

Listini prezzi

I listini prezzi determinano cosa è possibile vendere ad un dato cliente.

I listini sono di diverse tipologie e sono applicati attualmente “in cascata” secondo il seguente elenco:

- promozionali,
- personalizzati per cliente,
- base per cliente,
- legati a TAG specifici,
- per tipo cliente,
- aziendali di default

Il sistema in caso di articoli con taglia/colore gestisce il prezzo di listino su ogni combinazione di taglia/colore di un singolo articolo.

I listini hanno un nome descrittivo e date di inizio e fine validità.

I listini sono espressi in un codice di Valuta.

I listini obsoleti si possono indicare come “cancellati”.

Ogni dettaglio di listino indica un prezzo di vendita.

Può anche specificare 2 sconti sul prezzo e sino a 5 sconti legati a rispettive soglie di quantità vendute raggiunte.

I listini prezzi determinano quali prodotti del catalogo sono visibili ed acquistabili da un cliente.

Il sistema permette di gestire diversi listini di vendita, per ognuno dei quali è possibile indicare:

- il periodo di validità temporale,
- la stagione di appartenenza
- la valuta
- la tipologia (Promozionale, Prioritario, Normale, Predefinito)
- se i prezzi sono IVA inclusa o esclusa

Le tipologie del listino e le impostazioni anagrafiche dei clienti determinano l'origine dei prezzi e degli sconti assegnati per ogni prodotto a ciascun cliente. Ogni listino è composto da una o più righe di dettaglio per articolo o sua variante (taglie e colori), per ogni dettaglio vengono indicati:

- Prezzo
- % Sconto 1
- % Sconto 2
- Quantità soglia di validità
- Moltiplicatore acquisti

E' possibile definire fino a cinque differenti soglie di quantità con prezzi/sconti differenti per ogni variante di articolo.

Il campo Moltiplicatore acquisti (opzionale) permette di definire qual è il moltiplicatore richiesto per gli acquisti relativi ad una riga di dettaglio di listino e rappresenta un Override del valore eventualmente presente in anagrafica articoli.

E' possibile inibire la validità di un listino impostando il campo "Cancellato".

Nell'anagrafica dei clienti sono presenti i campi che permettono di determinare buona parte delle regole di attribuzione di prezzi e sconti, in particolare sono presenti i campi :

- Riferimento Listino Base
- Riferimento Listino Personalizzato
- Riferimento Tipologia Cliente
- Tag cliente
- Riferimento Sconti Classificazione Articoli
- Sconto 1 %
- Sconto 2 %

I listini validi per il cliente saranno quelli indicati direttamente nei campi Riferimento Listino Base e Riferimento Listino Personalizzato, ma anche quelli che saranno riconducibili al cliente in funzione dei campi Tipologia Cliente e Tag Cliente in quanto queste informazioni possono essere inserite opzionalmente nella definizione di un listino.

Oltre a quanto previsto nell'anagrafica del cliente i listini utilizzati dal sistema saranno quelli marcati come promozionale ed il listino marcato come Base o Predefinito.

In modo analogo gli sconti applicati saranno un mix di quanto presente nei listini, direttamente nelle impostazioni del cliente o indirettamente nelle tabelle di definizione degli sconti per classificazione. Priorità di attribuzione dei prezzi I prezzi degli articoli possono provenire da un unico listino abilitato per un cliente o da un mix di listini che vengono valutati per ogni singolo articolo.

Per ogni cliente viene prima determinato quali listini sono validi, la tipologia ne determina la priorità di applicazione.

Per ogni articolo/variante presente almeno in uno dei listini validi per il cliente viene determinato quale origine prezzo utilizzare in funzione della priorità di applicazione del listino.

Per ogni articolo/variante verrà impostata una scontistica in funzione di quanto previsto nel listino di origine, nell'anagrafica del cliente e nella tabella di sconti per tipologia articoli.

La priorità di applicazione dei listini è la seguente :

- Listini Promozionali
- Listino Personalizzato Cliente
- Listino Base Cliente
- Listino TAG Cliente
- Listino Tipologia Cliente
- Listino Primario (BASE AZIENDA)

La priorità di applicazione degli sconti è la seguente :

- Sconto da tabella Sconti per classificazione (definito per cliente)
- Sconto definito nel listino
- Sconto indicato in anagrafica cliente

Ogni tipologia di sconto viene valutata in modo indipendente, è quindi possibile che lo sconto 1 provenga da un listino e lo sconto 2 sia specifico del cliente.

From:
<https://kb.analytic.it/> - kb.analytic.it



Permanent link:
https://kb.analytic.it/roadwarrior_funzionalita_listini_p...

Last update: **2024/06/21 09:56**