



Piattaforma Applicativa Gestionale

Contratti commerciali

Release 8.0

COPYRIGHT 2000 - 2012 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—7
	📁 Premessa sul modulo contratti commerciali.....	1—8
	📁 Modifiche archivi di base	1—12
2	Gestioni.....	2—1
	📁 Gruppi di acquisto	2—4
	📁 Contratti a quantità limitata.....	2—6
	📁 Contratti a promozione congiunta	2—11
	📁 Contratto assortimento	2—16
	📁 Contratto referenziamento	2—21
	📁 Contratti a obiettivo/pfa.....	2—26
	📁 Duplicazione contratto.....	2—33
	📁 Stampa contratti commerciali	2—41
	📁 Gruppi causali di magazzino.....	2—45
	📁 Generazione premi.....	2—46
	📁 Calcolo premio.....	2—49
3	Esempi.....	3—1
	📁 CONTRATTI AD EFFETTO IMMEDIATO	3—3
	📁 Controlli su caricamento contratto a quantità limitata	3—5
	📁 Contratto a quantità limitata.....	3—7
	📁 Contratto a quantità limitata con controllo qtà Su riga	3—12
	📁 Contratto a quantità limitata con controllo qtà Su Documento.....	3—13
	📁 Casistica particolare su contratto a quantità limitata.....	3—14
	📁 Ricalcolo contratti su riga documento	3—15
	📁 Flag ‘Alternativo’ su contratto a quantità limitata	3—16
	📁 Contratto a promozione congiunta	3—21
	📁 Contratto a promozione congiunta con attributi	3—26
	📁 Controlli su caricamento contratto assortimento.....	3—28
	📁 Contratto assortimento SENZA applicazione immediata	3—30
	📁 Contratto assortimento CON applicazione immediata	3—42
	📁 Controlli su caricamento contratto referenziamento.....	3—49
	📁 Referenziamento con tipo premio ‘Attivazione promozione’.....	3—50
	📁 Referenziamento tipo premio ‘Contributo forfettario immediato’.....	3—55
	📁 Referenziamento tipo premio ‘Contributo forfettario posticipato’ - Doc liquidazione premio ‘Vs fattura’	3—60
	📁 Referenziamento con tipo premio ‘Contributo forfettario posticipato’ Doc liquidazione premio ‘Ns nota di credito’	3—67
	📁 CONTRATTI AD OBIETTIVO.....	3—75
	📁 Contratto obiettivo con calcolo premio su scaglione max	3—76

	Contratto ad obiettivo con calcolo premio Progressivo	3—81
	Contratto ad obiettivo con calcolo premio Cumulativo	3—84
	Determinazione pezzi/valore venduto/acquistato per documento senza aggiornamento magazzino	3—88
	Contratto ad obiettivo intestato a gruppo di acquisto.....	3—93
	Contratto ad obiettivo intestato ad agente	3—96
	Contratto obiettivo agente con ‘Escluso premio agente’	3—98
	Contratto con punti	3—101
	Contratto con articolo omaggiato.....	3—103
	Contratto ad obiettivo definendo nelle contropartite e vincoli calcolo su importo	3—107
	Contratto ad obiettivo definendo nelle contropartite e vincoli calcolo proporzionale su Quantità.....	3—109
	Contratto ad obiettivo con attributi.....	3—111
	Contratto con tipo storno per articolo	3—114
	Contratto con flag Sconto incondizionato.....	3—116
	Ripartizione premio per mese.....	3—118

[illegible]

[illegible]

1 Operazioni Preliminari

-  Premessa sul modulo contratti commerciali
-  Modifiche archivi di base



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:

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).

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 ristoro 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 forfettario

Identifica l'articolo forfettario 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

Fig. 1-2 - Causale documento

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

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: / /

Cliente: BIANCHI SNC

Listini: > >
 Promozioni: > >
 Contratto: Cont. Bianchi

Riga	Articolo
10	CD
Contratto editabile sulla testata documento	
Articolo:	CD
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: > Verifica
 Listino sc/mag: > Promoz.sc/mag: >
 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 Del: 30/12/2009

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

Business Unit: D01 Divisione 01 Test omaggio: No omaggio

Cat. contabile: HW Hardware

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

Contropartita:

Listini/promozioni

Listino prezzi: Promoz. prezzi: Verifica

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:

Riga: 10

ad hoc ENTERPRISE

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

OK

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 Rif. est.: 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

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.



Fig. 1-9 - Pulizia temporaneo contratti

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. It contains the following fields and options:

- Seriale generazione:** 0000000063
- Parametro di lancio:** Tgsccl_bgp
- Data:** 30/12/2009
- Tipo elaborazione:** Creazione documenti (dropdown menu)

Below these fields are two sections:

- Rotture / raggruppamenti:**
 - ☐ Dati di spedizione
 - ☐ Classe documento
 - ☐ Raggruppamenti di riga
 - ☒ Singolo documento
- Elaborazioni:**
 - Disponibilità:** Nessun controllo (dropdown menu)
 - Modalità:** Normale (dropdown menu)

At the bottom, there is a **Note** section with a text area containing "CONTRATTI COMMERCIALI". To the right of the text area is a "Log elab." button with a small icon.

Fig. 1-10 - Maschera processi eseguiti

[illegible]

[illegible]

2 Gestioni

-  Gruppi di acquisto
-  Contratti ad effetto immediato
-  Contratti ad obiettivo/PFA
-  Duplicazione contratto
-  Stampa contratti commerciali
-  Gruppi di causali di magazzino
-  Generazione premi
-  Calcolo premio

Introduzione

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

Le figure seguenti mostrano i menu, ogni voce verrà dettagliatamente trattata nel rispettivo paragrafo. Il modulo contratti commerciali è utilizzabile sia dal menu Vendite, sia dal menù Acquisti.

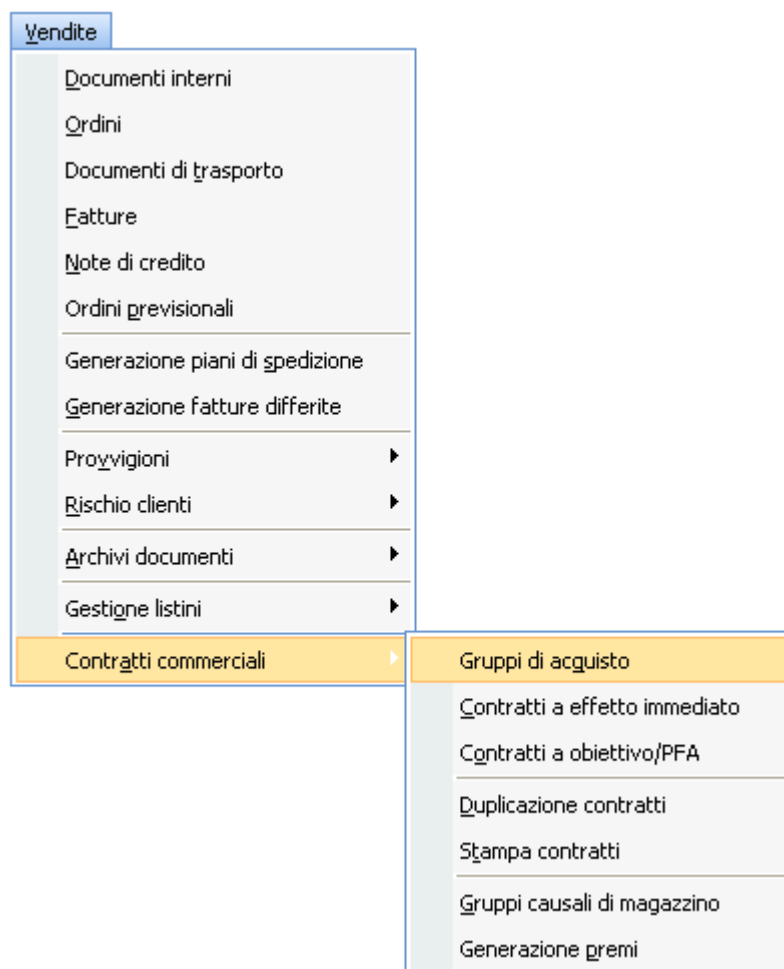


Fig. 2-1 - Menu vendite

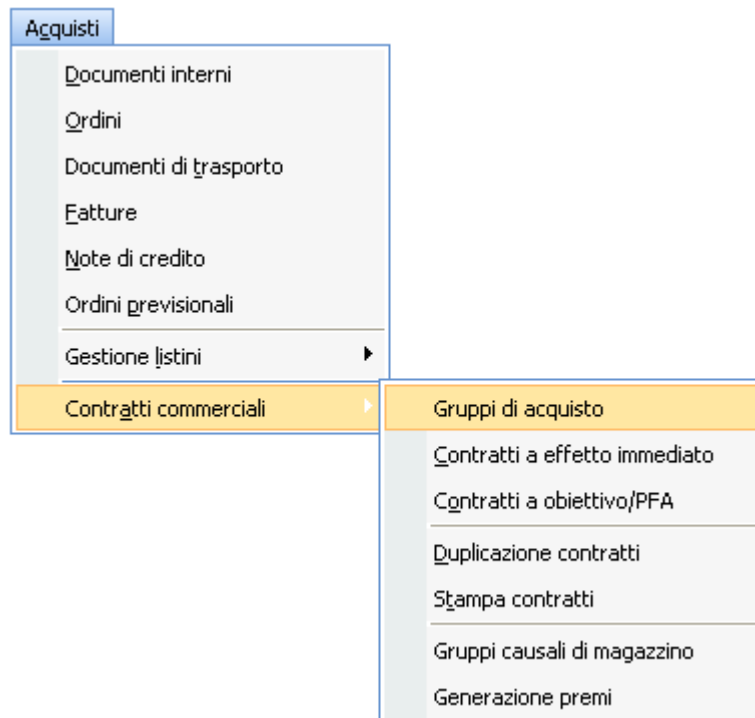


Fig. 2-2 - Menu acquisti



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/fornitori 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	☐

Valido dal: / / al: / /

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

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

Valido dal: / / al: / /

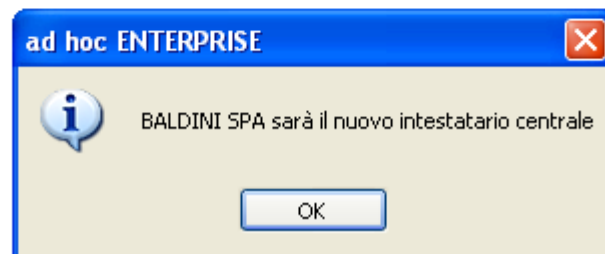


Fig. 2-4 - Salvataggio gruppi di acquisto

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



Contratti a quantità limitata

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: Del: Stato:

Valuta: Validità dal: Al:

Tipo: Controllo qtà: Priorità: Cat.doc.:

Cliente: Dati consuntivi al:

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Descrizione:

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente
☐ Modello

Listini

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	Tappetino per Mouse	Tappetino per Mouse 4 mm	N.		No

Attributi

Qtà offerta: Qtà impegnata: Qtà residua:

Fig. 2-5 - Contratto a 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.

Descrizione

Identifica la descrizione parlante del contratto.

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.

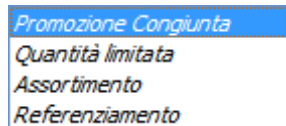
Valuta

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

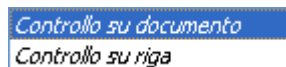
Identifica l'intervallo di validità del contratto stipulato, fino, quando il contratto avrà il suo effetto sul documento.

Tipo



- ⊙ **Promozione congiunta.** Identifica quella tipologia di contratto 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 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.
- ⊙ **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.
- ⊙ **Assortimento:** normalmente utilizzati per stimolare l'assortimento di prodotti stagionali, definendo delle condizioni particolari (listini/promozioni) per gli articoli che si vuole incentivare a condizione che il cliente ordini un certo numero di referenze diverse tra quelle specificate (direttamente o per tramite degli attributi) e/o per un importo minimo
- ⊙ **Referenziamento:** normalmente utilizzati per stimolare l'acquisto di nuovi prodotti, definendo un premio in denaro o condizioni particolari per uno o più beni. A fronte della verifica di questa discriminante all'intestatario viene associato l'attributo specifico che, di fatto, abilita il listino promozione (che lo deve avere come elemento di validità) o applica lo storno su documento stesso o su un nuovo documento.

Controllo qtà



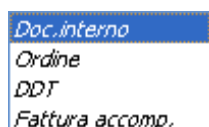
- ⊙ **Controllo su riga.** Su ogni riga del documento la procedura effettuerà il controllo di applicabilità del contratto, nel caso in cui il contratto stipulato non sarà applicabile, non verrà indicato sulla riga del documento.

- ☉ **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. x

☑ **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.

☑ **Modello**

Se attivato, identifica i contratti che verranno impiegati per la generazione di altri contratti.

Il check è attivabile solo in caricamento e comporta l'aggiornamento dello stato a 'sospeso', impedendo la selezione di un altro stato.

E' possibile caricare contratti modello per tutte le tipologie di contratto gestite dalla procedura; i contratti modello non possono essere mai utilizzati nei documenti poiché hanno associato lo stato 'Sospeso'.

Al salvataggio di un contratto modello ad effetto immediato, che in base alla tipologia contenga una sezione relativa agli attributi, è presente il seguente messaggio bloccante:

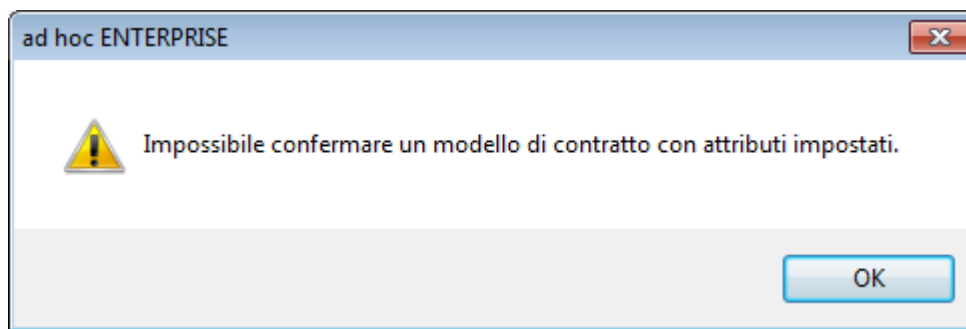


Fig. 2-6 - Messaggio

📄 **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 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.

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

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

Fig. 2-7 - Contratto 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 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.

Codice

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

Descrizione

Identifica la descrizione parlante del contratto.

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.

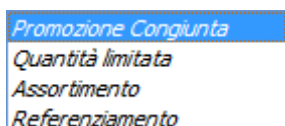
Valuta

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



- ⊙ **Promozione congiunta:** Identifica quella tipologia di contratto 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 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.
- ⊙ **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.
- ⊙ **Assortimento:** normalmente utilizzati per stimolare l'assortimento di prodotti stagionali, definendo delle condizioni particolari (listini/promozioni) per gli articoli che si vuole incentivare a condizione che il cliente ordini un certo numero di referenze diverse tra quelle specificate (direttamente o per tramite degli attributi) e/o per un importo minimo
- ⊙ **Referenziamento:** normalmente utilizzati per stimolare l'acquisto di nuovi prodotti, definendo un premio in denaro o condizioni particolari per uno o più beni. A fronte della verifica di questa discriminante all'intestatario viene associato l'attributo specifico che, di fatto, abilita il listino promozione (che lo deve avere come elemento di validità) o applica lo storno su documento stesso o su un nuovo documento.

Controllo qtà

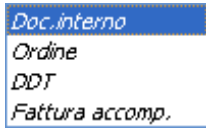


- ⊙ **Controllo su riga:** Su ogni riga del documento la procedura effettuerà il controllo di applicabilità del contratto, nel caso in cui il contratto stipulato non sarà applicabile, non verrà indicato sulla riga del documento.
- ⊙ **Controllo su documento:** Sull'intero documento la procedura verifica 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.

☑ Modello

Se attivato, identifica i contratti che verranno impiegati per la generazione di altri contratti. Il check è attivabile solo in caricamento e comporta l'aggiornamento dello stato a 'sospeso', impedendo la selezione di un altro stato.

E' possibile caricare contratti modello per tutte le tipologie di contratto gestite dalla procedura; i contratti modello non possono essere mai utilizzati nei documenti poiché hanno associato lo stato 'Sospeso'.

Al salvataggio di un contratto modello ad effetto immediato, che in base alla tipologia contenga una sezione relativa agli attributi, è presente il seguente messaggio bloccante:

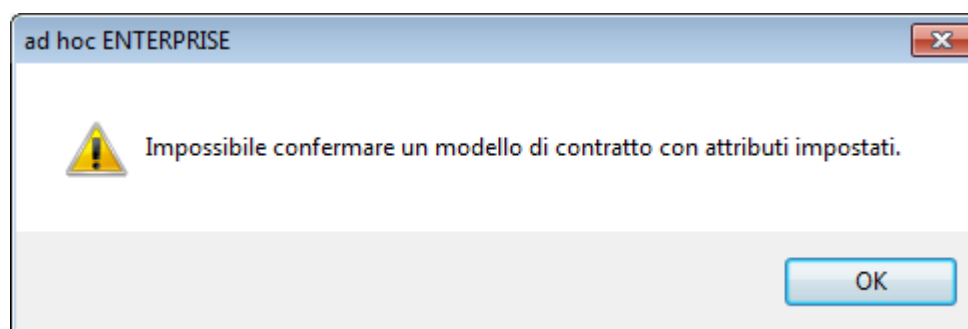


Fig. 2-8 - Messaggio

📄 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 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.

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

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

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.

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.

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.



Contratto assortimento

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Nuovo

Contratto | Note | Elenco

Codice: Assortimento Assortimento Estivo Del: 01/06/2012 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR EU Validità dal: 01/06/2012 Al: 31/08/2012

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

Cliente:

Dati consuntivi al: / /

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Descrizione:

Applicabile su

Quantità minima: 0 Importo minimo: 0,00000

Valido su tutti i listini

Escluso da premio agente

Modello

Applicazione immediata

Listini

Attivaz.

Attributi attivazione promozione / Nuovo

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Descrizione:

Fig. 2-9 - Contratto assortimento

Normalmente utilizzati per stimolare l'assortimento di prodotti stagionali, definendo delle condizioni particolari (listini/promozioni) per gli articoli che si vuole incentivare a condizione che il cliente ordini un certo numero di referenze diverse tra quelle specificate (direttamente o per tramite degli attributi) e/o per un importo minimo.

Codice

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

Descrizione

Identifica la descrizione parlante del contratto.

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.

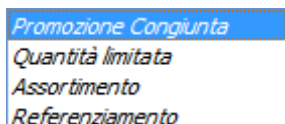
Valuta

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



- ⊙ **Promozione congiunta:** Identifica quella tipologia di contratto 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 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.
- ⊙ **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.
- ⊙ **Assortimento:** normalmente utilizzati per stimolare l'assortimento di prodotti stagionali, definendo delle condizioni particolari (listini/promozioni) per gli articoli che si vuole incentivare a condizione che il cliente ordini un certo numero di referenze diverse tra quelle specificate (direttamente o per tramite degli attributi) e/o per un importo minimo
- ⊙ **Referenziamento:** normalmente utilizzati per stimolare l'acquisto di nuovi prodotti, definendo un premio in denaro o condizioni particolari per uno o più beni. A fronte della verifica di questa discriminante all'intestatario viene associato l'attributo specifico che, di fatto, abilita il listino promozione (che lo deve avere come elemento di validità) o applica lo storno su documento stesso o su un nuovo documento.

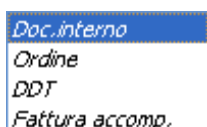
Controllo qtà

Fisso per questa tipologia di contratto a Controllo su documento

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. Per questa tipologia di contratto questo flag è attivato di default .

Listini associati

Rappresenta il listino per il quale il contratto avrà i suoi effetti; se il contratto verrà applicato tale listino sarà associato all'anagrafica dell'intestatario del documento.

Per questa tipologia di contratti risulta obbligatorio valorizzare questo bottone.

☒ 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.

☒ Modello

Se attivato, identifica i contratti che verranno impiegati per la generazione di altri contratti.

Il check è attivabile solo in caricamento e comporta l'aggiornamento dello stato a 'sospeso', impedendo la selezione di un altro stato.

E' possibile caricare contratti modello per tutte le tipologie di contratto gestite dalla procedura; i contratti modello non possono essere mai utilizzati nei documenti poiché hanno associato lo stato 'Sospeso'.

Al salvataggio di un contratto modello ad effetto immediato, che in base alla tipologia contenga una sezione relativa agli attributi, è presente il seguente messaggio bloccante:

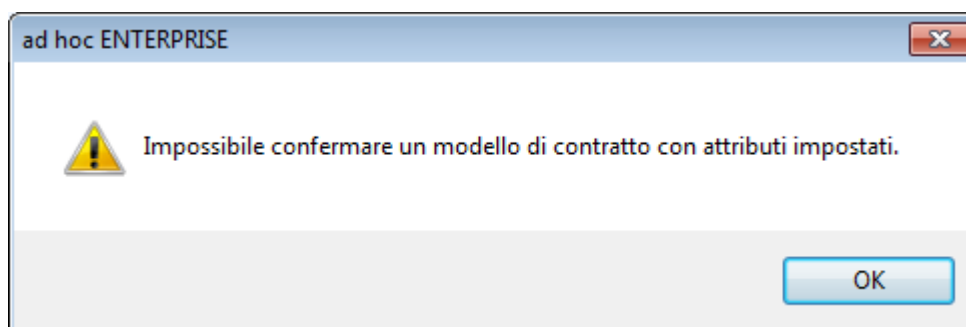


Fig. 2-10 - Messaggio

☒ Applicazione immediata

Determina se gli effetti del contratto debbano essere considerati applicabili già per la vendita in corso o per le successive.

Attributi att.

Identifica l'attributo di tipologia conti che abiliterà la promozione del contratto, questo attributo quando verrà applicato il contratto verrà associato all'anagrafica dell'intestatario al fine di poter applicare la promozione.

Per questa tipologia di contratto risulta obbligatorio valorizzare questo bottone.

Quantità minima

Rappresenta il numero minimo di referenze diverse da ordinare per abilitare la promozione valida sul contratto

Importo minimo

Rappresenta l'importo minimo da ordinare per abilitare la promozione valida sul contratto (importo al netto di IVA)

Queste due condizioni possono essere validate entrambe oppure una delle due.

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 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.

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

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

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.

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.

Bottone attivazione

Popolato in automatico dalla procedura per identificare gli intestatari che hanno già aderito al contratto, in questo bottone abbiamo lasciato piena libertà all'operatore che potrà intervenire sia indicando un intestatario sia eliminandone uno esistente.

Nel caso in cui l'operatore elimini l'intestatario dal bottone 'Attivazione' (operazione sconsigliata, ma libera) per far riapplicare in qualche modo gli effetti del contratto, la procedura non procede in automatico alla cancellazione del listino nell'anagrafica intestatario o dell'attributo quindi se il contratto procede ai suoi effetti potrebbero presentarsi delle duplicazioni di dati sia negli attributi, sia nel bottone listini associati all'intestatario

In fase di salvataggio documento se risulta valido un contratto di tipo assortimento la procedura verifica

se esiste almeno una riga con contratto di tipo assortimento valido,

se l'intestatario non è presente nel bottone 'Attivazione'

se le condizioni del contratto sono soddisfatte

se il tutto è soddisfatto associa il listino presente sul contratto nel bottone listini dell'anagrafica dell'intestatario con priorità 9999, associa gli attributi presenti sul contratto all'intestatario, scrive il codice dell'intestatario nel bottone 'Attivazione', avverte l'operatore che la promozione è stata attivata, Se l'applicazione è immediata oltre ad avvertire l'operatore del fatto che la promozione è attivata, parte un controllo che richiede se ricalcolare le condizioni commerciali, se la risposta è affermativa viene lanciata la funzione di calcolo dei listini su tutte le righe del documento e non solo sulla riga su cui risulta valido il contratto.



Contratto referenziamento

Fig. 2-11 - Contratto referenziamento

Normalmente utilizzati per stimolare l'acquisto di nuovi prodotti, definendo un premio in denaro o condizioni particolari per uno o più beni. A fronte della verifica di questa discriminante all'intestatario viene associato l'attributo specifico che, di fatto, abilita il listino promozione (che lo deve avere come elemento di validità) o applica lo storno su documento stesso o su un nuovo documento.

Codice

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

Descrizione

Identifica la descrizione parlante del contratto.

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.

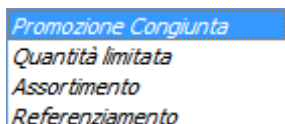
Valuta

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



- ⊙ **Promozione congiunta:** Identifica quella tipologia di contratto 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 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.
- ⊙ **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.
- ⊙ **Assortimento:** normalmente utilizzati per stimolare l'assortimento di prodotti stagionali, definendo delle condizioni particolari (listini/promozioni) per gli articoli che si vuole incentivare a condizione che il cliente ordini un certo numero di referenze diverse tra quelle specificate (direttamente o per tramite degli attributi) e/o per un importo minimo
- ⊙ **Referenziamento:** normalmente utilizzati per stimolare l'acquisto di nuovi prodotti, definendo un premio in denaro o condizioni particolari per uno o più beni. A fronte della verifica di questa discriminante all'intestatario viene associato l'attributo specifico che, di fatto, abilita il listino promozione (che lo deve avere come elemento di validità) o applica lo storno su documento stesso o su un nuovo documento.

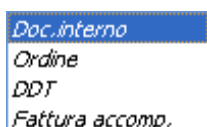
Controllo qtà

Fisso per questa tipologia di contratto a Controllo su riga

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. Per questa tipologia di contratto questo flag è attivato di default .

Listini associati

Rappresenta il listino per il quale il contratto avrà i suoi effetti; se il contratto verrà applicato tale listino sarà associato all'anagrafica dell'intestatario del documento.

Per questa tipologia di contratti e risulta obbligatorio valorizzare questo bottone.

☒ **Escluso da premio agente**

Per questa tipologia contratto non risulta editabile

☒ **Modello**

Se attivato, identifica i contratti che verranno impiegati per la generazione di altri contratti.

Il check è attivabile solo in caricamento e comporta l'aggiornamento dello stato a 'sospeso', impedendo la selezione di un altro stato.

E' possibile caricare contratti modello per tutte le tipologie di contratto gestite dalla procedura; i contratti modello non possono essere mai utilizzati nei documenti poiché hanno associato lo stato 'Sospeso'.

Al salvataggio di un contratto modello ad effetto immediato, che in base alla tipologia contenga una sezione relativa agli attributi, è presente il seguente messaggio bloccante:

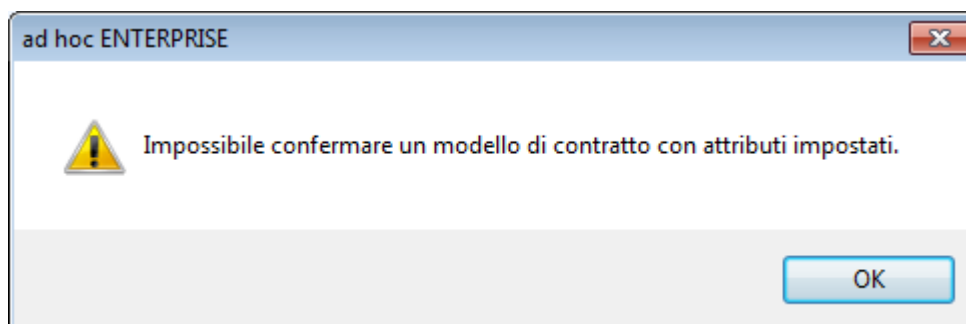


Fig. 2-12 - Messaggio

Attributi

Identifica l'attributo di tipologia conti che abiliterà la promozione del contratto, questo attributo quando verrà applicato il contratto verrà associato all'anagrafica dell'intestatario al fine di poter applicare la promozione.

Per questa tipologia di contratti risulta obbligatorio valorizzare questo bottone.

Quantità minima

Rappresenta il numero minimo di referenze diverse da ordinare per abilitare la promozione valida sul contratto.

Doc Liquidazione premio

Rappresenta il tipo di documento da generare se contributo forfettario posticipato.

Tipo premio

- ⊙ **Contributo forfettario immediato:** dove lo storno del premio avviene sul documento stesso; viene inserita una riga usando il servizio forfettario presente nelle 'Contropartite e vincoli' con storno uguale all'importo del premio ed una riga con le note di generazione.
- ⊙ **Contributo forfettario posticipato:** dove lo storno del premio avviene su un documento successivo; viene creato un documento usando la causale definita nelle 'Contropartite e vincoli' usando sempre il servizio forfettario presente nelle 'Contropartite e vincoli' con importo uguale all'importo del premio definito sul contratto.
- ⊙ **Attivazione promozione:** viene attivata la promozione semplicemente associando all'intestatario l'attributo definito sul contratto.

Importo premio

Accoglie l'importo del premio che sarà inserito nel documento che si creerà se contributo forfettario immediato o nel documento che sarà creato a posteriori se contributo forfettario differito.

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 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.

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

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

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.

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.

Per minimo di

Definisce il numero minimo di pezzi di acquistare per avere diritto al premio.

Bottone attivazione

Popolato in automatico dalla procedura per identificare gli intestatari che hanno già aderito al contratto, in questo bottone abbiamo lasciato piena libertà all'operatore che potrà intervenire sia indicando un intestatario sia eliminandone uno esistente.

Nel caso in cui l'operatore elimini l'intestatario dal bottone 'Attivazione' (operazione sconsigliata, ma libera) per far riapplicare in qualche modo gli effetti del contratto, la procedura non procede in automatico alla cancellazione dell'attributo quindi se il contratto procede ai suoi effetti potrebbero presentarsi delle duplicazioni di dati negli attributi associati all'intestatario

In fase di caricamento/salvataggio del documento se è valido, un contratto di tipo referenziamento la procedura verifica

se esiste almeno una riga con contratto di tipo referenziamento valido,

se l'intestatario non è presente nel bottone 'Attivazione'

se le condizioni del contratto siano soddisfatte

se il tutto è soddisfatto associa gli attributi presenti sul contratto all'intestatario, scrive il codice dell'intestatario nel bottone 'Attivazione', avverte l'operatore che la promozione è stata attivata (se attivazione promozione), crea una riga di storno sul documento stesso (se contributo forfettario immediato), crea un documento di storno (se contributo forfettario posticipato)

Contratti a obiettivo/pfa

Pagina Contratto

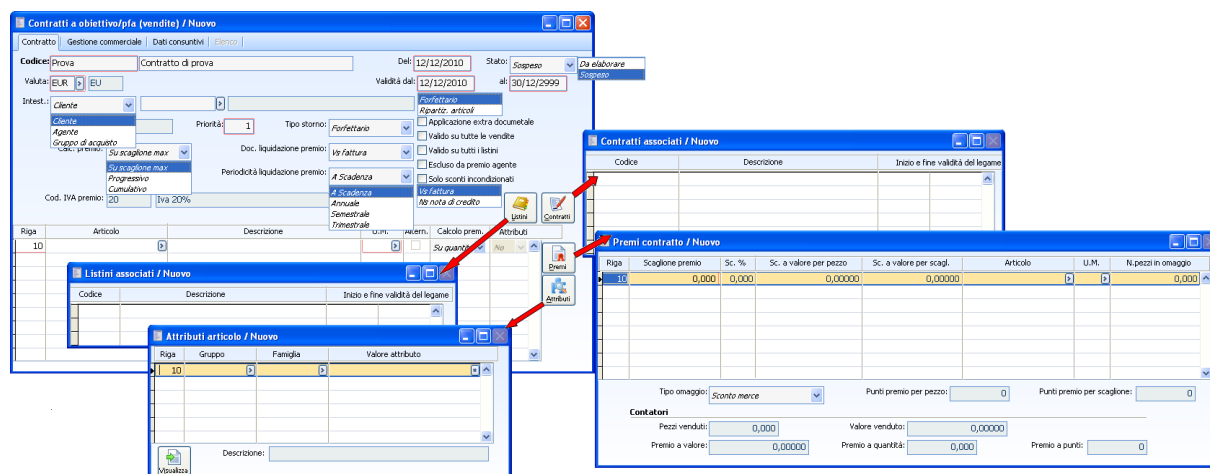


Fig. 2-13 - Maschera contratti ad obiettivo Pagina Contratto

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.

☑ Modello

Se attivato, identifica i contratti che verranno impiegati per la generazione di altri contratti. Il check è attivabile solo in caricamento e comporta l'aggiornamento dello stato a 'sospeso', impedendo la selezione di un altro stato.

E' possibile caricare contratti modello per tutte le tipologie di contratto gestite dalla procedura; i contratti modello non possono essere mai utilizzati nei documenti poiché hanno associato lo stato 'Sospeso'.

Al salvataggio di un contratto modello ad effetto immediato, che in base alla tipologia contenga una sezione relativa agli attributi, è presente il seguente messaggio bloccante:

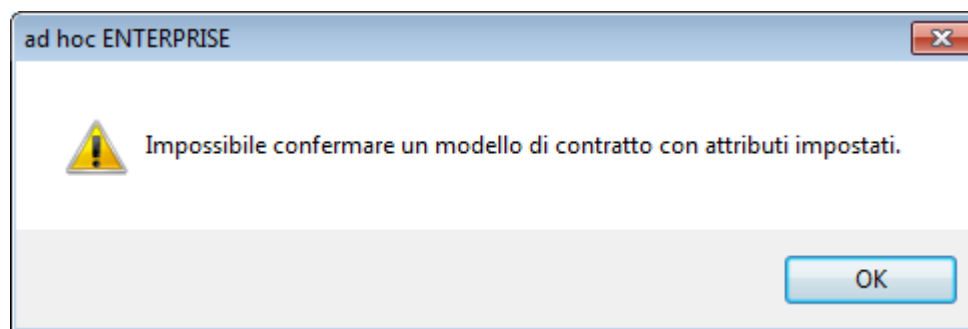


Fig. 2-14 - Messaggio

📄 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.

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.

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.

Pagina Gestione Commerciale

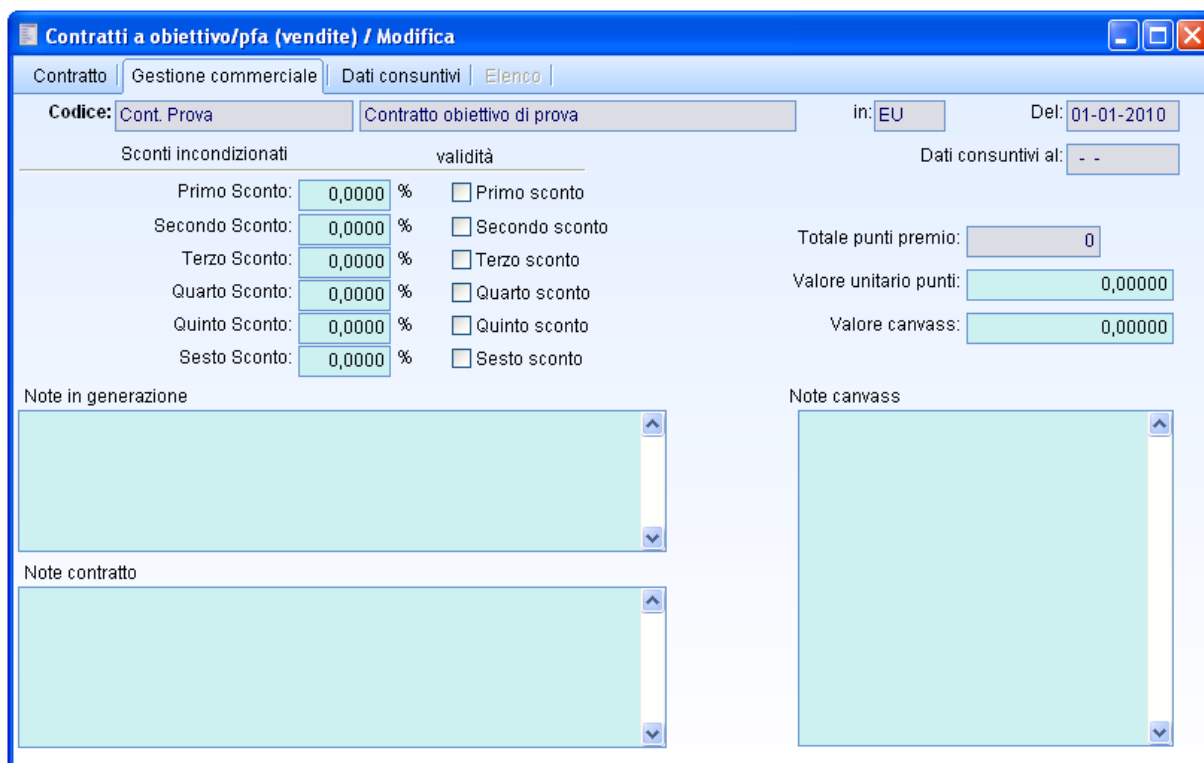


Fig. 2-15 - Maschera contratti ad obiettivo Pagina Gestione Commerciale

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 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.

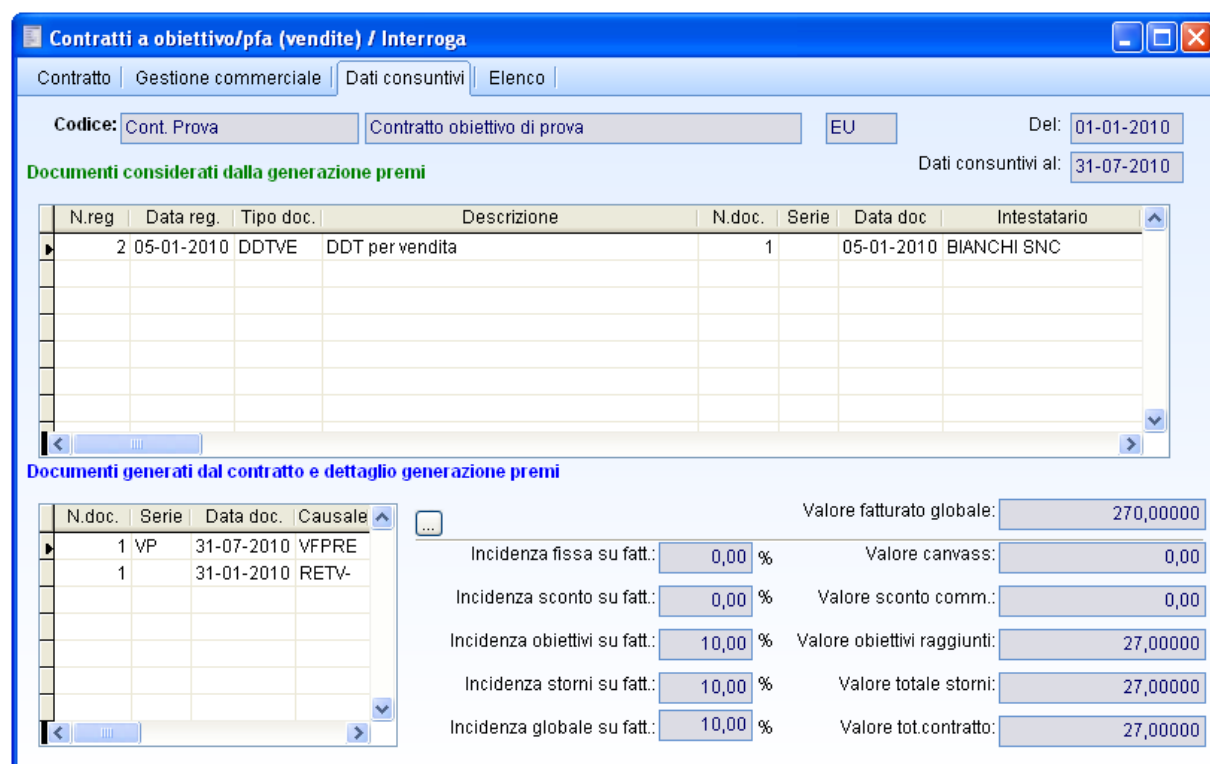
Note contratti

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 consuntivi



Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

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

Codice: Cont. Prova | Contratto obiettivo di prova | EU | Del: 01-01-2010

Dati consuntivi al: 31-07-2010

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: 270,00000

Incidenza fissa su fatt.: 0,00 % | Valore canvass: 0,00

Incidenza sconto su fatt.: 0,00 % | Valore sconto comm.: 0,00

Incidenza obiettivi su fatt.: 10,00 % | Valore obiettivi raggiunti: 27,00000

Incidenza storni su fatt.: 10,00 % | Valore totale storni: 27,00000

Incidenza globale su fatt.: 10,00 % | Valore tot. contratto: 27,00000

Fig. 2-16 - 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.

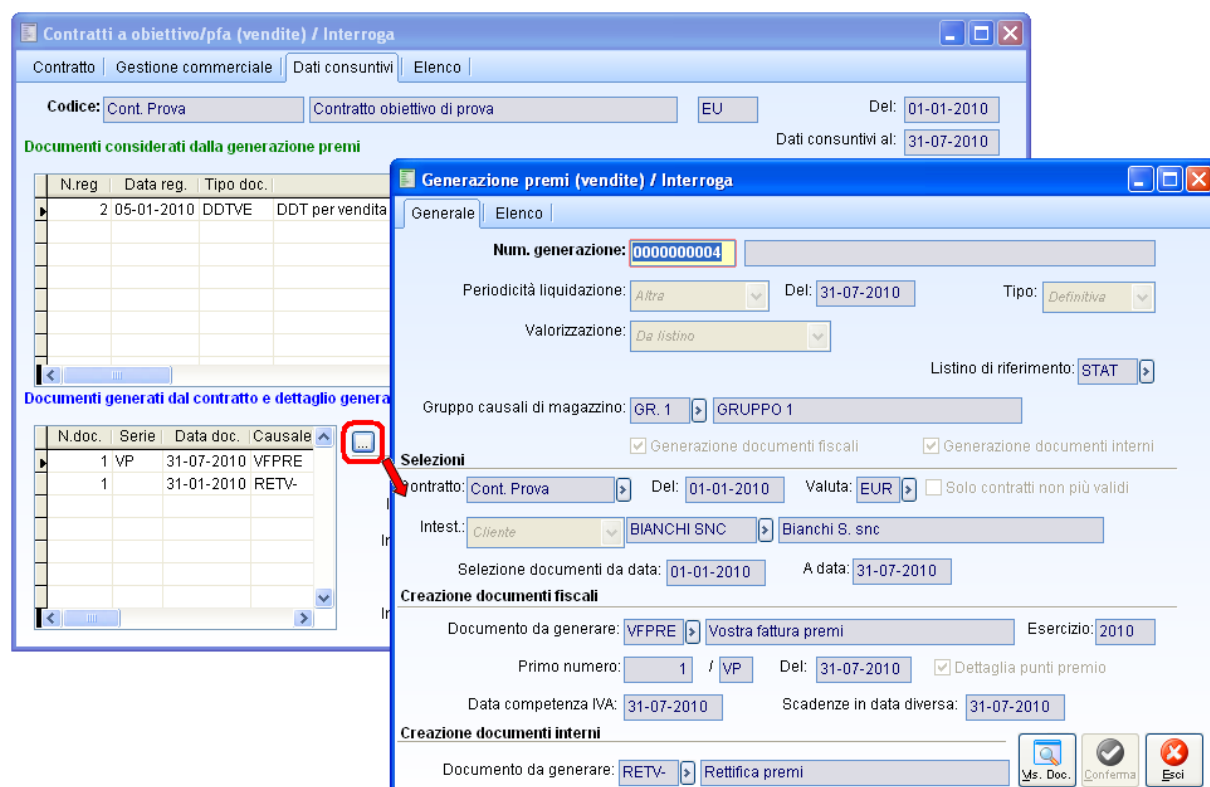
Valore totale storni

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

Valore totale contratto

E' calcolato come valore fatturato-valore totale storni.

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



Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto: Cont. Prova | Contratto obiettivo di prova | EU | Del: 01-01-2010

Dati consuntivi al: 31-07-2010

Documenti considerati dalla generazione premi

N.reg	Data reg.	Tipo doc.	
2	05-01-2010	DDTVE	DDT per vendita

Documenti generati dal contratto e dettaglio genera

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

Generazione premi (vendite) / Interroga

Generale | Elenco

Num. generazione: 0000000004

Periodicità liquidazione: Altra | Del: 31-07-2010 | 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. Prova | Del: 01-01-2010 | Valuta: EUR | ☐ Solo contratti non più validi

Intest: Cliente | BIANCHI SNC | Bianchi S. snc

Selezione documenti da data: 01-01-2010 | A data: 31-07-2010

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: VFPRE | Vostra fattura premi | Esercizio: 2010

Primo numero: 1 / VP | Del: 31-07-2010 | ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 31-07-2010 | Scadenze in data diversa: 31-07-2010

Creazione documenti interni

Documento da generare: RETV- | Rettifica premi

Us. Doc. | Conferma | Esci

Fig. 2-17 - Consultazione generazione



Duplicazione contratto

Tramite questa funzionalità risulta possibile duplicare un contratto già preesistente.

Dato uno specifico contratto è possibile:

- Duplicarlo in maniera diretta (da un contratto a un altro contratto)
- Duplicarlo in maniera seriale (da un contratto a molti)

Duplicazione Diretta

E' stato aggiunto un pulsante "Duplica" editabile solo in interroga nell'anagrafica Contratti Commerciali sia per quelli a effetto immediato sia per quelli a obiettivo/PFA.

Contratti a effetto immediato (vendite) / Interroga

Contratto | Note | Elenco

Codice: CONT PRO CONG | Contratto promozione congiunta | Del: 04/07/2006 | Stato: Da elaborare

Valuta: EUR | EU | Validità dal: 04/07/2006 | Al: 15/07/2006

Tipo: Promozione Congiunta | Controllo qtà: Controllo su documento | Priorità: 1 | Cat.doc.: Ordine

Cliente: DATAUNO | Data Nord Srl (RB369, Euro) | Dati consuntivi al: / /

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Descrizione:

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente

Duplica

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	DVD	DVD	N.		No

Condizione: Ogni 5,000 | Articolo congiunto: CD | CD ROM

U.M.: N. | Qtà articolo cong.: 1,000

Tipo promozione: Sconto merce | List.prezzi: | List.sc/mag: |

Fig. 2-18 - Contratto promozione congiunta

Contratti a effetto immediato (vendite) / Interroga

Contratto | Note | Elenco

Codice: **CONT QTA LIMIT** Contratto quantità limitata Del: **04/07/2006** Stato: **Da elaborare**

Valuta: **EUR** > **EU** Validità dal: **04/07/2006** Al: **15/07/2006**

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

Cliente: **PUCCINI** > **Puccini Avv.to Virgilio** Dati consuntivi al: **/ /**

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Descrizione:

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente

Duplica

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	DVD	DVD	N.		No

Qtà offerta: **10,000** Qtà impegnata: **0,000** Qtà residua: **10,000**

Fig. 2-19 - Contratto quantità limitata

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: **CON OBIETTIVO** Contratto ad obiettivo Del: **04/07/2006** Stato: **Da elaborare**

Valuta: **EUR** > **EU** Validità dal: **04/07/2006** al: **15/07/2006**

Intest.: **Cliente** > **PUCCINI** > **Puccini Avv.to Virgilio**

Dati consuntivi al: **04/07/2006** 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

Duplica

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	CD	CD ROM	N.		Su quantità	No

Premi
Attributi

Fig. 2-20 - Contratto ad obiettivo

Alla pressione del pulsante appare la maschera di duplicazione contratto che richiede le seguenti informazioni:

Fig. 2-21 - Maschera di duplicazione contratto

- Il codice contratto da creare (campo obbligatorio)
- La descrizione del contratto da creare (campo facoltativo)
- Il codice intestatario (facoltativo)

Alla conferma della maschera la procedura crea un nuovo contratto con stato “Sospeso” contenente tutti gli stessi dati del contratto di origine fatto salvo i dati precedenti (se valorizzati).

L'utente entrerà quindi in modifica del contratto creato per modificare i dati necessari ed attivarlo (cambio stato, cliente etc).

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	DVD	DVD	N.		No

Fig. 2-22 - Contratto da duplicare in maniera diretta

Contratti a effetto immediato (vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: CONT PRO CONG2 Contratto promozione congiunta

Del: 04/07/2006 Stato: Sospeso

Validità dal: 04/07/2006 Al: 15/07/2006

Valuta: EUR > EU

Tipo: Promozione Congiunta Controllo qtà: Controllo su documento

Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: DATAUNO > Data Nord Srl (RB369, Euro)

Dati consuntivi al: / /

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Descrizione:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	DVD	DVD	N.		No

Condiçione: Ogni > 5,000

Articolo congiunto: CD > CD ROM

U.M.: N. >

Qtà articolo cong.: 1,000

Tipo promozione: Sconto merce

List.prezzi: > List.sc\mag: >

☒ Valido su tutti i listini

☐ Escluso da premio agente

Listini

Attributi

Fig. 2-23 - Contratto duplicato in maniera diretta

Come si può notare dall'immagine sopra riportata, la procedura ha creato un nuovo contratto con il codice indicato nella maschera di duplicazione contratto, inoltre il contratto creato ha la medesima descrizione e intestatario del contratto di origine, questo perché nella maschera di duplicazione non sono stati valorizzati diversamente i relativi campi.

Nel caso in cui si proceda alla duplicazione in maniera diretta di un contratto a obiettivo/PFA la maschera di duplicazione contratto riporta il campo intestatario, tale campo risulta inizializzato dal valore presente nel contratto di origine con possibilità comunque di essere modificato da parte dell'operatore, così da permettere la duplicazione ad esempio di un contratto a obiettivo con intestatario cliente in un contratto con intestatario agente o gruppo d'acquisto.

Duplicazione contratto

Codice contratto da duplicare: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

Codice nuovo contratto: CON OBIETTIVO2

Intestatario: Cliente >

Cliente

Agente

Gruppo di acquisto

Ok

Esci

Fig. 2-24 - Maschera di duplicazione contratto lanciata da contratto a obiettivo

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: CON OBIETTIVO | Contratto ad obiettivo | **Del:** 04/07/2006 | **Stato:** Da elaborare

Valuta: EUR | EU | **Validità dal:** 04/07/2006 | **al:** 15/07/2006

Intest.: Cliente | PUCINI | Puccini Avv.to Virgilio

Dati consuntivi al: 04/07/2006 | **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

Duplica

Duplicazione contratto

Codice contratto da duplicare: CON OBIETTIVO | Contratto ad obiettivo

Codice nuovo contratto: CON OBIETTIVO2

Intestatario: Cliente

Ok **Esci**

Fig. 2-25 - Contratto da duplicare in maniera diretta

Duplicazione Seriale

Per la duplicazione in maniera seriale (da un contratto a molti) è stata creata una maschera per ogni ciclo che permette di selezionare un contratto come origine e, dati alcuni filtri e parametri, creare nuovi contratti con i medesimi dati del primo.

[illegible]

Fig. 2-26 - Duplicazione Contratti - pagina selezioni principali

La pagina selezione principali permette la selezione del contratto di origine:

Tipo

Permette la scelta della tipologia di contratto da duplicare: 'Promozione congiunta', 'Qtà Limitata', 'Obiettivo PFA', Assortimento e Referenziamento.

☒ Solo contratti modello

Se attivo, consente di effettuare un filtro sui soli contratti modello, in base alla tipologia di contratto definita in maschera.

La funzione di duplicazione contratti e duplica contratti (in anagrafica del contratto) è rimasta invariata e consente di generare, partendo da un contratto modello, un contratto identico, ma con flag 'Modello' spento.

 Codice contratto da duplicare

Permette la scelta del codice contratto da duplicare (zoom vincolato alla selezione del tipo e del ciclo)
Vengono poi presentati i dati letti dal contratto selezionato in show.

 Apri

Il bottone permette la visione del contratto oggetto di duplicazione. E' possibile inoltre filtrare sugli intestatari della duplicazione.

 Da /a cliente/fornitore

Se il contratto di origine ha come intestatario un cliente/fornitore.

Da/a gruppo di acquisto

Se il contratto di origine è su gruppo di acquisto.

Da/a agente

Se il contratto di origine è intestato ad agente filtra solo i codici agente.

E' presente inoltre una griglia di ricerca per attributi dove è data la possibilità all'utente di filtrare sugli attributi clienti/fornitori.

☒ Selezione puntuale

Se attivato la combo **Condizione di validità**, è impostato **Tutti gli attributi** senza possibilità di modifica, la procedura presuppone che solo gli attributi impostati sulla maschera siano presenti nelle anagrafiche.

Condizione di validità

Mediante la combo 'Condizione di validità', è possibile filtrare i soli clienti/fornitori con gli attributi impostati nella maschera.

Attenzione come già indicato attivando il flag **Selezione puntuale** tale combo non è editabile.

Definendo come condizione:

- ⊙ **Tutti gli attributi**: mediante tale impostazione la procedura visualizza (nel bottone visualizza o nella stampa) le anagrafiche con tutti gli attributi impostati, quindi nella pagina selezioni aggiuntive la procedura ricerca eventuali clienti/fornitori con tutti gli attributi impostati.
- ⊙ **Almeno un attributo**: mediante tale impostazione la procedura visualizza (nel bottone visualizza o nella stampa) le anagrafiche con almeno un attributo tra quelli impostati, quindi nella pagina selezioni aggiuntive la procedura ricerca eventuali clienti/fornitori che soddisfano almeno un attributo.
- ⊙ **Almeno un attributo del gruppo**: mediante tale impostazione la procedura visualizza (nel bottone visualizza o nella stampa) le anagrafiche con almeno un attributo per il gruppo tra quelli impostati, quindi nella pagina selezioni aggiuntive la procedura ricerca eventuali clienti/fornitori che soddisfano almeno un attributo del gruppo.
- ⊙ **Almeno un attributo della famiglia**: mediante tale impostazione la procedura visualizza (nel bottone visualizza o nella stampa) le anagrafiche con almeno un attributo per la famiglia tra quelle impostate, quindi nella pagina selezioni aggiuntive la procedura ricerca eventuali clienti/fornitori che soddisfano almeno un attributo della famiglia.

[illegible]

Fig. 2-27 - Duplicazione Contratti - pagina selezioni aggiuntive

La pagina selezioni aggiuntive prevede:

- Elenco con check box degli intestatari identificati mediante i filtri di pagina selezioni principali.

Criterio di composizione codice

 Prefisso:

Campo valorizzabile dall'utente per la creazione automatica dei codici contratto.

 Seriale:

Campo numerico valorizzabile dall'utente per la creazione automatica dei codici contratto.

☒ Sovrascrivi codici già valorizzati:

Se attivo durante la generazione dei codici contratto i codici contratto in creazione già presenti verranno sovrascritti.

Caricamento rapido:

- Se valorizzati il prefisso ed il seriale si abilita il pulsante di caricamento rapido che compone il codice contratto in creazione sulle righe aventi check box attivo (il criterio di creazione è: prefisso+seriale+1).

I dati di creazione dei contratti possono anche essere diversi da quelli del contratto di origine (ma vengono inizializzati dal contratto di origine indicato nella pagina selezioni principali); la colonna codice contratto in creazione è editabile dall'utente con possibilità quindi di imputare i codici contratto manualmente senza seguire quindi il criterio di composizione codice. Alla conferma della generazione la procedura opera l'inserimento riportando le eventuali anomalie (codici contratti già esistenti).



Stampa contratti commerciali

La stampa contratti accessibile in ogni ciclo permette la stampa completa e sintetica dei contratti commerciali caricati nelle relative anagrafiche

Fig. 2-28 - Stampa Contratti

Tipo

Permette la scelta della tipologia di contratto da stampare: 'Promozione congiunta', 'Qtà Limitata', 'Obiettivo PFA', 'Assortimento', 'Referenziamento'.

Stato

Permette la scelta dello stato del contratto da stampare: 'Da elaborare', 'Elaborato', 'Sospeso', 'Tutti'.

Da codice a codice

Può essere impostato un intervallo di codici contratto da stampare.

Da data / a data registrazione

Possono essere impostate le date di inizio e fine registrazione dei contratti.

Da data / a data validità iniziale

Può essere impostato un intervallo di date di inizio validità dei contratti.

Da data / a data validità finale

Può essere impostato un intervallo di date di fine validità dei contratti.

 Da /a priorità

Può essere impostato un intervallo di priorità dei contratti.

 Da /a cliente/fornitore

E' possibile filtrare sull'intestatario se i contratti filtrati hanno come intestatario un cliente/fornitore.
Se il codice contratto su cui si sta filtrando è unico il campo non viene proposto.

 Da/a gruppo di acquisto

E' possibile filtrare sul gruppo di acquisto se i contratti filtrati hanno come intestatario un gruppo di acquisto.

Se il codice contratto su cui si sta filtrando è unico il campo non viene proposto.

 Da/a agente

E' possibile filtrare sul codice agente se i contratti filtrati hanno come intestatario un agente.
Se il codice contratto su cui si sta filtrando è unico il campo non viene proposto.

Gli output disponibili sono:

- Stampa completa
- Stampa sintetica

Stampa contratti commerciali di vendita

Azienda Dimostrativa AHE

Selezioni

Tipo: Obiettivo/PFA

Stato: Da elaborare

Da contratto: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

Da data reg.:

Da iniz. val.:

Da fine val.:

A contratto: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

A data reg.:

A iniz. val.:

A fine val.:

Da priorità:

A priorità:

Contratto

Codice e descrizione: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

Del: 04/07/2006

Stato: Da elaborare

Valido dal: 04/07/2006

Al: 15/07/2006

Valuta: EUR

Simbolo: EU

Priorità: 1

Dati consuntivi al:

04/07/2006

Cliente e descrizione: PUCCHINI Puccini Avv.to Virgilio

Applicazione extra documentale: No

Calcolo premio: Su scaglione max

Valido su tutti i listini: Si

Tipo storno: Forfettario

Doc. liquidazione premio: Vs fattura

Periodicità liquidazione premio: A scadenza

Valido su tutte le vendite: Si

Codice iva premi: 20

Escluso da premio agente: No

Solo sconti incondizionati: No

Gestione commerciale

Primo Sconto: 0,00000 %

Secondo Sconto: 0,00000 %

Terzo Sconto: 0,00000 %

Quarto Sconto: 0,00000 %

Quinto Sconto: 0,00000 %

Sesto Sconto: 0,00000 %

Validità primo sconto: No

Validità secondo sconto: No

Validità terzo sconto: No

Validità quarto sconto: No

Validità quinto sconto: No

Validità sesto sconto: No

Totale punti premio: 0

Valore unitario punti: 0,00

Valore canvass: 0,00

Note in generazione

Note canvass

Note contratto

Elaborato il 09/03/2010

Stampa contratti commerciali di vendita Pag.

1

Fig. 29 - Stampa completa

Stampa contratti commerciali di vendita

Azienda Dimostrativa AHE

Selezioni

Tipo: Obiettivo/PFA

Stato: Da elaborare

Da contratto: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

Da data reg.:

Da iniz. val.:

Da fine val.:

A contratto: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

A data reg.:

A iniz. val.:

A fine val.:

Da priorità:

A priorità:

Righe contratto

Riga	Articolo e descrizione	U.M.	U.M. alt.	Calcolo premi
10	CD CD ROM	N.	No	Su quantità

Dettaglio premi

Riga	Scaglione premio	Sc. %	Sc. a valore per pezzo	Sc. a valore per scagl.	Articolo e descrizione	U.M.	N. pezzi in omaggio	Tipo omaggio
Punti premio per pezzo	Punti premio per scaglione							
			Pezzi venduti	Valore venduto	Premio a valore	Premio a quantità	Premio a punti	
10	5,000	2,000						Sconto merce
			6,000	10,80000	0,21600			

Incidenza fissa su fatt.: 0,00 %
Incidenza sconto su fatt.: 0,00 %
Incidenza obiettivi su fatt.: 2,00 %
Incidenza storni su fatt.: 2,00 %
Incidenza globale su fatt.: 2,00 %

Valore fatturato globale: 10,80000
Valore canvass: 0,00000
Valore sconto commerciale: 0,00000
Valore obiettivi raggiunti: 0,21600
Valore totale storni: 0,21600
Valore tot. contratto: 0,21600

Elaborato il 09/03/2010

Stampa contratti commerciali di vendita Pag.:

2

Fig. 30 - Stampa completa

Stampa sintetica contratti commerciali di vendita

Azienda Dimostrativa AHE

Selezioni

Tipo: Obiettivo/PFA

Stato: Da elaborare

Da contratto: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

Da data reg.:

Da iniz. val.:

Da fine val.:

A contratto: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

A data reg.:

A iniz. val.:

A fine val.:

Da priorità:

A priorità:

Contratto

Codice e descrizione: CON OBIETTIVO Contratto ad obiettivo

Del: 04/07/2006

Stato: Da elaborare

Valido dal: 04/07/2006

Al: 15/07/2006

Valuta: EUR

Simbolo: EU

Priorità: 1

Dati consuntivi al: 04/07/2006

Cliente e descrizione: PUCCINI Puccini Avv.to Virgilio

Applicazione extra documentale: No

Calcolo premio: Su scaglione max

Valido su tutti i listini: Si

Tipo storno: Forfettario

Doc. liquidazione premio: Vs fattura

Periodicità liquidazione premio: A scadenza

Valido su tutte le vendite: Si

Codice iva premi: 20

Escluso da premio agente: No

Solo sconti incondizionati: No

Elaborato il 09/03/2010

Stampa sintetica contratti commerciali di vendita Pag.:

1

Fig. 31 - Stampa sintetica



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 campo obbligatorio.

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

Fig. 2-32 - 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. 2-33 - 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 e per tutti i servizi se il combo tipo valorizzazione è 'Da listino'.
Identifica la valorizzazione che viene attribuita all'articolo/servizio omaggiato per il calcolo del premio

☒ 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:

se si tratta di fatture la procedura somma le quantità/valori movimentate sul documento al numero pezzi venduti/acquistati e valore venduto/acquistato;

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;

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 analitica **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 analitica **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: *Sconto merce* Punti premio per pezzo: 0 Punti premio per scaglione: 0

Contatori

Pezzi venduti: 90,000 Valore venduto: 270,00000

Premio a valore: 27,00000 Premio a quantità: 0,000 Premio a punti: 0

Fig. 2-34 - Bottone premi

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

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

Gli altri campi del bottone non saranno editabili.

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.

$Sc \text{ a valore per pezzo} * \text{pezzi venduti}$

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

$Sc. \text{ a valore per scaglione} + Sc \text{ a valore per scaglione}$

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]

[illegible]

3 Esempi



CONTRATTI AD EFFETTO IMMEDIATO



CONTRATTI AD OBIETTIVO





CONTRATTI AD EFFETTO IMMEDIATO

-  Controlli su caricamento contratto a quantità limitata
-  Contratto a quantità limitata
-  Contratto a quantità limitata con controllo qtà Su riga
-  Contratto a quantità limitata con controllo qtà Su Documento
-  Casistica particolare su contratto a quantità limitata
-  Ricalcolo contratti su riga documento
-  Flag 'Alternativo' su contratto a quantità limitata
-  Contratto a promozione congiunta
-  Contratto a promozione congiunta con attributi
-  Controlli su caricamento contratto assortimento
-  Contratto assortimento SENZA applicazione immediata
-  Contratto assortimento CON applicazione immediata
-  Controlli su caricamento contratto referenziamento
-  Referenziamento con tipo premio 'Attivazione promozione'
-  Referenziamento tipo premio 'Contributo forfettario immediato'

 Referenziamento tipo premio 'Contributo forfettario posticipato' - Doc liquidazione premio 'Vs fattura'

 Referenziamento con tipo premio 'Contributo forfettario posticipato' Doc liquidazione premio 'Ns nota di credito'



Controlli su caricamento contratto a quantità limitata

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

Una volta definito l'articolo occorre necessariamente indicare la quantità offerta.

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

con codice di ricerca principale Tappetino mouse

con nuovo codice di ricerca sempre interno A

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 'Contratto' tab is active. Fields include: Codice: Cont. Alba, Valuta: EUR, Tipo: Quantità limitata, Controllo qtà: Controllo su documento, Priorità: 1, Cat.doc.: Ordine, Cliente: ALBA SPA, Validità dal: 01-01-2010, Al: 31-12-2010, Stato: Da elaborare, and Dati consuntivi al: 05-01-2010. An error message box titled 'ad hoc ENTERPRISE' is displayed, stating: 'E' già presente il codice di ricerca principale relativo allo stesso articolo.' Below the error message, there is a table titled 'Chiavi articolo' with columns: Codice, Descrizione, and Articolo. The table lists various codes and descriptions, including 'A', 'AD HOC', 'ANALISI', 'Appalto Escavazione', 'Assieme Maniglia', and 'Avanzamento commessa'.

Codice	Descrizione	Articolo
A	Tappetino per Mouse 4mm	Tappetino per Mouse
AD HOC	AD HOC ENTERPRISE	AD HOC
ANALISI	Analista interno	ANALISI
Appalto Escavazione	Appalto escavazione fondamenta	Appalto Escavazione
Assieme Maniglia	Assieme Maniglia serratura Chiavi	Assieme Maniglia
Assieme Maniglia#000000006	Assieme Maniglia serratura Chiavi	Assieme Maniglia
Assieme Maniglia#000000007	Assieme Maniglia serratura Chiavi	Assieme Maniglia
Assieme Maniglia#000000008	Assieme Maniglia serratura Chiavi	Assieme Maniglia
Avanzamento commessa	Avanzamento commessa	Avanzamento commessa

Fig. 3-1 - 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. 3-2 - Altro controllo salvataggio contratto quantità limitata



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. 3-3 - 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

ad hoc ENTERPRISE

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

Si No

Attributi

Attributo	Valore
H.	No

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

Fig. 3-4 - 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:

Duplica 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: Verifica

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
 Tracclab.

Fig. 3-5 - Applicabilità contratto a quantità limitata

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

The screenshot shows the 'Ordini (Vendite) / Nuovo' window with the 'Documento' tab selected. The document number is 7, and the date is 05-01-2010. The client is BIANCHI SNC. A 'Log errori' dialog box is open in the foreground, displaying the message: 'Elenco errori bloccanti. Premere il bottone per l'applicazione delle condizioni dei contratti sul dettaglio del documento'. The dialog box has 'Stampa', 'OK', and 'Esci' buttons.

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

Fig. 3-6 - 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 premerlo.

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

Valido su tutti i listini ☒
 Escluso da premio agente ☐

Descrizione: Nord Ovest

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. 3-7 - Storno quantità offerta

E' stata aggiornata la quantità impegnata e la quantità residua.

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 quantità limitata con 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.:
 Listini: Evasione: 05-01-2010 Mag.: AU Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Promozioni: C/C.R.: Comm.: Cons.: 05-01-2010
 Contratto: Contratto a obiettivo: 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

Fig. 3-8 - Mancata applicazione contratto a quantità limitata

E sulla riga documento il contratto non viene applicato.



Contratto a quantità limitata con 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 è al salvataggio documento che l'operatore viene avvisato con il messaggio bloccante:

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.:
 Listini: Evasione: 05-01-2010 Mag.: AU Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Promozioni: C/C.R.: A Comm.: Cons.: 05-01-2010
 Contratto: Contratto a obiettivo:

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

Articolo: Tappetino per Mouse
 Riga 10 Sconti / maggiorazioni 0,00 +

Log errori

Elenco errori bloccanti

Attenzione, la quantità movimentata per l'articolo <Tappetino per Mouse> risulta maggiore della quantità residua del contratto Cont. Alba
 Eliminare su una delle seguenti righe il codice contratto e rielaborare l'effetto del contratto sul documento:
 Riga <10>

Stampa Ok Esci

Fig. 3-9 - 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



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'

La procedura mantiene il contratto definito sull'ordine.

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

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



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 Bianchi** Tipo codifica: **Cliente**

Descrizione: **Poggia braccio** Provenienza: **BIANCHI SNC**

Bianchi S. snc
Via Pascoli, 14
37050 CHERUBINE

Articolo: **Poggia braccio** Poggia braccio

Tipo variante:

Variante:

C.C./R.:

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

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

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

☐ Rapporto variabile

Web Application: ☐ Pubblica su web

Barcode: **No**

☒ Stampa etichette

☐ Codice configurabile

☐ Codice caratteristiche

☐ Componenti caratteristiche

Data validità: / /

Data obsolescenza: / /

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

Poggia Braccio Porta Alba

Codici di ricerca articoli/servizi / Interroga

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^aU.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: - -

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**

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 per il codice di ricerca movimentato esiste un contratto valido?

In questo caso la risposta è negativa.

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.

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

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.

The screenshot displays the 'Ordini (Vendite) / Nuovo' window. The 'Riga' (Line) section shows the following details:

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

The 'Documenti dati di riga' (Line Item Data) section is also visible, showing various fields like 'Business Unit', 'Cat.contabile', and 'Contratti commerciali'. The 'Contratti commerciali' section has a 'Contratto' field (boxed in red) and a 'Contratto a obiettivo' field. The 'Sconto a valore' (Discount by value) is set to 0,00000.

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 per il codice di ricerca movimentato esiste un contratto valido?

In questo caso la risposta è negativa.

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.

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

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
N. rif.: 0 / Del: - -

Documento: ORDCL Ordine da cliente

Cliente: BIANCHI SNC Bianchi S. snc

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

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

Rif. est.:
Valuta: EUR Cambio: 1,000000
Cons.: 05-01-2010

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
Tracciab.

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.



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

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: / /

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10			

Descrizione:

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Attributi
10	CD	CD ROM	N.		

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.:
 Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Evasione: 07/01/2010 Mag.: AU Cons.: 07/01/2010
 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	

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:

E' stata inserita una riga descrittiva con i riferimenti delle note in generazione indicate nel contratto

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 Rif. est.:
 Valuta: EUR Cambio: 1,000000
 Cons.: 07/01/2010
 Listini: Evasione: 07/01/2010 Mag.: AU
 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	

Articolo: .
 Riga Sconti / maggiorazioni di riga
 20 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00
 Effettiva: / / Totale 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
 Cons.: 07/01/2010
 Listini: Evasione: 07/01/2010 Mag.: AU
 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	

Articolo: CD
 Riga Sconti / maggiorazioni di 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

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

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.

Generazione piani di spedizione / Interroga

Generazione piani di spedizione | Elenco

Numero: / Del: Esercizio: Status:

Doc. da generare: Ordine da cliente N.1°doc.: / Del:

Cau. Magazzino: Impegno da ordine cliente Mag.: Cau. Coll.: Mag. coll.:

Documenti di origine

Categoria: Documenti: Offerta a cliente

Da data inserimento: / A data inserimento: /

Ulteriori selezioni

Da data creazione: A data creazione: Esercizio per:

Log generazione

Tipo mess.	Messaggio	Riferimento	N. doc	Serie	Data	Intestatario	Ragione s
WARNING	Contratto a promozione congiunta. Applic DESTINAZIONE		2		07/01/2010	BIANCHI SNC	Bianchi S

Messaggio:

Tipo di stampa:

Filtro log:

Docum. Stampa Esci

Fig. 3-21 - Piano di spedizione con contratto promozione congiunta



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 'Codice' field is 'Cont. NWE' and the 'Contratto Zona NWE' is selected. The 'Del:' date is '28/06/2010' and the 'Stato:' is 'Da elaborare'. The 'Validità dal:' date is '28/06/2010' and the 'Al:' date is '30/06/2010'. The 'Tipo:' is 'Promozione Congiunta' and the 'Controllo qtà:' is 'Controllo su documento'. The 'Priorità:' is '1' and the 'Cat.doc.' is 'Ordine'. The 'Cliente:' field is empty. The 'Dati consuntivi al:' date is '28/06/2010'. The 'Attributi' table shows the following data:

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NWE

The 'Descrizione:' field is 'Nord Ovest'. The 'Valido su tutti i listini' checkbox is checked. The 'Escluso da premio agente' checkbox is unchecked. The 'Listini' button is visible. The 'Attributi' button is also visible. The 'Visualizza articoli' window is open, showing the following data:

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

The 'Visualizza' button is visible. The 'Descrizione' field is highlighted. The 'Attributi articolo / Modifica' window is also open, showing the following data:

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOART	ZZFAM_ARTI	Cavi

The 'Attributi' button is visible. A red arrow points from the 'Attributi' button in the main window to the 'Attributi' button in the 'Attributi articolo / Modifica' window. Another red arrow points from the 'Visualizza' button in the 'Visualizza articoli' window to the 'Descrizione' field.

Fig. 3-22 - 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 presenta 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
 Evasione: 28/06/2010 Mag.: AU Cons.: 28/06/2010
 Promozioni: C/C.R.: A Comm.:
 Contratto: Contratto a obiettivo:

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

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

Fig. 3-23 - Applicazione contratto con attributi



Controlli su caricamento contratto assortimento

Per questa tipologia di contratto occorre valorizzare:

- ① -Un numero minimo di referenze diverse da ordinare per abilitare la promozione valida sul contratto
- ② -Un importo minimo da ordinare per abilitare la promozione valida sul contratto (importo al netto di Iva)

Queste due condizioni possono essere validate entrambe oppure una delle due.

In questa tipologia di contratto occorre:

- ③ Valorizzare l'attributo di tipologia conti che abiliterà la promozione del contratto (botone attributi di testata), questo attributo quando verrà applicato il contratto verrà associato all'anagrafica dell'intestatario al fine di poter applicare la promozione.

Fig. 3-24 - Mancanza attributo conti

- ④ Valorizzare il listino legato al contratto, questo listino, quando verrà applicato il contratto, verrà associato all'anagrafica dell'intestatario al fine di poterlo applicare.

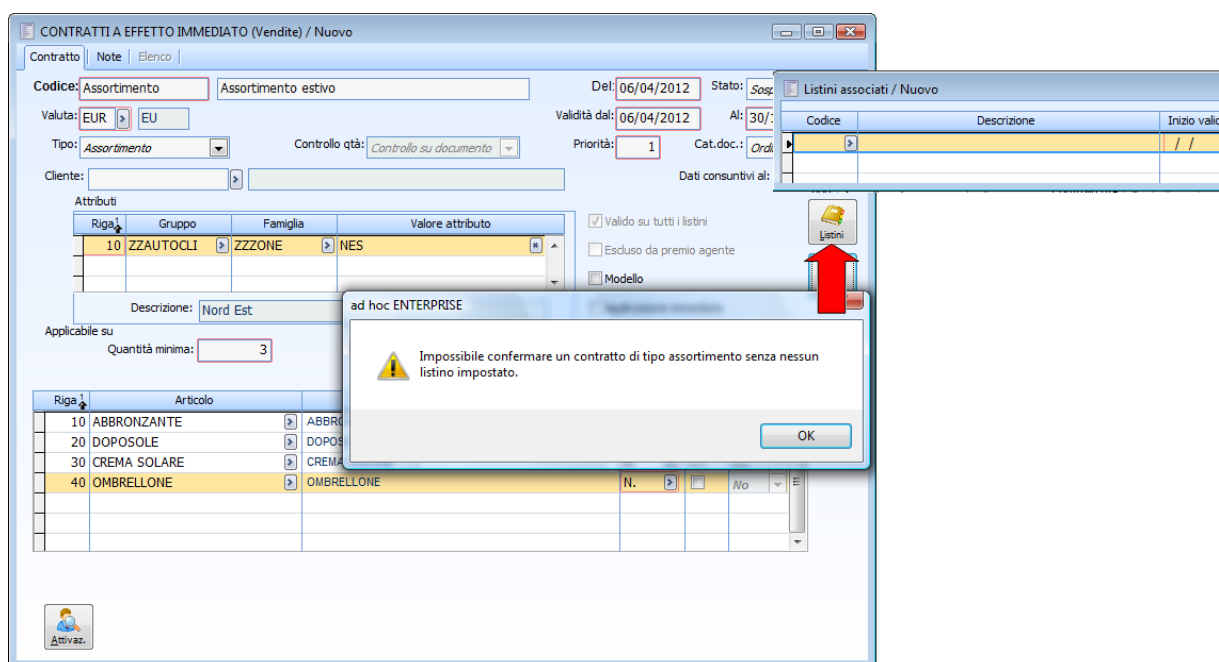


Fig. 3-25 - Mancanza listino



Contratto assortimento **SENZA** applicazione immediata

- Assortimento applicabile su quantità
- Assortimento applicabile su importo minimo

Assortimento applicabile su quantità

Vediamo un esempio di contratto a effetto immediato di tipo 'Assortimento'.

Supponiamo di stipulare un contratto per il periodo 01/08/2012 al 31/08/2012 per una cerchia di clienti con attributo 'Zona Est' per i seguenti articoli.

- Abbronzante
- Doposole
- Crema solare
- Ombrellone

Definendo una quantità in campagna di 3 (corrisponde alle occorrenze degli articoli, non conta in nessun modo la quantità degli articoli, ma il numero assoluto degli stessi sul documento)

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

Listino promozione da attribuire 'PRES= Promozione estate'.

Attributo da attribuire 'Estate'

Contratti a Effetto Immediato (Vendite) / Modifica

Contratto: Assortimento Assortimento estivo Del: 01/08/2012 Validità dal: 01/08/2012 Priorità: 1

Valuta: EUR EU Tipo: Assortimento Controllo qtà: Controllo su documento

Cliente: Dati consuntivi al: / /

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOC	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Applicabile su: Quantità minima: 3 Importo minimo: 0,00000

Valido su tutti i listini Escluso da premio agente Modello ☒ Applicazione immediata

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	A
10	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.		No
20	DOPOSOLE	DOPOSOLE	N.		No
30	CREMA SOLARE	CREMA SOLARE	N.		No
40	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.		No

Listini associati / Modifica

Codice	Descrizione	Inizio validità	Fine validità
PRES	Promozione estate	01/08/2012	31/08/2012

Attributi attivazione promozione / Modifica

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	STAGIONI	ATT_STAG	ESTATE

Descrizione:

Dettaglio intestatari con promozione già attivata / Modifica

Codice cliente	Descrizione

Fig. 3-26 - Contratto assortimento

Supponiamo di fare un'offerta per cliente VERDI SPA per il quale è valido l'attributo definito nel contratto e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto movimentando 3 degli articoli presenti sul contratto, come possiamo vedere la procedura applica sulla riga il codice contratto (in quanto sono soddisfatte le 3 occorrenze), 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.: 3 / 0 Del: 01/08/2012 Es.: 2012 Confermato

N. doc.: 1 / Del: 01/08/2012

Documento: OFFCL Offerta a cliente

N.rif.: 0 / Del: / /

Cliente: VERDI SPA Verdi R. SPA

Rif. est.:

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Mag.: AU

Promozioni: C/C.R.: ALTER Comm.: Attiv.:

Contratto: Contratto a obiettivo:

Duplica Car.Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.	1,000	6,50000		N
20	DOPOSC						
30	ABBRON						

Documenti dati di riga

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

Tipologia riga:

Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica

Business Unit: GEN Generica

Test omaggio: No omaggio

Cat.contabile: ACC Accessori

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

Contropartita:

Listini/promozioni

Listino prezzi: AG202 Agosto 2012

Promoz.prezzi:

Listino sc/mag:

Promoz.sc/mag:

Sconto a valore: 0,00000

Contratti commerciali

Contratto: Assortimento Assortimento estivo

Contratto a obiettivo:

Codice IVA articolo: 21 Iva 21%

Contributi accessori

Categoria contributo:

Riga: 10

Fig. 3-27 - Offerta

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.: 4 / 0 Del: 01/08/2012 Es.: 2012 Confermato

Documento: ORDCL Ordine da cliente

Ciente: VERDI SPA Verdi R. SPA

Listini: Evasione: 01/08/2012 Mag.: AU

Promozioni: C/C.R.: ALTER Comm.: Attiv.:

Contratto: Contratto a obiettivo:

N. doc.: 1 / Del: 01/08/2012

N. rif.: 0 / Del: / /

Rif. est.: Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.	1,000	6,50000		N
20	DOPOSOLE	DOPOSOLE	N.	1,000	14,00000		N
30	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.	1,000	10,00000		N

Log errori

Elenco errori bloccanti

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

Stampa Ok Esci

Fig. 3-28 - Richiesta applicazione contratto

Il messaggio appare poiché 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 presente il bottone 'Applica Contratto', e premerlo.

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

A questo punto al salvataggio del documento appare

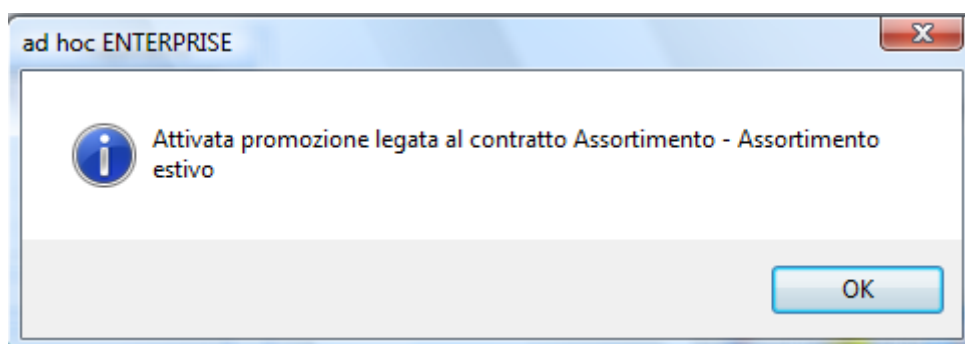


Fig. 3-29 - Attivata promozione

Poiché il contratto non ha 'Applicazione immediata' attivato.

Dopo il salvataggio del documento vediamo cosa è successo sul contratto stesso.

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Interroga

Contratto: **Assortimento** | Assortimento estivo | Del: 01/08/2012 | Stato: Da elaborare

Valuta: EUR | EU | Validità dal: 01/08/2012 | Al: 31/08/2012

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

Cliente: | Dati consuntivi al: 01/08/2012

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Applicabile su

Quantità minima: 3 | Importo minimo: 0,00000

Valido su tutti i listini

Escuso da premio agente

Modello

Applicazione immediata

Buttons: Listini, Attivaz., Duplica

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.		No
20	DOPOSOLE	DOPOSOLE	N.		No
30	CREMA SOLARE	CREMA SOLARE	N.		No
40	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.		No

Dettaglio intestatari con promozione già attivata / Interroga

Codice cliente	Descrizione
VERDI SPA	Verdi R. SPA

Attivaz.

Fig. 3-30 - Effetto su contratto

E' stato aggiornato il bottone 'Attivazione' indicando il cliente VERDI SPA in modo da identificare che questa promozione per quel cliente è stata già attivata.

Sull'anagrafica dell'intestatario è stato

- aggiunto l'attributo definito nel contratto

Clienti / Interroga

Anagrafici | Contab

Associazione record attributo

Riga	Gruppi	Famiglia	Valore
20	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES
30	STAGIONI	ATT_STAG	ESTATE

Valore attributo: NES

Buttons: Ordini, Document, Ult. Ven., Listini

Fig. 3-31 - Attributi legati

- aggiunto il listino definito nel contratto a condizione che il listino sia in vigore.

Fig. 3-32 - Bottone listini

Fig. 3-32 - Bottone listini

A questo punto dal prossimo documento il cliente in oggetto potrà usufruire della promozione che gli è stata attribuita in base al contratto, infatti, caricando un nuovo ordine possiamo vedere che la procedura attribuirà il listino PrES con prezzo 10€ definito sul dettaglio per l'articolo.

Fig. 3-33 - Documento successivo

Fig. 3-33 - Documento successivo

Se invece l'operatore annulla il salvataggio del documento dove è stata attivata la promozione del contratto la procedura avverte l'operatore che comunque gli effetti del contratto sono stati applicati e annullando il salvataggio non verrà annullata l'applicazione;

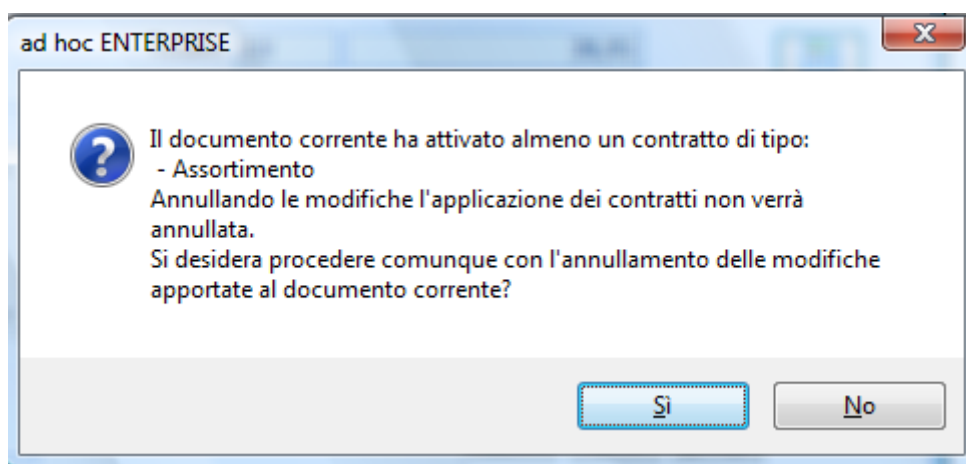


Fig. 3-34 - Annulla salvataggio

L'operatore dovrà ripulire manualmente eventuali archivi aggiornati (bottone attivazione nel contratto, bottone listini nell'anagrafica intestatario, bottone attributi associati all'intestatario)

Gli effetti del contratto si avranno esclusivamente se il documento viene creato manualmente, se il documento viene creato da Generatore documentale (Generazione piano spedizione, generazione fatture differite, generazione documento offerta, generazione ordini da Pda) ed il contratto è valido per quella tipologia di documento occorre rientrare sul documento creato e premere 'Calcola' a questo punto verranno applicati gli effetti del contratto (aggiunto attributo all'anagrafica dell'intestatario e listino)

Assortimento applicabile su importo minimo

Vediamo un esempio di contratto a effetto immediato di tipo 'Assortimento'.

Supponiamo di stipulare un contratto per il periodo 01/08/2012 al 31/08/2012 per una cerchia di clienti con attributo 'Zona Est' per i seguenti articoli.

- Abbronzante
- Doposole
- Crema solare
- Ombrellone

Definendo un importo minimo da ordinare fra gli articoli oggetto del contratto (importo al netto di Iva)

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

Listino promozione da attribuire 'PRES= Promozione estate'.

Attributo da attribuire 'Estate'

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Modifica

Contratto: **Assortimento** **Assortimento estivo** Del: 01/08/2012
 Valuta: EUR > EU Validità dal: 01/08/2012
 Tipo: **Assortimento** Controllo qtà: **Controllo su documento** Priorità: 1
 Cliente:
 Attributi:
 Riga Gruppo Famiglia Valore attributo
 10 ZZAUTOCLO > ZZZONE > NES
 Descrizione: Nord Est
 Applicabile su:
 Quantità minima: 0 **Importo minimo: 25,00000**
☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente
☐ Modello
☐ Applicazione immediata

Listini associati / Modifica

Codice	Descrizione	Inizio validità	Fine validità
PRES	Promozione estate	01/08/2012	31/08/2012

Attributi attivazione promozione / Modifica

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	STAGIONI	ATT_STAG	ESTATE

Dettaglio intestatari con promozione già attivata / Modifica

Codice cliente	Descrizione

Articoli del contratto:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	A
10	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.		No
20	DOPOSOLE	DOPOSOLE	N.		No
30	CREMA SOLARE	CREMA SOLARE	N.		No
40	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.		No

Fig. 3-35 - Contratto applicazione su importo minimo

Supponiamo di fare un'offerta per cliente VERDI SPA per il quale è valido l'attributo definito nel contratto e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto movimentando 2 degli articoli presenti sul contratto per importo superiore a 25€, come possiamo vedere la procedura applica sulla riga il codice contratto (in quanto soddisfa l'importo minimo), 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. Carichiamo l'ordine importando l'offerta la procedura al salvataggio avvisa l'operatore con il messaggio.

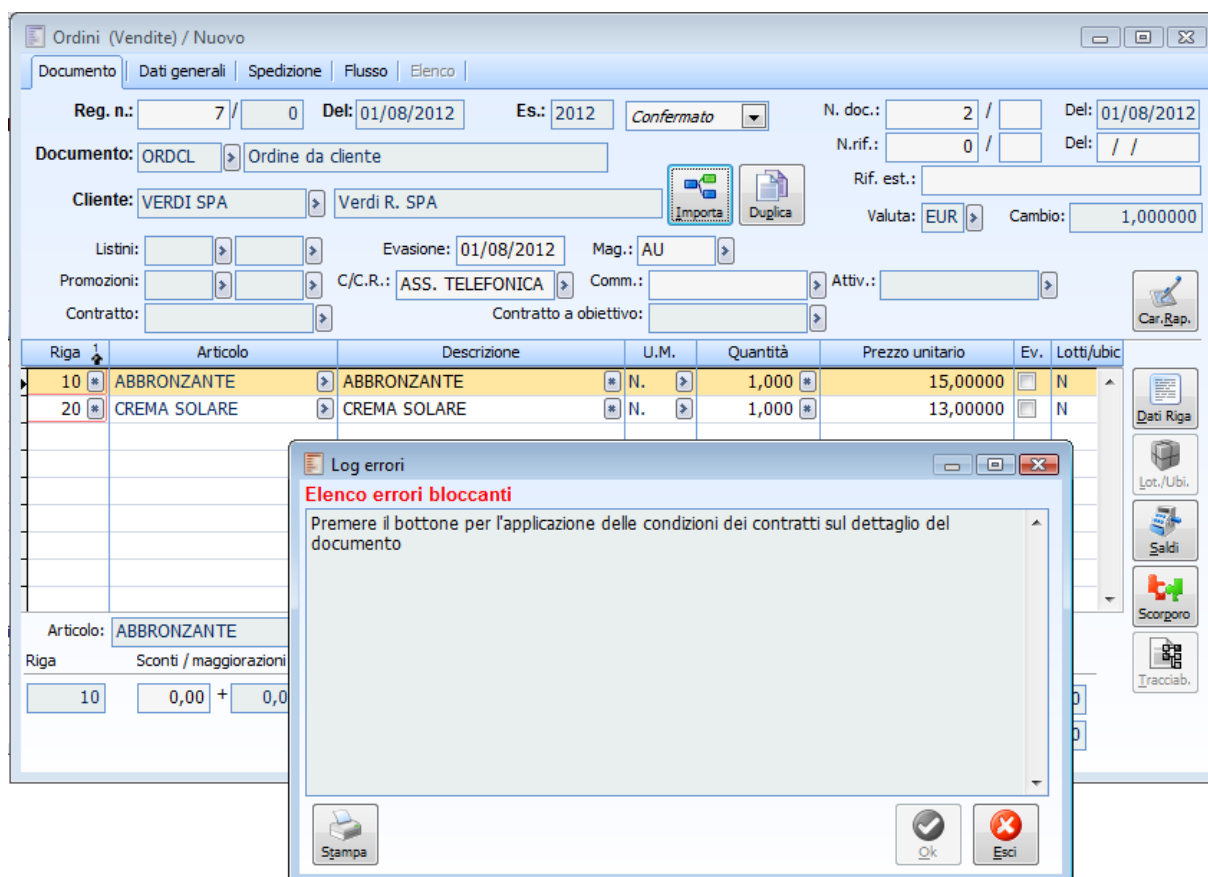


Fig. 3-36 - Messaggio su documento

Il messaggio appare poiché 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 presente il bottone 'Applica Contratto', e premerlo.

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

A questo punto al salvataggio del documento appare

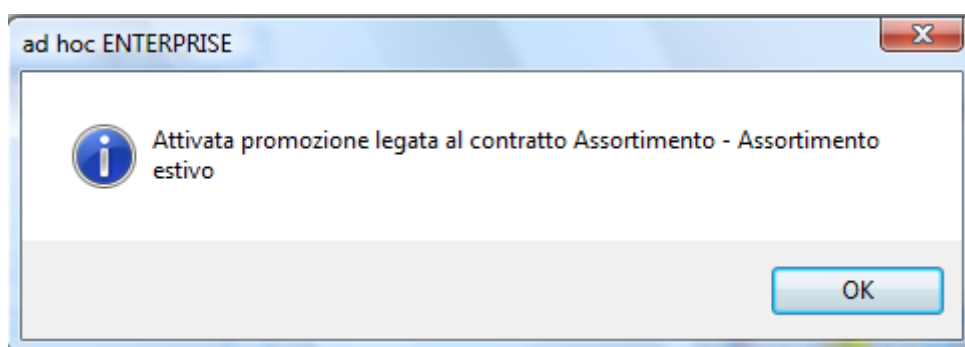


Fig. 3-37 - Attivata promozione

Poiché il contratto non ha 'Applicazione immediata' attivato.

Dopo il salvataggio del documento vediamo cosa è successo sul contratto stesso.

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Interroga

Contratto | Note | Elenco

Codice: Assortimento Assortimento estivo Del: 01/08/2012 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR > EU Validità dal: 01/08/2012 Al: 31/08/2012

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

Cliente: Dati consuntivi al: 01/08/2012

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Applicabile su

Quantità minima: 0 Importo minimo: 25,00000

☒ Valido su tutti i listini
☐ Escluso da premio agente
☐ Modello
☐ Applicazione immediata

Listini
 Attr.att.
 Duplica

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.	☐	No
20	DOPOSOLE	DOPOSOLE	N.	☐	No
30	CREMA SOLARE	CREMA SOLARE	N.	☐	No
40	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.	☐	No

Attivaz.

Dettaglio intestatari con promozione già attivata / Interroga

Codice cliente	Descrizione
VERDI SPA	Verdi R. SPA

Fig. 3-38 - Effetto su contratto

E' stato aggiornato il bottone 'Attivazione' indicando il cliente VERDI SPA in modo da identificare che questa promozione per quel cliente è stata già attivata.

Sull'anagrafica dell'intestatario è stato:

- aggiunto l'attributo definito nel contratto

Clienti / Interroga

Anagrafici | Contab

Associazione record attributo

Riga	Gruppi	Famiglia	Valore
20	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES
30	STAGIONI	ATT_STAG	ESTATE

Importa

Valore attributo NES

Ordini
 Document
 Ult. Ven.
 Listini

Fig. 3-39 - Attributi legati

- aggiunto il listino definito nel contratto a condizione che il listino sia in vigore.

Codice:

Cat.commerciale: CONAI:

Categoria sconti/mag.:

Cat. analitica clienti:

Categoria provvigioni:

Cod. lingua:

Cod. valuta:

Sconti:

Cod. 1^ agente:

Cod. 2^ agente:

Fatturazione:

Cond.di consegna:

Associazione listino / Interroga

Listino	Descrizione	Priorità
PrES	Promozione estate	9999

Fig. 3-40 - Bottone listini

A questo punto dal prossimo documento il cliente in oggetto potrà usufruire della promozione che gli è stata attribuita in base al contratto, infatti, caricando un nuovo ordine possiamo vedere che la procedura attribuirà il listino PrEs con prezzo 10€ definito sul dettaglio per l'articolo.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento
Dati generali
Spedizione
Flusso
Elenco

Reg. n.: 6 / 0
Del: 01/08/2012
Es.: 2012
Confermato
N. doc.: 2 /
Del: 01/08/2012

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

Cliente: VERDI SPA
Verdi R. SPA
Importa
Duplica
Rif. est.:
Valuta: EUR
Cambio: 1,000000

Listini:
Evasione: 01/08/2012
Mag.: AU
Promozioni:
C/C.R.:
Comm.:
Attiv.:
Contratto:
Contratto a obiettivo:
Car.Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.	1,000	10,00000		N

Documenti dati di riga

Principale
Magazzino
Analitica
INTRA/P.list/provv.

Tipologia riga:
Spese accessorie: 0,00
Ripartizione automatica
Business Unit: GEN
Generica
Test omaggio: No omaggio

Cat.contabile: ACC
Accessori
Comp. cont. dal: / /
Al: / /
Contropartita:

Listini/promozioni
Listino prezzi: AG202
Agosto 2012
Promoz.prezzi:
Promoz.sc/mag: PREs
Verifica
Sconto a valore: 0,00000

Contratti commerciali
Contratto: Assortimento
Assortimento estivo
Contratto a obiettivo:
Codice IVA articolo: 21
Iva 21%

Fig. 3-41 - Documento successivo

Se invece l'operatore annulla il salvataggio del documento dove è stata attivata la promozione del contratto la procedura avverte l'operatore che comunque gli effetti del contratto sono stati applicati e annullando il salvataggio non verrà annullata l'applicazione;

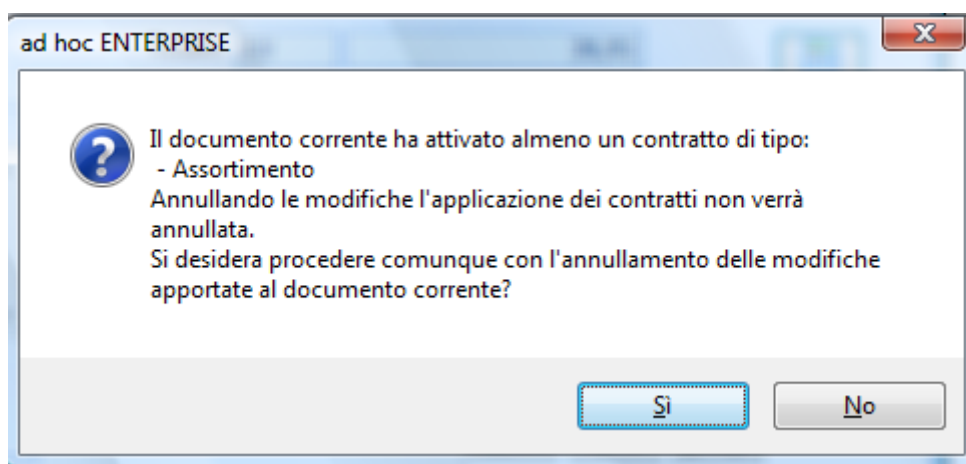


Fig. 3-42 - Annulla salvataggio

L'operatore dovrà ripulire manualmente eventuali archivi aggiornati (bottone attivazione nel contratto, bottone listini nell'anagrafica intestatario, bottone attributi associati all'intestatario)

Gli effetti del contratto si avranno esclusivamente se il documento viene creato manualmente, se il documento viene creato da Generatore documentale (Generazione piano spedizione, generazione fatture differite, generazione documento offerta, generazione ordini da Pda) ed il contratto è valido per quella tipologia di documento occorre rientrare sul documento creato e premere 'Calcola' a questo punto verranno applicati gli effetti del contratto (aggiunto attributo all'anagrafica dell'intestatario e listino)



Contratto assortimento **CON** applicazione immediata

- Assortimento applicabile su quantità
- Assortimento applicabile su importo minimo

Assortimento applicabile su quantità

Vediamo un esempio di contratto a effetto immediato di tipo 'Assortimento'.

Supponiamo di stipulare un contratto per il periodo 01/08/2012 al 31/08/2012 per una cerchia di clienti con attributo 'Zona Est' per i seguenti articoli.

- Abbronzante
- Doposole
- Crema solare
- Ombrellone

Definendo una quantità in campagna di 3 (corrisponde alle occorrenze degli articoli, non conta in nessun modo la quantità degli articoli, ma il numero assoluto degli stessi sul documento)

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

Listino promozione da attribuire 'PREST= Promozione estate'.

Attributo da attribuire 'Estate'

Fig. 3-43 - Contratto applicazione immediata

Supponiamo di fare un'offerta per cliente VERDI SPA per il quale è valido l'attributo definito nel contratto e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto movimentando 3 degli articoli presenti sul contratto, come possiamo vedere la procedura applica sulla riga il codice contratto (in quanto sono soddisfatte le 3 occorrenze), 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) / Modifica

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

Reg. n.: 11 / 0 Del: 01/08/2012 Es.: 2012 Confermato

Documento: OFFCL > Offerta a cliente

Cliente: VERDI SPA > Verdi R. SPA

Listini: > > Mag.: >

Promozioni: > > C/C.R.: > Comm.: > Attiv.: >

Contratto: > Contratto a obiettivo: >

N. doc.: 3 / Del: 01/08/2012

N.rif.: 0 / Del: / /

Rif. est.: >

Valuta: EUR > Cambio: 1,000000

Duplica

Tracciab. Car. Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.	1,000	10,00000	N	N
20	DOPOSOLE	DOPOSOLE	N.	1,000	14,00000	N	N
30	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.	1,000	10,00000	N	N

Articolo: OMBRELLONE

Riga Sconti / maggior

10 0,00 +

Documenti dati di riga

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

Tipologia riga: >

Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica >

Business Unit: GEN > Generica

Test omaggio: No omaggio >

Cat.contabile: ACC > Accessori

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

Contropartita: >

Listini/promozioni

Listino prezzi: AG202 > Agosto 2012

Promoz.prezzi: >

Listino sc/mag: >

Promoz.sc/mag: >

Sconto a valore: 0,00000

Contratti commerciali

Contratto: Assortimento > Assortimento estivo

Contratto a obiettivo: >

Codice IVA articolo: 21 > Iva 21%

Fig. 3-44 - Offerta

Carichiamo l'ordine importando l'offerta la procedura al salvataggio avvisa l'operatore di applicare il contratto. Il messaggio appare poiché 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 presente il bottone 'Applica Contratto', e premerlo.

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

A questo punto al salvataggio del documento appare

ad hoc ENTERPRISE

?

Attivata promozione legata al contratto Assortimento - Assortimento estivo.
Contratto con applicazione immediata.
Ricalcolo le condizioni commerciali (codice listino, codice promozione, prezzo unitario e sconti)?

Si No

Fig. 3-45 - Promozione attivata immediatamente

Rispondendo affermativamente sarà possibile ricalcolare listino di riga, promozione e di conseguenza prezzo unitario e sconti.

A questo punto già da questo documento il cliente in oggetto potrà usufruire della promozione che

gli è stata attribuita in base al contratto, infatti, come possiamo vedere la procedura, attribuisce il listino PrEs con prezzo 10€ definito sul dettaglio per l'articolo.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 12 / 0 Del: 01/08/2012 Es.: 2012 Confermato N. doc.: 5 / Del: 01/08/2012

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

Cliente: VERDI SPA Verdi R. SPA Rif. est.: Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Evasione: 01/08/2012 Mag.: AU

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

Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.	1,000	6,50000	N	
20	DOPOSOLE	DOPOSOLE	N.	1,000	14,00000	N	
30	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.	1,000	10,00000	N	

Documenti dati di riga

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

Tipologia riga:

Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica

Business Unit: GEN Generica Test omaggio: No omaggio

Cat.contabile: ACC Accessori

Comp. cont. dal: Al:

Contropartita:

Listini/promozioni

Listino prezzi: AG202 Agosto 2012 Promoz.prezzi:

Listino sc/mag: Promoz.sc/mag: PrES

Contratti commerciali

Contratto: Assortimento Assortimento estivo

Contratto a obiettivo:

Sconto a valore: 0,00000

Codice IVA articolo: 21 Iva 21%

Fig. 3-46 - Ordine

Attenzione: Rispondendo di sì al ricalcolo delle condizioni commerciali riparte il ricalcolo dei listini prezzi, listini sconti, listini promozione su tutte le righe del documento e non solo sulla riga su cui risulta valido il contratto.

Gli effetti del contratto si avranno esclusivamente se il documento viene creato manualmente, se il documento viene creato da Generatore documentale (Generazione piano spedizione, generazione fatture differite, generazione documento offerta, generazione ordini da Pda) ed il contratto è valido per quella tipologia di documento occorre rientrare sul documento creato e premere 'Calcola' a questo punto verranno applicati gli effetti del contratto (aggiunto attributo all'anagrafica dell'intestatario e listino ed eventualmente ricalcolati listini prezzo, listini sconti e promozioni sul documento)

Assortimento applicabile su importo minimo

Vediamo un esempio di contratto a effetto immediato di tipo 'Assortimento'.

Supponiamo di stipulare un contratto per il periodo 01/08/2012 al 31/08/2012 per una cerchia di clienti con attributo 'Zona Est' per i seguenti articoli.

- Abbronzante
- Doposole
- Crema solare
- Ombrellone

Definendo un importo minimo da ordinare fra gli articoli oggetto del contratto (importo al netto di Iva)

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

Listino promozione da attribuire 'PRES= Promozione estate'.

Attributo da attribuire 'Estate'

The screenshot shows the 'CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Modifica' window. The main form contains the following fields and data:

- Codice:** Assortimento (selected), Assortimento estivo (text)
- Valuta:** EUR (selected), EU (text)
- Del:** 01/08/2012
- Validità dal:** 01/08/2012
- Priorità:** 1
- Controllo qtà:** Controllo su documento
- Tipologia:** Assortimento (selected)
- Attributi:**
 - Gruppo: 10 ZZAUTOCCL
 - Famiglia: ZZZONE
 - Valore attributo: NES
 - Descrizione: Nord Est
- Importo minimo:** 25,00000
- Quantità minima:** 0
- Applicazione immediata:** ☒ (checked)

Three pop-up windows are visible:

- Listini associati / Modifica:** Shows a list with columns: Codice, Descrizione, Inizio validità, Fine validità. One entry is visible: PRES | Promozione estate | 01/08/2012 | 31/08/2012.
- Attributi attivazione promozione / Modifica:** Shows a list with columns: Riga, Gruppo, Famiglia, Valore attributo. One entry is visible: 10 | STAGIONI | ATT_STAG | ESTATE.
- Dettaglio intestatari con promozione già attivata / Modifica:** Shows a table with columns: Codice cliente, Descrizione.

Red arrows indicate the flow of data and relationships between the main form and the pop-up windows.

Fig. 3-47 - Contratto applicazione immediata

Supponiamo di fare un'offerta per cliente VERDI SPA per il quale è valido l'attributo definito nel contratto e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto, come possiamo vedere la procedura, applica sulla riga il codice contratto movimentando 2 degli articoli presenti sul contratto per importo superiore a 25€ (in quanto soddisfa l'importo minimo), 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.

Fig. 3-48 - Offerta

Carichiamo l'ordine importando l'offerta la procedura al salvataggio avvisa l'operatore di applicare il contratto. Il messaggio appare poiché 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 presente il bottone 'Applica Contratto', e premerlo.

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

A questo punto al salvataggio del documento appare

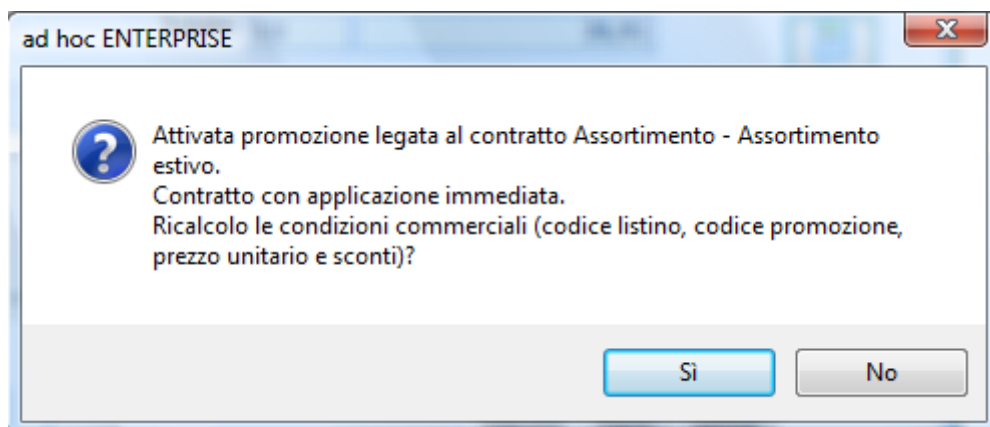


Fig. 3-49 - Promozione attivata immediatamente

Rispondendo affermativamente sarà possibile ricalcolare listino di riga, promozione e di conseguenza prezzo unitario e sconti.

A questo punto già da questo documento il cliente in oggetto potrà usufruire della promozione che

gli è stata attribuita in base al contratto, infatti, come possiamo vedere la procedura, attribuisce il listino PrEs con prezzo 10€ definito sul dettaglio per l'articolo.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 12 / 0 Del: 01/08/2012 Es.: 2012 Confermato N. doc.: 5 / Del: 01/08/2012

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

Cliente: VERDI SPA Verdi R. SPA Rif. est.: Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Evasione: 01/08/2012 Mag.: AU

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

Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	OMBRELLONE	OMBRELLONE	N.	1,000	6,50000	N	
20	DOPOSOLE	DOPOSOLE	N.	1,000	14,00000	N	
30	ABBRONZANTE	ABBRONZANTE	N.	1,000	10,00000	N	

Articolo: OMBRELLONE Riga: 10 Sconti / m: -25,00

Documenti dati di riga

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

Tipologia riga: Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica

Business Unit: GEN Generica Test omaggio: No omaggio

Cat.contabile: ACC Accessori

Comp. cont. dal: Al:

Contropartita:

Listini/promozioni

Listino prezzi: AG202 Agosto 2012 Promoz.prezzi:

Listino sc/mag: Promoz.sc/mag: PrES

Sconto a valore: 0,00000

Contratti commerciali

Contratto: Assortimento Assortimento estivo

Contratto a obiettivo:

Codice IVA articolo: 21 Iva 21%

Fig. 3-50 - Ordine

Attenzione: Rispondendo di sì al ricalcolo delle condizioni commerciali riparte il ricalcolo dei listini prezzi, listini sconti, listini promozione su tutte le righe del documento e non solo sulla riga su cui risulta valido il contratto.

Gli effetti del contratto si avranno esclusivamente se il documento viene creato manualmente, se il documento viene creato da Generatore documentale (Generazione piano spedizione, generazione fatture differite, generazione documento offerta, generazione ordini da Pda) ed il contratto è valido per quella tipologia di documento occorre rientrare sul documento creato e premere 'Calcola' a questo punto verranno applicati gli effetti del contratto (aggiunto attributo all'anagrafica dell'intestatario e listino ed eventualmente ricalcolati listini prezzo, listini sconti e promozioni sul documento)



Controlli su caricamento contratto referenziamento

Per questa tipologia di contratto occorre valorizzare

- ⊙ un numero minimo di referenze diverse da ordinare per abilitare la promozione valida sul contratto
- ⊙ 'un minimo di' che definisce il numero minimo di pezzi di acquistare per avere diritto al premio

In questa tipologia di contratto se 'Attivazione promozione' è obbligatorio

- ⊙ Valorizzare l'attributo di tipologia conti che abiliterà la promozione del contratto (botone attributi di testata), questo attributo quando verrà applicato il contratto verrà associato all'anagrafica dell'intestatario al fine di poter applicare la promozione.

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Nuovo

Contratto: Schede Schede video

Valuta: EUR EU

Validità dal: 12/ Del: 12/

Tipo: Referenziamento Controllo qtà: Controllo su riga

Priorità:

Ciente:

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Applicabile su

Quantità minima: 1

Tipo premio: Attivazione pro

Per minimo di 1,000

ad hoc ENTERPRISE

Impossibile confermare un contratto di tipo referenziamento senza nessun attributo da assegnare all'intestatario impostato.

OK

Fig. 3-51 - Mancanza attributo conti



Referenziamento con tipo premio 'Attivazione promozione'

Vediamo un esempio di contratto a effetto immediato di tipo ‘Referenziamento’.

Supponiamo di stipulare un contratto per il periodo 12/04/2012 al 30/04/2012 per una cerchia di clienti con attributo 'Zona Est' per i seguenti articoli.

Scheda video ATI per un minimo di 5

Scheda video ASUS per un minimo di 1

Definendo una quantità in campagna di 1 (corrisponde alle occorrenze degli articoli, non conta in nessun modo la quantità degli articoli, ma il numero assoluto degli stessi sul documento)

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

Tipo premio 'Attivazione promozione'.

Attributo da attribuire 'Estate'

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: Schede Schede video Del: 12/04/2012 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR EU Validità dal: 12/04/2012 Al: 30/04/2012

Tipo: Referenziamento Controllo qtà: Controllo su riga Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: Dati consuntivi al: 12/04/2012

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Applicabile su

Quantità minima: 1 Doc. liquidazione premio: Vs fattura

Tipo premio: Attivazione promozione Importo premio: 0,00000 EUR

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	No	
20	SCHDEE VIDEO ASUS	Scheda Video ASUS	N.	No	

Per minimo di 5,000

Attivaz.

Fig. 3-52 - Contratto referenziamento

Supponiamo di fare un'offerta per cliente VERDI SPA per il quale è valido l'attributo definito nel contratto e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto movimentando 5 pz per la Scheda video ATI presente sul contratto, come possiamo vedere la procedura, non applica sulla riga il codice contratto (pur essendo soddisfatte sia le occorrenze (quantità minima) sia il minimo di 5) in quanto la categoria del documento non corrisponde con quella definita sul contratto.

Documenti interni (Vendite) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 27 / 0 Del: 13/04/2012 Es.: 2012 Confermato

N. doc.: 6 / Del: 13/04/2012

N.rif.: 0 / Del: / /

Rif. est.:

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Documento: OFFCL > Offerta a cliente

Cliente: VERDI SPA > Verdi R. SPA

Listini: KIT > KIT > Mag.: >

Promozioni: > > C/C.R.: ALTER > Comm.: > Attiv.: >

Contratto: > Contratto a obiettivo: >

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	5,000	500,00000		N

Documenti dati di riga

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

Tipologia riga: >

Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica

Business Unit: GEN > Generica

Test omaggio: No omaggio

Cat.contabile: COM > Componenti

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

Contropartita: >

Listini/promozioni

Listino prezzi: KIT > KIT

Promoz.prezzi: >

Listino sc/mag: KIT > KIT

Promoz.sc/mag: >

Verifica

Contratti commerciali

Sconto a valore: 0,00000

Contratto: >

Contratto a obiettivo: >

Codice IVA articolo: 20 > Iva 20%

Contributi accessori

Categoria contributo: >

Riga: 10

Fig. 3-53 - Offerta

Carichiamo l'ordine (usando una causale con ricalcolo prezzi attivato) importando l'offerta, la procedura al salvataggio avvisa l'operatore con il messaggio.

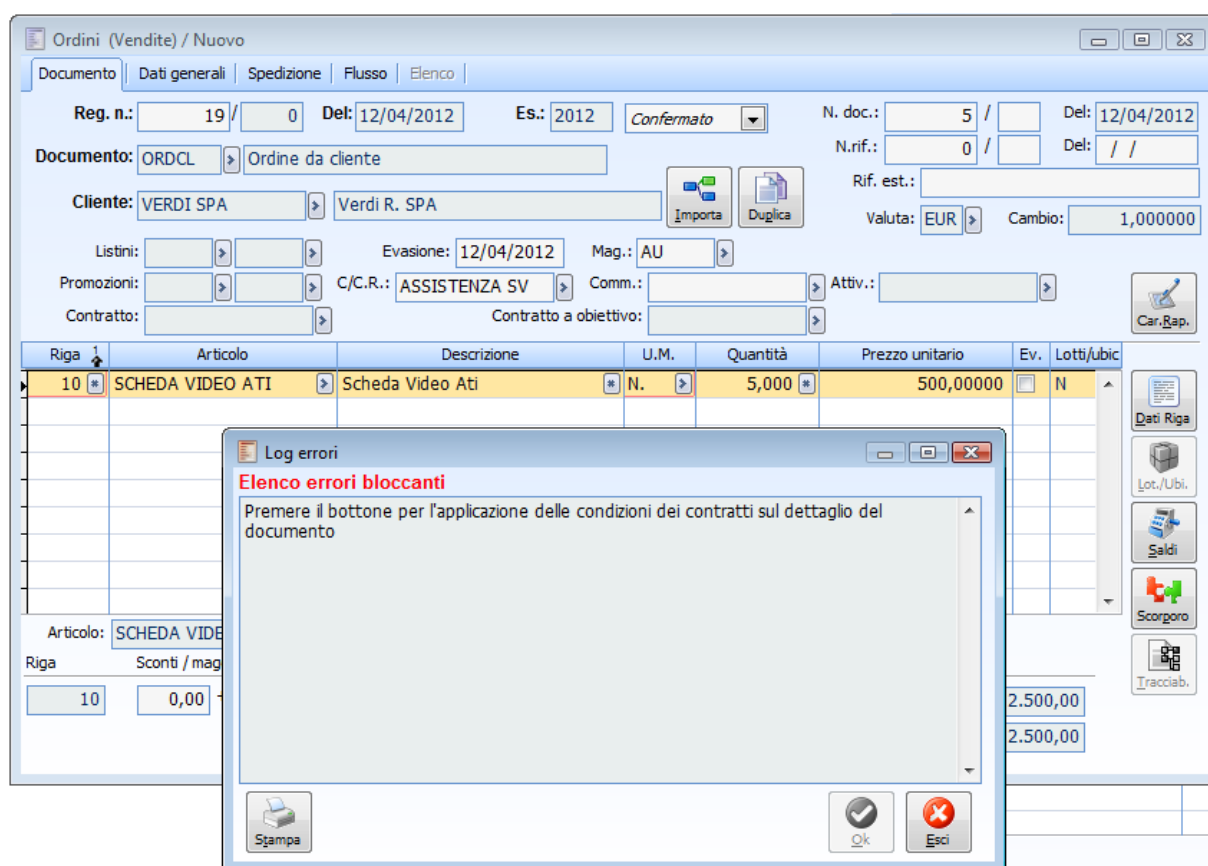


Fig. 3-54 - Richiesta applicazione contratto

Il messaggio appare poiché 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 presente il bottone 'Applica Contratto', e premerlo.

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

A questo punto al salvataggio del documento appare

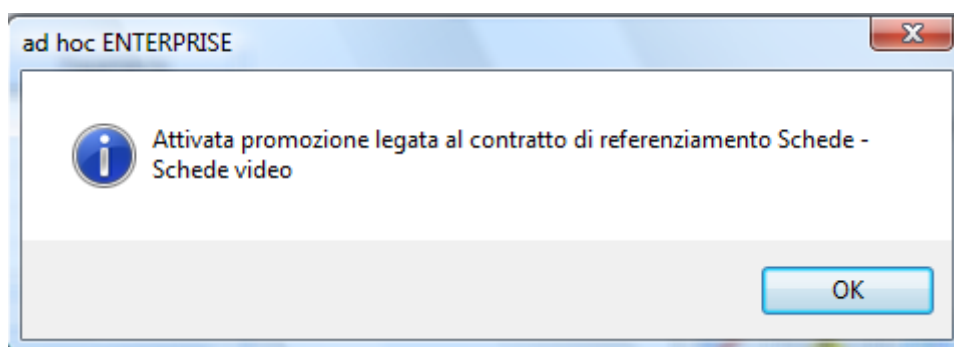


Fig. 3-55 - Attivata promozione

Dopo il salvataggio del documento vediamo cosa è successo sul contratto stesso.

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Interroga

Contratto: Schede Schede video Del: 12/04/2012 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR EU Validità dal: 12/04/2012 Al: 30/04/2012

Tipo: Referenziamento Controllo qtà: Controllo su riga Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: Dati consuntivi al: / /

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Applicabile su

Quantità minima: 1 Doc. liquidazione premio: Vs fattura

Tipo premio: Attivazione promozione Importo premio: 0,00000 EUR

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.		No
20	SCHEDA VIDEO ASUS	Scheda Video ASUS	N.		No

Per minimo di 5,000

Attivaz.

Dettaglio intestatari con promozione già attivata / Interroga

Codice cliente	Descrizione
VERDI SPA	Verdi R. SPA

Fig. 3-56 - Effetto su contratto

E' stato aggiornato il bottone 'Attivazione' indicando il cliente VERDI SPA in modo da identificare che questa promozione per quel cliente è stata già attivata.

Sull'anagrafica dell'intestatario è stato:

- aggiunto l'attributo definito nel contratto

Clienti / Modifica

Anagrafici Contabili Altri dati contabili Vendite Pagamenti Rischio Sedi EDI Note Elenco

Codice: VERDI SPA

Indirizzo: Via Roma, 100

CAP - località: 54011

Nazione: ITA Italia

Cod. fiscale:

Persona fisica

Cognome:

Nato a:

Associazione record attributo

Riga	Gruppi	Famiglia	Valore
20	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES
30	STAGIONI	ATT_STAG	ESTATE

Valore attributo NES

Visualizza Cattura Scanner

Fig. 3-57 - Attributi legati

Se invece l'operatore annulla il salvataggio del documento dove è stata attivata la promozione del contratto la procedura avverte l'operatore che comunque gli effetti del contratto sono stati applicati e annullando il salvataggio non verrà annullata l'applicazione;

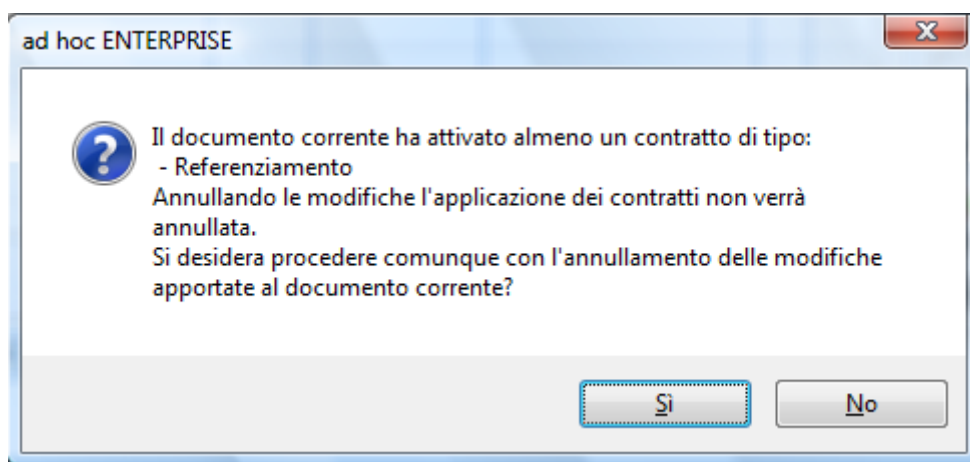


Fig. 3-58 - Annulla salvataggio

L'operatore dovrà ripulire manualmente eventuali archivi aggiornati (bottone attivazione nel contratto, bottone attributi associati all'intestatario)

Gli effetti del contratto si avranno esclusivamente se il documento viene creato manualmente, se il documento viene creato da Generatore documentale (Generazione piano spedizione, generazione fatture differite, generazione documento offerta, generazione ordini da Pda) ed il contratto è valido per quella tipologia di documento occorre rientrare sul documento creato e premere 'Calcola' a questo punto verranno applicati gli effetti del contratto (aggiunto attributo all'anagrafica dell'intestatario)



Referenziamento tipo premio 'Contributo forfettario immediato'

Vediamo un esempio di contratto a effetto immediato di tipo 'Referenziamento'.

Supponiamo di stipulare un contratto per il periodo 12/04/2012 al 30/04/2012 per una cerchia di clienti con attributo 'Zona Est' per i seguenti articoli.

Scheda video ATI per un minimo di 5

Scheda video ASUS per un minimo di 1

Definendo una quantità in campagna di 1 (corrisponde alle occorrenze degli articoli, non conta in nessun modo la quantità degli articoli, ma il numero assoluto degli stessi sul documento).

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

Tipo premio 'Contributo forfettario immediato'.

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: Del: Stato:

Valuta: Validità dal: Al:

Tipo: Controllo qtà: Priorità: Cat.doc.:

Cliente: Dati consuntivi al:

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione:

Applicabile su

Quantità minima: Doc. liquidazione premio:

Tipo premio: Importo premio: EUR

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	☐	No
20	SCHEDE VIDEO ASUS	Scheda Video ASUS	N.	☐	No

Per minimo di

Attivaz.

Fig. 3-59 - Contratto con tipo premio contributo forfettario immediato

Supponiamo di fare un'offerta per cliente VERDI SPA per il quale è valido l'attributo definito nel contratto e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto movimentando 5 pz per la Scheda video ATI presente sul contratto, come possiamo vedere la procedura non applica sulla riga (pur essendo soddisfatte sia le occorrenze (quantità minima) sia il minimo di 5) il codice contratto in quanto la categoria del documento non corrisponde con quella definita sul contratto.

Documenti interni (Vendite) / Interroga

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 27 / 0 Del: 13/04/2012 Es.: 2012 Confermato

N. doc.: 6 / Del: 13/04/2012

N.rif.: 0 / Del: / /

Rif. est.:

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Documento: OFFCL > Offerta a cliente

Cliente: VERDI SPA > Verdi R. SPA

Listini: KIT > KIT Mag.:

Promozioni: > C/C.R.: ALTER > Comm.: > Attiv.: >

Contratto: > Contratto a obiettivo: >

Duplica

Tracciab. Conferma

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	5,000	500,00000		N

Documenti dati di riga

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

Tipologia riga: >

Spese accessorie: 0,00 Ripartizione automatica

Business Unit: GEN > Generica Test omaggio: No omaggio

Cat.contabile: COM > Componenti

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

Contropartita: >

Listini/promozioni

Listino prezzi: KIT > KIT Promoz.prezzi: >

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

Contratti commerciali

Sconto a valore: 0,00000

Contratto: >

Contratto a obiettivo: >

Codice IVA articolo: 20 > Iva 20%

Contributi accessori

Categoria contributo: >

Riga: 10

Fig. 3-60 - Applicazione su offerta

Carichiamo l'ordine (usando una causale con ricalcolo prezzi attivato) importando l'offerta, la procedura al salvataggio avvisa l'operatore con il messaggio.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 19 / 0 Del: 12/04/2012 Es.: 2012 Confermato

Documento: ORDCL Ordine da cliente

Cliente: VERDI SPA Verdi R. SPA

Listini: Evasione: 12/04/2012 Mag.: AU

Promozioni: C/C.R.: ASSISTENZA SV Comm.: Attiv.:

Contratto: Contratto a obiettivo:

N. doc.: 5 / Del: 12/04/2012

N.rif.: 0 / Del: / /

Rif. est.:

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	5,000	500,00000		N

Articolo: SCHEDA VIDEO ATI

Riga: 10 Sconti / mag: 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 Scorgoro Tracciab.

2.500,00 2.500,00

Fig. 3-61 - Applicazione su ordine

Il messaggio appare poiché 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 presente il bottone 'Applica Contratto', e premerlo.

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

Procedendo con l'applicazione e premendo il bottone 'Calcola' sul documento:

Verrà inserita una riga descrittiva con i riferimenti del codice e descrizione del contratto.

Verrà verificata la validità del contratto quindi inserita una riga usando il servizio forfettario definito nelle 'Contropartite e vincoli' per importo pari al valore del premio definito sul contratto con segno negativo.

Ordini (Vendite) / Nuovo

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

Reg. n.: 20 / 0 Del: 12/04/2012 Es.: 2012 Confermato N. doc.: 5 / Del: 12/04/2012

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

Cliente: VERDI SPA Verdi R. SPA Rif. est.: Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Evasione: 12/04/2012 Mag.: AU

Promozioni: C/C.R.: ASSEMBLAGGIO Comm.: Attiv.: Car.Bap.

Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	5,000	500,00000	N	
20	.	Contr. refer. Schede - Schede vi	N.	0,000	0,00000	N	
30	STORNI	STORNI	N.	1,000	-100,00000	N	

Contropartite e vincoli

Vendite | Acquisti | Incassi/pagamenti | Analitica | Contenzioso | Interessi di mora | Parametri rischio | Contratti obiettivo | Giroconto IVA

Azienda: ESPOS Azienda Dimostrativa AHE

Etichette per sconti incondizionati

Primo sconto: Secondo sconto: Terzo sconto: Quarto sconto: Quinto sconto: Sesto sconto:

Articolo descrittivo per note:

Causali per generazione documenti

Contratti a effetto immediato (Vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: Schede Schede video Del: 12/04/2012 Stato: Da elaborare

Validità dal: 12/04/2012 Al: 30/04/2012

Valuta: EUR EU Tipo: Referenziamento Controllo qtà: Controllo su riga

Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: Dati consuntivi al: 12/04/2012

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCCL	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Applicabile su

Quantità minima: 1 Doc. liquidazione premio: vs fattura

Tipo premio: Contrib. forfett. immediato Importo premio: 100,00000 EUR

Fig. 3-62 - Contributo forfettario immediato

Se invece l'operatore annulla il salvataggio del documento dove è stata attivata la promozione del contratto la procedura avverte l'operatore che comunque gli effetti del contratto sono stati applicati e annullando il salvataggio non verrà annullata l'applicazione;

ad hoc ENTERPRISE

Il documento corrente ha attivato almeno un contratto di tipo:
- Referenziamento
Annullando le modifiche l'applicazione dei contratti non verrà annullata.
Si desidera procedere comunque con l'annullamento delle modifiche apportate al documento corrente?

Sì No

Fig. 3-63 - Annulla salvataggio

L'operatore dovrà ripulire manualmente eventuali archivi aggiornati (botone attivazione nel contratto, bottone attributi associati all'intestatario se sul contratto sono stati definiti)

Gli effetti del contratto si avranno esclusivamente se il documento viene creato manualmente, se il documento viene creato da Generatore documentale (Generazione piano spedizione, generazione fatture differite, generazione documento offerta, generazione ordini da Pda) ed il contratto è valido per quella tipologia di documento occorre rientrare sul documento creato e premere 'Calcola' a questo punto verranno applicati gli effetti del contratto (aggiunta la riga di premio sul documento)



Referenziamento tipo premio 'Contributo forfettario posticipato' - Doc liquidazione premio 'Vs fattura'

Vediamo un esempio di contratto a effetto immediato di tipo 'Referenziamento'.

Supponiamo di stipulare un contratto per il periodo 12/04/2012 al 30/04/2012 per una cerchia di clienti con attributo 'Zona Est' per i seguenti articoli.

Scheda video ATI per un minimo di 5

Scheda video ASUS per un minimo di 1

Definendo una quantità in campagna di 1 (corrisponde alle occorrenze degli articoli, non conta in nessun modo la quantità degli articoli, ma il numero assoluto degli stessi sul documento)

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

Tipo premio 'Contributo forfettario posticipato'.

Documento liquidazione premio 'Vs fattura'.

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: Schede Schede video Del: 12/04/2012 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR EU Validità dal: 12/04/2012 Al: 30/04/2012

Tipo: Referenziamento Controllo qtà: Controllo su riga Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: Dati consuntivi al: 12/04/2012

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Applicabile su

Quantità minima: 1

Tipo premio: Contrib. forfett. posticipato

Doc. liquidazione premio: Vs fattura

Importo premio: 100,00000 EUR

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.		No
20	SCHEDE VIDEO ASUS	Scheda Video ASUS	N.		No

Per minimo di 5,000

Attivaz.

Fig. 3-64 - Contributo forfettario posticipato

Supponiamo di fare un'offerta per cliente VERDI SPA per il quale è valido l'attributo definito nel contratto e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto movimentando 5 pz per la Scheda video ATI presente

sul contratto, come possiamo vedere la procedura non applica sulla riga (pur essendo soddisfatte sia le occorrenze (quantità minima) sia il minimo di 5) il codice contratto in quanto la categoria del documento non corrisponde con quella definita sul contratto.

The screenshot displays the 'Documenti interni (Vendite) / Interroga' window. The 'Documento' tab is active, showing fields for 'Reg. n.: 27 / 0', 'Del: 13/04/2012', 'Es.: 2012', and 'N. doc.: 6 / 0'. The 'Documento' field is set to 'OFFCL' (Offerta a cliente). The 'Cliente' is 'VERDI SPA'. The 'C/C.R.' is 'ALTER'. The 'Contratto' field is empty. The 'Riga' table shows one item: '10 * SCHEDA VIDEO ATI' with a quantity of 5,000 and a unit price of 500,00000.

The 'Documenti dati di riga' modal window is open, showing details for the selected line item. The 'Principale' tab is active. The 'Tipologia riga' is empty. The 'Spese accessorie' are 0,00. The 'Business Unit' is 'GEN' (Generica). The 'Cat. contabile' is 'COM' (Componenti). The 'Comp. cont. dal' and 'Al' fields are empty. The 'Contropartita' is empty. The 'Listini/promozioni' section shows 'Listino prezzi' and 'Listino sc/mag' both set to 'KIT'. The 'Contratti commerciali' section shows 'Contratto' set to '20' (Iva 20%). The 'Contributi accessori' section is empty. The 'Riga' field is set to '10'.

Fig. 3-65 - Applicazione su offerta

Carichiamo l'ordine (usando una causale con ricalcolo prezzi attivato) importando l'offerta, la procedura al salvataggio avvisa l'operatore con il messaggio.

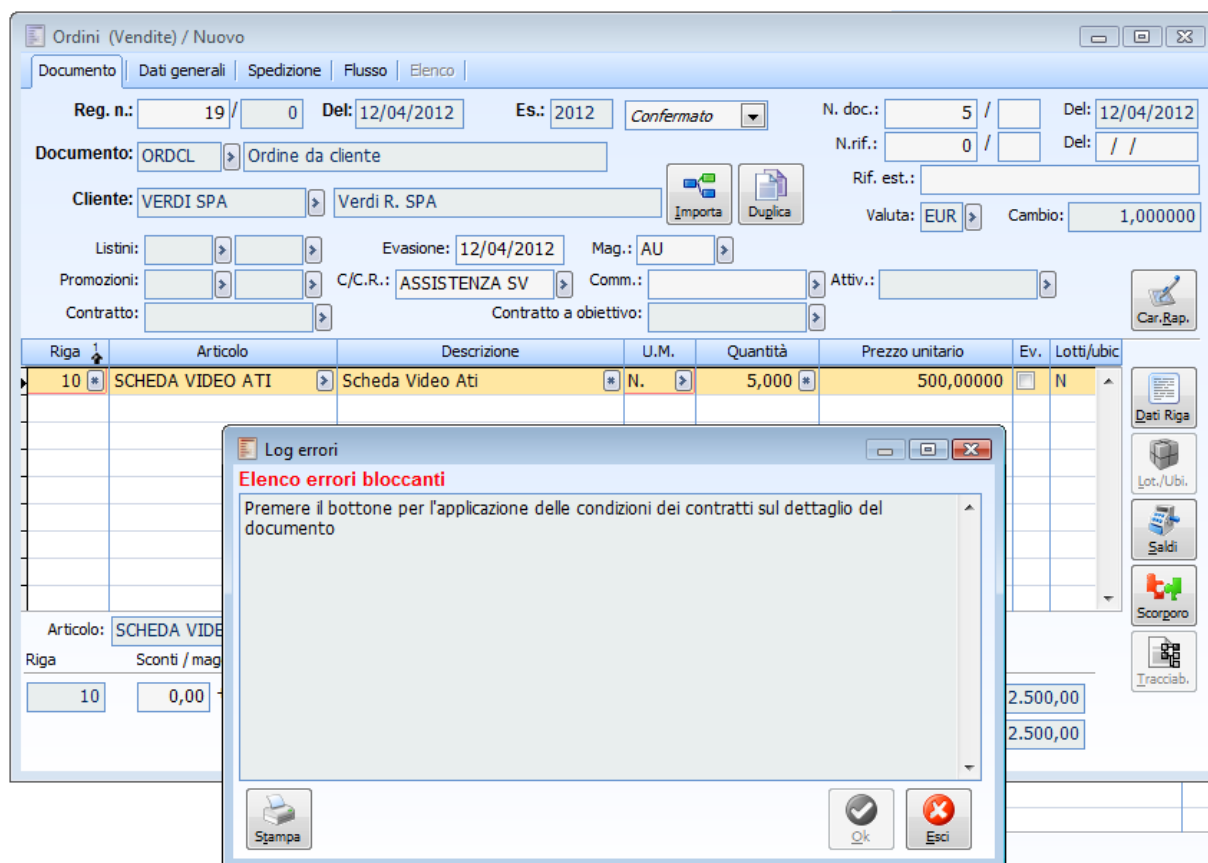


Fig. 3-66 - Ordine

Il messaggio appare poiché 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 presente il bottone 'Applica Contratto', e premerlo.

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

Procedendo con l'applicazione e premendo il bottone 'Calcola':

La procedura crea un documento leggendo la causale documento definita nelle 'Contropartite e vincoli' per la Vs fattura, nel corpo usa il servizio forfettario definito nelle 'Contropartite e vincoli' per importo pari al valore del premio definito sul contratto.

Fatture (Acquisti) / Interroga

Documento: **VFPRE** Vostra fattura premi

Cliente: **VERDI SPA** Verdi R. SPA

Reg. n.: 25 / 0 Del: 12/04/2012 Es.: 2012 Confermato

N. doc.: 1 / VF Del: 12/04/2012

N. protocollo: 3 /

Rif. est.: Referenziamento: Schede

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	STORNI	STORNI	N.	1,000	100,00000	N	

Contropartite e vincoli

Azienda: **ESPOS** Azienda Dimostrativa AHE

Etichette per sconti incondizionati

Primo sconto:

Secondo sconto:

Terzo sconto:

Quarto sconto:

Quinto sconto:

Sesto sconto:

Articolo forfettario: **STORNI**

Articolo descrittivo per note:

Articolo f.m. per punti: **PUNTI** U.M.: **N.**

Calcolo proporzionale: **Su importo**

Cod. IVA premio: **21** Iva **21%**

Categoria contabile: **DIR** Linea Diretta

Codice pagamento: **RD** Rimessa Diretta

Causali per generazione documenti

Ns fattura: **NFPRE** Nostra fattura premi

Ns nota di credito: **NNOTP** Nostra Nota di credito premi

Vs fattura: **VFPRE** Vostra fattura premi

Vs nota di credito:

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Interroga

Codice: **Schede** Schede video

Del: 12/04/2012 Stato: **Da elaborare**

Validità dal: 12/04/2012 Al: 30/04/2012

Valuta: **EUR** EU

Tipo: **Referenziamento** Controllo qtà: **Controllo su riga**

Priorità: **1** Cat.doc.: **Ordine**

Cliente:

Dati consuntivi al: 12/04/2012

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCOLI	ZZZONE	NES

Descrizione: **Nord Est**

Applicabile su

Quantità minima: **1**

Tipo premio: **Contrib. forfett. posticipato**

Doc. liquidazione premio: **Vs fattura**

Importo premio: **100,00000** EUR

Fig. 3-67 - Esempio contratto contribuito forfettario posticipato.

Se invece l'operatore annulla il salvataggio del documento dove sono stati applicati gli effetti del contratto (il documento relativo al contributo premio è stato generato); annullando il salvataggio non verrà annullata l'applicazione come da messaggio:

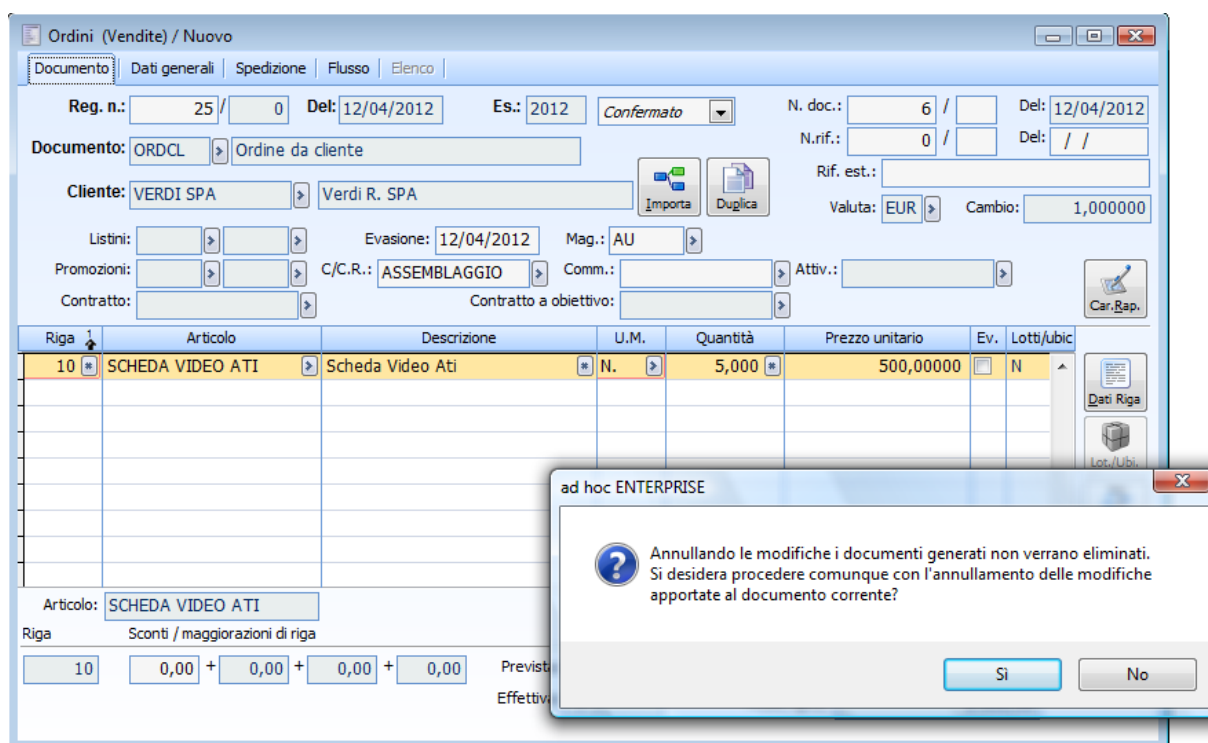


Fig. 3-68 - Annullamento documento

Rispondendo affermativamente la procedura chiede ancora conferma all'operatore in quanto è già stato generato il documento per il premio posticipato:

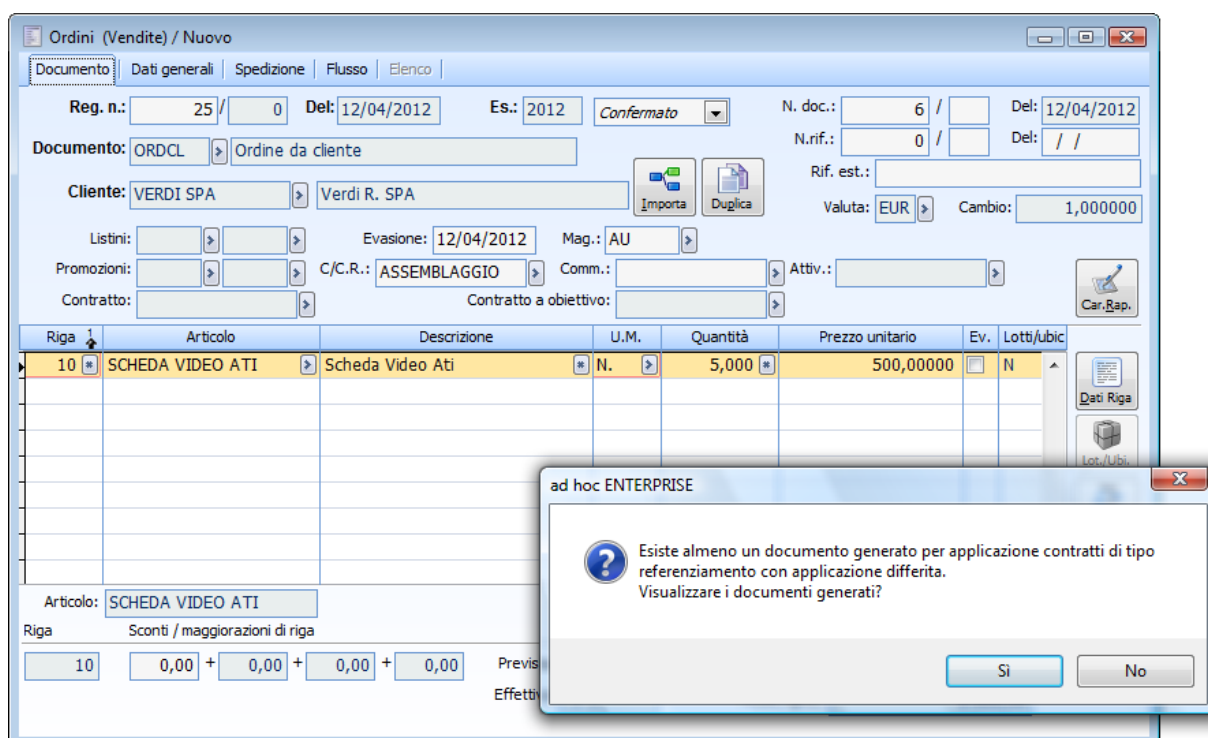


Fig. 3-69 - Secondo messaggio in fase di annullamento salvataggio

Viene data la possibilità di visualizzare o meno il documento generato relativo al premio.

The screenshot shows the 'Ordini (Vendite) / Nuovo' window. The 'Documento' tab is active, displaying fields for 'Reg. n.', 'Del.', 'Es.', 'N. doc.', 'N.rif.', 'Rif. est.', 'Valuta', and 'Cambio'. The 'Documento' field is set to 'ORDCL' and 'Ordine da cliente'. The 'Cliente' field is set to 'VERDI SPA' and 'Verdi R. SPA'. The 'Evasione' field is set to '12/04/2012' and 'Mag.' is set to 'AU'. The 'C/C.R.' field is set to 'ASSEMBLAGGIO' and 'Comm.' is set to 'ASSEMBLAGGIO'. The 'Contratto' field is set to 'Contratto a obiettivo'. The 'Car.Rap.' button is visible.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	5,000	500,00000		N

The 'Visualizzazione documenti generati' window is open, showing a table of generated documents:

Riga	Cau. Doc.	Doc. n°	Serie	Del	Intestatario	Descrizione intestatario
1	VFPRE	1	VF	12/04/2012	VERDI SPA	Verdi R. SPA

Fig. 3-70 - Visualizza documenti generati

E procedendo comunque con l'annullamento l'operatore è avvisato che dovrà procedere manualmente alla cancellazione del documento generato.

The screenshot shows the 'Ordini (Vendite) / Nuovo' window with the 'Documento' tab active. The 'Reg. n.' field is set to '25 / 0' and 'Del.' is set to '12/04/2012'. The 'Es.' field is set to '2012' and 'Confermato' is selected. The 'N. doc.' field is set to '6 / ' and 'Del.' is set to '12/04/2012'. The 'N.rif.' field is set to '0 / ' and 'Del.' is set to ' / /'. The 'Rif. est.' field is empty. The 'Valuta' field is set to 'EUR' and 'Cambio' is set to '1,000000'. The 'Documento' field is set to 'ORDCL' and 'Ordine da cliente'. The 'Cliente' field is set to 'VERDI SPA' and 'Verdi R. SPA'. The 'Evasione' field is set to '12/04/2012' and 'Mag.' is set to 'AU'. The 'C/C.R.' field is set to 'ASSEMBLAGGIO' and 'Comm.' is set to 'ASSEMBLAGGIO'. The 'Contratto' field is set to 'Contratto a obiettivo'. The 'Car.Rap.' button is visible.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	5,000	500,00000		N

The 'ad hoc ENTERPRISE' dialog box is open, displaying the following text:

Annullando le modifiche i documenti generati non verranno eliminati. Si desidera procedere comunque con l'annullamento delle modifiche apportate al documento corrente?

The dialog box has 'Si' and 'No' buttons.

Fig. 3-71 - Annullamento

L'operatore dovrà ripulire manualmente eventuali archivi aggiornati (botone attivazione nel contratto, bottone attributi associati all'intestatario se sul contratto sono stati definiti e cancellazione documento di premio).

Esiste un collegamento temporaneo tra documento creato e documento di liquidazione premio ciò sta a significare che se l'operatore vuole annullare la creazione del documento che ha dato vita agli effetti del contratto potrà visualizzare il documento di liquidazione premio in quel momento. Se il documento che ha dato vita agli effetti del contratto verrà cancellato in seguito l'operatore dovrà ricercare manualmente il documento di liquidazione premio in quanto non esiste più il collegamento tra i due documenti.

Gli effetti del contratto si avranno esclusivamente se il documento viene creato manualmente, se il documento viene creato da Generatore documentale (Generazione piano spedizione, generazione fatture differite, generazione documento offerta, generazione ordini da Pda) ed il contratto è valido per quella tipologia di documento occorre rientrare sul documento creato e premere 'Calcola' a questo punto verranno applicati gli effetti del contratto (creato il documento di liquidazione premio)



Referenziamento con tipo premio 'Contributo forfettario posticipato' Doc liquidazione premio 'Ns nota di credito'

Vediamo un esempio di contratto a effetto immediato di tipo 'Referenziamento'.

Supponiamo di stipulare un contratto per il periodo 12/04/2012 al 30/04/2012 per una cerchia di clienti con attributo 'Zona Est' per i seguenti articoli.

Scheda video ATI per un minimo di 5

Scheda video ASUS per un minimo di 1

Definendo una quantità in campagna di 1 (corrisponde alle occorrenze degli articoli, non conta in nessun modo la quantità degli articoli, ma il numero assoluto degli stessi sul documento).

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

Tipo premio 'Contributo forfettario posticipato'.

Documento liquidazione premio 'Ns nota di credito'.

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Modifica

Contratto | Note | Elenco

Codice: Schede Schede video Del: 13/04/2012 Stato: Da elaborare

Valuta: EUR EU Validità dal: 13/04/2012 Al: 30/12/2999

Tipo: Referenziamento Controllo qtà: Controllo su riga Priorità: 1 Cat.doc.: Ordine

Cliente: Dati consuntivi al: 14/04/2012

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione: Nord Est

Valido su tutti i listini

Escluso da premio agente

Modello

Applicabile su

Quantità minima: 1

Tipo premio: Contrib. forfett. posticipato

Doc. liquidazione premio: Ns nota di credito

Importo premio: 100,00000 EUR

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	No	No
20	SCHEDE VIDEO ASUS	Scheda Video ASUS	N.	No	No

Per minimo di 5,000

Attivaz.

Fig. 3-72 - Contributo forfettario posticipato nostra nota credito

Supponiamo di fare un'offerta per cliente VERDI SPA per il quale è valido l'attributo definito nel

contratto e in seguito trasformare l'offerta in un ordine.

Carichiamo un'offerta per il cliente in oggetto movimentando 5 pz per la Scheda video ATI presente sul contratto, come possiamo vedere la procedura non applica sulla riga (pur essendo soddisfatte sia le occorrenze (quantità minima) sia il minimo di 5) il codice contratto in quanto la categoria del documento non corrisponde con quella definita sul contratto.

The screenshot shows the 'Documenti interni (Vendite) / Interroga' window. The 'Documento' tab is active, displaying contract details. The 'Documento' field is highlighted with a red box and contains 'OFFCL' and 'Offerta a cliente'. The 'Cliente' field contains 'VERDI SPA' and 'Verdi R. SPA'. The 'Reg. n.' field contains '27 / 0' and the 'Del.' field contains '13/04/2012'. The 'Es.' field contains '2012'. The 'N. doc.' field contains '6 / ' and the 'Del.' field contains '13/04/2012'. The 'N.rif.' field contains '0 / ' and the 'Del.' field contains ' / '. The 'Rif. est.' field is empty. The 'Valuta' field contains 'EUR' and the 'Cambio' field contains '1,000000'. The 'Listini' field contains 'KIT' and 'KIT'. The 'Promozioni' field contains 'C/C.R.: ALTER' and 'Comm.: ' and 'Attiv.: '. The 'Contratto a obiettivo' field is empty. The 'Riga' field contains '10' and the 'Articolo' field contains 'SCHEDA VIDEO ATI'. The 'Descrizione' field contains 'Scheda Video Ati'. The 'U.M.' field contains 'N.' and the 'Quantità' field contains '5,000'. The 'Prezzo unitario' field contains '500,00000'. The 'Ev.' field contains 'N' and the 'Lotti/ubic' field is empty. The 'Documenti dati di riga' dialog box is open, showing the 'Principale' tab. The 'Tipologia riga' field is empty. The 'Spese accessorie' field contains '0,00' and the 'Ripartizione automatica' field is empty. The 'Business Unit' field contains 'GEN' and 'Generica'. The 'Test omaggio' field contains 'No omaggio'. The 'Cat.contabile' field contains 'COM' and 'Componenti'. The 'Comp. cont. dal' field contains ' / / ' and the 'Al' field contains ' / / '. The 'Contropartita' field is empty. The 'Listini/promozioni' section contains 'Listino prezzi: KIT' and 'KIT', 'Listino sc/mag: KIT' and 'KIT', 'Promoz.prezzi: ' and 'Promoz.sc/mag: ', and 'Sconto a valore: 0,00000'. The 'Contratti commerciali' section contains 'Contratto: ' and 'Contratto a obiettivo: '. The 'Codice IVA articolo' field contains '20' and the 'Iva' field contains 'Iva 20%'. The 'Contributi accessori' section contains 'Categoria contributo: '. The 'Riga' field contains '10'.

Fig. 3-73 - Applicazione su offerta

Carichiamo l'ordine (usando una causale con ricalcolo prezzi attivato) importando l'offerta, la procedura al salvataggio avvisa l'operatore con il messaggio.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 19 / 0 Del: 12/04/2012 Es.: 2012 Confermato

N. doc.: 5 / Del: 12/04/2012

Documento: ORDCL Ordine da cliente

Cliente: VERDI SPA Verdi R. SPA

Valuta: EUR Cambio: 1,000000

Listini: Evasione: 12/04/2012 Mag.: AU

Promozioni: C/C.R.: ASSISTENZA SV Comm.: Attiv.:

Contratto: Contratto a obiettivo:

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	5,000	500,00000	N	

Log errori

Elenco errori bloccanti

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

Stampa Ok Esci

Fig. 3-74 - Ordine

Il messaggio appare poiché 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 presente il bottone 'Applica Contratto', e premerlo.

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

Procedendo con l'applicazione e premendo il bottone 'Calcola' sul documento :

La procedura crea un documento leggendo la causale documento definita nelle 'Contropartite e vincoli' per la Ns nota credito, nel corpo usa il servizio forfettario definito nelle 'Contropartite e vincoli' per importo pari al valore del premio definito sul contratto.

Note di credito (Vendite) / Interroga

Documento: **34** / **0** Del: **14/04/2012** Es.: **2012** Confermato

Documento: **NNOTP** > Nostra Nota di credito premi

Cliente: **VERDI SPA** > Verdi R. SPA

Valuta: **EUR** > Cambio: **1,000000**

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/Lubic
10	STORNI	STORNI	N.	1,000	100,00000		N

Contropartite e vincoli

Azienda: **ESPOS** Azienda Dimostrativa AHE

Etichette per sconti incondizionati

Primo sconto:

Secondo sconto:

Terzo sconto:

Quarto sconto:

Quinto sconto:

Sesto sconto:

Causali per generazione documenti

Ns fattura: **NFPRE** > Nostra fattura premi

Ns nota di credito: **NNOTP** > Nostra Nota di credito premi

Vs fattura: **VFPRE** > Vostra fattura premi

Vs nota di credito: **VNOTP** > Vostra Nota di credito premi

CONTRATTI A EFFETTO IMMEDIATO (Vendite) / Interroga

Contratto: **Schede** Schede video Del: **13/04/2012** Stato: **Da elaborare**

Validità dal: **13/04/2012** Al: **30/12/2012**

Valuta: **EUR** > **EU**

Tipo: **Referenziamento** Controllo qtà: **Controllo su riga** Priorità: **1** Cat.doc.: **Ordine**

Cliente:

Attributi

Riga	Gruppo	Famiglia	Valore attributo
10	ZZAUTOCLI	ZZZONE	NES

Descrizione: **Nord Est**

Applicabile su

Quantità minima: **1**

Doc. liquidazione premio: **As nota di credito**

Tipo premio: **Contrib. forfett. posticipato**

Importo premio: **100,00000** EUR

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern	Attributi
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Atti	N.		No
20	SCHEDA VIDEO ASUS	Scheda Video ASUS	N.		No

Fig. 3-75 - Esempio contratto contribuito forfettario posticipato nostra nota credito

Se invece l'operatore annulla il salvataggio del documento dove sono stati applicati gli effetti del contratto (il documento relativo al contributo premio è stato generato); annullando il salvataggio non verrà annullata l'applicazione come da messaggio:

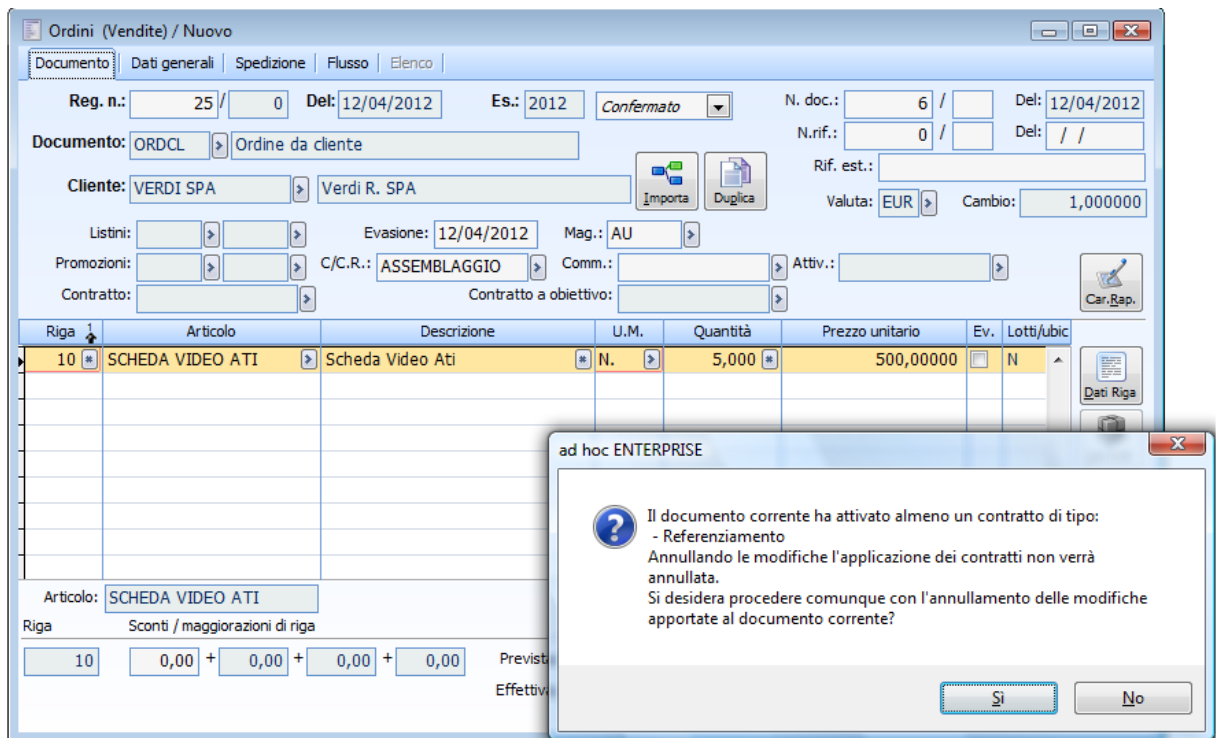


Fig. 3-76 - Annullamento documento

Rispondendo affermativamente la procedura chiede ancora conferma all'operatore in quanto è già stato generato il documento per il premio posticipato:

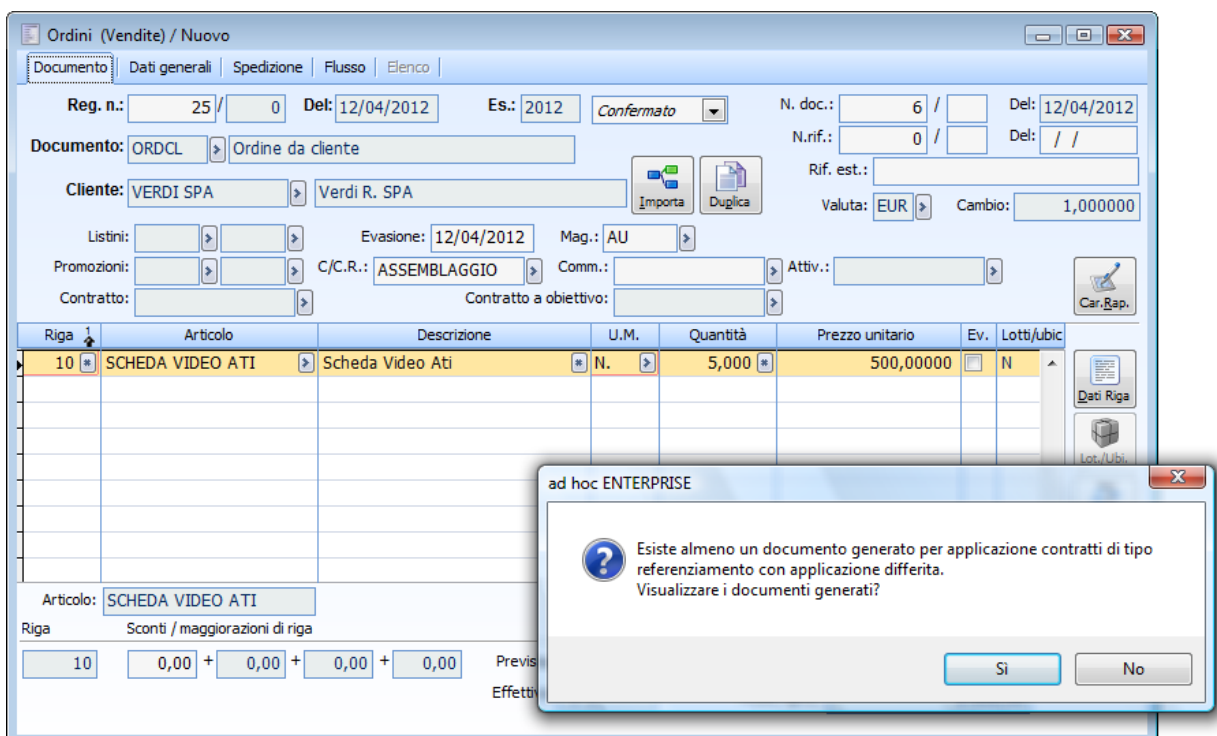


Fig. 3-77 - Secondo messaggio in fase di annullamento salvataggio

Viene data la possibilità di visualizzare o meno il documento generato relativo al premio.

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: 0603010701 > CASSA DI RISPARMIO DELLA SPEZIA

Riepilogo documento

Cod.IVA Rip.

Totale: 2.500,00

Sconti/maggiorazioni: 0,00 ☐ Forza sconto

Spese incasso: 0,00 20

Spese imballo: 0,00

Visualizzazione documenti generati

Riga	Cau. Doc.	Doc. n°	Serie	Del	Intestatario	Descrizione intestatario
1	NNOTP	1	NP	14/04/2012	VERDI SPA	Verdi R. SPA

Docum.

Fig. 3-78 - Visualizza documenti generati

E procedendo comunque con l'annullamento l'operatore è avvisato che dovrà procedere manualmente alla cancellazione del documento generato.

Ordini (Vendite) / Nuovo

Documento | Dati generali | Spedizione | Flusso | Elenco

Reg. n.: 25 / 0 Del: 12/04/2012 Es.: 2012 Confermato

Documento: ORDCL > Ordine da cliente

Cliente: VERDI SPA > Verdi R. SPA

Listini: > > Evasione: 12/04/2012 Mag.: AU >

Promozioni: > > C/C.R.: ASSEMBLAGGIO > Comm.: > Attiv.: >

Contratto: > Contratto a obiettivo: >

N. doc.: 6 / Del: 12/04/2012

N.rif.: 0 / Del: / /

Rif. est.: >

Valuta: EUR > Cambio: 1,000000

Importa Duplica

Car.Rap.

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo unitario	Ev.	Lotti/ubic
10	SCHEDA VIDEO ATI	Scheda Video Ati	N.	5,000	500,00000		N

Articolo: SCHEDA VIDEO ATI

Riga Sconti / maggiorazioni di riga

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

Previsti

Effettivi

ad hoc ENTERPRISE

? Annullando le modifiche i documenti generati non verranno eliminati. Si desidera procedere comunque con l'annullamento delle modifiche apportate al documento corrente?

Si No

Fig. 3-79 - Annullamento

L'operatore dovrà ripulire manualmente eventuali archivi aggiornati (bottone attivazione nel contratto, bottone attributi associati all'intestatario se sul contratto sono stati definiti e cancellazione documento di premio).

Esiste un collegamento temporaneo tra documento creato e documento di liquidazione premio ciò sta a significare che se l'operatore vuole annullare la creazione del documento che ha dato vita agli

effetti del contratto potrà visualizzare il documento di liquidazione premio in quel momento. Se il documento che ha dato vita agli effetti del contratto verrà cancellato in seguito l'operatore dovrà ricercare manualmente il documento di liquidazione premio in quanto non esiste più il collegamento tra i due documenti.

Gli effetti del contratto si avranno esclusivamente se il documento viene creato manualmente, se il documento viene creato da Generatore documentale (Generazione piano spedizione, generazione fatture differite, generazione documento offerta, generazione ordini da Pda) ed il contratto è valido per quella tipologia di documento occorre rientrare sul documento creato e premere 'Calcola' a questo punto verranno applicati gli effetti del contratto (creato il documento di liquidazione premio)





CONTRATTI AD OBIETTIVO

-  Contratto obiettivo con calcolo premio su scaglione max
-  Contratto ad obiettivo con calcolo premio Progressivo
-  Contratto ad obiettivo con calcolo premio Cumulativo
-  Determinazione pezzi/valore venduto/acquistato per documento senza aggiornamento magazzino
-  Contratto ad obiettivo intestato a gruppo di acquisto
-  Contratto ad obiettivo intestato ad agente
-  Contratto con punti
-  Contratto con articolo omaggiato
-  Contratto ad obiettivo definendo nelle contropartite e vincoli Calcolo proporzionale su Importo
-  Contratto ad obiettivo definendo nelle contropartite e vincoli Calcolo proporzionale su Quantità
-  Contratto ad obiettivo con attributi
-  Contratto con tipo storno per articolo
-  Contratto con flag Sconto incondizionato
-  Ripartizione premio per mese



Contratto obiettivo con calcolo premio su scaglione max

Supponiamo di caricare i seguenti dati:

nuovo cliente BITRON

nuovo articolo CESTELLO PORTACARTA

DDT di vendita di 5 pezzi a 25.400

DDT di vendita di 3 pezzi a 10.000

DDT di vendita di 10 pezzi a 5.000

DDT di vendita di 4 pezzi a 1.000

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 | 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: 11/01/2010 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

Listini Contratti

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

Premi

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. 3-80 - 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. 3-81 - 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.: **Ciente** > **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. 3-82 - 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:

Valore venduto * 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.

Generazione premi (vendite) / Nuovo

Generale | Elenco

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 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

☒ Conferma ☒ Esci

Fig. 3-83 - 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:

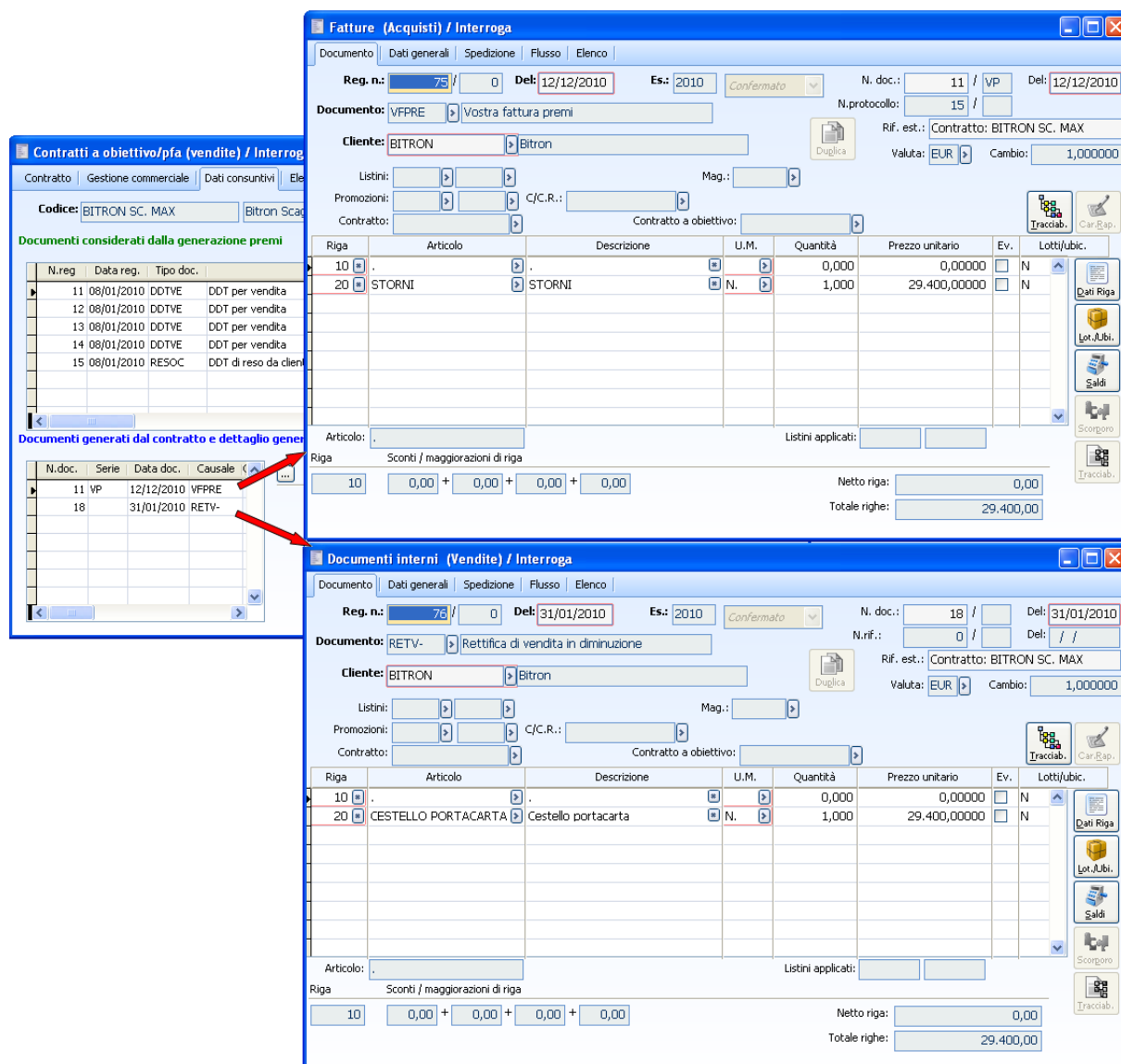


Fig. 3-84 - Consultazione documenti

Come vediamo dall'immagine sopra per il documento fiscale (fattura) la procedura ha utilizzato l'articolo Forfettario definito nelle Contropartite e vincoli per riportare il premio calcolato, in quanto nel contratto è stato definito un tipo storno 'forfettario' per il documento interno di rettifica la procedura ha utilizzato l'articolo movimentato per riportare il premio calcolato.



Contratto ad obiettivo con calcolo premio Progressivo

Supponiamo di caricare i seguenti dati:

nuovo cliente BITRON

nuovo articolo CESTELLO PORTACARTA

DDT di vendita di 5 pezzi a 25.400

DDT di vendita di 3 pezzi a 10.000

DDT di vendita di 10 pezzi a 5.000

DDT di vendita di 4 pezzi a 1.000

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

Codice: 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%

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. 3-85 - 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.: *Cliente* 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:

 Conferma  Esci

Fig. 3-86 - 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. 3-87 - 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:

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

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 forfettario perché nel contratto è stato definito come tipo storno forfettario.

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



Contratto ad obiettivo con calcolo premio Cumulativo

Supponiamo di caricare i seguenti dati:

Nuovo cliente BITRON

Nuovo articolo CESTELLO PORTACARTA

DDT di vendita di 5 pezzi a 25.400

DDT di vendita di 3 pezzi a 10.000

DDT di vendita di 10 pezzi a 5.000

DDT di vendita di 4 pezzi a 1.000

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'.

[illegible]

Fig. 3-88 - 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.: *Cliente* 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. 3-89 - 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. 3-90 - Aggiornamento bottone premi

Il calcolo del premio avviene in modo cumulativo
Vediamo come è stato calcolato il premio in valore:

Nel nostro esempio:

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

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.



Determinazione pezzi/valore venduto/acquistato per documento senza aggiornamento magazzino

Nel calcolo per la determinazione dei pezzi/valore venduto/acquistato sono conteggiati anche i documenti che non aggiornano il magazzino 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 analitica **Consentita in avere** e **Natura Ricavo**, sottrarre se impostato **Consentita in dare** e **Natura Ricavo**
 - nel ciclo passivo somma le quantità/valore se la causale di magazzino ha impostato nei dati analitica **Consentita in dare** e **Natura Costo**, sottrarre se impostato **Consentita in avere** e **Natura Costo**.

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

Visualizzazione documenti

Selezioni | Selezioni aggiuntive

Ciclo: *Vendite* | Categoria: *Tutti i documenti* | Tipo:

Articolo: *CPU 1000 MHZ* | *CPU 1000 MHZ* | Magazzino: | B. Unit: *D01*

Variente: | Da data reg.: *01/01/2010* | Da data doc.: *01/01/2010*

A data reg.: *31/12/2010* | A data doc.: *31/12/2010* | 

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

Magazzino: | Totale carichi: *1,000* N.

Magazzino collegato: | Totale scarichi: *10,000* N.

Fig. 3-91 - 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 non aggiorna il magazzino e movimentata l'analitica in avere, natura ricavo;
- alla nota di credito è associata la causale di magazzino che non aggiorna il magazzino e movimentata l'analitica in dare, natura ricavo;
- all'offerta è associata la causale di magazzino che non aggiorna il magazzino e movimentata l'analitica in avere, natura ricavo;
- al documento interno è associata la causale di magazzino che non aggiorna il magazzino e 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. 3-92 - 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. 3-93 - Gruppi causali.

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Interroga

Contratto: **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.: **Ciente** | **NERI SPA** | **NERI SPA**

Dati consuntivi al: **08/01/2010** | 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	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. 3-94 - Premi contratto.

Pezzi venduti 13 dato da:

$$10 \text{ (DDT)} - 1 \text{ (RESOC)} + 8 \text{ (FAVDI)} - 5 \text{ (NCVE)} + 3 \text{ (OFFCL)} - 2 \text{ (ORINT)} = 13$$

- La fattura differita è sommata.
- La nota di credito è sottratta.
- L'offerta è sommata perché essendo un documento diverso da fattura la procedura ha considerato l'input dell'analitica e l'offerta ha come causale di magazzino ANARI che ha come impostazione analitica consentita in avere e natura ricavo.
- Il documento interno è stornato perché essendo un documento diverso da fattura la procedura ha considerato l'input dell'analitica e il documento interno ha come causale di magazzino SSOLR che ha come impostazione analitica consentita in dare e natura ricavo.

Stesso ragionamento per il valore del venduto.

$$90 \text{ (DDT)} - 9 \text{ (RESOC)} + 180 \text{ (FAVDI)} - 45 \text{ (NCVE)} + 27 \text{ (OFFCL)} - 18 \text{ (ORINT)} = 225$$

- La fattura differita è sommata
- La nota di credito è sottratta
- L'offerta è sommata perché essendo un documento diverso da fattura la procedura ha considerato l'input dell'analitica e l'offerta ha come causale di magazzino ANARI che ha come impostazione analitica consentita in avere e natura ricavo.
- Il documento interno è stornato perché essendo un documento diverso da fattura la procedura ha considerato l'input dell'analitica e il documento interno ha come causale di magazzino SSOLR che ha come impostazione analitica consentita in dare e natura ricavo

Nel caso in cui si utilizzino causali magazzino che non toccano in alcun modo l'aggiornamento saldi occorre parametrizzare correttamente l'input dati analitica, perché è tale input che guida il calcolo dei pezzi venduti/acquistati e valore venduto/acquistato.

Da ciclo attivo non è gestito il caso in cui si parametrizzi una causale di magazzino che non tocca l'aggiornamento saldi ed abbia impostato nei dati analitici Consentita dare o avere, ma natura Costo.

Caso contrario da ciclo passivo non è gestito il caso in cui si parametrizzi una causale di magazzino che non tocca l'aggiornamento saldi ed abbia impostato nei dati analitici Consentita dare o avere, ma natura Ricavo.



Contratto ad obiettivo intestato a gruppo di acquisto

Supponiamo di caricare i seguenti clienti:

Manpower

Marazzi Ceramiche

Seima

Caricare il seguente gruppo di acquisto ACQ1 indicando i clienti appena creati e definendo come centrale cliente SEIMA.

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

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. 3-95 - Generazione premi gruppo acquisto

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

The figure displays three screenshots of the AD HOC ENTERPRISE software interface, illustrating the process of generating documents from a contract.

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

This window shows the contract details for "Gruppo ACQ1". The "Documenti considerati dalla generazione premi" table lists the following documents:

N. reg.	Data reg.	Tip. doc.	Descrizione	N. doc.	Serie	Data doc.	Intestatario
33	11/01/2010	DDTVE	DDT per vendita	6		11/01/2010	Marpower
34	11/01/2010	DDTVE	DDT per vendita	7		11/01/2010	Marrazzi
35	11/01/2010	DDTVE	DDT per vendita	8		11/01/2010	Seima

The "Documenti generati dal contratto e dettaglio generazione premi" table shows the following details:

N. doc.	Serie	Data doc.	Causale
4		31/01/2010	RETV-

Top Right: Fatture (Acquisti) / Interroga

This window shows the details of a purchase invoice for "Seima". The "Documenti" section lists the following documents:

N. reg.	Data reg.	Tip. doc.	Descrizione	N. doc.	Serie	Data doc.	Intestatario
37	01/02/2010	DDTVE	DDT per vendita	6		01/02/2010	Seima

Bottom: Documenti interni (Vendite) / Interroga

This window shows the details of a sales document for "Seima". The "Documenti" section lists the following documents:

N. reg.	Data reg.	Tip. doc.	Descrizione	N. doc.	Serie	Data doc.	Intestatario
38	31/01/2010	RETV-	RETTIFICA di vendita in diminuzione	4		31/01/2010	Seima

Fig. 3-96 - 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.



Contratto ad obiettivo intestato ad agente

Supponiamo di caricare l'agente ROSSI MARIO

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'

Sconto del 10% sull'acquisto di ogni pezzo

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. 3-97 - 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 forfettario per l'ammontare del premio, mentre per il documento interno il valore del premio è spalmato sull'articolo venduto.



Contratto obiettivo agente con 'Escluso premio agente'

Supponiamo stipulare 6 tipologie di contratto:

1. **Quantità limitata** per Puccini dove quantità offerta per articolo CD 100 pz
2. **Promozione congiunta** per Rossini con flag 'Escludi premio agente attivato' dove per un minimo di 10 Cd viene regalato un DVD
3. **Assortimento** per Regione Toscana con flag 'Escludi premio agente attivato' applicabile per un minimo di 100 di CD
4. **Referenziamento** per Verdi dove per una quantità minimo di 1 CD viene corrisposto un corrispettivo forfettario immediato di 20 €
5. **Contratto obiettivo** per cliente Ced Interdata con flag 'Escludi premio agente attivato' su scaglione massimo per articolo CD dove al raggiungimento di 1 pezzo sconto a valore di 100€
6. **Contratto obiettivo** per cliente Datauno su scaglione massimo per articolo CD dove al raggiungimento di 1 pezzo sconto a valore di 30€

Stipuliamo con l'agente DIEGO un contratto ad obiettivo dove al raggiungimento di 10 pezzi una percentuale di sconto del 10%.

Supponiamo di caricare i seguenti documenti:

DDT intestato a Rossini con agente DIEGO per la vendita di 10 pezzi di CD (viene attribuito di riga il contratto **Promozione congiunta**)

DDT intestato a Puccini con agente DIEGO per la vendita di 5 pezzi di CD (viene attribuito di riga il contratto **Quantità limitata**)

DDT intestato a Verdi con agente DIEGO per la vendita di 30 pezzi di CD (viene attribuito di riga il contratto **Referenziamento**)

DDT intestato a Regione Toscana con agente DIEGO per la vendita di 25 pezzi di CD (viene attribuito di riga il contratto **Assortimento**)

DDT intestato a Ced Interdata con agente DIEGO per la vendita di 50 pezzi di CD (viene attribuito di riga il contratto **Contratto obiettivo**)

DDT intestato a Datauno con agente DIEGO per la vendita di 25 pezzi di CD (viene attribuito di riga il contratto **Contratto obiettivo**)

Elaboriamo il premio per il contratto relativo all'agente DIEGO :

Generazione premi (vendite) / Nuovo

Generale | Elenco

Num. generazione: 0000000007 Generazione premi

Periodicità liquidazione: Altra Del: 27/10/2012 Tipo: Definitiva

Valorizzazione: Da listino

Listino di riferimento: STAT

Gruppo causali di magazzino: GR V Gruppi vendita

☒ Generazione documenti fiscali ☒ Generazione documenti interni

Selezioni

Contratto: AGENTE Del: 25/10/2012 Valuta: EUR ☐ Solo contratti non più validi

Intest.: Agente DIEGO Diego Diocesani

Selezione documenti da data: 01/01/2012 A data: 27/10/2012

Creazione documenti fiscali

Documento da generare: VFAPR Vostra fattura (agente) premi Esercizio: 2012

Primo numero: 0 / Del: 27/10/2012 ☒ Dettaglia punti premio

Data competenza IVA: 27/10/2012 Scadenze in data diversa: 27/10/2012

Creazione documenti interni

Documento da generare: RETP Rettifica premio

Fig. 3-98 - Generazione premi per agente

Se visualizziamo il contratto notiamo che la procedura nella determinazione del premio ha considerato esclusivamente i seguenti documenti

DDT intestato a Puccini con agente DIEGO per la vendita di 5 pezzi di CD.

DDT intestato a Verdi con agente DIEGO per la vendita di 30 pezzi di CD al

DDT intestato a Datauno con agente DIEGO per la vendita di 25 pezzi di CD.

In quanto per gli altri 3 documenti erano stati applicati contratti con attivo il flag 'Escludi premio agente', quindi volutamente esclusi dall'elaborazione del premio agente.

CONTRATTI A OBIETTIVO/PFA (Vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: AGENTE AGENTE EU Del: 25/10/2012

Dati consuntivi al: 27/10/2012

Documenti considerati dalla generazione premi

N.req.	Data req.	Tipo doc.	Descrizione	N.doc.	Serie	Data doc.	Intestatario
2	25/10/2012	DDTVE	DDT per vendita	2		25/10/2012	PUCCINI
3	25/10/2012	DDTVE	DDT per vendita	3		25/10/2012	VERDI SPA
6	26/10/2012	DDTVE	DDT per vendita	6		26/10/2012	DATAUNO

Documenti generati dal contratto e dettaglio generazione premi

N.doc.	Serie	Data doc.	Causale
0		27/10/2012	VFAPR
2		31/10/2012	RETP

Valore fatturato globale: 66,25000

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.: 10,00 % Valore obiettivi raggiunti: 6,62500

Incidenza storni su fatt.: 10,00 % Valore totale storni: 6,62500

Incidenza globale su fatt.: 10,00 % Valore tot.contratto: 6,62500

Fig. 3-99 - Dettaglio premio agente

CONTRATTI A OBIETTIVO/PFA (Vendite) / Interroga

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: AGENTE Valuta: EUR > EU Del: 25/10/2012 Stato: ...

Intest.: Agente

Dati consuntivi al: 27/10/2012

Calc. premio: Su ...

Cod. IVA premio: ...

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	10	10,000	0,00000	0,00000			0

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

Contatori

Pezzi venduti: 60 Valore venduto: 66,25000

Premio a valore: 6,62500 Premio a quantità: 0 Premio a punti: 0

Fig. 3-100 - Dettaglio premio agente



Contratto con punti

Supponiamo di stipulare un contratto con

Il cliente **AMP Italia** valido dal 01/01 al 31/01 per l'articolo Cestello Portacarta

Calcolo scaglione premio SU SCAGLIONE MAX

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:

Fig. 3-101 - 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: 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
Tracciab.

Fig. 3-102 - 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.



Contratto con articolo omaggiato

Supponiamo di stipulare con il cliente Bag un contratto

Valido dal 01/01 al 31/01 per l'articolo Cestello Portacarta

Calcolo premio PROGRESSIVO

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

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

Valuta: EUR EU 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 ☐ Escluso da premio agente

Cod. IVA premio: 20 Iva 20% ☐ Solo sconti incondizionati

Listini Contratti

Riga	Articolo	Descrizione	U.M.	Altern.	Calcolo prem.	Attributi
10	CESTELLO PORTACARTA	Cestello portacarta	N.		Su quantità	N/A

Premi Attributi

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. 3-103 - 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.: Cliente 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. 3-104 - Generazione con articoli in omaggio

Se interrogiamo 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.
Saldo
Scorporo
Tracciato

Fig. 3-105 - Fattura generata

La procedura riporta

- ⊙ Articolo forfetario STORNI per l'ammontare monetario del premio (Somma valori premi delle due righe = 11,54630 + 15)
- ⊙ Articolo omaggiato al prezzo del listino valido alla data registrazione per il cliente, indicando sulle righe Sconto merce.
- ⊙ il servizio omaggiato al prezzo del listino valido alla data registrazione per il cliente, indicando sulle righe Sconto merce.
- ⊙ Come codice pagamento quello definito nelle contropartite e vincoli pagina Contratti obiettivo.

Analizziamo il documento interno di rettifica

[illegible]

Fig. 3-106 - Documento interno di rettifica

La procedura riporta:

- ⊙ l'articolo oggetto del fatturato al prezzo dato dal valore monetario del premio calcolato.
- ⊙ Come codice pagamento quello definito nelle contropartite e vincoli pagina Contratti obiettivo.



Contratto ad obiettivo definendo nelle contropartite e vincoli calcolo su importo

Calcolo proporzionale su Importo

Supponiamo di definire nelle contropartite e vincoli pagina contratti ad obiettivo Calcolo proporzionale su IMPORTO.

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€

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 51/0, 'Del.' is 11/01/2010, and 'Es.' is 2010. The 'Documento' is 'VFPRE' and '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 'N.'. The table below shows the invoice 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

Below the table, the 'Articolo' is set to '.' and 'Listini applicati' are shown. The 'Riga' section shows 'Sconti / maggiorazioni di riga' for riga 10: 0,00 + 0,00 + 0,00 + 0,00. The 'Totale righe' is 5,50.

Fig. 3-107 - Fattura generata

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
N.rif.: 0 / Del: / /

Documento: RETV- Rettifica di vendita in diminuzione Riferimento: Contratto: Insato Valuta: EUR Cambio: 1,000000

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

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

Riga	Articolo	Descriptione	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	

Tracciab. CarRap.

Dati Righe Lot./Ubic. Saldi Scorporo Tracciab.

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. 3-108 - Documento interno generato

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

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

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

$$(97,5/199,5)*5,5=2,68797$$

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

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

$$(102/199,5)^* 5,5=2,81203$$



Contratto ad obiettivo definendo nelle contropartite e vincoli calcolo proporzionale su Quantità

Supponiamo di definire nelle contropartite e vincoli pagina contratti ad obiettivo Calcolo proporzionale su QUANTITÀ.

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€

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.: **53 / 0** Del: **12/01/2010** Es.: **2010** Confermato

Documento: **VFPRE** Vostra fattura premi

Cliente: **INSATO** INSATO

N. doc.: **0 /** Del: **12/01/2010**

N. protocollo: **10 /**

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	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**

Tracclab. Car. Rap.

Dati Riga

Lot./Ubi.

Saldi

Scorporo

Tracclab.

Fig. 3-109 - Fattura con calcolo proporzionale su quantità

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

N. doc.: 9 / Del: 31/01/2010
N.rif.: 0 / Del: / /

Documento: RETV-

Clicke: INSATO

Rif. est.: Contratto: Insato Valuta: EUR

Listini:

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

Fig. 3-110 - Documento interno generato con calcolo proporzionale a quantità

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

$$(7/14)^* 5,5=2,75$$

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

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

$$(7/14)^* 5,5=2,75$$



Contratto ad obiettivo con attributi

Supponiamo di 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 | Gestione commerciale | Dati consuntivi | **Elenco**

Codice: 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

Listini Contratti

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

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			

Visualizza

Fig. 3-111 - Contratto con attributi

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.: Cliente | INSATO | INSATO

Dati consuntivi al: 12/01/2010 | 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			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. 3-112 - 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
Scorreo
Tracciab.

Fig. 3-113 - Fattura generata

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



Contratto con tipo storno per articolo

Supponiamo di 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 ha valore per scaglione di 3€, per articolo MOUSE VALMOUSE al raggiungimento di 5 pezzi uno sconto ha valore su scaglione di 2,5€, tipo storno RIPARTITO PER ARTICOLI

Contratti a obiettivo/pfa (vendite) / Modifica

Contratto | Gestione commerciale | Dati consuntivi | Elenco

Codice: 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** ☒ 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	Mouse Ottici	Mouse Ottici	N.	☐	Su quantità	No
20	Mouse Valmouse	Mouse Valmouse	N.	☐	Su quantità	No

Listini Contratti Premi Attributi

Fig. 3-114 - Contratto con tipo storno per articolo

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.:

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
Tracciab.

Fig. 3-115 - 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 forfettario definito nelle contropartite e vincoli pagina Contratti obiettivo.

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



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

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

Listini | Contratti

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

Bottone premi disattivato

Fig. 3-116 - 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 canvas: 0,00000

Valore sconto comm.: 10,89563

Valore obiettivi raggiunti: 0,00000

Valore totale storni: 10,89563

Valore tot. contratto: 10,89563

Fig. 3-117 - Valore sconto incondizionato



Ripartizione premio per mese

Supponiamo di 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

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:

Fig. 3-118 - 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. 3-119 - Elenco documenti generati da contatto 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.

Il calcolo eseguito nel caso di metodo calcolo proporzionale su importo è il seguente.

- per 31/01/2006

$$(3.000/32.500)*1.000$$

dove 3.000 (20 qtà *150 prezzo) è l'ammontare del fatturato di gennaio
dove 32.500 è l'ammontare del fatturato annuale
dove 1.000 è il valore su scaglione raggiunto

- per 28/02/2006

$(3.500/32.500)*1.000$

dove 3.500 (20 qtà *175 prezzo) è l'ammontare del fatturato di gennaio
dove 32.500 è l'ammontare del fatturato annuale
dove 1.000 è il valore su scaglione raggiunto

- per 31/05/2006

$(3.600/32.500)*1.000$

dove 3.600 (20 qtà *180 prezzo) è l'ammontare del fatturato di gennaio
dove 32.500 è l'ammontare del fatturato annuale
dove 1.000 è il valore su scaglione raggiunto

- per 30/11/2006

$(6.600/32.500)*1.000$

dove 6.600 (40 qtà *165 prezzo) è l'ammontare del fatturato di gennaio
dove 32.500 è l'ammontare del fatturato annuale
dove 1.000 è il valore su scaglione raggiunto

- per 31/12/2006

$(15.800/32.500)*1.000$

dove 15.800 (100 qtà *158 prezzo) è l'ammontare del fatturato di gennaio
dove 32.500 è l'ammontare del fatturato annuale
dove 1.000 è il valore su scaglione raggiunto

[illegible]

[illegible]