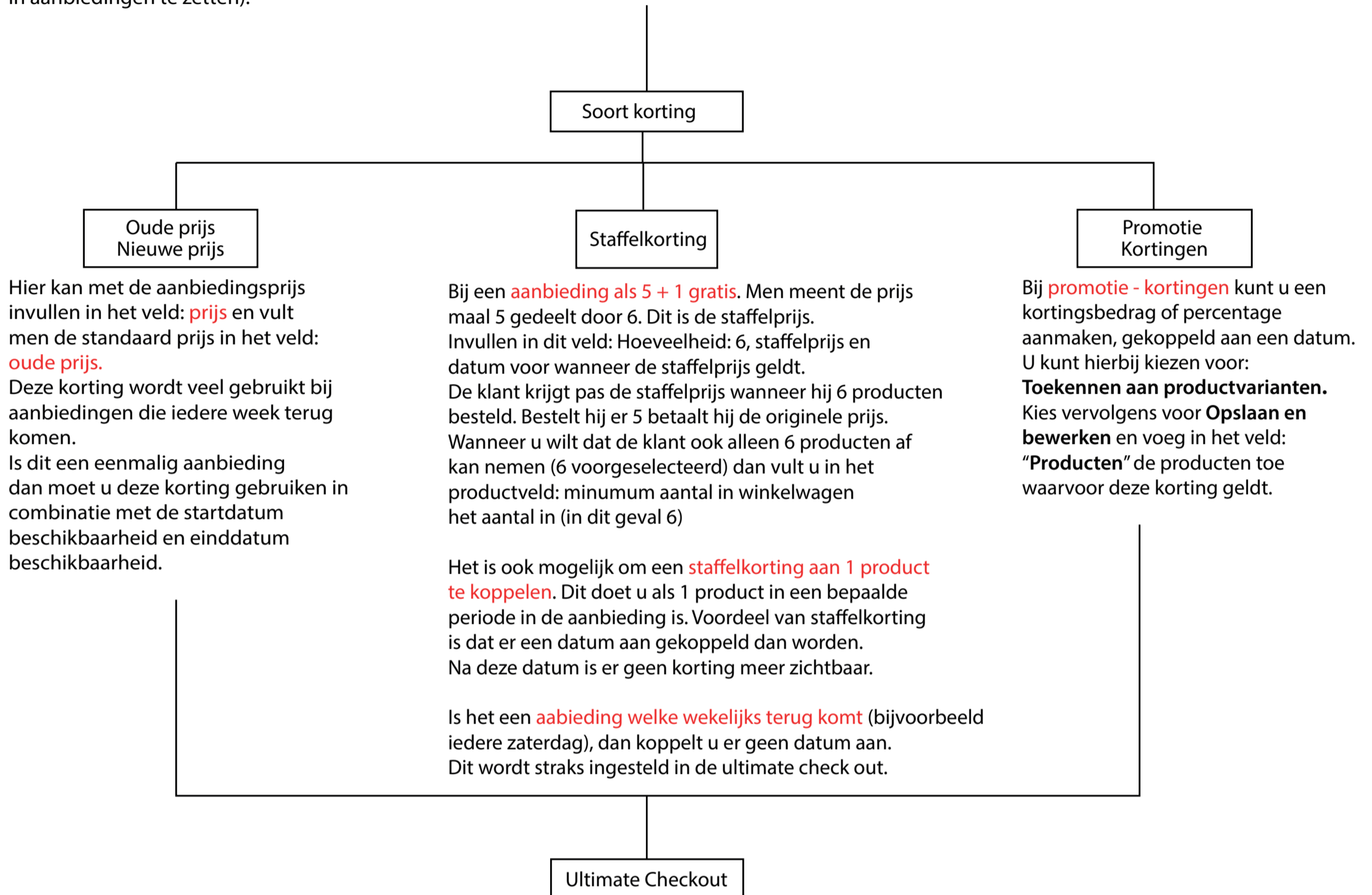


De aanbieding

Wanneer u een aanbieding aanmaakt van een bestaand product raden wij u dit product te openen en middels de groene groene knop "kopieer product" te kopiëren. U geeft uw gekopieerde product een naam (bijvoorbeeld: appeltaart aanbieding week 19) Bij de categorieën geeft u aan dat dit product (ook) in de categorie "aanbiedingen" moet komen. Bij korte omschrijving kunt u de aanbieding omschrijven.

Vervolgens gaat u een datum van zichtbaarheid koppelen aan dit product, dit doet u "startdatum beschikbaar" en "einddatum beschikbaar". Is dit een aanbieding die wekelijks terug gaat komen, dus in de categorie aanbiedingen blijft staan (bijvoorbeeld de brodenactie) dan koppelt u er geen start en einddatum aan.

U heeft nu van dit gekopieerde product aangegeven dat deze in de categorie aanbiedingen moet komen te staan en van wanneer tot wanneer. De reden dat u dit met een "gekopieerd" product doet en niet met uw originele product is dat u originele product anders na de einddatum uit de webshop verdwijnt, maar deze moet enkel uit de categorie "aanbiedingen" verdwijnen (dat is de reden dat u dit product kopieerd, om tijdelijk in aanbiedingen te zetten).

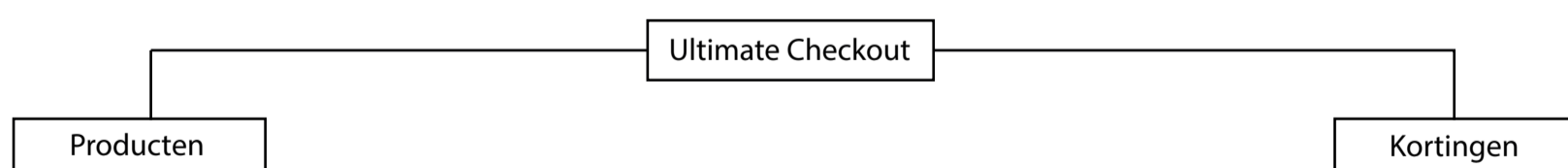


Waarom instellen in de Ultimate check out?

Uw aanbiedingen zijn nu vastgelegd in de webshop. Deze aanbiedingen zijn nu zo vastgelegd dat ze enkel zichtbaar zijn in de webshop tussen de aangegeven start en einddatum. Heeft u een staffelkorting gebruikt met een datum dan zal de korting ook alleen gegeven worden in de aangegeven periode.

Echter is de kortingsperiode niet het zelfde als de leveringsperiode. Wanneer u voor deze week een aanbieding in de webshop heeft staan dan kan de klant er voor kiezen om deze volgende week te leveren. Mocht u dit geen probleem vinden dan hoeft u niets in te stellen in de ultimate check out. Uw standpunt kan zijn: "Er wordt ten slotte nu gekocht, levering is dan niet belangrijk" Echter hierin zit een maar. Het kan zijn dat u een optie heeft "betalen in de winkel" de klant doet dan wel nu de bestelling maar komt deze bestelling pas over twee weken, ruim na het aanbiedingstermijn afhalen en betalen. De kassa heeft weer de oude prijs en wellicht staat er een andere klant in de winkel die ziet dan deze klant de vlaai een stuk goedkoper meekrijgt. Vandaar dat er in de Ultimate check out aangegeven kan worden dat de week van de aanbieding ook de week van levering is.

Daarnaast kunt u in de ultimate check out ook aangeven dat bepaalde producten (aanbiedingen) alleen op bepaalde dagen verkocht kunnen worden of alleen in bepaalde winkel of alleen in de winkel (bezorgen uit)



U heeft kortingen aangemaakt bij u product, zoals **oude prijs, nieuwe prijs of een staffelkorting**.
Bij "producten" in de ultimate check out kiest u "nieuwe toevoegen"
U selecteert uw kortingsproduct. Eventueel kunt u kiezen voor een bepaald filiaal (dit houdt in dat ze dan enkel in dat filiaal beschikbaar zijn).
Selecteert u niks dan zijn ze in alle filialen beschikbaar. Dit geldt ook voor de bezorgmethode.
Vervolgens vinkt u de dagen aan waarop dit product te bestellen is.
Is dit product een weekaanbieding dan geeft u bij start en einddatum de datum op waarbinnen dit product te bestellen is.
In de kalender kan dan enkel binnen deze datum geleverd worden.

Is dit een product dat wekelijks terug komt, bijvoorbeeld de vrijdagaanbieding dan vinkt u enkel de vrijdag aan en geen datum. Bij afrekenen zal dan enkel alle vrijdagen gekozen mogen worden.

Maakt u met kortingen gebruik van **Promotie- kortingen** dan kunt u in de ultimate check out bij "kortingen" de korting selecteren en de begin- en einddatum (van wanneer tot wanneer deze loopt).

Verschil kortingen met producten. Hierbij kunnen geen dagen geselecteerd worden, webshop gaat uit van de leverdagen en geen product. Bij promotie kortingen kan de korting aan meerdere producten gekoppeld worden. Maakt men gebruik van "kortingen" geldt dit voor de korting niet voor het product. Heeft dus invloed op alle producten die deze korting hebben.