



Piattaforma Applicativa Gestionale

P.O.S.

Release 6.0

COPYRIGHT 2000 - 2009 by **ZUCCHETTI S.p.A.**

Tutti i diritti sono riservati. Questa pubblicazione contiene informazioni protette da copyright. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta, trascritta o copiata senza il permesso dell'autore.

TRADEMARKS

Tutti i marchi di fabbrica sono di proprietà dei rispettivi detentori e vengono riconosciuti in questa pubblicazione.

ZUCCHETTI S.p.A.

Sede Operativa di Aulla

E-mail: market@zucchetti.it

Sito Web: <http://www.zucchetti.it>

Indice

1	Specifiche Funzionali.....	1—1
	 Struttura Funzionale.....  Chiusura Vendita del Negozio  Modifiche e Cancellazioni su Vendita Negozio e Documenti associati  Articoli/Servizi P.O.S.	1—3 1—4 1—5 1—7
2	Impostazioni Preliminari	2—1
	 PARAMETRI.....	2—5
	 Negozi Azienda.....  Parametri Vendita Negozio  Operatori  Reparti.....  Imposta Negozio Postazione  Dispositivi Hardware  Registratori di Cassa  Dispositivi Installati.....	2—7 2—8 2—15 2—16 2—17 2—18 2—20 2—26
	 ARCHIVI.....	2—29
	 Clienti Negozio  Modalità di Vendita  Promozioni  Carte di Credito/Finanziamento.....  Kit Commerciali.....	2—31 2—36 2—39 2—49 2—50
	FIDELITY CARD	2—55
	 Fidelity Card.....  Causali Movimenti Fidelity  Movimenti Fidelity  Visualizza Schede Fidelity  Ricostruzione Valori Fidelity Card.....	2—57 2—59 2—60 2—61 2—63
3	Servizi.....	3—1
	 Generazione Clienti Negozio.....  Calcola Rischio Clienti Negozio  Aggiornamento Listini Kit	3—3 3—5 3—6
4	Vendita e Documenti	4—1
	 Vendita Negozio  Gestione Sconti/ Promozioni.....  Generazione Corrispettivi.....  Generazione Fatture da Corrispettivi	4—3 4—16 4—21 4—22

5	Analisi Vendite.....	5—1
	 Chiusura Giornaliera.....	5—3
	 Analisi Promozioni.....	5—5
	 Analisi del Venduto	5—7
	 Chiusura di Cassa.....	5—11
6	Stampe Archivi	6—1
	 Brogliaccio Vendite.....	6—3
	 Stampa Etichette Articoli.....	6—6
	 Stampa Clienti Negozio	6—10
	Stampa Modalità di Vendita	6—11
	 Stampa Promozioni.....	6—13
	 Stampa Fidelity Card.....	6—15
	 Stampa Kit Commerciali.....	6—17
7	Emettitore Scontrino in Terminal Server	7—1
	 Zucchetti Bridge Service	7—3
	 ad hoc Emittitore Scontrino.....	7—6

[illegible]

[illegible]

1 Specifiche Funzionali

-  **Struttura Funzionale**
-  **Chiusura Vendita del Negozio**
-  **Modifiche e Cancellazioni su
Vendita Negozio e Documenti Associati**
-  **Articoli/Servizi P.O.S.**

Introduzione

Il modulo P.O.S. (*Point of Sale*) si prefigge di gestire la problematica legata alle vendite (certificate da tutte le diverse tipologie di documenti) di uno o più Negozi (o Punti Vendita).

Il modulo prevede le seguenti funzionalità di rilievo:

- ♦ interfacciamento con diversi **Registratori di Cassa** in modalità emettitore scontrino;
- ♦ possibilità di caricare i movimenti di vendita anche con l'ausilio di **Lettori Ottici** con memoria;
- ♦ gestione delle **Fidelity Card**, ad accumulo punti e con importo prepagato;
- ♦ **Promozioni**, definibili con accurati criteri di validità (paniere omogeneo di articoli o mix match, intervallo di giorni ed ore, requisiti minimi di pezzi ed importo ecc.), con effetti in termini di sconti, articoli omaggio e punti fidelity;
- ♦ **Kit commerciali**, con funzione di valorizzazione automatica del prezzo, che producono movimenti di magazzino automatici di scarico dei componenti;
- ♦ gestione articoli con **Barcode a Peso Variabile**, per i quali la confezione non ha un peso predeterminato, come ad esempio il caso dei “freschi” (latticini, salumi, pane, carne ecc.);
- ♦ Analisi del **Rischio Cliente** anche per i clienti "privati"



Struttura Funzionale

Nell'immagine seguente viene raffigurato lo schema logico di funzionamento del modulo POS:

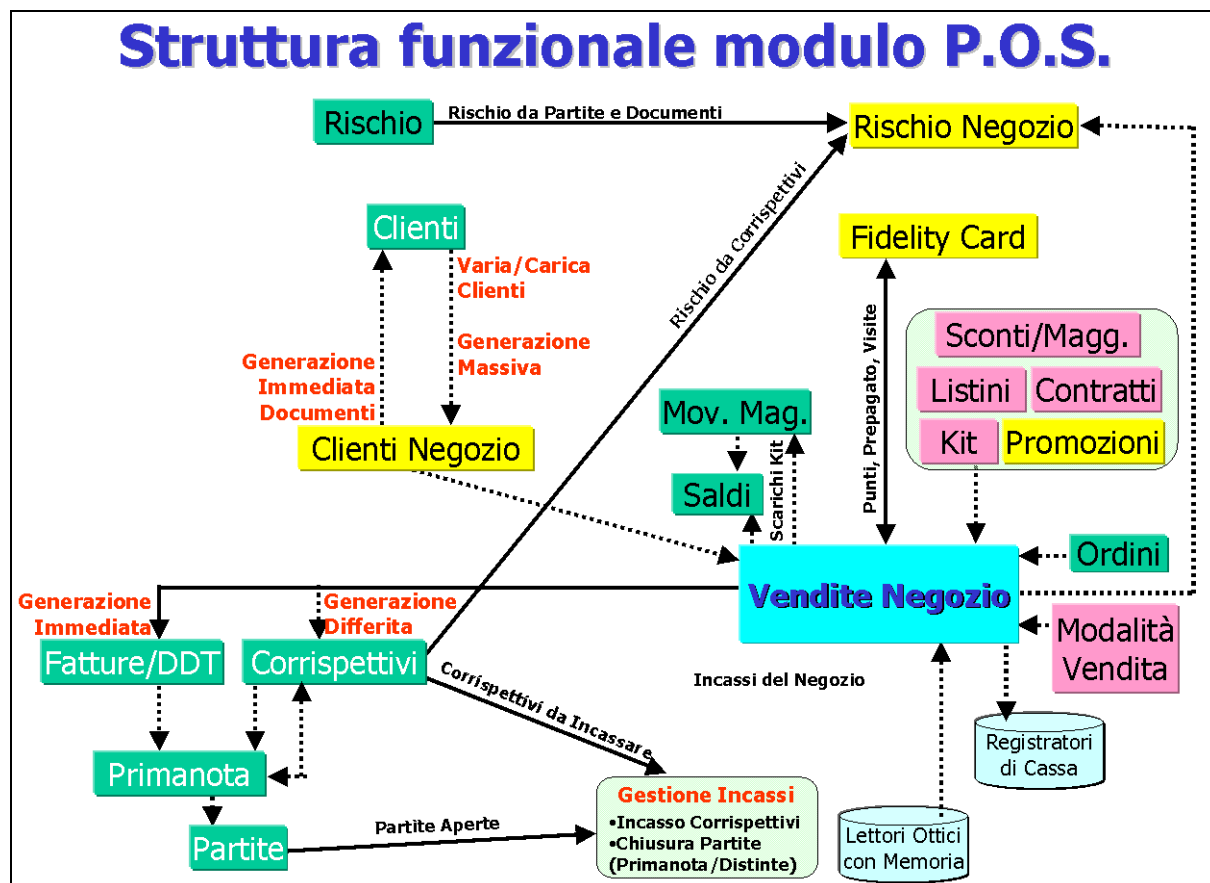


Fig. 1-1 - Parametri di gestione contenzioso presenti nell'anagrafica clienti

Maschera di “Vendita del Negozio”

La vendita effettuata da un negozio aperto al pubblico (sia essa una vendita al dettaglio oppure all'ingrosso, come ad esempio quella in Cash & Carry) presenta potenzialmente elevati volumi di attività da svolgersi in tempi brevi (si pensi alla consegna di uno scontrino fiscale) da parte di personale relativamente poco skillato sul sistema informativo, bensì focalizzato sulla relazione con i clienti. Si rende necessario, perciò, un data entry semplice da utilizzare ed il più possibile veloce (al fine di non rappresentare un “collo di bottiglia” per i volumi di vendita).

Questi requisiti vengono raggiunti centralizzando la gestione di gran parte delle operazioni ripetitive in un'unica maschera di data entry (Vendita del Negozio), con la quale è possibile emettere qualunque tipo di documento richiesto dal cliente (scontrino, fattura, ricevuta fiscale, D.D.T.).

Quasi tutte le operazioni che scaturiscono dalle relazioni con la clientela (verifica dell'esposizione globale verso il cliente e del suo fido disponibile per le vendite a credito, stato della Fidelity Card, controllo della disponibilità del magazzino locale e di altri punti vendita, accesso alla funzione di gestione Incassi ecc.) possono essere gestite attraverso la maschera di Vendita del Negozio, che perciò rimane tipicamente sempre aperta in fase di caricamento.



Chiusura Vendita del Negozio

La conferma di una vendita comporta un immediato aggiornamento dei saldi di magazzino del negozio ed eventualmente anche la generazione di un movimento di magazzino di scarico componenti per ciascun articolo che rappresenta un Kit commerciale (e di carico dell'articolo Kit, che non sarà mai presente a magazzino).

In presenza di una vendita intestata ad un cliente sarà caricato il corrispondente documento (corrispettivo, fattura o DDT), in modo da poterlo stampare immediatamente. A tale scopo sarà anche generato il relativo cliente effettivo (nel caso la classe documento sia Fattura o DDT): i dati obbligatori dell'anagrafica clienti (mastro, categoria contabile, lingua, banca di appoggio) vengono digitati al momento di generazione del cliente oppure possono essere preimpostati nei parametri del negozio.

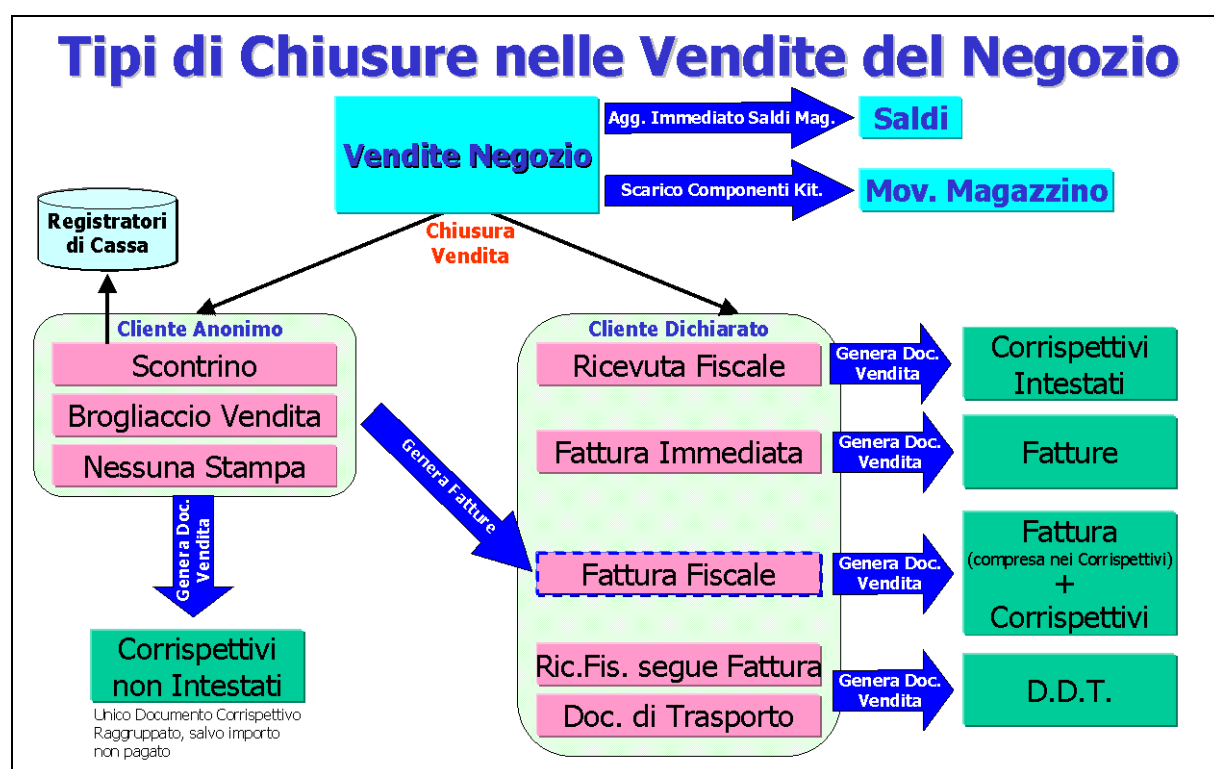


Fig. 1-2 - Tipi di chiusura vendita

In base alle richieste del cliente, l'utente può decidere il tipo di documento da stampare prima della conferma della vendita (viene comunque preimpostato nell'archivio Modalità di Vendita). Per un approfondimento in merito alle tipologie di chiusura fare riferimento alla sezione relativa alla Vendita Negozio – Dati Chiusura.



Modifiche e Cancellazioni su Vendita Negozio e Documenti associati

Per tutte le chiusure con generazione immediata dei documenti (ricevuta fiscale, fattura e DDT) variazioni e cancellazioni vengono guidate dalla maschera di Vendita Negozio: i documenti generati non risultano perciò né modificabili, né cancellabili.

Per le chiusure di tipo Scontrino, Brogliaccio Vendita, Fattura Fiscale e Nessuna Stampa è possibile apportare cancellazioni e modifiche solo prima della Generazione differita dei Corrispettivi. Dopo tale generazione sarà necessario cancellare preventivamente il documento Corrispettivi per agire nuovamente in modifica o cancellazione della Vendita Negozio.

Le vendite negozio con chiusura Fatture Fiscali possono avere due associazioni contestuali: con il documento Fattura compresa nei corrispettivi e con il documento Corrispettivi derivante dalla generazione differita. Relativamente al legame con il documento Corrispettivi valgono le stesse considerazioni fatte per le chiusure Scontrino, Brogliaccio Vendita e Nessuna Stampa. La fattura fiscale generata immediatamente alla conferma della vendita non può essere modificata (in quanto le modifiche vengono sempre guidate dalla Vendita Negozio), mentre può essere sempre eliminata: questa operazione causa la modifica del tipo di chiusura sulla Vendita a “Scontrino”.

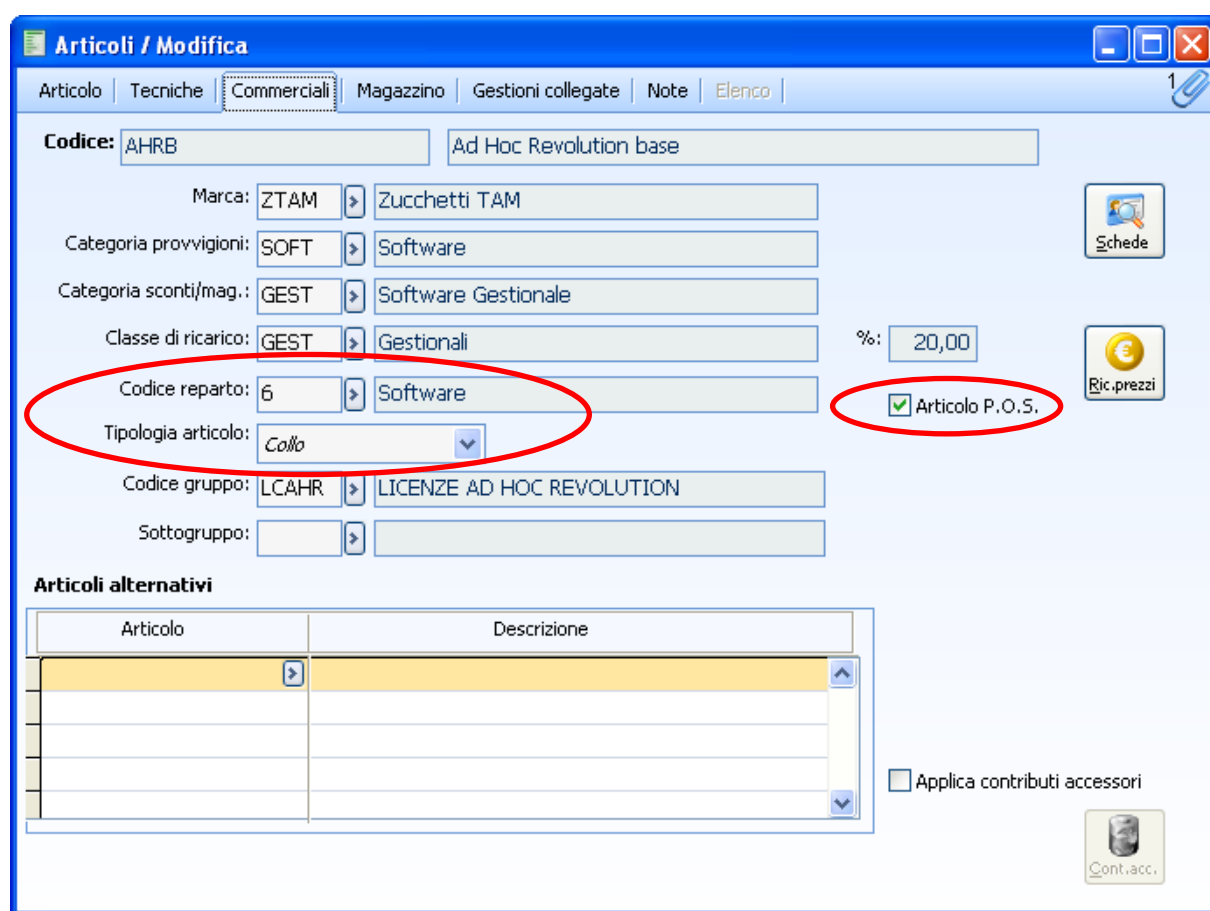
Nella pagina successiva riportiamo lo schema riepilogativo di quanto descritto sopra.

VARIAZIONE/CANCELLAZIONE		
Tipo Chiusura	Vendita Negozio	Documenti Generati
- Ricevuta Fiscale - Fattura Immediata - Ric. Fisc. segue Fattura - Documento di Trasporto	SI Vengono modificati o cancellati anche i documenti associati	NO Variazione e cancellazione vengono guidate dalla Vendita Negozio
<u>pre-Generazione Corrispettivi</u> - Scontrino - Brogliaccio Vendita - Nessuna Stampa	SI	--
<u>post-Generazione Corrispettivi</u> - Scontrino - Brogliaccio Vendita - Nessuna Stampa	NO È necessario cancellare preventivamente il documento Corrispettivi	SOLO CANCELLAZIONE I movimenti di Vendita Negozio associati divengono nuovamente modificabili/cancellabili
<u>pre-Generazione Corrispettivi</u> Fattura Fiscale	SI	SOLO CANCELLAZIONE Il tipo Chiusura della Vendita Negozio viene impostato a "Scontrino"
<u>post-Generazione Corrispettivi</u> Fattura Fiscale	NO È necessario cancellare preventivamente il documento Corrispettivi	CANCELLAZIONE DOCUMENTO CORRISPETTIVI La Vendita Negozio associata diviene nuovamente modificabile o cancellabile CANCELLAZIONE FATTURA FISCALE Il tipo Chiusura della Vendita Negozio viene impostato a "Scontrino"

Articoli/Servizi P.O.S.

Gli articoli/servizi destinati alla vendita negozio, devono essere identificati come tali mediante l'attivazione di un apposito check. Inoltre dovrà essere specificato per ciascuno di essi un codice reparto congruente con il codice IVA già associato all'articolo/servizio stesso.

È possibile abilitare singolarmente gli articoli/servizi che si desiderano movimentare nella vendita negozio (accedendo nei rispettivi archivi alla scheda relativa ai dati commerciali) oppure è possibile effettuare un'operazione di tipo massivo attraverso la funzione di Variazione Dati Articoli/Servizi.



Articoli / Modifica

Articolo | Tecniche | **Commerciali** | Magazzino | Gestioni collegate | Note | Elenco

Codice: AHRB Ad Hoc Revolution base

Marca: ZTAM Zucchetti TAM

Categoria provvigioni: SOFT Software

Categoria sconti/mag.: GEST Software Gestionale

Classe di ricarico: GEST Gestionali %: 20,00

Codice reparto: 6 Software

Articolo P.O.S.

Tipologia articolo: Collo

Codice gruppo: LCAHR LICENZE AD HOC REVOLUTION

Sottogruppo:

Articoli alternativi

Articolo	Descrizione

☐ Applica contributi accessori

Fig. 1-3 - Anagrafica Articoli: Codice Reparto, Tipologia Articolo e Flag Articolo P.O.S.

Tipologia Articolo/Servizio

Ai fini della movimentazione dell'articolo mediante codici a barre, è possibile gestire tre differenti tipologie:

- **Collo:** il codice a barre utilizzato nella vendita identifica con precisione un certo codice di ricerca associato all'articolo;
- **Peso:** il codice a barre identifica sia l'articolo sia il peso da movimentare. In questo caso dal codice a barre sarà ricavato il codice di ricerca (in base al tipo di codifica) ed anche la quantità da movimentare;
- **Prezzo:** il codice a barre identifica sia l'articolo sia il prezzo netto di riga della vendita. In questo caso dal codice a barre sarà ricavato il codice di ricerca (in base al tipo di codifica),

mentre la quantità da movimentare sarà ricavata indirettamente dividendo il prezzo netto di riga (compreso nel codice a barre) per il prezzo unitario definito automaticamente dalla politica dei prezzi (listino o contratto).

Fig. 1-4 - Codici di Ricerca: Barcode EAN 13 a Peso Variabile (senza o con carattere di controllo)

Gli articoli con tipologia a Peso od a Prezzo gestiscono **Codici a Barre a Peso Variabile**: si tratta di prodotti per i quali la confezione non ha un peso predeterminato, per i quali il prezzo della confezione varia in funzione del peso, come ad esempio il caso dei “freschi” (latticini, salumi, pane, carne ecc.).

Tali codici a barre, basati sulla codifica EAN 13, possono assumere due strutture a seconda che venga gestita la cifra di controllo del prezzo o del peso:

EAN 13 a Peso Variabile CON cifra controllo prezzo/peso

Prefisso EAN	Codice Prodotto	Controllo Prezzo/Peso	Prezzo/Peso	Controllo Codice
N ₁ (2)	N ₂ N ₃ N ₄ N ₅ N ₆	N ₇	N ₈ N ₉ N ₁₀ N ₁₁ N ₁₂	N ₁₃

EAN 13 a Peso Variabile SENZA cifra controllo prezzo/peso

Prefisso EAN	Codice Prodotto	Prezzo/Peso	Controllo Codice
N ₁ (2)	N ₂ N ₃ N ₄ N ₅ N ₆ N ₇	N ₈ N ₉ N ₁₀ N ₁₁ N ₁₂	N ₁₃

- ♦ **Prefisso EAN** (N₁): il prefisso per i prodotti a peso variabile venduti sul territorio italiano è sempre “2” (viene automaticamente riportato dalla pesa-prezzatrice);
- ♦ **Codice Prodotto** (N₂ – N₆/N₇): identifica esclusivamente l'articolo; deve essere chiesto direttamente ad Indicod. In Ad Hoc Revolution rappresenta un codice di ricerca numerico lungo 5 caratteri, nel caso sia di tipo “EAN 13 Peso Variabile + Digit”, oppure un codice di ricerca numerico lungo 6 caratteri nel caso sia di tipo “EAN 13 Peso Variabile”. La procedura cerca innanzitutto l'esistenza del codice inserito dall'utente, e solo in sua mancanza, nel caso il primo carattere sia uguale a “2” effettua un'ulteriore ricerca dei codici “EAN 13 Peso Variabile” (6 caratteri) e quindi dei codici “EAN 13 Peso Variabile + Digit” (5 caratteri).

- ♦ **Prezzo/Peso** ($N_8 - N_{12}$): queste 5 cifre del codice a barre identificano il prezzo netto di riga della confezione oppure il suo peso (viene calcolato dalla pesa-prezzatrice al momento della etichettatura). Vengono interpretate come prezzo o peso in base all'impostazione stabilita nel campo tipologia articolo:
 - *Prezzo*: valore espresso in Euro con 3 cifre intere e 2 decimali che rappresenta il prezzo netto di riga della vendita (escludendo eventuali sconti di riga e promozioni). Dividendo questo valore per il prezzo unitario, ricavato dal listino o dall'eventuale contratto (viene letto sempre lo scaglione con quantità inferiore), si ricava la quantità venduta espressa nell'unità di misura definita sul codice di ricerca, od in mancanza nell'unità principale dell'articolo di riferimento;
 - *Peso*: rappresenta la quantità movimentata dell'articolo, espressa nell'unità di misura definita sul codice di ricerca, od in mancanza nell'unità principale dell'articolo di riferimento; vista la possibilità di definire liberamente una qualsiasi unità di misura, le 5 cifre vengono considerate tutte intere (senza decimali).

[illegible]

2 Impostazioni Preliminari

 PARAMETRI

 ARCHIVI

 FIDELITY CARD

Introduzione

In questo capitolo verranno analizzati gli archivi e i parametri da compilare per poter utilizzare al meglio tutte le funzionalità messe a disposizione dal modulo.

In particolare si tratterà dei:

- ♦ PARAMETRI, suddivisi in
 - Negozi Azienda
 - Parametri Vendita Negozio
 - Operatori
 - Reparti
 - Dispositivi hardware
 - Penne Ottiche
 - Registratori di Cassa
 - Dispositivi Installati
- ♦ ARCHIVI, suddivisi in:
 - Clienti Negozio (che rappresentano una voce principale del modulo P.O.S.
 - Modalità di Vendita
 - Promozioni
 - Fidelity Card
 - Carte di Credito/Finanziamento (e Bancomat)
 - Kit (commerciali)

Di seguito si riporta il menu del modulo POS. Ogni voce sarà analizzata più approfonditamente nel seguito del manuale.

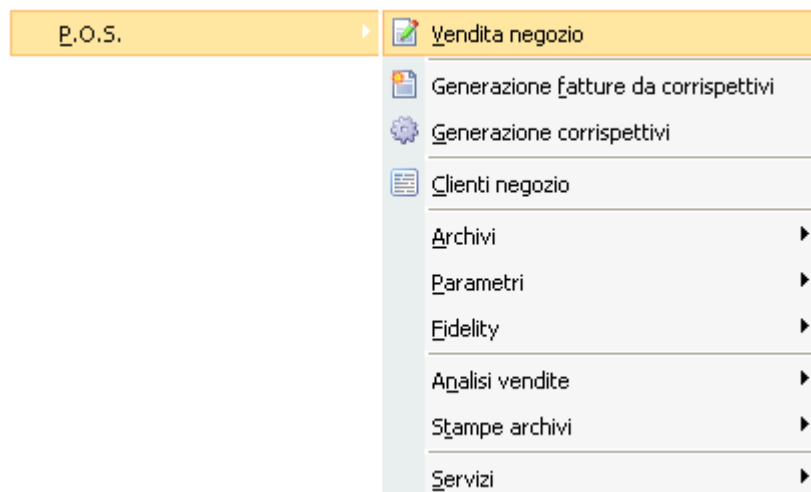


Fig. 2-1 - Menu del modulo POS.

[illegible]

[illegible]



PARAMETRI

-  **Negozi Azienda**
-  **Parametri Vendita Negozio**
-  **Operatori**
-  **Reparti**
-  **Imposta Negozio Postazione**
-  **Dispositivi Hardware**
-  **Penne Ottiche**
-  **Registratori di Cassa**
-  **Dispositivi Installati**

Introduzione

Tramite il sottomenu Parametri è possibile accedere all'archivio dei Negozi, degli Operatori, dei Reparti, dei Dispositivi Hardware e di quelli installati, accedere alle impostazioni di ciascun negozio e associare un negozio alla postazione.

Si tratta di impostazioni indispensabili per poter utilizzare il modulo P.O.S.

Nell'immagine seguente riportiamo immagine relativa al sottomenu dei Parametri:

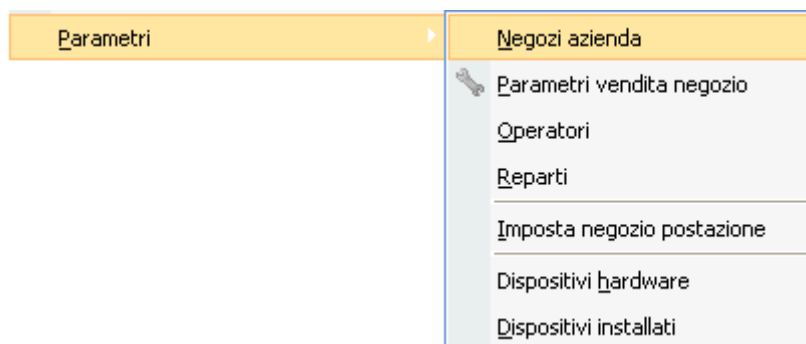


Fig. 2-2 -.

Negozi Azienda

In questo archivio devono essere caricati tutti i negozi dell'azienda.

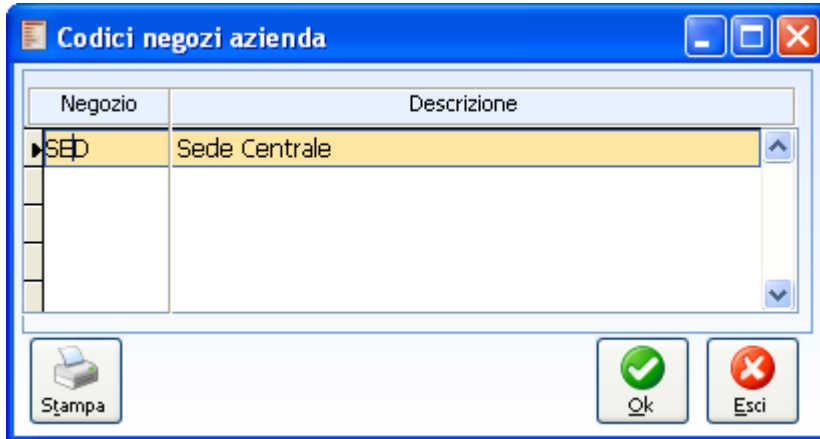


Fig. 2-3 - Archivio Negozi Azienda

I negozi dell'azienda sono gestiti come attributo della singola postazione (alla stregua dei dispositivi hardware). In questo modo ogni postazione può rappresentare un negozio in caso di collegamenti on-line (Terminal Server).

Il codice negozio viene utilizzato come impostazione globale della procedura, per cui non può essere editabile sulla Vendita Negozio.

Il codice negozio associato alla postazione deve essere definito tramite l'apposita funzione "Imposta Negozio Postazione". Se non viene indicato, il programma considera sempre il "Negozio Principale" (quello indicato come tale nei "Parametri Vendita Negozio").

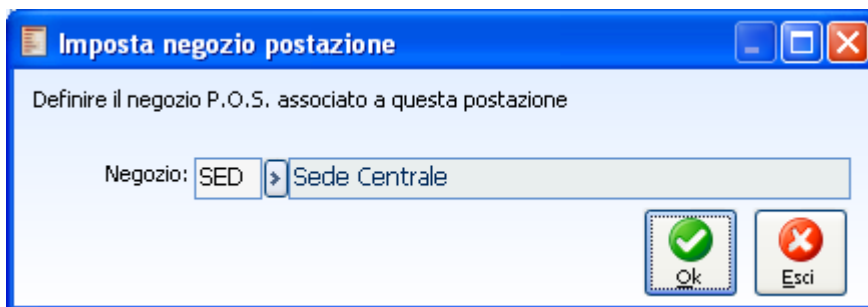


Fig. 2-4 - Maschera per impostazione negozio da associare alla postazione

Parametri Vendita Negozio

In questo archivio vengono definiti i parametri generali di funzionamento di ciascun negozio: definizione del Negozio Principale, Impostazioni predefinite per inserimento Clienti Effettivi, definizione delle Causali Documento per la generazione dei documenti e delle Causali Magazzino per gestione Resi e Kit commerciali.

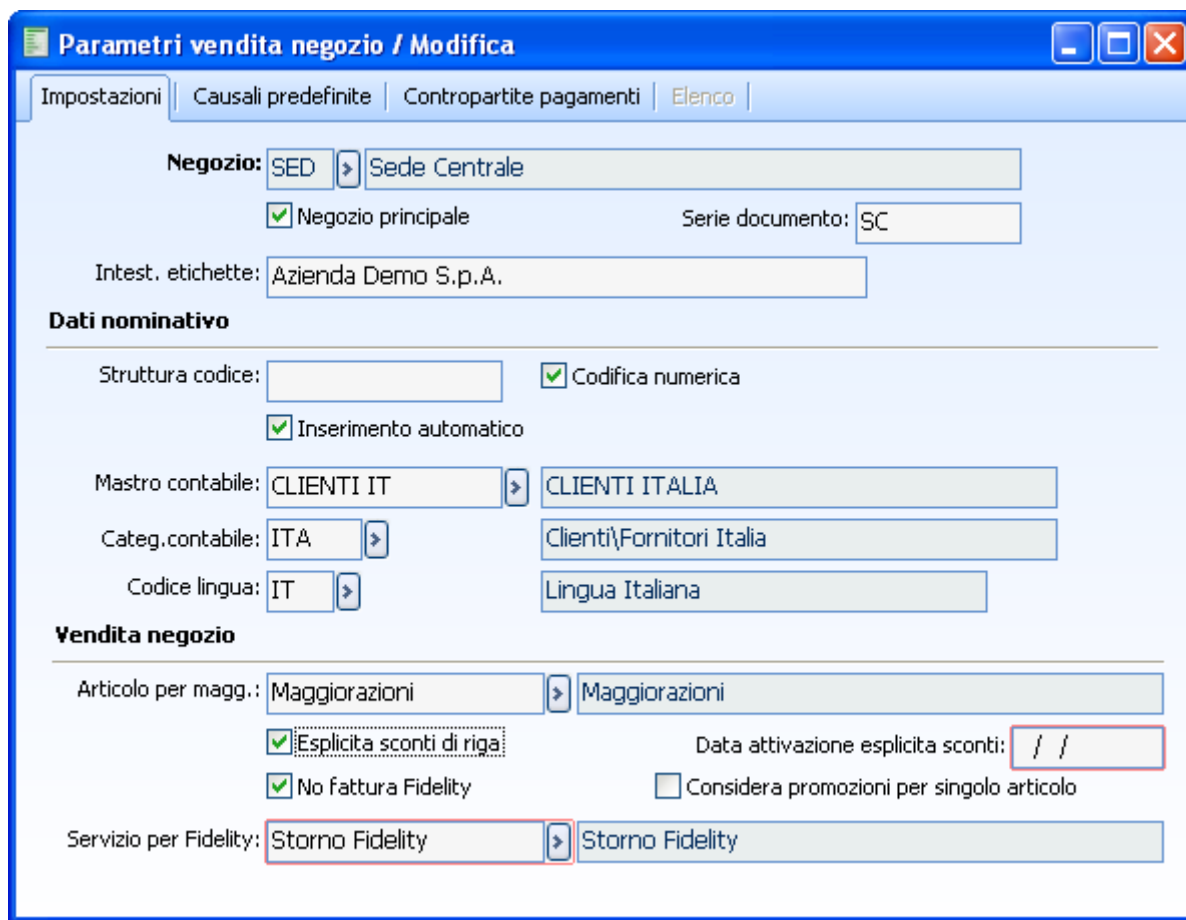


Fig. 2-5 - Parametri Vendita Negozio: Impostazioni

Negozio

In fase di caricamento si deve indicare il negozio per il quale si intendono definire i parametri. I negozi selezionabili sono quelli caricati nell'apposito archivio

☒ Negozio Principale

Il check attivo identifica il negozio principale tra quelli presenti in archivio. Solo uno di questi può essere definito come tale. Se si tenta di impostare un negozio come principale quando in archivio ne è già presente uno, il programma chiede se si vuole confermare l'ultimo caricato come principale.

Serie Documento

In questo campo può essere specificata la serie, ossia la parte alfanumerica che identificherà tutti i documenti generati dalle Vendite di questo specifico negozio. La serie può essere anche nulla. Nel

caso siano presenti più negozi ogni negozio deve avere una sua serie differente dagli altri negozi e solo un negozio potrà avere la serie nulla. E' un dato necessario per distinguere i documenti generati dalla Vendita Negozio rispetto a quelli creati dalle rispettive gestioni (Fatture, DDT,...), inoltre, avendo serie differenti per negozio, è utile per distinguere i documenti generati dai diversi negozi.

Intestazione Etichette

In questo campo è possibile definire l'intestazione delle etichette e dei Frontalini barcode

Dati Nominativo

In questa parte della scheda Impostazioni, devono essere definiti struttura del codice cliente, tipo codifica e i parametri utilizzati come default dal programma per l'inserimento dei Clienti Effettivi alla conferma di Vendite Negozio che comportano la necessità di caricare il cliente negozio come effettivo.

Struttura Codice

E' possibile definire la struttura del codice cliente per ciascun negozio. In questo modo la struttura impostata verrà proposta al momento del caricamento dei codici stessi. I caratteri ammessi sono:

- ♦ 9 per valori numerici
- ♦ X per valori alfanumerici
- ♦ ! per valori maiuscoli
- ♦ . separatore
- ♦ , separatore
- ♦ - separatore

Si possono definire fino a un massimo di 15 caratteri, separatori inclusi. I separatori definiti nella struttura del codice verranno direttamente proposti dalla procedura.

Esempio: se viene indicata la seguente struttura:

999.XXX.999.!!!

al momento del caricamento del codice i valori da impostare saranno: primi tre valori numerici, punto, tre valori alfanumerici, punto, tre valori numerici, punto, e tre valori maiuscoli.

☒ Codifica Numerica

Se viene attivato questo check, in fase di caricamento di un cliente del negozio la procedura proporrà un codice numerico sequenziale. L'utente potrà comunque modificare tale codice, forzando il codice numerico o definendo un codice alfanumerico.

Per selezionare il cliente negozio (ad esempio nella Vendita Negozio) il codice numerico digitato sarà automaticamente completato con tanti zeri al fine di raggiungere la lunghezza specificata nella Struttura Codice (se non specificata, la lunghezza del codice sarà 15)

☒ Inserimento Automatico

L'attivazione di questo check rende trasparente il caricamento del cliente effettivo a chi sta confermando la vendita. E' necessario aver compilato i campi necessari per la creazione del cliente effettivo: mastro, categoria contabile e codice lingua. Se non viene attivato, quando dovrà essere caricato un cliente effettivo dopo la vendita negozio, il programma proporrà una maschera di richiesta dati, proponendo i campi già compilati in base a quanto definito nei campi seguenti.

Mastro Contabile, Categoria Contabile, Codice Lingua

Rappresentano i campi obbligatori necessari per il caricamento dei clienti effettivi. Questi dati verranno utilizzati come default per la creazione dei clienti effettivi al momento della conferma di una

vendita con generazione di una delle seguenti tipologie di documento:

- ♦ Ricevuta Fiscale
- ♦ Fattura Fiscale
- ♦ Ricevuta Fiscale seguita da Fattura/Documento di Trasporto
- ♦ Fattura Immediata

L'inserimento avviene in modo del tutto trasparente se è stato attivato il check inserimento automatico.

Vendita Negozio

📄 Articoli per Maggiorazioni

In questo campo deve essere indicato un servizio a valore (di tipo P.O.S.) da utilizzare per riportare automaticamente le maggiorazioni nelle righe della vendita negozio con il passaggio ai "Dati Chiusura" della Vendita.

☑ Esplicita Sconti di Riga

- ☐ Se il check non risulta attivo, non vengono esplicitati gli sconti di riga, quindi in caso di:

Promozioni: viene esplicitata una riga descrittiva relativa alla promozione, con un importo arrotondato con 2 cifre decimali; tale importo viene inviato al registratore di cassa come sconto a valore; la riga descrittiva della promozione viene presentata anche su tutti gli altri documenti di chiusura;

Sconti di Riga/Piede: viene presentata una riga descrittiva relativa allo sconto; lo sconto viene fatto partecipare al netto riga, con la massima approssimazione; per mantenere coerenza con il metodo adottato sui documenti di vendita, al registratore di cassa viene inviata una riga di sconto pari alla differenza tra il valore di riga al lordo dello sconto ed il netto riga.

In questo modo si ha una perfetta coerenza tra i documenti generati dalla Vendita Negozio (con qualsiasi tipo di chiusura) e quelli caricati nel modulo Vendite; non è invece garantito l'allineamento tra l'imputazione sui documenti rispetto a quella manuale di cassa, ove lo sconto viene gioco-forza calcolato in percentuale e quindi arrotondato a 2 decimali (con un metodo approssimato rispetto a quello adottato dai documenti di vendita). Tale gestione è pertanto consigliata a coloro che generano gli scontrini automaticamente mediante Ad Hoc Emittitore Scontrino.

- ☒ Se il check risulta attivo, vengono esplicitati gli sconti di riga, ovvero gli eventuali sconti di riga vengono gestiti alla stregua delle promozioni: oltre all'aggiunta della riga descrittiva, viene indicato il valore totale degli sconti nella seconda scheda (Dati Generali) come sconti di piede documento. In questo modo viene garantita coerenza tra la vendita negozio ed il registratore di cassa, in quanto l'importo relativo agli sconti viene calcolato in base alle percentuali di riga e arrotondato a 2 decimali; pertanto tale metodo è consigliato a coloro che imputano la vendita sul registratore di cassa manualmente.

Esempi sulle due metodologie di calcolo vengono riportate nel paragrafo Gestione Sconti/Promozioni.



Prima di attivare il check "Esplicita Sconti di Riga" e quindi l'annessa gestione degli sconti, si rende necessario generare tutti i corrispettivi e le fatture comprese nei corrispettivi per le vendite pregresse, ovvero per tutte le vendite caricate e salvate senza l'attivazione del check (quindi con l'altra metodologia di calcolo degli sconti). In caso di mancata esecuzione di tali operazioni, la procedura emette dei messaggi che bloccano l'attivazione di tale check.

Data Attivazione Esplicita Sconti

Questo campo è obbligatorio e viene visualizzato solo se il check “Esplicita Sconti di Riga è attivo”; l’utente dovrà indicare la data a partire dalla quale è stata attivata la nuova gestione di calcolo sconti.

☒ Considera promozioni per singolo articolo

Se attivo questo check prevede che, nello scontrino emesso, la promozione venga riportata immediatamente dopo la riga articolo alla quale è applicata, questo avviene anche in presenza di promozioni di tipo mix match che normalmente appaiono in fondo alle righe applicate e contrassegnate come COST. Quando il check è attivo nello scontrino le promozioni vengono contrassegnate con il comando COUP.

☒ No Fattura Fidelity

Se attivo, obbliga l’utente a ad inserire un Servizio Forfetario da utilizzarsi nel caso in cui nella vendita negozio venga imputato un importo prepagato tramite applicazione di una Fidelity Card: al salvataggio della vendita viene salvata una riga con il servizio forfetario di importo negativo uguale all’importo prepagato, stornando così il totale di vendita. Tale storno viene riportato sia sullo scontrino, sia nel documento (fattura, corrispettivo, DDT).



Nel caso in cui si voglia modificare l’importo prepagato, si rende necessario eliminare tramite tasto funzione F6 la riga forfetaria, riga che verrà rigenerata con importo corretto al salvataggio.

Servizio per Fidelity

Tale campo risulta visibile, solo nel caso in cui sia attivo il check No Fattura Fidelity e contiene il codice del servizio forfetario da utilizzarsi nel caso in cui nella vendita negozio venga imputato un importo prepagato, al fine di generare una riga di storno.

Causali Predefinite

Le Causali predefinite sono quelle proposte di default per il caricamento delle Modalità di Vendita (trattate nella parte del manuale dedicata agli archivi). Per ogni tipologia di documento che può generare la chiusura di una vendita negozio, si devono indicare le causali che normalmente dovranno essere proposte per ogni modalità di vendita:

- ♦ Corrispettivo
- ♦ Ricevuta Fiscale
- ♦ Fattura Fiscale
- ♦ Fattura Immediata
- ♦ Ricevuta segue Fattura
- ♦ Documento di Trasporto

The screenshot shows a software window titled "Parametri vendita negozio / Modifica". It has four tabs: "Impostazioni", "Causali predefinite", "Contropartite pagamenti", and "Elenco". The "Causali predefinite" tab is active. It contains several fields for defining sales parameters:

- Ricevuta fiscale:** CORR (selected) → Ricevuta Fiscale (beni)
- Fattura fiscale:** FATCO (selected) → Ricevuta Fiscale/Fattura
- Fattura immediata:** FAVIT (selected) → Fattura Immediata (senza DDT)
- Ricevuta segue fattura:** RFSF (selected) → Ricevuta Fiscale seguita da fattura
- Doc. di trasporto:** DDTVE (selected) → DDT di Vendita
- Corrispettivo:** CORR (selected) → Ricevuta Fiscale (beni). Below this is a checkbox labeled "Singolo corrispettivo".

Below these fields is a section titled "Causali magazzino" which contains:

- Causale per resi:** RESOC (selected) → Reso da cliente
- Carichi da kit:** PRCAR (selected) → Carico Prodotti da Produzione
- Scarico componenti kit:** PRSCA (selected) → Scarico Componenti da Produzione

At the bottom is a section titled "Analitica" with one field:

- C/Ricavo:** NEGOZIODETT (selected) → Negozio Dettaglio

Fig. 2-6 - Parametri Vendita Negozio: Causali Predefinite

Causali Magazzino

I campi seguenti rappresentano dati obbligatori necessari per la gestione dei resi e dei Kit commerciali.

📄 Causale per Resi

Deve essere selezionata una causale di magazzino che aumenta l'esistenza

📄 Carichi da Kit

Deve essere selezionata una causale di magazzino che aumenta l'esistenza. Sarà utilizzata per generare un movimento di magazzino che aumenti l'esistenza a magazzino del Kit per una quantità pari a quella venduta. Il Kit non deve essere presente a magazzino

📄 Scarico Componenti Kit

Deve essere selezionata una causale di magazzino che diminuisce l'esistenza. Sarà utilizzata per scaricare dal magazzino i componenti del Kit commerciale.

Analitica

📄 Centro di Ricavo

Per ogni negozio è possibile definire il Centro di Ricavo da inserire nelle righe dei documenti generati dalla Vendita Negozio che prevedono l'inserimento dei dati relativi all'analitica

Contropartite Pagamenti

Nella terza scheda Contropartite Pagamenti è possibile definire contropartite da utilizzarsi per la contabilizzazione dei corrispettivi generati nella Vendita Negozio, in base al tipo di pagamento: prepagato, fidelity card, contanti, assegno, carta di credito, bancomat e finanziamento. In mancanza della definizione di queste contropartite, verrà utilizzata quella generica di cassa definita in Parametri Ricevute Fiscali (da menu Archivi).

Parametri vendita negozio / Modifica	
Impostazioni Causali predefinite Contropartite pagamenti Elenco	
Prepagato/Fidelity Card:	➔
Contanti:	CASSA ➔ Cassa centrale
Assegni:	ASS PROTESTATI ➔ Assegni Protestati
Carta/bancomat:	➔
Finanziamento:	➔

Fig. 2-7 - Parametri Vendita Negozio: Contropartite Parametri

Le contropartite utilizzate indicate per ciascuna tipologia pagamento vengono riportate sul documento generato e sono visualizzabili mediante apposito bottone posto accanto al campo "Precedenti Acconti".

Fatture (vendite) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Elenco

Pagamento: RID30 > Rid30 gg D.f.

Data diversa: / /

Magg./sconti: 0,00 + 0,00 Pagamento: 0,00

Banca: >

C/C: >

Ns. banca: >

Note: *(Scorporo a piede fattura)*

Dettaglio pagamenti ☐ Scadenze confermate

N.	Scadenza	Importo rata	Pagamento	Sosp.
0	/ /	0,00	>	

Note: >

Banca: >

C/C: > ☐ Escludi provvigioni

Ns. banca: >

Totale: 1.500,00

Sconti/maggiorazioni: 0,00 ☐ Forzati

Spese accessorie

Incasso: 0,00 ☐ Ripartite

Imballo: 0,00 * ☐ Ripartite

Trasporto: 0,00 * ☐ Ripartite

Cauzione imballi: 0,00 ☐ Forzate

Tot. imponibile: 1.250,00

Imposta: 250,00

Spese bolli: 0,00

Totale: EU 1.500,00

Sconto finanziario: 0,00 0,00 ☐ Forzato

Acconto contestuale: 1.500,00

Precedenti acconti: 0,00

Fig. 2-8 - Fattura generata da P.O.S.

Cliccando sul bottone viene visualizzato il dettaglio delle contropartite che verranno utilizzate per la contabilizzazione.

Contropartite pagamenti / Interroga

Totale acconti: 1.500,00 Residuo: 1.500,00

	Importi	Contropartite	Descrizione
Prepagato:	0,00	>	
Contanti:	0,00	>	
Assegni:	0,00	>	
Carta/bancomat:	0,00	>	
Finanziamento:	0,00	>	

Fig. 2-9 - Contropartite Pagamenti



Operatori

Gli operatori sono i soggetti che caricano i dati della vendita. Il numero degli operatori viene normalmente limitato dal registratore di cassa collegato: più utenti della procedura possono perciò essere associati allo stesso operatore.

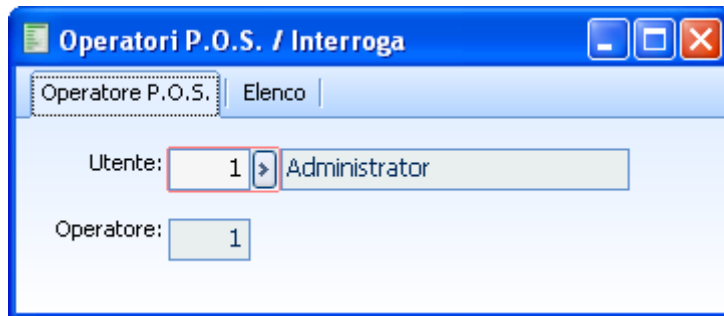


Fig. 2-10 - Archivio Operatori

Utente

In questo campo deve essere indicato il codice dell'utente per il quale intendiamo effettuare l'associazione ad un determinato codice Operatore specificato nel campo successivo.

Operatore

Codice Operatore corrispondente all'utente selezionato.



Reparti

Il reparto viene utilizzato dai registratori di cassa per identificare l'aliquota Iva al quale l'articolo/servizio è soggetto.

Fig. 2-11 - Anagrafica dei Reparti: associazione con i codici Iva

Codice, Descrizione

Nel primo campo deve essere indicato un codice numerico di due cifre rappresentante un determinato reparto e nel secondo la relativa descrizione

Codice IVA

Deve essere selezionato il Codice IVA che si intende associare al reparto

Aliquota

Questo campo viene valorizzato automaticamente quando viene selezionato il codice IVA.



Il reparto è anche un campo presente negli archivi articoli e servizi, editabile per quelli di tipo POS. Il reparto associato a ciascun articolo/servizio di tipo POS deve essere congruente con il codice IVA indicato nei dati generali dello stesso.



Imposta Negozio Postazione

I negozi dell'azienda possono essere gestiti come attributo della singola postazione (alla stregua dei dispositivi hardware). In questo modo è possibile utilizzare il modulo POS gestendo anche più di un negozio, ciascuno associato ad una determinata postazione. Le informazioni sul negozio associato alla postazione (così come quelle dei dispositivi hardware installati) vengono memorizzati su un file di configurazione creato dal programma nella cartella temporanea della macchina in uso (Es.: C:\Documents and Settings\NomeUtente\Impostazioni locali\Temp). Il file creato è: **AHR_DISP.CNF** e contiene le seguenti variabili:

```
Public g_CODPEN
g_CODPEN="Codice Penna"
Public g_CODCAS
g_CODCAS="Codice Cassa"
Public g_CODNEG
g_CODNEG="Codice Negozio"
```

Questa soluzione (per l'associazione dei dispositivi e di un negozio ad una determinata postazione) non è l'unica disponibile: inserendo una variabile pubblica nel file di configurazione di Ad Hoc Revolution (Cp3start.cnf), è possibile memorizzare queste informazioni sul database (tabella DIS_INST). In questo caso, è in base al nome della macchina dalla quale si lancia AHR che verrà considerato un determinato dispositivo/negozio anziché un altro, traendo le informazioni dal database e non più dal file AHR_DISP.CNF.

La variabile da inserire nel CP3START.CNF è G_CNFDISP (inserita come "public G_CNFDISP")

Comunque venga memorizzato il dato (Database o file Ahr_disp.cnf), il codice di un negozio si associa ad una postazione tramite una nuova gestione, alla quale si può accedere dal menu Parametri. Anche se non fosse stato definito un negozio per le postazioni in uso, il programma propone il codice del negozio principale:

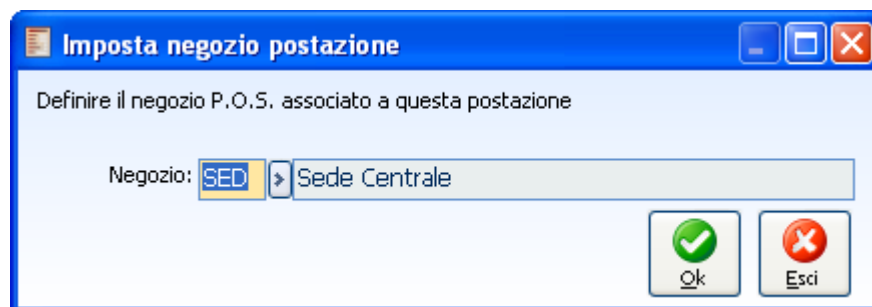


Fig. 2-12 - Imposta Negozio Postazione

Negozio

Consente di definire il negozio da associare alla postazione. Il codice selezionato sarà proposto come dato non modificabile nella Vendita negozio. Se in una postazione non è stato indicato il negozio associato, il programma, nella Vendita eseguita da questa postazione, propone il codice del negozio principale.

Alla conferma il dato viene memorizzato nel file AHR_DISP.CNF oppure sul Database (tabella DIS_INST).

Dispositivi Hardware

In questo archivio devono essere definiti i parametri per ciascun dispositivo interfacciabile con il programma: penne ottiche e registratori di cassa.

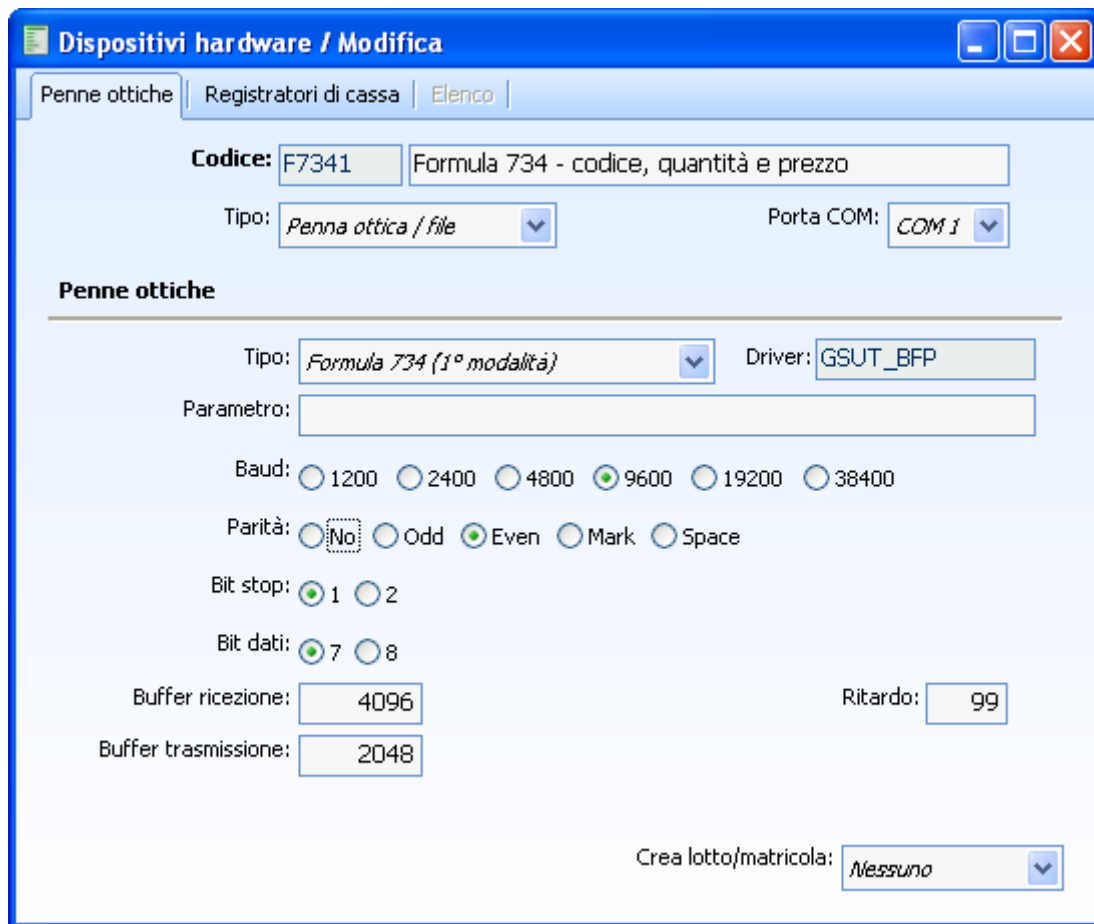
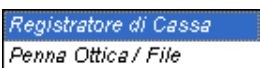


Fig. 2-13 - Dispositivi hardware installati: Penne Ottiche

Codice

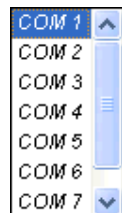
Codice di 5 caratteri alfanumerico che identifica il dispositivo hardware

Tipo



Indica il tipo di dispositivo da configurare; l'utente ha la possibilità di configurare penne ottiche e registratori di cassa.

Porta COM

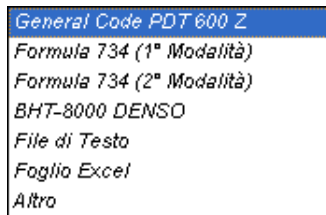


Deve essere specificata la porta COM alla quale è connesso il dispositivo hardware (da COM 1 a COM 8). Nel caso di registratore di cassa può essere impostata solo la COM1 o COM2

Penne Ottiche

Se la tipologia di dispositivo che si sta caricando è “Penne Ottiche”, la parte della maschera relativa alle stesse sarà editabile.

Tipo



Le tipologie di penne ottiche supportate da AHR:

- ⊙ General Code PDT 600 Z;
- ⊙ Formula 734 (1ª Modalità)
- ⊙ Formula 734 (2ª Modalità);
- ⊙ BHT-8000 DENSO
- ⊙ File di Testo;
- ⊙ Foglio Excel
- ⊙ Altro

La tipologia “File di Testo” consente di importare i dati da un file in formato ASCII con una determinata struttura (definibile dall’utente mediante variabili da dichiarare nel file di configurazione di AHR, cp3start.cnf)

La scelta Altro richiede la creazione di un driver specifico per consentire l’interfacciamento con dispositivi non supportati altrimenti dal programma

Driver

In questo campo deve essere indicato il batch di elaborazione necessario per l’interfacciamento con il dispositivo che si sta caricando/modificando. Solo per la tipologia “Altro” deve essere indicato dall’utente, visto che il driver deve essere costruito appositamente.

Parametro

In questo campo devono essere indicato l’eventuale parametro necessario al driver per il funzionamento del dispositivo (es: nome del file sul quale si appoggia la penna ottica,...)

Altri Dati

Gli altri dati della maschera assumono valori diversi e viene configurata automaticamente dalla procedura, in base al tipo di penna ottica selezionata. L’utente ha comunque la possibilità di personalizzare questi parametri secondo le proprie esigenze.

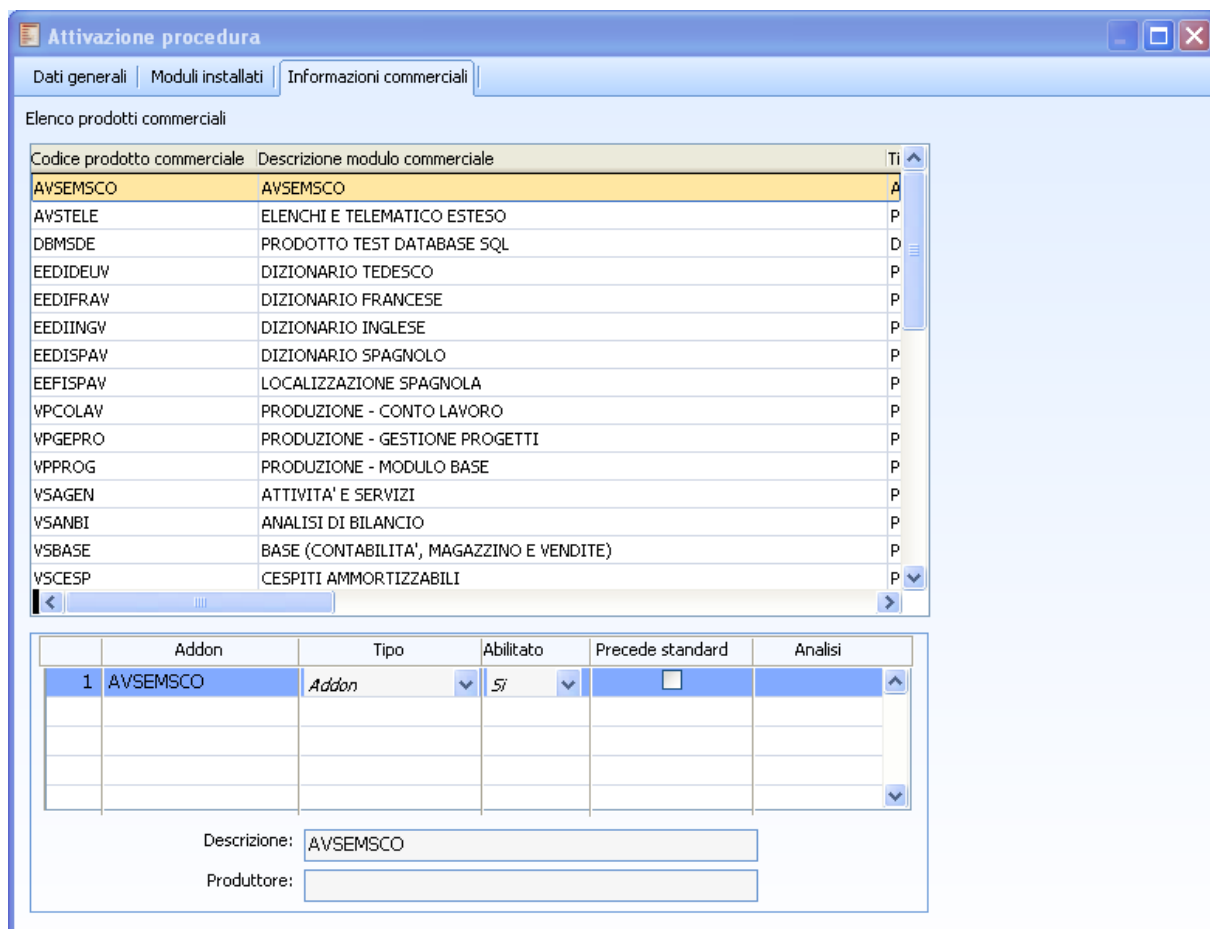
Registratori di Cassa

Se la tipologia di dispositivo che si sta caricando è “Registratore di cassa”, nella prima scheda dell’archivio si deve indicare solo la porta di comunicazione (oltre a codice e descrizione). Gli altri dati sono nella seconda scheda. Le porte COM impostabili per i registratori sono solo la COM1 e COM2.

Ad ogni postazione può essere collegato un registratore di cassa. L’integrazione con i Registratori di Cassa è garantita dall’add-on “ad hoc Emittitore Scontrino”, che permette di stampare lo scontrino fiscale corrispondente alla Vendita Negozio.

Ad Hoc Emittitore Scontrino

Il programma Ad Hoc Emittitore Scontrino è specifico per ogni famiglia di registratori di cassa. Deve essere installato su ogni macchina alla quale è collegato un registratore di cassa. Per ognuno di essi deve essere richiesta una licenza. Ad Hoc Emittitore Scontrino figurerà nella maschera di attivazione di AHR come Add-on:



Attivazione procedura

Dati generali | Moduli installati | **Informazioni commerciali**

Elenco prodotti commerciali

Codice prodotto commerciale	Descrizione modulo commerciale	Ti
AVSEMSCO	AVSEMSCO	A
AVSTELE	ELENCHI E TELEMATICO ESTESO	P
DBMSDE	PRODOTTO TEST DATABASE SQL	D
EEDIDEUV	DIZIONARIO TEDESCO	P
EEDIFRAV	DIZIONARIO FRANCESE	P
EEDIINGV	DIZIONARIO INGLESE	P
EEDISPAV	DIZIONARIO SPAGNOLO	P
EEFISPAV	LOCALIZZAZIONE SPAGNOLA	P
VPCOLAV	PRODUZIONE - CONTO LAVORO	P
VPGEPRO	PRODUZIONE - GESTIONE PROGETTI	P
VPProg	PRODUZIONE - MODULO BASE	P
VSAGEN	ATTIVITA' E SERVIZI	P
VSANBI	ANALISI DI BILANCIO	P
VSBASE	BASE (CONTABILITA', MAGAZZINO E VENDITE)	P
VSCESP	CESPITI AMMORTIZZABILI	P

	Addon	Tipo	Abilitato	Precede standard	Analisi
1	AVSEMSCO	Addon	Si	☐	

Descrizione: AVSEMSCO

Produttore:

Fig. 2-14 - Maschera di Attivazione: Add-on Ad Hoc Emittitore Scontrino

Le varie versioni di Ad Hoc emittitore scontrino sono disponibili sul Cd di installazione di AHR. Dovrà essere installata quella specifica per il registratore di cassa in possesso dell’utente.



Nel CD di installazione della rel. 2.2 di AHR è presente la vecchia versione del programma (Ad Hoc Emittitore Scontrino per Registratori di Cassa della Famiglia Sarema). Dopo l'installazione della Fastpatch 061_E3988 per rel. 2.2 (e sulla rel. 3.0) è necessario utilizzare la nuova versione di Ad Hoc Emittitore Scontrino. Con la vecchia versione era altresì necessario che Ad Hoc Emittitore Scontrino rimanesse attivo in background. La nuova versione, invece, funziona comunque, visto che viene utilizzata direttamente da AHR quando necessario.

L'immagine seguente è relativa all'installazione di Ad Hoc emittitore scontrino per registratori di cassa della famiglia Sarema:



Fig. 2-15 - Immagine installazione Ad Hoc Emittitore Scontrino Famiglia Sarema

Premendo il bottone OK per proseguire dovrà essere indicato il Path di installazione. Viene proposto un path di default: C:\programmi\ad hoc Emittitore Scontrino\ + Nome Famiglia

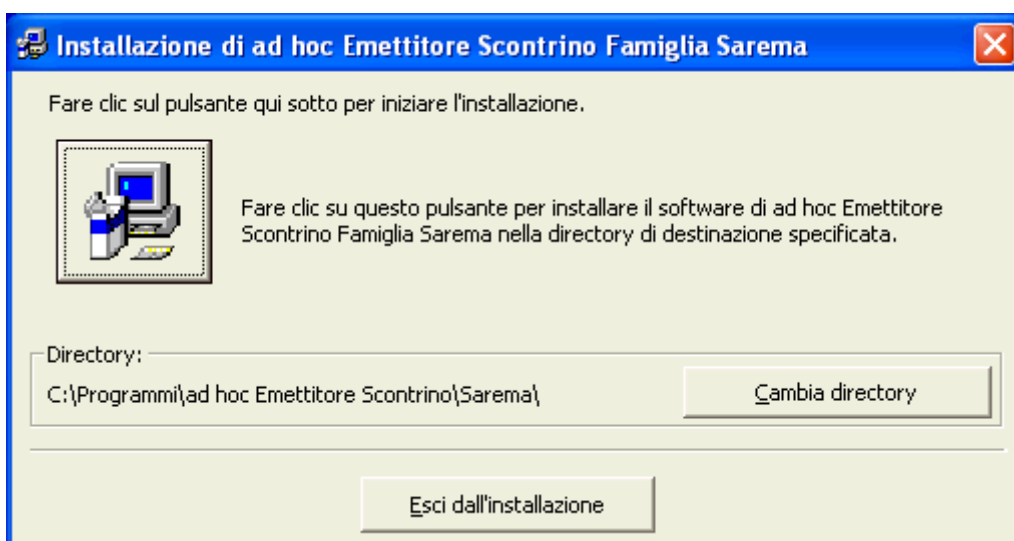


Fig. 2-16 - Installazione di Ad Hoc Emittitore Scontrino : indicazione path



In alcune installazioni di Ad Hoc emettitore scontrino, è presente una pre-installazione di programmi quali per esempio il PDK per Olivetti. L'installazione di Ad Hoc emettitore scontrino parte subito dopo la fine dell'installazione del PDK. Quindi, finita l'installazione di quest'ultimo occorre aspettare qualche secondo prima dell'installazione di Ad Hoc emettitore scontrino.



L'elenco aggiornato dei Registratori di Cassa compatibili è disponibile sul sito www.zucchettitam.it nella sezione Prelievo Aggiornamenti-Emettitore Scontrino.

Le caratteristiche di rilievo della stampa scontrino da parte del registratore di cassa sono le seguenti:

- ♦ Tutte le righe descrittive della vendita (comprese quelle relative alle promozioni) vengono gestite come righe scontrino non fiscali. L'utente deve impostare il numero massimo di caratteri disponibili per tali righe sul registratore collegato, in modo che la procedura possa eventualmente riportare la descrizione troppo lunga su più righe.
- ♦ L'utente può decidere se riportare sulla riga fiscale dello scontrino solo la descrizione dell'articolo, solo il codice oppure entrambi (in questo caso la descrizione viene stampata in una riga non fiscale successiva a quella di vendita).
- ♦ Nel caso la riga di vendita presenti una quantità diversa da 1, sullo scontrino viene riportata una riga descrittiva precedente a quella fiscale, con l'indicazione del prezzo (con il numero di decimali unitari) e la quantità; l'importo totale di riga della riga fiscale viene sempre stampato con 2 decimali unitari. In sintesi, il calcolo del valore di riga viene sempre effettuato dal gestionale e non dal registratore di cassa, che presenta un limite a sole due cifre decimali per i prezzi. Unica eccezione per lo Sweda Master, per il quale nella maschera dei dispositivi Hardware compare il check **Invio quantità vendute**
- ♦ Le righe di reso merce vengono sempre stampate nell'ultima parte dello scontrino, opportunamente delimitate dalle righe normali di vendita. In questo modo si evita che il subtotale possa diventare negativo.
- ♦ Una volta confermata la vendita negozio con chiusura Scontrino, viene aperta una maschera che informa l'utente sull'andamento della stampa. Vengono presentati a video sia le anomalie temporanee (come la fine carta), sia gli errori di stampa che implicano malfunzionamenti del registratore di cassa o del collegamento con il PC. In questo ultimo caso l'utente può decidere di ristampare successivamente lo scontrino (premendo un apposito bottone che diviene visibile sulla maschera di Vendita Negozio), oppure di annotare manualmente la vendita sull'apposito Registro dei Corrispettivi.

Per informazioni tecniche su Ad Hoc Emettitore Scontrino è presente il manuale in formato PDF nella rispettiva cartella di installazione.

Dopo questa premessa sull'add-on Ad Hoc Emettitore Scontrino è possibile passare all'analisi della maschera relativa ai Registratori di cassa.

Fig. 2-17 - Dispositivi hardware installati: Registratori di Cassa

Famiglia

Tale campo indica la tipologia di registratore di cassa collegato alla postazione. Ad ogni famiglia corrisponde un driver emettitore scontrino da installare sulla postazione collegata al registratore di cassa.



La lista aggiornata dei registratori di cassa certificati, così come i driver aggiornati da utilizzare, possono essere scaricati dall'area riservata del sito www.zucchettitam.it

Path emettitore Scontrino

In tale campo è necessario definire il percorso di installazione del modulo emettitore scontrino, senza specificare il nome della famiglia utilizzata. La procedura richiede che il percorso termini con il carattere “ \ ”



Quando si procede con l'installazione di ad hoc Emittitore Scontrino di default viene installato sotto il percorso C:\Programmi\Ad Hoc Emittitore Scontrino

Portando quindi l'esempio per il registratore di cassa Sarema, è quindi sufficiente), indicare il percorso principale "C:\programmi\ad hoc Emittitore Scontrino\" e NON "C:\programmi\ad hoc Emittitore Scontrino\Sarema")

Creazione files

In questo campo è possibile definire il percorso sotto il quale creare i file. Se non specificato, i file vengono creati nella cartella temporanea dell'utente. Tale campo diviene necessario in caso di connessione terminal. Vedremo la casistica più in dettaglio nel capitolo "Emittitore scontrino in Terminal Server".

Matricola Cassa

In questo campo si deve indicare la matricola della cassa. E' in base a questo dato che viene determinata la password per il funzionamento di Ad Hoc Emittitore Scontrino. Per ogni matricola (e quindi per ogni registratore di cassa) è necessario possedere una licenza di Ad Hoc Emittitore Scontrino.

Password Cassa

In questo campo deve essere indicata la password calcolata in base alla matricola del registratore di cassa. Se non è corretta il programma non sarà in grado di generare lo scontrino. Per poter stampare scontrini DEMO o eseguire il test (contenenti al max 1 riga) è sufficiente immettere la password "DEMODEMO".

Riga Scontrino

Descrizione
Codice
Codice+descrizione

Tale campo permette all'utente di scegliere quali dati riportare sulla stampa dello scontrino; le scelte possibili sono:

- ☒ *Descrizione:* sulla riga scontrino viene riportata solo la descrizione dell'articolo;
- ☐ *Codice:* sulla riga scontrino viene riportato solo il codice dell'articolo;
- ☐ *Codice e descrizione:* sullo scontrino vengono riportati sia il codice che la descrizione dell'articolo; . il codice viene stampato in una riga aggiuntiva.

Caratteri Righe Descrittive

In questo campo deve essere indicato il numero di caratteri stampabili in una singola riga descrittiva, allo scopo di ottimizzare la stampa in base alla larghezza dello scontrino. L'impostazione riguarda le sole righe descrittive della vendita negozio.

Caratteri Codice/Descrizione

Questo campo ha la stessa funzione del precedente, ma riguarda la riga fiscale dello scontrino che in base alla combo "Riga scontrino" riporterà il codice articolo, la descrizione o entrambi. Anche in questo caso l'impostazione dipende dal tipo di registratore e quindi dalla dimensione dello scontrino.



I Campi indicanti il numero di caratteri stampabili sulla solita riga di uno scontrino non dovrebbero presentare valore zero, ma un numero sufficientemente grande da consentire l'identificazione dell'articolo/servizio sullo scontrino sempre in conformità con la dimensione di quest'ultimo.

Ritorno dei Dati

Ritorna dati
Non ritorna dati
Ritorno con conferma

Tale campo permette di decidere in che modo utilizzare i dati di ritorno del registratore di cassa; le scelte possibili sono “Ritorna”, “Non ritorna”, “Ritorno con conferma”. Nell'ultimo caso viene aperta una maschera nella quale sono indicati i dati che verrebbero scritti sulla vendita, i quali possono essere modificati prima del salvataggio. Nel caso in cui si imposti “Non ritorna dati”, non verranno riscritti sulla vendita i dati di ritorno dal registratore. Il dato più significativo in questo caso è il numero scontrino che altrimenti rimarrebbe non valorizzato.



Per alcuni registratori di cassa, come quelli della famiglia RCH, i dati di ritorno non sono reperibili. In questo caso è indispensabile gestire il ritorno dati impostandolo su “Non ritorna dati” o “Ritorno con conferma” altrimenti causerebbe la scrittura di dati errati.

Test



Questo bottone permette, una volta impostati i parametri del registratori di cassa, di verificarne la correttezza, stampando uno scontrino di prova non fiscale.

Baud

Nella radio box “Baud” viene data la possibilità di scegliere la velocità di trasmissione dati da parte del driver sulla porta COM. Questa possibilità si è resa necessaria per alcuni registratori di cassa per i quali la velocità a 9200 (standard) era troppo elevata.

Dispositivi Installati

Attraverso la maschera “Dispositivi Installati” vengono indicati al programma quali sono le periferiche collegate alla postazione in uso. I dati immessi attraverso questa maschera rappresentano delle variabili e devono essere specificate per ogni postazione.

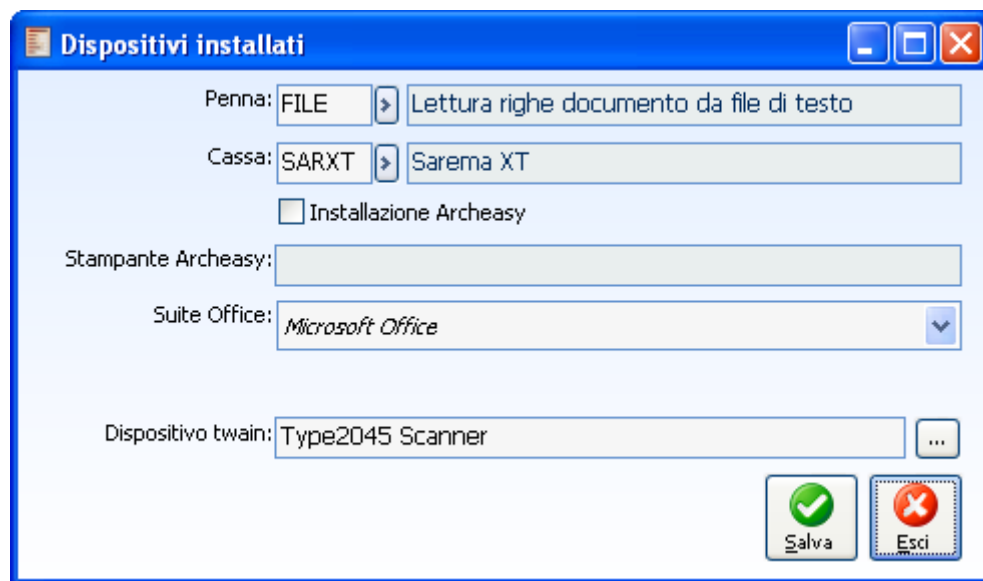


Fig. 2-18 - Maschera Dispositivi installati

In particolare dovranno essere indicati la Penna Ottica e il Registratore di Cassa collegati alla postazione. Mediante Zoom è ovviamente possibile accedere all’archivio dei Dispositivi Hardware. È inoltre possibile definire la Suite Office da utilizzarsi come modelli per l’export delle stampe.

Dopo aver immesso i dispositivi nei rispettivi campi, premendo il bottone OK, si ottiene un messaggio di questo tipo:

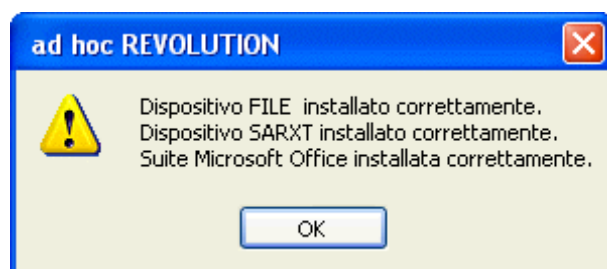


Fig. 2-19 - Maschera di conferma installazione dispositivi Hardware

[illegible]

[illegible]



ARCHIVI

-  **Clienti Negozio**
-  **Modalità di Vendita**
-  **Promozioni**
-  **Carte di Credito/Finanziamento**
-  **Kit Commerciali**

Introduzione

Tramite il sottomenu Archivi è possibile accedere all'archivio delle modalità di vendita, delle Promozioni, delle Fidelity Card, delle Carte di Credito e dei Kit commerciali.

Anche l'impostazione degli archivi è necessaria per poter utilizzare il modulo P.O.S., soprattutto per quanto riguarda le Modalità di vendita.

Promozioni, Kit e Fidelity Card non sono archivi da compilare obbligatoriamente, tuttavia consentono di ampliare notevolmente le funzionalità offerte.

Per quanto riguarda le Carte di Credito/Finanziamento (e Bancomat), la compilazione dell'archivio consente solamente di ottenere un'informazione più minuziosa in merito alle tipologie di pagamento.

Riportiamo di seguito immagine del sottomenu Archivi. La voce relativa all'archivio "Clienti Negozio" si trova nel menu principale:

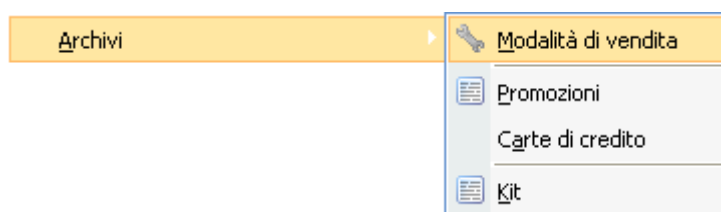


Fig. 2-20 - Sottomenu Archivi



Clienti Negozio

L'archivio dei Clienti del Negozio contiene i cosiddetti clienti "Privati", caricati ai fini dell'emissione delle ricevute fiscali o per tenere traccia dei corrispettivi non incassati.

L'utente non deve preoccuparsi del tipo di cliente da associare alla Vendita, in quanto tale suddivisione è per lui assolutamente trasparente. Per l'utente esistono solo i clienti del negozio. Nel caso il cliente del negozio sia stato utilizzato come intestatario di una fattura o di un documento di trasporto, la procedura caricherà in automatico il cliente effettivo corrispondente (se non presenta ancora tale associazione ed effettuando controlli sulla partita Iva).

Il caricamento di un nuovo Cliente Effettivo con attivato il check "Cliente POS" provoca un caricamento automatico del corrispondente Cliente Negozio (quindi non necessariamente un cliente effettivo è anche cliente del negozio).

Fig. 2-21 - Anagrafica Clienti effettivi: Flag Cliente P.O.S.

Non risulta possibile apportare variazioni ai dati anagrafici dei clienti negozio che presentino già una associazione con un cliente effettivo: in tal caso tutte le variazioni vengono guidate dall'anagrafica dei Clienti Effettivi. Tra i servizi è presente una funzione per la generazione automatica dei clienti del negozio in base al contenuto dell'archivio dei clienti effettivi (vedere sezione dedicata ai servizi per un approfondimento in merito).

Clienti negozio / Modifica

Dati anagrafici | Dati commerciali | **Elenco**

Codice cliente: ANALOGICA Analisi Progetti Software srl

Riferimento cliente azienda: _____

Indirizzo: Via Giuliani, 22

CAP - località: 19100 * La Spezia * Prov.: SP *

Nazione: IT > Italia

Cod. fiscale: _____ Telefono: 0187-512458

Partita IVA: 00651560450 Telefax: 0187-512468

Cellulare: 0339-58412364

Indirizzo E-mail: info@analogica.it

Inizio validità: / / Data obsolescenza: / /

Statistiche

Fig. 2-22 - Anagrafica Clienti Negozio: Dati Anagrafici

Ricerca

Può essere effettuata mediante le due chiavi predisposte:

- ♦ Cliente
- ♦ Ragione sociale

In alternativa, può essere effettuata mediante la cartella Elenco, selezionando la chiave di ricerca che interessa, cliccando sulla colonna per la quale si desidera ottenere l'ordinamento: Codice, Descrizione (ragione sociale), Località, Indirizzo, Provincia, CAP.

Carica

La struttura del codice cliente è definito nell'archivio "parametri vendita negozio": per ciascun di essi è possibile definire la struttura, la codifica numerica o alfanumerica e se abilitare l'inserimento automatico quando vengono confermati dei documenti intestati a clienti del negozio non presenti nell'archivio dei clienti effettivi.

Codice Cliente

Campo alfanumerico di 15 caratteri a struttura libera, salvo diversa impostazione nei Parametri del negozio.

Ragione Sociale

La descrizione del codice cliente rappresenta l'esatta ragione sociale dello stesso.

Riferimento Cliente Azienda

Questo campo non è editabile ed è valorizzato solo quando il cliente negozio è anche cliente effettivo.



Il cliente negozio deve essere inserito nell'archivio dei clienti effettivi quando si chiude una vendita con l'emissione di uno dei seguenti documenti: Ricevuta Fiscale, Fattura Immediata, Ricevuta Fiscale seguita da Fattura/Documento di Trasporto e Fattura Fiscale

La modalità di inserimento viene definita nei parametri del negozio: check “Inserimento Automatico”. Se viene abilitato, il programma inserirà automaticamente il cliente negozio tra i clienti effettivi con lo stesso codice e con le impostazioni di default (definite anch’esse nei parametri del negozio), altrimenti propone una maschera tramite la quale è possibile modificare i dati utilizzati per l’inserimento del cliente (codice, mastro e categoria contabile, lingua, banca di appoggio).

Fig. 2-23 - Maschera per conferma inserimento del cliente negozio tra i Clienti Effettivi

Viene effettuato sempre un controllo di esistenza dello stesso cliente in base alla Partita Iva oppure al Codice Fiscale, in modo da realizzare un semplice aggiornamento e non un nuovo inserimento. Se risulta necessario caricare un nuovo Cliente Effettivo il programma si comporterà diversamente a seconda che si sia adottata la codifica numerica o alfanumerica:

- ♦ Se la codifica dei clienti effettivi è numerica, il programma tenta o propone l’inserimento con il numero successivo al progressivo raggiunto.
- ♦ Se la codifica dei clienti effettivi è alfanumerica, il programma tenta o propone l’inserimento con lo stesso codice presente nell’archivio clienti negozio. Se questo codice è già presente tra i clienti effettivi (anche nel caso si sia optato per l’inserimento automatico) viene proposta la maschera con la quale è possibile modificare i dati proposti di default. Se viene confermata senza modificare il codice cliente, il programma chiede conferma per effettuare l’associazione al cliente effettivo già presente nell’archivio.

Nazione

Codice della nazione di appartenenza; fa riferimento all’archivio nazioni.

Codice Fiscale

Viene effettuato un controllo sintattico sul codice impostato.

Partita Iva

Per le partite iva italiane viene effettuato un controllo sintattico sul codice impostato. La presenza della stessa partita iva già associata ad un altro cliente viene segnalata congiuntamente al codice del cliente in cui è stata rintracciata.

Statistiche



Il bottone statistiche permette di accedere ai totalizzatori relativi al cliente selezionato.

In particolare vengono visualizzati i seguenti dati:

- ♦ Totale acquistato
- ♦ Data ultimo acquisto
- ♦ Totale visite

The screenshot shows a window titled "Statistiche sintetiche" with a blue header bar. It contains three data fields: "Totale acquisti:" with the value "1.817,81", "Ultimo acquisto:" with the date "11/01/2003", and "Totale visite:" with the value "1". At the bottom right, there is a green checkmark icon and an "Ok" button.

Fig. 2-24 - Statistiche Sintetiche

I dati sono riepilogati in una apposita maschera e vengono aggiornati automaticamente in base alle vendite effettuate sul cliente.

The screenshot shows a window titled "Clienti negozio / Modifica" with a blue header bar. It has three tabs: "Dati anagrafici", "Dati commerciali", and "Elenco", with "Dati commerciali" selected. The form contains several fields: "Codice cliente:" with the value "ANALOGICA" and a text field "Analisi Progetti Software srl"; "Categoria commerciale:" with a dropdown showing "IT1" and a list box showing "Italia nord"; "Categoria sconti/magg.:" with a dropdown showing "ITA" and a list box showing "Clienti Italia"; "Cod. pagamento:" with a dropdown showing "BO3" and a list box showing "Bonifico a 30 gg"; "Listino:" with a dropdown showing "CLIEN" and a list box showing "Listino Clienti"; "Sconti/maggiorazioni:" with two input fields showing "0,00" and "+ 0,00"; "Negozio:" with a dropdown arrow; a checkbox labeled "Controllo fido:" which is unchecked; "Fido accreditato:" with the value "180.000,00"; "Fido utilizzato:" with the value "0,00"; and "Fido disponibile:" with the value "180.000,00".

Fig. 2-25 - Anagrafica Clienti Negozio: Dati Commerciali

Categoria Commerciale

Codice della categoria nella quale si vuole raggruppare il cliente.

Categoria Sconti/Maggiorazioni

Identifica la categoria di sconto/maggiorazione a cui appartiene il cliente del negozio. L'incrocio tra il codice di questa categoria e il codice della categoria sconti/maggiorazioni articoli, determina lo sconto di riga in base a quanto definito nella Tabella Sconti/Maggiorazioni (menu Archivi – Vendite/Acquisti).

Codice Pagamento

Codice del pagamento praticato al cliente. Viene riportato in automatico nei dati chiusura della vendita

negozio.

Codice Listino

Codice del listino di magazzino da proporre in automatico in fase di caricamento di una vendita al cliente del negozio.

Sconti/Maggiorazioni

Primo e secondo sconto/maggiorazione in cascata a livello cliente. Queste percentuali verranno riportate nei campi dedicati agli sconti/maggiorazioni globali nei dati chiusura della vendita negozio.

Negozio

In questo campo è possibile impostare un codice negozio di appartenenza del cliente; in fase di caricamento viene proposto il codice negozio definito come negozio postazione, o, in mancanza di tale dato, il negozio contrassegnato come principale.



Nello zoom sui clienti della vendita negozio verranno filtrati i clienti con il codice negozio definito come negozio postazione ed i clienti che non hanno negozio impostato in anagrafica ; risulta comunque possibile digitare manualmente i codici di clienti che hanno associato negozi differenti.

☒ Controllo Fido

Se viene abilitato il programma avverte in caso di superamento del Fido accordato (il campo “Fido Accreditato” deve essere diverso da zero). Il controllo viene effettuato se l’incasso non è immediato.



Al superamento del Fido accordato al Cliente Negozio, in fase di conferma di una Vendita Negozio con pagamento in Conto Cliente, sarà dato un messaggio di avvertimento non bloccante

Fido Accreditato, Utilizzato, Disponibile

In questi campi viene riassunta l’esposizione finanziaria verso i clienti del negozio. La situazione viene determinata in base al Rischio standard dei Clienti Effettivi (calcolato sulle partite aperte e sui documenti intestati - fatture, DDT, ordini) integrato dai documenti Corrispettivi non completamente incassati.

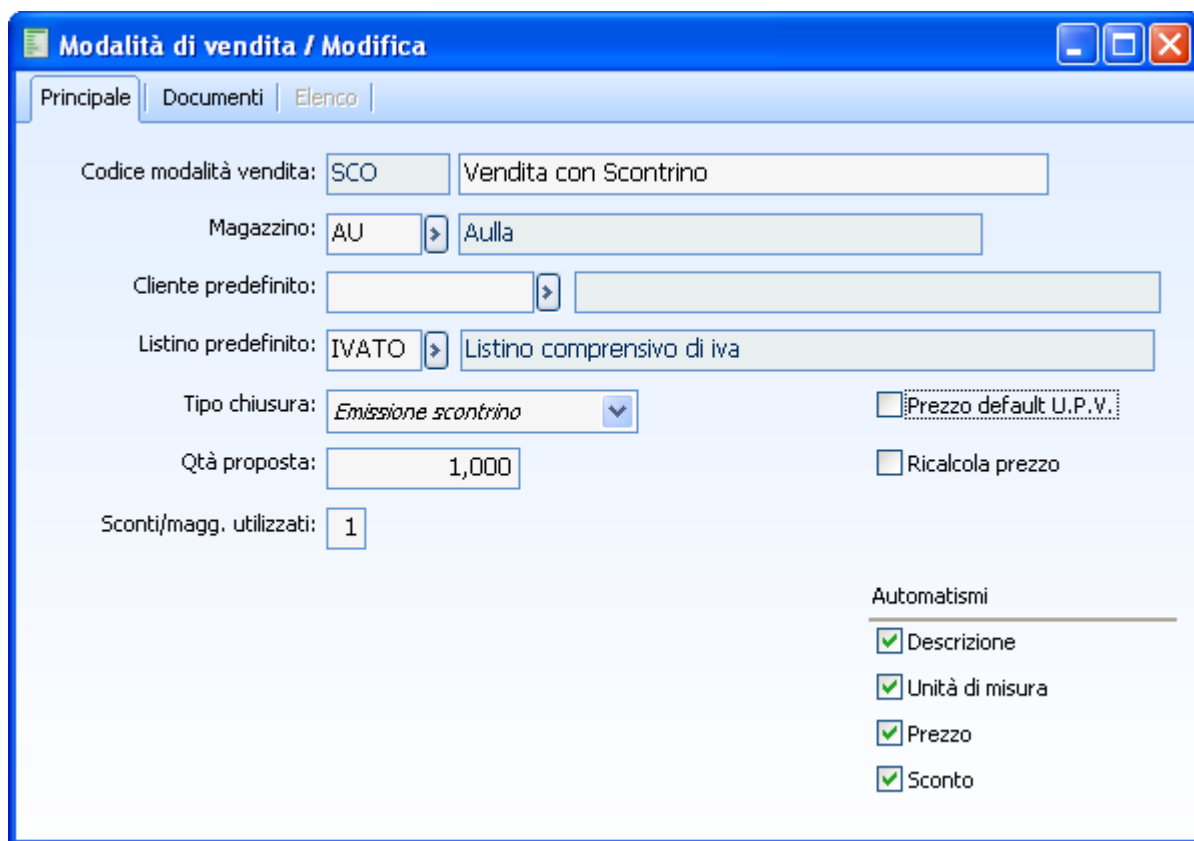
Alla conferma della Vendita Negozio la situazione del rischio standard e di quello complessivo gestito dal modulo POS (che memorizza solo la sintesi dell’esposizione verso il cliente, e non le tipologie di origine del rischio) viene aggiornata automaticamente per l’importo in **Conto Cliente** (ovvero non incassato con le altre forme di pagamento). Un’eventuale cancellazione o modifica della vendita provoca una corrispondente modifica alle sezioni “DDT non Fatturati” e “Fatture non Contabilizzate” del rischio standard e/o dell’importo “Fido Utilizzato” sull’anagrafica dei Clienti Negozio.

È inoltre disponibile una funzione di Generazione Rischio Negozio (vedere sezione dedicata ai Servizi P.O.S.).

Modalità di Vendita

La modalità di vendita rappresenta una sorta di causale della Vendita Negozio. In particolare si devono definire almeno Magazzino e Pagamento Predefinito (sono dati obbligatori). Inoltre, devono essere indicate le causali documento da utilizzare per la generazione dei documenti: in fase di caricamento di una nuova modalità di vendita vengono proposte automaticamente quelle definite nei “parametri vendita negozio”. La causale di magazzino legata alla vendita negozio viene proprio determinata in base alla Causale Documento. Quella per i Resi invece sarà quella definita nei parametri del negozio. Nella parte relativa ai documenti è possibile specificare le causali di quelli importabili per effettuare la vendita.

Attraverso questo archivio è possibile stabilire degli automatismi o parametri allo scopo di velocizzare la procedura di vendita: campi da mettere fuori sequenza di tabulazione, tipo di chiusura, numero massimo di sconti/maggiorazioni di riga, cliente predefinito, listino predefinito, quantità proposta.



Modalità di vendita / Modifica

Principale | Documenti | Elenco

Codice modalità vendita: SCO Vendita con Scontrino

Magazzino: AU Aulla

Cliente predefinito:

Listino predefinito: IVATO Listino comprensivo di iva

Tipo chiusura: Emissione scontrino

Qtà proposta: 1,000

Sconti/magg. utilizzati: 1

☐ Prezzo default U.P.V.

☐ Ricalcola prezzo

Automatismi

- ☒ Descrizione
- ☒ Unità di misura
- ☒ Prezzo
- ☒ Sconto

Fig. 2-26 - Maschera Modalità di Vendita: Principale

Codice Modalità Vendita

Ogni modalità di vendita è identificata da un codice alfanumerico di 5 caratteri e da una descrizione di 35.

Magazzino

Il codice magazzino rappresenta un dato obbligatorio. Selezionando la modalità di vendita in fase di caricamento di una vendita negozio, viene proposto come dato di testata in quanto si presume che lo scarico avvenga da un unico magazzino (nell'eventualità il negozio gestisca più magazzini dovranno

essere effettuati opportuni movimenti di trasferimento verso il magazzino di scarico).

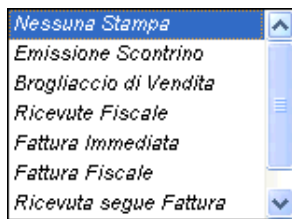
Cliente Predefinito

In questo campo è possibile specificare il codice di un Cliente del Negozio da utilizzare come default nella vendita.

Listino Predefinito

Il listino specificato verrà utilizzato per valorizzare automaticamente il rispettivo campo nei dati di testata della vendita negozio. Sarà comunque modificabile successivamente. Se il cliente negozio è anche cliente effettivo, avrà priorità il listino associato a quest'ultimo.

Tipo Chiusura



In questa combo box si deve indicare al programma quale tipo di chiusura si intende utilizzare: ognuna di esse ha un effetto specifico (per una approfondimento in merito vedere parte relativa alle specifiche funzionali). Al momento della vendita l'utente può in ogni caso modificare il tipo di chiusura.

Le scelte possibili sono:

- ☐ Nessuna Stampa
- ☐ Emissione Scontrino
- ☐ Brogliaccio vendita
- ☐ Ricevute Fiscali
- ☐ Fattura immediata
- ☐ Fattura Fiscale
- ☐ Ricevuta segue fattura
- ☐ Documento di Trasporto

Quantità Proposta

In questo campo si deve indicare la quantità che deve essere proposta automaticamente dal programma dopo l'inserimento del codice articolo. Se viene specificata, il campo quantità della Vendita Negozio diventa un fuori sequenza di tabulazione.

Sconti/Maggiorazioni utilizzati

E' utile per specificare il numero massimo di sconti/maggiorazioni di riga che si intendono utilizzare

☒ **Prezzo Default U.P.V.**

Abilitando questo check, il programma propone automaticamente un prezzo per l'articolo/servizio presente sulla riga. Il prezzo proposto viene letto dai saldi ed è l'ultimo prezzo di vendita

☒ **Ricalcola Prezzo**

Se viene attivato questo check, il programma riesegue il calcolo del prezzo di articoli/servizi, in base al listino impostato nei dati di testata della vendita negozio, ignorando quello eventualmente presente nel documento di origine importato nella vendita negozio.

Automatismi

L'attivazione di questi checks consente di considerare fuori sequenza di tabulazione alcuni campi presenti nella maschera di vendita negozio:

- ☒ Descrizione
- ☒ Unità di Misura
- ☒ Prezzo

☒ Sconto

Attivando tutti i check l'utente dovrà inserire solo il codice articolo. Questo non impedisce la modifica di quanto viene proposto dal programma.

Modalità di vendita / Modifica

Principale | Documenti | Elenco

Causali per generazione documenti

Corrispettivo:	CORR	Ricevuta Fiscale (beni)
Ricevuta fiscale:	CORR	Ricevuta Fiscale (beni)
Fattura fiscale:	FATCO	Ricevuta Fiscale/Fattura
Fattura immediata:	FAVIT	Fattura Immediata (senza DDT)
Ricevuta segue fattura:	RFSF	Ricevuta Fiscale seguita da fattura
Doc. di trasporto:	DDTVE	DDT di Vendita

Documenti di origine

1°:		
2°:		
3°:		

Pagamento predefinito

Pagam. cliente:	RD	Rimessa diretta a vista
-----------------	----	-------------------------

Fig. 2-27 - Maschera Modalità di Vendita: Documenti

Causali per Generazione Documenti

In questi campi si devono indicare le causali da utilizzare per la generazione dei documenti al momento della chiusura della vendita o successivamente (es: corrispettivi). Per un approfondimento in merito alla tipologia di documento che si possono generare vedere parte relativa alle specifiche funzionali.

Documenti di Origine

In questi campi devono essere indicate le causali dei documenti che è possibile importare durante la vendita negozio. Se ne possono indicare sino a 3. In particolare le Causali selezionabile possono essere di tipo Ordine oppure Documento Interno del Ciclo Vendite. Queste causali non devono avere come riferimento i Fornitori e non devono avere il check attivo su "Partecipa al rischio", visto che già l'archivio della Vendita Negozio viene considerato ai fini del calcolo del rischio.

Pagamento Predefinito

La compilazione del campo relativo al pagamento predefinito è obbligatoria. Viene utilizzato dalla vendita negozio e sarà modificabile nel caso in cui il pagamento del cliente venga differito nel tempo.



Promozioni

Le Promozioni rappresentano uno strumento della Politica dei Prezzi alternativo a contratti, listini, tabella sconti maggiorazioni, sconti globali legati al cliente e/o alla modalità di pagamento ed infine Kit (che di fatto sono assimilabili alla vendita dei singoli componenti con prezzo diversificato).

A differenza degli altri strumenti, le Promozioni vengono calcolate solo al momento di conferma di una vendita (passando dalla scheda del dettaglio articoli a quella dei dati di chiusura). Le promozioni producono effetti su diversi aspetti della vendita:

- ♦ Righe della Vendita: si ha l'aggiornamento del campo *Sconto Ventilato* in base agli importi effettivamente attribuibili a ciascuna riga (che in fase di generazione dei documenti di vendita andranno a ridurne il valore fiscale); le promozioni di *Omaggio* provocano inoltre l'inserimento di nuove righe con importo a zero.
- ♦ Righe di Vendita: subito dopo la riga articolo che ha attivato la promozione (o l'ultima riga nel caso la promozione sia definita su un paniere di articoli) viene stampata una riga descrittiva riportante gli estremi della relativa promozione e l'indicazione del codice promozione a fini statistici.
- ♦ Campi di Piede: vengono aggiornati i campi *Storno per Promozioni* (che totalizza tutti gli sconti derivanti dalle promozioni applicate) e *Punti Fidelity* (ovvero i bollini aggiuntivi ai quali dà diritto la vendita).

Algoritmo di Generazione Promozioni

Ogni volta che viene confermata la vendita del negozio, ovvero che si passa alla scheda dei dati generali della vendita, viene eseguita la procedura di generazione delle promozioni formata dai seguenti passi:

1. Innanzitutto vengono esplicitati gli **Sconti di riga** alla stregua di quelli derivanti dalle promozioni. Tali sconti vengono equiparati ad una promozione con sconto in percentuale; sarà presentata la descrizione della promozione dopo ogni riga che comprenda degli sconti (escludendo ovviamente le righe Omaggio e Sconto Merce), indicando tutte le % di sconto (una sola riga descrittiva per ogni riga della vendita, indipendentemente dal numero di sconti). Il codice del servizio descrittivo utilizzato per evidenziare gli sconti è quello presente nel campo apposito dei Parametri Vendite (articolo per riferimenti).
Sulle righe descrittive inserite a seguito di sconti di riga viene memorizzato un Codice Promozione fittizio (#####) al fine di poterle identificare (questo codice non compare nel dettaglio della vendita)
2. Il passo successivo riguarda invece le righe **Omaggio e Sconto Merce** caricate dall'utente. Viene inserita automaticamente una riga descrittiva nella posizione immediatamente successiva (con il codice generico dei riferimenti e la descrizione riportante: "Omaggio" per gli omaggi di imponibile + Iva e "Sconto Merce" per le righe di tipo sconto merce).
3. A questo punto il programma crea un **cursore delle promozioni con validità Soggettiva e Temporale**, ordinato in base alla priorità di ciascuna promozione ed in base ad altri criteri descritti di seguito nell'apposita sezione riguardante l'ordinamento degli stessi per l'applicazione delle promozioni. Le promozioni a paniere omogeneo con più articoli (check

Mix Match disattivato) corrisponde di fatto a più promozioni relative a ciascun articolo: nel cursore il programma procederà ad una “esplosione” di tali promozioni.

4. Dopo la creazione del cursore, il programma verifica per ogni promozione se questa è applicabile sull'intera vendita (da un **punto di vista Qualitativo e Quantitativo**), escludendo dalla verifica le seguenti righe:
 - righe che sono state già oggetto di applicazione di una promozione Esclusiva;
 - righe oggetto di una promozione Cumulativa, nel caso si stia processando una promozione esclusiva;
 - Tutte le righe Omaggio e Sconto Merce.

Tecnicamente, la verifica dell'applicabilità delle promozioni sotto l'aspetto quantitativo e/o qualitativo dopo l'esclusione delle righe non necessarie, prevede i seguenti passi:

- Su ogni riga si verifica la Validità Qualitativa: se l'articolo è presente nell'elenco di quelli definiti nella promozione (articoli o gruppi merceologici specificati, oppure tutti gli articoli) viene attivato un check temporaneo sulla riga (“Paniere”, che sarà cancellato ad ogni nuova promozione) e vengono incrementati i contatori dei Requisiti Minimi: Totale Pezzi (riferiti all'unità di misura principale) e Totale Importo (calcolato in base all'importo netto di riga, prezzo x quantità – sconti di riga, meno lo Sconto Ventilato presente al momento del calcolo della promozione). Viene anche memorizzata l'ultima riga nella quale sia riscontrata valida la promozione, per poter posizionare correttamente la riga descrittiva.
 - Successivamente si procede alla verifica della Validità Quantitativa: sarà verificato se il totalizzatore risulta maggiore o uguale ai Requisiti Minimi di numero pezzi o importo; il requisito del numero minimi di bollini non tiene ovviamente conto di tale totalizzatore (che sarà pari a zero), bensì al numero di bollini generati dalla vendita (si ricorda che le promozioni con Bollini Extra vengono processate per prime).
5. Se la promozione risulta applicabile, nella posizione immediatamente successiva all'ultima riga presente nel paniere (il numero dell'ultima riga è stato preventivamente memorizzato nell'iterazione sulle righe della vendita) che ha fatto scattare la promozione (ad esempio dopo l'ultima riga che permette di raggiungere la quantità 3 di un articolo, nel caso di promozione 3x2) sarà **inserita automaticamente una riga Descrittiva** (con un Servizio Descrittivo specificato sulla promozione, altrimenti si prende quello standard dei riferimenti). Nella riga descrittiva saranno memorizzati i seguenti dati:
 - una descrizione (letta dal campo specificato sulla promozione);
 - il Codice della Promozione (da memorizzare in un campo non editabile della vendita);
 - Solamente per le Promozioni con Sconto, dovrà essere memorizzato in un campo non editabile della vendita lo sconto a valore complessivo originato dalla promozione (Sconto Promozione).
 6. Nel caso di **promozione con Omaggio**, prima di tale riga descrittiva dovrà essere inserita una nuova riga di omaggio, con l'articolo e la quantità indicata sulla Promozione, il prezzo calcolato con i criteri standard (contratti e listini), con il flag “Omaggio Imponibile + Iva” e con un check identificativo delle righe omaggio derivanti dalle promozioni. Questo sconto non deve essere ventilato sulle righe del paniere oggetto di promozione, in quanto la riga omaggio contribuisce all'Iva in base alla sua aliquota. Sulle righe descrittive inserite a seguito di omaggi viene memorizzato un Codice Promozione fittizio (#####), al fine di poterle identificare.
 7. Il programma provvede poi alla determinazione degli sconti per le **Promozioni con Sconto**. In merito alle modalità di calcolo si rinvia all'apposita parte (Promozioni con Sconto,

paragrafo relativo alle promozioni. Per ora si precisa che:



Lo sconto determinato dall'applicazione delle promozioni viene sempre trasformato in valore assoluto e poi viene ventilato, in proporzione, sulle righe relative ad articoli/servizi oggetto della promozione.

8. L'importo totale dello Sconto dovrà essere ripartito su tutte le righe che sono state oggetto della promozione (quelle con il check "Paniere" attivato), in proporzione al valore di riga nel momento in cui viene processata la promozione (ovvero il netto riga meno lo sconto ventilato su riga). L'importo dello sconto determinato per ogni riga deve essere sommato al relativo campo Sconto Ventilato.
9. Su tutte le righe del panierino oggetto di promozione (quelle con il check "Paniere" attivato) il programma valorizza il campo che identifica l'applicazione di una promozione (al fine di poterle escludere nelle successive promozioni): con il valore "E" se la promozione è Esclusiva, "C" se è Cumulativa.
10. Dopo avere processato ogni promozione, viene **eliminata l'attivazione del check "Paniere" su tutte le righe della vendita ed vengono azzerati i totalizzatori Numero Pezzi e Importo Totale**. Il programma procede quindi alla verifica di tutte le promozioni presenti nel cursore su indicato.
11. Infine vengono **esplicitati gli Sconti Globali** alla stregua di quelli derivanti dalle promozioni e viene presentata una riga di sconto finale (ultima riga della vendita) con l'indicazione degli sconti globali in % oppure di quello forzato a valore. L'importo dello sconto viene ripartito su ciascuna riga normale (escludendo quelle Omaggio e Sconto Merce), sommandolo nel campo Sconto Ventilato. Sulle righe Omaggio e Sconto Merce viene attribuito uno sconto globale (nel campo Sconto Ventilato) solo nel caso sia in percentuale (non forzato) e nei Dati Azienda sia stato attivato il check "Calcolo Sconti su Omaggi".
Sulle righe descrittive inserite a seguito di sconti globali viene memorizzato un Codice Promozione fittizio ('#####'), al fine di poterle identificare.
Il calcolo degli sconti globali non avviene al passaggio nella scheda dei dati di chiusura (come per gli sconti di riga), ma solo alla conferma definitiva della vendita, essendo tali sconti modificabili in tale scheda della maschera di vendita.

Ogni volta che si procede al calcolo delle promozioni, che potrebbe essere eseguito più volte sulla stessa vendita (spostandosi sulla prima scheda ed apportando modifiche), il programma effettuerà le seguenti modifiche al corpo:

- Eliminazione delle righe descrittive relative alle promozioni, identificabili dalla valorizzazione del campo Codice Promozione;
- Eliminazione delle righe relative ad articoli omaggio, identificabili da un opportuno check;
- Azzeramento sconto ventilato su tutte le righe;
- Disattivazione check "Promozione Esclusiva" su tutte le righe.

Nel totale documento non vengono considerate le righe Omaggio e Sconto Merce.

Per il calcolo del campo di piede "Storno Promozioni" viene mantenuto un totalizzatore durante l'applicazione delle promozioni.

Archivio Promozioni

Dopo questa premessa, è possibile passare all'analisi dell'archivio Promozioni:

The screenshot shows a software window titled 'Promozioni / Modifica' with three tabs: 'Generale', 'Attivazione', and 'Elenco'. The 'Generale' tab is active. It contains the following fields:

- Promozione:** A text box containing 'PUNTI' and a label 'Promozione Punti Fidelity'.
- Note:** A text area containing '1 Bollino accreditato sulla fidelity card ogni 10€ di spesa degli articoli del paniere.'
- Riferimento:** A text box containing '*' and a label 'Bollini extra'.
- Tipologia:** A dropdown menu set to 'Cumulativa'.
- Priorità:** A text box containing '200'.
- Mix match:** A checked checkbox.
- Tutti gli articoli:** An unchecked checkbox.

Below these fields is a table with the following columns: 'Riga', 'Gru. Merc.', 'Articolo', and 'Descrizione'.

Riga	Gru. Merc.	Articolo	Descrizione
10	HARD		

Fig. 2-28 - Archivio Promozioni: Dati generali

Promozione

Il codice per identificare la promozione è di tipo alfanumerico e può essere lungo fino a 15 caratteri. Per la descrizione si hanno a disposizione 40 caratteri.



Il codice della promozione non può avere i primi nove caratteri uguali a “#”(es: non potrà essere “#####”). Questo codice viene utilizzato dall'algoritmo di calcolo delle promozioni.

Note

In questo campo si possono specificare delle note aggiuntive relative alla promozione. Viene utilizzato solo come campo descrittivo per chiarire meglio gli effetti della promozione sulla vendita.

Riferimento

Il riferimento serve per indicare al programma quale servizio descrittivo si intende utilizzare per evidenziare le promozioni sulla vendita negozio. Il passaggio ai dati di chiusura della vendita fa scattare l'algoritmo di calcolo delle promozioni. Tornando nel dettaglio della vendita, saranno evidenziate nelle righe mediante il servizio scelto.

Tipologia

Esclusiva
Cumulativa

La tipologia predefinita è Esclusiva ed implica la non applicabilità di altre promozioni sulla stessa riga. Su una certa riga di vendita possono essere applicate anche più promozioni in modo cumulato. Quindi una promozione può essere definita esclusiva o cumulativa:

- ⦿ Promozione Esclusiva: la prima promozione applicata sulla riga (in base ai criteri di ordinamento, descritto più avanti) inibisce l'applicazione di altre promozioni sulla stessa riga;
- ⦿ Promozione Cumulativa: nel caso la prima promozione applicata sulla riga sia cumulativa, sulla stessa verranno applicate anche le altre promozioni cumulative in ordine di Priorità (campo da definirsi sulla promozione).

Priorità

Deve essere indicato il livello di priorità della promozione tra 0 e 999. Valori più alti corrispondono a un livello maggiore di priorità. Questo valore determina i criteri di ordinamento delle promozioni insieme ad altri criteri di validità. Per un approfondimento in merito, vedere la sezione relativa ai "Criteri di Ordinamento delle Promozioni".

☑ Mix Match

L'attivazione di questo check consente di rendere applicabile la promozione anche in presenza di articoli/servizi non omogenei (es: un 3x2 potrebbe risultare anche dall'acquisto di 3 articoli diversi). L'elenco degli articoli/servizi e gruppi merceologici può essere inteso in due sensi:

- ♦ Paniere Omogeneo: le promozioni saranno calcolate per ciascuna tipologia di articolo in modo disgiunto (se nel caricamento di una promozione vengono indicati più articoli è come se si stessero caricando tante promozioni uguali riferite ciascuna ad un solo articolo);
- ♦ Promozione Mix Match: il paniere di riferimento sul quale applicare la promozione può essere composto da articoli/servizi o gruppi merceologici differenti, ovvero tutti quelli specificati sulla promozione (compresi tutti gli articoli appartenenti ai gruppi merceologici). Sarà ad esempio possibile attivare una promozione 3x2 anche su due articoli A ed un articolo B.

Le promozioni con paniere disomogeneo (Mix Match) possono essere riferite:

- ♦ a uno o più gruppi merceologici, oltre che ai singoli articoli;
- ♦ a tutti gli articoli (attivando l'apposito check non dovranno essere indicati articoli o gruppi merceologici oggetto della promozione): in questo caso la promozione viene applicata su tutte le righe delle vendite come fossero un unico paniere disomogeneo.

Oggetto della Promozione

Nella tabella relativa all'oggetto della promozione, è possibile specificare gli articoli/servizi e/o gruppi merceologici da considerare per la determinazione delle promozioni. In merito si ricorda che:

- la definizione di più articoli per promozioni di tipo Mix Match equivale a definire l'insieme di articoli/servizi da considerare come paniere omogeneo. In questo modo la promozione potrebbe risultare applicabile anche se vengono acquistati articoli diversi. Se venissero scelti gli articoli AHRB, AHE, AHW, nel caso di una promozione di tipo 3x2, questa sarebbe applicabile sia che venissero acquistati 3 articoli uguali (es: tre AHRB) sia che venissero acquistati 3 articoli diversi ma rientranti nel paniere definito dall'utente (es: un AHRB, un AHE, un AHW oppure due AHW e un AHE, ecc. ecc.). Se invece il check Mix Match non viene attivato, la selezione di più articoli equivale al caricamento di tante promozioni uguali quanti sono gli articoli/servizi scelti
- l'utente può selezionare dei gruppi merceologici solo se la promozione è di tipo Mix Match. La selezione del gruppo merceologico equivale a considerare come paniere omogeneo tutti gli articoli rientranti del solito gruppo merceologico
- L'ordine di caricamento degli articoli/servizi o gruppi merceologici non comporta alcun effetto ai fini dell'applicabilità della promozione.

Attivazione

Nella parte relativa all'attivazione si devono impostare i parametri di validità e gli effetti delle promozioni. Si tratterà di:

- ♦ Validità Soggettiva
- ♦ Validità Temporale
- ♦ Validità Quantitativa
- ♦ Effetti

Promozioni / Modifica

Generale | **Attivazione** | Elenco

Validità soggettiva

Soggetto promozione: *Fidelity Card*

Categoria commerciale:

Validità temporale

Data inizio validità: 01/01/2009 Ora inizio: 00 : 00 ☒ Lunedì ☒ Martedì
 Data fine validità: 31/12/2009 Ora fine: 00 : 00 ☒ Mercoledì ☒ Giovedì
☒ Venerdì ☒ Sabato
☒ Domenica

Validità quantitativa

Requisiti minimi: *Non gestiti*

Effetti

Effetto promozione: *Sconto*

Tipologia sconto: *Promozione N x M*

Qta N: 3,000 x qta M: 2,000

Fig. 2-29 - Archivio Promozioni: Dati attivazione

Validità Soggettiva Promozione

Tutti i Clienti
Categoria Commerciale
Fidelity Card

E' possibile limitare il campo di applicazione della promozione in base alle caratteristiche del soggetto acquirente:

- ⊙ Tutti i Clienti: Promozione valida per tutti (parametro di default)
- ⊙ Categoria Commerciale di Clienti: Promozione valida solo per i clienti appartenenti alla categoria commerciale specificata nel campo successivo
- ⊙ Clienti con Fidelity Card: Promozione valida solo per i clienti con Fidelity Card (la Fidelity Card dovrà essere indicata nei dati di testata della vendita negozio)

Validità Temporale Promozione

L'applicazione della promozione può essere limitata a determinati intervalli temporali definiti dall'utente. Si possono combinare più parametri contemporaneamente. Ciò consente di avere notevoli margini di operatività:

- ♦ Date inizio e fine validità: Le promozioni saranno valide se la data di vendita rientra nell'intervallo di date specificato (se non vengono indicate, la promozione sarà sempre

applicabile, nel rispetto degli altri parametri)

- ♦ **Da Ora a Ora:** è possibile specificare un intervallo di validità in base all'orario di vendita. E' quindi possibile gestire promozioni del tipo "happy hour". Per questi parametri occorre precisare che l'ora di vendita è quella di inizio caricamento della stessa. Al termine dell'operazione, nel caso di emissione scontrino, l'orario viene riletto dal registratore di cassa e memorizzato sul movimento; questo non cambia il riferimento preso in considerazione per l'applicabilità della promozione:



L'orario di caricamento della vendita negozio è quello che viene preso in considerazione per determinare l'applicabilità di promozioni limitate a particolari orari. L'ora di caricamento dipende a sua volta dall'ora di sistema (quella della macchina sulla quale viene eseguita l'operazione)

- ♦ **Giorni della Settimana:** si possono limitare le promozioni a determinati giorni della settimana (es: solo il Lunedì, solo il Martedì e il Giovedì,...). In fase di caricamento di una nuova promozione, il programma propone tutti i check attivati in modo tale che sia da considerare valida tutti i giorni della settimana (dal Lunedì fino alla Domenica).

Validità Quantitativa Promozione

Non gestiti
Minimo Pezzi
Minimo Valore
Minimo Bollini

È possibile circoscrivere l'ambito di applicazione di una promozione solo al raggiungimento di determinati parametri quantitativi. Le scelte possibili sono quattro:

- ⊙ **Non Gestiti:** quando non si intende limitare l'ambito di applicazione della promozione in base al raggiungimento di determinati livelli quantitativi
- ⊙ **Minimo Pezzi:** questa scelta consente di indicare (nel campo apposito che compare dopo la selezione) il numero minimo di pezzi venduti (appartenenti al panier oggetto della promozione e rapportando la quantità all'unità di misura principale dell'articolo/servizio) raggiunto il quale, la promozione risulterà applicabile
- ⊙ **Minimo Valore:** questa scelta è analoga alla precedente, ma invece che considerare le quantità vendute considera il valore (al netto degli sconti di riga e delle eventuali promozioni già calcolate). Nel campo apposito dovrà essere indicato il valore minimo del panier oggetto della promozione raggiunto il quale, la promozione risulterà applicabile.
- ⊙ **Minimo Bollini:** si può indicare un numero minimo di bollini da totalizzare nella vendita negozio per rendere applicabile una promozione. Il numero di bollini minimo dovrà essere indicato nell'apposito campo che compare dopo la selezione. Occorre precisare che:



Per la determinazione corretta di questo limite è bene calcolare preventivamente tutte le promozioni che hanno come effetto bollini extra. Non è utilizzabile per le promozioni che prevedono Punti Fidelity Extra.

Effetti della Promozione

Sconto
Punti Fidelity
Omaggio

Una promozione può attivare tre differenti categorie di effetti:

- ⊙ uno Sconto (in percentuale o in valore),
- ⊙ dei Punti Fidelity aggiuntivi,
- ⊙ un Omaggio

Promozioni con Sconto:

Sono gestite varie tipologie di sconto (gli sconti sul numero pezzi considerano la quantità dell'articolo

referita all'unità di misura principale): per semplicità vengono definiti di seguito gli operatori e le variabili relativi al calcolo dello sconto a valore:

- **TOTIMP**: totale importi delle righe appartenenti al paniere soggetto a promozione (prezzo x quantità - sconti di riga - sconto ventilato presente al momento del calcolo della promozione);
- **TOTPZ**: totale quantità delle righe articoli appartenenti al paniere, riferite alle rispettive unità di misura principali;
- **TOTBOL**: numero bollini totali maturati nella vendita (in base alle promozioni Punti Fidelity Extra);
- **MINIMP**: requisito minimo di importo necessario per maturare la promozione (validità quantitativa);
- **MINPZ**: requisito minimo di pezzi necessari per maturare la promozione (validità quantitativa);
- **MINBOL**: requisito minimo di punti fidelity necessari per maturare la promozione (validità quantitativa);
- **SCPER**: sconto in percentuale;
- **SCVAL**: sconto in valore;
- **PRZUNI**: prezzo unitario;
- **PRZTOT**: prezzo totale complessivo;
- **N**: minimo numero di pezzi necessari per maturare una promozione NxM;
- **M**: numero di pezzi che vengono effettivamente pagati a fronte dell'acquisto del numero minimo di pezzi necessari per maturare una promozione NxM.

Le tipologie di sconto disponibili, con le relative formule utilizzate dal programma per il loro calcolo, sono le seguenti:

- ⊙ **Sconto Percentuale su tutto il paniere**: dovrà essere definita la percentuale di sconto da applicare globalmente all'intero paniere oggetto della promozione

$$[\text{TOTIMP} * \text{SCPER} / 100]$$
- ⊙ **Sconto Percentuale solo sull'Eccedenza**: si dovrà indicare la percentuale di sconto che sarà applicata solo sull'eccedenza rispetto al valore del numero minimo di pezzi o al valore minimo indicato direttamente nel campo "Importo Minimo Vendita"
 Su Numero Pezzi: $[(\text{TOTPZ} - \text{MINPZ}) * (\text{TOTIMP} / \text{TOTPZ}) * \text{SCPER} / 100]$
 Su Importo Totale: $[(\text{TOTIMP} - \text{MINIMP}) * \text{SCPER} / 100]$
- ⊙ **Sconto a Valore Totale Fisso**: l'utente può specificare uno sconto a valore da applicare direttamente se vengono rispettati i criteri di validità

$$[\text{SCVAL}]$$
- ⊙ **Sconto a Valore Totale Multiplo**: con questa scelta è possibile applicare un determinato sconto per ogni multiplo dei criteri quantitativi di validità (saranno dati obbligatori): numero pezzi, importo, numero bollini
 Su Numero Pezzi: $[\text{int}(\text{TOTPZ} / \text{MINPZ}) * \text{SCVAL}]$
 Su Importo Totale: $[\text{int}(\text{TOTIMP} / \text{MINIMP}) * \text{SCVAL}]$
 Su Numero Bollini Totali: $[\text{int}(\text{TOTBOL} / \text{MINBOL}) * \text{SCVAL}]$
- ⊙ **Sconto a Valore Unitario**: è possibile specificare lo sconto da applicare per ogni pezzo venduto

$$[\text{TOTPZ} * \text{SCVAL}]$$
- ⊙ **Sconto a Valore Unitario solo sull'Eccedenza**: rappresenta lo sconto unitario per ogni unità venduta in più rispetto ad un minimo prefissato (numero pezzi o importo)
 Su Numero Pezzi: $[(\text{TOTPZ} - \text{MINPZ}) * \text{SCVAL}]$
 Su Importo Totale: $[(\text{TOTIMP} - \text{MINIMP}) / \text{TOTIMP} * \text{SCVAL} * \text{TOTPZ}]$
- ⊙ **Prezzo Unitario Fisso per pezzo**: l'utente può definire il prezzo unitario per ciascun pezzo venduto oggetto della promozione

$$[\text{TOTIMP} - (\text{PRZUNI} * \text{TOTPZ})]$$
- ⊙ **Prezzo Totale Fisso per i primi "N" pezzi**: con questa scelta l'utente può definire il prezzo totale di N pezzi (il numero pezzi viene definito sui criteri quantitativi)

$$[TOTIMP - (PRZTOT + ((TOTPZ - MINPZ) * TOTIMP / TOTPZ))]$$

- ⊙ **Prezzo Totale Multiplo per ogni “N” pezzi:** e’ possibile indicare il prezzo di vendita per ogni N pezzi (il numero pezzi viene definito sui criteri quantitativi)

$$TOTIMP - ((\text{int}(TOTPZ / MINPZ) * PRZTOT) + (\text{mod}(TOTPZ, MINPZ) * TOTIMP / TOTPZ))]$$

- ⊙ **NxM:** con questa scelta si può indicare il numero di pezzi a pagamento (M) rispetto ad una determinata quantità venduta (N), ad esempio il classico 3x2. In questo caso lo sconto che scaturisce dalla promozione viene calcolato in base al Valore Medio Ponderato Articoli del paniere moltiplicato il Numero Pezzi da Scontare

$$[\text{int}(TOTPZ / N) * (N - M) * TOTIMP / TOTPZ]$$

Le **promozioni con Sconto** vengono applicate solo se lo sconto, calcolato in base alle formule descritte sopra, risulta diverso da zero. Il totale degli sconti derivanti da promozioni può essere al massimo pari al totale della vendita: nel caso lo sconto determinato su una promozione sia superiore al totale documento al netto delle eventuali promozioni già calcolato, sarà automaticamente decurtato in modo da rendere il totale vendita pari a zero; a questo punto non saranno più applicate le eventuali altre promozioni e gli sconti globali.

Promozioni con Punti Fidelity Extra:

Vengono assegnati un certo numero di bollini, da applicarsi eventualmente ad ogni multiplo dei criteri quantitativi di validità (numero pezzi, importo, numero bollini).

Promozioni con Omaggio:

Viene inserito nella vendita un certo quantitativo omaggio di un determinato articolo/servizio (quantità e articolo/servizio da considerare come omaggio di imponibile + Iva o Sconto merce vengono indicati negli appositi campi), da applicarsi eventualmente ad ogni multiplo dei criteri quantitativi di validità (numero pezzi, importo, numero bollini).

In base alle selezioni effettuate, potrebbero risultare vincolate alcune delle scelte precedenti. Ad esempio, nel caso in cui venisse scelta una promozione di tipo omaggio con numero minimo o multiplo di pezzi, i parametri quantitativi dovranno essere impostati su Minimo Pezzi e si dovrà indicare la quantità minima



Le righe di Omaggio non partecipano all'importo totale della vendita, anche se rimangono soggette a Iva per il netto riga (quantità x prezzo unitario) eventualmente decurtato degli sconti di riga e globali in percentuale o pro-quota in valore. Le righe Omaggio e Sconto Merce non sono considerate nella determinazione delle promozioni.

Criteri di Ordinamento delle Promozioni

L'ordine di applicazione delle diverse promozioni applicabili contestualmente sulla stessa riga di vendita, influenza il calcolo delle stesse, in quanto le promozioni successive devono tenere conto dell'importo di riga al netto di quelle precedenti.

Le promozioni vengono applicate secondo il seguente ordine di priorità:

1. Indice di Priorità definito sulla Promozione (in ordine decrescente: hanno precedenza quelle con valore più alto);
2. Validità Cumulativa: a parità di indice Priorità saranno applicate innanzitutto le promozioni Esclusive (che inibiscono altre promozioni sulla stessa riga) e quindi quelle Cumulative;
3. Validità Soggettiva: a parità dei criteri precedenti saranno applicate le promozioni rivolte ai clienti con Fidelity Card, poi quelle ad una certa Categoria Commerciale ed infine a tutti i clienti;
4. Validità Qualitativa: a parità dei criteri precedenti saranno applicate prima le promozioni con paniere omogeneo e poi quelle di tipo MixMatch, innanzitutto quelle con un dettaglio di articoli/gruppi merceologici e quindi quelle rivolte a tutti gli articoli;
5. Validità Temporale: l'ultimo criterio di ordinamento prevede l'applicazione delle promozioni con data ed ora (comprensiva degli eventuali minuti) di inizio validità più recenti.



Carte di Credito/Finanziamento

In questo archivio possono essere caricate tutte le tipologie di carta di credito, finanziamento, bancomat utilizzate dai clienti del negozio. L'archivio sarà accessibile dalla vendita negozio nel momento in cui il cliente effettua il pagamento con modalità "C/Credito/Bancomat" o "Finanziamento": in questi casi saranno editabili i campi "Riferim. Carta" o "Finanziamento" dei dati chiusura della vendita. In pratica, questa gestione consente di specificare le tipologie di carte utilizzate come metodo di pagamento delle vendite negozio.

Fig. 2-30 - Archivio Carte di Credito/Finanziamento

Codice

Il codice identificativo della carta è di tipo alfanumerico con lunghezza massima di 5 caratteri.

Descrizione

La descrizione può essere lunga fino a 40 caratteri

Contropartita

E' possibile indicare una specifica contropartita di contabilizzazione per ogni carta di credito/finanziamento.



Kit Commerciali

Il Kit rappresenta un insieme di articoli legati da una stessa funzione d'uso, che vengono venduti attraverso un'unica confezione fisica (ad esempio un cesto natalizio) oppure logica (si pensi ad un set di posate che non presenti un unico confezionamento).

A differenza di un altro articolo, il Kit non presenta un'esistenza di magazzino, in quanto viene esplicitato solo al momento della vendita: saranno perciò presenti in magazzino solo le disponibilità dei relativi componenti. Ciò nonostante, il Kit viene considerato un articolo a tutti gli effetti, con un proprio codice (ed eventuali barcode associati) e propri attributi: codice Iva, reparto, dati tecnici ecc.

Il Kit viene movimentato attraverso un apposito articolo di magazzino per il quale sia stato associato un elenco di componenti (anagrafica Kit). Alla conferma della Vendita Negozio saranno generati automaticamente i seguenti movimenti di magazzino:

- ♦ Movimento di Carico dell'articolo associato al Kit, che non risulta disponibile a magazzino per lo scarico (come precisato sopra il Kit viene esplicitato in magazzino solo al momento della vendita, non essendo soggetto ad un vero e proprio carico di produzione);
- ♦ Movimenti di Scarico degli articoli componenti associati al Kit.

I movimenti di Scarico vengono valorizzati a Costo Standard (ovvero quello definito nell'anagrafica articoli) mentre quello di Carico è dato dalla sommatoria dei costi standard dei componenti. Le causali di magazzino utilizzate per il carico e lo scarico vengono definite nei Parametri Negozio.

Articoli kit / Modifica

Kit:

Note: Offerta Bundle: Scheda Madre + Processore + Ventola + Memoria DDR
Sconto globale del 20% e Hard disk 10 Gb in Omaggio

Sconto/maggiorazione: Valore scontato/maggiorato:

Posiz.	Componente	U.M.	Quantità	Sc./mag.	Valore scontato/magg.	Valido dal	Fino al
10	SKMADRE	n.	1,000	0,00	0,00000	01/01/2006	31/12/2006
20	CPU-P4-2.8GHZ	n.	1,000	0,00	0,00000	01/01/2006	31/12/2006
30	VENTOLACPU	n.	1,000	0,00	0,00000	01/01/2006	31/12/2006
40	RAM 512 DDR	n.	1,000	0,00	0,00000	01/01/2006	31/12/2006
50	HD10G	n.	1,000	0,00	0,00000	01/01/2006	31/12/2006

Descrizione: Tipo riga:

Fig. 2-31 - Anagrafica dei Kit Commerciali

Codice Articolo

Questo campo è relativo all'articolo/servizio di tipo P.O.S. (vedere sezione relativa agli articoli/servizi

P.O.S. per un approfondimento in merito) già presente negli archivi di magazzino. L'articolo/servizio selezionato sarà trattato a tutti gli effetti come un Kit Commerciale. La descrizione compare automaticamente dopo la selezione, non editabile ed ovviamente è quella relativa all'articolo.

Note Aggiuntive

In questo campo si possono specificare delle note aggiuntive relative alla Kit. Viene utilizzato solo come campo descrittivo e quindi sarà utile in fase di interrogazione dell'archivio.

Sconto/Maggiorazione

E' possibile definire la percentuale di sconto o maggiorazione associata al Kit. Viene utilizzata dalla funzione di aggiornamento listini per la determinazione del prezzo di vendita del Kit (vedere sezione relativa ai Servizi – Aggiornamento Listini Kit).

Valore Scontato/Maggiorato

Ha lo stesso significato del campo precedente, ma in questo caso lo sconto associato al Kit viene indicato in valore (positivo per le maggiorazioni, negativo per gli sconti). Anche questo campo viene utilizzato solamente dalla funzione di aggiornamento listini per la determinazione del prezzo di vendita del Kit (vedere sezione relativa ai Servizi – Aggiornamento Listini Kit).

Oggetto del KIT

Oggetto del Kit sarà un'insieme di articoli/servizi per ognuno dei quali è possibile specificare sconti/maggiorazioni in % o in valore, date di validità (intervallo temporale entro il quale un determinato articolo deve essere considerato parte del Kit), quantità e se deve essere considerato come riga normale oppure omaggio. Queste impostazioni influenzano oltre che la generazione dei movimenti di magazzino anche la funzione di aggiornamento listini Kit.

Articolo

Codice dell'articolo rientrante nel Kit

U.M.

Unità di misura principale dell'articolo/servizio selezionato. Il campo non è editabile in quanto serve solo per la generazione del movimento di scarico di magazzino: quest'ultimo in ogni caso viene movimentato in base all'unità di misura principale.

Quantità

Quantità dello stesso articolo/servizio facente parte del Kit.

Sconto/Maggiorazione

Sconto o Maggiorazione in percentuale del singolo articolo/servizio. Viene utilizzato per la funzione di aggiornamento listini Kit (vedere sezione relativa ai Servizi – Aggiornamento Listini Kit).

Valore Scontato/Maggiorato

Sconto o Maggiorazione in valore del singolo articolo/servizio. Viene utilizzato per la funzione di aggiornamento listini Kit (vedere sezione relativa ai Servizi – Aggiornamento Listini Kit).

Valido Da ... Fino Al

Tramite queste date si definisce l'intervallo temporale entro il quale un determinato Articolo/Servizio deve essere considerato parte del Kit commerciale.

Descrizione

E' un campo non editabile nel quale viene riportata la descrizione relativa all'articolo/servizio

presente sulla riga sulla quale si è posizionati.

Tipologia Riga

<i>Normale</i>
<i>Omaggio</i>

Tramite questa scelta l'utente può stabilire se la riga sulla quale si è posizionati deve essere considerata come Normale o Omaggio. Le righe di tipo omaggio non saranno prese in considerazione dalla funzione di aggiornamento listini Kit, visto che non influenzano il prezzo di vendita del Kit stesso. Saranno invece presenti nel movimento di scarico di magazzino generato automaticamente dal programma al momento della vendita.

[illegible]

[illegible]

FIDELITY CARD

-  Fidelity Card
-  Causali Movimenti Fidelity Card
-  Movimenti Fidelity
-  Visualizza Schede Fidelity
-  Ricostruzione Valori Fidelity

Introduzione

In questa parte del manuale verrà descritta la Gestione delle Fidelity Card del modulo P.O.S..

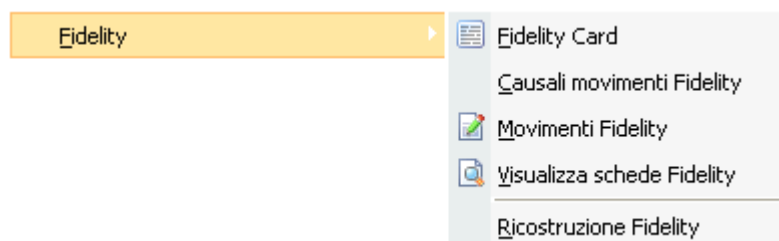


Fig. 2-32 –



Fidelity Card

In questo archivio devono essere definiti i parametri per ogni fidelity card utilizzata dai clienti del negozio. Ogni fidelity card deve essere associata ad un determinato cliente e consente di monitorare per ciascuno di essi l'importo totale degli acquisti, le visite al negozio, i punti maturati, situazione prepagato e ultima data di acquisto.

The screenshot shows a software window titled "Fidelity Card / Modifica". It contains several input fields and labels:

- Codice:** A text box containing "FC_ANALOGICA" and a label "ANALOGICA" next to it.
- Data attivazione:** A date field containing "01/01/2003".
- Data scadenza:** A date field containing "/" / /.
- Cliente:** A dropdown menu showing "ANALOGICA" and a button with a right arrow. To its right is a text box containing "Analisi Progetti Software srl".
- Importo massimo:** A text box containing "3.000,00".
- Totale acquisti:** A text box containing "1.817,81".
- Residuo:** A text box containing "0,00".
- Ultimo acquisto:** A date field containing "11/01/2009".
- Contatore visite:** A text box containing "1".
- Punti Fidelity:** A text box containing "171".

Fig. 2-33 - Archivio Fidelity Card

Codice

Il codice identifica la fidelity card in uso al momento della vendita negozio. E' di tipo alfanumerico e può essere lungo fino a 20 caratteri. Per la descrizione di hanno a disposizione 40 caratteri

Date Attivazione, Scadenza

Questi campi sono utili per limitare la validità della card nel tempo. La data di attivazione viene valorizzata automaticamente in fase di caricamento. Entrambi i campi possono essere lasciati blank: in questo caso la fidelity card non avrà nessun limite temporale

Cliente

Rappresenta il codice del cliente al quale viene associata la fidelity card ed è un dato obbligatorio in fase di caricamento. I dati presenti nei campi successivi sono relativi al cliente selezionato e rappresentano una situazione generale delle vendite effettuate mediante utilizzo fidelity card.

Importo Massimo

Questo campo indica l'importo massimo permesso come ricarica della Fidelity Card.

Residuo

Questo campo non è editabile e rappresenta il credito residuo determinato automaticamente dal programma in base ai Movimenti Fidelity.

Contatore Visite

Il contenuto di questo campo non è editabile e rappresenta il numero di volte che è stata utilizzata la

fidelity card

Totale Acquisti

Questo campo viene valorizzato dal programma e non è editabile. Rappresenta l'importo totale degli acquisti effettuati mediante utilizzo della fidelity card.

Ultimo Acquisto

Rappresenta la data in cui è stato fatto l'ultimo acquisto con utilizzo della fidelity card. Il campo è tuttavia modificabile.

Punti Fidelity

E' un campo non editabile tramite il quale il programma evidenzia il totale dei bollini maturati dal cliente.



Causali Movimenti Fidelity

In questo archivio devono essere impostate le causali per effettuare i movimenti sulle Fidelity Card. I movimenti potranno riguardare l'Importo Residuo o i Punti delle Fidelity Card.

Fig. 2-34 – Causali Movimenti Fidelity

Causale

Codice della Causale per eseguire i movimenti e relativa descrizione

Tipo Movimento

<i>Invariato</i>
<i>Aumenta</i>
<i>Diminuisce</i>

Questa combo box consente di definire l'effetto che deve avere il movimento sui Punti o sull'Importo residuo delle Fidelity Card.

Le scelte possibili sono:

- ☐ Invariato
- ☐ Aumenta
- ☐ Diminuisce

<i>Nulla</i>
<i>Punti</i>
<i>Importo Residuo</i>

La seconda combo box permette di definire l'oggetto che può variare in aumento o in diminuzione.

Le scelte possibili sono:

- ☐ Nulla
- ☐ Punti
- ☐ Importo Residuo

Movimenti Fidelity

Tramite questo archivio possono essere effettuate variazioni sulle fidelity card utilizzando le causali descritte in precedenza.

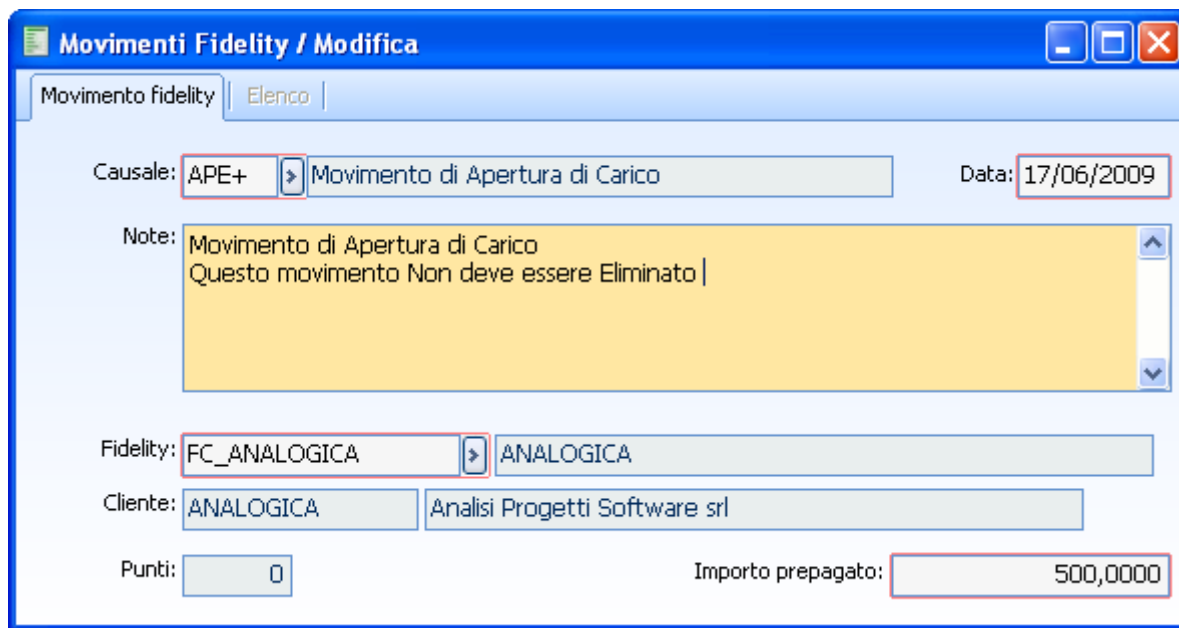


Fig. 2-35 – Movimenti Fidelity Card

Causale

Causale del movimento Fidelity card con relativa descrizione

Data

Data del movimento fidelity

Fidelity Card

Codice e Descrizione della fidelity card sulla quale effettuare il movimento.

Cliente

Codice del Cliente al quale è associata la fidelity card selezionata per il movimento.

Punti, Importo Prepagato

Uno o l'altro campo risulteranno editabili in base all'impostazione della causale Fidelity Card che determinerà anche l'effetto che deve avere il valore inserito sui punti o importo prepagato.

Visualizza Schede Fidelity

Tramite questa gestione è possibile visualizzare tutti i movimenti effettuati su una determinata Fidelity Card per un certo periodo.

[illegible]

Fig. 2-36 - Visualizza Schede Fidelity

Carta Fidelity

Codice e descrizione della fidelity card della quale si intende visualizzare la situazione

Competenza

Esercizio di competenza dei movimenti

 Da ... A

Intervallo date per il quale si intendono visualizzare i movimenti

Ricerca

Esegue la ricerca dei movimenti in base alle selezioni effettuate.

Movimento

Posizionandosi su una determinata riga della griglia richiama il movimento fidelity card corrispondente.



Stampa

Consente di stampare l'elenco dei movimenti Fidelity Card visualizzati.



Stampa Movimenti Fidelity Card

Azienda Demo Ad Hoc Revolution

Selezioni

Carta Fidelity: FC_ANALOGICA

Competenza: 2005

Da: 01-01-2005

A: 31-12-2005

Importi Espressi in EURO

Codice	Descrizione			
Data Movimento	Causale Movimento	Rag. Sociale Cliente	Importo Prepagato	Punti Fidelity
FC_ANALOGICA	ANALOGICA			
17-06-2005	APE+	Analisi Progetti Software srl		0
27-07-2005	IMPR+	Analisi Progetti Software srl	500,00	0
27-07-2005	PUNT+	Analisi Progetti Software srl		123
Totali:			500,00	123

Fig. 2-37 – Stampa Movimenti Fidelity Card



Ricostruzione Valori Fidelity Card

Questa funzione consente di effettuare la ricostruzione dei valori presenti nell'archivio Fidelity card (Punti e Importo Residuo/Prepagato) in base ai movimenti caricati direttamente dall'apposita gestione e alle Vendite Negozio.

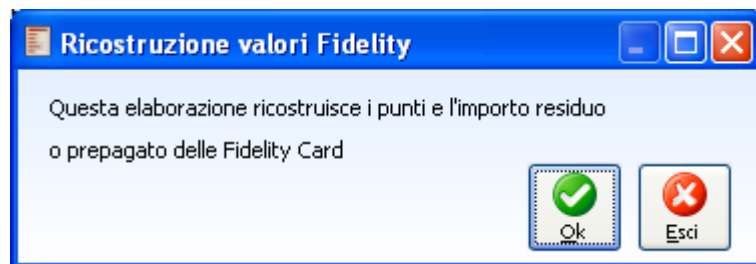


Fig. 2-38 – Maschera Ricostruzione Valori Fidelity

Al termine dell'elaborazione compare un messaggio a video.

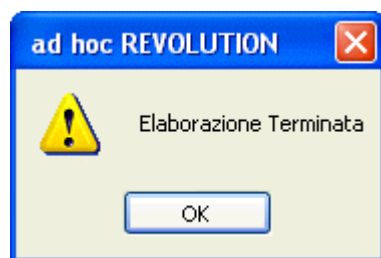


Fig. 2-39 – Messaggio Elaborazione Terminata

[illegible]

3 Servizi

-  **Generazione Clienti Negozio**
-  **Calcola Rischio Clienti**
-  **Aggiornamento Listini Kit**

Introduzione

Tra i Servizi rientrano le funzionalità di:

- ♦ calcolo del rischio, che terrà conto anche dei corrispettivi non incassati,
- ♦ Generazione Clienti Negozio, utile per “passare” i Clienti Effetti all’archivio “Clienti Negozio” (senz’altro servirà quando l’installazione del modulo P.O.S. avviene su una installazione di Ad Hoc Revolution già in uso. Normalmente non è necessaria)
- ♦ Aggiornamento Listini Kit, funzione indispensabile per calcolare il prezzo di un Kit commerciale in base alle impostazioni definite per l’articolo Kit (soprattutto per quanto riguarda Sconti/Maggiorazioni e Omaggi)

Di seguito riportiamo l’immagine del sottomenu servizi:

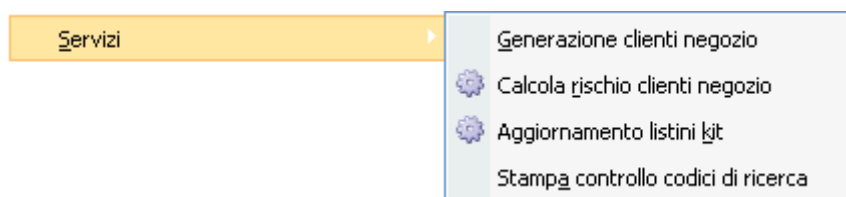


Fig. 3-1 Sottomenu Servizi del modulo P.O.S.



Generazione Clienti Negozio

La funzione di Generazione Clienti Negozio permette di effettuare un inserimento massivo dei clienti negozio a partire dai clienti effettivi (tenendo conto dei filtri sul codice cliente, sulla ragione sociale, categoria commerciale, mastro, categoria contabile e zona).

Per ciascun cliente effettivo da processare viene effettuato un controllo preventivo sulla Partita Iva, ed in mancanza sul Codice Fiscale. Se la Partita Iva (o il Codice Fiscale) è già presente in un cliente negozio, allora quest'ultimo sarà collegato al cliente effettivo e contestualmente saranno aggiornati tutti i campi comuni (ragione sociale ecc.).

Nel caso sia necessario inserire un nuovo cliente del negozio, se la codifica dei clienti negozio è numerica (flag "Codifica Numerica" nei Parametri Vendita Negozio) verrà assegnato il primo codice progressivo disponibile, se la codifica non fosse numerica ed il codice del cliente effettivo fosse già presente tra quelli del negozio, verrebbe inserito automaticamente il codice del cliente effettivo (primi 13 caratteri) con un suffisso numerico progressivo di due cifre, tale da rendere il codice univoco.

Al termine dell'operazione, i Clienti oggetto della selezione effettuata mediante i campi appositi, saranno anche clienti del negozio. Il programma attiva automaticamente il check "Clienti P.O.S." tra i dati di Vendita dell'archivio Clienti Effettivi.

Questa funzione deve essere eseguita di norma solo al momento di installazione del modulo visto che il caricamento di nuovi clienti effettivi provoca automaticamente un inserimento del corrispondente cliente negozio. Tuttavia, se i Clienti Negozio venissero eliminati, è possibile effettuare nuovamente la generazione.

Fig. 3-2 Funzione di Generazione massiva dei Clienti Negozio a partire dai clienti effettivi

Da Cliente ... A Cliente

Attraverso questi campi è possibile definire un intervallo di clienti effettivi da inserire nell'archivio dei Clienti Negozio. E' possibile selezionare solo clienti effettivi che non sono ancora clienti del negozio

(senza check “Clienti P.O.S.”).

Da Ragione Sociale ... A Ragione Sociale

Questi campi hanno la stessa funzione dei campi precedenti, ma la selezione in questo caso avviene in base alla Ragione Sociale e non in base al codice dei clienti.

Mastro, Zona, Categoria Contabile e Categoria Commerciale

In questi campi è possibile stabilire ulteriori filtri di selezione relativi al mastro contabile, alla Zona, alla Categoria Contabile e alla Categoria Commerciale.

Valori predefiniti per i clienti generati

Negozio

Viene impostato il negozio legato alla postazione oppure, in mancanza di questo, quello definito come negozio principale.



Lo stesso principio vale anche in caso di caricamento di una nuova anagrafica clienti (menu Archivi), con l'attivazione del check POS: il codice negozio impostato in anagrafica cliente negozio sarà quello legato alla postazione oppure, in mancanza di questo, quello indicato come principale..



Calcola Rischio Clienti Negozio

L'esposizione finanziaria verso i clienti viene derivata dalla situazione del Rischio standard (calcolata sulle partite aperte e sui documenti intestati - fatture, DDT, ordini), per i clienti effettivi, integrata dai documenti Corrispettivi non completamente incassati. La partecipazione al rischio della vendita è condizionata dal corrispondente check "Partecipa al Rischio" sulla causale documento da generare, per i DDT e le fatture, mentre si considera sempre attiva per i documenti corrispettivi (ovvero per le chiusure con scontrino e ricevuta fiscale).

Come già detto (nella parte relativa all'analisi dell'archivio Clienti Negozio), alla conferma della Vendita Negozio la situazione del rischio standard e di quello complessivo gestito dal modulo POS (che memorizza solo la sintesi dell'esposizione verso il cliente, e non le tipologie di origine del rischio) viene aggiornata automaticamente per l'importo in Conto Cliente (ovvero non incassato con le altre forme di pagamento). Un'eventuale cancellazione o modifica della vendita provoca una corrispondente modifica alle sezioni "DDT non Fatturati" e "Fatture non Contabilizzate" del rischio standard e/o dell'importo "Fido Utilizzato" sull'anagrafica dei Clienti Negozio.

La funzione presente tra i servizi esegue il calcolo standard del Rischio, e da quella deriva il Rischio Clienti Negozio integrando il primo con la parte non incassata dei documenti Corrispettivi. Le due visioni del rischio possono essere differenti, in quanto nel rischio standard non viene considerata l'esposizione derivante da documenti corrispettivi (vendite con scontrini o ricevute fiscali).

Al superamento del Fido accordato al Cliente Negozio (se viene attivato il controllo), in fase di conferma di una Vendita Negozio con pagamento in Conto Cliente sarà dato un messaggio di avvertimento non bloccante.

Fig. 3-3 Funzione di generazione Rischio Clienti Negozio

Data Riferimento

Data in base alla quale eseguire il calcolo del rischio. E' un dato obbligatorio (come default viene proposta la data di sistema) ed incide per la determinazione del rischio standard, ma non per quello derivante dalla parte non incassata dei corrispettivi: quindi i documenti di questo tipo saranno considerati indipendentemente dalla data di vendita.

Cliente

E' possibile limitare il calcolo del rischio specificando un determinato Cliente del negozio.



Aggiornamento Listini Kit

La funzione di Aggiornamento Listini Kit ha lo scopo di valorizzare automaticamente il prezzo degli articoli Kit sulla base dei prezzi di listino dei singoli componenti.

Il prezzo del Kit può essere la semplice sommatoria dei prezzi di listino dei componenti, oppure possono essere impostate variazioni in aumento o diminuzione (in percentuale e/o in valore assoluto) su tutto il Kit (campi “Sconto/Maggiorazione” o “Valore Scontato/Maggiorato” generali dell’archivio Kit) e/o sui singoli componenti (campi “Sconto/Maggiorazione” o “Valore Scontato/Maggiorato” relativi a ciascun componente dell’archivio Kit). Inoltre si possono definire uno o più componenti come Omaggio (Combo box relativa a ciascuna riga dell’archivio Kit), in modo che non siano considerati nella determinazione del prezzo del Kit.

Nella determinazione del prezzo di listino viene considerato l’eventuale scaglione relativo alla quantità dei componenti presenti nel Kit. Nel caso il Kit presenti già degli scaglioni quantità precaricati, il prezzo degli scaglioni più grandi viene determinato in modo proporzionale al primo (la procedura calcola il prezzo del primo scaglione, e quindi determina gli altri mantenendo la stessa proporzione tra i prezzi dei diversi scaglioni presenti prima dell’aggiornamento).

Aggiornamento listini kit

Listino da aggiornare:

Valido dal: al: Listino valido al:

☒ Solo listini esistenti

Selezioni

Da kit:

Ad kit:

Cod. IVA:

Gruppo merc.:

Cat. omogenea:

Famiglia:

Arrotondamenti **Per importi fino a**

0,01000	99.999.999,0000
0,00000	0,00000
0,00000	0,00000
0,00000	Per importi superiori a: 99.999.999,0000

Fig. 3-4 Funzione di Aggiornamento Prezzi di Listino dei Kit, in base ai prezzi dei relativi componenti

Listino da Aggiornare

Deve essere indicato quale listino si intende aggiornare con il prezzo risultante dall'elaborazione

Valido Dal ... Al

In questi campi si deve indicare l'intervallo temporale di validità del prezzo risultante dall'elaborazione. Il listino scelto con queste date e il prezzo sarà associato agli articoli Kit oggetto della selezione.

Listino Valido Al

In base alla data inserita in questo campo saranno determinati i prezzi dei vari componenti dai quali partire per le successive elaborazioni.

☒ **Solo Kit Esistenti**

È possibile valorizzare il prezzo per i soli articoli Kit già presenti nel listino da aggiornare, oppure si può scegliere di aggiungere automaticamente nel listino tutti gli articoli Kit che rispettano i filtri di selezione.

Selezioni

I campi descritti di seguito rappresentano i possibili filtri di selezione:

Da Articolo Kit ... Ad Articolo Kit

I primi filtri a disposizione sono quelli relativi al codice del Kit. Si può ottenere l'aggiornamento del listino solo per un determinato intervallo tra gli articoli Kit presenti in archivio.

Codice Iva, Gruppo Merceologico, Categoria Omogenea e Famiglia

Questi campi consentono di inserire ulteriori filtri di selezione in base alle caratteristiche definite nell'archivio di magazzino per gli articoli Kit. Quindi è possibile filtrare in base al loro Codice Iva, Gruppo Merceologico, Categoria omogenea e Famiglia.

Arrotondamenti

Gli arrotondamenti funzionano esattamente come nella funzione standard di aggiornamento listini, presente nel menu "Magazzino". Nel campo "per importi fino a" si deve inserire l'importo del prezzo fino al quale si intende applicare un determinato arrotondamento. Nel campo "Arrotondamenti" si deve inserire l'entità dell'arrotondamento: il programma controlla se viene superata o meno la metà dell'arrotondamento specificato (es: mettendo 0,01 il programma arrotonda a 1 centesimo di euro. Per eccesso se la parte decimale è superiore o uguale a 0,005 altrimenti per difetto).

[illegible]

4 Vendita e Documenti

-  **Vendita Negozio**
-  **Gestione Sconti/Promozioni**
-  **Generazione Corrispettivi**
-  **Generazione Fatture da Corrispettivi**

Introduzione

Si è già detto nella parte relativa alle Specifiche Funzionali del Modulo P.O.S. che la maschera Vendita Negozio rappresenta il fulcro della gestione. Tramite questa è possibile emettere qualunque tipo di documento richiesto dal cliente (scontrino, fattura, ricevuta fiscale, D.D.T.) e gestire tutte le operazioni che scaturiscono dalle relazioni con la clientela

Verranno inoltre analizzate le funzioni di generazione corrispettivi, normalmente utilizzate per registrare le vendite del giorno effettuate a fronte di un'emissione scontrino e la generazione fatture da Corrispettivi, utile nel caso il cliente del negozio richieda questo tipo di documento, nonostante la vendita sia già compresa nei corrispettivi.

Di seguito evidenziamo le voci di menu relative alle funzioni analizzate nel seguito:

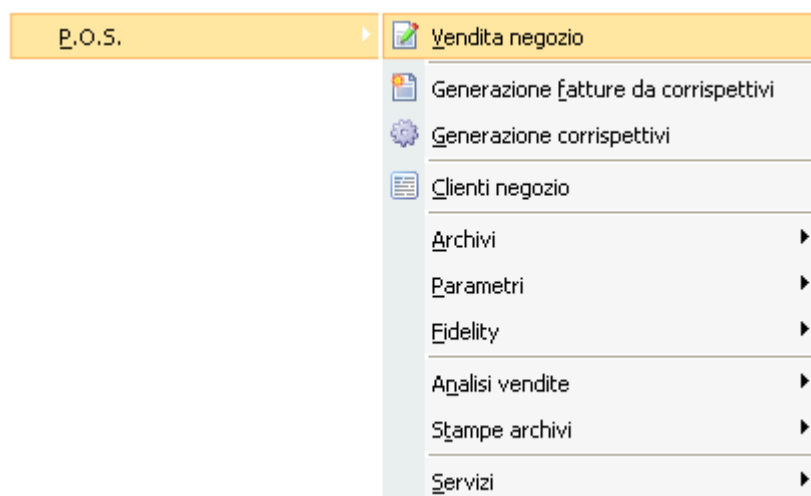
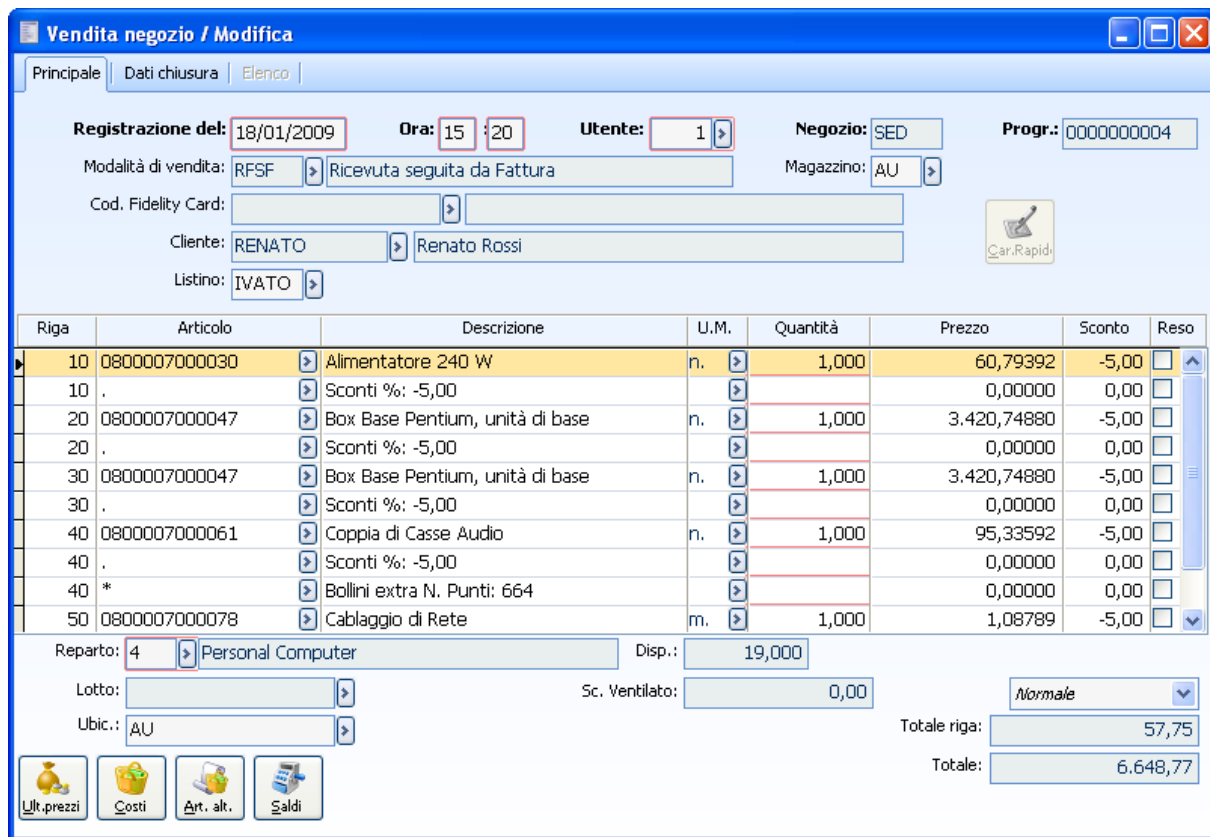


Fig. 4-1 - Menu Modulo P.O.S.: Vendita negozio, Generazione Corrispettivi, Generazione Fatture da corrispettivi

Vendita Negozio

La maschera di Vendita del Negozio rappresenta il punto di ingresso fondamentale di tutto il modulo.



Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo	Sconto	Reso
10	0800007000030	Alimentatore 240 W	n.	1,000	60,79392	-5,00	
10	.	Sconti %: -5,00			0,00000	0,00	
20	0800007000047	Box Base Pentium, unità di base	n.	1,000	3.420,74880	-5,00	
20	.	Sconti %: -5,00			0,00000	0,00	
30	0800007000047	Box Base Pentium, unità di base	n.	1,000	3.420,74880	-5,00	
30	.	Sconti %: -5,00			0,00000	0,00	
40	0800007000061	Coppia di Casse Audio	n.	1,000	95,33592	-5,00	
40	.	Sconti %: -5,00			0,00000	0,00	
40	*	Bollini extra N. Punti: 664			0,00000	0,00	
50	0800007000078	Cablaggio di Rete	m.	1,000	1,08789	-5,00	

Fig. 4-2 - Vendita Negozio

Dati di Testata: Riferimenti della Vendita

Registrazione Del, Ora

Questi campi vengono sempre valorizzati ad ogni caricamento di una nuova vendita con la data e l'ora di sistema del PC in cui è in esecuzione Ad Hoc Revolution; in questo modo la data viene aggiornata al cambio del giorno anche se non si procede a rilanciare la procedura. Come già detto per le Promozioni, al termine dell'operazione, nel caso di emissione scontrino, data e ora vengono riletti dal registratore di cassa e memorizzati sul movimento.

Utente

Rappresenta il soggetto che carica i dati della vendita. Viene proposto automaticamente in base all'utente della procedura.

Negozio

Rappresenta il negozio nel quale viene effettuata la vendita. Viene valorizzato automaticamente con il codice del negozio associato alla postazione in uso.

Progressivo

Rappresenta un riferimento progressivo interno che identifica in modo univoco ogni vendita (viene valorizzato automaticamente dalla procedura ad ogni caricamento di una nuova vendita).

Scontrino Numero e Matricola

Rappresentano la numerazione ufficiale dello scontrino stampata dal registratore di cassa. La matricola è parte integrante della numerazione in quanto il numero scontrino è progressivo per giorno e per registratore di cassa. La matricola viene preimpostata in base alle impostazioni sui dispositivi hardware installati; entrambi vengono comunque riassegnati automaticamente dalla procedura in fase di conferma di una vendita chiusa con uno scontrino, nel caso sia installato il modulo ad hoc Emittitore Scontrino.

Dati di Testata: Impostazioni della Vendita

Rappresentano i dati che determinano gli effetti della vendita

Modalità di Vendita

E' un campo obbligatorio. Si è già detto che rappresenta una sorta di causale documento che consente di definire il comportamento del programma nell'operazione di vendita, consentendo anche di definire alcuni automatismi o parametri predefiniti per velocizzare l'inserimento dei dati necessari.

Magazzino

Questo campo viene proposto automaticamente dalla procedura in base alla modalità di vendita selezionata. Non è editabile visto che si presuppone che il magazzino di scarico sia sempre il solito. Si è già detto che, nell'eventualità il negozio gestisca più magazzini, dovranno essere effettuati opportuni movimenti di trasferimento verso il magazzino di scarico.

Codice Fidelity Card

L'indicazione della tessera del cliente permette di usufruire di promozioni legate al numero di bollini, di cumulare i bollini legati all'acquisto e di utilizzare importi prepagati per la chiusura della vendita. Se viene specificata la Fidelity Card sarà preimpostato il codice del cliente (e il campo relativo risulterà non editabile). Le fidelity card devono essere precaricate nell'apposito archivio.

Cliente

Questo campo viene utilizzato per diversi scopi:

- ♦ A scopo statistico può essere gestito un eventuale cliente generico legato alla modalità di vendita;
- ♦ per generare documenti Intestati (Ricevute Fiscali, Fatture, D.D.T.);
- ♦ per la gestione del Rischio cliente e dell'eventuale Fido.

Listino

Viene preimpostato in base al cliente (se effettivo) o in base alla modalità di vendita. Nel caso venga imputato un listino al netto di Iva, gli importi di riga saranno automaticamente incorporati in base al codice Iva degli articoli.

Bottoni di Testata

I bottoni di testata consentono di accedere a determinate funzioni o di avere informazioni maggiori in merito alla situazione del cliente intestatario

Situazione Fidelity Card



Se viene indicata una fidelity card, sarà visibile questo bottone che permette di accedere ai dati legati alla fidelity card (i dati non saranno editabili): data di attivazione e di scadenza, importo prepagato totale e residuo, contatore visite ed importo totale acquistato dal cliente, data ultimo acquisto e numero Punti Fidelity accreditati sulla carta.

Rischio



Questo bottone sarà visibile nel caso in cui per il cliente selezionato sia abilitato il “Controllo Fido”. Premendo il bottone viene visualizzata una maschera con il riepilogo del rischio: Fido accreditato, Fido utilizzato e Fido disponibile (i campi non saranno editabili).

Import



Attraverso questo bottone è possibile selezionare i documenti di origine (le causali sono specificate sulla modalità di vendita) dai quali effettuare un'importazione manuale, alla stregua della funzione presente sui documenti.

Il caricamento di un ordine dal cliente non rappresenta un'operazione tipica, bensì un modo per gestire richieste particolari dei clienti (un articolo in assortimento ma con bassi volumi di vendita, che necessita di una prenotazione) oppure rotture di stock impreviste. Gli scopi di tale caricamento sono essenzialmente due:

- ♦ Avere tracciabilità delle prenotazioni effettuate dai clienti, al fine di attuare i dovuti riordini alla sede centrale;
- ♦ Compilare automaticamente la registrazione di Vendita sulla base delle informazioni specificate sull'ordine, evitando errori nella consegna degli articoli ordinati.

Dalla maschera di Vendita del Negozio è possibile compilare il movimento sulla base di un ordine da cliente caricato nel negozio. L'evasione dell'ordine avviene attraverso una maschera simile all'Importazione Manuale dei Documenti (con la possibilità di evasioni parziali di uno o più ordini).

Nel caso di Generazione Immediata dei Documenti derivanti dalla vendita negozio (Fattura, DDT, Ricevuta Fiscale) l'ordine sarà evaso direttamente da questi ultimi. Altrimenti l'ordine rimane evaso dalla Vendita Negozio fino al momento di Generazione dei Documenti Corrispettivi. Dopo il lancio di tale funzione sarà legato ai documenti corrispettivi generati.

Caricamento Rapido



Vengono letti i dati memorizzati sul lettore ottico con memoria per la composizione automatica delle righe (i lettori devono essere configurati nell'archivio Dispositivi Hardware e definiti in ciascuna postazione all'interno dell'archivio Dispositivi Installati).

[illegible]

Fig. 4-3 - Manutenzione dei dati derivanti dal lettore ottico, con evidenziazione degli errori di integrità

Dati di Imputazione su Riga

Rappresentano i dati relativi al dettaglio della vendita

 Articolo

E' possibile digitare un articolo od un servizio (che può anche rappresentare un Kit) che abbia attivato il flag "Articolo POS", oppure un suo codice di ricerca/barcode. Nel caso si utilizzi un barcode a peso variabile, la procedura provvederà a identificare l'effettivo codice di ricerca (contenuto nel codice stesso) e quindi a valorizzare automaticamente la quantità.

📄 Descrizione, U.M. e Quantità

Sono campi editabili, eventualmente fuori sequenza di tabulazione in base alle impostazioni della Modalità di Vendita. Se nella modalità di vendita è stata definita la quantità proposta, il campo relativo sarà fuori sequenza e non editabile.

 Prezzo

Viene calcolato in base all'eventuale Contratto legato al cliente (se effettivo), verificato per ogni riga, oppure al Listino ed alla Tabella Sconti Maggiorazioni. I contratti ed i listini al netto Iva vengono automaticamente incorporati dell'imposta.

 Sconti

Vengono gestiti fino a quattro sconti/maggiorazioni di riga (il primo sulla griglia, mentre gli altri sul piede della maschera, se la modalità di vendita li prevede). Lo sconto di riga verrà esplicitato sullo scontrino fiscale attraverso una riga successiva con importo negativo. Nella determinazione dello sconto di riga abbiamo la seguente gerarchia: contratto, listino, tabella sconti/maggiorazioni.

 Reso

Questo check identifica le righe di reso, che stornano il totale della vendita. Queste righe, indicate con

importo negativo, vengono gestite con una causale di magazzino differente da quella di vendita, che viene definita nei Parametri Negozio.



Gli articoli restituiti dai clienti (in quanto difettosi o non corrispondenti a quanto desiderato) possono essere stornati dall'importo dello scontrino purché il totale della vendita sia comunque positivo.

Non è infatti possibile confermare una vendita di solo reso, in quanto l'importo del corrispettivo non può essere negativo (al limite può essere pari a zero). Uno storno netto dovrà essere gestito mediante un documento Nota di Credito.

Reparto e Codice Iva

Il reparto viene valorizzato in base alle impostazioni stabilite sugli articoli/servizi. Condiziona il Codice Iva (definito nell'anagrafica dei reparti), che perciò non è editabile. Il numero di reparto è un dato obbligatorio in quanto è richiesto dal registratore di cassa per la stampa dello scontrino.

Tipologia Riga

Normale
Sconto Merce
Omaggio Imp.+ IVA

Attraverso questa combo box si può definire la tipologia di riga..

Le scelte a disposizione sono:

- ☒ Normale
- ☐ Sconto Merce
- ☐ Omaggio Imponibile + IVA

Le righe “Sconto Merce” e “Omaggio Imponibile + Iva” non incidono sull'importo totale della vendita (queste ultime determinano comunque il calcolo dell'Iva sulla riga). Inoltre, possono essere caricate manualmente oppure rappresentare un articolo omaggio definito su una promozione.

Dati Informativi Relativi a Ciascuna Riga

Rappresentano i dati visualizzati in campi non editabili e relativi alla riga sulla quale si è posizionati.

Sconto Promozione

E' un campo sul piede della maschera in corrispondenza delle righe descrittive che identificano una promozione. Rappresenta lo sconto complessivo derivante dalla promozione (ovvero quello che viene ripartito proporzionalmente su tutte le righe con articoli/servizi oggetto della promozione), da inviare al registratore di cassa come sconto a valore sul subtotale della vendita.

Sconto Ventilato

E' un campo presente sul piede della maschera che indica l'importo di sconto derivante dalle Promozioni (la quota parte dello Sconto Promozione) Ad esempio, in base ad una promozione 3x2, se venissero venduti 4 pezzi a 100 € ciascuno (inseriti nella vendita negozio su 4 righe e rientranti nel paniere oggetto della promozione), verrebbe calcolato uno sconto ventilato sulla riga pari al valore di 1 pezzo (25 €). Questo campo viene calcolato alla conferma della scheda del dettaglio, prima di presentare la scheda dei dati di chiusura.



Nel caso nei Parametri Vendita Negozio sia attivo il check “Esplicita Sconti su Riga”, ragion per cui gli sconti vengono gestiti alla stregua degli sconti promozionali, il contenuto di questi campi varia, come descritto nel seguente paragrafo (Gestione Sconti/Promozioni)

Disponibilità

Rappresenta la disponibilità effettiva (Esistenza – Riservato) presente nel magazzino associato alla vendita.

Bottoni di Riga

I bottoni relativi alle righe selezionate sono gli stessi presenti anche nei documenti:

Saldi



Attraverso il bottone Saldi, per ogni magazzino per il quale è stato movimentato l'articolo, vengono visualizzate le seguenti informazioni: Esistenza, Quantità Riservata (ciò che è esistente ma già destinato ad un certo utilizzo), Disponibilità Effettiva (esistenza – quantità riservata), Ordinato a fornitori, Impegnato a clienti, Disponibilità Contabile (disponibilità effettiva + ordinato – impegnato), ultimo Costo e Data di Acquisto e ultimo Prezzo e Data di Vendita.

Articoli/Prezzi Alternativi



Attraverso questo bottone è possibile visualizzare due zoom: uno relativo a tutti i possibili prezzi di Listino disponibili per l'articolo selezionato (in abbinamento alla Tabella Sconti/Maggiorazioni applicabile, oppure agli sconti/maggiorazioni definiti sul listino stesso) ed uno relativo ad eventuali articoli alternativi associati nell'anagrafica dell'articolo specificato sulla riga del documento.

Ultimi Prezzi a Cliente



Attraverso questo bottone si accede alla maschera di visualizzazione degli ultimi prezzi praticati per l'articolo/servizio presente sulla riga sulla quale si è posizionati. Questi dati vengono letti dall'archivio Vendita Negozio.

Ultimi Costi da Fornitori



Attraverso questo bottone si accede alla maschera di visualizzazione degli ultimi costi praticati da tutti i fornitori per quell'articolo.

Dati di Chiusura

Nel seguito si analizza la scheda relativa ai dati di chiusura della Vendita Negozio. Il passaggio a questa parte della vendita può avvenire cliccando direttamente sull'intestazione della scheda ("Dati chiusura") oppure premendo il tasto funzione "F10". E' in questa fase che il programma effettua tutti i controlli per l'applicabilità delle diverse promozioni presenti in archivio e i relativi calcoli.

Fig. 4-4 - Maschera di Vendita Negozio: Dati di Chiusura

📄 Importo Totale

Somma di tutti gli importi di riga (prezzo x quantità) al netto degli sconti di riga.

📄 Storno Promozioni

Confermando la prima scheda della maschera o passando comunque sulla scheda dei dati di chiusura, saranno calcolate e memorizzate in questo campo (non editabile) le promozioni relative agli articoli venduti: gli sconti derivanti dalle promozioni vengono attribuiti a ciascuna riga e memorizzati nel campo Sconto Ventilato. Le singole promozioni vengono riportate sullo scontrino nelle due righe seguenti quella dell'ultimo articolo che le rende applicabili: sarà riportata una riga di abbuono (sconto a valore) e quindi una riga non fiscale comprendente la descrizione della promozione.

Sconti Globali

Sono disponibili tre percentuali globali di sconto: due legate al cliente (se è effettivo) ed una preimpostata in base al tipo di pagamento. Con il check Forza Sconto è comunque possibile specificare uno sconto globale a valore.

📄 Maggiorazioni/Sconti

Sconti globali relativi al cliente. Se il cliente è effettivo, il programma propone gli sconti di piede eventualmente indicati nella sua anagrafica.

📄 Pagamento

Anche questo è uno sconto globale. E' quello associato al codice pagamento nell'archivio Pagamenti (Archivi -> Vendite/Acquisti -> Pagamenti)

Totale Sconti/Maggiorazioni

Rappresenta il totale degli sconti globali in valore. Attivando il Check accanto il campo diviene editabile e permette di specificare direttamente uno sconto o una maggiorazione in valore.

☒ Forza Sconto

L'attivazione di questo check consente di inserire manualmente uno sconto o una maggiorazione nel campo Totale Sconti/Maggiorazioni

Totale Scontato

Rappresenta il totale della vendita al netto degli sconti globali (in percentuale o a valore) e di quelli derivanti dalle promozioni.

Punti Fidelity

Con il calcolo delle Promozioni vengono totalizzati anche i bollini derivanti dalle stesse e memorizzati in un apposito campo (modificabile dall'utente, al fine di forzare un certo numero di bollini). Alla conferma della vendita i bollini saranno sommati a quelli esistenti sulla Fidelity Card.

Dati di Piede: Modalità di Pagamento/Chiusura

Importo Prepagato/Fidelity Card

Nel caso di Fidelity Card con importo prepagato, sarà automaticamente valorizzato questo campo fino al totale da pagare (importo totale – storno promozioni) oppure all'importo residuo di prepagato (se inferiore). La conferma della vendita ha l'effetto di ridurre l'importo residuo prepagato.

Acconti Precedenti

Rappresenta importi già pagati dal cliente come anticipo della vendita; questo campo viene normalmente valorizzato automaticamente dall'evasione di ordini sui quali era stato caricato un acconto contestuale.

Modalità di Pagamento

L'importo residuo da pagare (importo totale – sconti globali – storno promozioni – importo prepagato – acconti precedenti) viene automaticamente indicato sulla prima modalità di pagamento, ovvero il **Pagamento in Contanti**. È comunque possibile dettagliare la modalità di pagamento imputando i seguenti campi: **Pagamento C/Assegno** (con la possibilità di inserire il riferimento dell'assegno ricevuto), **Pagamento C/Credito/Bancomat** (con la possibilità di specificare il tipo di carta utilizzata), **Finanziamento** (con la possibilità di specificare il tipo di finanziamento).



In fase di Generazione dei Documenti di Vendita, l'importo totale di tutti i pagamenti viene memorizzato nel campo Corrispettivo Incassato, per i documenti Corrispettivi, e nel campo Acconto Contestuale, per le altre tipologie.

Contanti

Viene valorizzato automaticamente dal programma, ma è modificabile dall'utente. Deve essere inserito esattamente l'importo ricevuto in contanti. Il programma può calcolare anche l'eventuale resto.

C/Assegno

Importo pagato con assegno bancario (la sua valorizzazione comporta l'editabilità del campo relativo al riferimento descrittivo dell'assegno stesso).

C/Credito/Bancomat

Importo pagato con Carta di Credito o Bancomat. Valorizzando questo campo viene azzerato il campo “Contanti” e diventa editabile quello relativo alla Carta di pagamento.

Finanziamento

Importo pagato mediante Finanziamento. La valorizzazione di questo campo rende editabile quello relativo all’indicazione del tipo di finanziamento

C/Cliente

Una parte dell’importo da pagare può essere indicata a credito; in tal caso saranno create le partite in base al Codice Pagamento indicato sul cliente (oppure sulla modalità di vendita) e riportato nei dati di chiusura con la possibilità di modifica. Questo importo sarà gestito dalla gestione degli Incassi (da partite o da Corrispettivi) e dal Rischio Cliente.

Resto/Abbuono

Sarà indicato un “Resto” da restituire al cliente (che perciò si considera in decurtazione del pagamento in contanti) nel caso i pagamenti risultino superiori all’importo da pagare. Viceversa, se l’importo pagato è inferiore a quello che deve essere pagato, il programma valorizza automaticamente il campo “C/Cliente”. Se l’utente azzerà questo campo, non sarà possibile confermare la vendita, salvo che non si desideri considerare l’importo mancante come “Abbuono” passivo (si tratta tipicamente di somme di modesta entità che rendono difficoltosa la riscossione). Per impostare un abbuono sono necessarie le seguenti condizioni:

- ♦ Somma dei Pagamenti inferiore al totale da pagare;
- ♦ Chiusura con un documento di tipo Corrispettivi (Nessuna Stampa, Emissione Scontrino, Brogliaccio Vendita e Ricevuta Fiscale), che è il solo a gestire gli incassi parziali a saldo;
- ♦ Nessun importo a Credito (campo Conto Cliente).

☒ **A Saldo**

Se sono soddisfatti i requisiti per considerare come abbuono il residuo da pagare, diviene editabile il flag “a Saldo”: attivandolo sarà visualizzato automaticamente il campo “Abbuono”.

Riferimento Assegno

Campo descrittivo di 40 caratteri a disposizione dell’utente per inserire dei riferimenti all’assegno ricevuto per il pagamento. E’ editabile solo nel caso venga inserito un importo nel campo “C/Assegno”. Ha solo uno scopo informativo in fase di interrogazione dell’archivio delle vendite.

Riferimento Carta

In questo campo l’utente può specificare il tipo di carta utilizzato dall’utente per il pagamento. Può essere una carta di credito o un bancomat. In ogni caso la tipologia di carta deve essere preventivamente caricata nell’apposito archivio. E’ editabile solo nel caso in cui sia stato immesso un importo nel campo “C/Credito/Bancomat”. Anche in questo caso, come nel precedente, il campo con la relativa descrizione ha solo scopo informativo in fase di interrogazione dell’archivio delle vendite.

Finanziamento

L’utilizzo di questo campo è simile al precedente, ovvero serve per specificare il tipo di finanziamento utilizzato dal cliente per il pagamento. L’archivio al quale si fa riferimento è il solito (Carte di Credito/Finanziamento). E’ editabile solo nel caso in cui sia stato immesso un importo nel campo “Finanziamento”. Questo campo, con la relativa descrizione, ha solo scopo informativo in fase di interrogazione dell’archivio delle vendite.

Tipi di Chiusura

In base al tipo di chiusura selezionato (preimpostato nella tipologia vendita) verrà visualizzata la causale documento corrispondente (quella indicata nella modalità di vendita dove viene impostata l'associazione tra tipo di chiusura e Causale Documento da utilizzare).

Sono gestite le seguenti tipologie di chiusure della vendita suddivise in due macro categorie: con Cliente Anonimo, con Cliente Dichiarato:

- ♦ **CLIENTE ANONIMO:** nel caso non vi sia la necessità di intestare il documento, con la funzione di *Generazione Corrispettivi* sarà generato in differita un documento di tipo Corrispettivi che raggruppi tutte le vendite effettuate giornalmente; viene comunque generato un documento distinto per ciascuna vendita in presenza di corrispettivi non incassati (al fine di permettere la tracciabilità degli incassi successivi). Le chiusure con cliente “anonimo” sono le seguenti:

Scontrino Fiscale: stampa su Registratore di Cassa utilizzato come emettitore scontrino.

Brogliaccio Vendita: stampa scalare su stampante contenente gli stessi dati presenti sullo scontrino. Sarà cura dell'utente emettere autonomamente lo scontrino fiscale.

Nessuna Stampa: alla conferma della vendita non viene prodotto alcun documento. Sarà cura dell'utente emettere autonomamente lo scontrino fiscale.

Anche se la vendita non richiede un cliente per l'intestazione di un documento, è sempre possibile specificarne uno ai fini del calcolo rischio e della gestione degli incassi (il cliente viene sempre preimpostato nel caso venga indicata una fidelity card).

- ♦ **CLIENTE DICHIARATO:** le tipologie di chiusura che prevedono una preventiva dichiarazione dei dati anagrafici del cliente (oppure una selezione dall'archivio Clienti del Negozio, se già caricato) sono le seguenti:

Ricevuta Fiscale: viene rappresentata da un documento Corrispettivi non intestato ad un cliente effettivo (ovvero presente nell'anagrafica principale dei Clienti), bensì intestato ad un cliente “privato” (che non viene movimentato in contabilità generale).

Fattura Immediata: è un documento di tipo Fattura intestato ad un cliente effettivo, che ha un effetto sul registro Iva delle Vendite.

Ricevuta Fiscale seguita da Fattura/Documento di Trasporto: la Ricevuta Fiscale seguita da Fattura è concettualmente assimilabile ad un documento di trasporto, in quanto deve essere successivamente fatturata e quindi contabilizzata.

Fattura Fiscale: si tratta di una fattura compresa nei corrispettivi, ovvero un movimento che ha un effetto sul registro Iva dei Corrispettivi, ove dovrà anche essere indicato il riferimento alla fattura emessa. Di fatto questo tipo di chiusura dà origine a due movimenti di vendita del negozio: uno relativo alla fattura (che non avrà effetti contabili, in quanto la corrispondente registrazione contabile comprende un contestuale storno del cliente e delle contropartite) ed uno relativo ad un corrispettivo non intestato (che in fase di generazione documenti di vendita sarà raggruppato con tutti gli altri corrispettivi non intestati e totalmente incassati).

In sintesi, la vendita del negozio dà origine sempre ad un documento appartenente al flusso documentale della procedura: sarà generato un documento distinto per ciascuna vendita con Cliente Dichiarato, oppure con Cliente Anonimo ma non completamente incassata.

La generazione del documento è immediata in presenza di un Cliente Dichiarato e differita nel caso di Cliente Anonimo, mediante la funzione di Generazione Corrispettivi (vedere oltre per un approfondimento in merito)

Incasso Corrispettivi, Pagamenti ed Acconti

I corrispettivi non pagati, bensì chiusi in Conto Cliente, seguono due percorsi differenti:

- ♦ *Documenti Intestati* (Fatture e DDT): in questo caso saranno generate delle partite/scadenze al

momento della contabilizzazione delle corrispondenti fatture, ed i pagamenti vengono gestiti attraverso le apposite funzioni: Chiusura Partite in Primanota e Distinte Effetti;

- ♦ *Documenti non Intestati* (Corrispettivi): la parte incassata viene memorizzata direttamente sul documento nel campo Totale Incassi Successivi; gli incassi vengono in questo caso gestiti mediante la funzione Incasso Ricevute Fiscali.
- ♦

L'importo Pagato (in contanti o con altre forme) e gli eventuali Precedenti Acconti (derivanti ad esempio da ordini evasi dalla vendita), confluiscono in campi differenti a seconda del tipo di documento che viene generato:

- ♦ *Documenti Intestati* (Fatture e DDT): il Pagato confluisce nel campo "Acconto Contestuale", mentre i Precedenti Acconti nel corrispondente campo "Precedenti Acconti";
- ♦ *Documenti non Intestati* (Corrispettivi): il Pagato confluisce nel campo "Corrispettivo Incassato", mentre i Precedenti Acconti nel campo "Incassi Successivi".
- ♦

Promozioni e Generazione Documenti

Per quanto riguarda le promozioni, nei documenti generati immediatamente (Fatture, DDT) oppure in modo differito (Corrispettivi) non sono presenti campi appositi e quindi vengono gestite mediante i campi di testata (MVSCONTI) e di riga (MVIMPSCO) relativi allo sconto. Tali campi vengono valorizzati nel modo seguente:

- ♦ **Sconto di Testata** (MVSCONTI): in questo campo viene sommato il contenuto del campo Storno Promozione e Totali Sconti/Maggiorazioni, al fine di mantenere coerente il totale documento;
- ♦ **Sconto ripartito su Riga** (MVIMPSCO): similmente a quanto accade per il primo campo, lo sconto su riga del documento generato viene valorizzato sommando lo Sconto Ventilato (che riguarda gli articoli/servizi oggetto delle promozioni) con la quota di sconto globale ripartito (che riguarda tutti gli articoli/servizi).
- ♦

Altri Dati Maschera di Chiusura

I campi presenti nei Dati di Chiusura nell'estremità inferiore della maschera, normalmente sono già valorizzati (eccetto il campo Cliente) in base alle impostazioni della modalità di vendita.

Cliente

Viene riportato il Codice del Cliente immesso nei Dati di Testata della Vendita Negozio. Se non è stato ancora inserito, è possibile inserirlo direttamente utilizzando questo campo. L'inserimento di un cliente è necessario solo per le vendite che comportano la generazione di un documento intestato. La specificazione di un cliente può comunque essere utile anche negli altri casi per il calcolo del rischio del negozio.

Tipo Documento

Il campo non è editabile e viene valorizzato automaticamente con la causale documento definita nella modalità di vendita per la tipologia di chiusura scelta.

Serie

Rappresenta la parte alfanumerica utilizzata dal programma per la numerazione documento. Il campo non è editabile e viene valorizzato automaticamente visto che rappresenta un dato obbligatorio da esplicitare nei Parametri del Negozio. Quindi dipenderà dal negozio associato alla postazione in uso.

Pagamento

Questo campo viene valorizzato automaticamente con il pagamento predefinito dell'eventuale cliente effettivo collegato al cliente negozio intestatario della vendita. Altrimenti viene proposto quello associato alla modalità di vendita scelta. Il pagamento può essere modificato dall'utente.

Bottoni di Piede in Interrogazione

Questi bottoni sono visualizzati solo in fase di interrogazione e in base alle caratteristiche della vendita:

Scontrino



Permette di ritentare la stampa di uno scontrino non stampato al momento della conferma (per problemi tecnici di collegamento o di funzionamento del registratore di cassa). Se è presente significa che l'utente al momento di conferma della vendita ha risposto affermativamente alla domanda del programma "Si desidera rigenerare lo scontrino in seguito?".

Documento



Apri il documento generato immediatamente alla conferma della vendita, nel caso di chiusura con Ricevuta Fiscale, Fattura o Documento di Trasporto. Sarà presente se la vendita ha dato origine ad uno di questi documenti.

Corrispettivo



Apri il documento Corrispettivi generato in modo differito (attraverso la funzione di Generazione Corrispettivi). Sarà presente nel caso la chiusura sia di tipo Nessuna Stampa, Emissione Scontrino, Brogliaccio Vendita o Fattura Fiscale. Quest'ultima opzione provoca una generazione immediata di una fattura compresa nei corrispettivi e quindi una generazione differita di un corrispettivo: saranno perciò presenti sia il bottone Documento sia quello Corrispettivo.



La Fattura fiscale non movimentata i registri IVA, ma la sua emissione ne comporta l'indicazione nel registro IVA dei Corrispettivi in fondo all'elenco dei corrispettivi del periodo con una dicitura del tipo "Nell'importo dei Corrispettivi sono comprese le fatture N.."

Carico/Scarico Kit



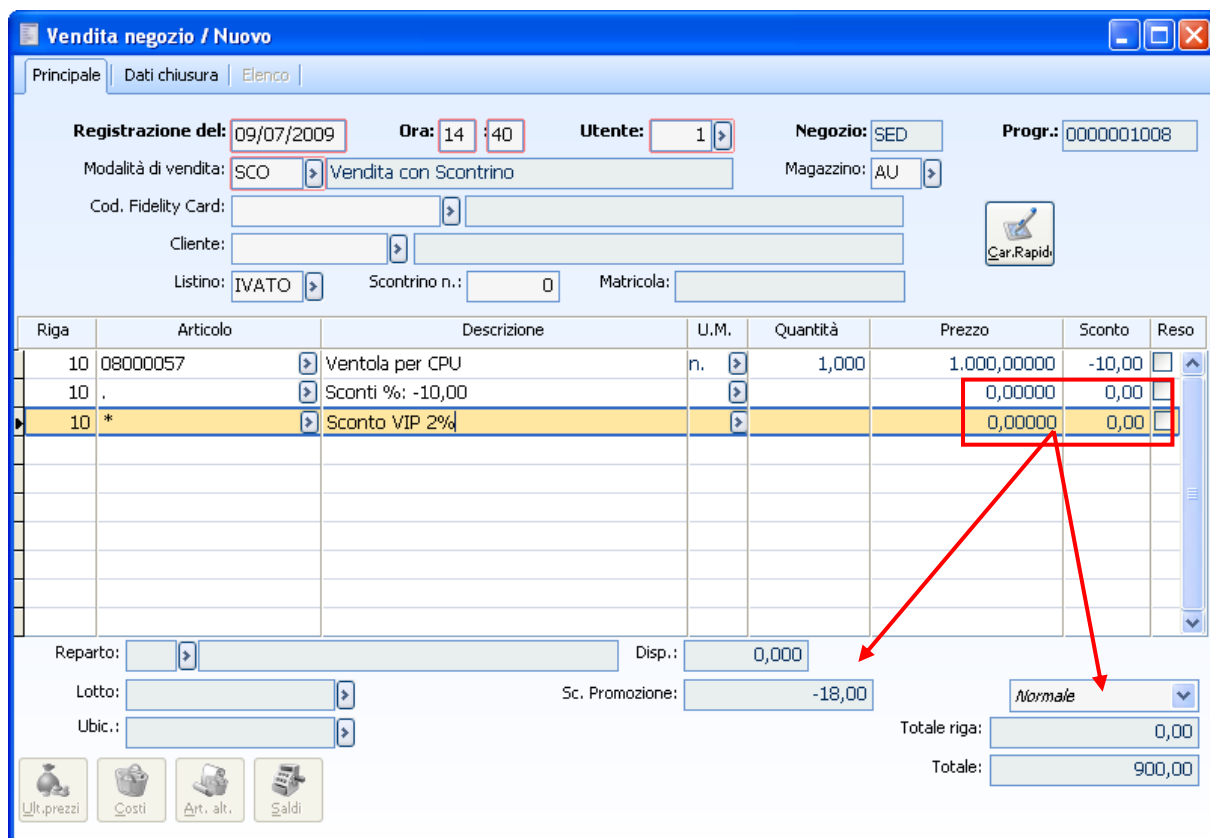
Questi bottoni aprono rispettivamente i movimenti di magazzino di carico degli articoli associati ai Kit, e di scarico dei relativi componenti. Vengono visualizzati solo nel caso in cui tra le righe della vendita negozio siano presenti articoli che identificano Kit commerciali.

Gestione Sconti/ Promozioni

Nei Parametri Vendita Negozio l'utente ha la possibilità di decidere tramite apposito check se esplicitare gli sconti di riga nella vendita negozio o meno: a seconda della selezione eseguita la procedura esegue un metodo di calcolo diverso. Di seguito riportiamo un esempio per ciascuna opzione di scelta:

Check “Esplicita Sconti di Riga” Disattivo:

Se nella maschera Parametri Vendita Negozio il check Esplicita Sconti su Riga risulta disattivo, nella Vendita Negozio, sconti e promozioni vengono gestiti separatamente, ovvero sulla riga della Vendita Negozio viene indicato solo lo sconto promozionale, mentre come totale riga viene indicato il prezzo per quantità già decurtato dello sconto. Sulle righe descrittive vengono riportati i singoli valori. Per esempio: a fronte di un articolo con prezzo € 1000,00 e sconto -10% e sconto promozionale -2%, sulla riga articolo viene riportato un totale di riga di € 900,00 e sconto di € 18,00. Sulla riga descrittiva dello sconto viene riportato lo sconto di €100,00 e sulla riga relativa allo sconto promozionale viene riportato lo sconto di €18,00.



Vendita negozio / Nuovo

Principale | Dati chiusura | Elenco

Registrazione del: 09/07/2009 Ora: 14 :40 Utente: 1 Negozio: SED Progr.: 0000001008

Modalità di vendita: SCO Vendita con Scontrino Magazzino: AJU

Cod. Fidelity Card: Cliente: Listino: IVATO Scontrino n.: 0 Matricola:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo	Sconto	Reso
10	08000057	Ventola per CPU	n.	1,000	1.000,00000	-10,00	
10	.	Sconti %: -10,00			0,00000	0,00	
10	*	Sconto VIP 2%			0,00000	0,00	

Reparto: Disp.: 0,000

Lotto: Sc. Promozione: -18,00

Ubic.: Totale riga: 0,00

Totale: 900,00

Ult. prezzi Costi Art. alt. Saldi

Fig. 4-5 - Maschera di Vendita Negozio – scheda principale

Nei dati di chiusura l'importo totale risulta già decurtato degli sconti e nel campo Storno Promozioni viene riportato lo sconto promozionale.

Vendita negozio / Nuovo

Principale | Dati chiusura | **Elenco**

Importo totale: 900,00

Storno promozioni: -18,00

Magg./sconti: 0,00 + 0,00 Punti Fidelity: 0 Pagamento: 0,00 Totale sconti/magg.: 0,00 ☐ Forza sc.

Prepagato/Fidelity Card: 0,00 **Totale scontato:** 882,00

Pagamenti

Acconti precedenti: 0,00

Contanti: 882,00

C/assegno: 0,00

C/credito/bancomat: 0,00

Finanziamento: 0,00

C/cliente: 0,00

Resto: 0,00

Riferim. assegno:

Riferim. carta:

Finanziamento:

Chiusura: **Emissione scontrino**

Cliente:

Tipo documento: CORR Serie: SC Pagamento: RD

Fig. 4-6 - Maschera di Vendita Negozio – scheda di chiusura

Nel documento di Vendita generato viene indicato lo sconto di riga e viene riportata solo la riga descrittiva relativa allo sconto promozionale, senza valorizzazione.

Corrispettivi (vendite) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Elenco

Causale: CORR Ricevuta Fiscale (beni) **Esercizio:** 2009 Confermato

Doc.N.: 1 / SC **Del:** 09/07/2009 Mod. Cau:

Valuta: EUR EU Listino: IVATO Cambio: 1,000000

Testata Car. Rap. Tracciab.

Riga	Articolo	Descrizione	Magaz.	Mag. coll.	U.M.	Quantità	Prezzo unitario
10 *		Sconto VIP 2%					0,00000
20	08000057	Ventola per CPU	AU		n.	1,000	1.000,00000

Sconti/magg.ni: -10,00 Normale

Lotto:

Ubicazione:

Ubicazione coll.:

Netto riga: 900,00

Totale righe: 900,00

Dati Riga Saldi Ult. prezzi Costi Art. alt.

Varia note Cattura Visualizza Scanner

Fig. 4-7 - Documento di Vendita generato da Vendita Negozio – scheda principale

Sulla scheda Dati Generali, nel campo Sconti/Maggiorazioni viene evidenziato il solo sconto promozionale.

Corrispettivi (vendite) / Interroga

Documento | **Dati generali** | Spedizione | Elenco

Pagamento: RD Rimessa diretta a vista

Data diversa: / /

Magg./sconti: 0,00 + 0,00 Pagamento: 0,00

Banca: C/C: Ns. banca: Note: (Scorporo a piede fattura)

Totale: 900,00
Sconti/maggiorazioni: -18,00 ☒ Forzati

Spese accessorie
 Incasso: 0,00 ☐ Ripartite

Cauzione imballi: 0,00 ☐ Forzate

Tot. imponibile: 735,00 **Dati IVA**

Imposta: 147,00

Spese bolli: 0,00 **Calcola**

Totale: EU 882,00

☒ Corrisp. incassato: 882,00 ☐ a saldo

Totale incassi successivi: 0,00

Dettaglio pagamenti ☐ Scadenze confermate

N.	Scadenza	Importo rata	Pagamento	Sosp.
0	/ /	0,00		

Note: Banca: C/C: ☐ Escludi provvigioni Ns. banca:

Fig. 4-8 - Documento di Vendita generato da Vendita Negozio – scheda dati generali

Check “Esplicita Sconti di Riga” Attivo

Se nella maschera Parametri Vendita Negozio il check Esplicita Sconti su Riga risulta attivo, nella Vendita Negozio gli sconti vengono gestiti alla stregua delle promozioni, pertanto sulla riga della Vendita Negozio viene indicato lo “sconto” totale, ovvero il totale sconto più eventuali promozioni e come totale riga viene riportato il prezzo per la quantità, senza applicazione di sconti e promozioni. Sulle righe descrittive vengono riportati i singoli valori. Per esempio a fronte di un articolo con prezzo € 1000,00 e sconto -10% e sconto promozionale -2%, sulla riga articolo viene riportato un totale di riga di €1000,00 e sconto di € 118,00. Sulla riga descrittiva dello sconto viene riportato lo sconto di €100,00 e sulla riga relativa allo sconto promozionale viene riportato lo sconto di € 18,00.

Vendita negozio / Nuovo

Principale | Dati chiusura | **Elenco**

Registrazione del: 10/07/2009 Ora: 15 :21 Utente: 1 Negozio: NEG Progr.: 0000001009

Modalità di vendita: SCO Vendita con Scontrino Magazzino: AU

Cod. Fidelity Card: Cliente: Listino: IVATO Scontrino n.: 0 Matricola:

Car.Rapidi

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo	Sconto	Resp
10	08000057	Ventola per CPU	n.	1,000	1.000,00000	-10,00	
10	.	Sconti %: -10,00			0,00000	0,00	
10	*	Sconto VIP 2%			0,00000	0,00	

Reparto: 1 Accessori PC Disp.: 8,000

Lotto: Sc. Ventilato: -118,00

Ubic.: Totale riga: 1.000,00

Totale: 1.000,00

Ult.prezzi Costi Art. alt. Saldi

Fig. 4-9 – Maschera di Vendita Negozio – scheda principale

Nei Dati di Chiusura, sia lo sconto che la promozione vengono evidenziati nel campo Sorno Promozioni:

Vendita negozio / Nuovo

Principale | **Dati chiusura** | Elenco

Importo totale: 1.000,00

Punti Fidelity: 0

Magg./sconti: 0,00 + 0,00 Pagamento: 0,00

Prepagato/Fidelity Card: 0,00

Totale sconti/magg.: 0,00 ☐ Forza sc.

Totale scontato: 882,00

Sorno promozioni: -118,00

Pagamenti

Acconti precedenti: 0,00

Contanti: 882,00

C/assegno: 0,00

C/credito/bancomat: 0,00

Finanziamento: 0,00

C/cliente: 0,00

Resto: 0,00

Riferim. assegno: Riferim. carta: Finanziamento:

Chiusura: **Emissione scontrino**

Cliente: Tipo documento: CORR Serie: Pagamento: RD

Fig. 4-10 – Maschera di Vendita Negozio – scheda di chiusura

Nel documento di vendita generato, a livello di riga, non viene indicato nessuno sconto; le righe

descrittive vengono riportate senza alcuna valorizzazione:

Fatture (vendite) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Elenco

Causale: FATCO Ricevuta Fiscale/Fattura Esercizio: 2009 Confermato

Doc.N.: 1 / Del: 10/07/2009

Cliente: ANALOGICA Analisi Progetti Software srl

Valuta: EUR EU Listino: IVATO Cambio: 1,000000

Testata Car.Rap. Tracciab.

Riga	Articolo	Descrizione	Magaz.	Mag. coll.	U.M.	Quantità	Prezzo unitario
10	08000057	Ventola per CPU	*	*	n.	1,000	1.000,00000
20	.	Sconti %: -10,00	*	*	*		0,00000
30	*	Sconto VIP 2%	*	*	*		0,00000

Sconti/magg.ni: 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00 Normale

Lotto: Ubicazione: Ubicazione coll.:

Netto riga: 1.000,00
Valore fiscale: 735,00
Totale righe: 1.000,00

Dati Riga Saldi Ult.prezzi Costi Art. alt. Varia note Cattura Visualizza Scanner

Fig. 4-11 – Documento di Vendita generato da Vendita Negozio – scheda principale

Sulla scheda Dati Generali vengono evidenziati sconti e promozioni nel campo Sconti/Maggiorazioni:

Fatture (vendite) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Elenco

Pagamento: RID30 Rid30 gg D.f.

Data diversa: / /

Magg./sconti: 0,00 + 0,00 Pagamento: 0,00

Banca: CARISPEBAR Cassa Risparmio La Spezia (Barbaras)

C/C: 52418

Ns. banca: CARISPE Cassa Risparmio La Spezia

Note: (Scorporo a piede fattura)

Scadenze confermate

N.	Scadenza	Importo rata	Pagamento	Sosp.
0	/ /	0,00		

Dettaglio pagamenti

Note: Banca: C/C: Escludi provvigioni Ns. banca:

Totale: 1.000,00

Sconti/maggiorazioni: -118,00 Forzati

Spese accessorie

Incasso: 0,00 Ripartite

Imballo: 0,00 Ripartite

Trasporto: 0,00 Ripartite

Cauzione imballi: 0,00 Forzate

Tot. imponibile: 735,00

Imposta: 147,00 Dati IVA

Spese bolli: 0,00

Totale: EU 882,00 Calcola

Sconto finanziario: 0,00 Forzato

Acconto contestuale: 882,00

Precedenti acconti: 0,00

Fig. 4-12 – Documento di Vendita generato da Vendita Negozio – scheda dati generali



Generazione Corrispettivi

La funzione di generazione corrispettivi ha lo scopo di generare i documenti di tipo Corrispettivo in via differita. Per la generazione di questi documenti viene utilizzata la causale documento associata a ciascuna modalità di vendita.

I documenti generati saranno numerati progressivamente utilizzando la serie specificata nei parametri vendita del negozio.

Vengono mantenuti distinti i corrispettivi non completamente incassati, mentre vengono accorpate tutte le righe di vendita con uguale articolo e condizioni di prezzo di quelli completamente incassati ed effettuati nel medesimo giorno.

La movimentazione del magazzino viene guidata dalla vendita del negozio finché non avviene la generazione del corrispondente documento.

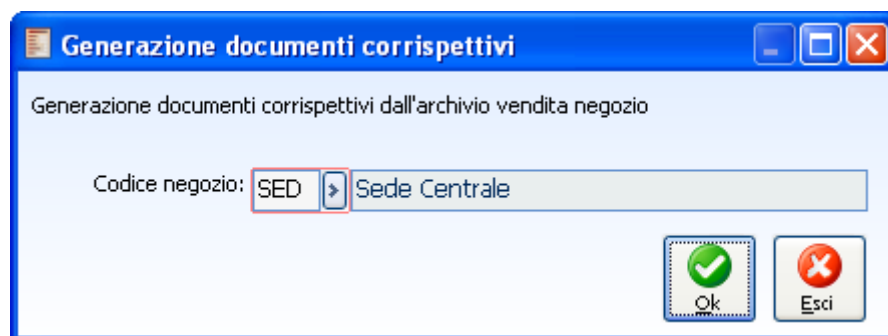


Fig. 4-13 - Maschera Generazione Documenti Corrispettivi

Codice Negozio

Per la generazione dei documenti Corrispettivi è sufficiente indicare il codice del negozio per il quale si intende eseguire l'operazione.



Generazione Fatture da Corrispettivi

Attraverso la funzione di Generazione Fatture da Corrispettivi è possibile emettere delle Fatture (comprese nei corrispettivi) in corrispondenza di una o più vendite del negozio già caricate con cliente Anonimo o Dichiarato (che hanno dato origine a scontrini fiscali): su tali movimenti di vendita sarà modificato il tipo di chiusura a “Fattura Fiscale” ed assegnato un numero documento.

L'effetto finale è analogo all'utilizzo diretto di un tipo di chiusura “Fattura Fiscale”. Le vendite chiuse con Fattura Fiscale danno origine a due tipi di effetti: una Fattura compresa nei corrispettivi (che non produce alcun effetto contabile, siccome viene registrato lo storno contestuale di tutte le contropartite) e delle righe di corrispettivi che confluiscono in un unico documento Corrispettivi per giornata (assieme a tutte le altre righe di vendite con cliente anonimo totalmente incassate).

The screenshot shows a software window titled "Generazione fatture da corrispettivi" with a blue header bar. Below the header, there are two tabs: "Selezioni" (active) and "Elenco corrispettivi". The "Selezioni" tab contains the following fields and controls:

- Codice cliente:** A dropdown menu showing "ANALOGICA" with a right-pointing arrow button next to it.
- Client Name:** A text field containing "Analisi Progetti Software srl".
- Checkbox:** A checked checkbox labeled "Anche corrispettivi non intestati".
- Da data:** A date selection field showing "//".
- Da ora:** A time selection field showing ":".
- a data:** A date selection field showing "//".
- A ora:** A time selection field showing ":".
- Riferimenti scontrino:** A section with five rows, each containing:
 - Scontrino numero:** A text field.
 - Matricola:** A text field.
 - Del:** A date selection field showing "//".
- Buttons:** At the bottom right, there are two buttons: "Interroga" (with a magnifying glass icon) and "Esci" (with a red 'X' icon).

Fig. 4-14 - Maschera Generazione Fatture da Corrispettivi: Selezioni

Selezioni

La prima scheda della maschera Generazione Fatture Corrispettivi è relativa ai filtri di selezione necessari per effettuare una prima scrematura tra tutte le vendite del negozio con emissione scontrino. Effettuata questa prima scrematura (premendo il bottone “Interroga”), sarà possibile selezionare le vendite con emissione scontrino per le quali si desidera creare la fattura fiscale (nella scheda Elenco Corrispettivi).

Codice Cliente

Questo campo è obbligatorio visto che deve essere utilizzato per intestare il documento Fattura Fiscale. Se il Cliente del Negozio selezionato non fosse già anche Cliente Effettivo, il programma tenterebbe l'inserimento automatico o mediante intervento dell'utente, come già visto in precedenza per la generazione immediata dei documenti dalla vendita negozio.

☒ **Anche Corrispettivi non Intestati**

Abilitando questo check, il codice del Cliente immesso nel campo precedente non farà filtro per la selezione. Quindi successivamente sarà possibile selezionare non solo le vendite intestate al Cliente scelto, ma anche i corrispettivi anonimi.

Da Data ... A Data

Tramite questi campi si può definire l'intervallo temporale entro il quale considerare le vendite del negozio con emissione scontrino relativamente al giorno di vendita.

Da Ora ... A Ora

Tramite questi campi si può definire l'intervallo temporale entro il quale considerare le vendite del negozio con emissione scontrino relativamente all'orario di vendita.

Numero Scontrino, Matricola, Data

Attraverso questi campi si possono effettuare delle selezioni specifiche in base al Numero Scontrino, alla Matricola e alla Data presenti sulle Vendite del negozio con emissione scontrino.

Interroga



Una volta compilati i campi relativi alle selezioni, premendo questo bottone si accede all'elenco dei corrispettivi che corrispondono ai filtri impostati.

Esci



Cliccando questo bottone si chiude la maschera senza effettuare operazioni

Elenco Corrispettivi

Passando alla scheda corrispettivi si è già detto che vengono visualizzate le vendite con emissione scontrino che corrispondono alle selezioni effettuate.

[illegible]

Fig. 4-15 - Maschera Generazione Fatture da Corrispettivi: Elenco Corrispettivi

Causale Documento

Viene proposta di default la causale documento associata alla tipologia “Fattura Fiscale” nei “Parametri Vendita Negozio”. Ovviamente verranno lette le impostazioni relative al negozio associato alla postazione in uso. La causale proposta è comunque modificabile dall’utente.

 Numero Documento

Viene proposto il numero successivo al progressivo numerico raggiunto dalle fatture con serie alfanumerica uguale a quella definita per la generazione dei documenti del negozio associato alla postazione in uso. Numero documento e relativa serie sono campi non modificabili.

Data Documento

Rappresenta la data di registrazione che dovranno avere la o le fatture fiscali da generare.

Codice Pagamento

Rappresenta il codice pagamento da utilizzare nel documento Fattura Fiscale. Viene proposto quello presente nell'archivio del Cliente Negozio (o del Cliente Effettivo) e viene utilizzato per la creazione delle partite relative agli importi non incassati.

Tabella Elenco Corrispettivi

Nella parte sottostante vengono elencate le vendite risultanti dalla selezione. I dati riportati nella tabella sono: Data, Ora, Minuti, Numero Scontrino, Matricola, Tipo Documento, Cliente, Importo

Totale, Prepagato, Contanti, Assegni, Carta di Credito/Bancomat, Finanziamento, C/Ciente, Abbuono, Resto.

E' possibile selezionare manualmente i corrispettivi mediante il check presente nella prima colonna dell'elenco. Altrimenti si possono selezionare/deselezionare in modo massivo tutte le vendite utilizzando le scelte disponibili sulla stessa maschera in basso a sinistra. Per le vendite selezionate verranno generati uno o più documenti di tipo fattura fiscale, e sui corrispettivi comparirà il bottone per accedervi direttamente dalla vendita negozio (come già detto, viene anche modificata la tipologia di chiusura che viene posta uguale a Fattura Fiscale). Esempio: vengono generate più fatture se i corrispettivi differiscono per alcuni dati che ne rendono incompatibile l'accorpamento (es: presenza di sconti globali,...).

[illegible]

5 Analisi Vendite

-  **Chiusura Giornaliera**
-  **Analisi del Venduto**
-  **Analisi Promozioni**
-  **Chiusura di Cassa**

Introduzione

Le funzioni che si analizzeranno nel seguito del manuale consentono di ottenere delle stampe utili per evidenziare le vendite di un determinato giorno, per avere informazioni in merito all'andamento delle vendite, anche in merito alle promozioni attive.

Gli argomenti trattati riguarderanno:

- ♦ Chiusura Giornaliera
- ♦ Analisi Promozioni
- ♦ Analisi del Venduto

Riportiamo di seguito immagine del sottomenu Analisi Vendite:

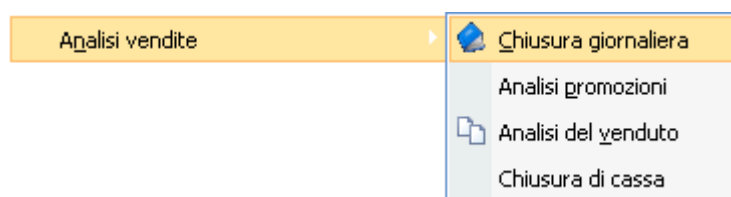


Fig. 5-1 - Sottomenu Analisi Vendite



Chiusura Giornaliera

Attraverso questa stampa viene presentato un riepilogo delle vendite effettuate in una certa giornata, con totalizzatori per tipo di chiusura, reparto e codice Iva, tipo di pagamento ed operatore. È utile anche per effettuare un riscontro con ciò che è stato memorizzato dal registratore di cassa (da stamparsi nello Scontrino di Chiusura Giornaliero) e quanto risulta invece dal gestionale.

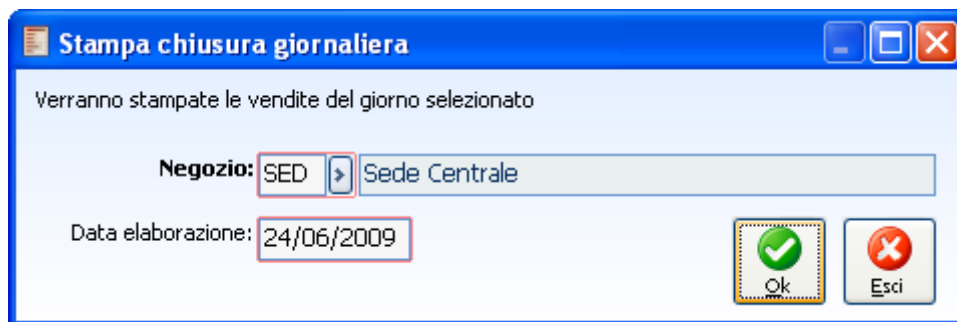


Fig. 5-2 - Maschera di Stampa Chiusura Giornaliera

Negozio

Viene impostato automaticamente il negozio associato alla postazione in uso. Il campo è comune editabile.

Data Elaborazione

La data di elaborazione proposta è quella di sistema. Anche questo campo è comunque modificabile.

Relativamente alle vendite effettuate in una certa data, la stampa presenta le seguenti informazioni:

- ♦ Totale Giornaliero
- ♦ Numero Vendite per tipo di chiusura: Scontrini, Ricevute Fiscali, Fatture Immediate, Fatture Fiscali, Ricevute Fiscali seguite da Fattura, Documenti di Trasporto
- ♦ Ripartizione Venduto per Reparto, Codice Iva ed Aliquota Iva
- ♦ Ripartizione Venduto per tipo Pagamento. Il resto viene stornato, in ciascuna vendita, dagli altri tipi di pagamenti: prima sarà stornato il pagamento in Contanti e poi in modo proporzionale tutti gli altri: C/Assegno, C/Credito/Bancomat, Finanziamento.
- ♦ Ripartizione Venduto per Operatore.

Stampa

Nella pagine seguente riportiamo esempio di stampa

Stampa chiusura giornaliera del: 11-06-2003 Azienda Demo Ad Hoc Revolution		
Elaborato presso: Sede Centrale		
Totale Giornaliero:	Totale Giornaliero del 11-06-2003	3.086,03
Totale per Operatore:	Operatore 3	3.086,03
Numero Vendite:	Scontrino Fiscale	2
Totale per Reparto:	Reparto 1	139,68
	Reparto 2	21,70
	Reparto 4	26.568,39
Totali Per Iva:	Aliquota IVA 20 %	26.729,77
Totale per Pagamento:	Finanziamenti	0,00
	Vendite non Pagate	0,00
	Assegni	0,00
	Contanti	2.586,03
	Prepagati	500,00
	Acconti Precedenti	0,00

Fig. 5-3 - Esempio di Stampa chiusura giornaliera

Analisi Promozioni

Questa analisi permette di avere un riscontro sull'utilizzo delle diverse promozioni, in termini di numero vendite in cui sono state applicate e di sconto virtuale sul venduto lordo corrispondente (viene derivato lo sconto in percentuale ed a valore che risulta equivalente all'applicazione di ciascuna promozione).

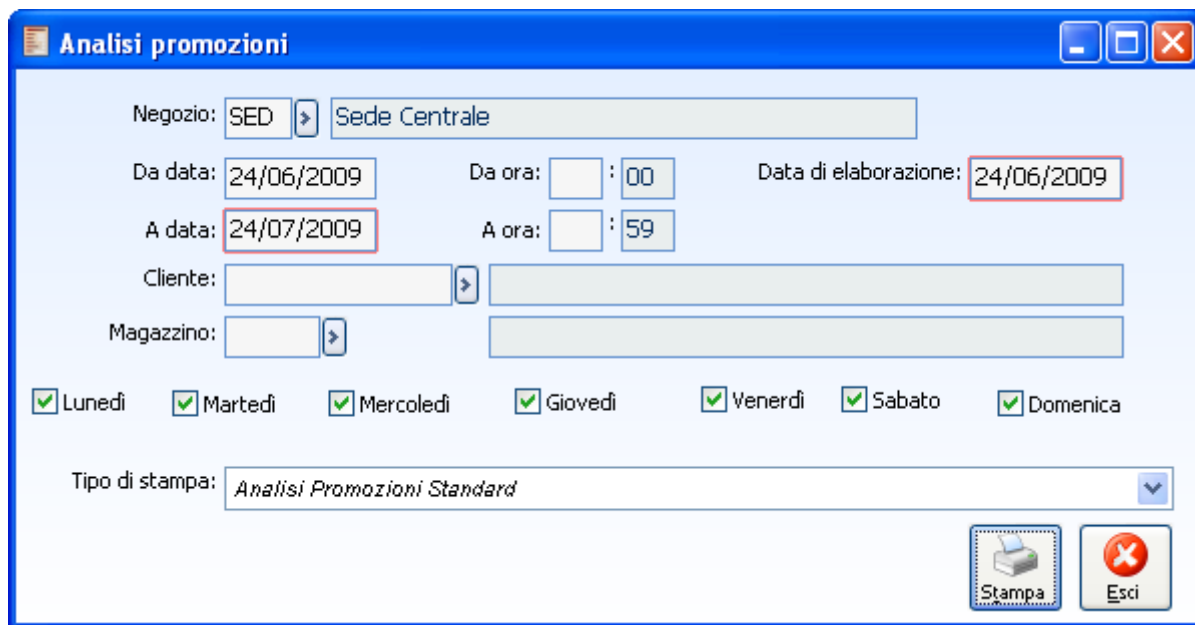


Fig. 5-4 - Maschera di stampa Analisi Promozioni

Filtri di Selezione

Negozio

Viene impostato automaticamente il negozio associato alla postazione in uso. Il campo è comunque editabile.

Da Data ... A Data

Tramite questi campi si può definire l'intervallo temporale entro il quale considerare le vendite del negozio relativamente al giorno di vendita.

Da Ora ... A Ora

Tramite questi campi si può definire l'intervallo temporale entro il quale considerare le vendite del negozio relativamente all'orario di vendita.

Cliente

Inserendo un codice Cliente, l'analisi delle promozioni sarà relativa solo alle vendite intestate al Cliente selezionato.

Magazzino

Valorizzando questo campo è possibile ottenere una stampa relativa alle vendite con magazzino di

testata uguale a quelle definito.

Giorni della Settimana

E' possibile ottenere l'analisi delle promozioni solo di determinati giorni della settimana. Il programma abilita di default tutti i giorni.

Stampa

L'ordinamento della stampa considera: Numero progressivo delle Vendite, Sconto Totale, %Sconto su Vendita, Codice e Descrizione

Nella stampa vengono evidenziati: Codice Promozione, Descrizione Promozione, Numero Vendite (totale vendite nelle quali è stata applicata la promozione), Totale Venduto Lordo (totale venduto al lordo degli storni promozioni indicati sulle vendite nelle quali è stata applicata la promozione), Sconto Totale (somma degli sconti scaturiti dalla promozione), Sconto Medio (Sconto Totale / Numero Vendite), %Sconto su Vendita (Sconto Totale / Totale Venduto Lordo * 100)

Le stampe disponibili sono:

- ♦ Analisi Promozioni Standard
- ♦ Analisi Promozioni per Negozio
- ♦ Analisi Promozioni per Magazzino
- ♦ Analisi Promozioni per Giorno Settimanale

Nel seguito riportiamo esempio di stampa: Analisi Promozioni Standard

Analisi Promozioni

Azienda Demo Ad Hoc Revolution

Selezioni:

Negozio: SED

Da data: 01-01-2003

A data: 31-12-2003

Cliente:

Da Ora: 00

A Ora.: 59

Giorni Validità:

Lunedì ☒

Martedì ☒

Mercoledì ☒

Giovedì ☒

Venerdì ☒

Sabato ☒

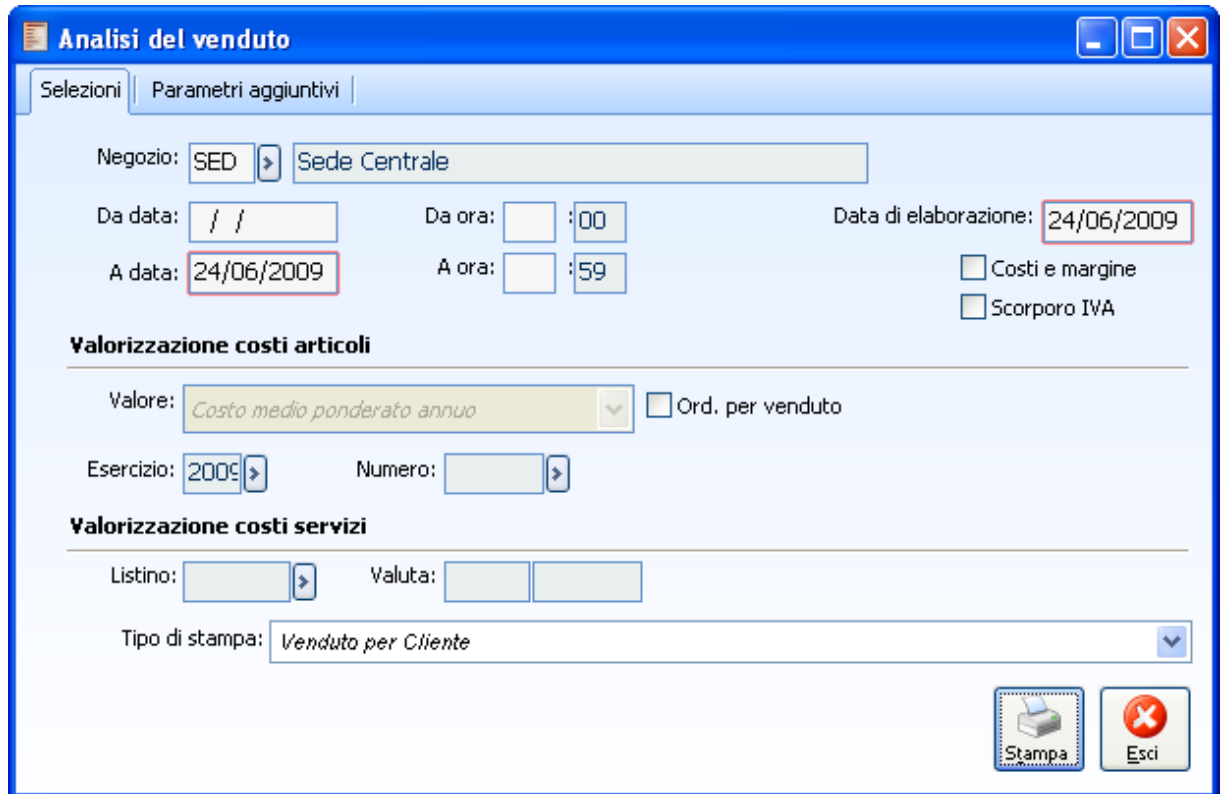
Domenica ☒

Promozione	Descrizione Promozione	Tot. Venduto	Sconto Totale	Num. Vendite	Sconto Medio	% Sconto su vendita
PUNTI	Promozione Punti Fidelity	2.938,51		1		0,00
3X2	Promozione 3x2	2.938,51	-10,85	1	-10,85	0,37
SCONTO50	Sconto 50%	4.027,57	-714,36	1	-714,36	17,74
SCONTOVIP	Sconto Clienti Categoria Nord Italia	5.801,68	-115,39	3	-38,46	1,99
OMAGGIO	Omaggio Tappetino Mouse	16.104,78		8		0,00

Fig. 5-5 - Esempio di stampa Analisi Promozioni: Stampa Standard

Analisi del Venduto

Questa analisi permette di elaborare il venduto raggruppato per cliente., articolo, fascia oraria ecc., ed il contestuale margine basato sui costi di acquisto degli articoli.



Analisi del venduto

Selezioni | Parametri aggiuntivi

Negozio: SED Sede Centrale

Da data: / / Da ora: :00 Data di elaborazione: 24/06/2009

A data: 24/06/2009 A ora: :59

☐ Costi e margine

☐ Scorporo IVA

Valorizzazione costi articoli

Valore: Costo medio ponderato annuo ☐ Ord. per venduto

Esercizio: 2009 Numero:

Valorizzazione costi servizi

Listino: Valuta:

Tipo di stampa: Venduto per Cliente

Stampa Esci

Fig. 5-6 - Maschera di stampa Analisi del Venduto: Selezioni

Filtri di Selezione

Negozio

Viene impostato automaticamente il negozio associato alla postazione in uso. Il campo è comunque editabile.

Da Data ... A Data

Tramite questi campi si può definire l'intervallo temporale entro il quale considerare le vendite del negozio relativamente al giorno di vendita. Viene valorizzata automatica la data finale dell'intervallo con la data di sistema

Da Ora ... A Ora

Tramite questi campi si può definire l'intervallo temporale entro il quale considerare le vendite del negozio relativamente all'orario di vendita. Devono essere specificati per il tipo di stampa "Analisi Venduto per Fascia Oraria".

Data di Elaborazione

Viene valorizzata automaticamente con la data di sistema. E' un dato obbligatorio e rappresenta la data di riferimento per l'elaborazione. E' in base a questa data che viene determinata la validità dei listini.

☒ Costi e Margine

Se attivato, vengono resi imputabili tutti i campi delle sezioni *Valorizzazione Costi Articoli* e *Valorizzazione Costi Servizi*.

L'analisi del venduto con costi e margine riporta nella stampa tre colonne aggiuntive oltre al Totale Venduto: Costo (in base all'inventario e criterio indicato, al listino o all'ultimo costo standard), Margine (differenza tra Venduto e Costo) e %Margine (Margine / Venduto * 100). In questo caso il report appare in orizzontale.

☒ Scorporo Iva

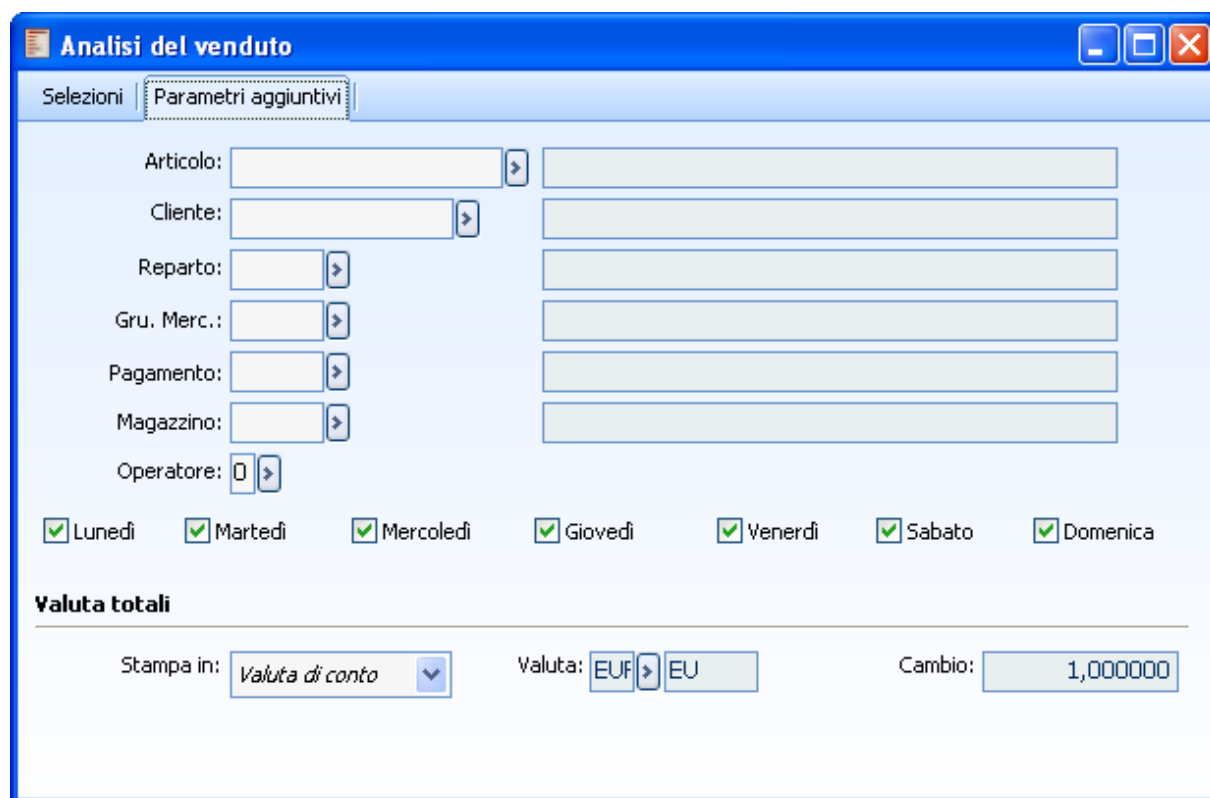
Se attivato, le vendite vengono scorporate dall'Iva, altrimenti tutti gli importi (costi compresi) vengono considerati al lordo dell'Iva

☒ Ordinamento per Venduto

Questo check determina l'ordinamento delle vendite nella stampa:

- ☒ Se attivo: ordinamento decrescente per Venduto, Margine e crescente per Codice e Descrizione;
- ☐ Se disattivo: ordinamento crescente in base al tipo di stampa (per articolo, gruppo merceologico, fascia oraria ecc.).

Parametri Aggiuntivi



Analisi del venduto

Selezioni | Parametri aggiuntivi

Articolo:

Cliente:

Reparto:

Gru. Merc.:

Pagamento:

Magazzino:

Operatore:

☒ Lunedì ☒ Martedì ☒ Mercoledì ☒ Giovedì ☒ Venerdì ☒ Sabato ☒ Domenica

Valuta totali

Stampa in:

Valuta:

Cambio:

Fig. 5-7 - Maschera di stampa Analisi del Venduto: Parametri aggiuntivi

Articolo

Inserendo un codice articolo, il venduto sarà relativo solo all'articolo selezionato

Cliente

Inserendo un codice Cliente, l'analisi delle promozioni sarà relativa solo alle vendite intestate al Cliente selezionato.

Reparto

E' possibile filtrare le righe delle vendite negozio in base al codice reparto ad esse associate.

Gruppo merceologico

E' possibile filtrare in base al gruppo merceologico di appartenenza degli articoli/servizi venduti.

Pagamento

E' possibile filtrare in base al codice pagamento presente nelle vendite nei dati di chiusura.

Magazzino

Valorizzando questo campo è possibile ottenere una stampa relativa alle vendite con magazzino di testata uguale a quello definito.

Operatore

Valorizzando questo campo è possibile ottenere le vendite effettuate da un determinato operatore (codice che può essere associato a più utenti)

Giorni della Settimana

E' possibile ottenere l'analisi del venduto solo di determinati giorni della settimana. Il programma abilita di default tutti i giorni.

Valuta Totali

L'utente può ottenere una stampa in valuta di conto, oppure può definire un'altra valuta con il relativo tasso di cambio.

Stampa

La stampa riporta i seguenti campi: Codice, Descrizione, Quantità (solo per analisi per articolo), Venduto, Costo, Margine, %Ricarico ($[\text{venduto}-\text{costo}]/\text{costo}$), %Margine ($[\text{venduto}-\text{costo}]/\text{venduto}$), %Incidenza (sul venduto totale).

Le stampe disponibili sono:

- ♦ Analisi Venduto per Cliente
- ♦ Analisi Venduto per Articolo
- ♦ Analisi Venduto per Gruppo Merceologico
- ♦ Analisi Venduto per Reparto
- ♦ Analisi Venduto per Fascia Oraria
- ♦ Analisi Venduto per Giorno Settimanale
- ♦ Analisi Venduto per Pagamento
- ♦ Analisi Venduto per Operatore
- ♦ Analisi Venduto per Negozio
- ♦ Analisi Venduto per Magazzino

Nella pagina seguente riportiamo un esempio di stampa: Venduto per Cliente, costi e margine con riferimento ad un codice listino per le valorizzazioni dei costi.



Chiusura di Cassa

Questa funzione permette di effettuare, direttamente dal gestionale, la chiusura di cassa fiscale sul registratore di cassa.

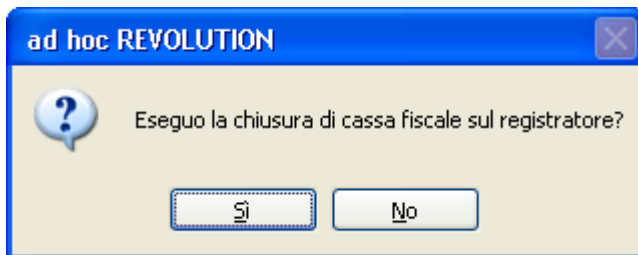


Fig. 5-9 - Domanda di conferma chiusura di cassa

Rispondendo sì viene effettuata dal gestionale, la chiusura di cassa fiscale sul registratore di cassa.



Fig. 5-10 - Elaborazione in corso



La funzionalità di chiusura di cassa è disponibile su alcune tipologie di Registratori di Cassa. Consultare l'elenco dei Registratori di cassa abilitati sul sito www.zucchetitam.it sezione Prelievo Aggiornamenti – Emittitore Scontrino.

[illegible]

6 Stampe Archivi

-  **Brogliaccio Vendite**
-  **Stampa Etichette Articoli**
-  **Stampa Clienti Negozio**
-  **Stampa Modalità di Vendita**
-  **Stampa Promozioni**
-  **Stampa Fidelity Card**
-  **Stampa Kit**

Introduzione

Nel seguito saranno analizzate le stampe disponibili relative agli archivi.

Tra queste si distinguono la Stampa brogliaccio vendite (utile per ottenere la stessa stampa che si otterrebbe con il tipo la chiusura “ Brogliaccio di Vendita”) e la Stampa etichette, che rappresenta una replica di quanto è già presente all’interno del modulo Magazzino.

Verranno analizzate le seguenti stampe:

- ♦ Brogliaccio Vendite
- ♦ Stampe Etichette
- ♦ Stampa Clienti Negozio
- ♦ Stampa Modalità di Vendita
- ♦ Stampa Promozioni
- ♦ Stampa Fidelity Card
- ♦ Stampa Kit Commerciali

Di seguito riportiamo l’immagine del sottomenu Stampe Archivi:

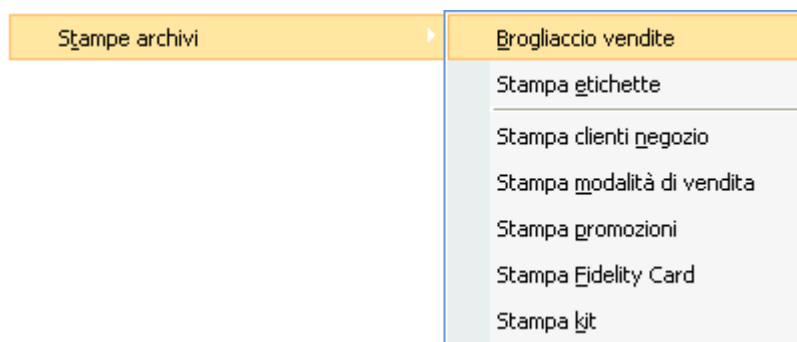


Fig. 6-1 - Sottomenu Stampe Archivi

Brogliaccio Vendite

Tramite questa funzione è possibile ottenere la stampa del brogliaccio per ogni vendita in base ai filtri impostati sulla maschera:



Fig. 6-2 - Maschera Stampa Brogliaccio Vendite

Negozio

Viene impostato automaticamente il negozio associato alla postazione in uso. Il campo è comunque editabile.

Vendita

Rappresenta il codice della modalità di vendita. Impostandolo si filtreranno le vendite del negozio in base a questo codice

Chiusura



E' possibile filtrare le vendite in base al tipo di chiusura. Il programma propone la scelta "Tutti" che ovviamente non implica alcun filtro. Altrimenti sono disponibili le tipologie di chiusura presenti anche nella maschera dati di chiusura della vendita negozio.

Le scelte possibili sono:

- ⊙ Nessuna Stampa
- ⊙ Emissione Scontrino
- ⊙ Brogliaccio di Vendita
- ⊙ Ricevuta Fiscale
- ⊙ Fattura Immediata
- ⊙ Fattura Fiscale
- ⊙ Ricevuta segue Fattura
- ⊙ Documento di Trasporto

📄 Operatore

Valorizzando questo campo è possibile ottenere la stampa del brogliaccio delle vendite effettuate da un determinato operatore (codice che può essere associato a più utenti).

📄 Da Data ... A Data

Tramite questi campi si può definire l'intervallo temporale entro il quale considerare le vendite del negozio relativamente al giorno di vendita.

📄 Da Ora ... A Ora

Tramite questi campi si può definire l'intervallo temporale entro il quale considerare le vendite del negozio relativamente all'orario di vendita.

📄 Da Scontrino ... A Scontrino

E' possibile definire un determinato intervallo di vendite con emissione scontrino da considerare nella stampa brogliaccio.

📄 Matricola Cassa

E' possibile filtrare per Matricola e quindi in base al registratore di cassa utilizzato per la vendita.

Parametri Aggiuntivi

Tramite questa scheda è possibile impostare ulteriori filtri di selezione:

Fig. 6-3 - Stampa Brogliaccio Vendite: Parametri Aggiuntivi

📄 Cliente

Inserendo un codice Cliente, la stampa brogliaccio vendite sarà relativa solo alle vendite intestate al Cliente selezionato.

📄 Pagamento

E' possibile filtrare in base al codice pagamento presente nelle vendite nei dati di chiusura.

📄 Magazzino

Valorizzando questo campo è possibile ottenere una stampa relativa alle vendite con magazzino di testata uguale a quello definito.

Giorni della Settimana

E' possibile ottenere la stampa brogliaccio vendite solo di determinati giorni della settimana. Il programma abilita di default tutti i giorni.

Stampa

Nel seguito riportiamo un esempio di stampa:

Fig. 6-4 - Esempio di stampa brogliaccio vendite



Stampa Etichette Articoli

Questa funzione permette di stampare le etichette per gli tutti gli articoli, o con barcode nei formati Ean8, Ean13, Alfa39, Upca, per gli articoli che li gestiscono, oppure per gli articoli senza barcode. In ognuna sarà riportato il codice a barre (se presente), il codice articolo con relativa descrizione e l'unità di misura. Nel caso venga impostato il Listino di riferimento, sulle etichette sarà stampato anche il rispettivo prezzo con possibilità di mascherarlo. E' altresì possibile stampare le etichette con lotto, sempre che il numero delle stesse sia definito in base all'esistenza di magazzino o in base ai movimenti di magazzino.

Fig. 6-5 - Maschera di selezione della stampa Etichette Articoli

Tipo Stampa

Stampa Etichette senza Lotto
Stampa Etichette con Lotto

In base all'impostazione di questa combo box verranno stampate le etichette con il codice lotto o meno. La scelta è possibile solo se il numero di etichette da stampare viene determinato in base all'esistenza di magazzino oppure in base alle quantità movimentate su documenti/magazzino.

Da Articolo ... Ad Articolo

Tramite questi campi è possibile stampare le etichette per un determinato intervallo di codici articolo

☒ Listino

Se viene selezionato un listino sull'etichetta verrà stampato anche il prezzo. Il prezzo stampato è quello valido alla data indicata nel campo sottostante. In presenza di scaglioni viene stampato il prezzo relativo alla quantità più piccola a meno che non vengano attivato il check "Stampa Tutti i Prezzi".

☒ Stampa Tutti i Prezzi

Attivando questo check, in presenza di più scaglioni viene stampata un'etichetta per ciascuno di essi con il relativo prezzo.

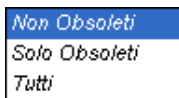
☒ Stampa Scaglioni Quantità

Questo check consente di stampare lo scaglione quantità, ovvero oltre al prezzo viene evidenziato anche fino a quale quantità quel determinato prezzo è valido.

Famiglia, Gruppo Merceologico, Categoria Omogenea, Marca

Questi campi consentono di filtrare le etichette da stampare in base alle impostazioni definite per ciascun articolo in merito a famiglia, gruppo merceologico, categoria omogenea e marca.

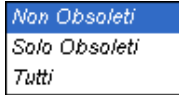
Articoli Obsoleti



Stampa".

Questa combo box consente di filtrare gli articoli da stampare in base alla loro data obsolescenza. Possono essere stampati tutti gli articoli oppure solo quelli non obsoleti o ancora solo quelli obsoleti rispetto alla data indicata nel campo "Data di

Codici Obsoleti



indicata nel campo "Data di Stampa".

Questa combo box consente di filtrare gli articoli da stampare in base alla data di obsolescenza definita per i codici di ricerca. Possono essere stampati tutti i codici di ricerca oppure solo quelli non obsoleti o ancora solo quelli obsoleti rispetto alla data

Variati/Inseriti Dal

Consente di considerare nella stampa solo i Codici di Ricerca inseriti o modificati a partire da una certa data.

Data di Stampa

E' la data in base alla quale gli articoli vengono considerati obsoleti o meno.

Codice a Barre



In base all'impostazione di questa combo box è possibile stabilire se stampare le etichette solo per i codici di ricerca di una determinata tipologia, oppure tutti i Barcode oppure tutti quelli che non sono di tipo Barcode.

Tipo di Stampa

Il tipo di stampa prevede un report in formato A4 con la ripartizione delle etichette su due e tre colonne:

- ♦ la stampa su 2 colonne può essere fatta su etichette adesive con dimensioni 100 x 36 mm.
- ♦ la stampa su 3 colonne può essere fatta su etichette adesive con dimensioni 63,5 x 46,6 mm.

Il tipo di stampa prevede la possibilità di stampare le etichette anche sulle Stampanti ALFA 1200

General Code e Zebra TLP 2844-z, quest'ultima distribuita da Pluriservice. Il report per la prima è contrassegnato con il termine “Etichette per Stampante ALFA 1200 General Code” e corrisponde al numero 4 dell'output utente GSMA_SAB, mentre i reports per la seconda sono contrassegnati come “Etichette per ZEBRA Formato 5 cm x 4,9 cm” e “Etichette per ZEBRA Formato 7,2 cm x 3,6 cm” corrispondenti rispettivamente al numero 4 e al numero 5 del solito output utente. L'utente può però personalizzarsi facilmente la stampa attraverso le funzionalità di creazione visuale dei report, in modo da adattarla ai moduli posseduti.

Nella seconda maschera Selezioni Aggiuntive è possibile definire ulteriori parametri per la stampa.

Fig. 6-6 – Maschera di selezione aggiuntive della stampa Etichette Articoli

Unità di Misura

Questa combo box permette di definire l'unità di misura da utilizzare per la stampa delle etichette.

Prezzi Mascherati

Consente di mascherare i prezzi, ovvero di sostituire le cifre in base a quanto stabilito nel campo “Codifica Maschera Prezzi”.

Provenienza

Questa combo box permette di filtrare i codici di ricerca da stampare in base alla provenienza dei codici di ricerca che può essere: interna, cliente, fornitore oppure tutte le provenienze indistintamente.

Numero

<i>Copie Calcolate sull'esistenza a Magazzino</i>
<i>Copie Calcolate sui Movimenti di Magazzino/Documenti</i>
<i>Fisso</i>

Il numero di copie da stampare può essere calcolato sull'esistenza a magazzino, sui movimenti di Magazzino\Documenti (definendo le causali di magazzino da considerare) oppure Fisso, stampando in questo caso una sola copia. Per i primi due criteri è possibile definire una percentuale di ricarico che aumenta il numero di copie da stampare.

A seconda della scelta effettuata è necessario o meno definire altri campi:

Da Data ... A Data

I campi Da data, A data si attivano nel caso il numero di etichette da stampare sia da determinare in base ai movimenti (magazzino/documenti) che sono compresi in tale intervallo.

1°, 2°, 3°, 4°, 5° Causale

I campi delle Causali si attivano nel caso il numero di etichette da stampare sia da determinare in base ai movimenti (magazzino/documenti) e sono destinati ad accogliere le causali di magazzino utilizzate sui movimenti rientranti nell'intervallo.

Magazzino

Il campo magazzino deve essere valorizzato per determinare quale deve essere considerato ai fini della determinazione delle esistenze o per filtrare i movimenti da considerare.

% Ricarico

In questo campo può essere definita la percentuale di ricarico da applicare alle esistenze o ai movimenti di magazzino per stampare una maggior quantità di etichette.

Fonts per Stampa Barcode

La procedura di installazione di Ad Hoc Revolution provvede automaticamente all'attivazione dei font per la stampa dei Codici a Barre. I files dei fonts vengono copiati all'interno della sotto-cartella "Fonts" del percorso di installazione:

- ♦ **V200009_.ttf**: relativo ai codici EAN 8 o 13 (nella cartella dei Font si tramuta in EANP36Tt);
- ♦ **V200002_.ttf**: relativo ai codici UPC (nella cartella dei font si tramuta in UPCP36Tt);
- ♦ **BAR39.ttf, BAR39A.ttf, BAR39N.ttf, BAR39NA.ttf, BAR39W.ttf, BAR39WA.ttf**: relativi ai codici Alfa 39.

Nel caso non vengano installati automaticamente, occorre copiarli nella cartella Font del sistema operativo oppure utilizzare la funzione di installazione di nuovi fonts presente nel Pannello di Controllo.



Stampa Clienti Negozio

Questa stampa consente di ottenere in forma cartacea i dati anagrafici dei clienti del negozio. Ogni pagina riporta i dati di un solo cliente.

Fig. 6-7 - Stampa Clienti Negozio

Da Codice ... A Codice

Questi campi consentono di ottenere la stampa di un determinato intervallo di clienti definito dall'utente.

L'unica stampa disponibile è quella standard. Nella stampa viene evidenziata anche la situazione del Fido Cliente.

Stampa

Nel seguito riportiamo un esempio di stampa:

Clienti Azienda Demo Ad Hoc Revolution

Selezioni Da Codice : 000000000000001
A Codice : 000000000000001

000000000000001

ANAGRAFICI

Galli s.n.c.
Viale Amendola, n° 45
54011 La Spezia (SP) (IT)

Telefono:
Cellulare:
Telefax:
E@Mail:
Codice Fiscale:
Partita IVA: 00602060444

Categoria Commerciale:
Categoria Sconti/Mag.:
Listino:
Sconti/Maggiorazioni:

Codice Pagamento: RB3	Ricevuta Bancaria a 30 gg
Fido Accreditato: 12.000,00	
Fido Utilizzato: 11.381,75	
Fido Disponibile: 618,25	

Fig. 6-8 - Esempio di stampa clienti negozio

Stampa Modalità di Vendita

Questa stampa consente di ottenere in forma cartacea tutti i dati relativi alle modalità di vendita:

The screenshot shows a Windows-style dialog box titled "Stampa modalità di vendita". It contains the following elements:

- Two date range fields: "Da modalità:" and "a modalità:", each with a small calendar icon.
- A "Tipo chiusura:" dropdown menu currently showing "Tutte".
- Two checkboxes: "Causali di origine" and "Documenti generati", both of which are currently unchecked.
- A "Stampa:" dropdown menu currently showing "Standard".
- Two buttons at the bottom right: "Stampa" (with a printer icon) and "Esci" (with a red X icon).

Fig. 6-9 - Stampa Modalità di Vendita

Da Modalità ... A Modalità

Campi per filtrare la selezione in base al codice delle modalità di vendita

Tipo Chiusura

E' possibile filtrare le modalità di vendita in base al tipo di chiusura predefinito per ciascuna di esse. L'impostazione di default ("Tutte") non escluderà nessuna modalità di vendita.

☒ Causali di Origine

Attivando questo check vengono riportate nella stampa anche le Causali di origine associate alle modalità di vendita.

☒ Documenti Generati

Attivando questo check vengono stampate anche le causali dei documenti associate ai diversi tipi di chiusura che prevedono la generazione di un documento. Si è già visto che questa associazione avviene per ogni modalità di vendita.

Stampa

L'unica stampa disponibile è quella standard. Se ne riporta un esempio nella pagina successiva

Stampa Modalità di Vendita		Azienda Demo Ad Hoc Revolution													
<i>Selezioni</i> da Modalità: SCO		<i>Tipo Chiusura:</i> Tutte													
a Modalità: SCO															
Modalità di Vendita: SCO		Tipo Chiusura: Emissione Scontrino													
Vendita con Scontrino															
<i>Magazzino:</i> AU		<i>Automatismi:</i>													
<i>Cliente Predefinito:</i>		<i>Descrizione</i>													
<i>Listino Predefinito:</i> IVATO		<i>Unità di Misura</i>													
<i>Pagamento Predefinito:</i> RD		<i>Sconto</i>													
<i>Quantità Predefinita:</i> 1,000		<i>Prezzo</i>													
<i>Numero Sconti Utilizzati:</i> 1															
Causali Predefinite															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td style="width: 30%;">Fattura Fiscale: FATCO</td> <td>Ricevuta Fiscale/Fattura</td> </tr> <tr> <td>Fattura Immediata: FAVIT</td> <td>Fattura Immediata (senza DDT)</td> </tr> <tr> <td>Corrispettivo: CORR</td> <td>Ricevuta Fiscale (beni)</td> </tr> <tr> <td>Ricevuta Fiscale: CORR</td> <td>Ricevuta Fiscale (beni)</td> </tr> <tr> <td>Ric. segue Fattura: RFSF</td> <td>Ricevuta Fiscale seguita da fattura</td> </tr> <tr> <td>Doc. di Trasporto: DDTVE</td> <td>DDT di Vendita</td> </tr> </tbody> </table>				Fattura Fiscale: FATCO	Ricevuta Fiscale/Fattura	Fattura Immediata: FAVIT	Fattura Immediata (senza DDT)	Corrispettivo: CORR	Ricevuta Fiscale (beni)	Ricevuta Fiscale: CORR	Ricevuta Fiscale (beni)	Ric. segue Fattura: RFSF	Ricevuta Fiscale seguita da fattura	Doc. di Trasporto: DDTVE	DDT di Vendita
Fattura Fiscale: FATCO	Ricevuta Fiscale/Fattura														
Fattura Immediata: FAVIT	Fattura Immediata (senza DDT)														
Corrispettivo: CORR	Ricevuta Fiscale (beni)														
Ricevuta Fiscale: CORR	Ricevuta Fiscale (beni)														
Ric. segue Fattura: RFSF	Ricevuta Fiscale seguita da fattura														
Doc. di Trasporto: DDTVE	DDT di Vendita														
Documenti di Origine															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td style="width: 30%;">1°: ORDCL</td> <td>Ordine da Cliente</td> </tr> <tr> <td>2°:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3°:</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				1°: ORDCL	Ordine da Cliente	2°:		3°:							
1°: ORDCL	Ordine da Cliente														
2°:															
3°:															

Fig. 6-10 - Esempio di stampa modalità di vendita

Stampa Promozioni

Questa stampa consente di riepilogare in forma cartacea tutte le impostazioni delle promozioni caricate nell'apposito archivio.

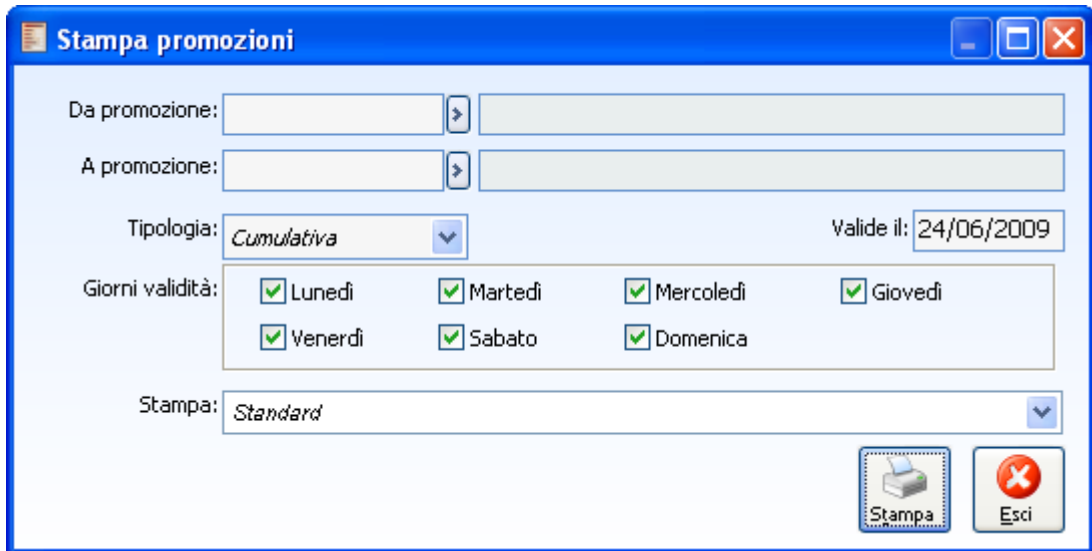


Fig. 6-11 - Stampa Promozioni

Da Promozione ... A Promozione

Questi campi consentono di filtrare le promozioni da riportare nella stampa in base al loro codice.

Tipologia

Esclusiva
Cumulativa

Questo filtro consente di discriminare le promozioni da stampare in base alla tipologia:

- ☒ Esclusiva
- ☒ Cumulativa

Valide il

Le promozioni da stampare possono essere filtrate in base alle date di validità, quindi sarà possibile stampare solo quelle valide ad una certa data

Giorni Validità

E' possibile effettuare la selezione in base ai giorni di validità delle promozioni (Lunedì, Martedì, ...).

Stampa

L'unica stampa disponibile è quella standard. Se ne riporta un esempio nella pagina successiva.

Stampa Promozioni		Azienda Demo Ad Hoc Revolution	
Selezioni da Promozione:		Data Stampa: 30-01-2004	
a Promozione:		Giorni Validità: Lunedì ☒ Martedì ☒ Mercoledì ☒ Giovedì ☒	
Tipologia Promozione: Cumulativa		Venerdì ☒ Sabato ☒ Domenica ☒	
Promozione: SCONTOVIP	Sconto Clienti Categoria Nord Italia	Valida Dal:	Da Ora: 00 :00
Riferimento: *	Sconto VIP 2%	al:	a Ora: 00 :00
Priorità: 5			
Soggetto: Categoria Commerciale	IT1		
Requisiti Minimi: Non Gestiti			
Effetto: Sconto	Sconto % sul Paniere		
Sconto Percentuale: 2,00			
Promozione Mix Match con validità su tutti gli Articoli della Vendita			
Note: Sconto del 2% rivolto a tutti i clienti del Nord Italia, su ogni articolo acquistato. E' cumulabile con altre promozioni.			
<i>Gru. Merc</i>	<i>Articolo</i>	<i>Descrizione</i>	

Fig. 6-12 - Esempio di stampa promozioni

Stampa Fidelity Card

La stampa Fidelity Card consente di riepilogare in forma cartacea tutti i dati delle carte fedeltà che corrispondono alle numerose selezioni disponibili

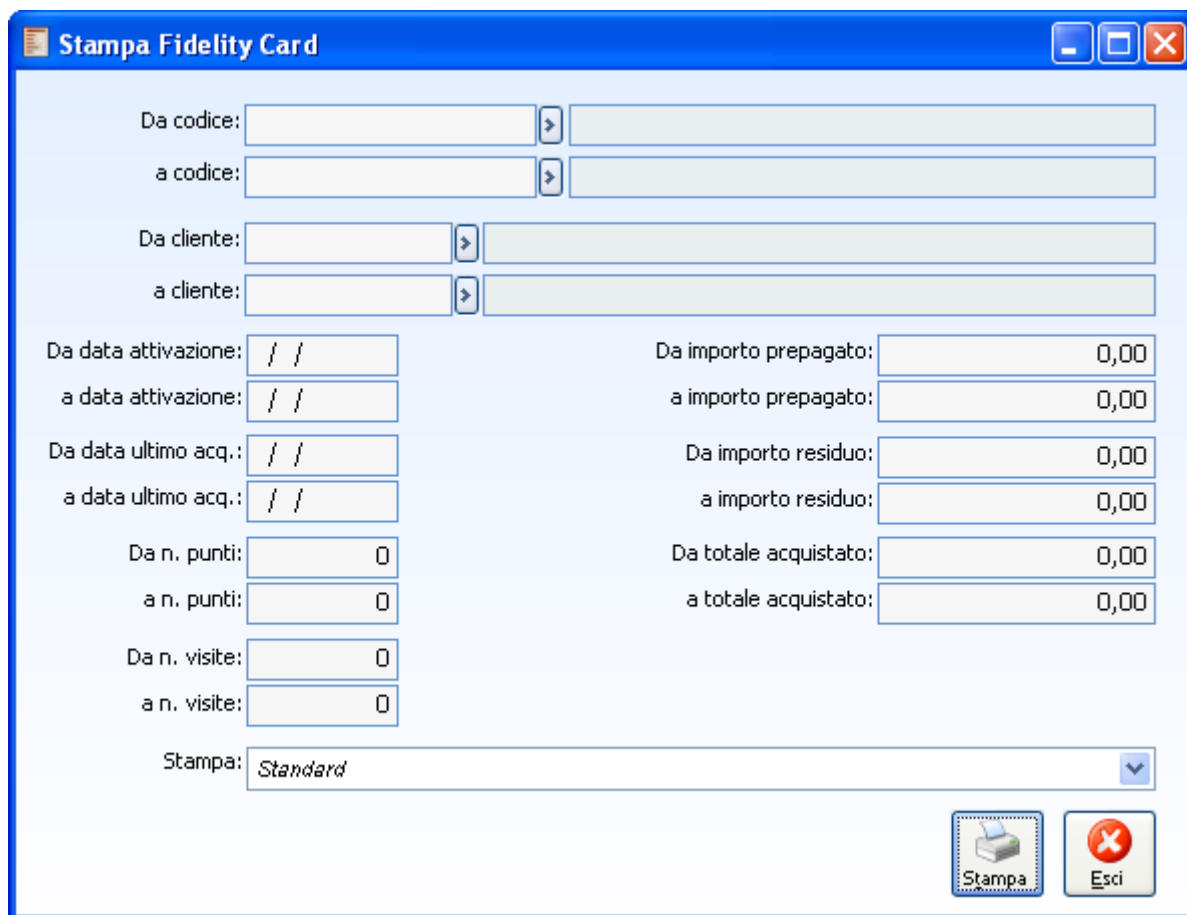


Fig. 6-13 - Stampa Fidelity Card

Da Codice ... A Codice

Compilando questi campi, le carte fedeltà vengono filtrate in base al codice delle stesse.

Da Cliente ... A Cliente

Permettono di effettuare una selezione in base al cliente associate alle fidelity card

Da Data Attivazione ... A Data Attivazione

Attraverso questi campi è possibile filtrare in base alla data attivazione di ciascuna carta fedeltà

Da Numero Punti ... A Numero Punti

Questi campi consentono di selezionare le carte fedeltà da stampare in base ai punti maturati da ciascuna.

Da Numero Visite ... A Numero Visite

Questi campi consentono di selezionare le carte fedeltà da stampare in base al numero di visite (utilizzi) memorizzati su ciascuna.

Da Importo Prepagato ... A Importo Prepagato

E' possibile filtrare la selezione definendo un certo intervallo di importo prepagato in modo tale da considerare solo le carte che sono state "ricaricate" con una cifra che rientra nei limiti specificati.

Da Importo Residuo ... A Importo Residuo

E' possibile filtrare la selezione definendo un certo intervallo di importo residuo in modo tale da considerare solo le carte che presentano un residuo rientrante nei limiti specificati.

Da Totale Acquistato ... A Totale Acquistato

E' possibile filtrare la selezione definendo un certo intervallo di totale acquistato in modo tale da considerare solo le carte che presentano un acquistato rientrante nei limiti specificati.

Stampa

L'unica stampa disponibile è quella standard. Ne riportiamo di seguito un esempio.

Stampa Fidelity Card		Azienda Demo Ad Hoc Revolution	
Selezioni	da Codice: FID2003-001	da Residuo:	da Visite:
	a Codice: FID2003-001	a Residuo:	a Visite:
	da Cliente:	da Prepagato:	da Punti:
	a Cliente:	a Prepagato:	a Punti:
	da Attivazione: - -	da Acquistato:	da Ultimo Acq.: - -
	a Attivazione: - -	a Acquistato:	a Ultimo Acq.: - -
Importi Espressi in EURO			
Codice	Descrizione		
FID2003-001	Fidelity Card promozione 2004		
	Cliente: 000000000000001 Galli s.n.c		
Importo Prepagato:	500,00	Totale Acquistato:	615,00
Importo Residuo:		Data Ultimo Acquisto:	28-01-2004
Data Attivazione:	01-01-2004	Punti Fidelity:	123
Data Scadenza:	31-12-2004	Numero Visite:	4

Fig. 6-14 - Esempio di stampa fidelity card



Stampa Kit Commerciali

Tramite questa stampa è possibile ottenere in forma cartacea tutte le informazioni relative ai Kit commerciali oggetto della selezione.

Fig. 6-15 - Stampa Kit Commerciali

Da Articolo ... A Articolo

E' possibile filtrare i Kit da stampare in base al codice articolo

Data

Questo campo viene valorizzato automaticamente con la data di sistema. E' un dato importante visto che determina la composizione del Kit commerciale. Si è già visto, infatti, che per ogni componente si possono definire delle date di validità.

Stampa

L'unica stampa disponibile è quella Standard. Di seguito se ne riporta un esempio.

Stampa Kit		Azienda Demo Ad Hoc Revolution					
Selezioni da Articolo: UNITCPUP31GHZ a Articolo: UNITCPUP31GHZ		Data Stampa: 30-01-2004					
Articolo: UNITCPUP31GHZ Unità CPU Pentium III 1GHZ Sconto/Maggiorazione: -5,00 Valore Sconto/Maggiorazione:		Note: CPU comprensiva di ventola e dissipatore. Vengono dati in omaggio due tappetini in bundle con l'offerta.					
** Riga Omaggio							
Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Sc./Mag.	Valore Scontato/Mag.	Valido Dal	Fino al
CPU-P3-1GHZ	CPU Pentium III 1Ghz	n.	1,000			- -	- -
VENTOLACPU	Ventola per CPU	n.	1,000			- -	- -
DISSIPATORE	Dissipatore calore per CPU	n.	1,000			- -	- -
TAPPETINO	Tappetino per mouse	n.	2,000			- -	- -
							**

Fig. 6-16 - Esempio di stampa Kit

[illegible]

7 Emittitore Scontrino in Terminal Server

 Emittitore Scontrino in Terminal Server

 Zucchetti Bridge Service

Introduzione

Con ad hoc Revolution è possibile emettere scontrini anche in modalità Terminal Server.; a questo fine è necessario:

- ♦ Utilizzare windows 2003 server o avere un sistema operativo che permette di condividere le cartelle del client;
- ♦ installare sui vari client il servizio Zucchetti Bridge Service
- ♦ installare sui vari client ad hoc Emittitore Scontrino;
- ♦ attivare il flag Unità Disco nelle opzioni di Terminal Server;
- ♦ impostare i path di emittitore scontrino e creazione files nei dispositivi hardware utilizzando il percorso di rete \\TSCLIENT.

Di seguito vengono riportati in dettaglio i passi da eseguire per una corretta configurazione della modalità Terminal Server per ad hoc Emittitore Scontrino.



Zucchetti Bridge Service

Per poter utilizzare ad hoc Emittitore Scontrino con la configurazione Terminal Server è innanzitutto indispensabile attivare sui vari client il servizio Zucchetti Bridge Service, il quale deve risultare sempre attivo. Zucchetti Bridge Service ha due modalità di utilizzo: Servizio e Timer.

Implementazione e utilizzo

Come accennato precedentemente ci sono due modalità di utilizzo. Nella prima il servizio si appoggia ad un componente esterno per realizzare l'interfacciamento con il protocollo TCP/IP. Il programma crea un socket che rimane in ascolto su di una porta (di default la 63333), nel momento in cui arriva una richiesta di connessione (metodo ConnectionRequest) viene creato un nuovo socket che gestirà la connessione. Quando l'intero pacchetto sarà trasmesso (metodo DataArrival) verrà decrittato ed eseguito. I pacchetti inviati sono criptati tramite la funzione cifracnf, questo per evitare che qualunque programma esterno possa utilizzare il Bridge Service. Una volta eseguito il pacchetto la connessione sarà chiusa. Nella seconda zucchetti bridge una volta avviato sulla client lancia un timer che resta in attesa di un file in una data cartella del client. In questo stesso file viene indicato il comando da eseguire. In entrambe le modalità si richiede la condivisione delle cartelle del client in terminal server. Questa opzione è semplicemente attivabile con server Windows 2003 server da noi raccomandato per utilizzare questa funzionalità.

Per far risiedere l'icona del servizio nella systray è stata utilizzata la classe TaskbarStatus, quest'ultima utilizzando funzioni API permette di controllare i click e dblclick sull'icona stessa.

Utilizzo in Ad Hoc

In Ad hoc Revolution il servizio è stato utilizzato per permettere l'esecuzione del programma adhocemittitorescontrino in modalità terminal server, infatti quest'ultimo deve essere lanciato dalla macchina a cui è collegato il registratore di cassa che non è il server ma la macchina client stessa.

Nel Ztam_Class.prg è stata aggiunta la funzione ZBrgCli, quest'ultima accetta cinque parametri di cui 3 sono necessari nella modalità Servizio e tutti e 5 nella modalità Timer:

il comando VFP da trasmettere, il nome/ip della macchina remota e il numero di porta della connessione, il path del file dei comandi da creare nel server, il path del file dei comandi da creare sul client.

Servizio

ZBrgCli (cCommand, [cRemoteHost], [nPort])

Se cRemoteHost non viene specificato il comando sarà inviato alla macchina locale, se nPort non è specificato viene utilizzata la porta di default 63333.

Per quanto riguarda adhocemittitorescontrino è possibile variare il numero di porta dichiarando nel cp3start.cnf la variabile pubblica g_ZBRGPORT e valorizzandola con il nuovo numero di porta.

```
PUBLIC g_ZBRGPORT
g_ZBRGPORT = 1001
```

La funzione ZbrgCli viene chiamata all'interno del batch GSPS_BGS.

Per mettere Zucchetti Bridge Service in ascolto su di un'altra porta è sufficiente lanciare l'eseguibile specificando il numero di porta:

C:\Programmi\Zucchetti\Run_Time\Zucchetti Bridge Service\zbrgsrv.exe 1001 P
Dove 1001 è il numero di porta e P indica che viene avviato in modalità Servizio

Timer

ZBgrCli (cCommand, ' ', 0, cFileComandiServer, cFileComandiClient)

Non serve specificare il secondo e terzo parametro poiché nella modalità Timer non sono utilizzati.

Con AdHocEmettitorescontrino è possibile specificare una variabile pubblica nel Cp3start.Cnf per indicare il nome del file da creare che altrimenti si chiamerà COMANDO.TXT

La variabile pubblica è:

```
PUBLIC g_ZBRGFILE
g_ZBRGFILE = "NOMEFILECOMANDI.TXT"
```

Il file sul server verrà creato nella cartella temp dell'utente oppure nella cartella indicata dalla variabile pubblica g_TEMPADHOC se inizializzata nel Cp3start.Cnf

Nel client invece verrà creato nella cartella indicata nella anagrafica Dispositivi Hardware nel campo "Creazione File".

Per avviare in modalità Timer Zucchetti Bridge il comando da eseguire sul client è:

C:\cartella_installazione_ZB\zbrgsrv.exe 0 T C:\EMSCO\comando.txt 1

Dove 0 sarebbe il numero di porta (non considerato), "T" indica la modalità Timer,

C:\EMSCO\comando.txt è il path del file che attende, 1 l'intervallo in secondi del timer.

C:\EMSCO\comando.txt è composto da C:\EMSCO\ che è la path indicata in Creazione file sul Dispositivo Hardware e comando.txt che può essere modificato tramite la variabile g_ZBRGFILE

Zucchetti Bridge Service

Eseguendo un doppio click sull'icona del servizio viene mostrata una finestra in cui è mostrato il log delle operazioni eseguite dal bridge, come ad esempio inizio e fine di una connessione, comando VFP eseguito, ecc...

Sono visibili anche due bottoni necessari a stoppare e riavviare il servizio, quando il servizio è fermo non vengono accettate connessioni in ingresso.

È presente anche un pulsante informazioni che mostra lo stato del servizio e la porta su cui è in ascolto in modalità Servizio, altrimenti il file che attende e il valore dell'intervallo in modalità Timer

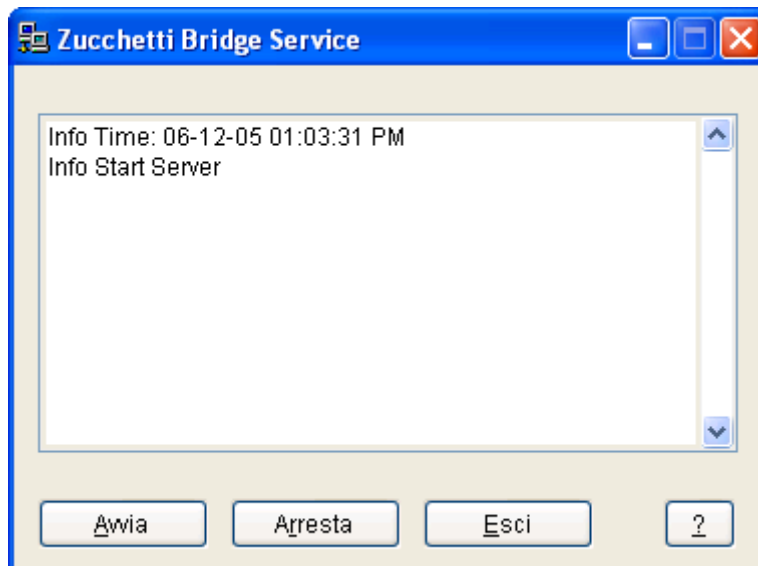


Fig. 7-1 - Zucchetti Bridge Service

Per controllare la modalità in cui è stato effettivamente lanciato Zucchetti Bridge Service e con quali parametri, è sufficiente premere il bottone “?”



Fig. 7-2 – Informazioni su Zucchetti Bridge Service

Per chiudere definitivamente il servizio occorre premere sul pulsante Esci, non è possibile aprire più di un Bridge Service per volta.



ad hoc Emittitore Scontrino

Una volta installato il servizio Zucchetti Bridge Service, si rende necessario installare il programma ad hoc Emittitore Scontrino nei vari client. Per un corretto funzionamento del programma è necessario definire nella maschera Dispositivi Hardware, oltre al path emittitore scontrino, anche il path di creazione dei file di configurazione.

Fig. 7-3 – Configurazione dispositivi hardware in modalità Terminal Server

Come si può notare dall'immagine, i path in terminal server sono indicati come [\\TSCIENT\C\](#). Il percorso di rete [\\TSCIENT](#) è presente se in terminal server vengono condivise le unità disco del client. Questa opzione, come da immagine successiva, è semplicemente attivabile con Windows 2003 server. A questo punto i driver del client vengono visti come cartelle (vedi C\ invece di C:\).

In modalità terminal server è inoltre visibile la combo “Modalità di utilizzo Zucchetti bridge”

Tramite la combo si decide la modalità con la quale si vuole utilizzare ZB sul client. Ovviamente Zucchetti Bridge dovrà essere avviato sul client con la stessa modalità impostata in questa combo.

Modalità **TCP/IP** indica la modalità **Servizio** sul zucchetti bridge.

Modalità **File** invece è la modalità **Timer**.

Connessione Desktop Remoto

Per rendere possibile la condivisione dei dischi tra server e client è necessario abilitare il flag “Unità Disco” nella pagina “Risorse locali” della maschera di opzioni di Connessione Desktop Remoto al momento della connessione. Con questa impostazione il server riesce ad accedere alle cartelle del client attraverso il percorso di rete standard \\TSCLIENT.

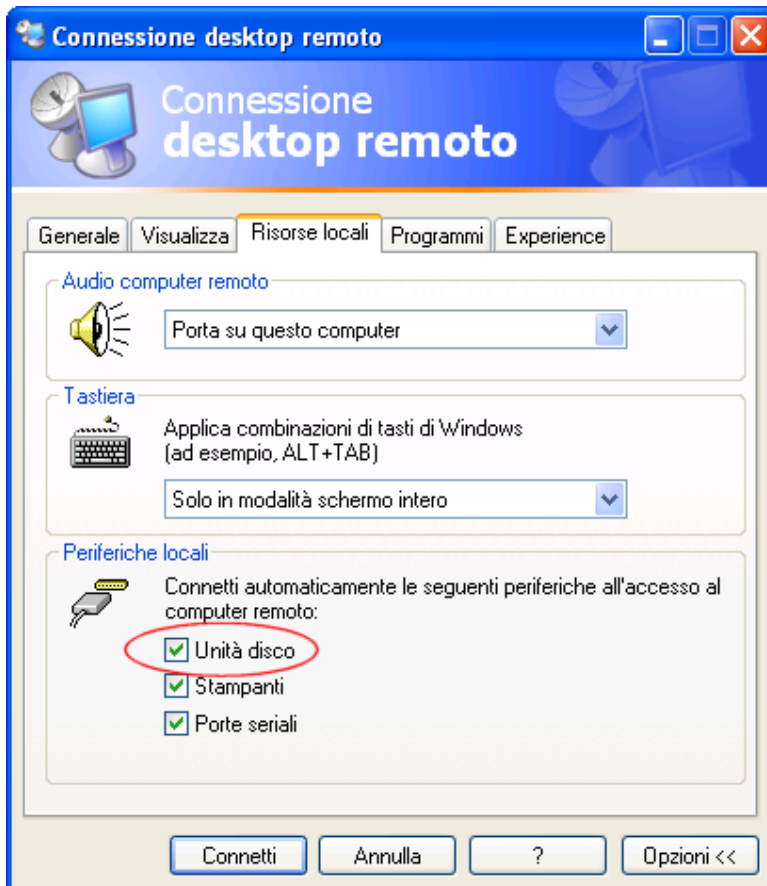


Fig. 7-4 - Connessione Desktop Remoto, check Unità disco



Il funzionamento di AdbocEmettitoreScontrino.exe rimane invariato.

[illegible]