



Piattaforma applicativa gestionale

Contratti Commerciali

Release 7.0

COPYRIGHT 1998 - 2010 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	Operazioni Preliminari.....	1—5
	📁 Premessa sul modulo contratti commerciali.....	1—6
	📁 Modifiche archivi di base	1—10
2	Gestioni.....	2—1
	📁 Gruppi di acquisto.....	2—3
	📁 Contratti a quantità limitata	2—5
	📁 Contratti a promozione congiunta.....	2—9
	📁 Contratti ad obiettivo.....	2—13
	📁 Gruppi causali di magazzino	2—20
	📁 Generazione Premi.....	2—21
	📁 Calcolo premio	2—24
3	Esempi.....	3—1
	📁 Contratti ad Effetto Immediato.....	3—2
	📁 Contratti ad Obiettivo	3—27

[illegible]

1 Operazioni Preliminari



Premessa sul Modulo Contratti Commerciali



Modifiche archivi di base



Gestioni

Premessa sul modulo contratti commerciali

Introduzione

Mediante questo modulo si vuole dare risposta alla crescente domanda di soluzioni standard ad hoc ENTERPRISE relative alle diverse operatività commerciali in uso nella catena della D.O. e della G.D.O..

Con la denominazione “Contratti” andremo quindi ad identificare le azioni commerciali che conducono ad un riflesso indiretto sul prezzo finale di vendita, sia esso manifesto sul documento di vendita (contemporaneo alla vendita) o differito nel tempo (a scadenza prefissata).

Tra le tipologie di azioni qui considerate meritano particolare attenzione quelle riconducibili alle operazioni a premio (contratti obiettivo per agenti e clienti o riconosciuti da fornitori) che possono concretizzarsi in sconti di natura monetaria o in materiale o con la corresponsione di omaggi di altra natura.

Abbuoni e sconti commerciali devono essere imputati in diminuzione del ricavo o del costo cui si riferiscono e non devono quindi apparire autonomamente in bilancio

Sconti e abbuoni finanziari (es.: sconto cassa) vanno invece imputati a conto economico tra gli oneri/proventi finanziari alla voce C.16 / C.17.

In generale, se non previsti contrattualmente, vanno supportati da idonea documentazione allo scopo di evitare possibili contestazioni in merito alla loro deducibilità; errate imputazioni di abbuoni e sconti attivi possono influire sulla valorizzazione delle rimanenze e sulla corretta determinazione delle imposte (gli sconti finanziari non sono deducibili ai fini Irap).

Rilevazioni Generiche

Le scritture, per gli abbuoni attivi commerciali, potrebbero essere:

Fornitori	a	Abbuoni commerciali attivi su acquisti B.6
Abbuoni commerciali attivi su acquisti	a	Merci X c/ acquisti

Il giroconto nel merci conto acquisti non è necessario purché si tenga memoria in sede di elaborazione del bilancio Ue che abbuoni attivi e passivi commerciali vanno indicati in diminuzione rispettivamente degli acquisti (B.6) e dei ricavi (A.1).

La scrittura, per gli abbuoni attivi finanziari, potrebbe essere:

Fornitori	a	Abbuoni e sconti attivi C. 16
-----------	---	----------------------------------

Resi, sconti commerciali, abbuoni e premi relativi a operazioni di competenza del passato esercizio devono essere inseriti tra gli oneri straordinari altri costi (voce E.21), se passivi o tra i proventi straordinari (E.20) se attivi.

Premi di fedeltà

Detti anche sconti quantità o ristorni differiti traggono origine dalle vendite ad un prezzo che, in un tempo successivo, per effetto del raggiungimento di un determinato obiettivo, di solito il volume di affari, subirà una riduzione.

Si possono verificare i seguenti casi:

1. Premio la cui maturazione oltrepassa la chiusura dell'esercizio

Cedente:

al 31.12 accantona la quota di competenza (c.e. B.13) in un apposito fondo (SP passivo B.3). Nell'esercizio di maturazione del premio: utilizza il fondo per la quota accantonata fino al 31.12 precedente e imputa tra gli sconti e abbuoni su vendite il residuo (in diminuzione della voce di c.e. A.1). Per essere fiscalmente deducibili, devono risultare da atto scritto. La deducibilità fiscale avviene interamente nell'esercizio di maturazione e non man mano che si effettuano gli accantonamenti.

Cessionario:

contabilizza il premio solo nell'esercizio di maturazione finale imputando la quota di competenza tra gli sconti e abbuoni su acquisti (in diminuzione della voce di c.e. B.6) e la quota di esercizi precedenti tra i proventi straordinari (c.e. E.20).

2. Premio la cui maturazione si esaurisce nell'arco dell'esercizio

Cedente:

il premio va imputato tra gli sconti e abbuoni su vendite (in diminuzione della voce di c.e. A.1). Se, per lungaggini procedurali il premio viene conosciuto oltre la data di stesura del bilancio, andrà contabilizzato tra gli oneri straordinari.

Cessionario:

il premio va contabilizzato tra gli sconti e abbuoni su acquisti (in diminuzione della voce di c.e. B.6). Se il cessionario viene a conoscenza del premio nell'esercizio successivo a quello di competenza, allora inserirà i premi tra i proventi straordinari (c.e. E.20).

Il trattamento fiscale previsto per l'IVA e le imposte dirette

Le operazioni a premio possono essere dirette sia agli acquirenti delle merci, sia agli stessi rappresentanti incaricati della vendita delle merci. Gli agenti di vendita in generale per vedersi attribuire i punti necessari a ottenere il premio, devono vendere un quantitativo minimo di prodotti. Questo quantitativo rappresenta dunque l'obiettivo di vendita.

IVA

L'Iva assolta sull'acquisto di beni o servizi destinati a premio è indetraibile.

L'indetraibilità deve essere riferita però "esclusivamente ai beni messi in palio" (cfr. art. 5 Legge 18 febbraio 1999 n. 28) e non anche agli altri beni o servizi funzionali allo svolgimento della manifestazione, come ad esempio le spese di pubblicità, i compensi delle agenzie, ecc..

Nell'ipotesi di premi costituiti da beni o servizi non imponibili ai fini Iva, deve essere versata un'imposta sostitutiva del 20 per cento del prezzo d'acquisto degli stessi.

Per quanto concerne la successiva fase dell'assegnazione dei premi ai legittimi assegnatari, si ritiene ai sensi dell'art. 2 D.P.R. n. 633/1972, che sia un'operazione posta fuori campo Iva.

Documenti da emettere

Le note di variazione devono essere emesse nel rispetto dell'art. 26/633 (per le rettifiche conseguenti ad accordi tra le parti intervenute successivamente alla stipula e per inesattezze nella fatturazione il termine per recuperare l'Iva è di un anno; per rettifiche conseguenti ad accordi inseriti nel contratto originario, non c'è termine).

Premi in denaro

I premi fedeltà in denaro versati dal cedente al cessionario a ristorno del prezzo originariamente pattuito e pagato, sono fuori campo Iva ex art. 2 (R.M. 102/Edel 17/09/2004). Se invece si è in presenza di contributi promozionali, essi vanno assoggettati ad Iva 20%, in quanto trattasi di prestazione eseguita (e fatturata) dal cessionario.

Plafond

Nelle cessioni internazionali abbuoni e sconti commerciali e finanziari compresi quelli per cassa riducono il plafond di cui all'art. 8/633, anche se non è stata emessa nota di variazione.

Imposte Dirette

Per quanto riguarda le imposte dirette, si possono verificare due diverse situazioni, a seconda che i premi, nell'esercizio in cui inizia la manifestazione, non siano ancora stati acquistati oppure siano acquistati nell'esercizio in cui si svolge la manifestazione. Nel primo caso l'art. 107 comma 3 TUIR prevede la possibilità per l'azienda che organizza la manifestazione, di accantonare in appositi fondi del passivo, "distinti per esercizi di formazione", una somma pari a quello che si presume essere l'esborso finanziario da sostenere per l'acquisto dei beni oggetto della promozione. Questi accantonamenti sono deducibili, negli esercizi di formazione, in misura non superiore al 30 per cento del loro ammontare per le operazioni a premio ed al 70 per cento per i concorsi a premio. L'utilizzo del fondo alimentato dagli accantonamenti deve essere effettuato nel momento in cui si verifica l'effettivo sostenimento dell'onere. La differenza fra il costo effettivamente sostenuto e la copertura del fondo, qualora sia positiva, determinerà una sopravvenienza passiva (deducibile), qualora sia negativa, determinerà una sopravvenienza attiva (tassabile). La norma prevede che l'ammontare dei fondi non utilizzato al termine del terzo esercizio successivo a quello di formazione concorre a formare il reddito dell'esercizio stesso, a titolo di sopravvenienza attiva. Se invece i premi sono acquistati nell'esercizio in cui si svolge la manifestazione, le relative spese sono da considerarsi integralmente deducibili; sia che le si consideri spese di pubblicità (come sembra confermare anche la Risoluzione n. 54 del 26.03.2004), risultando il premio per il percettore un componente reddituale soggetto a prelievo tributario (un componente tassabile per il soggetto percettore, del resto, deve necessariamente rappresentare un costo deducibile per il soggetto erogante), sia che le si consideri spese che vanno a incremento del costo per provvigioni. Sia l'Iva indetraibile che l'eventuale imposta sostitutiva sui premi corrisposti ai vincitori costituiscono oneri deducibili, in quanto costi accessori all'operazione medesima.

Per quanto interessa gli elementi classificabili in voci di Conto economico rilevanti sia ai fini Irap sia ai fini delle imposte sui redditi, gli stessi devono essere assunti ai fini Irap secondo gli stessi criteri ed in base agli stessi principi previsti dagli articoli del TUIR.

Ne deriva che i costi per manifestazioni a premio rileveranno, anche ai fini Irap, nei limiti considerati ai fini Ires. L'art. 19 comma 2 Legge n. 449/1997, nell'ipotesi in cui i beni assegnati assumono per il beneficiario rilevanza reddituale, ha esteso la tassazione con ritenuta definitiva anche alle vincite derivanti da operazioni a premio.

La norma specifica però che la ritenuta d'imposta non deve essere operata nei casi in cui altre disposizioni di legge prevedono l'applicazione di ritenute alla fonte.

La ritenuta sui premi non si applica quando i premi sono assegnati ad un lavoratore dipendente, ad un lavoratore autonomo, ad un agente od ad un intermediario di commercio, in quanto gli art. 23, 25 e 25-bis D.P.R. n. 600/1973 prevedono l'applicazione di specifiche ritenute sui redditi corrisposti a queste categorie di soggetti.

La ritenuta sui premi, afferma ancora l'art. 19 comma 2 Legge n. 449/1997, non deve essere applicata se il valore complessivo dei premi attribuiti a uno stesso soggetto, nell'ambito del medesimo periodo d'imposta, non superi 50mila lire (25,82 Euro); se superiore, la ritenuta sarà applicata sull'intero valore.

Funzionalità base

Un contratto deve definire la possibilità di applicare condizioni correlate ad un evento

(vendita/acquisto) riconducibili essenzialmente a ristorni di prezzo (immediati o differiti), quantità di articoli in sconto merce, vendita a condizioni particolari di altro articolo, aggiornamento di un contatore di articoli ceduti tale da definire l'eventuale fine validità del contratto stesso.

Occorre poter distinguere nettamente la gestione dei contratti d'acquisto rispetto a quelli di vendita.

Il contratto si deve poter applicare ad una referenza direttamente mediante i suoi codici oppure per mezzo di una categoria come, ad esempio, un gruppo merceologico, una famiglia, una classe di ricarico, un attributo etc.

Parimenti deve poter essere definibile la sua applicabilità all'intestatario del documento mediante associazione diretta o per categorie di raggruppamento.

Devono potersi gestire contratti di Tipologia "Premi" ad agenti: occorre altresì definire sui contratti cliente se le vendite ad esse relative partecipano o meno al raggiungimento dell'obiettivo per l'agente.

Deve poter essere definito il/i listini cui il contratto è applicabile oppure la sua validità a prescindere dal listino applicato.

Deve essere possibile collegare un contratto di tipologia diversa da "Premi" ad un contratto di tipologia "Premi".

Ovviamente le condizioni commerciali, prezzi e sconti, devono poter essere applicate a tutti i clienti (fornitori), oppure a classificazioni di clienti (fornitori).

Deve quindi essere garantita la generazione di righe o documenti di storno tali per cui il valore del magazzino risulti allineato alla valorizzazione contabile e le statistiche di vendita/acquisto riportino l'esatto valore di periodo.

Dalla generazione dei documenti di ristorno deve essere possibile generare note di credito/note di debito.

In sintesi:

- ✓ Calcolare il contratto su riga del documento; quindi per ogni articolo inserito la procedura deve rilevare il contratto da applicare
- ✓ Gestire una gerarchia di contratti applicabili
- ✓ Calcolare l'applicabilità del contratto per classificazioni di articolo cliente (fornitore), listini
- ✓ Utilizzare la stessa flessibilità garantita per il calcolo del prezzo e dello sconto
- ✓ Tenere distinti le diverse tipologie di contratti.

Modifiche archivi di base

Contropartite e vincoli

A seguito dell'introduzione del modulo contratti commerciali sono state realizzate le seguenti modifiche negli archivi di base.

E' stata inserita una pagina nell'archivio Contropartite e vincoli

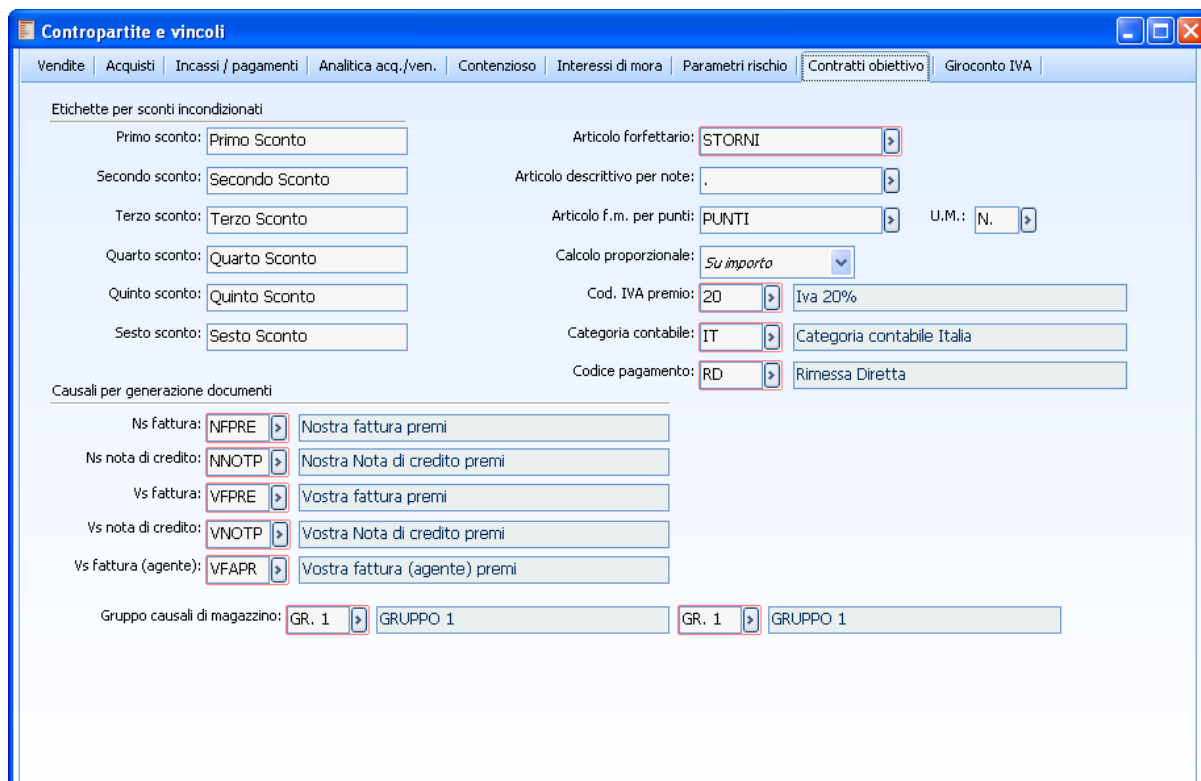


Fig. 1-1 - Archivio contropartite e vincoli

Etichette per sconti incondizionati

Rappresentano le etichette per gli sconti incondizionati che è possibile definire sul contratto.

Articolo forfetario

Identifica l'articolo forfetario con il quale viene ripartito il premio sulla fattura/nota di credito, nel caso in cui il tipo storno sul contratto esaminato è impostato a FORFETTARIO.

Articolo descrittivo per note

Identifica l'articolo descrittivo che viene utilizzato per riportare le note di generazione di un contratto ad effetto immediato.

Articolo fuori magazzino per punti

Identifica l'articolo fuori magazzino che viene utilizzato per riportare sulla fattura/nota di credito eventuali punti accumulati.

Um

Identifica l'unità di misura di movimentazione dell'articolo fuori magazzino per i punti.



Calcolo proporzionale

⊙ *Su importo*

Il peso viene determinato sull'importo del venduto.

⊙ *Su quantità*

Il peso viene determinato sulle quantità vendute.

Codice iva premio

Identifica il codice iva che viene utilizzato sulla riga del premio nella fattura/ nota di credito.

Categoria contabile.

Campo attualmente non gestito

Codice pagamento

Identifica il codice pagamento che verrà utilizzato sui documenti creati in fase di generazione premio.

Causali per generazione documenti

Identificano le causali che l'operatore dovrà caricare poiché particolari per la generazione dei documenti post generazione premi.

Nostra fattura: sarà una causale documento di tipo fattura del ciclo attivo intestata a fornitore (consigliamo di utilizzare una serie in modo da individuarle e in modo che in fase di generazione venga calcolato il numero documento progressivamente).

Nostra nota di credito: sarà una causale documento di tipo nota di credito del ciclo attivo intestata a cliente.

Vostra fattura: sarà una causale documento di tipo fattura del ciclo passivo intestata a cliente (consigliamo di utilizzare una serie in modo da individuarle e in modo che in fase di generazione venga calcolato il numero documento progressivamente).

Vostra nota di credito: sarà una causale documento di tipo nota di credito del ciclo passivo intestata a fornitore.

Vostra fattura (agente): sarà una causale documento di tipo fattura del ciclo passivo intestata a fornitore.

Gruppo causali di magazzino

Identifica il gruppo di causali di magazzino che verranno considerate per calcolare il fatturato.

Causali documento

Causali documenti / Modifica

Documento | Origini | Report | Tree view flusso | **Elenco**

Tipo documento: ORDCL Ordine da cliente

Ciclo: Vendite Categoria: Ordine

Intestazione: Cliente Serie:

Fattura differita: Altro documento Protocollo:

Raggruppamento: 1 Sconti/maggiorazioni utilizzati: 4

Causale magazzino: IMP Impegno da ordine cliente

Magazzino: AU Magazzino collegato:

Aspetto esteriore: Documento rifiutato

Contabilizza: Fatture da emettere/ricevere Inizializza conto di contab.

Causale cont. ass.: Caus. di storno: Cash flow: Positivo

Rivalorizzazione: Non rivalorizza Conformità:

Stato documenti generati da piano di spedizione: Confermato

Spese di incasso Spese di imballo Spese di trasporto

Seleziona codice di ricerca in base all'intestatario

Rimanda la generazione di analitica nel caso attivazione contestuale

Dati cespiti: Cespiti

☒ Partecipa al rischio
☐ Ricostituisce fido
☒ Controlla il rischio
☐ Genera provvigioni
☐ Gen. doc. costo provvigioni
☐ Dati accompagnatori
☒ Date prev. evasione
☐ Packing List
☐ Data trasporto
☐ Ora trasporto
☐ Import dati accomp.
☐ Agg. imp. let. intento
☐ Modifica valore
☐ Prospetto ven \ acq
☐ Rate per data evasione
☐ Esecutore
☐ Controlla budget
☐ Prezzo default U.P.V.
☐ INTRA da doc di origine
☐ Storno analitica
☒ Date rich. consegna
☐ Vendita su listino
☒ **Contratto tassativo!**
 Se attivo: sono impostati i contratti in testata
☐ Movim. unità logistica
☐ Genera INTRA
☐ Applica contributi accessori
☐ Non stampa i contributi accessori
☐ Controllo dati banca intestatario

Listini

Fig. 1-2 – Archivio causali documento

Attivando questo flag sono editabili i campi Contratto relativo a contratti a effetto immediato e contratto a obiettivo sulla testata del documento.

Ordini (Vendite) / Nuovo

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

Reg. n.: 60 / 0 Del: 30/12/2009 Es.: 2009 Confermato

N. doc.: 8 / Del: 30/12/2009

N. rif.: 0 / Del: / /

Rif. est.:

Valuta: EUR Cambio: 1,000000 Cons.: 30/12/2009

Documento: ORDCL Ordine da cliente

Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc

Listini: Evasione: 30/12/2009 Mag.: AU

Promozioni: C/C.R.: Comm.:

Contratto: Cont. Bianchi Contratto a obiettivo:

Riga Articolo Descrizione U.M. Quantità Prezzo unitario Ev. Lotti/ubic.

Conferma

Fig. 1-3 – Testata documento- Editabilità campi contratto

Così come per i listini se i contratti vengono indicati in testata sulle righe del documento, non sono editabili.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 60 / 0 Del: 30/12/2009 Es.: 2009 Confermato N. doc.: 8 / Del: 30/12/2009
 Documento: ORDCL Ordine da cliente N.rif.: 0 / Del: / /

Ciente: BIANCHI SNC

Listini: Promozioni:

Contratto: Cont. Bianchi

Riga	Articolo
10	CD

Contratto editabile sulla testata documento

Articolo: CD

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

Riga	Sconti / maggiorazioni di riga
10	0,00 + 0,00 +

Documenti dati di riga

Principale | Magazzino | Analitica | INTRA/P.list/provv.

Tipologia riga: Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica

Business Unit: D01 Divisione 01 Test omaggio: No omaggio

Cat. contabile: HW Hardware

Comp. cont. dal: / / Al: / / Consegna: 30/12/2009

Contropartita:

Listini/promozioni

Listino prezzi: Promoz. prezzi: Listino sc/mag: Promoz. sc/mag: Verifica

Sconto a valore: 0,00000

Contratti commerciali

Contratto: Cont. Bianchi

Contratto a obiettivo:

Codice IVA articolo: 20 Iva 20%

Contratto non editabile sulle righe documento

Contributi accessori

Categoria contributo:

Riga: 10

Fig. 1-4 – Contratto di testata non modificabile sulle righe

In più per la gestione di contratti commerciali è considerato anche il flag **Ricalcolo prezzi/sconti** definito sulle causali documento, in quanto se viene attivato la procedura ricalcola oltre ai listini anche eventuali contratti validi a quella data..

Documenti – Pagina dati generali

Nella pagina dati generali documenti abbiamo inserito un bottone da utilizzarsi per applicare sul documento gli effetti del contratto.

Nel momento in cui la procedura attribuisce un contratto ad effetto immediato sul documento se la categoria del documento che stiamo creando corrisponde a quella definita sul contratto l'operatore viene avvisato della necessità di premere il seguente bottone per applicare gli effetti del contratto.

Ordini (Vendite) / Nuovo

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

Pagamento: RIBA3 > Ri.Ba. 30 gg

Data diversa: / /

Magg./sconti: 0,00 + 0,00 commerciale su pagam.: 0,00

Banca: BNL > BANCA BNL INVESTIMENTI S.P.A.

Ns. banca: >

Agente: >

Capoarea: >

Priorità: 0 Check disponibilità: Singola riga

Comp.dal: / / Al: / / Beni deperibili

Dettaglio scadenze ☐ Sc. confermate

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

C/Corrente: >

Descrizione: >

Riepilogo documento

		Cod.IVA	Rip.
Totale:	3,00		
Sconti/maggiorazioni:	0,00	☐ Forza sconto	
Spese incasso:	0,00	20	☐
Spese imballo:	0,00	20	☐
Spese trasporto:	0,00	20	☐
Totale:	0,00		
Imposta:	0,00		
Spese bolli:	0,00	ESC15	☐

Totale: EU 0,00

Acconto contestuale: 0,00 % Evadibile: 0

Acconto precedente: 0,00

Buttons: Appl. cont. (highlighted), Rischio, Dettagli, Calcola, Riparti

Fig. 1-5 – Documento pagina Dati Generali

In più è stato inserito un messaggio che appare sulle righe documento in caso in cui l'utente modifichi il codice contratto sulla riga documento.

Documenti dati di riga

Principale **Magazzino** Analitica INTRA/P.list/provv.

Tipologia riga: Liv. raggruppamento: 1

Spese accessorie: 0,00 *Ripartizione automatica* Tot. valore di riga: 200,00

Business Unit: D01 Divisione 01 Test omaggio: No omaggio

Cat. contabile: HW Hardware

Comp. cont. dal: / / Al: / /

Contropartita:

Listini/promozioni

Listino prezzi: Promoz. prezzi:

Listino sc/mag: Promoz. sc/mag:

Contratti commerciali

Sconto a valore: 0,00000

Contratto: Cont. Generale Contratto generale

Contratto a obiettivo:

Codice IVA articolo:

Contributi accessori

Categoria contributo:

ad hoc ENTERPRISE

Attenzione: La modifica del codice contratto potrebbe comportare una incompatibilità con i listini/contratti presenti

OK

Riga: 10

Del: 30/12/2009

Del: / /

Cambio: 1,000000

Car.Rap.

Lotti/ubic.

Dati Riga

Lot./Ubi.

Saldi

Scorporo

Tracciab.

Fig. 1-6 Salvataggio dati di riga

Ogni qualvolta si modifichi la quantità su di una riga in cui è stato applicato un contratto l'operatore viene avvisato con il messaggio:

Documenti di trasporto (Vendite) / Nuovo

Documento **Dati generali** Spedizione Flusso **Elenco**

Reg. n.: 60 / 0 Del: 30/12/2009 Es.: 2009 Confermato

N. doc.: 19 / Del: 30/12/2009

Documento: DDTVE DDT per vendita N.rif.: 0 / Del: / /

Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Mag.: AU

Promozioni: C/C.R.: Comm.:

Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	CD	CD ROM	N.	6,000	200,00000		S

ad hoc ENTERPRISE

Ricalcolo le condizioni commerciali (prezzo unitario, sconti e contratti)?

Si No

Articolo: CD

Listini applicati:

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

10 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00

Netto riga: 200,00

Totale righe: 200,00

Car.Rap.

Dati Riga

Lot./Ubi.

Saldi

Scorporo

Tracciab.

Fig. 1-7 – Modifica quantità di riga

Documenti – Dati di riga

Nei dati di riga abbiamo inserito i due campi

Fig. 1-8 – Righe documento

Contratto

Identifica il contratto a quantità limitata o promozione congiunta che viene applicato al documento. Le tipologie di contratto quantità limitata e promozione congiunta sono alternative.

Contratto a obiettivo

Identifica il contratto a obiettivo che viene applicato al documento

Questi campi di riga NON sono editabili se la causale del documento che stiamo creando ha attivato il flag 'Contratto Tassativo'

Nello zoom dei contratti sono visibili tutti i contratti intestati al cliente/fornitore, e tutti i contratti legati ad un insieme di attributi di tipologia CONTI, al momento della selezione del contratto sarà controllato che l'intestatario dei documenti soddisfi il set di attributi specificato sul contratto stesso.

Sistema – Amministrazione sistema - Pulizia temporaneo contratti

Questa funzionalità consente di eliminare tutti i record contenuti nella tabella xxx_CONT._TMP, questa tabella viene popolata ogni qualvolta viene caricato un documento, quindi nel caso di caduta della connessione potrebbe rimanere sporca con dati inutili, ecco perché abbiamo realizzato questa funzionalità.



Questa funzionalità è possibile lanciarla esclusivamente mettendo il sistema in manutenzione.

Vendite – Generatore documentale – Processi eseguiti

In quest'archivio è possibile consultare il log delle generazioni eseguite dalla maschera Generazione Premi.

The screenshot shows a software window titled "Processi eseguiti / Interroga". It has three tabs: "Dati generali", "Documenti generati", and "Elenco". The "Dati generali" tab is active. The form contains the following fields and options:

- Seriale generazione:** 0000000063
- Parametro di lancio:** Tgscg_bgp
- Data:** 30/12/2009
- Tipo elaborazione:** Creazione documenti (dropdown menu)
- Rotture / raggruppamenti:**
 - ☐ Dati di spedizione
 - ☐ Classe documento
 - ☐ Raggruppamenti di riga
 - ☒ Singolo documento
- Elaborazioni:**
 - Disponibilità:** Nessun controllo (dropdown menu)
 - Modalità:** Normale (dropdown menu)
- Note:** A text area containing "CONTRATTI COMMERCIALI".
- Log elab.:** A button with a document icon and the text "Log elab." in the bottom right corner.

Fig. 1-9 – Maschera processi eseguiti

[illegible]

[illegible]

2 Gestioni



Gruppi di acquisto



Contratti ad effetto immediato



Contratti a promozione congiunta



Contratti ad obiettivo/PFA



Gruppi di causali di magazzino



Generazione premi



Calcolo premio

Introduzione

Gli archivi del Contratti commerciali contengono i dati indispensabili per un corretto funzionamento del modulo.

Le figure seguenti mostrano i menu degli archivi, ogni voce verrà dettagliatamente trattata nel rispettivo paragrafo.

Il modulo contratti commerciali è utilizzabile sia dal menu Vendite, sia dal menù Acquisti.

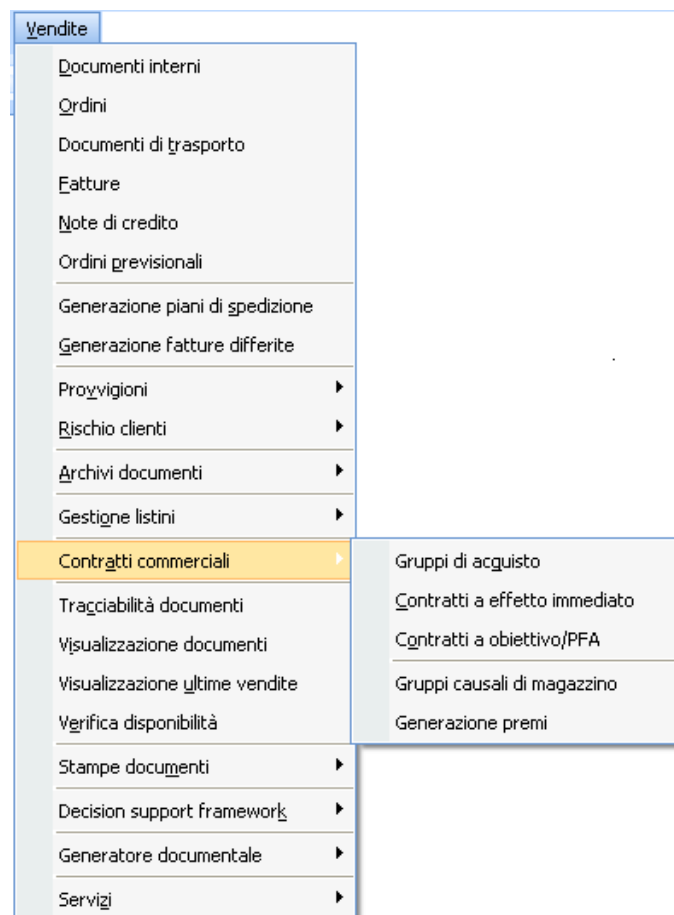


Fig. 2-1 – Menu vendite

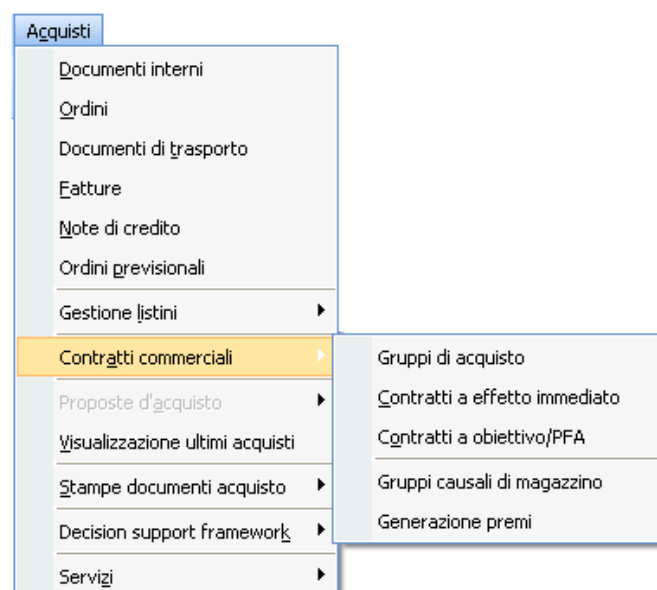
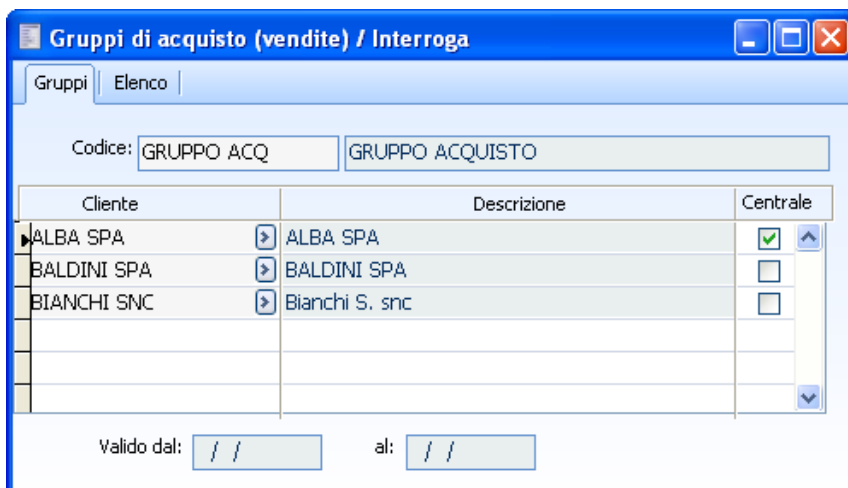


Fig. 2-2 - Menu acquisti

Gruppi di acquisto

Attraverso questa funzione si definisce la tabella che permette di raggruppare Codici Clienti in modo tale da considerare il fatturato complessivo dei clienti per il raggiungimento degli obiettivi e di definirne uno come primario.



Cliente	Descrizione	Centrale
ALBA SPA	ALBA SPA	☒
BALDINI SPA	BALDINI SPA	☐
BIANCHI SNC	Bianchi S. snc	☐

Fig. 2-3 - Gruppi di acquisto

Nel caso in cui il contratto ad obiettivo venga intestato a un gruppo di acquisto la procedura verifica tutti i documenti intestati ai clienti/fornitori definiti all'interno del gruppo di acquisto. Il flag centrale consente di identificare il codice cliente/fornitore al quale viene intestato il documento fiscale.

In fase di caricamento viene effettuato un controllo sulla necessità di attivare necessariamente il flag 'Centrale' su un intestatario. Se si cerca di attivare il flag 'Centrale' su più intestatari, la procedura avvisa l'operatore con il messaggio:

Gruppi di acquisto (vendite) / Modifica

Gruppi | Elenco

Codice: GRUPPO ACQ GRUPPO ACQUISTO

Ciente	Descrizione	Centrale
ALBA SPA	ALBA SPA	☒
BALDINI SPA	BALDINI SPA	☒
BIANCHI SNC	Bianchi S. snc	☐

Valido dal: / / al: / /

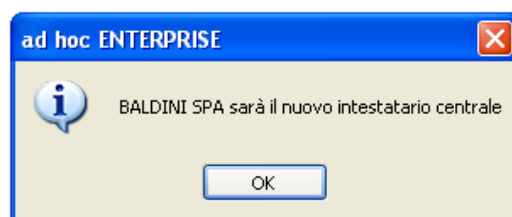
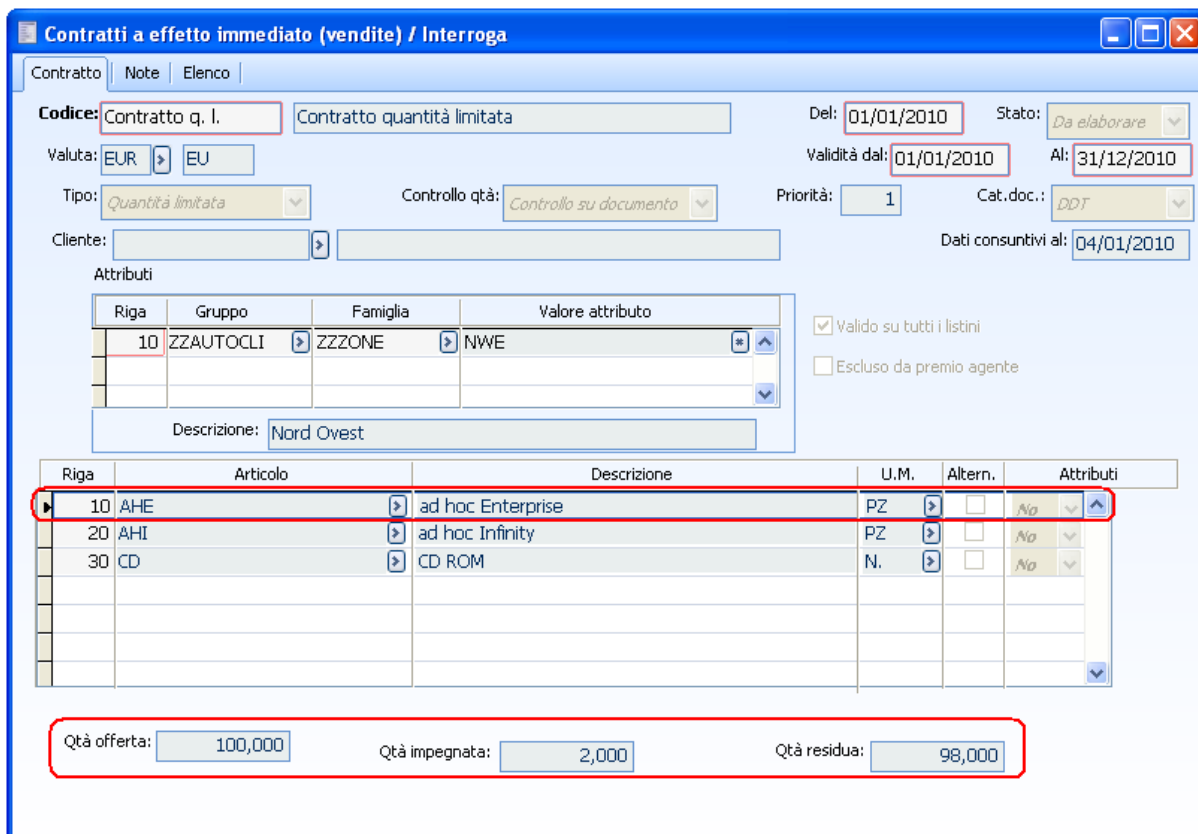


Fig. 2-4 – Salvataggio gruppi di acquisto

Per maggiori informazioni si rimanda all'esempio 'Contratti ad obiettivo intestato a gruppo di acquisto'.

Contratti a quantità limitata



Contratti a effetto immediato (vendite) / Interroga

Contratto | Note | Elenco

Codice: Contratto q. l. | Contratto quantità limitata

Del: 01/01/2010 | **Stato:** Da elaborare

Validità dal: 01/01/2010 | **Al:** 31/12/2010

Valuta: EUR | EU

Tipo: Quantità limitata | **Controllo qtà:** Controllo su documento

Priorità: 1 | **Cat.doc.:** DDT

Cliente: | **Dati consuntivi al:** 04/01/2010

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NWE

Descrizione: Nord Ovest

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	AHE	ad hoc Enterprise	PZ	☐	No
20	AHI	ad hoc Infinity	PZ	☐	No
30	CD	CD ROM	N.	☐	No

Qtà offerta: 100,000 | **Qtà impegnata:** 2,000 | **Qtà residua:** 98,000

Fig. 2-5 - Maschera contratto effetto immediato

Questa tipologia di contratto prevede che vengano dichiarate le quantità di merci destinate alla promozione. E' normalmente il caso di prodotti in esaurimento o destinati a finire fuori catalogo a breve, tipicamente beni soggetti a rapidi cicli di obsolescenza tecnologica (computer, cellulari ecc) o beni alimentari (in questo caso l'evento che determina la necessità della rapida rotazione del magazzino è normalmente l'approssimarsi della data di scadenza: non si gestirà in alcun modo il controllo sull'effettiva uscita della merce in scadenza (lotto), demandandosi questo all'operatività del magazzino). Occorrerà quindi imputare la quantità in campagna (e l'unità di misura sui cui effettuare il controllo): a ogni DDT in stato confermato la procedura provvederà ad aggiornare sul contratto stesso la quantità ordinata e la quantità ancora in campagna.

Codice

Questo campo identifica il codice del contratto stipulato con il cliente.

Del

Identifica la data di stipulazione del contratto.



Stato

Identifica lo stato del contratto, ogni contratto nasce come Sospeso al salvataggio l'operatore viene avvisato se si vuole impostare il contratto in stato 'Da Elaborare' poiché fino a che il contratto resta in stato Sospeso, non sarà operativo sui documenti. Al salvataggio la procedura chiede all'operatore di passare lo stato del contratto da Sospeso a Da elaborare.

Valuta

Identifica la valuta del contratto con il relativo simbolo. Se la valuta del contratto è extraemu, è visualizzato anche il campo 'Cambio' editabile.

Validità dal ... al

Identifica l'intervallo di validità del contratto stipulato, fino, quando il contratto avrà il suo effetto sul documento.

Tipo

⊙ *Quantità limitata*

Identifica quei contratti, dove è definita una quantità in campagna, relativi a merce di facile obsolescenza, a ogni documento la procedura aggiornerà la quantità ordinata e la quantità ancora in campagna.

⊙ *Promozione congiunta*

Identifica quella tipologia di contratto variante delle promozioni su multipli di quantità (3x2, 4x3 etc.) gestiti in ad hoc ENTERPRISE rel. 6.0 mediante un listino di tipologia "Promozione". Questi contratti possono quindi prevedere casistiche particolari quali l'omaggio di x unità di prodotto ogni n unità acquistate (2+1: a differenza del 3x2 del listino "promozione" viene gestito uno sconto merce e non con riduzione di prezzo unitario) o l'omaggio o l'acquisto (a prezzo agevolato o meno) anche di una referenza differente.

Controllo qtà

⊙ *Controllo su riga*

Su ogni riga del documento la procedura effettuerà il controllo di applicabilità del contratto, nel caso in cui il contratto stipulato non sarà applicabile, non verrà indicato sulla riga del documento.

⊙ *Controllo su documento*

Sull'intero documento la procedura verifica l'applicabilità del contratto stipulato, su ogni riga documento che soddisfa il contratto verrà riportato il codice contratto, in fase finale di salvataggio documento se la quantità totale non soddisfa, la quantità impegnata verrà restituito all'operatore un messaggio bloccante, invitandolo a eliminare su una delle righe indicate il contratto.

Priorità

Identifica la priorità di testata di un contratto, a parità di condizioni verrà applicato sul documento il contratto con priorità più alta.

Categoria Doc.

Identifica la categoria documento (tipo documento) sul quale s'intende applicare gli effetti del contratto. Nel caso in cui la categoria del documento, che stiamo caricando corrisponda a quella definita sul contratto, al salvataggio l'operatore verrà avvisato con un messaggio bloccante, dove gli verrà richiesto di applicare gli effetti del contratto. Le tipologie disponibili sono:

Documenti interni

Ordini

DDT

Fatture accompagnatorie

Solo fatture accompagnatorie e non differite poiché nel caso di contratti a promozione congiunta la procedura aggiunge nel documento nuove righe a seconda di quanto stabilito nel contratto quindi la fattura differita generata non ricalcherebbe il DDT emesso.

In fase di generazione Piano di spedizione, la procedura controlla se la classe del documento che stiamo generando corrisponde a quella definita sul contratto, se corrisponde saranno aggiornate la quantità impegnata e la relativa quantità residua.

Cliente

Identifica il cliente con il quale viene stipulato il contratto. E' possibile stipulare un contratto su un determinato codice cliente oppure indirettamente su più clienti facendo uso degli attributi. Nel caso in cui viene specificato il codice cliente la sezione attributi non risulta editabile.

Dati consuntivi al

Questa data identifica se un contratto a effetto immediato ha avuto i suoi effetti sul documento, infatti questa data non è editabile dall'operatore, è la procedura che la aggiorna in automatico. **ATTENZIONE:** un contratto che presenta tale data valorizzata non potrà più essere cancellato poiché ha avuto i suoi effetti sul documento.

☒ **Valido su tutti i listini**

Questo flag definisce se un contratto è o no valido su qualsiasi listino applicato sul documento. Nel caso in cui tale flag sia disattivo è possibile definire i listini che determineranno l'applicazione o meno del contratto sul documento, infatti se il codice listino indicato nel contratto non è identico a quello definito sulle righe del documento il contratto non sarà valido.

Il contratto sarà invece valido se i listini utilizzati nel documento sono associati a specifici listini promozione indicati appunto nel contratto.

Attenzione: nel caso particolare in cui il contratto sia applicabile su un listino promozione di tipologia "Sconto" risulta necessario definire nel bottone listini del contratto anche il listino di base di tipologia "Prezzo", questo perché sul documento è reperito il prezzo dal listino base di tipologia prezzo e lo sconto dalla promozione sconto applicata.

Caso contrario, se si definisce nel bottone listini del contratto un listino di tipologia prezzo e un listino di tipologia sconto e sul documento è applicata una promozione, il contratto non sarà applicabile.

☒ **Escluso da premio agente**

Questo flag stabilisce se il contratto deve essere o no considerato nella determinazione del premio per agente. Tutti i documenti dove è presente un contratto a effetto immediato/obiettivo con questo flag attivo vengono ignorati nella determinazione del premio per agente.

Articolo

Identifica il codice di ricerca sul quale viene stipulato il contratto.

Um

Identifica l'unità di misura sulla quale è valido il contratto, nel caso in cui invece dell'articolo viene indicato un attributo questo campo è obbligatorio e necessita di compilazione per accedere al bottone attributi.

☒ **Alter.**

Questo flag identifica se la procedura in fase di applicazione del contratto deve considerare solo l'unità di misura definita nel contratto oppure considerare tutte le unità di misura valide per il codice di ricerca. Se questo flag è attivo la procedura in fase di applicazione contratto considera anche tutte le righe documento valide per lo stesso articolo con diverse unità di misura.

Attributi

Identifica se il contratto è stipulato direttamente sull'articolo o indirettamente su attributi dell'articolo.

Bottone attributi



Questo bottone non è editabile per i contatti a quantità limitata.

Quantità offerta

Identifica la quantità dell'articolo messa in campagna.

Quantità impegnata

Identifica la quantità aggiornata in automatico ogni qualvolta il contratto sia valido.

Quantità residua

Identifica la quantità ancora disponibile della quantità in campagna.

Attraverso questi contratti a quantità limitata è possibile individuare l'insieme degli articoli con le relative quantità che l'azienda intende smaltire in breve periodo. Terminata la quantità residua l'operatore sceglierà se mantenere o meno la promozione associata.

La procedura si limita ad aggiornare la quantità impegnata e a segnalare l'esaurimento della quantità offerta.

Contratti a promozione congiunta

Questa tipologia di contratto definisce una variante delle promozioni su multipli di quantità (3x2, 4x3 etc.) gestiti in ad hoc ENTERPRISE mediante un listino di tipologia “Promozione”. Questi contratti possono quindi prevedere casistiche particolari quali l’omaggio di x unità di prodotto ogni n unità acquistate (2+1: a differenza del 3x2 del listino “promozione” viene gestito con uno sconto merce e non con una riduzione di prezzo unitario) o l’omaggio o l’acquisto (a prezzo agevolato o meno) anche di una referenza differente.

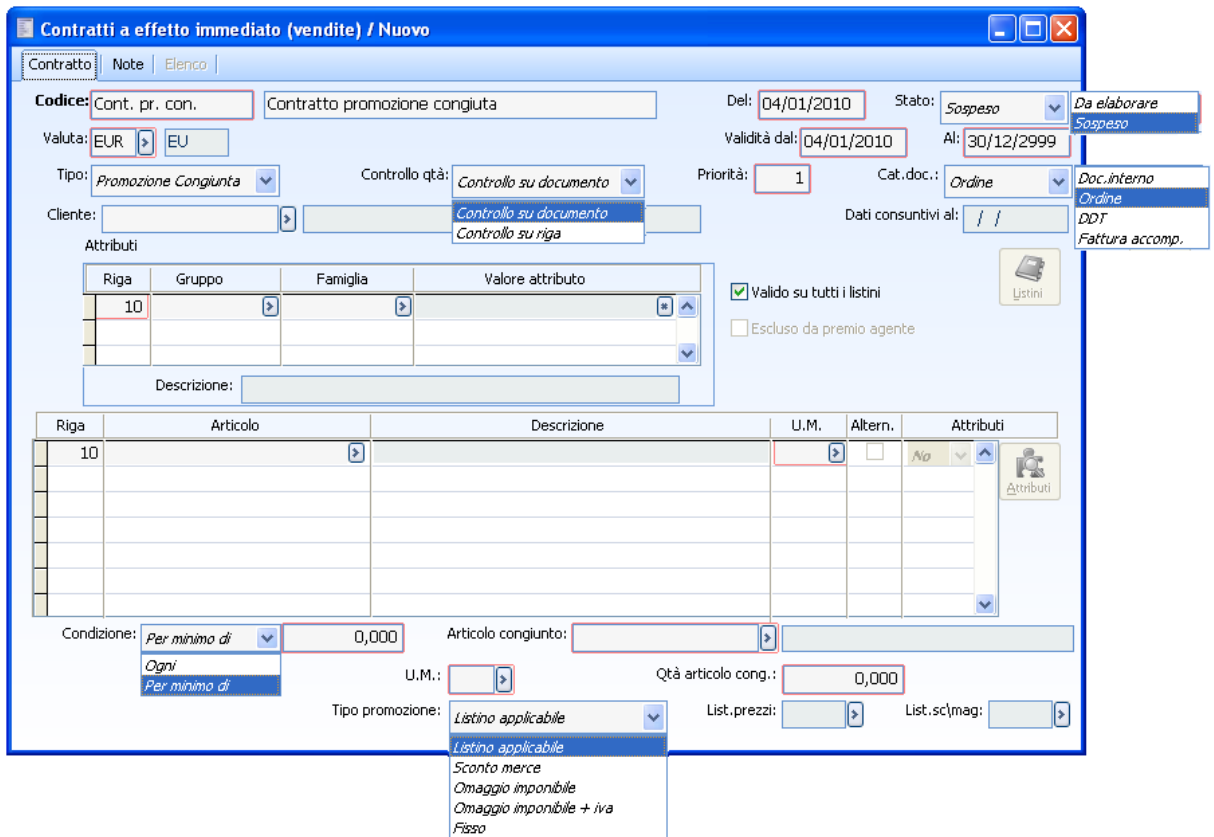


Fig. 2-6 - Maschera contratto promozione congiunta

Codice

Identifica il codice del contratto stipulato.

Descrizione

Identifica la descrizione parlante del contratto.

Del

Data di stipulazione del contratto.

Stato

⊙ **Sospeso**: un contratto sospeso non viene applicato sul documento.

⊙ **Da elaborare**: un contratto che sul documento applica i suoi effetti.

Al salvataggio la procedura chiede all’operatore di passare lo stato del contratto da Sospeso a Da

elaborare

Valuta

Identifica la valuta del contratto, nel caso in cui il contratto viene stipulato in valuta extra-emu viene visualizzato il campo cambio.

Validità

Intervallo di validità del contratto.

Tipo

- ⊙ **Quantità limitata:** per maggiori dettagli si rimanda alla consultazione del capitolo precedente.
- ⊙ **Promozione congiunta :** tipologia di contratti che identifica promozioni su multipli di quantità.

Controllo quantità

- ⊙ **Controllo su documento:** la procedura per verificare l'applicabilità o meno del contratto considera la totalità del documento, in pratica viene sommata la quantità movimentata per ogni codice di ricerca movimentato sul documento.
- ⊙ **Controllo su riga:** la procedura per verificare l'applicabilità o meno del contratto considera ogni singola riga del documento.

Priorità

Identifica la priorità di testata di un contratto, a parità di condizioni la procedura applicherà se valido il contratto con priorità di testata più elevata.

Categoria documenti

Identifica il documento nel quale l'operatore vuole riversare l'effetto del contratto, nel caso in cui il documento creato ha una tipologia documento differente rispetto a quella definita sul contratto la procedura NON chiede di applicare gli effetti del contratto. Tra le categorie ammesse troviamo

- ♦ **Documenti interni**
- ♦ **Ordini**
- ♦ **DDT**
- ♦ **Fatture accompagnatorie**

Solo fatture accompagnatorie e non differite poiché nel caso di contratti a promozione congiunta la procedura aggiunge nel documento nuove righe a seconda di quello stabilito nel contratto quindi la fattura differita generata non ricalcherebbe il DDT emesso.

Cliente

Identifica il cliente con il quale viene stipulato il contratto, è possibile stipulare il contratto o con un singolo cliente oppure con più clienti utilizzando gli attributi.

Non è possibile indicare il cliente e successivamente indicare gli attributi o uno o l'altro.

Dati consuntivi al

Identifica la data che viene aggiornata in AUTOMATICO dalla procedura nel momento stesso in cui il contratto ha spalmato i suoi effetti su un documento.

Questa data non è editabile poiché è la procedura che la valorizza automaticamente.

Un contratto con questa data valorizzata non può essere cancellato poiché significa che ha avuto i suoi effetti su un documento e cancellandolo si avrebbe un'inconsistenza di dati. Per procedere alla cancellazione del contratto occorre cancellare i documenti dove risulta utilizzato.

☒ Valido su tutti i listini

Se attivo significa che il contratto indipendentemente del listino utilizzato sul documento è valido.

Se disattivo è possibile specificare su quali listini il contratto è o no valido.

☒ Escluso da premio agente

Se attivo tale contratto non verrà considerato in fase di generazione premi per agenti. È attivabile solo se il contratto è intestato a un cliente.

Articolo

Identifica il codice di ricerca sul quale viene stipulato il contratto. Se sul contratto viene specificato il codice di ricerca principale la procedura sul documento per verificare l'applicabilità del contratto verifica tutte le righe con lo stesso codice di ricerca ed eventuali codici di ricerca alternativi aventi la stessa unità di misura definita sul contratto.

Se sul contratto viene indicato un codice di ricerca alternativo, il contratto sarà applicabile sul documento SOLO ESCLUSIVAMENTE se viene movimentato tale codice di ricerca alternativo.

Um

Identifica l'unità di misura del codice di ricerca indicato.

☒ Alternativo

Se attivo per verificare l'applicabilità o meno del contratto la procedura verifica anche le unità di misura alternative del codice di ricerca.

Esempio

Supponiamo di caricare un articolo CAVO STAMPANTE con le seguenti unità di misura MTR=CM*100.

Stipuliamo un contratto indicando l'articolo CAVO STAMPANTE e unità di misura MTR, **non attivando** il flag 'Alternativo', in fase di caricamento documento se viene movimentato il codice di ricerca CAVO STAMPANTE con unità di misura CM, il contratto NON è valido.

Attivando il flag Alternativo nell'esempio precedente la procedura considererà valido il contratto.



Attributi

Se impostato a SI significa che il contratto è stipulato su attributi.



Bottone attributi



Questo bottone è editabile nel momento stesso in cui non viene indicato l'articolo e viene indicata l'unità di misura, in questo modo è possibile, semplicemente definendo degli attributi, rendere valido il contratto per più articoli aventi lo stesso attributo.



Condizione

☉ **Minimo di**: il contratto sarà applicabile solo se la quantità movimentata sul documento raggiungerà il minimo stabilito.

☉ **Per ogni**: il contratto sarà applicabile se la quantità movimentata sul documento sarà pari al valore indicato o suo multiplo.

Articolo congiunto

Identifica l'articolo dato in promozione.

Um

Identifica l'unità di misura dell'articolo dato in promozione.

Quantità articolo congiunto

Identifica la quantità offerta in promozione.



Tipo promozione

E' possibile definire la modalità con la quale viene dato l'articolo in promozione.

- ⊙ **Listino applicabile:** in questo caso il prezzo definito per l'articolo in promozione sarà recuperato dal listino prezzi, prezzi e sconti o da promozione prezzi o prezzi e sconti valida nel periodo.
- ⊙ **Sconto merce:** in questo caso l'articolo in promozione è dato in sconto merce
- ⊙ **Omaggio imponibile:** in questo caso l'articolo in promozione viene dato in omaggio di imponibile
- ⊙ **Omaggio imponibile+iva:** in questo caso l'articolo in promozione viene dato in omaggio di imponibile+iva
- ⊙ **Fisso:** in questo caso il prezzo definito per l'articolo in promozione verrà recuperato dai listini indicati nel contratto.

Esiste una particolarità tra Listino applicabile e Fisso, nel senso che se indichiamo Listino applicabile la procedura recupera il prezzo dal listino o dalla promozione se esiste, indicando Fisso la procedura recupera il prezzo dal listino indicato nel contratto NON RICERCANDO eventuali promozioni .

Il codice iva riportato sulla riga dell'articolo in promozione è quello dell'anagrafica articoli, nel caso in cui risulti presente una tipologia operazione iva valida questa verrebbe considerata.

Contratti ad obiettivo

Pagina Contratto

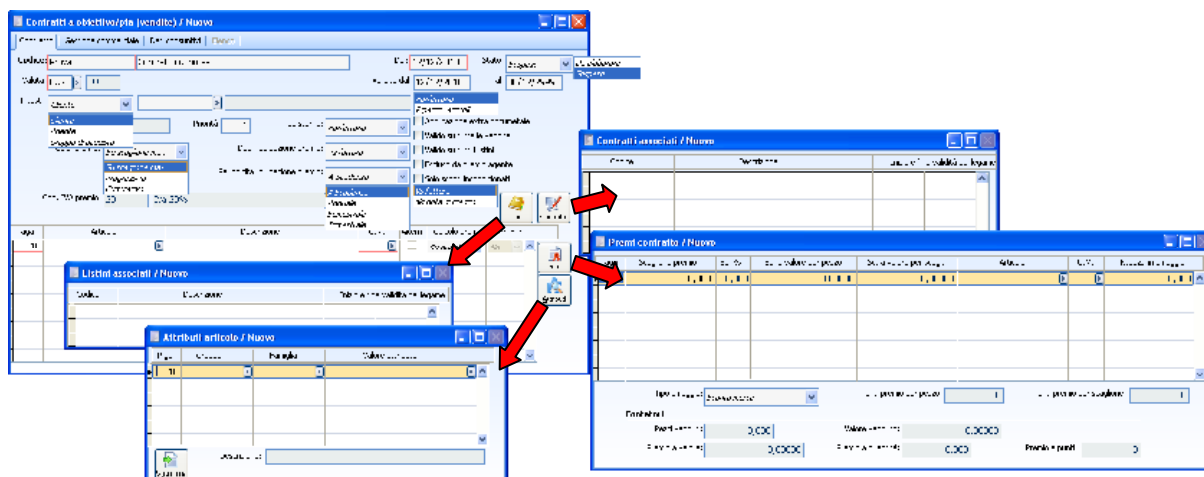


Fig. 2-7 – Maschera contratti ad obiettivo Pagina Contratto

Codice

Identifica il codice del contratto stipulato direttamente o indirettamente mediante attributi con il cliente.

Descrizione

Identifica la descrizione parlante del contratto.

Del

Data di stipulazione del contratto.

Stato

- ⊙ **Sospeso:** un contratto sospeso non viene applicato sul documento.
- ⊙ **Da elaborare:** un contratto che sul documento applica i suoi effetti.

Al salvataggio la procedura chiede all'operatore di passare lo stato del contratto da Sospeso a Da elaborare.

Valuta

Identifica la valuta del contratto, nel caso in cui il contratto viene stipulato in valuta extra-emu viene visualizzato il campo cambio.

Validità

Intervallo di validità del contratto.



Intestatario

Identifica l'intestatario del contratto.

- ⊙ **Cliente**
- ⊙ **Agente**
- ⊙ **Gruppo di acquisto**

Attenzione: i contratti intestati ad agente non vengono proposti sulle righe documento poiché hanno applicazione Extra-Documentale.



Corresp. Premio

Unitaria centrale: questo campo si attiva solo esclusivamente se il contratto è intestato a un gruppo di acquisto, identifica come verrà corrisposto il premio.

Dati consuntivi al

Identifica la data che viene aggiornata in AUTOMATICO dalla procedura nel momento stesso in cui avviene la generazione del premio.

Questa data non è editabile poiché è la procedura che la valorizza automaticamente.

Un contratto con questa data valorizzata non può essere cancellato.

Priorità

Identifica la priorità di testata di un contratto, a parità di condizioni la procedura applicherà se valido il contratto con priorità di testata più elevata.



Tipo storno

- ⊙ **Forfettario** la ripartizione del premio avviene utilizzando il servizio forfettario definito nelle contropartite e vincoli.
- ⊙ **Ripartito per articolo** : la ripartizione del premio avviene su tutti gli articoli che partecipano alla determinazione del fatturato.

☒ Applicazione extra documentale

Se questo flag è attivo la procedura per la determinazione del premio verifica tutti i documenti con medesimo intestatario, se disattivo la procedura ricerca tutti i documenti con medesimo intestatario con codice contratto su riga uguale a codice contratto in generazione.

Attenzione : la procedura considera solo i documenti che hanno la causale di magazzino presente nel gruppo di causali di magazzino indicato nelle contropartite e vincoli.

☒ Valido su tutte le vendite

Se attivo significa che il contratto indipendentemente dal contatto ad effetto immediato utilizzato sul documento risulta valido.

Se disattivo è possibile specificare su quali contratti a effetto immediato è o no valido.

☒ Valido su tutti i listini

Se attivo significa che il contratto indipendentemente del listino utilizzato sul documento è valido.

Se disattivo è possibile specificare su quali listini il contratto è o no valido.

☒ Escluso da premio agente

Se attivo le righe documento con questo contratto non verranno considerate in fase di generazione premi agente.

☒ Solo sconti incondizionati

Se attivo il contratto riguarderà solo gli sconti e non sarà possibile definire sulle righe del contratto eventuali premi.

Codice iva premio

Identifica il codice iva che verrà riportato sulla riga documento riguardante il premio. Non è editabile sul contratto poiché tale codice iva viene definito nelle contropartite e vincoli.



Calcolo premio

- ⊙ **Su scaglione max:** significa che il premio verrà corrisposto identificando il massimo scaglione raggiunto e applicando unicamente le condizioni in questo specificato
- ⊙ **Progressivo:** significa che il premio verrà corrisposto applicando le condizioni di ogni singolo scaglione raggiunto sull'importo/qtà scaglione-scaglione inferiore.
- ⊙ **Cumulativo:** significa che il premio verrà corrisposto sommando i premi calcolati per ogni scaglione

Articolo

Identifica il codice di ricerca sul quale viene stipulato il contratto. Se sul contratto viene specificato il codice di ricerca principale la procedura sul documento per verificare l'applicabilità del contratto verifica tutte le righe con lo stesso codice di ricerca ed eventuali codici di ricerca alternativi aventi la stessa unità di misura definita sul contratto.

Se sul contratto viene indicato un codice di ricerca alternativo, il contratto sarà applicabile sul documento SOLO ESCLUSIVAMENTE se viene movimentato tale codice di ricerca alternativo.

Um

Identifica l'unità di misura del codice di ricerca indicato.

☒ Alternativo

Se attivo per verificare l'applicabilità o meno del contratto la procedura verifica anche le unità di misura alternative del codice di ricerca .

Esempio

Supponiamo di caricare un articolo CAVO STAMPANTE con le seguenti unità di misura MTR=CM*100.

Stipuliamo un contratto indicando l'articolo CAVO STAMPANTE e unità di misura MTR, **non attivando** il flag 'Alternativo', in fase di caricamento documento se viene movimentato il codice di ricerca CAVO STAMPANTE con unità di misura CM, il contratto NON è valido.

Attivando il flag Alternativo nell'esempio precedente la procedura considererà valido il contratto.



Calcolo premi

- ⊙ **Su quantità:** la ripartizione del premio avviene in base alle quantità di ogni singolo documento esaminato con medesimo intestatario.
- ⊙ **Su importo:** la ripartizione del premio avviene in base all'importo di ogni singolo documento esaminato con medesimo intestatario

Attributi

Se impostato a SI significa che il contratto è stipulato su attributi.

Bottone attributi



Questo bottone è editabile nel momento stesso in cui non viene indicato l'articolo e viene indicata l'unità di misura, in questo modo è possibile semplicemente definendo degli attributi rendere valido il contratto per più articoli aventi lo stesso attributo.

Una volta definito il gruppo attributi, la famiglia attributi e il relativo valore è possibile visualizzare tramite apposito bottone quali articoli/servizi soddisfano i dati inseriti.

Bottone premi



In questo bottone è possibile indicare gli scaglioni premio

Scaglione premio

Identifica lo scaglione che l'operatore deve raggiungere per il raggiungimento del premio

Sconto %

Identifica lo sconto in percentuale che viene attribuito in base allo scaglione

Sconto a valore per pezzo

Identifica lo sconto a valore che viene attribuito ogni pezzo venduto.

Sconto a valore per scaglione

Identifica lo sconto che viene attribuito sullo scaglione

Articolo

Identifica l'articolo che viene dato in omaggio al raggiungimento dello scaglione.

Um

Identifica l'unità di misura di movimentazione dell'articolo dato in omaggio.

Numero pezzi in omaggio

Identifica il numero dei pezzi dati in omaggio al raggiungimento dello scaglione

Tipo

Permette di selezionare la tipologia di sconto applicata agli articoli dati in omaggio

Punti premio per pezzo

Identifica i punti premio che vengono attribuiti ogni pezzo venduto.

Punti premio per scaglione

Identifica i punti premio che vengono attribuiti sullo scaglione.

Contatori

Pezzi venduti

Identifica i pezzi venduti, vengono aggiornati in automatico dalla procedura al seguito della generazione premi

Valore venduto

Identifica il valore del venduto, viene aggiornato in automatico dalla procedura al seguito della generazione premi

Premio a quantità

Identifica il premio attribuito in base alle quantità vendute.

Premio a punti

Identifica il premio attribuito in base ai punti attribuiti

Attenzione: se all'interno del contratto definiamo su una riga la validità per attributo, si consiglia di non specificare in altre righe la validità per un articolo che soddisfa gli attributi indicati. Mediante il bottone presente nel dettaglio attributi è possibile visualizzare il set di articoli che soddisfano gli attributi indicati.

Pagina Gestione Commerciale

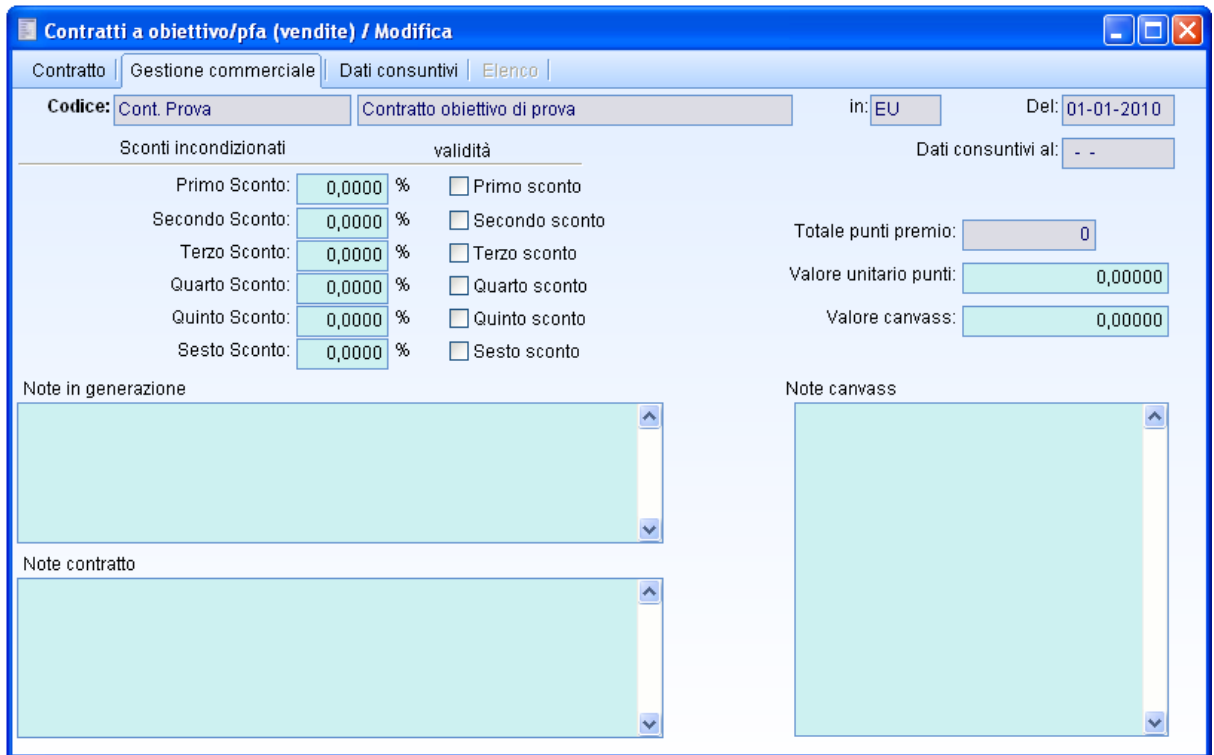


Fig. 2-8 – Maschera contratti ad obiettivo Pagina Gestione Commerciale

In questa pagina è possibile definire fino a 6 livelli di sconto da applicare sul fatturato raggiunto. Se l'operatore indica una percentuale di sconto, ma non attiva il flag corrispondente questo sconto non verrà preso in considerazione.

Le label relative agli sconti incondizionati è possibile definirle nelle contropartite e vincoli.

Totale punti premio

E' l'ammontare dei punti calcolati, se al raggiungimento del premio l'azienda invece di erogare denaro o articoli, eroga punti premio.

Valore unitario punti

Identifica il valore unitario dei ogni punti, questo campo è di sola visualizzazione, poiché sarà l'operatore che effettuerà la relativa scrittura contabile rilevando questo valore.

Valore canvass

Identifica il valore di quelle spese aggiuntive che l'azienda sostiene per reclamare un prodotto (promoter, espositori, cartonati, campioni omaggio, spot, volantinaggio ecc...). Questo dato viene gestito in scalare al contratto. È un campo di libera imputazione.

📄 Note in generazione

Identificano le note che vengono riportate sulla riga descrittiva del documento fiscale creato in fase di generazione premi.

📄 Note contratti

Identificano le note che l'operatore può associare a un contratto.

📄 Note canvass

Identificano le note che l'operatore può associare al canvass, stabilito sul contratto.

Dati consuntivo

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | **Dati consuntivi** | Elenco

Codice: EU Del:

Dati consuntivi al:

Documenti considerati dalla generazione premi

N.reg.	Data reg.	Tipo doc.	Descrizione	N.doc.	Serie	Data doc.	Intestatario
2	05-01-2010	DDTVE	DDT per vendita	1		05-01-2010	BIANCHI SNC

Documenti generati dal contratto e dettaglio generazione premi

N.doc.	Serie	Data doc.	Causale
1	VP	31-07-2010	VFPRE
1		31-01-2010	RETV-

Valore fatturato globale:

Incidenza fissa su fatt.: % Valore canvass:

Incidenza sconto su fatt.: % Valore sconto comm.:

Incidenza obiettivi su fatt.: % Valore obiettivi raggiunti:

Incidenza storni su fatt.: % Valore totale storni:

Incidenza globale su fatt.: % Valore tot.contratto:

Fig. 2-9 – Maschera contratti ad obiettivo Pagina Dati consuntivi

In questa pagina vengono riepilogati tutti i dati calcolati dalla procedura in fase di generazione premi, troviamo tutti i documenti che vengono considerati in fase di generazione e tutti i documenti generati dal contratto (documenti fiscali/rettifiche).

📄 Valore fatturato globale

Identifica l'ammontare di tutti i documenti considerati per il raggiungimento dell'obiettivo stabilito sul contratto.

📄 Valore canvass

Identifica il valore di quelle spese aggiuntive che l'azienda sostiene per reclamare un prodotto (promoter, espositori, cartonati, campioni omaggio, spot, volantinaggio ecc...).

📄 Valore sconto commerciale

Identifica l'ammontare dello sconto incondizionato calcolato su valore fatturato.

📄 Valore obiettivi raggiunti

Identifica l'ammontare degli obiettivi raggiunti.

📄 Valore totale storni

Identifica la somma del valore canvass, sconto commerciale, obiettivi raggiunti.

📄 Valore totale contratto

E' calcolato come valore fatturato-valore totale storni.

Il bottoncino a fianco dei documenti generati dal contratto consente all'operatore di interrogare l'eventuale generazione premi.

The image shows two overlapping software windows from a commercial management system.

Left Window: Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

- Buttons: Contratto, Gestione commerciale, Dati consuntivi, Elenco.
- Fields: Codice: Cont. Prova, Contratto obiettivo di prova, EU, Del: 01-01-2010, Dati consuntivi al: 31-07-2010.
- Section: Documenti considerati dalla generazione premi
- Table:

N.reg	Data reg.	Tipo doc.	
2	05-01-2010	DDTVE	DDT per vendita
- Section: Documenti generati dal contratto e dettaglio genera
- Table:

N.doc.	Serie	Data doc.	Causale
1	VP	31-07-2010	VFPRE
1		31-01-2010	RETV-
- A red box highlights a button (with a magnifying glass icon) next to the first row of the second table.

Right Window: Generazione premi (vendite) / Interroga

- Buttons: Generale, Elenco.
- Fields: Num. generazione: 000000004, Periodicità liquidazione: Altra, Del: 31-07-2010, Tipo: Definitiva, Valorizzazione: Da listino, Listino di riferimento: STAT.
- Field: Gruppo causali di magazzino: GR. 1, GRUPPO 1.
- Checkboxes: ☒ Generazione documenti fiscali, ☒ Generazione documenti interni.
- Section: Selezioni
- Fields: Contratto: Cont. Prova, Del: 01-01-2010, Valuta: EUR, Intest.: Cliente, BIANCHI SNC, Bianchi S. snc.
- Fields: Selezione documenti da data: 01-01-2010, A data: 31-07-2010.
- Section: Creazione documenti fiscali
- Fields: Documento da generare: VFPRE, Vostra fattura premi, Esercizio: 2010, Primo numero: 1, VP, Del: 31-07-2010, Data competenza IVA: 31-07-2010, Scadenze in data diversa: 31-07-2010.
- Section: Creazione documenti interni
- Fields: Documento da generare: RETV-, Rettifica premi.
- Buttons: Vis. Doc., Conferma, Esci.

Fig. 2-10 – Consultazione generazione

Gruppi causali di magazzino

In quest'archivio vengono raggruppate tutte le causali di magazzino che verranno utilizzate dalla procedura per identificare i documenti da considerare per la determinazione del premio.

Occorre caricare codice e descrizione e attraverso lo zoom indicare le causali di magazzino che costituiscono per l'azienda il fatturato.

Una volta caricato quest'archivio occorre necessariamente indicare questo codice nelle **Contropartite e vincoli – Pagina Contratti a obiettivo** in quanto campi obbligatori.

Ricordiamo che i documenti che non soddisfano le causali definite in quest'archivio non verranno considerati per la determinazione del fatturato.



Fig. 2-11 – Gruppi causali magazzino

☒ Utilizzato per simulazioni

L'utente può scegliere di fare simulazione su tutto l'ordinato o il consegnato nel periodo, anche se non fatturato.

Nel caso non si volesse operare in tal modo il gruppo di causali deve essere valorizzato analogamente a quello di generazione effettiva.

Un gruppo di causali di magazzino con attivo il flag "Utilizzato per simulazioni" può essere utilizzato solo per generazioni premi in modalità simulata; è per questo che nella maschera delle contropartite e vincoli risulta possibile definire solo ed esclusivamente gruppi con il flag relativo alle simulazioni spento.

Generazione Premi

Attraverso questa funzionalità sarà possibile determinare l'ammontare del premio da corrispondere.

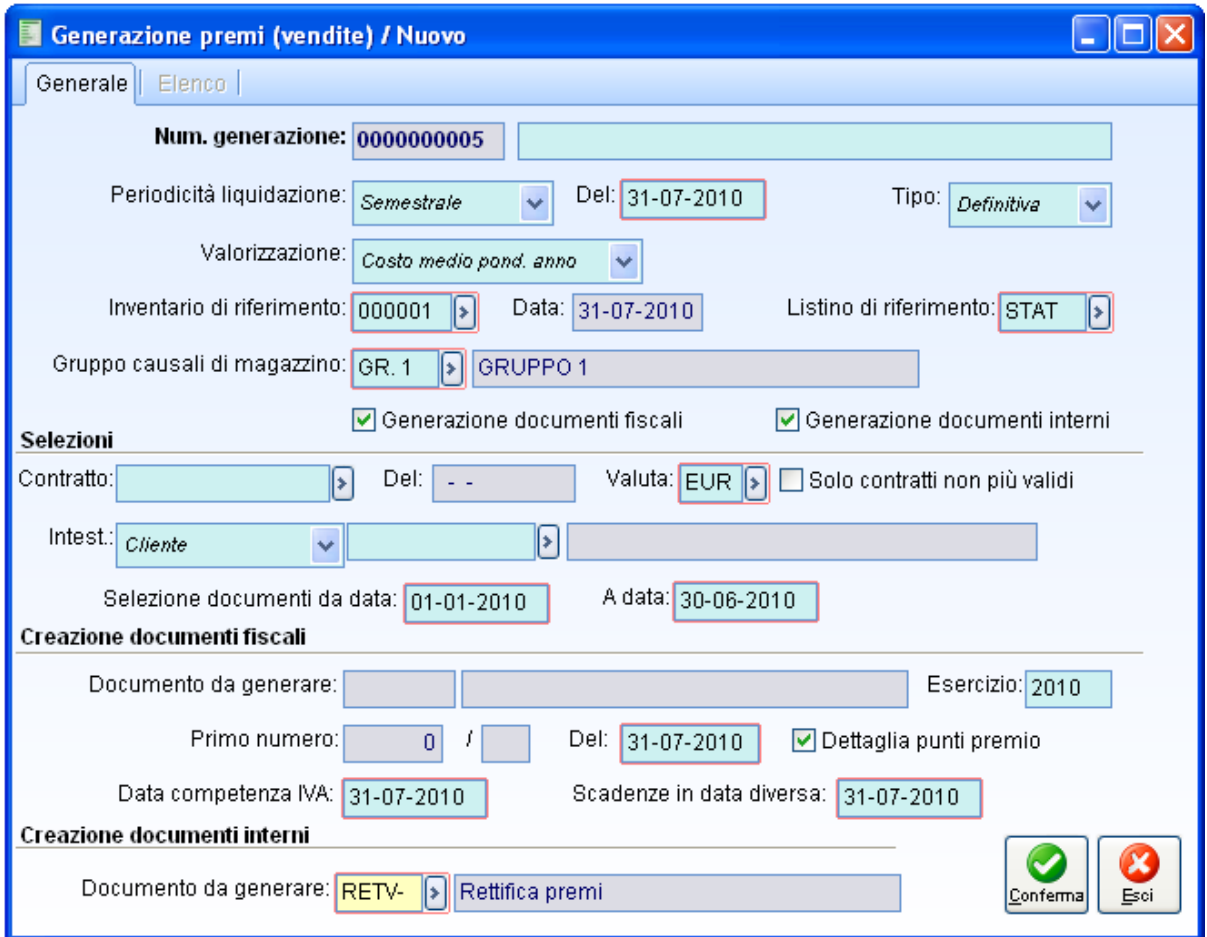


Fig. 2-12 – Maschera generazione premi

Numero generazione

Identifica il seriale di generazione del premio.

Descrizione

Identifica la descrizione della generazione eseguita

Periodicità liquidazione

Identifica la periodicità di liquidazione del premio

- ⊙ **Semestrale:** è possibile filtrare solo esclusivamente contratti con periodicità liquidazione semestrale
- ⊙ **Trimestrale:** è possibile filtrare solo esclusivamente contratti con periodicità liquidazione trimestrale
- ⊙ **Altra:** è possibile filtrare le altre tipologie di contratto con periodicità liquidazione diversa da semestrale e trimestrale.

Il tipo di periodicità impostato determina l'intervallo di date documento per il calcolo del fatturato

totale e quantità venduta.

Del

Identifica la data di generazione. Questo campo rappresenta un filtro per lo zoom su codice inventario poiché non è possibile indicare sulla maschera inventari con data maggiore rispetto a quella stabilita in questo campo e inoltre è un filtro anche per la determinazione dei contratti scaduti, un contratto è considerato scaduto se la data di fine validità è inferiore a quella stabilita in questo campo.

Tipo

Identifica il tipo di generazione.

- ⊙ ***Simulata*** consente di calcolare solo esclusivamente il premio
- ⊙ ***Definitiva*** consente di calcolare il premio e di generare documenti fiscali e documenti di rettifica.

Valorizzazione

Identifica la valorizzazione che viene attribuita all'articolo omaggiato per il calcolo del premio.

- ⊙ ***Costo medio ponderato annuo***
- ⊙ ***Costo medio ponderato periodo***
- ⊙ ***Costo ultimo***
- ⊙ ***Costo ultimo standard***
- ⊙ ***LIFO continuo***
- ⊙ ***FIFO continuo***
- ⊙ ***LIFO a scatti***
- ⊙ ***Da Listino***

Inventario di riferimento

In questo campo è possibile indicare l'inventario di riferimento nel quale viene recuperata la valorizzazione di cui al punto precedente.

Listino riferimento

In questo campo è possibile indicare il listino statistico di riferimento. Il valore di tale listino viene considerato per tutti gli articoli se il combo tipo valorizzazione è 'Da listino' e per tutti i servizi

☒ Generazione documenti fiscali

Questo flag consente di generare documenti fiscali a fronte di premi calcolati

☒ Generazione documenti interni

Questo flag consente di generare documenti interni a fronte di premi calcolati.

Contratto

E' possibile in fase di generazione filtrare direttamente sul contratto su cui generare i premi.

☒ Solo contratto non più valido

Identifica un filtro che è possibile fare per la generazione premi, far considerare non tutti i contratti, ma solo quelli scaduti alla data di generazione premi.



Intestatario

Identifica l'intestatario su cui è possibile fare filtro, considerare solo i contratti di un intestatario oppure filtrare sullo specifico cliente o gruppo di acquisto.

- ⊙ *Cliente*
- ⊙ *Agente*
- ⊙ *Gruppo di acquisto*

Selezione documenti dal ... al

E' possibile considerare solo i documenti all'interno di un range di date.

Attenzione non viene fatto nessun controllo sul fatto che per un periodo di date è già stata lanciata la generazione premi, spetta all'operatore l'onere di verificare se per quel periodo sono o no già calcolati i premi.

Creazione documenti fiscali

Documento da generare

Identifica la causale che s'intende utilizzare per generare il documento fiscale.

Se l'operatore non indica il codice contratto, ma esclusivamente l'intestatario la procedura recupera la causale documento da utilizzare direttamente nelle contropartite e vincoli per ogni contratto esaminato. Se si filtra su un contratto il campo '**Documento da generare**' è editabile.

La determinazione della causale da utilizzare avviene secondo quanto specificato nel contratto nel combo 'Doc .liquidazione premio'.

Esercizio

Identifica l'esercizio attribuito al documento fiscale generato.

Primo numero

Identifica il numero attribuito al documento fiscale generato.

Del

Identifica la data attribuita al documento fiscale generato.

☒ Dettaglia punti premio

Se questo flag è attivato nel documento fiscale generato saranno dettagliati i punti premio se previsti dal contratto.

Data competenza iva

Identifica la data di competenza iva attribuita al documento fiscale generato.

Scadenze in data diversa

Identifica la data riportata sul documento fiscale generato e utilizzata nel caso in cui il pagamento prevede la modalità a data diversa.

Creazione documenti interni

Documento da generare

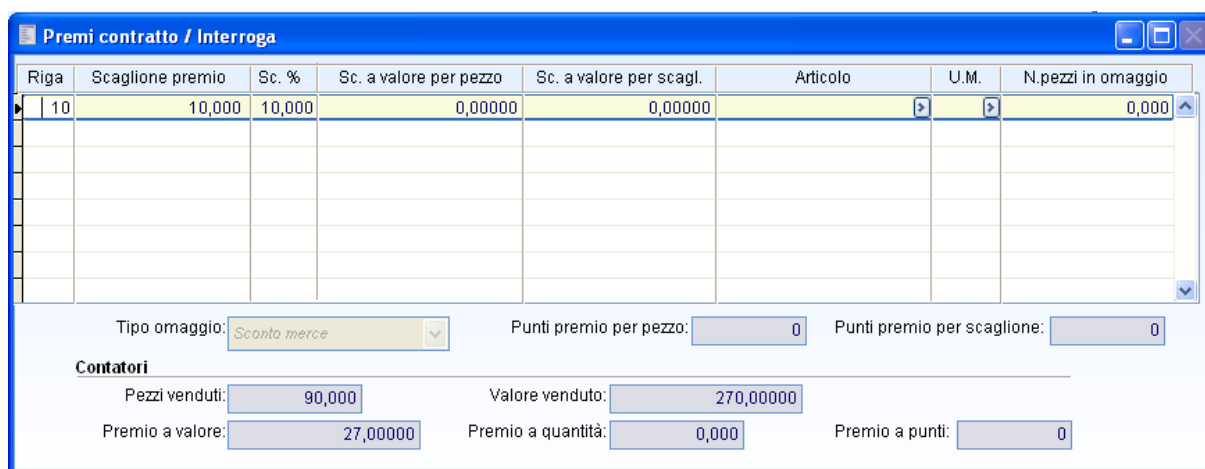
Identifica la causale documento da utilizzare per la generazione del documento interno di rettifica.

Calcolo premio

In questo capitolo definiremo le formule utilizzate per la determinazione del premio.

Nel calcolo per la determinazione dei pezzi/valore venduto/acquistato i documenti che non aggiornano il magazzino sono considerati nel seguente modo:

- a) se si tratta di fatture la procedura somma le quantità/valori movimentate sul documento al numero pezzi venduti/acquistati e valore venduto/acquistato;
- b) se si tratta di note di credito la procedura sottrae le quantità/valore movimentato sul documento al numero pezzi venduti/acquistati e valore venduto/acquistato;
- c) se si tratta di documenti diversi da fatture/note di credito la procedura somma/sottrae le quantità/valore movimentato sul documento al numero di pezzi venduti/acquistati e valore venduto/acquistato leggendo i dati analitici, nel seguente modo
 - nel ciclo attivo somma le quantità/valore se la causale di magazzino ha impostato nei dati analitici **Consentita in avere** e **Natura Ricavo**, sottrae se impostato **Consentita in dare** e **Natura Ricavo**
 - nel ciclo passivo somma le quantità/valore se la causale di magazzino ha impostato nei dati analitici **Consentita in dare** e **Natura Costo**, sottrae se impostato **Consentita in avere** e **Natura Costo**.



Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	10,000	10,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: Punti premio per pezzo: Punti premio per scaglione:

Contatori

Pezzi venduti: Valore venduto:

Premio a valore: Premio a quantità: Premio a punti:

Fig. 2-13 – Bottone premi

0 Se è definita una Percentuale di sconto il calcolo del premio a valore è dato da Percentuale di sconto moltiplicata per il valore del venduto

Sc %* Valore venduto

Gli altri campi del bottone non saranno editabili.

0 Se è definito uno sconto a valore per pezzo il calcolo del premio a valore è dato da Sconto a valore per pezzo moltiplicato per il numero dei pezzi venduti.

Sc a valore per pezzo * pezzi venduti

Gli altri campi del bottone non saranno editabili.

☐ Se è definito uno sconto a valore per scaglione il calcolo del premio a valore è dato da Somma degli sconti a valore definiti

Sc. a valore per scaglione + Sc a valore per scaglione

Gli altri campi del bottone non saranno editabili.

☐ Se è definito l'articolo in omaggio il calcolo del premio a valore è dato dal costo che l'articolo ha nell'inventario selezionato nella maschera di generazione premi, nel caso in cui invece di un articolo è indicato un servizio il costo è ricavato dal prezzo del servizio all'interno del listino statistico indicato nella maschera di generazione premi.

Gli altri campi del bottone non saranno editabili.

☐ Se sono indicati i punti per pezzo il valore del premio a valore sarà a zero.

Gli altri campi del bottone non saranno editabili.

☐ Se sono indicati i punti per scaglione il valore del premio a valore sarà a zero.

Gli altri campi del bottone non saranno editabili.

[illegible]

3 Esempi



Contratti ad Effetto Immediato



Contratti ad Obbiettivo

Contratti ad Effetto Immediato...

Contratto a quantità Limitata

Vediamo un esempio di contratto a quantità limitata.

Supponiamo di stipulare con i clienti della zona NWE un contratto per il periodo dal 01/01 al 31/12 per diversi articoli tra cui il CD definendo una quantità in campagna di 100 pezzi

Categoria documento sul quale il contratto deve avere i suoi effetti 'ORDINE'

Supponiamo di fare un'offerta ad un cliente della zona NWE di 5 pezzi e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Contratti a effetto immediato (vendite) / Interroga

Contratto | Note | Elenco

Codice: Con. Qua. Lim. | Contratto a quantità limitata NWE

Del: 01-01-2010 | **Stato:** Sospeso

Valuta: EUR | EU

Validità dal: 01-01-2010 | **Al:** 30-12-2999

Tipo: Quantità limitata | **Controllo qtà:** Controllo su documento

Priorità: 1 | **Cat.doc.:** Ordine

Cliente: | **Dati consuntivi al:** - -

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NWE

Descrizione: Nord Ovest

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	CD	CD ROM	N.	☐	No
20	DVD	DVD	N.	☐	No
30	ANALISI	Analista interno	H.	☐	No

Qtà offerta: 100,000 | **Qtà impegnata:** 20,000 | **Qtà residua:** 80,000

Fig. 3-1 - Contratto quantità limitata

Già al salvataggio l'operatore è avvisato se rendere o no operativo il contratto.

Contratti a effetto immediato (vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: Con. Qua. Lim. Contratto a quantità limitata NWE Del: 01-01-2010 Stato: Sospeso

Valuta: EUR > EU Validità dal: 01-01-2010 Al: 30-12-2999

Tipo: Quantità limitata Controllo qtà: Controllo su documento Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: Dati consuntivi al: - -

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NWE

Valido su tutti i listini

Descrizione:

Riga	Artic
10	CD
20	DVD
30	ANALISI

Analista interno H.

Qtà offerta: 100,000 Qtà impegnata: 20,000 Qtà residua: 80,000

ad hoc ENTERPRISE

Si vuole impostare il contratto in stato 'Da elaborare' e renderlo applicabile sul documento?

Si No

Fig. 3-2 - Salvataggio contratto quantità limitata

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto, come possiamo vedere dall'immagine sottostante la procedura applica sulla riga il codice contratto, ma al salvataggio non appare nessun messaggio all'utente in quanto la categoria del documento non corrisponde con quella definita sul contratto, quindi il contratto non applica i suoi effetti, ma ugualmente la procedura sulla riga indica il codice contratto.

Documenti interni (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 6 / 0 Del: 05-01-2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 2 / Del: 05-01-2010
 Documento: OFFCL > Offerta a cliente N.rif.: 0 / Del: - -
 Cliente: BIANCHI SNC > Bianchi S. snc Rif. est.:
 Valuta: EUR > Cambio: 1,000000
 Listini: > > Mag.: >
 Promozioni: > > C/C.R.: A > Comm.: >
 Contratto: > Contratto a obiettivo: >
 Car. Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	CD	CD ROM	N.	5,000	3,00000	N	

Documenti dati di riga

Principale | Magazzino | Analitica | INTRA/P.list/prov.

Tipologia riga: >
 Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica >
 Business Unit: D01 > Divisione 01 Test omaggio: No omaggio >
 Cat.contabile: HW > Hardware
 Comp. cont. dal: - - Al: - -
 Contropartita: >
 Listini/promozioni
 Listino prezzi: EURVN > Listino netto ex contratti Promoz.prezzi: >
 Listino sc/mag: EURVN > Listino netto ex contratti Promoz.sc/mag: >
 Contratti commerciali Sconto a valore: 0,00000
 Contratto: Con. Qua. Lim. > Contratto a quantità limitata NWE
 Contratto a obiettivo: >

Dati Riga
 Lot./Ubi.
 Saldi
 Scorporo
 Tracciab.

Fig. 3-3 – Applicabilità contratto a quantità limitata

Carichiamo l'ordine importando l'offerta la procedura al salvataggio avvisa l'operatore con il messaggio.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 7 / 0 Del: 05-01-2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 2 / Del: 05-01-2010

Documento: ORDCL Ordine da cliente N.rif.: 0 / Del: - -

Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Evasione: 05-01-2010 Mag.: AU Cons.: 05-01-2010

Promozioni: C/C.R.: A Comm.: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10		Rif. (DI) n. 2 del 05-01-2010		0,000	0,00000		N
20	CD	CD ROM	N.	5,000	3,00000		N

Articolo: Riga Sconti / m

10 0,00

0,00

15,00

Log errori

Elenco errori bloccanti

Premere il bottone per l'applicazione delle condizioni dei contratti sul dettaglio del documento

Stampa Ok Esci

Fig. 3-4 – Richiesta applicabilità contratto

Il messaggio appare in quanto la categoria del documento questa volta corrisponde con quella definita sul contratto quindi l'operatore deve accedere alla pagina 'Dati generali' del documento dove è stato inserito un bottone "Applica Contratto", e premere il bottone.

Attenzione: l'applicazione degli effetti del contratto non avviene MAI automaticamente è l'operatore che deve procedere con apposito bottone.

A questo punto dopo il salvataggio del documento vediamo cosa è successo sul contratto stesso.

Contratti a effetto immediato (vendite) / Interroga

Contratto | Note | Elenco

Codice: Con. Qua. Lim. | Contratto a quantità limitata NWE | Del: 01-01-2010 | Stato: Da elaborare

Valuta: EUR | EU | Validità dal: 01-01-2010 | Al: 30-12-2999

Tipo: Quantità limitata | Controllo qtà: Controllo su documento | Priorità: 1 | Cat.doc.: Ordine

Cliente: | Dati consuntivi al: 05-01-2010

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NWE

Descrizione: Nord Ovest

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	CD	CD ROM	N.	☐	No
20	DVD	DVD	N.	☐	No
30	ANALISI	Analista interno	H.	☐	No

Qtà offerta: 100,000 | Qtà impegnata: 25,000 | Qtà residua: 75,000

Fig. 3-5 - Storno quantità offerta

1. E' stata aggiornata la quantità impegnata e la quantità residua
2. E' stata valorizzata la data 'Dati consuntivi al'

A questo punto non sarà più possibile cancellare il contratto, in quanto ha avuto i suoi effetti sul documento.

Per procedere alla cancellazione del contratto occorre cancellare tutti i documenti dove è utilizzato.

Contratto a controllo qtà Su riga

Supponiamo di stipulare con il cliente Alba un contratto per il periodo dall'01/01/2010 al 31/12/2010 per l'articolo Tappetino Mouse definendo una quantità in campagna di 10 pezzi, categoria documento 'ORDINE'

Carichiamo per tale cliente un ordine per 10 pezzi applicando gli effetti del contratto.

Carichiamo successivamente un altro ordine per 1 pezzo la procedura in fase di inserimento della quantità effettua subito il controllo se la quantità di riga soddisfa la quantità residua del contratto, nel caso in cui non viene soddisfatta questa condizione il contratto su riga non viene indicato e l'operatore viene avvisato con il messaggio:

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 9 / 0 Del: 05-01-2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 4 / Del: 05-01-2010
 Documento: ORDCL Ordine da cliente N.rif.: 0 / Del: - -
 Cliente: ALBA SPA ALBA SPA Rif. est.:
 Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Listini: Evasione: 05-01-2010 Mag.: AU Cons.: 05-01-2010
 Promozioni: C/C.R.: Comm.:
 Contratto: Contratto a obiettivo:

Importa Duplica Car.Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	Tappetino per Mouse	Tappetino per Mouse 4mm	N.	1,000	0,00000		N

ad hoc ENTERPRISE

Sono presenti contratti ad effetto immediato non applicabili in quanto non soddisfatti dalla quantità movimentata sul documento

OK

Articolo: Tappetino per Mouse Listini applicati:

Riga	Sconti / maggiorazioni di riga	Evasione riga	Quantità evasa	Netto riga
10	0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00	Prevista: 05-01-2010	0,000	0,00
		Effettiva: - -	Totale righe:	0,00

Dati Riga
 Lot./Ubi.
 Saldi
 Scorporo
 Tracciab.

Fig. 3-6 – Mancata applicazione contratto a quantità limitata

E sulla riga documento il contratto non viene applicato.

Contratto controllo qtà Su Documento

Sfruttando l'esempio precedente, in fase di caricamento dell'ordine di 1 pezzo la procedura non effettua nessun controllo di disponibilità tra quantità residua contratto e quantità movimentata, indicando il contratto di riga, è successivamente dopo l'applicazione degli effetti del contratto al salvataggio documento che l'operatore viene avvisato con il messaggio bloccante:

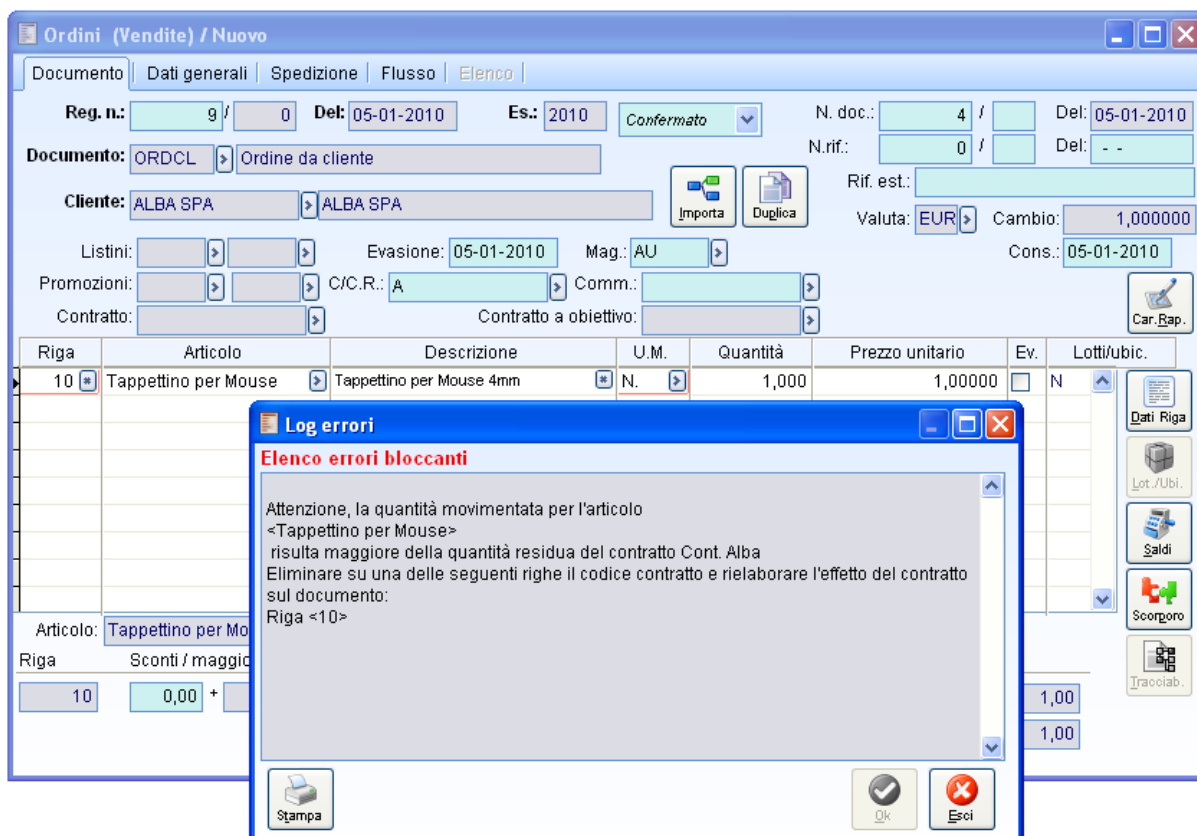


Fig. 3-7 – Superamento quantità offerta

L'operatore dovrà sbiancare manualmente il contratto sulle righe per le quali non vuole applicare gli effetti del contratto.

Casistica particolare su contratto a quantità limitata

Supponiamo di stipulare con il cliente ASEC un contratto per il periodo dall'01/01/2010 al 31/12/2010 per l'articolo Tappetino mouse definendo una quantità in campagna di 10 pezzi

Categoria documento sul quale il contratto deve avere i suoi effetti 'DDT'

Supponiamo di emettere un ordine di 11 pezzi a questo cliente e in seguito evaderlo mediante la generazione Piano di spedizione.

La procedura, ATTUALMENTE aggiorna le quantità sul contratto senza nessun controllo ed è per questo che consigliamo temporaneamente di utilizzare il caricamento manuale

Esempio ricalcolo contratti su riga documento

Supponiamo di stipulare per il cliente Adecco un contratto ADECCO ORDINE a quantità limitata per l'articolo Gruppo di continuità, valido per il periodo dal 29/06 al 30/06.

Categoria Documento 'Ordine'

Priorità testata 1

Supponiamo di emettere un ordine a tale cliente utilizzando l'articolo presente in contratto, al salvataggio del documento essendo la categoria del documento creato uguale alla categoria definita sul contratto la procedura richiede di premere il bottone Applica Contratti per applicare gli effetti del contratto.

Supponiamo che contestualmente all'emissione dell'ordine venga stipulato un nuovo contratto ADECCO DDT valido sempre per l'articolo Gruppo di continuità, ma con una validità maggiore dal 29/06 al 15/07 con categoria documento DDT.

Priorità testata 10.

Evadiamo l'ordine con un DDT privo di flag 'Ricalcolo prezzi/sconti'

1. La procedura mantiene il contratto definito sull'ordine.

Cancelliamo il DDT appena creato e ne ricreiamo un altro attivando il flag 'Ricalcolo prezzi/sconti'

2. La procedura ricalcola il contratto valido alla data di emissione del DDT

Controlli su caricamento contratto a quantità limitata

In fase di caricamento di un contratto a quantità limitata vengono fatti dei controlli:

1. Una volta definito l'articolo occorre necessariamente indicare la quantità offerta
2. Non è possibile caricare altri codici di ricerca se è già presente nel contratto il codice di ricerca principale

Esempio:

Articolo Tappetino mouse con i seguenti codici di ricerca di tipologia INTERNA

1. con codice di ricerca principale Tappetino mouse
2. con nuovo codice di ricerca sempre interno A
3. con codice di ricerca sempre interno B

Nel contratto a quantità limitata

- se viene indicato il codice di ricerca Tappetino Mouse non è possibile caricare gli altri codici di ricerca di tipologia interna

The screenshot shows the 'Contratti a effetto immediato (vendite) / Modifica' window. The contract details include:

- Codice:** Cont. Alba
- Contratto alba**
- Del:** 01-01-2010
- Stato:** Da elaborare
- Valuta:** EUR
- EU**
- Validità dal:** 01-01-2010
- Al:** 31-12-2010
- Tipo:** Quantità limitata
- Controllo qtà:** Controllo su documento
- Priorità:** 1
- Cat.doc.:** Ordine
- Cliente:** ALBA SPA
- Dati consuntivi al:** 05-01-2010

 Below the details is a table with columns: Riga, Gruppo, Famiglia, Valore. The first row shows '10' in the Riga column.

An error message dialog box is displayed over the table, titled 'ad hoc ENTERPRISE'. The message reads: 'E' già presente il codice di ricerca principale relativo allo stesso articolo.' (The main search code is already present relative to the same article.)

Below the error message is another window titled 'Chiavi articolo' (Article Keys). It contains a table with columns: Codice, Descrizione, Articolo. The first row shows 'A' in the Codice column, 'Tappetino per Mouse 4mm' in the Descrizione column, and 'Tappetino per Mouse' in the Articolo column. Other rows include 'AD HOC', 'ANALISI', 'Appalto Escavazione', 'Assieme Maniglia', and 'Avanzamento commessa'.

Fig. 3-8 – Controllo salvataggio contratto quantità limitata

È possibile caricare un contratto a quantità limitata indicando due codici di ricerca di tipologia interna diversi da quello principale, questo significa che se l'operatore vuole definire l'effetto del contratto DOVRA' necessariamente movimentare quei codici di ricerca.

Nel momento stesso in cui l'operatore cercherà di inserire nel contratto appena creato il codice di ricerca Interno principale la procedura proporrà un messaggio bloccante:

Contratti a effetto immediato (vendite) / Modifica

Contratto | Note | **Elenco**

Codice: Cont. Alba Contratto alba Del: 01-01-2010 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR > EU Validità dal: 01-01-2010 Al: 31-12-2010

Tipo: Quantità limitata Controllo qtà: Controllo su documento Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: ALBA SPA > ALBA SPA Dati consuntivi al: 05-01-2010

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Valido su tutti i listini

Descrizione:

Riga	Articolo	Descrizi
10	A	Tappettino per Mouse 4mm
20	Tappettino per Mouse	Tappettino per Mouse 4mm

ad hoc ENTERPRISE

! E' già presente un codice di ricerca relativo allo stesso articolo.

OK

Chiavi articolo

Codice	Descrizione	Articolo
Tappettino per Mouse	Tappettino per Mouse 4mm	Tappettino per Mouse
Tappo	Tappo di plastica	Tappo
TASTI	Tasti	TASTI
TASTIERA	tastiera per Computer	TASTIERA
TASTIERA.#1000002010	tastiera per Computer	TASTIERA.
Tavola Legno Abete	Tavole di Legno per Porta	Tavola Legno Abete
Tavola Legno Castagn	Tavole di Legno per Porta	Tavola Legno Castagn
Tavole Legno Noce	Tavole di Legno per Porta	Tavole Legno Noce

Fig. 3-9 – Altro controllo salvataggio contratto quantità limitata

Esempio flag 'Alternativo' su contratto a quantità limitata

Attivando questo flag la procedura per ogni articolo definito sul contratto considera anche eventuali codici di ricerca alternativi riferiti allo stesso articolo con diverse unità di misura rispetto a quella indicata nel contratto stesso.

Supponiamo di caricare il seguente articolo Poggia Braccio Porta con unità di misura N., per tale articolo carichiamo i seguenti codici di ricerca alternativi:

Poggia Braccio Porta Bianchi

Codici di ricerca articoli/servizi / Interroga

Codice: **Poggia Braccio Porta Bianchi** Tipo codifica: *Cliente*

Descrizione: **Poggia Braccio Porta** Provenienza: **BIANCHI SNC**

Bianchi S. snc
Via Pascoli, 14
37050 CHERUBINE

Articolo: **Poggia Braccio Porta** **Poggia Braccio Porta**

Tipo variante:

Variante:

C.C./R.:

1^aU.M.art. U.M.cod. Oper. Parametro

N. = **SCA** / **10,0000** **U.M. Alt.**

Filtro U.M. listino *Nessun filtro* ☐ Imballo

☐ Rapporto variabile

Corporate Portal - Zucchetti: ☐ Pubblica su web

Barcode: *No*

☒ Stampa etichette

Data validità: Data obsolescenza:

Articolo Visualizza Cattura Scanner

Confz.

Fig. 3-10 – Codice di ricerca con unità di misura SCA

Poggia Braccio Porta Alba

Codici di ricerca articoli/servizi / Interroga

Codice Traduzioni Elenco

Codice: **Poggia Braccio Porta Alba** Tipo codifica: **Cliente**

Descrizione: **Poggia Braccio Porta** Provenienza: **ALBA SPA**

ALBA SPA
VIA ROMA
54036 CARRARA

Articolo: **Poggia Braccio Porta** **Poggia Braccio Porta**

Tipo variante:

Variante:

C.C./R.:

1°U.M.art. U.M.cod. Oper. Parametro

N. = **CON** **/** **1000,0000** **U.M. Alt.**

Filtro U.M. listino

Nessun filtro ☐ Imballo

☐ Rapporto variabile

Corporate Portal - Zucchetti: ☐ Pubblica su web

Barcode: **No**

☒ Stampa etichette

Data validità: **- -** Data obsolescenza: **- -**

Articolo Visualizza Cattura Scanner

Confz.

Fig. 3-11 – Codice di ricerca con unità di misura CON

Stipuliamo con il cliente Bianchi un contratto valido dal 01/01/2010 al 31/12/2010 per l'articolo Poggia Braccio Porta Mouse.

Contratti a effetto immediato (vendite) / Nuovo

Contratto Note Elenco

Codice: **Bianchi** Contratto a quantità limitata Bianchi

Del: **01-01-2010** Stato: **Da elaborare**

Valuta: **EUR** **EU** Validità dal: **01-01-2010** Al: **31-12-2010**

Tipo: **Quantità limitata** Controllo qtà: **Controllo su documento** Priorità: **1** Cat.doc.: **Ordine**

Cliente: **BIANCHI SNC** **Bianchi S. snc** Dati consuntivi al: **- -**

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

☒ Valido su tutti i listini

☐ Escluso da premio agente

Descrizione:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	Poggia Braccio Porta	Poggia Braccio Porta	N.	☐	No

Qtà offerta: **1.000,000** Qtà impegnata: **20,000** Qtà residua: **980,000**

Listini

Attributi

Fig. 3-12 - Contratto senza flag Alternativo

☑ Non attiviamo il flag 'Alternativo'

Supponiamo di emettere al cliente oggetto del contratto un ordine indicando il suo codice di ricerca **POGGIA BRACCIO PORTA BIANCHI** per 10 SCATOLE.

Al salvataggio del documento la procedura effettua i seguenti controlli

1. per il codice di ricerca movimentato esiste un contratto valido?

In questo caso la risposta è negativa.

2. l'articolo riferito al codice di ricerca movimentato è lo stesso del codice di ricerca per il quale è stato stipulato il contratto?

In questo caso la risposta è affermativa in quanto il codice di ricerca POGGIA BRACCIO PORTA BIANCHI è riferito allo stesso articolo del codice di ricerca su qual è stato stipulato il contratto.

3. l'unità di misura del codice di ricerca movimentato è la stessa del codice di ricerca su cui è stato stipulato il contratto?

In questo caso la risposta è negativa

4. e' attivo il flag 'Alternativo' sulla riga del contratto per il codice di ricerca riferito allo stesso articolo?

In questo caso la risposta è negativa quindi la procedura non vede valido il contratto stipulato.

Fig. 3-13 – Movimentazione della terza unità di misura

☑ Attiviamo il flag 'Alternativo'

Contratti a effetto immediato (vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: Bianchi Contratto a quantità limitata Bianchi Del: 01-01-2010 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR > EU Validità dal: 01-01-2010 Al: 31-12-2010

Tipo: Quantità limitata Controllo qtà: Controllo su documento Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: BIANCHI SNC > Bianchi S. snc Dati consuntivi al: - -

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Valido su tutti i listini ☒

Escluso da premio agente ☐

Descrizione:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	Poggia Braccio Porta	Poggia Braccio Porta	N.	☒	No

Qtà offerta: 1.000,000 Qtà impegnata: 20,000 Qtà residua: 980,000

Fig. 3-14 – Contratto con flag Alternativo

Al salvataggio del documento la procedura effettua i seguenti controlli

1. per il codice di ricerca movimentato esiste un contratto valido?

In questo caso la risposta è negativa.

2. l'articolo riferito al codice di ricerca movimentato è lo stesso del codice di ricerca per il quale è stato stipulato il contratto?

In questo caso la risposta è affermativa in quanto il codice di ricerca **POGGIA BRACCIO PORTA BIANCHI** è riferito allo stesso articolo del codice di ricerca sul quale è stato stipulato il contratto.

3. l'unità di misura del codice di ricerca movimentato è la stessa del codice di ricerca su cui è stato stipulato il contratto?

In questo caso la risposta è negativa

4. e' attivo il flag 'Alternativo' sulla riga del contratto per il codice di ricerca riferito allo stesso articolo?

In questo caso la risposta è positiva quindi la procedura vede valido il contratto e richiede all'operatore di applicare sul documento gli effetti del contratto.

Ordini (Vendite) / Nuovo

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

Reg. n.: 12 / 0 Del: 05-01-2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 4 / Del: 05-01-2010
 Documento: ORDCL Ordine da cliente N.rif.: 0 / Del: - -
 Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc Rif. est.:
 Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Listini: Evasione: 05-01-2010 Mag.: AU Cons.: 05-01-2010
 Promozioni: C/C.R.: A Comm.:
 Contratto: Contratto a obiettivo:

Importa Duplica Car. Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	Poggia Braccio Porta Biar	Poggia Braccio Porta	SCA	10,000	2,00000	☐	N

Articolo: Poggia B
 Riga Sconti
 10 0,0

Log errori

Elenco errori bloccanti

Premere il bottone per l'applicazione delle condizioni dei contratti sul dettaglio del documento

Stampa OK Esci

Dati Riga
 Lot./Ubi.
 Saldi
 Scorporo
 Traccolab.

20,00
 20,00

Fig. 3-15 – Richiesta applicazione contratto

Attenzione la quantità impegnata verrà sempre aggiornata nell'unità di misura definita sul contratto nel nostro esempio le SCATOLE verranno convertite in NUMERI.

Esempio contratto a promozione congiunta

Supponiamo di stipulare con il cliente BIANCHI un contratto a promozione congiunta valido dal 01/01 al 30/06 sull'articolo CD, definendo che ogni 2 pezzi viene offerto in omaggio un DVD. Definiamo come categoria documento sul quale il contratto deve avere i suoi effetti l'ordine.

Contratti a effetto immediato (vendite) / Interroga

Contratto | Note | Elenco

Codice: Promo Bianchi | Bianchi promozione congiunta

Del: 01/01/2010 | **Stato:** Da elaborare

Validità dal: 01/01/2010 | **Al:** 30/06/2010

Valuta: EUR | EU

Tipo: Promozione Congiunta | **Controllo qtà:** Controllo su documento

Priorità: 1 | **Cat.doc.:** Ordine

Cliente: BIANCHI SNC | Bianchi S. snc

Dati consuntivi al: / /

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente

Descrizione:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	CD	CD ROM	N.		No

Condizione: Ogni | **2,000**

Articolo congiunto: DVD | DVD

U.M.: N. | **Qtà articolo cong.:** 1,000

Tipo promozione: Sconto merce | **List.prezzi:** | **List.sc(mag):**

Fig. 3-16 - Contratto promozione congiunta

Supponiamo di fare al cliente un'offerta, la procedura applica sulla riga il contratto, ma non chiede di eseguire l'effetto del contratto in quanto la categoria del documento che stiamo creando è differente rispetto a quella indicata nel contratto.

Documenti interni (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 5 / 0 Del: 07/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 1 / Del: 07/01/2010
 Documento: OFFCL > Offerta a cliente N.rif.: 0 / Del: / /
 Cliente: BIANCHI SNC > Bianchi S. snc Rif. est.:
 Valuta: EUR > Cambio: 1,000000
 Listini: > > Mag.: >
 Promozioni: > > C/C.R.: A > Comm.: >
 Contratto: > Contratto a obiettivo: >

Duplica Car.Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	CD	CD ROM	N.	4,000	0,00000	N	

Documenti dati di riga

Principale | Magazzino | Analitica | INTRA/P.list/provv.

Tipologia riga: >
 Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica >
 Business Unit: D01 > Divisione 01 Test omaggio: No omaggio >
 Cat.contabile: HW > Hardware
 Comp. cont. dal: / / Al: / /
 Contropartita: > >

Listini/promozioni

Listino prezzi: > > Promoz.prezzi: > >
 Listino sc/mag: > > Promoz.sc/mag: > > Verifica

Contratti commerciali

Sconto a valore: 0,00000
 Contratto: Promo Bianchi > Bianchi promozione congiunta
 Contratto a obiettivo: > >

Dati Riga
 Lot./Ubi.
 Saldi
 Scorporo
 Tracciab.

Fig. 3-17 - Offerta

Evadiamo l'offerta con un Ordine, la procedura al salvataggio chiede all'operatore di premere il bottone contratti commerciali per applicare gli effetti del contratto, premendo tale bottone vediamo cosa succede sul documento:

Ordini (Vendite) / Nuovo

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

Reg. n.: 6 / 0 Del: 07/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 2 / Del: 07/01/2010
 Documento: ORDCL Ordine da cliente N.rif.: 0 / Del: / /
 Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc Rif. est.:
 Listini: Evasione: 07/01/2010 Mag.: AU Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Promozioni: C/C.R.: A Comm.: Cons.: 07/01/2010
 Contratto: Contratto a obiettivo: Car.Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	CD	CD ROM	N.	4,000	0,00000	N	

Articolo: CD
 Riga Sconti / maggiore
 10 0,00 +

Log errori

Elenco errori bloccanti

Premere il bottone per l'applicazione delle condizioni dei contratti sul dettaglio del documento

Stampa OK Esci

Dati Riga
 Lot./Ubi.
 Saldi
 Scorporo
 Tracciab.

Fig. 3-18 - Ordine

Dopo l'applicazione del contratto sul documento casa è successo:

1. E' stata inserita una riga descrittiva con i riferimenti delle note in generazione indicate nel contratto
2. E' stata verificata la validità del contratto quindi inserita una riga indicante l'articolo congiunto definito sul contratto con le impostazioni definite nel contratto stesso.

Ordini (Vendite) / Modifica

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

Reg. n.: 6 / 0 Del: 07/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 2 / Del: 07/01/2010
 Documento: ORDCL Ordine da cliente N.rif.: 0 / Del: / /

Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Listini: Evasione: 07/01/2010 Mag.: AJ Cons.: 07/01/2010
 Promozioni: C/C.R.: A Comm.: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	CD	CD ROM	N.	4,000	0,00000	☐	N
20	.	Contratto. Promo Bianchi del 01/		0,000	0,00000	☐	N
30	DVD	DVD	N.	2,000	0,00000	☐	N

Articolo: .

Riga Sconti / maggiorazioni di riga
 20 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00

Effettiva: / / Tot righe: 0,00

Descrizione supplementare

Contratto. Promo Bianchi del 01/01/2010 Contratto cliente BIANCHI promozione congiunta

☐ Forza descrizione supplementare vuota

Contratti a effetto immediato (vendite) / Interroga

Contratto | Note | Elenco

Codice: Promo Bianchi Bianchi promozione congiunta in: EU Del: 01/01/2010
 Dati consuntivi al: 07/01/2010

Note in generazione:
 Contratto cliente BIANCHI promozione congiunta

Fig. 3-19 - Ordine prima riga

Cercando di eliminare la riga dell'ordine che ha dato vita all'applicazione del contratto l'operatore verrà avvisato con il messaggio:

Ordini (Vendite) / Modifica

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 6 / 0 Del: 07/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 2 / Del: 07/01/2010
 Documento: ORDCL Ordine da cliente N.rif.: 0 / Del: / /
 Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc Rif. est.:
 Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Listini: Evasione: 07/01/2010 Mag.: AU Cons.: 07/01/2010
 Promozioni: C/C.R.: A Comm.:
 Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	CD	CD ROM	N.	4,000	0,00000	N	
20	.	Contratto. Promo Bianchi del 01/		0,000	0,00000	N	
30	DVD	DVD	N.	2,000	0,00000	N	

ad hoc ENTERPRISE

A seguito dell'applicazione del contratto a promozione congiunta Promo Bianchi, sono state generate nuove righe. L'eliminazione della riga richiede la riapplicazione del contratto mediante l'apposito bottone

OK

Articolo: CD

Riga	Sconti / maggiorazioni di riga	Evasione riga	Quantità evasa	Netto riga
10	0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00	Prevista: 07/01/2010	0,000	0,00
<Evade riga doc.origine> Effettiva: / /				Totale righe: 0,00

Dati Riga
 Lot./Ubi.
 Saldi
 Scorporo
 Tracciab.

Fig. 3-20 - Cancellazione riga applicazione contratto

Se invece di caricare l'ordine manualmente si genera utilizzando la Generazione Piano di spedizione, l'operatore viene avvisato nel log della necessità di rientrare nel documento appena generato e premere il bottone Applica contratti.

Ordini (Vendite) / Modifica

Documento: **Dati generali** | Spedizione | Flusso | **Elenco**

Reg. n.: 7 / 0 Del: 07/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 2 / Del: 07/01/2010
 Documento: ORDCL Ordine da cliente N. rif.: 0 / Del: / /

Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc Importa Duplica Rif. est.:
 Listini: Evasione: 07/01/2010 Mag.: AU Valuta: EUR Cambio: 1,000000 Cons.: 07/01/2010
 Promozioni: C/C.R.: A Comm.:
 Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	CD	CD ROM	N.	4,000	0,00000	☐	N
20	.	Contratto. Promo Bianchi del 01/		0,000	0,00000	☐	N
30	DVD	DVD	N.	2,000	0,00000	☐	N

Contratti a effetto immediato (vendite) / Interroga

Contratto: **Note** | **Elenco**

Codice: Promo Bianchi Bianchi promozione congiunta Del: 01/01/2010 Stato: Da elaborare
 Valuta: EUR EU Validità dal: 01/01/2010 Al: 30/06/2010
 Tipo: Promozione Congiunta Controllo qtà: Controllo su documento Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine
 Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc Dati consuntivi al: 07/01/2010

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Descrizione:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	CD	CD ROM	N.	☐	No

Condizione: Ogni 2,000 Articolo congiunto: DVD DVD
 U.M.: N. Qtà articolo cong.: 1,000
 Tipo promozione: Sconto merce List.prezzi: List.sc\mag:

Fig. 3-22 - Ordine seconda riga

Esempio contratto a promozione congiunta con attributi

Supponiamo di stipulare un contratto per tutti i clienti con attributo ZZZONE=NWE per il periodo 28/06 al 30/06, valido per tutti gli articoli/servizi/articoli composti aventi come attributo ZZFAM_ARTI= CAVI.

Articolo in promozione DVD in sconto merce OGNI 5 MTR.

The screenshot shows the 'Contratti a effetto immediato (vendite) / Modifica' window. The 'Contratto' tab is active. The contract code is 'Cont. NWE' and the description is 'Contratto Zona NWE'. The validity period is from 28/06/2010 to 30/06/2010. The type is 'Promozione Congiunta' and the control is 'Controllo su documento'. The priority is 1. The client is empty. The attributes table shows Riga 10, Gruppo ZZAUTOCLI, Famiglia ZZZONE, and Valore attributo NWE. The description is 'Nord Ovest'. There are checkboxes for 'Valido su tutti i listini' (checked) and 'Escluso da premio agente' (unchecked). A red arrow points from the 'Attributi' button to the 'Attributi articolo / Modifica' window. The 'Visualizza articoli' window shows a table with columns: Articolo, Descrizione, Famiglia, Cat. omog., Gr. merceol., Cat. The first row is 'Cavo Stampante', 'Cavo stampante 1,8 m.', 'Cavi', empty, empty, empty.

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NWE

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10			MTR		Sì

Articolo	Descrizione	Famiglia	Cat. omog.	Gr. merceol.	Cat.
Cavo Stampante	Cavo stampante 1,8 m.	Cavi			

Fig. 3-23 Contratto a promozione congiunta con attributi

Carichiamo un ordine intestandolo a un cliente ALBA (questo cliente presenta l'attributo indicato nel contratto), utilizzando l'articolo CAVO STAMPANTE (quest'articolo presente l'attributo indicato nel contratto).

La procedura applica correttamente il contratto.

Indichiamo un altro articolo AHE (quest'articolo NON PRESENTA l'attributo indicato nel contratto), la procedura correttamente su questa riga non applica il contratto.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 10 / 0 Del: 28/06/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 5 / Del: 28/06/2010
 Documento: ORDCL Ordine da cliente N.rif.: 0 / Del: / /

Cliente: ALBA SPA ALBA SPA Rif. est.:
 Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Listini: Evasione: 28/06/2010 Mag.: AU Cons.: 28/06/2010
 Promozioni: C/C.R.: A Comm.:
 Contratto: Contratto a obiettivo:

Importa Duplica Car.Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	Cavo Stampante	Cavo stampante 1,8 m.	MTR	5,000	0,00000	☐	N
20	AHE	ad hoc Enterprise	PZ	1,000	0,00000	☐	N
30	.	Contratto. Cont. NWE del 28/06		0,000	0,00000	☐	N
40	DVD	DVD	N.	1,000	0,00000	☐	N

Documenti dati di riga

Principale | Magazzino | Analitica | INTRA/P.list/provv.

Dati riga 10

Tipologia riga:
 Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica
 Business Unit: D01 Divisione 01 Test omaggio: No omaggio
 Cat.contabile: ACC Accessori
 Comp. cont. dal: / / Al: / / Consegna: 28/06/2010
 Contropartita:

Listini/promozioni

Listino prezzi: Promoz.prezzi:
 Listino sc/mag: Promoz.sc/mag: Verifica

Contratti commerciali

Sconto a valore: 0,00000
 Contratto: Cont. NWE Contratto Zona NWE
 Contratto a obiettivo:

Documenti dati di riga

Principale | Magazzino | Analitica | INTRA/P.list/provv.

Dati riga 20

Tipologia riga:
 Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica
 Business Unit: D01 Divisione 01 Test omaggio: No omaggio
 Cat.contabile: SW Software
 Comp. cont. dal: / / Al: / / Consegna: 28/06/2010
 Contropartita:

Listini/promozioni

Listino prezzi: Promoz.prezzi:
 Listino sc/mag: Promoz.sc/mag: Verifica

Contratti commerciali

Sconto a valore: 0,00000
 Contratto: Contratto
 Contratto a obiettivo:

Fig. 3-24 - Applicazione contratto con attributi

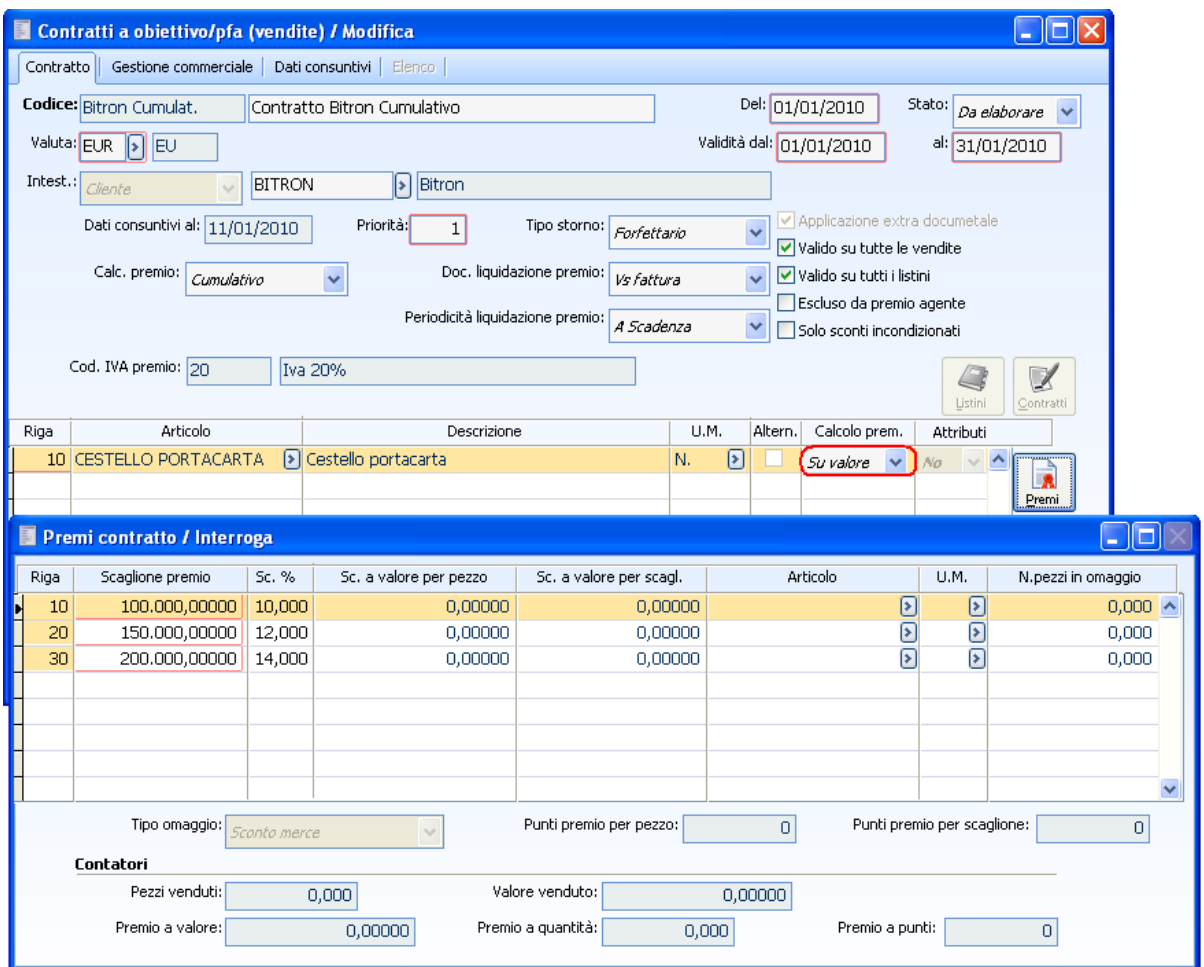
Contratti ad Obiettivo

Esempio contratto obiettivo con calcolo premio su scaglione max

Supponiamo di caricare i seguenti dati:

1. nuovo cliente BITRON
2. nuovo articolo CESTELLO PORTACARTA
3. DDT di vendita di 5 pezzi a 25.400
4. DDT di vendita di 3 pezzi a 10.000
5. DDT di vendita di 10 pezzi a 5.000
6. DDT di vendita di 4 pezzi a 1.000
7. DDT di reso di 1 pezzo a 1.000

Stipuliamo con il cliente appena creato un contratto a obiettivo, valido per il periodo 01/01 al 31/01 per l'articolo CESTELLO PORTACARTA definendo come calcolo premio SU SCAGLIONE MAX, attivando il flag 'Applicazione extra documentale'.



Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Modifica

Contratto: **Bitron Cumulat.** Contratto Bitron Cumulativo Del: **01/01/2010** Stato: **Da elaborare**

Valuta: **EUR** Validità dal: **01/01/2010** al: **31/01/2010**

Intest.: **Ciente** BITRON Bitron

Dati consuntivi al: **11/01/2010** Priorità: **1** Tipo storno: **Forfettario** ☒ Applicazione extra documentale

Calc. premio: **Cumulativo** Doc. liquidazione premio: **Vs fattura** ☒ Valido su tutte le vendite

Periodicità liquidazione premio: **A Scadenza** ☐ Valido su tutti i listini

Cod. IVA premio: **20** Iva 20% ☐ Escluso da premio agente

☐ Solo sconti incondizionati

Riga **Articolo** **Descrizione** **U.M.** **Altern.** **Calcolo prem.** **Attributi**

10	CESTELLO PORTACARTA	Cestello portacarta	N.		Su valore	No
----	---------------------	---------------------	----	--	------------------	----

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: **Sconto merce** Punti premio per pezzo: **0** Punti premio per scaglione: **0**

Contatori

Pezzi venduti: **0,000** Valore venduto: **0,00000**

Premio a valore: **0,00000** Premio a quantità: **0,000** Premio a punti: **0**

Fig. 3-25 – Contratto con calcolo premio scaglione Max

Elaboriamo il premio indicando il contratto appena creato, la procedura considera tutti documenti intestati al cliente BITRON.

Generazione premi (vendite) / Nuovo

Generale | Elenco

Num. generazione: 0000000009 Generazione premi Bitron scaglione max

Periodicità liquidazione: *Altra* Del: 31/01/2010 Tipo: *Simulata*

Valorizzazione: *Da listino*

Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR. 1 GRUPPO 1

☐ Generazione documenti fiscali ☐ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: BITRON SC. MAX Del: 01/01/2010 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: *Ciente* BITRON Bitron

Selezione documenti da data: 01/01/2010 A data: 31/01/2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: Esercizio: 2010

Primo numero: 0 / Del: 31/01/2010 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 31/01/2010 Scadenze in data diversa: 31/01/2010

Creazione documenti interni

Documento da generare:

Fig. 3-26 – Generazione premi con scaglione max

Consultando il contratto troveremo:

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: BITRON SC. MAX Bitron Scaglione Massimo Del: 01/01/2010 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR > EU Validità dal: 01/01/2010 al: 31/01/2010

Intest.: Cliente > BITRON > Bitron

Dati consuntivi al: 31/01/2010 Priorità: 1 Tipo storno: Forfettario

Calc. premio: Su scaglione max Doc. liquidazione premio: Vs fattura

Periodicità liquidazione premio: A Scadenza

Cod. IVA premio: 20 Iva 20%

☒ Applicazione extra documentale
☒ Valido su tutte le vendite
☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente
☐ Solo sconti incondizionati

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	CESTELLO PORTACARTA	Cestello portacarta	N.	☐	Su valore	No

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: Sconto merce Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 21,000 Valore venduto: 210.000,00000

Premio a valore: 29.400,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Fig. 3-27 – Aggiornamento bottone premi

Il calcolo del premio sullo scaglione massimo stabilito nel bottone premi.

Vediamo come è stato calcolato il premio in valore:

Pezzi venduti: rappresentato dalla somma delle quantità dei documenti considerati per determinare il fatturato.

Valore venduto: rappresentato dalla somma del valore di vendita di ciascun documento considerato per determinare il fatturato.

Premio a valore calcolato su scaglione massimo come:

$$\text{Valore venduto} * \text{Sc. \%}$$

$$210.000 * 14\% = 29.400$$

Si precisa che, in fase di generazione premi in modalità simulata, se non si raggiunge lo scaglione stabilito, la procedura nel bottone premi scrive comunque il numero di pezzi venduti/acquistati e il valore del venduto/acquisto.

A questo punto decidiamo di generare anche il documento fiscale e il relativo documento interno. Rientriamo nella maschera di generazione premio ed eseguiamo la generazione in Definitiva, a questo punto la procedura attiva due flag sulla maschera di generazione

Generazione documento fiscale

Generazione documento interno

Li lasciamo attivati e filtriamo sul contratto precedentemente caricato.

The screenshot shows the 'Generazione premi (vendite) / Nuovo' window with the following fields and settings:

- Generale** tab selected.
- Num. generazione:** 0000000010
- Generazione premi Bitron scaglione max**
- Periodicità liquidazione:** Altra
- Del:** 31/01/2010
- Tipo:** Definitiva
- Valorizzazione:** Da listino
- Listino di riferimento:** STAT
- Gruppo causali di magazzino:** GR. 1 / GRUPPO 1
- ☒ **Generazione documenti fiscali**
- ☒ **Generazione documenti interni**
- Selezioni**
 - Contratto:** BITRON SC. MAX
 - Del:** 01/01/2010
 - Valuta:** EUR
 - ☐ Solo contratti non più validi
 - Intest.:** Cliente / BITRON
 - Selezione documenti da data:** 01/01/2010
 - A data:** 31/01/2010
- Creazione documenti fiscali**
 - Documento da generare:** VFPRE / Vostra fattura premi
 - Esercizio:** 2010
 - Primo numero:** 1 / VP
 - Del:** 31/01/2010
 - ☒ Dettaglia punti premio
 - Data competenza IVA:** 31/01/2010
 - Scadenze in data diversa:** 31/01/2010
- Creazione documenti interni**
 - Documento da generare:** RETV- / Rettifica di vendita in diminuzione
- Buttons:** Conferma (green checkmark), Esci (red X)

Fig. 3-28 – Generazione documenti fiscali e non

A questo punto vengono generati due documenti, una fattura e un documento interno di rettifica, nella pagina consuntivo è possibile consultare i due documenti generati con un semplice doppio clic sull'elenco documenti generati:

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interrog

Contratto: BITRON SC. MAX

Documenti considerati dalla generazione premi

N.reg	Data reg.	Tipo doc.
11	08/01/2010	DDTVE
12	08/01/2010	DDTVE
13	08/01/2010	DDTVE
14	08/01/2010	DDTVE
15	08/01/2010	RESOC

Documenti generati dal contratto e dettaglio generazione

N.doc	Serie	Data doc.	Causale
11	VP	12/12/2010	VFPRE
18		31/01/2010	RETV-

Fatture (Acquisti) / Interroga

Reg. n.: 75 / 0 Del: 12/12/2010 Es: 2010 Confermato

Documento: VFPRE Vostra fattura premi

Ciente: BITRON Bitron

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.	.	0,000	0,00000	N	
20	STORNI	STORNI	N.	1,000	29.400,00000	N	

Netto riga: 0,00
Totale righe: 29.400,00

Documenti interni (Vendite) / Interroga

Reg. n.: 78 / 0 Del: 31/01/2010 Es: 2010 Confermato

Documento: RETV- Rettifica di vendita in diminuzione

Ciente: BITRON Bitron

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.	.	0,000	0,00000	N	
20	CESTELLO PORTACARTA	Cestello portacarta	N.	1,000	29.400,00000	N	

Netto riga: 0,00
Totale righe: 29.400,00

Fig. 3-29 – Consultazione documenti

Come vediamo dall'immagine sopra

- per il documento fiscale (fattura) la procedura ha utilizzato l'articolo Forfetario definito nelle Contropartite e vincoli per riportare il premio calcolato, in quanto nel contratto è stato definito un tipo storno 'forfetario'
- per il documento interno di rettifica la procedura ha utilizzato l'articolo movimentato per riportare il premio calcolato.

Esempio di generazione con doc. senza agg.to magazzino

Supponiamo di operare dal ciclo attivo.

Supponiamo di caricare un contratto a obiettivo per il cliente NERI dove al raggiungimento di cinque pezzi dell'articolo CPU 1000 MHZ si ha in omaggio un DVD.

Supponiamo di caricare i seguenti documenti:

- DDTVE 10 qtà a prezzo 10 sconto -10
- RESOC 1 qtà a prezzo 10 sconto -10
- FAVDI 8 qtà a prezzo 25 sconto -10
- NCVE 5 qtà a prezzo 10 sconto -10
- OFFCL 3 qtà a prezzo 10 sconto -10
- ORINT 2 qtà a prezzo 10 sconto -10

The screenshot shows a software window titled "Visualizzazione documenti". It has a menu bar with "Selezioni" and "Selezioni aggiuntive". Below the menu bar, there are several input fields: "Ciclo:" with a dropdown set to "Vendite", "Categoria:" with a dropdown set to "Tutti i documenti", "Tipo:" with a dropdown, "Articolo:" with a dropdown set to "CPU 1000 MHZ", "Magazzino:" with a dropdown, and "B. Unit:" with a dropdown set to "D01". There are also date ranges: "Da data reg.:" and "A data reg.:" both set to "01/01/2010" and "31/12/2010" respectively, and "Da data doc.:" and "A data doc.:" both set to "01/01/2010" and "31/12/2010" respectively. A "Ricerca" button is located to the right of the date ranges. Below these fields is a table with the following columns: "Reg.N.", "Del", "Tipo doc.", "Caus. mag.", "Valuta", "Doc.N.", "Serie", "Del", "Quantità", "Quantità evasa", "U.M.", and "Importo rig". The table contains six rows of data:

Reg.N.	Del	Tipo doc.	Caus. mag.	Valuta	Doc.N.	Serie	Del	Quantità	Quantità evasa	U.M.	Importo rig
27	08/01/2010	DDTVE	VEN	EUR	5	08/01/2010	08/01/2010	10,000	0,000	N.	90,00
28	08/01/2010	RESOC	REC	EUR	2	08/01/2010	08/01/2010	1,000	0,000	N.	9,00
29	08/01/2010	FAVDI	ANARI	EUR	1	08/01/2010	08/01/2010	8,000	0,000	N.	180,00
30	08/01/2010	NCVE	NCVE	EUR	2	08/01/2010	08/01/2010	5,000	0,000	N.	45,00
31	08/01/2010	OFFCL	ANARI	EUR	2	08/01/2010	08/01/2010	3,000	0,000	N.	27,00
32	08/01/2010	ORINT	SSOLR	EUR	3	08/01/2010	08/01/2010	2,000	0,000	N.	18,00

At the bottom of the window, there are several summary fields: "Magazzino:" with a dropdown, "Magazzino collegato:" with a dropdown, "Totale carichi:" with a value of "1,000" and a unit of "N.", and "Totale scarichi:" with a value of "10,000" and a unit of "N.". There are also icons for "Lot./Ubi." and "Docum." on the left, and an "Esci" button on the right.

Fig. 3-30 - Elenco documenti.

Le causali di magazzino legate ai documenti sono le seguenti:

- al DDT è associata una causale di magazzino che diminuisce l'esistenza;
- al reso è associata una causale di magazzino che aumenta l'esistenza;
- alla fattura differita è associata la causale di magazzino che movimentata l'analitica in avere, natura ricavo;
- alla nota di credito è associata la causale di magazzino che movimentata l'analitica in dare, natura ricavo;
- all'offerta è associata la causale di magazzino che movimentata l'analitica in avere, natura ricavo;
- al documento interno è associata la causale di magazzino che movimentata l'analitica in dare, natura ricavo.

Generiamo il premio selezionando un gruppo di causali che contiene le causali utilizzate e vediamo come la procedura determina i pezzi venduti e il valore venduto.

Generazione premi (vendite) / Modifica

Generale | Elenco

Num. generazione: 0000000020 Contratto ad obiettivo Neri

Periodicità liquidazione: Altra Del: 31/01/2010 Tipo: Simulata

Valorizzazione: Da listino

Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR. 1 GRUPPO 1

☐ Generazione documenti fiscali ☐ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: Cont. Neri Del: 08/01/2010 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: Cliente NERI SPA NERI SPA

Selezione documenti da data: 01/01/2010 A data: 31/01/2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: Esercizio: 2010

Primo numero: 0 / Del: 08/01/2010 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 31/01/2010 Scadenze in data diversa: 31/01/2010

Creazione documenti interni

Documento da generare:

Fig. 3-31 – Generazione premi

Gruppi causali di magazzino (vendite) / Interroga

Gruppi causali | Elenco

Codice gruppo: GR. 1 GRUPPO 1

☐ Utilizzato per simulazioni

Causale magazzino

VEN	Documento di vendita	☒
REC	Reso da cliente	☐
ANARI	Solo Analitica Ricavo	☐
SSOLR	Storno solo ricavi	☐
NCVE	Nota di credito vendita	☐
		☐
		☐
		☐
		☐
		☐

Fig. 3-32 – Gruppi causali.

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: **Cont. Neri** | Contratto obiettivo Neri | Del: **08/01/2010** | Stato: **Da elaborare**

Valuta: **EUR** | **EU** | Validità dal: **08/01/2010** | al: **30/12/2999**

Intest.: **Cliente** | **NERI SPA** | **NERI SPA**

Dati consuntivi al: **08/01/2010** | Priorità: **1** | Tipo storno: **Forfettario** | ☒ Applicazione extra documentale
☒ Valido su tutte le vendite
☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente
☐ Solo sconti incondizionati

Calc. premio: **Su scaglione max** | Doc. liquidazione premio: **Vs fattura** | Periodicità liquidazione premio: **A Scadenza**

Cod. IVA premio: **20** | Iva **20%**

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	CPU 1000 MHZ	CPU 1000 MHZ	N.	☐	Su quantità	No

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N. pezzi in omaggio
10	5,000	0,000	0,00000	0,00000	DVD	N.	1,000

Tipo omaggio: **Sconto merce** | Punti premio per pezzo: **0** | Punti premio per scaglione: **0**

Contatori

Pezzi venduti: **13,000** | Valore venduto: **225,00000**

Premio a valore: **0,00000** | Premio a quantità: **1,000** | Premio a punti: **0**

Fig. 3-33 – Premi contratto.

Esempio contratto ad obiettivo con calcolo premio Progressivo

Supponiamo di caricare i seguenti dati:

1. nuovo cliente BITRON
2. nuovo articolo CESTELLO PORTACARTA
3. DDT di vendita di 5 pezzi a 25.400
4. DDT di vendita di 3 pezzi a 10.000
5. DDT di vendita di 10 pezzi a 5.000
6. DDT di vendita di 4 pezzi a 1.000
7. DDT di reso di 1 pezzo a 1.000

Stipuliamo con il cliente appena creato un contratto a obiettivo, valido per il periodo 01/01 al 31/01 per l'articolo CESTELLO PORTACARTA definendo come calcolo premio PROGRESSIVO, attivando il flag 'Applicazione extra documentale'.

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto: Bitron Progres. Contratto Bitron Progressivo Del: 01/01/2010 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR > EU Validità dal: 01/01/2010 al: 31/01/2010

Intest.: Cliente BITRON > Bitron

Dati consuntivi al: / / Priorità: 1 Tipo storno: Forfettario

Calc. premio: Progressivo Doc. liquidazione premio: Vs fattura Periodicità liquidazione premio: A Scadenza

Cod. IVA premio: 20 Iva 20%

☒ Applicazione extra documentale
☒ Valido su tutte le vendite
☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente
☐ Solo sconti incondizionati

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	CESTELLO PORTACARTA	Cestello portacarta	N.		Su valore	No

Premi contratto / Modifica

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: Sconto merce Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 0,000 Valore venduto: 0,00000

Premio a valore: 0,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Fig. 3-34 – Contratto con calcolo premio Progressivo

Elaboriamo il premio indicando il contratto appena creato, la procedura considera tutti documenti intestati al cliente BITRON.

Generazione premi (vendite) / Modifica

Generale | **Elenco**

Num. generazione: 0000000021 Generazione simulata Bitron

Periodicità liquidazione: *Altra* Del: 11/01/2010 Tipo: *Simulata*

Valorizzazione: *Da listino*

Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR. 1 GRUPPO 1

☐ Generazione documenti fiscali ☐ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: Bitron Progres. Del: 01/01/2010 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: *Ciente* BITRON Bitron

Selezione documenti da data: 01/01/2010 A data: 11/01/2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: Esercizio: 2010

Primo numero: 0 / Del: 11/01/2010 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 11/01/2010 Scadenze in data diversa: 11/01/2010

Creazione documenti interni

Documento da generare:

Fig. 3-35 – Generazione premi Progressiva

Consultando il contratto troveremo:

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: *Sconto merce* Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 10,000 Valore venduto: 100.000,00000

Premio a valore: 10.000,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: *Sconto merce* Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 5,000 Valore venduto: 50.000,00000

Premio a valore: 6.000,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: *Sconto merce* Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 6,000 Valore venduto: 60.000,00000

Premio a valore: 8.400,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Fig. 3-36 – Aggiornamento bottone premi

Il calcolo del premio avviene progressivamente in base agli scaglioni definiti.

Vediamo come è stato calcolato il premio in valore:

Nel nostro esempio:

$$\begin{aligned} & \text{o } \underline{100.000 * 10\%} \quad = \underline{10.000 \text{ eu} +} \\ & \text{o } \underline{(150.000 - 100.000) * 12\%} \quad = \underline{6.000 \text{ eu} +} \\ & \text{o } \underline{(210.000 - 150.000) * 14\%} \quad = \underline{8.400 \text{ eu} =} \\ & \quad \quad \quad = \underline{24.400 \text{ eu}} \end{aligned}$$

Se decidiamo di generare il documento fiscale e il documento interno di verifica la procedura genererà una fattura identica all'esempio precedente, ma con il nuovo importo 24.400€ utilizzando sempre il servizio forfetario perché nel contratto è stato definito come tipo storno forfetario.

Per il documento di rettifica l'ammontare del premio sarà spalmato sull'articolo venduto.

Esempio contratto ad obiettivo con calcolo premio Cumulativo

Supponiamo di caricare i seguenti dati:

1. Nuovo cliente BITRON
2. Nuovo articolo CESTELLO PORTACARTA
3. DDT di vendita di 5 pezzi a 25.400
4. DDT di vendita di 3 pezzi a 10.000
5. DDT di vendita di 10 pezzi a 5.000
6. DDT di vendita di 4 pezzi a 1.000
7. DDT di reso di 1 pezzo a 1.000

Stipuliamo con il cliente appena creato un contratto a obiettivo, valido per il periodo 01/01 al 31/01 per l'articolo CESTELLO PORTACARTA definendo come calcolo premio CUMULATIVO, attivando il flag 'Applicazione extra documentale'.

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Modifica

Contratto: **Bitron Cumulat.** | Contratto Bitron Cumulativo | Del: **01/01/2010** | Stato: **Da elaborare**

Valuta: **EUR** | **EU** | Validità dal: **01/01/2010** | al: **31/01/2010**

Intest.: **Ciente** | **BITRON** | **Bitron**

Dati consuntivi al: **/ /** | Priorità: **1** | Tipo storno: **Forfettario** | ☒ Applicazione extra documentale

Calc. premio: **Cumulativo** | Doc. liquidazione premio: **Vs fattura** | ☒ Valido su tutte le vendite

Periodicità liquidazione premio: **A Scadenza** | ☒ Valido su tutti i listini

Cod. IVA premio: **20** | Iva 20% | ☐ Escluso da premio agente

☐ Solo sconti incondizionati

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	CESTELLO PORTACARTA	Cestello portacarta	N.	☐	Su valore	No

Premi contratto / Modifica

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N. pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: **Sconto merce** | Punti premio per pezzo: **0** | Punti premio per scaglione: **0**

Contatori

Pezzi venduti: **0,000** | Valore venduto: **0,00000**

Premio a valore: **0,00000** | Premio a quantità: **0,000** | Premio a punti: **0**

Fig. 3-37 – Contratto con calcolo premi Cumulativo

Elaboriamo il premio indicando il contratto appena creato, la procedura considera tutti documenti intestati al cliente BITRON.

Generazione premi (vendite) / Modifica

Generale | Elenco

Num. generazione: 0000000022 Generazione premi Bitron cumulativo

Periodicità liquidazione: *Altra* Del: 11/01/2010 Tipo: *Simulata*

Valorizzazione: *Da listino*

Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR. 1 GRUPPO 1

☐ Generazione documenti fiscali ☐ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: Bitron Cumulat. Del: 01/01/2010 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: *Ciente* BITRON Bitron

Selezione documenti da data: 01/01/2010 A data: 11/01/2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: Esercizio: 2010

Primo numero: 0 / Del: 11/01/2010 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 11/01/2010 Scadenze in data diversa: 11/01/2010

Creazione documenti interni

Documento da generare:

Fig. 3-38 – Generazione premi Cumulativa

Consultando il contratto troveremo:

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: *Sconto merce* Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 10,000 Valore venduto: 100.000,00000

Premio a valore: 10.000,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: *Sconto merce* Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 15,000 Valore venduto: 150.000,00000

Premio a valore: 18.000,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	100.000,00000	10,000	0,00000	0,00000			0,000
20	150.000,00000	12,000	0,00000	0,00000			0,000
30	200.000,00000	14,000	0,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: *Sconto merce* Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 21,000 Valore venduto: 210.000,00000

Premio a valore: 29.400,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Fig. 3-39 – Aggiornamento bottone premi

Il calcolo del premio avviene in modo cumulativo

Vediamo come è stato calcolato il premio in valore:

Nel nostro esempio:

$$\begin{aligned}
 & \text{O } \underline{100.000 \cdot 10\%} && = 10.000 \text{ eu} + \\
 & \text{O } \underline{150.000 \cdot 12\%} && = 18.000 \text{ eu} + \\
 & \text{O } \underline{210.000 \cdot 14\%} && = 29.400 \text{ eu} = \\
 & && = \underline{57.400 \text{ eu}}
 \end{aligned}$$

Se decidiamo di generare il documento fiscale e il documento interno di rettifica, la procedura genererà una fattura identica all'esempio precedente, ma con il nuovo importo 57.400€ utilizzando sempre il servizio forfetario perché nel contratto è stato definito come tipo storno forfetario. Per il documento di rettifica l'ammontare del premio sarà spalmato sull'articolo venduto.

Esempio contratto ad obiettivo intestato a gruppo di acquisto

Supponiamo di

1. Caricare i seguenti clienti:
 - Manpower
 - Marazzi Ceramiche
 - Seima
2. Caricare il seguente gruppo di acquisto ACQ1 indicando i clienti appena creati e definendo come centrale cliente SEIMA.
3. Stipulare con il seguente gruppo di acquisto un contratto
 - Valido dal 01/01 al 31/01 per l'articolo CESTELLO PORTACARTA
 - Calcolo premio SU SCAGLIONE MAX
 - Tipo storno FORFETTARIO
 - Calcolo premio sulla riga SU QUANTITA'
 - Sconto del 10% sull'acquisto di ogni pezzo
4. Caricare i seguenti documenti:
 - DDT di vendita intestato a cliente MANPOWER per l'articolo in oggetto 2 pezzi a 1.000
 - DDT di vendita intestato a cliente MARAZZI CERAMICHE per l'articolo in oggetto 3 pezzi a 1.000
 - DDT di vendita intestato a cliente SEIMA per l'articolo in oggetto 1 pezzo a 1.000

Generiamo il premio

Generazione premi (vendite) / Modifica

Generale | Elenco

Num. generazione: 0000000027 Generazione premi gruppi di acquisto

Periodicità liquidazione: Altra Del: 01/02/2010 Tipo: Definitiva

Valorizzazione: Da listino

Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR. 1 GRUPPO 1

☒ Generazione documenti fiscali ☒ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: Gruppo ACQ1 Del: 01/01/2010 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: Gruppo di acquisto ACQ1 ACQ1

Selezione documenti da data: 01/01/2010 A data: 01/02/2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: VFPRE Vostra fattura premi Esercizio: 2010

Primo numero: 0 / VP Del: 01/02/2010 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 01/02/2010 Scadenze in data diversa: 01/02/2010

Creazione documenti interni

Documento da generare: RETV- Rettifica di vendita in diminuzione

Vis. Doc. Conferma Esci

Fig. 3-40 – Generazione premi gruppo acquisto

E generiamo sia il documento fiscale, sia il documento di rettifica

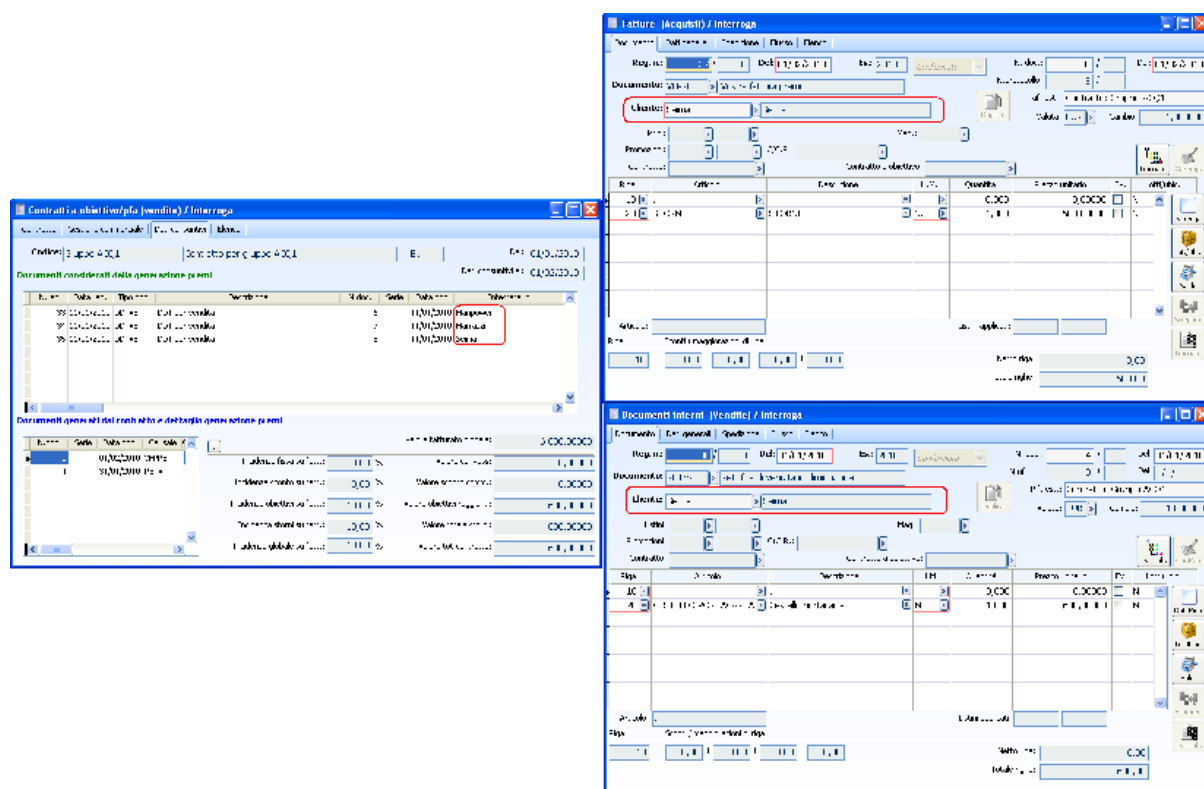


Fig. 3-41 – Consultazione documenti generati

Come possiamo notare la procedura considera tutti i documenti intestati a intestatari presenti nel gruppo di acquisto e intesta sia il documento fiscale, sia il documento di rettifica al cliente definito come Centrale, nel nostro esempio SEIMA.

Esempio contratto ad obiettivo intestato ad agente

Supponiamo di

1. Caricare l'agente ROSSI MARIO
2. Stipulare con l'agente un contratto:
 - Valido dal 01/01 al 31/01 per l'articolo CESTELLO PORTACARTA
 - Calcolo premio SU SCAGLIONE MAX
 - Tipo storno FORFETTARIO
 - Calcolo premio sulla riga SU QUANTITA'
3. Caricare i seguenti documenti:
 - DDT di vendita intestato a cliente MANPOWER per l'articolo in oggetto 2 pezzi a 1.000 indicando l'agente ROSSI MARIO
 - DDT di vendita intestato a cliente MARAZZI CERAMICHE per l'articolo in oggetto 3 pezzi a 1.000 indicando l'agente ROSSI MARIO
 - DDT di vendita intestato a cliente SEIMA per l'articolo in oggetto 1 pezzo a 1.000 senza specificare l'agente

Generiamo il premio indicando tale contratto

Fig. 3-42 – Generazione premi per agente

La procedura considera solo i documenti in cui è specificato l'agente precedentemente caricato, quindi ignora l'ultimo DDT poiché non riferito all'agente.

Generiamo la fattura, la quale sarà intestata al fornitore definito nell'anagrafica dell'agente riportando l'articolo forfetario per l'ammontare del premio, mentre per il documento interno il valore del premio è spalmato sull'articolo venduto.

Esempio contratto con punti

Supponiamo di stipulare un contratto con

1. Il cliente **AMP Italia** valido dal 01/01 al 31/01 per l'articolo Cestello Portacarta
2. Calcolo scaglione premio SU SCAGLIONE MAX
3. Tipo storno FORFETTARIO

Definiamo nel bottone premi uno scaglione dove al raggiungimento di 1 pezzo è erogato 1 punto. Emettiamo a tale cliente un DDT utilizzando l'articolo precedentemente per 10 pezzi a 100€.

Generiamo il premio indicando il contratto in oggetto:

Generazione premi (vendite) / Modifica

Generale | Elenco

Num. generazione: 0000000032 Generazione premio punti

Periodicità liquidazione: Altra Del: 01/02/2010 Tipo: Definitiva

Valorizzazione: Da listino

Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR. 1 GRUPPO 1

☒ Generazione documenti fiscali ☒ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: AMP Italia Del: 01/01/2010 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: Cliente AMP Italia AMP Italia

Selezione documenti da data: 01/01/2010 A data: 01/02/2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: VFPRE Vostra fattura premi Esercizio: 2010

Primo numero: 3 / VP Del: 01/02/2010 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 01/02/2010 Scadenze in data diversa: 01/02/2010

Creazione documenti interni

Documento da generare: RETV- Rettifica di vendita in diminuzione

Vis. Doc. Conferma Esci

Fig. 3-43 – Generazione premi con punti

Generiamo il documento fiscale dove troveremo:

Fatture (Acquisti) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 42 / 0 Del: 01/02/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 3 / VP Del: 01/02/2010

Documento: VFPRE Vostra fattura premi N. protocollo: 5 /

Cliente: AMP Italia AMP Italia Rif. est.: Contratto: AMP Italia

Listini: Mag.: Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Promozioni: C/C.R.: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.	*	0,000	0,00000	☐	N
20	PUNTI	PUNTI	N.	10,000	0,00000	☐	N

Articolo: Listini applicati:

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

10 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00

Netto riga: 0,00

Totale righe: 0,00

Dati Riga
Lot./ubi.
Saldi
Scorporo
Tracclab.

Fig. 3-44 – Documento con punti

La procedura utilizza il servizio fuori magazzino definito nelle contropartite e vincoli per rilevare l'ammontare dei punti. Il costo unitario punti deve essere rilevato in contabilità manualmente.

Il documento interno non è generato poiché a magazzino nel nostro esempio non deve rettificare nulla in quanto nel contratto ho stabilito solo dei punti.

Esempio contratto con articolo omaggiato

Supponiamo di stipulare con il cliente Bag un contratto

1. Valido dal 01/01 al 31/01 per l'articolo Cestello Portacarta
2. Calcolo premio PROGRESSIVO
3. Tipo storno FORFETTARIO

Definiamo nel bottone premi che al raggiungimento dello scaglione di 5 pezzi per l'articolo CESTELLO PORTACARTA è dato l'articolo CD in omaggio, al raggiungimento dello scaglione di 10 pezzi è dato il servizio INSTALLAZIONE in omaggio.

Caricare un listino prioritario per il cliente, con dettagli per l'articolo CD e il servizio INSTALLAZIONE in cui il prezzo del CD è di 18€ e del servizio INSTALLAZIONE è di 12.50

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Modifica

Contratto: Bag Contratto con articolo omaggiato Del: 01/01/2010 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR Validità dal: 01/01/2010 al: 31/01/2010

Intest.: Cliente Bag Bag

Dati consuntivi al: / / Priorità: 1 Tipo storno: Forfettario ☒ Applicazione extra documentale

Calc. premio: Progressivo Doc. liquidazione premio: Vs fattura ☒ Valido su tutte le vendite

Periodicità liquidazione premio: A Scadenza ☒ Valido su tutti i listini

Cod. IVA premio: 20 Iva 20% ☐ Escluso da premio agente

☐ Solo sconti incondizionati

Premi

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	CESTELLO PORTACARTA	Cestello portacarta	N.		Su quantità	No

Premi contratto / Modifica

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N. pezzi in omaggio
10	5,000	0,000	0,00000	0,00000	CD	N.	1,000
20	10,000	0,000	0,00000	0,00000	INSTALLAZIONE	H.	1,000

Tipo omaggio: Sconto merce Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 0,000 Valore venduto: 0,00000

Premio a valore: 0,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Fig. 3-45 – Contratto con articoli in omaggio

Supponiamo di emettere a tale cliente un DDT di vendita di 11 pezzi a 10€.
Generiamo il premio

Generazione premi (vendite) / Nuovo

Generale | **Elenco**

Num. generazione: 0000000035 Generazione premi con art. omaggio

Periodicità liquidazione: *Altra* Del: 11/01/2010 Tipo: *Definitiva*

Valorizzazione: *Costo medio pond. anno*

Inventario di riferimento: 000001 Data: 11/01/2010 Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR. 1 GRUPPO 1

☒ Generazione documenti fiscali ☒ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: Bag Del: 01/01/2010 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: *Ciente* Bag Bag

Selezione documenti da data: 01/01/2010 A data: 11/01/2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: VFPRE Vostra fattura premi Esercizio: 2010

Primo numero: 4 / VP Del: 11/01/2010 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 11/01/2010 Scadenze in data diversa: 11/01/2010

Creazione documenti interni

Documento da generare: RETV- Rettifica di vendita in diminuzione

Fig. 3-46 – Generazione con articoli in omaggio

Se interroghiamo il bottone premi dopo la generazione notiamo che come valore premio sul primo scaglione è riportato il costo medio ponderato annuo dell'articolo omaggiato, nel nostro esempio troviamo 11,54630€ esattamente il Costo medio ponderato annuo dell'articolo CD nell'inventario di riferimento indicato nella maschera di generazione premi, mentre per il secondo scaglione è riportato il costo che assume il servizio omaggiato nel listino statistico, nel nostro esempio troviamo 15€ esattamente il costo del servizio INSTALLAZIONE nel listino statistico definito nella maschera di generazione premi.

Analizziamo la fattura generata:

Fatture (Acquisti) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 46 / 0 Del: 11/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 5 / VP Del: 11/01/2010

Documento: VFPRE Vostra fattura premi N. protocollo: 7 /

Cliente: Bag Bag Rif. est.: Contratto: Bag Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Mag.: C/C.R.: Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10				0,000	0,00000		N
20	STORNI	STORNI	N.	1,000	26,54630		N
30	CD	CD ROM	N.	1,000	18,00000		N
40	INSTALLAZIONE	Ore di intervento per installazione	H.	1,000	12,50000		N

Valore monetario premio

Valore del listino valido (prezzo dell'articolo/servizio nel listino prioritario)

Articolo: Sconti / maggiorazioni di riga

Riga 10 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00

Netto riga: 0,00

Totale righe: 57,05

Dati Riga
Lot./Ubi.
Saldi
Scorporo
Tracciab.

Fig. 3-47 – Fattura generata

La procedura riporta

1. L'articolo forfetario STORNI per l'ammontare monetario del premio
2. L'articolo omaggiato al prezzo del listino valido alla data registrazione per il cliente, indicando sulle righe Sconto merce.
3. Il servizio omaggiato al prezzo del listino valido alla data registrazione per il cliente, indicando sulle righe Sconto merce.
4. Come codice pagamento quello definito nelle contropartite e vincoli pagina Contratti obiettivo.

Analizziamo il documento interno di rettifica

Esempio contratto ad obiettivo definendo nelle contropartite e vincoli Calcolo proporzionale su Importo

Supponiamo di

1. Definire nelle contropartite e vincoli pagina Contratti ad obiettivo Calcolo proporzionale su IMPORTO.
2. Stipulare con il cliente INSATO un contratto valido dal 01/01 al 31/01, calcolo premio SU SCAGLIONE MAX definendo per l'articolo MOUSE OTTICI, al raggiungimento di 5 pezzi uno sconto a valore per scaglione di 3€, per articolo MOUSE VALMOUSE al raggiungimento di 5 pezzi uno sconto a valore per scaglione di 2,5€
3. Caricare i seguenti documenti
 - Fattura attiva per 2 pezzi a 15€ per articolo MOUSE OTTICI
 - Fattura attiva per 3 pezzi a 18€ per articolo MOUSE VALMOUSE
 - Fattura attiva per 5 pezzi a 13,5€ per articolo MOUSE OTTICI
 - Fattura attiva per 4 pezzi a 12€ per articolo MOUSE VALMOUSE

Elaboriamo il premio e generiamo la fattura

Fatture (Acquisti) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 51 / 0 Del: 11/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 7 / VP Del: 11/01/2010

Documento: VFPRE Vostra fattura premi N. protocollo: 9 /

Cliente: INSATO INSATO Rif. est.: Contratto: Insato Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Mag.: C/C.R.: Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.	*	0,000	0,00000		N
20	STORNI	STORNI	N.	1,000	5,50000		N

Articolo: Listini applicati:

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

10 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00

Netto riga: 0,00

Totale righe: 5,50

Fig. 3-49 – Fattura generata

1. La procedura riporta l'ammontare del premio sul servizio fuori magazzino

Sul documento interno di rettifica troveremo:

Documenti interni (Vendite) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 52 / 0 Del: 31/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 8 / Del: 31/01/2010

Documento: RETV- Rettifica di vendita in diminuzione N. rif.: 0 / Del: / /

Cliente: INSATO INSATO Rif. est.: Contratto: Insato

Listini: Mag.: Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Promozioni: C/C.R.: Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.		0,000	0,00000		N
20	Mouse Ottici	Mouse Ottici	N.	1,000	2,68797		N
30	Mouse Valmouse	Mouse Valmouse	N.	1,000	2,81203		N

Articolo: Listini applicati:

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

10	0,00	+	0,00	+	0,00	+	0,00
----	------	---	------	---	------	---	------

Netto riga: 0,00
Totale righe: 5,50

Dati Riga
Lot./Ubi.
Saldi
Scorporo
Tracclab.

Fig. 3-50 – Documento interno generato

1. Il valore del premio proporzionato in base all'importo sui singoli articoli:

Il calcolo effettuato per l'articolo MOUSE OTTICI è il seguente:

$(\text{fatturato dell'articolo MOUSE OTTICI} / \text{fatturato totale del periodo}) * \text{premio calcolato}$

$(97,5 / 199,5) * 5,5$

Il calcolo effettuato per l'articolo MOUSE VALMOUSE è il seguente:

$(\text{fatturato dell'articolo MOUSE VALMOUSE} / \text{fatturato totale del periodo}) * \text{premio calcolato}$

$(102 / 199,5) * 5,5$

Esempio contratto ad obiettivo definendo nelle contropartite e vincoli Calcolo proporzionale su Quantità

Supponiamo di

1. Definire nelle contropartite e vincoli pagina Contratti ad obiettivo Calcolo proporzionale su QUANTITA'.
2. Stipulare con il cliente INSATO un contratto valido dal 01/01 al 31/01, calcolo premio SU SCAGLIONE MAX definendo per l'articolo MOUSE OTTICI, al raggiungimento di 5 pezzi uno sconto a valore per scaglione di 3€, per articolo MOUSE VALMOUSE al raggiungimento di 5 pezzi uno sconto a valore per scaglione di 2,5€
3. Caricare i seguenti documenti
 - Fattura attiva per 2 pezzi a 15€ per articolo MOUSE OTTICI
 - Fattura attiva per 3 pezzi a 18€ per articolo MOUSE VALMOUSE
 - Fattura attiva per 5 pezzi a 13,5€ per articolo MOUSE OTTICI
 - Fattura attiva per 4 pezzi a 12€ per articolo MOUSE VALMOUSE

Elaboriamo il premio e generiamo la fattura

The screenshot shows the 'Fatture (Acquisti) / Interroga' window. The 'Documento' tab is active. The 'Reg. n.' is 53/0, 'Del.' is 12/01/2010, and 'Es.' is 2010. The 'Documento' is VFPRE, 'Vostra fattura premi'. The 'Cliente' is INSATO. The 'Rif. est.' is Contratto: Insato. The 'Valuta' is EUR and 'Cambio' is 1,000000. The 'Contratto a obiettivo' is set to 'Calcolo proporzionale su quantità'. The table below shows the contract details:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.	*	0,000	0,00000		N
20	STORNI	STORNI	N.	1,000	5,50000		N

The 'Listini applicati' section shows a calculation for the discount on the quantity of 1,000 units of STORNI:

Riga	Sconti / maggiorazioni di riga
10	0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00

The 'Totale righe' is 5,50.

Fig. 3-51 – Fattura con calcolo proporzionale su quantità

1. La procedura riporta l'ammontare del premio sul servizio fuori magazzino

Sul documento interno di rettifica troveremo:

Documenti interni (Vendite) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 54 / 0 Del: 31/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 9 / Del: 31/01/2010
 Documento: RETV- Rettifica di vendita in diminuzione N.rif.: 0 / Del: / /
 Cliente: INSATO INSATO Rif. est.: Contratto: Insato
 Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Listini: Mag.:
 Promozioni: C/C.R.:
 Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.	*	0,000	0,00000	☐	N
20	Mouse Ottici	Mouse Ottici	N.	1,000	2,75000	☐	N
30	Mouse Valmouse	Mouse Valmouse	N.	1,000	2,75000	☐	N

Articolo: Listini applicati:

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

10	0,00	+	0,00	+	0,00	+	0,00
----	------	---	------	---	------	---	------

Netto riga: 0,00
 Totale righe: 5,50

Dati Riga
 Lot./ubi.
 Saldi
 Scorporo
 Tracciab.

Fig. 3-52 – Documento interno generato con calcolo proporzionale a quantità

2. Il valore del premio proporzionato in base alle quantità dei singoli articoli:

Il calcolo effettuato per l'articolo MOUSE OTTICI è il seguente:

(quantità fatturata dell'articolo MOUSE OTTICI / quantità totale del periodo)*premio calcolato

$$(7/14) * 5,5$$

Il calcolo effettuato per l'articolo MOUSE VALMOUSE è il seguente:

(quantità fatturata dell'articolo MOUSE VALMOUSE / quantità totale del periodo)*premio calcolato

$$(7/14) * 5,5$$

Esempio contratto ad obiettivo con attributi

Supponiamo di

1. Stipulare con il cliente INSATO un contratto valido dal 01/01 al 31/01, calcolo premio SU SCAGLIONE MAX definendo per l'attributo MOUSE, al raggiungimento di 2 pezzi uno sconto a valore di 5€

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Modifica

Contratto: Cont. Attributi | Contratto con attributi | Del: 01/01/2010 | Stato: Da elaborare

Valuta: EUR | EU | Validità dal: 01/01/2010 | al: 31/01/2010

Intest.: Cliente | INSATO | INSATO

Dati consuntivi al: / / | Priorità: 1 | Tipo storno: Forfettario

Calc. premio: Su scaglione max | Doc. liquidazione premio: Vs fattura

Periodicità liquidazione premio: A Scadenza

Cod. IVA premio: 20 | Iva 20%

☒ Applicazione extra documentale
☒ Valido su tutte le vendite
☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente
☐ Solo sconti incondizionati

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10			N.		Su quantità	Sì

Attributi articolo / Modifica

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOART	ZZFAM_ARTI	MOUSE

Visualizza articoli

Articolo	Descrizione	Famiglia	Cat.omog.	Gr.merceol.	Cat
Mouse Ottici	Mouse Ottici	MOUSE			
Mouse Valmouse	Mouse Valmouse	MOUSE			

Fig. 3-53 – Contratto con attributi

2. Caricare i seguenti documenti

- Fattura attiva per 2 pezzi a 15€ per articolo MOUSE OTTICI
- Fattura attiva per 3 pezzi a 18€ per articolo MOUSE VALMOUSE
- Fattura attiva per 5 pezzi a 13,5€ per articolo MOUSE OTTICI
- Fattura attiva per 4 pezzi a 12€ per articolo MOUSE VALMOUSE

Elaboriamo il premio, la procedura considera tutti i documenti intestati ad INSATO nei quali è stato indicato un articolo avente gli attributi indicati nel contratto.

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: **Cont. Attributi** Contratto con attributi Del: **01/01/2010** Stato: **Elaborato**

Valuta: **EUR** > **EU** Validità dal: **01/01/2010** al: **31/01/2010**

Intest.: **Ciente** > **INSATO** > **INSATO**

Dati consuntivi al: **12/01/2010** Priorità: **1** Tipo storno: **Forfettario** ☒ Applicazione extra documentale

Calc. premio: **Su scaglione max** Doc. liquidazione premio: **Vs fattura** ☒ Valido su tutte le vendite

Periodicità liquidazione premio: **A Scadenza** ☒ Valido su tutti i listini

Cod. IVA premio: **20** Iva **20%** ☐ Escluso da premio agente

☐ Solo sconti incondizionati

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10			N.		Su quantità	Sì

Premi contratto / Interroga

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo	U.M.	N.pezzi in omaggio
10	2,000	0,000	5,00000	0,00000			0,000

Tipo omaggio: **Sconto merce** Punti premio per pezzo: **0** Punti premio per scaglione: **0**

Contatori

Pezzi venduti: **14,000** Valore venduto: **199,50000**

Premio a valore: **70,00000** Premio a quantità: **0,000** Premio a punti: **0**

Fig. 3-54 – Dettaglio premio

Il premio a valore è dato da 14 pezzi venduti per 5 lo sconto a valore per pezzo.

Quest'importo è riportato nella fattura generata

Fatture (Acquisti) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 56 / 0 Del: 12/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 8 / VP Del: 12/01/2010

Documento: VFPRE Vostra fattura premi N. protocollo: 11 /

Cliente: INSATO INSATO Rif. est.: Contratto: Cont. Attributi

Listini: Mag.: Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Promozioni: C/C.R.: Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.	*	0,000	0,00000	☐	N
20	STORNI	STORNI	N	1,000	70,00000	☐	N

Articolo: Listini applicati:

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

10	0,00	+	0,00	+	0,00	+	0,00
----	------	---	------	---	------	---	------

Netto riga: 0,00

Totale righe: 70,00

Dati Riga
Lot./Ubi.
Saldi
Scoperto
Tracciab.

Fig. 3-55 – Fattura generata

Mentre nel documento intermo di rettifica generato avviene la ripartizione del premio sui singoli articoli.

Esempio contratto con tipo storno per articolo

Supponiamo di:

1. Stipulare con il cliente INSATO un contratto valido dal 01/01 al 31/01, calcolo premio SU SCAGLIONE MAX definendo per l'articolo MOUSE OTTICI, al raggiungimento di 5 pezzi uno sconto su scaglione del 3%, per articolo MOUSE VALMOUSE al raggiungimento di 5 pezzi uno sconto su scaglione del 2,5%, tipo storno RIPARTITO PER ARTICOLI

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Modifica

Contratto: **Insato per art.** | **Contratto con tipo storno per articolo** | Del: **01/01/2010** | Stato: **Da elaborare**

Valuta: **EUR** | **EU** | Validità dal: **01/01/2010** | al: **31/01/2010**

Intest.: **Cliente** | **INSATO** | **INSATO**

Dati consuntivi al: **/ /** | Priorità: **1** | Tipo storno: **Ripartiz. articoli**

Calc. premio: **Su scaglione max** | Doc. liquidazione premio: **Vs fattura** | Periodicità liquidazione premio: **A Scadenza**

Cod. IVA premio: **20** | Iva **20%**

☒ Applicazione extra documentale
☒ Valido su tutte le vendite
☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente
☐ Solo sconti incondizionati

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	Mouse Ottici	Mouse Ottici	N.	☐	Su quantità	No
20	Mouse Valmouse	Mouse Valmouse	N.	☐	Su quantità	No

Fig. 3-56 – Contratto con tipo storno per articolo

2. Caricare i seguenti documenti
 - Fattura attiva per 2 pezzi a 15€ per articolo MOUSE OTTICI
 - Fattura attiva per 3 pezzi a 18€ per articolo MOUSE VALMOUSE
 - Fattura attiva per 5 pezzi a 13,5€ per articolo MOUSE OTTICI
 - Fattura attiva per 4 pezzi a 12€ per articolo MOUSE VALMOUSE

Elaboriamo il premio e generiamo la fattura

Fatture (Acquisti) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 60 / 0 Del: 12/01/2010 Es.: 2010 Confermato N. doc.: 9 / VP Del: 12/01/2010

Documento: VFPRE Vostra fattura premi N. protocollo: 13 /

Cliente: INSATO INSATO Rif. est.: Contratto: Insato per art. Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Mag.: C/C.R.: Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic.
10	.	.		0,000	0,00000		N
20	Mouse Ottici	Mouse Ottici	N.	1,000	2,68797		N
30	Mouse Valmouse	Mouse Valmouse	N.	1,000	2,81203		N

Articolo: Listini applicati:

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

10 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00

Netto riga: 0,00

Totale righe: 5,50

Dati Riga
Lot./Ubi.
Saldi
Scorporo
Tracciab.

Fig. 3-57 – Fattura generata

In questo caso la procedura per effettuare lo storno del premio calcolato utilizza gli articoli che partecipano alla determinazione del fatturato e non l'articolo Forfetario definito nelle contropartite e vincoli pagina Contratti obiettivo.

Per il documento interno di rettifica la procedura ripartisce il valore del premio sugli articoli fatturati.

Esempio contratto con flag Sconto incondizionato

Attivando il flag sconto incondizionato l'operatore non può definire nessun premio, ma solo sconti nella pagina Gestione commerciale del contratto, questi sconti saranno applicati sul valore fatturato globale.

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Modifica

Contratto: **Gestione commerciale** | **Dati consuntivi** | **Elenco**

Codice: Solo sconti | Solo sconti | **Del:** 01/01/2010 | **Stato:** Da elaborare

Valuta: EUR | EU | **Validità dal:** 01/01/2010 | **al:** 31/01/2010

Intest.: Cliente | **INSATO** | **INSATO**

Dati consuntivi al: / / | **Priorità:** 1 | **Tipo storno:** Forfettario | ☒ Applicazione extra documentale

Calc. premio: Su scaglione max | **Doc. liquidazione premio:** Vs fattura | ☒ Valido su tutte le vendite

Periodicità liquidazione premio: A Scadenza | ☒ Valido su tutti i listini

Cod. IVA premio: 20 | **Iva 20%** | ☒ Solo sconti incondizionati

Lista premi:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	Mouse Ottici	Mouse Ottici	N.		Su quantità	No

Bottone premi disattivato

Fig. 3-58 – Contratto con solo sconto incondizionato

Nella seconda pagina definiamo un primo sconto del 5% ed un secondo sconto del 6,5. Inseriamo due documenti per un valore totale dell'articolo MOUSE OTTICI di 97,5. Generiamo il premio e la procedura calcola il valore dello sconto commerciale dato da (Valore fatturato globale – 1° sconto – 2° sconto)

Nel nostro esempio $97,5 - 5\% - 6,5\%$

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: Solo sconti | Solo sconti | EU | Del: 01/01/2010

Dati consuntivi al: 12/01/2010

Documenti considerati dalla generazione premi

N.reg	Data reg.	Tipo doc.	Descrizione	N.doc.	Serie	Data doc.	Intestatario
62	12/01/2010	FAVIT	Fattura accompagnatoria attiva	4		12/01/2010	INSATO
63	12/01/2010	FAVIT	Fattura accompagnatoria attiva	5		12/01/2010	INSATO

Calcolato come (97,5-5%-6,5%)

Documenti generati dal contratto e dettaglio generazione premi

N.doc.	Serie	Data doc.	Causale
--------	-------	-----------	---------

Valore fatturato globale: 97,50000

Incidenza fissa su fatt.: 0,00 %

Incidenza sconto su fatt.: 11,18 %

Incidenza obiettivi su fatt.: 0,00 %

Incidenza storni su fatt.: 11,18 %

Incidenza globale su fatt.: 11,18 %

Valore carvass: 0,00000

Valore sconto comm.: 10,89563

Valore obiettivi raggiunti: 0,00000

Valore totale storni: 10,89563

Valore tot. contratto: 10,89563

Fig. 3-59 – Valore sconto incondizionato

Ripartizione premio per mese

Supponiamo di :

1. Stipulare con il cliente TEXILIA un contratto valido dal 01/01 al 31/12, calcolo premio SU SCAGLIONE MAX definendo per l'articolo CD, al raggiungimento di 5 pezzi sconto a valore su scaglione 1.000€..
Periodicità liquidazione premio 'ANNUALE', applicazione Extradocumentale
2. Caricare
 - Mese di gennaio per articolo CD 20 pezzi a 150€
 - Mese di febbraio per articolo CD 20 pezzi a 175€
 - Mese di maggio per articolo CD 20 pezzi a 180€
 - Mese di novembre per articolo CD 40 pezzi a 165€
 - Mese di dicembre per articolo CD 100 pezzi a 158€

Generiamo il premio indicando il contratto appena creato:

Generazione premi (vendite) / Modifica

Generale | Elenco

Num. generazione: 0000000046 Generazione premio annuale

Periodicità liquidazione: *Altra* Del: 12/12/2010 Tipo: *Definitiva*

Valorizzazione: *Da listino*

Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR. 1 GRUPPO 1

☒ Generazione documenti fiscali ☒ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: Cont. TEXILIA Del: 01/01/2010 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: *Cliente* TEXILIA TEXILIA

Selezione documenti da data: 01/01/2010 A data: 12/12/2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: VFPRE Vostra fattura premi Esercizio: 2010

Primo numero: 10 / VP Del: 12/12/2010 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 12/12/2010 Scadenze in data diversa: 12/12/2010

Creazione documenti interni

Documento da generare: RETV- Rettifica di vendita in diminuzione

Vis. Doc. Conferma Esci

Fig. 3-60 – Generazione annuale

Visualizzando il contratto possiamo notare che la procedura crea 5 documenti interni di rettifica, uno per ogni mese

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: Cont. TEXILIA Contratto TEXILIA EU Del: 01/01/2010

Dati consuntivi al: 12/12/2010

Documenti considerati dalla generazione premi

N.reg	Data reg.	Tipo doc.	Descrizione	N.doc.	Serie	Data doc	Intestatario
64	12/01/2010	DDTVE	DDT per vendita	12		12/01/2010	TEXILIA
65	12/02/2010	DDTVE	DDT per vendita	13		12/02/2010	TEXILIA
66	12/05/2010	DDTVE	DDT per vendita	14		12/05/2010	TEXILIA
67	12/11/2010	DDTVE	DDT per vendita	15		12/11/2010	TEXILIA
68	12/12/2010	DDTVE	DDT per vendita	16		12/12/2010	TEXILIA

Documenti generati dal contratto e dettaglio generazione premi

N.doc.	Serie	Data doc.	Causale
10	VP	12/12/2010	VFPRE
13		31/01/2010	RETV-
14		28/02/2010	RETV-
15		31/05/2010	RETV-
16		30/11/2010	RETV-
17		31/12/2010	RETV-

Valore fatturato globale: 32.500,00000

Incidenza fissa su fatt.: 0,00 % Valore canvass: 0,00000

Incidenza sconto su fatt.: 0,00 % Valore sconto comm.: 0,00000

Incidenza obiettivi su fatt.: 3,08 % Valore obiettivi raggiunti: 1.000,00000

Incidenza storni su fatt.: 3,08 % Valore totale storni: 1.000,00000

Incidenza globale su fatt.: 3,08 % Valore tot. contratto: 1.000,00000

Fig. 3-61 – Elenco documenti generati da contratto annuale.

Se metodo calcolo proporzionale su quantità:

Data documento	Articolo	Quantità	Importo
31/01/2006	CD	1	100
28/02/2006	CD	1	100
31/05/2006	CD	1	100
30/11/2006	CD	1	200
31/12/2006	CD	1	500

Se metodo calcolo proporzionale su importo:

Data documento	Articolo	Quantità	Importo
31/01/2006	CD	1	92,31
28/02/2006	CD	1	107,69
31/05/2006	CD	1	110,77
30/11/2006	CD	1	203,08
31/12/2006	CD	1	486,15

Consigliamo nel caso in cui il contratto ha periodicità liquidazione premio ANNUALE di generare il premio e i relativi documenti fiscali/rettifica a fine anno onde evitare proliferazioni di documenti generati.

[illegible]

[illegible]