

GESTIONE GRUPPI

Gruppo Acquisto: 99 GRUPPO NTS

Data Riferimento: Nessuna Alla Data

Capogruppo: 60100001 CLIENTE NTS

Tipologia: Associati

Data Inizio Validità: 01/01/2010

Data Fine Validità: 31/12/2099

Cliente	Descr. Conto	Data Iniz. Val.	Data Fine...
60100002	CLIENTE ABC	01/01/2010	31/12/2099
60100003	CLIENTE DEF	01/01/2010	31/12/2099
60101146	CLIENTE SPA	01/01/2010	31/12/2099

GESTIONE SCONTI CLIENTI

Tipo sconti: CA - Cliente/Articolo

Cliente: 60100001 CLIENTE NTS

Affiliato: 0

Articolo: 3135162320104 BOLLITORE

Cat. Sconto Cliente: 0

Gr. Sconto Articolo: 0

☐ Tutti gli sconti

Sconto 1	Sconto 2	Sconto 3	Sconto 4	Da qta	A qta	Data Iniziale	Data Finale
43,00	10,00	5,00	0,00	0,00	5,00	01/01/2010	31/12/2099
45,00	15,00	5,00	0,00	6,00	99.999.999.999,00	01/01/2010	31/12/2099

GESTIONE PROMOZIONI CLIENTI

Tipo promozioni: CA - Cliente/Articolo

Cliente: 60100001 CLIENTE NTS

Affiliato: 0

Articolo: 3135162320104 BOLLITORE

Gr. merceologico articolo: 0

Raggrup. soggetti clienti: 0

Zona: 0

☐ Tutte le promozioni

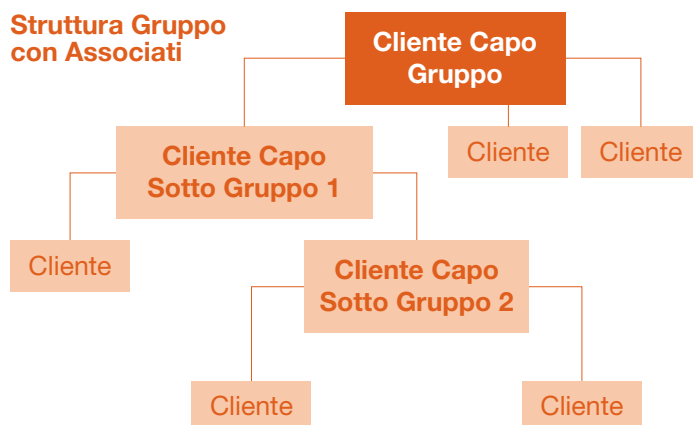
Cod. Zona	Descr. Zona	Sconto (%)	Da quantità	A quantità	Data Iniziale	Data Finale
I	1 ABRUZZO	8,00	5,00	999.999.999,00	01/01/2010	31/12/2099

Per condizioni commerciali si intende la gestione dei listini, degli sconti e delle promozioni che sono state estese e sviluppate, non solo per gestire gruppi commerciali di associati e affiliati, ma anche per applicare politiche di sconti e promozioni più spinte. Con il modulo "gestione condizioni commerciali" un cliente può appartenere o meno ad un "gruppo di acquisto"; nel caso appartenga ad un gruppo avremo:

- un cliente indiretto (affiliato) con fatturazione centralizzata verso la capogruppo (in questo caso l'affiliato va trattato come un indirizzo di spedizione)
- un cliente diretto (associato) con fatturazione decentralizzata ovvero fatturazione al singolo cliente

La gestione dei gruppi di acquisto avviene attraverso l'utilizzo di una "distinta gerarchica" come di seguito riportato:

Struttura Gruppo con Associati



Struttura Gruppo con Affiliati



Le condizioni commerciali possono essere impostate a qualsiasi livello della struttura; ogni volta che si applicano i listini, gli sconti e le promozioni, il sistema parte dal livello più basso della struttura e risale fino a trovare il punto in cui sono state impostate le condizioni da applicare. I listini sono definiti per cliente/articolo come avviene negli altri moduli dell'ERP Business; se è presente un gruppo di acquisto con affiliati, il livello minimo di assegnazione dei listini è cliente + destinazione/articolo. Possono essere gestiti fino a 4 sconti in cascata, mentre gli sconti gestiti a date di validità possono essere espressi per:

C = cliente, A = articolo, G = gruppo sconti articolo (può coincidere con la classe sconto articolo dell'ERP Business), T = categoria sconti cliente (può coincidere con la classe sconto cliente dell'ERP Business)

La priorità di elaborazione degli attributi, ovvero l'ordine con cui vengono elaborati gli sconti, è stabilita dall'operatore attraverso una stringa nella tabella dei parametri; ad esempio "C-CA-CG-T" sta ad indicare che nel sistema sono stati caricati sconti per:

C = cliente, CA = cliente/articolo, CG = cliente/gruppo sconti articolo, T = categoria sconti cliente

e che l'ordine di precedenza per la determinazione dello sconto è quello della stringa da sinistra verso destra. Se è presente un "gruppo di acquisto", lo sconto può essere gestito a qualsiasi livello della distinta gerarchica; in fase di

caricamento dell'ordine, il sistema comincia a ricercare lo sconto da applicare al livello più basso della gerarchia per risalire fino alla capogruppo. Le promozioni sono gestite come uno sconto aggiuntivo (il quinto sconto) rispetto agli sconti standard; le politiche di promozione sono applicate in base alla combinazione delle seguenti variabili:

C = cliente, A = articolo, M = gruppo merceologico articolo, T = raggruppamento soggetti cliente, Z = zona
La priorità di elaborazione degli attributi, ovvero l'ordine con cui vengono assegnate le promozioni, è stabilita dall'operatore attraverso una stringa nella tabella dei parametri; ad esempio "C-CA-CM-T-Z" sta ad indicare che nel sistema sono state caricate promozioni per:

C = cliente, CA = cliente/articolo, CM = cliente / gruppo merceologico articolo, T = raggruppamento soggetti cliente, Z = zona e che l'ordine di precedenza per la determinazione dell'ulteriore sconto è quello della stringa da sinistra verso destra. Se è presente un "gruppo di acquisto", la promozione può essere gestita a qualsiasi livello della distinta gerarchica; in fase di caricamento dell'ordine, il sistema comincia a ricercare lo sconto ulteriore da applicare al livello più basso della gerarchia per risalire fino alla capogruppo.