

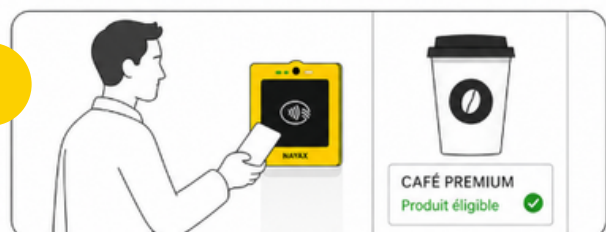


Les campagnes de remises permettent d'appliquer une réduction sur certains produits, certaines machines ou certains utilisateurs, selon les règles définies dans Nayax Core.



Le client sélectionne un produit éligible et procède au paiement.

2

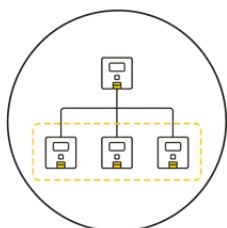


3

La remise s'applique automatiquement selon les règles définies.

## Mettre en place une Campagne Remises

### POINTS D'ATTENTION



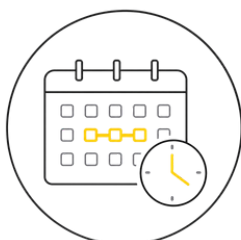
Le périmètre est défini  
→ La campagne doit être rattachée aux bonnes machines, zones ou opérateurs.



Les produits concernés sont identifiés  
→ Les articles éligibles à la remise doivent être connus avant configuration.



La remise est déterminée  
→ Le type de remise doit être clair : pourcentage, montant fixe ou règle spécifique.



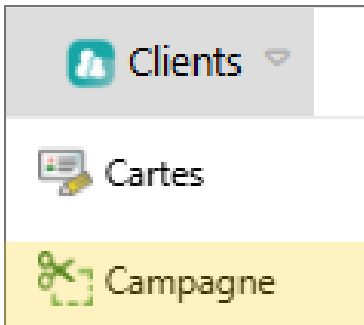
La période est fixée  
→ Les dates de début et de fin doivent être définies avant activation.



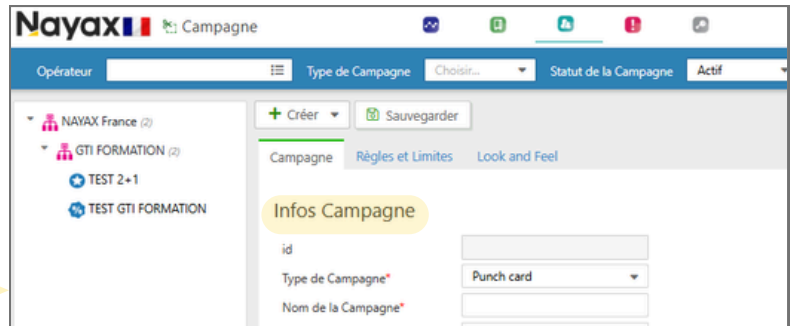
Les droits Core sont suffisants  
→ L'utilisateur doit disposer des droits nécessaires pour créer ou modifier une campagne ; **ces droits sont accordés sous réserve d'une formation préalable.**

# Création de la campagne

Aller dans **Clients** → **Campagne**



La page **Infos Campagne** s'affiche directement et permet de renseigner les informations (sans passer par le bouton **Créer**).



→ Les campagnes existantes (actives ou non, selon le filtre sélectionné dans la barre supérieure) s'affichent dans le panneau de gauche, au sein de l'arborescence dédiée.

## 1 Onglet Campagne

### Type de Campagne

Permet de sélectionner le type de campagne. Dans ce cas, choisir Remise.

Ce choix détermine la mécanique appliquée, à savoir une réduction appliquée sur une transaction.

### Nom de la Campagne

Correspond au nom interne de la campagne, visible dans Nayax Core.

### Titre de la Campagne

Correspond au nom affiché côté MONYX

### Description de la Campagne

Permet d'ajouter des informations complémentaires. Champ facultatif.

### Rapport Quotidien par Email

Permet d'activer l'envoi d'un rapport quotidien par email.  
(Champs obligatoire : vous pouvez saisir une adresse email fictif  
Ex.: gti@gti.gti )

### Langue du Rapport Quotidien

Définit la langue du rapport envoyé.

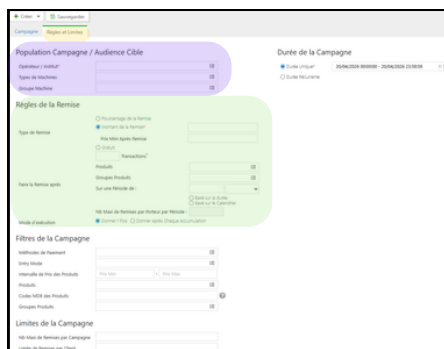
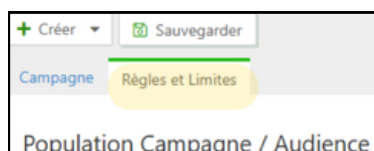
### Statut de la Campagne

Permet d'activer ou désactiver la campagne.  
La campagne doit être en statut Actif pour fonctionner.

### Créé par / Créé le / Mis à jour par / Mis à jour le

Champs informatifs renseignés automatiquement. Non modifiables.

## 2 Onglet Règles et Limites (1)



### Population Campagne / Audience Cible

Opérateur / Institut\*

GTI FORMATION Saisissez le nom de l'opérateur

Sous-Opérateurs

Saisissez le nom des éventuels sous-opérateurs

Types de Machines

Sélectionnez les types Machines concernés

Groupe Machine

Sélectionnez le(s) Groupe(s) Machine(s) concernés

### Règles de la Remise

Type de Remise

Pourcentage de la Remise

Montant de la Remise\*

Prix Mini Après Remise

Gratuit

Transactions\*

Produits

Groupes Produits

Faire la Remise après

Sur une Période de :

Basé sur la durée

Basé sur le Calendrier

Nb Maxi de Remises par Porteur par Période :

Mode d'exécution

Donner 1 Foix  Donner Après Chaque Accumulation

**Pourcentage de la Remise** : Cochez cette option pour appliquer une remise en pourcentage.

**Montant de la Remise** : Cochez cette option pour appliquer une remise en montant fixe.

**Prix Mini Après Remise** : Saisissez le prix minimum débité après application de la remise.

**Gratuit** : Cochez cette option si la remise doit rendre le produit gratuit.

**Transactions** : Saisissez le nombre de transactions après lesquelles la remise se déclenche.

**Produits** : Sélectionnez le ou les produits à acheter pour obtenir la remise.

**Groupes Produits** : Sélectionnez le ou les groupes de produits concernés pour obtention de la remise.

**Sur une Période de** : Saisissez la période sur laquelle la règle doit s'appliquer.

**Basé sur la durée** : Cochez cette option pour calculer la période selon une durée définie.

**Basé sur le calendrier** : Cochez cette option pour calculer la période selon les dates du calendrier.

**Nb Maxi de Remises par Porteur par Période** : Saisissez le nombre maximal de remises autorisées par porteur sur la période définie.

**Donner 1 Foix** : Cochez cette option pour appliquer la remise une seule fois.

**Donner Après Chaque Accumulation** : Cochez cette option pour appliquer la remise après chaque accumulation atteinte.

## 2 Onglet Règles et Limites (2)

### Filtres de la Campagne

Méthodes de Paiement

Sélectionnez les méthodes de paiement concernées par la remise.

Entry Mode

Saisissez le prix minimum et/ou le prix maximum des produits concernés.

Intervalle de Prix des Produits

Prix Min

- Prix Max

Produits

Sélectionnez les produits concernés par la remise.

Codes MDB des Produits

Saisissez les codes MDB des produits concernés.

Groupes Produits

Sélectionnez les groupes de produits concernés par la remise.

Ne renseignez pas tous les filtres par défaut : chaque filtre ajouté restreint l'application de la campagne. Renseignez uniquement les champs nécessaires au fonctionnement de la remise.

### Limites de la Campagne

Nb Maxi de Remises par Campagne

Saisissez le nombre maximal de remises autorisées sur l'ensemble de la campagne.

Limite de Remises par Client

Saisissez le nombre maximal de remises autorisées par client.

Dans ce champ, le terme Client correspond à un numéro de carte bancaire. Un utilisateur possédant plusieurs cartes pourra donc bénéficier de la remise plusieurs fois, sauf configuration spécifique liée à une carte privative.

**Durée Unique** : Cochez cette option pour appliquer la campagne sur une seule période définie.

**Période d'activation** : Saisissez la date et l'heure de début, puis la date et l'heure de fin de la campagne.

**Durée Récurrente** : Cochez cette option pour répéter automatiquement la campagne selon une fréquence définie.

3

## Sauvegarde et vérification de la campagne

Avant d'enregistrer, vérifiez les points clés de la campagne :

Le diagramme est divisé en deux sections. La première section, intitulée 'RISQUES D'UNE MAUVAISE CONFIGURATION', est précédée d'un triangle d'avertissement. Elle contient cinq icônes circulaires avec des légendes : 'PÉRIMÈTRE' (schéma de zones), 'PRODUITS' (boissons), 'CONDITIONS' (feuille de liste), 'LIMITES' (cadenas barré) et 'DURÉE' (calendrier). La seconde section contient cinq autres icônes circulaires avec des légendes : 'Remise appliquée sur les mauvais produits' (sac et pourcentage), 'Remise appliquée aux mauvais clients' (deux personnes), 'Remise appliquée sur trop de machines' (machines à café), 'Remise appliquée hors période prévue' (calendrier et horloge) et 'Avantage commercial non souhaité' (graphique à la baisse).

Cliquez sur **Sauvegarder** pour enregistrer la campagne :

La capture d'écran montre l'interface de configuration d'une campagne. Le bouton 'Sauvegarder' est entouré d'un cercle jaune. Le menu 'Règles et Limites' est également visible. Les paramètres de la campagne sont les suivants :

- Créer** / **Sauvegarder**
- Campagne** / **Règles et Limites**
- Durée de la Campagne**
  - Durée Unique\* : 20/04/2026 00:00:00 - 20/04/2026 23:59:59
  - Durée Récurrente
- Règles de la Remise**
  - Type de Remise :  Pourcentage de la Remise,  Montant de la Remise\*
  - Prix Mini Après Remise : [Champ]
  - Gratuit
  - Transactions\* : [Champ]
  - Produits : [Liste déroulante]
  - Groupes Produits : [Liste déroulante]
  - Faire la Remise après : Sur une Période de : [Champ]
  - Basé sur la durée,  Basé sur le Calendrier
  - Nb Maxi de Remises par Porteur par Période : [Champ]
  - Mode d'exécution :  Donner 1 Fois,  Donner Après Chaque Accumulation



Nous espérons que ce guide vous a permis de créer et configurer une campagne Remises en toute simplicité.

Des questions complémentaires ?

Des accès manquants à votre compte pour réaliser cette manipulation ?

Notre support technique se tient à votre disposition :



[support@gti.eu](mailto:support@gti.eu)

Une **urgence technique** ?



01.56.71.20.20\*

\*du lundi au jeudi de 8h30 à 17h  
& le vendredi de 8h30 à 16h