OPPLÆRING FOR BEDRIFTER

RealDeal opplæring for bedrifter

En praktisk veiledning for eiere, ledere og ansatte som bruker RealDeal til å publisere lokale tilbud, styre daglig drift, innløse kjøp og følge utbetalinger.

Før du starter

- Installer og logg inn i RealDeal-appen med kontoen som er knyttet til bedriften.
- Sjekk at bedriftsprofil, lokasjon, rutiner og teamtilgang er riktig.
- La én eier ha ansvar for utbetalinger, bedriftsinnstillinger og rolleendringer.
- Bruk tydelige bilder eller korte videoer slik at kunder forstår nøyaktig hva de kan kjøpe.

Contents

01 Sett opp bedriftsprofilen
02 Legg til personer og velg roller
03 Opprett et aktivt tilbud
04 Rediger eller stopp et tilbud
05 Innløs et kundekjøp
06 Se salg og be om utbetaling
07 Få hjelp når noe er uklart

01

Sett opp bedriftsprofilen

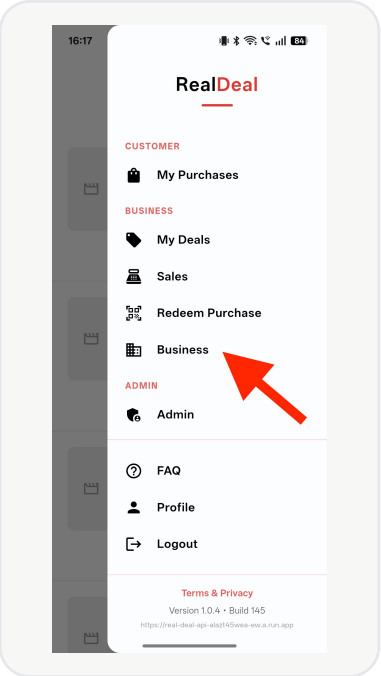
Bekreft at bedriftsinformasjonen kundene ser er riktig før dere publiserer tilbud.

Steg

1. Åpne bedriftsområdet i RealDeal-appen og velg bedriften du skal administrere.
2. Gå gjennom bedriftsnavn, adresse, kontaktinformasjon og logo.
3. Sjekk at lokasjonen er riktig slik at kunder i nærheten finner tilbudet i kart og liste.
4. Lagre endringer før du oppretter eller redigerer aktive tilbud.

Tips

- Bruk bedriftsnavnet kundene kjenner igjen fra stedet.
- Hold kontaktinformasjonen oppdatert slik at RealDeal når riktig person ved behov for support.



business-profile-setup.jpg

Skjermbildeplassholdere bruker faste filnavn. Legg JPG-bilder i frontpage/static/training/ for å erstatte dem på nettsiden, la dev-watcher lage WebP-versjoner, og PDF-nedlastingen bruker de nyeste kildebildene.

02

Legg til personer og velg roller

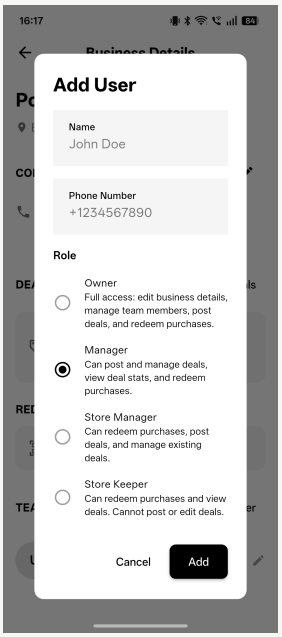
Gi hver ansatt tilgang som passer ansvaret de har i bedriften.

Steg

1. Åpne bedriftsprofilen og gå til team- eller personområdet.
2. Legg til personen med telefonnummer eller kontodetaljene appen ber om.
3. Velg riktig rolle: Owner, Manager, Store Manager eller Store Keeper.
4. Bekreft invitasjonen eller tilgangsendringen, og be personen logge inn for å sjekke tilgangen.

Tips

- Eiere bør beholde full kontroll over bedriftsdetaljer, teamroller, utbetalinger og utbetalingsforespørsler.
- Store Keeper passer best for ansatte som bare skal se aktive tilbud og innløse kjøp.



add-team-member.jpg

Skjermbildeplassholdere bruker faste filnavn. Legg JPG-bilder i frontpage/static/training/ for å erstatte dem på nettsiden, la dev-watcher lage WebP-versjoner, og PDF-nedlastingen bruker de nyeste kildebildene.

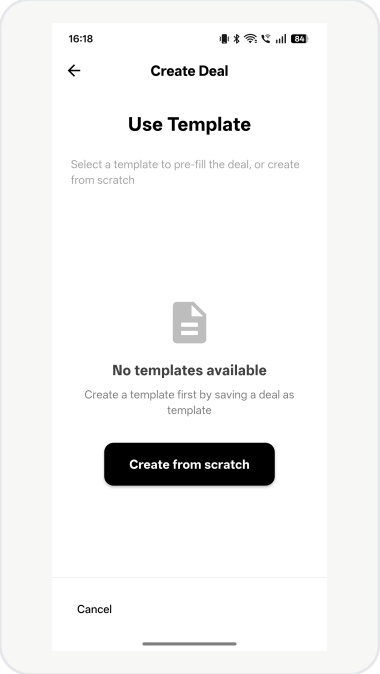
03

Opprett et aktivt tilbud

Publiser et tydelig, tidsbegrenset tilbud med pris, antall, utløpstid, MVA-kategori og media.

Steg

1. Velg opprett tilbud fra bedriftsområdet.
2. Legg inn en kort tittel som forteller kunden hva de kan kjøpe.
3. Sett kundepris, antall, utløpstid og MVA-kategori der det er relevant.
4. Legg til et bilde eller en reel som viser det faktiske produktet, tjenesten, bordet, timen eller lageret.
5. Gå gjennom tilbudet slik kunden vil se det, og publiser når alt er riktig.



create-deal-basics.jpg

Tips

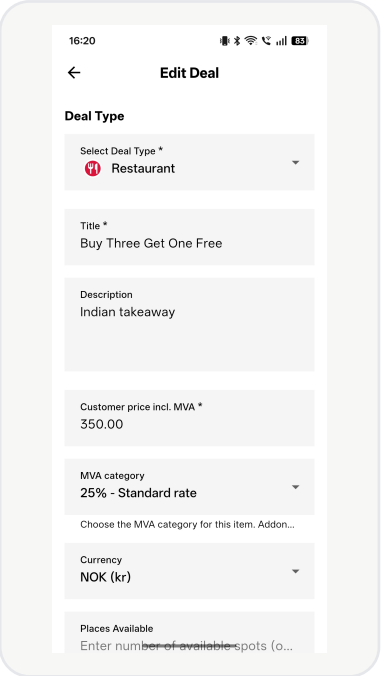
- Sett realistiske utløpstider for henting, servering eller ledige timer.
- Publiser bare antall teamet faktisk kan levere.

Skjermbildeplassholdere bruker faste filnavn. Legg JPG-bilder i frontpage/static/training/ for å erstatte dem på nettsiden, la dev-watcher lage WebP-versjoner, og PDF-nedlastingen bruker de nyeste kildebildene.

04

Rediger eller stopp et tilbud

Hold aktive tilbud oppdatert når lager, tidspunkt eller tilgjengelighet endrer seg i løpet av dagen.



edit-live-deal.jpg

Steg

1. Åpne det aktive tilbudet fra bedriftens tilbudsliste.
2. Oppdater felter som har endret seg, for eksempel antall, utløpstid, beskrivelse eller media.
3. Lagre oppdateringen og sjekk tilbudslisten igjen for å bekrefte at live-versjonen er riktig.
4. Stopp tilbudet, eller la det utløpe, når det ikke lenger skal være tilgjengelig for kunder.

Tips

- Oppdater antall raskt når bedriften selger varer utenfor RealDeal.
- Ikke la utløpte eller utilgjengelige tilbud se aktive ut.

Skjermbildeplassholdere bruker faste filnavn. Legg JPG-bilder i frontpage/static/training/ for å erstatte dem på nettsiden, la dev-watcher lage WebP-versjoner, og PDF-nedlastingen bruker de nyeste kildebildene.

05

Innløs et kundekjøp

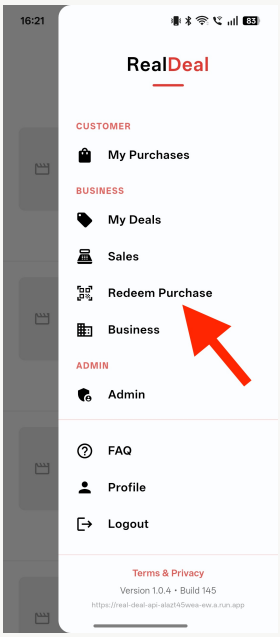
Bekreft kjøp i butikken slik at kunden får det de har kjøpt og salget går videre til rapportering.

Steg

1. Be kunden åpne kjøpsdetaljene i RealDeal-appen sin.
2. Sjekk tilbudsnavn, antall og innløsningsdetaljer før varen eller tjenesten leveres.
3. Bruk bedriftsappen til å skanne eller bekrefte innløsningen.
4. Sørg for at kjøpsstatus endres til innløst før kunden går.

Tips

- Lær opp ansatte i kassen til å sjekke appstatus, ikke bare et skjermbilde.
- Avklar spørsmål før innløsning hvis kunden er usikker på vilkårene i tilbudet.



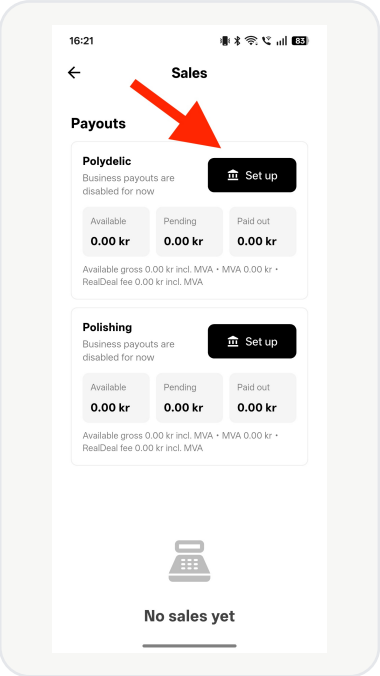
redeem-purchase.jpg

Skjermbildeplassholdere bruker faste filnavn. Legg JPG-bilder i frontpage/static/training/ for å erstatte dem på nettsiden, la dev-watcher lage WebP-versjoner, og PDF-nedlastingen bruker de nyeste kildebildene.

06

Se salg og be om utbetaling

Følg innløste salg, utbetalingstall, bilag og Stripe Connect-oppsett fra bedriftsdelen av appen.



request-payout.jpg

Steg

1. Åpne salg eller utbetalinger fra bedriftsområdet.
2. Gå gjennom tilgjengelige, ventende og utbetalte beløp.
3. Fullfør Stripe Connect-oppsett hvis bedriften ikke har gjort det ennå.
4. Be om utbetaling når midler er tilgjengelige og bedriften er klar til å flytte dem.
5. Last ned eller del bilag med personen som håndterer regnskap.

Tips

- Utbetalingsbilag skiller mellom kundesalg, MVA-detaljer, RealDeal-gebyrer og nettoutbetaling.
- La en eier eller økonomiansvarlig ha ansvar for utbetalinger.

Skjermbildeplassholdere bruker faste filnavn. Legg JPG-bilder i frontpage/static/training/ for å erstatte dem på nettsiden, la dev-watcher lage WebP-versjoner, og PDF-nedlastingen bruker de nyeste kildebildene.

07

Få hjelp når noe er uklart

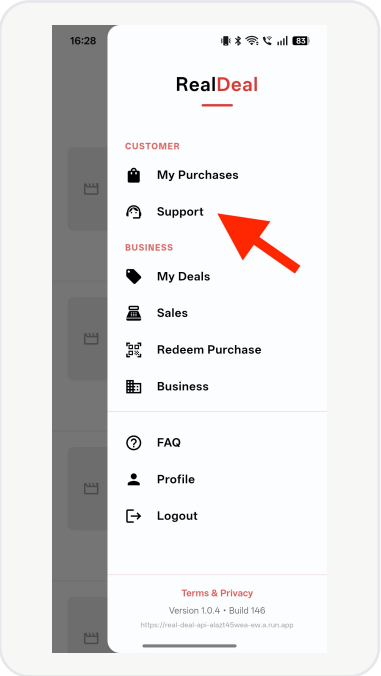
Bruk support med riktige detaljer slik at RealDeal kan hjelpe raskt.

Steg

1. Samle bedriftsnavn, tilbudsnavn, kjøpsdetaljer, kundekontekst og skjermbilder hvis relevant.
2. Kontakt RealDeal-support fra appen hvis det er tilgjengelig, eller send e-post til info@realdeal.bz.
3. Beskriv hva som skjedde, hva du forventet, og om kunden venter.
4. La kjøpet eller tilbudet være uendret til support har informasjonen de trenger, med mindre et aktivt tilbud må stoppes.

Tips

- Ta med konkrete tilbuds- eller kjøpsdetaljer, ikke bare en generell beskrivelse.
- Ved hastesaker på aktive tilbud: stopp tilbudet først hvis videre salg kan skape problemer for kunder.



business-support.jpg

Skjermbildeplassholdere bruker faste filnavn. Legg JPG-bilder i frontpage/static/training/ for å erstatte dem på nettsiden, la dev-watcher lage WebP-versjoner, og PDF-nedlastingen bruker de nyeste kildebildene.