

REGRAS DE DESCONTO E NEGOCIAÇÃO

SUMÁRIO

VISÃO GERAL.....	2
VARIÁVEIS.....	2
PARAMETRIZAÇÃO DE DESCONTOS (BLOCO DE DESCONTO).....	3
CAMPANHAS	4
ATRIBUIÇÃO OU CONFIGURAÇÃO DE DESCONTOS	6
CAMPOS DO CADASTRO	6
FILTROS E ATALHOS.....	6
EXEMPLOS DE FUNÇÕES PERSONALIZADAS	7
EXEMPLO PRÁTICO – TABELA DE DESCONTOS, PARTE 1 – DESCONTO PRINCIPAL.....	9
Ex.: CONFIGURAÇÃO 01 - REGIONAL/CLIENTE	10
Ex.: CONFIGURAÇÃO 02 - FRETE/ENTREGA	11
SUGESTÃO PARA OTIMIZAÇÃO	11
Ex.: CONFIGURAÇÃO 03 – DESCONTO EXTRA.....	12
EXEMPLO PRÁTICO – TABELA DE DESCONTOS, PARTE 2 – DESCONTO POR ITEM.....	13
EXEMPLO PRÁTICO – TABELA DE DESCONTOS, PARTE 3 – DESCONTO PARA CAMPANHA	13
EXEMPLO PRÁTICO – TABELA DE DESCONTOS, PARTE 4 – DESCONTO FINAL (POR VALOR).....	14
EXEMPLO PRÁTICO: APLICAÇÃO EM PEDIDOS – MÓDULO FATURAMENTO.....	15
TABELA DE PREÇOS	15
EXEMPLO 01	16
EXEMPLO 02	17
TABELAS DE NEGOCIAÇÃO.....	19
ATRIBUIÇÃO DE TABELA DE NEGOCIAÇÃO	20
EXEMPLO PRÁTICO: CONFIGURAÇÕES.....	20
EXEMPLO PRÁTICO: APLICAÇÃO EM PEDIDOS	22
AVANÇADO: VARIÁVEL “FÓRMULA LIVRE”	24

Através de regras de desconto, é possível atribuir descontos e comissão aos pedidos de venda de acordo com critérios comerciais e regionais definidos pela empresa.

A configuração destas regras se dá de forma flexível, permitindo que o usuário defina quais informações/variáveis devem ser consideradas para atribuição de um determinado desconto, e como esse desconto irá impactar na comissão de seus consultores.

As regras de negociação são utilizadas para definir os percentuais de comissão dos comissionados do pedido (Consultores e Supervisores).

É recomendado que a equipe comercial tenha em mãos sua tabela de descontos e negociação já definida para o início da configuração no sistema.

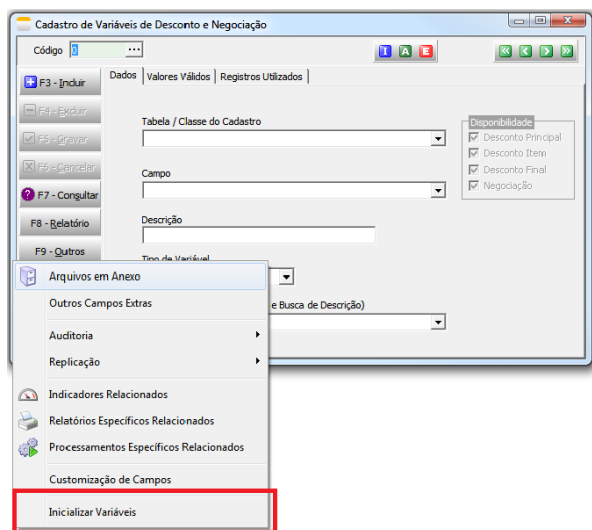
Antes de iniciar as configurações na empresa, leia todo o material para compreender os diferentes tipos de configurações e sugestões para otimização.

VARIÁVEIS

O primeiro passo para a implementação no cliente é realizar o cadastro das variáveis.

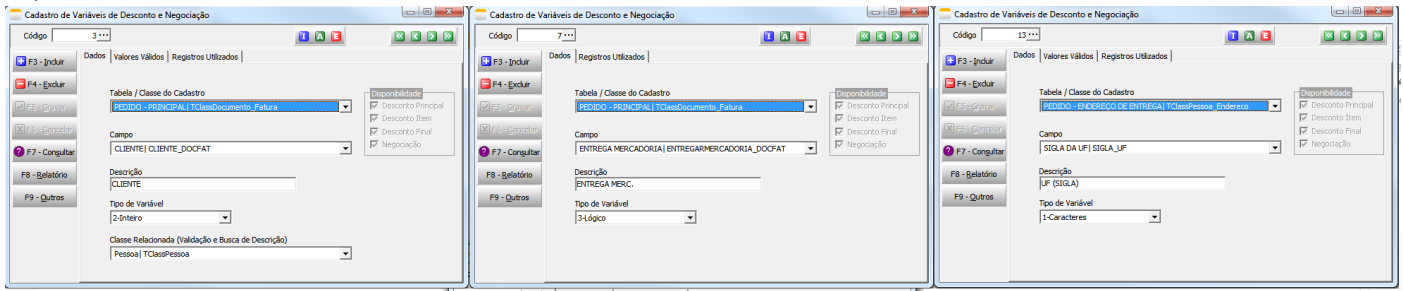
O cadastro pode ser acessado em: Cadastros > Informações Comerciais > Tabela de Descontos e Negociação > Variáveis.

Inicialmente o cadastro deve ser apresentar sem registros. Acesse a opção: Outros > Inicializar Variáveis



Serão incluídas algumas variáveis de uso mais comum. Outras variáveis podem ser incluídas pelo usuário para atender as regras da empresa. Praticamente todos os campos disponíveis no pedido de venda podem ser utilizados, mas caso a informação desejada não esteja disponível entre as variáveis sugeridas (incluídas pela inicialização), recomenda-se uma consulta quanto a utilização para verificar possíveis restrições ou recomendações quanto ao uso.

Explicando o cadastro:



Tabela/ Classe de Cadastro: O nome da classe de cadastro é de uso e identificação interna do sistema para acesso a tabela onde será obtido o conteúdo.

Campo: Após selecionar a tabela, é possível buscar o campo que será utilizado. Está disponível o nome do campo, e nome de exibição do sistema para localização do campo.

Descrição: Ao selecionar o campo, será preenchido com o nome de exibição do sistema, e o usuário pode editar esta informação para melhor identificação na configuração das regras.

Tipo de Variável: Ao selecionar o campo, o tipo de variável será preenchido de acordo com o tipo de campo do banco de dados compatível com o cadastro. Importante se atentar a esta configuração, que pode ser alterada para tipo personalizado permitindo um melhor aproveitamento de configurações semelhantes e melhor performance na aplicação das regras.

Classe Relacionada (Validação e Busca de Descrição) (*opcional): caso a variável seja do tipo Inteiro, se tenha referência a um cadastro específico, este campo pode ser utilizado. Quando preenchido, ao acessar a configuração da regra, é será criado um campo adicional na grade com a informação da descrição, e o código informado será validado. Ex.: Variável Cliente, que tem relacionamento com a tabela Pessoa. Será criado como campo adicional a Razão Social para exibição, e ao digitar o cliente para configuração, será validado se o cliente existe ou não.

Disponibilidade: Informação sobre os locais que aquela variável poderá ser utilizada.

Valores válidos (*opcional): é possível listar os valores válidos que serão aceitos para seleção na regra.

Exemplo: Lista de Tipos de Frete:

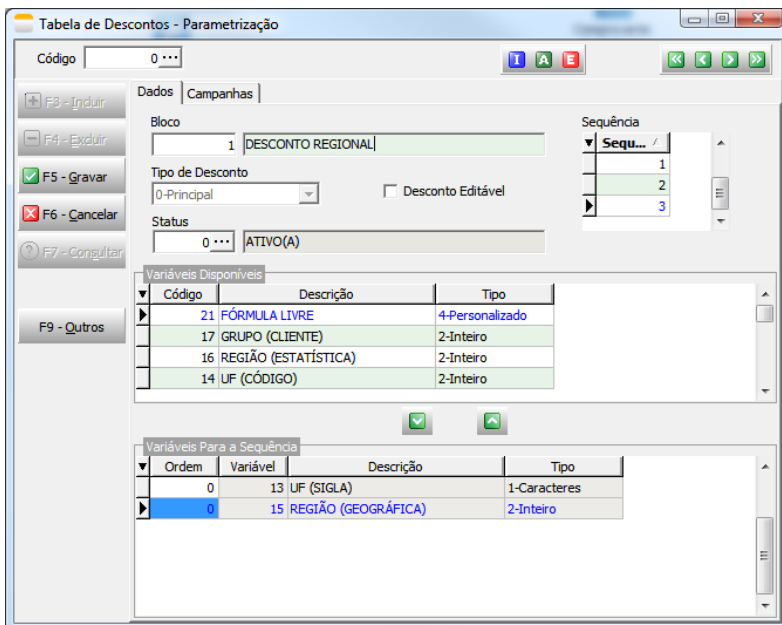
- 0-Remetente
- 1-Destinatário

Registros Utilizados: Lista os Blocos de Descontos e Configuração de Negociação em que a variável está sendo utilizada.

PARAMETRIZAÇÃO DE DESCONTOS (BLOCO DE DESCONTO)

Próximo passo é definir os blocos de descontos que serão utilizados.

O cadastro pode ser acessado em Cadastros > Informações Comerciais > Tabela de Descontos e Negociação > Parametrização de Descontos.



O número do bloco irá definir a ordem de aplicação do desconto. A descrição do desconto é de uso livre, e é exibida o pedido de venda lançado no TekSystem Web.

Tipo de Desconto: Temos a possibilidade de criar configurações para três tipos de descontos diferentes:

0 – Principal: descontos aplicados ao pedido.

1 – Item: descontos aplicados a cada item do pedido.

2 – Desconto Final: desconto aplicado ao pedido, processado após aplicação dos demais blocos. Este bloco de desconto terá ocorrência única no sistema, utilizado para descontos que têm como regra um valor mínimo definido pela empresa, após aplicação de outros descontos comerciais. Este é o único bloco que permite a utilização da variável VALOR_LIQUIDO_TEMPORARIO, que armazena um cálculo temporário do valor bruto do pedido abatido pelos demais descontos da regra.

Sequência: No mesmo bloco de descontos, é possível definir diferentes sequencias para aplicação das regras. Cada sequência pode possuir um conjunto de variáveis diferentes para definir a aplicação do desconto. Este conjunto de variáveis deve ser definida na ordem das condições mais restritas, para as mais amplas.

Desconto Editável: Caso o desconto seja editável, ao processar a regra, será preenchido um desconto “padrão” e será permitido que o consultor altere o percentual. É recomendável que se configure limites para a digitação do desconto. (Será abortado posteriormente)

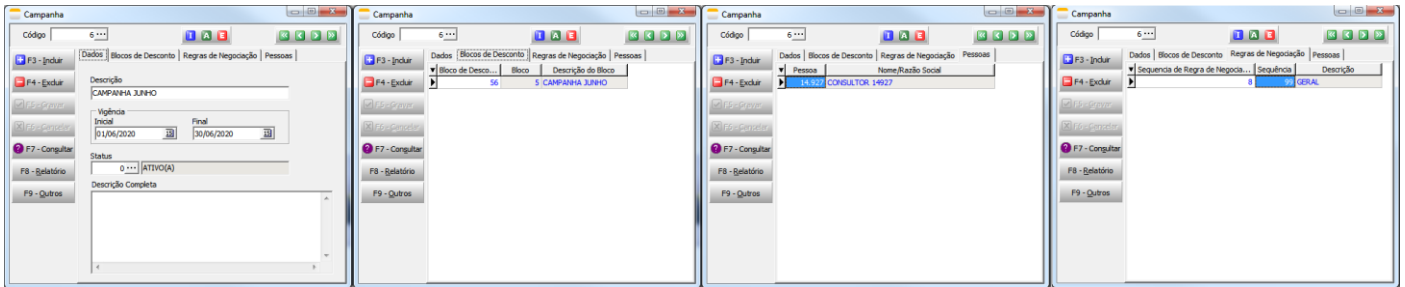
Variáveis disponíveis e Variáveis para a Sequência: de acordo com o tipo de desconto serão disponibilizadas as variáveis para uso. Algumas são de uso restrito para análise de algum tipo de desconto, e não serão exibidas. Esta informação pode ser conferida diretamente no cadastro da variável

Ordem da Variável: Define a ordem de apresentação da variável na grade de configuração, e ordem em que a informação será processada no pedido de venda. Recomenda-se que a variável de informação mais restrita receba primeira ordenação, e mais ampla a última ordenação. A ordenação de processamento das variáveis pode interferir na performance do processamento das regras.

Campanhas: Relação das campanhas em que aquele desconto pode ser aplicado. Caso a empresa não utilize campanhas promocionais, ou o desconto independe da informação, apenas a campanha zero/indefinida deve ser vinculada. Todo bloco de desconto, para que possa ser aplicado, deve estar relacionado a uma campanha no mínimo.

CAMPANHAS

Pode-se criar um desconto especial, ou um conjunto de descontos, que será aplicado durante alguma campanha promocional. No cadastro de campanha, que pode ser acessado em Cadastros > Informações Comerciais > Tabela de Descontos e Negociação > Campanha.



Neste cadastro definimos os critérios em que campanha pode ser utilizada, como a vigência, e para quais pessoas estarão disponíveis a Campanha.

Na guia Pessoa, pode ser informado os consultores, ou os clientes que podem fazer uso da campanha. Caso vinculado um consultor, todos pedidos incluídos para este consultor poderão fazer uso da campanha.

Devem ser definidos também os blocos de desconto, e regras de negociação que serão aplicadas para pedidos que utilizem esta campanha.

*Não é necessário criar regras de negociação específicas para a campanha, podem ser utilizadas regras já existentes caso não existam particularidades quanto a comissão.

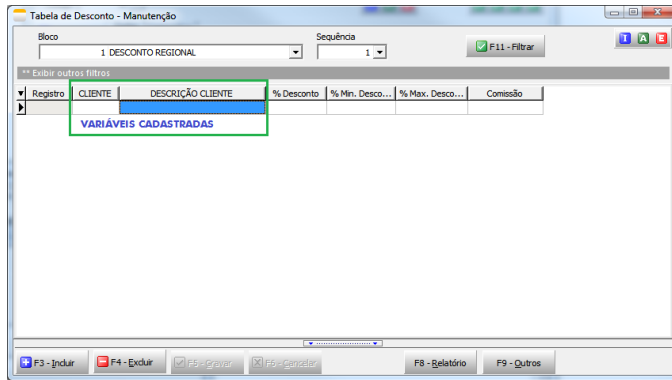
ATRIBUIÇÃO OU CONFIGURAÇÃO DE DESCONTOS

Através deste cadastro serão definidas as condições para atribuição dos percentuais de comissão.

O cadastro pode ser acessado em Cadastros > Informações Comerciais > Tabela de Descontos e Negociação > Atribuição de Descontos.

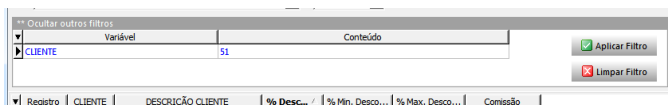
CAMPOS DO CADASTRO

Para iniciar as configurações primeiramente devem ser selecionados o Bloco de Desconto e a Sequência a ser configurada. Ao clicar em filtrar, ou acessar a grade será carregado os campos/varáveis que foram cadastradas para cada sequência no cadastro de Parametrização de Descontos.

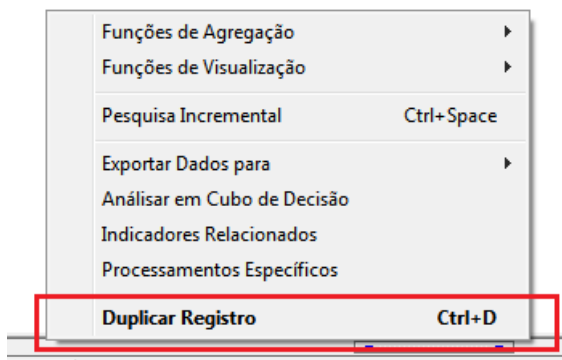


- Registro: Identificação da configuração (Controle interno do sistema)
- Variáveis Cadastradas: Carregadas do cadastro de Parametrização de Descontos
- %Desconto: Desconto Padrão que será aplicado.
- %Min. Desconto: Validação do percentual mínimo que o consultor deve utilizar. Será usado para descontos editáveis, e caso preenchido com zero, informação não será validada.
- %Max. Desconto: Validação do percentual máximo que o consultor deve utilizar. Será usado para descontos editáveis, e caso preenchido com zero, informação não será validada.
- Comissão: opção quanto a influência do desconto para o cálculo de comissão do consultor/supervisor.
 0. Influencia - considerado para cálculo da comissão
 1. Não Influencia - desprezado para cálculo de comissão
 2. Zera – consultor terá sua comissão zero para o pedido. Útil em pedidos de bonificação por exemplo.

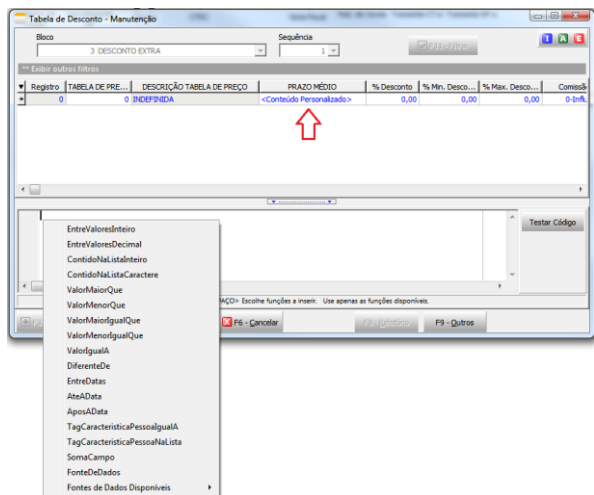
FILTROS E ATALHOS



Para facilitar a edição e visualização das regras é possível utilizar os filtros para restringir as informações apresentadas na grade, e facilitar a manutenção.



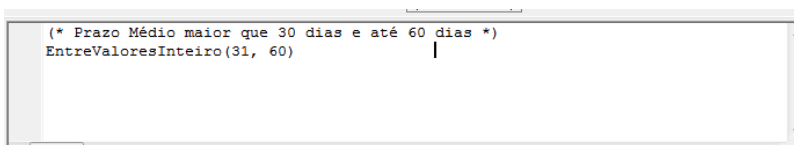
No menu de contexto da grade, existe a opção de duplicar o registro. Esta opção facilita o lançamento de informações semelhantes, sendo necessário editar apenas o campo que será diferenciado na nova regra. Também pode ser utilizado o Atalho Ctrl + D para executar a função de réplica.



Variáveis do Tipo “Personalizado” serão editadas em campo para digitação de fórmulas/expressões. No menu de contexto, ou através do atalho “Ctrl + Espaço” no editor, é possível acessar a lista de funções disponíveis.

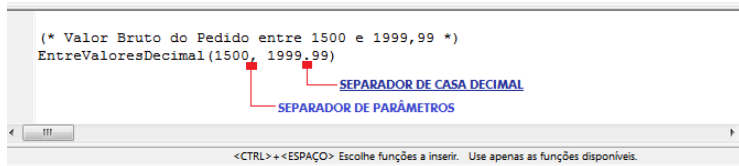
EXEMPLOS DE FUNÇÕES PERSONALIZADAS

Ao utilizar a inclusão das funções pelo menu de contexto, será incluído um exemplo de uso.

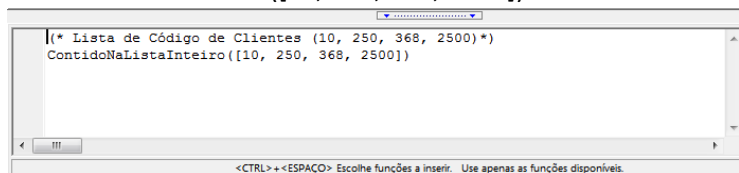


A informação entre (* *) é apenas um comentário exemplificando o uso do recurso. A maioria das opções têm exemplos intuitivos. Valendo ressaltar as seguintes particularidades:

- Funções com valores decimais: o separador de casa decimal para uso de fórmulas é o ponto (.), e a vírgula é utilizada como separador dos parâmetros da função. Logo, se for utilizar um valor com casas decimais deve se atentar a esta informação.



- Funções de Lista: As funções “ContidoNaListaInteiro” e “ContidoNaListaCaractere”, possuem parâmetros do tipo Array, sendo necessário utilizar passar os valores entre colchetes: ContidoNaListaInteiro([10, 250, 368, 2500])



- Funções combinadas e operadores lógicos: além das funções acessadas pelos facilitadores, é possível combinar o uso de operadores lógicos (not, and, or) para as funções. Alguns exemplos a seguir:
 - Há uma restrição do número de posições aceitas pelo interpretador para Arrays, aceitando apenas 33 códigos. É possível, no entanto utilizar a lista combinada com o operador “or”.

ContidoNaListaInteiro([355,356,84,16,236,170,140,215,360,146,126,143,361,71,218,70,72,363,79,77,17,76,319,93,19,91,229,343,345,339,233,346,299])
 or ContidoNaListaInteiro([1,349,127,350,213,351,353,354])

- Exemplos para negação: existe a função “DiferenteDe”, que, no entanto, permite apenas 1 parâmetro. Caso haja necessidade de criar uma exceção ao uso de dois ou mais valores, podemos utilizar operadores lógicos de duas formas.

- “AND”

(* Tipo de Frete diferente de 0-Remetente(Contratado) e 3-Remetente (Próprio)*)
DiferenteDe(0) and DiferenteDe(3)

- “NOT”

(* Lista de Código de Clientes com exceção à regra (10, 250, 368, 2500)*)
not ContidoNaListaInteiro([10, 250, 368, 2500])

EXEMPLO PRÁTICO – TABELA DE DESCONTOS, PARTE 1 – DESCONTO PRINCIPAL

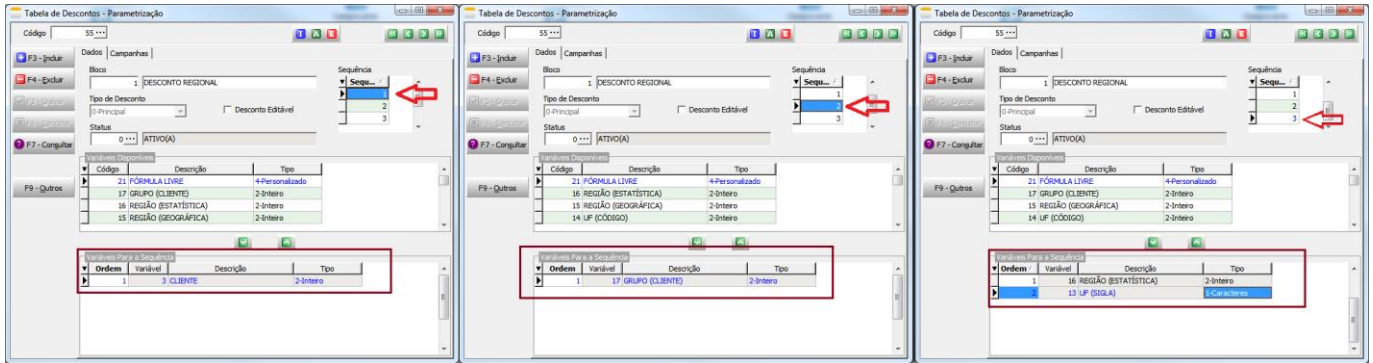
Para exemplificar melhor o uso vamos considerar a tabela de descontos a seguir.

		DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO			
01: REGIONAL/CLIENTE	CLIENTE ESPECIFICO							
		51-MAGAZINE 51 - DESCONTO ESPECIAL	49%	SIM		NÃO	SEQ. 01	
	GRUPOS DE CLIENTE							
		38-MAGAZINES PARCEIROS 01	48%	SIM		NÃO	SEQ. 02	
		39-MAGAZINES PARCEIROS 02	47%	SIM		NÃO		
	REGIÃO ESTATISTICA							
		UF						
		REGIÃO DE VENDAS 01	MG	46%	SIM		NÃO	SEQ. 03
		REGIÃO DE VENDAS 01	RJ	46%	SIM		NÃO	
		REGIÃO DE VENDAS 01	SP	45%	SIM		NÃO	
	REGIÃO DE VENDAS 02	MG	44%	SIM		NÃO		
	REGIÃO DE VENDAS 03	MG	43%	SIM		NÃO		
DESCONTOS DO PEDIDO	ENTREGA MERCADORIA							
		NÃO (CLIENTE FAZ RETIRADA)	8%	SIM		NÃO	SEQ. 01	
	TIPO FRETE							
		REGIÃO GEOGRAFICA						
		1-DESTINATÁRIO	REGIÃO NORTE	6%	SIM		NÃO	SEQ. 02
		1-DESTINATÁRIO	REGIÃO NORDESTE	6%	SIM		NÃO	
		1-DESTINATÁRIO	REGIÃO SUL	6%	SIM		NÃO	
		1-DESTINATÁRIO	REGIÃO SUDESTE	6%	SIM		NÃO	
		0-REMETENTE	REGIÃO SUDESTE	2%	SIM		NÃO	
		0-REMETENTE	REGIÃO SUL	1%	SIM		NÃO	
	0-REMETENTE	REGIÃO NORDESTE	0%	SIM		NÃO		
03:DESCONTO EXTRA	TABELA DE PREÇO							
		PRAZO MÉDIO						
		01-TABELA PREÇO PADRAO	ATÉ 15 DIAS	5%	NÃO	10%	SIM	SEQ. 01
		01-TABELA PREÇO PADRAO	16 A 30 DIAS	4%	NÃO	9%	SIM	
		01-TABELA PREÇO PADRAO	31 A 60 DIAS	3%	NÃO	8%	SIM	
		01-TABELA PREÇO PADRAO	61 A 90 DIAS	2%	NÃO	7%	SIM	
		01-TABELA PREÇO PADRAO	91 A 120 DIAS	0%	NÃO	5%	SIM	
		02-TABELA ESPECIAL	ATÉ 15 DIAS	3%	NÃO	5%	SIM	
	02-TABELA ESPECIAL	16 A 30 DIAS	2%	NÃO	4%	SIM		

*DESCONTOS PADRÕES PRINCIPAIS

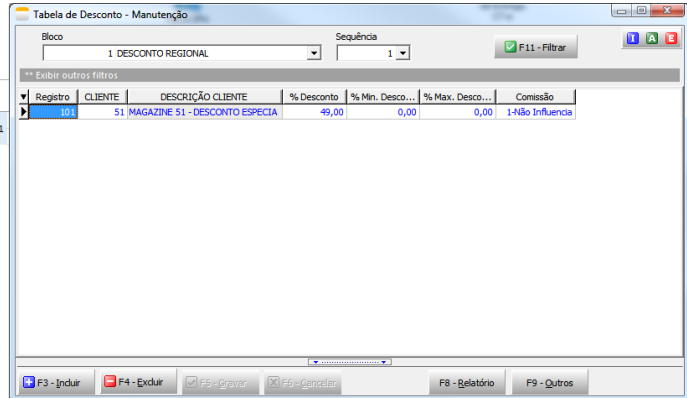
Como exemplo descontos a serem aplicados de acordo com a tabela, seria configurado da seguinte forma.

Ex.: CONFIGURAÇÃO 01 - REGIONAL/CLIENTE



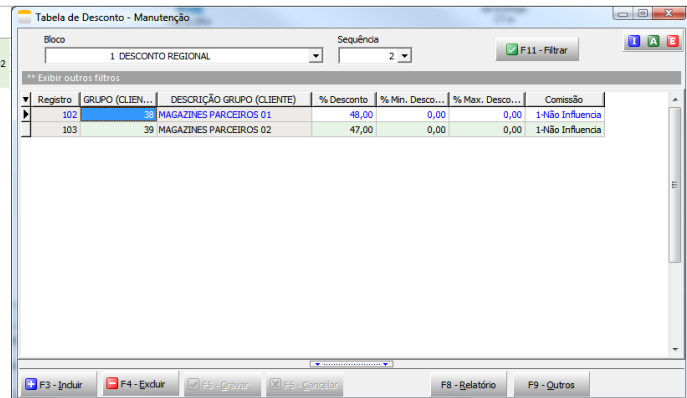
*PARAMETRIZAÇÃO DO DESCONTO 01

	DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO	
CLIENTE ESPECIFICO					SEQ. 01
51-MAGAZINE 51 - DESCONTO ESPECIAL	49%	SIM	NÃO		



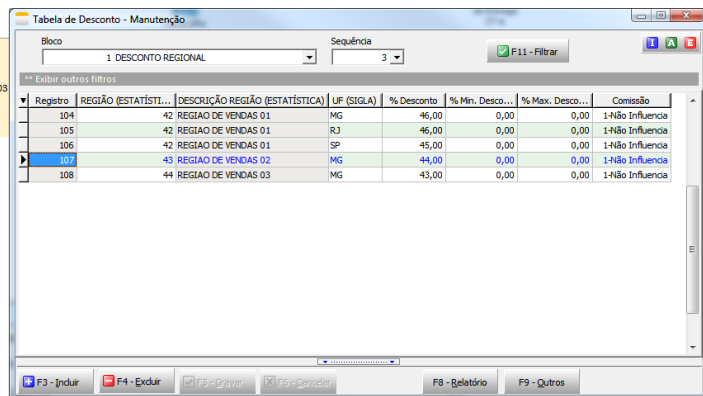
*CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO 01/SEQUENCIA 01

	DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO	
GRUPOS DE CLIENTE					SEQ. 02
38-MAGAZINES PARCEIROS 01	48%	SIM	NÃO		
39-MAGAZINES PARCEIROS 02	47%	SIM	NÃO		



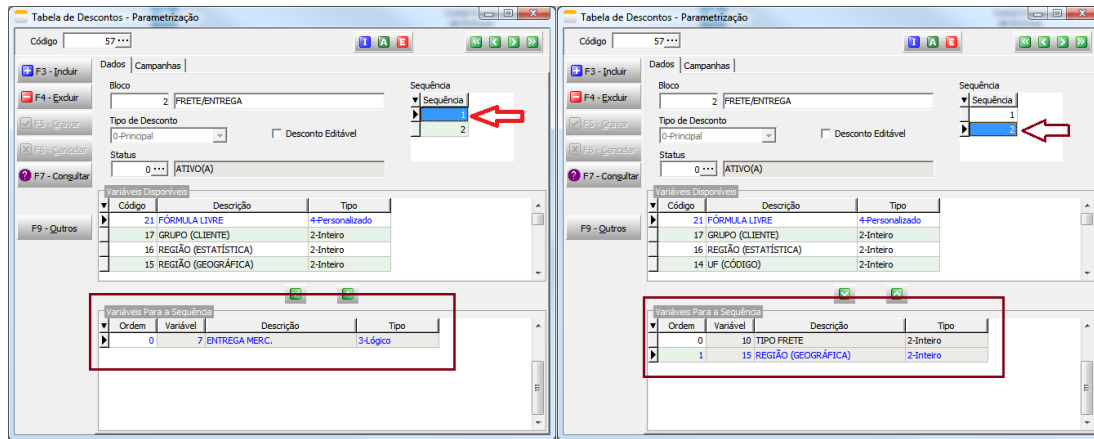
*CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO 01/SEQUENCIA 02

	DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO	
REGIÃO ESTADÍSTICA					SEQ. 03
REGIÃO DE VENDAS 01	46%	SIM	NÃO		
REGIÃO DE VENDAS 01	46%	SIM	NÃO		
REGIÃO DE VENDAS 01	45%	SIM	NÃO		
REGIÃO DE VENDAS 02	44%	SIM	NÃO		
REGIÃO DE VENDAS 03	43%	SIM	NÃO		



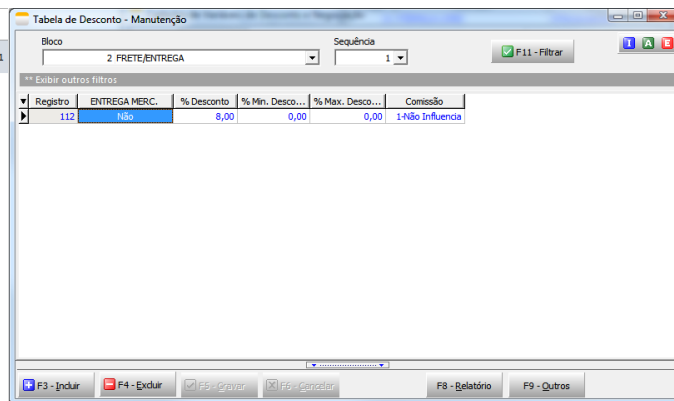
*CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO 01/SEQUENCIA 03

Ex.: CONFIGURAÇÃO 02 - FRETE/ENTREGA



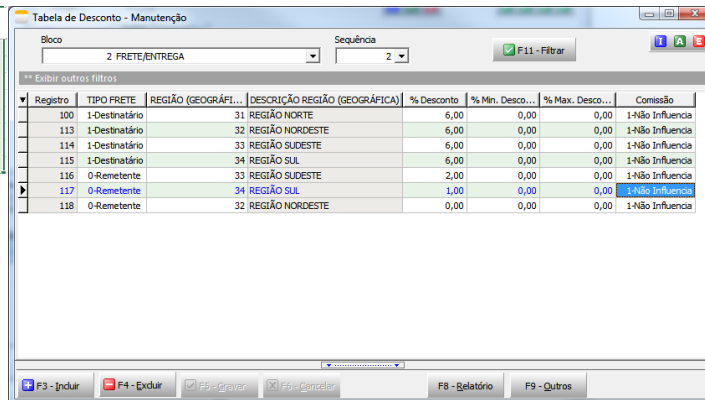
*PARAMETRIZAÇÃO DO DESCONTO 02

	DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO	
ENTREGA MERCADORIA					SEQ. 01
NÃO (CLIENTE FAZ RETIRADA)	8%	SIM	NÃO		



*CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO 02/SEQUENCIA 01

	DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO	
TIPO FRETE					SEQ. 02
1-DESTINATÁRIO	REGIÃO NORTE	6%	SIM	NÃO	
1-DESTINATÁRIO	REGIÃO NORDESTE	6%	SIM	NÃO	
1-DESTINATÁRIO	REGIÃO SUL	6%	SIM	NÃO	
1-DESTINATÁRIO	REGIÃO SUDESTE	6%	SIM	NÃO	
0-REMETENTE	REGIÃO SUDESTE	2%	SIM	NÃO	
0-REMETENTE	REGIÃO SUL	1%	SIM	NÃO	
0-REMETENTE	REGIÃO NORDESTE	0%	SIM	NÃO	



*CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO 02/SEQUENCIA 02

SUGESTÃO PARA OTIMIZAÇÃO

Na no bloco de descontos 2, sequência 2, podemos observar que há uma repetição de percentuais de descontos aplicados. A condição para aplicação se difere apenas pela variável Região (Geográfica). É possível agruparmos esta informação, de forma que se faça o lançamento de apenas 1 registro com o percentual de descontos 6% que atenda às 4 regiões. Para isto o tipo de variável deverá ser alterado para personalizado.

*Caso a variável já esteja em uso, o tipo não poderá ser alterado. Por isso recomendamos que estas regras sejam bem pensadas e definidas antes de se iniciar os cadastros para evitar transtornos. No exemplo citado, a configuração da tabela de descontos foi excluída e refeita.

Exibir outros filtros

Registro	TIPO FRETE	REGIÃO (GEOGRÁFICA)	DESCRIÇÃO REGIÃO (GEOGRÁFICA)	% Desconto	% Min. Desco...	% Max. Desco...	Comissão
100	1-Destinatário	31	REGIÃO NORTE	6,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
113	1-Destinatário	32	REGIÃO NORDESTE	6,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
114	1-Destinatário	33	REGIÃO SUDESTE	6,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
115	1-Destinatário	34	REGIÃO SUL	6,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
116	0-Remetente	33	REGIÃO SUDESTE	2,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
117	0-Remetente	34	REGIÃO SUL	1,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
118	0-Remetente	32	REGIÃO NORDESTE	0,00	0,00	0,00	1-Não Influencia

ANTES - VARIÁVEL TIPO INTEIRO

Exibir outros filtros

Registro	TIPO FRETE	REGIÃO (GEOGRÁFICA)	% Desconto	% Min. Desco...	% Max. Desco...	Comissão
120	1-Destinatário	<Conteúdo Personalizado>	6,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
121	0-Remetente	<Conteúdo Personalizado>	2,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
122	0-Remetente	<Conteúdo Personalizado>	1,00	0,00	0,00	1-Não Influencia
123	0-Remetente	<Conteúdo Personalizado>	0,00	0,00	0,00	1-Não Influencia

ContidoNaListaInteiro([31, 32, 33, 34])

DEPOIS - VARIÁVEL PERSONALIZADA

Alterando o tipo de variável, foi possível em um único registro, configurar o desconto aplicado para as 4 regiões. A princípio, esta alteração pode dificultar um pouco a visualização da informação na grade, porém haverá um ganho e agilidade na manutenção das regras, e na performance da aplicação do desconto nos pedidos.

Ex.: CONFIGURAÇÃO 03 – DESCONTO EXTRA

Código: 38

Bloco: 3 DESCONTO EXTRA

Sequência: 1

Tipos de Desconto: 0-Principal

Status: 0... ATIVO(A)

Código	Descrição	Tipo
21	FÓRMULA LIVRE	4-Personalizado
17	GRUPO (CLIENTE)	2-Inteiro
16	REGIÃO (ESTATÍSTICA)	2-Inteiro
15	REGIÃO (GEOGRÁFICA)	4-Personalizado

Ordem	Variável	Descrição	Tipo
1	11 TABELA DE PREÇO		2-Inteiro
	6 PRAZO MÉDIO		4-Personalizado

**PARAMETRIZAÇÃO DO DESCONTO 03*

TABELA DE PREÇO	PRAZO MÉDIO	DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO
01-TABELA PREÇO PADRAO	ATÉ 15 DIAS	5%	NÃO	10%	SIM
01-TABELA PREÇO PADRAO	16 A 30 DIAS	4%	NÃO	9%	SIM
01-TABELA PREÇO PADRAO	31 A 60 DIAS	3%	NÃO	8%	SIM
01-TABELA PREÇO PADRAO	61 A 90 DIAS	2%	NÃO	7%	SIM
01-TABELA PREÇO PADRAO	91 A 120 DIAS	0%	NÃO	5%	SIM
02-TABELA ESPECIAL	ATÉ 15 DIAS	3%	NÃO	5%	SIM
02-TABELA ESPECIAL	16 A 30 DIAS	2%	NÃO	4%	SIM

Bloco: 3 DESCONTO EXTRA

Sequência: 1

Exibir outros filtros

Registro	TABELA ...	DESCRIÇÃO TABELA DE PREÇO	PRAZO MÉDIO	% Desconto	% Min. Desco...	% Max. Desco...	Comissão
124	1 PADRÃO	<Conteúdo Personalizado>		5,00	0,00	10,00	0-Influencia
125	1 PADRÃO	<Conteúdo Personalizado>		4,00	0,00	9,00	0-Influencia
126	1 PADRÃO	<Conteúdo Personalizado>		3,00	0,00	8,00	0-Influencia
127	1 PADRÃO	<Conteúdo Personalizado>		2,00	0,00	7,00	0-Influencia
128	1 PADRÃO	<Conteúdo Personalizado>		2,00	0,00	5,00	0-Influencia
129	2 ESPECIAL	<Conteúdo Personalizado>		3,00	0,00	5,00	0-Influencia
130	2 ESPECIAL	<Conteúdo Personalizado>		2,00	0,00	4,00	0-Influencia

EntreValoresInteiro(31, 60)

**CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO 03/SEQUENCIA 01*

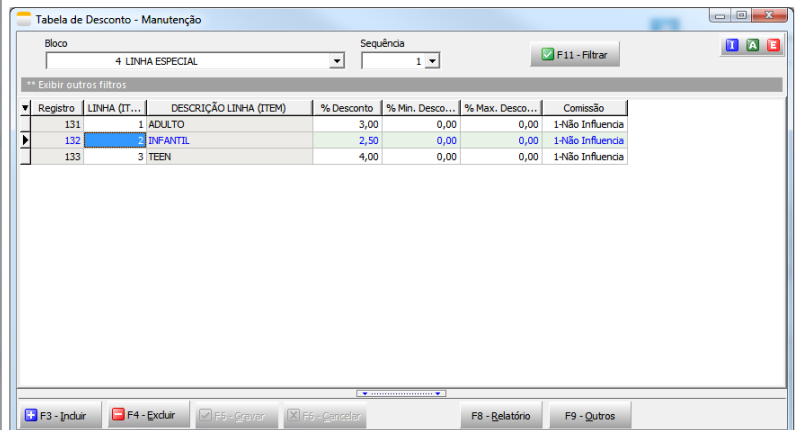
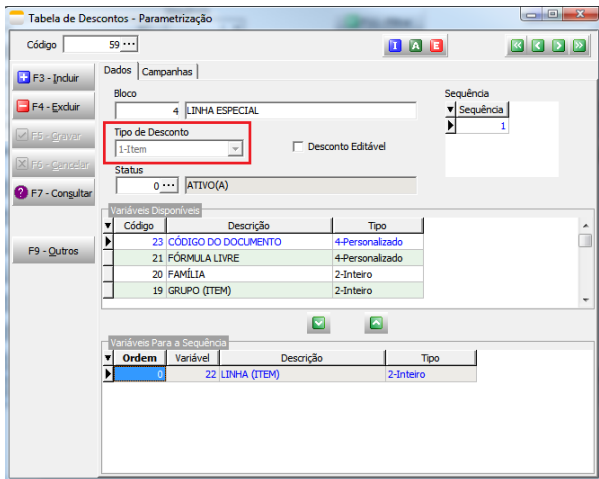
Este terceiro desconto, é possível ser alterado pelo consultor, logo no cadastro de Parametrização de Descontos, será marcado como "Editável". O campo % Max. Desconto é informado para restringir os percentuais de desconto que o consultor pode conceder ao cliente.

Este desconto também poderá influenciar a comissão do consultor.

EXEMPLO PRÁTICO – TABELA DE DESCONTOS, PARTE 2 – DESCONTO POR ITEM

Consideremos um desconto de acordo com a linha do item vendido. Este desconto deve ser aplicado ao item, e não ao pedido como um todo.

04: LINHA	DESC					SEQ. 01
	DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO		
	LINHA DE PRODUTO					
	01-ADULTO	3%	SIM	0%	NÃO	
	02-INFANTIL	2,5%	SIM	0%	NÃO	
03-TEEN	4%	SIM	0%	NÃO		



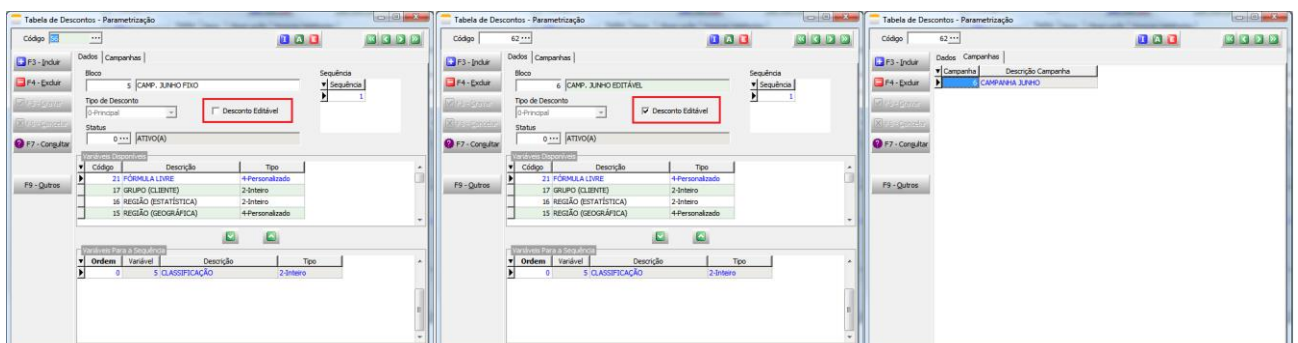
*PARAMETRIZAÇÃO E CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO 04

EXEMPLO PRÁTICO – TABELA DE DESCONTOS, PARTE 3 – DESCONTO PARA CAMPANHA

05/06: CAMPANHA	DESC				SEQ. 01	
	DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO		
	CLASSIFICAÇÃO DO PEDIDO					
	01-VENDA	9%	SIM	0%		NÃO
	02-MOSTRUARIO PARCIAL	13%	NÃO	18%		SIM
04-MOSTRUARIO BONIFICADO	30%	SIM	0%	ZERA		

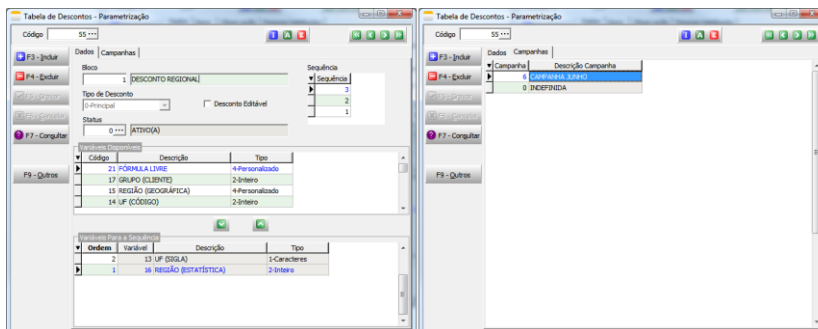
TABELA DE DESCONTO PARA A CAMPANHA

Segundo a tabela, 2 dos descontos são fixos, e um editável. Para realizar esta configuração, serão necessários então 2 blocos de desconto. Na aba Campanhas, deve ser informada a campanha utilizada, e removido a campanha Zero, para que seja aplicado estritamente para pedidos desta campanha.

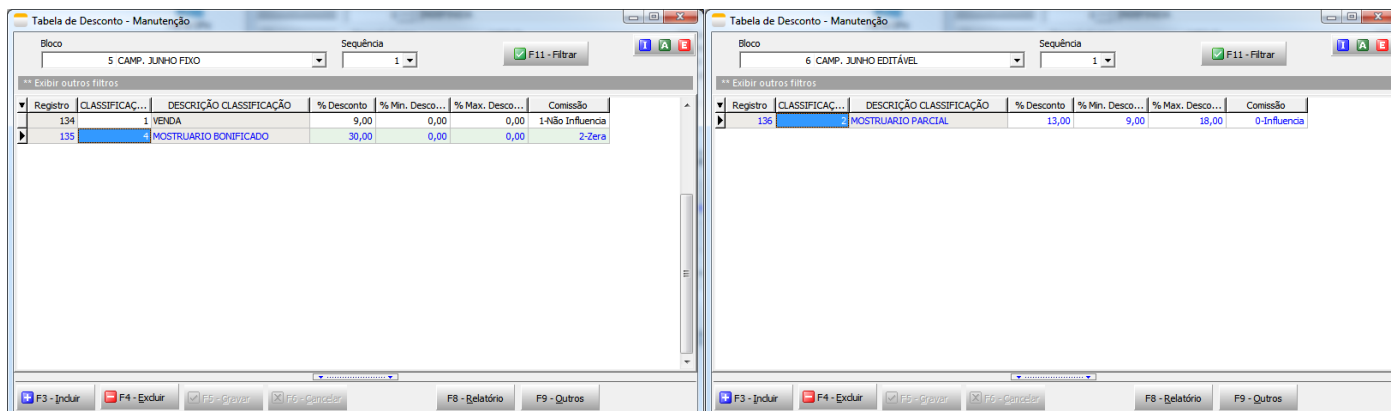


*PARAMETRIZAÇÃO E CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO 04

Caso o desconto para a campanha seja único, apenas este bloco deve estar relacionado à campanha. Caso seja um desconto adicional/cumulativo, todos os descontos anteriores devem ser vinculados para aplicação aos pedidos.



*DESCONTO REGIONAL, SERÁ APLICADO A PEDIDOS SEM CAMPANHA E COM CAMPANHA 06



*CONFIGURAÇÃO DOS DESCONTOS DA CAMPANHA 05 E 06

EXEMPLO PRÁTICO – TABELA DE DESCONTOS, PARTE 4 – DESCONTO FINAL (POR VALOR)

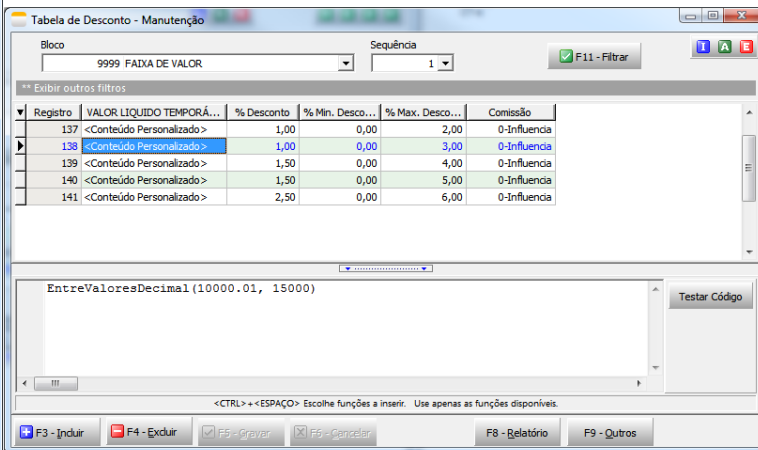
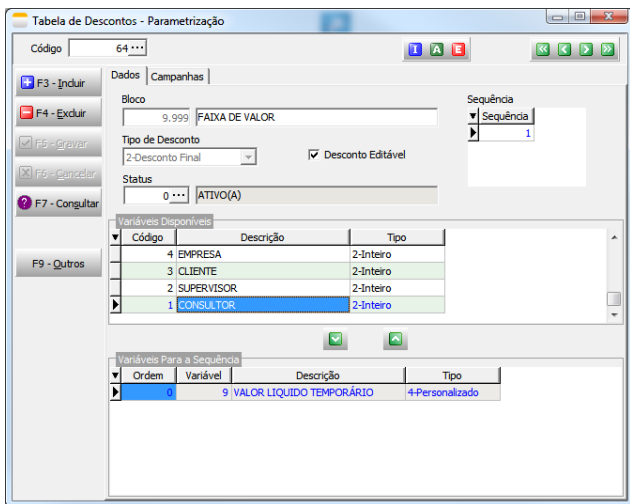
Para desconto do tipo Desconto Final, é possível utilizar a variável “VALOR LIQUIDO TEMPORÁRIO”, que armazena temporariamente um cálculo do pedido aplicando os descontos anteriores. O bloco para este desconto sempre será “9999”, como indicação que este será o último a ser aplicado.

Ex.: Um pedido no valor de R\$ 10.000,00 como valor bruto, ao aplicar os descontos principais, dos itens, e de campanha, obtém-se o valor calculado de R\$ 5.028,00. Utilizando este último valor como critério para cálculo, pode ser aplicado mais um desconto, de acordo com a tabela abaixo.

		DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO	
9999:FAIXA DE VALOR	VALOR LIQUIDO TEMPORARIO					
	ENTRE R\$5000,00 A R\$ 10000,00	1%	NÃO	2%	SIM	
	ENTRE R\$10000,01 A R\$ 15000,00	1%	NÃO	3%	SIM	
	ENTRE R\$15000,01 A R\$ 20000,00	1,5%	NÃO	4%	SIM	SEQ. 01
	ENTRE R\$20000,01 A R\$ 25000,00	1,5%	NÃO	5%	SIM	
	ACIMA DE R\$25000,00	2,5%	NÃO	6%	SIM	

TABELA DE DESCONTO FINAL SOBRE VALOR

O valor final do pedido, para este exemplo, aplicando 1% de desconto final seria R\$4.977,72.



*CONFIGURAÇÃO DO DESCONTO FINAL / POR FAIXA DE VALOR

EXEMPLO PRÁTICO: APLICAÇÃO EM PEDIDOS – MÓDULO FATURAMENTO

Os descontos são processados sempre ao gravar o pedido. Eles também podem ser processados manualmente, ao clicar no botão % ao lado dos percentuais.

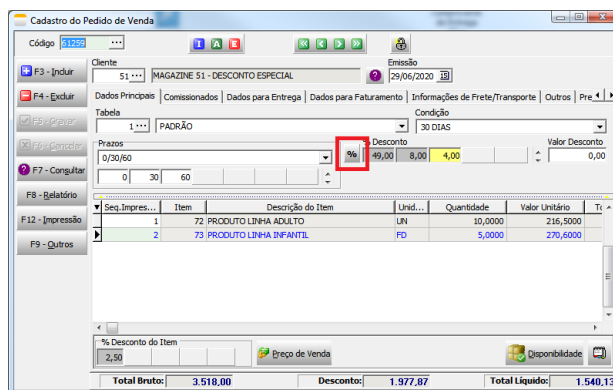
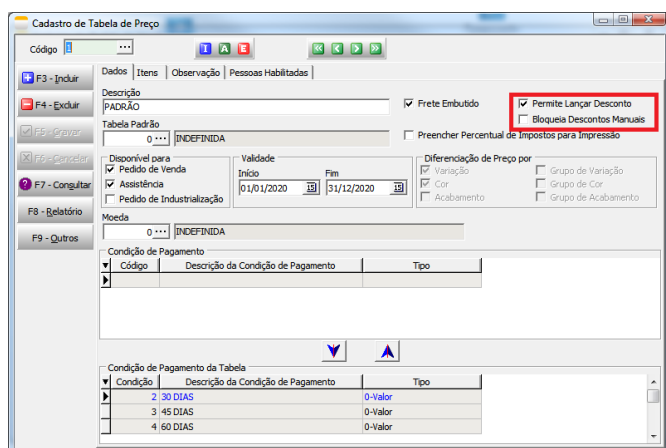


TABELA DE PREÇOS

Para que os descontos sejam aplicados no pedido, é necessário que a tabela de preços permita descontos. Devemos nos atentar aos dois campos da tabela de preços.



- **Permite Lançar Desconto:** Indica que o pedido permitirá lançamentos de descontos. Se desmarcado, os campos de descontos serão desabilitados, indicando que a tabela de preço final dos produtos.
- **Bloqueia Descontos Manuais:** Quando marcado, irá permitir apenas os descontos padrões da regra, impedindo a digitação de novos descontos, e alteração de descontos editáveis.

EXEMPLO 01

Em destaque, algumas das informações utilizadas como critério para aplicação dos descontos.

PEDIDO COM DESCONTOS APLICADOS

Ao posicionar o cursor do mouse sobre o desconto, é apresentado um “hint” informando a origem de cada desconto.

DESTAQUE DO DESCONTO APLICADO

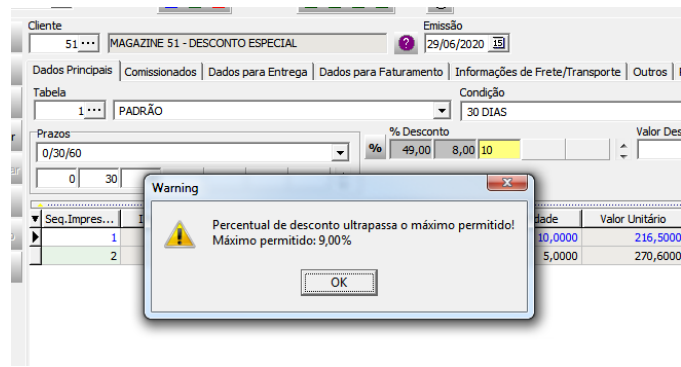
Identificando a regra pelo “hint”:

- **B => 1:** Bloco 1
- **S => 1:** Sequência 1
- **R => 119:** Registro 119.

Os descontos editáveis, são destacados em amarelo, indicando que o usuário pode alterar aquele valor. No pedido de exemplo, o 3º desconto é editável, e corresponde ao “Desconto Extra”

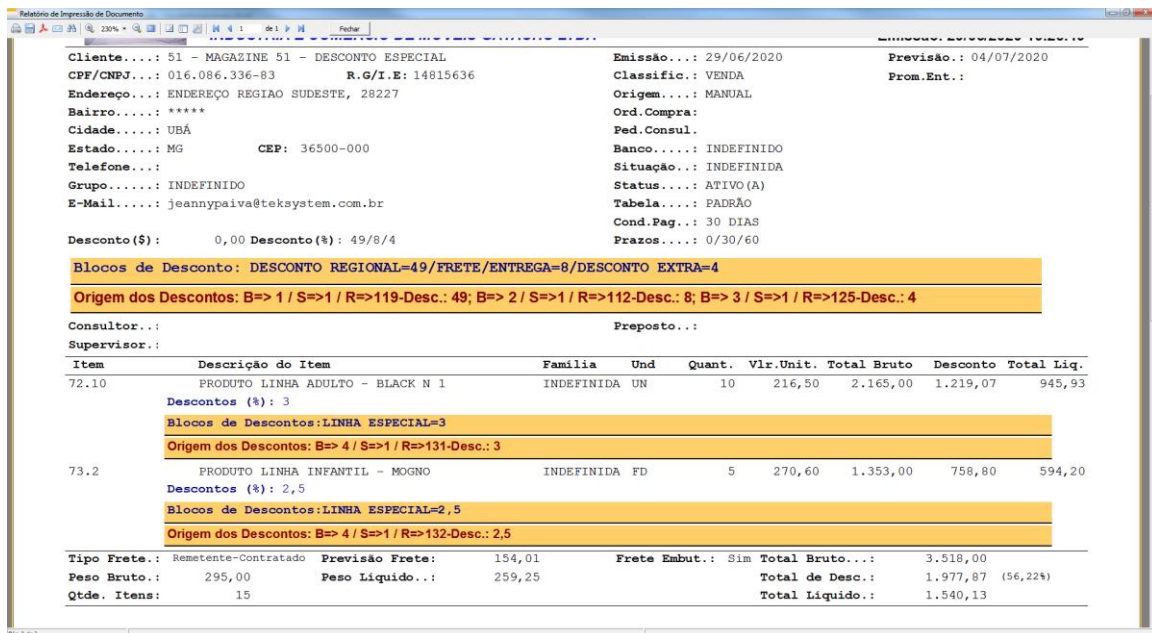
DESTAQUE DO DESCONTO EXTRA

Ao editar o desconto, o percentual máximo é validado, de acordo com o configurado na atribuição de descontos.



EDIÇÃO DE DESCONTO EXTRA

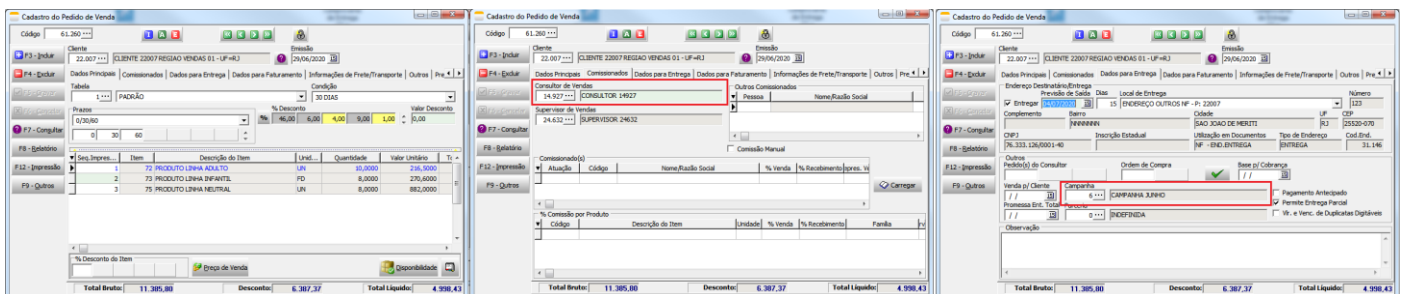
No relatório ou impressão do pedido, é possível também adicionar tags com as descrições e origens dos descontos para identificação.



IMPRESSÃO DE PEDIDO PERSONALIZADA COM TAGS DE IDENTIFICAÇÃO DOS DESCONTOS

EXEMPLO 02

Pedido com Campanha, e Desconto por Faixa de Valor.



Cliente....: 22007 - CLIENTE 22007 REGIAO VENDAS 01 - UF=RJ **Emissão...:** 29/06/2020 **Previsão...:** 04/07/2020
CPF/CNPJ...: 39.451.752/0001-04 **R.G/I.E:** 84888443 **Classific...:** VENDA **Prom.Ent...:**
Endereço...: RUA AAAAA - P: 22007, 13321 **Origem...:** MANUAL
Bairro...: TESTE **Ord. Compra:**
Cidade...: SAO JOAO DE MERITI **Ped. Consul.**
Estado...: RJ **CEP:** 25520-070 **Banco...:** BANCO ITAÚ BBA S.A.
Telefone...: **Situação...:** CARTEIRA/TROCA/BANCO
Grupo...: REDE AKI - RJ **Status...:** ATIVO (A)
E-Mail...: j@teksystem.com.br **Tabela...:** PADRÃO
Cond.Pag...: 30 DIAS **Prazos...:** 0/30/60

Desconto (\$): 0,00 **Desconto (%):** 46/6/4/9/1

Blocos de Desconto: DESCONTO REGIONAL=46/FRETE/ENTREGA=6/DESCONTO EXTRA=4/CAMP. JUNHO FIXO=9/FAIXA DE VALOR=1

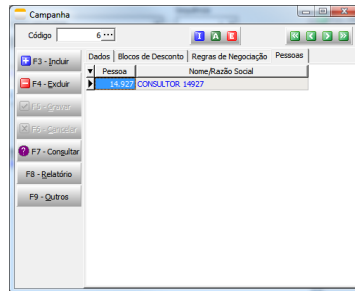
Origem dos Descontos: B=> 1 / S=>3 / R=>105-Desc.: 46; B=> 2 / S=>2 / R=>120-Desc.: 6; B=> 3 / S=>1 / R=>125-Desc.: 4; B=> 5 / S=>1 / R=>134-Desc.: 9; B=> 9999 / S=>1 / R=>137-Desc.: 1

Consultor...: CONSULTOR 14927
Supervisor...: SUPERVISOR 24632

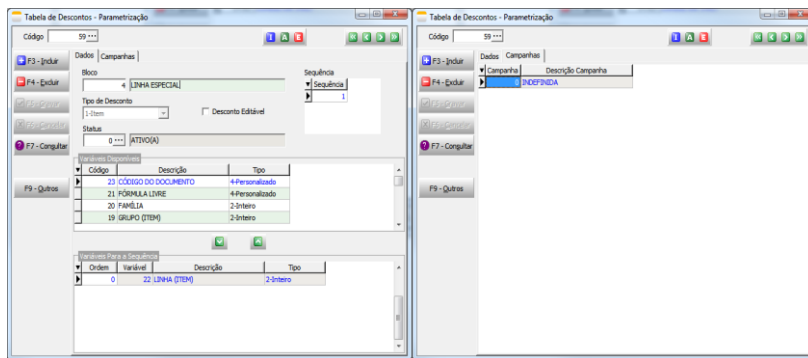
Preposto...:

Item	Descrição do Item	Familia	Und	Quant.	Vlr.Unit.	Total Bruto	Desconto	Total Liq.
72.10	PRODUTO LINHA ADULTO - BLACK N 1	INDEFINIDA	UN	10	216,50	2.165,00	1.214,55	950,45
73.2	PRODUTO LINHA INFANTIL - MOGNO	INDEFINIDA	FD	8	270,60	2.164,80	1.214,44	950,36
75.2	PRODUTO LINHA NEUTRAL - MOGNO	INDEFINIDA	UN	8	882,00	7.056,00	3.958,38	3.097,62
Tipo Frete...: Destinatário-Contrata: Previsão Frete: 399,87 Frete Embut...: Sim Total Bruto...: 11.385,80								
Peso Bruto...: 394,40 Peso Líquido...: 353,68 Total de Desc...: 6.387,37 (56,10%)								
Qtde. Itens: 26 Total Líquido...: 4.998,43								

**IMPRESSÃO DO PEDIDO COM CAMPANHA*



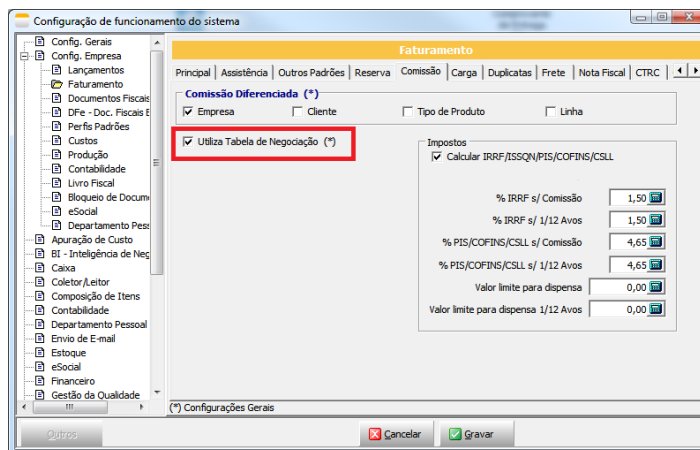
A campanha 6, pode ser utilizada no pedido, pois estava liberada para o consultor.



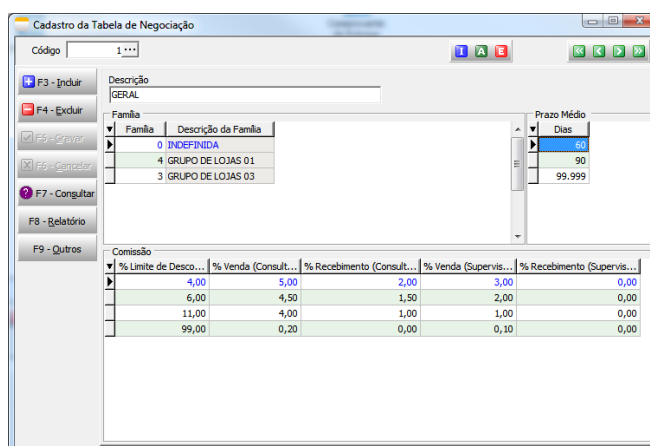
Para o pedido não foi aplicado o desconto para os itens, pois eles não estavam vinculados à campanha 6.

A Tabela de Negociação é um recurso que impõe um limite de descontos com influência no percentual de comissão do pedido, considerando a família e o prazo médio máximo de negociação.

A utilização de comissão por tabela de negociação, requer primeiramente que o parâmetro seja habilitado.



Ao utilizar o parâmetro, os percentuais de comissão passarão a ser configurados na Tabela de Negociação, que pode ser acessado em Cadastros > Informações Comerciais > Tabelas de Desconto e Negociação > Tabela de Negociação.



EXEMPLO DE TABELA DE NEGOCIAÇÃO

Para avaliar a validade do pedido considerando os critérios da tabela de negociação, são consideradas cumulativamente as seguintes questões:

- Tabela
- Família
- Prazo Médio (máximo para aplicação)
- Desconto (máximo para aplicação)

A seleção da Tabela de Negociação a ser adotada para o pedido, segue a seguinte ordem de precedência:

1. Tabela informada no cadastro do Cliente.
2. Tabela informada no cadastro do Consultor de Vendas.
3. Tabela informada no cadastro do Supervisor de Vendas.
4. Tabela informada através de regras da “Atribuição de Tabela de Negociação”

Este manual irá abordar a 4ª opção, que requer o uso de regras semelhantes as utilizadas para atribuição de descontos.

Considerações:

1. A informação de Prazo Médio, pode ser configurada na “Atribuição de Tabela de Negociação”, logo, fica a critério da empresa escolher qual o local considera mais prático para configuração.
2. Caso a definição das comissões aplicadas não necessite de outros critérios além dos apresentados nesta tabela, a empresa pode optar por definir a tabela em um dos três cadastros citados acima, pois o cadastro de Atribuição de Tabela de Negociação é opcional.
3. Caso as definições sejam exclusivamente regras, as “Tabelas de Negociação” nos cadastros de Clientes/Consultores/Supervisores, não devem ser informadas.

ATRIBUIÇÃO DE TABELA DE NEGOCIAÇÃO

A atribuição da Tabela de Negociação ocorre de forma semelhante ao desconto. Teremos que definir a sequência para atribuição, e quais variáveis serão utilizadas como critério.

É possível criar uma única sequência com o conjunto de regras, ou várias sequências com diferentes critérios.

EXEMPLO PRÁTICO: CONFIGURAÇÕES

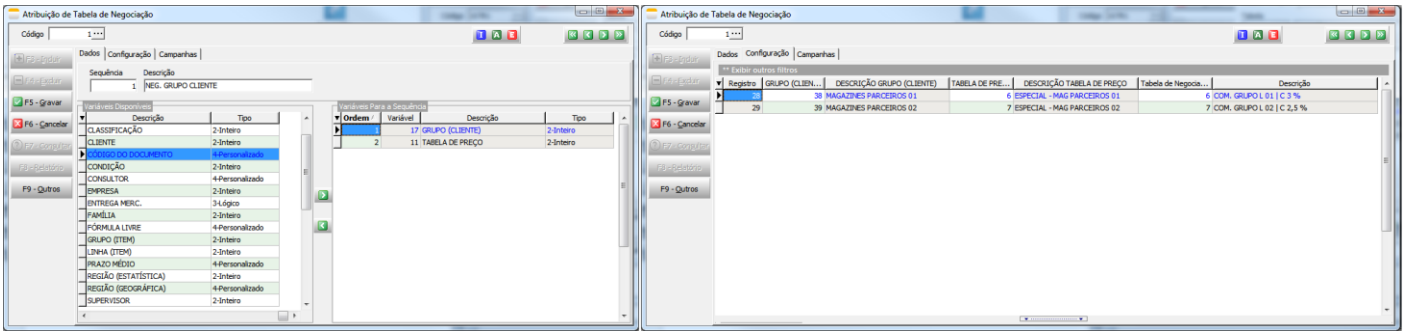
Para exemplificar melhor, vamos considerar a tabela para atribuição de descontos.

SEQ. 01 GRUPO DE CLIENTES	GRUPO DE CLIENTE	TABELA DE PREÇO	TABELA DE NEGOCIAÇÃO	CAMPANHAS
	38-MAGAZINES PARCEIROS 01	06-ESPECIAL - MAG PARCEIROS 01	6 - COM. GRUPO L 01 C 3 %	0 - INDEFINIDO
	39-MAGAZINES PARCEIROS 02	07-ESPECIAL - MAG PARCEIROS 02	7 - COM. GRUPO L 02 C 2,5 %	

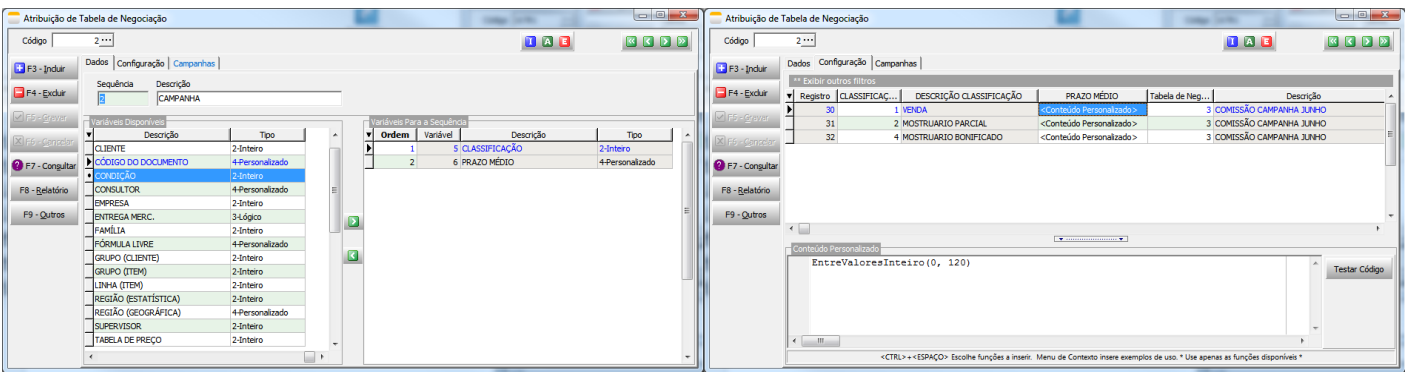
SEQ. 02 CAMP.	CLASSIFICAÇÃO	PRAZO MÉDIO	TABELA DE NEGOCIAÇÃO	CAMPANHAS
	01-VENDA	ATE 120 D.	3 - COMISSÃO CAMPANHA JUNHO	6- CAMPANHA JUNHO
	02-MOSTRUARIO PARCIAL	ATÉ 90 D.	3 - COMISSÃO CAMPANHA JUNHO	
	04-MOSTRUARIO BONIFICADO	ATÉ 60 D.	3 - COMISSÃO CAMPANHA JUNHO	

SEQ. 03 CONSULT.	CONSULTOR	PRAZO MÉDIO	TABELA DE NEGOCIAÇÃO	CAMPANHAS
	26366 - CONSULTOR 26366	ATE 120 D.	4 - NEG. CONSULTORES ESP. L 22,25	0 - INDEFINIDO
	26381 - CONSULTOR 26381	ATE 120 D.	4 - NEG. CONSULTORES ESP. L 22,25	
	10781 - CONSULTOR 10781	ATE 120 D.	4 - NEG. CONSULTORES ESP. L 22,25	
	13500 - CONSULTOR 13500	ATE 120 D.	4 - NEG. CONSULTORES ESP. L 22,25	
	14927 - CONSULTOR 14927	ATE 90 D.	4 - NEG. CONSULTORES ESP. L 22,25	
	25045 - CONSULTOR 25045	ATE 90 D.	4 - NEG. CONSULTORES ESP. L 22,25	
	14927 - CONSULTOR 14927	DE 91 A 120 D.	5 - NEG. CONSULTORES ESP. L 4 C 7%	
	25045 - CONSULTOR 25045	DE 91 A 120 D.	5 - NEG. CONSULTORES ESP. L 4 C 7%	

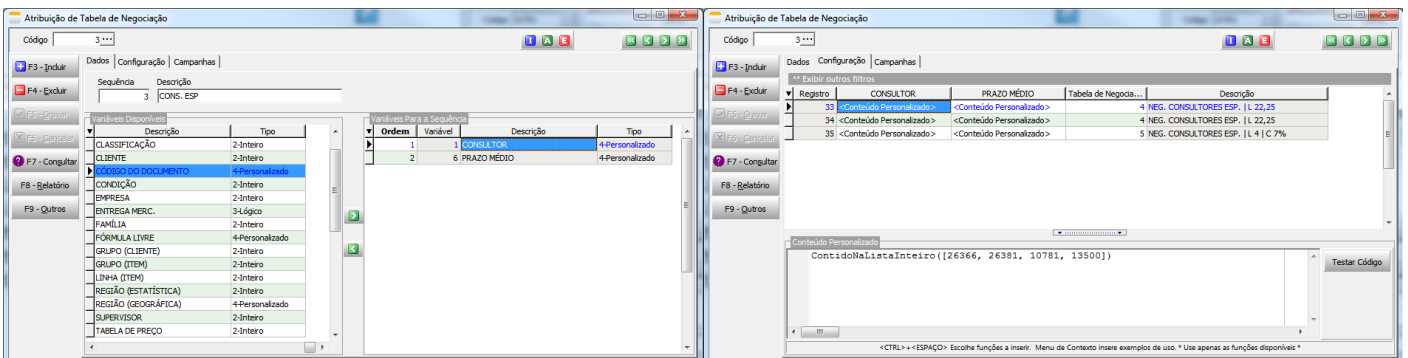
SEQ. 99 GERAL	REGIÃO (GEOGRAFICA)	TABELA PREÇO	PRAZO MÉDIO	TABELA DE NEGOCIAÇÃO	CAMPANHAS
	33-REGIÃO SUDESTE	01-PADRAO	ATE 30 D.	8 - SUDESTE PZ30 - LIM 12%	0 - INDEFINIDO
	34-REGIÃO SUL	01-PADRAO	ATE 120 D.	1 - SUDESTE SUL CENTRO - LIM 10%	
	41-CENTRO-OESTE	01-PADRAO	ATE 120 D.	1 - SUDESTE SUL CENTRO - LIM 10%	
	33-REGIÃO SUDESTE	01-PADRAO	31 A 120 D.	1 - SUDESTE SUL CENTRO - LIM 10%	
	31-REGIÃO NORTE	01-PADRAO	ATE 90 D.	2 - NORTE NORDESTE - LIM 9,5%	
	32-REGIÃO NORDESTE	01-PADRAO	ATE 90 D.	2 - NORTE NORDESTE - LIM 9,5%	
	41-CENTRO-OESTE	02-TAB. ESPECIAL	ATE 120 D.	9 - TAB. ESPECIAL C 2%	
	33-REGIÃO SUDESTE	02-TAB. ESPECIAL	ATE 120 D.	9 - TAB. ESPECIAL C 2%	
	31-REGIÃO NORTE	02-TAB. ESPECIAL	ATE 120 D.	9 - TAB. ESPECIAL C 2%	
	32-REGIÃO NORDESTE	02-TAB. ESPECIAL	ATE 120 D.	9 - TAB. ESPECIAL C 2%	
	34-REGIÃO SUL	02-TAB. ESPECIAL	ATE 120 D.	9 - TAB. ESPECIAL C 2%	



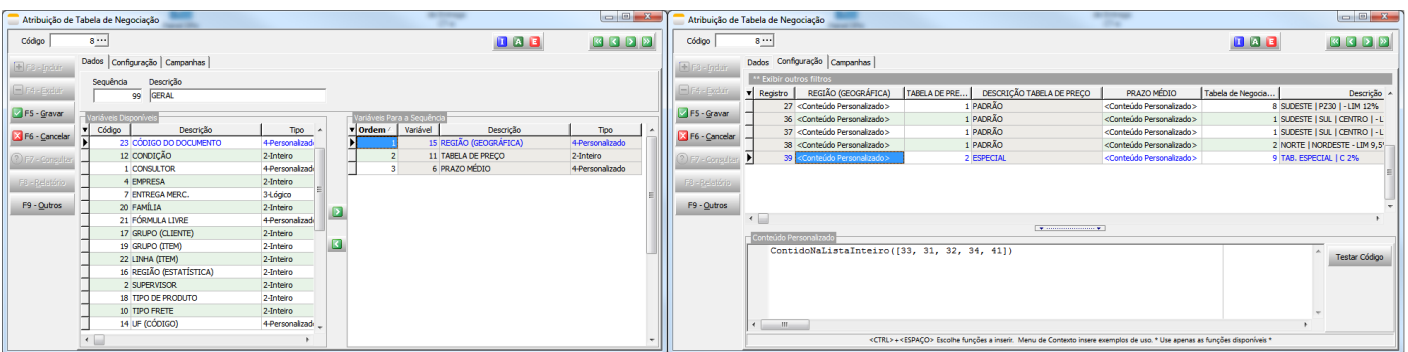
*CONFIGURAÇÃO DE ATRIBUIÇÃO DE TABELA DE NEGOCIAÇÃO – SEQUENCIA 01



*CONFIGURAÇÃO DE ATRIBUIÇÃO DE TABELA DE NEGOCIAÇÃO – SEQUENCIA 02



*CONFIGURAÇÃO DE ATRIBUIÇÃO DE TABELA DE NEGOCIAÇÃO – SEQUENCIA 03

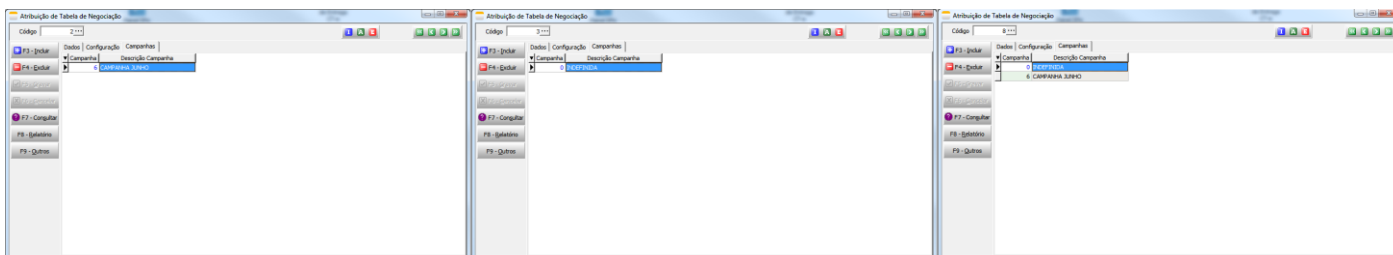


*CONFIGURAÇÃO DE ATRIBUIÇÃO DE TABELA DE NEGOCIAÇÃO – SEQUENCIA 99

As configurações exemplificadas foram realizadas de forma a otimizar o número de registros/configurações, evitando repetições para regras muito semelhantes.

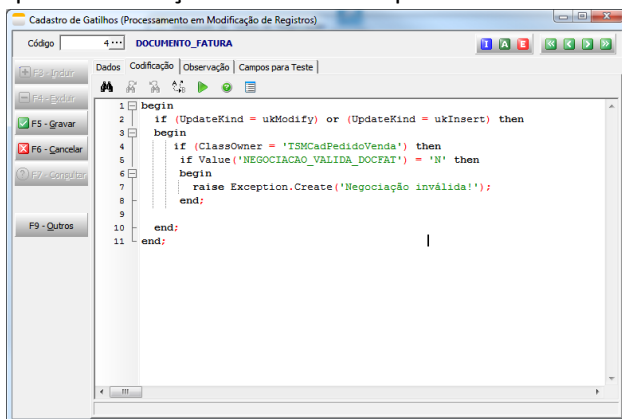
Os mesmos atalhos para auxílio na configuração de conteúdo personalizado e réplica do registro, que se encontram disponíveis na atribuição de descontos, também podem ser utilizados neste cadastro.

Outra informação que deve ser verificada, é a campanha para aplicação das Tabelas de Negociação. No exemplo utilizado, a sequência 2 poderá ser atribuída exclusivamente para pedidos na campanha 6. A Sequência 99 (Geral), poderá ser atribuída a pedidos sem campanha, e com campanha 6. Demais sequencias, apenas para pedidos sem campanha, segundo o exemplo.



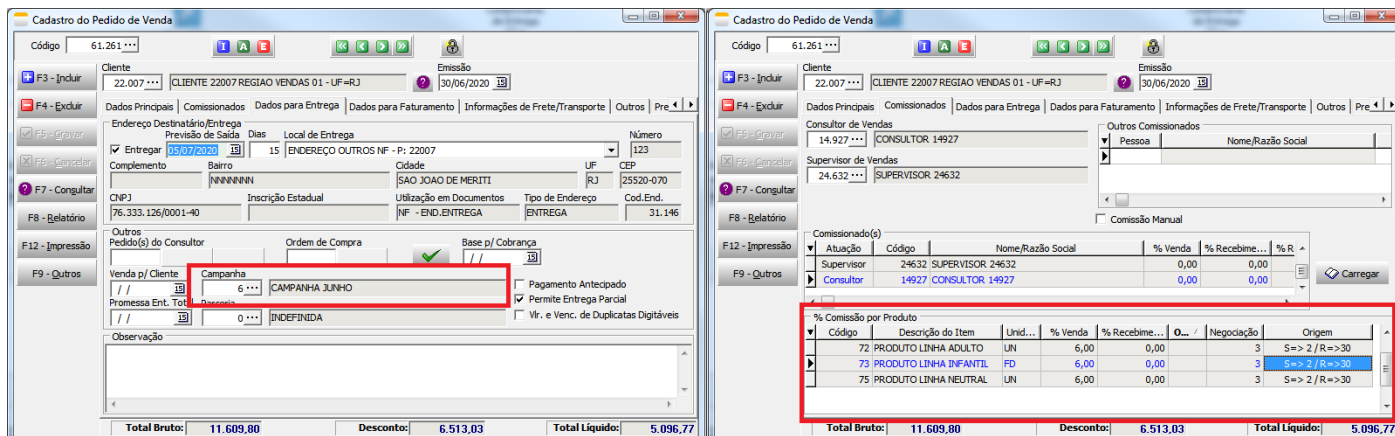
Caso o pedido não se enquadre em nenhuma das regras configuradas para atribuição da Tabela de Negociação, ou caso o desconto utilizado ultrapasse a faixa permitida pela Tabela de Negociação atribuída, o pedido ficará marcado como "Negociação Inválida". Desta forma além da comissão do consultor ser zerada, a empresa pode realizar outros bloqueios do pedido.

1. Utilizar o Bloqueio de Pedidos, que possui a opção "Negociação Inválida". Com este tipo de bloqueio, o pedido poderá ser gravado, e poderá passar por uma revisão para ser liberado ou rejeitado pelo setor responsável.
2. Impedir que o pedido seja gravado utilizando o cadastro de Gatilhos (Processamento em Modificação de Registros). Para realizar este tipo de bloqueio tenha certeza de que a regra de Negociação esteja bem definida e configurada com sucesso, pois impedindo que o pedido seja gravado, não haverá margem para que o setor faça uma revisão do pedido.

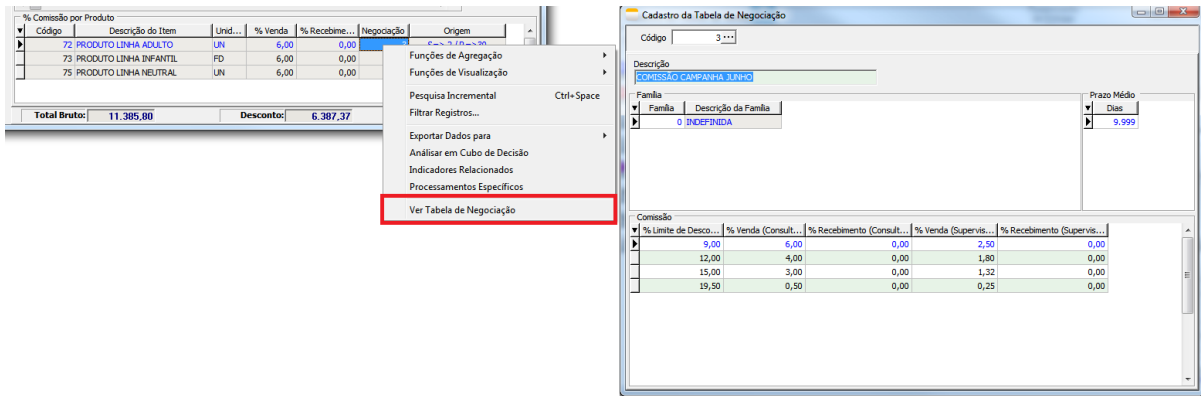


EXEMPLO PRÁTICO: APLICAÇÃO EM PEDIDOS

No pedido abaixo, foi aplicado a campanha 6. Na aba Comissionados é possível visualizar a o percentual de comissão e Tabela de Negociação que foram atribuídos, assim como a Origem da Atribuição (Sequência 2 > Registro 30).

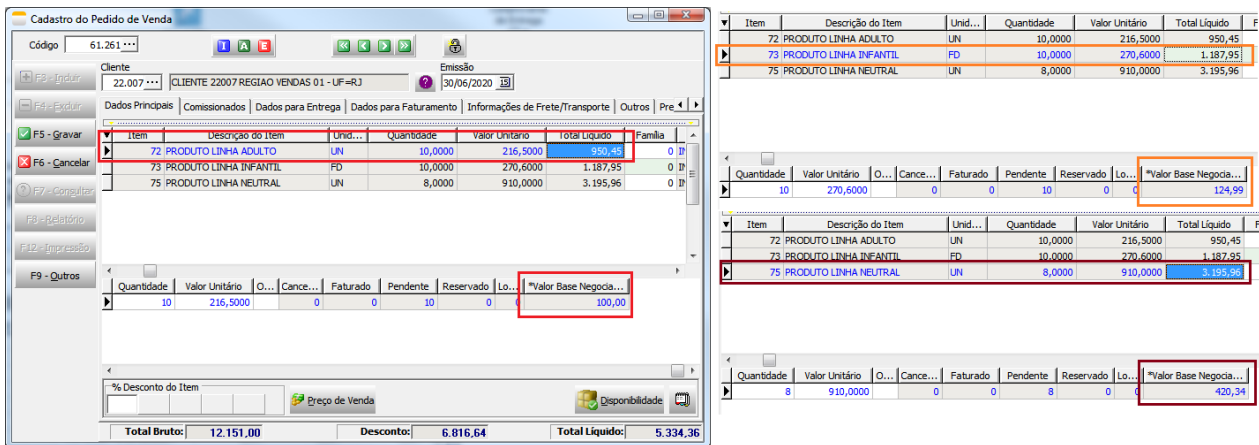


Acessando o menu de contexto da grade Comissão por Produto, é possível ver a Tabela de Negociação que foi atribuída.



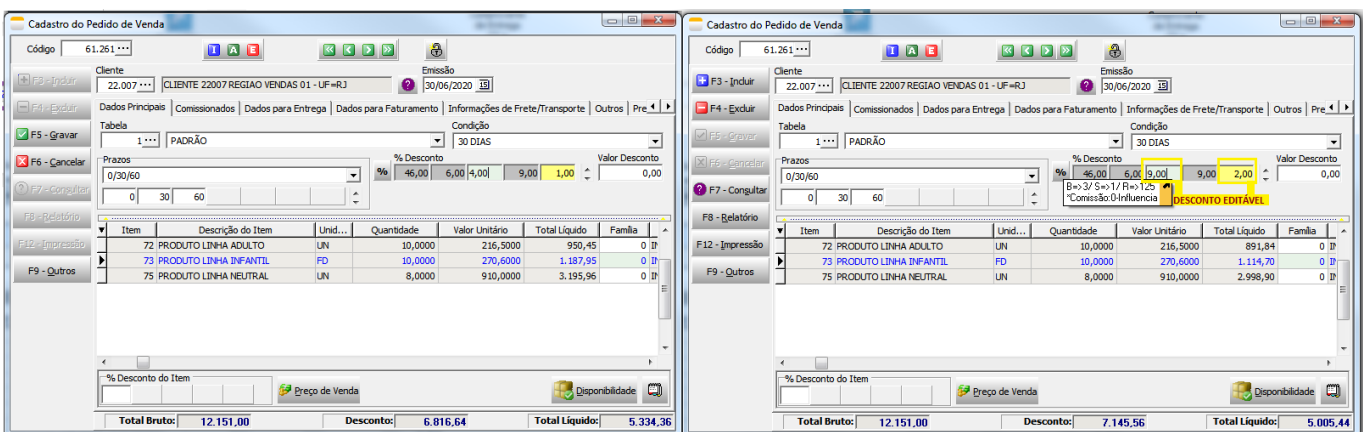
Como podemos observar, foi atribuído o % de Comissão (6%) referente ao primeiro limite de desconto (9%). Porém, se fizermos o cálculo do percentual de desconto total aplicado ao pedido, encontraremos um percentual correspondente a 56,10% de desconto. Esta aparente divergência se deve ao fato de que nem todos os descontos do pedido têm influência sobre a comissão.

Uma forma de realizar a conferência do desconto aplicado para cálculo da comissão, é observar o campo *Valor Base Negociação (Unitário), na grade de detalhamento dos itens.



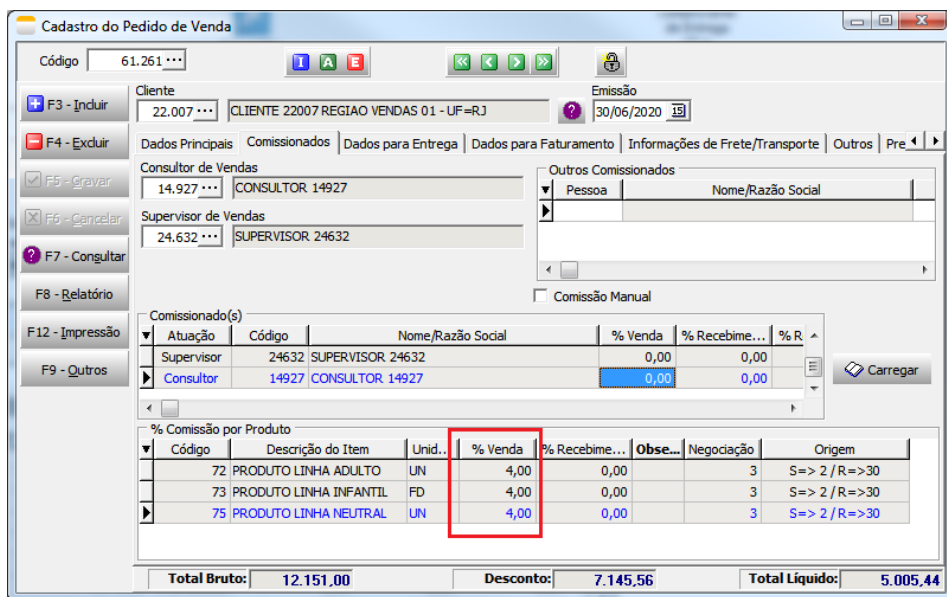
Considerando o somatório dos Valores Base para Negociação, obtemos um valor de R\$5612,62. O percentual de desconto praticado para cálculo de comissão é de 4,96% ($5612,62 - 5334,36 = 278,26 \gg 278,26 / 5612,62 = 4,96\%$).

Alterando os percentuais de desconto editáveis do pedido, de acordo com o limite estipulado na regra de descontos, consultor e supervisor, poderão ter sua comissão reduzida. Esta é a margem de negociação do consultor, que pode optar em conceder um maior desconto com ônus de receber uma parcela menor sobre a venda.



Com os percentuais de desconto do pedido alteradas, encontramos um percentual de desconto aplicado para cálculo de comissão de 10,81% (5612,62 – 5005,44 = 607,18 >> 607,18 / 5612,62 = 10,81%).

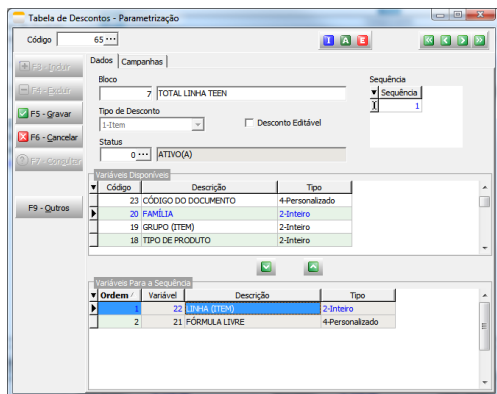
Ao conferir a aba comissionados, o percentual de comissão do consultor foi reduzido para o pedido.



Considerações: O Valor Base para Negociação é calculado a partir do valor que consta na tabela de preços, logo, se o valor unitário do item for alterado para menor, a diferença entre o valor digitado e o valor da tabela será considerada como desconto.

AVANÇADO: VARIÁVEL “FÓRMULA LIVRE”

O uso da variável “FORMULA LIVRE” permite acesso às fontes de dados do pedido de venda, possibilitando em um único campo realizar uma configuração avançada para aplicação de um desconto, ou de uma Tabela de Negociação.



Para utilização deste recurso, é necessário conhecimento sobre lógica de programação.

Para exemplificar o uso, vamos utilizar o seguinte exemplo.

			DESC	FIXO	LIMITE	ALTERA COMISSÃO	
07:TOTAL LINHA TEEN	LINHA DE PRODUTO	TOTAL DE ITENS DA LINHA					
	3-TEEN	5	1%	SIM	0%	NÃO	SEQ. 01
	3-TEEN	6 A 10	3%	SIM	0%	NÃO	
	3-TEEN	11 A 15	5%	SIM	0%	NÃO	
	3-TEEN	ACIMA DE 16	6%	SIM	100%	NÃO	

Considerando que temos um conjunto de produtos que pertencem a linha, caso mais de um item da mesma linha seja comprado no pedido, o somatório dos itens deve ser considerado para validação da condição, e para isto é preciso percorrer todos itens do pedido para totalizar os itens da linha.

The screenshot shows a window titled "Tabela de Desconto - Manutenção". It contains a table with columns: Registro, LINHA (IT...), DESCRIÇÃO LINHA (ITEM), FÓRMULA LIVRE, % Desconto, % Min. Desco..., % Max. Desco..., and Comissão. The table lists three records for LINHA 3 (TEEN) with different discount percentages (1,00, 3,00, 6,00) and a commission of 1-Não Influencia.

Below the table is a code editor with the following logic:

```

(* Quantidade de itens da linha 3 entre 6 a 10 *)
var
  CDS : TClientDataSet;
  Quant: Currency;
  CodLinha: integer;
begin
  CDS := TClientDataSet.Create;
  CodLinha := 3;
  try
    Quant := 0;
    CDS.Data := FonteDeDados('CDSItem').Data;
    CDS.First;
    while not CDS.Eof do
      begin
        if CDS.FieldByName('LINHA_DOCITEM').AsInteger = CodLinha then
          Quant := Quant + CDS.FieldByName('QTDECHAFAS_DOCITEM').AsCurrency;
          CDS.Next;
        end;
      end;
    Result := (Quant > 5) and (Quant < 10);
  finally
    CDS.Free;
  end;
end;

```

The diagram illustrates a code block starting with a 'try' keyword. A list titled 'Fontes de Dados Disponíveis' contains several data sources: CDSCadastro, CdsPedido, CDSFiscal, CDSExportacao, CDSConsultor, CDSSupervisor, CDSessoa, CDSCliente, CDSEndereco, CDSItem, and CDSOutros. A specific source, 'CDSItem', is highlighted, and a label 'CodLinha' is associated with it.

A formula deve retornar sempre um resultado lógico (True / False). Entre as opções disponíveis no menu de contexto da edição da fórmula, é possível listar o nome das fontes de dados disponíveis para uso.

The screenshot shows a window titled "Cadastro do Pedido de Venda". It displays a table of items with columns: Item, Descrição do Item, Unid..., Quantidade, Valor Unitário, and Total Líquido. The items listed are:

Item	Descrição do Item	Unid...	Quantidade	Valor Unitário	Total Líquido
72	PRODUTO LINHA ADULTO	UN	3,0000	216,5000	270,28
75	PRODUTO LINHA NEUTRAL	UN	9,0000	910,0000	3.408,19
76	PRODUTO P01 LINHA TEEN	UN	5,0000	205,7000	406,60
78	PRODUTO P03 LINHA TEEN	UN	8,0000	495,0000	1.565,52

At the bottom, a summary shows: Total Bruto: 13.828,00; Desconto: 8.177,41; Total Líquido: 5.650,59.

Conferindo o pedido, podemos observar que foi atribuído o percentual de desconto referente ao somatório dos itens da LINHA TEEN.