

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 ≥ 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 ≥ 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**.

Phiên bản #1

Được tạo 11 tháng 1 2025 16:17:17 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 11 tháng 1 2025 16:19:36 bởi Đỗ Ngọc Tú