

Rebate, target, valori e quantità % o incrementali Bravo ... ti meriti un Premio

Il modulo consente la gestione completa di contratti premio a clienti e da fornitori. La gestione delle anagrafiche dei contratti permette di specificare le varie tipologie di contratto. La procedura di calcolo mantiene aggiornate le situazioni dei premi in corso di validità. La generazione automatizzata delle Note di Credito permette di onorare gli accordi presi con i clienti senza appesantire l'amministrazione.

Premi Clienti - Premi Fornitori
La generazione automatizzata dei movimenti di magazzino a solo valore permette di registrare i premi ricevuti dai fornitori ed applicarli per abbattere il costo della merce a magazzino.

Le stampe di controllo permettono di verificare la situazione premi in corso di maturazione.

Premi Clienti - Premi Fornitori

I **Premi Clienti** sono accordi stipulati tra l'azienda e la propria clientela scelta. La procedura di calcolo premio terrà poi conto delle impostazioni al fine di generare gli importi da riconoscere ai clienti tramite una o più note di credito che verranno generate con una procedura guidata del programma.

I **Premi Fornitori** sono accordi stipulati tra l'azienda e i propri fornitori al fine di garantire un maggior sconto se vengono soddisfatti alcuni criteri. Il contratto premio viene censito in anagrafica premi fornitori e profilato secondo i parametri disponibili.

La situazione può essere monitorata regolarmente con opportune stampe statistiche alimentate dai dati forniti dalla procedura di calcolo premi. A chiusura della situazione e premio (data maturazione del contratto), verrà generata da apposita procedura guidata, un movimento di magazzino a solo valore per modificare il costo della giacenza degli articoli soggetti al premio del fornitore

K-PREMI: la gestione completa dei contratti premio clienti e fornitori

Tipologie di Premio considerate

- Premio incondizionato sul fatturato o parte di esso, in percentuale, sul fatturato o parte di esso, o a valore fisso.
- Premio condizionato al raggiungimento di un target sul fatturato, con tipo target a tetto oppure a scaglione, con premio calcolato in percentuale, sul fatturato o parte di esso, oppure a valore fisso.
- Scadenze trimestrali, semestrali od annuali, ossia possibilità di gestire liquidazioni multiple per lo stesso contratto.
- Possibilità di escludere singoli documenti di vendita o parte di essi (righe) dalla procedura di calcolo del premio.
- Contratti intestati a singoli clienti, oppure a gruppi - Possibilità di indicare un cliente beneficiario del contratto diverso dall'intestatario.
- Possibilità di specificare se considerare il fatturato al netto o al lordo di eventuali sconti di riga o di documento.
- Tipologia del target a valore oppure a quantità.
- Possibilità di indicare se la liquidazione del premio comporta un conguaglio alla provvigione dell'agente.

Anagrafiche Contratti

- Codice contratto
- Tipo di Destinatario del contratto.
- Codice cliente intestatario o cliente e sede o codice gruppo a seconda del tipo contratto.
- Estremi di validità del contratto, dalla data alla data.
- Tipologia di target (a imponibile o a quantità, e se a quantità con che unità di misura considerare i target).

Articoli Premio

Nella tab "Articoli a Premio" si imposta il tipo di filtro usato per determinare l'imponibile alla base del calcolo dei premi a percentuale.

Anagrafica Gruppi

E' possibile creare e gestire gruppi sia di clienti che di fornitori. Ogni gruppo è formato da i seguenti dati:

- tipo gruppo (clienti/fornitori)
- un codice univoco auto assegnato dal sistema.
- da un nome.
- una descrizione facoltativa.

Funzionalità

- Premi Clienti
- Premi Fornitori
- Anagrafiche Contratti Premio Clienti
- Articoli premio
- Alcuni esempi di contrattoe loro "codifica"
- Anagrafica Gruppi
- Procedura di Calcolo e Liquidazione Premi Cliente e Fornitore
- Procedure di supporto
- Rinnovo Automatico
- Duplica Contratto
- Documenti di Vendita e di Acquisto

"I contratti con i nostri fornitori sono complessi, in quanto personalizzati per ciascuno, quindi era difficile gestire le variazioni delle aliquote che portavano alla diversificazione dei premi. Kirio ha risolto anche questa problematica indicandoci il loro software K-Premi."

Domenico Novembre,
Presidente di Beautyprof Spa

Componenti utilizzati: TB Standard; Database supportati: SQL Prima Release Mago.Net compatibile: 2.0
Ultima Release Mago.Net compatibile: 3.13

Minima Configurazione di Mago.Net richiesta: Server, Vendite, Acquisti, Magazzino. K-Premi è sviluppato in TaskBuilder.Net

Il verticale è stato sviluppato per Mago.Net ed è compatibile con le versioni Professional Lite, Professional, Enterprise Editions.