Sisukord

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

Fix Me! **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 **ceny statyczne**!

- **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 umożliwiające 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** - określ 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.



- **Umieszczany 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

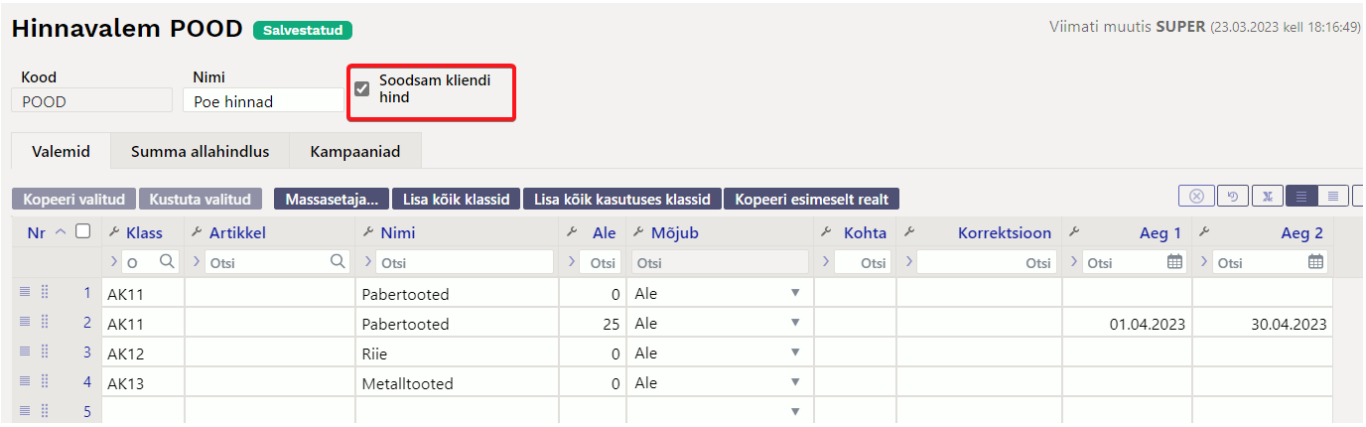
- Dostawca+Sztuka. pole dodatkowe
- Sztuka.pole dodatkowe+Klasa
- Sztuka.pole dodatkowe+Masterclass
- Dostawca+Klasa
- Dostawca + Masterclass
- Pole dodatkowe
- Dostawca
- Klasa
- Klasa mistrzowska

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.

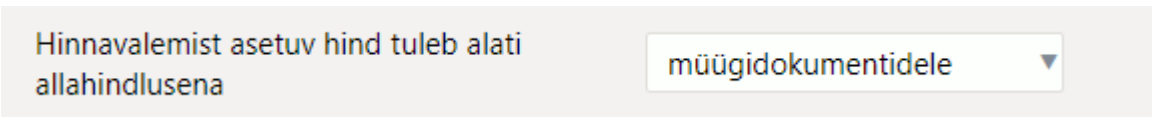
Nowo zaprojektowany nagłówek formuły cenowej zawiera znacznik wyboru **dla niższej ceny dla klienta** . Należy to wypełnić za pomocą wzoru umieszczonego w dokumencie sprzedaży przez lokalizację lub sprzedawcę. W takim przypadku najwyższy rabat zostanie znaleziony podczas umieszczania artykułu.

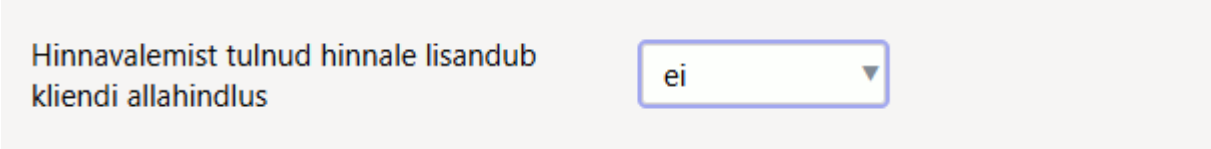


Na przykład , jeśli **rabat procentowy** na karcie lojalnościowej wynosi 5%, a wzór wynosi 25, wzór wygrywa. Jeśli na karcie przedmiotu ustawiono **maksymalną wyprzedaż** , zostanie ona również uwzględniona i nie zostanie zastosowany żaden większy rabat.

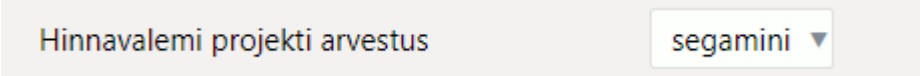
Do tego celu konieczne jest skonfigurowanie poniższych ustawień systemowych w następujący sposób:







Znalezienie ceny w zależności od projektu

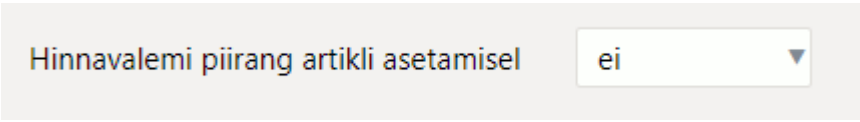


- **nie** - projekt nie jest brany pod uwagę, pierwsza odpowiednia cena jest brana ze wzoru cenowego niezależnie od projektu w dokumencie, w którym umieszczono artykuł
- **tak** - projekt jest brany pod uwagę, dokument musi zawierać projekt w załączonej formule cenowej, aby formuła zaczęła obowiązywać
- **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.



- **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 zaokrąglanie 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

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