

# **PROMO - Manual de Usuário Final 7 – Português**



**MANUAL DE USUÁRIO FINAL**

**PROMO 7**

## Sumário

- [Capítulo 1 - Sobre o manual](#)
  - [Propósito e alcance](#)
  - [Conteúdo](#)
  - [Referências práticas](#)
  - [Documentação do PROMO](#)
- [Capítulo 2 - Introdução](#)
  - [O que é o PROMO?](#)
  - [Componentes do PROMO](#)
    - [Arquitetura](#)
  - [Funcionalidade](#)
  - [Limitações](#)
- [Capítulo 3 - Console de Administração](#)
  - [Introdução](#)
  - [Conexão ao console](#)
    - [Integração com autenticação de Usuários Externos \(SAML2\)](#)
  - [Menu de Navegação PROMO](#)
  - [Considerações gerais](#)
    - [Botões](#)
    - [Paginação](#)
- [Capítulo 4 - Módulo de Dashboard](#)
  - [Menu de Dashboard](#)
  - [Dashboard de Vendas](#)
  - [Dashboard das Promoções](#)
  - [Dashboard de Cupons](#)
  - [Dashboard de Cartões](#)
- [Capítulo 5 - Módulo de Operação](#)
  - [Menu de Operação](#)
  - [Campanhas](#)
  - [Condições Gerais](#)
  - [Promoções](#)
    - [Menu Ações](#)
    - [Nova Promoção](#)
      - [Registro de Nova Promoção](#)
      - [Definir Condições por Faixa Horária:](#)
      - [Definir Condições simples](#)
        - [Comparadores](#)
          - [Exportação de dados de uma Condição Simples ou Condição por Composição no Excel \(“a partir de vEP2.2\):](#)
          - [Exportação de dados quando o pop-up de edição estiver bloqueado por quantidade de dados \(“a partir de vEP2.2\):](#)
        - [Condições Simples - Agrupamento](#)
      - [Definir Condições por composição](#)

- [Exportação no Excel de dados carregados nas condições](#)
    - [Definir Benefícios](#)
      - [Benefícios Monetários:](#)
      - [Benefícios NÃO Monetários:](#)
      - [Limites de Aplicação:](#)
      - [Definição de Escalonadas:](#)
    - [Postagem das Promoções na RabbitMQ sob demanda](#)
      - [Considerações:](#)
    - [Modificação de promoções com base na sua vigência](#)
      - [Monitor de Exportação](#)
  - [Modelos de promoções](#)
    - [O que é um Modelo das Promoções?](#)
    - [Novo Modelo das Promoções](#)
      - [Definição do Cabeçalho de Modelo do Promoção](#)
    - [Definir modelo](#)
      - [Condições de Faixa Horária](#)
      - [Condições Simples](#)
      - [Condições Por Composição](#)
      - [Benefício](#)
        - [> Informação de aplicação](#)
        - [> Limites da aplicação](#)
        - [> Informação adicional](#)
        - [Gerar modelo em formato excel](#)
  - [Registro Massivo das Promoções](#)
  - [Cancelamento Massivo](#)
  - [Limites Promoções](#)
- [Capítulo 6 - Módulo de Workflow](#)
  - [MÚLTIPLOS Workflows](#)
  - [Passos de Um Workflow](#)
  - [Promoções para Aprovar](#)
  - [Histórico do Workflow](#)
- [Capítulo 7 - Módulo de Distribuição](#)
  - [Menu de Distribuição](#)
  - [Mapas](#)
    - [Criar Mapa](#)
      - [Passos](#)
      - [Funções de convivência](#)
      - [Composição de funções de convivência](#)
      - [CONDIÇÕES GERAIS](#)
      - [Colisões](#)
      - [CONFIGURAÇÃO E FUNCIONAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO AUTOMÁTICA E PROGRAMADA DE MAPAS:](#)
    - [Distribuir um Mapa](#)
    - [Distribuição individual das Promoções](#)
    - [Processo de atualização de arquivos de definição](#)

- [Cópia de Mapas](#)
  - [Simulação](#)
    - [Criação do ticket](#)
    - [Simular ticket preexistente](#)
  - [Redes Sociais](#)
    - [Definição de promoção para Redes Sociais](#)
    - [Publicação em Redes Sociais](#)
- [Capítulo 8 - Módulo de Preços](#)
  - [Listas de Preços](#)
    - [Listas Novas ou Geradas](#)
    - [Listas Derivadas](#)
    - [Aprovação de Listas de Preços](#)
    - [Distribuição de Listas de Preços](#)
    - [Ativação de Listas de Preços](#)
    - [Cancelamento de Listas de Preços](#)
  - [Administração de Precificadores](#)
    - [Impressões de Etiquetas](#)
      - [Geração de Templates \(Modelos de Etiquetas\)](#)
      - [Impressão de etiquetas Pendentes](#)
      - [Geração de etiquetas:](#)
      - [Impressão de etiquetas sob Demanda](#)
- [Capítulo 9 - Módulo de Fidelidade](#)
  - [Menu de Fidelidade](#)
  - [Modelo de Cupom](#)
  - [Tipos de Cupom](#)
  - [Cupons](#)
  - [Tipos de cartões de Fidelidade](#)
    - [Novo Tipo de cartão de Fidelidade](#)
    - [Edição de Tipo de cartão de Fidelidade](#)
  - [Cartões de Fidelidade](#)
  - [Convênios](#)
  - [Clientes](#)
  - [Eliminação de dados do cliente](#)
- [Capítulo 10 - Módulo de Informes](#)
  - [Menu de Informes](#)
    - [Informes das Promoções e Mapas](#)
      - [Promoções Vigentes](#)
      - [Promoções](#)
      - [Promoções por SKU](#)
      - [Mapas \(POS\)](#)
      - [Limites pela Promoção](#)
      - [Histórico Limites](#)
      - [Distribuição: Redes Sociais](#)
      - [Distribuição: Lojas](#)
    - [Informes de Transações](#)
      - [Indicadores operacionais](#)

- [Detalhe de transação](#)
    - [Ranking de Clientes](#)
    - [Transacional de limites](#)
    - [Erros de Estorno](#)
    - [Relatório de transações](#)
    - [Relatório das Promoções](#)
  - [Informes de Cupons](#)
    - [Tipo de Cupons](#)
    - [Cupons](#)
    - [Cupons Vencidos](#)
    - [Extrato de Cupons](#)
    - [Detalhe de Resgate](#)
  - [Informes de Cartões](#)
    - [Tipos de Cartões de Fidelidade](#)
    - [Cartões de Fidelidade](#)
    - [Pontos/Montantes Vencidos](#)
    - [Cartões sem Movimentações](#)
    - [Extratos de Pontos /montantes](#)
  - [Informes de Relatórios Programados](#)
  - [Informes de Listas de Preços](#)
    - [Informe de Listas de Preços](#)
    - [Informe de Preços pela Produto](#)
    - [Informe de Evolução de preços](#)
    - [Informe de Recuperação de Fornecedores](#)
  - [Informes de Monitor de Exportação](#)
- [Capítulo 11 - Módulo de Negócio](#)
  - [Menu de Negócio](#)
  - [Lojas](#)
    - [Nova Loja](#)
    - [Adicionar conexões](#)
      - [Distribuição Automática](#)
    - [Motor Multiloja](#)
    - [Associar Motor](#)
  - [Concorrentes](#)
    - [Registro de Concorrentes:](#)
    - [Modificar Concorrente:](#)
    - [Publicação de preços do Concorrente:](#)
    - [Modificação de Publicações de Preços:](#)
  - [Segmentos](#)
- [Capítulo 12 - Módulo de Administração](#)
  - [Menu de Administração](#)
    - [Dashboards](#)
    - [Importação de Catálogos](#)
    - [Informação de configuração](#)
    - [Importação das Promoções](#)
    - [Motivos de modificação de saldos:](#)

- [REGISTROS DE AUDITORIAS](#)
  - [Propriedades dos Benefícios](#)
  - [Atributos de elementos](#)
  - [Tipo das Promoções](#)
  - [Subtipo de promoções](#)
  - [Formas de aplicação de promoções](#)
  - [Modelos de Mapas](#)
  - [Agrupar Atributos](#)
  - [GRUPO DE PREFIXOS](#)
  - [Atributos do cabeçalho](#)
- [Capítulo 13 - Módulo de Segurança](#)
  - [Menu de Segurança](#)
  - [Administração de usuários](#)
  - [Configuração de Papéis](#)
    - [Configuração de acessos:](#)
      - [Configurações de Acessos por padrão](#)
- [Capítulo 14 - Módulo de Alarmes](#)
  - [Menu de Alarmes](#)
  - [Configuração](#)
    - [Configuração E-Mails](#)
    - [Novo Alarme:](#)
  - [Notificações](#)
- [Capítulo 15 - Módulo de Suporte](#)
  - [Menu de Suporte](#)
  - [Inicializar configurações](#)
  - [Gestor de backups de BBDD](#)
  - [Estado do Motor ou Estado do Sistema](#)
  - [Monitor de Importação](#)
  - [Configuração de Motores](#)
- [Apêndice I](#)
  - [Perguntas frequentes](#)
    - [O Promo não é visualizado de forma correta no browser](#)
    - [Não posso entrar no console com meu usuário](#)
    - [Não começa o console do PROMO, o erro 404 – Página Não Encontrada](#)
    - [Não são mostrados cupons, cartões e pontos vencidos](#)
    - [Não é possível realizar simulações no console](#)
- [Apêndice II](#)
  - [Sugestões das Promoções](#)
    - [Sugestão Inteligente](#)
- [Apêndice III](#)
  - [Promoções por meio de pagamento](#)
    - [Codificações de meios de pagamento](#)
    - [Configuração de Codificações de meios de pagamento](#)
    - [Meio de pagamento como condição Vs Benefício de plano de pagamento](#)
- [Apêndice IV](#)
  - [Considerações - Módulo de Fidelidade](#)

- [Prefixo de Cupom Gerado Automaticamente](#)
      - [Formato de Código de Barras](#)
    - [Estorno de Elementos de Fidelidade](#)
    - [Processar Cupons Eletrônicos](#)
  - [Apêndice V](#)
    - [Configuração de Checagem de Colisões](#)
  - [Apêndice VI](#)
    - [Considerações - Registro Massivo das Promoções](#)
      - [Campos associados ao cabeçalho da promoção](#)
      - [Condição de Faixa Horária](#)
      - [Condições por COMPOSIÇÃO](#)
      - [Benefícios](#)
        - [Casos Práticos](#)
          - [Caso prático 2. Fornecedor do bem e fornecedor financeiro \(processo sugerido\)](#)
- [Apêndice VII - Promoções Modelo](#)
  - [“-50% de Desconto na Segunda Unidade no Departamento de Laticínios”](#)
    - [Nova Promoção](#)
    - [Definição da Condição](#)
    - [Definição do Benefício](#)
    - [Resumo do Promoção](#)
  - [“2 X 1 em Eletrônica, todos as quintas-feiras.”](#)
    - [Nova Promoção](#)
    - [Definição da Condição](#)
    - [Definição do Benefício](#)
    - [Resumo do Promoção](#)
  - [“Comprando um refrigerante, leva as batatas grátis”](#)
    - [Nova Promoção](#)
    - [Definição da Condição](#)
    - [Definição do Benefício](#)
    - [Resumo do Promoção](#)
  - [“Hambúrgueres, Batatas e Refrigerante a \\$15”](#)
    - [Nova Promoção](#)
    - [Definição da Condição](#)
    - [Definição do Benefício](#)
    - [Resumo da promoção](#)
  - [“Reembolso de Cupom Calculado em Perfumaria”](#)
    - [Nova Promoção](#)
    - [Definição da Condição](#)
    - [Definição do Benefício](#)
    - [Resumo da promoção](#)
  - [“Levando 3 ou mais artigos do dpto. de Limpeza, ganha um Cupom”](#)
    - [Nova Promoção](#)
    - [Definição da Condição](#)
    - [Definição do Benefício](#)

- [Resumo da promoção](#)
  - [“Compre 1 unidade e receba 10% de desc., se comprar 2 recebe na segunda unidade 30% de desc., e se comprar 3 recebe na terceira unidade 50% de desc. aplicado na marca Coca-Cola \(ou benefício será aplicado sempre sobre o item mais barato da condição formada\)”](#)
    - 
    - [Definição de condição](#)
    - [Definição de Benefício](#)
  - [“Compre 1 unidade e receba 10% de desc., se comprar 2 recebe 30% de desc., e se comprar 3 recebe 50% de desc. aplicado na marca Coca-Cola.”](#)
    - 
    - [DEFINIÇÃO DE CONDIÇÃO](#)
    - [DEFINIÇÃO DE BENEFÍCIO](#)
- [Apêndice VIII - Cachê das Promoções](#)
  - [Configuração](#)
  - [Operação](#)

# Capítulo 1 - Sobre o manual

## Propósito e alcance

O presente manual de usuário tem como finalidade capacitar o usuário que deseje utilizar o PROMO para a administração de suas promoções.

Fornecer instruções detalhadas passo a passo que te ajudarão a criar e administrar promoções através do console de administração do PROMO, como também detalha conceitos e definições de cada componente do produto.

## Conteúdo

### *Capítulo 1 - Sobre o manual*

Contém descrições gerais sobre o conteúdo do manual.

### *Capítulo 2 - Introdução*

Contém uma introdução do produto PROMO e sua composição.

### *Capítulo 3 - Console de Administração*

Contém conceitos gerais sobre o uso do console como as conexões e a navegação no menu.

### *Capítulo 4 – Módulo de Dashboard*

É descrita a operação para a utilização do Dashboard.

### *Capítulo 5 – Módulo de*

É descrita a operação para a criação e administração de Departamentos, Campanhas, Promoções, Modelos das Promoções, Registro massivo de promoções e Workflow.

### *Capítulo 6 – Módulo de Workflow*

É descrita a operação para a criação e administração de Workflow, para Promoções e Listas de Preços.

### *Capítulo 7 – Módulo de Distribuição*

É descrita a operação para criar, modificar e distribuir mapas, simular promoções e mapas e a distribuição em redes sociais.

### *Capítulo 8– Módulo de Preços*

É descrita a operação para a criação e administração de Listas de Preços.

### *Capítulo 9– Módulo de Fidelidade*

É descrita a operação para a criação, edição e administração dos elementos de Loyalty (Cupons e Cartões).

### *Capítulo 10 – Módulo de Informes*

Descreve os informes que podem ser gerados dentro do PROMO.

### *Capítulo 11 - Módulo de Negócio*

Contém aquelas configurações especiais que poderão ser realizadas através do console de administração do PROMO tais como registros de Unidades departamentais, Companhias, Regiões e Lojas.

### *Capítulo 12 - Módulo de Administração*

Descreve as configurações disponíveis para o console do PROMO.

### *Capítulo 13 – Módulo de Segurança*

É descrita a operação de administração e configuração de usuários e acessos.

### *Capítulo 14 – Módulo de Alarmes*

É descrita a operação de configuração e notificações de alarmes.

### *Capítulo 15 – Módulo de Suporte*

É descrita a operação de administração das opções de gestão de base de dados e suporte. Fornece informação sobre perguntas consideradas como frequentes.

### *Capítulo 16 – Promoções Modelo*

São explicados os passos para a montagem de promoções habituais registradas no PROMO.

## **Referências práticas**

### NOTA

Serão utilizadas para ressaltar esclarecimentos sobre o tema em curso.

### IMPORTANTE

Serão utilizadas para indicar ao usuário precauções que deverão ser contempladas.

## **Documentação do PROMO**

O PROMO fornece a seguinte documentação:

- **“Manual de Integração”** - (“MANUAL DE INTEGRAÇÃO - PROMO v7”). Este documento descreve detalhadamente as mensagens que devem ser enviadas ao Motor das Promoções e a forma de interpretar as mensagens de resposta que este dará diante de um requerimento.

- **“Manual de Usuário Final”** - (“MANUAL DE USUÁRIO FINAL - PROMO v7”).  
O presente manual de usuário tem como finalidade servir de referência e ferramenta de consulta para todo usuário que deseje utilizar o PROMO para a administração de suas promoções, cupons e listas de preços.

## Capítulo 2 - Introdução

### O que é o PROMO?

O PROMO é uma solução que permite separar o gerenciamento de promoções do ponto de venda. Ele permite definir uma ampla gama de promoções e é extensível sem a necessidade de realizar modificações nos pontos de venda.

O PROMO elimina a codificação e a dependência da manutenção, reduz os tempos de implementação e de teste. Conta com uma interface gráfica à qual chamaremos *Console de Administração - PROMO*, que facilita o registro de uma promoção convertendo-a em um processo rápido e intuitivo. Esta qualidade acelera o processo de saída de uma promoção. O PROMO está pensado como uma ferramenta altamente útil e simples de usar, orientada aos varejistas para que administrem, de forma centralizada, as promoções vigentes nas diferentes regiões e locais.

No PROMO poderão ser construídas promoções por composição de condições (combos), promoções definidas por condições simples, criar benefícios, conceder cupons e pontos de fidelidade, podendo configurar os parâmetros correspondentes a cada promoção conforme seja exigido.

Também permite a montagem de modelos das Promoções que poderão ser utilizados para o carregamento massivo de promoções no console do Promo, economizando tempo de criação e maior confiança na coerência da promoção.

Será possível definir regras de convivência e ordens de aplicação entre promoções vigentes. Estes parâmetros serão utilizados, mediante algoritmos de registro eficaz, para determinar o conjunto de promoções que participam de uma determinada venda. Estas promoções serão informadas ao ponto de vendas, que será o encarregado de aplicar as promoções informadas pelo PROMO no ticket.

O PROMO oferece a possibilidade de administrar cupons de maneira centralizada, registrando as transações que os emitem e levando estatísticas (KPI) das transações registradas e cupons, como também é possível administrar cartões de fidelidade de maneira centralizada gerindo os diferentes perfis de cartão, e suas movimentações.

O PROMO permite registrar estornos de elementos de fidelidade decorrentes de devoluções ou notas de créditos realizadas no ponto de venda onde haja cupons e cartões.

No console de administração do PROMO também poderão ser geridos e configurados alarmes que servirão de aviso diante de determinados eventos, como também se conta com um módulo de Preços, a partir do qual poderão ser administradas listas de preços diferenciais para os itens presentes na transação independentemente das promoções que possam vir a ser aplicadas.

## **Componentes do PROMO**

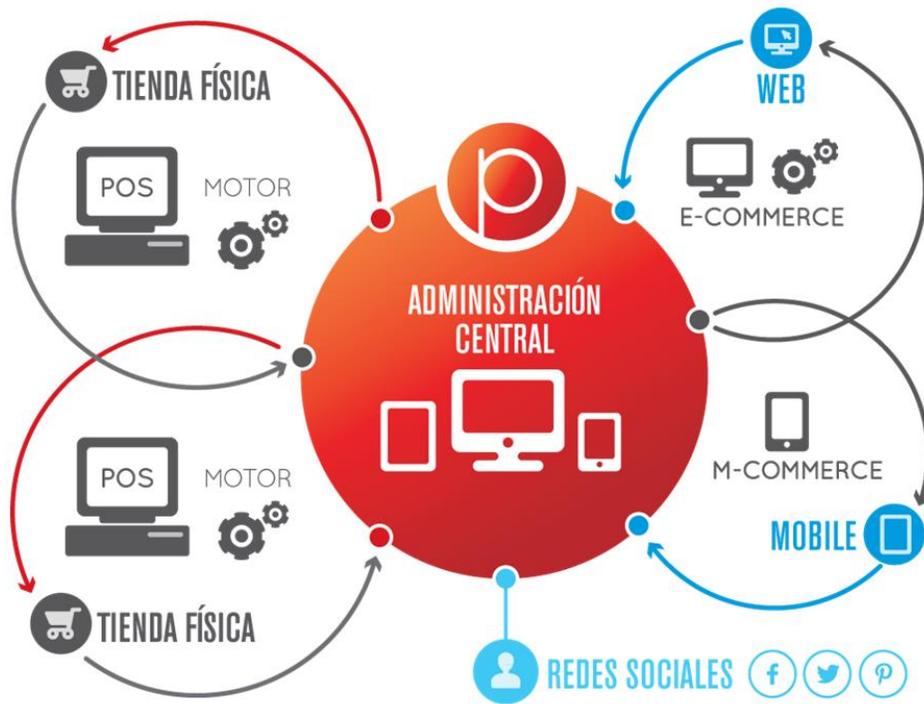
- **Console de administração:**

Ferramenta WEB para a administração de promoções, cupons e cartões de fidelidade, como também alarmes e listas de preços. É o componente encarregado de gerar o arquivo de definição de regras de negócio (mapa de promoções) que será utilizado pelo motor de promoções para sua avaliação. É o encarregado de gerir a emissão e resgate de cupons de maneira centralizada, encarregando-se da gestão dos cartões de fidelidade, podendo criá-los, associá-los a clientes, visualizar seu histórico e gerir saldos.

- **Motor de promoções:**

É o componente do PROMO encarregado de resolver e informar as promoções participantes em um Ticket conforme as definições (promoções) que tenham sido geradas através do console. Também é onexo entre o ponto de vendas e o console de administração central para todo o referente à gestão de elementos de Loyalty.

## **Arquitetura**



TRADUÇÃO

LOJA FÍSICA

POS MOTOR

ADMINISTRAÇÃO  
CENTRAL

MOTOR

LOJA FÍSICA

REDES SOCIAIS

WEB

E-COMMERCE

M-COMMERCE

MOBILE

## Funcionalidade

As funções realizadas pelo PROMO:

- Definir e administrar promoções. Componente responsável: o console de administração.

- Definir e administrar modelos de promoções. Componente responsável: o console de administração.
- Definir e administrar cupons. Componente responsável: o console de administração.
- Definir e administrar cartões de fidelidade. Componente responsável: o console de administração.
- Definir e administrar papéis de usuário do console de promoções. Componente responsável: o console de administração.
- Definir e administrar KPI. Componente responsável: o console de administração.
- Publicação em Redes Sociais. Componente responsável: o console de administração.
- Resultar promoções e informá-las. Componente responsável: o motor de promoções.
- Definir e administrar Alarmes. Componente responsável: o console de administração.
- Administrar listas de preços. Componente responsável: o console de administração.

## Limitações

- O PROMO não aplica as promoções senão informa ao ponto de venda como tem que aplicá-las.
- O PROMO não é um POS.
- O PROMO delega a impressão e o cálculo do IVA e impostos ao ponto de venda.
- O PROMO delega a impressão de cupons ao ponto de venda.
- O PROMO delega a impressão de etiquetas ao varejista.

# Capítulo 3 - Console de Administração

## Introdução

O PROMO, através do *Console de Administração*, permite definir promoções mediante combinação de componentes: condições simples, de faixa horária, combos e benefícios.

Por meio do console de promoções é realizada a definição dos mapas nos quais são relacionadas as promoções vigentes mediante regras de convivência e ordens de aplicação.

No PROMO será possível gerir e gerir cupons a serem emitidos e resgatados por intermédio de uma transação.

Também é possível gerar cartões de fidelidade, e pode-se registrar diferentes perfis de cartões de fidelidade, como, por exemplo, GiftCard, porta-moedas ou cartões de ponto, será possível gerir o saldo, associá-los a clientes e permitir sua participação em promoções para aumentar ou diminuir seu saldo, conforme a promoção que se aplique.

Com o PROMO é possível gerir alarmes, os quais servirão para alertar a determinados usuários sobre eventos relevantes que aconteçam no console e/ou transação, como também se conta com a possibilidade de administrar listas de preços e gestão de etiquetas a partir do console de promoções.

Nesta nova versão do PROMO são incorporadas ferramentas que melhorarão a experiência de usuário agilizando a gestão de promoções e mapas, junto com a possibilidade de customizar o console de uma maneira ágil e simples conforme os requerimentos de cada Varejo.

## Conexão ao console

O console de administração é uma ferramenta Web, portanto a conexão poderá ser remota ou local, através do uso de um browser como Chrome ou Firefox.

Para se conectar ao console é necessário entrar na página [http://IP-SERVIDOR:PORT\\_INSTALACAO/promo](http://IP-SERVIDOR:PORT_INSTALACAO/promo) onde:

- **IP-SERVIDOR:** deverá ser substituído pelo endereço IP da máquina na qual se encontre em execução o servidor de aplicações.
- **PORT\_INSTALACAO:** é o porto de conexão (Ex.: 8080)



Uma vez conectado ao console, dever-se-á colocar o nome de usuário, senha e companhia à qual se deseja conectar.

Por default, ao iniciar o console do PROMO pela primeira vez, as credenciais serão (respeitando maiúsculas e minúsculas):

- **Nome de Usuário:** admin
- **Senha:** Promo2020
- **Companhia:** “Companhia”

## **Integração com autenticação de Usuários Externos (SAML2)**

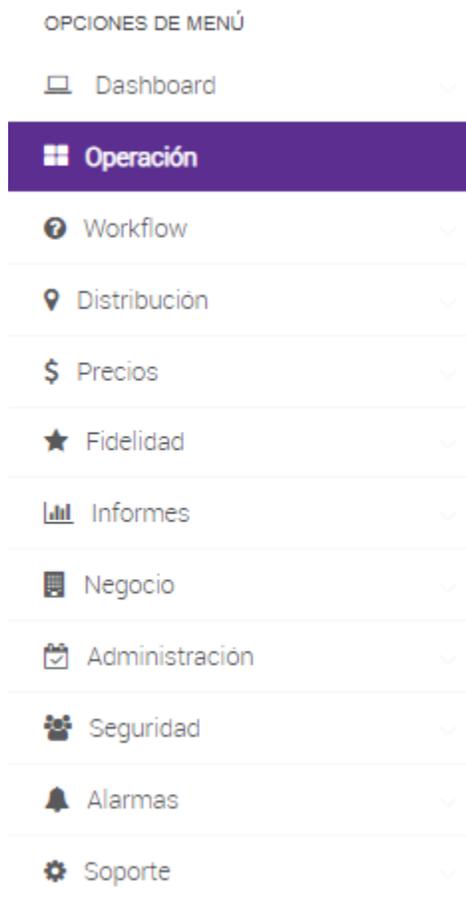
Por meio da implementação no PROMO de SAML2 será conseguida a integração do PROMO com um sistema de autenticação externa de usuários. Dever-se-á levar em conta que dentro do console existem papéis de usuário que permitem entrar nas diferentes funcionalidades que deverão ser mantidas dentro do console. Requerer-se-á sempre ter o usuário criado na base de dados para poder acessar o console e realizar a autenticação.

Quando o Promo operar com tal integração, a tela de login proposta neste manual não será mostrada, senão se verá o login que cada varejista tenha integrado com SAML2.

Ao logar e autenticar corretamente, ver-se-á a tela principal do PROMO de “Gestão das Promoções”.

Para mais informações sobre a integração de SAML2 no Promo Ver Manual de Integração Promo 7.0.

## Menu de Navegação PROMO



### IMPORTANTE

Dependendo dos módulos adquiridos aparecerão mais ou menos opções disponíveis nos menus de navegação. Neste documento todas as opções disponíveis da aplicação base serão levadas em consideração.

## Considerações gerais

Haverá dados que o usuário deverá colocar no console e que são comuns a todos os componentes.

- **Nome:** por meio deste dado, será possível identificar o componente que está sendo criado e será o nome mostrado nas diferentes listas nas quais possa ser utilizado. O campo nome em todos os casos é um dado do tipo **string** de até 255 caracteres.
- **Descrição:** por meio deste dado, será possível colocar uma breve explicação esclarecedora do conteúdo do componente que está sendo criado. O campo descrição é em todos os casos um dado do tipo **string** de até 255 caracteres, cujo entrada não é obrigatório.

Nota: As mensagens padrão ganham a linguagem do sistema (não do Promo).

## Botões

Nas telas do console do PROMO poderão ser encontrados os seguintes botões:

- **Voltar:** botão que permite voltar à tela anterior.
- **Cancelar:** botão cuja funcionalidade é a de cancelar o fluxo operacional que o usuário estava realizando. O usuário poderá cancelar a qualquer momento o procedimento que estava em curso voltando ao início do menu com o qual estava trabalhando.
- **Novo:** botão que permite criar um novo componente, dependendo da localização do botão na tela será o componente que será possível criar.
- **Editar:** botão que permite editar todos os registros do componente selecionado da tela na qual o botão esteja localizado.
- **Salvar:** botão que permite confirmar o procedimento realizado.
- **Pesquisar ou Filtrar:** botão que permite efetuar uma pesquisa indicando os valores desejados para um conjunto de filtros.

## IMPORTANTE

Levar em conta que se for pressionado **Cancelar** em qualquer das telas de um fluxo o que se faz é cancelar totalmente o fluxo que estava sendo executado.

## Paginação

Em todas as telas nas quais se revele grande quantidade de registros, contar-se-á com a paginação da informação, para facilitar sua navegação.

Na parte inferior de cada tela serão mostrados os números das páginas que se encontram disponíveis para poder navegar entre elas.



A partir do Promo 7.0.3 está sendo mudado de pouco em pouco esse tipo de navegação pela seguinte:



Debaixo dos filtros de pesquisa serão mostrados dois campos para navegar os registros, são os [filtros de paginação](#) que por default, ao entrar no informe ou na tela, mostrarão 1 (um) e 50 (cinquenta), dessa maneira, mostrará por tela os primeiros 50 registros, partindo do primeiro registro.

Se quiser ver os dois registros anteriores deverá pressionar a flecha dupla que se encontra à esquerda. O sistema automaticamente modificará o valor do campo no qual realiza a pesquisa.

Quando se estiver buscando a partir de 1 a flecha dupla da esquerda estará desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Quando se chegar ao final da lista a flecha dupla da direita será desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Dessa forma será possível navegar o informe vendo em tela, a

partir do registro indicado, a quantidade de registros colocada. Será possível ver, no máximo, 1.000 (mil) registros por tela.

**IMPORTANTE:**

AO COMEÇAR A UTILIZAR OS FILTROS DE PAGINAÇÃO, LOGO APÓS COLOCAR OS VALORES DESEJADOS (OU SE DESEJA 1- 50 TAMBÉM) DEVE PRESSIONAR ENTER, LOGO CONTINUAR NAVEGANDO COM AS FLECHAS DUPLAS.

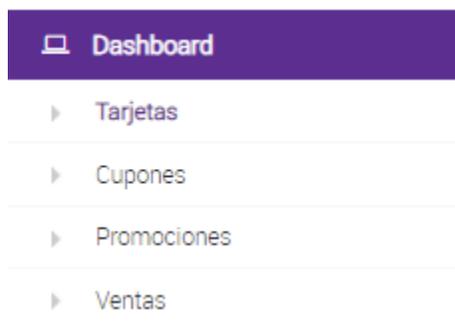
## Capítulo 4 - Módulo de Dashboard

Os *Dashboards* são representações gráficas das principais métricas ou KPIs que intervêm na obtenção dos objetivos de uma estratégia de negócio e que está orientada à tomada de decisões para otimizar a estratégia da empresa.

Os Dashboards no PROMO permitirão fazer um acompanhamento do grau de aplicação e alcance das diferentes promoções, cupons e cartões com base nos diferentes indicadores predefinidos.

### Menu de Dashboard

Neste Menu será possível visualizar os KPIs de Vendas, promoções, cartões e cupons.



## Dashboard de Vendas

Nesta seção serão mostrados os indicadores referentes às transações de *Vendas* impactadas na base de dados do PROMO.

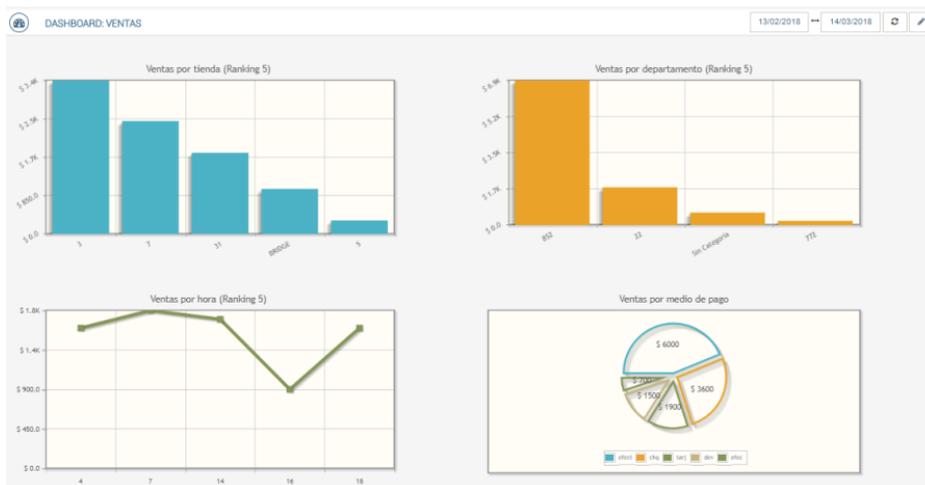
Os registros serão mostrados com base na faixa de datas selecionada e os KPIs representaram os valores de diferentes aspectos das vendas realizadas.

O gráfico de Vendas por Loja: mostra por loja, o total das vendas realizadas menos os descontos aplicados.

O gráfico de Vendas por Categoria (Ranking 5): mostra o preço total por categoria (sem aplicar o desconto).

O gráfico de Vendas por hora (Ranking 5): mostra o preço de venda por hora menos o desconto aplicado.

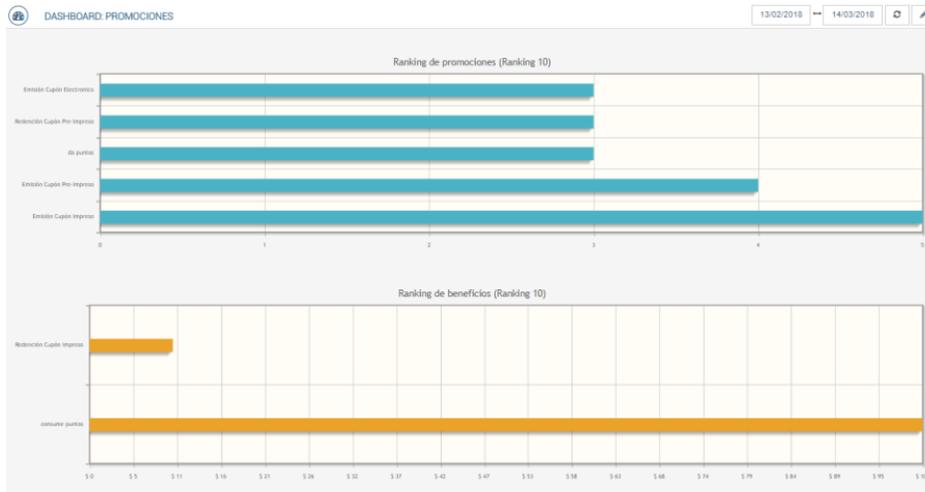
O gráfico de Vendas por Meio de Pagamento: mostra o total da venda (sem aplicar o desconto) por meio de pagamento.



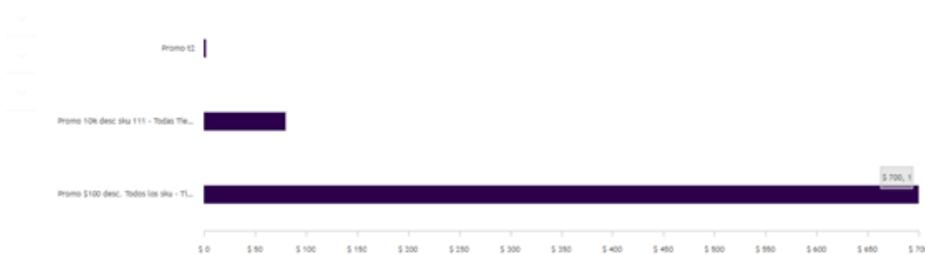
## Dashboard das Promoções

Nesta seção serão mostrados os indicadores referentes às *Promoções* concedidas no ponto de vendas impactadas na base de dados do PROMO.

Estes registros serão mostrados com base em uma faixa de datas selecionada e os KPIs representaram nos diagramas o fluxo das promoções aplicadas.



Nota: Ao posicionar o mouse sobre as barras de cores serão mostradas duas cifras, no seguinte exemplo mostra: \$700,1. A primeira cifra indica o valor que se quer representar no gráfico, a segunda indica a posição da barra que está sendo olhando contando no eixo cartesiano x até acima. Neste exemplo, ao ser a primeira barra, mostra 1:



## Dashboard de Cupons

Nesta seção serão mostrados os indicadores referentes a cupons concedidos no ponto de vendas impactadas na base de dados do PROMO.

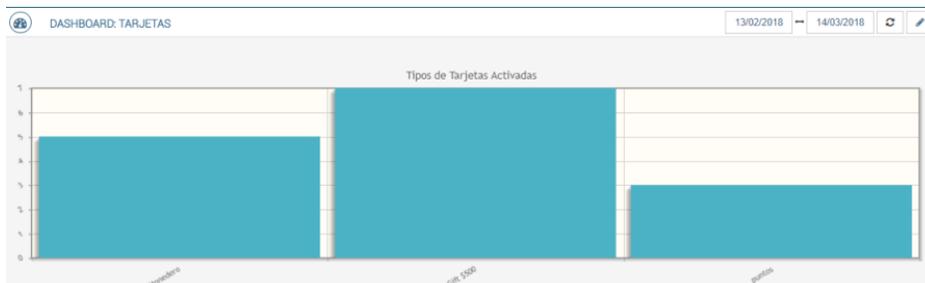
Os registros serão mostrados com base no faixa de datas selecionada e os KPIs representaram nos diagramas o fluxo dos cupons Emitidos e/ou resgatados conforme se configure.



## Dashboard de Cartões

Conta-se com os indicadores referentes a cartões ativos.

Os registros são mostrados com base na faixa de datas selecionada e os KPIs representaram os cartões ativadas na faixa indicada.

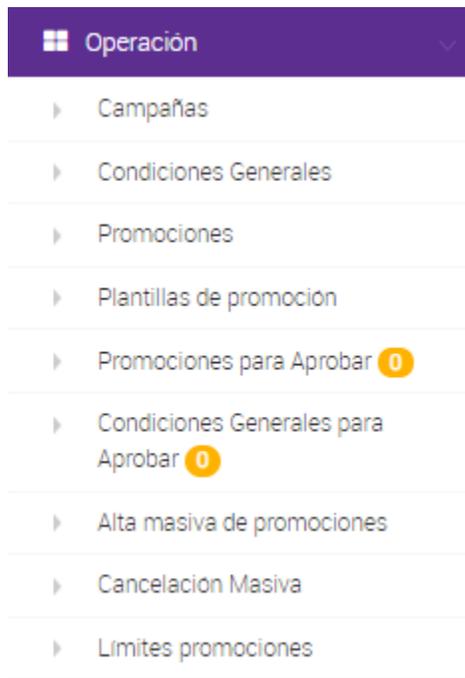


Cada um desses Dashboards poderá ser editado tanto em seu formato como assim também os dados que se mostram.

## Capítulo 5 - Módulo de Operação

## Menu de Operação

Neste Menu poderão ser criadas Campanhas, definidas Condições Gerais, criadas Promoções e Modelos de promoção, aprovadas promoções, Condições Gerais, Canceladas promoções de forma massiva e/ou modificados os limites das promoções.



### IMPORTANTE

A opção de “*Promoções para Aprovar*” só aparecerá quando tenha sido definido mais de um passo de aprovação em algum dos Workflow definidos.

## Campanhas

Esta opção se encontra dentro do menu “*Operação*” do console do PROMO e permite administrar diferentes campanhas.

ADMINISTRACIÓN DE CAMPAÑAS

[Estado] [q] [x]

Nombre	Fecha de inicio	Fecha de finalización	
BLACK FRIDAY	03/04/2019 13:03:11	03/05/2019 13:03:11	Editar
napse	05/04/2019 00:00:00	12/04/2019 23:59:00	Editar

Nuevo

Por default, ao instalar o console é carregada como exemplo a campanha “BLACK FRIDAY”, a qual poderá ser reutilizada ou desativada conforme seja exigido.

As campanhas poderão ser classificadas conforme a finalidade ou objetivo das promoções que tenham agrupado.

Por exemplo, “*Campanha napse*”, onde poderão ser agrupadas todas as promoções de eletrodomésticos.

Outro exemplo poderia ser “*Campanha Natalina*”, onde as promoções agrupadas sob esta campanha são as que estarão vigentes durante a temporada natalina.

As campanhas poderão ser definidas conforme as necessidades do varejista, e só terão como finalidade a organização das promoções dentro do console.

O botão “**Novo**” deve-se pressionar e aparecerá a seguinte tela para completar os dados da campanha:

NUEVA CAMPAÑA

Nombre \*

Descripción

Fecha de inicio \* 5 | abril | 2019 | 00 | 00

Fecha de finalización \* 12 | abril | 2019 | 23 | 59

Canales de publicación  
Facebook  
Twitter  
Punto de venta

Activo

Guardar Cancelar

Deverão ser colocados os seguintes dados:

- **Nome:** nome mediante o qual a campanha será identificada.
- **Descrição:** este campo pode ser utilizado pelo usuário para colocar toda a informação necessária com respeito à campanha que está sendo definida, para poder estender sua descrição e identifica-la de forma mais simples. Este campo não é de caráter obrigatório.
- **Data inicial:** indica a data na qual a campanha entra em Vigência.
- **Data de finalização:** indica a data na qual será finalizada a vigência da campanha.
- **Canais de publicação:** Será possível selecionar entre os diferentes canais de publicação definidos. (Aparecerão mais ou menos opções conforme os módulos adquiridos pelo cliente.)
  - *Ponto de venda*

- Facebook
- Twitter
- **Ativo:** Por meio deste check pode-se indicar se a campanha que está sendo criada se encontra Ativa (Marcado) ou não (Desmarcado). Por padrão todas as campanhas são criadas em estado Ativo.

Uma vez carregados os dados o botão **“Salvar”** deve-se pressionar.

## IMPORTANTE

Ainda que o PROMO permita que cada cliente gere suas próprias campanhas, dever-se-á ter em conta, que uma vez criadas, por ser condicionantes para a estruturação das tarefas que em seu conjunto conformam as promoções, o sistema não permitirá apagá-los.

## Condições Gerais

Esta opção se encontra dentro do menu **“Operação”** do console do PROMO e permite definir condições onde se possa indicar quais itens ficam incluídos ou excluídos na avaliação das promoções vigentes no mapa que as contenha.

Estas **“Condições Gerais”** serão incluídas dentro do mapa do Promo e serão o primeiro que o motor considerará, de forma tal que ao se avaliar o contexto, os elementos incluídos em tais condições sejam incluídos ou excluídos da avaliação de promoções.

Ao clicar na nova seção **“Condições Gerais”**, será gerada a tela **“Gestão de Condições Gerais”**

🔍 GESTIÓN DE CONDICIONES GENERALES

	Código	Nombre	[Estado] (2)	[Vigencia]	WF	
COMPLETA	887	Test1		Indefinida	Aprobada	Acciones
INCOMPLETA	test	test		Indefinida	1/1 - Captura (Workflow general)	Acciones
COMPLETA	123	Items Excluidos		Indefinida	Aprobada	Acciones

🔍 Nueva Condición

Dá para pesquisar tanto por nome como por código da condição general.

A grade da tela **“Gestão de Condições Gerais”** mostrará as condições geradas.

Ao clicar no botão “**Nova Condição**” será gerada a tela “**Nova Condição Geral**”, onde serão apresentados os seguintes dados para registrar uma nova condição:

- **Nome:** nome único da condição. Não poderá ser repetido. Alfanumérico máximo 200 caracteres.
- **Código:** código único da condição. Não poderá ser repetido. Alfanumérico máximo 20 caracteres.
- **Descrição:** Alfanumérico máximo 200 caracteres.
- **Workflow:** Será possível selecionar entre os múltiplos workflows ou passos de aprovação definidos para dar como aprovada uma Condição Geral.



NUEVA CONDICIÓN GENERAL

CABECERA

Nombre *	Nombre
Código *	Codigo
Descripción	Descripcion
Workflow	Workflow general

Guardar Cancelar

Quando se pressionar “**Salvar**” será gerada a tela “**Definir Condição**”. Caso se pressione “**Cancelar**”, voltará para a tela “**Gestão de Condições Gerais**”, sem salvar nenhuma mudança.

Na tela “Definir Condição” só serão mostradas as seções “**Cabeçalho**”, “**Condições de Faixa Horária**” e “**Condições Simples**”.



DEFINIR CONDICIÓN

CABECERA

Nombre	cond1	Editar
Código	c1	
Descripción	condición general 1	
Vigencia	Indefinida	
Workflow	Workflow general	

Resumen Volver

Será possível gerar Condições Gerais com uma vigência determinada ou que aplique com uma frequência definida por meio da definição das condições de Faixa Horária.

As Condições Simples poderão ser definidas por qualquer um dos atributos definidos para os elementos, como também poderão ser combinados elementos para definir uma Condição Geral.

O pop-up de **Resumo** mostrará o cabeçalho e as condições definidas.

Nombre de promoción	Promo con Limite de productos a beneficiar-7
Código	7
Vigencia	Indefinida
A publicarse en	Punto de venta
Tipo de promoción	Genérico
Sub-tipo de promoción	Genérico
Forma de aplicación	Genérico
Estado	COMPLETA

Condiciones simples

Productos con Codigo (SKU) IGUAL a 556

Beneficios a otorgar

Tipo de beneficio	Monetario
Clase de beneficio	Descuento porcentaje
El siguiente porcentaje (%)	10
Por cada unidad de	Cantidad
Valor de Recupero	0
Tipo de Recupero	Productos con Codigo (SKU) IGUAL a 556
En	
Método de aplicación	Resumen
Método de prorrateo	Proporcional
Aplicar sobre..	Precio beneficiado
Tipo de límite	Tienda
Periodo a contabilizar	Indefinido
Limitar por:	Cantidad de productos beneficiados
Valor	10
Tipo de límite	Cliente
Periodo a contabilizar	Indefinido
Limitar por:	Cantidad de productos beneficiados
Valor	2

**Cenários de definição de Condições Gerais**

Em uma Condição Geral poderão ser definidas, por exemplo, as seguintes condições:

- **Por Produto:**

Será possível incluir ou excluir itens, sejam definidos por SKU, marca ou qualquer outro atributo do produto, da avaliação de promoções.

> Caso seja definida a condição simples por SKU **“Igual a”**, por exemplo, “111”, este item poderá ser avaliado pelas promoções que se encontram no mapa que contém esta Condição Geral.

> Caso seja definida a condição simples por Marca **“Diferente de”**, por exemplo, “Sony”, os itens pertencentes à marca Sony não poderão ser avaliados em nenhuma das promoções que se encontram no mapa que contém esta Condição Geral.

Nota

Poderia dar-se o caso no qual é excluída a marca Sony da aplicação de promoções mas que alguma das promoções do mapa que contém esta Condição Geral aplique, por exemplo, 10% a PlayStation (marca=Sony).

*SUPOSTO*: Neste caso, o cliente não levaria o desconto por antes a Condição Geral ter sido aplicada.

- **Por Cupons:**

- > Se na transição for colocado o cupom com tipo “Igual a” 111, as promoções serão avaliadas.

- > Se na transição for colocado o cupom com tipo “Diferente de” 111, as promoções serão avaliadas.

- **Por Clientes:**

- > Se na transação for colocado um cliente com tipo “Igual a” VIP, as promoções serão avaliadas.

- > Se na transação for colocado um cliente com tipo “Diferente de” VIP, as promoções serão avaliadas.

- **Por Meios de Pagamento:**

- > Se na transação for colocado um meio de pagamento com banco “Igual a” RIO, as promoções serão avaliadas.

- > Se na transação for colocado um meio de pagamento com banco “Diferente de” RIO, as promoções serão avaliadas.

- **Por Cartões de Fidelidade:**

- > Se na transação for colocado um cartão de fidelidade com tipo “Igual a” Pontos, as promoções serão avaliadas.

> Se na transação for colocado um cartão de fidelidade com tipo “Diferente de” Pontos, as promoções serão avaliadas.

- **Por Transação:**

> Se a transação é realizada em uma loja “Igual a” 658, as promoções serão avaliadas.

> Se a transação é realizada em uma loja “Diferente de” 658, as promoções serão avaliadas.

As Condições Gerais poderão participar dos Workflows como qualquer outra promoção.

As Condições Gerais poderão ser Simuladas somente quando participarem de um mapa. Ao simular um mapa que contenha uma Condição Geral deverá ser mostrado por tela que a Condição Geral aplicou, e qual foi o resultado, tenham as promoções sido aplicadas ou não. Não poderão ser simuladas na opção das Promoções já que não possuem benefícios.

## Promoções

Uma **promoção** é uma ferramenta de marketing utilizada para informar, persuadir e lembrar da existência de um produto ou serviço aos consumidores potenciais, com a esperança de influir nos sentimentos, crenças ou comportamento do destinatário e estimular assim a demanda.

As promoções têm certas restrições ou condições que devem ser cumpridas a fim de se obter os benefícios associados a elas.

Para o PROMO, uma promoção é uma função que adota um contexto (*Contexto: são todos os elementos que formam parte de uma transação (produto, cupons, clientes, eventos, meios de pagamento) e os dados próprios da transação (número de loja, terminal, data e hora).*) como entrada e devolve um novo contexto (*com os benefícios resultantes e elementos beneficiados*) como saída e os informa à aplicação do ponto de venda.

Para que uma promoção seja considerada “Completa” deverá ser definida nela, pelo menos, uma “Condição” e um “Benefício”.

## NOTA

Por configuração poderá ser definido que a entrada de um cliente, uma condição de Data com Hora e/ou uma condição por Transação, são exigidas para dar uma promoção por completa. Ver “*Administração*” >> “*Informação de Configuração*”.

Uma “*Condição*” pode ser conformada por elementos ou uma coleção de elementos relacionados que cumprem com certas características definidas. Denominaremos *conjuntos* à conformação desses elementos.

Os *conjuntos* também poderão ser conformados com todos os elementos do tipo que tenham sido selecionados, sem necessidade de configurar por algum tipo de atributo em especial.

Para acessar tela de “*Gestão das Promoções*” deve-se selecionar dentro do menu “*Operação*” a opção “*Promoções*”.

Será apresentada a seguinte tela, onde serão listadas as promoções já geradas indicando seu estado, como também poderão ser geradas novas promoções no botão “*Nova Promoção*”.

The screenshot shows the 'GESTIÓN DE PROMOCIONES' interface. At the top, there are several filter fields: 'Código', 'Nombre de promoción', '[Tipo de promociones]', '[Sub-tipo de promociones]', and '[Formas de aplicación]'. Below these are more filters: '[Estado] (3)', '[Campanha]', and '[Vigencia]', along with a search bar containing 'Q' and 'x'. A pagination bar shows '1' and '50' with navigation arrows. The main table has columns: 'Código', 'Nombre', 'Tipo de promoción', 'Sub-tipo de promoción', 'Formas de aplicación', 'Campanha', 'Canales', 'Vigencia', 'WF', and 'Acciones'. Two rows are visible in the table:

Código	Nombre	Tipo de promoción	Sub-tipo de promoción	Formas de aplicación	Campanha	Canales	Vigencia	WF	Acciones
COMPLETA	Promo Y1	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK F RIDAY		Indefinida	Aprobada	Acciones
COMPLETA	Promo pB1	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK FRIDAY		Indefinida	Aprobada	Acciones

A tela de Gestão das Promoções mostrará os seguintes filtros não obrigatórios de pesquisa de promoções: *Código*, *Nome de promoção*, *Tipo de promoções*, *Subtipo de promoções*, *Formas de aplicação*, *Estado*, *Campanha* e *Vigência*.

A partir da versão 7.0.15, debaixo dos filtros de pesquisa serão mostrados dois campos para navegar os registros, são os [filtros de paginação](#), que por default ao entrar mostrarão 1 (um) e 50 (cinquenta), dessa maneira, mostrará por tela os primeiros 50 registros partindo do primeiro registro.

Se quer ver os dois registros anteriores deverá pressionar a flecha dupla que se encontra à esquerda. O sistema automaticamente modificará o valor do campo no qual realiza a pesquisa.

Quando se estiver buscando a partir de 1 a flecha dupla da esquerda estará desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Quando se chegar ao final da lista a flecha dupla da direita será desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Dessa forma será possível navegar o informe vindo em tela, a partir do registro indicado, a quantidade de registros colocada. Será possível ver, no máximo, 1.000 (mil) registros por tela.

IMPORTANTE:

AO COMEÇAR A UTILIZAR OS FILTROS DE PAGINAÇÃO, LOGO APÓS COLOCAR OS VALORES DESEJADOS (OU SE DESEJA 1- 50 TAMBÉM) DEVE PRESSIONAR ENTER, LOGO CONTINUAR NAVEGANDO COM AS FLECHAS DUPLAS.

## Menu Ações

À direita de cada Promoção, independentemente desta se encontrar em estado Incompleto, completa ou distribuída, aparecerá o botão “Ações”, no qual poderão ser realizadas diferentes ações sobre uma promoção.

Essas ações são:

- **Editar:** Nesta opção poderá ser acessado o cabeçalho da promoção. Só estará disponível caso a promoção esteja em estado “*incompleto*” ou “*completo*”. Caso esteja em estado “*Distribuído*”, com a habilitação de edição dada por configuração (*deployedEditable.enabled*) também estará disponível a opção editar.
- **Definir:** Nesta opção poderá ser acessado o corpo da promoção. Só estará disponível caso a promoção esteja em estado “*incompleto*” ou “*completo*”. Caso esteja em estado “*Distribuído*”, com a habilitação de edição dada por configuração (*deployedEditable.enabled*) também estará disponível a opção definir.
- **Mudar imagem:** Será possível carregar ou trocar por uma imagem associada à promoção.
- **Resumo:** Mostra um pop-up com o detalhe da promoção.
- **Histórico WF:** Será possível visualizar o circuito de Workflow pelo qual a promoção passou.
- **Copiar:** Será possível realizar uma nova promoção a partir da cópia de uma existente.
- **Distribuir:** (a partir de 7.0.2) Será possível realizar uma distribuição imediata da promoção. Os requisitos para que esta opção apareça no menu são:
  - - Que a promoção tenha sido distribuída a uma loja de Produção.
    - Que a opção de Editar promoções distribuídas esteja habilitada por configuração no console do Promo (*deployedEditable.enabled*).
    - Que tenha sido feita alguma mudança sobre a promoção em sua definição (condições e/ou benefícios).

## IMPORTANTE

Ao distribuir uma promoção de forma individual, os mapas que a contenham em lojas ativas receberão a atualização da promoção distribuída individualmente. A numeração do mapa em loja não se verá afetada pela distribuição individual de promoções.

GESTIÓN DE PROMOCIONES

Código	Nombre de promoción	[Tipo de promociones]	[Sub-tipo de promociones]	[Formas de aplicación]	[Estado] (3)	[Campaña]	[Vigencia]	WF
DISTRIBUIDA	7880 - test	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK FRIDAY	Indefinida	Aprobada	
COMPLETA	Promo45	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK FRIDAY	Indefinida	Aprobada	
COMPLETA	Promo 40	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK FRIDAY	Indefinida	Aprobada	
COMPLETA	Promo 30	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK FRIDAY	Indefinida	Aprobada	
DISTRIBUIDA	limite cliente	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK FRIDAY	Indefinida	Aprobada	
COMPLETA	limite tienda	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK FRIDAY	Indefinida	Aprobada	
COMPLETA	limite general	Genérico	Genérico	Genérico	BLACK FRIDAY	Indefinida	Aprobada	

ACCIONES

- Editar
- Definir
- Cambiar imagen
- Resumen
- Historial WF
- Copiar
- Distribuir

Nueva promoción

## Nova Promoção

Deve-se levar em conta que uma *promoção* deve estar composta por ao menos uma condição e um benefício para que seja considerada “Completa”.

- **Condições Simples e/ou por composição:** São as restrições definidas para uma promoção. Estas restrições devem ser cumpridas para poder acessar o benefício que a promoção conceda.

***Simples:*** são os requisitos que devem ser cumpridos para a obtenção de um benefício. As condições simples serão definidas por meio de elementos que podem estar presentes dentro de uma transação como ser Produtos, Cupons, Clientes, Eventos, Meios de pagamento, Cartões de fidelidade, Benefício Externo e/ou dados próprios da transação (Loja, Terminal, Canal, Cadeia, Formato, Zona, Subzona). Cada um desses elementos terá atribuídos atributos ou característica que os elementos deverão cumprir para fazer mais específica a configuração da condição. Os atributos indicados neste manual são os do produto base, pelo qual deve-se ter em conta que cada cliente pode estender e adaptar os atributos conforme as necessidades do negócio.

***Por composição:*** são formas de agrupar elementos em pacotes ou “combos” dentro do contexto para que os benefícios sejam aplicados sobre cada um desses conjuntos de elementos. Uma condição por composição pode estar formada por N conjuntos de Produtos, Cupons, Clientes, Meios de Pagamento e/ou Cartões de fidelidade.

## IMPORTANTE

**Nas promoções por combo, o(s) elementos a beneficiar DEVEM estar definidos dentro da mesma condição por composição ou combo.**

- **Benefícios:** É uma vantagem econômica ou material concedida a um cliente diante do cumprimento de certas condições.

### Registro de Nova Promoção

Deve-se pressionar o botão “Nova Promoção” na janela de “*Gestão de promoções*”, e serão mostradas as seguintes seções:

**Cabeçalho:** nesta seção deverão ser colocados os seguintes dados:

- **Nome:** nome mediante o qual a promoção será identificada (obrigatório).
- **Código:** indica o código interno da promoção (é opcional e pode-se configurar que seja obrigatório).

## NOTA

### Campo Código-chave:

Por default, o nome da promoção será único e será utilizado como chave para as pesquisas de promoções nos diferentes filtros do console do Promo e dos informes.

Nesta versão do Promo, será incorporada a possibilidade de indicar na configuração do console se o “**Nome**” é utilizado como campo-chave ou se será utilizado o campo “**Código**” também como chave de pesquisa de promoções. Isso fará com que no momento de gerar uma promoção se valide que não exista já uma promoção com o mesmo código.

Um usuário com o papel de administrador poderá ativar ou desativar esta configuração. Entrando em “*Administração > Informação de configuração*”, no filtro “*Palavra a pesquisar*” escrever: “chave”. Em “**promotion.codeKey**” se for colocado “*true*”, indicará que o campo “**código**” é chave junto com o “Nome” (Nem o código nem o nome da promoção poderão ser repetidos na base do promo). O valor por padrão é “*false*”, indicando que só o campo “Nome” será chave.

Ao habilitar esta opção, ao lado do campo “**Código\***” será mostrado o botão “**Gerar código automaticamente**”. Se o usuário pressionar esse botão, o sistema mostrará no campo “Código\*” um código que foi gerado automaticamente pelo sistema, o mesmo será único, não será repetido com os códigos existentes. O usuário pode deixar o código sugerido pelo sistema e continuar com o carregamento. Ou pode modificá-lo ou colocar o código que desejar. O sistema sempre validará que esse código seja único. Se o usuário assim desejar, pode voltar a pressionar o botão “Gerar código automaticamente” e o sistema mostrará um código diferente a cada vez que esse botão seja pressionado, e sempre será um código único.

Quando o campo “Código” estiver habilitado para que funcione como campo-chave poderá ser habilitada também a opção de que este código será de carregamento automático e aumental. Com esta opção ativada, é o sistema o que atribui o Código a uma promoção e não o usuário. Esta opção poderá ser ativada em “Administração > Informação de configuração”, no filtro “Palavra a pesquisar” escrever: “**amentalID**” e no campo “**promotion.code.ative**” se coloca o valor “**true**”. O valor por padrão é “**false**”. Se o código de promoção está configurado como chave e aumental, não será habilitado o botão de “Gerar código automaticamente”.

## NOTA

### Nome e Código do Promoção Concatenados:

O Promo oferece a possibilidade de concatenar ao final do **Nome da promoção** o **Código único** atribuído à promoção, para que desta forma o nome continue sendo único.

Para isso deve ser configurado o **Código** da promoção como **gerado automaticamente e único** (em “Administração > Informação de configuração”, no filtro “Palavra a pesquisar” escrever: “**amentalID**”. Em “**promotion.code.ative**” se coloca o valor “**true**” e no filtro “Palavra a pesquisar” se escreve: “chave”. Em “**promotion.codeKey**” é configurado o valor “**true**”).

Tendo essas opções ativas, será possível indicar na seção de “Administração > Informação de configuração”, colocando no filtro “Palavra a pesquisar”, “**promo.name.code**”, se for utilizado o nome concatenado, colocando “**true**” no campo dessa configuração. O valor por padrão é “**false**”.

Quando for registrada uma nova promoção, será apresentada a seguinte tela onde deverá ser posto o nome da promoção, e o código será gerado automaticamente.

NUEVA PROMOCIÓN

PLANTILLAS DE PROMOCIÓN

Plantillas de promoción	[No utilizar plantilla]
CABECERA	
Nombre de promoción *	Nombre de promocion
Código *	El Código se asignará automáticamente
Descripción	Descripcion

Ao pressionar “Salvar” o código será gerado automaticamente e será atribuído à promoção, nesse momento, será anexado o código da promoção ao final do nome.

Na lista das Promoções será mostrado o nome do Promo com o código gerado automaticamente. Também será mostrado o nome com o código nos informes que envolvem o nome da promoção.

Ao editar uma promoção, poderá ser editado o nome, mas ao pressionar salvar, será anexado novamente ao nome editado um novo código único da promoção.

No momento de registrar um benefício, os campos “Mensagem para o Pos”, “Mensagem para a Impressora” e “Mensagem para o Tlog” não será anexado de maneira automática o código da promoção, só será mostrado o nome da promoção.

- **Descrição:** este campo pode ser utilizado pelo usuário para colocar toda a informação necessária a respeito do Promoção que está sendo definida. (opcional)
- **Workflow:** Será possível selecionar entre os múltiplos workflows ou passos de aprovação definidos para dar como aprovada uma promoção.
- **Campanha:** deverá ser selecionada alguma das campanhas definidas para promoções.
- **Canais de publicação:** deverá ser selecionados entre os diferentes canais de publicação definidos.
  - - Ponto de venda
    - Facebook
    - Twitter

#### NOTA

Caso não tenha sido adquirido o módulo de Redes Sociais, só aparecerá a opção “Ponto de Venda”.

#### IMPORTANTE

Se a promoção for publicada em algumas das redes sociais deverá ser carregada de forma obrigatória uma imagem para sua correta visualização.

- **Avaliar condição em combo:** ao marcar esta opção, indica-se que a promoção que está sendo definida terá ao menos uma condição simples e uma condição composta (combo). Ao serem avaliadas as promoções com esta marcação, será verificado que cada combo conformado na transação cumpra com a condição simples definida. Do contrário, se a promoção é definida sem este check ativo, a(s) condições serão avaliadas de maneira independente umas das outras.

- **Reportar Participantes:** Ao marcar este check, quando for avaliada a promoção, será informado ao ponto de venda todos os elementos que participarão da condição e benefícios.
- **Tipo de promoções:** deverá ser selecionado o tipo de promoção entre as opções propostas. (obrigatório).
- **Subtipo de promoções:** deverá ser selecionado o subtipo da promoção entre as opções propostas (obrigatório).

IMPORTANTE “Tipo, Subtipo e Formas de aplicação da promoção”

A forma de classificar uma promoção em **tipo, subtipo e forma de aplicação de uma promoção** será utilizada no momento de registrar um modelo de Mapa.

Dessa forma, ao gerar-se um mapa a partir de um modelo de mapas que utilize essas classificações, as promoções serão localizadas nos passos e funções de convivência que correspondam a seu tipo, subtipo e forma de aplicação.

Os combos suspensos de “Tipo de promoções”, “Subtipo de promoções” e “Formas de aplicação de promoções” mostrarão as opções que tenham sido previamente carregadas no menu principal, selecionando a opção Administração e logo a correspondente opção. Por default, os combos de “Tipo de promoções”, “Subtipo de promoções” e “Formas de aplicação de promoções” mostrarão a opção “Genérico”.

- **Formas de aplicação de promoções:** deverá ser selecionada a forma de aplicação de promoções entre as opções propostas. (obrigatório).

Validação

Ao selecionar um “*Tipo do Promoção*” quando se define uma promoção, no combo “*Subtipo de promoção*” serão listados os subtipos de promoções que pertençam ao tipo de promoção selecionado. E ao selecionar o Subtipo de promoções serão listadas só as formas de aplicação associadas a esse Tipo/Subtipo.

*Sugestão*

- **Habilita sugestões:** será possível ativar esse quadrado caso se queira sugerir uma promoção em especial.
- **Mensagem do POS:** Caso se marque a opção anterior, deverá ser colocada a mensagem para mostrar na tela do POS quando a promoção for sugerida.

#### SUGERENCIAS (PUNTO DE VENTA)

Habilita sugerencias	<input type="checkbox"/>
Mensaje del POS	Mensaje del POS

#### Imagem associada

- **Descrição:** este campo pode ser utilizado pelo usuário para colocar toda a informação necessária a respeito da imagem carregada.
- **Imagem associada:** Mostrará a imagem selecionada.
- **Subir Imagem:** Pode-se carregar uma imagem de um diretório específico.

#### IMAGEN ASOCIADA (FORMATO PNG ÚNICAMENTE)

Descripción de la imagen *	Descripción de la imagen
Imagen asociada	Sin imagen asociada
Subir Imagen	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Nenhum arquivo selecionado

#### NOTA

A imagem não deve superar 1MB de tamanho e deve estar em formato .PNG ou .JPG. A imagem carregada será mostrada no Promo na tela “Gestão das Promoções”, na definição da promoção, e serão utilizados os canais Facebook e Twitter, por onde será enviada a imagem (não será enviada ao POS).

Uma vez carregados esses campos conforme corresponda, deve-se pressionar o botão “**Salvar**” e será gerada a tela de “**Definição de promoção**”.

#### Definir uma Promoção

Para concluir o processo de geração de uma promoção devem ser completados os seguintes dados na tela “Definir Promoção”.

**Cabeçalho:** Mostra os dados colocados na tela anterior. Os dados mostrados na caixa vermelha serão trazidos pelo sistema (a partir da versão 7.0). Dispõe-se de um botão “**Editar**” (permite voltar a editar o cabeçalho) e um botão “**Resumo**”.

DEFINIR PROMOCIÓN

CABECERA

Nombre de promoción	Promo con Limite de productos a beneficiar-7	Editar
Código	7	
A publicarse en	Punto de venta	
Tipo de promoción	Genérico	
Sub-tipo de promoción	Genérico	
Forma de aplicación	Genérico	
<b>Historial</b>		
Fecha de creación	04/11/2020 14:22:56	
Usuario	John Promo	
Última Modificación	04/11/2020 14:22:56	
Usuario	John Promo	

Resumen

Volver

IMAGEN ASOCIADA

### **Resumo de promoção:**

O **Resumo** mostrará os dados principais da promoção, suas condições e benefícios. Os dados mostrados na caixa vermelha serão mostrados pelo sistema a partir da versão 7.0)

Resumen
✕

Nombre de promoción	Promo con Limite de productos a beneficiar-7
Código	7
Vigencia	Indefinida
A publicarse en	Punto de venta
Tipo de promoción	Genérico
Sub-tipo de promoción	Genérico
Forma de aplicación	Genérico
Fecha de creación	04/11/2020 14:22:56
Usuario	John Promo
Ultima Modificacion	04/11/2020 14:22:56
Usuario	John Promo
Estado	COMPLETA

Condiciones simples

---

Productos con Codigo (SKU) IGUAL a 556

---

Beneficios a otorgar

Tipo de beneficio	Monetario
Clase de beneficio	Descuento porcentaje
El siguiente porcentaje (%)	10
Por cada unidad de	Cantidad
Valor de Recupero	0
Tipo de Recupero	Productos con Codigo (SKU) IGUAL a 556
En	
Método de aplicación	Resumen
Método de prorrateo	Proporcional
Aplicar sobre..	Precio beneficiado

Tipo de límite	Tienda
Periodo a contabilizar	Indefinido
Limitar por:	Cantidad de productos beneficiados
Valor	10

Tipo de límite	Cliente
Periodo a contabilizar	Indefinido
Limitar por:	Cantidad de productos beneficiados
Valor	2

***Imagem associada:*** Caso não tenha sido carregado uma anteriormente, será possível realizar o carregamento na opção “Adicionar imagem”.

#### IMAGEN ASOCIADA

Sin imagen asociada

[Agregar imagen](#)

#### **Definir Condições por Faixa Horária:**

As condições do tipo *Faixa Horária* são aquelas que avaliam características próprias da transação em curso, permitindo criar condições baseadas em dados próprios tais como data com hora, hora e periodicidade.

## CONDICIONES DE RANGO HORARIO

Agregar

- Condición de fecha con hora
- Condición de hora
- Definir periodicidad

Productos Cupones

- **Condición Data con hora:** Dentro de esta condición puede-se definir una condición por “data e hora” indicando desde e até.

Nueva definición por fecha y hora

Aplicar desde *	5	abril	2019	00	:	00
Aplicar hasta *	5	mayo	2019	23	:	59

Continuar

### Importante

Em Administração\ Informação de Configuração pode-se configurar que seja ou não obrigatória a entrada da Condición Data con Hora.

Requer condición Data con hora (default=false).



- **Condición de hora:** Aquí puede ser definida una condición de horario, definiendo nos campos desde e até, horas e minutos.

Nueva definición por horas

Aplicar desde *	14	:	36
Aplicar hasta *	20	:	36

Continuar

- **Condição de periodicidade:** Dentro desta condição pode-se definir a partir de uma data inicial, a quantos dias ou semanas pode ser aplicada a promoção.  
Ao selecionar o botão Adicionar\ Definir periodicidade, mostrará uma tela como a seguinte:

Em Data início, vai trazer por default a data atual. Neste campo será indicada a data que dará início à frequência que será indicada a seguir. No campo Aplica a cada, deve deixar em suspenso o combo dia/s para selecionar o tipo de frequência desejada.

Pode selecionar as seguintes frequências:

- - - **Aplica a cada:** x dia/s: permite indicar por exemplo que a promoção será aplicada a cada 2 dias, a partir da data inicial indicada (neste exemplo, a partir de 26 de maio):

- - - **Aplica a cada:** x semana/s: neste exemplo, a partir de 1º de maio, a cada 3 semanas, a promoção será aplicada nas quintas-feiras. Ou seja, pela primeira vez será aplicada em 21 de maio.

Frecuencia

Fecha de inicio \* 1 mayo 2020

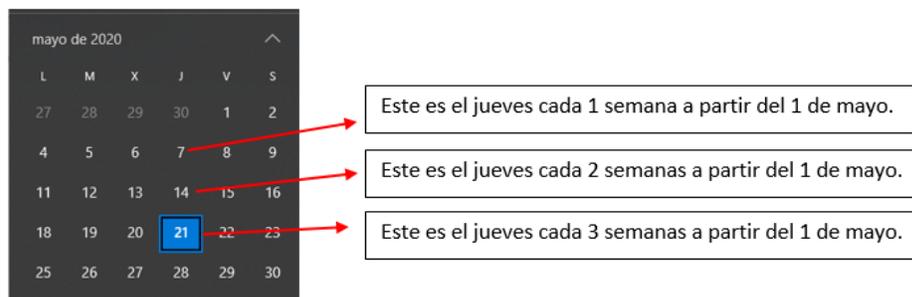
Aplica cada.. \* 3 semana/s

Días que aplica.. \*

Domingo  
Lunes  
Martes  
Miércoles  
Jueves  
Viernes  
Sábado

Continuar

(Em Dias que aplica, pode selecionar vários dias pressionando a tecla Ctrl e clicando com o mouse).



•

○

- **Aplica a cada x dia/mês:** permite indicar frequências, como por exemplo: a 4º sexta-feira do mês. No campo anterior dia/mês mostrará as opções: 1º, 2º, 3º e 4º:

The screenshot shows a dialog box titled "Frecuencia" with the following fields:

- Fecha de inicio \***: 26, mayo, 2020
- Aplica cada.. \***: 4to, día/mes
- Días que aplica.. \***: A list of days from Domingo to Sábado, with **Viernes** selected.

A "Continuar" button is located at the bottom left.

Cabe esclarecer que para este caso deve ser definida com antecedência uma faixa horária, onde seja dada uma data inicial e fim na qual será aplicada cada x dia do mês. Se não for definida uma faixa horária a aplicação da promoção cada x dia do mês selecionado será repetida de forma indefinida. Por este motivo, a Data inicial fica cinza e não pode-se editá-la nesta tela.

- 

- 

- **Aplica a cada x dia do mês:** Este tipo de frequência permite indicar, por exemplo, que a promoção será aplicada no dia 27 do mês. No campo anterior a “dia do mês”, mostrará como opções todos os números, de 1 a 31.

The screenshot shows a dialog box titled "Frecuencia" with the following fields:

- Fecha de inicio \***: 26, mayo, 2020
- Aplica cada.. \***: 27, día del mes

Below the fields, there is a note: "Al seleccionar el ultimo día de un mes, este aplicara de la misma forma en los meses subsiguientes."

A "Continuar" button is located at the bottom left.

Antes de criar este tipo de frequência é necessário que adicione a condição de data com hora. Nesta tela não será habilitada a edição da Data inicial porque se adota a de data com hora.

Caso o usuário selecione o dia 31 de um determinado mês, na faixa de meses que tenha selecionado nem todos terão 31 dias, por isso o Promo aplicará a promoção no último dia de cada mês, conforme corresponda.

Se for selecionado, por exemplo, o dia 31 de janeiro, ao aplicar a promoção em fevereiro, como este só tem 28 ou 29 dias, o PROMO aplicará no último dia desse mês.

## Definir Condições simples

### *Elementos*

Chamaremos **Elementos** aos diferentes tipos de componentes que poderão fazer parte de uma promoção. Estes componentes serão parte tanto da condição da promoção como também do benefício.

Deve-se selecionar o(s) tipos de elementos sobre o qual se definirá a condição utilizando os seguintes botões:

Os atributos disponíveis por default para cada um dos elementos disponíveis são:



- - Produtos:
    - **Código (SKU):** Utilizado para determinar a seleção dos artigos através de seu código SKU.
    - **Preço Unitário:** Atributo utilizado para determinar se o item integra o conjunto pelo preço do mesmo.
    - **Marca:** Utilizado para determinar a seleção dos artigos através da marca do item.
    - **Fornecedor:** Utilizado para determinar a seleção dos artigos através do fornecedor do item.
    - **Departamento:** Utilizado para determinar a seleção dos artigos através de seu departamento, é definido como o primeiro nível dentro de uma hierarquia de produtos.
    - **Família:** Utilizado para determinar a seleção dos artigos através da família à qual o item pertence, é definido como o segundo nível dentro de uma hierarquia de produtos.

- **Categoria:** Utilizado para determinar a seleção dos artigos através da categoria à qual o item pertence, é definido como o terceiro nível dentro de uma hierarquia de produtos.
- **Subcategoria:** Utilizado para determinar a seleção dos artigos através da subcategoria a qual o item pertence, é definido como o quarto nível dentro de uma hierarquia de produtos.
- **Aplicável para TODOS:** Caso esta opção seja selecionada estarão sendo incluídos no conjunto da condição todos os itens que possam postos na transação, sem considerar os atributos particulares de cada um.

- 

- Cupons:

- 
- **Tipo:** pode ser utilizado para definir o tipo de cupom que se deseje que integre o conjunto.
- **Id:** é utilizado para definir o id ou número de cupom que se deseje que integre o conjunto.
- **Aplicável para TODOS:** Caso esta opção seja selecionada estarão sendo incluídos no conjunto da condição todos os cupons que possam ser postos na transação, sem considerar os atributos particulares de cada um.

### Importante

Em *Administração\ Informação de Configuração* pode-se configurar que seja ou não obrigatória a **Validação de Vigência de tipo de Cupom Vs. Vigência da promoção.**

Valida Data de vigência do tipo de cupom contra a vigência da promoção. (Default=false)



- 

- Clientes:

- - - **Tipo:** é possível utilizar para definir o tipo de cliente que integrará o conjunto (Ex.: funcionário, cliente normal, cliente frequente etc.).
    - **Id:** é utilizado para definir o id ou número de cliente que se deseje que integre o conjunto.
    - **Montante restante:** para promoções especiais nas quais seja necessário limitar o valor sobre o qual aplicar um X desconto, relacionado com o cliente que tenha sido colocado no ticket.
    - **Segmento:** Será possível indicar se o cliente participante da promoção que está sendo definida pertence a algum segmento ou faixa de cliente em particular.
    - **Perfil do Cliente:** é utilizado para definir uma categoria de cliente.
    - **Campanha De Crédito:** é utilizado para indicar a campanha que o cliente pode utilizar.
    - **Aplicável para TODOS:** Caso esta opção seja selecionada estarão sendo incluídos no conjunto da condição todos os clientes que possam ser postos na transação, sem considerar os atributos particulares de cada um.
- **Importante**

Em Administração\ Informação de Configuração pode-se configurar que seja ou não obrigatória a entrada de Cliente.

Requer condição de Cliente (default=false)



- - Eventos: Um evento é uma ocorrência ou acontecimento produzido dentro da transação que pode determinar uma ação a seguir a partir de sua ocorrência. Por Exemplo, o cliente número 10.000.
    - **Número:** é utilizado para definir o id ou número de evento.
    - **Tipo de transação:** pode-se utilizar para definir o tipo de evento.
    - **Valor:** é utilizado para definir um possível valor que o evento deveria ter.
    - **Aplicável para TODOS:** Caso esta opção seja selecionada estarão sendo incluídos no conjunto da condição todos os eventos que

possam ser postos na transação, sem considerar os atributos particulares de cada um.

- - Meios de Pagamento:
    - 
    - **Código:** é utilizado para definir o id ou código de meio de pagamento que se deseja que integre o conjunto.
    - **Tipo:** pode-se utilizar para definir o tipo de pagamento que se deseja que integre o conjunto.
    - **Banco:** pode-se utilizar para definir o banco emissor do meio de pagamento que se deseja que integre o conjunto.
    - **Plano:** é utilizado para definir o(s) planos que o meio de pagamento deveria cumprir para integrar o conjunto.
    - **Parcelas:** é utilizado para definir a quantidade de parcelas do plano.
    - **Prefixo:** é utilizado para definir o prefixo que o meio de pagamento deveria cumprir para integrar o conjunto.
    - **Bolso:** Poderá indicar qual bolso ou subtipo de cartão será avaliado como condição. Exemplo, Cartão A, Bolso Combustível. Quando for definida uma condição pelo atributo “Bolso” será exigido o carregamento prévio de uma condição pelo atributo “Prefixo” do elemento Meio de Pagamento.
    - **Grupo de prefixos:** pode-se utilizar para definir o Grupo de prefixo, registrado no Promo, que se deseja que integre o conjunto.
    - **Campanha De Crédito:** é utilizado para definir uma campanha relacionada com um meio de pagamento.
    - **Aplicável para TODOS:** Caso esta opção seja selecionada estarão sendo incluídos no conjunto da condição todos os meios de pagamento que possam ser postos na transação, sem considerar os atributos particulares de cada um.

- - Cartões de Fidelidade:
    - 
    - **Id:** é utilizado para definir o id ou número da ou os cartões de fidelidade que se deseja que integre o conjunto.
    - **Tipo:** é utilizado para definir o tipo da ou os cartões de fidelidade que se deseja que integre o conjunto.
    - **Convênio:** é utilizado para definir o convênio ao qual pertencerá o cartão que se deseja que integre o conjunto.

- **Aplicável para TODOS:** Caso esta opção seja selecionada estarão sendo incluídos no conjunto da condição todos os cartões de fidelidade que possam ser postos na transação, sem considerar os atributos particulares de cada um.
- - *Benefício Externo:* é um benefício informado pelo POS e o motor do Promo o devolverá como próprio.
    - 
    - **Id:** é utilizado para definir o Identificador do benefício.
    - **Tipo:** é utilizado para definir o Tipo de benefício.
- - *Transação:*
    - 
    - **Terminal:** é utilizado para definir o id ou número de terminal que se deseja que integre o conjunto.
    - **Loja:** é utilizado para definir o id ou número de loja que se deseja que integre o conjunto
    - **Canal:** via ou canal no qual está sendo realizada a venda.
    - **Cadeia:** cadeia ou linha no qual está sendo realizada a venda.
    - **Formato:** é um atributo que será aplicado ao tipo de varejo que tenha que avaliar. Por exemplo: hipermercado, mercado, supermercado, atacadista. Estes são exemplos, já que cada cliente poderá utilizá-lo conforme suas necessidades.
    - **Zona:** zona geográfica a partir da qual é feita a transação.
    - **Subzona:** subzona geográfica a partir da qual é feita a transação.
    - **Moeda:** será possível utilizar multimoeda. Será permitida a escolher para qual tipo de moeda a promoção será aplicada. No momento de fazer a transação no POS será possível escolher a moeda, essa informação chegará à Promo e dependendo do tipo de moeda recebido a promoção será ou não aplicada.

Nota

O botão “Transação” será mostrada em cor laranja porque faz referência a atributos do cabeçalho do ticket.

Importante

Em Administração\ *Informação de Configuração* pode-se configurar que seja ou não obrigatória a entrada de uma condição definida por meio do elemento “Transação”.

Requer condição de Transação (default=false)



Multimoeda

Pode-se adicionar diferentes tipos de moeda, para ser utilizado como “**Condição Simples**” de uma **promoção**:

- **Pode-se adicionar por catálogo:** Será possível carregar por catálogo os diferentes tipos de moeda, para o caso de querer utilizar moeda estrangeira.
- **Pode-se adicionar diretamente nas Condições Simples:** Ao editar ou criar uma promoção, na seção “**Condições Simples**”, ao selecionar o elemento “**Transação**” será mostrado o atributo “**Moeda**”, que colocará em modo suspenso os comparadores “Igual” e “Diferente”. Ao começar a escrever no quadro de diálogo de cada um deles, será sugerido de acordo com o carregado no catálogo, se é que tem, se não tiver é selecionada uma opção sugerida, ou caso se deseje colocar uma opção diferente pode escrever e pressionar a tecla tabulador nesta tela.

Ao contar com o atributo “**Moeda**” será possível definir promoções pontuais para determinada moeda. Se a moeda não é definida como parte da condição, será aplicada a promoção para toda moeda.

Para **benefícios** do tipo desconto de **Novo Preço**, nos casos de moeda estrangeira, deve-se definir a exclusão da moeda estrangeira ou promoções pontuais, caso contrário, se a moeda não for definida como parte da condição, será aplicado para toda moeda.

Para as promoções que utilizam cartões de fidelidade ou cupons, deve-se considerar que se a transação é com moeda estrangeira, e deveria aplicar a essa moeda, deve-se resultar na criação de um tipo de cartão de fidelidade ou cupom diferente (seu montante será aplicado para essa moeda, não se acumulando em ambas).

Utilizando as flechas presentes na definição de cada elemento se colocará em modo suspenso a lista de atributos e dentro de cada atributo será visualizada uma lista de *comparadores*.

[Comparadores](#)

As opções adotadas para a maioria dos atributos são:

- - - IGUAL
    - DIFERENTE
    - MAIOR
    - MENOR

Por exemplo, pode ser gerada uma condição pelo elemento “Produto”, selecionando o atributo “Departamento” e o comparador “IGUAL”, onde será apresentada a seguinte tela:



Aqui também é possível carregar os dados da condição por meio de um arquivo, pressionando o botão “Selecionar Arquivo”. O arquivo a carregar poderá ser um .xls ou um arquivo de texto plano separado pelo delimitador configurado.

Nesta tela poderá ser selecionado o tipo de “Operações entre os elementos”. Com eles poderão ser relacionados elementos através dos seguintes operadores lógicos:

- - **“E” ALÉM DO MAIS QUE SEJA CUMPRIDO:** Os elementos definidos sob este operador deverão ser cumpridos sempre. Permite combinar duas ou

mais condições em uma condição composta que será dada como cumprida se todas as condições integrantes o forem.

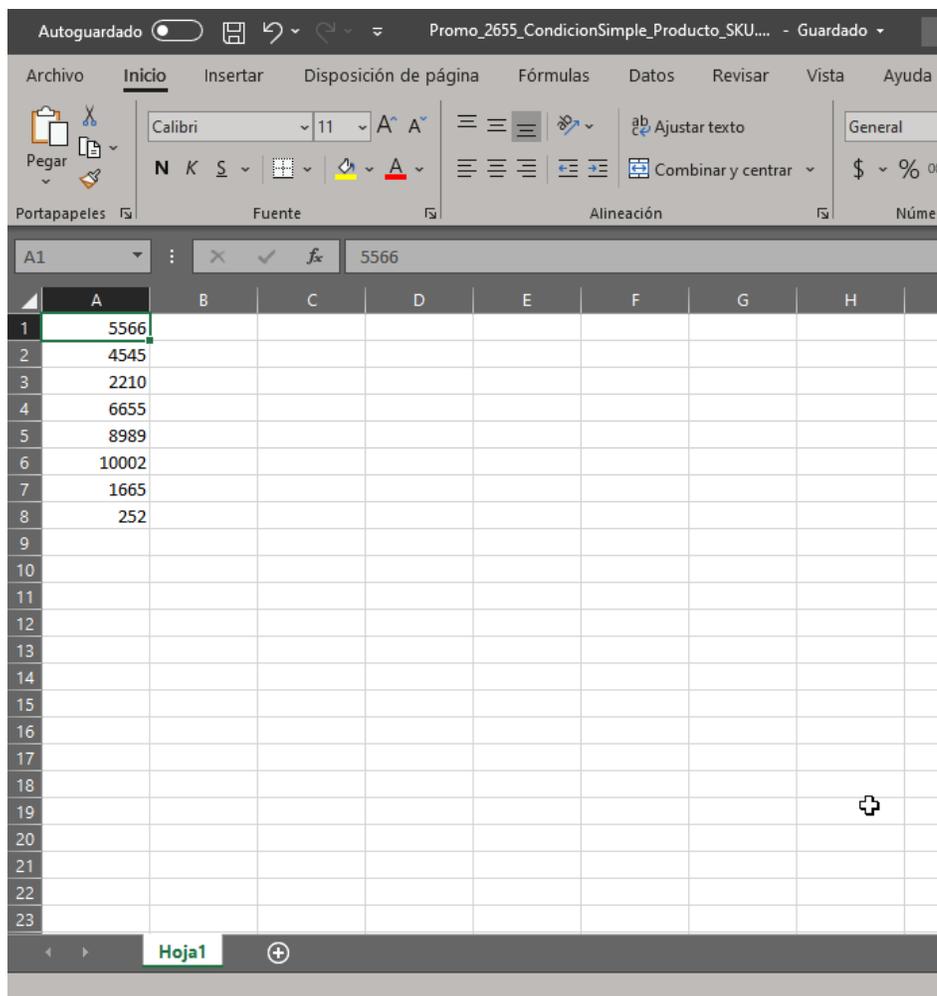
- **“OU” QUE SEJA CUMPRIDO:** Os elementos definidos sob este operador podem ser cumpridos ou não. Permite combinar duas ou mais condições em uma condição composta que será dada como cumprida se ao menos uma das condições integrantes o for.

**Exportação de dados de uma Condição Simples ou Condição por Composição no Excel (“a partir de vEP2.2”):**

No momento de definir uma Condição Simples ou uma Condição por Composição, poderá exportar os dados colocados para um arquivo Excel, selecionando na tela anterior o botão “EXCEL”. Esta opção será apresentada em todos os pop-ups de todos os atributos de elementos, seja definido por “Igual” ou “Diferente”. Ao pressionar o botão “EXCEL” será baixado um arquivo .xlsx de uma só folha, com os dados presentes no pop-up. Serão apresentados na mesma ordem na qual foi posto o pop-up e localizados na coluna A, um debaixo do outro. O nome do arquivo conterá o código da promoção, o tipo de condição, o elemento e o atributo que está sendo baixado.

Exemplo:

- - - *Promo\_2655\_CondiçãoSimples\_Produto\_SKU*



## IMPORTANTE

Só será habilitado o botão “EXCEL” quando ao menos tenha um dado carregado válido no pop-up.

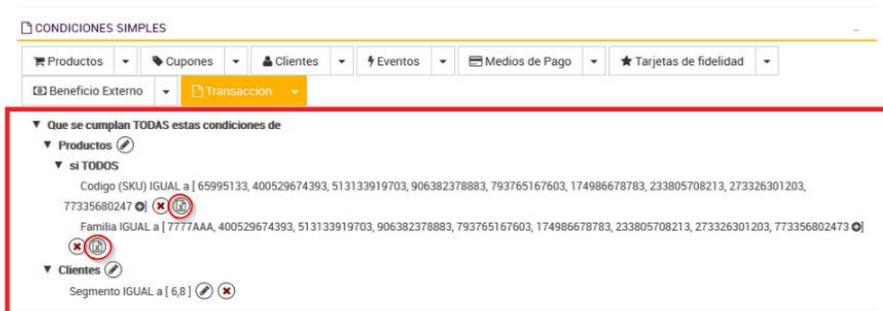
## NOTA

A possibilidade de importar dados para um Excel estará disponível tanto para atributos próprios do Promo como para atributos dinâmicos.

**Exportação de dados quando o pop-up de edição estiver bloqueado por quantidade de dados (“a partir de vEP2.2”):**

Quando forem carregados no pop-up de condições mais de “500” posições será bloqueada a possibilidade de edição manual do pop-up, e, caso tenha que editar os dados colocados, o sistema solicitará eliminar todos os dados e voltar a carregá-los.

O botão marcado em vermelho na seguinte tela permitirá que se baixe o Excel com os dados da condição quando esta superar a quantidade de dados permitidos. Este botão só aparecerá quando a opção de edição da condição estiver bloqueada por exceder a quantidade de dados permitida para a edição.



Será possível selecionar a quantidade de atributos que deseje para definir na condição. Por exemplo, produtos com Departamento igual a Eletrônica, e que além disso sejam de Marca igual a SONY, WHIRLPOOL, HITACHI, PANASONIC e PHILIPS.



Cada elemento tem a opção de poder selecionar “Aplicar a TODOS” e, ao fazê-lo, a condição será aplicada a todo o conjunto do elemento selecionado.

## NOTA

Os conjuntos resultantes também poderão ser utilizados para combinar com outros novos conjuntos.

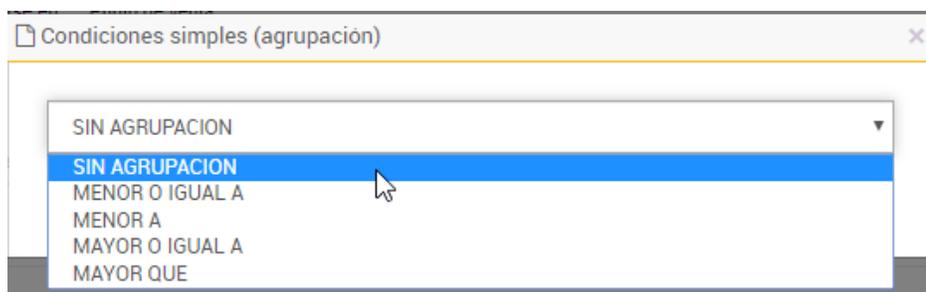
- **Condições Simples - Agrupamento**

Os *Atributos* definem as características dos elementos com os quais será realizada a seleção de pertencimento a um determinado conjunto e eles dependerão do tipo de conjunto ou elemento selecionado.

Para definir um critério de agrupamento, deve-se clicar no ícone de “Lápis” presente à direita do elemento que se quer agrupar (neste exemplo, o elemento Productos).



Será apresentado o pop-up “Condições simples (agrupamento)” com um menu suspenso que mostrará opções de agrupamento.



Para cada atributo de aplicação são utilizados os seguintes comparadores:

- - - *SEM AGRUPAMENTO*
    - *MENOR OU IGUAL QUE*
    - *MENOR QUE*
    - *MAIOR OU IGUAL QUE*
    - *MAIOR QUE*

Se for selecionado, por exemplo, “Maior que”, será colocado em modo suspenso o pop-up com as seguintes opções:

Neste exemplo, será possível indicar para o elemento “Producto” os critérios de agrupamento por “Cantidad”, “Magnitud” ou “Precio Total”, como se mostra na seguinte imagem:

Se em vez do elemento “Producto” ter sido selecionado o elemento “Clientes”, os critérios de agrupamento a serem mostrados serão “Saldo” e “Puntos”.

O PROMO permite gerenciar conjuntos por agrupamento dos seguintes elementos:

- - - **Producto**
      - *Cantidad:* É utilizado para determinar una determinada cantidad de determinado artículo.
      - *Magnitud:* Atributo utilizado para determinar una magnitud, como:
        - *peso (para artículos pesáveis: alimentos etc.)*
        - *comprimento (para artículos comercializados por metro: telas, tapetes etc.)*
        - *volumen (para artículos comercializados a granel ou por volumen - metro cúbico ou metro cuadrado – Ex.: areia, cerâmicos etc.).*

- *Preço Total: É utilizado para definir o preço total de todos os elementos definidos.*
- Cupom
  - *Quantidade: é utilizado para definir a quantidade de cupons que se deseja que integrem o conjunto.*
  - *Montante: é utilizado para definir o valor que os cupons que integram o conjunto deverão adicionar.*
- Meios de Pagamento
  - *Montante.*

### Agrupamento por “Pagamento Total”

Quando for definida uma condição por meio do elemento “**Meio de Pagamento**”, será possível indicar caso se deseje avaliar que tal meio de pagamento cobre o saldo total dos elementos beneficiados. Para isso, será pressionado no “*lápiz*” que está à direita do elemento “**Meio de Pagamento**” e ali será apresentado o pop-up de “*Condições simples (agrupamento)*”, e entre as opções de agrupamento propostas estará “**Pagamento Total Produtos Beneficiados**”. Ao selecioná-lo, estará sendo indicado que o montante do pagamento colocado na transação deverá cobrir em sua totalidade os itens beneficiados.



- - - Clientes
      - *Saldos*
      - *Pontos*
    - Cartões de fidelidade
      - *Montante*

Outros exemplos de agrupamento poderiam ser:

- - - A quantidade dos produtos na transação for maior que 10 unidades.



- - - A compra mínima for de 1500 pesos.



### **Definir Condições por composição**

As promoções por composição, combo ou pacotes são aquelas aplicadas ao ser cumprida a formação de um subticket com os dados do contexto recebidos do POS. Esta forma de definição das Promoções terá em consideração as interações no cumprimento da condição definida. Por exemplo: “2X1 em Fanta”. (A cada duas Fantas vendidas será aplicado 100% de desconto em uma)

- Promoção é por Composição ou Combo
  - Exemplo: MxN, Compre A + B Grátis B ou Compre A + B +C por um preço especial.

Um combo pode estar composto por *N componentes*.

### **IMPORTANTE**

Nas promoções por composição ou combo, o(s) elementos a serem beneficiados **DEVEM** estar definidos como um componente de combo.

Para poder criar estas promoções deve-se adicionar um ou vários elementos na seção “*Condições por composição*”.



Cada componente de um combo está integrado por um elemento, os quais terão cada um sua própria configuração.

Os “*Combos*” são agrupamentos ou subtickets dentro do contexto da transação e os benefícios serão aplicados ao serem cumpridas as condições indicadas em tais subtickets, como se fosse um ticket completo.

Para adicionar um componente de combo deve-se selecionar o botão “Adicionar” e serão colocados em modo suspenso os elementos com os quais poderão ser definidos os combos, como se mostra na seguinte imagem:



Ao selecionar um dos elementos será mostrado o seguinte pop-up: (*para este exemplo foi selecionado o elemento “Produtos”*)

Em um *Componente Combo* são associados os seguintes dados:



- **Limite de aplicação:** Indica o limite máximo de combo a se formar dentro de uma transação. Este parâmetro não admite como valor o 0 (zero), mas se não for definido um Limite (deixando o quadrado em branco) poderão ser formados quantos combos sejam possíveis por transação. O campo não é obrigatório.
- **Tipo de elementos:** Elementos com os quais serão preparados os combos, e são definidos na primeira instância da definição de condição por composição (produtos, cupons, clientes, meios de pagamento e cartões de fidelidade).
- **Ocorrências Mínimas:** Valor real que representa a quantidade mínima necessária para compor a condição por composição ou combo. Este parâmetro não admite como valor o 0 (zero).
- **Ocorrências Máximas:** Valor real que representa a quantidade máxima necessária para compor a condição. Este parâmetro não admite como valor o 0 (zero).

#### NOTA

Em geral, mínimo e máximo serão utilizados com valores iguais.

- **Unidade de medida:** Este parâmetro define o critério com o qual será realizada o agrupamento do conjunto.

Se o “Tipo de Elementos” selecionado é “Produto”, o combo suspenso de Unidade de medida mostrará as opções “Quantidade”, “Magnitude”, “Preço Total”.

Se o “Tipo de Elementos” selecionado é “Cupons”, o combo suspenso de Unidade de medida mostrará as opções “Quantidade” e “Montante”.

Se o “Tipo de Elementos” selecionado é “Meios de pagamento”, o combo suspenso de Unidade de medida mostrará a opção “Montante”.

Se o “Tipo de Elementos” selecionado é “Clientes”, o combo suspenso de Unidade de medida mostrará as opções “Saldo” e “Pontos”.

Se o “Tipo de Elementos” selecionado é “Cartões de fidelidade”, o combo suspenso de Unidade de medida mostrará a opção “Montante”.

Os **critérios de seleção** definem de um modo mais delimitado a seleção de elementos do contexto para a formação das condições por composição (pacotes ou combos).

Eles poderão ser definidos nos *benefícios* da promoção e na *definição de condições por composição*. Só podem ser aplicados sobre conjuntos do tipo produto.

- **Critério de ordenamento:** Indica o critério de ordenamento dos elementos do conjunto definido. (*Os mais caros primeiro, Um mais caro por combo, Os mais baratos primeiro, Um mais barato por combo*).
- **Critério de equivalência:** Este tipo de parâmetro indicará os atributos pelos quais poderá ser definida uma equivalência ou igualdade entre os elementos que conformarão o conjunto, por exemplo, “*Levando dois sucos do mesmo sabor, 2X1 em sucos de Marca X*”, neste caso o critério de equivalência seria o código dos Sucos da marca X, já que vai agrupar cada dois do mesmo sabor.
- **Critério de não equivalência:** Este tipo de parâmetro indicará os atributos pelos quais poderá ser definida uma não equivalência ou desigualdade entre os elementos que conformarão o conjunto, por exemplo, “*Levando dois sucos de sabor diferente, 2X1 em sucos de Marca X*”, neste caso o critério de não equivalência seria o código dos Sucos da marca X, já que vai agrupar cada dos sucos de sabor diferente.

## NOTA

Se no botão **Adicionar** foi selecionado o elemento “**Meios de pagamento**” em **Critérios de equivalência** serão mostradas as seguintes opções: [*indiferente*], *Código, Tipo, Banco, Plano*,

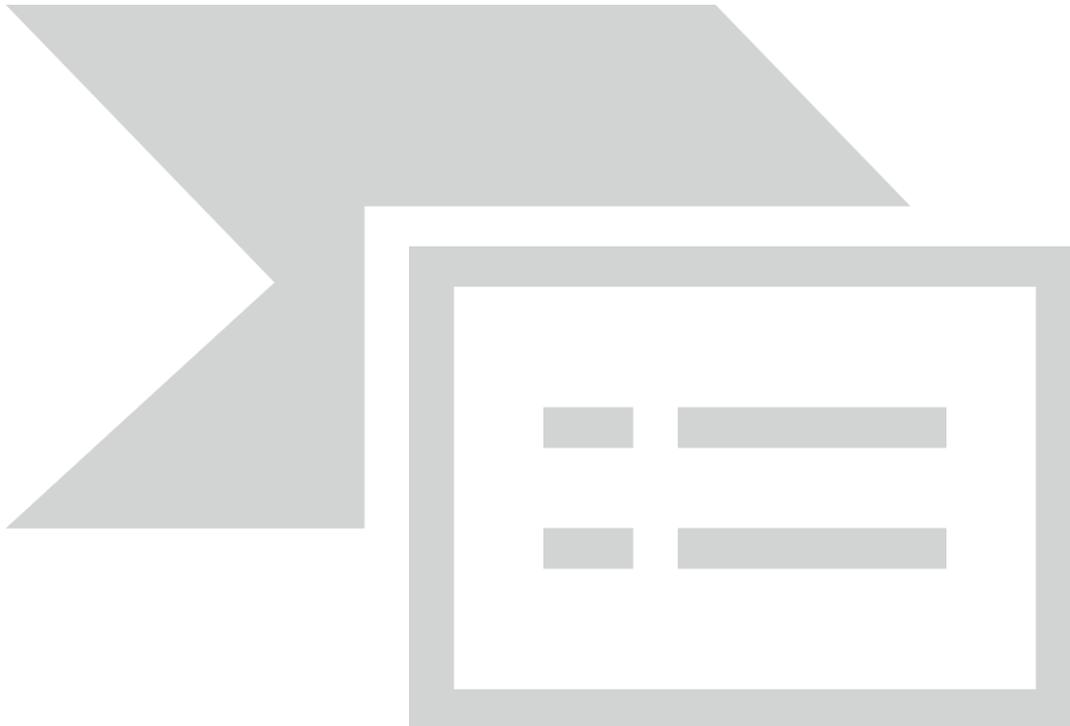
*Parcelas, Montante do Item, Prefixo, Campanha De Crédito. E em **Critérios de não equivalência** serão mostradas as seguintes opções: [indiferente], Montante do Item, Plano, Tipo, Banco, Montante, Prefixo, Código, Parcelas, Campanha De Crédito.*

Não estará disponível a opção “Critério de Ordenamento” para o elemento “Meio de Pagamento”.

### **Exportação no Excel de dados carregados nas condições**

Será possível tanto nas definições de condições simples como em condições por composição exportar para o excel os dados carregados. Para isso deve-se pressionar no botão “EXCEL” que se localiza na margem inferior direita dos pop-ups.

Esse botão só estará ativo quando houver ao menos um elemento carregado na condição.



Ao pressionar o botão “EXCEL” será baixado um modelo com todos os dados contidos na condição.



No nome do arquivo serão detalhados a promoção e o tipo de condição a que pertence. Exemplo:  
“10001\_condição\_simples\_produtos\_departamento.xlsx”

### **Definir Benefícios**

Os Benefícios são parte integrante das Promoções e são atribuídos para determinar a consequência de ter cumprido as condições de uma promoção.

O benefício é uma vantagem econômica ou material concedida a um cliente diante do cumprimento de certas condições.

Os benefícios são aplicados sobre todo o conteúdo do ticket ou sobre os subtickets conforme tenham sido preparados por condições simples ou condições por composição.

*As promoções definidas por condições simples entregam o benefício com apenas o cumprimento da(s) condição(ções) definida(s).*

*As promoções com condições por composição entregam o benefício sobre cada pacote ou combo definido.*

Deve-se pressionar “**Novo benefício**” para acessar janela de definição do benefício.



Será apresentada a tela “*Novo Benefício*”, onde são mostradas as seguintes opções:

- **Promoção:** Mostra o nome da promoção.
- **Aplica sobre condições?:** Por padrão, este quadrado se encontrará marcado, pelo qual o benefício será aplicado sobre os mesmos elementos definidos na condição. Se for desmarcado no momento de registrar o benefício, o universo de aplicação do benefício deverá ser definido manualmente, podendo indicar outro(s) elemento(s) que não fazem parte da condição. Caso se opte por utilizar os mesmos elementos para a definição do universo de aplicação, este último poderá ser editado, mas ao fazê-lo, o check “Aplica sobre condições” será filtrado automaticamente, já que o conjunto beneficiado deixará de ser o mesmo que o conjunto da condição. Na edição dos benefício este check permanecerá cinza.
- **Tipo de benefício:** Refere-se se o benefício é **Monetário** ou **Não Monetário**. Deste valor dependerá o comportamento do benefício.



### ***Benefícios Monetários:***

Caso seja selecionada em *Tipo de Benefício* a opção **Monetário**, em “Classe de Benefício” poderão ser selecionados:

- ***Reembolso de Cupom Calculado:*** será aplicado o montante de desconto informado pelo cupom colocado para a transação. (*Para visualizar esta opção o cliente deverá ter adquirido o módulo de fidelidade do PROMO*).
- ***Benefício Externo:*** é um benefício informado pelo POS e que o motor do Promo devolve como próprio. Deve-se indicar o ID do benefício externo que será aplicado.

### Benefício Externo

Para a correta configuração e aplicação de uma promoção que aplique um benefício externo, deverá se definir o seguinte:

- ***Condição:***

Selecionando na seção “Condições Simples” o elemento “Benefício Externo”, deve-se indicar se no POS o benefício externo a ser aplicado se identifica por <Tipo> ou <Id>. Na promoção poderão ser definidas mais condições por mais elementos que condicionem ainda mais a aplicação do benefício, mas será indispensável a definição da condição por meio do elemento Benefício Externo para que a promoção seja aplicada corretamente.



- **Benefício:**

Na promoção, deverá ser adicionado um benefício do tipo Monetário, da classe “Benefício Externo”, onde se deve indicar o mesmo Tipo definido na condição, ou o mesmo tipo ao qual pertença o ID do elemento benefício externo definido na condição.



Dessa forma, quando o POS enviar o elemento Benefício Externo com o Tipo definido em “a”, será aplicado o montante ou porcentagem de desconto informado pelo POS no elemento “Benefício Externo”.

*(Para mais informação sobre a integração com o POS, ver Manual de Integração, Benefícios >> Benefício Externo).*

- **Reembolso com Opções:** Nesta classe de Benefício, será possível indicar, com base nos pontos apresentados pelo cliente, quais opções de benefícios monetários poderá acessar, entre os quais estão: “Desconto Fixo”, “Desconto Porcentagem” e “Novo Preço”. Estas

opções de benefício serão informadas ao POS, para que o cliente escolha e conforme o escolhido, e será aplicado o benefício correspondente.

#### NOTA: Reembolso com Opções

Para a correta configuração e aplicação de uma promoção que aplique um benefício da classe “Reembolso com Opções”, deve-se definir o seguinte:

A ou as condições definidas na promoção serão as que o varejista defina para indicar em qual momento o cliente acessará as opções propostas no **“Reembolso com Opções”**:

Ao definir um novo benefício, será indicado que é do tipo “Monetário”, da classe “Reembolso com Opções”.

Ao seleccionar esta classe de benefício, poderão ser colocadas “Opções” que o POS proporá ao cliente com base nos pontos que este possua.



No campo “Benefício a Aplicar”, poderão seleccionar entre os benefícios monetários que se quiser aplicar (“Desconto Fixo”, “Desconto Porcentagem” ou “Novo Preço”).



Ao seleccionar um dos benefícios, serão apresentados os campos de definição próprios do benefício e dos pontos a apresentar pelo cliente e/ou cartões de fidelidade para acessar tal benefício.



Deverá ser pressionado “Adicionar Opção” para que o definido fique incorporado como uma opção dentro deste. Para que o benefício seja considerado completo deverá ser colocada ao menos uma opção. Será possível colocar tantas opções quanto seja necessário.



Uma vez adicionada uma opção não poderá ser editada, deverá ser eliminada e voltar a ser adicionada.

Ao serem cumpridas as condições definidas na promoção, o motor avaliará se o valor em pontos do item colocado está coberto pelos pontos exigidos definidos no benefício. Se não alcança, o benefício não se aplica. Se o valor em pontos do item é menor que os pontos exigidos no benefício, este não se aplica.

**Este benefício operará com os saldos informados no cliente sempre que sejam incluídos na definição do benefício, e informará os saldos consumidos ao POS para que este informe a quem corresponda.**

Do mesmo modo, será possível indicar se o benefício a conceder contempla a existência de Pontos provenientes de cartões de Fidelidade. Ao fazê-lo, por exemplo, selecionando “Desconto por Porcentagem”, serão apresentadas as seguintes opções.

Os campos “**Tipo de Cartão de Fidelidade**” e “**Pontos de Cartão de Fidelidade**” serão opcionais e só quando sejam carregados será validado que tenha sido colocado na transação um cartão do tipo definido e com os pontos necessários para conceder o benefício.

No “**Tipo de Cartão de Fidelidade**” deve-se indicar o código do tipo de cartão de fidelidade a ser avaliado para acessar o desconto. Enquanto que no campo “**Pontos de Cartão de Fidelidade**” deverá ser definida a quantidade de pontos a ser apresentada para obter o benefício.

Cenários de definição de promoções de reembolso de Pontos de fidelidade:

- **Pontos de fidelidade**

*Exemplo: “Apresentando 10 Pontos de fidelidade Vermelhos” obtém 100% de desconto em refrigerantes*

>> A condição será a venda de ao menos um refrigerante.

>> O benefício a ser aplicado será Monetário >> Reembolso com opções, definido da seguinte forma:



- **Pontos de Fidelidade + Desconto Monetário**

*Exemplo: “Apresentando 10 Pontos de fidelidade Vermelhos” obtém 50% de desconto em refrigerantes*



- ***Pontos de Fidelidade + Desconto monetário + pontos do cliente***

*Exemplo: “Apresentando 10 Pontos de fidelidade Vermelhos e reembolsando 100 pontos obtém 50% de desconto em refrigerantes”*



- **Pontos de fidelidade + Pontos do cliente**

*Exemplo: “Apresentando 10 Pontos de fidelidade Vermelhos e reembolsando 100 pontos obtém 100% de desconto em refrigerantes”*



**NOTA:**

Todas as opções poderão coexistir dentro de um mesmo benefício Reembolso com Opções.

*(Para mais informação sobre a integração com o POS, ver Manual de Integração, Benefícios >> Reembolso com Opções)*

**IMPORTANTE**

**Cálculo de pontos a serem consumidos com base nos produtos colocados por Magnitude:**

Quando uma promoção que conceda um benefício Reembolso com Opções seja definida com base na unidade de medida “Magnitude” (tanto em condição Simples como por Composição), o cálculo de pontos a serem consumidos será com base em 1 (um) quilograma. Dessa forma, será possível indicar, com base nos pontos exigidos pela opção do benefício, quantos pontos serão exigidos para obter o benefício de um produto medível.

Os pontos informados nas opções sempre serão os calculados com base em 1 (um) quilo. Ao selecionar uma das opções, o motor devolverá a quantidade de pontos calculados com base na magnitude enviada para o(s) produto(s) beneficiado(s).

**Exemplo:** Poderá adquirir com 20% de desconto maçãs reembolsando 200 Pontos.

O definido na promoção será a base do cálculo, isto é, a quantidade de pontos exigidos para o Quilo (um).

Quando o cliente selecionar tal opção, o motor calculará, com base na magnitude informada para as maçãs no POS, a quantidade de pontos exigidos para acessar o benefício.

Magnitude informada	Pontos exigidos
1 (k)	200 (definido)
0.80 (k)	160
5 (k)	1000

Benefício Reembolso com Opções Avaliado em um passo Desconto Máximo Combinado

A partir da versão 7.1 é habilitada a possibilidade de avaliar promoções que concedam um benefício Monetário da classe “*Reembolso com Opções*”.

Ao incluir este benefício na avaliação da função de convivência “Desconto Máximo Combinado”, será possível propor ao cliente a opção que aplique o melhor desconto no contexto da transação. Caso o cliente não escolha uma opção, serão dadas a ou as seguintes promoções que concedam o melhor benefício no contexto dado.

## IMPORTANTE

As promoções que concedam este benefício, quando se encontrem dentro desta função de convivência, poderão ter uma quantidade de opções indefinida, mas no momento da avaliação no motor só serão adotadas as duas primeiras opções para a avaliação.

Cálculo de pontos a conceder quando na mesma transação se aplica um benefício Reembolso com opções onde pontos sejam resgatados.

Quando, em uma mesma transação, se dê uma promoção que concede pontos (sejam próprios do Promo ou externos) será possível indicar por meio de mensagens entre o Promo e o Pos, que o motor realize os cálculos correspondentes para que somente sejam calculados os pontos a conceder com base nos montantes que não foram beneficiados com a promoção de reembolso com opções que resgatam os pontos.

O cálculo somente será realizado quando o POS mande os dados necessários para realizá-lo no elemento pagamento e quando estiver aplicando um benefício de reembolso com opções que resgatam pontos.

Para mais informação sobre as mensagens, ver *manual de integração Promo - MOTOR >> Atributos de Comandos > Elemento "payment"*.

- **Desconto Fixo:** é aplicado um desconto de um montante fixo sobre o preço dos elementos do conjunto item que tenha sido selecionado. Pode ser aplicado sobre cada unidade (sobre a quantidade ou sobre a magnitude) ou sobre todos os elementos do conjunto.
- **Desconto Porcentagem:** é aplicado um porcentagem de desconto sobre o preço dos elementos do conjunto item que tenha sido selecionado. Pode ser aplicado sobre cada unidade (sobre a quantidade ou sobre a magnitude) ou sobre todos os elementos do conjunto.
- **Novo Preço:** é atribuído um Novo Preço aos elementos do tipo produto que tenha sido selecionado e aplica-se como desconto a diferença entre o preço original e o novo preço. Pode ser aplicado sobre cada unidade (sobre a quantidade ou sobre a magnitude) ou sobre todos os elementos do conjunto. Por exemplo: se o produto vale \$10 e o novo preço é \$8, é dado um desconto de \$2. Quando deve ser aplicado um novo preço, o motor calculará a diferença ente o preço do produto e o novo preço informado pelo benefício, e aplicará como desconto ou recarga, conforme corresponda.

Aplicação Novo preço informado por Externo

Pode-se indicar no momento de definir o benefício se o novo preço a ser aplicado será informado por um externo quando se alcance uma determinada quantidade de produtos vendidos.

Tanto a quantidade de pontos exigidos como o novo preço a ser aplicado a partir de tal quantidade serão informados no nível item no Pos.

Isso será possível indicar colocando um marcação em “Preço informado pelo POS”. Ao fazê-lo, será acinzentado o campo de definição de novo preço e quantidade, já que este dado será informado no Pos.

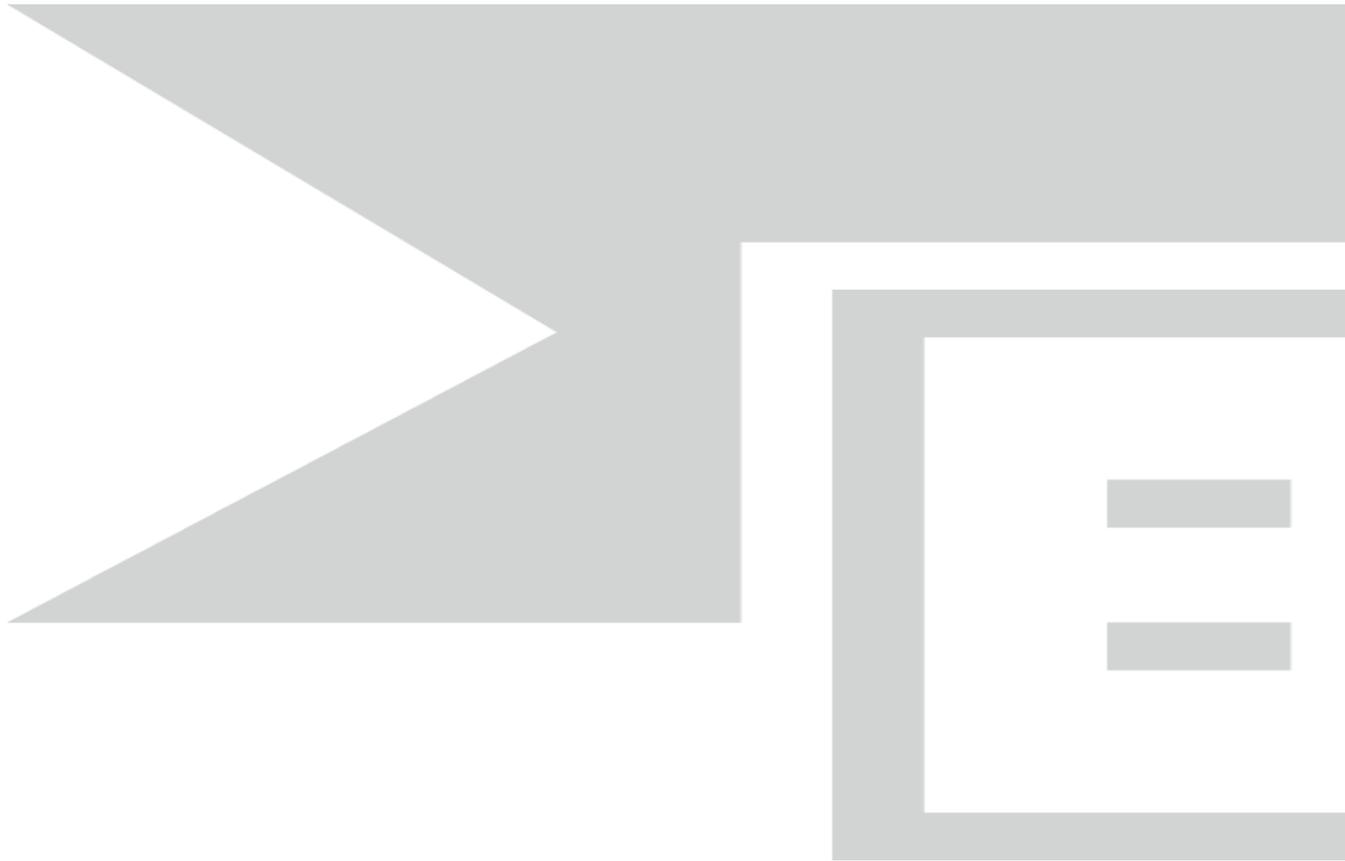


- **Reembolso de Pontos:** aplica-se um desconto calculado pela promoção, com base na quantidade de pontos, dinheiro, montantes etc. Colocados na transação ao apresentar o cartão de fidelidade que os contém. (Para visualizar esta opção o cliente deverá ter adquirido o módulo de fidelidade do PROMO).
- **Desconto por convênio:** será aplicado uma porcentagem de desconto sobre o preço dos elementos do conjunto de itens participantes. Pode ser aplicado sobre cada unidade (sobre a quantidade ou sobre a magnitude) ou sobre todos os elementos do conjunto. Este benefício operará da mesma forma que o “Desconto por porcentagem”, só que quando for definido um limite nele, este só poderá ser por Clientes e acumulará somente Dinheiro. Nos casos nos quais este benefício seja aplicado e tenha sido identificado na transação um cliente, sobre ele se acumulará o montante do desconto aplicado e este se ajustará o desconto ao limite definido sem possuir uma margem para exceder (Estes tipos de benefício só poderão ser aplicado sobre os elementos do tipo produto.)

#### Definição de “Balanço” em Benefício Monetário “Desconto por Convênio”

Será possível indicar, no momento de definir o benefício Monetário, Desconto por Convênio, se o limite do cliente a considerar para o cálculo do montante do desconto a ser aplicado neste benefício é o gerido pelo Promo ou se o saldo do cliente será informado no POS.

Caso seja informado pelo Pos, deve-se indicar no campo “Balanço”, podendo selecionar entre “Balanço 1” ou “Balanço 2”, conforme tenha sido integrado com o Pos.



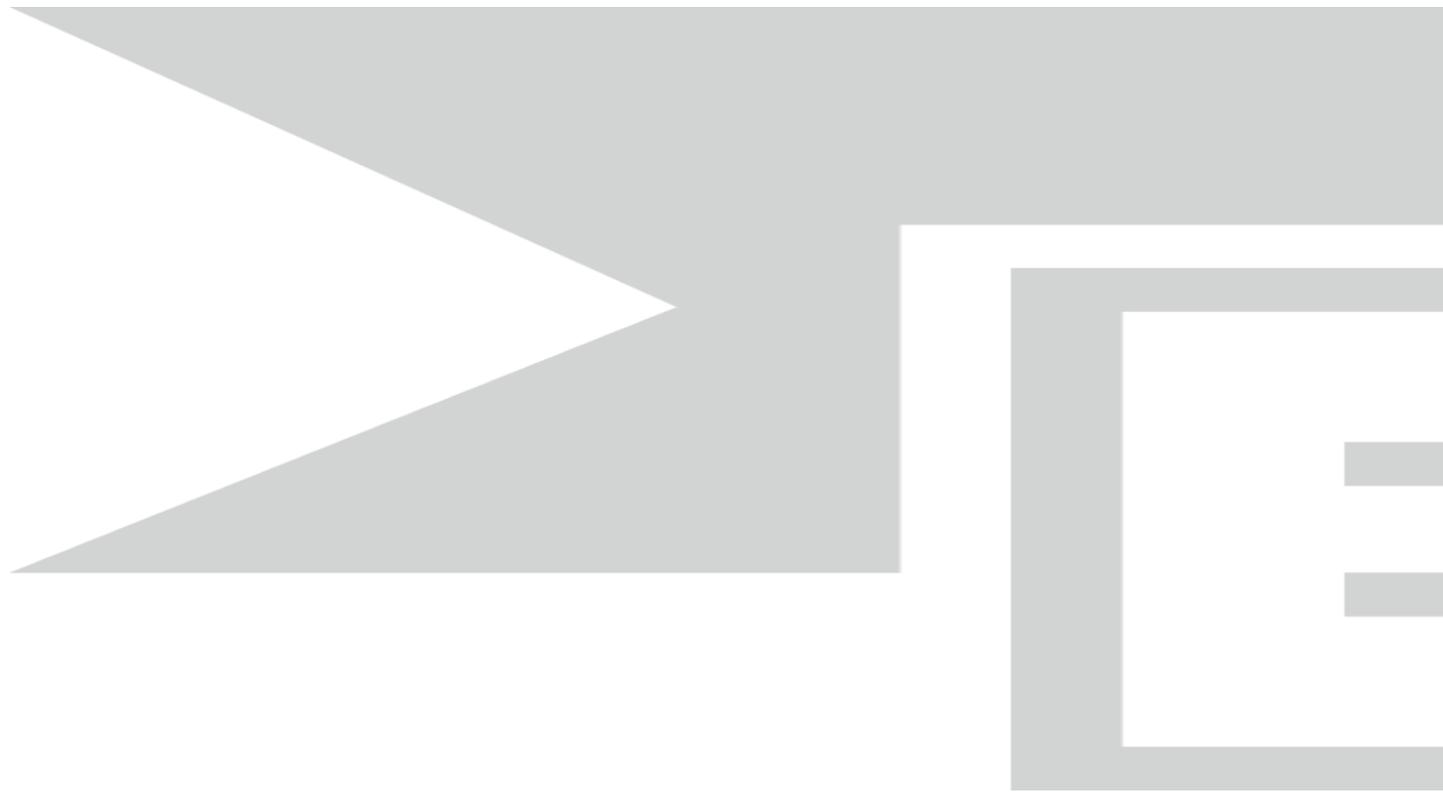
*(Para mais informação, Ver Manual de Integração Promo 7.0 - Benefícios)*

- **Reembolso de Pontos por Catálogo:** aplica-se um desconto Percentual, Fixo ou Mudança de Preço de acordo com uma tabela predefinida para determinados produtos (ver *Catálogos*) em troca de uma quantidade de pontos também definida na mesma tabela.

(Estes tipos de benefício só poderão ser aplicados sobre os elementos do tipo produto.)

Caso de Uso: Reembolso de Pontos por Catálogo

Deverá ser definido um benefício do tipo Monetário, “Reembolso de Pontos por Catálogo”, ali deverá ser especificado o tipo de cartão que aplicará para a avaliação do reembolso de pontos, conforme o indicado no catálogo “**CatalogRedeemBenefit**”.



Uma vez definido o benefício, poderá ser adicionada a promoção que o contenha a um mapa e distribuída às lojas aplicáveis.

Deverá ser definido o catálogo no qual a Loja seja indicada, código de produto, pontos exigidos, valor do desconto e tipo de desconto, respeitando esta ordem das colunas.

Ter em conta que a condição da promoção deverá conter a definição por algum dos atributos dos itens definidos na tabela. (exemplo: A condição do promo indica “Para todos os Produtos da marca Sony”, e na tabela deverá ser indicada a SKU que corresponda com a marca Sony).

<b>Store (código da loja onde aplica, - indica todas)</b>	<b>code (código do produto)</b>	<b>points (pontos exigidos)</b>	<b>discountValue (Valor do desconto)</b>	<b>discountType (Tipo de desconto)</b>
<b>B320</b>	<b>1000</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>perc</b>
-	3000	30	5	perc
<b>B320</b>	<u><a href="#">2000</a></u>	<b>60</b>	<b>27</b>	<b>fix</b>
A922	1001	80	1500	fix
<b>B320</b>	<b>1002</b>	<b>70</b>	<b>487.89</b>	<b>nprice</b>

- Caso não seja indicado o código de loja se assume que tal opção de reembolso é aplicável para todas as lojas.

Para o exemplo dado, quando na loja B320 se coloque em uma transação um Item da marca Sony, e este seja do code="2000", e na transação se encontre também um cartão do tipo "555" com os pontos suficientes para realizar o reembolso conforme, neste caso "80", será aplacado um desconto fixo de \$27 sobre o item code="2000"

Para cada um dos benefícios Monetários também deve-se indicar:

- - **Montante, Porcentagem ou Preço**, conforme corresponda ao benefício monetário selecionado.
  - **Unidade de medida** sobre a qual aplicar. Este parâmetro permite definir sobre o que será aplicado o benefício, podendo selecionar entre Cada unidade de quantidade, Cada unidade de magnitude Todo.
  - **Porcentagem, quantidade e tipo**, se é que se trata de um cupom calculado.
  - **Tipo e Fator**: Caso se trate de um benefício de reembolso de pontos.
  - **Valor de Recuperação**: é utilizado para indicar o valor que vai concorrer com outra promoção na análise do mapa, caso seja utilizada esta promoção com uma função de "Desconto máximo combinado", e é dado como benefício o mesmo valor que outra promoção nesse mesmo mapa sob a mesma função. Será concedida a promoção que neste campo tenha o maior valor. Por ex.: se duas promoções dão \$5 de benefício e ambas se encontram em um mapa sob a função "Desconto máximo combinado", se o promo A tem um "Valor de recuperação" de 3 e "Tipo de Recuperação" é por ex. porcentagem e o promo B tem um "Valor de recuperação" de 5 e "Tipo de Recuperação" também é porcentagem, será concedido o benefício do promo B.
  - **Tipo de Recuperação**: permite selecionar se o valor indicado no campo anterior é de tipo porcentagem ou montante fixo.
  - **Ratear entre participantes**: (a partir de 7.0.3) *será possível indicar* se o montante do desconto concedido pelo benefício monetário definido será rateado entre os participantes da condição da promoção. Ex.: "Comprando umas batatas, um hambúrguer e um refrigerante, será beneficiado o mais barato a 100% e o montante do desconto é distribuído proporcionalmente entre os 3 itens que participam da condição". (Disponível a partir do Promo V7.0.3).

Caso de uso: Rateio entre participantes

Quando um benefício tenha marcada a opção de "Ratear entre Participantes", o montante do desconto a conceder será distribuído proporcionalmente entre os itens participantes da promoção. Por Exemplo:

Na promoção “Comprando um Hambúrguer e um Refrigerante, leve as batatas grátis”, a condição será cumprida quando os três itens se encontrarem no ticket, e o benefício será aplicado sobre as batatas, por exemplo, o montante de desconto (100% sobre as batatas) é de \$75. Ao se encontrar marcada a opção “Ratear entre Participantes”, os \$75 de desconto não se aplicarão só sobre o item das batatas, senão que cada item levará uma parte proporcional do moto total de desconto, ficando os itens participantes afetados pelo desconto:

Item	\$ Venda	Montante de Desconto
Hambúrguer	\$150	\$35,71
Refrigerante	\$90	\$21,43
Batatas	\$75	\$17,86

Exemplo de mensagens onde se visualiza a distribuição do desconto entre os participantes.

### Rateio entre participantes - INPUT

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<message companyId="napse" store="1" terminal="1" date-time="2021-03-01
10:35:22" init-tck="true" messageId="1" void-trx="false" response="true"
limitBalanços="true" status="sales" avaliarte="true" map-version="7"
tckpath="Y" suggest="true">
<item-add seq="1" qty="1" code="123" level1="1121" magnitude="0"
brand="Kumho" xprice="150" unitprice="150" />
<item-add seq="2" qty="1" code="456" level1="1121" magnitude="0"
brand="Kumho" xprice="90" unitprice="90" />
<item-add seq="4" qty="1" code="789" level1="1121" magnitude="0"
brand="Kumho" xprice="75" unitprice="75" />
</message>
```

### Rateio entre participantes - OUTPUT

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8" standalone="no"?>
<message ack="0" companyId="napse" engine="7.0.0-SNAPSHOT#78" mapversion="7"
messageId="1" store="1" terminal="1">
<optional>
<promo id="Ratear entre Participantes" nro="603afe841082e836908173d1">
<benefit TLOGMessage="Ratear entre Participantes" account=""
applicationMethod="resume" baseAmount="75.0000"
benefitType="PercentageDiscount" discountPercentage="100.0000"
displayMessage="Ratear entre Participantes" name="603afe841082e836908173d1"
nro="603afed81082e836908173e1" order="1" printerMessage="Ratear entre
Participantes" prorataBCP="true" prorationMethod="PROPORTIONAL" unit="qty">
<apply>
<item magnitude="0.000" qty="1.000" seq="1" value="35.71"
valueWithTaxes="150.00" xprice="150.00"/>
<item magnitude="0.000" qty="1.000" seq="2" value="21.43"
valueWithTaxes="90.00" xprice="90.00"/>
<item magnitude="0.000" qty="1.000" seq="4" value="17.86"
valueWithTaxes="75.00" xprice="75.00"/>
```

```
</apply>
</benefit>
</promo>
</optional>
</message>
```

## RECUPERAÇÃO em Benefícios Monetários

Quando for definido um benefício monetário, será possível indicar que *tipo e valor de recuperação* ele terá em relação ao Varejo. Dessa forma, o benefício poderá ser identificado no POS e o varejo poderá detectar qual é sua margem de lucro conforme sejam definidos esses campos.

Este valor do recuperação será levado em conta quando o benefício for parte de uma função de convivência “**Desconto Máximo combinado**”. Dessa forma, quando dois benefícios dentro desta função de convivência concedam o mesmo montante de desconto sobre um mesmo universo de aplicação, o motor poderá detectar e aplicar o desconto que tenha definido o maior montante de recuperação.

### Obrigatoriedade dos campos de recuperação

Quando se carregue algum dos campos de recuperação (“Valor” ou “Tipo”), o outro campo será exigido como de carregamento obrigatório (a partir de EP2.2).

### *Benefícios NÃO Monetários:*

Caso seja selecionada em Tipo de Benefício a opção **Não Monetário**, em “Classe de Benefício” poderão ser selecionadas:

- **Benefício Geral:** a aplicação do benefício é a entrega de um ou mais benefícios gerais que deverão ser interpretados pelo POS conforme corresponda a integração. (Exemplos de integração: Devolução do IVA - Caso Sucesso - O POS é quem calculará o montante do IVA dos itens e Promo, com base na aplicação deste benefício, indicará sobre quais itens aplicará benefício).
- **Porta-moedas** (a partir da versão 7.0.18): para poder vê-lo, deve ser ativada a funcionalidade Porta-moedas pelo Usuário Principal. Por default, a funcionalidade Porta-moedas vem desativada. **É um benefício só informativo.**

## Informação sobre Porta-moeda

A informação a ser mostrada no campo “Porta-moeda” vem por catálogo está sendo integrado com Vtol será um campo completável automaticamente pelo qual irá mostrando a informação à medida que escreve, se não está integrado com Vtol pode completar a mão com o que deseja.



Para receber a informação de Vtol deve configurar em Administração\ Informação de Configuração, em vtol.url a url para obter os Porta-moedas de Vtol.

Por exemplo: Se for paga com Modo e tem 365, tem um limite máximo de 200 (campo Limite) e dão 10% de desconto (campo Porcentagem). Todos esses são campos informativos.



- **Cupom:** a aplicação do benefício é emitir cupons.

### IMPORTANTE.

No momento de resgatar um cupom (emitido por meio da aplicação do benefício não monetário “**Cupom**”), deverá ser considerado que o tipo de cupom ao qual pertence o cupom que se

pretende resgatar deverá ser definido como condição na promoção de resgate. Caso não seja definido, no momento de finalizar a transação (*finish*) o Promo devolverá um ACK de erro “9101” - O cupom colocado à transação não participou de nenhuma promoção, informando que não foram cumpridos os requisitos para o reembolso do cupom pelo benefício que concede a promoção.

## Dados para o Pos

No momento de selecionar a classe “**Cupom**”, será possível indicar no combo “Dados para o Pos” se a informação adicional é enviada ao POS no momento de informar o benefício.

Os nomes das duas opções mostradas no combo poderão ser definidos na seção de “Administração”, “Informação de configuração”. O POS, com base nessas opções, poderá realizar ações específicas no momento de conceder o benefício Cupom e dependerá de como for implementado no varejo.

O campo “Dados para o POS”, mostrará por default as opções: “Indiferente” (sempre estará presente e ao selecioná-lo não será indicada informação extra ao POS referente aos dados para o Pos), Campo 1 e Campo 2. (*Ver Administração >> Informação de Configuração*).



- **Cupom calculado:** a aplicação do benefício é emitir cupons por um determinado montante de desconto calculado com base no total da transação. (Para visualizar esta opção o cliente deverá ter adquirido o módulo de fidelidade do PROMO).

#### Aplicação do Cupom Calculado

No momento de selecionar a classe “**Cupom Calculado**”, mostrará o combo “Que aplique \*”, onde será possível selecionar:

- *Porcentagem*
- *Montante Fixo*
- *Montante Externo*

#### Cupom Calculado definido por PORCENTAGEM:

Ao selecioná-lo será mostrado o campo “**Porcentagem**”, onde deverá ser colocado o número que representará a porcentagem com a qual será calculado o montante do cupom que será emitido.



#### Cupom Calculado definido por MONTANTE FIXO:

Ao selecioná-lo será mostrado o campo “**Montante Fixo**”, onde deverá ser colocado o número que representará o montante ou o valor com o qual será emitido o cupom aplicável ao benefício.



Cupom Calculado definido por MONTANTE EXTERNO:

Ao selecioná-lo, não será definido nem um montante nem uma porcentagem, já que esse dado será informado pelo POS (ou um externo).



Emissão de cupons calculados considerando descontos que modifiquem o saldo do produto beneficiado em um mesmo passo (`adjustCalculatedCoupon`).

Ao ser realizado o cálculo do montante de um cupom calculado que será emitido no ponto de venda, será possível indicar por configuração, se o valor a ser atribuído ao cupom for calculado com base no preço beneficiado ou no preço original do produto beneficiado, quando as promoções se encontrem dentro de um mesmo passo.

Para isso, deverá ser definido no `config.xml` do motor o parâmetro `</adjustCalculatedCoupon>` em `"true"` (ver PROMO - Manual de instalação 7.0) e deverá ser definido o benefício que concede o cupom calculado para que opere com o preço beneficiado.

Levando-se em conta que dentro de um mesmo passo os benefícios são calculados com base no valor do produto com o qual entrou no passo, ao ser ativada esta funcionalidade, para o cálculo do valor do cupom calculado, serão levados em conta os benefícios que puderam ser aplicados dentro do passo.

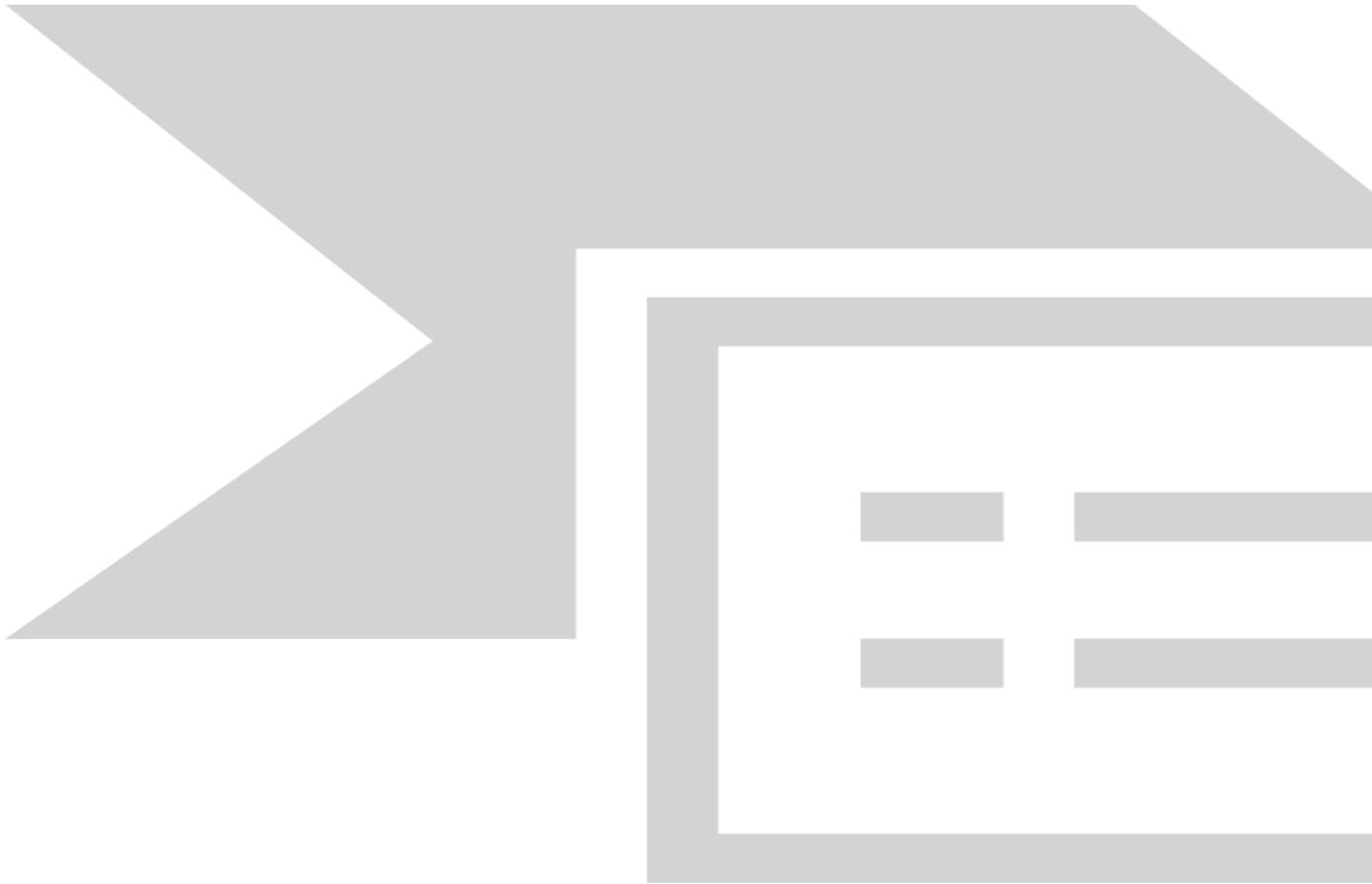
- **Coeficiente de fidelização:** a aplicação do benefício é conceder um fator de multiplicação para a unidade utilizada para os sistemas de fidelidade.
- **Porcentagem de fidelização:** aplica-se a porcentagem de pontos sobre o preço dos elementos do conjunto item que tenha sido selecionado. Permite calcular os pontos que correspondem conceder com base na porcentagem e no preço estendido dos artigos sobre os quais se aplica.
- **Pontos de fidelização:** a aplicação do benefício é conceder pontos, milhas, pesos a um porta-moedas eletrônico ou à unidade utilizada para os sistemas de fidelidade. O motor de promoções calcula os pontos que concede este benefício, o qual pode ser aplicado sobre cada unidade (sobre a quantidade ou sobre a magnitude) ou sobre todos os elementos do conjunto. Isto é, agora será possível definir, mediante este benefício, vantagens como: concede pontos por cada artigo do departamento X ou concede P pontos na compra de artigos do departamento X.

### Ignorar Pagamento com Pontos

A partir do Promo 7.1.x é incorporado nos benefícios que concedem pontos (fator, coeficiente e pontos de fidelização) o campo “Ignorar pagamento com pontos”.

Esta funcionalidade permitirá ao POS gerir a informação necessária para identificar, caso se aplique, quando está sendo concedido um benefício de reembolso de pontos ao mesmo tempo que se concede um benefício que concede pontos, e somente conceder os pontos que correspondam ao pagamento realizado que não corresponde ao reembolso de pontos.

Ao ser detectado na transação que existem benefícios de fidelização (“Coeficiente de fidelização”, “Porcentagem de fidelização” e “Pontos de fidelização”) que contenham o atributo “Ignorar Pagamento com Pontos” em false (desmarcado), será aplicada a lógica de cálculo para obter o número final de pontos a conceder.



Por padrão, o flag virá desmarcado (false), indicando que não deverão ser acumulados pontos sobre os pagamentos realizados com pontos.

**Caso Prático:**

- Promoção 1: Reembolso com Opções (Resgata pontos - “Pagamento Pontos”)



- Promoção 2: Coeficiente de fidelização (Concede Pontos)



## Mapa

- Passo 1:
  - Promoção 1 (sob função Todas)
- Passo 2:
  - Promoção 2 (sob função Todas)

Vende-se um item de \$43900.

O motor informará a aplicação do benefício Reembolso com opções, onde o cliente deverá escolher consumir os 500 pontos para acessar o benefício de -20% sobre o item vendido.

Também o motor informará, neste ponto, que estão sendo concedidos 62 pontos pela aplicação do benefício de coeficiente de fidelização.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?><message ack="0" channel="T"
companyId="napse" engine="7.1.7-SNAPSHOT" mapversion="712" messageId=""
store="0013" terminal="022">
  <optional>
    <promo code="4280468" id="Reembolso com opções - Resgata pontos"
nro="61545e4116f79a304cced688">
      <benefit TLOGMessage="Reembolso com opções" a789="1" account=""
applicationMethod="lineByLine" baseAmount="43900"
benefitType="RedeemWithOptionsBenefit" displayMessage="Reembolso com opções"
name="61545e4116f79a304cced688" nro="6154627416f79a304cced6a8" order="1"
printerMessage="Reembolso com opções" prorationMethod="PROPORTIONAL"
usedPoints="0">
        <apply>
          <item magnitude="0.000" qty="1.000" seq="1" value="0"
valueWithTaxes="0" xprice="43900"/>
        </apply>
        <redeemOptions>
          <option benefitType="percentageDiscount" cardPoints="0.0"
cardType="-" id="6154627416f79a304cced6a8_0" requiredPoints="500.0"
unit="qty" value="20.0"/>
        </redeemOptions>
      </benefit>
    </promo>
    <promo code="4280467" id="Concede Pontos" nro="6153983116f79a304cced625">
      <benefit TLOGMessage="Concede Pontos de Fidelidade" account=""
applicationMethod="lineByLine" baseAmount="43900"
benefitType="FatorLoyaltyBenefit" displayMessage="Concede Pontos de
Fidelidade" name="6153983116f79a304cced625" nro="61545cc816f79a304cced685"
fator="0" order="2" printerMessage="Concede Pontos de Fidelidade"
totalpoints="62" type="external">
        <apply>
          <item magnitude="0.000" points="62.71" qty="1.000" seq="1"
value="0" valueWithTaxes="0" xprice="43900"/>
        </apply>
      </benefit>
    </promo>
  </optional>
</message>
```

Ao enviar pelo POS a aplicação da opção de reembolso de pontos escolhida pelo cliente, o motor devolverá o benefício de reembolso com opções já com a informação correspondente ao consumo dos 500 Pontos, assim como o valor do desconto aplicado.

Neste ponto, ao ser detectado no motor que será realizado um “pagamento” com pontos correspondente à aplicação de reembolso com opções, o benefício que concede pontos será afetado e será informado o novo montante de pontos, que neste caso será de 50.

```

<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?><message ack="0" channel="T"
companyId="napse" engine="7.1.7-SNAPSHOT" mapversion="712" messageId=""
store="0013" terminal="022">
  <optional>
    <promo code="4280468" id="Reembolso com opções - Resgata pontos"
nro="61545e4116f79a304cced688">
      <benefit TLOGMessage="Reembolso com opções" a789="1" account=""
applicationMethod="lineByLine" baseAmount="43900"
benefitType="RedeemWithOptionsBenefit" displayMessage="Reembolso com opções"
name="61545e4116f79a304cced688" nro="6154627416f79a304cced6a8" order="1"
printerMessage="Reembolso com opções" prorationMethod="PROPORTIONAL"
usedPoints="500">
        <apply>
          <item benefitTypeOption="percentageDiscount"
benefitUmitOption="qty" cardType="-" cardUsedPoints="0" magnitude="0.000"
nominalDiscount="8780" percentageDiscount="20" priceinPoints="6271"
qty="1.000" redeemOption="6154627416f79a304cced6a8_0" seq="1"
usedPoints="500" value="5280" valuePoints="3500" valueWithTaxes="5280"
xprice="43900"/>
        </apply>
      </benefit>
    </promo>
    <promo code="4280467" id="Concede Pontos" nro="6153983116f79a304cced625">
      <benefit TLOGMessage="Concede Pontos de Fidelidade" account=""
applicationMethod="lineByLine" baseAmount="35120"
benefitType="FatorLoyaltyBenefit" displayMessage="Concede Pontos de
Fidelidade" name="6153983116f79a304cced625" nro="61545cc816f79a304cced685"
fator="0" order="2" printerMessage="Concede Pontos de Fidelidade"
totalpoints="50" type="external">
        <apply>
          <item magnitude="0.000" points="50.17" qty="1.000" seq="1"
value="0" valueWithTaxes="0" xprice="43900"/>
        </apply>
      </benefit>
    </promo>
  </optional>
</message>

```

O cliente poderá logo optar por saldar a transação também com pontos de fidelidade, e poderá solicitar ao motor que tal pagamento com pontos não seja levado em conta para o cálculo dos pontos já concedidos pela promoção 2.

Para isso, deverá ser incorporado na mensagens que informa o pagamento (<payment-add/>) o atributo *pointsType*=, informando ali o tipo de cartão que acumula os pontos ou, caso se trate de pontos externos, a palavra "external".

```

<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<message channel="T" cia="1" ciudad="58" companyId="napse" date-time="2021-
08-30 18:23:17" avaliate="true" format="H" init-tck="false"
limitBalanços="true" localidade="1" map-version="712"
status="sale" store="0013" storeChain="S" subZone="1" terminal="022"
tipologia="hi" zonapreço="E22" zone="1">

```

```
<payment-add amount="35120" balanço="true" itemamount="35120"
pointsType="external" seq="2" type="11"/>
</message>
```

Dessa forma, o motor vai incorporar à mensagem enviada ao POS o novo benefício “*PromotionPaidInPoints*”, onde serão informados os pontos que deverão ser descontados dos pontos já concedidos previamente.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?><message ack="0" channel="T"
companyId="napse" engine="7.1.7-SNAPSHOT" mapversion="712" messageId=""
store="0013" terminal="022">
  <optional>
    <promo code="4280468" id="Reembolso com opções - Resgata pontos"
nro="61545e4116f79a304cced688">
      <benefit TLOGMessage="Reembolso com opções" a789="1" account=""
applicationMethod="lineByLine" baseAmount="43900"
benefitType="RedeemWithOptionsBenefit" displayMessage="Reembolso com opções"
name="61545e4116f79a304cced688" nro="6154627416f79a304cced6a8" order="1"
printerMessage="Reembolso com opções" prorationMethod="PROPORTIONAL"
usedPoints="500">
        <apply>
          <item benefitTypeOption="percentageDiscount"
benefitUmitOption="qty" cardType="-" cardUsedPoints="0" magnitude="0.000"
nominalDiscount="8780" percentageDiscount="20" priceinPoints="6271"
qty="1.000" redeemOption="6154627416f79a304cced6a8_0" seq="1"
usedPoints="500" value="5280" valuePoints="3500" valueWithTaxes="5280"
xprice="43900"/>
        </apply>
      </benefit>
    </promo>
    <promo code="4280467" id="Concede Pontos" nro="6153983116f79a304cced625">
      <benefit TLOGMessage="Concede Pontos de Fidelidade" account=""
applicationMethod="lineByLine" baseAmount="35120"
benefitType="FatorLoyaltyBenefit" displayMessage="Concede Pontos de
Fidelidade" name="6153983116f79a304cced625" nro="61545cc816f79a304cced685"
fator="0" order="2" printerMessage="Concede Pontos de Fidelidade"
totalpoints="50" type="external">
        <apply>
          <item magnitude="0.000" points="50.17" qty="1.000" seq="1"
value="0" valueWithTaxes="0" xprice="43900"/>
        </apply>
      </benefit>
    </promo>
    <promo id="PromotionPaidInPoints" nro="0">
      <benefit TLOGMessage="" account="" applicationMethod=""
baseAmount="35120" benefitType="LoyaltyBenefit" displayMessage="" order="3"
printerMessage="" totalpoints="-5" type="external" unit="" value="-5">
        <apply>
          <item magnitude="0.000" points="-4.99" qty="1.000" seq="1"
value="0" valueWithTaxes="0" xprice="35120"/>
        </apply>
      </benefit>
    </promo>
```

```
</optional>  
</message>
```

Logo após receber essa informação do motor, o POS fará o cálculo descontando dos pontos a conceder para o *type=external* (ou utilizado neste exemplo) os pontos informados na promoção “*PromotionPaidInPoints*”.

(Para mais informação sobre os cálculos utilizados na aplicação do benefício “*PromotionPaidInPoints*” ver manual de integração Promo 7 - Motor).



#### Pontos Informados pelo cliente

Para os benefícios Não Monetários “*Pontos*”, “*Coeficiente*” e “*Fator*” de Fidelização, será possível indicar que os pontos concedidos serão informados no elemento “*Cliente*” e que a gestão desses pontos não será responsabilidade do Promo.

Para poder indicar que os saldos são informados pelo elemento “*Cliente*”, deverá ser marcada no campo “**Tipo de Pontos**” a opção “**Pontos informados pelo cliente**”. Ao fazê-lo, o campo “*Tipo de pontos*” será desabilitado e não será permitido indicar um tipo de cartão para a acumulação dos pontos. Dessa forma, interpreta-se que será o POS o encarregado de gerir os saldos no(s) sistema(s) que corresponda(m).

Exemplo:





## Máximo de Pontos a conceder por Transação

A partir do Promo 7.0.2 - Para os benefícios Não Monetários “Pontos”, “Coeficiente” e “Fator” de Fidelização será possível indicar o máximo de pontos a conceder cada vez que se conceda o benefício em uma transação.

Para isso, será disponibilizado na definição de cada um desses benefícios o campo “Máximo de Pontos por Transação”.



O campo será mostrado por default em branco, indicando que não há um montante máximo de pontos a conceder definido no benefício. Ao ser colocado um valor, quando o benefício for aplicado em uma transação, serão concedidos os pontos até o valor definido neste campo.

Campo alfanumérico, Não admite um 0 (zero).

*Exemplo: Se o parâmetro é configurado em 400, quando for aplicado o benefício em uma transação e o total de pontos a conceder para esse benefício for de 500, este valor será ajustado ao valor máximo definido no benefício de 400.*

- **Presente:** a aplicação do benefício é conceder um presente de algum artigo ou prêmio extra (geralmente são artigos ou serviços não comercializados pela companhia, por exemplo: dar de presente entradas para o cinema, oferecer serviço de táxi grátis).
- **Plano de pagamentos:** a aplicação do benefício é conceder planos de pagamento. Deve ser habilitada, para a correta aplicação do benefício “Plano de pagamento”, a opção de “Promoção Codificada” em Administração >> Informação de Configuração.

## Plano de Pagamento VTol

Debaixo do campo “Classe de benefício” aparecerá o campo: “**Plano de Pagamento Vtol**”. Este campo só aparecerá quando tenha sido completado em Administração / Informação de Configuração o campo: “**URL VTol:**”, ou seja, quando esteja sendo utilizada a integração de VTol. Este campo é completado automaticamente. Mostra a id dos paymentPlanList que traz a resposta de Vtol. Se não for selecionada nenhuma das opções que sugere o completado automaticamente, permite completar livremente, como se faz atualmente. Trará a informação que VTol salva em: paymentPlanList - id. Este campo (Plano de Pagamento VTol) será a chave. Para uma melhor identificação do plano a ser selecionado pelo operador, será mostrado o valor da id do PaymentPlanList seguido do name do provider id + o valor do payment que correspondem a essa id do paymentPlanList.

Se for adicionada uma URL em Administração / Informação de Configuração, no campo: “**URL VTol:**”, o Promo interpretará que serão utilizados os meios de pagamento informados por VTOL.

Os meios de pagamento informados por VTOL não modificarão os existentes nos catálogos do Promo, sendo salvos separadamente.

No Promo existe um processo que atualizará os meios de pagamento obtidos de VTOL.

(A partir da versão 7.0.18) Ao adicionar ou editar um benefício de uma promoção, se em “Tipo de benefício” for selecionado “Não Monetário”, e em “Classe de benefício” for selecionado “Plano de pagamentos”, na seção “Definição Principal” será mostrada a propriedade “**Tipo de Operação Vtol**”, que está integrada com os Planos de Pagamento que vêm de Vtol.

**Restituição bancária:** herdará o mesmo comportamento que o plano de pagamentos quando estiver trabalhando em modo integrado com VTol.

- **Restituição Bancária:** a aplicação do benefício é conceder uma restituição bancária. Para a correta aplicação do benefício “Plano de pagamento”, deverá ser habilitada a opção de “Promoção Codificada” em Administração >> Informação de Configuração.

## NOTA

Para mais informação sobre a configuração do plano de pagamento e da restituição bancária, ver *Administração, Informação de configuração*. Para mais informação sobre a integração do plano de pagamento e da restituição bancária, ver Manual de Integração, Benefício, plano de pagamento e da restituição bancária.

Para cada uma das classes de benefícios *Não Monetários*, também deverão ser indicados:

- - **Coefficiente de Pontos de Fidelização**, indica o Tipo de Pontos e Fator.
  - **Cupom**, podendo indicar “quantidade” e “Tipo/Identificador”. (*Se foi adquirido o Módulo de Fidelidade. será apresentado para a seleção um combo com os tipos de cupons ativos*).
  - **Plano de Pagamento**, podendo selecionar entre Plano de Pagamento, Tipo de Pagamento, Meio de Pagamento, Contas, Banco, Montante Limite, Prefixo, Porcentagem, Desconto/Sobretaxa.
  - **Porcentagem de Fidelização**, podendo selecionar entre Porcentagem do preço em pontos e Tipo.
  - **Pontos de Fidelização**, podendo selecionar entre Quantidade, Tipo e Por cada unidade de.
  - **Presente**, podendo selecionar entre Quantidade, Id e Tipo.
  - **Cupom Calculado**, podendo selecionar entre Porcentagem, Quantidade e Tipo.

Deve-se indicar no momento de definir o benefício os campos presentes em “**Informação de Aplicação**”.



- **Aplicação máxima(valor):** valor máximo a ser aplicado do benefício.

Nota

Em uma mesma transação (em um mesmo ticket) se uma promoção tem vários benefícios, as aplicações máximas serão por benefício.

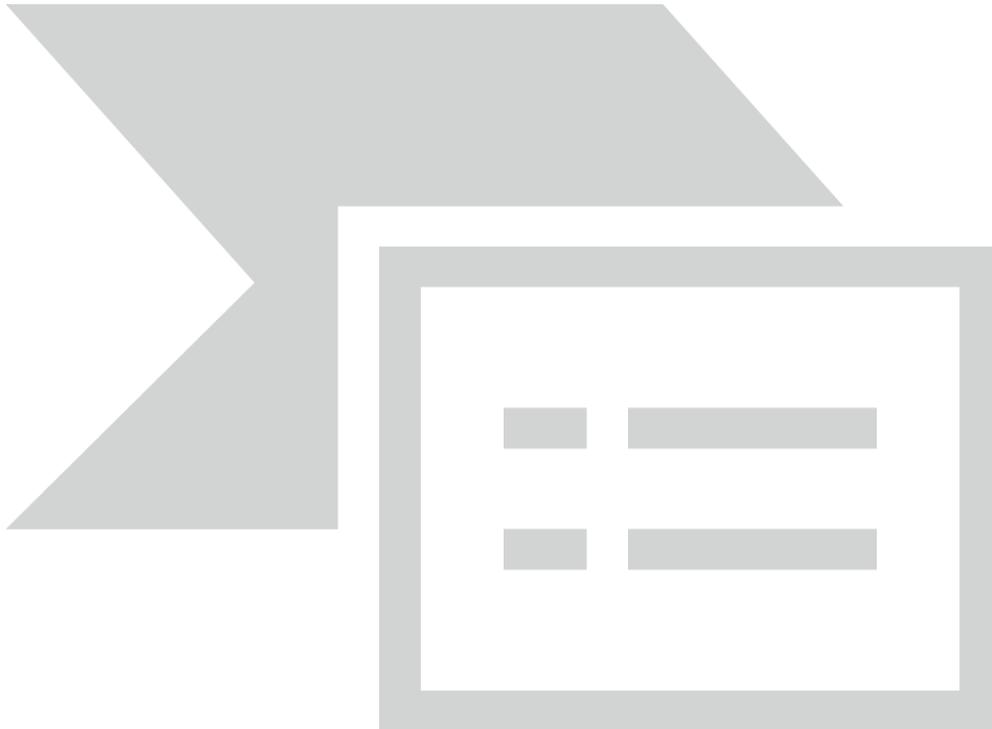
- **Aplicação máxima (medida):** naqueles casos nos quais se deseja limitar a aplicação do benefício, será possível selecionar o atributo sobre o qual limitá-lo. As opções são: *Quantidade, preço e magnitude.*
- **Desconto mínimo a aplicar:** valor mínimo a ser aplicado no benefício. É só por montante e como “mínimo” se concede esse montante, sempre que não supere o valor do produto. Exemplos: Se o **valor mínimo** está definido em: 1.0. Se o **benefício** é 0.5 é dado 1 (ou seja, dá como mínimo o valor mínimo configurado). Se o **benefício** é 1.2 é dado 1.2 (dá o benefício porque como mínimo dá o valor mínimo configurado, se o benefício é maior dá o benefício).
- **Método de rateio:** representa a maneira pela qual o PROMO distribuirá o benefício monetário concedido entre todos os artigos afetados. As opções habilitadas são:
  - **Proporcional:** Refere-se a distribuir o benefício proporcionalmente entre todos os produtos.
  - **Mais caro primeiro:** Refere-se a ordenar do maior ao menor os produtos beneficiados e nessa ordem aplicar o desconto.
  - **Mais barato primeiro:** Refere-se a ordenar do menor ao maior os produtos beneficiados e nessa ordem aplicar o desconto.

Este campo só será habilitado para os benefícios “Tipo de Benefício” = **Monetário**.

## IMPORTANTE

Para que sejam aplicados corretamente os **Métodos de Rateio** = “*Mais baratos primeiro*” e “*Mais caros primeiro*”, é indispensável selecionar a opção “**Todo**”, do campo “**Por cada unidade de:**”.

A seguir, é anexado um exemplo:





Caso seja selecionada qualquer outra opção no campo “*Por cada unidade de*” (***Quantidade ou Magnitude***) sempre será aplicado o benefício de forma ***proporcional*** sobre os itens participantes, independentemente se é selecionado “*Mais baratos primeiro*” ou “*Mais caros primeiro*” no campo *Método de rateio*.

Além disso, o PROMO permite que o rateio seja realizado sobre o preço original do artigo, isto é, antes de qualquer benefício; ou ainda sobre o preço já beneficiado.

- **Aplicar sobre:** Indica sobre qual preço do item será feito o cálculo do benefício. As opções de preços serão:
  - ***Original:*** Refere-se a ser aplicado o benefício sobre o preço original do artigo.
  - ***Beneficiado:*** Refere-se a ser aplicado o benefício sobre o preço já beneficiado do artigo.

- **Critério de ordenamento:** permite selecionar um critério para ordenar os itens sobre os quais será aplicado o benefício. Pode-se escolher entre:
  - *os mais caros primeiro:* Refere-se ao ordenamento dos itens beneficiados com base no seu preço. Preços do maior ao menor.
  - *os mais baratos primeiro:* Refere-se ao ordenamento dos itens beneficiados com base no seu preço. Preços do menor ao maior.
  - *indiferente:* Sem ordenamento específico dos itens beneficiados.

#### Limites de Aplicação:

Dependendo do tipo de benefício que está sendo definido, poderão ser geridos nesta seção diferentes “Limites” que indicarão quando será entregue ou não, um benefício com base em um estoque, seja geral do varejista, por loja ou por Cliente, permitindo levar ter controle mas geral das vezes em que foi concedido um determinado benefício ao longo de um determinado período.

O limite de aplicação de um benefício pode estar definido pela quantidade de Dinheiro, quantidade de benefícios concedidos por cliente, dia, lojas etc. e será configurado em cada benefício que aplique uma promoção.

Em um mesmo benefício poderão ser definidos um ou mais limites, mas esses deverão ser sempre diferentes, isto é, não será permitido definir um mesmo tipo de limites, por exemplo, por loja que acumule dinheiro, em um mesmo benefício. Ao definir mais de um limite, quando tenha sido alcançado ao menos um deles a promoção não aplicará mais o benefício limitado.

Se uma promoção possui vários benefícios definidos e só um desses tem um limite de aplicação definido, alcançado tal limite esse benefício deixará de ser aplicado, mas os demais benefícios da promoção (sem limites) continuarão sendo aplicados enquanto a promoção e/ou mapa estejam vigentes.

Para cada um dos benefícios disponíveis no PROMO poderá ser definida a aplicação de um benefício, ficando fora de alcance o benefício Monetário Cupom Calculado e o Não Monetário, Plano de Pagamento.

Ao selecionar um tipo e classe de benefício ao qual se aplica a definição de limites, é mostrada a seção “Limites de Aplicação” na definição do benefício:



No combo “**Adicionar**” estarão disponíveis as seguintes Opções:

- - **Geral:** Indica que todas as lojas do varejista serão somadas ao limite que está sendo definido. Por Exemplo, “*2x1 em Termos, até esgotar estoque de 1000 unidades*” (*Independentemente da loja onde se venda ou do cliente que o adquiri, durante a vigência da promoção, termos poderão ser beneficiados até alcançar as 1000 unidades.*)
  - **Loja:** Indica que cada loja do varejista levará um contador independente do limite definido a este benefício. Dessa forma, pode acontecer o caso de que em uma loja tenha sido alcançado o limite do benefício definido e não possa aplicar mais o benefício, e que outra loja ainda possa seguir operando, já que ainda não alcançou seu limite. O limite definido aqui é o herdado igualmente por todas as lojas. Por exemplo: “*2x1 em Termos até esgotar estoque de 100 unidades por loja*”. (*Durante a vigência da promoção, poderão ser beneficiados até 100 termos por loja, se a loja A esgota seu estoque a promoção não será aplicada nem será mais sugerida, mas se a loja B ainda tem estoque disponível poderá seguir operando com tal promoção.*)
  - **Cliente:** Indica que o limite será acumulado por cada cliente informado na transação. Por exemplo, “*2x1 em termos até esgotar estoque de 1000 unidades, um por cliente*”. (*Durante a vigência da promoção, os termos poderão ser beneficiados até 1000 unidades, mas só poderá ser entregue um por cliente.*)



Selecionando um dos critérios de agrupamento mencionados anteriormente, será mostrado o seguinte pop-Up:



Será possível indicar uma *Descrição* do Limite, esta não terá efeito algum sobre a gestão dos limites, é somente informativa.

A cada um dos critérios de acumulação (Geral, Loja ou Clientes) poderá ser definido um **“Período”** no campo *“Período a Contabilizar”*. O Período indicará a cada quanto será resetado o contador de acumulados durante a vigência da promoção. Exemplo: *“2x1 em termos até esgotar estoque de 10 unidades por dia”*.

Aqui, seja o limite por Geral, Loja ou Clientes, será avaliado que em um dia não se supere o limite de 10 termos beneficiados. Se for alcançado o limite de 10 termos beneficiados por dia, a promoção não será aplicada nem será mais sugerida nesse dia. No dia seguinte, o contador voltará a zero e poderá ser aplicada a promoção até alcançar novamente o limite de 10 termos diários.

Deve-se considerar que, dependendo do benefício que está sendo definido, poderão ser utilizados diferentes critérios de acumulação para a definição do limite. No campo **“Limita por”**, deve-se indicar este critério de acumulação. Pode-se escolher entre os seguintes acumuladores:

- - **Quantidade de Dinheiro**
  - **Quantidade de Aplicações**
  - **Quantidade de Produtos beneficiados**
  - **Quantidade de Cupons emitidos** (só disponível quando esteja sendo definido um benefício Não Monetário, Cupom)
  - **Quantidade de Unidades de Fidelidade Concedidas** (só disponível quando esteja sendo definido um benefício Não Monetário, Pontos/Porcentagem ou Coeficiente de nacionalização)
  - **Quantidade de Presentes Concedidos** (só disponível quando esteja sendo definido um benefício Não Monetário, Presente)



Tendo sido selecionado o critério de acumulação, deve-se indicar o valor que define o limite de aplicação do benefício.



O exemplo anterior poderá ser interpretado como um tipo de Limite Geral que reinicia o contador diariamente e que acumula aplicações do benefício definido até um máximo de 100. Tendo sido alcançado o limite, o benefício não será mais aplicado até o próximo dia.

Caso o limite não tenha sido alcançado no momento em que se reseta o contador, este será reiniciado igualmente, voltando a 0 para voltar a acumular até 100 no próximo dia.

**Limites ao Definir Cupom Calculado:**

- Quando se defina um benefício Não monetário, da classe **Cupom Calculado**, definido por **Porcentagem**, poderão ser definidos limites por “Varejo”, “Loja” e/ou “cliente” limitando por quantidade de dinheiro, aplicações ou produtos beneficiados.
- Quando se defina um benefício Não monetário, da classe **Cupom Calculado**, definido por **Montante Fixo**, poderão ser definidos limites por “Varejo”, “Loja” e/ou “cliente” limitando por quantidade de dinheiro, aplicações ou produtos beneficiados.
- Quando se defina um benefício Não monetário, da classe **Cupom Calculado**, definido por **Montante Externo**, poderão ser definidos limites por “Varejo”, “Loja” e/ou “cliente” limitando por quantidade de aplicações ou produtos beneficiados.

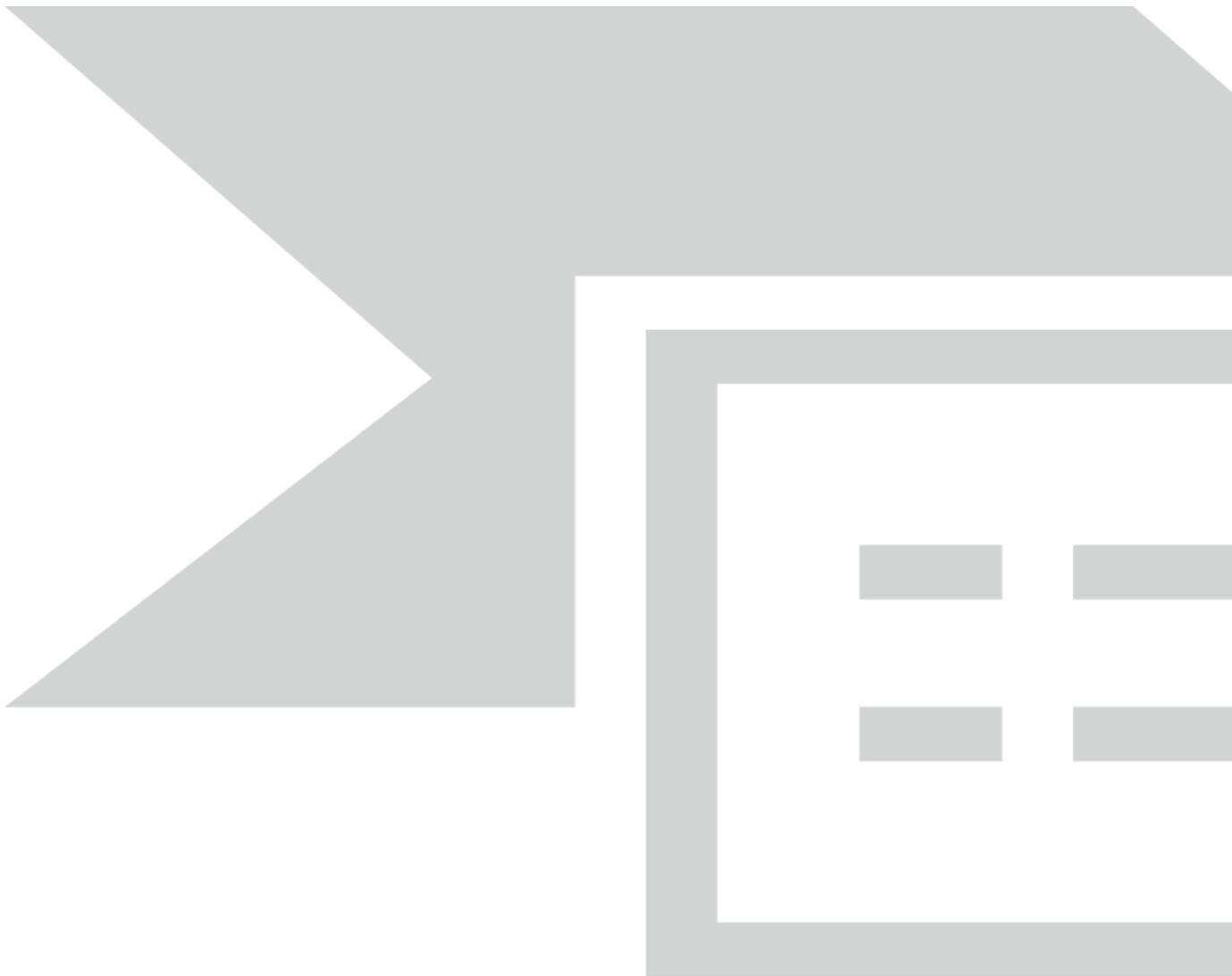
NOTA

Uma vez definido um limite para um benefício não poderá ser editado, tendo que eliminar o limite e voltar a criá-lo caso se exija alguma modificação.

NOTA 2

Uma vez definido um limite para um benefício, o tipo e classe de benefício não poderá ser editado, tendo que eliminar o limite e voltar a criá-lo caso se exija alguma modificação.

Adicionados os limites e salvo o benefício, ao voltar à página de definição de promoção os limites definidos serão vistos da seguinte forma:



#### Nota

Quando o benefício definido seja “*Benefício Externo*”, não poderá ser definido nenhum tipo de Limite.

Campo DESCRIÇÃO na definição de Limites de aplicação do benefício (Disponível a partir do PROMO 7.0.1)

A partir da versão do Promo 7.0.1 é habilitado o campo descrição no momento de definir um limite de aplicação nos benefícios.

Este campo descrição está disponível para qualquer dos limites disponíveis na definição (Geral, Loja e Cliente)



O campo não é exigido, e será informado nos serviços que informem promoções e limites (RabbitMQ).

**Definição de Escalonadas:**

A partir de 7.1 é incorporada no Promo a possibilidade de aplicar descontos escalonados. Será possível indicar na definição do benefício qual é o valor do desconto quando se alcance uma determinada quantidade, magnitude ou preço total dos produtos participantes.

Ao definir um benefício, será mostrada no formulário a seção **“Definição de Escalonadas”**



Deverá seja definido, sobre qual tipo de unidade será aplicado a escala que está sendo definida. Para isso, no combo “*Unidade de Escalonada*” poderá selecionar entre “*Quantidade*”, “*Magnitude*” ou “*Preço Total*”.

#### Definição de Escalonadas por magnitude

Será adotada como unidade de magnitude para a definição de Quilo, 1000. Podendo definir os 100 gramas como 0.1 ou os 10 gramas como 0.01.

Ao pressionar “*Adiciona*”, serão propostos os seguintes campos a fim de indicar as condições de aplicação da escala que está sendo definida.



Para salvar a escala definida, deve-se pressionar “*Continuar*”, mostrando a escala adicionada da seguinte forma:



Ao pressionar novamente “*Adicionar escala*” e incorporar uma 2ª escala, será mostrada a grade e a escala já definida, da seguinte forma.

## IMPORTANTE

A definição de escalonadas estará disponível nos benefícios “Monetários” de classe “Desconto fixo”, “Desconto por Convênio”, “Desconto porcentagem”, “Novo preço” e “Reembolso de Pontos”, como também nos benefícios “Não monetários” de classe “Benefício Geral”, “Coeficiente de fidelização”, “Porcentagem de fidelização”, “Pontos de fidelização” e “Presente”.

Considerações na definição de benefícios escalonados:

- - No benefício que se aplicar a escalonada, deverá ser definido o valor de desconto por padrão, que será aplicado quando não se cumpra com alguma das escalas definidas.

- O valor e tipo de recuperação definido no benefício que operar com escalonada serão aplicados para o benefício que conceder a(s) escala(s) cumpridas na transação.
- O rateio entre participantes, ao ser habilitado, levará para todos os elementos que sejam aplicados no cumprimento da escala definida.
- Uma vez definida uma escala, não poderão ser trocados o tipo e a classe de benefício. Estes aparecerão em cinza. Deverão ser eliminadas as escalas para poder editar esses campos.
- *Aplicação Máxima (Valor/Medida) ao definir um benefício escalonado:* os valores definidos serão aplicados para o benefício que conceda a escala a ser cumprida.
- *Desconto Mínimo a ser aplicado ao definir um benefício escalonado:* será aplicado para o benefício que conceda a escala a ser cumprida.
- *Método de Rateio ao definir um benefício escalonado:* será aplicado para o benefício que conceda a escala a ser cumprida.
- *Definição do campo “Aplica sobre” ao definir um benefício escalonado:* será aplicado para o benefício que conceda a escala a ser cumprida.
- *Critério de ordenamento ao definir um benefício escalonado:* será aplicado para os elementos sobre os que se conceda a escala a ser cumprida.
- Os benefícios aplicados sobre escalas serão contabilizados para os limites que o benefício da promoção escalonada será aplicado, seja limitado por cliente, loja ou geral, em produtos beneficiados, quantidade de dinheiro ou quantidade de aplicações.
- Todos os campos referentes à informação de adicional de um benefício serão aplicados para o benefício que conceda a escala a ser cumprida.

(Ver também *Apêndice VII - Promoções Modelo*, para exemplos de aplicação de promoções escalonadas).

Por último, será solicitado que sejam completados os campos da seção “**Informação Adicional**” para terminar a definição do benefício.

- **Método de aplicação:** representa a forma pela qual o POS emitirá as promoções (seja em tela ou comprovante de venda). Por exemplo, mostrar em detalhe o desconto dado a cada artigo ou mostrar um resumo de todo o desconto aplicado antes do total. As opções que poderão ser selecionadas são:
  - **Resumo**
  - **Linha a linha**
- **Conta contábil:** coloca-se a conta contábil para a qual será imputado o benefício no POS. Não é um campo obrigatório.
- **Fornecedor do bem e Fornecedor financeiro:** será possível indicar aqui a quem será imputado o montante do desconto a aplicar, indicando o montante ou porcentagem correspondente.

Pode-se configurar que seja obrigatório completar os dois campos (Fornecedor do bem e Fornecedor financeiro) caso sejam postos valores em um deles. Deve-se configurar o seguinte:



Se essa configuração está em:

- - *true* = requer carregar ambos (Fornecedor do bem e Fornecedor financeiro) caso se carregue ao menos um.
  - *false* = não requer o carregamento de ambos (Fornecedor do bem e Fornecedor financeiro), pode-se carregar um apenas.

Tanto caso se defina em *true* ou em *false* pode-se não carregar nenhum (nem Fornecedor do bem, nem Fornecedor financeiro).



Nos campos “Fornecedor do bem” e “Fornecedor financeiro” pode-se colocar texto de até 250 caracteres. Ambos campos, à medida que se vá escrevendo, mostram sugestões selecionáveis do catálogo “Fornecedor”.

A soma dos valores definidos para ambos fornecedores não poderá superar 100% quando esses sejam definidos por porcentagem. No caso de ambos os fornecedores serem definidos por montante, não será realizada validação sobre os montantes colocados em um ou outro fornecedor. Por montante, é permitido colocar valores com dois decimais. Se o fornecedor financeiro for definido por %, o fornecedor de crédito deverá ser definido também por % e o mesmo quando algum seja definido por valor. Ambos os campos são opcionais, mas ao ser carregado um ou outro deverá ser definido, ainda que seja com % ou \$ em zero ( 0 ).

- **Mensagem no POS:** este texto será enviado para o POS para ser visualizado no display quando uma Promoção que inclua este Benefício tenha sido aplicada em um contexto determinado. Não é um campo obrigatório.
- **Mensagem para a impressora:** este texto será enviado para o POS para ser impresso no comprovante de venda quando uma Promoção que inclua este Benefício tenha sido aplicada em um contexto determinado. Não é um campo obrigatório.

Recortar Mensagem para a impressora

Pode-se limitar a quantidade de caracteres a colocar neste campo, ou será possível utilizar como vem por default, que é sem limite. Caso se deseje limitar a quantidade de caracteres a colocar, deve fazê-lo em Administração\ Informação de Configuração, na configuração: “Recortar Mensagem para a Impressora”, cuja chave será *message.printer.maxLength*.

No campo “**Mensagem para a Impressora**” do **benefício de uma promoção**, não haverá limite para colocar informação. Ao pressionar o botão Salvar, se a quantidade de caracteres colocados neste campo superar o valor configurado no campo “**Recortar Mensagem para a Impressora**”, será mostrada uma mensagem informando “**A quantidade de caracteres colocados supera o valor configurado**” e será mostrada uma caixa com cor bordô ao redor do campo “Mensagem para a Impressora”, com o sinal de admiração à direita. O sistema não salvará as mudanças e seguirá mostrando a mesma tela até que o usuário mude a mensagem colocada no campo “**Mensagem para a Impressora**”. Uma vez posta uma quantidade de caracteres menor ou igual à configurada, a mensagem será salva logo após pressionar o botão Salvar.

Se o campo de configuração “**Recortar Mensagem para a Impressora**” foi deixado vazio, o sistema salvará a informação colocada no campo “**Mensagem para a Impressora**”, sem considerar nenhum limite.

Se for editada uma promoção que tinha uma Mensagem para a Impressora mais longa que a configurada no campo “Recortar Mensagem para a Impressora”, no momento de pressionar o botão “Salvar” o sistema mostrará a mensagem “**A quantidade de caracteres colocados supera**

**o valor configurado”** e será mostrado um caixa com cor bordô ao redor do campo “Mensagem para a Impressora”, com o sinal de admiração. As mudanças não serão salvas até que se coloque uma quantidade igual ou menor à configurada.

- **Mensagem para o TLOG:** este texto será enviado para o POS para ser registrado no TLOG quando uma Promoção que inclua este Benefício tenha sido aplicada em um contexto determinado. Não é um campo obrigatório.



#### NOTA

*Todos os atributos que contêm o símbolo \* **são** de colocação obrigatória, uma vez finalizado o carregamento do benefício deve-se pressionar o botão “**Aceitar**” para que se salve o benefício dentro da promoção. Nesse momento, será validado que todos os campos obrigatórios estão carregados.*

## Postagem das Promoções na RabbitMQ sob demanda

(a partir do Promo 7.1.4)

Pode-se configurar no console do Promo a possibilidade de postar as promoções em estado “completo” nas filas RabbitMQ que tenham sido configuradas.

O processo por default posta de maneira automática nas filas RabbitMQ, as promoções que passam ao estado “Completo”, e todas as modificações realizadas nesta, enquanto não seja mudado seu estado de “Completo” quando a funcionalidade esteja habilitada e configurada.

Também pode-se configurar que este envio não seja automático, senão que se encarregue o usuário de realizar esta postagem quando a promoção fique em estado automático.

Esta funcionalidade poderá ser habilitada em “Administração” >> “Informação de Configuração”, na opção de configuração “*rabbitMQ.producer.manual.promotion.enabled*”, que por padrão estará em “*false*”. Ao colocá-la em “*true*”, passa à modalidade de postagem de promoções sob demanda.



Se uma promoção se torna completa ou distribuída, ou é editada e mantém seu estado completo, será apresentado o botão “**Postar na RabbitMQ**”. Uma vez pressionado, os dados da promoção editada e completa serão postados para que sejam enviados via RabbitMQ e o botão já não será mostrada até que seja realizado uma nova edição.



### Considerações:

- As promoções incompletas ou canceladas não poderão ser postadas de forma manual.
- Quando uma promoção passe ao estado “*Cancelado*”, a postagem na fila RabbitMQ correspondente será automática.
- Nas promoções registradas de forma massiva, ou via serviço, a postagem na fila RabbitMQ correspondente será automática.

### Modificação de promoções com base na sua vigência

Será possível indicar por configuração se uma promoção pode ou não ser editada logo após vencida, para isso deve-se acessar *Administração > Informação de Configuração* e habilitar ou desabilitar a opção “**dataEditableIfActive**”.

Também será possível indicar por configuração que não se pode editar a data inicial de vigência de uma promoção quando tenha sido alcançada. (*Para mais informação Ver Administração >> Informação de Configuração*).

Promoções vigentes/vencidas com edição inabilitada

Na grade de “*Gestão de promoções*” não estarão disponíveis as opções “*Editar*” e “*Definir*” no menu de *Ações* das promoções cuja vigência tenha sido alcançada, quando a configuração assim o indique. **Pode-se copiar promoções cuja vigência esteja em curso ou esteja vencida, mas não será copiada a condição horária.**

As promoções registradas ou editadas, quando passam ao estado “Completos” e o WorkFlow (WF) está “Aprovado”, poderão ser enviadas a um sistema externo via fila Rabbit-MQ para que esses dados possam ser adotados por sistemas externos.

Por default, esta funcionalidade estará desativada e deverão ser configurados os dados da fila Rabbit-MQ que corresponda para ativar a funcionalidade. Será possível realizar as configurações necessárias para o envio das Promoções no Console do Promo entrando no menu Administração >> Informação de Configuração.

No campo de pesquisa: “Palavra a pesquisar”, colocar a palavra-chave: “*Producer*”. Como resultado, serão mostradas as variáveis de configuração para o envio das Promoções via Filas Rabbit MQ.

O estado deste processo poderá ser visualizado na seção “Monitor de Importações”, no console do Promo.

*(Para mais informação sobre as configurações disponíveis, Ver Administração >> Informação de Configuração).*

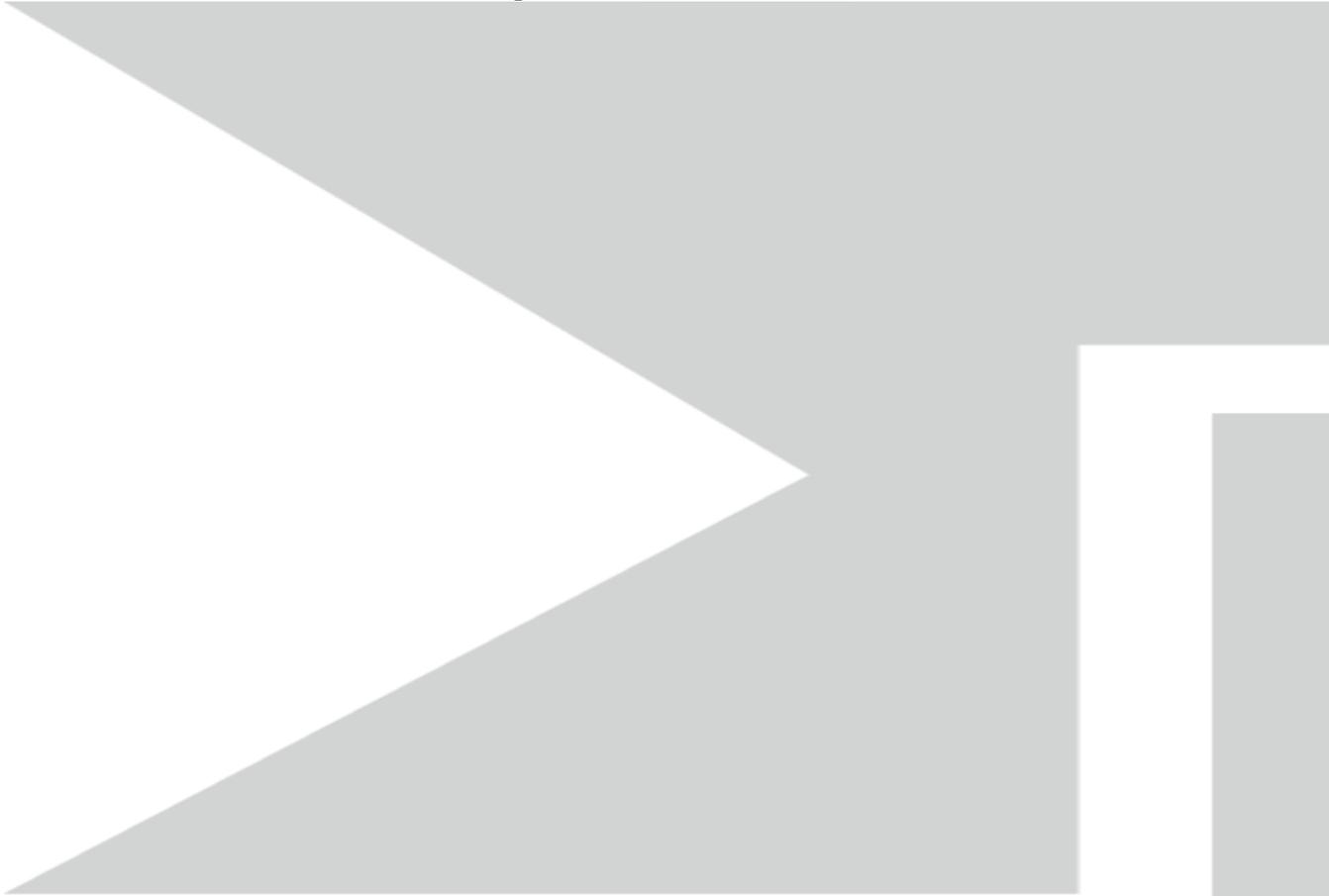
*(Para mais informação sobre o processo do envio das Promoções Via Rabbit MQ, ver Manual de Integração Promo 7.0).*

### ***Monitor de Exportação***

No caso de existir registros de postagens no server RabbitMQ com ERRO, será mostrado um aviso (banner) no cabeçalho do Promo, indicando de forma geral a incidência.

1. Banner com detalhe da incidência.

- Para conhecer o detalhe da incidência, pressione [Ver mais detalhe.](#)



2. Lista de processos de exportação falhados.

- No campo *Descrição*: será possível visualizar a causa do erro
- Uma vez corrigido o erro que ocasiona a falha na postagem das mensagens no server

RabbitMQ, deve-se pressionar o botão **Reprocessar**:

3. Se o processamento das falhas relacionadas à postagem de dados via RabbitMQ é bem-sucedido, a grade deverá ficar sem registros por **Reprocessar**.

# Modelos de promoções

## O que é um Modelo das Promoções?

Nesta seção do console do Promo, será possível registrar diferentes modelos de *Modelos das Promoções* que permitirão logo baixar os excels para que o usuário ou sistema encarregado *gere*, *modifique* ou *cancele* promoções conforme o definido no modelo, e assim poder gerir promoções de maneira massiva ao processar os excels.

Em cada modelo, poderão ser indicado critérios de definição do cabeçalho, condições e benefícios que serão comuns para as promoções geridas a partir deste modelo.

Por meio deste modelo pode-se indicar quais elementos serão exigidos carregar no Excel que logo será processado.

Para a definição dos campos que compõem um modelo poderão ser utilizadas variáveis definidas da seguinte forma: *@[ variável ]*. Também poderá ser definido um valor fixo para algum dos campos do modelo da promoção, e ao não se carregar nenhum outro dado para esse campo ao definir o excel, o valor definido será o adotado para a definição da promoção.

Para poder acessar a criação de um modelo de promoção, deve-se acessar através da opção “*Modelos de promoção*”:



Ao acessar “*Modelos de promoções*”, será mostrada a tela “*Gestão de Modelos das Promoções*”, onde são listados os diferentes modelos de promoções já gerados e onde será possível registrar novos modelos ou editar os existentes. Também pode-se filtrar aqui pelo *Estado* ou *Nome* dos modelos existentes.



Em cada Modelo apresentado nesta grade, é proposto o botão “*Ações*”, no qual um modelo poderá ser editado ou definido, como também ver um resumo, cancelá-lo ou gerar um Excel a partir dele.



NOTA

Quando um Modelo de promoções esteja em estado “Cancelado”, somente será proposta a opção “Resumo”.



Para registrar um novo Modelo das Promoções, deve-se clicar em “*Novo Modelo*”.

## **Novo Modelo das Promoções**

Ao pressionar “*Novo Modelo*” será mostrada a tela “**Novo Modelo do Promoção**”, onde será possível indicar um **Nome** e uma **Descrição** para o modelo que se quer criar.

Uma vez identificado o modelo da promoção, deve-se carregar os campos do Cabeçalho, Condições e Benefícios que se quer incluir no modelo e que definirão a estrutura das promoções definidas a partir deste modelo de promoções.

Também será possível indicar se o modelo se encontra ativo ou não. Se um modelo de promoção se encontra “Inativo” (sem o check em Ativo), não poderão ser gerados arquivos excels a partir destes modelos.



## **Definição do Cabeçalho de Modelo do Promoção**

Na mesma tela de definição do cabeçalho do modelo estará a seção de definição do **Cabeçalho do Promoção**. Aqui deverão ser colocados os campos exigidos para a gestão de promoções. Esses campos serão as colunas apresentadas no excel para o processo de registro, baixa e/ou modificação de promoções por arquivo.

Haverá campos de entrada obrigatórios e outros campos poderão ser substituídos por variáveis a fim de ajudar o usuário final a interpretar, conforme necessite, os dados a carregar nesse campo para uma promoção.



Nesta seção não é proposta a entrada de uma variável para o “*Nome*” e para o “*Código*” das promoções a gerir a partir deste modelo. Isto se deve pelos campos de entrada obrigatório, que sempre estarão no modelo excel para serem carregados.

## IMPORTANTE

Ao gerar o Excel a partir de um modelo do Promoção, junto com os campos “*Nome*” e “*Código*”, que sempre estarão como colunas, também estarão as colunas “*Operação*” e “*Motivo de Cancelamento*”.

No campo “**Operação**” deve-se indicar se a promoção indicada em tal fila é uma promoção nova, caso seja editada ou cancelada uma promoção existente.

Os valores aceitos para este campo são:

- **I**: Inserir
- **U**: atualizar
- **R**: cancelar

Quando a ação for **R** (cancelar promoção), deve-se indicar de forma obrigatória o “*Motivo de Cancelamento*”, assim como o **código** e/ou **nome** da promoção que se deseja cancelar.

Os campos que poderão ser colocado por variável serão os de entrada Não obrigatória e, caso se queira defini-lo, deverá ser indicada a variável que se quer ver na coluna onde será definido esse campo na promoção.

Esta definição de campos variáveis se aplica aos campos dinâmicos do cabeçalho e à descrição da promoção. Só poderão ser definidos os campos que se encontrem habilitados por configuração, e caso se coloque uma variável, a coluna que corresponde ao carregamento desse campo será mostrada com a variável de usuário definida no modelo.

Também poderá ser indicada a *tipificação* que a promoção terá e se é utilizada ou não *sugestão*.



#### NOTA

A tipificação proposta para a definição do modelo da promoção será a mesma que se utiliza por default para a definição das promoções.

Exemplo: visualização da tela completa de Registro de Novo Modelo.





Ao ser gerado um arquivo Excel com esta definição de cabeçalho do Promoção, será mostrado da seguinte forma:

<b>Operação</b>	<b>Motivo de cancelamento</b>	<b>Nome de promoção</b>	<b>Código</b>	<b>Work flow</b>	<b>Campanha</b>	<b>Canais de publicação</b>	<b>Tipo de promoções</b>	<b>Subtipo de promoções</b>	<b>Forma de aplicação de promoções</b>	<b>Description</b>	<b>Sugest</b>

## REFERÊNCIAS

Para mais detalhe dos valores aceitos no momento de definir o cabeçalho de uma promoção, Ver **“Apêndice VI”**.

As colunas **“Operações”**, **“Motivo de cancelamento”**, **“Nome do Promoção”** e **“Código”** sempre estarão presentes no Excel e são de carregamento obrigatório. (O motivo de cancelamento será obrigatório se a operação é um Cancelamento).

As colunas “**Workflow**”, “**Campanha**”, “**Canais de Publicação**”, “**Tipo das Promoções**”, “**Subtipo das Promoções**” e “**Forma de aplicação de promoções**” sempre estarão presentes no Excel, mas não são de carregamento obrigatório. Se forem deixadas em branco, ao ser processado o excel a promoção gerada adotará os valores definidos no modelo de promoção, em troca, se for colocado algum valor em algum dos campos, a promoção gerada adotará este valor colocado e não o definido no modelo.

As colunas “**Description**” e “**sugest**” correspondem às variáveis colocadas nos campos “*Descrição*” e “*Mensagem do POS*” na seção “*Sugestão para o POS*”, respectivamente. Neste exemplo, a descrição não será de entrada obrigatória, e ao ser deixada em branco a promoção gerada a partir dessa fila não terá descrição. Para o caso da mensagem de sugestão, será de entrada obrigatória, já que ao ser habilitada a sugestão é exigida a mensagem para o POS.

Estas validações são realizadas no momento de processar o arquivo Excel.

Tendo sido carregados os dados correspondentes ao cabeçalho do modelo da promoção, pode-se pressionar “**Salvar**” e seguirá a definição das condições e benefícios que se queira incluir no template de promoções.

## IMPORTANTE

**Cada fila corresponderá a uma promoção.**

## Definir modelo

Uma vez salvo corretamente, será visualizada a tela de **Definir Modelo**, onde poderão ser indicadas as condições por *Faixa Horária*, *Simple*, *por composição* e *os benefícios* associados ao modelo da promoção.

Também será visualizado um detalhe do cabeçalho do modelo de promoção que está sendo definido. Nesta seção poderá ser acessado um resumo do modelo que está sendo gerado, e será possível gerar o excel correspondente quando o modelo esteja completo.



### Condições de Faixa Horária

Devido à natureza dos campos associados às *Condições de faixa horária*, não poderão ser indicadas variáveis (*@[variable..]*), pelo qual, ao definir alguma condição deste tipo, a mesma será adicionada às colunas com os seguintes cabeçalhos: **Condição de data com hora, Condição de hora, Condição por periodicidade.**



IMPORTANTE

Caso o usuário não indique nenhum dado na coluna correspondente às variáveis de *Condição de faixa horária*, durante a importação serão adotados os valores definidos no modelo.

## REFERÊNCIAS

Para mais detalhe dos valores aceitos no momento de definir condições de faixa horária, Ver *“Apêndice VI”*.

### Condições Simples

Caso o modelo a definir deva conter condições simples, deve-se definir as variáveis que representarão os atributos dos elementos por meio dos quais serão indicados essas condições.

O formato dessas variáveis será @[variable\_condition\_1], onde “variable\_condition\_1” deverá ser substituído pelo valor que se quer ver na coluna correspondente ao atributo no excel.

Esta definição de variáveis será só para condições com campos tipo **Completar automaticamente**, que permitem a entrada de valores alfanuméricos.

A definição do nome das variáveis não pode ser separada com espaços, é sugerido o uso de hífen ou sublinhado (-, \_), por exemplo: @[variable\_condition\_1] ou @[variable-condition-2].

Caso algum atributo seja definido com um valor literal e não por meio de uma variável, o atributo que o contenha não será mostrado como uma coluna no excel, mas será adotado como uma definição fixa para esse atributo e será incluído em todas as promoções geradas a partir desse modelo.



<b>brand (Condição simples 1. Produtos)</b>	<b>família (Condição simples 1. Produtos)</b>	<b>TPagamento (Condição simples 2. Meios de Pagamento)</b>	<b>prov (Condição simples 3. Produtos)</b>

## REFERÊNCIAS

Para mais detalhes dos valores aceitos no momento de definir condições simples, Ver “*Apêndice VI*”.

### **Condições Por Composição**

Caso se queira definir as promoções por meio de condições por composição, serão adotadas como variáveis todos os campos com valores definidos pelo usuário (A), como também todas as variáveis (*@[variable\_test]*) definidas dentro dos tipos de elementos de cada condição (B).





## REFERÊNCIAS

Para mais detalhe dos valores aceitos no momento de definir condições por composição, Ver “*Apêndice VI*”.

### **Benefício**

No momento de definir um benefício no modelo das Promoções, deve-se ter em conta que os campos “*Tipo de benefício*” e “*Classe de benefício*” não serão mostrados como variáveis dentro do excel, já que de ambos dependem os demais campos que identificam o benefício.



Só os campos associados a “*Tipo de benefício*” e “*Classe de benefício*”, que sejam de tipo alfanuméricos, permitirão a declaração de *variáveis* (*@[variable\_test]*).

Tampouco será válida a entrada de variáveis (*@[variable\_test]*) os campos de tipo *auto-complete*, que por mais que permitam a entrada de um dado alfanumérico, não são válidos para a entrada de variáveis, já que deve-se validar, nos casos que corresponda, em relação aos catálogos.

*Exemplo - Benefício Monetário*



*Exemplo - Benefício Não Monetário*



**> Informação de aplicação**

Serão adotados como variáveis aqueles campos com valores definidos pelo usuário. Da mesma forma, aqueles campos que permitam a entrada de valores alfanuméricos permitirão a definição de variáveis (@[variable]).



As variáveis a serem adotadas para mostrar no excel serão:

1. Aplicação máxima (valor)
2. Aplicação máxima (medida)
3. Método de rateio
4. Aplicar sobre...

#### > **Limites da aplicação**

Ao indicar algum limite dentro do benefício do modelo, o usuário poderá visualizar no excel a variável ***Limites de aplicação***, onde poderá indicar os dados correspondentes ao limite entre colchetes ([]) ou, em seu padrão, indicar vários limites, separando-os com vírgulas (, ).



O usuário poderá indicar os dados de cada limite de acordo com a estrutura:

**[*Tipo de limite, Período a contabilizar, quantidade de dias, Limitar por, Valor*]**



Caso o usuário não indique dados dentro da coluna Limites de aplicação ... do excel, durante a importação serão adotados como valores dos limites os definidos no modelo.

#### **> Informação adicional**

Serão adotados como variáveis todos aqueles campos onde o usuário defina um valor e, no caso de alguns dos campos permitirem a definição de variáveis, como em *Conta contábil, Mensagem*

*no POS, Mensagem na impressora, Mensagem no TLOG*, será mostrado como cabeçalho da coluna o nome indicado em tal variável.



## IMPORTANTE

Para identificar as variáveis que pertencem a cada Benefício será adicionado o sufixo com a seguinte estrutura:

Nome da variável (**Benefício #. Classe e tipo do benefício**)

Exemplo:

1. Limites de aplicação (Benefício 1. Reembolso com opções)
2. Limites de aplicação (Benefício 2. Reembolso com opções)

Só será obrigatório o carregamento de dados naquelas colunas definidas como variáveis (@[...]) pelo usuário dentro do modelo, por sua parte para os campos que não permitem a entrada de variáveis e cujos valores tenham sido indicados no modelo, o usuário poderá indicar ou não valores em tais colunas, já que no caso de estar vazias no momento da importação, será adotado como valor final o definido no modelo.

## REFERÊNCIAS

Para mais detalhe dos valores aceitos no momento de definir benefícios, Ver **“Apêndice VI”**.

### Casos Práticos de definição de Benefícios

Para mais informação e exemplos sobre a forma de definição dos campos do benefício, ver **“Apêndice VI - Casos Práticos”**.

### Gerar modelo em formato excel

Uma vez completado o modelo de promoção, poderá ser baixado em formato excel, pressionando o botão **Gerar excel** localizado no cabeçalho da tela **Definir**.



Ou ainda na lista geral de dados **Ações** → **Gerar excel**.



Será possível indicar por configuração qual será a fila do arquivo excel que fará a vez de cabeçalho, caso se deseje que não fosse a fila um (default). Para isso, deverá ser editado o parâmetro de configuração em **Administração** → **Informação de configuração** e editar a variável *file.xls.header.rowStart*.



## Registro Massivo das Promoções

Ao entrar no menu **Operação** -> **Registro massivo**, pode-se visualizar a lista de modelos disponíveis para o processo (gerados previamente, ver “Modelos de promoções”). A grade de dados mostrará o nome do modelo, assim como a quantidade de promoções inseridas,

atualizadas, canceladas e com erro, junto com a data da última execução do processo de registro massivo associado a esse modelo.



Ao pressionar o botão **Ver detalhe**, será visualizada a janela de **“Registro massivo de promoções”**, onde serão mostrados os dados de cabeçalho do modelo e o resumo dos dados associados.

Nesta seção, poderá ser gerado o excel do modelo da promoção que esteja completa e ativa, assim como a seleção e processamento do arquivo (**Processar arquivo**).



Quando o processo termine de forma satisfatória, será mostrado o estado **Processado** à esquerda do registro indicado em “**Últimas Operações realizadas**”, e poderá ser visualizado um informe das promoções geradas pressionando no botão “**Ver Informe**”.

Caso durante o processo tenham surgido erros, será mostrado o estado **Erro** à esquerda do registro indicado em “**Últimas Operações realizadas**”, e poderá ser visualizado um informe detalhado dos registros que apresentaram inconvenientes no processamento.

## Limitações e Premissas no Registro Massivo das Promoções

### *Limitações*

- *Não poderão ser atribuídas variáveis aos campos que possuem validações (máscaras) ou formatos específicos (select, numeric, boolean, entre outros) no lado console*, pelo qual serão adotados como variáveis no modelo todos aqueles campos onde o usuário indique algum dado válido, pelo qual, ao indicar valores nas colunas que representam tal campo, os mesmos serão salvos na promoção durante a importação. Caso não se indique algum valor na coluna do excel, será adotado o valor definido pelo usuário durante a criação do modelo.
- Para os campos de completar automaticamente, não poderão ser definidas variáveis com espaços, exemplo: *@[perfil do cliente]*, já que o mecanismo de atribuição de valores em um elemento completar automaticamente não o permite, nesse caso é sugerido definir *@[perfil\_del\_cliente]* ou utilizando qualquer outro separador.
- Validação durante o processo de importação:  
**Benefícios:**
  - Para os campos dentro do benefício que representam porcentagens, não se pode identificar para validar que o valor não seja maior que 100.
  - Para opções do benefício (*BenefitRedeemWithOptions*) e limites do benefício (*Limit*), cria-se em cada entidade o método *listDeclaredFields()* onde são indicados os detalhes de cada campo (nome, tipo, exigido). Esta solução surgiu como resposta à dificuldade de

manter de forma dinâmica as validações de campos associados a Opções e Limites do benefício, já que os tipos dispostos para cada campo dentro de cada entidade não correspondem ao tipo dado operativamente no lado console e não era possível determinar qual era exigido ou não.

- **Edição de promoções** que tenham sido geradas a partir do modelo: Como discernir entre uma atualização total e uma parcial (especificando em campos específicos), exemplo: para o caso de condições simples, caso tenha sido definido: Marca, Fornecedor e Código (SKU).

**Caso 1:** Deseja-se atualizar só o valor do elemento **Marca** e que tanto Fornecedor e Código (SKU) se mantenham tal como se encontram definidos na promoção a ser editada, esses campos ficariam vazios dentro do excel.

**Caso 2:** Se, ao contrário, o que se quer é atualizar o valor do elemento **Marca** e que os elementos Fornecedor e Código (SKU) já não estejam disponíveis dentro da condições simples, os valores associados a esses campos ficariam vazios dentro do excel.

### **Premissas**

- As colunas associadas a campos sobre os quais não tenha sido definido alguma variável (@[.....]), ao estarem vazias durante o processamento do excel, adotarão o valor definido pelo usuário durante a criação do modelo de promoção.
- Durante o processo de importação, cada coluna do cabeçalho estará sujeita às validações próprias do campo que representa.
- Os elementos auto-complete, que permitem a atribuição de valores alfanuméricos por parte do usuário, poderão ser usados para definir variáveis. Não poderão ser definidas variáveis com espaços nos elementos de condições simples ou o universo de aplicação do Combos ou benefícios, nesse caso é sugerido o uso de algum separador (\_, -) entre cada palavra, como: @[perfil\_del\_cliente].
- Para os campos **nativos do benefício** cujo nome é obtido desde *message.properties*, no caso de ser um novo campo inserido na ABM de **Propriedades de benefício**, o nome é obtido a partir do campo nome (*name*) dessa propriedade.
- Para as operações **Atualizar** e **Cancelar**, deve-se indicar o código ou nome associado à promoção sobre a qual se quer realizar tal ação.

- Não será possível Atualizar ou Cancelar promoções com estado Distribuído ou Distribuído editável (**DEPLOYED/DEPLOYEDEDITABLE**), tal como acontece no lado console, adicionalmente isso evitará problemas com a regeneração do id do benefício, já que é preciso mantê-lo por sua associação com os limites.

## Cancelamento Massivo

No console do Promo será possível realizar o cancelamento de muitas promoções ao mesmo tempo, para isso deve-se acessar, no menu Operações, a opção “*Cancelamento Massivo*”.

Apresenta-se a tela “*Cancelamento Massivo das Promoções*”, onde poderão ser selecionadas as promoções que se deseja cancelar.



Nesta tela poderão ser executados os seguintes filtros a fim de poder identificar as promoções que se deseja cancelar:

- Código
- Nome do Promoção
- Estado
- Campanha
- Vigência

Na grade são mostradas todas as promoções, mas só poderão ser canceladas aquelas em estado “*Completos*” ou “*Incompletos*”. As promoções em estado “*Distribuído*” não poderão ser canceladas.

Ao selecionar uma ou mais promoções, deve-se pressionar o botão “Cancelar Promoções Seleccionadas”, e será mostrada a tela “Cancelar Promoções”, onde se deve indicar um motivo para o cancelamento de promoções.



#### IMPORTANTE

O cancelamento de uma promoção NÃO pode ser revertido.

#### IMPORTANTE

**Caso origine algum erro de validação durante a checagem do excel, não será processada nenhuma das operações associadas às promoções geradas durante esse processamento.**

### **Limites Promoções**

Nesta opção do menu, pode-se mudar o limite (ou os limites) de qualquer promoção que se encontre em estado completo e vigente, já operando em uma loja. O POS receberá esses limites sem necessidade de voltar a distribuir um mapa. Se as promoções estão em estado Incompleto, será possível mudar seu limite editando-as.

NOTA

Para **configurar os limites de uma promoção**, Ver definição de Benefícios de promoções >> Limites.

**Edição de Limites:**

No menu principal, ao selecionar: Operação> Limites Promoções, o sistema mostrará a tela **“Limites Promoções”**.

Debaixo do título serão vistos os campos “Código” e “Nome de promoção”, pelos quais é possível pesquisar promoções.

Debaixo dos filtros se verá uma lista com todas as promoções ativas em um mapa que transacionaram e que têm um limite definido (ou vários) e não estão em estado Incompleto, sem importar sua vigência. Será possível modificar tanto as promoções vigentes como as vencidas ou sem vigência definida.

A lista mostrará as seguintes colunas:

- **“Estado”** (estado da promoção),
- **“Código”** (Código da promoção),
- **“Nome”** (nome da promoção),
- **“Campanha”**,
- **“Canais”**,
- **“Vigência”**,
- **“Classe de Benefício”**,
- **“Benefício”**



## Importante

**Só será possível mudar os “Valores” para os limites já definidos para a promoção selecionada e que já tenha transacionado.** Nesta seção não será possível adicionar nenhum “Tipo de limite” (ex. Geral, Loja, Cliente) que a promoção não tenha associado.

Não será possível modificar o “Período a contabilizar” (ex.: indefinido, x dia).

Não será possível modificar a opção “Limitar por” (ex.: Quantidade de dinheiro, Quantidade de aplicações, Quantidade de produtos beneficiados).

Na tela de “Limites Promoções”, à direita de cada promoção listada, será mostrado o botão “Editar”, no qual poderá ser acessada a seção de edição de limites de cada promoção.

Ao selecionar o botão “Editar”, o sistema mostrará todos os limites configurados no ou os benefício da promoção, e ali será possível modificar (aumentar ou diminuir) qualquer um dos limites existentes.

***Editar Limite:***



Os seguintes campos não poderão ser editados:

**Nome da promoção:** mostrará o nome da promoção.

**Código:** mostrará o Código da promoção.

**Classe de benefício:** mostrará a classe à qual pertence o benefício (por ex. Desconto porcentagem).

**Benefício:** mostrará o número de benefício (por ex. Benefício N°1).

Na seção “**Limites Configurados**” será mostrado: **Geral, Loja e Cliente**, e dentro de cada um poderá ser mostrado: “**Quantidade de dinheiro**”, “**Quantidade de aplicações**”, “**Quantidade de produtos beneficiados**”, dependendo dos campos que contenham limites configurados. Poderá ter até 9 limites para um benefício. À direita de cada Tipo de Limite será mostrado um campo editável, onde será possível colocar um número sem decimais maior ou igual a 0. Não será possível colocar um número negativo. Por default, aparecerá o valor configurado na promoção ou o último modificado nesta tela.

**Motivo:** Neste campo é obrigatório selecionar alguma das opções que se mostra no combo suspenso, caso se modifique algum limite a colocar na tela “**Editar Limite**” para ver/modificar os limites existentes de uma promoção. No campo Motivo, sempre mostrará “[Motivo]”, não mostrará o último motivo colocado. Este campo é utilizado para levar um registro de auditoria, que será possível ver no Informe “**Histórico Limites**” (ver também “**Motivos de Modificação de Saldo**”).

Ao ser editado o limite, a mudança se verá refletida tanto na definição do benefício na promoção como no pop-up de resumo da promoção.



#### Envio de Informação de Estado de Limites via RabbitMQ

No momento de ser realizada alguma modificação no ou os limites de alguma promoção, o sistema poderá informar desta ação de atualização a algum sistema externo que deseje receber esta informação.

No console de Usuário do Promo, deve-se indicar o Nome da fila de RabbitMQ para a postagem de dados de tipo Limites de promoções (*rabbitMQ.limitstatus.endpointName*), e ao fazê-lo ficará habilitada esta funcionalidade.

O estado deste processo poderá ser visualizado na seção “**Monitor de Importações**”, no console do Promo.

(Para mais informação sobre a configuração no console do Promo, ver Administração > Informação de configuração, neste mesmo documento.)

(Para mais informação sobre o processo e dados da integração com as filas RabbitMQ, ver Manual de Integração Promo 7.0.).

## Capítulo 6 - Módulo de Workflow

O Workflow descreve os passos necessários para aprovar uma promoção, mostrando sua estrutura e sua ordem correlativa. Os passos representam as etapas de aprovação de uma promoção ou lista de preços e o papel associado a cada uma delas.

Por default, conta-se com um workflow por default (Workflow general), que possui um único passo para a aprovação de uma promoção ou lista de preços. O universo de aplicação de um workflow poderá ser editado uma vez que tenham sido associadas promoções ou listas de preços.

### MÚLTIPLOS Workflows

No PROMO conta-se com a possibilidade de definir mais de um Workflow para a aprovação de promoções e listas de preços. Dessa forma, poderão ser gerenciados de maneira independente os passos para aprovar um determinado grupo de promoções ou listas de preços.

Por exemplo, as promoções aplicáveis sobre uma determinado rubrica ou que dão um determinado benefício poderão ser aprovadas no *Workflow A*, que tem 4 passos definidos, enquanto que outro grupo de promoções aplicáveis sobre outro grupo ou segmento de itens ou sobre outra margem de benefício será aprovado pelo *Workflow B*, que tem 2 passos definidos.

O mesmo acontece com os Workflows de Listas de Preços.

Os WF poderão ser aplicados a:

- Promoções
- Listas de Preços

Para a definição desses Workflows deve-se clicar no botão “Novo” da janela “Workflows”.



Será apresentada a tela de “**Novo Workflow**”, onde deve-se colocar um nome e uma descrição.

São mostrados 2 checkboxes, que indicam se o Workflow aplica as promoções, as listas de preços ou ambas. Por default, os 2 checkboxes estão marcados.

#### NOTA

Se uma companhia não tem o módulo de listas de preços habilitado, os workflows só serão aplicados às Promoções.

*Se um workflow já se encontra utilizado em uma promoção ou em uma lista de preços, NÃO será possível desmarcar seu check “Aplica Promoções” ou “Aplica Preços”.*

Ao clicar em “Salvar”, será mostrada a tela com a lista “Workflow”, onde poderão ser indicados os passos que hão de compor esse Workflow, e quais papéis serão os encarregados em cada passo de realizar a aprovação.



Por padrão, o passo 1 estará já definido sob o nome “Captura”, e terá atribuído o papel Administrador.



Ao clicar no botão “Novo”, poderão ser definidos novos passos dentro dele, associando o papel correspondente para sua aprovação:



Ao clicar em “Salvar”, mostrará os passos que compõem o WF:



### **Passos de Um Workflow**

Ao criar uma promoção, esta é atribuída a um Workflow determinado (na definição de cabeçalho da promoção) e uma vez completa pode ser enviada para aprovação.

Se definimos mais de um passo para o workflow selecionado, a promoção deverá ser aprovada por todos os passos integrantes do Workflow ao qual pertence para participar logo após um mapa.

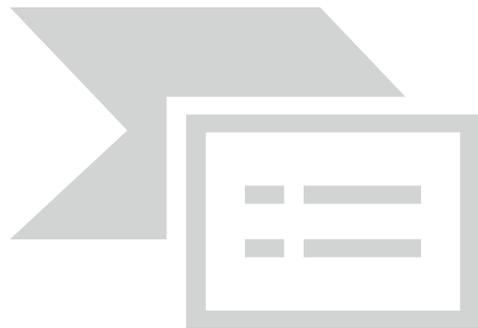
Para enviar uma promoção para revisão ou aprovação, deve-se clicar no botão **“Enviar para aprovação”**, como se mostra na imagem a seguir:



## Promoções para Aprovar

Uma vez enviada uma promoção para aprovar, esta permanecerá na tela “Gestão de promoções” com o estado “Revisão/Aprovação”, por sua vez aparecendo na tela “Promoções para Aprovar”, onde o usuário, com o papel definido para esse passo no workflow ao qual pertence a promoção, aprova ou rejeita a promoção enviada.

Para acessar as promoções a serem aprovadas deve-se colocar no menu “Operação”, e no menu suspenso deve-se apertar “Promoções para Aprovar”, como se mostra na seguinte imagem:



No caso de ter entrado com um usuário com licenças de administrador, será visualizado à direita do título “Promoções para Aprovar” o contador indicando “n” quantidade de promoções enviadas para aprovar (neste caso, seguindo com o exemplo, será “1”, como se indica na imagem).

No caso de ter entrado sem licenças de administrador (com o usuário “Operador”), será visualizado no submenu o título “Promoções para Aprovar”, mas com o valor de quantidade que está à direita em zero “0”.

Cada papel verá as promoções a serem aprovadas dos workflows nos quais participe.

Uma vez que se aperte a opção “Promoções para aprovar”, um usuário pertencente ao papel definido poderá revisar e *aprovar / rejeitar* a promoção.

O sistema o conduzirá à tela seguinte, onde ao apertar o botão “Ações” será colocado em modo suspenso o submenu com as seguintes opções:

1. *Histórico WF*
2. *Resumo*
3. *Aprovar/Rejeitar*

Para aprovar ou rejeitar uma promoção deve-se apertar a opção “Aprovar/Rejeitar” e, uma vez feito isso, o sistema mostrará o seguinte quadro de diálogo:



Ali será possível rejeitar ou aprovar uma promoção, apertando “Rejeitar” ou “Aprovar”, além de poder registrar informação (texto) no quadro vazio “Nota” em relação à ação realizada.

Uma vez aprovada ou rejeitada, a promoção figurará com o estado correspondente, na página “Gestão de promoções”, na coluna de Workflow que aparece com o nome do workflow ao qual pertence.

Ao finalizar o ciclo de revisão, a promoção se encontrará aprovada completamente e será possível incorporá-la a um mapa.

#### Workflows de mais de um passo de aprovação

Quando uma promoção seja atribuída a um workflow com mais de um passo, e seja “ENVIADA PARA APROVAÇÃO”, a promoção NÃO PODERÁ SER EDITADA, já que se espera a aprovação ou rejeição do definido nela.

Caso a promoção seja “rejeitada” por algum dos passos do WF, esta voltará ao primeiro passo, onde poderá ser editada e corrigida.

Quando a promoção for “APROVADA” por todos os passos do WF ao qual foi atribuída, ela NÃO PODERÁ SER EDITADA e se encontrará disponível para ser incluída em um mapa.

Workflows de um só passo de aprovação

Quando uma promoção for atribuída a um workflow de somente um passo, esta ficará “Aprovada” imediatamente uma vez que passe para “Completa”, poderá ser editada e se encontrará disponível para ser incluída em um mapa.

## **Histórico do Workflow**

O *Workflow* permite definir um fluxo de revisão e aprovação das promoções.

*Exemplo:*

1. *O operador captura as promoções e envia para seu aprovação.*
2. *O supervisor valida a promoção carregada e as aprova ou rejeita de acordo com seu critério.*

**As promoções que foram aprovadas completamente poderão ser adicionadas a um mapa e distribuídas às lojas.**

Para acessar o histórico do workflow será possível entrar em:

- “Promoções para Aprovar” como se detalha na imagem, apertando no submenu suspenso, no botão “Ações”, a opção “Histórico WF”.
- “Gestão das Promoções” apertando o botão “Ações” à direita da tela sobre a promoção que se escolha e no submenu suspenso, apertando “Histórico WF”.

No histórico do workflow será possível visualizar:

1. Os passos realizados com cada promoção
2. O usuário que realizou cada um deles
3. A data e a hora no qual foram realizados

4. Se foram realizados com sucesso

Na imagem só pode-se observar os passos detalhados do Workflow em ordem ascendente (de baixo para cima), com a informação especificada:



## **Capítulo 7 - Módulo de Distribuição**

### **Menu de Distribuição**

Nesta opção o PROMO permite criar e distribuir mapas, simular tickets com promoções e mapas, como também distribuir promoções nas diferentes redes sociais.



## Mapas

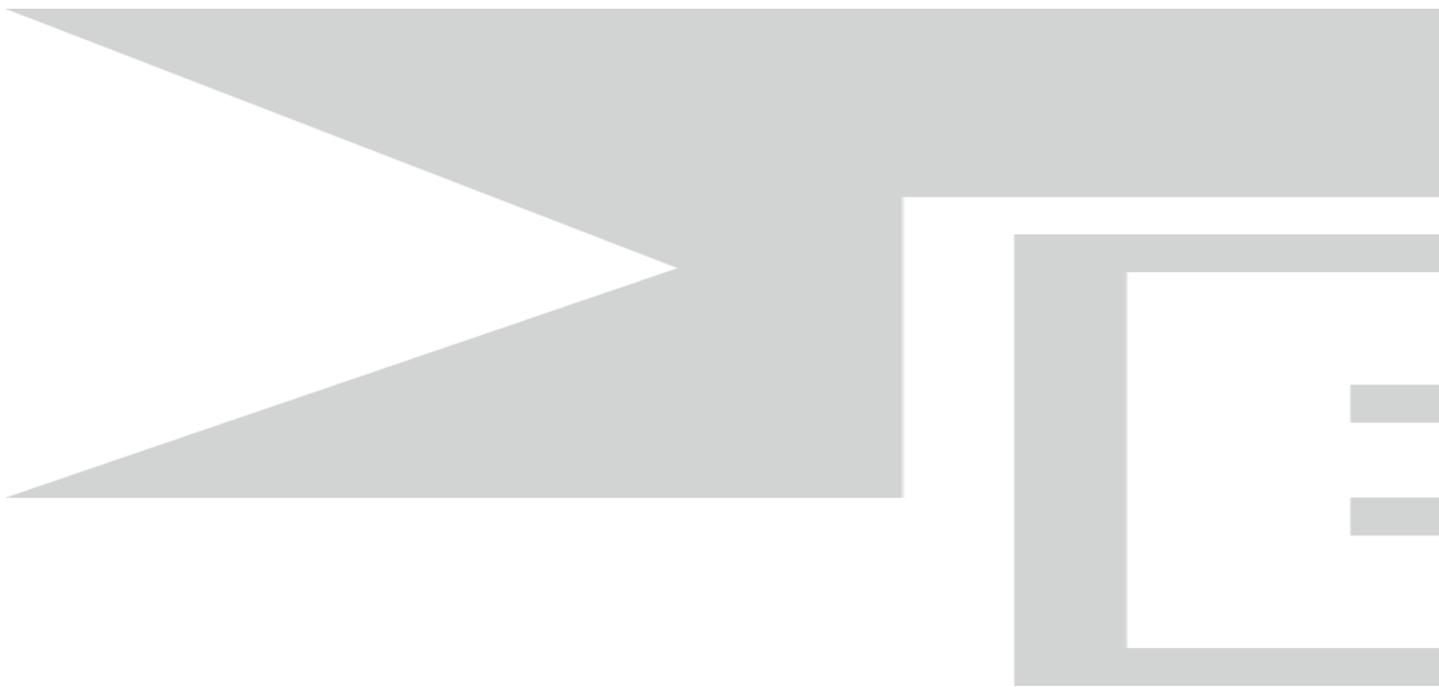
Um mapa é um grupo de promoções, com uma vigência e regras que conviverão no motor de promoções em um determinado momento.

O mapa deve-se definir para poder especificar regras de convivência entre as promoções que o integram e para especificar a ordem de aplicação e consumo que existirá entre elas.

Para gerar um mapa deve-se acessá-lo através do menu *Distribuição* > **Mapas (POS)**.

### NOTA

As promoções não terão validade se não se encontram dentro de um mapa. Só assim poderão ser avaliadas e aplicadas conforme as regras de convivência que tenha sido definido para elas dentro do mapa.



## **Criar Mapa**

Para poder criar Mapas deve-se pressionar o botão “Novo”.



Quando for definido um novo mapa, pode-se **optar** por utilizar um dos **Modelos de Mapas completos**, criados previamente no menu *Administração > Modelos de Mapa*.

Na tela “**Publicações Mapa (POS)**” deverão ser colocados os seguintes dados exigidos:

- **Publicação**: nome mediante o qual será identificado o mapa quando ele seja listado para gerar os arquivos de definição.
- **Início de vigência**: indica a data inicial a partir da qual o mapa se encontrará em vigência uma vez que seja distribuído. Toma como hora inicial a 00:00h do dia. A data deve ser a atual ou superior.
- **Fim de vigência**: indica a data na qual será finalizada a vigência do mapa. Toma como hora final às 23:59h do dia.

Aqui também poderá ser configurado o comportamento da sugestão em nível Mapa. Este campo também é exigido, por default salva “Não sugerir”.

Os campos que a configuram serão:

- **Sugestões**: as opções para este campo são:

- - **NÃO sugerir:** Não serão realizadas sugestões para nenhuma das promoções que integram o mapa, independentemente do valor de “sugerir” que cada promoção tenha configurado.
  - - **Sugerir SEMPRE:** Serão avaliadas sugestões para todas as promoções que integram o mapa, independentemente do valor de “sugerir” que cada promoção tenha configurado.
  - - **Sugerir de acordo com o PROMOÇÃO:** as promoções serão sugeridas ou não conforme a configuração de sugestão que tenha sido em nível promoção.
- **Dias para a devolução:** indica a quantidade de dias por que o mapa se encontrará disponível após finalizada sua vigência, só para as transações de devoluções.

Este dado permite ao sistema determinar a quantidade de dias que o uso do mapa se encontrará disponível para resolver as promoções nas transações de devolução assim como foram realizadas na compra original. Se não for colocado um valor neste campo considera-se que não existe limitação de dias. É opcional completar este campo.

## IMPORTANTE

O mapa se encontrará vigente só depois de o arquivo de definição correspondente ser gerado.

Se em Administração > Modelos de Mapas, na tela “Gestão de Modelos de Mapas” foi pressionado o botão “**Gerar Mapa**”, será gerada a tela “**Publicações Mapa (POS)**”, onde o campo de “**Modelo de mapa**” mostrará pré-carregado o nome do modelo que está sendo registrado e não poderá ser editado.

No campo “Publicação” deve-se colocar o nome com o qual o mapa será publicado.

As datas inicial e fim de vigência do mapa apresentarão os valores por default e poderão ser editadas. O campo sugestão adotará os valores configurados no modelo e o campo dias para devolução será apresentado vazio, como se faz habitualmente.



Logo, ao pressionar “Salvar” será mostrada a tela “**Definir mapa (POS)**”, onde já serão mostradas na composição do mapa as promoções pertencentes aos tipos, subtipos e formas de aplicação definidos no modelo de mapa que foi registrado.

**Se foi selecionado um Modelo de mapa:**

Mostrará uma opção mais na parte inferior da tela: “**Distribuição programada**”. É um check que por default vem sem marcar.

Foi ativada a **Distribuição programada**: há um processo que é executado automaticamente uma vez ao dia para distribuir os mapas que têm este check ativo. Esses mapas devem ter um modelo **associado** e devem ser **automáticos**. (Ver mais abaixo CONFIGURAÇÃO E FUNCIONAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO AUTOMÁTICA E PROGRAMADA DE MAPAS).

Ao se pressionar “**Salvar**” na tela “Publicação de mapa (POS)” será gerada a tela “**Definir mapa (POS)**”, onde serão mostradas, na composição do mapa, as promoções pertencentes aos tipos, subtipos e formas de aplicação definidos no modelo de mapa.

**Se não foi selecionado um Modelo de mapa:**

Uma vez que todos os dados do mapa tenham sido colocados, pressiona-se o botão “**Salvar**”.

Será mostrada a tela “**Definir Mapa (POS)**”, na qual deverão ser selecionadas as promoções que integrarão o mapa.

Essa tela se encontra dividida em dois setores:

O *cabecalho* onde serão visualizados os dados carregados previamente junto com as opções de Checar colisões, Geração Automática, Resumo, Baixar, Distribuir, Editar e Voltar.



Os dados *de composição do mapa*, onde serão mostrados os *Passos*, *Funções*, *Promoções* e *Cond Gerais* (Condições Gerais) disponíveis.



Na área esquerda poderão ser definidos os passos, funções, promoções e condições gerais selecionando o elemento que se quer criar e arrastando-o até a janela direita do painel. Deve-se criar um passo selecionando o botão **“Novo passo”** e arrastando-o até a janela direita.

#### NOTA

Para tornar mais fácil a navegação entre as promoções de um mapa, conta-se com a opção de colapsar ou expandir todos os passos do mapa, pressionando o botão que se encontra no ângulo superior direito sobre a definição do mapa.



## **Passos**

Quando o mapa é definido, cada uma das promoções integrará um dos **Passos** e, se coexistirem várias promoções dentro do mesmo passo, serão combinadas mediante funções de convivência.

A existência de passos dentro do mapa permite reestabelecer os elementos consumidos pelas promoções entre um passo e outro.

O procedimento de avaliação e aplicação de benefícios presentes no mapa atuará do seguinte modo:

1. Avalia-se a função de convivência integrante do primeiro passo (lembrar que a função é sempre única e que pode estar composta por promoções ou por outras funções).
2. Dependendo do tipo de função, uma vez avaliada, consumidos os elementos do contexto recebido entre as promoções e aplicados os benefícios, passa ao próximo passo reestabelecendo os elementos do contexto que tenham sido consumidos ao serem aplicadas as diferentes promoções e com os preços estendidos modificados pela aplicação dos benefícios.
3. Continua avaliando os seguintes passos do mapa conforme o explicado nos pontos 1 e 2.

Uma promoção só poderá existir dentro de um único passo, não podendo ser encontrada em mais de um passo.

## **Funções de convivência**

Chamaremos de **“função de convivência”** a expressão que determina a ordem de processamento entre promoções dentro de um mesmo passo.

Também será determinado como será o **“consumo de elementos”**.

Chamaremos **“Consumo de elementos”** quando uma promoção utiliza um ou vários elementos do contexto para aplicar um benefício.

Os elementos que receberam um benefício dentro de um passo já não serão encontrados disponíveis para ser utilizados em uma próxima promoção, a menos que a função de convivência o permita.



As funções de convivência disponíveis são:

- **SEQUENCIAL (CONSUME)**

Dentro da função SEQUENCIAL cada promoção integrante é processada na ordem na qual a função foi configurada.

A promoção processada consumirá os elementos que tenham participado dela, não podendo ser utilizados nas próximas promoções integrantes dessa função SEQUENCIAL.

É muito importante a ordem na qual é definida cada promoção dentro da função, dado que esta ordem é a que será utilizada para realizar o consumo de elementos. Do processo de todas as promoções da função será obtida uma coleção de benefícios composta pela soma dos benefícios obtidos de cada uma das promoções da função.

- **TODAS (ALL)**

Dentro da função *TODAS* as promoções que intervêm são processadas de forma independente com base no mesmo contexto recebido pela função, gerando-se uma coleção de benefícios independentes os quais serão somados entre si ao finalizar o processo. Neste caso, não será tão importante a ordem na qual as promoções se encontrem definidas dentro da função *TODAS*, já que seu processo é independente.

- **OPÇÕES (OPTION)**

Neste tipo de função cada promoção é processada de forma independente e é gerada uma coleção de opções das quais o cliente poderá optar. De cada opção se obterá uma coleção de benefícios que será aplicada de acordo com a opção selecionada pelo cliente. No caso da função *OPÇÕES*, a quantidade de opções a que responderá o motor dependerá da quantidade de promoções que a integrem, aplicáveis ou não.

- **EXCLUIR (EXCLUDE)**

Com este tipo de função as promoções são avaliadas em ordem (conforme como foi definida a função), diante da primeira promoção que cumpra com sua condição e possa ser aplicada se detém a avaliação do resto das promoções integrantes da função, com o qual, diante da primeira promoção que aplica, o resto das promoções já fica excluído de avaliação.

- **AVALIA SE (IF)**

Esta função consta de uma série de promoções, que serão denominadas “condicionantes”, e uma que será a promoção “condicionada”. Dessa forma, só será aplicada a promoção condicionada sobre os artigos que tenham sido beneficiados por ao menos uma das promoções condicionantes. As promoções condicionantes pertencem a passos anteriores ao passo onde aparece a função *AVALIA SE*. É por isso que a função *AVALIA SE* aparecerá em um segundo passo ou passos superiores, mas nunca no primeiro passo. A promoção condicionada será a última a aparecer na lista, enquanto que as condicionantes, portanto, serão todas as que se encontrem primeiro. Caso se

queira que exista mais de uma promoção condicionada, todas elas deverão estar dentro de alguma função de convivência.

Exemplo:

- - Promo-A: avalia a existência de itens com código 111 e que sejam da família “Eletro”.
  - Promo-B: avalia a existência de itens que sejam da família “Eletro”.

O mapa ficará conformado da seguinte forma:



São postos na transação 1 item que cumprem com o Promo-A (“111”) e outro item que cumpre com o Promo-B (“333”).



Ao serem avaliados os itens com o mapa que contém a função “Avalia Se”, são aplicadas sobre o item “111” o Promo-A e o Promo-B, enquanto que o item “333” não obterá benefícios, já que por definição só será aplicada a promoção condicionada (Promo-B) sobre os itens que tenham sido beneficiados pela promoção condicionante (Promo-A).



- **AVALIA SE NÃO (IFNOT)**

Esta função consta de uma série de promoções, que serão denominadas “condicionantes”, e uma que será a promoção “condicionada”. Dessa forma, e ao contrário da função anterior, só será aplicada a promoção condicionada sobre os artigos que não tenham sido beneficiados por nenhuma das promoções condicionantes. As promoções condicionantes pertencem a passos anteriores ao passo onde aparece a função AVALIA SE NÃO. É por isso que a função AVALIA SE NÃO aparecerá em um segundo passo ou em passos superiores, mas nunca no primeiro passo. Exemplo: Se a função AVALIA SE NÃO está no terceiro passo, as promoções integrantes dos

passos 1 e 2 podem ser utilizadas como condicionantes.

Tal como na função anterior, a promoção condicionada será a última a aparecer na lista, enquanto que as condicionantes, portanto, serão todas as que se encontrem primeiro.

Caso se queira que exista mais de uma promoção condicionada, todas elas deverão estar dentro de alguma função de convivência.

Exemplo:

- - Promo-A: avalia a existência de itens com código 111 e que seja da família “Eletro”.
  - Promo-B: avalia a existência de itens que seja da família “Eletro”.

O mapa ficará conformado da seguinte forma:



Entram na transação 1 item que cumprem com o Promo-A (“111”) e outro item que cumpre com o Promo-B (“333”).

The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.

Ao avaliar os itens com o mapa que contém a função “Avalia Se Não”, será aplicada sobre o item “111” o Promo-A e sobre o item “333” o “Promo-B”.

O item “111” não se vera beneficiado pelo Promo-B já que por definição, só será aplicada a promoção condicionada (Promo-B) sobre os itens que NÃO tenham sido beneficiados pela promoção condicionante (Promo-A).

### Só para benefícios monetários:

- **DESCONTO MÁXIMO (MAX DISCOUNT)**

Neste tipo de função cada promoção é processada de forma independente e o PROMO informa qual é a promoção correspondente ao benefício que conceda o maior desconto entre todas as promoções integrantes da função. **Como resultado, será aplicada apenas uma promoção, a que conceder o maior desconto ao cliente.**

### Cupom Calculado como Benefício Monetário

Quando uma promoção concede um benefício que dispõe de um cupom calculado (Não Monetário), isto é, que terá um valor associado, e esta promoção é colocada dentro de uma função de convivência Desconto Máximo, o montante a ser emitido no cupom será avaliado no contexto da transação como um benefício Monetário, e, caso seja o melhor benefício aplicável no contexto ou faça parte do conjunto de promoções aplicáveis no contexto, será aplicado e será emitido o cupom com o montante correspondente.

- **DESCONTO MÍNIMO (MIN DISCOUNT)**

Neste tipo de função cada promoção é processada de forma independente e o PROMO informa qual é a promoção correspondente ao benefício que conceder o menor desconto entre todas as promoções integrantes da função.

NOTA

*Naqueles casos nos quais a promoção integrante da função MAX ou MIN DISCOUNT contém mais de um benefício e algum deles é NÃO Monetário, a promoção será avaliada do mesmo modo que o resto, mas no caso dos benefícios NÃO Monetários não será contado ou somado o valor ao montante do benefício, que será o que logo será avaliado entre todas as promoções integrantes da função que possam ser aplicadas.*

- **DESCONTO MÁXIMO COMBINADO**

Esta função avalia todas as promoções incluídas nela, com base em um contexto dado (ticket), e logo **concede o conjunto de promoções que dê o maior montante de desconto ao cliente.**

Nota

Esta função de convivência deverá ser utilizada sem nenhum tipo de encadeamento, nem fora nem dentro dela, já que só será levada em conta a operação do máximo desconto combinado e não as demais funções de convivência encadeadas.

Deverá ser considerado também que as promoções incluídas dentro da avaliação desta função de convivência deverão estar compostas por um só **benefício**.

**A função de Desconto máximo combinado deve ter ao menos duas promoções dentro do passo para poder aplicar a funcionalidade de concorrência de promoções.**

*Só para benefícios NÃO monetários:*

- - - **PONTOS MÁXIMOS (MAX POINTS)**

Neste tipo de função cada promoção é processada de forma independente e o PROMO informa qual é a promoção correspondente ao benefício que conceder a maior quantidade de pontos entre todas as promoções integrantes da função.

- - - **PONTOS MÍNIMOS (MIN POINTS)**

Neste tipo de função cada promoção é processada de forma independente e o PROMO informa qual é a promoção correspondente ao benefício que conceder a maior quantidade de pontos entre todas as promoções integrantes da função.

#### NOTA

*Naqueles casos nos quais a promoção integrante da função MAX ou MIN POINTS contém mais de um benefício e algum deles é Monetário, a promoção será avaliada do mesmo modo que o resto, mas no caso dos benefícios Monetários não serão contados ou somados pontos ao benefício total, que será o que logo será avaliado entre todas as promoções integrantes da função que possam aplicar.*

#### NOTA 2

*Naqueles casos nos quais a única promoção aplicável dentro da função MAX ou MIN POINTS é uma promoção que concede um único benefício Monetário, então, não será levada em conta como aplicada, já que dentro desta função a única promoção que retorna deve ter ao menos um benefício NÃO Monetário de porcentagem ou de pontos de fidelização.*

#### NOTA 3

*As promoções que concedam um benefício da classe Restituição bancária serão localizadas em um único e último passo, dentro de uma função Todas, e não conviverão com outras promoções.*

### **Composição de funções de convivência**

Os argumentos das funções, além de serem compostas por promoções também, poderão ser compostas com outras funções.

Ao poder combinar as funções será possível obter uma variedade mais ampla de relações entre promoções na hora de determinar sua prioridade entre elas.

Exemplo:



No passo *1*, mediante a função DESCONTO MÍNIMO, avalia-se qual das duas promoções concede o menor benefício.

No passo *2*, é expresso que será informado ao POS duas opções para que o cliente possa escolher entre duas listas de benefícios que surgem de:

- - - aplicar primeiro a promoção PR03 e a promoção PR04 e logo aplicar as promoções PR05 e PR06 sobre os produtos que não participaram das promoções PR03 e PR04.

- aplicar primeiro a promoção PR05 e a promoção PR06 e logo aplicar as promoções PR03 e PR04 sobre os produtos que não participaram das promoções PR05 e PR06.

No *último passo* se aconselha definir as promoções no nível meio de pagamento, que agem sobre o total de aplicação de promoções.

No passo 3 a promoção PR07 poderia ser um desconto de 10% a funcionários, que será aplicada sobre o último contexto reestabelecido do passo anterior, isto é, se um perfume de \$80 recebeu um desconto de \$40, para a base do desconto do 10% serão tomados \$40 (seu preço estendido).

Uma vez que tenham sido definidos os passos e funções de convivências, o sistema mostrará em tela como ficaram definidos cada um deles com suas promoções correspondentes.

## NOTA

Não será possível adicionar duas vezes a mesma promoção com o mesmo operador. Por exemplo: se o usuário deseja definir uma função através do ALL e seleciona duas vezes a mesma promoção, o sistema só a adicionará uma vez.

## CONDIÇÕES GERAIS

Na janela de “*Definir Mapa (POS)*” conta-se com a aba chamada “*Condições Gerais*” na seção de Composição de mapas. Ao pressionar essa aba, serão mostradas todas as condições gerais vigentes para a data definida no mapa, da mais nova à mais antiga. Ali poderão ser arrastadas à seção de “*Condições Gerais*” da direita as condições gerais que se quer incluir no mapa que está sendo gerado.



Logo após adicionar as Condições Gerais desejadas, estas serão incorporadas ao mapa no momento em que este seja distribuído ou baixado.

Todas as Condições Gerais adicionadas ao mapa serão avaliadas, independentemente do ordem na qual estejam dispostas.

O mapa baixado conterà as Condições Gerais.

## **Colisões**

As colisões referem-se ao conflito que pode ser ocasionado em momentos de avaliação de promoções ou adicionado das promoções em um mapa, e que se vinculam àquelas

promoções que utilizam o mesmo código de artigo, deixando de lado aquelas que aplicáveis sobre todo um grupo de artigos ou departamento ou o agrupamento que fosse.

Será possível marcar colisões com Condições Gerais incluídas, e será informado em quais colisões e/ou promoções tem colisão.

A seguir são detalhados os momentos nos quais é realizada a verificação de colisões.

Toma-se como exemplo o código de artigo com valor 8321.

#### **Caso A:** Criação de promoção

1.
  1. É registrada uma promoção PROMO\_A que utiliza o artigo com código 8321.
  2. É registrada uma nova promoção PROMO\_B, cuja data de vigência intersecciona com o PROMO\_A, e que também utiliza o artigo com código 8321.

#### **Caso B:** Adicionando promoção a um mapa.

1.
  1. Adiciona-se ao mapa a promoção PROMO\_A, que utiliza o artigo com código 8321
  2. Adiciona-se ao mapa a promoção PROMO\_B, cuja data de vigência intersecciona com o PROMO\_A, e que também utiliza o artigo com código 8321.
  3. Aparecerá um aviso de advertência de colisão de promoção, como se mostra na seguinte imagem.



## CONFIGURAÇÃO E FUNCIONAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO AUTOMÁTICA E PROGRAMADA DE MAPAS:

Na seção *Administração \ Informação de Configuração* poderão ser configuradas as opções necessárias para a execução do processo de geração e distribuição programada de mapas.

As opções a serem configuradas são:

- **Geração e distribuição programada de mapas - *schedule.enable***: permitirá ativar o processo de distribuição programado através de uma tarefa que será executada uma vez por dia. Por padrão, virá em **false**.
- **Filtrar promoções por loja para a distribuição programada e manual - *scheduled.filter.enable***: indicará se são filtradas ou não as promoções aplicáveis para a loja dentro do mapa. Se está em *false*, todas as promoções serão enviadas a todas as lojas. Se está em *true*, os mapas distribuídos só conterão as promoções aplicáveis para a loja para qual se distribui e as promoções que não tenham uma condição de loja definida. Por padrão, virá em **false**.
- **Aumentar a versão do mapa para a distribuição de mapas- *scheduled.mapVersion***: Aqui é indicado que com cada distribuição, seja para uma loja de laboratório ou uma loja de produção, o n.º de mapa será aumentado, e na tela de “*Distribuição/ Mapas*” será possível observar sempre a última distribuição realizada para o mapa. Por default, virá em **true**.



Uma vez habilitadas as variáveis de configuração necessárias, para executar o circuito de geração e distribuição automática de mapas, deve-se criar um modelo de mapa em **Administração \**

**Modelo de mapas** e criar o modelo de mapa, que deve ficar *completo* e *ativo*.



Logo, em **Distribuição \ Mapas (POS)**, ao registrar um novo mapa, deverá selecionar 1 modelo recentemente registrado, e ao fazê-lo será mostrada uma nova opção “**Distribuição programada**” (checkbox), ao final do formulário, a qual deverá ser habilitada para indicar desta forma que tal mapa será utilizado pelo processo de geração e distribuição programada de mapas.



Todos os mapas que não tenham habilitado o campo **Distribuição programada** não serão adotados pelo processo de geração e distribuição programada de mapas. Os mesmos poderão ser distribuídos no console de forma manual.

### Importante

Ao criar ou editar um mapa, se **o usuário seleciona um Modelo de mapa**, mostrará o seguinte warning (aviso): “No caso de mapas baseados em modelos com estado INCOMPLETO devido a promoções que ficaram fora por estar vencidas e que foram atualizadas para passá-las a vigentes, deve-se entrar na janela de Editar e pressionar o botão Salvar para atualizar o estado do mapa”.

Caso o mapa com **distribuição programada** fique em estado incompleto, não será adotado pelo processo programado, Neste caso, o usuário deverá ir a Mapas -> Editar e, ao pressionar o botão Salvar, o mapa baseado em um modelo será regenerado, incluindo as novas promoções ou promoções que estão vigentes novamente e sacando as que já não estão vigentes ou estão canceladas.

### Exemplo 1:

Tenho um mapa com 2 passos e em cada passo há 1 promo. O Promo que está no passo 2 venceu. O processo de distribuição programada de mapas tirará o Passo 2 e o promo que está nele, ficando neste mapa só o Passo 1 com o Promo a. E o mapa continua em estado completo.

### **Passo 1**

Promo a

### **Passo 2**

Promo b (venceu)

### Exemplo 2:

Tenho um mapa com 2 passos e em cada passo há 1 promo. Os 2 promos venceram ou foram cancelados ou estão incompletos.

- Neste caso o mapa passa para incompleto. Para solucioná-lo o usuário deve editar o promo e colocá-lo vigente, e depois ir até Mapas -> Editar e pressionar o botão Salvar. Nesse caso, vai ficar no mapa o Passo 1 com o Promo a, o passo 2 e o Promo b serão apagados do mapa.
- Definir no mapa e colocar promoções diferentes nesses passos.

### **Passo 1**

Promo a (cancelado ou vencido ou incompleto)

### **Passo 2**

Promo b (cancelado ou vencido ou incompleto)

O importante é que o mapa fique em estado completo.

Uma vez gerado o mapa por meio do modelo selecionado, deve-se clicar no botão **Distribuir**.



Ali são selecionadas as lojas (botão *Selecionar Lojas*) que estarão associadas ao mapa e sobre as quais será realizada a distribuição programada, e pressionar “**Salvar**”.



Dessa forma, o mapa ficará pronto para ser adotado pelo processo de geração e distribuição programada de mapas. Este processo realizará um filtro das promoções aplicáveis a cada uma das lojas com **conexão automática** (sempre e quando se encontre habilitada a variável de configuração: **scheduled.filter.enable**.)

Na seção “Cabeçalho” da tela Distribuição será mostrada a legenda “Lojas a distribuir”, onde será possível visualizar a lista das lojas associadas ao mapa.

Cada vez que seja executado o processo automático de distribuição programada, será gerado um registro no **Histórico** do mapa, o qual mostrará no máximo 25 registros de distribuição.



Caso o tamanho do mapa exceda o máximo permitido (16 megabytes), o mapa para a loja não poderá ser salvo, pelo qual será armazenado no registro de distribuição o detalhe de erro naquelas lojas onde não foi possível salvar o xml gerado durante o processo de distribuição.



## Processo detalhado da Geração e Distribuição programada de mapas.

1. Quando iniciar o processo automático de Geração e distribuição programada de mapas, pesquisará as lojas definidas para cada companhia e utilizará para a distribuição só as que estão ativas, com um tipo de conexão AUTO e ao menos um motor associado.
2. Logo, pesquisará o modelo de mapa em estado COMPLETO mais recente que tenha sido gerado ou editado.
3. Tendo completado com sucesso os passos 1 e 2, o próximo passo é a adicionar as promoções Completas e Vigentes no mapa com base no modelo de mapa escolhido, adotando como referência a definição de “**transação**” que tenha cada promoção e assim agrupar por mapa as promoções aplicáveis a cada uma das lojas, esse último apenas se se encontrar habilitada a variável de configuração **scheduled.filter.enable**.  
As promoções que não tenham uma condição de “transação” definida serão distribuídas a todas as lojas.
4. Uma vez que tenha sido os mapas completos para cada uma das lojas procede-se à distribuição dos .xml.

### Importante

Quando um promo vence ou é cancelado ou passa ao estado incompleto o processo de distribuição programada de mapas tirará essas promoções do mapa, como também incluirá as novas promoções. Para isso (adicionar ou tirar promoções) será analisado o tipo, subtipo e forma de aplicação das promoções, que deverão coincidir com o definido no modelo de mapa utilizado.

Se no processo de distribuição, alguma loja não está disponível ou a conexão se perde, o arquivo .xml ficará postado e pendente para que no momento em que conexão for reestabelecida se reintente o envio automaticamente.

Caso deseje que um mapa deixe de fazer parte do processo de distribuição programada, deve-se acessar Distribuição \ Mapas e editar o mapa que se quer tirar.

Caso se abra a tela de Publicação do mapa será possível desmarcar o check: “Distribuição Programada”. Neste caso, o resto dos campos não estará habilitado.

Todos os mapas gerados a partir de um modelo de mapa que tenham ou não a distribuição programada ativa poderão ser editados e habilitar ou desabilitar o processo programado.

## Distribuir um Mapa

Uma vez que tenha sido registrado o mapa no console de administração de promoções com suas respectivas promoções e funções de convivência, o próximo passo para que o mapa tenha vigência será gerar um arquivo de definição ou Mapa, o qual poderá ser realizado pressionando o botão “**Distribuir**”, que se encontra dentro da mesma tela na qual o mapa é criado, acima à direita.

O **arquivo de definição** é um arquivo com formato XML que será utilizado pelo motor do PROMO para poder avaliar as promoções. O mesmo contém todos os dados dos componentes que integram o mapa.

O arquivo de definição poderá ser gerado e logo distribuído. Para realizar a geração deve selecionar o mapa desejado e o arquivo de definição estará pronto para ser distribuído no momento que se queira.

No momento de realizar a distribuição às lojas do arquivo de definição já gerado, o usuário poderá optar entre AUTO, FTP, FTP Seguro e File.



As promoções só serão encontrados em vigência ao integrar um mapa. A partir do mapa será gerado o arquivo de definição com o qual o motor do PROMO trabalhará.

O processo que permite realizá-lo é: **Distribuir**, onde além de gerar este arquivo, poderá distribuí-lo às lojas onde opera o motor de promoções.

Deve-se selecionar a ou as lojas nas quais se queira distribuir um mapa.

Ao pressionar “**Selecionar lojas**” aparecerá o seguinte pop-up, onde será possível selecionar entre as lojas de Laboratório ou Produção, conforme seja exigido. Realizada a seleção, o sistema nos apresentará as lojas correspondentes e a Zona à qual corresponde.

O sistema permite ao usuário selecionar por cada zona uma ou todas as lojas que tem atribuídas sem que se perca a seleção realizada para outras zonas. O combo Zonas recupera a informação que tenha sido carregada por meio do catálogo, e por cada Zona são mostradas todas as lojas contidas na zona selecionada.



Deve-se selecionar as lojas correspondentes e pressionar o botão “**Salvar**”, indicando que o mapa já está pronto e disponível para ser publicado.

Logo, deve-se pressionar “**Publicar**” na tela de Distribuição, para executar o processo manual de distribuição do mapa.

Ao pressionar “**publicar**” será mostrado um pop-up confirmando a ação.



Uma vez que se pressione “**Aceitar**” ficará distribuído o mapa no ou nos destinos *selecionados*.

A seguir, será visualizado um breve resumo da distribuição desse mapa, indicando a versão, a quantidade de vezes que foi distribuído, as lojas nas quais foi distribuído e se o processo foi concluído com sucesso.



O arquivo de definição contará com um número da versão que será único e atribuído pelo sistema no momento de ser realizada sua geração.

O nome do arquivo será o número da versão e sua extensão `.xml` (Ex.: `1.xml`)

## IMPORTANTE

Uma vez distribuído um mapa a uma loja de Produção, ele não poderá ser modificado nem eliminado.

### **Distribuição individual das Promoções**

A partir da versão 7.1 o Promo permite a distribuição de promoções de forma individual em motores aos quais já tenha sido distribuída tal promoção.

As promoções deverão estar em estado “*Distribuído*” e para poder editá-las deve estar habilitada a configuração “*deployedEditable.enabled*”, que habilita a edição de promoção com o estado *Deployed*.

Cumprindo com estas precondições, quando uma promoção seja editada, seja em seu cabeçalho, condições e/ou benefícios, será mostrada no menu de “*Ações*”, à direita da promoção, na tela de gestão de promoções, a opção “**Distribuir**”.

Este botão só aparecerá quando o parâmetro de configuração indicado no ponto anterior estiver em “true” e não será mostrado enquanto a promoção não tiver sofrido mudanças, só sendo habilitado quando ao menos algum de seus componentes tenha sido modificado (cabeçalho, condição e/ou benefício).



Ao pressionar o botão “**Distribuir**” será mostrado um pop-up onde se pedirá a confirmação de distribuição da promoção.



Ao aceitar o pop-up, a promoção ficará *postada* para que seja distribuída aos mapas em lojas que contenham a promoção editada.

Uma vez distribuída a promoção de forma individual, o botão **“Distribuir”** não será mostrado mais até que seja realizada uma nova modificação na promoção.

#### NOTA

O processo só contempla a edição de promoções existentes em mapas ativos distribuídos (em lojas de produção). Não será possível eliminar e adicionar promoções em mapas ativos por meio deste processo.

O envio de uma promoção editada aos mapas que a contenham não modificará o número de versionamento do mapa.

#### IMPORTANTE

Quando uma promoção em estado “Distribuído” é editada e passa ao estado “Incompleto” (eliminação de condições e/ou benefícios), ao voltar a ser completada manterá seu estado “Completo”, mas como foi distribuída anteriormente, será mostrada trabalhará a opção de “Distribuição” para essa promoção. Ao distribuí-la, passará novamente ao estado “Distribuído”.

Com respeito ao resultado da distribuição individual, pode-se visualizar que no menu Distribuição\ Mapas aparecerá indicada com o texto “Promoção individual” no campo Modelo da lista, sem versão de mapa, já que é uma promoção, e o nome “Promoção: nome da promoção”, como se mostra na seguinte imagem:



Ao selecionar o botão Ações, serão mostradas as seguintes opções:



Selecionar a opção “Editar promoção” levará à tela de definição da promoção.

Caso se selecione “Histórico”, será mostrado o histórico de mapas mas da promoção.  
Aparecerá uma tela como a seguinte:



## **Processo de atualização de arquivos de definição**

O motor de promoções atualiza seus arquivos de definição (mapas) mediante um processo automático que trabalha através de um índice, o qual contém uma lista com todas as versões de mapa que se encontram em seus diretórios junto com sua vigência e com os quais trabalhará tanto para as transações de venda como para as transações de devolução.

## Cópia de Mapas

Existem ocasiões nas quais se quer que certas promoções utilizadas anteriormente façam parte de um novo mapa, integrando-se com outras novas promoções.

O PROMO concede uma funcionalidade que permite copiar um mapa já distribuído e que inclui novas promoções sem necessidade de realizar sua inclusão manualmente a cada novo mapa, isso será realizado sempre e quando as promoções estiverem vigentes, caso contrário a estrutura será copiada, eliminando as promoções vencidas. Esta ação se encontra dentro do combo “Ações” do menu *Distribuição > Mapas*.

## Simulação

Dentro de “**Distribuição**” se encontra a opção “**Simulação**”, onde será possível simular o comportamento tanto de mapas como de promoções.



## Criação do ticket

Pressionando o botão “**Novo**” é gerado um modelo de ticket de compra que deverá conter as seguintes opções:



- - - **Nome:** Nome mediante o qual o ticket será identificado quando estiver pronto.
    - **Loja:** Loja que será informada no momento de realizar a simulação.
    - **Terminal (código):** Código do terminal que será informado no momento de realizar a simulação.
    - **Canal:** Via ou canal no qual estaria sendo simulada a venda. É um campo opcional e de texto livre. O sistema não sugerirá informação do catálogo relacionado a este campo.
    - **Moeda:** Neste campo pode-se colocar o tipo de moeda com o qual será feita a simulação da compra. É um campo opcional e de texto livre, e será mostrado vazio no momento de inserir o valor. O sistema não sugerirá informação do catálogo relacionado com este campo. Ao simular, deve-se ter em conta a moeda colocada.
    - **Data de compra:** Data e hora que serão utilizadas no momento de realizar a simulação.

Uma vez carregados os dados de cabeçalho, pressionar o botão “**Salvar**”.

O sistema mostrará a seguinte tela, na qual deverão ser colocados os dados próprios do ticket modelo que se quer simular.



Para a simulação de um Ticket poderão ser colocado os seguintes elementos:

- - **Produtos:** Ao pressionar o botão “**Produtos**” o sistema solicitará os seguintes dados:
-



○

•

○

- **Código (sku):** código que identifica o artigo.
- **Preço unitário:** preço de cada unidade do artigo que está sendo adicionado à transação.
- **Preço total:** preço total dos artigos. Surge ao multiplicar o preço unitário pela quantidade.
- **Quantidade:** quantidade de artigos com o código colocado que estão sendo “vendidos”.
- **Magnitude:** Peso, comprimento ou volume do artigo.
- **Marca:** marca do artigo que está sendo dando entrada.
- **Fornecedor:** indica o código representativo do fornecedor do artigo.

- **Departamento:** departamento ou seção à qual pertence o artigo.
- **Família:** família de artigos à qual pertence o artigo que está sendo dando entrada.
- **Categoria:** categoria do artigo que está sendo dando entrada.
- **Subcategoria:** Subcategoria do artigo que está sendo dando entrada.
- **Descontável:** indica se descontos podem ser aplicados no artigo colocado. Default Marcado.
- **Descontínuo:** para indicar se o produto é descontínuo.
- **Baixa Rotação:** permite indicar se o produto tem baixa rotação.
- **Produto Estrela:** para indicar se o produto é estrela.

Pode também dispor da assistência de catálogos para a entrada do ou dos códigos, famílias, marcas, departamentos e/ou fornecedores do artigo. Ao finalizar, pressionar “**Aceitar**” para que os dados sejam carregados.

- 
- **Cupons:** representa os cupons que serão informados na transação. Ao pressionar o botão “**Cupons**” o sistema solicitará os seguintes dados:



- 
- - **Id:** identificador único do cupom. É obrigatório.
  - **Tipo:** representa o tipo de cupom. É obrigatório.
  - **Quantidade:** quantidade de cupons que estão sendo apresentados. É obrigatório.
  - **Montante:** valor equivalente em dinheiro que possui o cupom. *(este atributo não é avaliado quando se utiliza o módulo de Cupons)*
-

- **Cliente:** representa os dados relacionados com o cliente que realiza a transação. Ao pressionar o botão “**Cientes**” o sistema solicitará os seguintes dados:



- - - **Id:** identificador do cliente. É obrigatório.
    - **Tipo:** representa o tipo de cliente que está realizando a transação.
    - **Pontos:** quantidade de pontos (fidelidade/milhas/etc.) que possui o cliente que realiza a transação.
    - **Montante restante:** limite do valor sobre o qual aplicar um certo desconto (para promoções que assim o tenham definido).
    - **Segmento:** indica o segmento ou faixa ao qual pertence o cliente que realiza a transação.
    - **Perfil do cliente:** permite colocar o perfil do cliente com o que a simulação está sendo realizada.
    - **Campanha de crédito:** para indicar à campanha que o cliente está utilizando.
    - **Saldo:** para indicar o saldo que o cliente possui.

- 
- **Eventos:** representa os eventos que serão informados na transação. Ao pressionar o botão “**Eventos**” o sistema solicitará os seguintes dados:



- - **Número:** identificador único do evento.
  - **Tipo de transação:** representa o tipo de evento.
  - **Valor:** valor do evento que se informará.

- 
- **Meios de pagamento:** representa os meios de pagamento que serão informados na transação. Ao pressionar o botão no botão “**Meios de Pagamento**” o sistema solicitará os seguintes dados:



- - **Código:** do meio de pagamento. É obrigatório.
  - **Tipo:** representa o tipo de meio de pagamento com o qual a transação está sendo realizada.
  - **Banco:** identifica o banco associado ao plano de pagamento.
  - **Plano:** para identificar o plano de pagamento a ser utilizado.
  - **Parcelas:** para indicar em quantas parcelas será realizado o pagamento.
  - **Montante:** montante que está sendo pago com este meio de pagamento particular. É obrigatório.
  - **Montante de item:** montante dos itens que se quer pagar com este meio de pagamento particular.
  - **Prefixo:** para identificar o prefixo do cartão utilizado.
  - **Campanha de crédito:** para indicar à campanha que está sendo utilizada.

- **Cartões de Fidelidade**: representa os dados relacionados com os cartões de fidelidade que possam ser postos na transação para sua avaliação. Ao pressionar o botão “**Cartões de Fidelidade**” o sistema solicitará os seguintes dados:



- - **Id**: identificador único do cartão.
  - **Tipo**: representa o tipo de cartão de fidelidade que está sendo colocado.
  - **Montante**: indica o saldo do cartão fidelidade que está sendo colocado.
  - **Convênio**: Indica o convênio ao qual pertence o cartão de fidelidade que está sendo colocado.
- **Benefício Externo**: representa os dados relacionados com os cartões de fidelidade que possam ser postos na transação para sua avaliação. Ao pressionar o botão “**Benefício Externo**” o sistema solicitará os seguintes dados:



- - **Id:** identificador único do benefício.
  - **Tipo:** representa o tipo de benefício utilizado.
  - **Montante:** indica o valor correspondente ao benefício.
  - **Tipo de benefício:** pode ser Montante ou Porcentagem.

## NOTA

Os atributos de cada elemento adicionado à simulação do ticket podem variar, dependendo dos requerimentos de negócio de cada cliente.

Será possível colocar mais de um dos elementos mencionados no ticket modelo para logo simular promoções e/ou mapas.

Uma vez completados os dados do ticket modelo que se quer simular, pressionar “**Simulação**”.

- - - O sistema permitirá selecionar caso se queira simular uma promoção ou um mapa.

- Uma vez que se mostre a lista de promoções ou mapas, deve-se escolher uma opção e pressionar “**Simular**”.

**Simulação de Mapas:**



**Simulação das Promoções:**



#### Nota

Nesta tela, caso se selecione “Promoções”, serão mostradas as promoções prontas para serem usadas, ou seja, em estado Completo, e que a faixa de datas das promoções coincida com o que tem definido o ticket de simulação.

Se os elementos colocados no ticket de simulação cumprem com as condições definidas na promoção ou mapa que está sendo simulado, serão apresentados os resultados da simulação na seguinte tela.



O resultado da simulação, neste caso foi que se aplica a promoção “-10% de desc. em toda a compra” sobre o código (SKU) 112.

Também se informa o detalhe do benefício concedido, neste caso um Desconto porcentagem de 10%, que equivale a -\$990 sobre o item da transação.

O Total informado nesta janela corresponde ao total da transação com o desconto aplicado.

Quando se aplique o montante de desconto mínimo, será informado no pop-up de simulação da seguinte forma:



Os **Benefícios Externos** serão mostrados na seção “Componentes de ticket”, como se vê na seguinte tela.



Ao simular o ticket os benefícios externos serão mostrados da seguinte forma:



O pop-up de sugestão na simulação da promoção será mostrado da seguinte forma:



### **Simular ticket preexistente**

Ao ser apresentada a tela de simulação será possível acessar as seguintes ações:

- - - - **Editar:** Permite modificar o cabeçalho do ticket.
      - **Definir:** Permite modificar o corpo do ticket a simular.
      - **Simulação:** Permite diretamente realizar uma simulação de mapa ou promoção caso o ticket se encontre em estado “**Completo**”.

## NOTA

Dentro do cabeçalho será possível visualizar o estado do ticket para poder realizar a simulação. O mesmo deverá ter no mínimo um elemento para poder simular a operação.



## Redes Sociais

O PROMO permite a publicação de promoções em diferentes redes sociais a fim de agilizar as estratégias de marketing e melhorar a comunicação de promoções e benefícios aos potenciais clientes.

Para publicar promoções nas redes sociais é exigido que a promoção tenha sido registrada para tal fim, como também estão configuradas as licenças de acesso às diferentes páginas (*ver Manual de instalação Promo 7 - Configuração de Redes Sociais*).

A publicação em redes sociais tem como finalidade somente a comunicação de ofertas, oportunidades e/ou benefícios a potenciais clientes por meio dos canais digitais configurados, não podendo aplicar os benefícios por este meio.

#### NOTA

Deverá ser adquirido o módulo de Redes Sociais para poder publicar promoções nesses meios.

### **Definição de promoção para Redes Sociais**

Ao editar o cabeçalho de uma nova promoção, são propostos os seguintes canais de publicação: “Ponto de Venda”, “Facebook” e “Twitter”.

Uma promoção pode estar configurada para um ou vários canais de publicação simultaneamente, e caso se selecione algumas das redes sociais habilitadas será solicitado o carregamento de uma imagem na promoção (em formato .PNG unicamente).



Uma vez registrada a promoção com algum dos canais de publicação de redes sociais selecionados, as promoções serão visualizadas na tela de promoções com a logo que corresponda, conforme o canal selecionado.



**Publicação em Redes Sociais**

Logo após, são definidas as promoções que serão publicadas em redes sociais e configurados os acessos às redes sociais.

No módulo *Distribuição >> Redes Sociais*, é mostrada a tela “**Publicação em Redes Sociais**”, onde são listadas as promoções com os canais de publicação habilitados para a publicação.



Os indicadores que aparecem à direita de cada promoção são os que deverão ser pressionados conforme a ação que se deseje realizar.

Caso se queira publicar, por exemplo, no Facebook deve-se pressionar a logo do

Facebook  (ao apresentar a logo em vermelho, será solicitada autenticação do usuário para acessar a rede social na aplicação PROMO), e serão apresentadas a ou as páginas habilitadas para a publicação.



Deve-se marcar a página na qual se quer publicar e clicar em “**Publicar**”.

Feito isso, poderá ser visualizada na página selecionada a promoção recentemente publicada.



De cada promoção que tenha sido publicada nas redes sociais poderá ser visto um resumo das publicações realizadas, pressionando o último ícone de estatísticas que se mostra ao final de cada promoção.



Da mesma maneira se procederá para realizar publicações de promoções na rede social Twitter, e logo após publicada será mostrada da seguinte maneira:



## Capítulo 8 - Módulo de Preços

### Listas de Preços

O módulo de Listas de Preços gerirá os diferentes tipos de Listas de Preços, que serão gerenciados nas lojas do varejo.

Existem três tipos de listas de preços:

1.
  1. **LISTAS ZERO:** Estas listas são criadas de forma automática, quando se cria uma nova loja na companhia. Não podem ser editadas, nem é definido um Universo de aplicação. Os itens participantes são obtidos através de uma interface, para recepção e processamento de preços no SAP.
  2. **LISTAS DERIVADAS:** São listas que têm como lista pai uma Lista 0, e é aplicado algum tipo de operação de cálculo que aplicará sobre os preços da lista pai (Ex. % de aumento, \$ de decréscimo, somar \$1, diminuir \$1, aplicar arredondamento). Seus itens não são definidos, já que possui diretamente a associação, com os itens de sua Lista pai (Lista 0). ***Esclarecimento: as listas derivadas foram criadas para gerenciar os preços ofertas ou aumentos dos preços.***
  3. **LISTAS NOVAS ou GERADAS:** São listas criadas e não têm como lista pai uma Lista 0, senão que são criadas definindo um universo de aplicação específico. Os itens participantes são definidos a partir do catálogo de

itens do BM Central, caso se trate do Promo Bridge, ou a partir de catálogo de itens do Promo.

No menu Operação > Listas de Preços, serão administradas as listas de preços, a serem distribuídas nas lojas do varejo:



Entrando no menu Operação > Preços > Listas de Preços, põe-se em modo suspenso a seguinte tela de Administração de Listas de Preços:



Na mesma serão listadas as listas de preços existentes, que conterão a seguinte informação:

- - - Estado (Incompleta, Completa, Distribuída, Cancelada, Em distribuição (a partir de v6.4.21)
    - Tipo (Zero, Gerada, Derivada)
    - Lista zero base (para as derivadas)
    - Código
    - Nome
    - Descrição

- Lojas
- WF (Workflow)
- Vigência
- Prioridade

Será possível realizar pesquisas de listas de preços pelos seguintes filtros: tipo (zero, gerada, derivada), código (da lista), nome, código de loja (mostrará todas as lojas habilitadas), código (sku), estado e vigência.

*O filtro Vigência é aplicado somente nas listas de preços “Geradas” e “Derivadas”. As listas 0, como sua vigência é indefinida, não são visualizadas nesta pesquisa. Será possível filtrar utilizando o Tipo de lista.*

***Importante:*** No momento de indicar a prioridade da lista de preços, deve-se ter em conta a maneira pela qual o motor avaliará os preços. O motor avaliará as lista de preços conforme sua prioridade, de maior que menor, levando em conta o Universo de aplicação das mesmas.

O motor avalia o Universo de aplicação das listas de preços (Loja, Faixa Horária, Cliente, Tipo de cliente, Evento), se existem 3 listas com prioridade 0, 1 e 2 (a prioridade mais alta é a 2 e a mais baixa é a 0, neste exemplo). Avalia primeiro a 2, se não aplicar continuará com a 1 e assim sucessivamente até a 0.

Exemplo:

Universo de aplicação:

Lista com prioridade 2: é para tipo de cliente vip e loja = Unicenter

Lista com prioridade 1: é para loja = Unicenter, Faixa horária: 9:00h às 20:00h

Lista com prioridade 0: é para loja = Unicenter

Chegam dois clientes às 10:00h da manhã. Um vip e outro comum. Os preços para o primeiro serão os da lista com prioridade 2, e para o segundo, os da prioridade 1.

## IMPORTANTE

Nenhuma lista de preços (nem as listas zero, nem as derivadas, nem as geradas) pode ter preço 0 nos campos: \$ (sale price, preço à vista), \$ Crédito (preço a crédito). Em ambos os campos o preço deve ser superior a 0.

## Listas Novas ou Geradas

Pode-se gerar uma nova **lista** de preços, no botão “Nova Lista” da tela de Administração de listas de Preços:



Na mesma deverão ser colocados os seguintes campos:

- - - Código (código da lista de preços, string de até 5 posições, exigido)
    - Nome (nome da lista de preços, string de até 30 posições, exigido)
    - Descrição (string de até 50 posições, opcional)
    - Workflow (combo box)
    - Aplica Promoções (Será possível selecionar “SIM”, NÃO”, ou “Por artigo da lista”) Por default, virá em “SIM”.
    - Aplica Descontos Manuais (Será possível selecionar “SIM”, NÃO”, ou “Por item da lista”) Por default, virá em “SIM”.
    - Início de Vigência (Datetime, exigido)
    - Fim de Vigência (Datetime, exigido)

A lista será salva com tipo “Gerada” e em estado “Incompleta”, até que se defina seu universo de aplicação e o detalhe de produtos que a compõem. Para isso, deve-se escolher o botão “Ações” > “Detalhe”:



Ali será acessada a seguinte tela:



Dentro de Universo de aplicação pode-se adicionar:



- - - Lojas: para indicar em quais Lojas será aplicada esta lista de preços
    - Faixa horária: para que a lista aplique dentro de uma faixa horária determinado, ex.: de 17 a 20h.  
*NOTA: Só poderá ter uma lista com faixa horária por loja (para cada horário, não poderá ter várias listas com a mesma faixa horária).*
    - Tipos de Clientes
    - Eventos: refere-se ao tipo de evento.
    - Clientes
    - Prioridade: O sistema sugerirá uma prioridade que pode ser modificada.

Ao selecionar as opções do combo, aparecerão as janelas para poder colocar os valores dos atributos:

Foi selecionado **Lojas:**



Foi selecionado **Faixa Horária:**



Foi selecionado **Tipos de Cliente:**



Foi selecionado **Eventos:**



Foi selecionado **Clientes:**



Foi selecionado **Prioridade:**

Uma vez colocada(s) a(s) loja(s), será sugerida uma prioridade para essa lista na(s) loja(s) indicada(s):



Uma lista pode ter várias lojas associadas. No momento no qual a lista é gerada, o sistema avaliará todas as prioridades relacionadas com as lojas associadas a essa lista e atribuirá o número seguinte à prioridade mais alta encontrada entre elas.

A prioridade pode ser modificada. Se o valor que se coloca já se encontra utilizado nessa(s) loja(s), mostrará uma mensagem por tela, indicando que essa prioridade já foi atribuída a outra loja, indicará qual e não deixará gravar a lista com essa prioridade. Deverá ser selecionada outra prioridade que não esteja em uso.

O valor máximo que pode ter a prioridade é 999.999. Quando se alcança este número, o sistema seguirá atribuindo e salvando o mesmo valor. O usuário pode atribuir um número menor que não tenha sido utilizado (caso se utilize sempre a prioridade sugerida não são gerados espaços vazios, se o usuário omite números acontece esta situação), e para a seguinte lista o sistema partirá desse número para a pesquisa da seguinte prioridade disponível.

Para adicionar produtos à lista de preços, deve-se acessar o setor “Detalhe de Produtos”:



Para obter o catálogo de produtos, deve-se clicar no botão “Exportar catálogo base”. Um arquivo Excel será aberto com o catálogo de produtos para completar os preços correspondentes à lista que está sendo gerada.

Os campos compreendidos no arquivo serão os seguintes:

- - - Código (SKU: código do artigo, exigido)
    - Nome (Descrição: string de 50 posições, exigido)
    - Departamento (string 40 posições)
    - Marca (string de 30 posições)
    - Fornecedor (string 30 posições)
    - Magnitude
    - Preço de custo (decimal 10.2, opcional)
    - Preço de venda efetivo (\$) (decimal 10.2, exigido)
    - Preço de venda de crédito (\$ Crédito) (decimal 10.2, exigido. Se não tem um preço de venda a crédito deve-se colocar neste campo o mesmo valor posto no Preço de venda efetivo, sale price. Não deve ter valor 0)
    - Preço de venda branco (decimal 10.2, exigido)
    - Preço de venda de crédito (decimal 10.2, exigido)
    - Unidade de medida (string de 15 posições, opcional)
    - Preço por magnitude (quilo, litro, volume etc.) (decimal 10.2, opcional)
    - Preço maiorista (decimal 10.2, exigido)
    - Limite maiorista (quantidade a partir da qual aplica o preço de atacado),
    - Fornecedor Bem (string de 30 posições, opcional)
    - Montante de Recuperação PB (decimal 10.2, opcional)
    - Fornecedor Financeiro (string de 30 posições, opcional)
    - Montante de Recuperação PF
    - Aplica Promoções (SI=1/NO=0, por default vem com valor 1)
    - Aplica desconto manual (SI=1/NO=0, por default vem com valor 1)
    - Limite (limite de unidades que poderão ser vendidas a esse preço). Ao chegar a esse limite, esse preço não estará mais disponível para a venda, será adotado de outra lista vigente ou na lista 0 da loja, opcional)

- Início de Vigência (formato de data: dd/mm/aaaa, deve ser maior ou igual ao início da vigência da lista de preços, opcional)
- Fim de vigência (formato de data: dd/mm/aaaa, e deve ser menor ou igual ao fim de vigência da lista de preços, opcional)

Partindo desse catálogo, será possível adicionar os preços à lista, gravar o arquivo com formato Excel, e carregá-lo no botão “Selecionar arquivo”.

Ao carregar o arquivo, será mostrada uma mensagem indicando se os registros foram importados corretamente ou se ocorreu algum erro.

Pesquisas por SKU poderão ser realizadas, para pesquisar algum artigo em particular e poder visualizar os preço do mesmo, e será possível gerar um Excel com os dados da grade, clicando no botão “Exportar detalhe atual”.



#### **NOTAS:**

*O operador poderá baixar o template de Excel, para poder gerar a lista a ser importada, na opção “Exportar catálogo base”. Este conterà o catálogo completo de Bridge, ou de artigos do Promo, conforme corresponda.*

*Caso algum dos preços da lista seja menor que o preço de custo do produto, será mostrada uma mensagem por tela alertando dessa situação. O operador terá a opção de modificá-lo ou não, conforme as regras de negócio a serem aplicadas na lista de preços que está sendo definida.*

*A soma dos campos Montante de Recuperação PB e Montante de Recuperação PF não poderá superar o total do montante (preço de venda).*

*Cada produto poderá ter ou não uma vigência. Se tiver, a mesma deverá estar dentro da vigência definida para a lista de preços, ou poderá ser menor que a vigência definida na lista, mas nunca superá-la.*

## Listas Derivadas

Será possível criar uma nova **lista de preços derivada** a partir de alguma “Lista 0” existente. Para isso, seleciona-se uma Lista 0 e no botão “Opções” deve-se selecionar “Nova Lista de Preços Derivada”:



Deverão ser colocados os dados do cabeçalho da lista derivada. A mesma estará associada à Lista 0 na qual foi gerada e este dado não poderá ser modificado.

Também herdará a loja da Lista 0.



Deverão ser colocados os campos exigidos e deve-se definir entre as seguintes opções a que será aplicada sobre o conjunto de itens:

- - 
  - Aumento %/Decréscimo %
  - Diferença montante
  - Arredondar para (é um arredondamento para baixo. Por exemplo: tem um item que vale \$100,00 e indico que quero arredondar para: 99, então esse item vai passar a valer \$99,99. Outro exemplo: Playstation: preço à vista \$94,26, indico que faça o arredondamento para 99, o preço fica \$93,99).

Será possível determinar se pode ser aplicado um arredondamento no resultante obtido, sem decimais (por exemplo: se tenho um item: Playstation: preço à vista \$94,26, e ao gerar a lista derivada ativo o check: “Arredondamento em cálculo sem decimais”, na lista derivada o preço à vista desse item vai ser: \$94).

Os preços (colunas) que serão modificados na nova lista derivada são: \$, \$Crédito, \$Magnitude e \$Atacado.

Será salva a nova lista de preços “Derivada”.

## IMPORTANTE

Ao criar a **lista de preços Derivada** estará em **estado incompleto** até que seja adicionada mais informação no **Universo de Aplicação**, aí a lista passará ao **estado Completo**.

*A lista será criada em estado “incompleto” até que no botão “Ações”> “Detalhe” seja adicionado seu universo de aplicação:*



*Deve-se definir o universo de aplicação dela, colocando algum outro atributo, por ex.:  
faixa horária, tipo de cliente, cliente, evento:*



Será sugerida uma prioridade de acordo com as disponíveis na(s) loja(s).

Para ver o detalhe dos produtos da lista derivada, deve-se colocar no setor “Detalhe de Produtos” e clicar no botão “Exportar detalhe atual”:



*Será gerado um Excel, com o detalhe dos produtos e seu preço correspondente, conforme o definido na lista derivada:*



Nota

- Preço de venda à vista (\$) (decimal 10.2, exigido)
- Preço de venda de crédito (\$ Crédito) (decimal 10.2, exigido. Se não tem um preço de venda a crédito deve colocar neste campo o mesmo valor posto no Preço de venda efetivo, sale price. Não deve ter valor 0)

**IMPORTANTE:**

**NÃO SERÁ POSSÍVEL GERAR UMA LISTA DERIVADA A PARTIR DE UMA LISTA 0, ATÉ QUE A LISTA 0 SE ENCONTRE EM ESTADO COMPLETO OU DISTRIBUÍDO E APROVADO.**

**SI A LISTA 0 SE ENCONTRA EM ESTADO INCOMPLETO E SEM APROVAÇÃO, A OPÇÃO DO BOTÃO “AÇÕES” > “NOVA LISTA DE PREÇOS DERIVADA” APARECERÁ DESABILITADA.**

***Importante:***

Quando é criada uma lista de preços “Derivada” ou “Gerada”, o sistema validará que **cada item exista no Catálogo de itens** (catalogItem). Se algum sku não existe no Catálogo de itens e uma lista esteja sendo trabalhada:

- Gerada: o sistema mostrará uma mensagem de erro no momento de carregar o arquivo Excel com os preços e não permitirá continuar até adicionar o sku faltante no Catálogo de itens ou tirar esse sku da lista Gerada. O console do Promo não permite criar uma Lista Gerada se tem algum item que não existe no catalogItem.
- Derivada: o sistema informará esta diferença no “Monitor de Importação” (Suporte/ Monitor de Importação) (informará que ficaram fora da distribuição dessa lista de preços a quantidade de itens que indique). É recomendável atualizar a lista Zero, para que esta fique atualizada já com os itens que existem atualmente no catalogItem e volte a gerar e distribuir a lista, ou modifique a lista gerada e volte a distribuí-la.

Vigência dos itens

A vigência do item (“Vigência De” e “Vigência Até”), esteja vencida ou entre em vigência no futuro, deve estar dentro da faixa de vigência da lista de preços. O Promo não permite itens cuja vigência esteja antes ou depois da definida na Lista de preços.

## **Aprovação de Listas de Preços**

A autorização de listas de preços será realizada através de um Workflow para Listas de Preços.

O Workflow, poderá ser:

- - - de 1 só passo, no qual as listas de preços, são criadas e aprovadas automaticamente (se a tarefa programada “Atualização de Listas de Preços” está configurada para executar automaticamente).
    - de 2 passos: um passo para a criação e outro passo para a aprovação.

Exemplo:



Se a lista de preços possui um Workflow, com dois passos (ou seja, um passo para a criação e outro passo para a aprovação), deve-se selecionar a opção “Listas de preços pendentes de Aprovar”.

O sistema o conduzirá à seguinte tela, onde ao apertar o botão “Ações” o submenu será posto em modo suspenso com as diferentes opções que se mostram a seguir:



Para aprovar ou rejeitar uma Lista de Preços deve-se apertar a opção “Aprovar/Rejeitar” e uma vez feito isso o sistema mostrará o seguinte quadro de diálogo:



Ali será possível rejeitar ou aprovar uma lista de preços, apertando “Rejeitar” ou “Aprovar” além de poder adicionar informação (texto) no quadro vazio “Nota”, em relação à ação realizada.

**NOTAS:**

*As listas de preços poderão ser aprovadas por um usuário que possua o papel definido no passo do WF (workflow) correspondente.*

*Ao aprovar uma lista de preços, será gerado um alarme que avisará ao usuário administrador que há listas de preços pendentes de serem distribuídas em uma loja.*

**Distribuição de Listas de Preços**

As listas de preços poderão ser distribuídas, na(s) loja(s) que corresponda, na tela Administração de Listas de Preços.

Deve-se selecionar uma lista de preços e dentro de “Ações” escolher a opção “Distribuir Lista”. O sistema pedirá confirmar a ação: “Serão distribuídos TODOS os preços da lista selecionada aos motores associados às lojas da lista”. E mostrará os botões “Aceitar” e “Cancelar”.

A opção `priceList.distribution.print.before` não está disponível na sua funcionalidade.

#### Nota

Se já havia sido distribuído a um motor e ao redistribuir esse motor não está ligado, o sistema não permite redistribuir. Mostra um pôster vermelho informando que existem distribuições pendentes. A partir da versão EP2.1 as listas de preços com motores offline se mantêm com status “completa”, até que o motor esteja on-line. Quando o motor passar a on-line automaticamente será redistribuída a lista, que passará ao estado “distribuída”.

Quando se adicione um motor a uma loja, se essa loja tem listas de preços distribuídas é gerada a redistribuição automática dessas listas ao motor (a partir da versão EP2.1).

#### IMPORTANTE

##### **A partir da versão 6.4.21:**

É adicionado um novo estado: “Em Distribuição” e vai continuar usando a variável: **`priceList.distribution.print.before`**.

Se a variável está em “**True**” e a lista de preços está em estado “**Completa**”, permite-se a impressão das etiquetas.

Se a variável está em “**False**”, a lista tem que estar em estado “**Em Distribuição**” ou em estado “**Distribuída**” para poder imprimir as etiquetas.

O estado “**Em Distribuição**” quer dizer que foi selecionado em uma lista de preços o botão “Ações” / “Distribuir Lista” e a lista de preços está saindo para os motores das lojas. Uma vez que todos os motores a recebam, aí se passa para o estado “Distribuída”.

Se na loja algum motor estava apagado no momento no qual a lista de preços é distribuída, esta vai ficar em estado “Em Distribuição” até que tenham sido ligados todos os motores da

loja para receber a lista, aí logo passará para o estado “Distribuída”. Mas os motores que receberam a lista já podem usá-la (ainda que esteja em estado “Em Distribuição”), sem se importar que tenha algum motor que não a recebeu.

O parâmetro virá por default em true.

## IMPORTANTE

Se a lista de preços está fora de vigência (Início de Vigência e Fim de Vigência do cabeçalho da lista) não pode ser distribuída (no botão “Ações” a opção “Distribuir” não estará disponível).

### **Distribuição de Listas de Preços por Contingencias**

No botão Ações será adicionada a opção “Baixar Distribuição” (Só será habilitada esta opção nas listas de preços que estão pendentes de distribuição).

Ao clicar nessa opção, aparecerá um pop-up que informa:

“Esta opção deve ser utilizada apenas no caso em que não exista conexão com a loja correspondente. Será baixado um arquivo com a Lista de Preços (nome da lista) em (a rota do motor onde a lista será baixado). Deseja continuar S/N?”

Ao aceitar, será mostrado um pop-up indicando:

“A lista de Preços foi baixada corretamente. A mesma deverá ser enviada por e-mail ao usuário responsável da loja correspondente”.

Logo, a lista de preços voltará a ficar em estado “Completa”.

Existe um parâmetro de configuração que permitirá realizar a distribuição por contingência.

O mesmo deve-se configurar em valor “true” para que o sistema permita que a operação se realize. Por default virá em “false”:



## Ativação de Listas de Preços

A ativação pode ser **automática ou manual**.

No menu principal, em Administração\ Informação de Configuração encontra-se o parâmetro: priceList.requiresAtivation. Esse parâmetro será utilizado para indicar se a ativação da lista é automática ou manual:



Se o parâmetro está em valor “true”, indica que requer Ativação manual. Se está em “false”, não o requer, a ativação é automática. Por default, virá em false.

### Ativação Automática:

Se está configurado para que a ativação seja **automática**, uma vez que as listas foram distribuídas, ativa de maneira automática as listas de preços e aplica a vigência definida no cabeçalho da Lista (gerada ou derivada).

### Ativação manual:

Se está configurado para que a ativação seja **manual**, um usuário responsável deve fazer a ativação, uma vez que as listas tenham sido distribuídas nas lojas.

Ao distribuir uma lista, o sistema vai distribuir tudo: o cabeçalho e os itens. Esa lista estará em estado inativa. Uma vez distribuída a lista, será habilitada a opção “Ativar”.

Será possível realizar a ativação manual de lista de preços, na tela: Administração de Listas de Preços. Deve-se selecionar a lista de preços que se quer ativar e dentro do botão “Ações” se deve escolher a opção “Ativar”. O sistema pedirá confirmar a ação. Uma vez confirmada, o sistema vai ativar a lista de preços.

## **Cancelamento de Listas de Preços**

As listas de preços poderão ser canceladas no Console. Desta maneira, ficarão inativas para ser usadas na loja na qual estavam distribuídas.

Para cancelar uma Lista de Preços, a mesma deverá estar em estado “Completa” ou “Distribuída”.

Nesse estado, deve-se selecionar o botão “Ações” > “Cancelar lista”. O sistema pedirá que se confirme a ação.

Considerações:

1.
  1. Se a lista já esteve em estado “Distribuída” em alguma(s) loja(s), será salva com o estado “Cancelada”, e voltará a ser distribuída na(s) loja(s) correspondentes, para que seu estado seja refletido e NÃO esteja mais vigente na loja.
  2. Se a lista estiver em estado “Completa” e ainda não tiver sido distribuída, a mesma será salva em estado “Cancelada” e, nesse estado, NÃO será possível distribuí-la a nenhuma loja.

## **Administração de Precificadores**

Será possível gerar impressões de etiquetas na Lista 0, e a demanda em: Listas 0, Geradas, e Derivadas.

As impressões serão realizadas em impressoras de injeção de tinta.

## FORMATO DE PRECIFICADORES

Os formatos dos precificadores funcionarão com a seguinte estrutura:



- - - **Tipo:** O usuário poderá selecionar o tipo de template a desenhar (genérico/oferta). Estes tipos são fixos, vêm definidos no Promo e servem para organizar os tipos de etiquetas que serão utilizadas.
    - **Categoria:** O usuário poderá selecionar a categoria (departamento), seja: lar, eletrodomésticos, entre outros. **É importante que o usuário tenha um catálogo de Categorias (departamentos) registrado, caso contrário não poderá visualizar elementos para selecionar.**
    - **Formato:** Corresponde ao cluster (campo Formato, disponível em Negócio → Lojas) atribuído à(s) loja(s) associadas ao usuário. Para isso, antes deve-se importar o catálogo correspondente (CatalogFormat.catalog) em Administração → Importação de catálogos. **É importante que antes de criar o template as lojas associadas ao**

*usuário já tenham um Cluster atribuído (formato), caso contrário o usuário não poderá visualizar elementos para selecionar.*

- **Conteúdo:** *O usuário poderá desenhar a etiqueta no tamanho que deseje, utilizando ferramentas como tabelas, inserção de imagens, fontes, entre outros elementos de design disponíveis nas barras de ferramentas, assim como a inserção das **variáveis** (detalhes do produto, número de parcelas, preço regular, preço a crédito etc.), as quais serão substituídas pelos valores reais do precificador no momento de imprimir. O tamanho padrão para imprimir é A4. O usuário poderá configurar os outros tamanhos de folha, como A5, A6, A7 e A9, inserindo uma tabela e indicando o tamanho (largura e altura) correspondente em pixels.*

### **Modelos de Templates:**





## **Impressões de Etiquetas**

- - Um usuário pode ter 1 ou mais lojas atribuídas para a impressão de etiquetas.
  - Uma loja pode ter 1 ou mais templates de etiquetas associados.
  - As lojas poderão ser agrupadas em Cluster, para o qual será possível utilizar o atributo “Formato” da tela de Administração de lojas.
  - Um template de impressão tem 1 categoria de produto associada.

### Exemplo:



## **Geração de Templates (Modelos de Etiquetas)**

No menu Preços -> Modelos de etiquetas o usuário poderá criar, editar e visualizar os registros de modelos realizados, que estarão associados ao cluster (formato) da loja.



Ao criar um novo registro, o usuário deverá indicar todos os campos marcados como obrigatórios:

- - **Código:** Identificador único do modelo
  - **Nome:** Nome que descreve brevemente o modelo de etiqueta.
  - **Tipo:** Tipo predefinido Oferta ou Genérico.
  - **Categoria:** Nome da categoria.
  - **Formato:** Formato/Cluster associado às lojas que o usuário tenha.
  - **Orientação:** Permite selecionar a orientação que terá a página ao imprimir. Permite selecionar entre Vertical e Horizontal.
  - **Modelo:** É implementado o design e o conteúdo que terá cada etiqueta.
  - **Etiquetas por página:** Quantidade de etiquetas visualizadas por página.
  - **Ativo:** Permite habilitar ou desabilitar o uso do modelo no momento de gerar as etiquetas.



## Recomendações:

1.
  1. Criar o modelo dentro de uma tabela, para manter o alinhamento dos elementos de uma etiqueta.
  2. Adicionar valores fixos como legais e inserir variáveis antes de definir um estilo.
  3. Ajustar a largura e altura comparando o resultado com a vista prévia.
  4. Atribuir um tipo de fonte e tamanho aos textos e variáveis inseridas, caso contrário os mesmos serão visualizados com o tamanho e fonte por padrão disponível pelo navegador. Para etiquetas apaisadas A4 é recomendado o uso de fontes com tamanho superior a 48px.
  5. Ao inserir uma imagem ter em conta que se encontra no mesmo servidor onde está o sistema, caso contrário pode ter problemas para acessar a imagem no momento de imprimir por temas do CORS do servidor de origem.
  6. No momento de gerar as etiquetas é possível que o formato do documento pdf tenha predefinido margens que modifiquem o resultado, deslocando os elementos.
  7. O conteúdo que é visualizado na Vista Prévia é só conteúdo de referência para uma melhor apreciação do resultado final.
  8. Para manter o alinhamento dos elementos de uma etiqueta, é recomendado o uso de tabelas.
  9. Adicionar valores fixos como legais e inserir variáveis antes de definir um estilo.
  10. Definir o tamanho e o tipo de fontes em todas as variáveis e textos incluídos.
  11. É recomendável o uso de fontes com tamanho superior a 48px só para etiquetas apaisadas A4.

## Considerações:

- - - O usuário poderá observar a lista de templates associados ao cluster da(s) loja(s).
    - Ao construir o Template é importante definir quantas “Etiquetas por página” quer que sejam colocadas em uma página.
    - Os Templates não poderão ser eliminados, só poderão ser desabilitados desmarcando a quadrado “Ativo”.

## Passos para criar um modelo

1. ***Para desenhar um modelo, é sugerido inserir uma tabela*** pressionando o botão Tabela (imagem 1), indicar a quantidade de filas e colunas à conveniência do design.

**Imagem 1.** Barra de ferramentas do editor de texto.



2. *Definir a largura, a margem e o espaço entre células* acessando as propriedades da tabela (imagem 2).

**Imagem 2.** Propriedades da tabela.



3. *Para inserir cor de fundo na tabela*, ir às Propriedades de Tabela e selecionar a aba Avançada e indicar no campo Estilos a propriedade css background-cor: código-cor;

**Imagem 3.** Propriedades da tabela - Avançada.



**4. Para indicar a cor de fundo ou da margem da célula** acessar com o botão direito a tabela, na opção Célula, e acessar suas propriedades, ali poderão ser visualizadas as opções de estilo e ajuste de conteúdo disponível.

**Imagem 4.** Propriedades de Célula.



5. *Para combinar as células, é necessário entrar nas propriedades e seleccionar o tipo de combinação disponível (direita, esquerda, para baixo).*

**Imagem 5.** Combinar células em tabela.



6. *Para criar um design armando o código html diretamente ou visualizar o código html associado aos elementos inseridos previamente, acessar opção Fonte HTML.*

**Imagem 6.** Opção Fonte HTML



Nesta opção será possível escrever a estrutura HTML que se deseje, assim como indicar o estilo css específico para cada etiqueta.

**7. Inserir as variáveis (botão: “Adicionar uma variável de sistema”) associadas aos dados que se quer ver na etiqueta** no momento de imprimir

**Imagem 7.** Opção variáveis.



Localizar dentro da tabela a variável e indicar um estilo sobre ela utilizando as opções disponíveis para definir **tipo de fonte, formato e cor** sobre o texto.

A funcionalidade **Superdecimal** permitirá dar um formato às variáveis de sistema que representam montantes, que são: @itemCreditPrice, @itemRegularPrice, @itemOfferPrice, @save. Para aplicar o formato Superdecimal (superíndice) à variável, só deverá ser selecionado o texto dela e pressionar o botão Superdecimal, este ficará sombreado, indicando que a variável tem esse formato aplicado.





8. *Se o design assim o requerer, será possível inserir uma imagem na etiqueta* pressionando o botão **Imagem**, em seguida será visualizada a janela com as propriedades da Imagem, então se indica a **URL** (endereço http da imagem) e um **Texto alternativo**, assim como a largura, altura e margem, caso seja necessário.

**Imagem 8.** Propriedades da imagem.



9. *Indicar a quantidade de etiquetas por página e visualizar o resultado na Vista Prévia*, ajustar a quantidade e a largura de cada etiqueta, de acordo com a visualização.

**Imagem 9.** Vista prévia do design de etiqueta por página.



**Nota:** No momento de gerar as etiquetas é possível que o formato do documento pdf tenha predefinidos margens que modifiquem o resultado, deslocando os elementos para a direita ou para baixo.

Esclarecimento

Se quer desenhar o conteúdo da etiqueta na opção **Fonte HTML:**

**Tenha em mente que se quiser inserir qualquer variável de sistema deve manter o seguinte formato:**

Exemplo:

```
<span class="promo-variável promo-variable-itemOfferPrice" data-value="itemOfferPrice" data-variable="itemOfferPrice">@itemOfferPrice</span>
```

**Se quer adicionar o formato Superdecimal à mesma deverá incluir no atributo class a classe `super_decimal`, ficando como resultado o seguinte:**

Exemplo:

```
<span class="promo-variável promo-variable-itemOfferPrice super_decimal" data-value="itemOfferPrice" data-variable="itemOfferPrice">@itemOfferPrice</span>
```

Nota (Variáveis de sistemas)

A variável **@itemRegularPrice** vai mostrar o conteúdo da coluna \$ para o item correspondente, tendo em conta que:

- Se a lista que está adotando como prioritária é a **lista zero**, será mostrado o conteúdo do campo \$ da lista zero.
- Se a lista que está adotando como prioritária é uma **lista derivada**, vai adotar o preço da **lista zero**.
- Se a lista que está adotando como prioritária é uma **lista gerada** vai mostrar o conteúdo da coluna \$ dessa lista gerada.

A variável **@itemOfferPrice** aplicará as seguintes condições: (***Esclarecimento: as listas derivadas foram criadas para gerenciar os preços ofertas ou aumentos dos preços***)

- Se a lista que está adotando como prioritária é a **lista zero**, mostrará o conteúdo do campo \$ da lista zero.
- Se a lista que está adotando como prioritária é uma **lista derivada**, **vai adotar o preço da lista zero da coluna \$ e será aplicado o cálculo que a lista derivada tem configurado**.
- Se a lista que está adotando como prioritária é uma **lista gerada** vai mostrar o conteúdo da coluna \$ dessa lista gerada.

Importante

Imagens inseridas nas etiquetas:

Deve configurar a URL, texto alternativo, largura e altura da imagem a inserir:



As imagens não podem estar em um equipamento local, devem estar em um servidor. Podem estar em um servidor na internet (primeira imagem) ou no servidor onde o Promo está instalada (segunda imagem).

É necessário que as imagens usadas no modelo de etiquetas se encontrem em um domínio com redirecionamento autorizado ou no domínio onde esteja o Promo. Tudo isso para evitar problemas com políticas de segurança tipo -> CORS header 'Access-Control-Allow-Origin', que ocorre quando são usadas imagens de internet de um domínio que não autoriza seu uso.

Caso seja omitida esta observação, o sistema, no momento de imprimir as etiquetas com um modelo que tenha uma imagem de fundo destas características, visualizará a seguinte mensagem: *“Por favor, verifique a configuração do modelo, é possível que não se tenham licenças de origem para acessar a imagem usada”*.



## Impressão de etiquetas Pendentes

Será possível visualizar os preços de uma lista de preços em “Impressão de etiquetas pendentes”, quando esta passe ao estado “Completa” ou “Distribuída” (não dependerá da variável `priceList.distribution.print.before`, não terá em conta esta variável) (a partir de v.6.4.19). Em “Impressão de etiquetas Pendentes” serão listadas por prioridade todas as etiquetas de preços que entram em vigência e estão pendentes de impressão.

### IMPORTANTE

#### **A partir da versão 6.4.21:**

Há um novo estado: “Em Distribuição”, e seguirá sendo usada a variável: **`priceList.distribution.print.before`**.

Se a variável está em “**True**” e a lista de preços está em estado “**Completa**”, permite-se imprimir as etiquetas.

Se a variável está em “**False**”, a lista tem que estar em estado “**Em Distribuição**” ou em estado “**Distribuída**” para poder imprimir as etiquetas.

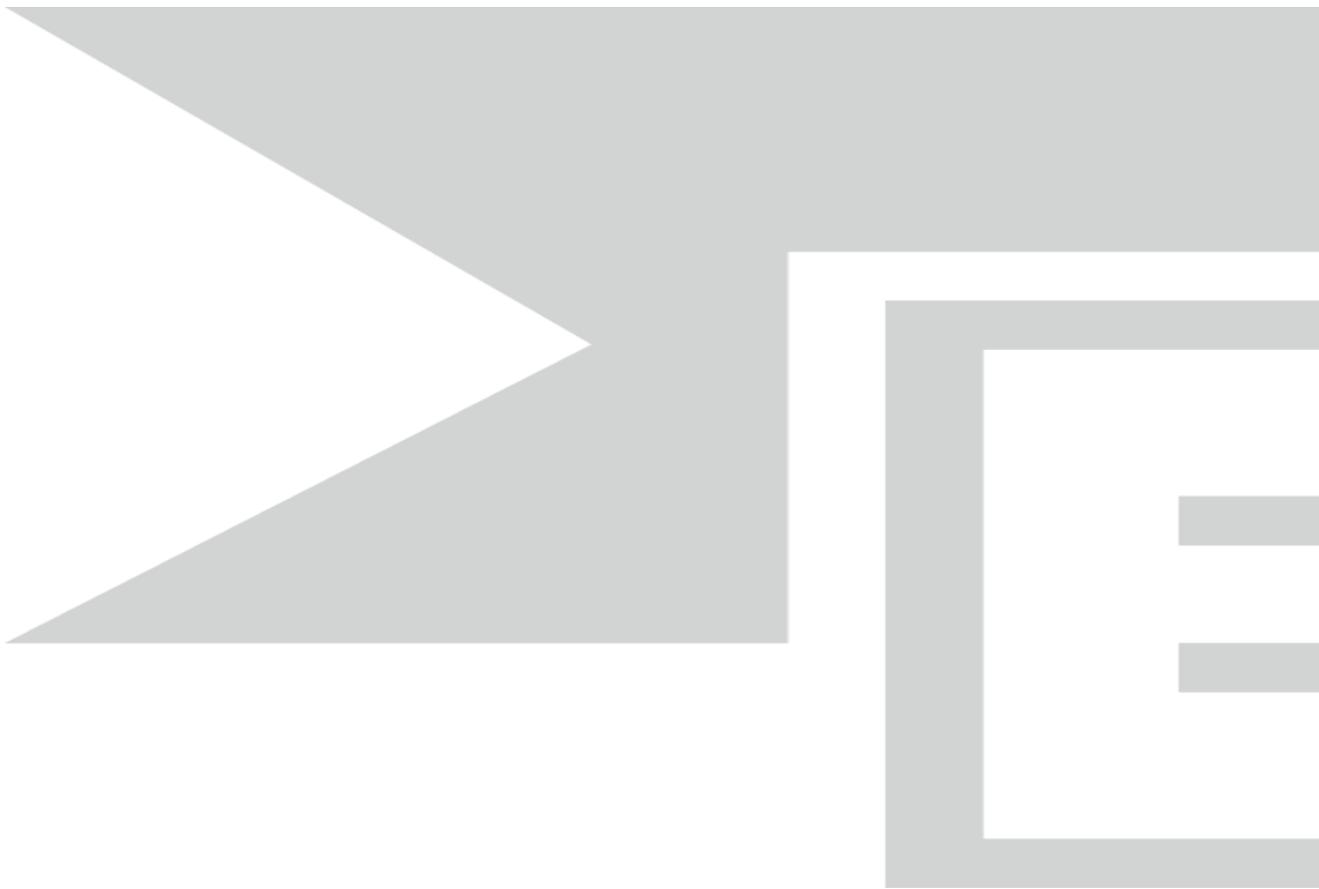
O estado “**Em Distribuição**” quer dizer que selecionou em uma lista de preços, o botão “Ações” / “Distribuir Lista” e a lista de preços está saindo para os motores das lojas. Uma vez que todos os motores a recebam, aí se passa ao estado “Distribuída”.

Se na loja algum motor estava apagado no momento no qual é distribuída a lista de preços, esta vai ficar em estado “Em Distribuição” até que tenham sido ligados todos os motores da loja para receber a lista, aí passará ao estado “Distribuída”. Mas os motores que receberam a lista já podem usá-la (ainda que esteja em estado “Em Distribuição”), sem se importar que tenha algum motor que não a recebeu.

O parâmetro virá por default em true.

O filtro “Loja” será mostrado se em Negócio\ Lojas houver mais de uma loja ativa, se só há uma loja ativa este filtro não será mostrado.

O filtro “Loja” é completável automaticamente (à medida que se escreve vai sugerindo) e mostrará para o usuário logado as lojas que tem ativas em Segurança\ Administração de Usuários, seção “Lojas disponíveis”; se ali não há nenhuma loja selecionada o filtro “Loja” mostrará todas as lojas que estão ativas em Negócio\ Lojas. O usuário deverá selecionar uma loja.



Logo após selecionar a “Categoria” será habilitado o botão “Gerar etiquetas”, para o qual deve-se selecionar antes um Modelo no botão “Modelos”. Uma vez colocados os filtros, selecionar a lupa para ver em tela o resultado.



**No momento de gerar os precificadores, o usuário não precisará conhecer em qual lista o preço deve ser gerado.** O sistema detectará qual é o preço que está vigente nesse dia, nessa loja.

Só existe um preço vigente por cada SKU, no caso de existir o produto em várias listas com vigências sobrepostas, o sistema adotará o preço da lista que possua maior prioridade, e dependendo de cada SKU esse preço pode estar na lista 0, lista 1 etc.


--	--	--	--

Desta maneira o sistema, no exemplo 1, ao ser gerada a Lista 0, gerará um alerta de impressão de etiquetas, e o precificador adotará para o artigo 111 o preço \$1.999.

Em 01/02, será gerado um alerta com mudança de preço, e o precificador adotará o preço da Lista 2, \$2.100.

Em 08/02, não será gerado um alerta com mudança de preço, já que a prioridade da lista 1 é menor que a da lista 2.

Em 15/03, será gerado um alerta com mudança de preço e o precificador adotará o preço da lista 1, já que a lista 2, de maior prioridade, já finalizou sua vigência.

Com isso, o sistema estará pendente das mudanças de preços que aconteçam, por mudanças de preços das Listas 0, por entrada em vigência de novas listas (geradas e derivadas), adotando a de maior prioridade se as vigências forem sobrepostas, e das mudanças que acontecem pela finalização da vigência de alguma lista de preços.

Caso o item do preço tenha uma vigência atribuída (“Vigência Desde” e “Vigência Até”), o sistema a avaliará. Se já está fora de vigência ou entra em vigência no futuro, o sistema pesquisará esse item em outra lista de preços, avaliando as prioridades como descrito anteriormente.

#### Nota

Se após pesquisar por prioridades em todas as listas de preços Derivadas e Geradas em estado Completa ou Distribuída (a partir de 6.4.19) o precificador não encontra o item para atribuir um preço, busca na Lista Zero, se tampouco encontrar ali, então será aplicado o preço atual, ainda que esse item esteja com vigência vencida ou no futuro, já que não tem lista válida disponível para adotar o preço. Esta situação só se daria por alguma contingência para não mostrar o preço em 0.

## **Considerações:**

1.
  1. No menu será possível visualizar o número de etiquetas pendentes.
  2. A opção de geração de etiquetas estará disponível ao selecionar a categoria. Esta categoria está diretamente associada ao cluster da loja.
  3. Para as impressões com estoque, os itens que não possuam estoque disponível ficarão fora da geração de etiquetas.
  4. As etiquetas geradas com erro permanecerão na lista de pendentes.
  5. Ao registrar a impressão, o usuário poderá visualizar os detalhes associados apenas às impressões pendentes realizadas, na seção: “Impressões de etiquetas”.
  6. Para imprimir etiquetas de forma mais específica, selecione os itens no elemento checkbox colocado à esquerda da lista.
  7. O botão “Gerar Etiquetas” permanecerá desabilitado até que o usuário selecione uma categoria que possua um template associado à loja. Caso contrário, será possível visualizar o alerta “Não há um template associado à categoria”.

## **NOTAS:**

*O usuário poderá escolher se quer imprimir etiquetas dos produtos “com estoque” ou “sem estoque”. No caso de escolher a opção “com estoque”, aqueles produtos que se encontravam em estado pendentes de impressão, e que não foram impressos por não dispor de estoque na loja correspondente, ficarão com estado “sem estoque”.*

## **Geração de etiquetas:**

Ao gerar uma impressão, o usuário poderá visualizar uma barra de progresso, que indica o progresso no download do documento (PDF) com todas as etiquetas a serem impressas.

Uma vez que a geração tenha sido completada será mostrada a barra com 100% de progresso, gerando uma janela com o arquivo em formato PDF a baixar.



### Registro de impressão:

Cada impressão registrada salvará: a data-hora, a loja, o estado (impressão com erro, impressão ok), a quantidade de itens, observação e detalhes (lista ou listas de preços que aplica, categoria, quantidade de sku com estoque e quantidade de sku sem estoque).

No caso de a impressão não ser realizada com sucesso, o usuário poderá registrar os detalhes do erro, marcando a opção “impressão com erro” e indicar os detalhes do problema ou observações.

Para as etiquetas impressas com erro, o usuário poderá visualizar na grade a lista da etiquetas com o ícone (🖨️), as mesmas permanecerão na lista de pendentes até que não sejam impressas com sucesso.



Adicionalmente, o usuário poderá visualizar todos os registros de impressões realizados na seção “Impressões de etiquetas”.



*Cada impressão efetuada criará um registro correspondente, salvando: data-hora, loja, estado (impressão com erro, impressão ok), quantidade de itens, observação e detalhes (lista ou listas de preços que aplica, categoria, quantidade de sku com estoque e quantidade de sku sem estoque).*

Uma vez geradas as etiquetas pendentes e salva a impressão, poderão ser reimprimidas quantas vezes for necessário em “**Impressão de etiquetas sob Demanda**”.

## Impressão de etiquetas sob Demanda

O usuário poderá consultar por loja, categoria, sku e lista de preços (opcional) e gerar etiquetas de preços impressos com anterioridade. É importante ter em conta que ao consultar por categoria ou sku o preço que aplica será da lista de preços vigente e com maior prioridade. Caso seja selecionada uma lista de preços particular, as etiquetas refletirão só os preços associados à lista selecionada. As listas de preços das etiquetas mostradas nesta tela estarão em estado “Completa” ou “Distribuída”, ordenadas por prioridade.

### IMPORTANTE

#### **A partir da versão 6.4.21:**

Há um novo estado “Em Distribuição” e será acompanhado usando a variável: **priceList.distribution.print.before**.

Se a variável estiver em “**True**” e a lista de preços em estado “**Completa**”, é permitida imprimir as etiquetas.

Se a variável estiver em “**False**”, a lista tem que estar em estado “**Em Distribuição**” ou em estado “**Distribuída**” para poder imprimir as etiquetas.

O estado “**Em Distribuição**” quer dizer que selecionou em uma lista de preços o botão “Ações” / “Distribuir Lista” e a lista de preços está saindo para os motores das lojas. Uma vez que todos os motores a recebam, aí se passa ao estado “Distribuída”.

Se na loja algum motor estava apagado no momento no qual é distribuída a lista de preços, esta vai ficar em estado “Em Distribuição” até que tenham sido ligados todos os motores da loja para receber a lista, aí logo passará ao estado “Distribuída”. Mas os motores que receberam a lista já podem usá-la (ainda que esteja em estado “Em Distribuição”), sem se importar que tenha algum motor que não a recebeu.

O parâmetro virá por default em true.

Adicionalmente, poderá realizar os registros de impressões realizadas e visualizar os detalhes na seção “Impressões de etiquetas”.

Em “**Impressão de etiquetas sob Demanda**” será possível reimprimir selecionando a lista de preços que se queira, sempre e quando esta lista não tenha itens pendentes de

impressão para a Loja e Categoria selecionada. Se esse é o caso, deve-se ir a **“Impressão de etiquetas Pendentes”** e imprimir essas etiquetas para poder reimprimilas em impressões sob demanda.

O filtro “Loja” será mostrado se em Negócio\ Lojas houver mais de uma loja ativa, se só há uma loja ativa este filtro não será mostrado.

O filtro “Loja” é completável automaticamente (à medida que se escreve vai sugerindo) e mostrará para o usuário logado as lojas ativas em Segurança\ Administração de Usuários, seção “Lojas disponíveis”; se ali não houver nenhuma loja selecionada o filtro “Loja” mostrará todas as lojas que estão ativas em Negócio\ Lojas. O usuário deverá selecionar uma loja.



**Considerações:**

1.

1.

1. O usuário poderá realizar a consulta de preços a imprimir por: Loja, Categoria, sku, com estoque e lista de preços.
2. A opção de geração de etiquetas estará disponível ao selecionar a categoria, esta categoria estará diretamente associada ao cluster da loja.
3. Para as impressões com estoque, os itens que não possuam estoque disponível ficarão fora da geração de etiquetas.
4. Ao registrar a impressão, o usuário poderá visualizar os detalhes associados só a impressões sob demanda, na seção: “Impressões de etiquetas”.
5. Para imprimir etiquetas de forma mais específica, selecione os itens no elemento checkbox colocado à esquerda da lista.
6. O botão “Gerar Etiquetas” permanecerá desabilitado até que o usuário selecione uma categoria que possua um template associado à loja. Caso contrário, será possível visualizar a alerta “Não há um template associado à categoria”.
7. Ao selecionar uma categoria que possua preços pendentes por imprimir o usuário visualizará o seguinte alerta: *“Para os filtros selecionados há itens pendentes para impressão”*, indicando que deverá realizar a impressão de itens pendentes antes de continuar.

## Capítulo 9 - Módulo de Fidelidade

### Menu de Fidelidade

O módulo de Fidelidade do PROMO gerirá os diferentes cupons e cartões de fidelidade que fazem parte da estratégia de fidelização de clientes.

Nesta opção de menu poderão ser criados e administrados os modelos e tipos de Cupons, como também serão geridos os cupons já existentes.



## Modelo de Cupom

Com os modelos de cupons poderão ser definidos os formatos e design dos cupons que serão administrados no PROMO, os quais logo serão utilizados para a definição de Tipos de cupons.

Quando se clique no botão “**Modelos de Cupom**” do menu “**Fidelidade**” será mostrado o painel de “*Administração de Modelos*”, onde será possível visualizar os modelos já gerados com seu correspondentes código, nome e formato. Conta-se com um botão “**Editar**”, no qual será possível acessar a seção “*Editar Modelo*”.

Também se dispõe um filtro que permitirá realizar uma pesquisa mais detalhada entre os modelos de cupons existentes, seja por seu código, nome, formato, e/ou estado (ativa, inativa ou todos).



### *Novos Modelos de Cupom*

No pé da tela de administração de Modelos estará o botão “**Novo**”, no qual será possível registrar novos modelos de cupons.



- - Serão exigidos os seguintes campos para o registro do Modelo de Cupom:
    - - - **Formato Impresso:** Serão os tipos de cupons que possam ser emitidos no ponto de venda. Caso seja selecionado este formato, deve-se indicar os dados do cupom em formato texto a fim de que sejam enviados ao ponto de venda.
        - **Formato Eletrônico:** Serão os tipos de cupons que possam ser enviado via e-mail. Caso seja selecionado este formato, deve-se indicar os dados do cupom em formato .HTML a fim de que sejam enviados ao cliente que seja beneficiado com a promoção que emita esses cupons.
        - **Codificação:** Ali poderá ser colocado um texto plano ou um HTML, conforme o formato de Modelo de cupom a utilizar. Ali



- *@storename*: Nome da loja que emite o cupom.
- *@terminal*: Identificação do terminal associado à transação.
- *@promotionname*: Nome da promoção que concede o cupom.
- *@raffleData*: Números a imprimir no voucher destinado a sorteio.
- *@usedPoints*: Quantidade de pontos usados pelo Cliente para Sorteio e/ou Aliança.

## Tipos de Cupom

Os Tipos de Cupom permitirão definir os parâmetros que um cupom gerenciará no momento de ser emitido, como também os parâmetros que serão avaliados quando se quiser resgatar. Estes tipos de cupons serão os consultados quando no ponto de venda ou no próprio console se quiser gerar um cupom com a correspondente numeração e formato.

Aqui poderão gerar e administrar Tipos de Cupons a partir dos quais serão criados os cupons que serão avaliados ou dados como benefício.

Ao clicar no botão “**Tipos de Cupons**” do menu “**Fidelidade**” será mostrado o painel de “*Administração de Tipos de Cupom*”, onde poderão ser visualizados todos os tipos de cupons já gerados com seu correspondente código, nome, prefixo, modelo de cupom, codificação, campanhas de fidelidade e destino exportação.

Conta-se com um botão “**Ações**” no qual será possível editar, definir, pré-visualizar ou ver as promoções associadas que emitem e/ou resgatam este tipo de cupom. A partir da versão 7.0EP2.1 o botão “Ações” mostrará também a opção “Exportação”.

Também se dispõe um filtro que permitirá realizar uma pesquisa mais detalhada entre os tipos de cupons registrados, seja por seu código, nome, prefixo, modelo de cupom, codificação, e/ou estado (ativa, inativa ou todos).



**Novo Tipo de Cupom:**

No pé da tela de “Administração de tipos de cupom” se encontra o botão “**Novo**”, no qual será possível registrar novos tipos de cupons.



Os dados solicitados para o registro de um novo tipo de cupom são:

-

○

- 
- **Código:** Será o identificador unívoco do tipo de cupom, campo alfanumérico.
- **Nome:** Identificador dentro do console do tipo cupom, campo alfanumérico.
- **Descrição:** campo alfanumérico, descreverá o tipo de cupom que está sendo criado.
- **Formato:** é a forma na qual o cupom chega ao usuário beneficiado.
  - *Impresso:* Cupons que serão emitidos em papel físico na impressora da linha de caixas.
  - *Eletrônico:* Cupom que será enviado via e-mail a um cliente determinado.
  - *Externo:* Cupons não administrados pelo PROMO. Este tipo de cupom é emitido e/ou resgatado por um sistema externo à PROMO.
  - *Preimpresso:* São cupons que o motor só informará mas dos quais não vai gerar nada no momento da emissão no POS, dado que se entende que o caixa já o terá consigo para entregá-los, não podendo ser indicado um modelo de cupom para este tipo de cupons, que serão Não Nominados.
  - *Informativo:* São cupons que poderão ser emitido no Promo quando uma Promoção o indicar, mas não será realizado nenhum registro desta emissão na base de dados do Promo nem será atribuído nenhum código de Barras.
- **Prefixo Gerado Automaticamente:** São os primeiros três dígitos com os quais se gera o código de barras de um cupom a emitir. Este campo pode ser completado automaticamente pelo próprio console do PROMO ou ainda pode ser colocado manualmente conforme se configure. (*Ver Administração > Informação de configuração para mais informação de como configurar os prefixos de cupons*).
- **Codificação:** Deverá ser indicado qual tipo de código de barras será informado no cupom que será emitido a partir do tipo de cupom que está sendo definido.
- As codificações suportadas pelo PROMO são

•

○

- 
- 
- 
- **EAN13:** Numérico, 12 dígitos mais 1 dígito verificador. *Ex.: 1040010010131*

- - - - - **UPC-A:** Numérico, 11 dígitos mais 1 dígito verificador. *Ex.: 108001010171*
- - - - - **CODE-128:** Alfanumérico, de comprimento variável. *Ex.: 1080010010000000000000000000000087*
- - - - - **Personalizado:** Campo Alfanumérico de caráter obrigatório, com comprimento variável. O dado colocado não pode ser nulo nem 0 (zero). Os cupons emitidos são conformados por lotes de 999 cujo máximo será 1.000.000. Quanto à nomenclatura, a mesma se conformará pela concatenação do campo personalizado + a numeração sequencial do cupom (6 dígitos). *Ex.: “Natalino + 123658”.→ Natalino123658*
- - - - **Tipo Inicial de vigência:** será possível definir para um tipo de cupom quando começará(ão) a estar vigente (Válido para seu uso) o(s) cupom(ns) gerado(s) a partir este. Mostrará as seguintes opções:
          - **Data:** ao selecioná-la colocará em modo suspenso o campo “*Válido desde*”, onde será possível selecionar o dia, mês e ano específico no qual começará a estar vigente um cupom. (A hora adotada pelo sistema para o início de vigência será a 00:00:00).
          - **Dias na criação:** Será possível indicar a quantidade de dias no momento da criação, que deverão passar para que o

cupom gerado a partir do tipo de cupom começa a estar vigente.

- **Na emissão:** Ao selecioná-lo, estará indicando que o cupom gerado a partir do tipo de cupom começará a estar vigente no mesmo momento que é gerado.

•

○

- 
- **Válido Desde:** Indicará a data a ser contemplada inicial de vigência. Por default o carregamento é a data atual.
- **Tipo Final de vigência:** será possível definir para um tipo de cupom quando vencerá(ão) (já não poderá ser resgatado nem reembolsado por nenhum benefício) o(s) cupom(ns) gerado(s) a partir deste. Mostrará as seguintes opções:

•

○

- 
- 
- 
- 
- **Data:** ao selecioná-lo colocará em modo suspenso o campo “*Válido até*”, onde será possível selecionar o dia, mês e ano específico no qual vencerá um cupom. (A hora adotada pelo sistema para o fim de vigência será às 23:59:59).
- **Dias Logo da Ativação:** Será possível indicar a quantidade de dias que deverá passar no momento que o cupom foi ativado e entrou em vigência, para que o cupom gerado a partir do tipo de cupom passe ao estado “Vencido”.
- **Sem vencimento:** Os cupons gerados a partir de um tipo de cupom com este tipo de vencimento não vencerão nunca.

Validar se a vigência da promoção está contemplada dentro da vigência do cupom.

Será possível indicar, por meio da configuração no console do Promo, se será validado que a vigência da promoção está contemplada dentro da vigência do tipo de cupom.

Para isso, deverá ser habilitada a opção “*valid.date.couponType*”. Também será exigida a configuração que marca como obrigatória a entrada da condição de Faixa horária de Data com Hora para dar por completa a promoção, e que o tipo de cupom a validar esteja definido com um tipo de vigência definido por data inicial e data final.

Caso não seja cumprida alguma das 3 precondições não será realizada a validação entre as datas de vigência do tipo de cupom e a vigência da promoção.

Ao ser habilitada esta configuração, será validado que no momento de definir uma promoção de Resgate de cupons a data de vigência do tipo de cupom colocado na definição da condição da promoção inclua as datas definidas na condição de faixa horária da promoção (Data com Hora).

Também será validado que no momento de definir uma promoção de Emissão de cupons a data de vigência do tipo de cupom colocado na definição do benefício inclua as datas definidas na condição de faixa horária da promoção (Data com Hora).

- - - 
    - **Válido Até:** Indicará a data a ser contemplada final de vigência. Por default, seu carregamento é a data atual.
    - **Modelo de cupom:** neste menu serão propostos os modelos de cupom gerados anteriormente, e dependendo de como foi escolhido o formato eletrônico ou formato impresso o menu mostrará os modelos gerados para tal formato, evitando desta forma que seja atribuído erroneamente, por exemplo, um modelo impresso a um formato de tipo de cupom eletrônico.
- - - 
    - **Nominado:** Caso seja selecionada esta opção, para conceder este tipo de cupom será exigido que exista um cliente associado à venda. No resgate de um cupom Nominado, será validado que o

cliente associado ao cupom seja o mesmo que o apresente na transação para habilitar o consumo do cupom.

- - - 
    - **Cupom calculado:** Ao selecionar esta opção, será indicado que o modelo será utilizado para gerar cupons calculados e são ocultas as opções de “Criar modelos de promoção”.
    - **Consumo Total:** Quando se indique que o tipo de cupom será “Calculado”, será habilitada a possibilidade de indicar se, para resgate do tipo de cupom calculado que está sendo registrado, deverá ser validado que o montante dos elementos beneficiados pelo cupom calculado deste tipo seja igual ou maior ao valor do cupom.
- - - 
    - **Limite de usos:** Indicará a quantidade de vezes que um cupom pode ser reembolsado pelo benefício que concede, sempre deve existir uma promoção que avalie como condição a existência deste tipo de cupom e que conceda como benefício o indicado no cupom que se emite.
- - - 
    - **Campanhas de Fidelidade:** Será possível indicar se o tipo de cupom se aplica a uma campanha. Esta definição não altera nem modifica a operação e funcionalidade do tipo de cupom.
- - - 
    - **Ativo:** será possível indicar se o modelo que está sendo gerado ou editado está ativo para seu uso ou não.

Edição de Tipo de cupom DISTRIBUÍDO (disponível a partir do PROMO 7.0.1)

Pode-se configurar no console do Promo a edição ou não dos tipos de cupons que se encontrem em estado “Distribuídos”.

Um Tipo de cupom passa ao estado distribuído quando ao menos um cupom ativo foi gerado a partir deste.

Por default, os tipos de cupons distribuídos não poderão ser editados. A partir do Promo 7.0.1 se disponibiliza a opção de configuração que habilita a edição de tipos de cupons distribuídos.

Esta opção de configuração é *“isEditableCouponTypeDistributed”*

Valor por padrão em Administração / Informação de Configuração:



Quando o parâmetro *“isEditableCouponTypeDistributed”* se configure em *“true”*, será habilitada a opção de *“Editar”* no menu de ações disponível à direita de cada tipo de cupom em estado *“Distribuído”* e poderão ser editada só os seguinte campos:

- **Descrição**
- **Codificação:** Será possível selecionar entre as opções do combo.
- **Data final do cupom.** Só para os casos no qual o tipo de cupom tenha sido definido em *“Tipo final de vigência”*, *“Data”*. Não poderá ser indicada uma data anterior à data inicial de vigência.
- **Modelo de Cupom**
- **Check Ativo**



## IMPORTANTE

Ao ser editado um tipo de cupom, as mudanças realizadas não começaram a levar sobre os cupons gerados após a edição do tipo de cupom.

Os cupons gerados previamente não serão vistos afetados pelas mudanças feitos no tipo de cupom.

### Nota

Os **tipos de cupons Impressos** passam do estado **Habilitado** a **Distribuído** logo após terem realizado uma venda que tenha concedido uma promoção que emita esse tipo de cupom e logo após ter corrido automaticamente o processo correspondente.

## Cupons

No console do PROMO poderão ser definidos, desenhados e importados cupons próprios ou externos que logo poderão ser emitidos e/ou resgatados nos pontos de venda.

A gestão dos cupons será de responsabilidade do console de promoções, enquanto que o motor do PROMO avaliará a aplicação de promoções que emitam e/ou resgatem cupons para logo informar isso ao console de promoções.

Nesta seção serão visualizados os cupons registrados na base de dados do PROMO.

Será visualizado o estado de cada um dos cupons, como também será possível visualizar os eventos associados a cada cupom.

Ao pressionar em “**Cupons**” do menu “**Fidelidade**”, será mostrada a tela “**Gestão de Cupons**”, onde será possível visualizar os cupons com seu estado, identificador do cupom, tipo de cupom, identificador do cliente, quantidade de usos, data de emissão, data de resgate e vencimento.

Nesta tela são dispostos filtros que permitirão realizar uma pesquisa mais detalhada dos cupons, seja por seu identificador do cliente, identificador do cupom, tipo de cupom, estado, loja ou data de emissão desde e até.

Por default, alguns filtros virão pré-carregados a fim de limitar a pesquisa de cupons e não saturar a base de dados recuperando listas extensas de cupons. A partir da versão 7.0.15, ao colocar nesta tela pela primeira vez trará alguns filtros pré-carregados e se há informação que coincida com esses filtros que mostrará ao colocar. Uma vez que já foi realizada uma pesquisa nesta tela, ao voltar a colocar algum dado trará a última pesquisa realizada.

Os filtros que aparecerão já pré-carregados serão:

- - - - **Tipo de Cupom:** Mostrará a primeira opção da lista de tipo de cupons que se encontrem em estado ativo (distribuído ou habilitado) e poderá selecionar um desses tipos. (Os tipos de cupons “Externos” não serão apresentados no filtro, já que não são geridos pelo Promo.)
      - **Estado:** Mostrará “Emitido” e poderá ser selecionado emitido, resgatado, cancelado, inativo ou vencido.
      - **Emissão Desde e emissão Até:** Mostrará uma faixa de 7 dias, onde o dia em que se executa a pesquisa será a data adotada para o “Até”. O “Desde” mostrará a data que corresponda a 7 dias antes do “Até”). A partir da versão 7.0.15 não haverá limite com a faixa de datas a filtrar.

Os seguintes filtros poderão ser colocados, conforme necessidade de pesquisa:

- - - - **Identificador de cliente:** poderá ser realizada a pesquisa de cupons colocando um identificador de cliente determinado. Será possível colocar somente o identificador do cliente para obter todos os cupons associados a este.
      - **Identificador de cupom:** poderá ser filtrado pelo código de barras ou código de um cupom. Será possível colocar somente o identificador de cupom para obter os dados de um cupom em particular.
      - **Loja:** poderá ser filtrado pelas lojas ativas no console. Aqui também será possível indicar se a pesquisa é realizada para os cupons registrados massivamente selecionando a opção “- Cupons Massivos -”.

A partir do Promo 7.0.15:

Debaixo dos filtros de pesquisa serão mostrados dois **campos para navegar os registros**, que por default ao colocar no informe mostrarão 1 (um) e 50 (cinquenta), desta maneira, mostrará por tela os primeiros 50 registros, partindo do primeiro registro.

Se quer ver os dois registros anteriores, deverá pressionar a flecha dupla que se encontra à esquerda. O sistema automaticamente modificará o valor do campo no qual realiza a pesquisa.

Quando se estiver buscando a partir de 1, a flecha dupla da esquerda estará desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Quando se chegar ao final da lista a flecha dupla da direita será desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Dessa forma, será possível navegar vendo em tela, a partir do registro indicado, a quantidade de registros colocada. Será possível ver, no máximo, 1.000 (mil) registros por tela.

(A partir do Promo 7.0.15) Ao colocar mostrará uma tela como a seguinte:



**IMPORTANTE**

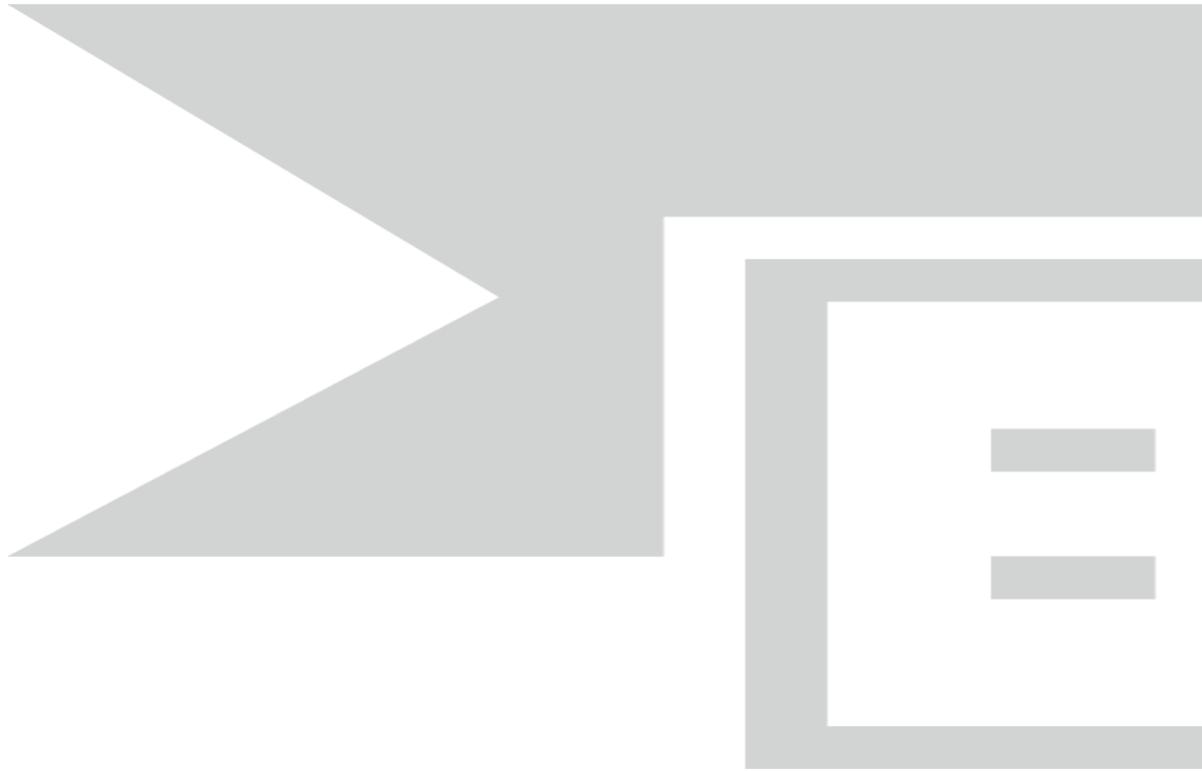
**Se são utilizados os filtros “Identificador do cliente” e/ou “Identificador do cupom” não se se terá em conta os outros filtros para essa pesquisa.** Por exemplo: na seguinte pesquisa filtrou-se por “Identificador do cupom” e apesar de o “Tipo de Cupom” e as Datas “Desde” e “Até” não coincidirem com o cupom buscado, do mesmo modo se mostra corretamente no resultado da pesquisa:





Ao editar-se os filtros esses persistirão tanto na tela de gestão de cupons como em informes de cupons. Caso se queira resetar os filtros, deve-se pressionar o botão “**X**” a fim de eliminar os filtros configurados e voltar ao default.

À direita de cada cupom gerado será mostrado um botão “**Ver**”, ao pressioná-lo será mostrada a tela “**Eventos do Cupom**”, onde será listada a informação e eventos associados ao cupom ordenados, do mais recente para o mais antigo.



### Importante

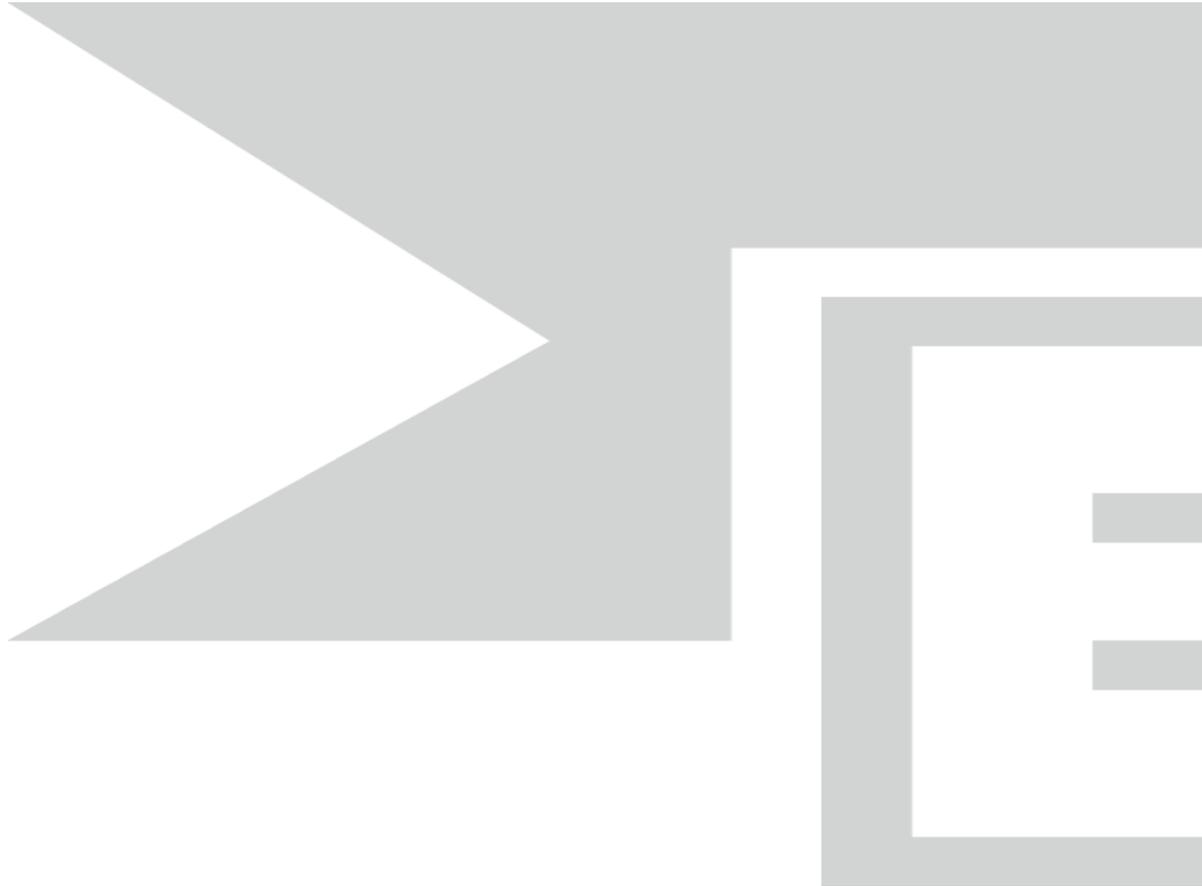
Ao resgatar um cupom, o mesmo fica consumido. O cupom consumido não pode ser reativado.

### **Registro Massivo de cupons**

No pé da tela “Gestão de Cupons” será mostrado o botão de “Registro Massivo”.

Ao clicar neste botão será apresentada a tela “**Registro Massivo de Cupons**”.

Só será possível fazer um carregamento massivo para tipos de cupom preimpresso e não nominado.



Para realizar um registro massivo de cupons deve-se selecionar no menu “**Tipo de cupom**” os tipos de cupons preimpressos e não nominados que tenham sido criados em “**Tipo de Cupom**” previamente, e deve-se especificar a “**Quantidade**” de cupons a gerar.

#### NOTA

O máximo de cupons a gerar por este meio será configurável em **Administração >> “Informação de Configuração”**, no parâmetro “**coupon.bulk**”.

Na tela “**Registro Massivo de Cupons**” será listado o histórico de transações que geraram cupons, da mais recente à mais antiga, com as seguintes colunas:

- -

- 
- 
- **Estado** (Processado [ Verde ], em processo [ Azul ], Erro [ vermelho ] )
- **Data** (Data e hora no qual o processo foi iniciado)
- **Quantidade de Cupons** gerados

Conta-se com a opção “**Ver Informe**” ao final de cada transação que gerou cupons de maneira massiva. Ao pressionar neste botão, será direcionado à seção de “**Informes**” >> “**Cupons**”, onde será mostrada a lista de cupons gerados nesse processo.

Os filtros à disposição para colocar nesta seção de modo a visualizar os cupons preimpressos serão: “**Identificador**” e “**estado**” e este último já será mostrado pré-carregado com o estado “**Emitido**” (o criar o cupom o estado é Inativo, existe um processo interno que o passa automaticamente de Inativo a Emitido, deve-se dar tempo para esse processo seja executado e para que mude de estado).



O cupom deve estar Ativo, ou seja, em estado Emitido para que a promoção possa utilizá-lo.

Exemplo do Promo que emite um cupom:



Exemplo do Promo que resgata um cupom:



## IMPORTANTE

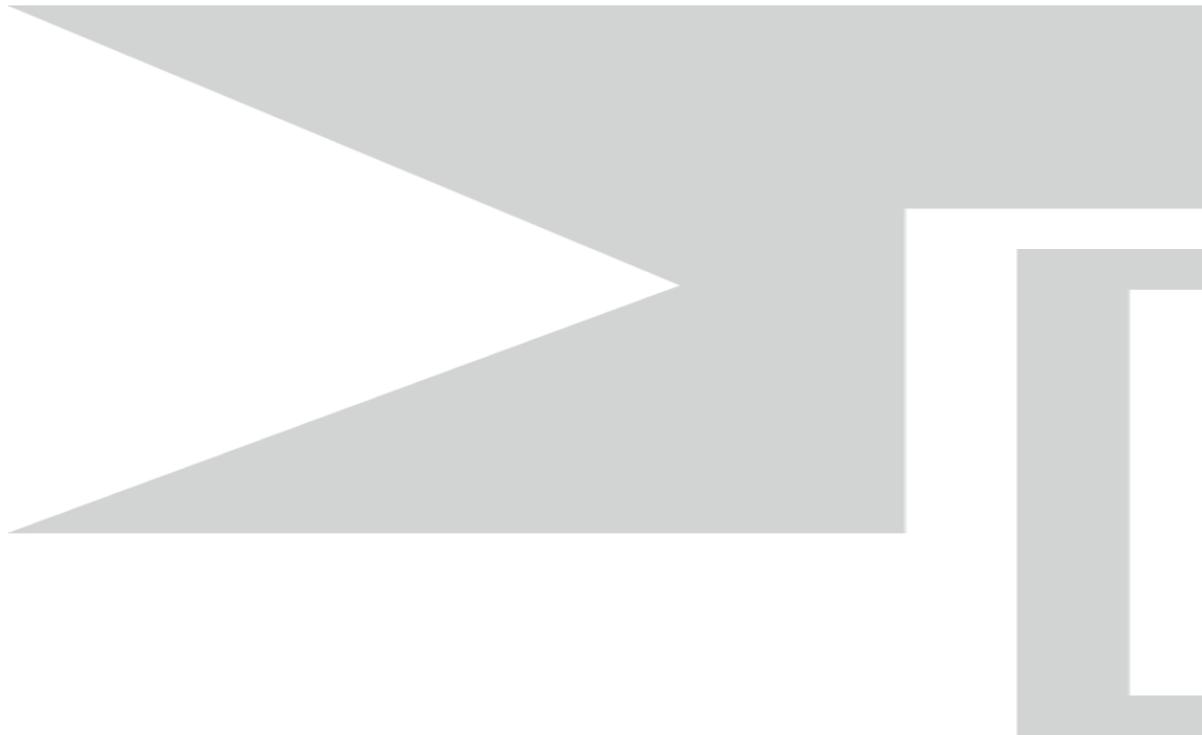
Para que o Promo que **Resgata um cupom** funcione corretamente é **necessário pôr** o **Tipo de Cupom utilizado em “CONDIÇÕES SIMPLES”**, além de poder estar em “Condições por Composição”.

## Tipos de cartões de Fidelidade

Nesta seção será possível gerar e administrar os diferentes tipos de cartões de fidelidade que o varejista administre, a partir dos quais poderão ser criados cartões que participarão das transações nos diferentes pontos de vendas.

A gestão dos cartões de fidelidade será tarefa do console de promoções, enquanto que o motor do PROMO avaliará a aplicação de promoções que concedam e/ou consumam valores (pontos, dinheiro etc.) para logo informar isso ao console de promoções. O motor se encarregará de informar ao console as solicitações de informação, consumo ou carregamento de saldos que receba dos diversos canais que aloja. Também no POS será possível indicar o carregamento ou consumo de saldo de um cartão, independentemente se participa ou não de uma promoção.

Ao clicar em **Fidelidade >> Tipos de cartão de Fidelidade** será visualizada a seguinte tela, onde serão encontrados os diferentes tipos de cartão já gerados.



### *Novo Tipo de cartão de Fidelidade*

Para registrar um novo tipo de cartão de fidelidade deve-se clicar em “**Novo**”, e será apresentada a seguinte tela:



Os Tipos de Cartões de Fidelidade permitirão definir os parâmetros que gerenciam um cartão de fidelidade no momento de ser registrado, como também os parâmetros que serão avaliados quando se quiser imputar ou descontar saldo dela.

Estes tipos de cartões de fidelidade serão os consultados quando, no ponto de venda ou no próprio console, se queira gerar um cartão de fidelidade de um tipo específico ou imputar/descontar.

Quando se deseje definir um tipo de cartão de fidelidade deve-se ter presentes as seguintes opções:

- - - 
    - 
    - **Código:** Será o identificador unívoco do tipo de cartão de fidelidade, campo alfanumérico.
- - - 
    - 
    - **Nome:** Identificador dentro do console do tipo de cartão de fidelidade, campo alfanumérico.
- - - 
    - 
    - **Descrição:** campo alfanumérico, descreverá o tipo de cartão de fidelidade que está sendo criado.
- - - 
    - 
    - **Faixas de Prefixos:** o(s) valor(es) indicado(s) neste pop-up representará(ão) os primeiros dígitos atribuídos ao código dos cartões gerados a partir do tipo de cartão de fidelidade que está sendo definido. Este valor pode ser colocado manualmente ou pode ser gerado automaticamente. (**Ver mais detalhe abaixo**).
    - **Externa:** Será possível indicar que o tipo de cartão que está sendo registrado no Promo será gerido por um terceiro, isto é, não será gerido pelo Promo. Só será registrado com o fim

de poder participar de promoções, seja de concessão de pontos como de resgate, mas estas ações não serão registradas no Promo, senão informadas ao POS, que será o encarregado de informar essas movimentações a quem corresponda. Ao se marcar esta opção só será possível indicar está sendo ativa e se participa de alguma campanha de fidelidade, as demais opções não se aplicam para a definição deste tipo de cartão.

- - - - - **Quantidade de dígitos:** aqui deve-se indicar o comprimento do código do cartão a ser gerado a partir do tipo de cartão de fidelidade selecionado. Será levada em conta para a geração do código do cartão de fidelidade o comprimento do prefixo que deverá estar contemplado no momento de definir este campo. Por exemplo, se um cartão tem como prefixo “333” e o comprimento do cartão é 13, os três primeiros dígitos do cartão serão “333” e os 10 dígitos restantes corresponderão ao número do cartão propriamente dito.

- - - - - **Tipo de vencimento:** será possível definir para um tipo de cartão de fidelidade o vencimento que trará associado o cartão que se gere a partir deste.

Será possível selecionar entre:

- - - - - - - **Datas:** (*Disponível a partir do Promo V7.1.4*) Ao ser selecionada, habilitará dois campos de caráter obrigatório, que determinarão a data inicial e fim de vigência do cartão. Este dado poderá ser definido no arquivo no qual sejam registrados os cartões

de fidelidade, se é que se opte pelo registro massivo no console.. Caso não se indique uma vigência no arquivo registrado, os cartões gerados adotarão a vigência definida no Tipo de cartão. Caso se indique uma data desde e uma data até no arquivo registrado, os cartões serão gerados com a data indicada no arquivo registrado. Esta operação também leva para o registro de cartões via Ponto de Venda, como para o registro de cartões via serviço/RabbitMq.

- 
- **Válido desde:** Refere-se à data inicial de vigência do cartão. (A hora adotada pelo sistema para o início de vigência será a 00:00:00).
- **Válido até:** Refere-se à data final de vigência do cartão. (A hora adotada pelo sistema para o fim de vigência será às 23:59:59).



campo “tipo de vencimento” quando esta opção seja selecionada (default 365 dias).

- **N/A:** o cartão gerado a partir deste tipo de cartão de fidelidade não terá vencimento e estará vigente no dia de sua ativação.

- 

- 

- -

- **Pré-carregada:** neste menu será possível indicar se os cartões registrados a partir deste tipo de cartão de fidelidade terão um carregamento associado ou não.

Será possível selecionar entre:

- 

- 

- 

- 

- **Não:** o cartão gerado a partir deste tipo de cartão de fidelidade não terá carga no momento do registro.
        - **Arquivo:** o cartão gerado a partir deste tipo de cartão de fidelidade deverá ter associado um saldo no arquivo que o gere.
        - **Definir pré-carga:** o cartão gerado a partir deste tipo de cartão de fidelidade terá o saldo definido no campo “*Definir pré-carga*” no momento do registro.

- 

- 

- 

- 

- **Recarregável:** Caso seja selecionada esta opção, o cartão registrado a partir deste tipo de cartão de fidelidade poderá receber carga, tanto no console como nas promoções aplicadas.

- 

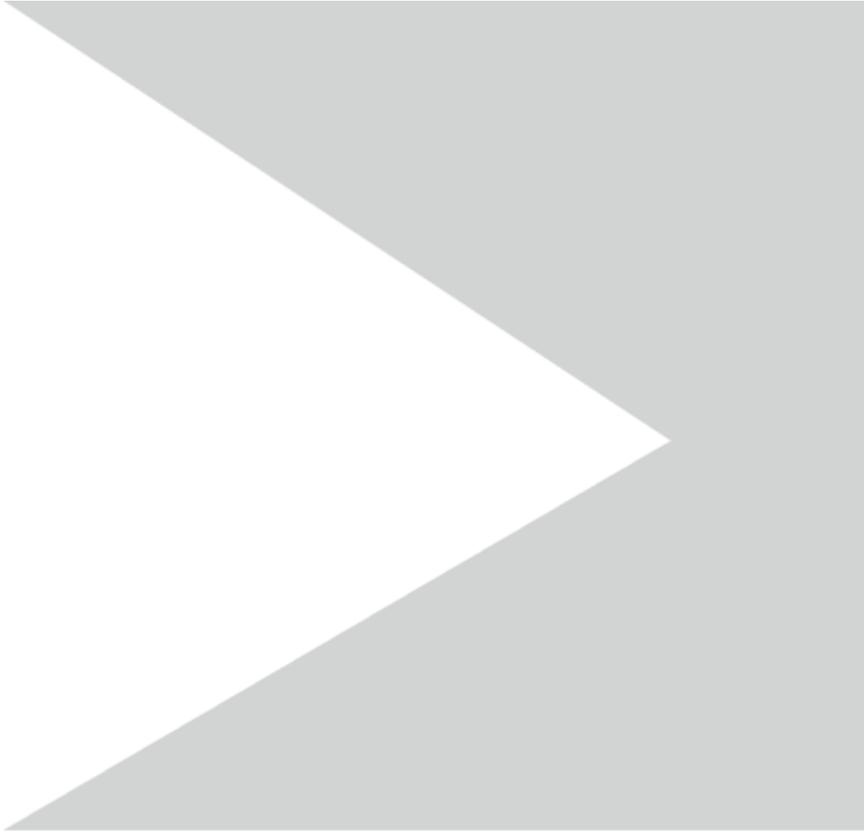
- 

- 

- 

- **Vencimento de carga:** neste menu será possível indicar se a ou as cargas associadas a um cartão de fidelidade têm um





- - - - **Nominada:** No menu suspenso, será possível indicar se o cartão a registrar com o tipo de cartão que está sendo definido pode ter um cliente associado ou não.

As opções disponíveis são:

- - -

- - 
  - *Não* (os cartões gerados a partir de um tipo de cartão com esta definição não terão cliente associado).
  - *Por Arquivo de Registro Massivo* (os cartões gerados a partir de um tipo de cartão com esta definição deverão ser associados ao cliente no arquivo de registro de cartões).
  - *Em canal de Venda* (os cartões gerados a partir de um tipo de cartão com esta definição poderão ser associados a um cliente no ponto de venda)

- -

- 
- Nota

Quando o tipo de cartão é **nominado**, o sistema validará o cliente associado. Se é não **nominado**, pode ou não ter um cliente associado, mas o sistema não o validará.

Configuração disponível

Será possível indicar por Configuração as opções de nomeação por padrão que os tipos de cartão adotarão ao serem registrados.

Deve-se buscar a chave **card.nominated.default.option** em *Administração >> Informação de Configuração*, e ali será apresentado o combo onde será possível indicar o valor por padrão que trará o campo “**Nominada**” no registro de um cartão, podendo escolher entre “Não” (default), “Por arquivo de registro massivo” ou “Em canal de venda”.

- - 
  - **Transferível:** Neste menu será possível indicar se um cartão de fidelidade pode transferir todo ou parte de saldo a outro cartão do mesmo tipo.

Será possível selecionar entre:

- - - - - - **NÃO:** o tipo de cartão de fidelidade que tenha esta opção em NÃO indicará que os cartões gerados a partir deste tipo não poderão realizar nenhum tipo de transferência a outro.
          - **Total:** Total: o tipo de cartão de fidelidade que tenha a opção de transferência em “Total” só poderá transferir em uma só ação a totalidade de seu saldo a outro cartão de seu mesmo tipo e que esteja em estado inativa. Ao fazê-lo, o cartão de origem (o que dá o saldo) ficará cancelado e com saldo zero, enquanto que o cartão de destino (o que recebe o saldo) passará de inativo a ativo e terá como saldo a totalidade de saldo que tinha o cartão de origem, como também será atribuído o convênio e cliente que tinha associado o cartão de origem.
          - **Parcial:** o tipo de cartão de fidelidade que tenha a opção de transferência em “Parcial” poderá transferir total ou parcialmente a um cartão ativo de seu mesmo tipo, sem nenhum dos dois cartões sofrer alterações em seu estado.
- - - - - **CVV exigido:** Caso seja selecionada esta opção, o cartão que seja registrado com este tipo de cartão deverá que ter associado um código CVV de validação, o qual será exigido tanto para o registro do cartão como para a imputação ou consumo de saldo no ponto de venda. Os cartões que sejam registrados a partir de um tipo de cartão que tenha o check de CVV exigido ativo deverão sê-lo por meio de arquivo. O CVV não pode ter um comprimento maior do que 5 posições, nem deve ser nulo se o check for marcado.
        - **Canal Excetuado de CVV:** (a partir de 7.1.10) No momento de marcar com check o campo “CVV Requerido”, será habilitado o combo “Canal excetuado de CVV”, onde será possível indicar que “canal” ficará

excetuado na validação de CVV no momento de realizar alguma operação com este tipo de cartão de fidelidade. Este campo só poderá ser carregado via catálogo. Se o catálogo de canais (*catalogChannel.catalog*) não se encontra carregado, o combo será mostrado vazio e canais da validação de CVV não poderão ser excetuados. Quando o catálogo de canais estiver carregado, ao deixar em suspenso o combo serão mostrados os canais ali presentes e poderá selecionar-se um para excetuá-lo da validação de CVV nas operações onde se coloque um cartão deste tipo.

## IMPORTANTE

Quando em um ponto de venda se envie uma consulta ou operação com cartão de fidelidade, será avaliado o atributo “*channel*” do cabeçalho da mensagem, para validar se o canal ali indicado coincide com o definidos no canal excetuado para o tipo de cartão de fidelidade à qual pertence o cartão.

Se há coincidência (o canal informado na mensagens está excetuado de validação de CVV em tipo de cartão de fidelidade ao qual pertence o cartão consultado), não será validado o CVV, caso não tenha sido enviado ao cartão.  
(<loyaltycard-add />)

As validações de CVV conforme canal são realizadas nos seguintes status reservados:

- LoyaltyValidation
- LoyaltyAtivation
- FINISH
- ReturnFinish

Não é realizada Validação de CVV nos seguintes status reservados (para manter compatibilidade com versões anteriores, onde tampouco se valida a CVV)

- LoyaltyTransfer
- LoyaltyVoid
- LoyaltyAssign
- **Máximo de pontos a conceder por transação:** *A partir do Promo 7.0.2* - No momento de registrar um tipo de cartão de fidelidade, será possível indicar se o tipo de cartão

controlará um máximo de concessão de pontos por transação, independentemente dos benefícios que sejam adicionados a este tipo de cartão na transação. Será possível aplicar em uma mesma transação, aplicar *n* benefícios aplicáveis um mesmo tipo de cartão de fidelidade, mas ao estar carregado um valor neste campo será recortada a quantidade de pontos a conceder ao valor aqui definido. Se o tipo de cartão tem definido um valor no campo “*Máximo de pontos a conceder por transação*”, este prevalecerá sobre o definido no benefício que conceda os pontos.

## IMPORTANTE

Caso o POS informe um carregamento direto sobre um cartão de fidelidade na transação (“*chargeAmount*”), será validado que o tipo de cartão ao qual este pertence tenha definido um valor em “*Máximo de pontos a conceder por transação*”. Se o tiver, o carregamento será realizado até o valor indicado no campo “*Máximo de pontos a conceder por transação*”.

*Quando um cartão de fidelidade se encontre em estado “Distribuído”, só é permitida a edição do campo “Máximo de pontos a conceder por transação”, todos os demais campos e checks estarão desabilitados.*

- - - - - **Limite de saldo:** neste campo deve-se indicar um valor caso se exija que os cartões registrados a partir deste tipo de cartão de fidelidade não possam ter um saldo superior ao indicado aqui. Ao não ser completado este campo, a recarga de saldo não terá limite.
  
- - - - - **Consumo parcial:** Caso se marque esta opção, cartões gerados a partir deste tipo de cartão de fidelidade poderão consumir a totalidade de seu saldo em mais de uma operação, caso contrário, se não for marcada, o saldo do cartão deverá ser consumido em uma só transação. Caso

esta única transação seja por um valor menor que o saldo do cartão, este será desativado, perdendo o saldo restante.

- - - 
    - 
    - **Ativo:** Ao não marcar esta opção o tipo de cartão de fidelidade não estará disponível para a geração de cartão. Por padrão, o check está marcado para que todos os tipos de cartão gerados se encontrem habilitados para a geração de cartões.
    - **Campanhas de fidelidade:** será possível indicar se os cartões registrados a partir deste tipo de cartão estarão associadas a uma campanha. Serão mostradas as mesmas campanhas do momento de registrar uma promoção.

- - - - **Faixas de Prefixos:** Ao pressionar o botão **Adicionar Prefixos**, o sistema mostrará na tela “Novo Tipo de Cartão de Fidelidade” o seguinte modal para o carregamento de faixa de prefixos. O usuário poderá colocar os prefixos, como se mostra na seguinte tela.



## NOTA

No **pop-up “Colocar Faixa de Prefixos”** o sistema realizará as seguintes validações:

1.
  1. Será validado que a faixa Até seja maior que a faixa Desde.
  2. Será validado que a faixa colocada não se encontre na lista de faixas previamente colocada para esse cartão. Neste caso, quando o usuário pressione Enter ou Tab o sistema não permitirá a entrada de um valor que já esteja colocado.
  3. Será validado que a faixa colocada não se encontre atribuída para outro cartão. Neste caso, o sistema validará que a faixa colocada não esteja sendo utilizada em parte ou em sua totalidade para outro tipo de cartão. Por exemplo, se para o **tipo de cartão A** existe a faixa 144-184 e para o

- cartão **B** queremos colocar a faixa 150-165, o sistema não permitirá colocá-la, já que a faixa está sendo utilizada para outro tipo de cartão.
4. Não será permitida a entrada de letras ou caracteres especiais.
  5. Se todas as condições antes mencionadas forem cumpridas, será colocada a faixa.

Será permitido o carregamento massivo de prefixos por arquivo.

**Entrada de faixa de prefixos por arquivo:**

No pop-up “Colocar Faixa de Prefixos”, selecionando o botão “Selecionar arquivo” será possível carregar um arquivo com as faixas de prefixos, logo deve-se selecionar o botão “Processar Arquivo”.

Formato para a entrada de faixa de prefixos: desde-até, desde-até. Exemplo 100-140, 245-280. (Caso se queira colocar uma só faixa, por exemplo, a 111, deve-se colocar da seguinte maneira: 111-111), onde os valores desde e até estarão separados por um hífen no meio e entre as faixas o separador vai ser uma vírgula. O tipo de arquivo a ser processado deverá ser .CSV ou .TXT, onde o nome do arquivo é indiferente enquanto se respeite o tipo.

O sistema vai processar o arquivo, descartando as faixas que não cumpram com as condições mencionadas na Nota **pop-up “Colocar Faixa de Prefixos”**.

Todas as faixas que cumpram as condições serão carregadas e vistas por tela, logo, se o sistema detecta faixas que não cumpram com as condições descritas anteriormente, mostrará uma mensagem informando ao cliente quais faixas não cumprem com as condições e mostrará por tela a lista da seguinte maneira:



Na tela “Gestão de tipos de cartões de fidelidade”, na coluna “Faixa de Prefixos”, serão detalhados os prefixos colocados para esse tipo.

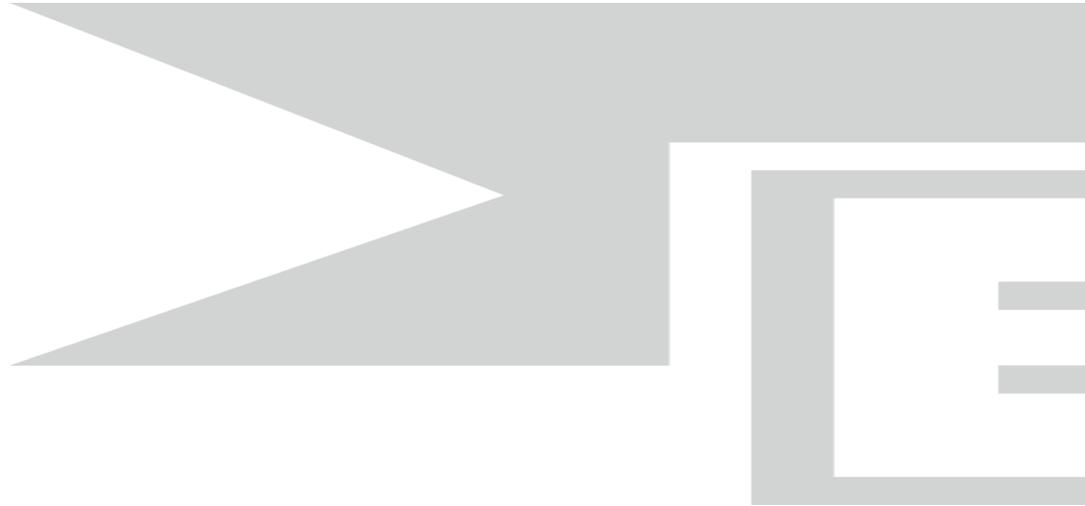
O campo **Faixa de Prefixo**, na tela “Novo Tipo de Cartão de Fidelidade”, pode ser completado automaticamente (gerado automaticamente) pelo próprio console do PROMO ou ainda pode ser colocada manualmente, conforme se configure.

#### NOTA: Configuração de Faixas de Tipos de Prefixo

A configuração das faixas de prefixos poderá ser realizada em “**Administração**” >> “**Informação de Configuração**”, a opção que configura a entrada manual, ou o que se sugere desta opção é “**cardType.aumentalPrefix**” // **prefix.active**, que pertence ao módulo de “**Cartões de fidelidade**” e admite dois valores, “**true**” ou “**false**”, onde “**true**” indicará que o prefixo será gerado automaticamente e sugerido pelo console e “**false**” indicará que a entrada do prefixo será manual. Por default, este valor vem em false. Será validado ao colocar uma faixa de prefixos, pois esses não estão incluídos nas faixas de outros tipos de cartão.

Caso seja configurado “**true**”, a faixa de prefixo, será colocado automaticamente. O sistema sugerirá faixas de prefixos. Ao ser habilitada esta funcionalidade não se desabilita a possibilidade de

edição da faixa de prefixos, podendo adicionar uma nova faixa ou eliminar a faixa gerada automaticamente e colocar outra. Ao pressionar o botão “Nova faixa de Prefixos”, será mostrado já definido o campo faixa de prefixos.



Ao selecionar o lápis na sugestão de Faixas de prefixos, ou o botão “+Adicionar prefixos”, aparecerá a seguinte tela:



Ao se configurar “**False**” será possível fazer entrada manual. Poderá optar por definir um só prefixo a partir do qual poderão ser gerados os cartões ou ainda uma faixa de prefixos que compreenderá o universo de cartões a registrar sob este tipo de cartões de fidelidade.

Quando o usuário colocar a faixa de prefixos e pressionar o botão continuar, na tela novo tipo de cartão de fidelidade, debaixo do botão “Adicionar Prefixo”, será mostrada a lista de prefixos colocados.



Na tela “Gestão de Tipos de Cartões de Fidelidade” o “**Resumo**” mostrará o label “Faixa de Prefixos” e mostrará as faixas de prefixos carregadas para esse tipo.



- **Inabilitado:** tipo de cartão de fidelidade cujo check “Ativo” está desmarcado.

**Edição** de tipo de cartão **habilitado** e **inabilitado**: como ainda cartões não foram gerados, pode-se seguir editando o tipo de cartão até que passe ao estado distribuído. Todos os dados podem seguir sendo modificados, menos o código.

**Edição** de tipo de cartão em estado **distribuído**: vai depender da configuração do parâmetro **“isEditableAfterCardsGeration”**.



Se este parâmetro está em **false** (essa é a configuração que traz por default), só poderão ser modificados os campos “Faixa de Prefixo” (prefixos só podem ser adicionados, não se pode eliminá-los) e “Ativo”.





Se a opção “**isEditableAfterCardGeration**” está em **true**, todos os campos podem ser modificados, menos o código.

## **Cartões de Fidelidade**

A gestão dos cartões de fidelidade será tarefa do console de promoções, enquanto que o motor do PROMO avaliará a aplicação de promoções que concedam e/ou consumam valores (pontos, dinheiro etc.) para logo informar isso ao console de promoções. Também se encarregará de informar ao console

as solicitações de informação, consumo ou carregamento de saldos que receba dos diversos canais que aloja.

Nesta seção serão visualizados os cartões de fidelidade registrados na base de dados do PROMO.

Ao pressionar em “**Cartões de Fidelidade**” do menu “Fidelidade” será mostrada a tela “*Gestão de cartões de fidelidade*”, onde poderão visualizar os cartões com seu estado, número de cartão, tipo de cartão, identificador do cliente, convênio, validade desde/até e saldo disponível.



Esta tela dispõe de filtros que permitirão realizar uma pesquisa mais detalhada dos cartões, seja por seu identificador do cliente, número de cartão, tipo de cartão, estado, vigência desde/até ou convênio.

Os filtros que aparecerão já pré-carregados serão:

- - - - 
      - **Estado:** Mostrará “Ativo” e poderá ser selecionado Ativo, Inativo, Cancelado ou Vencido.
      - **Tipo de Cartão:** Mostrando a primeira opção da lista, permitirá filtrar por tipos de cartões de fidelidade ativos no console.
      - **Válido desde e Válido até:** mostrará uma faixa de 7 dias, onde o dia em que se executa a pesquisa será a data adotada para o “Até”. O “Desde” mostrará a data que corresponda a 7 dias antes do “Até”).

Os seguintes filtros poderão ser colocado, conforme necessidade de pesquisa:

- - - - 
      - **Identificador de cliente:** Será possível filtrar por um identificador de cliente determinado. Será possível colocar somente o identificador do cliente para obter todas os cartões associados a este.
      - **Número de cartão:** Será possível filtrar pelo número do cartão determinado. Será possível colocar somente o identificador do cartão de fidelidade para obter os dados de um cartão em particular.
      - **Convênio:** Será possível filtrar os cartões associados a um determinado convênio.

No botão “**Ações**” será possível ver o detalhe de cada um dos cartões existentes, e será possível ativar cartões, modificar o saldo, cancelá-los ou simplesmente visualizar seu estado e histórico de ações.

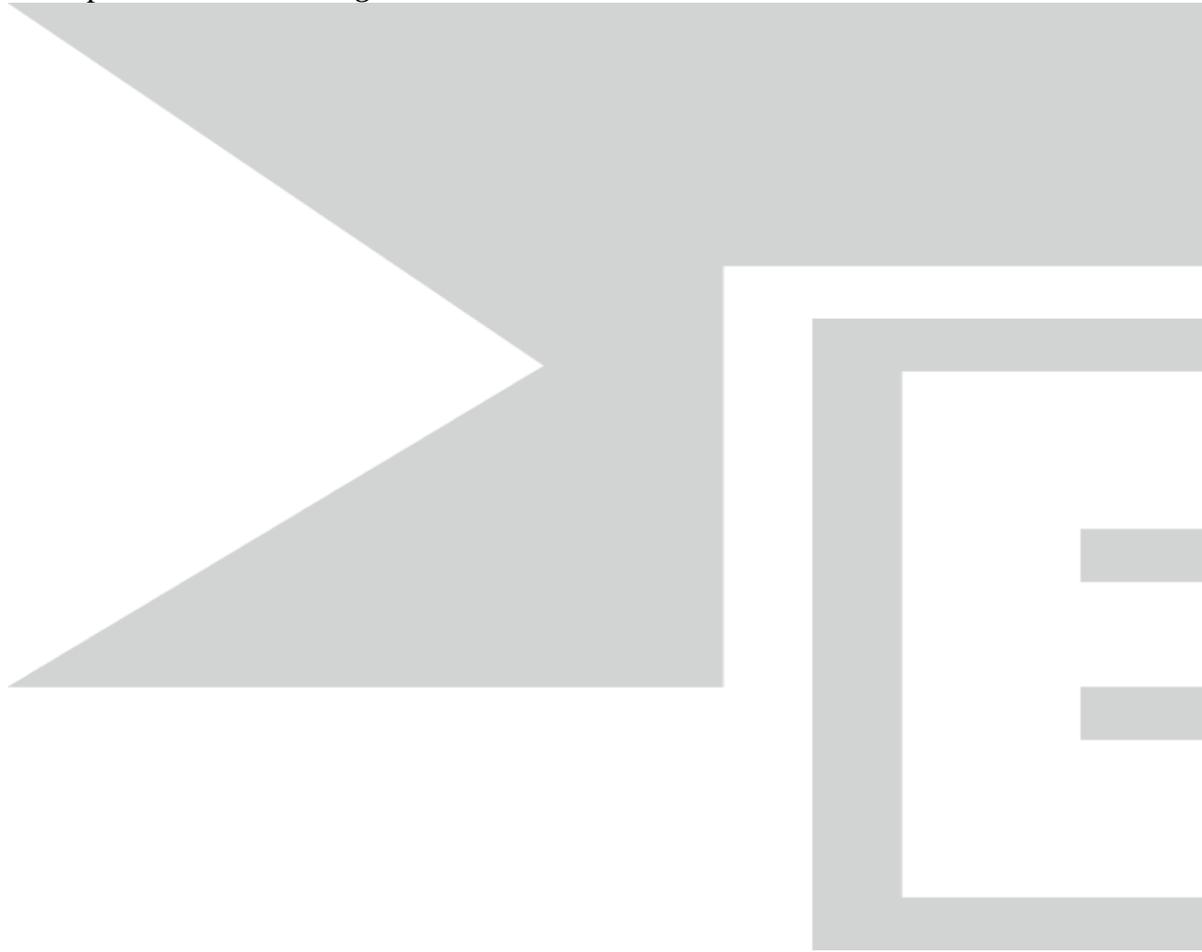
#### NOTA

Caso seja modificado o saldo de um cartão inativo, o cartão passará para Ativo.

#### **Registro Massivo de cartões**

Para a geração de cartões de fidelidade a partir dos tipos de cartões existentes, deve-se clicar em “**Registro Massivo**”.

Será apresentada a tela ***“Registro massivo de cartões”***



Aqui serão apresentados os processos de registro massivo já executados, ordenados do mais recente ao mais antigo.

Para proceder ao registro de cartões, em primeiro lugar, deverá ser selecionado o tipo de cartão a partir do qual se quer realizar o registro.

Dependendo da configuração de cada tipo de cartão, será possível registrar cartões diretamente no console (registro manual) ou em um arquivo.

Dependendo da configuração de cada tipo de cartão, será possível registrar cartões:

- - - -

- no console (registro manual) ou
- em um arquivo .catalog (se o tipo é: nominado, ou requer cvv, ou data).

### Registro manual

Deve-se selecionar do combo “[ Tipos de cartões ]” o código de um tipo de cartão de fidelidade que permita registro manual (*que não exija CVV, ou que não seja nominado, ou nominado no canal de vendas, ou cuja vigência não esteja definida por faixa de datas*). Ao selecionar o tipo de cartão, deve-se indicar se os cartões registrados estarão ativos ou inativos, por último, indicar a quantidade de cartões a gerar.



No primeiro campo: “**Tipo de Cartão**”, deve selecionar do combo suspenso o tipo ao qual vão pertencer os cartões que serão gerados (poderia ser, por ex., tipo Visa, neste exemplo é tp1).

No segundo campo deve selecionar se vai “**Gerar cartões ativos**” ou “**Gerar cartões inativos**”.

No terceiro campo, “**Faixa Prefixos**”, poderá selecionar para que faixa quer gerar cartões (por ex.: 250-400).

No quarto campo, “**Quantidade a gerar**”, deverá colocar um número inteiro para indicar a quantidade de cartões que quer criar.

Colocados todos os dados solicitados, deve-se pressionar o **botão da porca**, para começar o processo de geração. O sistema validará:

1.

1.

1.

▪

▪

- Se foi colocada uma quantidade que ultrapasse a quantidade de cartões restantes a gerar. Para cada faixa de prefixos só será possível gerar números de cartões até completar o máximo de faixas. Uma vez ultrapassado o limite, o sistema mostrará uma mensagem indicando que se excedeu a quantidade de cartões a gerar. **Exemplo de mensagem:** “O máximo disponível para gerar cartões é de 90”. **Exemplo de cenário:** caso tenha sido definida uma faixa onde o máximo possível de prefixos é de 30 e tenham sido geradas previamente 10 faixas. A próxima vez que se requerer gerar novos, e se colocar uma quantidade maior que 20, só será possível gerar até 20 cartões, e logo o sistema mostrará uma mensagem indicando que não se pode gerar mais de x quantidade de cartões.
- Que não se supere o registro de mais de 999 registros.

Terminado o processo, será mostrada uma nova linha na lista de “*Últimas operações realizadas*” com os dados do processo recentemente executado.

Ao terminar o processo satisfatoriamente, será mostrado o estado “Processado” na primeira coluna, e será possível acessar o informe dos cartões gerados no botão “**Ver informe**”.



- - - - **Registro por arquivo (ou automático):**

Deve-se selecionar do combo “[Tipos de cartões]” o código de um tipo de cartão de fidelidade que permita **registro** por arquivo (que exija CVV, ou que seja nominado por arquivo, ou cuja vigência esteja definida por faixa de datas). Ao selecionar o tipo de cartão, deverá ser selecionado o arquivo card\_timestamp.catalog que contenha todos os cartões que devam ser registrados neste processo.

Uma vez colocados os dados solicitados e pressionado o botão da porca, o sistema validará um por um todos os números de cartão colocados, validará que as faixas utilizadas no arquivo correspondam às faixas do tipo.

**Formato do nome do arquivo card\_timestamp.catalog:**

Onde timestamp deve ser substituído por *DDMMAAAAhhmmss* (que corresponde a: DD: dois dígitos para o dia, MM: dois dígitos para o mês, AAAA: quatro dígitos para o ano, hh: dois dígitos para a hora, mm: dois dígitos para os minutos, e ss: dois dígitos para os segundos).

*card\_DDMMAAAAhmmss.catalog*

Por exemplo, o nome do arquivo para carregar em registro massivo poderia ser:

*card\_31102019095001.catalog*

Os cartões registrados por meio de arquivo serão gerados em estado **“INATIVOS”**.

**NOTA**

*Caso o arquivo a processar contenha um Id de Cartão existente na base de dados, só será realizada a atualização do Id de Cliente caso seja um cartão nominado.*

Terminado o processo, será habilitado o botão “ver informe”, no qual poderão ser vistos os cartões registrados ao processar o arquivo, e será mostrado o estado “Processado” na primeira coluna do registro que corresponda ao arquivo processado.

Caso tenha algum erro no processo, será mostrada a mensagem “Foram encontrados erros em algumas dos cartões importadas. Por favor, entre em detalhe de erros.”, e será habilitado o botão “Detalhe de Erros”, no qual será possível visualizar as linhas do arquivo que apresentaram erros no momento do processo.



E poderá ser visualizado o erro do(s) registros em questão acessando o informe de erros no botão “Detalhe de erros”.



Do mesmo modo, será gerado um arquivo de log diário sob o nome “aaaamdd.log” (ex.: 2017514.log) e ali será indicado qual ou quais foram as falhas pelas quais o processo não se completou. O arquivo de log a revisar se encontra na rota `synthesis\promo\LOG\`.

## IMPORTANTE

O arquivo `card_timestamp.catalog` deverá ser corrigido para logo poder voltar a executar o processo, tendo em conta que o nome do arquivo também deve mudar, já que um mesmo arquivo não poderá ser processado duas vezes.

- - - - ***Formato do arquivo “card\_timestamp.catalog”***

O arquivo a partir do qual são gerados os cartões de fidelidade deverá ter o seguinte formato separado por pipes ( | )

**ID|Type|Date-from|Date-to|CVV|Customer|Amount**

**ID:** Corresponde ao número do cartão de fidelidade que está sendo registrado. **Requerido.**

**Type:** Corresponde ao código do tipo de cartão de fidelidade que está sendo registrado. **Requerido.**

**Date-from/Date-to:** deverá ser completado caso o tipo de cartão ao qual pertence o cartão a registrar indique que o “tipo de vencimento” deve especificar por “Faixa de datas”. (Formato da data AAAA-MM-DD).

**CVV:** deve-se completá-lo caso o tipo de cartão ao qual pertence o cartão a registrar indique “CVV exigido”. (Campo numérico, comprimento máximo 5 dígitos).

**Customer:** deverá ser completado com o Código, que pode ser visto na tela “Gestão de Clientes”.

**Amount:** deverá ser completado caso o tipo de cartão ao qual pertence o cartão a registrar indique que a “Pré-carga” deve ser especificada por “Arquivo”.

Segundo o tipo de cartão de fidelidade ao qual pertençam o(s) cartões a serem registrados, alguns campos poderão ser ou não completos, enquanto que os campos de *ID* e *Type* serão de caráter obrigatório.

(Ex.: 541400002201|541|2019-01-01|2019-12-31|520|9595|500)

## NOTA

*Nota: Ter em conta que logo após o registro de um cartão por arquivo e a atribuição de cliente e convênio é realizado novamente o processo de ABM de cartão, informando na interface algum cartão existente na base mas sem informar o cliente, o cliente associado ao cartão originalmente será apagado, já que a atualização de cartões via interface (card\_timestamp.catalog) atualiza o chefe cliente podendo ser designado o cliente atribuído, ficando sem cliente atribuído ou ser atribuído a outro cliente.*

### Atribuição / Atualização de Cartões

Por meio do processo de Atribuição/Atualização poderá ser associado um número de cartão a um determinado cliente e convênio, como também poderá ser atribuído ou atualizar um saldo.

Uma vez registrados os cartões, tanto para a atribuição de clientes e convênios aos cartões como para a recarga ou modificação de saldo deles. deverá ser realizada a *Atribuição/Atualização* dos cartões.

Por meio deste processo será possível:

- - - - Associar os cartões com os clientes e os convênios e atribuir a eles um saldo inicial.
      - Ajustar saldos nos cartões (Aumentar, diminuir ou substituir o saldo em um cartão de fidelidade).

Quando seja realizada a atribuição de clientes/convênio aos cartões, estes passarão ao estado “**ativos**”.

Quando seja realizado um ajuste de saldo, os montantes presentes em cada cartão participante do processo serão atualizados conforme o informado na interface de “Associação/Atualização”.

O processo será realizado por meio de um arquivo que só poderá ser processado uma única vez, caso haja erro no processo, deverá ser corrigido e renomeado para voltar a ser processado.

**Nome do arquivo:** *tipo de cartão\_cod convênio\_timestamp.catalog*

(Ex.: *111\_333\_201808021030.catalog*)

**Formato de cada Registro:** *Id/customer/amount*

- - - - **Id:** Número de cartão existente ao qual é associado cliente/convênio ou ao qual será atualizado seu saldo.
      - **customer:** Cliente que é associado ao cartão.
      - **amount:** Saldo que será atribuído ao cartão. (*numérico com decimais*)

Adição, Subtração ou Substituição de saldo

O saldo será modificado de acordo com o sinal que se indique no campo amount.

Se o sinal à esquerda do campo *amount*, é positivo ( + ), se adicionará ao saldo.

Se é *negativo* ( - ) será subtraído do saldo.

Se não for colocado sinal, o montante existente será substituído pelo informado no arquivo.

*Exemplo:*

555000000000000010000/2222/-2000

555000000000000010011/3333/2000

555000000000000010022/4444/+2100

555000000000000010044/7777/2100

Uma vez processado o arquivo, será salvo na base com o estado “*processado*”, de maneira que não possa ser processado novamente.

O arquivo estará sujeito às seguintes *validações*:

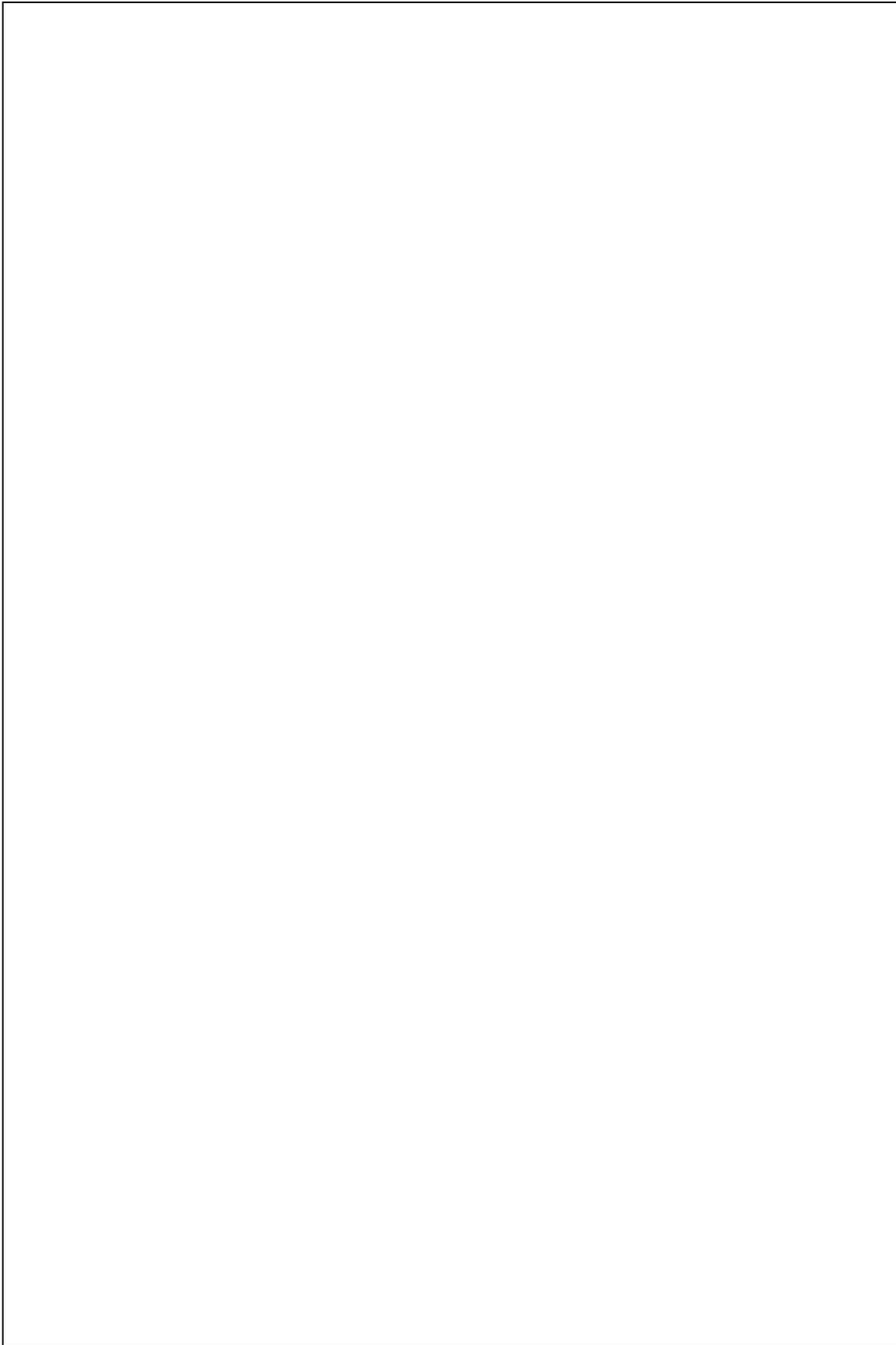
- - - - - Caso se tente processar um arquivo que já foi processado previamente, não será permitido processá-lo e será informada por tela uma mensagem indicando que o arquivo já foi processado previamente.
        - Se o **nome** ou a **extensão** do arquivo não corresponde com o formato indicado, não será permitido ***processar o arquivo e será informada por tela uma mensagem indicando que o nome ou extensão do arquivo a processar é incorreto.***
        - Se o arquivo possui em seu nome um **tipo de cartão** que não corresponde ao tipo de cartão existente no PROMO, será mostrada uma mensagem ***em tela indicando que o tipo de cartão não corresponde a um tipo de cartão válido, e não permitirá processar o arquivo.***

- Se o arquivo possui em seu nome um **código de convênio** que não corresponde aos códigos de convênio que o(s) cartões que o contêm tenham associado na DB, **será mostrada uma mensagem em tela, indicando que o(s) cartões já se encontram associados na DB a outro convênio e não se permitirá processar o arquivo.**
- Se o arquivo possui em seu nome um tipo de cartão que não corresponde aos tipos de cartão que os cartões que contêm tenham associado na DB, será mostrada uma mensagem **em tela, indicando que o tipo de cartão informado no nome do arquivo não corresponde ao tipo de cartão dos cartões informados no arquivo e não se permitirá processar o arquivo.**
- Se o arquivo possui em seu nome um código de convênio, que não existe dentro dos convênios registrados pelo PROMO, **será mostrada uma mensagem em tela, indicando que o convênio não corresponde a um código de convênio válido e não se permitirá processar o arquivo.**
- Se o cartão não tem atribuído um código de Convênio, será atualizado o cartão com o código de convênio, contido no nome do arquivo que está sendo processado.
- Se o cartão não tem atribuído um código Cliente, será atualizado o cartão com o código de cliente informado no registro.
- Se o cartão possui estado “Ativo”, o campo amount, atualizará o saldo do cartão.
- Se o cartão possui estado inativo, seu saldo será atualizado com o valor informado no campo amount e o cartão passará a “ativo”.
- Se um cliente é informado e o cartão não tem um cliente associado, será verificado se o cliente informado existe na base de clientes, e, se sim, será atualizado o campo com o valor informado no arquivo. Se o cliente informado não existe, *aparecerá uma mensagem na tela indicando que o cliente informado não existe, e não permitirá processar o arquivo.*
- Se o cliente é informado e o cartão tem outro cliente associado, *aparecerá uma mensagem na tela indicando que o cartão tem outro cliente associado e não permitirá processar o arquivo.*
- Se o cliente não é informado, **aparecerá uma mensagem na tela indicando que o campo cliente é exigido, e não permitirá processar esse arquivo.**

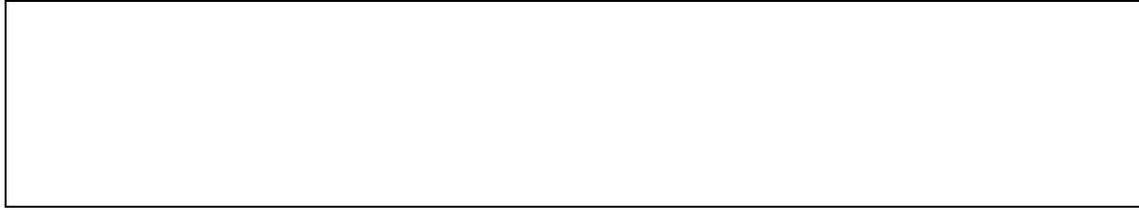
**Validações dos campos contidos no arquivo:**

Os três campos, Id, Customer e Amount, são exigidos. Se algum deles não vem informado, não será permitido processar o arquivo e será informado na tela que o campo é exigido.

<b>Id</b>
-----------







## NOTA

Caso se apresente algum erro, o processo será abortado e os erros serão informados na seção “*ASSOCIAÇÃO/ATRIBUIÇÃO SALDO ERROS*”, que será mostrada ao pressionar o botão ver de um arquivo cujo processo terminou em erro.

Para realizar o processo de Atribuição de convênio cliente e/ou atualização de Saldos, deve-se acessar *Fidelidade >> Cartões de Fidelidade. >> “Associação/Atualização”*.



Ao pressioná-lo, será mostrada a seguinte tela:



Uma vez selecionado o tipo de cartão e Convênio, deve-se pressionar o botão “Selecionar Arquivo”, no qual será possível carregar o arquivo **tipo de cartão\_cod convênio\_timestamp.catalog** para logo pressionar o ícone de processar.

Quando o processo termine OK, será mostrada a linha na seção de *Últimas Operações* com o nome do arquivo processado, o tipo de cartão, a data, a quantidade de registros processados, o convênio ao qual pertencem os cartões processados e o usuário que realizou a importação em estado “Processado”.

Em tal linha, será mostrado à direita o botão “Ver” quando o processo tenha terminado OK e ao pressioná-lo se passará à tela “Atualização/Atribuição Detalhe”.



Caso o processo termine com erros (O processo se aborta e não salva nenhum registro), será mostrada uma linha na seção de *Últimas Operações* com o nome do arquivo processado, o tipo de cartão, a data, a quantidade de registros processados, o convênio ao qual pertencem os cartões processados e o usuário que realizou a importação em estado “ERRO”.

E ao pressionar o botão “Ver” será mostrada uma tela com o detalhe das linhas que falharam no processo e por qual falharam.



Quando se tente processar um arquivo cujo nome se encontre mal formado, será mostrada a seguinte mensagem de erro:

## IMPORTANTE

Tanto o registro massivo de cartões como a atribuição de cliente/convênio por arquivo poderá ser executado via Job (processo automatizado).

Para isso, deverá ser configurado, como primeiro passo, o diretório no qual o Job adotará as interfaces de registro e de associação. Isso é realizado no console do Promo entrando em *Administração > Informação de Configuração*.

Ali, deverá ser pesquisada a seguinte linha:



E deve-se indicar a rota onde foram deixadas as interfaces para ser processadas (*card\_timestamp.catalog e tipo de cartão \_código convênio\_timestamp.catalog* ).

Este Job, por default, é executado uma vez ao dia, pela noite.

### **Ver Detalhes de cartões**

Na tela de “Gestão de Cartões de Fidelidade” poderá ser acessado o detalhe de movimentações de qualquer dos cartões presentes no console. Ao pressionar o botão “Ver”, que se encontra no combo “Ações”, à direita de cada cartão, será acessada a vista de “Transações registradas” onde se expõe um resumo dos dados do cartão e o detalhe das operações realizadas com ela, podendo filtrar por uma faixa de datas determinadas e exportar os dados a um Excel.



(Em versões posteriores a 7.EP2.1) A coluna “Motivo” mostrará ou não informação de acordo com o seguinte:

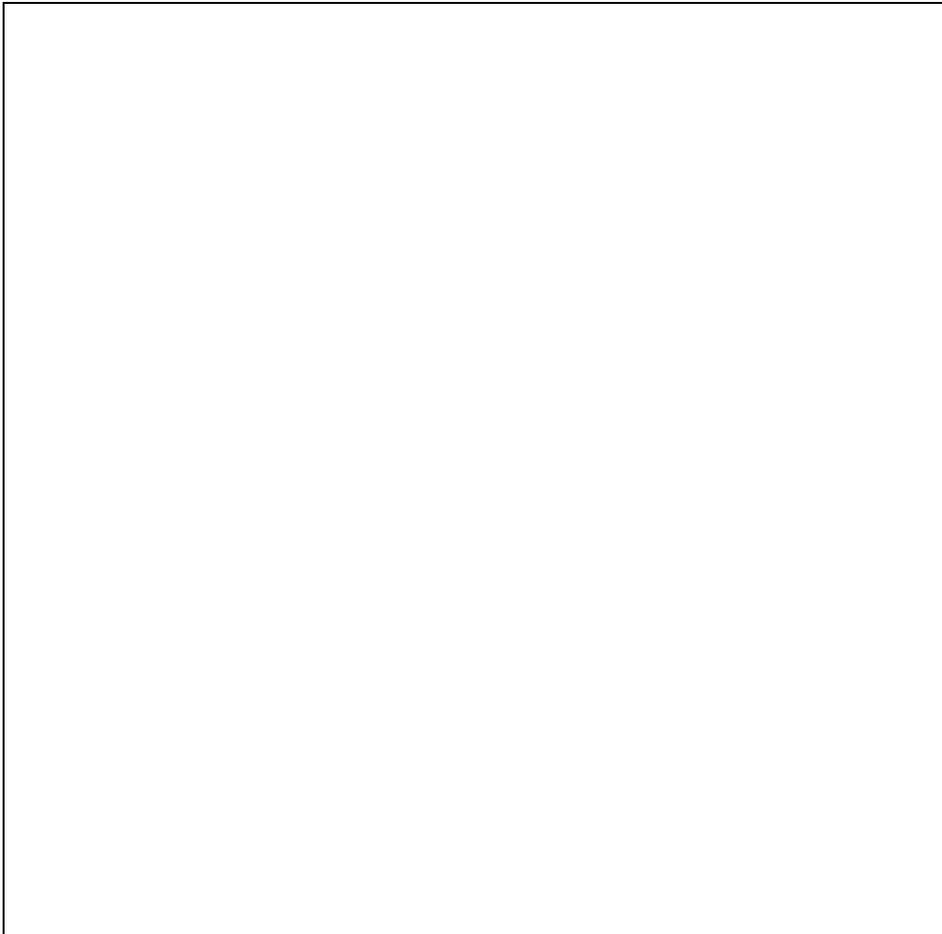
Se a transação traz um motivo informado no Promo em modificação de saldo ou no POS, esse motivo será mostrado.

Se o motivo que traz no POS não existe no Promo, será mostrado o código como o traz; e esse será o indício para o usuário para saber que

deve adicionar de forma manual (na tela Gestão de motivos de modificação de saldos) esse novo motivo que está sendo utilizado.

Se não traz um motivo, será mostrada uma das opções do seguinte quadro, de acordo com a ação realizada com o cartão. **Só para as ações recarga e consumo um motivo é mostrado se o traz.** Para as outras ações, deve mostrar o motivo que se encontra na seguinte tabela:

	<i>A ti v a ç ã o</i>

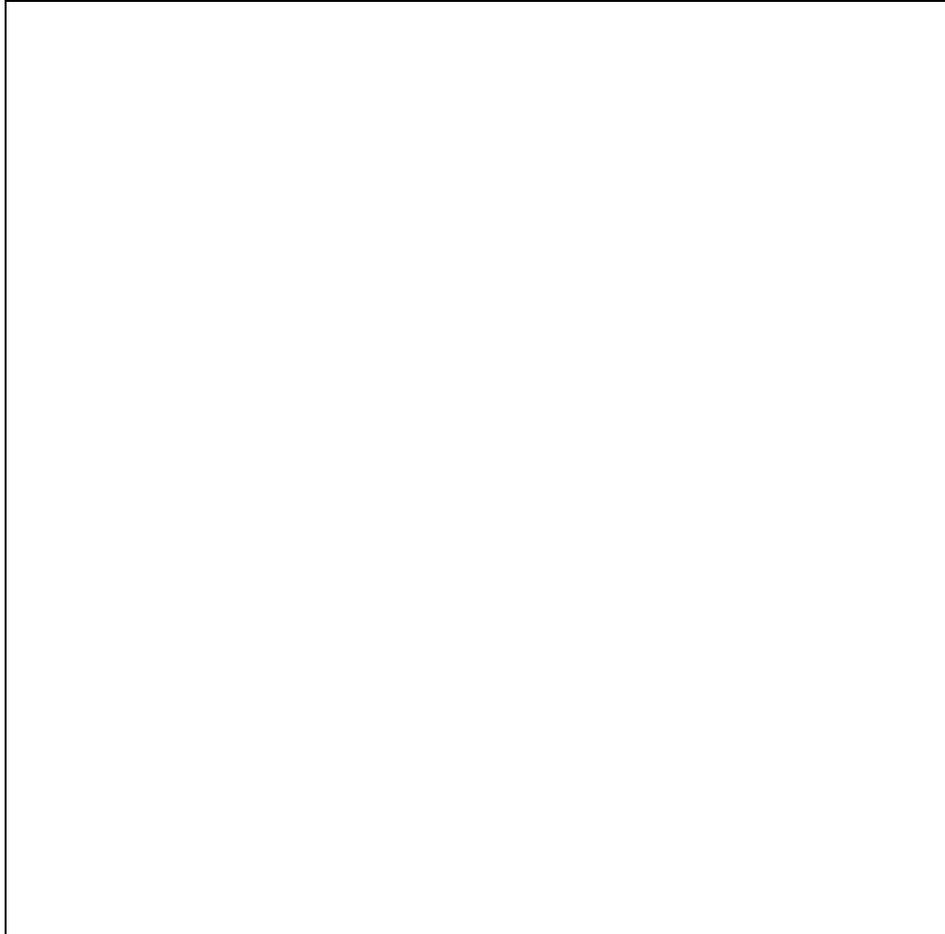


*I  
n  
at  
iv  
a  
ç  
ã  
o*

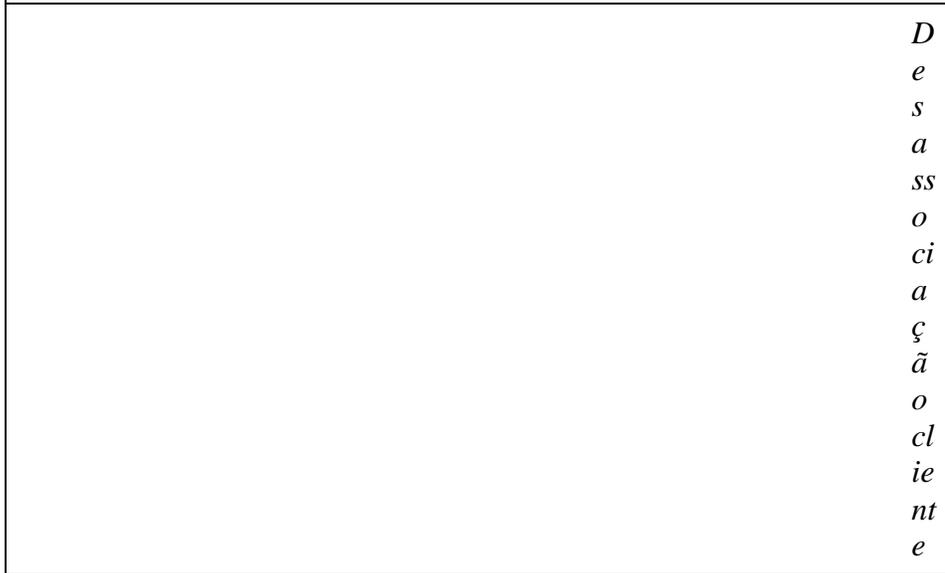


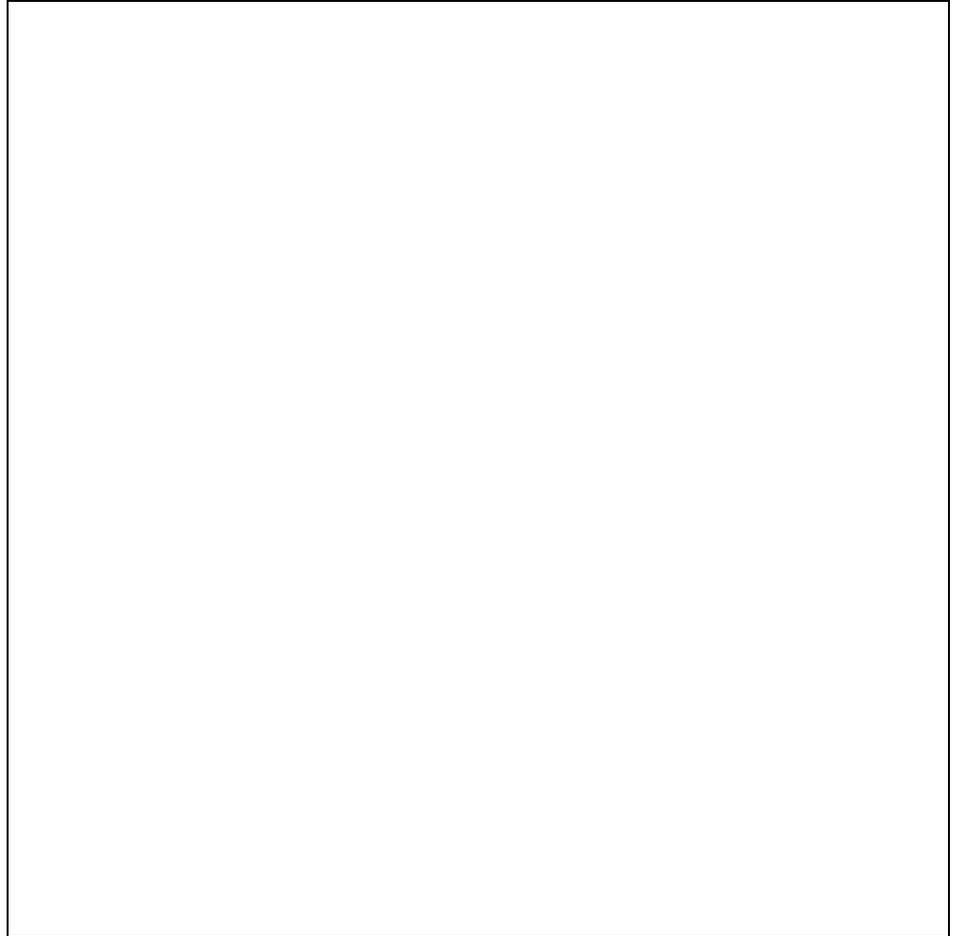
*A  
ss  
o  
ci  
a  
ç  
ã  
o  
cl  
ie  
nt  
e*





*D  
e  
s  
a  
s  
s  
o  
c  
i  
a  
ç  
ã  
o  
c  
l  
i  
e  
n  
t  
e*

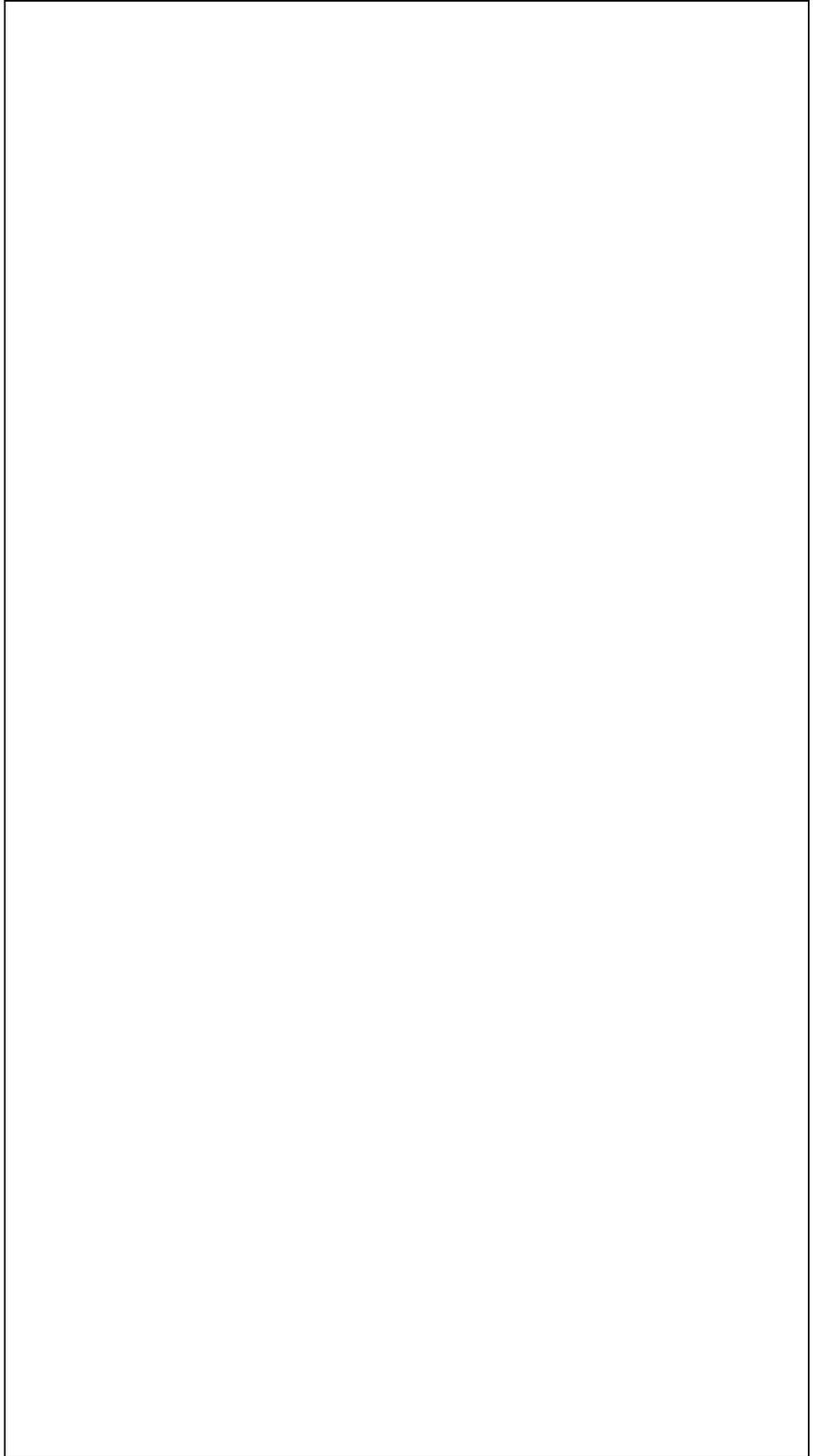


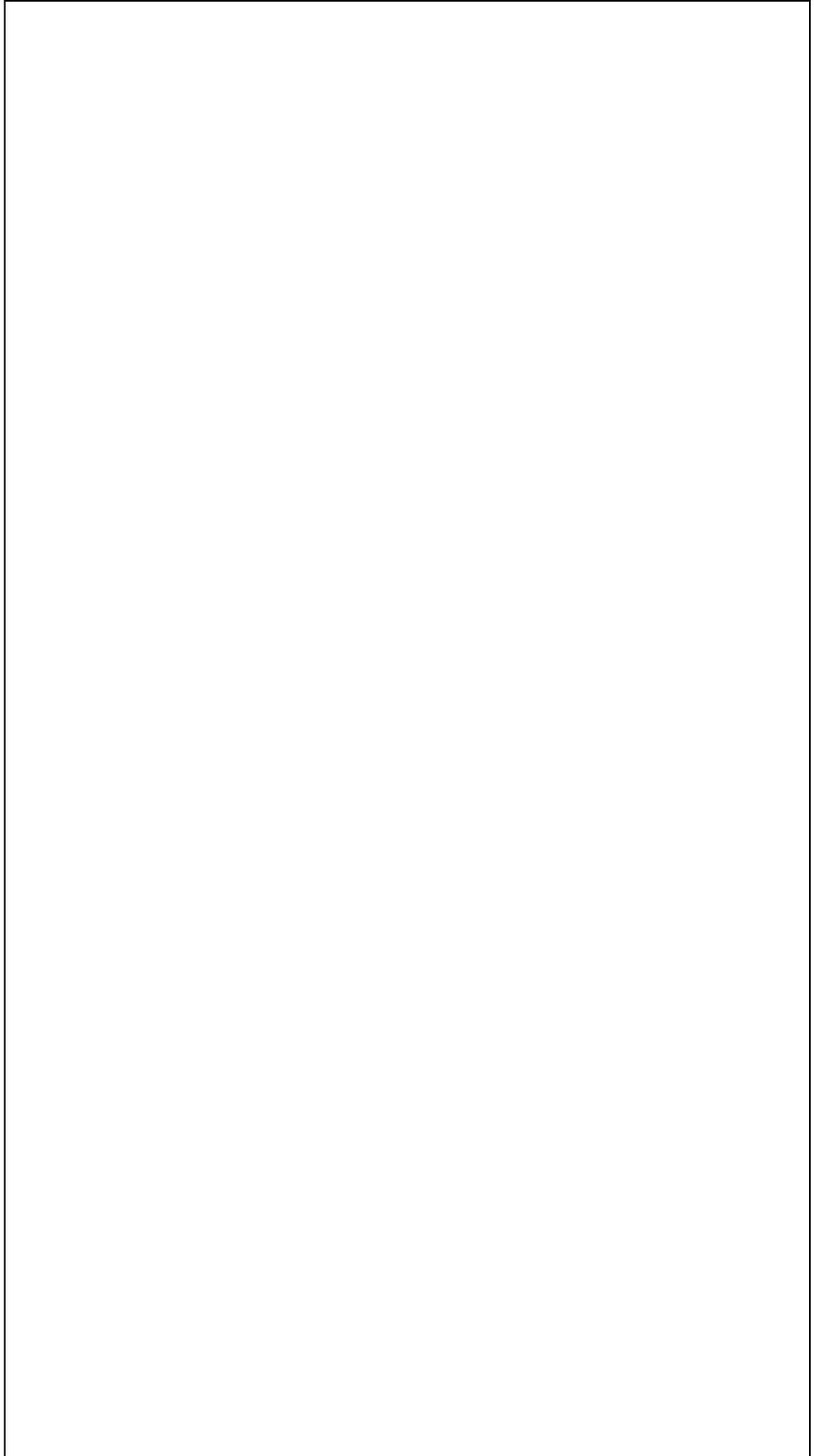


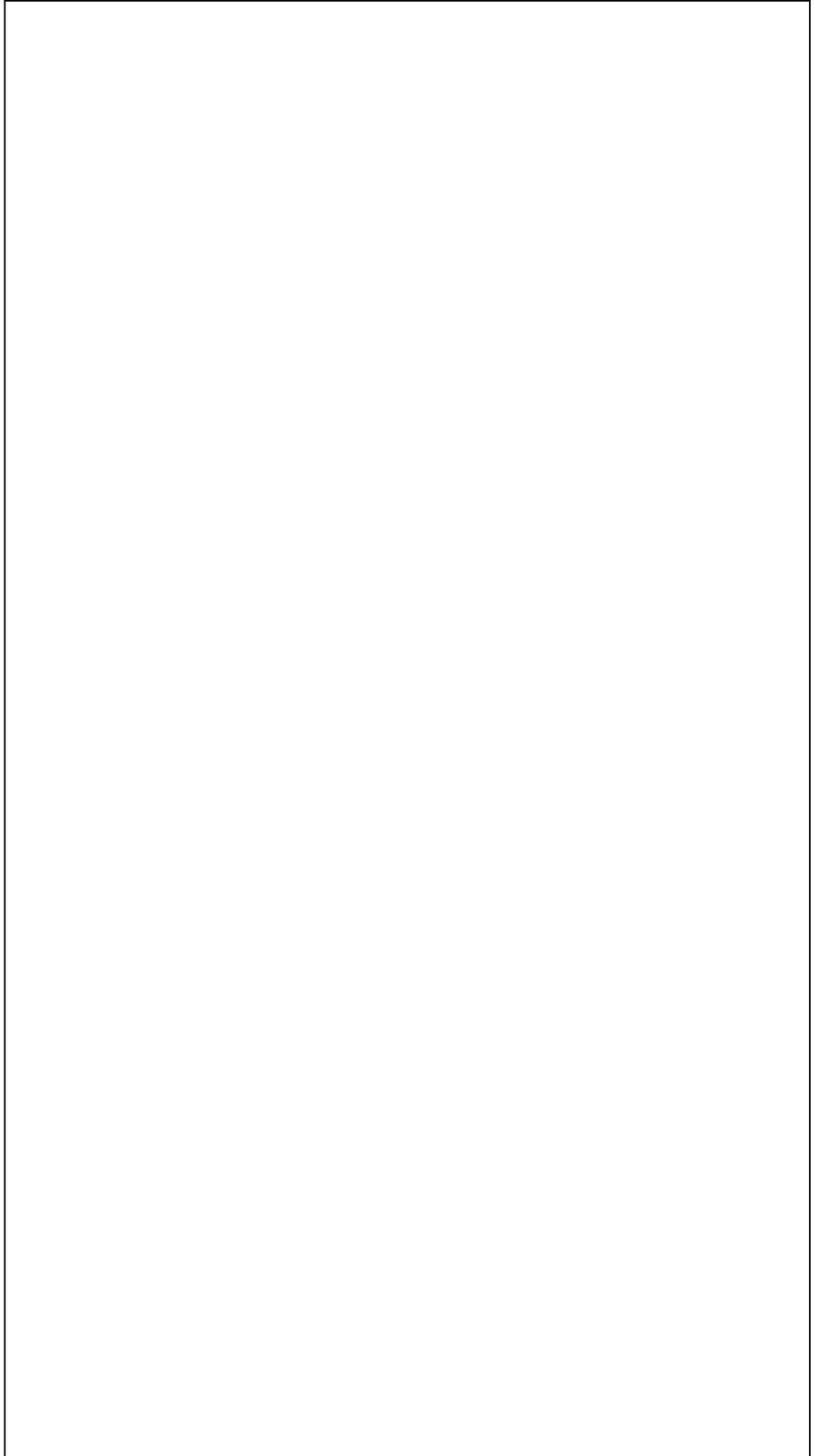
*D  
e  
v  
ol  
u  
ç  
ã  
o*

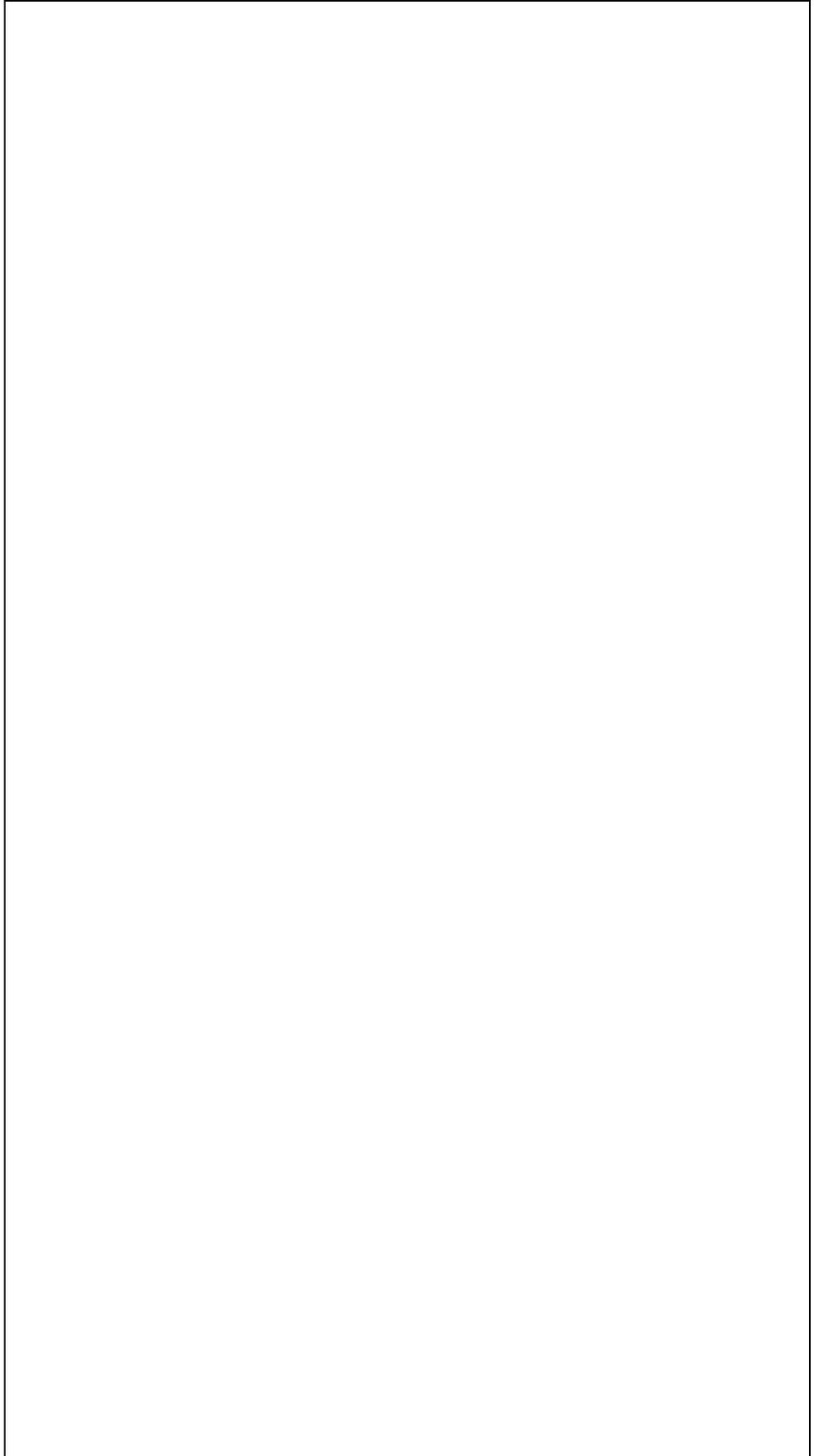
*C  
o  
n  
s  
ul  
ta*

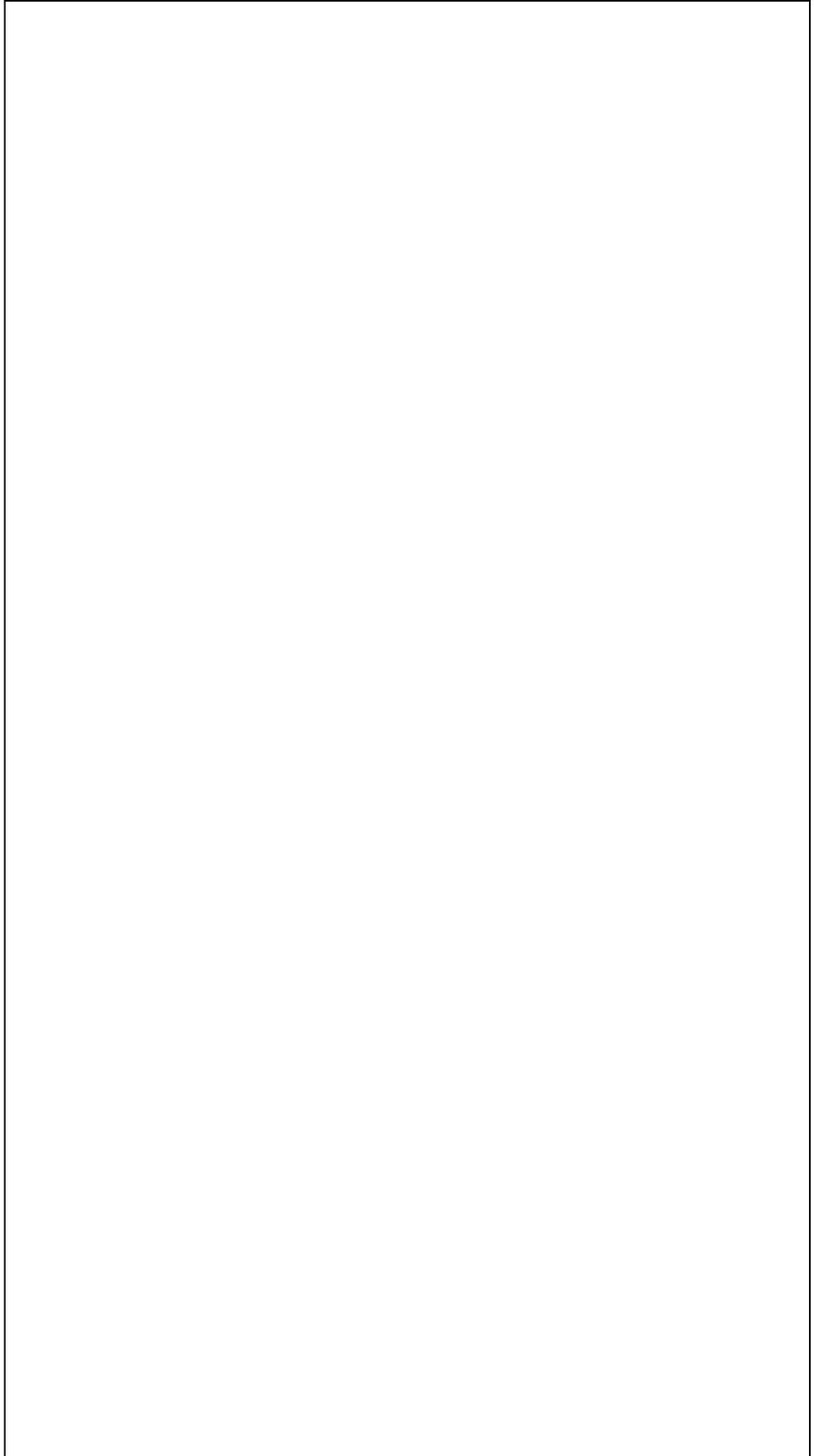
*C  
a  
r  
g  
a*



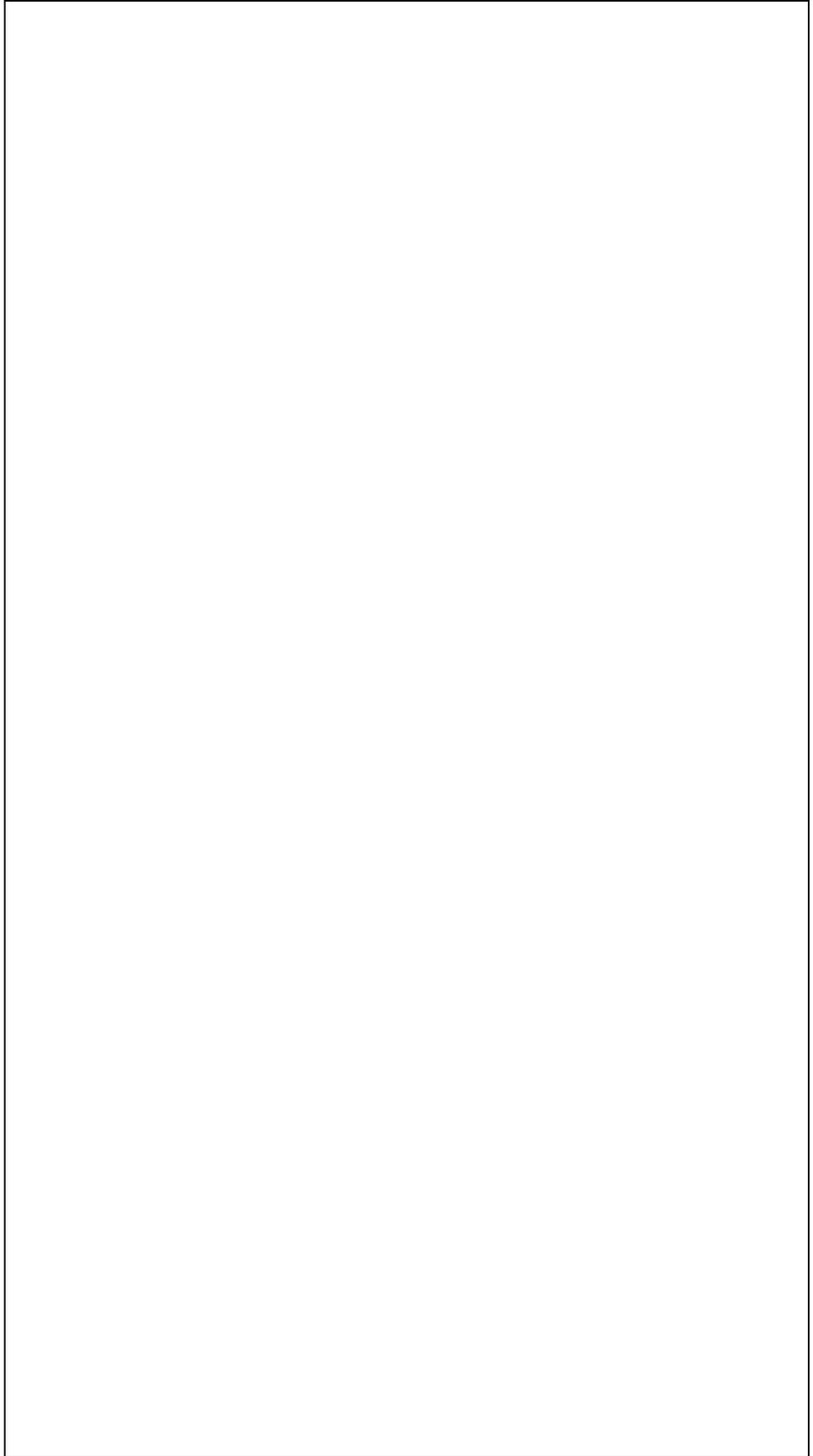


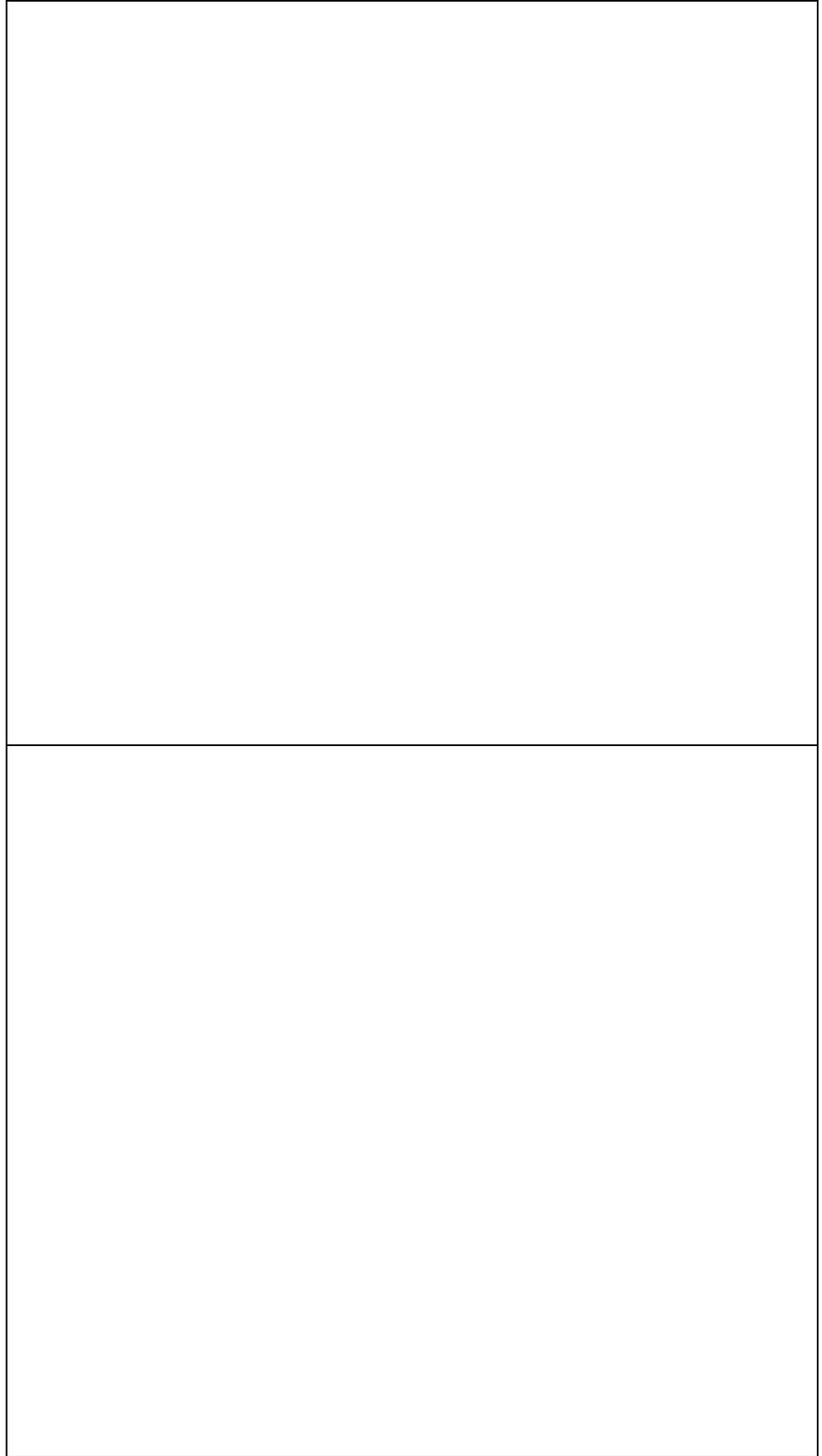


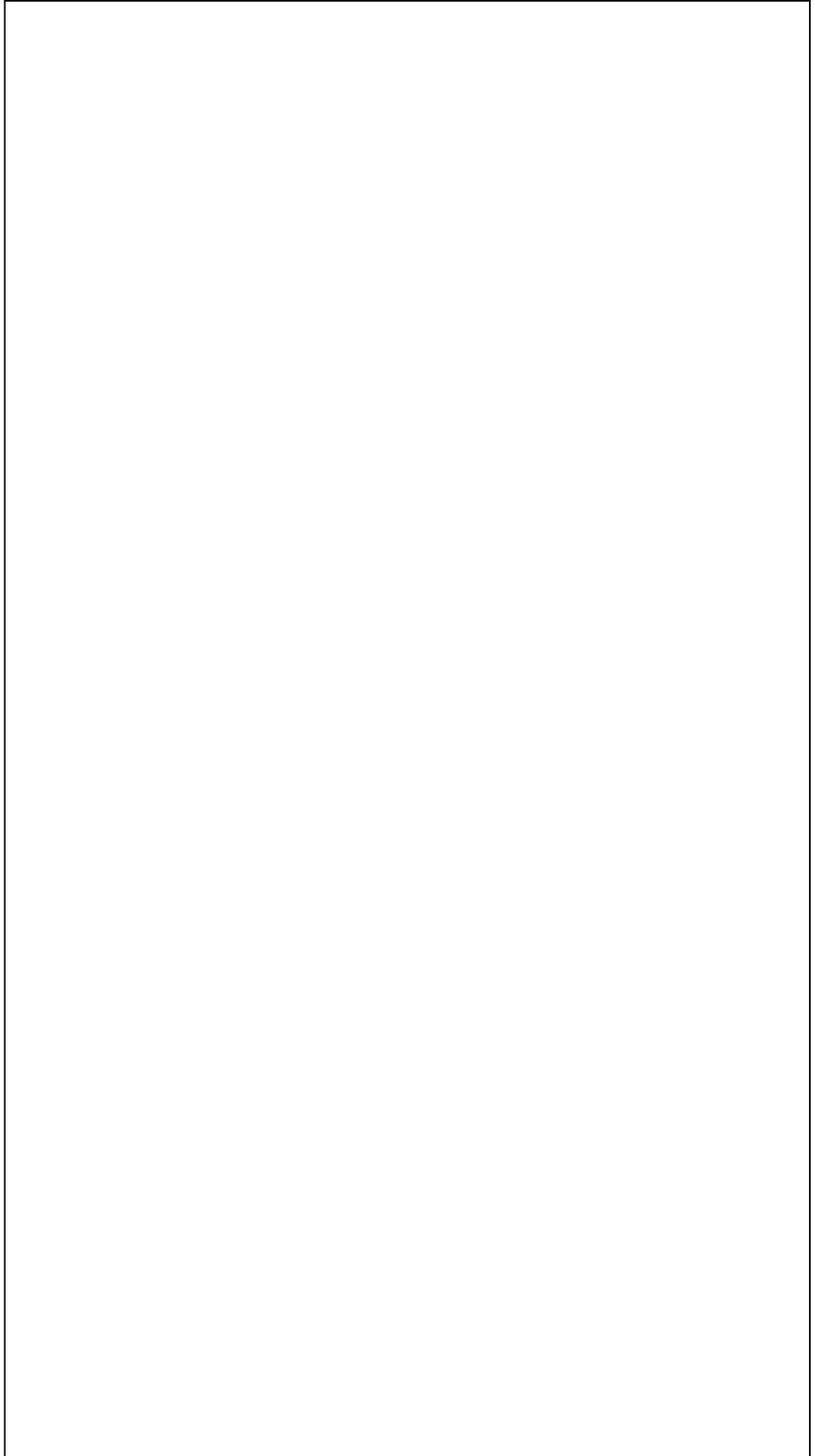


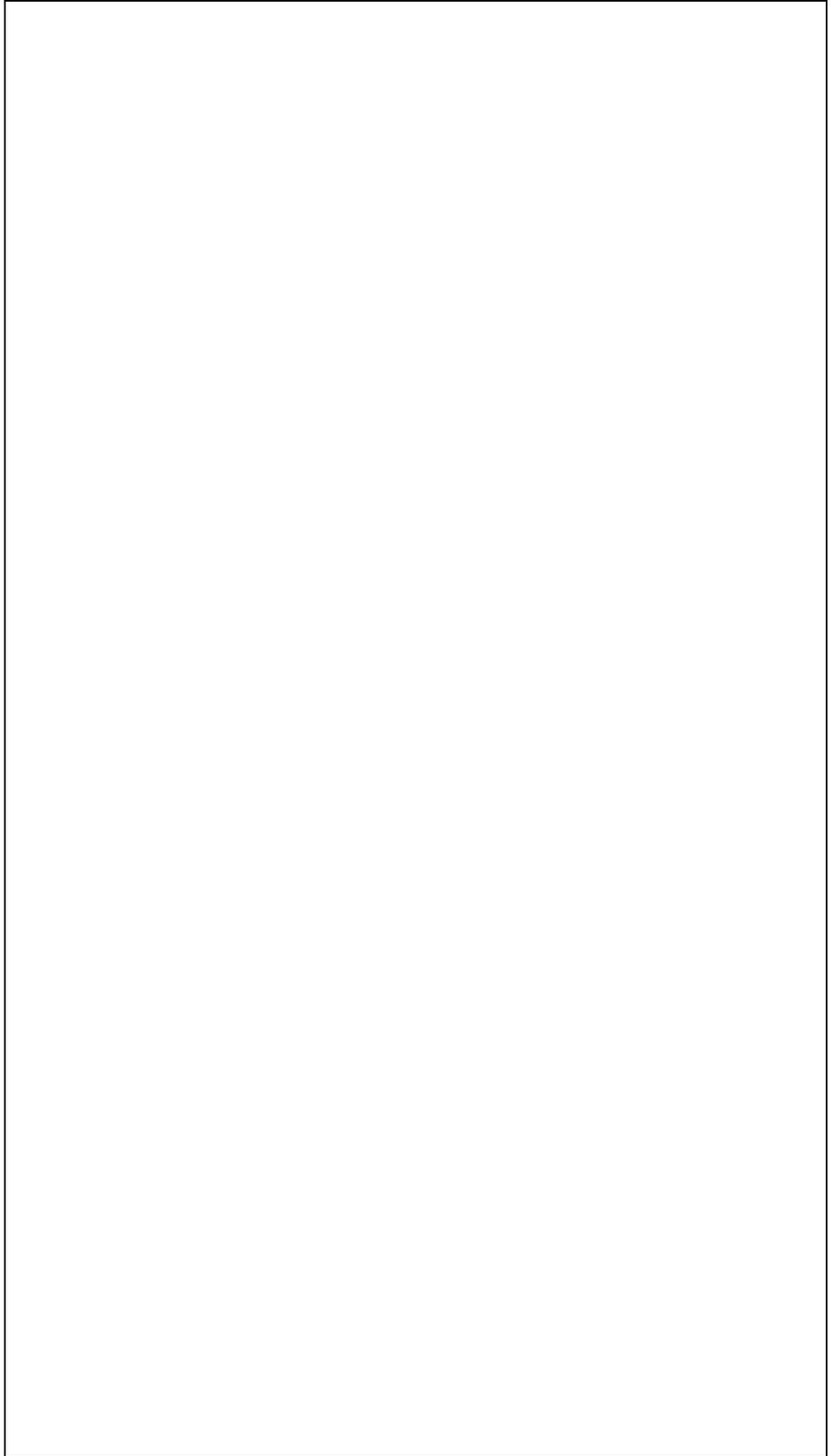


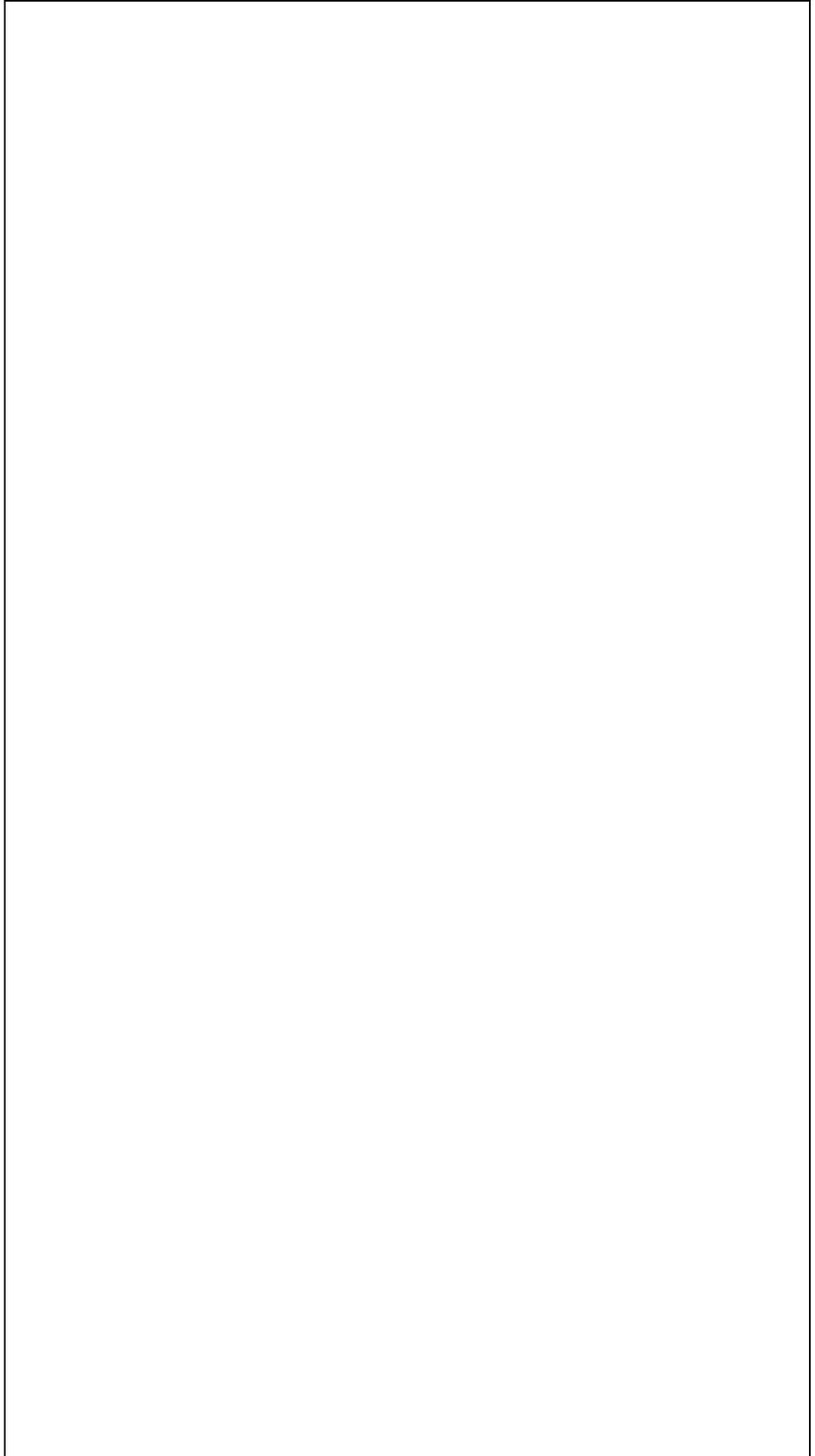
<i>S al d o m a n u al</i>

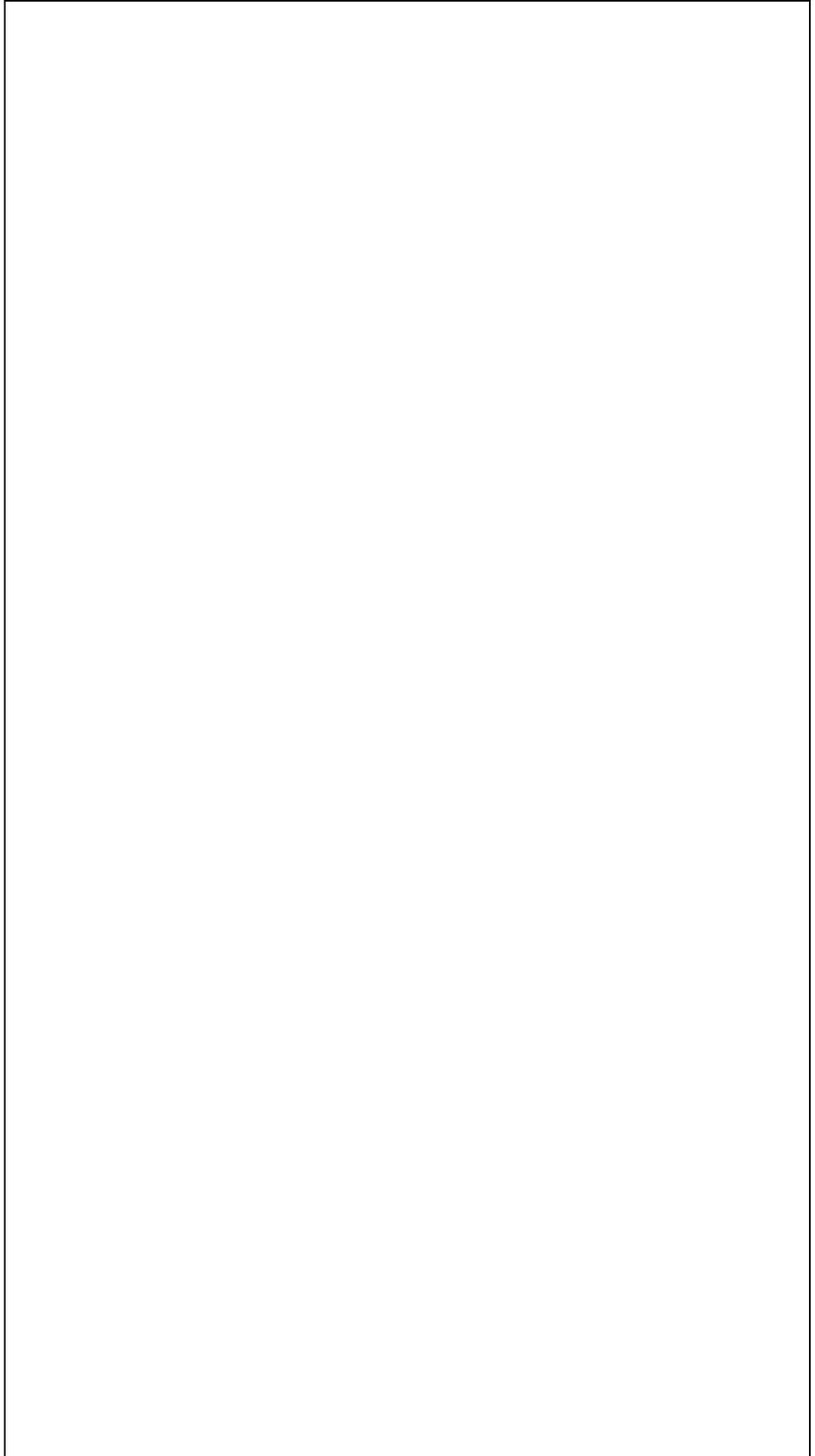


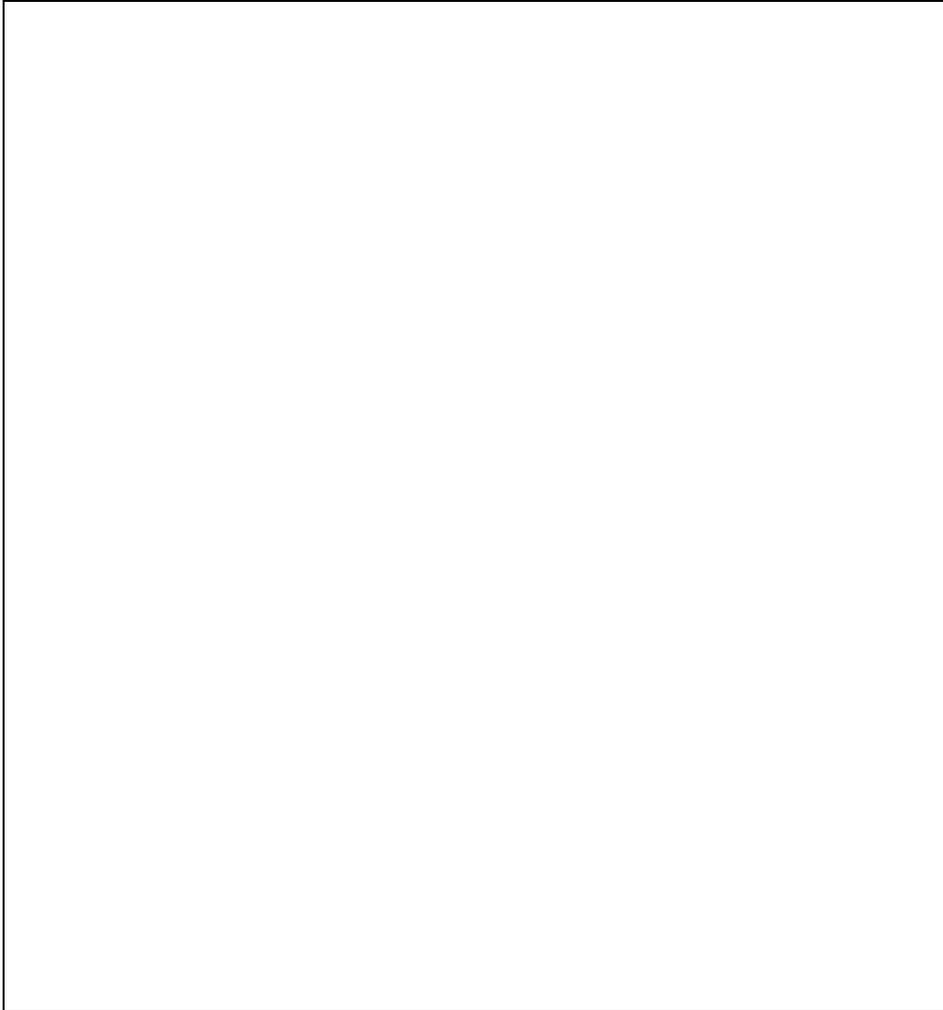












R  
e  
s  
g  
a  
t  
e  
p  
a  
r  
c  
i  
a  
l

R  
e  
s  
g  
a  
t  
e  
t  
o

	ta l
	T ra n sf er ê n ci a

		C a n c e l a m e n t o
		V e n c i m e n t o

E  
xt  
e  
n  
s  
ã  
o  
d  
e  
vi  
g  
ê  
n  
ci  
a

	A tr ib ui ç ã o d e c o n v ê ni o

(A partir das versões: maior que 6.5.13 e maior que 7.0) Se o cvv de um cartão de fidelidade foi modificado, ficará registrado no informe “Transações Registradas” que se acessa selecionando Fidelidade\ Cartões de Fidelidade\, sobre o cartão desejado selecionar o botão Ações\ Ver, na

seção “Movimentação” mostrará na coluna Motivo “Mudança em cvv”, caso o cvv traga um número ou esteja vazio.

Também será permitida nesta seção realizar as seguintes ações, (dependendo da configuração do tipo de cartão ao qual pertence o cartão em questão):

- - 
  - 
  - 
  - 
  - 
  - 
  - 
  - 
  -

- **Ativar/Cancelar:** Será possível ativar um cartão que se encontre inativo ou ainda cancelar um cartão que se encontre ativo. Esta ação de cancelamento não poderá ser desfeita.



- - 
  -

- 
- 
- 

- **Modificar Saldo:** Será permitido aumentar e/ou diminuir o saldo de um cartão conforme a configuração do tipo de cartão ao qual pertence.



(Ver também “Motivos de modificação de Saldos”)

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
-

- **Transferir:** poderá transferir saldo entre cartões pertencentes ao mesmo tipo e que aceitem recarga, se é que a configuração do tipo de cartão ao qual pertencem o permite.



•

○

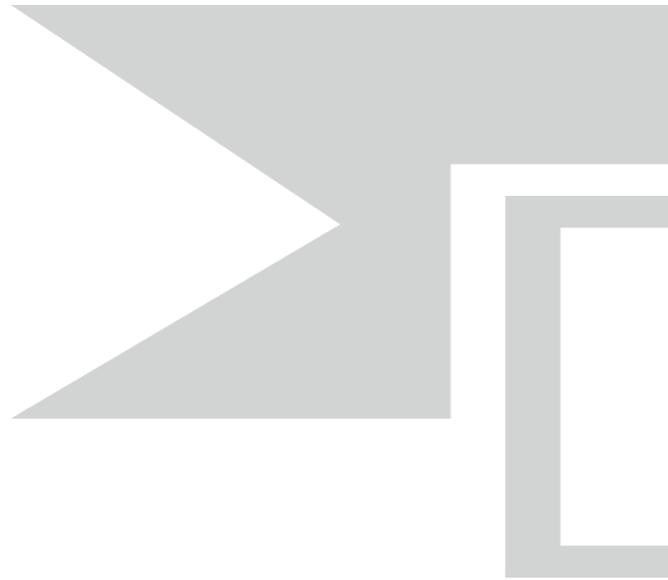
▪

▪

▪

▪

- **Associar cliente:** poderá ser associado um cartão de fidelidade a um determinado código de cliente, se é que a configuração do tipo de cartão ao qual pertencem o permite.



### **Extensão de Vigência:**

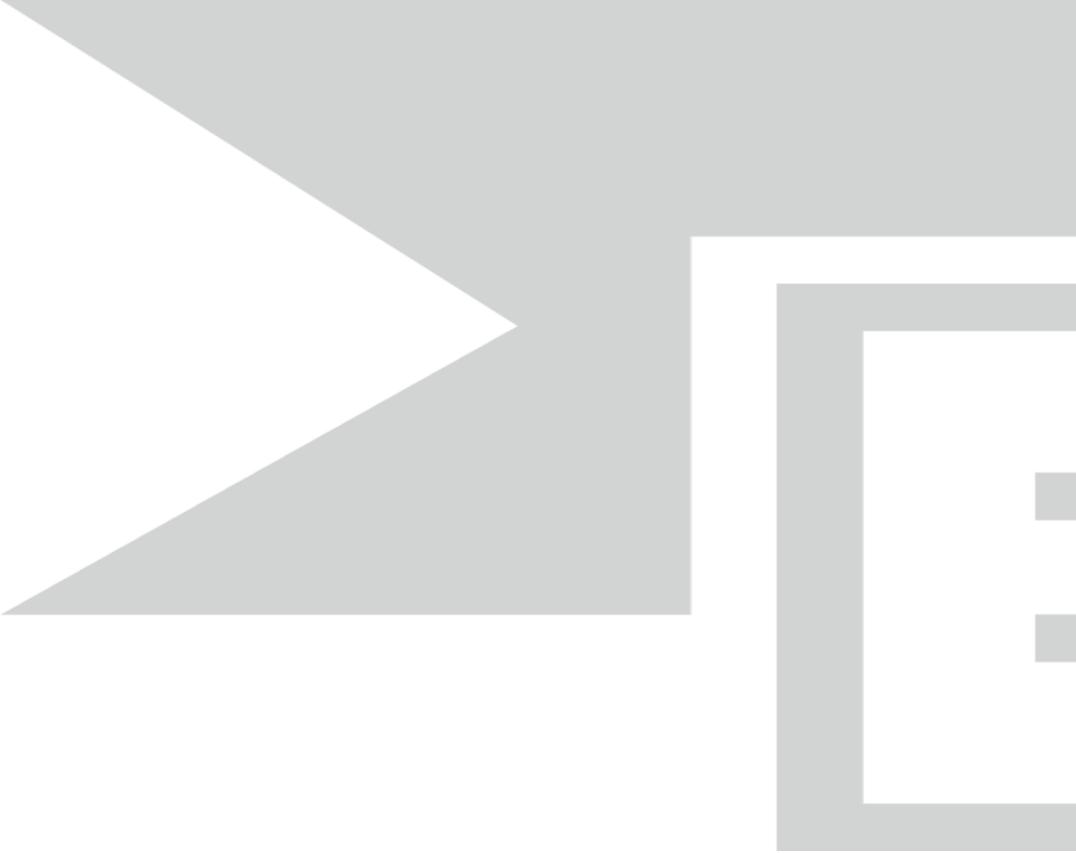
Na seção “*Transações registradas*” de um cartão, se o cartão pertence a um tipo de cartão que tem o vencimento de carga habilitado, será mostrado à direita de cada carga vencida (são excluídos os consumos e pontos vigentes.) o botão “**Estender Vigência**”.



Ao pressioná-lo, se mostra um pop-up onde será apresentado o vencimento atual, a quantidade de pontos a afetar e será proposto um calendário, onde será indicada a nova data de vencimento dos pontos selecionados.



Indicado o novo vencimento, pressiona-se **“Aceitar”** e são mostrados esses pontos com seu novo vencimento na grade de movimentações das transações registradas do cartão.



***Transferência diante de extravio.***

*Quando um cliente denuncie seu cartão de fidelidade como extraviado, será possível realizar a transferência TOTAL dos dados e saldos do cartão extraviado a um novo cartão.*

*O cartão denunciado passará a cancelado e com saldo 0 (zero), enquanto que o cartão de destino ficará ativo, com o saldo total, o cliente e convênio (caso seja associado) que tenha o cartão de origem. A transferência entre cartões sempre será realizada de um mesmo tipo e o cartão de destino deverá estar inativo, com saldo zero e sem convênio nem cliente associado, para poder receber os dados do cartão denunciado.*

*Ao pressionar “Transferir” (quando o tipo de cartão permita transferência total), será mostrado o seguinte pop-up:*



*O **Saldo a transferir** proposto será o total que tem o cartão denunciado e não poderá ser editado.*

*No campo **Cartão de destino**, à medida que se coloque os dígitos do cartão de destino, serão propostos os números dos cartões desse tipo inativos, com saldo zero, sem cliente nem convênio associado para ser selecionados.*

*Uma vez escolhido o cartão de destino, pressiona-se Aplicar e a transferência total estará feita.*

## **Convênios**

No console do Promo será possível registrar “Convênios”, que logo poderão ser associados a cartões.

Na seção Fidelidade >> Convênios poderão ser administrados e gerados novos Convênios, que logo serão associados a cartões de fidelidade de diferentes tipos por meio do processo de “Associação/Atualização” de cartões (Fidelidade >> Cartões de Fidelidade).

Conta-se só com o filtro de “**Estado**”, com o qual poderá ser filtrado entre os convênios ativos E inativos.



Para registrar um novo convênio deve-se pressionar no botão “Novo”, e será apresentada a seguinte tela:



Deve-se completar os seguintes campos para o registro do convênio:

- - - - 
      - 
      - 
      - 
      - **Código:** Identificador unívoco do convênio (Requerido).
      - **Nome:** Nome atribuído ao convênio a registrar (Requerido).
      - **Descrição:** dados extras aplicáveis ao convênio a registrar (Opcional).
      - **Ativo:** Check que indicará se o convênio a registrar se encontra ativo para ser associado a cartões de fidelidade.

Uma vez completados todos os campos, pode-se pressionar em “Salvar”.

Os convênios existentes poderão ser editados, mas uma vez que cartões tenham sido associados e estes se encontrem ativos, o código do convênio já não poderá ser modificado.

## **Clientes**

Ao pressionar em “*Fidelidade*” > “*Clientes*”, será visualizada a tela “*Gestão de Clientes*”, onde poderão ser visualizados os clientes presentes no PROMO.



Será possível acessar o detalhe de cada um dos clientes e visualizar, caso possua, os cartões de fidelidade e cupons associados, e, assim, qual é o estado de cada um desses elementos de fidelidade.

Para isso deve-se clicar no menu suspenso “Ações” e logo em “Ver”.



Dentro desta tela poderemos observar os Cartões e Cupons associados do cliente e o estado de cada um deles.

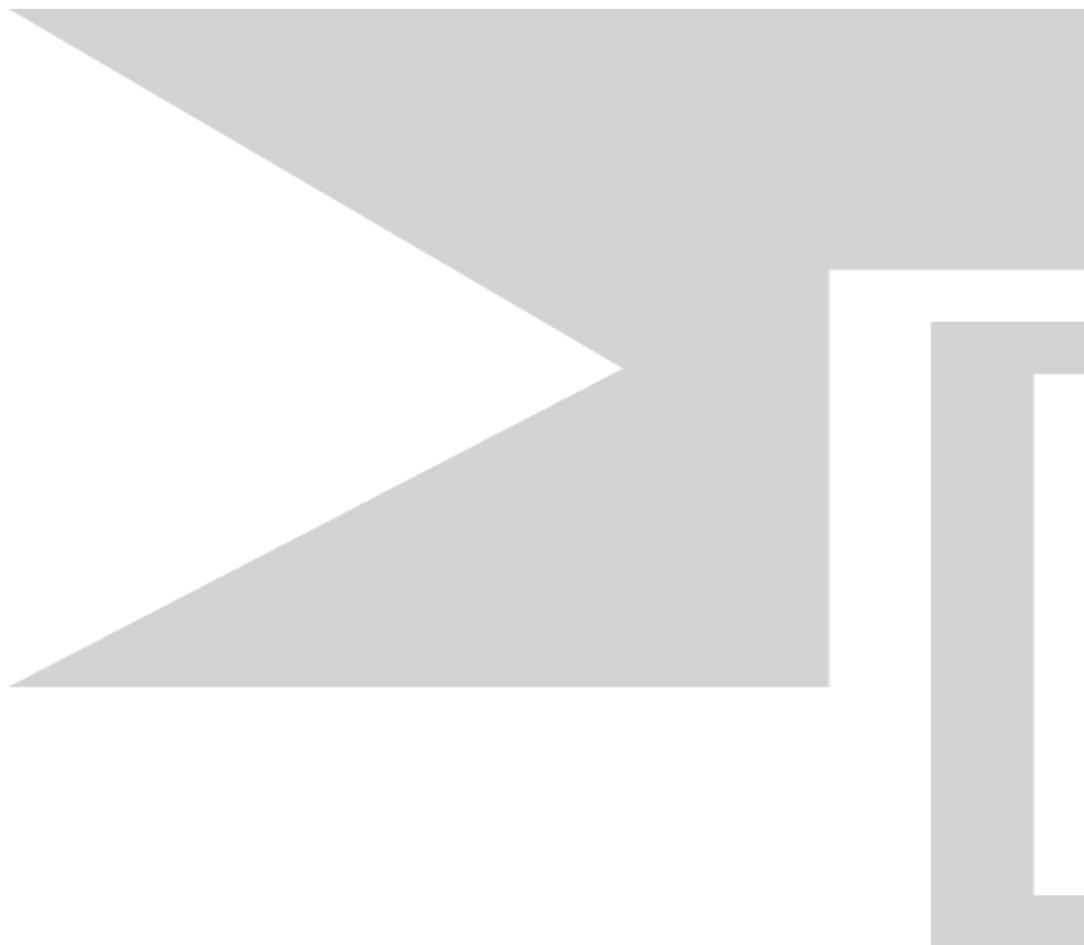
Também se mostra aqui o informe de “*Movimentações de descontos pela Promoção*”, onde são detalhadas as promoções nas quais o cliente tenha participado e que tenham um limite de cliente associado que tenha sido consumido para ele, podendo filtrar por faixa de datas as promoções aplicadas.

## Eliminação de dados do cliente

(A partir da v 7.0.18) podem ser eliminados no Console do Promo os dados do cliente e seus dados de fidelidade relacionados.

Ao selecionar Fidelidade\ Clientes, mostrará a tela “Gestão de clientes”. Uma vez identificado o cliente que se quer apagar, será selecionado sobre esse cliente o botão “Ações”, que mostrará as opções:

- - - - - - - Ver
            - Eliminar Dados Cliente



## IMPORTANTE

A opção “Eliminar dados do cliente” só será vista e poderá ser acessada pelos usuários que tenham concedido a licença “Eliminar dados do cliente”. Por default, só será vista pelos usuários com o papel de administrador.

Ao seleccionar a opção “Eliminar dados do cliente”, aparecerá a seguinte tela:



Por default vai trazer a primeira opção selecionada (Eliminar Dados Cliente).

Se é selecionada a opção “**Eliminar Dados Cliente**” e logo pressiona o botão “Eliminar”:

O sistema mostrará um pôster pedindo confirmação “Tem certeza que deseja eliminar os dados do cliente selecionado?” e mostrará botões: Aceitar/Cancelar.

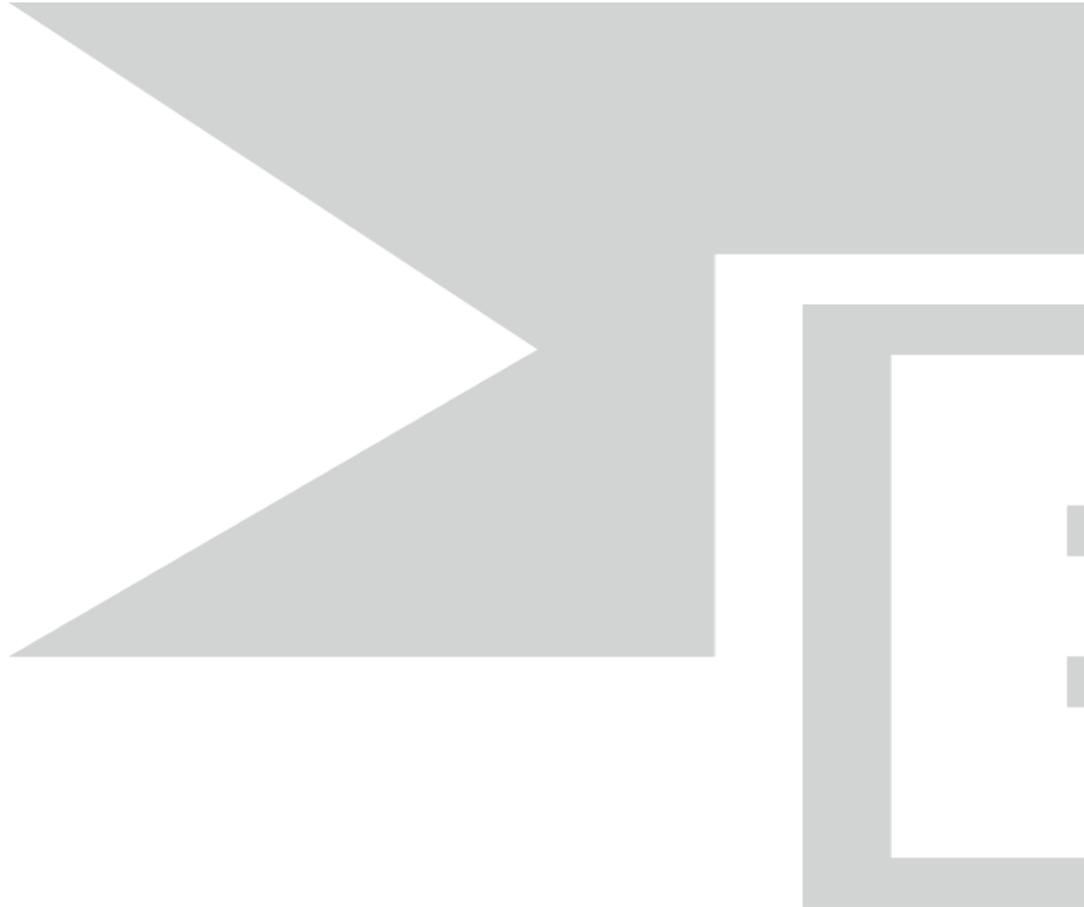


Se o usuário confirma pressionando o botão “Aceitar”, o sistema substituirá todos os dados do cliente por - (exceto o código), e esse cliente ficará em estado inativo. Só seguirá tendo como referência o código. **Se este cliente tinha dados de fidelidade, vão continuar existindo.**



- cartões relacionados
- históricos de cartões e cupons (Os pontos estão no cartão, se o cartão é apagado já não se tem mais os pontos).

Se é pressionado o botão “Cancelar”, nenhum dado será eliminado.



(Seguindo o exemplo da tela anterior, aqui foi selecionada a opção “Eliminar Dados e Fidelidade do Cliente” sobre o registro 2, por isso já não se vê nesta tela).

# Capítulo 10 - Módulo de Informes

## Menu de Informes

O PROMO dispõe diferentes tipos de informes para poder levar um controle de auditoria, caso assim o exija o negócio de todos os elementos disponíveis no console.

Conta-se com 7 seções que agrupam os diferentes informes disponíveis:



### IMPORTANTE

#### Exportação de Informes no Excel:

Os informes exportados em formato .xls (Excel 2003) têm um limite máximo de 65.000 filhas (no Promo 7FP1).

## Informes das Promoções e Mapas



### **Promoções Vigentes**

Este informe listará as promoções Vigentes presentes no(s) mapas ativos informados pelos motores que informem ao console.

Poderão ser filtradas pelos seguintes campos:

- 
- 
- 
-

- **Mapa:** Mapa ativo reportado ao console pelos motores conectados a este.

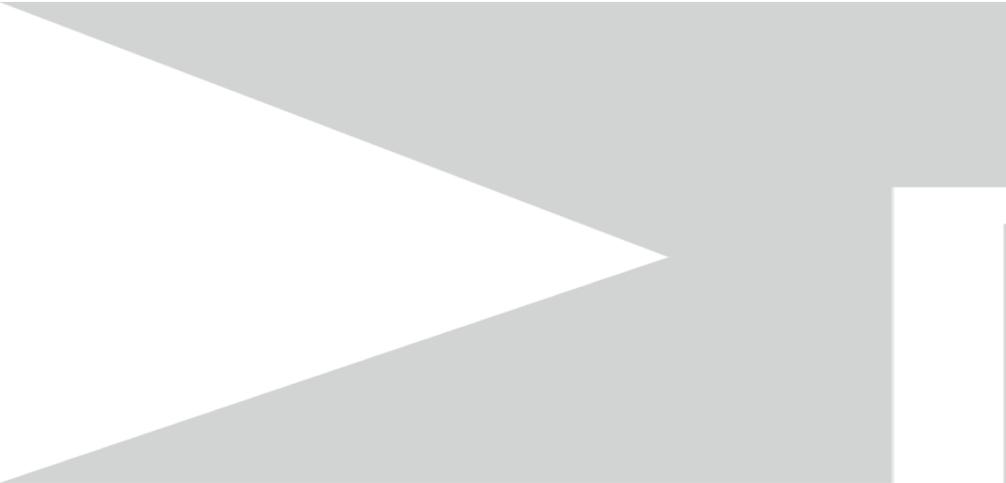
Nota

O filtro “Mapa” listará os mapas ativos dos motores que se encontram conectados ao console. **Entende-se por mapa ativo o último mapa distribuído que esteja vigente.** Se o último mapa distribuído estiver vencido, o motor não poderá avaliar promoções.

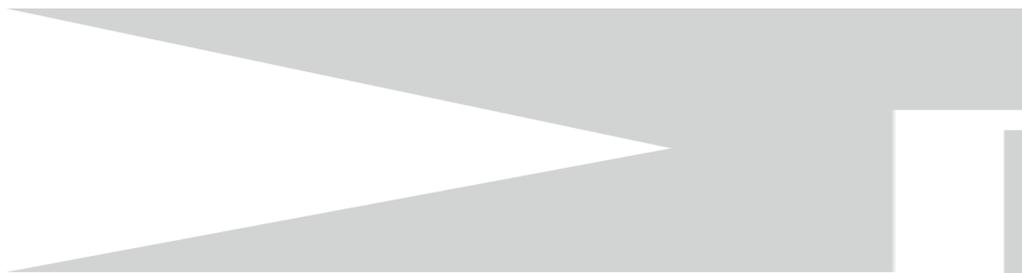
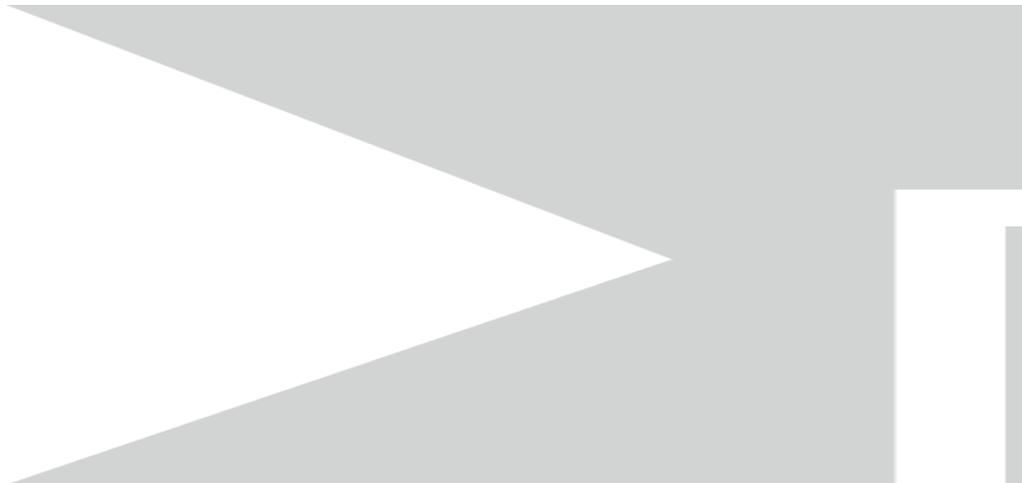
- **Código:** poderá ser filtrado pelo código de promoção presente em um mapa selecionado.
- **Nome** do Promoção: Será possível selecionar da lista suspensa uma promoção presente no mapa selecionado.

A partir do Promo 7.0.16 se dispõe no informe das Promoções *vigentes* a possibilidade de navegar os registros por meio dos dois novos campos presentes no informe, que por default, ao colocar no informe, mostrarão 1 (um) e 50 (cinquenta), desta maneira, aparecerá por tela até os primeiros 50 registros, partindo do primeiro. Isso pode ser modificado, solicitando que se mostre uma faixa determinada de registros por tela.

Outra funcionalidade que se adiciona a partir desta versão é que ao acessar o informe não são mostrados dados até que se pressione o botão “lupa”, o que executará os filtros por default ou os que tenham sido modificados pelo usuário.



Também se soma ao download do informe do *excel* (onde só foram baixados os dados presentes por tela) a possibilidade de realizar uma *exportação massiva* de promoções. Isso permitirá baixar em um *.csv* com todos os dados que a consulta tenha devolvido, não só os que são mostrados por tela. Ao pressioná-lo, aparecerá na tela “*Monitor de Exportações*”, onde será mostrado o estado do informe exigido. Este informe será baixado na rota destinada a tal fim na configuração central do Promo (em caso de inconvenientes para a exportação deste informe deve-se contactar Serviço de Atenção ao Cliente Napse, para a revisão das configurações centrais do console).



## **Promoções**

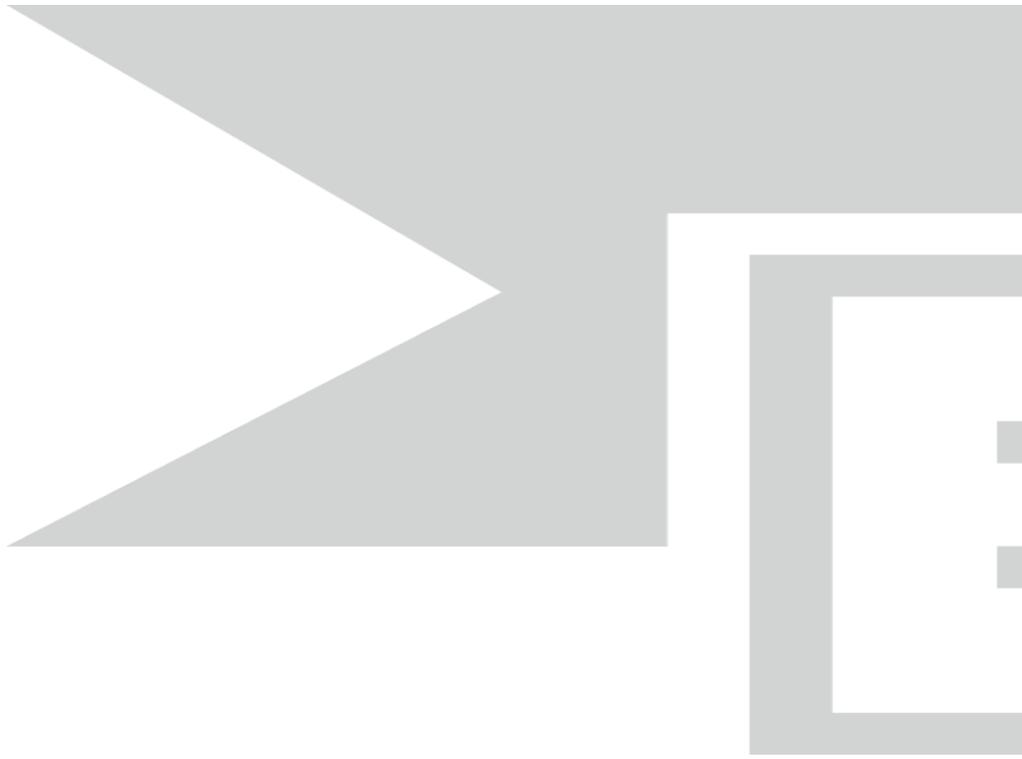
Esta opção permite filtrar e obter informes das promoções criadas, com a opção de exportar a informação a um arquivo .xls.

Pode-se filtrar pelos seguintes campos:

- - 
  - 
  -

- - Código
  - Nome de promoção
  - Estado (de a promoção)
  - Tipo de promoções
  - Subtipo de promoções
  - Formas de aplicação
  - Campanha (à qual está associada a promoção)
  - Benefício (que concede a promoção)
  - Canal (de publicação ao qual está associada a promoção)
  - Vigência (da promoção)

À direita desses filtros será mostrado o **botão lupa**. Ao pressioná-lo será mostrado na tela o resultado da pesquisa. Ao lado deste botão será mostrado um **botão com x**, com o qual poderão ser apagados os filtros de pesquisa selecionados. À direita deste será mostrado o **botão EXCEL**, ao selecioná-lo baixará em um arquivo Excel o resultado da pesquisa indicada. Se o usuário seleciona o botão Excel sem ter selecionado o botão lupa previamente, o arquivo Excel será baixado sem mostrar por tela o resultado da pesquisa. Ao lado do botão “Excel” encontrará o botão **“Exportação Massiva”**. Os botões “Excel” e “Exportação Massiva” estarão desabilitados até que seja realizada uma pesquisa pressionando o botão lupa (search). Como máximo o sistema mostrará 1.000 registros por página, permitindo navegar entre as mesmas. O botão **“Excel”** baixará a informação que se tem na tela que está sendo visualizada. Se pressionar o **botão “Exportação Massiva”** o sistema o levará a uma nova tela **“Monitor de Exportação de Informes”** (ver detalhes em “Monitor de Exportação de Informes”), onde poderá ver o estado do arquivo que está sendo gerado com a informação completa com todas as páginas que tenha tido como resultado.





### **Promoções por SKU**

Esta opção permite filtrar e obter informes das promoções que contenham um determinado código SKU entre suas condições, com a opção de exportar a informação a um arquivo .xls.

Poderão ser filtrados pelos seguintes campos:

-

○

▪

▪

▪

▪

- **Código SKU:** Será possível colocar códigos SKU para efetuar a pesquisa de promoções associadas a esses SKU e a todos seus atributos. Caso se trabalhe com Catálogo de produtos, deve-se propor os dados por catálogo.
- **Datas:** pode-se pesquisar pelas promoções vigentes ou vencidas em uma data determinada.
- **Vigência:** Será possível indicar se se quer filtrar entre as promoções vigentes ou Não vigentes para o SKU e datas selecionadas.



- - - Quando uma promoção esteja definida para todo o universo de Produtos (Elemento “Produtos”, Atributo “Aplica a Todos”), também será listada entre as promoções aplicáveis para um SKU determinado.

### **Mapas (POS)**

Esta opção permite filtrar e obter informes dos mapas criados, com a opção de exportar a informação a um arquivo .xls. Pode-se filtrar pelos seguintes campos:

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- Estado do mapa
- Publicação do mapa

Também serão mostrados os dados de Versão e início de Vigência dos mapas filtrados.

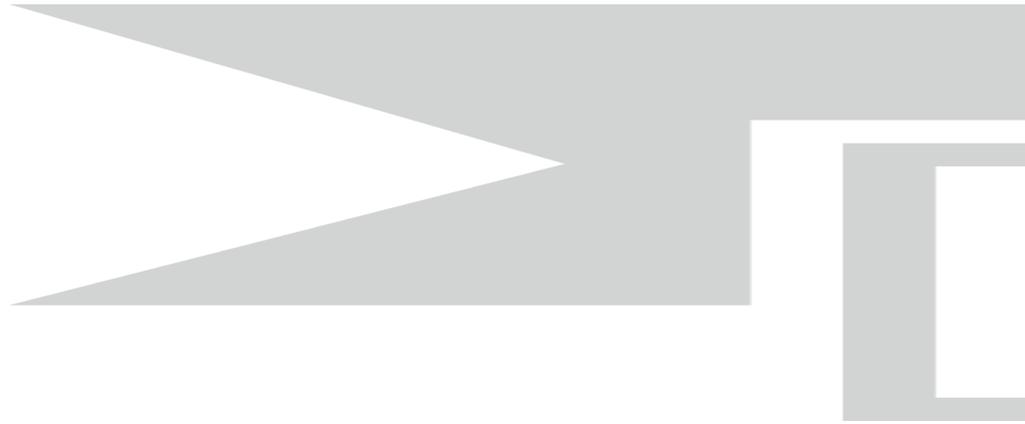


### **Limites pela Promoção**

Por meio deste informe será possível visualizar limites definidos dos benefícios de promoções vigentes em mapas ativos.

Será possível filtrar por Mapa, Código e Nome do Promoção (logo após ter escolhido um mapa). Por default serão mostradas

as promoções com limites que se encontrem ativas no primeiro mapa ativo disponível.



### **Histórico Limites**

Esta opção permite filtrar e obter informes das promoções cujos benefícios têm definidos “Limites”, com a opção de exportar a informação a um arquivo .xls.

No Informe histórico de limite só aparecem as promoções cujo limite foi modificado.

Pode-se filtrar pelos seguintes campos:

- - - - - - - - Código
              - Nome do Promoção







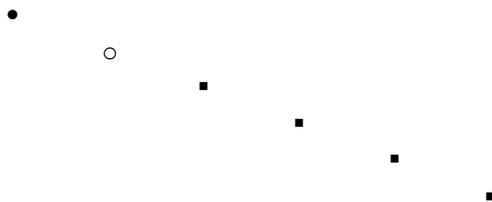
- **Transações:** indicará o motor total das transações realizadas no dia selecionado.



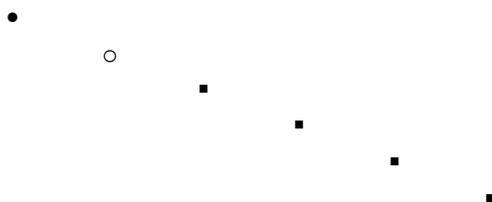
- 
- **Descontos (valor):** indicará o montante de descontos aplicados no dia selecionado.



- 
- **Produtos vendidos:** Será informada a quantidade de itens vendidos em todas as transações de vendas do dia.



- 
- **Ticket médio:** Mostrará o valor médio das transações realizadas no dia selecionado.



-

- **Ticket médio:** Mostrara o valor médio das transações realizadas no dia selecionado.

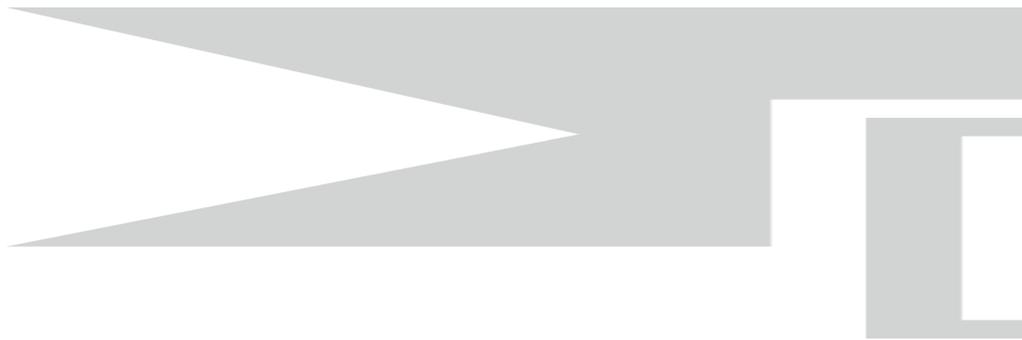


### **Detalhe de transação**

Este informe permitirá pesquisar um ID de transação específico do PROMO e mostrar em tela o detalhe dos elementos e benefícios existentes nela.

Este informe só estará disponível quando o módulo de transações estiver habilitado.

Conterá com o filtro “Número de Transação”, será colocado ali o número de transação do PROMO a pesquisar, e ao pressionar “Enter” será mostrada, caso existir, a transação com os elementos que a compõem.



## Ranking de Clientes

Este informe vai expor por tela as movimentações de clientes em um determinado período.

Por default, virá configurado o filtro em desde e até com a data do momento no qual se acessa o informe.

Serão visualizadas as seguintes seções:

•

○

■

■

■

■

■

■

- **“Dinheiro Gasto por Cliente”**: Aqui serão listados os cinco primeiros clientes que acumulem a maior quantidade de dinheiro gasto no período selecionado, ordenados do menor ao maior pela coluna “Dinheiro”.

•

○

■

■

■

■

■

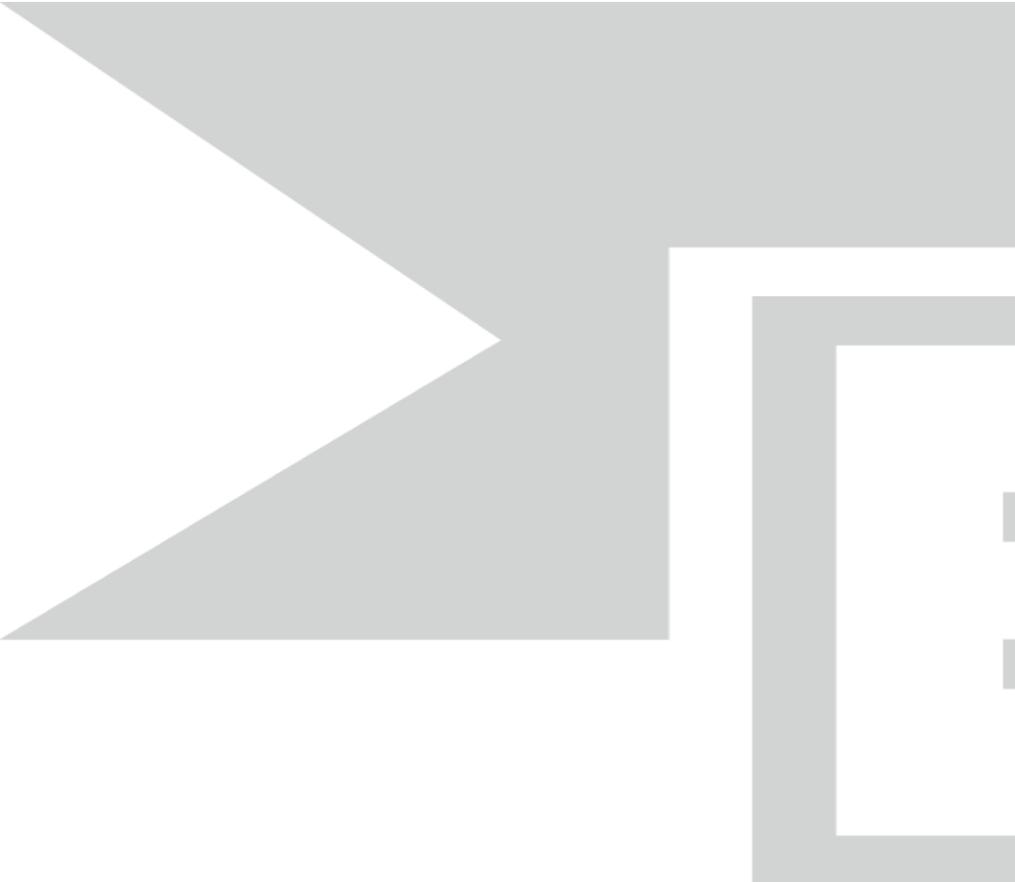
■

- **“Pontos/Montantes Ganhos por Cliente”**: Aqui serão listados os cinco primeiros clientes que acumulem a maior quantidade de Pontos ou Montantes acumulados (independentemente do tipo de Pontos de fidelidade) no período selecionado,

ordenados do menor ao maior  
pela coluna  
“Pontos/Montantes”.



- 
- **“Cupons ganhos por cliente”**: Aqui serão listados os cinco primeiros clientes que acumulem a maior quantidade de Cupons Ganhos (emitidos) acumulados (independentemente do tipo de cupom) no período selecionado, ordenados do menor ao maior por quantidade de cupons.



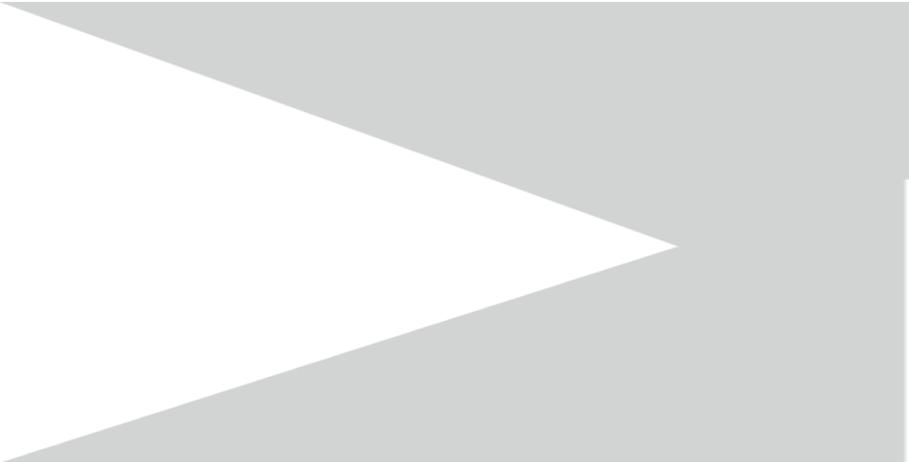
### **Transacional de limites**

Este relatório permitirá visualizar o histórico de movimentações de limites em uma determinada transação. É apresentado um resumo da promoção na seção “Detalhe do Promoção” e debaixo do título “Movimentações” são registradas, da mais nova à mais antiga, todas as transações que geraram movimentações no limite definido para tal promoção. Pode-se filtrar por datas para ver as movimentações de um determinado dia ou faixa de datas, como também deve-se poder exportar a informação a um arquivo Excel.



## **Erros de Estorno**

Este informe vai expor o detalhe das transações de estorno onde se viram envolvidos elementos de fidelidade e que apresentaram erros no processo.



## **Relatório de transações**

Neste relatório serão listadas as transações registradas na base do PROMO em um período selecionado. Conta com os filtros data “Desde” e data “Até”, que se apresenta pré-carregado com a data até indicando a data atual e a data desde indicando 7 dias antes da data atual.

Este relatório se encontra no menu do Promo em Informes\  
Transações.

Ao colocar no informe “Relatório de Transações” aparecerá uma tela como a seguinte:



**A partir do Promo v.7.0.3** estará disponível no relatório o botão “Exportação Massiva” e o menu de Informes “Monitor de Exportação” (ver detalhes mais baixo).

Debaixo dos filtros de pesquisa serão mostrados dois campos para navegar os registros, são os [filtros de paginação](#) (a partir do **Promo v.7.0.3**), que por default, ao colocar o informe, mostrarão 1 (um) e 50 (cinquenta), desta maneira, mostrará por tela os primeiros 50 registros partindo do primeiro registro.



#### Esclarecimento

Não é necessário completar os filtros de pesquisa para utilizar os campos de navegação dos registros que se encontram debaixo deles.

#### IMPORTANTE

**AO COMEÇAR A UTILIZAR OS FILTROS DE PAGINAÇÃO, LOGO APÓS COLOCAR OS VALORES DESEJADOS (OU SE DESEJA 1- 50 TAMBÉM) DEVE PRESSIONAR ENTER, LOGO CONTINUAR NAVEGANDO COM AS FLECHAS DUPLAS.**

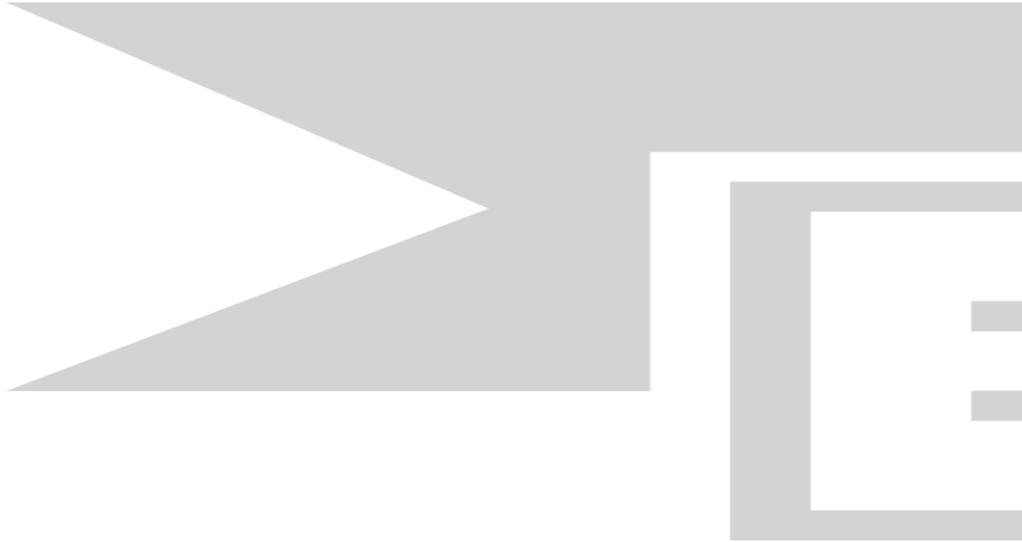
No seguinte exemplo, apesar de ter posto no filtro que se quer ver 50 registros, só mostra 16 porque é a quantidade máxima de registros que encontrou com as características indicadas.



Uma vez colocados os filtros de pesquisa desejados, pressionar o botão lupa. Se quer apagar esses filtros para realizar outra

pesquisa pressionar o botão x. Se pressionar o botão Excel, baixará em um arquivo Excel os registros mostrados em tela.

Se quer ver, por exemplo, a partir do terceiro registro, dois registros por tela (ou seja, mostrará o 3º e 4º registros), deverá indicá-los da seguinte maneira:



Para ver os seguintes registros deverá pressionar a flecha dupla que se encontra à direita, assim o sistema mostrará neste último exemplo os seguintes dois registros.



Se quer ver os dois registros anteriores deverá pressionar a flecha dupla que se encontra à esquerda. O sistema

automaticamente modificará o valor do campo no qual realiza a pesquisa.

Quando se estiver buscando a partir de 1 a flecha dupla da esquerda estará desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Quando se chegar ao final da lista a flecha dupla da direita será desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Dessa forma, será possível navegar o informe vindo em tela, a partir do registro indicado, a quantidade de registros colocada. Será possível ver, no máximo, 1.000 (mil) registros por tela.

Em Simulação em Massa adotará a quantidade de registros como se mostra por tela, se mostra os primeiros 1.000 por ex. fará a simulação com esses 1.000.

Caso não se encontre transações para o período e tipo de transação selecionados, será mostrada a mensagem “Não há registros”.

Ao listar as transações, à direita, que cada transação será mostrado um combo de “Ações”, onde poderá ser selecionado entre “Ir ao Detalhe”, “Simulação” e “Gerar Simulação”.

Ao pressionar em “**Ir ao Detalhe**”, será acessado o detalhe da transação, direcionando a página ao “Informe de detalhe de transação”. A emissão e o resgate de cupons calculados, seja por porcentagem, montante fixo ou montante externo, serão vistos refletidos no “Informe de detalhe de transação”.



Ao pressionar “**Simulação**” será apresentado o pop-up de simulação de promoções/mapas, onde será possível emular o resultado dos elementos da transação selecionada com um mapa ou promoção determinado.

Caso pressionar “**Gerar Simulação**”, os elementos da transação selecionada formarão parte de um novo ticket de simulação. O console será redirecionado à seção de Distribuição >> Simulação, e será apresentada a tela de “Definir Modelo” com os elementos da transação selecionada pré-carregados para poderem ser editados e simulados com um mapa ou promoção conforme seja exigido.

Também nesta tela será apresentado o botão de “**Simulação Massiva**”, por meio do qual será gerada uma simulação de uma



- **“Data Até”** se apresenta pré-carregado com a data atual. Não permite pesquisar faixas de datas superiores a 7 dias.
- **“Tipo de Transação”**, se mostra um combo onde será possível selecionar uma das seguintes opções: “Venda” “Devolução”. Se se deixa selecionada a opção que vem por default que é [Tipo de Transação], mostrará “Venda e Devolução”.

Debaixo dos filtros de pesquisa serão mostrados dos campos para navegar os registros, que por default ao colocar ao informe mostrarão 1 (um) e 50 (cinquenta), desta maneira, mostrará por tela os primeiros 50 registros partindo do primeiro registro.

Se quer ver os dois registros anteriores deverá pressionar a flecha dupla que se encontra à esquerda. O sistema automaticamente modificará o valor do campo no qual realiza a pesquisa.

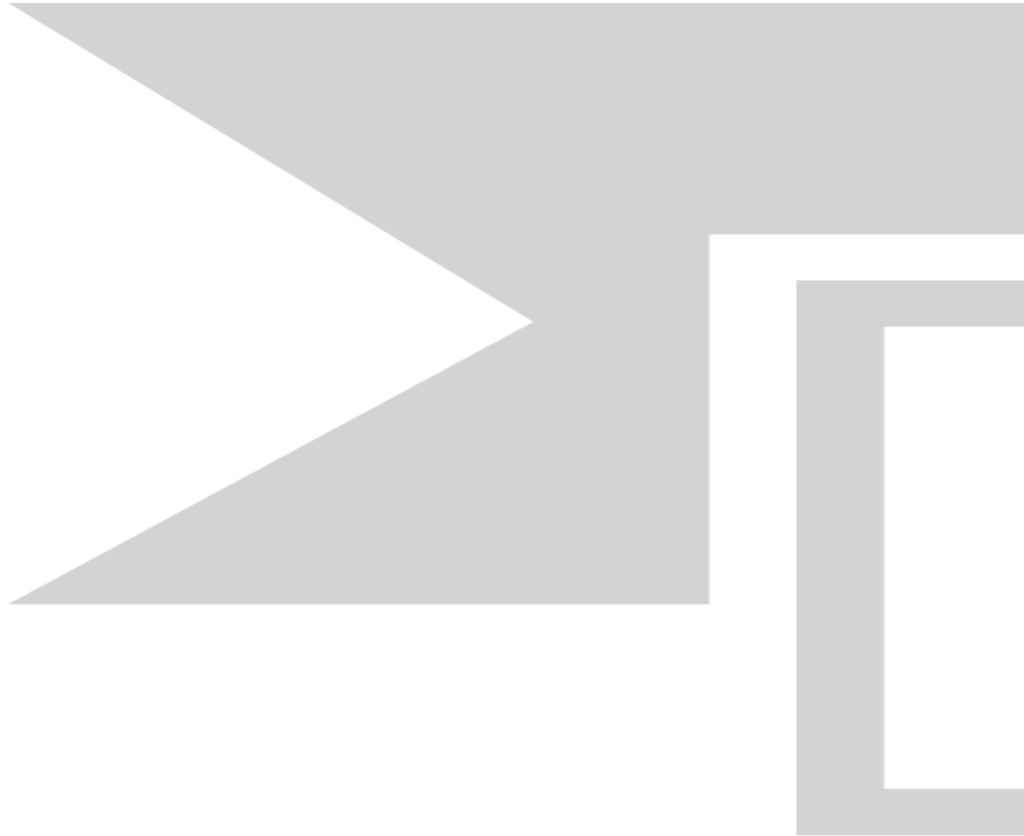
Quando se estiver buscando a partir de 1 a flecha dupla da esquerda estará desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Quando se chegar ao final da lista a flecha dupla da direita será desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Dessa forma será possível navegar o informe vendo em tela, a partir do registro indicado, a quantidade de registros colocada. Será possível ver, no máximo, 1.000 (mil) registros por tela.

À direita desses filtros será mostrado o **botão lupa**. Ao pressioná-lo será mostrada por tela o resultado da pesquisa. Ao lado deste botão será mostrado um **botão com a x**, com o qual se poderão apagar os filtros de pesquisa selecionados. À direita deste será mostrado o **botão EXCEL**, ao selecioná-lo baixará em um arquivo Excel o resultado da pesquisa indicada. O nome do arquivo terá o seguinte **formato** (se não foi selecionado Tipo de Transação): **Relatório das Promoções [Data Desde Data Até].xls**. Exemplo: Relatório das Promoções\_[01-10-2019\_07-10-2019].xls. Se foi selecionado o Tipo de Transação, o formato será: **Relatório das Promoções\_Tipo de transação[Data Desde Data Até].xls**. Exemplo: Relatório das Promoções\_Venda[01-10-2019\_07-10-2019].xls. Se o usuário seleciona o botão Excel sem ter selecionado o botão lupa

previamente, o arquivo Excel será baixado sem mostrar por tela o resultado da pesquisa.

Ao lado do botão “Excel” encontrará o botão “Exportação Massiva”.

Ao colocar em “Relatório das Promoções” por default mostrará uma tela como a seguinte:



(Coluna Offline: desde EP2.2. Botão: “Exportação Massiva” no Promo v7.0.3).

### Importante

O usuário que não tenha licenças para colocar na tela “Monitor de Exportação de Informes” (no Promo v7.0.3) não verá no menu do Promo a opção “Monitor de Exportação” (no Promo v7.0.3) nem o botão “Exportação Massiva” (no Promo v7.0.3) nos informes “Relatório de Transações” e “Relatório das Promoções”.

Os botões “Excel” e “Exportação Massiva” estarão desabilitados até que seja realizada uma pesquisa. O usuário poderá selecionar os filtros que queira, por exemplo, uma faixa de datas desde e até, e logo deve pressionar o botão lupa (search), o qual trará à tela os resultados dessa pesquisa. Como máximo o sistema mostrará 1.000 registros por página, permitindo navegar entre as mesmas. O usuário pode pressionar logo após essa pesquisa:

Por exemplo: se no informe “Relatório de Transações” se vê na primeira tela 1.000 registros e em total há 3.000 (ou seja, há 3 telas de 1.000 registros cada uma).

- se pressiona o **botão “Excel”**: baixará em um arquivo Excel a mesma informação que se mostra na tela atual. Seguindo o exemplo: se na primeira tela pressiona o botão Excel, baixará esses 1.000 registros que está vendo.

- se pressiona o **botão “Exportação Massiva”**: o sistema o levará a uma nova tela **“Monitor de Exportação de Informes”** (ver detalhes em “Monitor de Exportação de Informes”), onde poderá ver o estado do arquivo que está sendo gerado com a informação total, seguindo o

exemplo: o arquivo terá os 3.000 registros.

No Relatório das Promoções não será possível realizar uma pesquisa maior que 7 dias.



Se é colocada uma faixa de datas maior que 7 dias mostrará o seguinte pôster: “A data Até não pode ser Maior que 7 dias da data Desde”.



- **ID Transação:** Código da transação
- **Tipo de Transação:** mostrará se a transação é de tipo “Venda” ou “Devolução”.
- **Data e Hora:** Data e hora da transação
- **Código Promoção**
- **Nome Promoção**
- **Validez Promoção:** mostrará a Vigência da promoção. Se a promoção aplicada tem definida a condição de faixa horária “Condição de data com hora” a mostrará nesta coluna, senão mostrará Indefinida.
- **Classe de Benefício:** Se o Tipo de Benefício aplicado é de tipo Monetário, mostrará alguma das seguintes classes de benefício: Reembolso de cupom, Calculado, Desconto Fixo, Desconto Porcentagem, Novo Preço, Reembolso de Pontos, Desconto por Convênio. Se o Tipo de Benefício aplicado é de tipo Não Monetário, mostrará alguma das seguintes classes de benefício: Coeficiente de Fidelização, Cupom, Cupom Calculado, Plano de Pagamentos, Porcentagem de Fidelização, Pontos de Fidelização, Presente, Restituição Bancária.
- **SKU:** mostrará o sku do produto que teve alguma classe de benefício.
- **Preço Unitário:** mostrará o preço unitário do sku.
- **Desconto aplicado:** mostrará o desconto aplicado ao sku dessa fila, se foi aplicado um tipo de benefício não monetário esta coluna mostrará \$0.00.
- **Quantidade/ Magnitude:** no caso de ter vários produtos com o mesmo sku, se o caixa escaneou de uma vez os sku aparecerão um em cada fila e nesta coluna se verá quantidade: 1; se o caixa escaneou um sku mas

colocou para esse código uma quantidade maior que 1 (por exemplo, colocou para o sku 111 a quantidade de 10), será mostrada uma fila para esse sku, mas na coluna quantidade será mostrada a quantidade colocada pelo caixa (neste exemplo, 10).

- **Subtotal:** mostrará o subtotal para o sku dessa fila. Mostrará o resultado do cálculo: (Preço Unitário\*Quantidade)-Desconto aplicado.
- **Offline:** mostrará um x em tela se a transação foi offline, no arquivo Excel mostrará true ou false (em EP2.2).

Se um desconto é aplicado a todo o ticket, serão mostrados todos os itens no relatório com o desconto proporcional que corresponda a cada item.

Exemplo do arquivo Excel:

Esclarecimento

A coluna Comentários não é parte do arquivo.















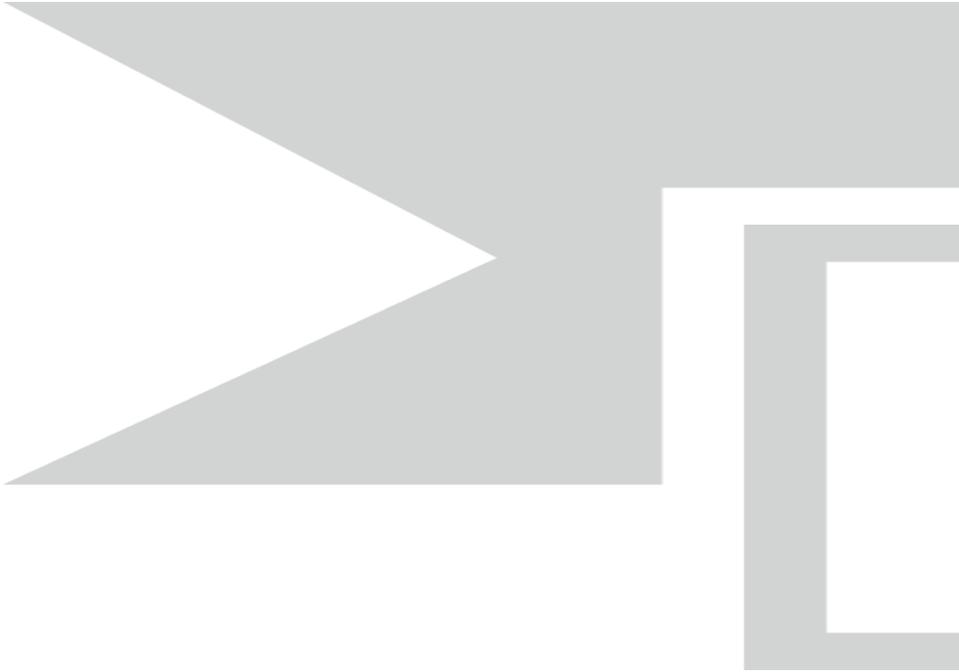


- **Identificador de cupom:** poderá ser realizada a pesquisa por número de cupom, indicando o mesmo neste campo. Será possível colocar somente o identificador de cupom para obter os dados de um cupom em particular.
- **Tipo de Cupom:** menu suspenso que mostrará os tipos de cupom disponíveis para o filtro, por padrão será mostrado o primeiro tipo de cupom registrado. Quando se deseje filtrar os cupons por seu Tipo de Cupom, será exigida também a entrada do filtro **Estado** e da **Data de Emissão Desde e Até**. Pode-se indicar como máximo uma faixa de 7 dias.
- **Estado:** será possível selecionar entre “Emitido”, “Resgatado”, “Cancelado” e “Inativo” (a opção “Vencido” não se encontra aqui porque há um informe específico: “Cupons Vencidos”). Por padrão, o campo mostrará o estado “Emitido”. Quando se deseje filtrar os cupons por seu Estado, será exigida também a entrada do filtro **Tipo de Cupom** e da Data de Emissão **Desde e Até**. Pode-se indicar como máximo uma faixa de 7 dias.
- **Loja:** Menu suspenso onde será possível selecionar entre as diferentes lojas registradas no PROMO. Por padrão será mostrada a primeiro loja registrada. Quando se deseje filtrar os cupons pelo filtro Loja, será exigido também a entrada do filtro Tipo de Cupom e da Data de Emissão Desde e Até. Pode-se indicar como máximo uma faixa de 7 dias.
- **Emissão desde e até:** permitirá pesquisar cupons emitidos em uma determinada faixa de tempo de um

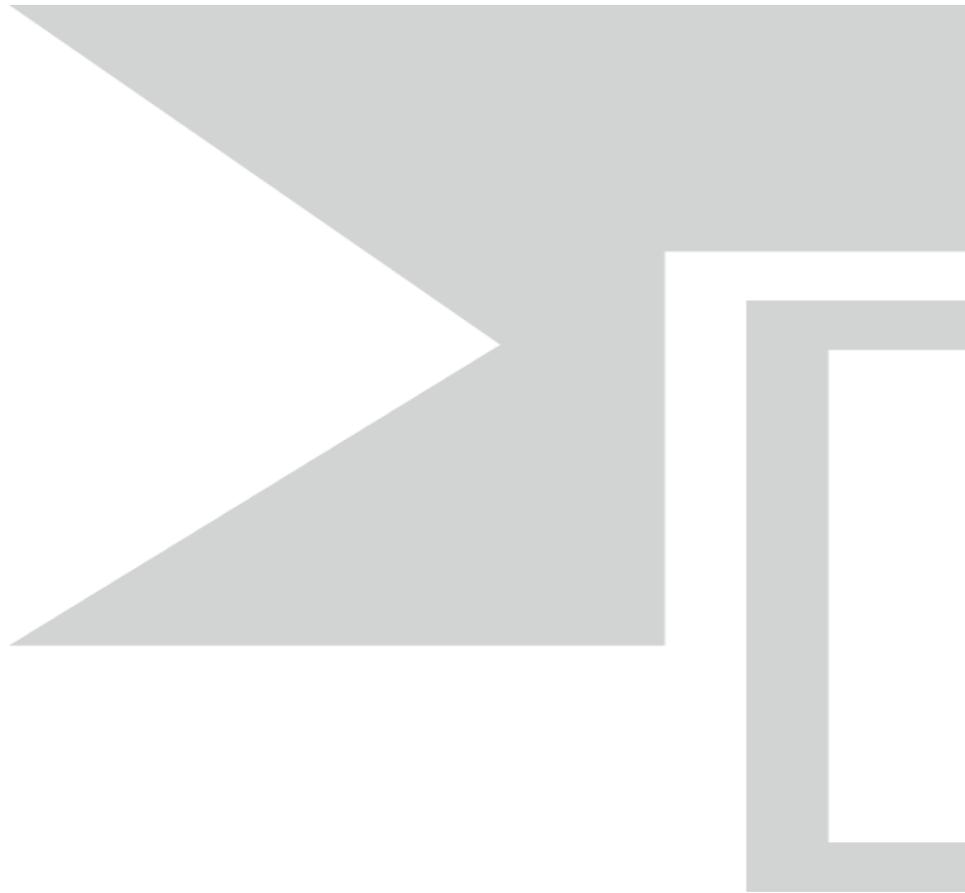
- determinado dia. Quando se deseje filtrar os cupons pela Data de Emissão Desde e Até, será possível indicar como máximo uma faixa de 7 dias e será exigida também a entrada do filtro Tipo de Cupom e do Estado.
- **Filtros de paginação para navegar os registros (a partir de v7.0.14):** por default, ao colocar o informe mostrarão 1 (um) e 50 (cinquenta), desta maneira, mostrará por tela os primeiros 50 registros partindo do primeiro registro. [Ver detalhe de navegação e de botões “Excel” e “Exportação Massiva” no Relatório de Transações.](#)

Ao lado dos botões lupa (para realizar a pesquisa) e x (para apagar os dados colocados nos filtros) aparecerá o botão **Excel** e **(a partir de v7.0.14) o botão Exportação Massiva**. O botão Excel já estava neste informe, mas muda a funcionalidade, até agora baixava tudo, mas a partir da versão 7.0.14 baixa só o que está em tela. O botão **Exportação Massiva** permitirá em background baixar o Monitor de Exportação de Informes, um arquivo com toda a informação que cumpra com os filtros colocados, mas baixará todas as páginas.

Ao colocar pela primeira vez ao informe de Cupons, desde que seja logado o usuário atual, por default não trará informação **(a partir de v7.0.14)**. Mostrará uma tela como a seguinte:



O usuário deverá colocar os filtros desejados e logo pressionar o botão lupa. Ao sair deste informe, o sistema manterá salva a última pesquisa realizada, e ao voltar a colocar mostrará os filtros e os resultados da última pesquisa realizada (**a partir de v7.0.14**).



## IMPORTANTE

**Se forem utilizados os filtros “Identificador do cliente” e/ou “Identificador do cupom” não se terão em conta os outros filtros para essa pesquisa.** Por exemplo: na seguinte tela se mostra que se filtrou por “Identificador do cupom” e mostra corretamente o resultado, apesar de que nos filtros “Tipo de Cupom”, e Datas “Desde” e “Até” mostram informação que não coincide com a informação do cupom mostrado.

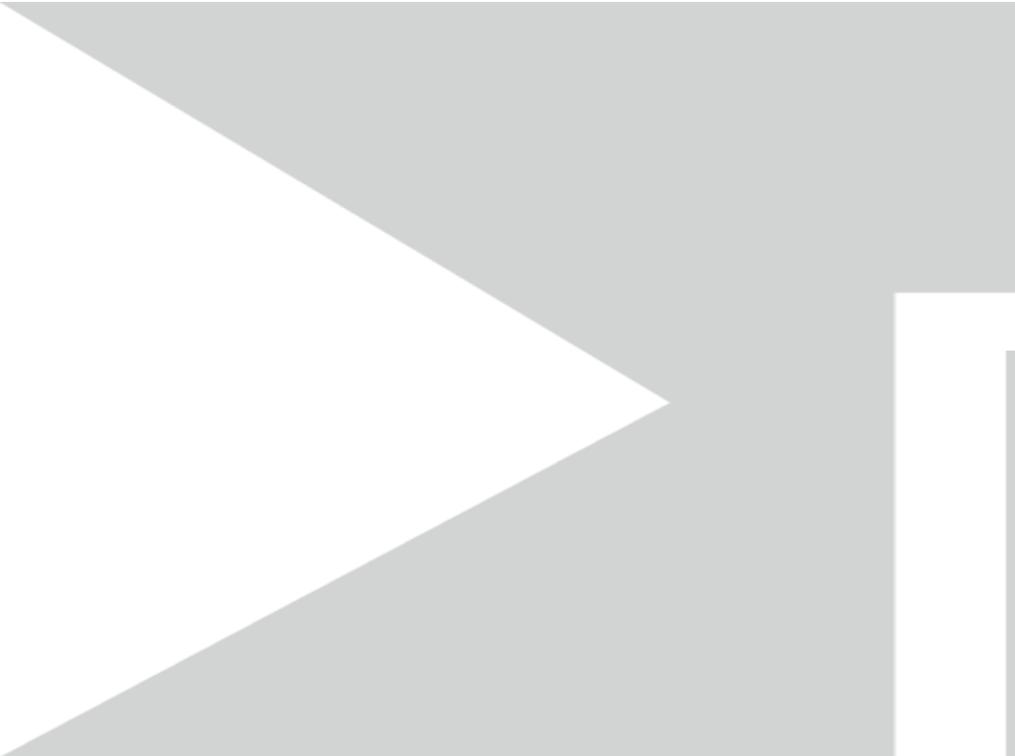


### **Cupons Vencidos**

Por meio deste informe poderão ser consultados os cupons vencidos durante um período de tempo determinado.

A emissão e o resgate de cupons calculados, seja por porcentagem, montante fixo ou montante externo, serão vistos refletidos neste informe.

Este informe só será mostrado quando o módulo de clientes e cupons estiver habilitado.



## **Extrato de Cupons**

Este informe vai expor os cupons emitidos ou vencidos com base em um cliente selecionado e uma faixa de datas determinada.

A emissão e o resgate de cupons calculados, seja por porcentagem, montante fixo ou montante externo, serão vistos refletidos neste informe.



### **Detalhe de Resgate**

Este informe mostrará os dados dos produtos, nos quais foram recebidos benefícios a partir de um promo que foi disparado pelo resgate de um cupom.

Por default, este informe mostrará resultados da última semana. Para realizar outras pesquisas será possível [indicar como máximo uma faixa de 7 dias](#).

#### **Filtros:**

- ○

- - - - - - Tipo de Cupom (Código do Tipo de Cupom),
          - Loja (Nome da Loja),
          - SKU (é um completável automaticamente que mostra código e nome do item, mas a pesquisa se faz pelo código do item),
          - Data Desde (da transação),
          - Data Até (da transação).

Ao lado dos filtros mostrará o botão Excel, que permitirá baixar o resultado do informe em um arquivo com formato xls.

Mostrará um registro por cada vez que seja aplicado o cupom resgatado. **Mostrando os seguintes dados:**

- - - - - - - - Tipo de Cupom (Código do Tipo de Cupom),
              - Nome do Tipo de Cupom,
              - Loja (Nome da Loja),
              - Código de Loja (Código da Loja),
              - Data de transação (Data e Hora da transação),
              - Id Transação (Código de identificação da transação),
              - SKU (Código do item),
              - Quantidade
              - Magnitude,
              - Desconto aplicado,
              - Preço Unitário,
              - Montante Total.



## **Informes de Cartões**

### **Tipos de Cartões de Fidelidade**

Esta opção permite filtrar e obter informes dos tipos de cartões de fidelidade presentes no console de promoções, como também visualizar quantos cartões de cada tipo se encontram vencidos, quantos Ativos (média) e qual é seu Montante ativo.

Permite-se exportar a informação a um arquivo .xls para sua análise.

Pode-se filtrar pelos seguintes campos:

- - 
  - - 
    - 
    -

- - **Tipo** (menu suspenso que mostrará os tipos de cartões disponíveis para o filtro)
  - **Data desde e até:** permitirá indicar uma faixa de data pela qual se quer filtrar a informação a mostrar. Por default, o filtro vem pré-carregado com uma faixa de 7 dias, não podendo filtrar por uma faixa maior.

### **Cartões de Fidelidade**

Esta opção permite filtrar e obter informes dos cartões de fidelidade presentes no console de promoções, como também será possível visualizar o estado do cartão, seu número, a data de criação e ativação, a qual tipo de cartão pertence e seu saldo, com a opção de exportar a informação para um arquivo .xls.



se quer filtrar a informação a mostrar. Quando se deseje filtrar os cartões de fidelidade pela Data de Emissão Desde e Até, será possível indicar como máximo uma faixa de 7 dias e será exigida também a entrada do filtro **Tipo de Cartão e do Estado**.

- **Convênio:** Será possível filtrar por um convênio em particular e são mostrados todos os cartões que pertençam a esse convênio. Quando se deseje filtrar os cartões pelo filtro Convênio, será exigida também a entrada do filtro **Tipo de cartão e da Data de validade Desde e Até**. Pode-se indicar como máximo uma faixa de 7 dias.



A partir da versão 7.0.15 debaixo dos filtros de pesquisa serão mostrados dois campos para navegar os registros, são os [filtros de paginação](#), que por default, ao serem colocados, mostrarão 1 (um) e 50 (cinquenta), desta maneira, mostrarão por tela os primeiros 50 registros, partindo do primeiro registro.

Se quer ver os dois registros anteriores, deverá pressionar a flecha dupla que se encontra à esquerda. O sistema

automaticamente modificará o valor do campo no qual realiza a pesquisa.

Quando se estiver buscando a partir de 1, a flecha dupla da esquerda estará desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Quando se chegar ao final da lista a flecha dupla da direita será desabilitada (se passar o cursor do mouse sobre esse botão mostrará o sinal proibido). Dessa forma, será possível navegar o informe vendo em tela, a partir do registro indicado, a quantidade de registros colocada. Será possível ver, no máximo, 1.000 (mil) registros por tela.

#### IMPORTANTE:

AO COMEÇAR A UTILIZAR OS FILTROS DE PAGINAÇÃO, LOGO APÓS COLOCAR OS VALORES DESEJADOS (OU SE DESEJA 1- 50 TAMBÉM) DEVE PRESSIONAR ENTER, LOGO CONTINUAR NAVEGANDO COM AS FLECHAS DUPLAS.

A partir da versão 7.0.15 ao lado do botão **Excel** mostra o botão **Exportação Massiva**. O botão Excel já estava neste informe, mas muda a funcionalidade, até agora baixava todo, mas a partir da versão 7.0.15 baixa só o que está em tela. O botão **Exportação Massiva** permitirá em background baixar o Monitor de Exportação de Informes, um arquivo com toda a informação que cumpra com os filtros colocados, baixando a informação de todas as páginas.

#### **Pontos/Montantes Vencidos**

Este informe vai expor os pontos ou montantes que venceram em uma faixa determinada de tempo, indicando a que cliente pertenciam os saldos vencidos, a data e o montante que venceu.



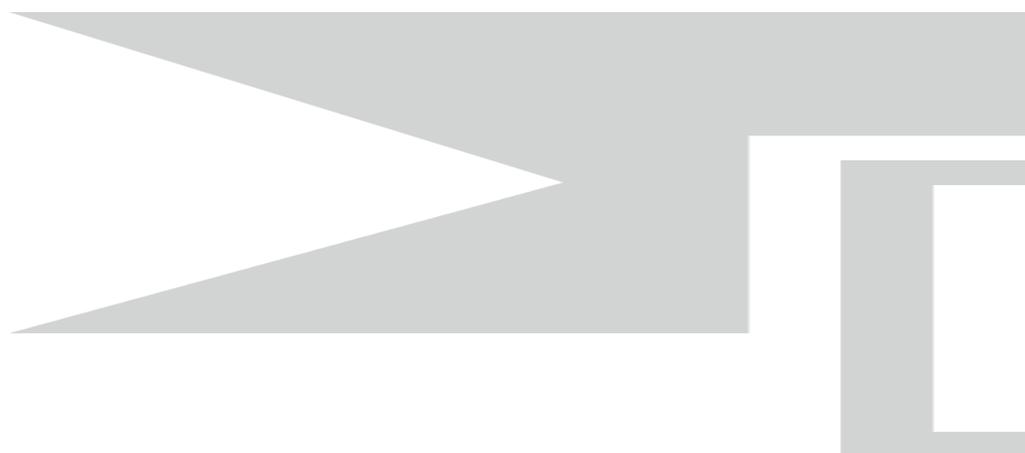
#### **Cartões sem Movimentações**

Este informe mostrará com base em uma faixa de datas determinada os cartões que NÃO tiveram movimentações durante esse período.



### **Extratos de Pontos /montantes**

Este informe vai expor os Montantes concedidos ou resgatados com base em um cliente selecionado e uma faixa de datas determinada.



### **Informes de Relatórios Programados**

Consultar o administrador do sistema.

## **Informes de Listas de Preços**

### **Informe de Listas de Preços**

*Neste informe será possível visualizar as listas de preços ativas nas lojas.*

Por padrão, serão visualizadas todas as listas de preços ativas (com data final de vigência maior/igual à data atual) apenas das lojas associadas ao usuário.

Pode-se consultar só as lojas associadas ao usuário, caso não tenha nenhuma loja associada por padrão serão mostradas todas as lojas.

Pode-se filtrar por loja, Lista de preços, data desde e data até.

O informe será possível exportar no Excel.



## **Informe de Preços pela Produto**

*Este informe mostrará os preços dos produtos na(s) loja(s) selecionada(s).*

Por padrão, será possível visualizar as lista de preços associadas às lojas do usuário que se encontrem em estado COMPLETA

Pode-se consultar só as lojas associadas ao usuário, caso não tenha nenhuma loja associada por padrão serão mostradas todas as lojas.

O usuário poderá consultar filtrar por loja, sku, categoria, listas de preços, faixa de vigência, e estado.

O informe será possível exportar no Excel.

A faixa de datas (desde e até) estará associada à data inicial da lista de preços.



### **Informe de Evolução de preços**

Este informe permitirá ver a variação do preço de um produto em uma loja no futuro, na lista 0.

Deve-se indicar uma loja, SKU e faixa de datas que se quer consultar.

Pesquisará preços no futuro, apenas se for indicada uma data até maior que o dia atual.

O gráfico mostrará a evolução de preço regular e preço a crédito do item consultado.

O informe será possível exportar no Excel.

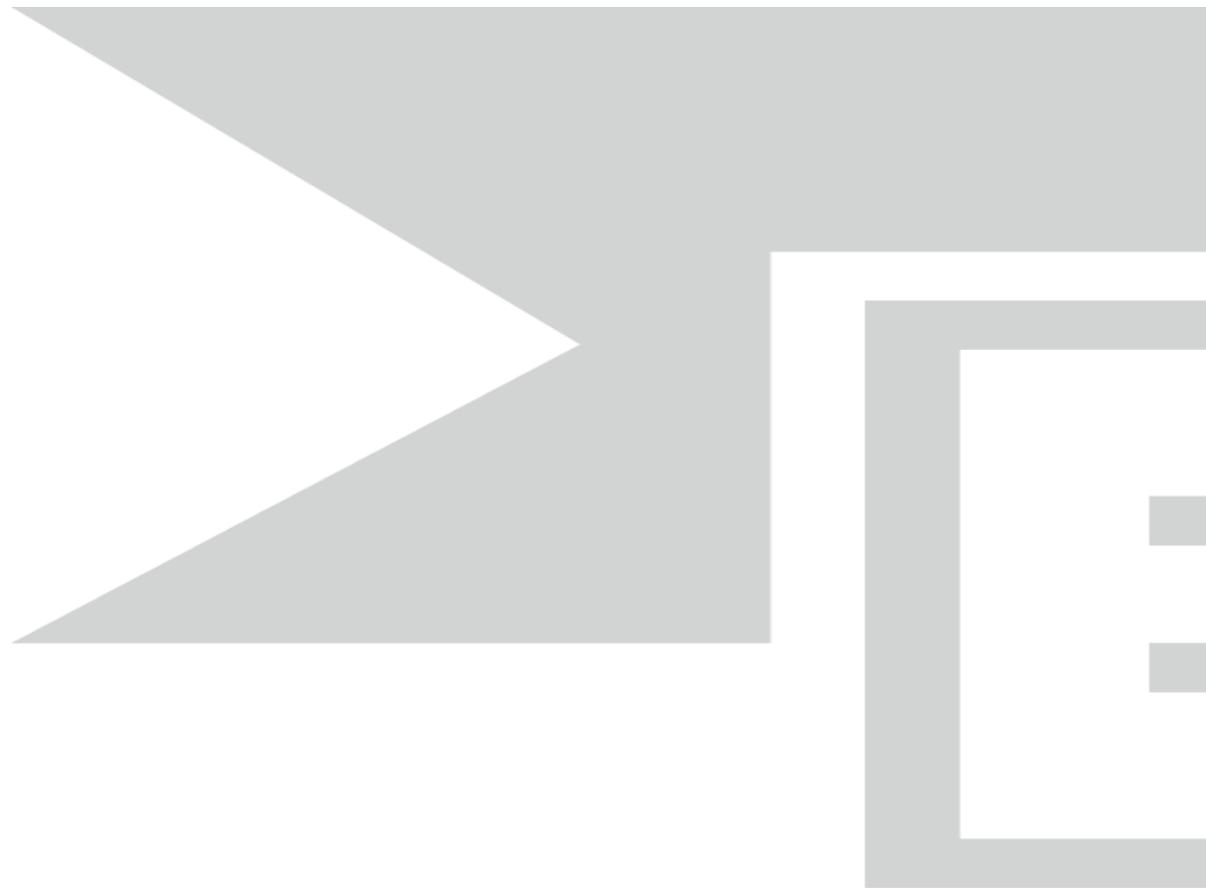


## **Informe de Recuperação de Fornecedores**

*Este informe permitirá visualizar as transações que possuem montante de recuperação por fornecedor.*

*Será possível gerar informes (resumidos e detalhados) de recuperação de fornecedores. filtrando por: lojas, fornecedor, categoria, SKU, faixa de datas, e tipo de informe.*

O informe detalhado mostrará todas as transações que tenham sido realizadas para todos os SKU's, que tenham tido um montante de recuperação de algum fornecedor (do bem, ou financeiro):



O informe resumido totalizará o montante de recuperação do fornecedor correspondente por SKU:



## **Informes de Monitor de Exportação**

O monitor de Exportação será possível acessar no menu principal do Promo\ Informes, “Monitor de Exportação” (no Promo v7.0.3).

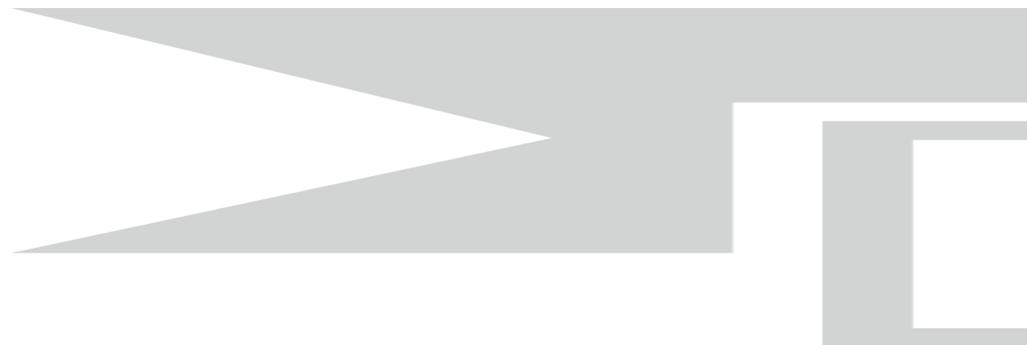


A tela **“Monitor de Exportação de Informes”** se verá como a seguinte:



quando já esteja terminado e “Erro” quando a base de dados mostre um time out ou quando tenha sido terminado o espaço no disco onde está sendo salvo o arquivo, se a conexão se perdeu ou se não foi possível conectar. Estes erros serão salvos nos arquivos de log do Promo.

- **Informe:** mostrará o nome do informe solicitado, por exemplo Relatório das Promoções.
- **Data Inicial:** mostrará a data e hora no qual o botão “Exportação Massiva” foi pressionado.
- **Data Final:** mostrará a data e hora de finalização de preparação do arquivo, enquanto preparar estará vazio.
- **Descrição:** enquanto estiver sendo preparado o arquivo mostrará “-” e quando tenha finalizado a preparação o arquivo mostrará um link onde o usuário poderá clicar com o mouse e baixar o arquivo criado.



O nome do arquivo terá a seguinte estrutura:

iddeusuário\_NomeDelInforme\_DataHoraMinutosSegundos.csv

(id de usuário sai da tabela: secUser da coluna \_id)

DataHora: AAAAMMDDHHMMSS

Ex.: 3\_RelatórioDePromoções\_20210419132800.csv

O arquivo terá extensão csv, será gerado em background, em um processo de baixa prioridade, e não terá um limite de espaço. O limite estará dado pelo disco onde seja salvo.

O usuário deverá colocar cada tanto na tela “Monitor de Importação de Informes” e verificar se o arquivo segue em estado “Processando” ou se já finalizou mostrará o estado: “Finalizado”. Uma vez gerado o arquivo, além de passar seu estado a “Finalizado”, mostrará um banner na parte superior do console do Promo (caso se encontre em uma tela diferente o “Monitor de exportação de informes”), indicando “Se encontra/n pronto/s (mostrará a quantidade de arquivos que mudaram ao estado “Finalizado”) relatório(s) para ser(em) baixado(s) no **“Monitor de exportação de Informes”**”.

Uma vez que o usuário tenha pressionado o botão “Exportação Massiva” sobre um informe, esse botão será desabilitado até que o arquivo termine de ser gerado. Se o usuário pressiona o botão “Exportação Massiva” em outro informe, os dois arquivos serão gerados ao mesmo tempo. Todos os arquivos em estado Processando, ou em estado Finalizado, solicitados pelo usuário logado que ainda não tenham sido eliminados pelo job que os depura serão mostrados na tela “Monitor de Exportação de Informes”.

Por default uma vez ao dia será executado um processo que eliminará todos os arquivos que tenham estado em estado

“Finalizado” por 24 horas (ou seja, a pessoa que solicitou o arquivo o teve disponível durante 24 horas). Uma vez eliminados não serão mais vistos na tela “Monitor de exportação de informes”.

#### Importante

Caso pressione o botão “Exportação Massiva” e o sistema mostre a mensagem genérica: por favor, entre em contato com o administrador, e não passe à tela “Monitor de Exportação de Informes”, é porque o administrador do sistema deve configurar a rota de exportação massiva de relatórios.

## **Capítulo 11 - Módulo de Negócio**

### **Menu de Negócio**

Este menu proporciona a criação e administração de unidades departamentais, companhias e lojas que se dispõem dentro do negócio.



## Lojas

A loja é a unidade mínima que será adotada para a distribuição de mapas. Diferentes métodos de distribuição podem ser definidos para cada uma das lojas. No menu Negócio > Lojas, tem-se acesso à Tela de Administração de Lojas:



São dispostos os filtros:

- - - - **Código:** Poderá ser pesquisada uma loja em particular por meio de seu código.

- **Nome:** Poderá ser pesquisada uma loja em particular por meio de seu código.

Os dados das lojas são visualizados nas colunas Código, nome, domicilio, e-mail e tipo de conexão da grade.

### **Nova Loja**

Dentro do menu Lojas, pressionando o botão “**Novo**”, acessará à tela “***Criar Loja***”:



- 

- 

- 

- 

- Os campos a completar são:
        - **Código:** Deve-se atribuir um código identificador.
        - **Nome:** Nome que identifique a loja. Poderá ter de 3 a 150 caracteres.
        - **Domicilio:** Domicilio próprio da loja.
        - **E-mail:** endereço de e-mail com o qual se encontra registrada.
        - **CIA:** à qual pertence a Loja.

- **Zona:** a zona à qual pertence a loja.
- **Subzona:** a subzona à qual pertence a loja.
- **Canal:** o canal da loja.
- **Cadeia:** a cadeia da loja.
- **Formato:** o formato da loja.
- **Loja de Laboratório:** deve-se consignar se a loja é de produção ou de laboratório para a confecção de testes caso seja requerido.
- **Ativo:** Indica se a Loja que está sendo criada está Ativa ou não.

Se uma Loja é gerada e não ativada, esta não aparecerá disponível para sua seleção nos diferentes menus onde deva ser indicada uma Loja.

## Importante

Para que se mostre informação nas listas suspensas, o usuário previamente deverá realizar o carregamento massivo por catálogo, entrando em **Administração** - > **Importação de catálogo**.

Uma vez completos todos os campos, deve-se pressionar “**Salvar**” para que a Loja seja criada corretamente.

## Adicionar conexões

Gerada a Loja, poderá ser adicionado ser configurado o(s) tipo(s) de conexões que terá a fim de realizar a distribuição dos mapas.

Para isso, deve-se acessar loja à qual se quer adicionar uma conexão no botão “**Editar**”.



Logo, deve-se clicar no botão “+ *Adicionar Conexão*”.



Será apresentada a seguinte venda, onde se deve indicar o tipo de conexão que se quer configurar na loja.





Será solicitado que se detalhe no “Diretório” ou na rota onde serão distribuídos os mapas que utilizem este tipo de conexão.

Será possível indicar neste ponto se o arquivo (mapa) a distribuir será enviado em formato ZIP, para que o motor automaticamente logo o descomprima e o carregue, ou ainda se distribua como arquivo .XML, como é o habitual, indicando-o na opção “*Distribuir em ZIP SI/NO*”.

Caso se opte por alguma das distribuições *FTP (FTP ou FTP Seguro)*, também poderá optar pelo envio do mapa comprimido em um arquivo ZIP.

Também serão exigidos os dados que se mostram nos seguintes pop-ups no momento de configurar a conexão FTP:



### **Distribuição Automática**

No console do PROMO será possível indicar os mapas que estarão disponíveis para que o(s) motor(es) de uma loja baixem e atualizem o último mapa vigente.

Caso se opte pela distribuição Automática, não será solicitado nenhum dado adicional, já que o(s) motor(es) associado(s) à loja serão os encarregados de baixar o mapa e colocá-lo no diretório de distribuição que cada um tenha associado.



## IMPORTANTE

Caso a distribuição automática seja um motor que opera em modo “Multiloja”, o mapa será enviado com um path relativo **/codigo\_empresa/codigo\_loja**. Com isso, o motor saberá que deve baixar o arquivo em **c:\mimotor\sais\codigo\_empresa\codigo\_loja**

Caso contrário, se a distribuição automática é realizada em um NÃO e opera em modo “Multiloja”, o mapa será enviado com um path relativo **/codigo\_empresa**. Com isso, o motor saberá que se seu path de mapas é **c:\mimotor\sais**, deverá baixar o arquivo em: **c:\mimotor\sais\codigo\_empresa**.

Caso seja utilizado um tipo de distribuição automática para uma loja, não será possível definir logo outra conexão, assim como tampouco poderá ser definido um tipo de distribuição automática quando a loja tenha definido já outro tipo de distribuição, pelo qual deverá ser eliminado o

tipo de definição não automático definido, e logo será possível definir somente o tipo de definição automática.

## **Motor Multiloja**

Ao definir as conexões também será possível indicar se o motor que se utiliza possui configuração *Multiloja*.

Ao não marcar a opção “*Motor Multiloja*”, será indicado que o motor não opera com multiloja, pelo qual o console criará o diretório \SALES ao distribuir, devendo configurar as rotas de deploy sem indicar este subdiretório. (Ex.:

*C:\synthesis\Promo\engine*)

Caso se opte por operar com Motor Multiloja, deve-se marcar a opção “*Motor Multiloja*”, pelos quais o console NÃO criará o diretório \SALES ao distribuir, tendo então que indicá-lo explicitamente quando se defina a rota de distribuição (Ex.:

*C:\synthesis\Promo\engine\sais*).

## **Associar Motor**

Pode-se associar uma loja determinada a um ou vários motores que operem nela. Estes motores informarão a cada determinada quantidade de tempo qual é o mapa ativo com o que está operando.

Para isso, deverá clicar em “**Associar Motor**”.



IMPORTANTE

Quando um novo motor se instale, este se reportará ao console do PROMO que tenha sido definido (URL indicada no arquivo config.xml do motor), se reportará ficando ONLINE e à espera de que seja atribuída a uma loja e um mapa distribua.

O id do motor configurado no arquivo config.xml (esse é o nome do motor que será mostrado na seleção) tem um limite de 100 caracteres.

Ao pressionar em “**Associar Motor**” será apresentado o seguinte pop-Up:



Entre os motores disponíveis deverá selecionar o que se deseje associar à loja.

Ao pressionar “*Salvar*” será mostrada na tela de edição de lojas o motor associado a ela, que reportará seu mapa ativo ao console.



Será possível associar novos motores à loja, como também eliminar a associação realizada.

# Concorrentes

*No Menu Negócio/Concorrentes será acessada a seguinte tela, onde serão registrados os Concorrentes, com suas respectivas lojas, e os preços que os mesmos publiquem para os artigos.*



*Será possível pesquisar concorrentes filtrando por Código e Nome.*

## **Registro de Concorrentes:**

*O usuário operador acessa o menu “Concorrentes” e seleciona o botão “Novo”.*

*Neste menu será criado o cabeçalho do concorrente.*



*Deve-se completar os campos:*

- - - - Código (alfanumérico de até 15 posições, exigido)
      - Nome (alfanumérico de até 30 posições, exigido)
      - Código Identificador (alfanumérico de 15 posições, opcional) (ex., na Argentina seria o CUIT)
      - Ativo (Check)

- *Descrição da imagem (alfanumérico de até 50 caracteres, opcional)*
- *Imagem associada, carregar imagem (imagem do concorrente, opcional)*

*O usuário grava o novo Concorrente selecionando o botão “Salvar e continuar”.*

Uma vez criado o cabeçalho do concorrente, o usuário deve criar as lojas associadas a esse concorrente entrando em Negócio\ Concorrentes\ Concorrentes, selecionar o botão Ações\ Definir sobre o concorrente ao qual serão adicionadas as lojas.



Será posta em modo suspenso uma tela como a seguinte, onde o usuário poderá editar o cabeçalho. Pressionando o botão “Adicionar Lojas”, será possível adicionar lojas que ficarão associadas a esse concorrente.

O filtro “Loja” permite pesquisar por nome de loja do concorrente que está sendo criado ou definido.



Ao selecionar o botão “Adicionar Lojas” aparecerá um pop-up solicitando os dados da nova loja.



*Deve-se completar os campos:*

- - - - *Código (alfanumérico de até 15 posições, exigido)*
      - *Nome (alfanumérico de até 30 posições, exigido)*
      - *Endereço (alfanumérico de até 50 caracteres, opcional)*

- *Ativo (check para Habilitar ou Desabilitar loja)*

Ao selecionar o botão “Salvar” serão salvas as mudanças e será fechado o pop-up. Se o botão x for selecionado a janela fechará sem salvar as mudanças realizadas.

### **Modificar Concorrente:**

A imagem associada pode mudar ou pode ficar sem imagem associada.

Os campos “Código” e “Nome” não podem ser modificados.

O campo “Código Identificador” é editável.

O check Ativo pode ser habilitado ou desabilitado

No menu Concorrentes > Ações > Editar será possível editar o concorrente:



*Poderão ser modificados os dados do Concorrente e será possível gravar, clicando no botão “Salvar”.*

### **Publicação de preços do Concorrente:**

No Menu Concorrentes > Publicações de Preços será acessada a tela na qual será possível registrar as publicações dos concorrentes:



Ao selecionar o botão “Novo” será possível criar o cabeçalho de publicação de preços de concorrentes, e aparecerá uma tela como a seguinte:



Selecionar nos combos suspensos o Concorrente e Loja correspondentes.

Salvar as mudanças selecionando o botão “Salvar e Continuar”.

Abrirá a tela Detalhes onde será mostrada por uns segundos um pôster verde indicando “A operação foi bem-sucedida”. Na parte superior mostra os detalhes do “Cabeçalho”, que podem ser editados caso se queira. E debaixo mostra “Publicações de preços”.



*No campo Artigo pode-se colocar o código de um produto (SKU), ou pode-se escrever o nome do artigo, se encontrou coincidências se vai deixar em suspenso uma janela com todas as coincidências encontradas para os caracteres colocados.*

Selecionar o artigo.

*O sistema mostrará o produto selecionado e permitirá carregar os preços das publicações dos concorrentes:*



*O usuário colocará os campos: preço publicado (exigido), data de publicação (exigido) e imagem (opcional). Deve pressionar o botão “Salvar” para salvar dados colocados.*



### **Modificação de Publicações de Preços:**

No menu Concorrentes\ Publicações de Preços, selecionar botão Ações sobre o concorrente, logo selecionar “Definir”.

Pode-se ver a imagem associada ao produto colocado selecionando o botão “Imagem Associada”.

Pode-se modificar a publicação selecionando o botão Editar.



Pode-se eliminar o produto selecionando o botão Eliminar.



#### Filtros Publicações de Preços:

Em Negócio\ Concorrentes\ Publicações de Preços, pode-se filtrar por Concorrente ou por Loja, selecionando no combo correspondente e logo no botão lupa.

Os filtros são apagados com o botão x.



#### Consultar variações de preços:

Pode-se consultar a variação de preços de um produto determinado, em um concorrente e uma loja específicos, selecionando o botão “Consultar Publicações”, “Variação de Preços”.

Abre uma janela como a seguinte.

O usuário deve colocar o Sku, concorrente e loja. Os três campos são exigidos para esta pesquisa. Uma vez colocados os filtros, pressionar o botão lupa.



Mostra os diferentes preços de um Sku determinado em uma loja e concorrente determinados, dentro de uma faixa de tempo determinada.



A faixa de tempo se configura em Administração\ Informação de Configuração (Módulo: Negócio, Categoria: promo.common.security.policies, Chave: publishedDays), campo: Quantidade de dias de preços publicados de concorrentes.



### Consulta Comparar com Competência:

*Será possível consultar os últimos preços publicados pela concorrência para um artigo entrando em Negócio\ Concorrentes\ Publicações de Preços, no filtro “Consultar Publicações” selecionar a opção: “Comparar com concorrência”.*

Abre uma janela como a seguinte.



Colocar no filtro o Sku ou a descrição do artigo que se quer comparar com a concorrência e pressionar o botão lupa.



Mostra todos os concorrentes, com suas respectivas lojas, preços publicados e data de visualização, que tenham o Sku colocado no filtro e com data de visualização dentro da faixa de tempo que foi configurada previamente.

## **Segmentos**

Pode-se agrupar os clientes por segmentos.

No Menu Negócio/ Segmentos, será possível criar novos segmentos, editar e ver segmentos existentes. Pode-se pesquisar por Código e/ou por Nome.

Ao selecionar o botão “Ações” será possível acessar edição ou definição dos segmentos.



Com o botão “Novo” pode-se criar um novo segmento. Os dados a colocar são os seguintes:

Código e Nome são os dois exigidos e têm que ser únicos, ambos são alfanuméricos.

Ao selecionar “Salvar e continuar”, mostrará a tela “Detalhe”, aí se carrega em “Examinar” o arquivo com os segmentos e logo deve pressionar o botão “Processar arquivo”.

Os formatos válidos a levantar são: csv (separados por vírgulas), txt (separados por vírgulas), xlsx (os itens têm que estar um debaixo do outro, cada um é uma fila). Se é preparado um arquivo com outro formato, aparecerá uma mensagem informando que o arquivo deve ter formato csv, txt ou xlsx.

O sistema valida que no arquivo não tenha códigos de clientes repetidos e se há repetidos adotará um só.

Quando é criado o registro do segmento são salvos Código, Nome, Data de criação e Data de atualização. Logo após o carregamento dos clientes, serão adicionados dados complementares como: nome do arquivo e quantidade de clientes carregados.

Utilização do segmento:

Ao criar uma nova promoção em “**Condições Simples**” ou em “**Condições por composição**”, no elemento “**Clientes**”, ao deixar em suspenso, mostra o atributo “**Segmento**” ao selecioná-lo mostra: Igual ou diferente.

# Capítulo 12 - Módulo de Administração

O módulo de administração permite realizar ajustes dentro do console, tais como habilitar ou desabilitar funcionalidades, carregar catálogos, entre outros.

O acesso a este módulo será autorizado somente para um usuário administrador com as licenças correspondente para este menu.

## Menu de Administração

Este menu permite administrar e configurar diferentes acessos à PROMO.



### Dashboards

Ao pressionar o botão de Dashboard será possível administrar e reconfigurar os Dashboards que o console do PROMO já traz por default, ou ainda gerar novos que logo serão visualizados no menu de Dashboard.

Ao pressionar o botão “Dashboard”, do menu *Administração*, será visualizada a janela “Administração de Dashboard”, onde são listados os Dashboards por default, como também os Dashboard personalizados que puderam ter sido gerados.



À esquerda de cada Dashboard se encontra o botão “Ações”, no qual será possível Editar, Definir ou Ver os Dashboard existentes.

No pé desta janela se encontra o botão “Novo”, no qual será possível gerar novos Dashboards.

## **Novo Dashboard**

Ao pressionar o botão “Novo” aparecerá a seguinte tela, na qual será possível colocar o nome, código e formato de visualização do novo Dashboard. Também se conta com um check para habilitar ou desabilitar o Dashboard que está sendo gerado.



Logo após carregados os dados solicitados, deve-se pressionar o botão “Salvar” e será mostrada a tela de edição de Dashboard.

## **Editar Dashboard**

Seja se é gerado um novo Dashboard ou se está sendo editado um já existente, ao pressionar salvar será mostrada a janela “Edição de DASHBOARD: xxx”, onde “xxx” corresponde ao nome do Dashboard que está sendo editado ou gerado.



Nesta tela serão propostos diferentes KPI ou indicadores, que poderão ser arrastados até os sinais MAIS (“+”) que se encontram no centro da tela com o formato de visualização escolhido anteriormente.

Conta-se com os botões “Voltar”, no qual será possível voltar à tela de “Administração de Dashboard”; o botão “Editar”, que permitirá acessar novamente a tela anterior de “Editar Dashboard”, o botão “Reset”, que apagará as seleções realizadas até o momento, e por último o botão “Salvar”, que permitirá salvar as mudanças e/ou gerar o novo Dashboard.

Ao ser pressionado “Salvar”, será mostrado em tela o Dashboard no qual se estava trabalhando já na opção “DASHBOARD” do menu “Opções de Menu”. O mesmo acontecerá quando se pressione o botão ver de algum Dashboard na janela de “Administração de Dashboard”.

Dispõe-se dos seguintes KPI no produto base para a geração dos Dashboard:

- **Tipos de Cartões Ativados:** Gráfico de barras onde se mostre a quantidade de Tipos de Cartões Ativadas.
- **Quantidade de cupons emitidos por tipo de cupom:** Gráfico de barras com emissões por tipo de cupom.
- **Porcentagem total de cupons emitidos:** Gráfico de pizza com distribuição de emissões por tipo de cupom.
- **Quantidade de cupons resgatados por tipo de cupom:** Gráfico de barras com resgates por tipo de cupom.
- **Porcentagem total de cupons resgatados:** Gráfico de pizza com distribuição de resgates por tipo de cupom.
- **Ranking de benefícios (Ranking 10):** Aplicação de promoções por benefício monetário.

- **Ranking de promoções (Ranking 10):** Aplicação de promoções.
- **Vendas por categoria (Ranking 5):** Vendas por categoria.
- **Vendas por hora (Ranking 5):** Vendas por hora.
- **Vendas por loja (Ranking 5):** Vendas por loja.
- **Vendas por meio de pagamento:** Vendas por meio de pagamento.

## Cupom Calculado

Ao emitir e resgatar cupons calculados, seja por porcentagem, montante fixo ou montante externo, serão vistas refletidas as movimentações nos dashboards de cupons.

## Importação de Catálogos

Os catálogos são repositórios de dados fornecidos pelo cliente. Estes estarão relacionados com os atributos dos artigos do Console do PROMO, como ser os catálogos de códigos de artigos, departamentos, marcas etc., assim como de clientes, lojas e atributos do cabeçalho.

O PROMO conta com a funcionalidade de carregar um arquivo em formato de texto separados por “,” (vírgula) para ser processado e importado manualmente. Este formato poderá ser reconfigurado no console caso seja necessário (Ver *Administração >> Informação de Configuração* - chave: “*fileList.txt.Separator*”).

Este capítulo fornecerá a informação necessária para a administração e carregamento dos catálogos no console do PROMO.

## Carga de Catálogos desde um Arquivo

Se quiser realizar a carga de catálogos por intermédio de um arquivo, deverá confeccioná-lo em formato de texto, separando os campos por “|” (Pipe).

Este formato poderá ser reconfigurado no console, caso seja necessário (Ver *Administração >> Informação de Configuração* - chave: “*Separator*”).

A modo de exemplo, será detalhado um registro pertencente a um catálogo de carregamento de itens (*catalogitem.catalog*).

Exemplo:

O catálogo de “produtos”, está conformado pelos campos: “code”, “name”, “unitprice”, “level1”, “level2”, “level3”, “level4”, “supplier”, “brand”.

O arquivo *catalogitem.catalog* ficará conformado da seguinte forma: *1252/Game FIFA 10 for PS3/50/Elec/VGCo/PS3G/5/PR1/5*.

Para proceder à carga, deve-se pressionar o botão “Importar” na janela “Importação de Catálogos”, que corresponda ao catálogo que se quer processar.

Para nosso exemplo, deve-se pressionar o botão “Importar”, que se mostra no catálogo “*catalogitem*”.



Será apresentado um pop-up no qual se deve pesquisar o arquivo *catalogitem.catalog* anteriormente gerado e pressionar o botão “Executar importação do catálogo”.



Logo após o arquivo ser processado poderá ser visualizada a quantidade de registros processados.

Também poderá ser visualizado um resumo dos registros importados pressionando na lupa que aparece à direita, na mesma linha de importação.



### Conteúdo do catálogo

Na tela “*Importação de catálogos*”, ao selecionar a lupa sobre um catálogo mostrará os primeiros 25 registros do catálogo indicado. Não mostrará paginação. Se há mais registros, não serão mostrados nesta tela.

Os catálogos padrão que o Promo apresenta são os seguintes:

(Podem variar com base se são registradas propriedades dos elementos carregados por catálogo, neste caso, são mostrados esses novos catálogos aplicáveis para estas propriedades na grade para poder importar).



Catálogos de Campos Adicionais do Cabeçalho

Serão mostradas os catálogos para os 20 campos dinâmicos destinados aos campos informativos do cabeçalho:



Os catálogos de campos adicionais do cabeçalho se apresentaram com o seguinte identificador: **Campo X adicional do cabeçalho da promoção** (onde X representa o n.º do campo adicional que estará sendo importado. irão do 0 ao 19)

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogAdditionalFieldXX.catalog* (onde X representa o n.º do campo adicional que estará sendo importado. irão do 00 ao 19).  
Exemplo *catalogAdditionalField05.catalog* )

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/description*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>description</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para os **campos adicionais do cabeçalho**:

100 | Dado A  
101 | Dado B  
102 | Dado C

## IMPORTANTE

Para poder visualizar corretamente os catálogos carregados para os atributos do cabeçalho, deverão ser habilitados previamente os campos em “*Administração*” >> “*Atributos do Cabeçalho*”.



Catálogo Cartão

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *card.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/description*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	Código ou n.º de cartão. Requerido
<i>type</i>	string	Tipo de cartão ao qual pertence o cartão. Requerido

<i>validFrom</i>	string	Válido desde: Deverá ser completado caso o tipo de cartão ao qual pertence o cartão a registrar indique que o “tipo de vencimento” deve ser especificado por “Faixa de datas”. (Formato da data AAAA-MM-DD)
<i>validTo</i>	string	Válido até: Deverá ser completado caso o tipo de cartão ao qual pertence o cartão a registrar indique que o “tipo de vencimento” deve ser especificado por “Faixa de datas”. (Formato da data AAAA-MM-DD)
<i>cvv</i>	string	Código de validação. Deverá ser completado caso o tipo de cartão ao qual pertence o cartão a registrar indique “CVV exigido”. (Campo numérico, comprimento máximo 5 dígitos)
<i>customer</i>	string	Cliente associado ao cartão. deverá ser completado com o Código, que pode se ver na tela “Gestão de Clientes”.
<i>amount</i>	string	Montante a atribuir ao cartão. Se seu tipo indica que é pré-carregada por arquivo, este campo é exigido.

#### Exemplo de registros do catálogo para **Cartões**:

```
541400002201|541|2019-01-01|2029-12-31|520|9595|500
541400002202|541|2019-01-01|2029-12-31|363|9655|1500
541400002203|541|2019-01-01|2029-12-31|218|1212|600
```



Catálogo Marca

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: ***catalogBrand.catalog***

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/description*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>description</i>	string	exigido

#### Exemplo de registros do catálogo para **Marca**:

```
100|Marca A
101|Marca B
102|Marca C
```



Catálogo Canal

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogChannel.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	String	exigido
<i>name</i>	String	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Canal**:

100|Canal A

101|Canal B

102|Canal C



Catálogo País, Estado e Cidade

Para o carregamento dos catálogos de País, Estado e Cidade, deverá ser respeitada uma ordem no carregamento desses três catálogos, já que há uma dependência entre eles.

Primeiro, deverá ser processado o catálogo de **país** (*catalogCountry.catalog*), depois **província/estado** (*catalogState.catalog*), e ao final **cidade** (*catalogCity.catalog*).



Catálogo de País

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogCountry.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **País**:

100|Argentina

101|Brasil

102|Chile



Catálogo de Província/Estado

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogState.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name/country*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido
<i>state</i>	string- Dependência com o catálogo de País. Corresponderá ao código definido no catálogo de País relacionado.	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Província/Estado**:

200|BS.As|100

201|Neuquen|100

202|Chaco|100



Catálogo de Cidade

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogCity.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name/state*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido
<i>state</i>	string- Dependência com o catálogo de Estado. Corresponderá ao código definido no catálogo de Estado relacionado.	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Cidade**:

300|Cidade A|200  
301|Cidade B|201  
302|Cidade C|201



Catálogo de Campanha De Crédito

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato:  
***catalogCreditCampaignCode.catalog***

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Campanha De Crédito**:

11|Campanha A  
22|Campanha B  
33|Campanha C



Catálogo de Moeda

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: ***CatalogCurrencyCode.catalog***

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Moeda**:

10|Pesos  
11|Dolares



Nesta seção são detalhadas as diferentes opções disponíveis para a importação do catálogo de clientes.



### Configurações disponíveis

- **Validação de Catálogo de clientes**

Para o carregamento do catálogo de clientes (*catalogcustomer.catalog*) será possível indicar por configuração que se valide a existência prévia de outros catálogos já carregados para poder processar o catálogo de clientes.

Este parâmetro de configuração é:



Será validado a existência dos catálogos relacionados no momento da importação de clientes quando seu valor for *true*. Para permitir uma entrada livre se deve especificar o valor *false*.

Os catálogos que serão validados no momento do processamento serão:

- **país** (catalogCountry.catalog)
- **estado** (catalogState.catalog)
- **cidade** (catalogCity.catalog)
- **gênero** (catalogGender.catalog)
- **tipo de identificação** (catalogIdType.catalog)
- **tipo de clientes** (catalogcustomertype.catalog)

Quando o parâmetro de configuração “*validateRelatedEntities*” estiver em *true*, esses catálogos listas deverão estar carregados previamente, para poder realizar o carregamento do catálogo de clientes.



### Catálogo de Gênero

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogGender.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Gênero**:

1 | Feminino  
2 | Masculino



Catálogo de Tipo de identificação de cliente

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: **catalogIdType.catalog**

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Tipo de identificação de cliente**:

01 | CI  
02 | DNI  
03 | CPF  
04 | Outros



Catálogo de Tipo de cliente

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: **catalogCustomerType.catalog**

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido

<i>name</i>	string	exigido
-------------	--------	---------

Exemplo de registros do catálogo para **Tipo de cliente**:

111|Consumidor Final  
 222|Funcionário  
 333|Vip  
 444|Outros



Catálogo de Cliente

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: ***catalogCustomer.catalog***

O formato dos registros deste catálogo deve ser

*code/name/lastName/gender/birthDate/identificationType/identifier/identificationExpiration/nationality/e-mail/customerType/address/addressCcountry/addressState/addressCity/addressPostalCodephone/isActive/segments*

**IMPORTANTE** - Campos exigidos para a importação de catálogo de cliente

Os seguintes campos são de carregamento obrigatório para o correto processamento do catálogo de clientes:

- ***código (code)***
- ***nome (name)***
- ***sobrenome (lastName)***
- ***tipo de cliente (customerType)***
- ***n.º de identificador (identifier)***

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	Corresponde ao código atribuído ao cliente no Promo. (exigido)
<i>name</i>	string	Nome de cliente. (exigido)
<i>lastName</i>	string	Sobrenome do cliente. (exigido)

<i>gender</i>	string	Gênero do cliente (caso “ <i>Validar catálogos relacionados ao catálogo de clientes</i> ” esteja em “ <i>true</i> ”, o dado definido neste campo deverá coincidir com algum dos códigos de gênero <a href="#">“catalogGender.catalog”</a> previamente carregados.)
<i>birthDate</i>	string	Data de nascimento do cliente. Formato: ano-mês-dia, sendo o ano de quatro dígitos e o mês e o dia de dois dígitos.
<i>identificationType</i>	string	Tipo de identificação do cliente. (caso “ <i>Validar catálogos relacionados ao catálogo de clientes</i> ” esteja em “ <i>true</i> ”, o dado definido neste campo deverá coincidir com algum dos códigos de tipo de identificação <a href="#">“catalogIdType.catalog”</a> previamente carregados.) exigido
<i>identifier</i>	string	Número de identificação do cliente. (exigido)
<i>identificationExpiration</i>	string	Data de expiração da identificação do cliente.
<i>nacionality</i>	string	Nacionalidade do cliente
<i>e-mail</i>	string	E-mail do cliente.
<i>customerType</i>	string	Tipo de cliente (exigido) // (caso “ <i>Validar catálogos relacionados ao catálogo de clientes</i> ” esteja em “ <i>true</i> ”, o dado definido neste campo deverá coincidir com algum dos códigos de tipo cliente <a href="#">“catalogIdType.catalog”</a> previamente carregados.)
<i>address</i>	string	Endereço do cliente.
<i>addressCountry</i>	string	País do cliente. (caso “ <i>Validar catálogos relacionados ao catálogo de clientes</i> ” esteja em “ <i>true</i> ”, o dado definido neste campo deverá coincidir com algum dos códigos de País <a href="#">“catalogCountry.catalog”</a> previamente carregados.)
<i>addressState</i>	string	Estado de residência do cliente. (caso “ <i>Validar catálogos relacionados ao catálogo de clientes</i> ” esteja em “ <i>true</i> ”, o dado definido neste campo deverá coincidir com algum dos códigos de Estado <a href="#">“catalogState.catalog”</a> previamente carregados.)
<i>addressCity</i>	string	Cidade de residência do cliente. (caso “ <i>Validar catálogos relacionados ao catálogo de clientes</i> ” esteja em “ <i>true</i> ”, o dado definido neste campo deverá coincidir com algum dos códigos de Cidade <a href="#">“catalogCity.catalog”</a> previamente carregados.)
<i>addressPostalCode</i>	string	Código Postal

<i>phone</i>	string	Telefone
<i>isActive</i>	booleano	Indicará se no momento do registro o cliente estará Ativo ou Inativo. Deverá ser definido como <i>true</i> ou <i>false</i> .
<i>segments</i>	string	Segmento(s) associado(s) ao cliente

Exemplo de registros do catálogo para **Cliente**:

```

1001|juan|perez|2|03-05-1959|01|11552266||Arg|juan@perez.com|111|Av.Livertad
123|100|200|300|2321|1566558222|true|5500
1002|pablo|gonzalez|2|03-05-1970|02|10002565||Arg|pablo@gonzalez.com|111|Roca
555|100|200|300|2213|156632545|true|5500
1003|raul|fernandez|2|03-05-
1983|02|50363221||Arg|raul@fernandez.com|111|Nuñez
111|100|200|300|2001|46613232|true|5500
1004|John|Promo|2|03-05-1950|01|527748512||Arg|john@promo.com|111|Callao
999|100|200|300|7453|49872000|false|5500
1005|maria|gutierrez|1|03-05-
1999|01|123456789||Arg|maria@gutierrez.com|111|entre rios
656|100|200|300|4456|11548970701|true|5500
1006|ana|gomez|1|03-05-1998|03|951753000||Arg|ana@gomez.com|222|aguero
540|100|200|300|6675|1145600000|true|5500
1007|laura|lopez|1|03-05-1981|01|55421957||Arg|laura@perez.com|333|paistina
333|100|200|300|6642|1174788884|true|5500
1008|carlos|martinez|2|03-05-
1987|01|38546200||Arg|carlos@martinez.com|222|Av. Diretório
1587|100|200|300|1122|1166532032|true|5500
1009|roberto|garcia|2|03-05-
1979|01|20159987||Arg|roberto@garcia.com|333|ramallo
3456|100|200|300|3346|46258130|true|2244
1010|jose|montes|2|03-05-1949|01|30665448||Arg|jose@montes.com|111|9 de Julio
754|100|200|300|8864|123654789|true|2244

```



Catálogo de Departamento

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogDepartment.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

Campo	Tipo de dado	Observações
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Departamento**:

111 | Blancos  
222 | Frescos  
333 | Limpeza  
444 | Almacen



Catálogo de Evento

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogEventTransaction.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Evento**:

50 | Evento 1  
51 | Evento 2  
52 | Evento 3  
53 | Evento 4



Catálogo de Tipo de Transação

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato:  
*catalogEventTransactionType.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

### Exemplo de registros do catálogo para **Tipo de Transação**:

101 | Venda  
202 | Devolução



Catálogo de Família

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogFamily.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

### Exemplo de registros do catálogo para **Família**:

111 | Laticínios  
222 | Verduras  
333 | Frutas



Catálogo Categoria

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogCategory.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name/familyCode*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido
<i>familyCode</i>	string - Dependência com o catálogo de Família. Corresponderá ao código definido no catálogo de Família relacionado.	

### Exemplo de registros do catálogo para **Categoria**:

100 | Categoria A | 111

101|Categoria B|222

102|Categoria C|222



### Catálogo Subcategoria

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogSubCategory.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name/categoryCode*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido
<i>categoryCode</i>	string - Dependência com o catálogo de Categoria. Poderá corresponderá ao código definido no catálogo de Categoria relacionado.	

Exemplo de registros do catálogo para **Subcategoria**:

222|Subcategoria A|100

333|Subcategoria B|100

444|Subcategoria C|102



### Catálogo de Formato

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogFormat.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Formato**:

111|Formato A

222|Formato B

333|Formato C



## Catálogo de Item

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: ***catalogItem.catalog***

O formato dos registros deste catálogo deve ser

*code/name/unitprice/level1/level2/level3/level4/supplier/brand/detail/detail2*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	Código SKU do Produto (exigido)
<i>name</i>	string	Nome do produto (exigido)
<i>uniteprice</i>	numérico	Preço Unitário do produto
<i>level1</i>	string	Departamento do produto
<i>level2</i>	string	Família do produto
<i>level3</i>	string	Categoria do produto
<i>level4</i>	string	Subcategoria do produto
<i>supplier</i>	string	Fornecedor do produto
<i>brand</i>	string	Marca do produto
<i>detail</i>	string	Detalhe
<i>detail2</i>	string	Detalhe 2

Exemplo de registros do catálogo para **Itens**:

```

11020|produto 1|1050|Dto1|flia1|Cat11|SubCat12|Prov21|Marca1||Det2
11021|produto 2|2000|Dto2|flia2|Cat12|SubCat13|Prov21|Marca1|Det1|
11022|produto 3|500|Dto1|flia1|Cat13|SubCat14|Prov21|Marca1|Det1|Det2
11023|produto 4|50200|Dto1|flia2|Cat14|SubCat15|Prov21|Marca1||
11025|produto 5|10540|Dto3|flia1|Cat15|SubCat11|Prov21|Marca1||Det2
25250|produto 6|980|Dto1|flia2|Cat16|SubCat12|Prov21|Marca1||
25251|produto 7|31500|Dto1|flia1|Cat17|SubCat13|Prov21|Marca1||Det2
25252|produto 8|456|Dto2|flia1|Cat18|SubCat14|Prov21|Marca1||
25253|produto 9|887|Dto1|flia1|Cat19|SubCat15|Prov21|Marca1|Det1|Det2

```



## Catálogo de Loja

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: ***catalogStore.catalog***

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Formato**:

10|Loja A  
 11|Loja B  
 12|Loja C



Catálogo de estoque

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogItemestoque.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *store|code|name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>store</i>	loja - Dependência com o catálogo de loja. Corresponderá ao código definido no catálogo de loja relacionado.	exigido
<i>code</i>	string	exigido
<i>estoque</i>	numérico - estoque em loja	

Exemplo de registros do catálogo para **estoque**:

10|778|10000  
 11|aaa|600  
 12|788|3000



Catálogo de Banco

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogPaymentBank.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code|name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Banco**:

10|banco A  
 11|banco B  
 12|banco C



Catálogo de Pagamento (código)

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogPaymentCode.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Pagamento**:

10|pago A  
 11|pago B  
 12|pago C



Catálogo de Prefixo

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogPaymentPrefix.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Prefixo**:

```
10|Pref A
11|Pref B
12|Pref C
```



Catálogo de Tipo de Pagamento

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogPaymentType.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Tipo de Pagamento**:

```
10|à vista
11|cartão
12|outros
```



Catálogo de Bolso

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogPocket.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Bolso**:

```
10|Bolso 1
```

11|Bolso 2

12|Bolso 3



### Catálogo de Perfil do cliente

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogProfileCode.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Perfil de Cliente**:

10|Perfil 1

11|Perfil 2

12|Perfil 3



### Catálogo de Cadeia

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogStoreChain.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Cadeia**:

10|Cadeia 1

11|Cadeia 2

12|Cadeia 3



### Catálogo de Fornecedor

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogSupplier.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Fornecedor**:

10 | Fornecedor 1  
11 | Fornecedor 2  
12 | Fornecedor 3



Catálogo de Zona

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogZona.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Zona**:

10 | Zona 1  
11 | Zona 2  
12 | Zona 3



Catálogo de Subzona

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogSubZone.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *code/name*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>code</i>	string	exigido
<i>name</i>	string	exigido

Exemplo de registros do catálogo para **Subzona**:

10 | Subzona 1  
 11 | Subzona 2  
 12 | Subzona 3



Catálogo de Reembolso de Pontos por Catálogo

O nome do arquivo a importar deverá ter o seguinte formato: *catalogRedeemBenefit.catalog*

O formato dos registros deste catálogo deve ser *store/code|points|discountValue|discountType*

<b>Campo</b>	<b>Tipo de dado</b>	<b>Observações</b>
<i>store</i>	string	Código de loja. <b>Requerido</b> - Se é aplicável a todas as lojas, o código da loja deve ser “-”.
<i>code</i>	string	Código do produto. <b>Requerido</b> .
<i>points</i>	Numérico com decimais.	Pontos exigidos.
<i>discountValue</i>	Numérico com decimais.	Valor desconto.
<i>discountType</i>	string	Tipo desconto. <b>Requerido</b> . Aceita só os valores <b>“perc”</b> (porcentagem), <b>“fix”</b> (desconto fixo), ou ainda <b>“nprice”</b> (novo preço).

Exemplo de registros do catálogo para **Reembolso de Pontos**:

b320|1000|100|10|perc  
 -|3000|30|5|perc  
 b320|2000|60|27|fix  
 a922|1001|80|1500|fix  
 b320|1002|70|487.89|nprice

O *diretório* onde serão alojados os arquivos de catálogo que serão adotados e importados automaticamente pelo processo de importação de catálogos automática é *C:\synthesis\promo\catalog*. (Ver *Capítulo de Administração > Informação de configuração. Promo.catalog >> fileDirectory*). Este diretório deverá ser utilizado quando os arquivos de catálogos tenham mais de 1Mb.

### Recepção de catálogos via RabbitMQ

O Promo poderá receber atualizações de catálogos por meio da fila Rabbit MQ que tenha sido configurada para tal fim. O estado deste processo poderá ser visualizado na seção “*Monitor de Importações*” no console do Promo.

*(Para mais informação sobre a configuração no console do Promo, ver Administração > Informação de configuração neste mesmo documento.)*

*(Para mais informação sobre o processo e dados da integração com as filas RabbitMQ, ver Manual de Integração Promo 7.0.)*

### **Informação de configuração**

Existem parâmetros de configuração que podem ser modificados para personalizar o comportamento do PROMO.

Estes parâmetros se encontram no Console do PROMO, *Menu “Administração” >> “Informação de Configuração”* e são:

--	--	--



8	Cartões de fidelidade	
9	Cartões de fidelidade	








30	Promo	
31	Promo	isEdita



42	Negócio	

46	Promo	

48	Promo	
49	Promo	

51	Negócio	
52	Promo	

56	Cupons	





74	Promo	

77	Promo	
78	Promo	
79	Promo	

83	Cupons	

84	Promo	
85	Promo	
86	Promo	
87	Promo	

91	Promo	
92	Promo	
93	Promo	
94	Promo	

95	Promo	












--	--	--

--	--	--











--	--	--













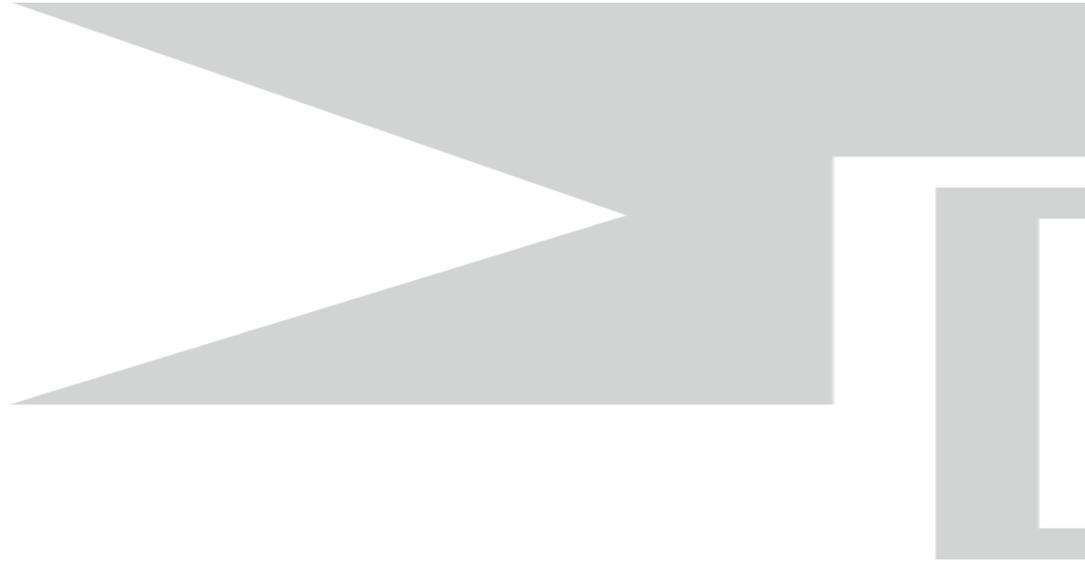
### **Importação das Promoções**

O PROMO facilita a ferramenta de importação de promoções dentro do console para agilizar os processos de atualização diante de alguma atualização de versões ou necessidade de regenerar dados.

Por meio desta ferramenta, poderão ser carregadas de maneira massiva promoções que se encontrem em mapas que foram gerados

com versões de console do PROMO anteriores, como também gerados por uma mesma versão, mas de outro console.

Ao pressionar “*Importação das Promoções*”, no menu “*Administração*”, será apresentada a seguinte tela:



Os mapas com as promoções que se queira importar a, por exemplo, um novo console, deverão ser salvos no diretório  
C:\synthesis\promo\import.

Uma vez que os mapas se encontrem em tal diretório, serão mostrados na lista de importação de promoções, mostrando-se os dados do nome, diretório e data do mapa que está por ser importado.



Ao pressionar o botão “*Importar Promoções*”, serão processados os mapas da lista e será mostrada uma mensagem por tela que informará se a operação foi bem-sucedida ou não.

#### Nota

Ao importar um mapa que contenha Promoções com tipo, subtipo e forma de aplicação, esses campos da promoção não serão importados, já que não são propriedade do mapa.

Poderão ser vistos na aba de “Resultados” os mapas processados e para cada um deles a quantidade de promoções importadas satisfatoriamente e a quantidade de promoções que não foram importadas desse mesmo mapa por algum erro de conformação.



Pressionando “*Ver mais*” à direita de cada mapa importado será possível visualizar o nome de cada promoção importada, o estado e, caso se dê um erro na importação de alguma promoção, a mensagem

de erro que deverá ser enviada aos especialistas de suporte para sua interpretação, junto com o mapa que contém a promoção que falha.



### **Motivos de modificação de saldos:**

Caso se exija realizar uma modificação de saldo de um cartão no console do Promo, será necessário indicar o motivo ou causa que originou tal modificação, seja de soma ou de quitação de saldos.

Primeiro, será requisito registrar o motivo de modificação de saldo, acessando a seção Administração>> “Motivos de Modificação de saldos”, e será apresentada a seguinte tela, na qual poderão ser geridos os diferentes motivos de modificação de saldo registrados.





Gerados já os motivos, no momento de realizar a modificação de saldo de um cartão de fidelidade, poderão selecionar do combo “Motivos” os diferentes motivos de modificação de saldo registrados:



Também será exigida a entrada dos seguintes dados para identificar corretamente a modificação de saldo no console do Promo:

- - - - - - **Loja:** Loja na qual é realizada a modificação de saldo. Serão apresentadas em um combo as lojas presentes no console do Promo.
          - **Terminal:** Terminal no qual é realizada a modificação de saldo. campo Numérico.
          - **Transação:** N.º de transação ao qual é associada a modificação de saldo.
          - **Motivo** Será apresentado o combo com os motivos de modificação de saldo registrados previamente.
          - **Montante:** Valor que será somado ou diminuído do cartão, campo Numérico (o valor resultante nunca poderá ser menor que zero).

## REGISTROS DE AUDITORIAS

O PROMO permite levar um controle de auditorias filtrando por data desde e até, por um tipo de usuário, dependendo do módulo e da operação ou ação realizada.

Nesta seção será possível visualizar as ações executadas pelos diferentes usuários do console de promoções, podendo acessar o detalhe de cada ação por meio do ícone que se encontra ao final de cada linha. No detalhe, poderão ser vistas as Faixas de Prefixos carregadas em Tipo de Cartão de Fidelidade.



(A partir do Promo 7.0.18) Se os dados são eliminados de um cliente, seja por tela, total ou parcial ou por serviço rest: Na auditoria ficarão registrados os dados básicos do cliente eliminado, por ex. o dia 02/06/2021 (DD/MM/AAA) e a hora no qual foi pedida a eliminação, o usuário que a realizou, o módulo onde foi realizada e se foi eliminação Total (DELETE) ou Parcial (PARTIAL\_DELETE).



Caso se entre no detalhe com a logo do livro, mostrará no Cabeçalho o Nome e Sobrenome do usuário que realizou o apagamento. Mostrará se a operação que realizou foi DELETE ou PARTIAL\_DELETE, a data e hora no qual foi eliminado. Debaxo do título ATUAL mostrará como ficaram os dados relacionados com o cliente eliminado. Será mostrado o código do Promo relacionado com o cliente eliminado, e se foi selecionado o apagamento Total são eliminados os dados do cliente e todos seus dados de fidelidade relacionados (todos os cupons e cartões associados a esse cliente).

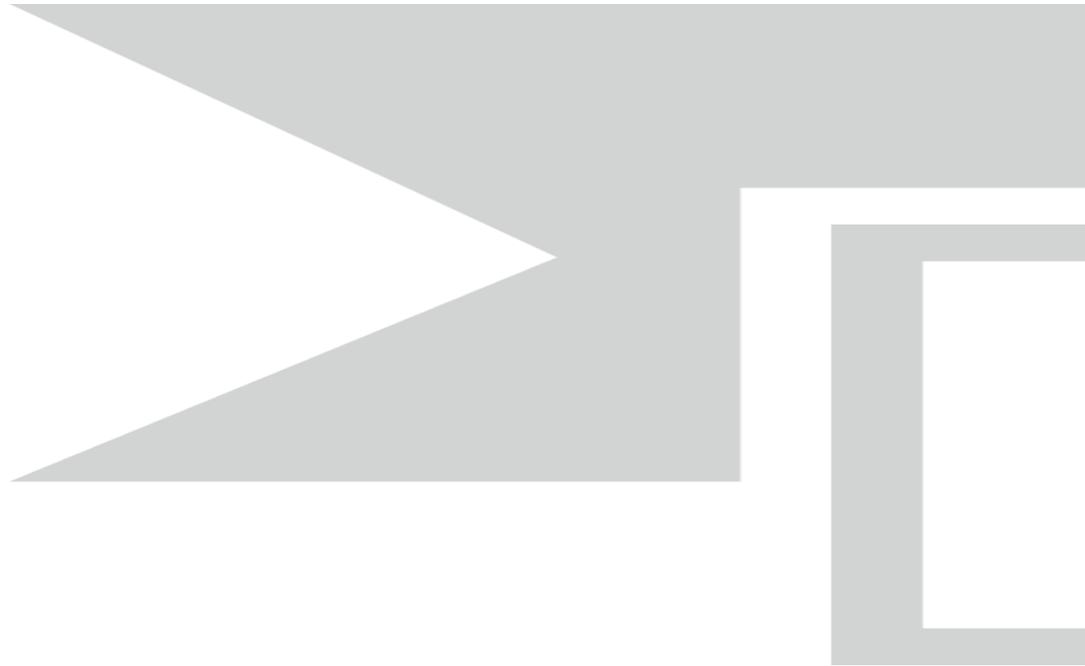
O registro de auditoria será mostrado da seguinte maneira:



## Propriedades do Benefícios

Nesta opção de administração será possível criar diferentes atributos informativos para cada classe de benefício, que serão informados no benefício quando este seja aplicado.

Encontra-se disponível em **menu principal** >> Administração > “Propriedades de Benefícios”.



Ao selecionar “**Propriedades de Benefícios**” aparecerá uma tela com esse nome, onde serão vistos os filtros: “Nome”, “Classe de Benefício” e “Estado”. Abaixo se verá uma lista de Propriedades com as colunas: “Ativo”, “Código”, “Nome”, “Descrição”, “Classe de benefício”, “Tipo”, “É exigido”.

Ao colocar a “Propriedades de Benefícios” filtra automaticamente pelo primeiro valor encontrado no filtro “Classe de Benefício”. Por exemplo, vai filtrar automaticamente por “Reembolso de Cupom Calculado” por default, porque é o primeiro valor que encontra.

À direita dos filtros está o botão Lupa (para começar a pesquisa) e x (para apagar os filtros selecionados). Para realizar outra pesquisa, pressionar x para apagar os filtros, logo selecionar o filtro desejado e depois o botão Lupa. À direita de cada Propriedade se encontra o botão “Edição”.

Como o sistema estará filtrando automaticamente sempre pelo primeiro dado que encontra, ao pressionar x seguirá realizando esta filtragem automaticamente. Caso queira ver a lista completa sem filtrar pelo campo “Classe de Benefício”, deve selecionar o combo selecionável deste campo e selecionar a primeira opção: “[Classe de benefício]”, e logo pressionar a lupa.

Debaixo da lista de propriedades, à esquerda, se encontra o botão “Novo”, com o qual se abre a tela “**Nova propriedade de benefício**”, onde pode ser criada uma nova propriedade.

### **Nova Propriedade de Benefício:**



#### *Detalhe dos campos:*

- - - - - “Código”: é exigido, alfanumérico de 200 caracteres.

- **“Nome”**: é exigido, alfanumérico de 200 caracteres.
- **“Descrição”**: não é exigido, alfanumérico de 500 caracteres.
- **“Tipo de dado”**: é exigido, combo selecionável, mostra as opções: Número com decimais, Número inteiro, Completado automaticamente por catálogo, Alfanumérico e Verdadeiro/Falso.

- **“Classe de benefício”**: é exigido, combo selecionável.
- **“É exigido”**: check box, para indicar se essa propriedade é obrigatória ou não.
- **“Ativa”**: check box, para indicar se essa propriedade se encontra ativa ou não.

### **Editar Propriedade de Benefício:**



*Detalhe dos campos:*

- “**Código**”: este campo estará em cinza e não será possível modificar.
- “**Nome**”: será editável e é um campo exigido.
- “**Descrição**”: será editável, não é exigido.
- “**Tipo de dado**”: será possível selecionar de um combo, é exigido, mostrará as opções Número com decimais, Número inteiro, Completado automaticamente por catálogo, Alfanumérico e Verdadeiro/Falso.
- “**Classe de benefício**”: este campo estará em cinza e não será possível modificar, é exigido.
- “**É exigido**”: é um check, pode-se ativar ou desativar.
- “**Ativo**”: As propriedades dos benefícios não poderão ser eliminadas. Podem ser ativadas ou desativadas com este check.

### **Propriedade do benefício completada automaticamente por catálogo**

Quando se defina uma nova propriedade para um benefício ou se edite uma existente, será possível indicar que esta propriedade será completada automaticamente por catálogo, podendo, nesse momento, indicar se será reutilizado um catálogo existente ou se será criado um novo catálogo dinâmico (o formato do novo catálogo que será gerado, caso se use esta opção, será, *catalogbenefit[código do atributo].catalog*. Por ex. catalogbenefitcolour.catalog)

> *Seleção do catálogo:*



### **Aplicação de uma Nova Propriedade de Benefício:**

Ao criar uma Nova Promoção, em: “Operação”, botão “Nova Promoção”, primeiro são colocados os dados da nova promoção e se pressiona o botão Salvar. Logo, na tela seguinte (Definir Promoção), na seção “Benefícios a conceder”, ao selecionar o botão “Novo Benefício” abre-se a **tela “Novo benefício”** para carregar os benefícios a conceder nessa promoção. Se a “Classe de benefício” selecionada tem uma nova propriedade associada, ao selecionar essa classe de benefício, neste ex.: “Reembolso de Cupom Calculado”, **mostrará debaixo desse campo os novos campos**, neste ex.: “cor”.



Uma vez salvo o novo benefício da promoção, se for selecionado:  
Operação > Promoções, botão “Ações”, ao selecionar “Definir”  
aparecerá a nova propriedade de benefício como parte da “Definição  
Principal” do benefício:



### Importante

As promoções existentes não serão afetadas pelas mudanças nas propriedades de benefícios.

Se uma nova propriedade de um benefício já está sendo utilizada e é desabilitada, se mantém nas promoções que a utilizam até o momento de salvar uma edição do benefício que a contenha.

## Atributos de elementos

Esta opção é utilizada para gerir no console do PROMO os atributos de todos os elementos disponíveis no momento de registrar promoções no console do PROMO.

### IMPORTANTE

A administração de Atributos dinâmicos é realizada entrando no console do PROMO *PRINCIPAL* com o **Usuário Principal**.

Ali será possível registrar novos atributos para todas as companhias que estão presentes no console.

Será possível habilitar a “*Gestão de Atributos dos Elementos*” para uma companhia, só **quando esta não compartilhe a instalação do Promo com outra companhia em um mesmo servidor**.

**Se o Usuário Principal habilita a “Gestão de Atributos de Elementos”, o usuário com o papel ao qual tenham sido atribuídas as licenças poderá ver e gerir no console do Promo os “Atributos de Elementos”, dentro do menu Administração.**

O usuário com o papel habilitado para a gestão de atributos dos elementos poderá definir e/ou editar novos atributos para todos os elemento presentes no Promo. Os atributos próprios do Promo não poderão ser editados.



**Novo Atributo:**

Quando se deseje registrar um novo atributo para algum dos elementos do Promo, deve-se clicar no botão “Novo”, e será mostrada a seguinte tela:



**Associação de catálogos a novos atributos:**

No momento de registrar um novo atributo para um elemento, será possível associar um catálogo para agilizar o carregamento de dados para a definição de promoções.



- - **Registro manual**

No menu, Administração >> Importação aparecerá, logo após registrado um novo atributo, uma nova opção que permitirá selecionar e processar um catálogo que associará dados ao atributo recentemente gerado.



Aqui, a modo de exemplo, será registrado o novo atributo “cor”.

Deverá ser processado o arquivo “catalogColor.catalog”, clicando no botão “Importar”.



Será possível visualizar o detalhe do catálogo processado, clicando na “lupa” que aparece à direita, ao final da linha.

- 

- 

- 

- 

- 

- **Registro via Job > “Importação de Catálogos”**  
(sts.console.job.CatalogJob)

Poderá ser processado o catálogo associado a um novo atributo por meio do processo de *“Importação de Catálogos”* (*sts.console.job.CatalogJob*). Para isso será exigido configurar, na companhia na qual está sendo logado, o path no qual deverão ser adotados os arquivos .catalog para ser processados.

Isto é realizado em Administração >> Informação de configuração. por default, o path configurado será C:/synthesis/promo/catalogs/“companhia”.

Será possível utilizar o path por default ou ainda editá-lo e colocar ali a rota onde serão alojados os arquivos .catalog a processar.

O processo correrá a cada determinada quantidade de tempo e pesquisará em tal diretório os arquivos .catalog que tenham sido deixados ali e os processará. Os novos catálogos que correspondam a novos atributos deverão ser processados da mesma forma que os catálogos atuais.

### **Geração, distribuição e download de arquivo de definição de novos atributos:**

Quando ao menos tenha sido registrado um novo atributo para algum dos elementos do console, será habilitado o botão *“Baixar Arquivo de Definição”*.

Este arquivo conterà a definição de todos os novos atributos registrados até esse momento.

Também será possível nessa janela distribuir o arquivo de definição *“entities.xml”* aos motores conectados ao console quando tenha sido realizada alguma modificação em algum dos novos atributos, pressionando o botão **“Distribuir arquivo de definição”**.

Para que os motores tomem corretamente as mudanças no arquivo *“entities.xml”* será necessário reiniciá-los.



Uma vez terminado o processo de distribuição ou download, será mostrada a mensagem habitual em verde indicando que a operação foi finalizada satisfatoriamente. Caso contrário, informará do erro no habitual pop-up vermelho e logará a mensagem de erro no log do console, dando detalhes do sucedido.

### Importante

**Botão distribuir arquivo de definição:** Este botão será habilitado quando se edite algum dos atributos dinâmicos registrados. Ao pressioná-lo, é distribuído o arquivo entities.xml a todos os motores conectados ao console a partir da qual é feita a distribuição.

### Validação de atributo entre elementos:

Pode-se definir que no momento de registrar uma promoção, ao colocar uma condição pelo elemento “*produto*”, atributo “*SKU*”, que se valide que na estrutura deste se encontre definido outro atributo, motivo pelo qual, quando se coloque como condição o “Código - SKU”, será exigido que se ponha o(s) atributo(s) associado(s), como também será validado que o(s) atributo(s) associado(s) estejam definidos na estrutura do “Código-SKU”. Para que o Promo realize esta validação, devem ser realizadas as seguintes configurações:

- - - - - - Em Administração \ *Informação de Configuração*, pesquisar a palavra chave “*atribute*”, na chave: “*attribute.relationship.validation.required*” atribuir valor “*true*”.
          - Em Administração \ *Atributos de elementos*, criar o(s) atributo(s) que se queira relacionar com o elemento “Código-SKU”.
          - Em Administração \ *Atributos de elementos*, pesquisar o atributo “Código-SKU”, selecionar o botão *Editar* sobre a companhia que corresponda e no campo “*Válida contra Atributo*” selecionar o atributo ou os atributos contra os quais se quer validar o “Código-SKU”.

Quando se selecione algum dos atributos do elemento produto, ficará configurada a validação do código (SKU) contra o(s) atributo(s) indicado(s) no campo “*Válida contra atributo*”.

Ao pressionar editar, no atributo “Código – SKU”, será mostrada a seguinte tela:



promoção por completa não se dará até que não tenha(m) sido definido(s) o(s) atributo(s) relacionado(s).

Caso os dados colocados no(s) atributo(s) relacionado(s) não correspondam com o “Código-SKU” colocado, será mostrada a mensagem “O valor “levelX” colocado não corresponde ao definido em “levelY”, onde LevelX e LevelY são os atributos definidos para a validação interna. Isto é, LevelX deve existir dentro da definição do item que definido no atributo LevelY.

•

○

▪

▪

▪

- **Nota:** Deverá selecionar a linha de definição do Código (SKU) e Adicionar logo a condição do atributo relacionado para que seja realizada corretamente a validação do conjunto.

## IMPORTANTE

Tanto o Elemento Código (SKU) como o atributo relacionado deverão estar carregados por catálogo.

O catálogo de itens que contenha atributos dinâmicos utilizados nesta validação deverá ser carregado **via Serviço Rest ou Fila Rabbit MQ** para que a validação seja realizada corretamente (Ver Promo - Manual de Integração - Serviços).

## Tipo das Promoções

Na tela “*Gestão de Tipos de promoções*”, que se encontra no menu Administração, será possível criar um novo Tipo de promoção, editá-la e ver **Promoções Associadas** a esse tipo.







## NOTA

Sempre existirá um só tipo de promoção por padrão, este será “Geral” até que o operador não registre um novo tipo de promoção com o check “por padrão” ativo.

Ao pressionar “**Salvar**” se adicionará à grade da tela de “**Gestão de tipos das Promoções**” uma nova linha com o tipo de promoções recém-criado. Caso se pressione “**Cancelar**” não será registrado nenhum dado na base e voltará para a tela de “**Gestão de tipos das Promoções**” sem ter feito mudanças.

Na tela “Gestão de Tipos das Promoções” se contará com o botão “**Ações**”, no qual será possível:

- - 
  -

- 
- 
- 
- **Editar** um tipo de promoção. Ao clicar em Editar, será mostrada a tela de “Editar Tipo de promoções”, onde será possível modificar o nome, descrição e estado de um tipo de promoção. Será possível editar um tipo de promoção, sempre e quando esta não esteja associada a uma promoção distribuída. O campo código não poderá ser editado.
- Ver **Promoções Associadas** no tipo de promoções selecionado. Ao selecioná-lo, será redirecionada a tela à seção de **Informes** >> “**Promoções/Mapas**” >> “**promoções**”. Ali serão mostradas as promoções associadas ao tipo de promoção selecionado, sem discriminar por *subtipo de promoção*, os filtros não poderão ser editados. Será possível baixar o informe em um Excel.



Se o Tipo do Promoção não está associado a nenhuma promoção, a opção de “**Promoções Associadas**” do menu <**Ações**> será mostrada em cinza.

### Subtipo de promoções

Ao selecionar “**Subtipos de promoções**” será apresentada a tela “*Gestão de Subtipos de promoções*”.

A tela contará com os seguintes filtros:

- 
- 
- 
- 
- 
-



- **Código:** Código único de identificação do subtipo de promoções.
- **Nome:** Nome único de identificação do subtipo de promoções.
- **Descrição:** Detalhes ou observações do subtipo de promoções.
- **Tipo de promoção:** Será possível indicar por meio de um combo a qual Tipo do Promoção estará associado o subtipo de promoção que está sendo registrado.
- **Valor por padrão:** Se este check é ativado estará sendo indicado que, se o usuário não seleciona o subtipo de promoção ao criar a promoção, esta opção será mostrada por default.
- **Ativo:** Será indicado se o subtipo de promoção estará ativo ou não para ser associado a uma promoção.

## NOTA

Sempre existirá um só tipo de promoção por padrão, este será “Geral” até que o operador não registre um novo subtipo de promoção com o check “por padrão” ativo.









## NOTA

Sempre existirá um só tipo de promoção por padrão, este será “Geral” até que o operador não registre uma nova forma de aplicar com o check “por padrão” ativo.

Ao pressionar “**Salvar**” será mostrada a forma de aplicação de promoção recém-criada na grade da tela de “*Gestão de Formas de Aplicação de promoções*”.

No botão de **Ações** poderá:

-

- 
- 
- 
- 
- 
- **Editar** uma forma de aplicação de promoção: Ao clicar em Editar, será mostrada a tela de “*Editar forma de aplicação de promoções*”, onde será possível modificar o nome, descrição e estado de uma forma de aplicação de promoção. Será possível editar uma forma de aplicação de promoção, sempre e quando esta não esteja associada a uma promoção, caso se tente ativá-la será mostrada uma mensagem de erro informando que não é possível desabilitar. O campo código não poderá ser editado.
- **Desativar uma** forma de aplicação de promoção: As formas de aplicação de promoções inativas não estarão disponíveis para ser associadas em promoções.
- Ver **Promoções Associadas** na forma de aplicação de promoções selecionada. Ao selecioná-lo, a tela será redirecionada à seção de **Informes >> “Promoções/Mapas” >> “promoções”**. Ali são mostradas as promoções associadas à forma de aplicação de promoção selecionada, sem discriminar por Tipo ou Subtipo de promoção, os filtros não poderão ser editados. Será possível baixar o informe em um Excel.



Se a forma de aplicação do Promoção não está associada a nenhuma promoção, a opção de “**Promoções Associadas**” do menu <Ações> será mostrada em cinza.

## Modelos de Mapas

Será disponibilizada, em *Opções de Menu*, dentro de <Administração>, a opção “**Modelos de Mapas**”, na qual será

possível definir templates utilizando os tipos, subtipos e formas de aplicação de promoções anteriormente registrados. Este template deverá ser selecionado no momento de distribuir um mapa.

Ao clicar em “**Modelos de Mapas**” será apresentada a tela “**Gestão de Modelos de Mapa**”.



Ao pressionar em “**Novo**” será mostrada a tela “**Novo Modelo de Mapa**”, onde serão definidos o **Código** e o **Nome** do modelo e o modo no qual será operada a **sugestão** nos mapas gerados a partir desse modelo.



No caso de **Editar** um modelo de mapa existente, o código não poderá ser mudado.



Ao pressionar “**Salvar**”, será gerada a tela de “**Definir Modelo de Mapa**”. Caso se pressione “**Cancelar**” voltará para a tela de “**Gestão de modelos de mapas**”, sem ter salvo nenhuma mudança.

Na tela **Definir Modelo de Mapa** serão apresentadas as **Formas de Aplicação de promoções** definidas anteriormente e deverá ser possível arrastar para montar a estrutura de passos e funções de convivências, para logo adicionar as formas de aplicação de promoções que tenham sido definidas.

Serão arrastados primeiro os passos e logo as funções de convivência. Logo, serão adicionadas as Formas de Aplicação de promoções conforme a ordem na qual devam ser avaliadas.



Até que o modelo não tenha ao menos um passo, uma função de convivência e um subtipo de promoção, não estará “Completo” e não poderá ser utilizado para gerar um mapa a partir dele.

Ao definir um modelo de mapa, será possível continuar dali com a geração do mapa a partir do modelo que está sendo registrado.

Quando o modelo de mapa se encontrar em estado “**Completo**”, será habilitado o botão “**Gerar Mapa**”.



Ao pressionar o botão “**Gerar Mapa**”, passará à tela “**Publicação Mapa (POS)**”.

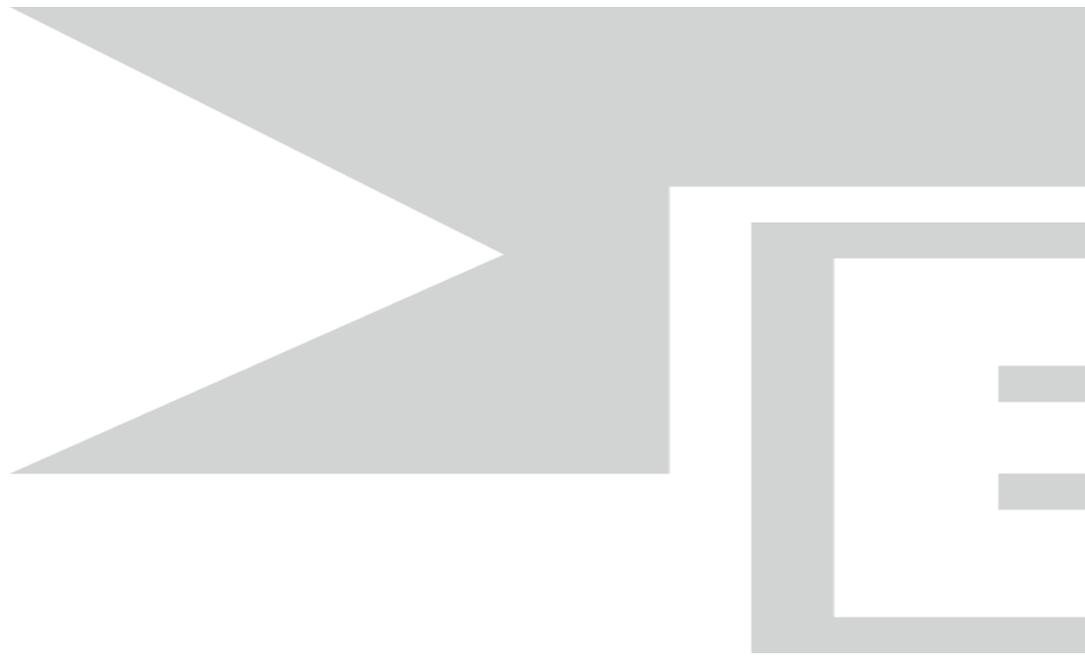
Se o Modelo de Mapa se encontra “**Incompleto**”, a opção “**Gerar Mapa**” se encontrará desabilitada.

### **pop-up do resumo de um modelo de mapas.**



Uma vez definido o modelo, será possível pressionar “**Voltar**” para voltar à tela de “*Gestão de modelos de mapas*” e visualizar o modelo recém-criado na grade.

Por tela serão mostradas no máximo 25 linhas na grade. Se houver mais de 25 linhas a mostrar será habilitada a paginação.



## **Distribuição de Mapas Programada**

O processo de distribuição específica e programada permitirá habilitar e configurar no console do Promo a possibilidade de gerar os mapas e distribuí-los à(s) loja(s) que corresponda de maneira automática.

### *Pré-condições do Processo:*

- - - - - - Os mapas serão distribuídos automaticamente só às lojas que tenham ao menos um motor associado e cuja distribuição configurada for AUTO.
          - Na montagem automática de mapas só serão levadas em consideração as promoções em estado “COMPLETAS”.
          - Para o processo, será adotado o último modelo de mapas editado em estado completo e ativo.



chegar a ser adicionados ao elemento Transação não serão levados em conta para este processo.

## **Agrupar Atributos**

No console do Promo pode-se gerir a forma pela qual são visualizados os atributos dos elementos no console no momento de definir as condições de uma promoção.

Para isso, deve-se acessar a seção de “**Administração**”, “**Agrupar Atributos**”, e será apresentada a tela “**Agrupar Atributos**”.

Ali será possível registrar os diferentes agrupamentos que conterão os atributos selecionados para cada elemento.



## **Registro de novo Grupo de Atributos**

Para gerar um novo grupo de atributos deve-se clicar em “**Novo**” e será apresentada a tela “**Novo Grupo de Atributos**”.



Nesta tela, deve-se indicar:

- - - - 
      - **Código:** campo alfanumérico, deve-se indicar o código único que identificará o grupo de atributos que está sendo registrado.
      - **Nome:** campo alfanumérico, deve-se indicar o nome único que identificará o grupo de atributos que está sendo registrado.
      - **Elemento:** Deverá ser indicado do combo um dos elementos pelos quais se define uma condição.

Ao seleccionar algum dos elementos, são mostrados abaixo os atributos disponíveis para criar um grupo de atributos.

Exemplo: Caso se selecione “**Produtos**” será mostrada a seguinte tela:



Se não é visualizado na lista algum dos atributos do elemento seleccionado pode ser por que este já se encontra atribuído a algum outro grupo. Um mesmo atributo não poderá pertencer a dois grupos de atributos simultaneamente.

Logo após seleccionar os atributos que se quer adicionar ao novo grupo de atributos, poderá clicar em “**Salvar**” e será visualizado o agrupamento criado na tela “**Agrupar Atributos**”.

À direita de cada grupo de atributos será mostrado o botão “**Ações**”, no qual poderão ser editados ou eliminados os grupos de atributos existentes.

No momento de definir uma promoção, por algum dos atributos que foram incorporados a um grupo de atributos, esses serão vistos da seguinte forma:



O botão “**Ações**” terá as opções “*Editar*”, “*Resumo*” e “*Promoções Associadas*”.



Ao pressionar em “**Editar**” será mostrada a tela de “**Edição de Grupo de Prefixos**”, onde será possível editar faixas de prefixos, mudar o nome ou desativar o grupo. O código do grupo de prefixos não poderá ser editado.



Ao pressionar em “**Resumo**” será mostrado um pop-up com o resumo do grupo de prefixos selecionado.



Ao pressionar em “**Promoções Associadas**” o console será direcionado à tela de informe das Promoções, onde só serão mostradas as promoções vigentes e ativas que contenham o grupo de prefixos selecionado entre suas condições.

### **Registro de Novo Grupo de Prefixos**

Ao pressionar o botão “**Novo**” será apresentada a tela “**Novo grupo de prefixos**”.



Ali deve-se indicar:

- ○

- 
- 
- 
- 
- **Código:** Será o código identificador do grupo de prefixos que está sendo registrado. O código será alfanumérico (*Promo Bridge, Numérico*) de entrada manual e deverá ser validado que o código não tenha sido registrado previamente.
- **Nome:** Será o nome que represente o grupo de prefixos que está sendo registrado. O nome será alfanumérico.
- **Descrição:** Será possível colocar algum detalhe ou informação adicional do grupo de prefixos que está sendo criado.
- **Botão “Adicionar Prefixos”:** No pop-up suspenso poderão ser definidas de maneira manual faixas de prefixos que farão parte do grupo de prefixos que está sendo registrado. Deve-se validar que o número colocado para identificar um prefixo não seja menor que 6 posições nem maior que 9 posições. (Limitações por configuração).



- 
- 
- 
- 
- 
- **Botão “Selecionar Arquivo”:** Será possível registrar de maneira massiva os grupos de prefixos importando um arquivo que contenha tal definição. Quando seja importado um arquivo que contenha faixas de prefixos, os dados anteriores serão passados para as novas faixas de prefixos importadas. As faixas de prefixos poderão ser editadas manualmente após serem importadas (tirar faixas de prefixo importadas ou adicionar novas). Caso a quantidade de dados importados supere o máximo permitido para a edição manual, será mostrada a mensagem de que caso tenha algum erro no carregamento deverá ser recarregado o arquivo com as correções pertinentes. Os formatos possíveis para importar arquivo serão excel (.xlsx), onde as faixas de prefixos serão encontradas definidas uma debaixo da outra, e os prefixos separados por um hífen ( - ); e texto (.txt), onde as faixas de prefixos serão separadas por vírgulas ( , ) e os prefixos serão separados por um hífen ( - ). Deve-se também validar o comprimento dos prefixos quando esses sejam carregados por arquivo.
- **Ativo:** Indicará se o grupo de prefixos que está sendo registrado se encontrará ativo ou não. Por default, os grupos de prefixos serão registrados “Ativos”.

Deverá ser validado que ao pressionar “**Salvar**” o grupo de prefixos contenha ao menos uma faixa de prefixo válido definida.

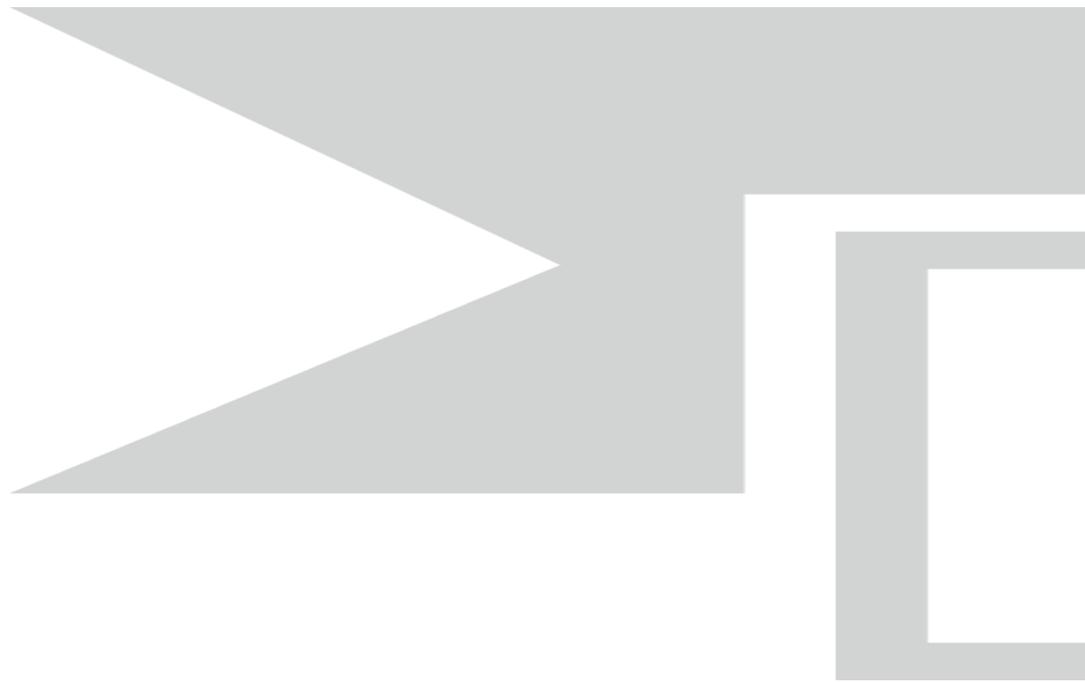
Será permitido que uma mesma faixa de prefixos esteja presente em mais de um grupo de prefixos.

### *Edição de Grupo de Prefixos*

Quando se edite um grupo de prefixos, será mostrado o botão **“Baixar Prefixos”**; ao pressioná-lo, será baixado um arquivo que contenha a definição de faixas de prefixos atual do grupo selecionado, a fim de que o operador, caso seja necessário, possa editá-lo e voltar a carregá-lo.

O código do grupo não poderá ser editado.

Caso se queira desativar um grupo de prefixos, deverá ser validado que o grupo não se encontre entre a definição de condições de alguma promoção ativa. Caso um grupo de prefixos se encontre dentro das condições de uma promoção ativa será mostrado um pop-up indicando *“O grupo de prefixos não pode ser desativado, já que se encontra associado às Promoções ativas. Por favor, desvincule os grupos de prefixos das promoções que os contém e volte a tentar”*.

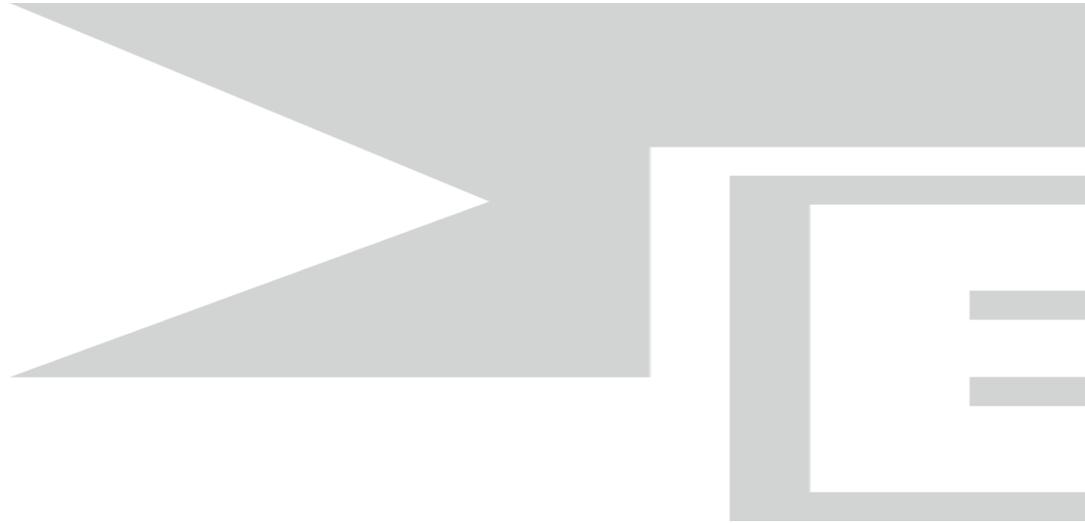


Deverá ser validado que ao pressionar **“Salvar”** o grupo de prefixos contenha ao menos um prefixo válido definido.

***DEFINIÇÃO DE PROMOÇÃO POR “GRUPO DE PREFIXOS”***

Quando se deseje definir uma promoção por meio de **“Grupos de Prefixos”** deverá ser selecionado o elemento **“Meios de Pagamento”**, e o atributo **“Grupo de Prefixos”**.

Será possível selecionar entre os comparadores **“Igual”** ou **“Diferente”**



No pop-up de definição de **“Grupos de prefixos”** poderão ser colocados os grupos por nome ou por código, e irão completar automaticamente com os grupos de prefixos que estão registrados no console e coincidam com o que está sendo escrito. Uma vez selecionado o grupo de prefixos, será adicionado no pop-up o código do grupo de prefixos.



O atributo “**Grupos de prefixos**” estará disponível para a definição de condições simples e condições por composição.

Só poderão ser definidos grupos de prefixos que tenham sido registrados no console.

### ***GERAÇÃO DE MAPA >> PROMOÇÕES COM CONDIÇÃO DEFINIDA POR “GRUPO DE PREFIXOS”***

As promoções que contenham entre suas condições “**Grupos de Prefixos**” poderão ser incluídas dentro de qualquer passo e função de convivência no mapa.

### ***CONSULTA E AVALIAÇÃO DE “GRUPO DE PREFIXOS”***

No POS só será recebido o atributo “Prefixo” no elemento <payment/>

O motor avaliará à qual grupo de prefixos pertence o prefixo informado pelo POS no pagamento, e o informará ao POS. O POS deverá recolocá-lo nas mensagens, para assim poder fazer a consulta de promoções aplicáveis aos grupos de prefixos aos quais pertença o prefixo consultado.

O atributo “Grupo de prefixos” deverá poder avaliar uma lista de atributos, já que um mesmo prefixo pode pertencer a vários grupos de prefixos.

Quando seja realizada alguma mudança em um grupo de prefixos, o console do Promo deverá distribuir aos motores as novidades sobre os grupos atualizados.

### **Atributos do cabeçalho**

Esta opção permite adicionar novos campos informativos no nível cabeçalho da promoção, que poderão ser carregados como texto livre ou por catálogo.

Ao selecionar Administração \ Atributos do cabeçalho, será mostrada a tela “**Gestão de atributos do cabeçalho**”.

Ali poderão ser geridos os campos informativos que se queira adicionar ao cabeçalho da promoção.

Será possível definir até 20 novos campos no cabeçalho. Por default, os 20 campos estarão inativos e não serão mostrados no cabeçalho das promoções.



Quando se pressione para algum dos campos o botão **“Editar”**, será mostrada a tela **“Editar Atributos do cabeçalho”**.

Ali será possível indicar o nome a mostrar no campo, o tipo de dado que aceitará, se é exigido (ou seja, se será obrigatório carregá-lo) e pode-se ativar.



No campo “Tipo” deve-se selecionar o tipo de dado que terá esse campo, as opções serão: “Completável automaticamente por catálogo” e “Texto”.



Se foi posto o check “Ativa” e as mudanças foram salvas, ao criar uma nova **promoção** ou ao editar o cabeçalho de uma promoção existente aparecerão na seção “Atributos do cabeçalho” da promoção os atributos ativos:



Ao lado do nome do atributo mostrará um \* se ao criar o atributo foi ativado o check “É exigido”. Nesse caso, esse campo deverá ser completado para poder salvar o cabeçalho da promoção e continuar. Se esse check não foi ativado, será opcional completar esse campo.

Se o tipo de dado selecionado para o atributo foi tipo “Texto”, um texto livre poderá ser colocado. Se foi selecionado “Completável automaticamente por catálogo”, ao começar a escrever nesse campo será sugerido de acordo com o conteúdo do catálogo previamente carregado.

Para poder utilizar o tipo de dado “Completável automaticamente por catálogo” deve-se realizar os seguintes passos:

Selecionar Administração \ Importação de Catálogo



Na tela “Importação de catálogos” será mostrada uma linha relacionada com cada um dos atributos do cabeçalho. Por exemplo: o atributo do cabeçalho com código “field00” estará relacionado com a fila “Campo 0 adicional do cabeçalho da promoção”. O formato e os passos para importar se encontram detalhados na seção Importação de Catálogos.

Nota:

Uma vez ativado o atributo do cabeçalho desejado, ao criar ou editar uma promoção aparecerá o atributo como parte do cabeçalho da promoção na tela “Definir Promoção” e também no resumo dela.

# Capítulo 13 - Módulo de Segurança

## Menu de Segurança

Nesta opção de menu será possível atribuir acessos aos papéis disponíveis e administrar os usuários.

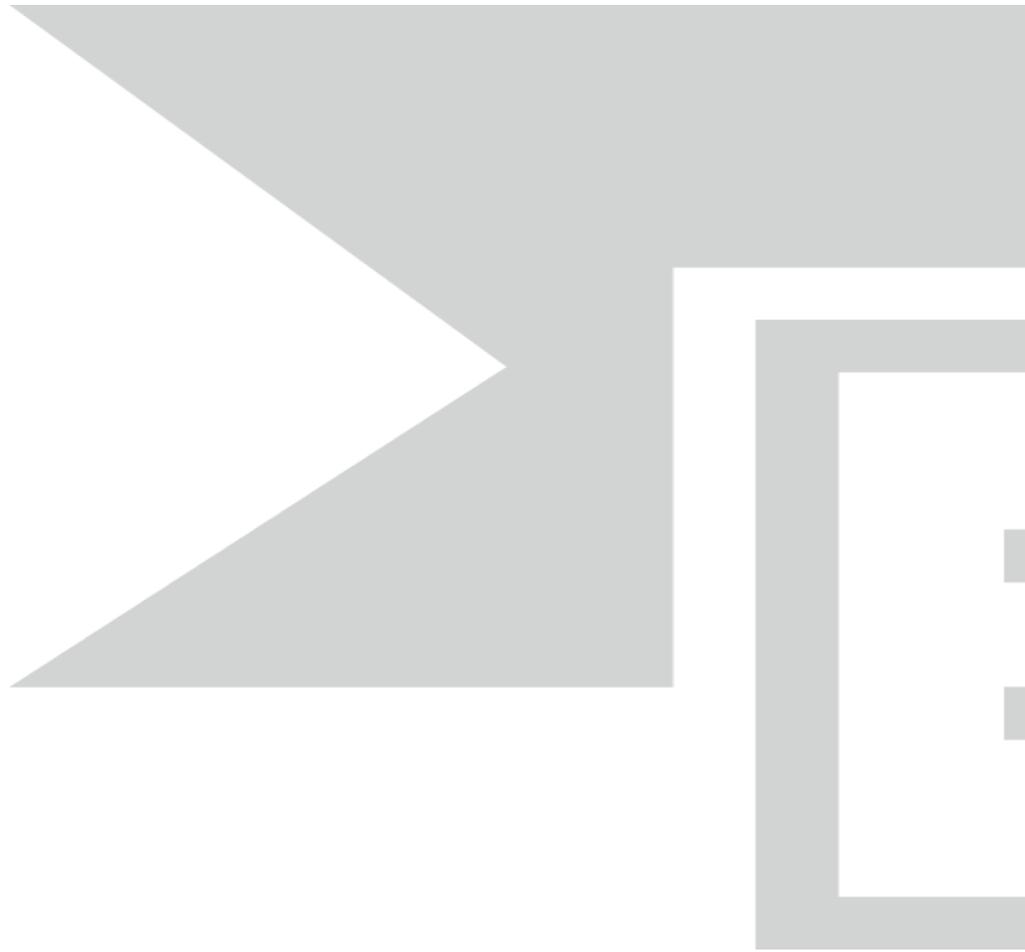


## Administração de usuários

Dentro deste módulo será possível configurar cada um dos usuários que o PROMO fornece por default, assim como a criação de novos usuários.

Será possível configurar: nome, senha, habilitação, políticas de segurança e atribuir os papéis para cada um dos usuários.

No menu Segurança > Administração de Usuários aparecerá a seguinte tela:



No botão “**Ações**”, que se encontra ao final de cada linha que descreve um usuário, será possível editar o perfil do usuário ou realizar a mudança de senha.

Será possível registrar novos usuários pressionando o botão “**Novo**”. Aparecerá a seguinte tela:





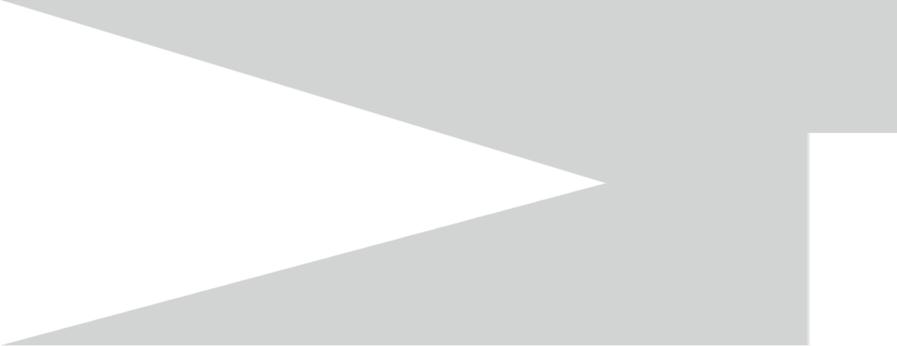
- **Papéis disponíveis:** Poderão ser atribuídos um dos seguintes papéis disponíveis:
- **Administrador:** tem acessos e licenças para todos os módulos do console adquiridos.
- **Operador:** poderá visualizar promoções, mapas, cupons. (deverão ser habilitados os acessos de criação, edição e definição de promoções e benefícios para que o perfil operador possa realizar estas ações - Contactar o administrador.)
- **Administrador de negócios:** poderá acessar o módulo de negócios e informes.
- **TicketSender:** usuário exclusivo de comunicação Motor <> Console do PROMO.
- **Associação a Workflows:** Poderão ser atribuídos os Workflows aos quais o usuário terá acesso.
- **Lojas disponíveis:** Poderão ser atribuídas as lojas às quais o usuário terá acesso para o módulo de Listas de Preço.

## NOTA

Os parâmetros de configuração de políticas de segurança e usuário poderão ser editados em “Administração” > “Informação de Configuração”. Para mais detalhes, dirigir-se ao Manual de Instalação, seção “Informação de Configuração”.

Também nesta seção poderão ser resetadas as senhas dos usuários presentes no console.

No botão Ações, que se encontra à direita de cada usuário na tela de “Administração de usuários”, será possível acessar a opção de “Mudar Senha”, e aparecerá a seguinte tela:



Para a definição da nova senha deverão ser consideradas as políticas de segurança que regulam a senha (Alfanumérica, mínimo estabelecido, mínimo um número e uma maiúscula etc.).

## **Configuração de Papéis**

Ao selecionar Segurança / Configuração de Papéis, poderão ser atribuídas as licenças para os diferentes Papéis de usuários. O usuário principal poderá criar novos papéis nesta tela (ver Manual de Usuário Principal). Dependendo das licenças do papel que estejam sendo utilizadas, será possível ou não acessar esta tela. Por exemplo, o usuário administrador verá uma tela como a seguinte:



**Configuração de acessos:**

Ao selecionar “**Configuração de acessos**” aparecerá uma tela como a seguinte:



Na **seção “Detalhe do Rol”** mostrará o código, descrição e licenças de edição do papel selecionado.

Ao estar logado em uma companhia, só poderá mudar as licenças dessa companhia na qual está logado e se é

que tem licenças para fazê-lo. O usuário principal poderá mudar as licenças de um papel para várias companhias (ver Manual de Usuário Principal).

Na seção **“Licenças atribuídos”** aparecerá o campo de pesquisa “Licença” e os combos selecionáveis: “Categoria” e “Subcategoria”. À medida que se for escrevendo no campo “Licença”, o sistema irá mostrando embaixo uma lista com as licenças com esse nome. Se quer apagar a pesquisa de Licenças escritas para realizar outra, pode pressionar o X que se encontra à direita no campo de pesquisa “Licença”. Se é selecionada uma Categoria, no campo Subcategoria aparecerão as contidas na categoria selecionada e na lista serão mostradas só as licenças contidas nessa Categoria e/ou Subcategoria. À direita de cada licença encontrará um check selecionável para poder habilitar ou desabilitar cada licença. Na parte superior da coluna onde se mostram os checks estará disponível o check “Selec. Todas”, que permite marcar ou desmarcar todas as licenças prontas (para habilitar ou desabilitar todas as que se encontram na lista). Uma vez selecionadas e/ou desmarcadas as licenças que terá o papel que está sendo editado, deve-se pressionar o botão “Salvar” para salvar as modificações realizadas. Caso se pressione o botão “Cancelar”, todas as modificações realizadas se perderão.

## IMPORTANTE

Uma vez que se mudem as licenças para um usuário existente, este deve deslogar e voltar a logar para que as licenças sejam efetivas.

## Nota

ABM de Atributos de Elementos: Só o usuário principal pode atribuir os acessos de atributos de elementos a algum papel.

Levar em conta

No momento de habilitar licenças, deve-se ter em conta as licenças de visualização. Por exemplo, caso se queira dar acesso à licença “Criação de promoções” ao papel operador, deveria habilitar também a licença “Visualização de promoções” para que possa ver a lista de promoções existentes.

Cada papel deve ter ao menos um licença de visualização ativa. Se não selecionar nenhum licença de visualização aparecerá a mensagem “Por favor, selecione ao menos uma licença de visualização”.

### Configurações de Acessos por padrão

Os acessos por usuários estarão configurados de maneira predeterminada da seguinte forma:

Módulo (categoria)	Item (Subcategoria)	Subitem	O que habilita?	Ativo em Papéis por default
Dashboard (se encontra na categoria Administração)	Promoções		Permite ver o Dashboard das Promoções	Administrador
			Permite modificar o Dashboard das Promoções	Administrador
	Vendas		Permite ver o Dashboard de Vendas	Administrador
			Permite modificar o Dashboard de Vendas	Administrador
	Cupons		Permite ver o Dashboard de Cupons	Administrador
			Permite modificar o Dashboard de Cupons	Administrador
	Cartões		Permite ver o Dashboard de Cartões	Administrador

			Permite modificar o Dashboard de Cartões	Administrador
	Criados pelo usuário		Permite ver os Dashboards criados pelo usuário	Administrador
			Permite modificar os Dashboards criados pelo usuário	Administrador
Operação	Campanhas		Visualiza menu Operação > Campanhas e utilização de filtros de pesquisa	Administrador, Operador
			Permite criar nova campanha	Administrador
			Permite editar uma campanha	Administrador
	Condições gerais		Visualiza menu Operação > Condições gerais, utilização de filtros de pesquisa, ver o Resumo, ver Histórico WF	Administrador, Operador
			Permite enviar para aprovação condições gerais	Administrador
			Permite editar e definir condições gerais	Administrador
			Permite criar condições gerais	Administrador
			Permite cancelar condições gerais	Administrador
	Promoções		Permite visualizar as promoções e utilizar os filtros de pesquisa	Administrador, Operador
			Permite criar e copiar promoções	Administrador

			Permite cancelar promoções	Administrador
			Permite editar e definir promoções	Administrador
			Permite adicionar uma imagem à promoção	Administrador, Administrador de Negócio
			Permite eliminar uma imagem da promoção	Administrador, Administrador de Negócio
			Permite enviar uma promoção para aprovar	Administrador
	Modelos de promoção		Permite ver a lista de modelos de promoções, utilizar os filtros de pesquisa e ver o Resumo	Administrador, Operador
			Permite editar modelos de promoções	Administrador
			Permite criar modelos de promoções	Administrador
			Permite cancelar modelos de promoções	Administrador
			Permite gerar excel dos modelos de promoções	Administrador, Operador
	Promoções para Aprovar		Permite ver a lista, o resumo e o Histórico WF de promoções pendentes de aprovação/rejeição	Administrador, Operador
			Permite aprovar ou rejeitar promoções	Administrador

	Condições Gerais para Aprovar		Permite ver a lista e Histórico de WF de condições gerais pendentes de aprovação/rejeição	Administrador, Operador
			Permite aprovar ou rejeitar condições gerais	Administrador
	Registro Massivo das Promoções		Permite ver a lista dos modelos disponíveis para registrar de forma massiva promoções	Administrador, Operador
			Busca de últimas operações realizadas	Administrador, Operador
			Permite acessar o detalhe do processamento do arquivo de registro massivo de promoções	Administrador, Operador
			Permite carregar e processar o arquivo excel. Ver o Informe e Detalhe de erros logo após ser processado	Administrador
	Cancelamento Massivo das Promoções		Habilita a visualização da lista de promoções disponíveis para cancelar, a utilização dos filtros de pesquisa, a seleção da uma ou todas as promoções, o motivo de cancelamento e o cancelamento massiva de promoções	Administrador
	Limites promoções		Permite ver a lista de Limites de promoções e realizar pesquisas	Administrador, Operador

			Habilita a edição dos limites. O salvamento de uma edição de limite é o salvamento de uma edição de uma promoção, portanto tem que ter a licença de edição de promoções.	Administrador	
Workflow	Workflow		Permite ver a lista de workflows	Administrador, Operador	
			Permite criar um novo workflow, adicionar e eliminar passos	Administrador	
			Permite editar um workflow	Administrador	
Distribuição	Mapas (POS)		Habilita ver a lista de mapas, realizar pesquisas e ver o resumo.	Administrador, Operador	
			Permite baixar o mapa	Administrador	
			Permite distribuir um mapa e publicá-lo nas lojas	Administrador	
			Permite editar e definir	Administrador	
			Permite criar novos mapas, copiar mapa	Administrador	
	Simulação			Permite visualizar a simulação	Administrador, Operador
				Edição, definição	Administrador, Operador
				Simular	Administrador, Operador
Permite criar, ver a lista, editar e definir simulações				Administrador, Operador	

			Permite ver a lista de promoções a serem publicadas em redes sociais	Administrador, Operador
	Redes Sociais		Permite publicar a promoção nas redes sociais e ver um resumo das publicações	Administrador
Preços	Listas de preços		Visualiza lista de listas de preços, detalhes e Histórico de WF. Habilita as pesquisas	Administrador, Operador
			Permite Criar listas de preços Geradas e Derivadas; editá-las, distribuí-las, baixar distribuição, cancelar listas	Administrador
	Listas de preços para aprovar		Permite ver a lista de listas de preços pendentes de aprovação, permite ver o Histórico do WF e aprovar ou rejeitar a lista	Administrador
	Modelos de etiquetas		Habilita a criação, edição e pesquisa de modelos de etiquetas	Administrador
	Impressão de etiquetas pendentes		Permite gerar e selecionar etiquetas para imprimir, realizar as buscas e ver detalhe de impressões realizadas	Administrador, Operador
	Impressão de etiquetas a demanda		Permite gerar e selecionar etiquetas para imprimir, realizar as buscas e ver detalhe de impressões realizadas	Administrador, Operador

Fidelidade	Modelos de cupom		Permite ver a lista de modelos de cupom disponíveis e utilizar os filtros de pesquisa	Administrador, Operador
			Habilita a criação de novos modelos de cupom	Administrador
			Habilita a edição de modelos existentes	Administrador
	Tipos de cupons		Permite ver a lista com os tipos de cupons existentes, utilizar os filtros de pesquisa, ver o resumo, as promoções associadas e pré-visualizar	Administrador, Operador
			Permite criar tipos de cupons	Administrador
			Permite editar, copiar e definir tipos de cupons	
	Cupons		Habilita a pesquisa de cupons	Administrador, Operador
			Permite registrar cupons de forma massiva e ver o informe com os resultados	Administrador
	Tipos de cartões de fidelidade		Permite ver a lista de tipos de cartões de fidelidade, realizar as pesquisas e ver o resumo	Administrador, Operador
			Habilita a criação, edição e cópia de tipos de cartões de fidelidade	Administrador

			Habilita a criação, edição e cópia de tipos de cartões de fidelidade	
Cartões de fidelidade			Permite realizar pesquisas de cartões de fidelidade	Administrador, Operador
			Permite registrar cartões de forma massiva e ver o informe com os resultados ou o detalhe de erros e permite cancelar	Administrador
			Permite modificar e transferir saldo de cartões de fidelidade	
			Permite ativar cartões de fidelidade	Administrador
			Ver movimentações de cartões	Administrador, Operador
Convênio			Permite ver a lista de convênios existentes e realizar pesquisas	Administrador, Operador
			Permite criar um novo convênio ou editar um existente	Administrador
Clientes			Permite ver a lista de cliente, realizar pesquisas, ver o detalhe do cliente e os cupons e cartões associados	Administrador, Operador
			Eliminar dados do cliente (a partir da versão 7.0.18)	Administrador

Informes	Promoções/Mapas	Promoções-Vigentes	Habilita o Informe Promoções-vigentes	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Promoções	Habilita o Informe Promoções	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Promoções por SKU	Habilita Informe Promoções por SKU	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Mapas (POS)	Habilita Informe Mapas (POS)	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Limites por promoção	Habilita Informe > Promoções/Mapas > Limites por promoções	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Histórico de Limites	Habilita o Informe Histórico de Limites	Administrador, Administrador de Negócio
		Distribuição: Redes Sociais	Habilita o Informe Distribuição em redes sociais	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Distribuição: Lojas	Habilita Informe > Promoções/Mapas > Distribuição: Lojas	Administrador, Administrador de Negócio
	Transações	Indicadores Operacionais	Habilita o Informe Indicadores operacionais	Administrador, Administrador de Negócio
		Detalhe de Transação	Habilita o Informe Detalhe de transação	Administrador, Administrador de Negócio
		Ranking de Clientes	Habilita o Informe Ranking de Clientes	Administrador, Administrador de Negócio

		Transacional de Limites	Habilita o Informe Transacional de limites	Administrador, Administrador de Negócio
		Erros em Estornos	Habilita o Informe Erros em Estornos	Administrador, Administrador de Negócio
		Relatório de Transações	Habilita Informe > Transações > Relatório de Transações	Administrador, Administrador de Negócio
		Relatório das Promoções	Habilita Informe > Transações > Relatório das Promoções	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
	Cupons	Tipos de Cupons		Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Cupons		Administrador, Administrador de Negócio
		Cupons Vencidos		Administrador, Administrador de Negócio
		Extrato de Cupons	Habilita Informe > Cupons > Extrato de cupons	Administrador, Administrador de Negócio
	Cartões	Tipos de Cartões de Fidelidade		Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Cartões de Fidelidade		Administrador, Administrador de Negócio
		Pontos/ Montantes Vencidos		Administrador, Administrador de Negócio

		Cartões sem Movimentações	Habilita Informe > Cartões > Cartões sem movimentações	Administrador, Administrador de Negócio
		Extrato de Pontos/Montantes	Habilita Informe > Cartões > Extrato de Pontos/Montantes	Administrador, Administrador de Negócio
	Relatórios programados		Habilita Informe > Relatórios programados	Administrador, Administrador de Negócio, Principal
	Lista de preços	Lista de Preços Ativos	Habilita Informe > Lista de preços > Lista de preços ativos	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Lista de Preços por Produto	Habilita Informe > Lista de preços > Lista de preços por produto	Administrador, Administrador de Negócio, Operador
		Evolução de Preços	Habilita Informe > Lista de preços > Evolução de preços	Administrador, Administrador de Negócio
		Recuperação de Fornecedores	Habilita Informe > Lista de preços > Recuperação de fornecedores	Administrador, Administrador de Negócio
Monitor de Exportação (a partir de v7.0.3)		Visualização/ Criação de Exportação de Informes	Administrador	
Negócio	Lojas		Habilita ver a lista de Lojas e realizar pesquisas	Administrador, Administrador de Negócio
			Permite editar lojas	Administrador, Administrador de Negócio
			Permite criar, ativar ou desativar lojas. Adicionar, modificar ou eliminar conexão e associar motores	Administrador, Administrador de Negócio

	Concorrentes	Concorrentes	Habilita ver a lista de Concorrentes, realizar pesquisas, criar, editar e definir concorrentes	Administrador, Administrador de Negócio	
		Publicações de Preços	Habilita a criação, edição e pesquisa de Publicações de Preços	Administrador, Administrador de Negócio	
	Segmentos		Visualização de segmentos	Administrador, Administrador de Negócio	
			Permite criar segmentos e realizar pesquisas	Administrador, Administrador de Negócio	
			Permite editar e definir segmentos e realizar pesquisas	Administrador, Administrador de Negócio	
	Companhias		Permite criar, editar, definir, ativar, desativar e pesquisar companhias	Principal	
	Administração	Tarefas Programadas		Execução manual, detecção e planejamento de tarefas programadas	Principal
		Dashboards		Permite criar dashboards	Administrador
				Permite editar, definir, ativar e desativar dashboards	Administrador
				Ver dashboards	Administrador

Importação de catálogo			Habilita a visualização da lista de catálogos e ver os primeiros 25 registros do conteúdo dos catálogos. Habilitar visualização de catálogos. Habilita ainda o completar automaticamente por catálogo. Caso se desabilite a visualização, as entradas por catálogo não serão completadas automaticamente	Administrador, Operador
			Permite importar catálogos	Administrador
Informação de configuração			Habilita a visualização, pesquisa e edição de parâmetros de configuração	Administrador, Principal
Importação de promoções			Permite importar promoções e ver o resultado das importações realizadas	Administrador, Operador
Motivos de modificação de saldos			Permite criar, editar, pesquisar Motivos de modificação de saldos, ver a lista e os detalhes e desativá-los	Administrador
Registro de auditorias			Habilita a visualização da lista, pesquisa e vista do detalhe dos Registros de Auditorias	Administrador, Principal
Propriedades de benefício			Habilita a visualização da lista de Propriedades de benefícios	Administrador, Operador

			Permite criar, editar, ativar e desativar propriedades de benefícios e realizar pesquisas	Administrador
Atributos de elementos			Habilita ver a lista de atributos de elementos, realizar pesquisas e baixar o arquivo de definição	Principal
			Permite criar, editar, ativar e desativar atributos de elementos	Principal
Tipo de promoções			Habilita a visualização da lista de Tipo das Promoções, pesquisas e permite Ver as Promoções Associadas	Administrador, Operador
			Permite criar e editar Tipos de promoções	Administrador
Subtipo de promoções			Habilita a visualização da lista de Subtipo das Promoções, pesquisas e permite Ver as Promoções Associadas	Administrador, Operador
			Permite criar e editar Subtipos das Promoções	Administrador
Forma de aplicação de promoções			Habilita a visualização da lista de Forma de aplicação das Promoções, pesquisas e permite Ver as Promoções Associadas	Administrador, Operador

			Permite criar e editar Forma de aplicação das Promoções	Administrador
	Modelo de mapas		Habilita a visualização da lista de Modelos de Mapas, a pesquisa, o resumo e ver as promoções associadas	Administrador
			Permite criar, editar, definir e copiar modelos de mapas	Administrador
	Agrupar atributos		Habilita a Visualização da lista de Grupo de atributos e a pesquisa	Administrador, Operador
			Permite criar, editar e eliminar grupos de atributos	Administrador
	Grupo de prefixos		Habilita a Visualização da lista de Grupo de Prefixos, a pesquisa, ver o resumo e as promoções associadas. O botão de promoções associadas se verá se tem licença para visualização de promoções. Também aplica em Tipo, subtipo, forma de aplicação e modelos de mapas	Administrador, Operador
			Permite criar, editar, ativar, desativar e eliminar Grupos de Prefixos; adicionar prefixos e baixar arquivo de prefixos	Administrador

	Atributos do cabeçalho		Habilita a visualização e pesquisa de Atributos do Cabeçalho	Administrador, Operador
			Permite editar, ativar e desativar Atributos do Cabeçalho	Administrador
Segurança	Administração de Usuários		Habilita a visualização e pesquisa do Listado de Usuários	Principal, Administrador
			Permite criar e editar usuários, mudar senhas, habilitar e desabilitar usuários	Principal, Administrador
	Configuração de Papéis		Criar, editar, eliminar	Principal
			Listar e configurar acessos	Administrador (se há 1 só companhia*), Principal
Alarmes	Configuração		Habilita a visualização da lista de alarmes e pesquisa e ver o detalhe	Administrador, Operador
			Permite criar e desativar alarmes	Administrador
	Notificações		Permite ver a lista de notificações de alarmes, realizar pesquisas e ver o detalhe	Administrador
			Permite confirmar as notificações	Administrador
Suporte	Inicializar configurações		Permite inicializar as configurações do console e das licenças	Principal
	Gestor de backups de BBDD		Permite gerar e restaurar backups	Principal, Administrador

	Estado do motor		Permite ver o estado no qual se encontram os motores configurados, realizar pesquisas e baixar um Excel	Administrador
	Log do console		Permite ver a lista dos logs do console, realizar pesquisas e baixar os logs	Principal, Administrador
	Monitor de importação		Habilita a visualização da lista com o estado das diferentes importações, realizar pesquisas, ver o detalhe e reprocessar registros	Administrador
Outros	Monitor de exportação		Habilita a visualização da lista com o estado das diferentes exportações e reprocessar registros	Administrador

#### Esclarecimento

\*Em Segurança\ Configuração de Papéis\ Listar e configurar acessos, se há 2 ou mais companhias configuradas no Promo, o usuário admin não terá acesso por default à tela “Configuração de papéis”.

Se há uma só companhia configurada no Promo, o usuário admin deve ter acesso à tela “Configuração de papéis”.

# Capítulo 14 - Módulo de Alarmes

No console do Promo poderão ser configurados alarmes que vão supervisionar determinadas transações informadas ao console, e com base nelas será possível registrar e enviar notificações a diferentes usuários do Promo.

Também será possível configurar alarmes, relativos ao Módulo de preços, que permitirão dar avisos aos usuários das tarefas que têm pendentes em relação às listas de preços:

## Menu de Alarmes

Este menu proporciona a criação e configuração das diferentes Alarmes e administração de Notificações disponíveis no Promo.



## Configuração

Ao acessar o menu de “Configuração” de Alarmes, será apresentada a tela “Configuração de Alarmes”, onde serão mostrados os alarmes registrados até o momento.

Conta-se com os seguintes filtros que facilitarão a pesquisa dos alarmes configurados no console:

- 
- 
- 
-

- 
- **Tipos de Alarmes (relativos a transações):**

Será possível filtrar aqui entre as seguintes opções de alarmes a configurar:

>> ***Pontos Concedidos por transação:***

Avalia que, a quantidade de pontos concedidos por cada transação registrada no console do PROMO não supere a quantidade de pontos definida no Alarme. Caso seja alcançada ou superada será registrado o alarme correspondente.

>> ***Pontos Concedidos por período:*** Avalia que a quantidade de pontos concedidos nas transações registradas no console do PROMO durante um determinado período não supere a quantidade de pontos definida no Alarme. Caso seja alcançada ou superada será registrado o alarme correspondente.

>> ***Pontos Resgatados por transação:*** Avalia que, a quantidade de pontos resgatados por cada transação registrada no console do PROMO não supere a quantidade de pontos definida no Alarme. Caso seja alcançada ou superada será registrado o alarme correspondente.

>> ***Pontos Resgatados por período:*** Avalia que a quantidade de pontos resgatada nas transações registradas no console do PROMO durante um determinado período não supere a quantidade de pontos definida no Alarme. Caso seja alcançada ou superada será registrado o alarme correspondente.

>> ***Modificação de saldo por transação:*** Controla que os montantes modificados no console para um cartão de fidelidade em uma só operação não alcancem ou superem os valores definidos no alarme.

>> ***Modificação de saldo por período:*** Controla que os montantes modificados no console para um cartão de fidelidade não alcancem ou superem os

valores definidos no alarme durante o período de tempo determinado.

>> **Saldo Negativo em cartão por transação:**

Avalia que um cartão de fidelidade, logo após a transação, não fique com saldo negativo, caso esta situação se apresente será gerada e enviada a notificação correspondente.

>> *Venda efetuada abaixo do custo:* Avalia e informa caso em uma transação se registre e aplique um benefício que deixa ao item beneficiado abaixo do valor de custo informado pelo Pos.

>> *Promoções distribuídas por lojas:* No momento de distribuir um mapa, este alarme enviará um informe em formato .XLS aos usuários e/ou grupos de usuários definidos no alarme, com as promoções que acabaram de ser distribuídas à loja. No assunto do e-mail será informada a loja à qual pertencem os dados incluídos no e-mail.

## Nota Promoções Distribuídas por Lojas

Caso tenha sido definida a notificação só para ser vista por tela, deve-se informar no registro do alarme o número de mapa e as lojas às quais foi distribuída.



Caso a notificação seja por tela e por e-mail, ao ser ativado o alarme deverá ser mostrada a notificação no console do Promo e também enviado um e-mail aos usuários definidos no alarme com o seguinte formato:



A este e-mail será anexado um arquivo excel com as promoções distribuídas a essa lojas.

O nome do arquivo deverá ser “*n.º de mapa\_loja à qual foi distribuída\_data e hora de distribuição.xml*” e terá as seguintes colunas:



>> **Aprovação Workflow:** Este tipo de alarme informa sobre as mudanças realizadas nos Workflows (WF) definidos no console a fim de que o(s) envolvido(s) na aprovação de promoções seja(m) notificado(s) de que uma promoção requer de uma ação no workflow associado. (a partir do Promo 7.0.2).

Nota: Alarme Aprovação Workflow

Este tipo de alarme não permitirá selecionar os workflows de 1 só passo (não mostrará o Workflow Geral). No combo selecionável Workflow mostrará todos os workflows que tenham mais de um passo. Ao associar o alarme a um Workflow, este ficará disponível para a geração de alertas que envie notificações sobre mudanças de estado nas promoções que tenham associado esse WF.



Se no combo “**Tipo de Notificação**” se indica “*Registro de notificação e envio de e-mail*” será possível selecionar entre os papéis e usuários que tenham sido incluídos entre os passos definidos no WF a fim de que sejam notificados das mudanças de estado de uma promoção associada ao WF ao qual está sendo gerado o alerta. Também serão propostos os papéis e usuários que estão ativos no console, caso se exija incluir mais destinatários que não tenham sido incluídos na aprovação do WF.



#### **MODIFICAÇÕES NO WORKFLOW:**

Se um WF é modificado, adicionando ou tirando passos, os papéis envolvidos não serão modificados nos alarmes associados a este WF. Deverá ser editado o alarme adicionando ou tirando os papéis e/ou usuários que correspondam para o envio da notificação.

#### **ESTRUTURA DO E-MAIL A ENVIAR QUANDO O ALARME DO WORKFLOW SEJA ATIVADO:**

O e-mail que se envia no momento de ativar um alarme conterá os seguintes dados:

- *Nome do alarme que está sendo informado*
- *Descrição dada no momento de registrar o alarme*
- *Resumo da promoção que ativa o alarme*
- *Link da página de “Promoções a aprovar” (Uma vez que se receba o e-mail poderá clicar no link para acessar a seção “**Promoções para aprovar**”)*

### Considerações:

Os usuários selecionados para receber a notificação devem ter o campo “E-mail” carregado.

Os dados do servidor de e-mail devem estar devidamente configurados.

•

○

▪

▪

#### ▪ **Tipos de Alarmes (relativos a Listas de Preços):**

Será possível filtrar aqui entre as seguintes opções de alarmes a configurar:

##### >> *Impressões de preços pendentes:*

Avalia se existem produtos que tenham mudado de preço por interface rest. Caso exista algum nesta situação, será disparada a notificação correspondente.

##### >> *Distribuições de Listas de preços pendentes:*

Avalia que existam Listas de Preços do tipo Geradas ou Derivadas (não do tipo Zero) aprovadas e completas, que ainda não tenham sido distribuídas à(s) loja(s) correspondente(s). Se existir alguma que cumpra com essas condições, será disparada a notificação correspondente.

##### >> *Listas de preços próximas a expirar:*

Uma vez por dia o sistema avaliará se existem Listas de Preços do tipo Geradas ou Derivadas (não do tipo Zero) e que estejam em estado Completa, que finalizem sua vigência no dia da data. Caso exista alguma que cumpra com essa condição, será disparada a notificação correspondente.

>> *Listas de preços próximas a estar vigentes:*

Avalia que existam Listas de Preços do tipo Geradas ou Derivadas (não do tipo Zero) que estão completas que entram em vigência no dia da data. Caso exista alguma que cumpra com essa condição, será disparada a notificação correspondente.

>> *Listas de preços a redistribuir logo após sua modificação:*

Avalia se existe alguma lista de preços do tipo Gerada ou Derivada (não do tipo Zero) que foi modificada, está em estado Completa e tem que ser distribuída, será disparada a notificação correspondente.

>> *Lista de preço base importada que teve falhas:*

Avalia se ocorreram erros na interface de atualização de preços da Lista 0. Caso exista esta situação, será disparada a notificação correspondente.

**Prioridade de Alarme:** Filtrará se o alarme é de prioridade Alta, Média ou Baixa.

**Tipo de Notificação:** Filtrará os alarmes que só registrarão uma notificação no console do Promo ou os alarmes que junto com a notificação por console enviarão um e-mail aos usuários registrados no alarme.

NOTA

### **Configuração E-Mails**

Para que os e-mails de notificações sejam enviados corretamente, o usuário deverá ter configurado um e-mail válido e o console do Promo deverá ter configurado o serviço de e-mail de saída.

Configura em: Administração\ Informação de Configuração. Na tela “Informação de configuração”, no filtro “Palavras a pesquisar”, escrever e-mail e logo pressionar a lupa. Deve-se configurar, por exemplo, com os seguintes parâmetros de acordo com o e-mail que tenha:

<p><b>Parâmetro</b></p>	
<p>default. from</p>	

<p>default. insertI mages</p>	
<p>default. subject</p>	
<p>host</p>	

password	
port	
smtp.auth	
smtp.port	
smtp.socketFactory.class	
smtp.socketFactory.fallback	
smtp.socketFactory.port	
smtp.starttls.enable	

	userna me	
	sm tp. ssl. tru st *	

Logo após realizar as mudanças deve salvá-las pressionando o botão “Salvar”.

\*Esclarecimento: smtp.ssl.trust:

Com este valor se indica ao console do Promo que vai enviar o e-mail, que confie nos certificados do server (por exemplo, no caso da companhia xx, os certificados são assinados automaticamente e carecem de uma autoridade certificadora válida).

Pode-se colocar “\*” (asterisco) para que confie em todos os certificados que venham do server ou o host que assina os certificados, por exemplo, ‘[xx.com.uy](http://xx.com.uy)’, se o depto de segurança informática da companhia quer ser mais específico ou em algum momento decida mudar o certificado e coloque outro gerado em outro server.

São utilizados certificados válidos gerados por alguma entidade autorizada, não faria falta configurar este valor, isto é, deixar em branco.

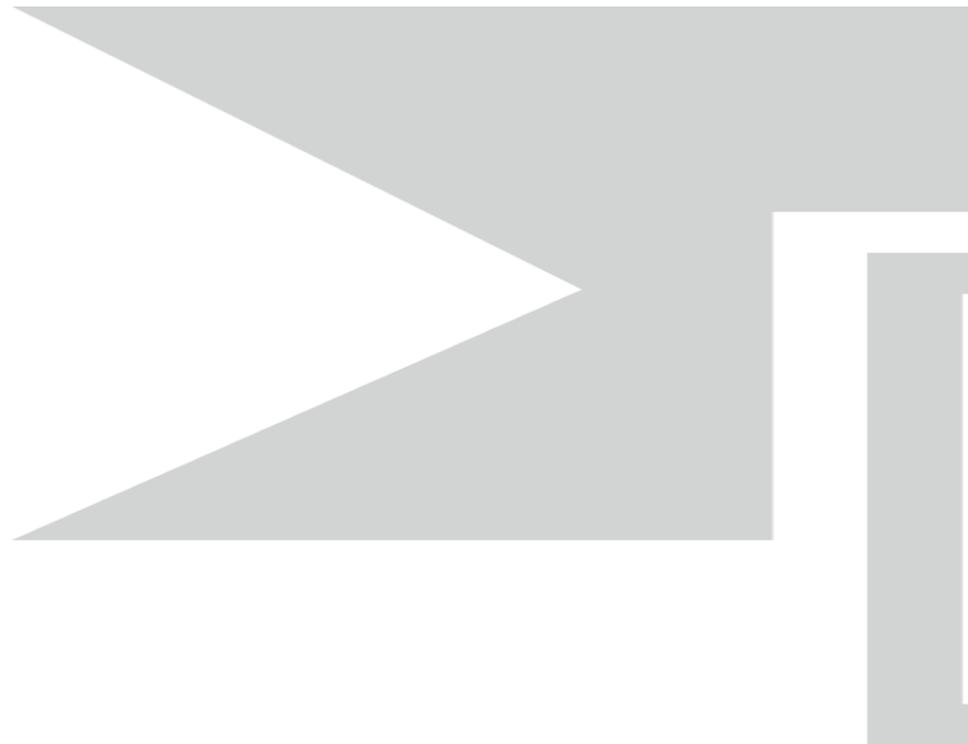
Para as contas de yahoo e google deve-se configurar em tais quadrados que se possa acessar de aplicações menos seguras, isso permite enviar os e-mails a partir de aplicações externas.

Para os alarmes: o Super Usuário deve configurar no console do Promo o endereço de e-mail correspondente ao usuário que administra os alarmes (este será o endereço de e-mail que receberá os alarmes).

***Estado:*** Será possível filtrar entre Alarmes que estão ativos e os que estão inativos.

#### NOTA

Só poderão ser editados os Alarmes que se encontrem Inativos.



Cada alarme registrado vai dispor de um botão “ações” no qual poderá desativar, editar, ser ativado e/ou ver o detalhe

de cada um deles. Só nos alarmes que estão inativos será mostrada a opção editar.

Ao pressionar em “*Detalhe*” será mostrada a seguinte mensagem:



Caso deseje *desativar* um alarme, será solicitado que se indique um motivo com o seguinte pop-up, logo após colocado o motivo, pressionar Continuar e o alarme ficará Inativo.



Ao reativar um Alarme será exigida confirmação por meio do seguinte pop-up:



### **Novo Alarme:**

Para registrar um novo Alarme, pressione o botão “Novo”, que se encontra na tela “Configuração de Alarmes”, e será apresentado o seguinte formulário:









## IMPORTANTE

Cada vez que se gera uma notificação, exigida ou não a confirmação, no ângulo superior direito do console aparecerá um ícone de campanha com um sinal de admiração vermelho que informará ao usuário que há notificações pendentes de revisão.



Cada notificação terá à direita um botão de “Ações”, onde poderão ser confirmadas as notificações que assim o exijam e ver um detalhe de cada notificação.

### *Detalhe:*



### *Confirmação:*



# **Capítulo 15 - Módulo de Suporte**

## **Menu de Suporte**

Nesta seção será possível reiniciar configurações e gerir backups da base de dados.

(a partir do Promo 7.0.11)



(a partir do Promo 7.1)



## **Inicializar configurações**

Nesta seção poderão ser resetadas as licenças e configurações do console.

A tela que será mostrada quando se pressione em “*Reset de configurações*” será a seguinte:



Será permitido realizar o Reset das configurações no console do PROMO, voltando à configuração por default das variáveis de configuração do sistema.

Também será possível resetar as licenças de acesso, voltando esta configuração ao default.

## **Gestor de backups de BBDD**

O gestor de backups permite gerar cópias de segurança de todas as ações que são geradas dentro do console da companhia, estas cópias são feitas uma vez por dia à 00.00hs.

Na seguinte janela poderão ser restaurados os backups gerados, caso seja necessário.



## **Estado do Motor ou Estado do Sistema**

Será possível visualizar o estado dos motores informados ao console do PROMO na seção “Estado do Motor”. (A partir de 7.0.11 “Estado do Motor” passa a se chamar “Estado do Sistema”).

Será apresentada a seguinte tela:



Nela poderá ser visualizado o estado da comunicação com o motor, sua última comunicação, seu ID, nome, com que mapa está operando e em qual loja, como também a vigência do mapa informado.

Caso um motor associado ao console não informe a cada determinada quantidade de tempo (seja por falha na conexão ou por estar caído), o motor aparecerá Offline, informando os últimos dados recebidos.

A partir da versão 7.0.11 “Estado do Sistema” mostrará a seguinte tela:



Nesta versão do Promo se adiciona o filtro “[Componente]” para seleccionar se se quer ver em tela as “Consoles” ou os “Motores”. É adicionado à coluna “Componente”, onde mostrará o ícone  para indicar se está sendo mostrado nessa linha um motor, e se é um console mostrará .



Ao colocar, mostrará todos os status on-line e offline (não virá pré-filtrado no filtro que diz “[Selecione]”).

Será possível utilizar os filtros de navegação.

O Excel mostrará essa nova coluna com o título: Console, e o conteúdo será true ou false.



# Monitor de Importação

No menu Suporte > Monitor de importação, tem-se acesso à tela de administração do monitor de Importações.

Nesta seção será possível visualizar o estado das importações de registros da interface de recepção de preços das Listas 0 (que requerem atualização na loja correspondente), como também o estado das importações e exportações de arquivos realizados via Filas RabbitMQ que tenham sido configuradas no console do Promo.

Pode-se ver o estado das diferentes importações, por exemplo, se o processo de importação foi finalizado com sucesso ou se aconteceu algum erro.



Em cada registro de importação, no botão “Ações/Conteúdo”, será possível visualizar o conteúdo do request do serviço:



Na opção “Ações/Detalhe” será possível ver o detalhe do resultado do processo de cada elemento do request:



Se algum elemento do request se encontra COM ERRO e algum se encontra OK, o resultado do arquivo aparecerá como “PARCIAL”, e se todos foram processados com erro, o resultado do arquivo será “ERRO”:



Para ver o resultado, deve-se clicar em “Ações > Detalhe”:



E será mostrada a seguinte tela, onde indica o registro onde o erro aconteceu e qual foi o erro produzido:



Os registros que devem voltar a ser processados poderão sê-lo no botão *Ações* > *Reprocessar*, ou selecionando o checkbox à esquerda do item e clicando no botão “Reprocessar selecionados”.



## **Configuração de Motores**

*(Opção Configuração de Motores a partir do Promo v7.1)*

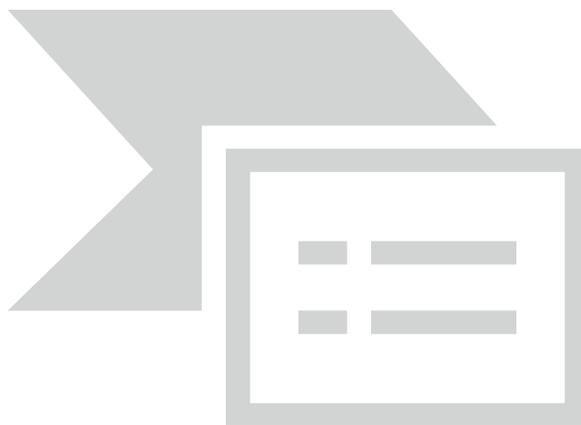
Mostra uma lista das opções **que podem ser mudadas em massa**, encontradas no arquivo config.xml.

Ao entrar, aparecerá uma tela como a seguinte:





O combo fica suspenso para selecionar e mostrará as seguintes opções:



Se, ao realizar uma mudança, é colocado um valor que não corresponde, aparecerá um pôster vermelho indicando o campo do erro:



Uma vez realizada alguma mudança e pressionado o botão Salvar, aparecerá um pôster verde indicando a quantidade de parâmetros modificados com sucesso. O sistema vai **postar só as mudanças realizadas** (não vai voltar a mandar toda a informação) e as deixa prontas para que o motor as levante.



No log do console será salvo, por exemplo, que foi gerada uma notificação para um motor para estas 3 propriedades. (Alarmes não são enviados).

Até que se mande ao motor, vão acumulando as mudanças realizadas. Logo aplica as mudanças na ordem realizada.

## IMPORTANTE

Deve-se ir salvando cada página onde as mudanças são feitas.

Ao utilizar esta funcionalidade (ou seja, ao realizar uma mudança nesta tela e salvá-la), é criado automaticamente um novo arquivo: *config.properties*, que se salva na mesma rota onde está o *config.xml* do motor.

Este novo arquivo é gerado automaticamente pelo Promo e repassa as propriedades do *config.xml*, ou seja, sobrepõe o indicado no *config.xml*. Então, por exemplo, se o motor quer saber a quantos decimais tem que

arredondar, primeiro levanta o *config.xml* e logo lê o *config.properties* e se aí tiver outra configuração adota esta última. *Não se exige reiniciar o(s) motor(es) para que as mudanças sejam adotadas.*

# Apêndice I

## Perguntas frequentes

A seguir serão listadas algumas perguntas que poderão surgir enquanto utilize o console administrador.

### **O Promo não é visualizado de forma correta no browser**

Para uma correta visualização, verificar que a versão do browser ou navegador utilizado seja igual ou superior às listadas a seguir:

Internet Explorer, versão 11

Firefox, versão 1

Chrome

### **Não posso entrar no console com meu usuário**

Tanto o usuário como sua chave devem ser colocados do mesmo modo que se encontre registrado. Se o usuário foi registrado com maiúsculas, deve-se colocar no console do mesmo modo.

### **Não começa o console do PROMO, o erro 404 – Página Não Encontrada**

Caso se apresente uma tela de erro em conexão no momento de tentar logar no console do PROMO, deverá como primeira medida marcar com check a URL pela qual se tenta acessar o console, como também as conexões de rede do equipamento pelo qual está querendo acessar.

Se os pontos anteriores se encontram corretos, deverá contactar o administrador de sistemas a fim de checar que os serviços executados quando o PROMO inicia estão funcionando corretamente.

Os serviços que deverão estar sendo executados são:

Wildfly

MongoDB

PromoSimEngine

### **Não são mostrados cupons, cartões e pontos vencidos**

Deverá marcar com check se a tarefa programada “*Processo de vencimento de pontos*” está funcionando corretamente.

### **Não é possível realizar simulações no console**

Deverá marcar com check se o serviço *PromoSimEngine* está sendo executado corretamente.

## **Apêndice II**

### **Sugestões das Promoções**

Para que o Motor das Promoções realize uma sugestão sobre uma promoção primeiro e antes de tudo, a mensagem que chega ao motor de promoções deve ser solicitada mediante os atributos do encabeçado destinados a tal fim.

No nível promoção, será necessário indicar quais serão as promoções sugeridas, isso é realizado no momento de registrar uma Promoção, assim como será necessário que no nível mapa esteja configurado o comportamento do mesmo diante da solicitação de sugestões por parte do POS.

Não há nenhuma propriedade na configuração da sugestão que dê uma ordem em como se mostram. O motor do Promo resolve cada sugestão à medida que os itens vão chegando no POS.

## **Sugestão Inteligente**

No Promo, poderá ser indicado, por meio da sugestão inteligente, o valor sugerido pago para conceder a promoção, isto é, que ao cumprir parcialmente com a condição de meios de pagamento que tem agrupamento por **“Pagamento total produtos beneficiados”** deve-se gerar a sugestão com o valor que deve ser abonado para acessar a promoção.

Isso será possível indicar definindo na mensagem da sugestão a variável “@totalPaymentAmount”.

Por exemplo, colocando no campo *“Mensagem do POS”*: *“Desconto de 20% se pagar o total @totalPaymentAmount com cartão ZetaCard”*.

Caso não tenha sido adicionado nenhum meio de pagamento parcial para a condição pagamento total, o motor responderá: *“Desconto de 20% se pagar o total com cartão ZetaCard”*.

Se a condição para *Pagamento Total* fosse, por exemplo, \$ 15620, e fosse adicionado um valor parcial do meio de pagamento, por exemplo, \$5000, para o meio de pagamento da condição, o motor responderá:

*“Desconto de 20% se pagar o total 15620 com cartão ZetaCard”*.

## **Apêndice III**

## Promoções por meio de pagamento

As promoções por meio de pagamento são promoções que concedem um desconto ou sobretaxa baseados na apresentação de algum meio de pagamento no ponto de venda.

Ainda que isso parecesse um problema trivial, não é tanto. Por exemplo: Se o cliente paga com cartão de crédito Visa os artigos comprados, supondo que os mesmos somem \$100, e pela utilização de tal meio de pagamento tem 10% de desconto, na realidade já não deverá pagar \$100, senão \$90 no ponto de venda. Isto é, a promoção afeta o montante pago.

Então, a ideia básica deste conceito é poder gerenciar descontos/sobretaxas monetárias calculadas sobre o valor do pagamento. Isso inclui que os descontos monetários não só sejam aplicados sobre o total do ticket senão também sobre os pagamentos parciais realizados com o meio de pagamento condicionante da promoção. Além disso, é importante destacar neste ponto que a ideia não só recai sobre um determinado meio de pagamento, senão também sobre um plano de pagamentos associado ao mesmo, por exemplo: plano de 12 parcelas com Visa.

Para definir este tipo de promoções deve-se definir, por um lado, as promoções correspondentes aos planos de pagamento dos diferentes meios de pagamento (*Promoção que dá como benefício Não monetário - plano de pagamento*).

Por outro lado, deve-se indicar no mapa qual será o método de cálculo utilizado para tais promoções (*Configuração de codificação de meio de pagamento que realizará o cálculo sobre os itens ou sobre os pagamentos*).

Com isso, o motor será capaz de calcular os descontos ou sobretaxas que surjam dos diferentes pagamentos e conforme os diferentes planos.

Existem dois métodos para calcular os descontos ou sobretaxas com base nos pagamentos que o cliente realiza no ponto de venda:

- - - - Cálculo do desconto ou sobretaxa sobre o preço dos artigos participantes.
      - Cálculo do desconto ou sobretaxa sobre o que o cliente realmente paga no ponto de venda.

NOTA

*Para a definição de promoções cujo benefício seja um desconto ou sobretaxa aplicado por um determinado meio de pagamento, não será necessário configurar como condição o meio de pagamento, senão que será utilizado no benefício o meio de pagamento, seu plano e sua porcentagem de desconto.*

## **Codificações de meios de pagamento**

A promoção “*codificada*” de meios de pagamentos se encarrega de calcular os benefícios/sobretaxas obtidos da aplicação dos pagamentos aos planos de pagamento, gerando Promoções baseadas em pagamentos, onde se detalha o montante final do pagamento, assim como os benefícios/sobretaxas para cada item, dependendo do atributo “Tipo de Desconto” definido no benefício (desconto/sobretaxa).

Esta promoção recorrerá cada um dos pagamentos do ticket e irá aplicando cada um dos planos de pagamentos que se encontrem disponíveis para o mesmo.

Para que um plano de pagamento se considere disponível para um pagamento, serão comparados cada um dos atributos enviados no pagamento com os atributos correspondentes ao plano de pagamentos definido na promoção.

Se o valor do atributo do pagamento se encontra definido no plano de pagamento, será dada como válida a comparação, como também se o atributo do pagamento não foi enviado ou se é vazio.

A correspondência entre os atributos do pagamento e os do plano de pagamento é a seguinte:

--	--


Por exemplo, se o pagamento tem plano=1, e o plano de pagamento definido na

promoção é 1,2,3 o pagamento será válido, de igual maneira, se não foi enviado o plano, ou se plano de pagamento definido está vazio, mas não será válido se, por exemplo, o valor do plano é 4.

Para a atribuição de pagamentos a itens se utiliza um cálculo interno que trata de obter o melhor benefício para o cliente, e para isso, a cada um dos pagamentos, conforme a ordem de ingresso, recorre todos os planos correspondentes a tal pagamento, em ordem descendente de porcentagem, e trata de aplicá-los.

O montante do pagamento que pode ser aplicado a um plano tem em conta que:

- - - - Não pode superar o valor do pagamento que ainda não se encontra atribuído a nenhum outro plano
      - Não pode superar o valor do item
      - Se o plano tem um montante máximo, não pode superá-lo
      - O plano poderia ter sido usado total ou parcialmente por um pagamento anterior.

### **Configuração de Codificações de meios de pagamento**

No menu Administração, na opção *“Informação de configuração”*, será possível seleccionar se é utilizada ou não, para o cálculo das promoções de planos de pagamento, a *“Codificada de meios de pagamento”*.



Pode-se seleccionar entre *“Não calcular promoções por meio de pagamento”* (NOTHING), *“Calcular promoções sobre Itens Pagos”* (ON\_ITEMS\_PAID) ou *“Calcular promoções sobre pagamento realizado”* (ON\_PAYMENT\_MADE).



Dependendo da opção selecionada, serão as formas de cálculo a implementar descritas no parágrafo anterior.

### **Meio de pagamento como condição Vs Benefício de plano de pagamento**

No console do PROMO é permitido colocar um meio de pagamento como condição e dar um plano de pagamento como benefício; ainda que em uma olhada rápida podem parecer similares, o comportamento de um e outro são diferentes.

Quando se define uma promoção com um elemento “Meio de pagamento” como condição, esta promoção avaliará a existência deste elemento dentro da transação sem avaliar o montante e aplicará o benefício, caso se cumpra com o definido.

É habitual a utilização desta condição para conceder benefícios não monetários em uma transação, já que este tipo de promoção não modifica o montante do pagamento.

Um exemplo desta promoção seria “10% de desconto pagando com cartões Visa”, onde a condição simples seria um meio de pagamento cartão do tipo Visa, e o benefício seria uma porcentagem de desconto. Mas nesta situação, seja que se abone o total da transação com este meio de pagamento ou que se abone uma parte do benefício, será concedido de igual maneira e ficará do lado do POS o cálculo do pagamento com os descontos aplicados decorrentes deste benefício.

Ao ser definida uma promoção que como benefício conceda um plano de pagamentos (benefício Não Monetário), o cálculo do montante final do pagamento será informado com o benefício devolvido pelo motor e será calculado com base no montante que está sendo abonado (pagamento parcial ou o total da transação).

# Apêndice IV

## Considerações - Módulo de Fidelidade

### Prefixo de Cupom Gerado Automaticamente

Esta configuração poderá ser realizada em “*Administração*” >> “*Informação de Configuração*”, a opção que configura a entrada manual ou automático desta opção é “*coupon.aumentalPrefix*”, que pertence ao módulo de “*Cupons*” e admite dois valores, “*True*” ou “*False*”, onde “*True*” indicará que o prefixo será gerado automaticamente pelo console e “*False*”, que a entrada do prefixo será manual, devendo ser colocado neste caso um dado numérico de comprimento 3.

### Formato de Código de Barras

O formato de código de barras de cada tipo de cupom é configurável. Foi associada uma opção de configuração para cada tipo de código de barras suportado (EAN13, UPCA, Code128).

No momento de emitir um cupom PROMO pesquisará o tipo de código de barras base associado ao tipo de cupom e seu formato associado. Em seguida, será realizada a substituição do formato pelos valores que conformam o código de barras de acordo com o formato.

A conformação do formato está de acordo com uma sequência de letras ou códigos onde:

- - - 
    -

- “P” = Prefixo para este tipo de cupom.
- “S” = Código de Loja
- “T” = Código de Terminal
- “n” = Número sequencial interno
- “c” = Dígito verificador
- “D” = Data de emissão em formato “YYYYmmDD”
- “H” = Hora de emissão do cupom em formato “HHMMss”
- “V” = Data Inicial de Validade
- “E” = Data de vencimento

O tamanho de cada um desses códigos é realizado por repetição. Nos seguintes exemplos este conceito é clarificado.

Em todos os exemplos adotaremos os seguintes valores para os campos:

- - - - “P” = 987.
      - “S” = 001
      - “T” = 125
      - “n” = 123456789012345.....
      - “c” = 7
      - “D” = 20170302
      - “H” = 225501
      - “V” = 20170308
      - “E” = 20270308

Exemplo 1:

- - - - *Tipo de código de barras base: EAN13*
      - *Formato de código de barras: PPPSSSTTTnnnc*
      - *O código de barras resultante será: 9870011258907*

Indica que são usadas 3 posições para o prefixo (987), logo 3 posições para o código de loja (001) e 3 posições para o código de terminal (125). Além disso, o barcode conterá um número gerado automaticamente de 3 dígitos (890) e por último se deve calcular o dígito verificador do EAN13 (7).

Exemplo 2:

- - - 
    - *Tipo de código de barras base: EAN13*
    - *Formato de código de barras: PSTDDDDHHnnnn*
    - *O código de barras resultante será: 7150302017890*

Indica que será usada 1 posição para o prefixo (7), logo 1 posição para o código de loja (1) e 1 posição para o código de terminal (5). Além disso, o barcode conterá 4 posições da data de emissão (0302); a seguir os segundos da hora de emissão (01) e um número gerado automaticamente de 4 dígitos (7890). Neste caso, não é anexado o dígito verificador do EAN13.

Anteriormente, o número sequencial era mantido para cada combinação de “store-terminal”, como agora se não pode garantir que o contador seja único, passou-se ao esquema de levar um contador por cada.

Prefixo de cupom, com o qual foi criada uma chave para identificar o contador que é “P”+Prefixo, o qual o fará único na base existente de *TransactionCounter* e portanto será associado um contador por cada prefixo de cupom a ser gerado.

## Estorno de Elementos de Fidelidade

PROMO levará o controle dos elementos de fidelidade que o administre. Isto é, que diante de uma devolução informada pelo ponto de vendas o PROMO avaliará com base no número de transação e elementos que serão devolvidos, se é que devem ser estornados cupons ou saldos de cartões que intervieram na venda.

Este processo será background, ficando os cupons e cartões envolvidos no estorno bloqueados até que seja processada a transação de devolução.

Ao processar a transação de devolução, será analisado o ticket devolvido com devoluções parciais prévias, se teve, e com o ticket original, será avaliado o contexto com o mesmo mapa que avaliou a venda e, caso se aplique, anulando cupons e corrigindo saldos de cartões caso os elementos devolvidos tenham participado da emissão desses na transação original.

No momento, qualquer erro durante o processo da transação de devolução será informado no log do PROMO (...\\Server.log) e o cartão ou cupom envolvido na devolução não sofrerá mudança alguma.

Para o caso dos cupons, de querer cancelá-los, durante o processo da devolução, um cupom cujo estado é “Consumido” (Isto é, que o cliente já usou o cupom em outra transação), este não sofrerá nenhuma mudança em seu estado e será informado no log que não se pôde estornar o cupom por já estar consumido. O mesmo acontecerá quando o cupom a ser estornado esteja já vencido ou cancelado.

Quanto aos cartões, caso se queira restituir ou sacar saldo, durante o processo de devolução, e o cartão estiver cancelado, vencido ou não tenha saldo caso deva tirar, será informada tal situação no log do PROMO e o estado do cartão não sofrerá mudanças.

Este processo background de processo de devoluções será realizado pelo motor de Simulação que opera no console, pelo qual é exigido que esteja disponível quando se realizem as devoluções, como também deverá contar com os mesmos mapas que se tem na loja.

Este processo também aplica para os processos de mudança, já que o item devolvido será tratado como uma devolução, realizando os passos e avaliações descritos anteriormente. Os elementos informados ao motor serão responsabilidade do Pos.

## **Processar Cupons Eletrônicos**

Dentro da seção de “*Informação de Configuração*” se dispõe do botão “*Processar Cupons Eletrônicos*”, por meio do qual será possível reprocessar todos aqueles e-mails que tenham ficado em erro na base do PROMO e pelo qual não foram enviados a seus correspondentes destinatários.

Quando um ou mais cupons se encontrem em erro de envio, será mostrada, ao acessar o console, na parte superior, a legenda em vermelho de “*Não foi possível enviar “n” cupons eletrônicos. Contacte seu administrador para validar a configuração do servidor de e-mail*”.



No mesmo banner, será apresentado o link “Ver Detalhe”, com o qual poderá ser acessada a tela onde será encontrado o botão “*Processar Cupons Eletrônicos*”, assim como o código e tipo de cupom e código de erro que deverá ser informado ao administrador para que cheque o acontecido.

Logo após contactado o administrador e checadas as corretas configurações, poderá ser pressionado o botão “*Processar cupons eletrônicos*” para reprocessar os cupons e proceder ao correto envio dos mesmos a seus destinatários de e-mail.

## Apêndice V

### Configuração de Checagem de Colisões

Dependendo da utilização de catálogos para o carregamento de dados no console de promoções, a checagem de colisões poderá ser realizada de duas maneiras diferentes, conforme se configure ou não a utilização dos catálogo para avaliar a colisão.

A utilização ou não dos catálogos para a avaliação de colisões poderá ser definido em *Administração >> Informação de configuração >> Módulo: PROMO >>*

Categoria: *promo.map.collision.use.item.catalog*

Onde os valores aceitos são:

- - 
  - 
  -

- 0 >> marca colisões sem catálogos
- 1 >> marca colisões utilizando catálogo



## **Apêndice VI**

### **Considerações - Registro Massivo das Promoções**

**Campos associados ao cabeçalho da promoção**

**Variáveis no Cabeçalho da promoção**

	<p style="text-align: center;"><b>Seção</b></p>
--	---

Cabeçalho da promoção	
-----------------------	--

**Campos associados ao cabeçalho da promoção**

<b>Nome do campo (visível ao usuário)</b>	
Nome da promoção	
Código da promoção	
Workflow	

	Campanha	
	Canais de publicação	
	Atributos do cabeçalho	
	Tipo de promoções	
	Subtipo de promoções	
	Forma de aplicação de promoções	

## **Condição de Faixa Horária**

*Variáveis em Condições por Faixa horária*

<b>Seção</b>	
	Condições por faixa horária

*Detalhe dos campos a definir nas Condições de faixa horária*

	<b>Nome do campo (visível ao usuário)</b>
--	---

<p>Condição de data com hora</p>	
<p>Condição de hora</p>	

Condição por periodicidade	
----------------------------	--

***CONDIÇÕES SIMPLES***

***Variáveis em Condições simples***

Seção	
-------	--

	Condições simples
--	-------------------

***Condições por COMPOSIÇÃO***

*Variáveis em Condições por composição*

	Seção
--	-------

	Condições por combo
--	---------------------------

*Detalhe dos campos a definir na condição por composição*

	<b>Nome do campo (visível ao usuário)</b>	
	<b>Limite de aplicação</b>	
	<b>Ocorrências mínimas</b>	
	<b>Ocorrências máximas</b>	
	<b>Unidade de medida</b>	

--	--

<p><b>Critério de ordenamento</b></p>	
---------------------------------------	--

<p><b>Critério de equivalência</b></p>	
--	--

--	--

--	--

--	--

<p><b>Critério de não equivalência</b></p>	
--	--

--	--

--	--

--	--

***Benefícios***

***Variáveis em Benefícios***

	<b>Seção</b>	
		Benefícios





*Campos não genéricos associados ao tipo e classe do Benefício*

	<b>Tipo de Benefício</b>	
--	--------------------------	--

	<b>Monetár io</b>











<p data-bbox="1094 527 1214 632"><b>Não monetário</b></p>	

--	--




--	--

*Campos genéricos do benefício*

	<b>Nome do campo (visível ao usuário)</b>
--	---

Atributos não genéricos associados ao tipo e classe de benefício	
<b>Aplicação máxima (valor)</b>	
<b>Aplicação máxima (medida)</b>	
<b>Desconto mínimo a aplicar</b>	
<b>Método de rateio</b>	
<b>Aplicar sobre...</b>	

<p><b>Critério de ordenamento</b></p>	

<p><b>Limites do benefício</b></p>	
--	--



<p><b>Fornecedor do bem</b></p>	
-------------------------------------	--

	<b>Fornecedor financeiro</b>
	<b>Mensagem em POS</b>
	<b>Mensagem de impressora</b>
	<b>Mensagem em TLOG</b>

***Casos Práticos***

**Caso prático 1. Reembolso com opções (*processo sugerido*)**

Para benefícios com lista de opções, o usuário deverá indicar os dados no excel de cada opção entre colchetes ([]), no caso de indicar uma lista de opções deverá separar cada opção com vírgula (, ).



O usuário poderá indicar os dados de cada opção seguindo a presente estrutura:

*[Benefício a aplicar, O seguinte (preço,montante,porcentagem), por cada unidade de, Pontos Cliente, Tipo de cartão de fidelidade (opcional), Pontos de cartão de fidelidade(opcional)]*



Caso prático 2. Fornecedor do bem e fornecedor financeiro (*processo sugerido*)

Ambos os campos informativos representam o valor de cada fornecedor levando em conta o tipo (montante/porcentagem) e valor do montante, pelo qual dentro do benefício deverá ser definido com o seguinte formato:

*code\_fornecedor*, *Tipo de valor (montante/fornecedor)*, *Valor numérico associado ao tipo de montante*



## ***Apêndice VII - Promoções Modelo***

***“-50% de Desconto na Segunda Unidade no Departamento de Laticínios”***

## *Nova Promoção*

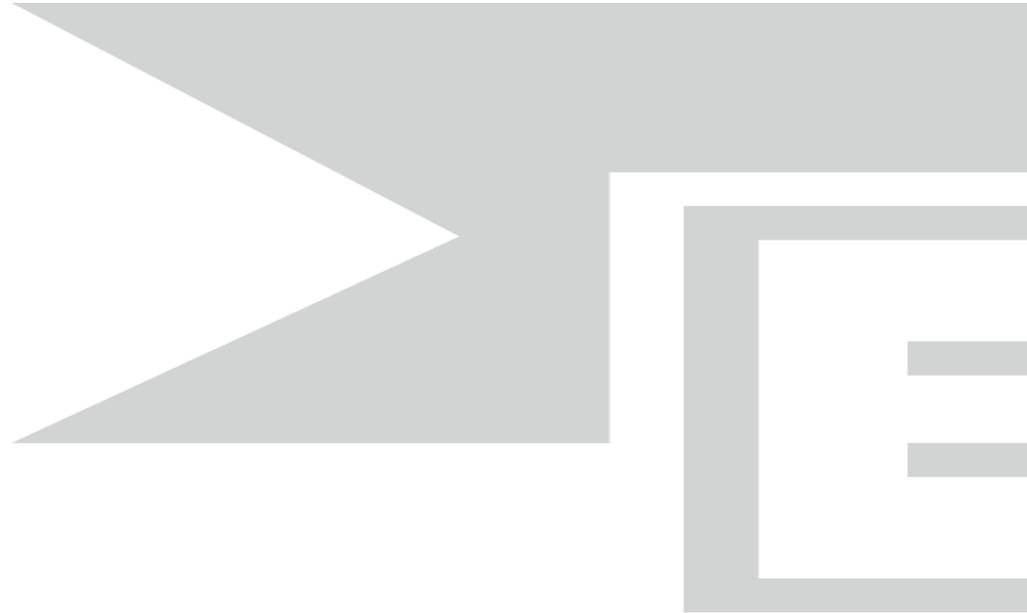
- - 
  - 
  -

- **Clicar em “*Nova Promoção*”.**



- - 
  - 
  -

- A promoção será aplicada nos pontos de venda.
- A promoção relatará participantes, pelo qual o motor informará ao ponto de venda quais elementos da transação ocasionaram a aplicação do benefício.



***A promoção será sugerida quando na transação se coloque um item dos definidos na condição por composição e se cumpra parcialmente a condição.***

#### NOTA

Para que a promoção seja sugerida corretamente, o mapa que a contenha também deverá estar configurado para sugerir “Sempre” ou “De acordo com a promoção”.

#### ***Definição da Condição***

***A promoção deverá ser definida por meio de uma condição por composição para que o motor gere subtickets a cada dois elementos do departamento de laticínios que sejam colocados na transação e aplicar sobre ele o benefício que se defina.***

***Deverá ser definido como ocorrências mínimas e máximas, 2, indicando em unidade de medida, “Quantidade”, já que o subticket terá só 2 itens do departamento de laticínios.***



***Logo após definir as ocorrências, deve-se indicar o atributo do produto que deverá ser considerado para conformar a condição por composição, neste caso, “Departamento”, igual a “Laticínios”.***





*Pressionar “Continuar” e a condição ficará definida da seguinte forma:*



## ***Definição do Benefício***

***Deve-se pressionar em “Novo Benefício” e definir um benefício do tipo “Monetário”, da classe “Desconto por Porcentagem”.***

•

○

▪  
▪

- Será definida a porcentagem de 50 por cada unidade de quantidade.
- Será necessário limitar a aplicação do benefício a um item (1) para que só um dos dois itens que compõem o subticket seja alcançado pelo benefício.

### **NOTA**

Caso se exija delimitar ainda mais a aplicação do benefício, mais dados poderão ser especificados nos campos “Método de Rateio”, “Aplica sobre...” e “Critério de Ordenamento”.



***Pressionar em “Salvar” para completar o carregamento do benefício.***

## ***Resumo do Promoção***

***Deverá marcar com check se a promoção aparecer como “Completo”, já que desta forma poderá ser incluída em um mapa.***

### **NOTA**

Caso tenha mais de um passo de Workflow habilitado, deverá primeiro ser aprovada pelo(s) papel(éis) correspondente(s) para poder ser logo incluída em um mapa.

## NOTA 2

A promoção em estado “Completa” poderá também ser simulada na seção “Distribuição” > “Simulação”.

Resumen

Nombre de promoción	Promo con Limite de productos a beneficiar-7
Código	7
Vigencia	Indefinida
A publicarse en	Punto de venta
Tipo de promoción	Genérico
Sub-tipo de promoción	Genérico
Forma de aplicación	Genérico
Fecha de creación	04/11/2020 14:22:56
Usuario	John Promo
Ultima Modificacion	04/11/2020 14:22:56
Usuario	John Promo
Estado	COMPLETE

Condiciones simples

Productos con Codigo (SKU) IGUAL a 556

Beneficios a otorgar

Tipo de beneficio	Monetario
Clase de beneficio	Descuento porcentaje
El siguiente porcentaje (%)	10
Por cada unidad de	Cantidad
Valor de Recupero	0
Tipo de Recupero	Productos con Codigo (SKU) IGUAL a 556
En	
Método de aplicación	Resumen
Método de prorrateo	Proporcional
Aplicar sobre..	Precio beneficiado
Tipo de límite	Tienda
Periodo a contabilizar	Indefinido
Limitar por:	Cantidad de productos beneficiados
Valor	10
Tipo de límite	Cliente
Periodo a contabilizar	Indefinido
Limitar por:	Cantidad de productos beneficiados
Valor	2

## ***“2 X 1 em Eletrônica, todos as quintas-feiras”***

### ***Nova Promoção***

- - - 
    -

- **Clicar em “Nova Promoção”.**



- - - 
    -

- A promoção será aplicada nos pontos de venda.
- A promoção Reportará participantes, pelo qual o motor informará ao ponto de venda quais elementos da transação ocasionaram a aplicação do benefício.



***A promoção será sugerida quando na transação se coloque um item dos definidos na condição por composição e se cumpra parcialmente a condição.***

#### NOTA

Para que a promoção seja sugerida corretamente, o mapa que a contenha também deverá estar configurado para sugerir “Sempre” ou “De acordo com a promoção”.

#### ***Definição da Condição***

***Deve-se definir uma condição por faixa horária, por periodicidade, para indicar que a promoção só será aplicada nas quintas-feiras.***



***A promoção deverá ser definida por meio de uma condição por composição para que o motor gere subtickets a cada dois***

*elementos de eletrônica que sejam colocados na transação e aplicar sobre ele o benefício que se defina.*

- - - 
    - 
    - Deverá ser definido como ocorrências mínimas e máximas, 2, indicando em unidade de medida, “Quantidade”, já que o subticket terá só 2 itens do departamento de laticínios.
  
- - - 
    - 
    - *Por transação poderá ser cumprida somente uma vez a condição por composição pela qual o “Limite de Aplicação” será definido em um (1).*



***Logo após definir as ocorrências, deve-se indicar o atributo do produto que deverá ser considerado para conformar a condição por composição, neste caso, “Departamento”, igual a “Eletrônica”.***





*Pressionar “Continuar” e a condição ficará definida da seguinte forma:*



### ***Definição do Benefício***

***Deve-se pressionar em “Novo Benefício” e definir um benefício do tipo “Monetário”, da classe “Desconto por Porcentagem”.***

- 

- 

- 

- 

- Será definida a porcentagem de 100 por cada unidade de quantidade.
      - Será necessário limitar a aplicação do benefício a um item (1) para que só um dos dois itens que compõem o subticket seja alcançado pelo benefício.

NOTA

**Caso se exija delimitar ainda mais a aplicação do benefício, mas dados poderão ser especificados nos campos “Método de Rateio”, “Aplica sobre...” e “Critério de Ordenamento”.**



- - - 
    -

- Pressionar em “Salvar” para completar o carregamento do benefício.

### ***Resumo do Promoção***

***Deverá marcar com check se a promoção aparecer como “Completo”, já que desta forma poderá ser incluída em um mapa.***

NOTA

**Caso tenha mais de um passo de Workflow habilitado, deverá primeiro ser aprovada pelo(s) papel(éis) correspondente(s) para poder ser logo incluída em um mapa**

NOTA

**A promoção em estado “Completo” poderá também ser simulada na seção “Distribuição” > “Simulação”.**



***“Comprando um refrigerante, leve as batatas grátis”***

***Nova Promoção***

- - - - Clicar em *“Nova Promoção”*



- 

- 

- -

- A promoção será aplicada nos pontos de venda.
      - A promoção Reportará participantes, pelo qual o motor informará ao ponto de venda quais elementos da transação ocasionaram a aplicação do benefício.



*A promoção será sugerida quando na transação se coloque um item dos definidos na condição por composição e se cumpra parcialmente a condição.*

NOTA

**Para que a promoção seja sugerida corretamente, o mapa que a contenha também deverá estar configurado para sugerir “Sempre” ou “De acordo com a promoção”.**

### ***Definição da Condição***

*A promoção deverá ser definida por meio de duas condições por composição para que o motor gere subtickets, combinando ambos conjuntos de um item cada um à medida que sejam colocados na transação e aplicados sobre o conjunto das batatas, o benefício que se defina.*

*Ambas as condições por composição terão definidas suas ocorrências mínimas e máximas em 1, indicando em unidade de medida “Quantidade”.*



*Para cada condição de composição deverá ser definido seu universo de aplicação, à primeira é indicado o código da refrigerante e à segunda o código das batatas.*





*Pressionar continua e Adicionar a segunda condição por composição.*





*Pressionar “Continuar” e a condição ficará definida da seguinte forma:*



### ***Definição do Benefício***

***Deve-se pressionar em “Novo Benefício” e definir um benefício do tipo “Monetário”, da classe “Desconto por Porcentagem”.***

•

○

▪  
▪

- Será definida a porcentagem de 100 por cada unidade de quantidade.
- Será necessário limitar a aplicação do benefício a um item (1) para que só um dos dois itens que compõem o subticket seja alcançado pelo benefício.

NOTA

**Caso se exija delimitar ainda mais a aplicação do benefício, mais dados poderão ser especificados nos campos “Método de Rateio”, “Aplica sobre...” e “Critério de Ordenamento”.**



- 
- 
-

- Pressionar em “Salvar” para completar o carregamento do benefício.

### ***Resumo do Promoção***

***Deverá marcar com check se a promoção aparecer como “Completo”, já que desta forma poderá ser incluída em um mapa.***

NOTA

**Caso tenha mais de um passo de Workflow habilitado, deverá primeiro ser aprovada pelo(s) papel(éis) correspondente(s) para poder ser logo incluída em um mapa.**

NOTA 2

**A promoção em estado “Completo” poderá também ser simulada na seção “Distribuição” > “Simulação”.**



## ***“Hambúrgueres, Batatas e Refrigerante a \$15”***

### ***Nova Promoção***

- - - 
    -
  - Clicar em *“Nova Promoção”*.



- 

- 

- 

- 

- A promoção será aplicada nos pontos de venda.
      - A promoção Reportará participantes, pelo qual o motor informará ao ponto de venda quais elementos da transação ocasionaram a aplicação do benefício.



*A promoção será sugerida quando na transação se coloque um item dos definidos na condição por composição e se cumpra parcialmente a condição.*

#### NOTA

**Para que a promoção seja sugerida corretamente, o mapa que a contenha também deverá estar configurado para sugerir “Sempre” ou “De acordo com a promoção”.**

#### *Definição da Condição*

*A promoção deverá ser definida por meio de três condições por composição para que o motor gere subtickets, combinando os três conjuntos de um item cada um, à medida que sejam colocados na transação e assim se aplique sobre o conjunto das batatas o benefício que se defina.*

*As três condições por composição terão definidas suas ocorrências mínimas e máximas em 1, indicando em unidade de medida, “Quantidade”.*

 The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.

***Para cada condição de composição deverá ser definido seu universo de aplicação, à primeira é indicado o código da refrigerante e à segunda o código das batatas.***

 The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.



***Pressionar Continuar e Adicionar a segunda condição por composição.***



***Pressionar Continuar e adicionar a última condição por composição.***





*Ficando conformada a condição da seguinte forma:*



### ***Definição do Benefício***

***Deve-se pressionar em “Novo Benefício” e definir um benefício do tipo “Monetário”, da classe “Novo Preço”.***

- - - 
    -

- Será definido 15 como Novo Preço.
- No campo “Por Unidade de” deverá ser especificada “Todo” com o qual estará sendo indicado que todo o conjunto formado pelas três condições por composição terá o novo preço de \$15.

## NOTA

**Caso se exija delimitar ainda mais a aplicação do benefício, mais dados poderão ser especificados nos campos “Método de Rateio”, “Aplica sobre...” e “Critério de Ordenamento”.**



- 

- 

- -

- Pressionar em “Salvar” para completar o carregamento do benefício.

### ***Resumo da promoção***

***Deverá marcar com check se a promoção aparecer como “Completo”, já que desta forma poderá ser incluída em um mapa.***

NOTA

**Caso tenha mais de um passo de Workflow habilitado, deverá primeiro ser aprovada pelo(s) papel(éis) correspondente(s) para poder ser logo incluída em um mapa.**

NOTA 2

**A promoção em estado “Completo” poderá também ser simulada na seção “Distribuição” > “Simulação”.**



## ***“Reembolso de Cupom Calculado em Perfumaria”***

### ***Nova Promoção***

- - - 
    -
  - Clicar em “Nova Promoção”.



- - - 
    -

- A promoção será aplicada nos pontos de venda.
- Neste caso a promoção não terá habilitadas as sugestões.
- A promoção Reportará Participantes a fim de que o POS identifique qual dos cupons colocados, caso sejam vários, participa da promoção.

### ***Definição da Condição***

***A promoção deverá ser definida por meio de Condições Simples que avaliem a existência de um Cupom do tipo “Calculado” (para nosso exemplo será um Cupom do Tipo “3”) e ao menos um produto da Família “Perfumaria”.***

*Para isso, adicionaremos um elemento do tipo produto na condição Simples, indicando que deverão pertencer à Família “Perfumaria”.*

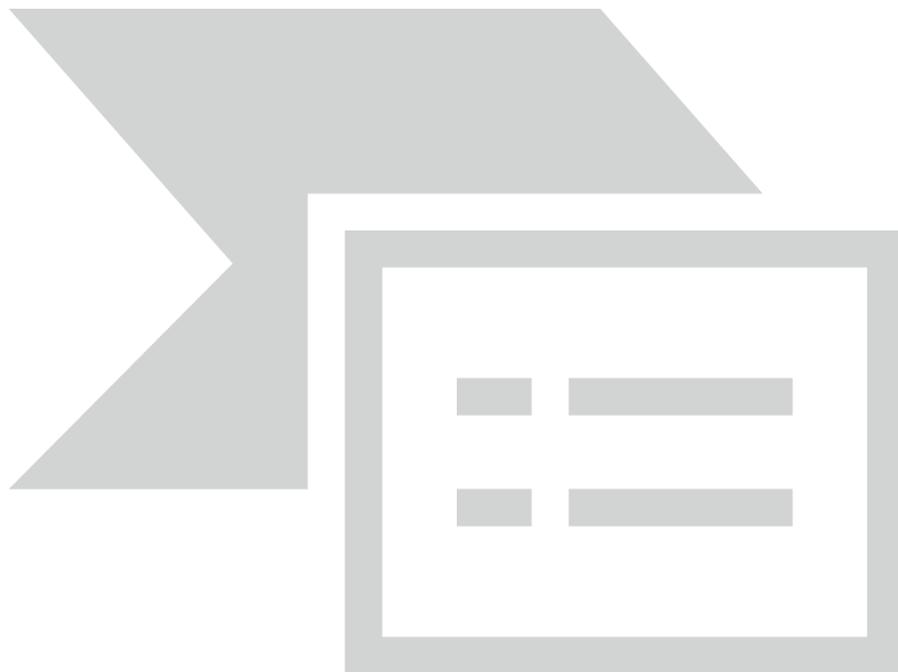
*u*





***Também deve-se indicar que na transação deverá ser colocado um cupom do tipo “calculado” (para nosso exemplo, Tipo de Cupom 3).***





*Ficando as condições definidas da seguinte forma:*



*Quando dentro do contexto da transação se cumpra com ambas condições simples, será acessado o benefício definido na promoção.*

### ***Definição do Benefício***

*Deve-se pressionar em “Novo Benefício” e definir um benefício do tipo “Monetário”, da classe “Reembolso de Cupom Calculado”.*



- 

- 

- -

- Pressionar em “Salvar” para completar o carregamento do benefício.

*Com esta definição, será indicado que a promoção dará como benefício o valor que tenha carregado na base de dados o cupom colocado.*

NOTA

**Caso se exija delimitar ainda mais a aplicação do benefício, mais dados poderão ser especificados nos campos “Método de Rateio”, “Aplica sobre...” e “Critério de Ordenamento”.**

### ***Resumo da promoção***

***Deverá marcar com check se a promoção aparecer como “Completo”, já que desta forma poderá ser incluída em um mapa.***

NOTA

**Caso tenha mais de um passo de Workflow habilitado, deverá primeiro ser aprovada pelo(s) papel(éis) correspondente(s) para poder ser logo incluída em um mapa.**

NOTA 2

**A promoção em estado “Completo” poderá também ser simulada na seção “Distribuição” > “Simulação”.**



***“Levando 3 ou mais artigos do dpto. de Limpeza, ganha um Cupom”***

***Nova Promoção***

•

○

▪  
▪

- Clicar em “Nova Promoção”.



- - - 
    -

- A promoção será aplicada nos pontos de venda.
- Neste caso a promoção não terá habilitadas as sugestões nem reportará participantes.

### ***Definição da Condição***

***A promoção deverá ser definida por meio de uma condição simples que avalie a existência de três ou mais itens do departamento de Limpeza.***

*Para isso, adicionaremos um elemento do tipo produto, na condição Simples indicando que deverão pertencer ao departamento de “Limpeza”.*





*Será necessário indicar um critério de agrupamento dos elementos do departamento de limpeza que entrem na transação, já que deverá seja cumprida a condição de que tenha 3 ou mais itens deste departamento para alcançar a cumprir com a condição e acessar o benefício.*

*Para isso, clicamos no ícone do “Lápis”, que se encontra à direita do elemento “Produto”, e nos será mostrado o seguinte pop-up.*



*Onde aqui deve-se selecionar a opção “Maior ou Igual que” para agrupar os elementos.*

*Ao fazê-lo, deixa-se em modo suspenso as seguintes opções:*



*No pop-up se especifica que o critério de agrupamento será “Quantidade” “Maior ou Igual a” “3”.*

*Pressionar “Continuar” e a condição ficará definida da seguinte forma:*



### ***Definição do Benefício***

*Deve-se pressionar em “Novo Benefício” e definir um benefício do tipo “NÃO Monetário”, da classe “Cupom”.*

•

○

▪  
▪

- Em Conceder Cupons (Quantidade) deve-se colocar um “1”, o que indicará que será concedido um só cupom quando se cumparam as condições impostas pela promoção.
- Em “De tipo/Identificador” deve-se especificar o tipo de cupom que será concedido neste benefício. O campo será completado automaticamente à medida que se for

escrevendo, com os tipos de cupons já carregados na base e ao selecionar um, será mostrado no campo o ID do cupom selecionado.

NOTA

**Caso se exija delimitar ainda mais a aplicação do benefício, mais dados poderão ser especificados nos campos “Método de Rateio”, “Aplica sobre...” e “Critério de Ordenamento”.**



- - - 
    - 
    - **Pressionar em “Salvar” para completar o carregamento do benefício.**

#### ***Resumo da promoção***

- - - 
    - 
    - Em Conceder Cupons (Quantidade), deve-se colocar um “1”, o que indicará que será concedido um só cupom quando se cumpram as condições impostas pela promoção.
    - Em “De tipo/Identificador” deve-se especificar o tipo de cupom que será concedido neste benefício. O campo será completado automaticamente à medida que se for escrevendo, com os tipos de cupons já carregados na base e ao selecionar um, será mostrado no campo o ID do cupom selecionado.

NOTA

Caso se exija delimitar ainda mais a aplicação do benefício, mais dados poderão ser especificados nos campos “Método de Rateio”, “Aplica sobre...” e “Critério de Ordenamento”.



*A promoção em estado “Completo” poderá também ser simulada na seção “Distribuição” > “Simulação”.*

***“Compre 1 unidade e receba 10%desc., se comprar 2 recebe na segunda unidade 30%desc., e se comprar 3 recebe na terceira unidade 50%desc, aplicável na marca Coca-Cola (o benefício será aplicado sempre sobre o item mais barato da condição formada)”***

*Definição de condição*

Para este exemplo de aplicação, deverá ser definida a condição por meio de uma **condição por composição**, já que o que se busca é que o benefício escalonado repita e aplique quantas vezes for possível, com base nos elementos colocados na transação.



### ***Definição de Benefício***

Deverá ser definido um benefício “**Monetário**” da classe “**Desconto por porcentagem**”. O valor a definir no campo “**A seguinte porcentagem (%) \***” será indicado o valor padrão que aplicará quando não se cumpra com nenhuma das escalas definidas no benefício.



### ***Definição de Escalas***

A “**Unidade de escalonada**” utilizada para este exemplo será “**Quantidade**”



Ao pressionar “*Continuar*”, será mostrada a primeira escala, adicionada da seguinte forma:



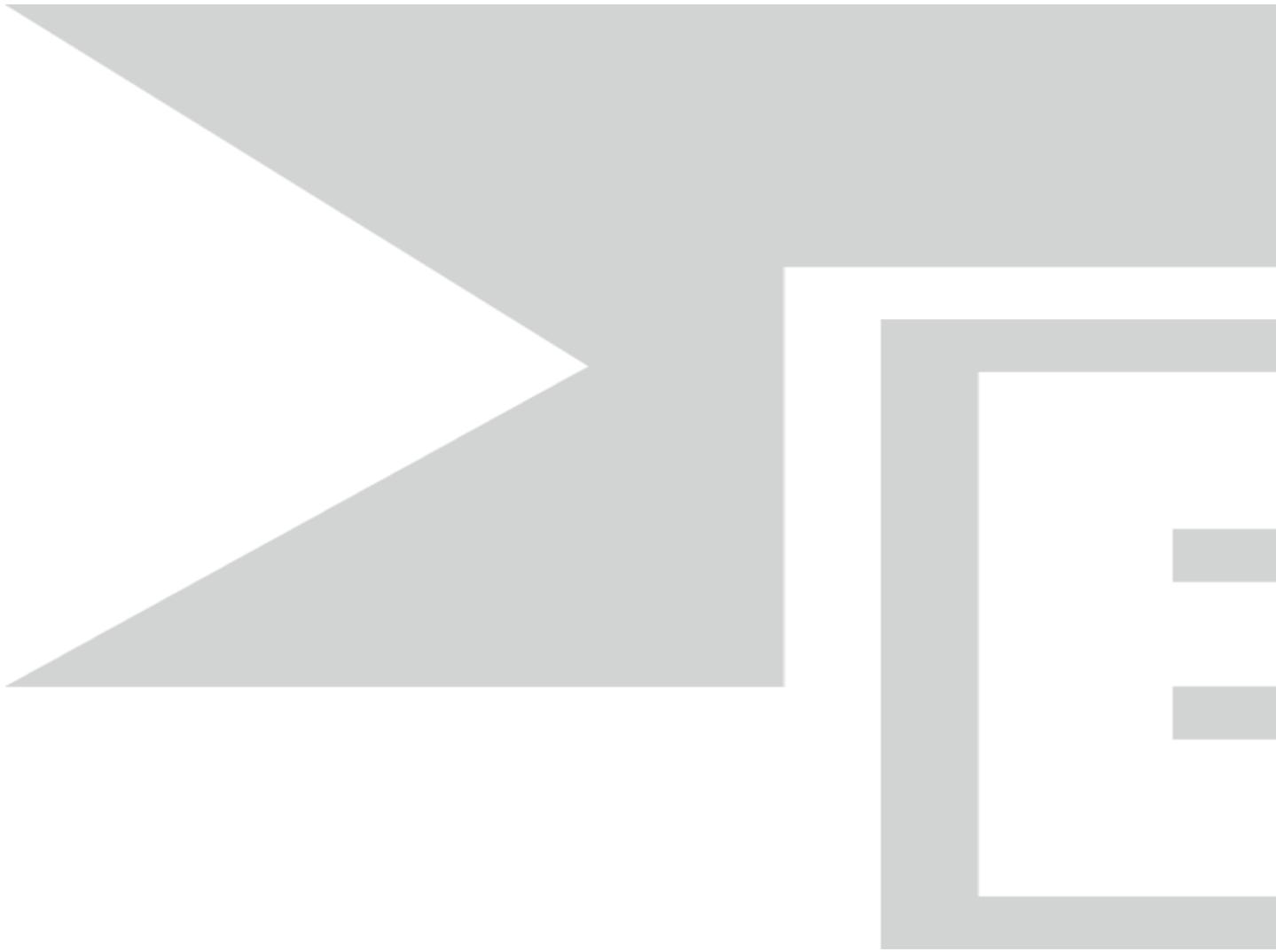
Deve-se pressionar novamente “*Adicionar*” para definir a próxima.



Ao pressionar “*Continuar*” será mostrada a segunda escala, recém-definida da seguinte forma:



Deve-se voltar a pressionar “*Adicionar*” para adicionar a última escala deste exemplo, e será completada com os seguintes dados:



Ao pressionar “*Continuar*”, ficarão as três escalas definidas da seguinte forma:



Neste caso, o que se busca nesta promoção é que, ao cumprir cada uma das escalas, seja aplicado o benefício em um só dos itens que compõem cada escala, e que esse item seja o mais barato dos itens que a compõem. Para isso, deve-se definir no benefício o campo “*Aplicação máxima (valor)*” em **1** e no campo “*Aplicação máxima (medida)*” em **quantidade**, como também indicar no campo “*Critério de ordenamento*” “**Os mais baratos primeiro**”.



***“ Compre 1 unidade e receba 10%desc., se comprar 2 recebe 30%desc., e se comprar 3 recebe 50%desc., aplicável na marca Coca-Cola.”***

### ***DEFINIÇÃO DE CONDIÇÃO***

Para este exemplo de aplicação, deverá ser definida a condição por meio de uma ***condição por composição***, já que o que se busca é que o benefício escalonado repita até 3 vezes (limites de aplicação = 3) e aplique as vezes que corresponda, com base nos elementos colocados na transação:





## ***DEFINIÇÃO DE BENEFÍCIO***

A “*Unidade de escalonada*” utilizada para este exemplo será “*Quantidade*”.

The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.

Ao pressionar “*Continuar*” será mostrada a primeira escala, adicionada da seguinte forma:

 The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.

Deve-se pressionar novamente “*Adicionar*” para definir a próxima.

 The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.

Ao pressionar “**Continuar**” será mostrada a segunda escala, recém-definida da seguinte forma:



Deve-se voltar a pressionar “**Adicionar**” para adicionar a última escala deste exemplo, e será completada com os seguintes dados:



Ao pressionar “**Continuar**”, ficarão as três escalas definidas da seguinte forma

The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.

Neste caso, o que se busca nesta promoção é que, ao cumprir cada uma das escalas, seja aplicado o benefício de maneira proporcional a todos os itens que compõem cada escala, por tal motivo não haverá nenhuma restrição em nível “*Informação de aplicação*”.

## ***Apêndice VIII - Cachê das Promoções***

*(desde 7.EP2)*

O cachê de Promoções tem como objetivo gerar informação para os sites de e-commerce onde, para ter uma navegação ágil, deseja-se possuir a informação de Promoções associada aos diferentes produtos.

Para isso, o Promo possui um processo que avalia as promoções e os produtos associados à publicação em e-commerce. Tal informação é gerada como mensagens em uma fila RabbitMQ, da qual os sites podem tomá-la (para maiores informações no formato de saída e configuração da fila, ver [PROMO - Manual de Integração 7.0 - Filas de Mensagens](#)).

## **Configuração**

Entrando em Informação de Configuração, temos uma série de parâmetros associados a esta funcionalidade, que são:



Para o funcionamento correto, deve-se ter em conta que o cachê é parte da loja (motor) que atenderá o site de e-commerce na avaliação de Promoções, para que exista uma coerência entre todas as instâncias. Com isso em vista, deve-se configurar a loja Web para que quando um mapa seja distribuído, também chegue ao cachê de Promoções para sua avaliação. Isso é realizado na definição das lojas, por exemplo:



## Operação

Uma vez configurado, existe um processo que será executado automaticamente durante as primeiras horas do dia para regenerar ou refrescar a informação do cachê. De toda forma, caso seja necessário pode-se executar o processo manualmente no mesmo lugar onde é realizada a distribuição dos mapas, mediante o botão “Atualizar Cachê”. Por exemplo:

