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

1/8

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.

Valemid	Summa all	ahindlus	Kampaania	ł											
Kopeeri vali	tud 🛛 Kustuta v	valitud	Massasetaja 📘	.isa ké	õik klass	id 🛛 Lisa I	kõik	: kasutuses klassi	d	Kopeeri esim	ese	lt realt			
🗌 Nr 🥎	≁ Artikkel	≁ Nimi		ş	Ale	⊁ Mõjub	1	Aeg 1	ŗ	Kell 1	ŗ	Aeg 2	p		Kell 2
	> Otsi	> Otsi		>	Otsi	Otsi)	Otsi	>	Otsi	>	Otsi	>	Otsi	
1	100010	Käekell			40	Staatilin 🖥	,	10.08.2022		14:00		10.08.202	2		15:00
2	100010	Käekell			35	Staatilin 🧃	,	10.08.2022	!	15:00		10.08.202	2		16:00

 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.

Hinna	valem F	200D 💽	alvestatud									V	iimati mu	utis SUPI	R (23.03.2	2023 kell 18:1	6:49)
Kood POOD		Nimi Poe hinnad	(Soodsam kliendi hind													
Valemie	Summ	a allahindlus	Kamp	aaniad													
Kopeeri v	alitud Kust	uta valitud	Massaseta	aja Lisa kõik klassid	Lisa kõ	õik kası	utuses klassid	Kopeeri esi	mese	elt realt					<u>୬</u> ୭	X	
Nr ^ C	🦻 🖉 Klass	📕 Artikkel		* Nimi	۶	Ale	۶ Mõjub		ŗ	Kohta	Ļ	Korrektsioon	۶	Aeg 1	Ļ	Aeg 2	
	> o Q	> Otsi	Q	> Otsi	>	Otsi	Otsi		>	Otsi	>	Otsi	> Otsi	Ē	> Otsi	Ē	
≡ ‼	1 AK11			Pabertooted		0	Ale	•									
	2 AK11			Pabertooted		25	Ale	•					01	.04.2023		30.04.2023	
	3 AK12			Riie		0	Ale										
■ 8	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 wyprzedaż** , zostanie ona również uwzględniona i nie zostanie zastosowany żaden większy rabat.

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



7/8

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.



- 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