

Funkcjonalność "Grupy rabatowe" ver. 7.30.3 (31.07.2007)

- [Dotychczasowe rozwiązanie zarządzania cenami.](#)
- [Logika działania opcji / funkcjonalności](#)
- [Definiowanie grup rabatowych](#)
- [Określanie przyporządkowań grup rabatowych do grup towarowych](#)
- [Określanie przyporządkowań grup rabatowych do kartoteki Klienta](#)
- [Przykład działania funkcjonalności po jej sparametryzowaniu.](#)

Dotychczasowe rozwiązanie zarządzania cenami.

Do wersji 7.30.3 w KAMELEON SQL zarządzanie cenami sprzedaży i rabatami opierało się na mało elastycznym algorytmie określania stałego rabatu w Kartotece klienta, określenie przynależności Klienta do grupy cenowej i przyporządkowaniu kartoteki do określonej grupy cenowej . Co prezentujemy na poniższych zrzutach ekranu.

KLIENT - K00010199 - WILKSOFT

Nałówek | Dane c.d. | Na adres / Intrastat | Parametry | Banki / Konta | Salda / Obroty | Korespondencja

Termin płatności : 0 dni Przyporządkowanie syntetyki : Należności krajowe

Limit kredytu : 0,00 Kryterium ceny sprzedaży : Przynależność do grupy

Stawy rabat : 13,00 % Sposób obliczenia ceny : Oblicz cene netto

Grupa cenowa : Cena detaliczna Konto statystyczne

Grupy klientów : VIP ...

Forma płatności : Gotówka ... Konto Faktur wew.

Grupa STAT-FIKS : ... 465-015180

Pozycja Bilansu : BAB2211 do 12 miesięcy

Pozycja Case Flow :

Rejestr VAT UE :

Płatnik transakcji : K00010199 - WILKSOFT

Zapisz Porzuc

Podczas sprzedaży program pobierał wskazaną w kartotece cenę bazową (parametr – Grupa cenowa) i w przypadku wartości rabatu większej od 0 wyciszał cenę po rabacie. Zarządzanie cenami sprowadzało się, więc do określenia wielu cen sprzedaży z różnymi poziomami narzutów i przydzielenia określonej grupy cenowej do kartoteki Klienta. Rabat nie zależał w żadnym stopniu od rodzaju sprzedawanego asortymentu, co w nowym rozwiązaniu jest kluczowym elementem funkcjonalności.

Logika działania opcji / funkcjonalności.

Nasi Klienci stają się coraz większymi Firmami, konkurują z innymi firmami w swojej branży, zaczynają odgrywać na rynku coraz większą rolę, tym samym nasza Aplikacja musi sprostać coraz to większym wymaganiom użytkowników i oferować skalowalne

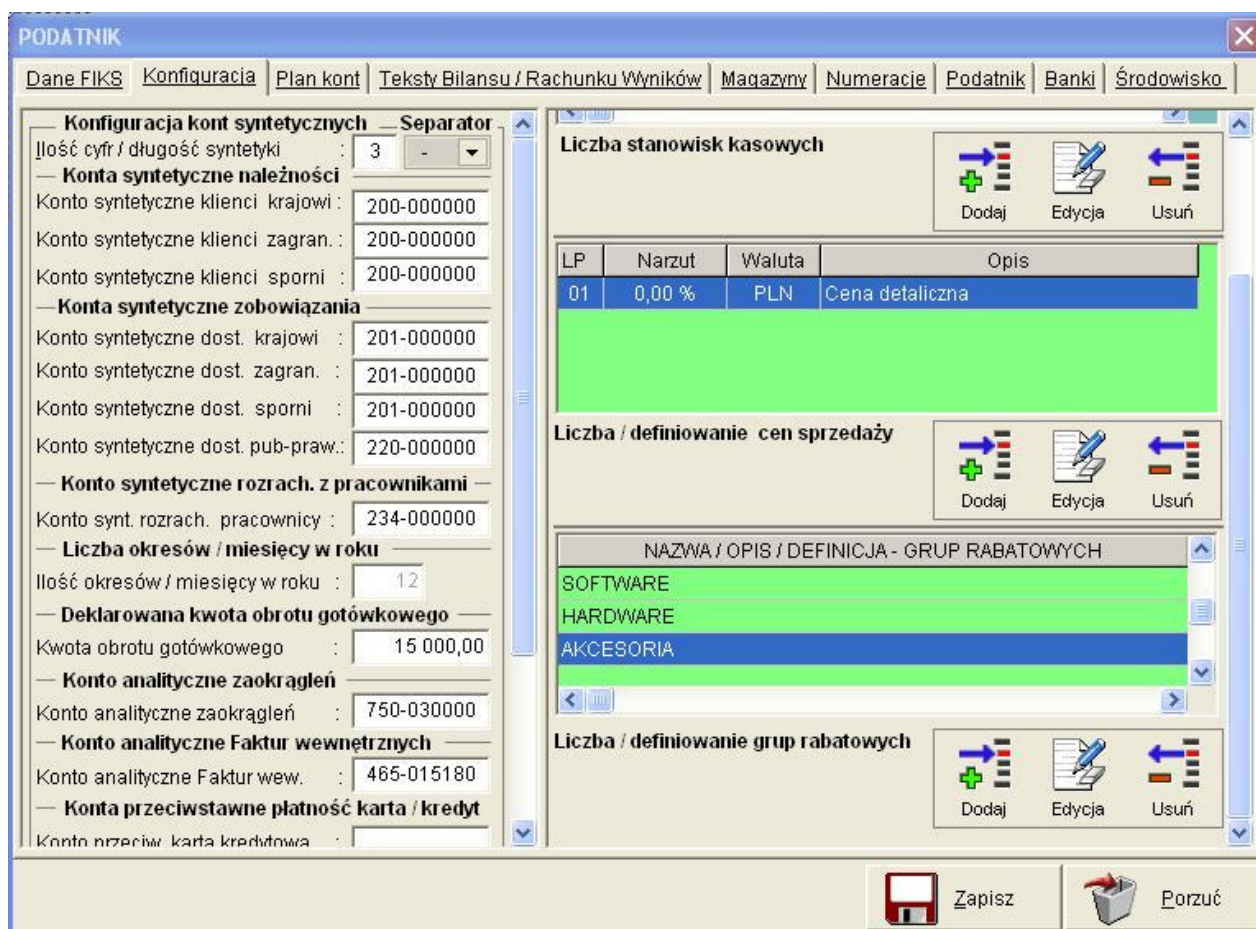
rozwiązania, pozwalające na dokładne i płynne zarządzanie informacją w Firmach pracujących na KAMELEON SQL. Mając na uwadze powyższe opracowaliśmy bardzo (oczywiście naszym zdaniem) elastyczną i praktyczną funkcjonalność obliczania rabatów podczas sprzedaży w zależności od sparametryzowania powyższej funkcjonalności. W skrócie działanie funkcjonalności można opisać w następujący sposób :

- definiujemy grupy rabatowe (dzielimy asortyment na x grup)
- przyporządkowujemy grupę rabatową do grupy towarowej (dzięki temu określamy przynależność określonej kartoteki magazynowej to określonej grupy rabatowej)
- przyporządkowujemy kartotekę klienta do określonej grupy klientów (każda z grup klientów ma określoną liczbę grup rabatowych)
- definiujemy w kartotece Klienta indywidualne rabaty (każdy z Klientów może mieć indywidualnie określone rabaty w ramach tych samych grup rabatowych)

Poniżej opisujemy sposób implementacji i konfiguracji tej opcji programu KAMELEON SQL.

Definiowanie grup rabatowych.

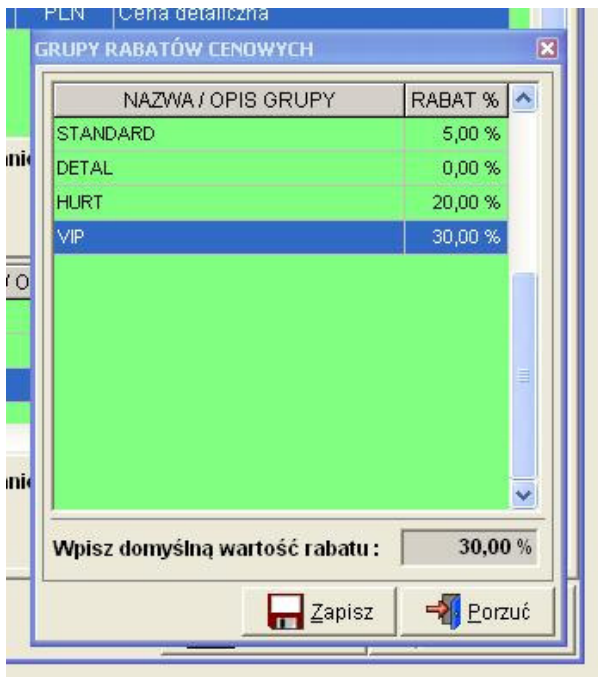
W celu zdefiniowania grup rabatowych, musimy uaktywnić w "Parametrach Podatnika" zakładkę "Konfiguracja". Jak na poniższym zrzucie ekranu.



W celu dodania, edycji, usunięcia grupy rabatowej mam do dyspozycji pokazane na powyższym zrzucie klawisze. W przypadku edycji np. grupy rabatowej AKCESORIA, uzyskamy na ekranie poniższy obraz.



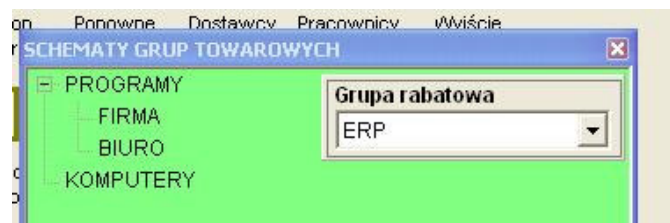
i następnie okno z możliwością określenia domyślnych rabatów w ramach zdefiniowanych grup klientów.



Jak widać na powyższym rysunku, dla każdej ze zdefiniowanej grupy klientów możemy określić stawkę rabatu.

Określanie przyporządkowań grup rabatowych do grup towarowych

W wersji KAMELEON SQL 7.30.3 dodaliśmy możliwość przyporządkowania grupy rabatowej do grupy towarowej (dzięki tej relacji kartoteka magazynowa należąca do określonej grupy towarowej należy tym samym do określonej grupy rabatowej). Przykładowa formatka z grupami towarowymi i rabatowymi pokazana została na poniższym zrzucie ekranu.



Użytkownik musi mieć prawo do kalkulacji cen sprzedaży, aby mógł wykonywać operację przyporządkowania grup rabatowych do grup towarowych.

Określanie przyporządkowań grup rabatowych do kartoteki Klienta

W kartotece Klienta zmodyfikowaliśmy sposób definiowania rabatów, użytkownik może zdecydować, czy będzie korzystał z nowej funkcjonalności, czy pozostanie przy dotychczasowym sposobie definiowania rabatów sprzedaży.

- dotychczasowy sposób obliczania rabatów sprzedaży (stały rabat)



Termin płatności :	0 dni	Przyporządkowanie syntetyki :	
Limit kredytu :	0,00	Kryterium ceny sprzedaży :	
Staly rabat ▼ :	0,00 %	Sposób obliczenia ceny :	
Grupa cenowa :	Cena detaliczna		

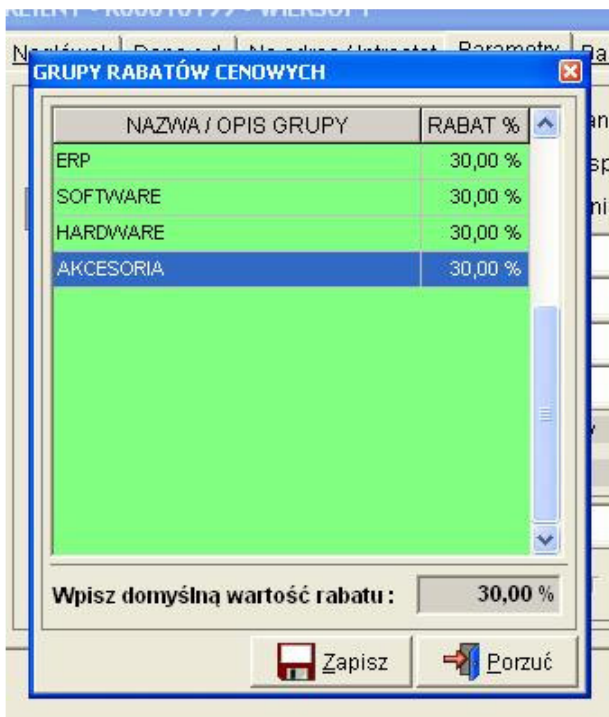
- nowy sposób określenia rabatu



KLIENT - K00010199 - WILKSOFT

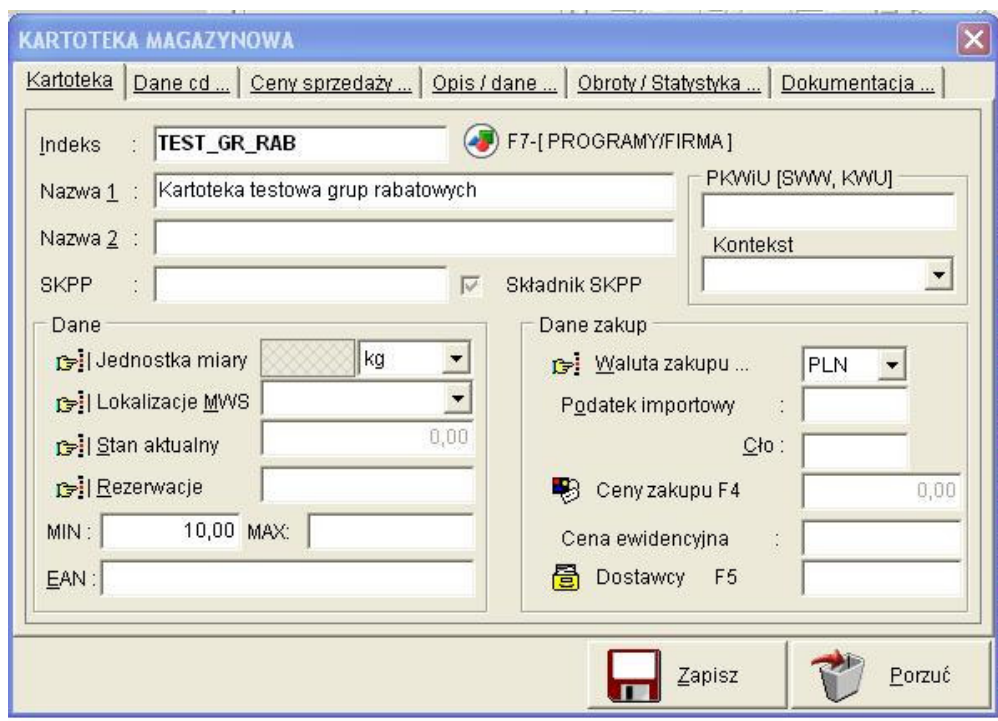
Termin płatności :	0 dni	Przyporządkowanie syntetyki :	Nale
Limit kredytu :	0,00	Kryterium ceny sprzedaży :	Przyr
Oblicz rabat ... ▼ :	rabaty ... ▶	Sposób obliczenia ceny :	Oblic
Grupa cenowa :	Cena detaliczna ▼		
Grupy klientów :	VIP ▼		

Oczywiście w tym wariancie Klient musi być przyporządkowany do określonej grupy klientów (kontrahentów). Dzięki temu przyporządkowaniu mamy możliwość po "kliknięciu" w klawisz "rabaty ..." określić indywidualne stawki rabatów dla konkretnego Klienta.

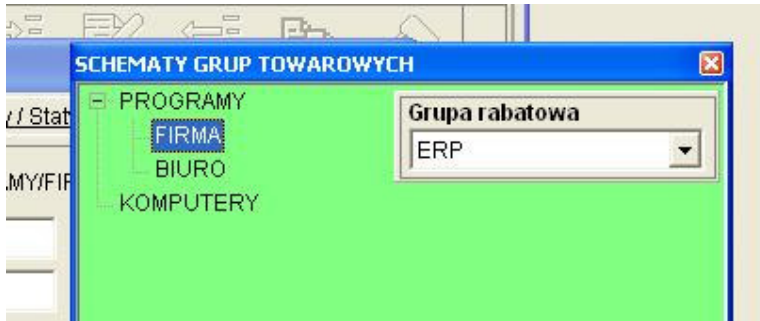


Przykład działania funkcjonalności po jej sparametryzowaniu.

Na podstawie powyższej konfiguracji kartoteki Klienta, postaramy się na przykładzie pokazać działanie omawianej funkcjonalności. W tym celu wykonamy transakcje z Klientem, dla którego zdefiniowaliśmy grupę rabatową i sprzedamy kartotekę, która należy do określonej grupy towarowej, przynależnej do grupy rabatowej. Jak na poniższym zrzucie ekranu.



Wskazana kartoteka należy do grupy towarowej PROGRAMY/FIRMA, ta grupa ma przyporządkowaną grupę rabatową, jak na poniższym rysunku.



W kartotece klienta ta grupa rabatowa ma zadeklarowany rabat w wysokości 30 %.

NAZWA / OPIS GRUPY	RABAT %
ERP	30,00 %
SOFTWARE	30,00 %
HARDWARE	30,00 %
AKCESORIA	30,00 %

Jak wynika z powyższego rysunku. Tak więc podczas transakcji sprzedaży z użyciem tej kartoteki i kartoteki Klienta program powinien wyliczyć rabat w wysokości 30 %. Co prezentujemy na poniższym zrzucie ekranu.

azyn - F2 [0002] Klient - F3 [K00010199] FA nr : 000000004 WZ numer : 000000167

03-08-2007

SPRZEDAŻ

F2 [Kartoteka testowa grup rabatowych] - Stan = 100,0000

Usługi F3 [.....]

Ilość	1,00 kg	Kartoteka
Cena netto	132,00	Ceny w walucie
Rabat %	30,00	132,00 PLN
Po rabacie	92,40	30,00 %
Stawka VAT F9	22 %	92,40 PLN
Wartość netto	92,40	Kalkulacja cen - F4
Wartość vat	20,33	Kartoteka mag.- F5
Wartość brutto	112,73	Historia cen sp.- F6
Komentarz	∨	

Zapisz Porzuć

Uzupełnij Usun-Delete Komentarz Kolektor zWZ - F10 Drukuj - F11 Zapisz - F12

