

1.5.5.1 - Promozioni: 1.

Immissioni



Mediante questa funzione è possibile definire le Promozioni adottate da ciascuna Ditta: la Promozione può essere applicata ad un singolo **Articolo** o a *tutti* gli Articoli di una stessa Marca o di uno stesso Gruppo/Sottogruppo; inoltre, l'Utente può decidere di riservare la Promozione ad un unico **Cliente** o a *tutti* i Clienti appartenenti ad una specifica Categoria o Zona. Se si tratta di Promozioni applicate alla Ditta dal **Fornitore**, invece, impostando quest'ultimo come [Beneficiario](#), è possibile verificare che, nell'ambito del periodo impostato, le condizioni da questo applicate siano conformi a quelle concordate.

Codice Promozione

È possibile far attribuire dal programma l'Identificativo della Promozione, impostando **0** (*zero*) in questo campo.

Stato

Dal valore di quest'indicatore dipende l'utilizzo della Promozione in fase di [Immissione Documenti di Vendita](#): se questo campo risulta disattivo, la Promozione, anche se temporalmente valida, Non potrà essere applicata.

I valori ammessi sono due:

A = Attivo

D = Disattivo

Indicatore Articolo/Gruppo

Specifica se la Promozione è rivolta ad uno o più Articoli, aventi in comune la Marca oppure il Gruppo/Sottogruppo. I valori impostabili sono:

0 = Articolo

1 = Settore/Gruppo - Sottogruppo

2 = Marca

Articolo/Gruppo

Per le Promozioni riferite a tutti gli Articoli di uno stesso Gruppo/Sottogruppo, impostare il codice del Gruppo nei primi tre caratteri e il codice del Sottogruppo nei successivi tre. Per ulteriori chiarimenti, far riferimento al seguente esempio:

Esempio: per applicare la Promozione a tutti gli Articoli del Gruppo **10 - Cancelleria** e Sottogruppo **1 - Penne**, impostare in questo campo **0010 0001**.

Tipo Beneficiario

Specifica il Beneficiario della Promozione e può identificare:

0 = Cliente

1 = Fornitore

5 = tutti i Clienti di una stessa Categoria o Zona

Indicato il Beneficiario, il cursore si posizionerà sul corrispondente campo: per generalizzare la Promozione, impostare a **5** il **Tipo Beneficiario** e a **0** (zero) i campi relativi al codice **Zona** e **Categoria**.

Data validità

Definisce la Validità temporale della Promozione: in fase di ricerca, la Validità è accertata prima sulla Data d'Inizio e poi su quella di Fine.

Valuta

È proposta in automatico l'unità di conto della Ditta, con possibilità per l'Utente di variarla.

Prezzi Fatturazione

Indicano i Prezzi promozionali degli otto [Listini](#) specificati nell'[Anagrafica Articoli](#).

Per l'impostazione dei Prezzi di Fatturazione, è possibile indicare fino a 5 cifre decimali.

Per le Promozioni relative ad un *singolo* Articolo e Cliente, è sufficiente valorizzare solo il primo degli otto Prezzi Fatturazione.

Prezzi al Pubblico

Sono riportati i prezzi promozionali degli otto [Listini al Pubblico](#) presenti nell'[Anagrafica Articoli](#).

Per l'impostazione dei Prezzi al Pubblico, è possibile indicare fino a 5 cifre decimali.

Condizioni Nette

Al suo valore è subordinato l'utilizzo delle [Condizioni di Sconto](#) indicate sul Cliente: se nell'[Anagrafica](#) del soggetto non sono state specificate condizioni di sconto (Tabella Sconto = 0), il valore di questo campo e gli sconti specificati non saranno considerati.

I valori previsti sono i seguenti:

0 = i Prezzi sono intesi al lordo ed è possibile impostare una scontistica promozionale, che in questo caso si sostituirà completamente a quella agganciata al Cliente

1 = i Prezzi indicati s'intendono al netto degli sconti e pertanto, gli eventuali sconti agganciati al Cliente non saranno in questo caso considerati.

È opportuno ricordare, che sia i prezzi che gli sconti sono liberamente modificabili in fase d'Immissione Documenti di Vendita: gli sconti tuttavia, saranno acquisiti solo se nell'

Anagrafica Cliente, o in fase d'Immissione Documenti, è stato specificato il Codice della tabella Sconti ad esso agganciata.

Tipo Calcolo Provvigioni

Il valore impostato in questo campo specifica la modalità adottata per il calcolo delle provvigioni:

0 - Percentuale

1 - Valore x Quantità = la provvigione è data dal prodotto tra il valore impostato e le quantità vendute

Le provvigioni sono sempre calcolate nell'unità di conto della ditta.

Provvigioni

Impostando un valore diverso da **0** (zero), la provvigione inserita in questo campo si sostituirà completamente, a quella presente sull' Agente agganciato al Cliente.

Dati promozione

Tipo Calcolo

Il valore impostato in questo campo indica la modalità adottata per il calcolo della Promozione:

0 = Percentuale

1 = Prezzo

2 = Quantità Omaggio

3 = Articolo con Addebito

4 = Sino a raggiungimento Obiettivo

5 = A raggiungimento Obiettivo

Il Tipo Calcolo **5** (*A raggiungimento Obiettivo*) prevede l'impostazione di una quantità Target, al raggiungimento della quale è possibile gestire una quantità con Tipo Cessione 0 (*con Addebito*) o **1** (*Sconto Natura*).

Tipo Scaglione

Lo Scaglione della Promozione può essere rappresentato da:

0 = Quantità

1 = Valore

2 = Colli

Tipo Cessione

Il valore di quest'indicatore individua il Tipo di Cessione della Promozione e può essere:

- 0** = Con Addebito
- 1** = Sconto Natura

In entrambi i casi il [prezzo](#) è assunto dall'[Anagrafica dell'Articolo](#) o dal primo elemento del Listino di Fatturazione.

Target

Per le Promozioni con [Tipo Calcolo 5](#), il Target indica la quantità da raggiungere.

Tipo Erogazione

Il Tipo Erogazione è utilizzato nella chiusura dei Documenti di Vendita e di Ordine e determina la modalità di calcolo della Promozione:

0 - Automatica

1 - Con richiesta (attualmente non gestita)

2 - Solo segnalazione = visualizza il messaggio «Promozione Maturata» senza generare alcuna movimentazione

3 - Fine Periodo (attualmente non gestita).

Nella videata di seguito proposta è riportato un esempio di Promozione con Tipo Calcolo 5:

Immissione Promozione con Tipo Calcolo 5

Immissione Promozione con Tipo Calcolo 5.

Impostando una Promozione di questo tipo, ogni qualvolta la quantità dell'Articolo «Cassette Salvataggio Dati» risulti uguale o superiore ai **10** pezzi ([Target](#)), sarà concesso un pezzo dello stesso Articolo con [Tipo Cessione 1 - Sconto Natura](#).

Il prezzo da attribuire all'Articolo concesso a titolo oneroso o gratuito è assunto dai Prezzi di Listino, presenti sull'[Anagrafica Articolo](#), oppure dal primo Listino di Fatturazione relativo alla Promozione stessa.

Al raggiungimento dell'obiettivo, sono generate automaticamente nel Documento di Vendita delle righe aggiuntive, relative all'Articolo e alle quantità cedute a titolo oneroso o gratuito (*Sconto Natura*).

Revisione #7

Creato 30 giugno 2018 16:31:36 da Giuseppe Anelli

Aggiornato 27 aprile 2026 14:56:30 da Elena Saracino