8. Công nợ trong hồ sơ khách · 9. Chăm sóc, hình ảnh, tin nhắn nội bộ · 10. Lịch sử mua, điểm, khuyến mãi của khách · 11. Thẻ dịch vụ, combo, hợp đồng, bệnh lý · 12. Chân dung khách hàng · 13. Thiết lập thông tin và danh mục · 14. Hạng khách hàng · 15. Nhóm khách hàng · 16. Nhãn và trạng thái khách · **17. Điểm thưởng: tích và đổi** · 18. Combo khách và thẻ khách · 19. Phản hồi, đánh giá của khách · 20. Cài đặt khách hàng

1 Quy tắc tích & đổi điểm

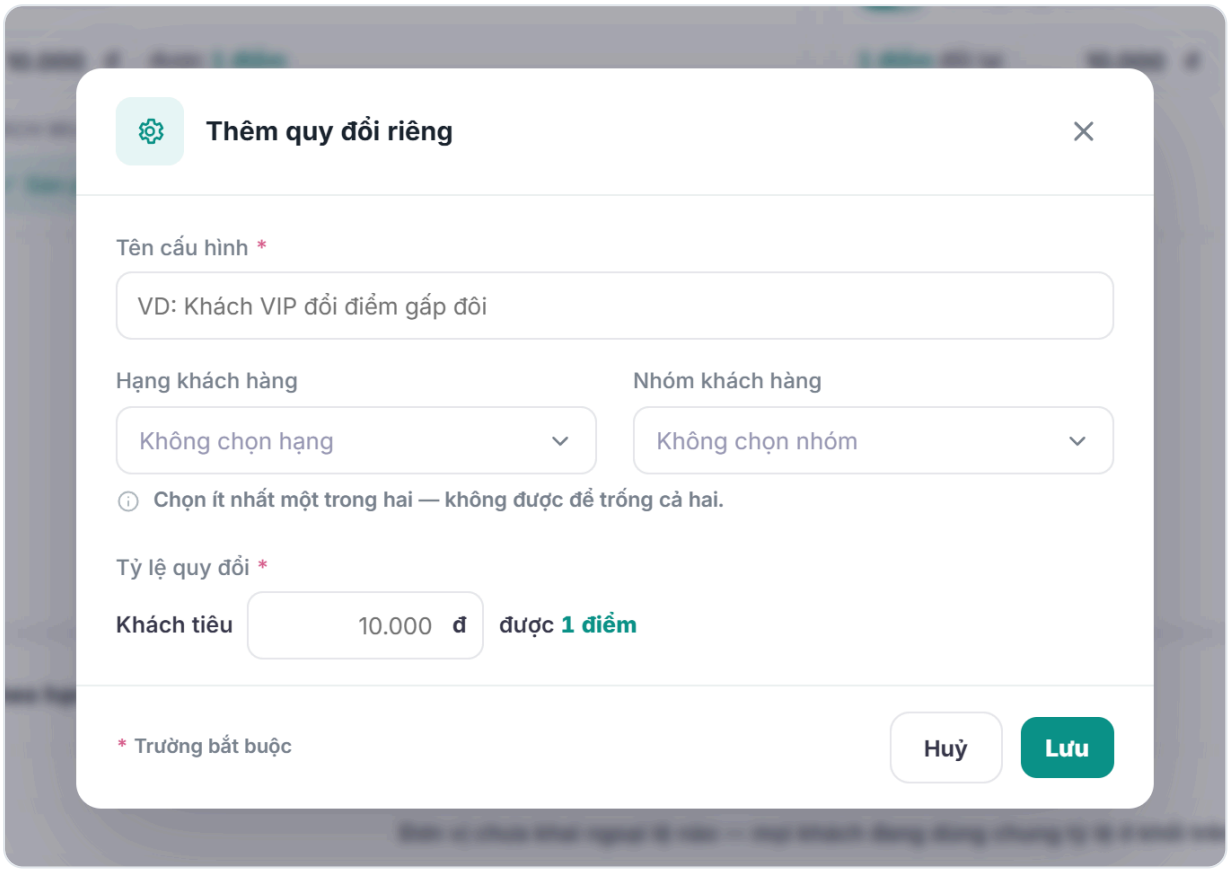
- Gạt **Cho phép tích điểm**, nhập **Khách tiêu … đ được 1 điểm** (đơn vị demo: 10.000đ = 1 điểm).
- **Tích điểm khi khách mua**: tick loại được tính điểm: Dịch vụ, Sản phẩm, Combo, Thẻ dịch vụ, Phụ thu khác.
- Gạt **Cho phép đổi điểm**, nhập **1 điểm đổi lại … đ**.



Hạng & điểm → Điểm thưởng

2 Quy đổi riêng theo hạng và nhóm

Bấm **Thêm quy đổi riêng** : đặt **Tên cấu hình**, chọn **Hạng** và/hoặc **Nhóm** (chọn ít nhất một), nhập tỷ lệ "Khách tiêu … đ được 1 điểm". Ví dụ khách VIP tiêu 5.000đ đã được 1 điểm. Chưa khai thì mọi khách dùng chung tỷ lệ ở khối trên.



Hộp Thêm quy đổi riêng

3 Tính thử trước khi áp

Với 10.000đ = 1 điểm và 1 điểm = 1.000đ, khách được hoàn lại 10% giá trị mua. Tính tỉ lệ hoàn này so với biên lợi nhuận trước khi đặt.

Lưu ý

- Đổi tỷ lệ chỉ áp cho đơn từ lúc đổi trở đi.
- Điểm của từng khách xem ở hồ sơ khách → Điểm thưởng (bản 10).