

# Práce s partnery a velkoobchodními cenami

---

Práce s partnery a jejich ceníky se v BizBoxu realizuje v rámci několika aplikací. Tento text obsahuje základní informace o vytváření partnerů a kontaktů spolu s jejich nastavením.

Kontakt je zákazník, který se registroval přes web (nebo kterého jste ručně vytvořili v aplikaci Kontakty). V případě, že chcete na takovýto kontakt aplikovat partnerský ceník, musíte ho buďto rovnou přiřadit do **partnerského klubu** (v případě, že se jedná o fyzickou osobu) nebo ho spojit s konkrétní **společností** (právnícká osoba), do které kontakt patří. Společnost je poté přiřazena k **partnerovi**, na kterém je definován **partnerský klub**.

Partneři jsou zařazováni do **partnerských klubů**, které určují **konečné partnerské ceny zboží i dopravy a plateb**. Tyto ceny jsou definovány **partnerskými ceníky**, které najdete v modulu Ceny. Partnerské kluby jsou spravovány v aplikaci Partnerské kluby, která se nachází v modulu Prodej.

Partnerem je obvykle firma, ale může jím být i fyzická osoba. Registrace na webu počítá s tím, že je partnerem firma. Pokud se má partnerem stát zákazník jakožto fyzická osoba, je nutné ho do partnerského klubu přiřadit ručně v jeho profilu (aplikace Kontakty v modulu Prodej). Více o tomto kroku se dozvíte níže.

## Vytvoření nového partnera

Noví partneři se mohou buďto **registrovat přes web** (partnerská registrace) nebo je můžete **ručně vytvářet** přímo v BizBoxu v aplikaci Partneři, která se nachází v modulu Prodej.

## Vytvoření partnera přes web

V tomto případě se budoucí partner registruje na webu v sekci pro **partnerskou registraci**. Takto vytvořený účet je **neaktivní** až do chvíle, než ho ručně schválíte. Pro vytvoření registrace je nutné, aby budoucí partner zadal název své firmy a IČO.

Po odeslání registračního formuláře mu přijde e-mail o partnerské registraci, který může být odlišný od registrace koncových zákazníků. Neaktivní partner není schopen na webu nakoupit, ale může se do svého účtu přihlásit.

Následně musíte jít do modulu Prodej a spustit aplikaci **Partneři**. Zde vidíte všechny partnery z vašeho účtu. Dle sloupce aktivní si můžete vyfiltrovat ty, které doposud aktivní nejsou nebo jednoduše vyhledat nově registrovaného partnera dle jeho firmy. Dvojklikem nebo tlačítkem „Upravit“ otevřete detail daného partnera.

Otevře se nový tab. Na první záložce „**Obecné**“ je název partnera a jeho základní nastavení. Tedy **partnerský klub** (který určuje výsledné ceny), měnu, ve které bude kalkulováno omezení (nastavení limitu pro nákup na fakturu) i daňová kategorie zákazníka. Poslední nastavení slouží k aktivaci partnera. **Neaktivní partner není schopen na webu nakoupit**.

Další záložka „**Omezení**“ umožní nastavit **kreditní limit**, **splatnost faktury** nebo speciální **způsoby dopravy a platby**, které budou partnerovi dostupné. Na záložkách „Společnosti“ a „Kontakty“ můžete vidět přehled společností a kontaktů, které jsou k tomuto partnerovi napárovány. Zde je nemůžete přidávat. Přidání je realizováno v detailu konkrétní společnosti. Jednotlivý kontakt k partnerovi

přiřadit nelze, vždy je nutné přidat kontakt ke společnosti a následně společnost k partnerovi. Pokud chcete přidat do nějakého partnerského klubu kontakt (bez vazby na společnost), uděláte to přímo v detailu konkrétního kontaktu.

Na záložce „Podmínky“ jsou sepsány dohody, které partner při registraci odsouhlasil (zde jen upozornění, že v Náhledu (*Vývojovém módu*) je tato funkce vypnutá). Během partnerské registrace je nutné podmínky odsouhlasit (lze vidět na webu). Více informací o dohodách najdete níže.

Na záložce „Objednávky“ se budou zobrazovat všechny objednávky, které jednotlivé kontakty tohoto partnera vytvořily.

## Vytvoření partnera ručně v BizBoxu

Pokud chcete **vytvořit partnera manuálně**, půjdete do aplikace Partneři v modulu Prodej a kliknete na tlačítko „Nový“, které se nachází v panelu nástrojů. Dále:

1. Vyplníte jeho název, partnerský klub, konsignační měnu, daňovou kategorii a zapnete mu aktivitu (více o těchto nastaveních je napsáno v předchozí sekci).
2. Na tabu „Omezení“ můžete přidat kreditní limit a specifikovat možnosti dopravy a platby.
3. Další dva taby („Společnosti“ a „Kontakty“) ukazují přehled přiřazených společností a kontaktů. Nebudou zde žádné záznamy, jelikož jste partnera teprve vytvořili a bude nutné mu společnost teprve přiřadit.
4. Na tabu „Podmínky“ můžete ručně přiřadit obchodní podmínky (dohodu), které partner odsouhlasil. Více informací o dohodách najdete níže.
5. Partnera uložíte a přejdete do aplikace Společnosti, která se rovněž nachází v modulu Prodej.
6. Můžete si rozkliknout detail konkrétní společnosti (v případě, že již existuje společnost, kterou chcete přiřadit k partnerovi) nebo vytvoříte novou kliknutím na tlačítko „Nový“ v panelu nástrojů.
7. V detailu společnosti vyberete partnera, kterého jste vytvořili v předchozích krocích. U společnosti dále můžete evidovat nadřazenou společnost nebo skupinu kontaktů, do které společnost spadá. Jedná se o evidenční nastavení, které vám umožňuje mít o svých kontaktech lepší přehled.
8. Ke společnosti můžete přidat i adresy, které se pak budou nabízet přihlášeným partnerům při odeslání objednávky.
9. Změny v nastavení společnosti (nebo novou společnost) uložte.
10. Nyní zbývá ke společnosti přiřadit konkrétní kontakty (které se budou moci přihlašovat na webu jako partneři a budou moci nakupovat za partnerské ceny dle klubu, do kterého partner spadá).
11. Jděte do aplikace „Kontakty“, která se rovněž nachází v modulu Prodej. Vyhledejte kontakt, který chcete přiřadit ke společnosti (a jelikož je tato společnost přiřazena k partnerovi, bude i kontakt přiřazen k partnerovi). Vytvoření nového kontaktu se budeme věnovat níže. Změny v kontaktu uložte a daný kontakt bude schopen nakupovat za partnerské ceny.

## Vytvoření kontaktu

Nové kontakty vznikají ve většině případů registrací přes web. Pro každého uživatele, který se na webu registruje, je automaticky vytvořen záznam v aplikaci „Kontakty“ v modulu Prodej.

Kontakty můžete vytvářet i ručně:

1. Spusťte modul „Kontakty“ v aplikaci Prodej.
2. Klikněte na tlačítko „Nový“, které se nachází v panelu nástrojů.
3. Na první tabu „Obecné“ vyplňte alespoň povinné informace (jméno a příjmení). Dále zde můžete kontakt přiřadit ke společnosti či do skupiny kontaktů. Přiřazení do společnosti je důležité pro propojení s partnerem.
4. **Pokud daný kontakt není partnerem, ale chcete ho zařadit do partnerského klubu, jednoduše vyberete konkrétní klub v poli „Partnerský klub“.** Pokud kontakt nemá patřit do klubu, ale má mu být přiznána procentuální sleva na celý nákup, vyberte prosím tuto slevu v poli „Cenová hladina“. **Jednotlivé cenové hladiny můžete vytvářet a upravovat v aplikaci „Cenové hladiny“, která se nachází v modulu Ceny.**
5. Na tabu „Kontaktní kanály“ můžete přidat e-mailový a telefonický kontakt.
6. Na tabu „Adresy kontaktu“ můžete vytvořit adresy, které pak kontakt může využít v rámci poklady jako fakturační nebo doručovací adresu.
7. Na tabu „Objednávky kontaktu“ vidíte všechny objednávky, které jsou s tímto kontaktem spárované.
8. Na tabu „Nedokončené košíky“ budou zobrazeny „opuštěné“ košíky daného kontaktu – ty vznikají tak, že je daný kontakt na webu přihlášen a dá do košíku nějaký produkt. Nedokončí však objednávku, takže je po 12 hodinách nečinnosti na webu vytvořen záznam o nedokončeném košíku, který najdete zde.
9. Další tab „Uživatelský účet“ může být neaktivní v případě, že kontakt dosud nemá svůj účet vytvořen (možné pouze pro ručně vytvořené kontakty). Klidněte na tlačítko „Vytvořit účet“ v panelu nástrojů a zadejte login uživatele, pod kterým se bude na e-shop přihlašovat. Přidejte mu oprávnění pro zákazníka (většinou „Uživatelský portál“), aby byl schopen pracovat se svým účtem. Rovnou mu můžete odeslat e-mail, který mu umožní nastavit si heslo. Heslo mu také můžete nastavit ručně po stisknutí tlačítka „Změna hesla“ v panelu nástrojů.
10. Tab „Věrnostní programy“ slouží ke správě věrnostních bodů uživatele. Věrnostní body jsou druhem podpory prodeje, kdy zákazníci za své objednávky získávají body, které mohou na příštích objednávkách směnit za slevu.
11. Tab „Obchodní dohody“ umožňuje přidat dohodu, která se poté objeví jako upozornění na příští objednávce kontaktu; může se jednat o jednorázovou, nebo periodickou dohodu.
12. Na tabu „Rozšiřující atributy“ můžete definovat a zobrazovat již vyplněné rozšiřující atributy pro kontakty; ty můžete vyplňovat ručně v administraci nebo je přidat do registračního formuláře, kde je kontakt vyplní jako součást registračního procesu.
13. Tab „Přehled souhlasů“ slouží pro evidenci nedefinovaných GDPR souhlasů, se kterými kontakt souhlasil. Tab „Poznámky“ je určen pro interní poznámky a tab „Log“ zobrazuje všechny změny u daného kontaktu spolu s časovým údajem změny a také informací, kdo změnu provedl.
14. Kontakt uložte.

## Partnerské kluby

Partnerské kluby je aplikace v modulu Prodej, která vám umožňuje spravovat a vytvářet partnerské kluby. **Partnerský klub určuje cenová pravidla**, která se budou aplikovat na jednotlivé partnery, kteří do něj budou zařazeni, a případně na konkrétní **kontakty, kterým daný partnerský klub přiřadíte**.

Partnerské kluby mají hierarchickou strukturu. Pokud chcete vytvořit nový, klikněte na tlačítko „Přidat“, které se nachází v panelu nástrojů, a vyplňte požadované informace. Následně potvrďte vložené informace a otevře se nový tab. Na první záložce Obecné můžete upravit zadané informace a přidat podrobnější nastavení:

- **Výchozí** – partnerský klub, který je označen jako Výchozí, se automaticky přiřadí každému nově registrovanému partnerovi (platí pro partnery, kteří se registrují přes web).
- **Výchozí pro ostatní** – partnerský klub, který je označen jako Výchozí pro ostatní, se automaticky nastaví všem registrovaným uživatelům (nepartnerům, kteří se registrují přes web).
- **Ceny jsou slevy** – nastavení znamená, že ceny partnerského klubu budou systémem brány jako slevy. V případě, že uděláte nějakou slevovou akci v modulu Ceny, nebudou se tyto slevy již na partnery vztahovat (platí pouze v případě, že totožně nastavíte i danou slevu).
- **Použít slevový ceník** – tímto nastavením můžete vypnout/zapnout aplikaci slevových ceníků, které jsou dostupné pro koncové (maloobchodní) zákazníky. Nastavení platí pouze pro partnerské kluby, které jako výchozí ceník používají maloobchodní ceny (tedy nepoužívají partnerský ceník).
- **Použít nižší cenu** – v případě, že cena pro koncového zákazníka bude nižší než ta, kterou má v ceníku partner, použijte se i pro partnera cena koncového zákazníka. Typicky se jedná o situace, kdy pracujete s časově omezenými slevami a nechcete, aby partneři měli větší ceny než zákazníci koncoví.

Na záložce „**Cenová pravidla**“ nastavujete kompletní cenotvorbu pro daný klub:

### Vyberte ceník

Zde můžete vybrat konkrétní a předem vytvořený (i schválený) **ceník pro partnery** (ceníky typu Partnerský ceník můžete vytvořit v modulu Ceny a aplikaci Ceníky). Pokud zde žádný ceník nevyberete, budou použity ceny dle běžného (maloobchodního) ceníku.

### Nastavení slevy

V této části nastavení můžete dále **aplikovat procentuální slevy**. Ty se aplikují buďto na partnerský ceník vybraný výše, nebo na maloobchodní ceny v případě, že jste v předchozím nastavení žádný partnerský ceník nevybrali.

Slevu můžete aplikovat na **celý katalog** nebo pouze na **vybrané produkty**, které určíte výběrem konkrétního **výrobce, značky** nebo **tagu**. Omezení produktů podle tagu se vztahuje pouze na produkty, které mají tag nastaven přímo na sobě nebo na svém základním produktu (tedy **nevztahuje se na tagy, které jsou produktům přiřazeny ceníkem**). Takovýchto slev můžete mít více –

pokud jeden produkt spadá pod více nastavení slev, použije se pro výpočet jeho ceny **pouze nastavení slevy s nejvyšší prioritou** (sleva má nejvyšší číslo v hodnotě pořadí = **v aplikaci je nejnižší**).

## Nastavení ceny

Další nastavení slouží k výběru ceníku (**Použít speciální ceník**), který přetízí ostatní dvě cenová nastavení. Takovýchto ceníků můžete přidat i více. Ceník s nejvyšším číslem (umístěn nejnižší v rámci aplikace) má nejvyšší prioritu.

## Slevové ceníky

Poslední možností pro nastavení výpočtu partnerské ceny je nastavení **Partnerského slevového ceníku**. Tento ceník je nutné předem vytvořit v modulu Ceny v aplikaci Ceníky. Tomuto ceníku je možné nastavit časové omezení. Přidaný Partnerský slevový ceník se aplikuje s **nejvyšší prioritou**.

V detailu Partnerského slevového ceníku můžete na posledním tabu vidět i editovat partnerské kluby, které mají tento ceník přiřazen.

Klub uložte a **schvalte projekt**.

Takto vytvořený klub můžete i přímo **přiřadit konkrétnímu kontaktu** v případě, že nechcete pracovat s firmami a partnery. Takový kontakt pak bude mít po přihlášení ceny dle přiřazeného klubu.



**BizBox, s.r.o.**

Roubalova 13  
602 00 Brno  
Česká republika

IČO 293 52 568  
DIČ CZ 293 52 568

+420 725 268 999  
podpora@bizbox.cz  
[www.bizbox.cz](http://www.bizbox.cz)