

# Price Rule

- Cumulative - Tích lũy, cộng dồn
- Mixed Conditions - Kết hợp của nhiều điều kiện
- Price Discount Slabs - mức chiết khấu dựa trên các ngưỡng giá trị hoặc số lượng
- Product Discount Slabs - Mức (slabs) khác nhau áp dụng riêng biệt cho một hoặc nhiều sản phẩm
- Discount on Other Item - Chiết khấu chéo

# Cumulative - Tích lũy, cộng dồn

Khi một **Pricing Rule** được đánh dấu là **Cumulative**, điều đó có nghĩa là **quy tắc định giá này có thể được áp dụng cộng dồn** với các quy tắc khác, thay vì chỉ áp dụng riêng lẻ.

Điều này thường xảy ra khi có nhiều **Pricing Rules** áp dụng đồng thời cho cùng một sản phẩm hoặc cùng một đơn hàng, và các chiết khấu hoặc điều chỉnh giá sẽ được cộng dồn thay vì chỉ áp dụng quy tắc có ưu tiên cao hơn.

## Ví dụ về Cumulative trong Pricing Rule

### Trường hợp không Cumulative (Mặc định)

- **Rule 1:** Giảm giá **10%** cho tất cả các sản phẩm khi mua số lượng  $\geq 50$ .
- **Rule 2:** Giảm giá **5%** cho khách hàng thân thiết.
- Nếu không tích **Cumulative**, **VHTerp** sẽ chỉ áp dụng **một quy tắc duy nhất** (theo mức ưu tiên hoặc thứ tự quy tắc).

### Trường hợp có Cumulative

- Nếu tích chọn **Cumulative**, cả hai quy tắc sẽ được áp dụng cùng nhau.
  - **Giảm 10%** vì mua  $\geq 50$  sản phẩm.
  - Sau đó, giảm thêm **5%** cho khách hàng thân thiết (trên giá đã giảm 10%).
- **Tính toán tổng quát:**
  - Giá gốc: **1,000,000 VND**.
  - Áp dụng giảm giá 10%: **1,000,000 - 100,000 = 900,000 VND**.
  - Tiếp tục giảm 5% trên giá đã giảm: **900,000 - 45,000 = 855,000 VND**.

Kết quả: **Tổng giá cuối cùng là 855,000 VND**.

---

# Khi nào nên sử dụng Cumulative Pricing Rule?

- Khi doanh nghiệp muốn **tăng sức hấp dẫn của khuyến mãi**, cho phép khách hàng nhận được nhiều ưu đãi cùng lúc.
  - Áp dụng trong các trường hợp:
    1. **Chiết khấu nhiều tầng**: Ví dụ, giảm giá theo số lượng và loại khách hàng.
    2. **Khuyến mãi cộng dồn**: Tặng quà hoặc giảm giá dựa trên nhiều điều kiện.
    3. **Phân khúc ưu đãi**: Kết hợp các quy tắc định giá đặc biệt cho khách hàng thân thiết.
- 

## Cách kích hoạt Cumulative trong Pricing Rule

1. Truy cập: **Selling > Pricing Rule > New** hoặc **Buying > Pricing Rule > New**.
  2. Thiết lập các điều kiện áp dụng cho quy tắc.
  3. Chọn **Cumulative**:
    - Đánh dấu checkbox để cho phép cộng dồn với các quy tắc khác.
  4. Lưu và kiểm tra.
- 

## Kết luận

**Cumulative Pricing Rule** cho phép cộng dồn nhiều quy tắc định giá, tạo ra các chiến lược định giá linh hoạt và khuyến khích khách hàng tận dụng tối đa các chương trình ưu đãi. Điều này giúp doanh nghiệp tăng doanh số, cải thiện trải nghiệm khách hàng, và tối ưu hóa quy trình bán hàng/mua hàng trong **VHTerp**.

# Mixed Conditions - Kết hợp của nhiều điều kiện

**Mixed Conditions** trong **Pricing Rule** của **VHTerp** là một tính năng cho phép áp dụng quy tắc định giá (Pricing Rule) dựa trên **sự kết hợp của nhiều điều kiện** khác nhau, thay vì chỉ dựa trên một điều kiện duy nhất. Điều này giúp định giá linh hoạt hơn bằng cách áp dụng các quy tắc khi nhiều điều kiện được thỏa mãn cùng lúc.

---

## Các điều kiện có thể sử dụng trong Mixed Conditions

Trong **VHTerp**, khi cấu hình **Pricing Rule**, bạn có thể thiết lập các điều kiện như:

1. **Item Code**: Áp dụng cho một sản phẩm cụ thể.
2. **Item Group**: Áp dụng cho nhóm sản phẩm.
3. **Brand**: Áp dụng cho một thương hiệu cụ thể.
4. **Customer**: Áp dụng cho khách hàng cụ thể.
5. **Customer Group**: Áp dụng cho nhóm khách hàng.
6. **Territory**: Áp dụng cho khách hàng ở một khu vực địa lý cụ thể.
7. **Quantity**: Áp dụng khi số lượng mua đạt một mức nhất định.
8. **Minimum Purchase Amount**: Áp dụng khi giá trị đơn hàng tối thiểu đạt ngưỡng.
9. **Campaign**: Áp dụng trong một chiến dịch bán hàng cụ thể.

Khi sử dụng **Mixed Conditions**, bạn có thể **kết hợp nhiều điều kiện** từ danh sách trên.

---

## Ví dụ về Mixed Conditions

### Trường hợp cơ bản không Mixed Conditions

- Một quy tắc định giá đơn giản:
  - **Condition**: Nếu khách hàng thuộc nhóm "Khách hàng thân thiết", giảm giá **5%**.
  - Quy tắc chỉ áp dụng với một điều kiện.

### Trường hợp sử dụng Mixed Conditions

- Một quy tắc định giá phức tạp với nhiều điều kiện:
    - **Condition 1:** Nếu sản phẩm thuộc nhóm "Điện tử".
    - **Condition 2:** Nếu khách hàng thuộc nhóm "Khách hàng thân thiết".
    - **Condition 3:** Nếu số lượng mua  $\geq 10$ .
    - Khi cả ba điều kiện được thỏa mãn, giảm giá **10%**.
- 

## Cách sử dụng Mixed Conditions trong Pricing Rule

1. Truy cập:  
**Selling > Pricing Rule > New** hoặc **Buying > Pricing Rule > New**.
  2. Thiết lập các điều kiện:
    - Trong phần **Apply On**, chọn các điều kiện cần áp dụng (ví dụ: **Item Group**, **Customer Group**, **Territory**).
    - Sử dụng nhiều trường điều kiện để xác định sự kết hợp.
  3. Cấu hình các thông số:
    - **Discount Percentage** hoặc **Price**: Đặt mức chiết khấu hoặc giá cố định.
    - **Valid From/To**: Đặt khoảng thời gian áp dụng quy tắc.
    - **Cumulative**: Nếu cần áp dụng cộng dồn, đánh dấu vào đây.
  4. Lưu và kiểm tra.
- 

## Lợi ích của Mixed Conditions

1. **Tùy chỉnh cao**: Đáp ứng nhiều kịch bản kinh doanh phức tạp.
2. **Tự động hóa**: Tiết kiệm thời gian khi định giá thủ công.
3. **Tối ưu hóa lợi nhuận**: Điều chỉnh giá phù hợp với từng nhóm khách hàng và điều kiện bán hàng.
4. **Khuyến khích khách hàng mua nhiều hơn**: Kết hợp giảm giá theo số lượng hoặc giá trị đơn hàng.

# Price Discount Slabs - mức chiết khấu dựa trên các ngưỡng giá trị hoặc số lượng

**Price Discount Slabs** là một tính năng trong **VHTerp** (hoặc các hệ thống ERP khác) cho phép doanh nghiệp thiết lập **mức chiết khấu dựa trên các ngưỡng giá trị hoặc số lượng**. Nó giúp tự động áp dụng chiết khấu khi khách hàng mua hàng đạt đến các mức được định trước.

## Cách hoạt động của Price Discount Slabs

### 1. Nguyên tắc cơ bản:

- Dựa trên số lượng (Quantity) hoặc giá trị đơn hàng (Order Value).
- Khi đạt đến các mức (Slabs) cụ thể, hệ thống sẽ tự động áp dụng chiết khấu.

### 2. Các yếu tố cốt lõi:

- Minimum Quantity:** Số lượng tối thiểu để được hưởng chiết khấu.
- Maximum Quantity** (tùy chọn): Số lượng tối đa mà mức chiết khấu áp dụng.
- Discount Percentage:** Phần trăm chiết khấu cho từng mức.
- Item/Item Group:** Áp dụng chiết khấu cho sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm cụ thể.

## Ví dụ về Price Discount Slabs

### Ví dụ 1: Áp dụng dựa trên số lượng

- Sản phẩm:** Tivi
- Slabs:**
  - Mua từ 1 - 9 chiếc: Không giảm giá.
  - Mua từ 10 - 19 chiếc: Giảm giá 5%.
  - Mua từ 20 chiếc trở lên: Giảm giá 10%.

**Kịch bản:** Nếu khách hàng mua 15 chiếc tivi, mức chiết khấu áp dụng sẽ là **5%**.

## Ví dụ 2: Áp dụng dựa trên giá trị đơn hàng

- **Sản phẩm:** Nhóm đồ gia dụng
- **Slabs:**
  - Đơn hàng từ 10 triệu - dưới 20 triệu: Giảm giá 3%.
  - Đơn hàng từ 20 triệu - dưới 50 triệu: Giảm giá 7%.
  - Đơn hàng từ 50 triệu trở lên: Giảm giá 12%.

**Kịch bản:** Nếu đơn hàng trị giá 25 triệu, mức chiết khấu áp dụng sẽ là **7%**.

---

## Cách cấu hình Price Discount Slabs trong VHTerp

1. **Đi đến module:**
    - **Selling > Pricing Rule > New.**
  2. **Chọn các điều kiện áp dụng:**
    - **Apply On:** Chọn đối tượng áp dụng như Item, Item Group, hoặc Customer Group.
    - **Based On:** Chọn **Quantity** hoặc **Net Total**.
  3. **Thiết lập các mức chiết khấu:**
    - Thêm các **Slabs** bằng cách chỉ định:
      - Số lượng tối thiểu/tối đa hoặc giá trị đơn hàng.
      - Phần trăm chiết khấu.
  4. **Lưu và kiểm tra:**
    - Khi tạo đơn hàng hoặc hóa đơn, hệ thống sẽ tự động áp dụng chiết khấu theo mức.
- 

## Lợi ích của Price Discount Slabs

1. **Khuyến khích mua số lượng lớn:**
    - Tăng doanh số bằng cách cung cấp chiết khấu khi khách hàng mua nhiều hơn.
  2. **Tự động hóa:**
    - Tiết kiệm thời gian tính toán và giảm sai sót bằng cách áp dụng chiết khấu tự động.
  3. **Tăng sự hài lòng của khách hàng:**
    - Khách hàng cảm thấy được ưu đãi hơn khi mua nhiều hoặc mua với giá trị lớn.
  4. **Quản lý linh hoạt:**
    - Doanh nghiệp có thể thiết lập chiết khấu khác nhau cho từng sản phẩm, nhóm khách hàng, hoặc khu vực.
- 

## Kết luận

**Price Discount Slabs** là công cụ hữu ích để doanh nghiệp tối ưu hóa chính sách giá, tăng doanh số bán hàng và quản lý chiết khấu dễ dàng hơn. Tính năng này phù hợp cho cả bán lẻ và bán buôn, tạo động lực để khách hàng mua hàng với số lượng hoặc giá trị lớn hơn.



# Product Discount Slabs - Mức (slabs) khác nhau áp dụng riêng biệt cho một hoặc nhiều sản phẩm

**Product Discount Slabs** là chính sách giảm giá dựa trên các **mức (slabs)** khác nhau được áp dụng riêng biệt cho một hoặc nhiều **sản phẩm cụ thể**. Nó cho phép doanh nghiệp đặt ra mức chiết khấu cụ thể cho từng ngưỡng số lượng hoặc giá trị mua hàng của một sản phẩm.

## Cách hoạt động của Product Discount Slabs

- Áp dụng riêng cho từng sản phẩm:**
  - Mỗi sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm sẽ có các mức giảm giá riêng.
- Dựa trên số lượng hoặc giá trị:**
  - Số lượng (Quantity):** Giảm giá theo số lượng mua.
  - Giá trị (Net Total):** Giảm giá dựa trên tổng giá trị sản phẩm đã chọn.
- Mức chiết khấu cụ thể cho từng ngưỡng:**
  - Các mức chiết khấu khác nhau sẽ được áp dụng tùy thuộc vào điều kiện mua hàng.

## Ví dụ về Product Discount Slabs

### Ví dụ 1: Giảm giá theo số lượng

- Sản phẩm:** Điện thoại thông minh
- Slabs:**
  - Mua từ 1 - 4 chiếc: Không giảm giá.
  - Mua từ 5 - 9 chiếc: Giảm giá 3%.
  - Mua từ 10 chiếc trở lên: Giảm giá 7%.

**Kịch bản:** Nếu khách hàng mua 6 chiếc điện thoại, mức chiết khấu sẽ là **3%** cho sản phẩm này.

## Ví dụ 2: Giảm giá theo giá trị

- **Sản phẩm:** Máy giặt
- **Slabs:**
  - Tổng giá trị sản phẩm dưới 20 triệu: Không giảm giá.
  - Tổng giá trị từ 20 triệu - dưới 50 triệu: Giảm giá 5%.
  - Tổng giá trị từ 50 triệu trở lên: Giảm giá 10%.

**Kịch bản:** Nếu khách hàng mua máy giặt với tổng giá trị 25 triệu, mức chiết khấu là **5%**.

# Cách thiết lập Product Discount Slabs trong VHTerp

1. **Đi đến module:**
  - **Selling > Pricing Rule > New.**
2. **Chọn sản phẩm áp dụng:**
  - Trong mục **Apply On**, chọn **Item** hoặc **Item Group**.
3. **Thiết lập điều kiện:**
  - **Based On:** Chọn giữa **Quantity** hoặc **Net Total**.
  - **Slabs:**
    - Xác định **Minimum Quantity** hoặc **Minimum Net Total**.
    - Xác định mức giảm giá (% hoặc giá trị cố định).
4. **Lưu thiết lập:**
  - Lưu lại và hệ thống sẽ tự động áp dụng chiết khấu khi tạo đơn hàng hoặc hóa đơn.

# Sự khác biệt giữa Product Discount Slabs và Price Discount Slabs

Tiêu chí	Product Discount Slabs	Price Discount Slabs
Đối tượng áp dụng	Chỉ áp dụng cho sản phẩm cụ thể	Có thể áp dụng cho toàn bộ đơn hàng hoặc nhóm sản phẩm.
Dựa trên	Số lượng hoặc giá trị của từng sản phẩm	Số lượng hoặc giá trị tổng đơn hàng.
Tính linh hoạt	Mỗi sản phẩm có thể có mức chiết khấu riêng	Tập trung vào nhóm sản phẩm hoặc đơn hàng.

---

# Lợi ích của Product Discount Slabs

## 1. Tăng doanh số sản phẩm cụ thể:

- Khuyến khích khách hàng mua số lượng lớn hoặc giá trị cao của một sản phẩm cụ thể.

## 2. Quản lý linh hoạt:

- Cho phép doanh nghiệp tùy chỉnh chiết khấu riêng lẻ cho từng sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm.

## 3. Tăng sự hài lòng của khách hàng:

- Khách hàng cảm nhận được ưu đãi tốt hơn khi mua nhiều.

## 4. Tự động hóa:

- Giảm công sức tính toán thủ công, giúp giảm sai sót.
- 

## Kết luận

**Product Discount Slabs** là công cụ hiệu quả để quản lý chiết khấu theo sản phẩm, đặc biệt hữu ích khi doanh nghiệp muốn thúc đẩy doanh số bán hàng của một số sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm nhất định. Việc áp dụng mức chiết khấu theo **ngưỡng (slabs)** giúp tối ưu hóa chiến lược giá và khuyến khích khách hàng mua hàng nhiều hơn.

# Discount on Other Item - Chiết khấu chéo

## Discount on Other Item (Chiết khấu chéo) là gì?

**Discount on Other Item** là một hình thức giảm giá trong **VHTerp** cho phép áp dụng **chiết khấu lên một sản phẩm hoặc dịch vụ khác** dựa trên việc mua sản phẩm/dịch vụ hiện tại. Điều này thường được sử dụng trong các chương trình khuyến mãi kiểu như "**Mua 1 sản phẩm, giảm giá cho sản phẩm khác**".

---

## Cách hoạt động của Discount on Other Item

- Kích hoạt khi mua một sản phẩm cụ thể:**
    - Một sản phẩm/dịch vụ (gọi là **Item A**) được thiết lập để kích hoạt chiết khấu.
  - Giảm giá trên sản phẩm khác:**
    - Khi **Item A** được thêm vào đơn hàng, hệ thống tự động áp dụng chiết khấu lên sản phẩm/dịch vụ khác (gọi là **Item B**).
  - Dựa trên điều kiện cụ thể:**
    - Chiết khấu có thể được dựa trên:
      - Số lượng:** Mua một số lượng nhất định của Item A để được giảm giá Item B.
      - Giá trị:** Đạt một mức giá trị cụ thể của Item A để được giảm giá Item B.
- 

## Ví dụ về Discount on Other Item

### Ví dụ 1: Mua 1, giảm giá sản phẩm khác

- Chương trình khuyến mãi:**
  - Mua 1 cái áo sơ mi (**Item A**) sẽ được giảm 20% giá quần jeans (**Item B**).
- Kịch bản:**

- Khi khách hàng thêm 1 cái áo sơ mi vào đơn hàng, hệ thống tự động giảm 20% giá quần jeans nếu có trong đơn hàng.

## Ví dụ 2: Mua số lượng lớn, giảm giá sản phẩm khác

- **Chương trình khuyến mãi:**
  - Mua từ 10 chiếc điện thoại (**Item A**) sẽ được giảm 30% giá của 1 tai nghe Bluetooth (**Item B**).
- **Kịch bản:**
  - Nếu khách hàng mua 10 chiếc điện thoại, chiết khấu 30% được áp dụng cho 1 tai nghe Bluetooth.

## Ví dụ 3: Đạt giá trị mua, giảm giá sản phẩm khác

- **Chương trình khuyến mãi:**
  - Nếu mua sản phẩm **Item A** với tổng giá trị trên 5 triệu, giảm 50% cho sản phẩm **Item B**.
- **Kịch bản:**
  - Khách hàng mua 2 máy xay sinh tố (tổng giá trị 5.5 triệu), chiết khấu 50% được áp dụng cho sản phẩm nồi cơm điện (**Item B**).

---

# Cách thiết lập Discount on Other Item trong VHTerp

1. **Đi đến Pricing Rule:**
    - Vào **Selling > Pricing Rule > New**.
  2. **Chọn điều kiện áp dụng:**
    - Trong phần **Apply On**, chọn **Item Code** cho **Item A**.
    - Ở phần **Applicable For Other Item**, chọn mã sản phẩm **Item B** sẽ nhận chiết khấu.
  3. **Đặt điều kiện:**
    - **Condition Type:**
      - **Based on Quantity:** Dựa trên số lượng mua Item A.
      - **Based on Net Total:** Dựa trên giá trị mua Item A.
    - **Discount:** Chọn loại chiết khấu (theo % hoặc số tiền cố định).
  4. **Xác định phạm vi áp dụng:**
    - Chọn nhóm khách hàng, ngày áp dụng hoặc loại hình giao dịch nếu cần.
  5. **Lưu và kiểm tra:**
    - Lưu và kiểm tra chương trình khuyến mãi khi tạo đơn hàng hoặc hóa đơn.
-

# Lợi ích của Discount on Other Item

1. **Khuyến khích mua hàng chéo (Cross-selling):**

- Tăng doanh số bằng cách thúc đẩy khách hàng mua thêm các sản phẩm khác.

2. **Tăng sự hài lòng của khách hàng:**

- Mang lại lợi ích trực tiếp, khiến khách hàng cảm thấy giá trị hơn khi mua hàng.

3. **Quản lý dễ dàng:**

- **VHTerp** tự động áp dụng chiết khấu, giảm sai sót và công việc thủ công.

4. **Linh hoạt trong thiết lập:**

- Có thể áp dụng cho bất kỳ loại sản phẩm hoặc điều kiện mua hàng nào.

---

## Kết luận

**Discount on Other Item** là một công cụ mạnh mẽ để doanh nghiệp tạo các chương trình khuyến mãi thông minh và linh hoạt, giúp thúc đẩy doanh số và tăng tính cạnh tranh trên thị trường. Việc thiết lập chính xác trong **VHTerp** sẽ giúp doanh nghiệp quản lý hiệu quả hơn các chương trình khuyến mãi này.