

# Позиция

В качестве объекта скидки товарная позиция выбирается чаще всего при необходимости стимулировать продажу какого-либо определенного товара. Например, перед новогодними праздниками скидка в размере 10 рублей предоставляется на товарную позицию с елочными игрушками.

Если объектом скидки выступает позиция, то воздействие будет применено только к товарной позиции, соответствующей условиям скидки.