

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, dopo aver inserito una quantità venduta per uno specifico articolo, è possibile inserire il numero di pezzi che si fornire al cliente come omaggio oppure come merce sconto.

Le due tipologie sono equivalenti nella gestione del sistema di acquisizione ordini, vengono distinte solo perchè sono soggette a due distinti trattamenti fiscali.

Sconto in valore percentuale

In fase di vendita, dopo aver inserito una quantità venduta per uno specifico articolo, è possibile inserire uno o due sconti percentuali (es. 10%+5%) che verranno applicati sul prezzo di listino assegnato al prodotto.

Sconti automatici

- Sconti da listino

Per ogni prodotto appartenenti ad un listino è possibile indicare fino a due sconti percentuali. Eventuali sconti presenti nel listino assegnato al cliente verranno applicati automaticamente in fase di aggiunta di un prodotto al carrello

- Sconti da cliente

Per ogni cliente si possono specificare 2 sconti in percentuale che verranno applicati automaticamente a tutti gli articoli venduti.

Gli sconti cliente sono prelaenti sugli eventuali sconti previsti da listino.

Limite Sconti applicabili

E' possibile attivare un blocco sul valore massimo degli sconti applicabili. Se questo blocco è attivo non è possibile impostare in fase di vendita un valore di sconto percentuale superiore a quello proposto in funzione dei parametri impostati per il cliente o per il listino associato al cliente. E' invece sempre possibile selezionare uno sconto inferiore (o nullo) a quello proposto.

Sconto da condizione di pagamento

E' possibile associare ad alcune condizione di pagamento speciali uno sconto aggiuntivo, Lo sconto viene applicato automaticamente quando viene selezionata una delle condizioni di pagamento che prevede l'applicazione di uno sconto, le tipologie previste di sconto sono due :

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)

Promozioni

Le promozioni possono essere applicate manualmente o automaticamente, si tratta di sconti aggiuntivi che vengono applicati solo se un ordine ha raggiunto delle determinate soglie di quantità o valore.

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

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.

E' infine possibile impostare delle regole di mutua esclusione nel caso in cui esistano più regole applicabili agli stessi tipi di articoli (ad esempio nel caso di premi incrementali).

From:

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

Permanent link:

https://kb.analytic.it/roadwarrior_tablet_gestione_sconti?rev=1519319244

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

