

# Table of Contents

- Cenniki** ..... 3
- Pola i przyciski cenniku*** ..... 3
  - Pola nagłówka ..... 3
  - Pola dokumentu ..... 4
  - Typy cen, na które może wpływać cennik: ..... 4
- Kolejność zasad*** ..... 5
- Zastosowania*** ..... 6
  - Najlepsza cena dla klienta ..... 6
  - Znalezienie ceny w zależności od projektu ..... 7
  - Użytkownik może umieszczać tylko elementy formuły cenowej ..... 7
- Notatki*** ..... 7





**Ta strona nie jest jeszcze kompletnie przetłumaczona. Pomoc mile widziana.**

*(po skompletowaniu usuń ten komentarz)*

## Cenniki

**Cenniki** służą do definiowania i zarządzania cenami artykułów w systemie. Pozwalają na ustalanie różnych cen dla różnych grup odbiorców, lokalizacji lub w oparciu o inne kryteria.

### Funkcjonalność cenników pozwala na:

- **Ustalanie cen bazowych dla artykułów i grupy artykułów:** Można zdefiniować podstawową cenę dla każdego produktu lub grupy produktów.
- **Ustalanie rabatów i narzutów:** Cenniki pozwalają na definiowanie rabatów lub narzutów w stosunku do ceny bazowej, umożliwiając ustalanie cen promocyjnych, cen dla stałych klientów lub cen dostosowanych do kosztów dodatkowych.
- **Definiowanie specyficznych cenników dla klientów:** Można przypisać konkretny cennik do klienta lub grupy klientów, np. cennik hurtowy, detaliczny, cennik dla klientów VIP. To pozwala na automatyczne stosowanie właściwych cen podczas wystawiania faktur i zamówień.
- **Definiowanie cenników dla lokalizacji (punktów sprzedaży):** Można przypisać konkretny cennik do danego punktu sprzedaży, np. cennik dla salonu w Warszawie lub w Katowicach.
- **Uproszczenie procesu tworzenia dokumentów:** Po przypisaniu cennika do faktury, zamówienia lub oferty, ceny produktów będą automatycznie pobierane z tego cennika.

### Jak to działa?

Jeśli dany produkt posiada cenę detaliczną, to tworząc cennik o nazwie np. „HURT”, można w nim zdefiniować cenę hurtową dla wybranych produktów. W momencie wystawiania faktury dla klienta hurtowego, system automatycznie pobierze cenę hurtową z cennika „HURT” dla tych produktów, które są w nim uwzględnione. Produkty nieobjęte cennikiem „HURT” będą miały cenę detaliczną.

**Ważne:** Cennik dotyczy tylko tych artykułów, które są w nim zdefiniowane. Dzięki raportowi cennika, z możliwością filtrowania, można łatwo sprawdzić, jakie pozycje i w jakich cenach są uwzględnione w danym cenniku. Cenniki mogą być powiązane zarówno z konkretnym klientem, jak i użytkownikiem systemu.

**Ścieżka** w systemie: Ustawienia → Ustawienia sprzedaży → Cenniki

## Pola i przyciski cenniku

### Pola nagłówka

- **Kod** – unikalny identyfikator formuły cenowej. Powinien być możliwie czytelny, bez użycia symboli specjalnych.
- **Nazwa** – pole informacyjne, przeznaczone na krótki opis formuły cenowej.
- **Waluta** – używana, jeśli ceny mają być ustawione w innej walucie niż bazowa.  
**Uwaga:** w tym przypadku można stosować wyłącznie **cenę statyczną!**

- **Umieszczany obiekt** - wskazany obiekt zostanie dodany do wiersza dokumentu sprzedaży razem z wyliczoną ceną.
- **Umieszczany projekt** - wskazany projekt zostanie dodany do wiersza dokumentu sprzedaży razem z wyliczoną ceną.
- **Kolejność** - umożliwia sortowanie formuł cenowych w różnych miejscach systemu, np. na karcie artykułu czy w menu rozwijanych.
- **Tekst1 i Tekst2** - pola dodatkowe, przeznaczone do przechowywania uzupełniających informacji.
- **Najniższa cena** - opcja aktywna tylko wtedy, gdy w ustawieniach systemowych zaznaczono: **„Jeśli brakuje produktu, w formule ceny używany jest wzór ceny sprzedawcy = tak”**. W takiej konfiguracji najniższa cena zostanie zastosowana, gdy:
  - klient ma przypisany rabat procentowy na swojej karcie,
  - klient **nie ma** przypisanego cenniku na karcie klienta,
  - ale cennik występuje na dokumencie sprzedaży (z poziomu sprzedawcy lub lokalizacji).

## Pola dokumentu

- **Grupa** - umożliwia wybór grupy artykułu poprzez dwukrotne kliknięcie komórki lub naciśnięcie kombinacji klawiszy **Ctrl+Enter**. Wybrana grupa wpływa na wszystkie artykuły w niej zawarta, z wyjątkiem tych, które zostały wpisane indywidualnie do cenniku
- **Dostawca** - pole umożliwiający przypisanie dostawcy
- **Artykuł** - umożliwia wstawienie konkretnego artykułu do cennika przez dwukrotne kliknięcie lub **Ctrl+Enter**. Używane, gdy chcesz ustalić cenę jednostkową dla konkretnego produktu.
- **Rodzaj** - widoczny tylko wtedy, gdy w systemie aktywna jest opcja **„Warianty w użyciu”**. Pozwala ustawić cenę dla konkretnego wariantu artykułu.
- **Pole danych artykułu i treść** - umożliwia filtrowanie artykułów na podstawie dodatkowych pól, np. marki. Jeśli artykuł zawiera pole dodatkowe „Kolor”, można zdefiniować cennik dla konkretnego koloru.
- **Projekt** - projekt można przypisać do cennika. Działanie cennika może zależeć od projektu, w zależności od ustawień systemowych.
- **Nazwa** - wyświetla nazwę wybranej grupy lub artykułu w cenniku.
- **Rabat** - określi procentową wartość obniżki lub podwyżki ceny. Jeśli nie chcesz wprowadzać zmiany, pozostaw pole puste.
- **Wpływa na** - wybierz, którą cenę z karty artykułu ma modyfikować cennik.

## Typy cen, na które może wpływać cennik:

- ALE - rabat wstawiany bezpośrednio do dokumentu (wypełnia pole „Rabat %“).
- CENA ZAKUPU - modyfikuje cenę zakupu na karcie artykułu.
- CENA PROMOCYJNA - wpływa na cenę sprzedaży oznaczoną jako promocyjna.
- CENA1-CENA4 - odpowiadają polom cenowym z VAT na karcie artykułu. Nazwy tych cen mogą być dostosowywane w ustawieniach ogólnych.
- WAŻONE - wykorzystuje średnią cenę z karty przedmiotu.
- STATYCZNE - wprowadza konkretną (stałą) cenę do dokumentu. Można ją także edytować na karcie artykułu, w zakładce „Cenniki”.
- KOSZT TOWARÓW - ustawia cenę zakupu na podstawie ID artykułu.
- **Korekta** - umożliwia dodanie lub odjęcie wartości od ceny oraz jej zaokrąglenie. Przykłady: dodaje korektę do aktualnej ceny. Można go używać na przykład do dodawania 100 EUR do wszystkich pozycji, a także do zaokrąglania cen w górę lub w dół. Przykład: Artykuł o

cenie sprzedaży 2070,1. Wprowadzając korektę 49 (z dokładnością do 100 EUR) i 0 do wzoru, cena umieszczona na dokumencie wynosi 2119 - dodano 49, a centy zaokrąglono do 0 miejsc po przecinku. Jeżeli wprowadzisz korektę 0,049 i wstawisz 1, cena na fakturze wyniesie 2070,2. Jeśli poprawka wynosi 49, a przecinek dziesiętny wynosi -2, cena wyniesie 2100. W tym przypadku do sumy dodano 49, a otrzymaną sumę zaokrąglono do -1 przecinka. W tym samym przykładzie liczbę 2030 zaokrąglono również do 2100 - czyli do najbliższej setnej części.

Korekta	W kierunku	Wynik
49	0	2119
0,049	1	2070,2
49	-2	2100

- **Zaokrąglenie** - określa liczbę miejsc po przecinku, jakie mają być brane pod uwagę przy obliczaniu ceny.  
Największa dokładność to 4 miejsca. Pozostawienie pola pustego skutkuje automatycznym przypisaniem wartości 4.
- **Początek/Koniec** — określa przedział dat, w którym cennik ma obowiązywać. Stosowane dla ograniczenia czasowego obowiązywania ceny w danym filtrze.
- **Czas1/Czas2** - działają analogicznie jak pole „Początek / Koniec“, ale z dokładnością do godziny (np. „happy hour“).

**Uwaga:** oba pola muszą być wypełnione.

Jeśli definiujesz ceny godzinowe (np. różne ceny w ciągu dnia), upewnij się, że godzina zakończenia jednej reguły odpowiada godzinie rozpoczęcia kolejnej.

#### Przykład:

Cena 40 za artykuł 100010 obowiązuje do 10.08.2022, godz. 14:59.

Od godz. 15:00 tego samego dnia, cena zmienia się na 35.

Valemid		Summa allahindlus		Kampaaniad				
Kopeeri valitud		Kustuta valitud		Massasetaja	Lisa kõik klassid	Lisa kõik kasutuses klassid	Kopeeri esimeselt realt	
Nr	Artikkel	Nimi	Ale	Mõjub	Aeg 1	Kell 1	Aeg 2	Kell 2
	> Otsi	> Otsi	> Otsi	Otsi	> Otsi	> Otsi	> Otsi	> Otsi
1	100010	Käekell	40	Staatilir	10.08.2022	14:00	10.08.2022	15:00
2	100010	Käekell	35	Staatilir	10.08.2022	15:00	10.08.2022	16:00

- **Umieszczony projekt/obiekt** - jeżeli cennik zostanie zastosowany w dokumencie sprzedaży, przypisany projekt lub obiekt również zostanie umieszczony w odpowiednim wierszu dokumentu.  
Pomocne przy analizie rabatów lub promocji przypisanych do konkretnych projektów (np. „Szalone dni“).

## Kolejność zasad

Podczas tworzenia reguł formuły cenowej należy zachować ostrożność, aby uniknąć konfliktów. W tym celu dobrze jest wiedzieć, w jakiej kolejności reguły wchodzą w życie, tzn. w jakiej kolejności wyszukiwany jest właściwy wiersz lub cena w formule cenowej podczas umieszczania artykułu na fakturze:

- Artykuł+Wariant
- Artykuł
- Art.pole dodatkowe+Klasa+Dostawca

- Dostawca+Sztuka. pole dodatkowe
- Sztuka.pole dodatkowe+Klasa
- Sztuka.pole dodatkowe+Masterclass
- Dostawca+Klasa
- Dostawca + Masterclass
- Pole dodatkowe
- Dostawca
- Klasa
- Klasa mistrzowska

## Zastosowania

### Najlepsza cena dla klienta

Jeśli do karty klienta przypisany jest **rabat%** (do klienta/klasy klienta nie jest przypisany żaden wzór cenowy), a wzór cenowy umieszczony jest w dokumencie sprzedaży według lokalizacji lub użytkownika, można go ustawić tak, aby klient otrzymał największy rabat.

Nowo zaprojektowany nagłówek formuły cenowej zawiera znacznik wyboru **dla niższej ceny dla klienta**. Należy to wypełnić za pomocą wzoru umieszczonego w dokumencie sprzedaży przez lokalizację lub sprzedawcę. W takim przypadku najwyższy rabat zostanie znaleziony podczas umieszczania artykułu.

**Hinnavalem POOD** Salvestatud Viimati muutis SUPER (23.03.2023 kell 18:16:49)

Kood: POOD Nimi: Poe hinnad  Soodsam kliendi hind

Valemid Summa allahindlus Kampaaniad

Kopeeri valitud Kustuta valitud Massasetaja... Lisa kõik klassid Lisa kõik kasutuses klassid Kopeeri esimeselt realt

Nr	Klass	Artikkel	Nimi	Ale	Mõjub	Kohta	Korrektsoon	Aeg 1	Aeg 2
1	AK11		Pabertooted	0	Ale				
2	AK11		Pabertooted	25	Ale			01.04.2023	30.04.2023
3	AK12		Riie	0	Ale				
4	AK13		Metalltooted	0	Ale				
5									

Na przykład , jeśli **rabat procentowy** na karcie lojalnościowej wynosi 5%, a wzór wynosi 25, wzór wygrywa. Jeśli na karcie przedmiotu ustawiono **maksymalną wyprzedź** , zostanie ona również uwzględniona i nie zostanie zastosowany żaden większy rabat.

Do tego celu konieczne jest skonfigurowanie poniższych ustawień systemowych w następujący sposób:

Toote puudumisel hinnavalemis kasutatakse müüja hinnavalemit  ei  jah

Hinnavalemist asetuv hind tuleb alati allahindlusena

Hinnavalemist tulnud hinnale lisandub  
kliendi allahindlus

ei

## Znalezienie ceny w zależności od projektu

Hinnavalemi projekti arvestus

segamini

- **nie** - projekt nie jest brany pod uwagę, pierwsza odpowiednia cena jest brana ze wzoru cenowego niezależnie od projektu w dokumencie, w którym umieszczono artykuł
- **tak** - projekt jest brany pod uwagę, dokument musi zawierać projekt w załączonej formule cenowej, aby formuła zaczęła obowiązywać
- **zdezorientowany** - jeśli cena danego projektu jest opisana we wzorze cenowym, to brana jest odpowiadająca jej cena, a jeśli nie zostanie znaleziona odpowiednia cena, to brana jest pierwsza odpowiednia cena ze wzoru, niezależnie od tego, jaki projekt znajduje się w dokumencie lub we wzorze cenowym.

Jeżeli wzór na cenę nie zostanie znaleziony i zostanie wybrane ustawienie Jeśli brakuje produktu, w wzorze na cenę zostanie wykorzystany wzór na cenę sprzedawcy, a następnie cena zostanie pobrana ze wzoru na cenę na karcie użytkownika, jeżeli będzie on odpowiedni. Jeżeli we wzorze nie zostanie znaleziona odpowiednia cena artykułu, cena zostanie pobrana z karty artykułu.

## Użytkownik może umieszczać tylko elementy formuły cenowej

Ustawienia systemowe: Ograniczenie formuły cenowej przy umieszczaniu artykułu.

Hinnavalemi piirang artikli asetamisel

ei

- **nie** - nie zastosowano żadnych ograniczeń
- **Od użytkownika i Od dokumentu** - pomaga ograniczyć umieszczanie niepoprawnych artykułów w dokumencie. Jeżeli formuła cenowa nie zawiera szukanego artykułu, wyświetla się ostrzeżenie - artykuł nie został znaleziony. W przypadku tej samej konfiguracji, jeśli ustawienie projektu w poprzednim rozdziale jest ustawione na Tak, wówczas można umieszczać tylko artykuły z określonego projektu. Ceny projektu najlepiej jest wpisać z sekcji cenowej znajdującej się pod kartą projektu.

## Notatki

- Formułę cenową można umieścić w zdarzeniu, ruchu zapasów, przyjęciu zapasów (które, jeśli jest odpowiednio skonfigurowane, zmienia cenę sprzedaży w formule cenowej lub w pozycji), umowie

- Formułę cenową można stosować w raportach: inwentarz, cennik, statystyki artykułów, lista zasobów
- Jeżeli w ustawieniach ogólnych zaokrąglenie jest ustawione na 2, tzn. brak zaokrąglania, wówczas korekta i umieszczenie komórek nie mają żadnego efektu.
- Jeżeli cena jest zaokrąglana bez VAT i zaokrąglenie jest do 0 miejsc po przecinku, to przy stałej cenie 5,0847 cena artykułu wyniesie 5,9 zamiast pożądanych 6. Cenę 5,9 uzyskano przez zaokrąglenie ceny bez obrotu do 5,0, a z obrotem wynosi ona 5,9.

From:

<https://wiki.directo.ee/> - **Directo Help**

Permanent link:

[https://wiki.directo.ee/pl/mr\\_hinnavalem](https://wiki.directo.ee/pl/mr_hinnavalem)

Last update: **2025/04/29 17:00**

