

# 1.8.3.1 - Promozioni



Questa funzione consente di definire le Promozioni adottate da ciascuna ditta: la Promozione può essere impostata con riferimento ad un singolo **Articolo** o a *tutti* gli Articoli di una stessa marca o di uno stesso gruppo/sottogruppo; oltre a questo poi, 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** inoltre, impostando quest'ultimo come [beneficiario](#), è possibile verificare che per il periodo indicato, 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 d'Immissione Documenti di Vendita; in particolare: 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 stessa marca o lo stesso 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 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](#).

### **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 delle provvigioni:

- 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*).



## Promozioni: 2. Immissione Facilitata

L'inserimento di una Promozione riferita ad un determinato Articolo e ad un singolo Cliente si semplifica notevolmente, mediante l'utilizzo della funzione in oggetto.

L'Immissione Facilitata richiede l'impostazione dei soli dati essenziali:

Codice Articolo

Conto del Cliente Beneficiario

Periodo di Validità

Prezzi di Fatturazione e al Pubblico

Tipo Calcolo Provvigione e relativo valore o percentuale

Condizioni Nette

Percentuali di Sconto.

A titolo informativo sono visualizzati i Listini Fatturazione e al Pubblico e il Codice Sconto, tutti assunti dall'[Anagrafica Cliente](#).

Immissione Facilitata

Immissione Facilitata.



## Promozioni: 7. Stampa

I dati relativi alle Promozioni possono essere riepilogati in varie forme, in relazione allo scopo prefissato, dalla disposizione degli stessi infatti, deriva la possibilità di generare diversi tabulati di stampa:

- 1 - [Completa](#)
- 2 - [Solo Listini](#)
- 3 - [Solo Dati Promozione](#)
- 4 - [Listino Personalizzato](#)
- 5 - [Prospetto Condizioni Commerciali](#)



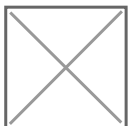
### **Completa - Solo Listini - Solo Dati Promozione**

Le prime tre opzioni eseguono la stampa di un tabulato riepilogativo di tutte le informazioni, relative alle Promozioni impostate. Prima di procedere all'elaborazione e alla successiva fase di stampa, il programma propone la seguente videata di selezione:

Videata di selezione per la Stampa Promozioni

Videata di selezione per la Stampa Promozioni.

I dati da impostare sono equivalenti a quelli richiesti in fase d'[Immissione Promozioni](#).



### **4 - Listino personalizzato**

La generazione di questo report è subordinata alla presenza del valore **0** (zero) nella [videata di selezione](#), in corrispondenza dei campi: **Indicatore Articolo Gruppo** e **Tipo Beneficiario**.

Nel report in oggetto sono indicati gli Articoli in promozione, in ordine di Cliente, e per ciascuno di essi sono fornite le seguenti informazioni:

- Prezzo
- Condizioni Nette
- Periodo di Validità
- Codice Promozione.



## 5 - Prospetto Condizioni Commerciali

Il Prospetto Condizioni Commerciali può essere estratto con riferimento ai **Clienti** o ai **Fornitori**, selezionando da menù tra i seguenti ordinamenti:

- per Conto
- per Categoria
- per Zona
- per Agente.

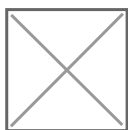
Relativamente ai **Fornitori**, gli ordinamenti di stampa disponibili sono per Conto e Categoria.

Il prospetto generato da questa funzione è intestato al singolo Cliente o Fornitore e indipendentemente dalle selezioni effettuate, il prospetto generato si articola in due sezioni: nella *parte iniziale* sono indicati:

- il Codice Sconto
- i Listini Fatturazione e al Pubblico
- il Tipo Documento
- il Codice Agente o Zona

nella *sezione finale* invece, dedicata ai Dati Promozionali, sono riportati:

- la Promozione
- il Codice e la Descrizione dell'Articolo
- la Condizione Netta
- il Prezzo
- il Periodo di Validità.



## 11. Modifica Data Fine Validità

Questa funzione consente di modificare automaticamente la data di fine validità di tutte le Promozioni, che soddisfano i parametri di filtro impostati.

La videata di accesso alla funzione è di seguito proposta:

Modifica Data Fine Validità

Modifica Data Fine Validità.

### **Data Fine Precedente**

Include in fase di modifica, solo quelle Promozioni con data validità uguale a quella inserita in questo campo.

### **Data Fine Nuova**

Impostare la nuova data di fine validità da attribuire alle Promozioni.

Digitando il tasto funzione **F3**, è possibile inserire una nuova data di fine validità antecedente a quella esistente

Per la spiegazione dei parametri non menzionati in questa fase, si rimanda alla funzione d'[Immissione Promozioni](#).

---

Revisione #2

Creato 30 giugno 2018 16:31:37 da Giuseppe Anelli

Aggiornato 5 febbraio 2026 11:14:29 da Elena Saracino