

## **Qoşanı seç, 100 000 AZN-dək apar! Prosedur necədir?**

Müştəri məhsul almağa gələndə mütəxəssis ona kampaniyanın şərtləri haqqında qısa məlumatlar verir (iştirak edib indi öz seçdiyin qoşanı ataraq bizdən aldığın məhsulun dəyərini **100%-dək geri al\***, finalda isə **100 000-dək AZN** qazanmaq şansı əldə et.

Müştəri promouterlərin yanına gəlir, onlar şərtləri alıcıya ətraflı izah edir.

- ✓ geri al – kampanya üçün müəyyən edilmiş müddət ərzində alınan məhsul məbləğinin **10% və 100%** hissəsi **Kontakt-dan növbəti alışda** istifadə üçün kəşbek kimi qaytarılır.

### **❖ Prosedur çox sadədir:**

- Kampaniyada iştirak etmək üçün yalnız mağazalarda **minimum 300 AZN** dəyərində **məhsul (xidmətlər məbləğə daxil deyil)** nağd və ya **hissəli alış-veriş** edilməlidir (**taksit kartı ilə alışlara aid deyil.**)
- **300 AZN-dən aşağı alışlarda kampaniyada iştirak və zər atmaq mümkün deyil.**
- Müştərinin ümumilikdə **3 dəfə zər atmaq haqqı** olur və bütün mərhələlər **2 zərlə keçirilir.**
- Müştəri oyuna başlamazdan əvvəl **hansi qoşanı atacağını sənəddə qeyd edərək kameraya göstərməlidir.** (məsələn: 2-2, 4-4 və s.).
- **Vacib məlumat kimi qeyd edim ki, bu şeş-qoşa kampaniyasında çəkilişə və paylaşılmasına icazə verməyən heç bir müştəri oyunda iştirak edə bilməz.**
- Promouterlər müştərinin məlumatlarını (*faktura nömrəsi, ad/soyad və s.*) **online foruma** doldurur və satış edilməsi üçün stendi, kameranın işlək olmasını, kameranın kartlarını və enerjisini yoxlayır.

Forumu giriş üçün keçid budur: [Online form](#)

(müdir, müavin və ya müdirin təyin etdiyi əməkdaş) uduşlar zamanı ERP sənədinə daxil olaraq **faktura kampaniya düzəliş** xanasından hansı məhsullara və nə qədər kəşbek olmasını qeyd edir. (aşağıdakı şəkil)

The screenshot shows the 'Invoice Correction' interface. At the top, there's a search bar labeled 'Invoice Search' and fields for 'Invoice Number' (Fatura Nömrəsi) and 'Customer Code'. Below these are fields for 'Invoice Number' (16518079), 'Customer Code' (280172), and 'Customer Name Surname' (Məmmədzadə Hikmat Q.). A large red arrow points down to a dropdown menu in the 'Karabekar Adı' (Carryover Type) column for the second row. The dropdown menu contains the following options: '10 % kəşbek', '100 % kəşbek', '3 qat kəşbek', and '10 qat kəşbek'. The table below lists two items: a product from TM-MT-XMT-1102-JE-0034 and a service from XDM-159.

Product Type	Product Code	Product Name	Product Price	Product Quantity	Product Discount	Bonus məbləği	Product Amount	Seller Code	Delivery Type	Address	Installation	Delivery Status	Return Status	Karabekar Adı
Mahsul	TM-MT-XMT-1102-JE-0034	ŞIRƏ ÇƏKƏN HOFFMANN JE8030	99.99	1	0	0	99.99	IR	Magazadan	0		Təhl	Qaytarılıb	10 % kəşbek 100 % kəşbek 3 qat kəşbek 10 qat kəşbek
Xidmet	XDM-159	QIZIL ZƏMANƏT ULTRA 1 IL		1			8	IR	Magazadan				Qaytarılıb	

**Qeyd Et**

### SİSTEMATİK TƏRƏFLƏR:

- Bu keçid vasitəsi ilə sistem üzrə edilməli nüanslar ayrıca qeyd olunmuşdur
  - İstifadə edildikcə kəşbek balansı azalacaq.
  - Promouterlər bütün prosesi Online excelə qeyd edəcəklər, bu excellərə baxmaq icazəsi kassirdə olacaq. (**müşterinin həqiqətən udub-udmadığını bilmək və əlavə sual olarsa baxmaq üçün**)
- ✓ Keçid budur: [Online excel](#)
- Müştərilər kəşbekdən yararlandıqdan sonra kassir tərəfindən “**Kəşbek istifadə olundu**” möhürü sənədin üzərinə vurulmalıdır
  - Uduş baş tutmazsa sənədin sağ aşağı hissəsinə promouter tərəfindən məlumat xarakterli X işarəsi qoyulur və müştərilərə növbəti alışlarda istifadə üçün **5% endirim kuponu** təqdim olunur.

Dəyərli \_\_\_\_\_,  
Biz hər kəsi sevindirmək istəyirik.  
Bu səbəbdən sənə də hədiyyəmiz var.  
"QOŞA SEÇ, 100 000 AZN-dək apar" kampaniyamızda  
iştirak etdiyin \_\_\_\_\_ fakturalı ödəniş  
qəbzi ilə **növbəti nağd alış üçün əlavə -5% endirim**  
qazandın.

Endirim 31.07.2026 tarixinədək keçərlidir.

**Qeyd:** endirim hissəli və taksitlə alışlara aid deyil.



- **Taksitlə alışlar kampaniyada iştirak edə bilmədiyinə görə kassirlər tərəfindən faktura kağızına bu barədə qeyd aparılmalıdır** (Şeş-qoşada iştirak edə bilər ya yox)
- ❖ **Atış mərhələləri:**
  - 1-ci atışda **seçilən qoşa gələrsə**, müştəri aldığı məhsulun **10%-ni** geri alır və oyuna davam edir.  
*Bu mərhələdən sonra uğursuz atış olsa belə, qazanılan məbləğ qüvvədə qalır.*
  - 2-ci atışda **eyni qoşa yenidən gələrsə**, müştəri aldığı məhsulun **100%-ni** geri alır və **final mərhələsinə** keçir.
- ✓ **Qeyd:** 1-ci atışda **seçilən qoşa** 2-ci atışda **dəyişdirilə bilməz**.
- **Final** mərhələsində müştəri **3-cü dəfə zər atır**. Bu mərhələdə **seçdiyi qoşanı atarsa, 100 000 AZN qazanır**. Bir neçə qalib olduğu halda 100 000 AZN məbləği **qalıblar arasında bərabər bölündür**.
- ✓ **Qeyd: Final mərhələsində fərqli qoşa seçmək mümkün**kündür.
- ✓ **Qazanılmış cashback məbləğləri yalnız nağd alış zamanı keçərlidir və 31 iyul 2026-dək qüvvədə olacaq.**

❖ **Gündəlik edilməli olanlar:**

- Möhürlərininitmə və zədələnmə hallarının qarşısının alınması üçün müvafiq tədbirlərin görülməsi.
- **Fotoaparatların iş günü başlamazdan əvvəl enerjisinin tam yiğmasının təşkil edilməsi.**
- Həm fotoaparatlarla, həm də İP kamera ilə şəkilmiş videoların kompüterə köçürülməsi.
- Hər gün əvvəlki günün hesabatının çıxarılması, **qaliblərin sayının Online Excel ilə uyğunluğunun yoxlanılması.**
- Əgər stendə olan **3-cü kamera çəkiliş edib**sə o görüntüləri saxlayıb, fotoaparatla çəkilən və qalib olmayanların kompüterdən silinməsi.
- Hər gün **qalib gələn müştərilərin** görüntülərinin **Pərakəndə satış departamentinə göndərilməsi aşağıda qeyd olunan linkə əlavə edilməlidir.**

✓ **Videoların mağaza tərəfindən yüklənilməsi** üçün: <\\abc-fs01\Şeş-Qoşa>

❖ **Mağaza rəhbərliyindən xahiş olunur:**

- Bu prosedurda yazılın bütün bu proseslərin qurulmasının təşkil edilməsi, Habelə Şeş-Qoşa stendlərinin mağaza daxili kameraların çəkə biləcəyi yerdə quraşdırılması.
- **3-cü kamera** olan İP kameranın daim işlək vəziyyətdə və stendin üzərini zərləri görə biləcəyimiz tərzdə bərkidilməsinin təmin olunması.
- **Promouterlərinin işinə nəzarət edilməsi.**
- **Göndərilməmiş qalib müştəri videoları** ilə bağlı mağazaya edilmiş müraciətlərin operativ cavablandırılması.

❖ **Nəzərində olsun:**

- Kampaniya müddətində qaydalara müstəriyönümlü dəyişikliklər edilə bilər.
- Final mərhələsində qazanılan pul mükafatından qanunvericiliyə uyğun olaraq hesablanan və tutulacaq vergi məbləği həmin mükafat məbləğindən çıxılır.
- Zər atma prosesi **kameralar vasitəsilə** qeydə alınır və görüntülərin istifadəsinə razılıq alınır;
- Qalib müştərilərin görüntüləri **günsonu** yuxarıda qeyd olunan linkə əlavə olunur.
- Zərlər xüsusi stand üzərində, stəkan vasitəsilə və **promouterin yönəldirməsi ilə** atılır;
- Hər mərhələdə yalnız bir cəhd mümkündür;
- **Kənardan gətirilmiş zər və stəkanla iştirak etmək olmaz;**
- **Qızıl zəmanət, quraşdırma, ekspress çatdırılma, Kontakt Plus və digər əlavə xidmətlər kampaniyaya daxil deyil;**
- **Qızıl zəmanət şərtləri ilə məhsul alda edən zaman müştərilər zər ata bilməz.**
- Kampaniyada iştirak etmiş məhsulun **qaytarılması** qanunvericiliyə zidd olmamaqla yalnız **istehsal qüsürü olduğu halda** mümkündür;
- Kampaniyada iştirak etmiş məhsul qanunvericiliyə zidd olmamaqla daha **aşağı qiymətli məhsulla dəyişdirilə bilməz;**

- Kampaniyada iştirak edən məhsul **geri qaytarıldığı halda** növbəti alış üçün verilən **10% və 100%-lik endirim məbləği sıfırlanır;**
- Kampaniya istənilən vaxt dayandırıla bilər. Bitmə tarixi öncədən elan ediləcək.
- Qiymətindən asılı olmayaraq bütün məhsullar iştirak edir
- **“Daha ucuz tap, fərqi 120 faiz geri al” kampaniyası ilə məhsul alan müştərilər də Şeş-qoşa kampaniyasında **iştirak edə bilər.****
- ~~Outlet dən alınan məhsullar də yarışmada iştirak edir.~~ **sual**
- **Trade-in** kampaniyası ilə alış etmiş müştərilər iştirak edə bilər
- **Hədiyyə kartı** alınan zaman **zər atıla bilməz.** Alınmış hədiyyə kartındaki məbləğ ilə məhsul alınan zaman zər atıla bilər.
- Pərakəndə satış departamentinə göndərilən görüntülərdə **faktura nömrəsi, uduş tarixi, müştəri ad/soyadı** qeyd edilməlidir.
- **Kampaniya Kontakt.az saytında keçərlidir. Yəni onlayn alışlara şamil edilmir**
- Müştəri məhsulu rəsmiləşdirildikdən sonra **bir saat ərzində** kampaniyada iştirak edə bilər.( **1 saatı keçərsə mağaza müdürüne yönəldirmək lazımdır** (səbəbin təyin edilməsi və qərar verilməsi üçün)
- Müştərinin kampaniyadan yararlanması üçün (həm zər atarkən, həm də kəşbekdən istifadə edərkən) **alış sənədi** (faktura, müqavilə) **kifayət edir. Şəxsiyyət vəsiqəsi tələb olunmur.**
- **Müştəri kampaniyada iştirak etmiş məhsulu dəyişərsə, yeni əldə edilən məhsul üçün Şeş-Qoşa kampaniyasında iştirak edə bilməz, yəni zər atı bilməz.**
- Alıcı **kəşbek vasitəsi** ilə aldığı məhsula görə yenidən **kampaniyada iştirak edə bilər**, sadəcə kəşbek çıxıldıqdan sonra qalan məbləğ, iştirak qaydalarında göstərilən məbləğə uyğun olmalıdır **Kəşbek qazanılan məhsulların geri qaytarılması zamanı həmin kəşbeklər də sıfırlanır.**
- **Kəşbekdən istifadə hissəvi alışlara şamil edilmir.**
- Müştərilər kampaniyada iştirak etməzdən əvvəl seçdikləri məhsul və ya məhsulların ödənişini etməli, yalnız bundan sonra kampaniyada iştirak edə bilərlər.
- **Kəşbekə görə edilən endirimlər** əməkdaşların satış motivasiyalarında **ay sonu nəzərə alınacaqdır.**
- Dəyişdirmə faylı ilə alışlar kampaniyada iştirak edə bilər.

- ❖ **Zərin atış qaydası:**
- ✓ **Stəkan vasitəsi** ilə qarışdırılaraq stendə atılmalıdır.