

Roadwarrior: Sconti ed Omaggi

In questo documento vengono elencate, per Roadwarrior, le varie possibilità esistenti per la gestione degli articoli omaggio, merce sconto e degli sconti a valore.

Sconti manuali

Merce Omaggio e Merce Sconto

In fase di vendita è possibile

□ Articoli omaggio e merce sconto: (la loro differenza sta nel possibile differente trattamento fiscale) Dopo aver inserito una quantità venduta per uno specifico articolo, è possibile inserire il numero di pezzi che si desidera dare al cliente come omaggio oppure come merce sconto.

□ Sconti: Esistono varie tipologie di sconti gestiti attualmente dal sistema.

a) Sconti sul singolo articolo in vendita:

- Che dipendono dal cliente (C) Per ogni cliente si possono specificare 2 sconti in percentuale: CLSconto1 e CLSconto2 Tali sconti verranno applicati, in sequenza, a tutti gli articoli venduti a quel cliente. Gli sconti cliente, prevalgono sugli eventuali sconti da listino presenti. Vedi (A)

Sconto gestito da DB

Esempio: server test; ditta 11; utente: li ; cliente: ATELIER SISJ DI SIMONETTA SIMONI ; articolo: TEGAME PER GRATINARE QUADRO 14.5CM In tale esempio il cliente ha CLSconto1 = 50% l'articolo ha Sconto1 = 45% e Sconto2 = 30% vengono proposti per l'articolo i valori 50 e 30 rispettivamente.

- Che dipendono dal listino articoli (A) Per ogni articolo è possibile impostare 2 sconti in percentuale Sconto1 e Sconto2, direttamente nel listino. Tali sconti verranno applicati, in sequenza al momento della vendita del prodotto.

Sconto gestito da DB

Per entrambe queste 2 tipologie di sconto è possibile impostare al livello aziendale se consentire o meno il superamento del valore proposto di sconto.

b) Sconti finali da carrello ordine. Sconto gestito da DB

L'applicazione dello sconto può essere definita come automatica oppure manuale

Questi tipi di sconti, a seconda del tipo possono agire:

in percentuale
in valore

in funzione dei pezzi venduti

La definizione dei seguenti sconti può essere limitata in un ambito temporale es: stagione di vendita

- Sconti che dipendono dalle condizioni di pagamento E' possibile definire uno sconto da applicare a seguito della scelta di una specifica condizione di pagamento

1) Sconto percentuale legato alla condizione di pagamento

Es: Sconto 5% per pagamento contanti alla consegna

2) Sconto a valore legato alla condizione di pagamento

Es: Sconto di 55 € per bonifico se ordinato > 1000 €

(Non esiste automatismo di controllo del superamento della soglia di 1000 euro ma l'agente se vede il superamento può usarlo)

Tali tipi di sconto vendono in genere applicati dopo tutti gli altri sconti eventualmente presenti

- Sconti che dipendono dagli articoli venduti

1) Sconto per pezzo applicabile al raggiungimento di una quantità prevista tra uno o più prodotti specificati.

Es: Sconto 1€/pezzo "Articolo/i ALFA" (minimo 3 pezzi)

Se vendo almeno 3 pezzi di questo articolo/i allora avrò 1 euro di sconto a pezzo

2) Sconto percentuale al raggiungimento di quantità indicate di prodotti specificati Es: Sconto 10% "Articoli/BETA" con 2x 0.25, 3x 0.50, 4x 0.75

Vendo 2, 3 e 4 pezzi per i rispettivi formati Dove 0.25, 0.50, 0.75 indicano articoli differenti (in questo caso per capacità)

3) Sconto percentuale al raggiungimento di quantità per articolo: categoria_Livello_0, sottocategoria_Livello_1, sottocategoria_Livello_2, sottocategoria_Livello_3

Es1: Sconto 5% Per ordinativi superiori a 100 Pantaloni Es2: Sconto 10% Per ordinativi superiori a 150 Pantaloni

A seconda di come sono caratterizzati i prodotti è possibile intervenire con questo tipo di sconti considerando le quantità vendute per uno specifico livello. Al superamento di una quantità desiderata potrà essere applicabile, a mano o in automatico, lo sconto definito.

Potendo essere che sconti di tale tipo siano contemporaneamente validi (nell'esempio precedente es1 ed es2 sono entrambe valide se vendo 160 pantaloni) è possibile definire principi di esclusione ovvero, se applico lo sconto Es1, non sarà applicabile contemporaneamente lo sconto Es2 e viceversa.

4) Sconto a valore

From:

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

Permanent link:

https://kb.analytic.it/roadwarrior_tablet_gestione_sconti?rev=1519317112

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

