

## 4.2.7. Condizioni di vendita

SIGLA consente la gestione di condizioni particolari di vendita concordate con i clienti (contratti). La determinazione automatica del prezzo di vendita, durante l'attività di gestione documenti, bypassa la normale gestione dei listini se per il cliente, su cui si sta lavorando, sono state memorizzate condizioni contrattuali particolari.

La finestra per gestire l'attività sull'archivio condizioni di vendita è illustrata in Figura 20.

Figura 20

La finestra è composta di due pagine etichettate rispettivamente *Generali* e *Fasce*.

L'attività deve essere iniziata selezionando il cliente desiderato. Si deve procedere in seguito a scegliere se si vuole immettere una condizione particolare valida per un solo articolo di magazzino o per un certo raggruppamento di articoli, si specifica che tale possibilità è presente solo se è stata attivata in configurazione la gestione della tabella *Sconti*, agendo su due radio box: **Articolo** e **Cat.Sconto** (Categoria di sconto).

In seguito si procede alla scelta della valuta da utilizzare operando sull'apposita list box (doppio click); infine si individua il codice del prodotto digitandolo nel campo **Articolo** o **Categoria sconto**.

Se si utilizza come valuta l'Euro è sufficiente indicare il prezzo nell'apposito campo.

Usando, invece, una valuta estera, è possibile individuare la data da usare per il fixing del cambio, oppure, lasciando in bianco il campo **Dt. Cambio** (data del cambio), è possibile adottare, per la trasformazione degli importi in Euro, il rapporto di cambio del giorno dell'operazione di vendita.

Il secondo gruppo formato da prezzo e data cambio e dal prezzo in valuta è alternativo al primo gruppo appena illustrato, è possibile inserire dati nei campi appartenenti al secondo gruppo se e solo se è stata indicata una data di fine validità per la condizione particolare. In

questo caso, se si esegue l'inserimento di un documento avente una data inferiore alla data di fine validità della condizione particolare, il prezzo selezionato sarà quello del primo gruppo altrimenti quello del secondo.

Sul primo folder é possibile immettere cinque sconti e due maggiorazioni, configurabili, oltre alla provvigione agente e capozona per condizioni particolari non impostate a fasce di quantità. Le due date **Inizio** e **Fine** indicano gli estremi temporali, in cui il prezzo della condizione particolare é valida, e verrà quindi applicato in fase di emissione dei documenti di magazzino.

La check box **Iva su om.** (IVA su omaggi) deve essere selezionata, se al cliente è stata addebitata l'IVA sulla merce omaggio, eventualmente consegnata.

La check box **Iva compr.** (IVA compresa) deve essere selezionata se il prezzo indicato é comprensivo d'iva, deve essere deselezionata altrimenti.

La check box **Campagna** deve essere selezionata se, alla presenza di una campagna promozionale sul prodotto più vantaggiosa per il cliente rispetto alle condizioni concordate, la campagna debba essere usata al posto delle condizioni contrattuali.

La check box **Attivo** viene sempre proposta selezionata. Deselezionandola il dato continua a essere gestito in tabella ma non può più essere utilizzato durante la normale attività con SIGLA.

La check box **Pr. a Fasce** (Prezzi a fasce) viene sempre proposta non selezionata. Selezionandola s'intende che si sta immettendo una condizione particolare i cui dati variano a seconda della quantità immessa. É possibile gestire fino a sei fasce di quantità.

La Figura 21 mostra la seconda pagina della finestra; tale folder é gestito unicamente, se la condizione particolare é definita a fasce di quantità. In questa pagina é possibile immettere sia gli estremi delle sei fasce di quantità (da quantità a quantità) sia altri dati come il prezzo (in Euro o in valuta estera), gli sconti, le maggiorazioni, le provvigioni per agente e capozona.

Il pulsante **Salva** consente la memorizzazione dei dati impostati.

Da qt.	A qt.	Prz.	Pr. Val.	% C.Z.	Sc.	Mag.	% Ag.
0,000	0,000	0,00	0,000	0,00	0,00 0,00 0,00 0,00	0,00	0,00
0,000	0,000	0,00	0,000	0,00	0,00 0,00 0,00 0,00	0,00	0,00
0,000	0,000	0,00	0,000	0,00	0,00 0,00 0,00 0,00	0,00	0,00
0,000	0,000	0,00	0,000	0,00	0,00 0,00 0,00 0,00	0,00	0,00
0,000	0,000	0,00	0,000	0,00	0,00 0,00 0,00 0,00	0,00	0,00
0,000	0,000	0,00	0,000	0,00	0,00 0,00 0,00 0,00	0,00	0,00

IMMISSIONE      Inserire la quantità finale per la prima fascia di prezzi

Figura 21