

3 Zákaznické ceníky

Zákaznické ceníky je nástroj pro rychlou, propracovanou a podrobnou tvorbu ceníků, prodejních cen, podmínek pro jejich stanovení, slev a jejich přiřazování k vybraným skladovým kartám, skupině karet, vybrané skupině partnerů či vybraným partnerům.

Funkce:

1. Tvorba neomezeného množství ceníků, které obsahují jak cenové údaje tak podmíněné slevy a ceny (např. při odběru nad 10 ks je cena ...).
2. Každý ceník lze přiřadit na kartě partnera/zákazníka.
3. Ceník lze tvořit v jakýchkoliv měnách.
4. Definovaný zákaznický ceník lze vygenerovat do srozumitelné sestavy pro odběratele. Lze vytisknout ceník, který se týká i pouze určitého odběratele!
5. Tvorba zákaznických ceníků je jednoduchá a lze je i hromadně kopírovat, tedy rychle tvořit podobné ceníky.

Výhody:

1. Rychlé přiřazení individuálních cen k partnerovi, bez nutnosti projíždět všechny skladové karty a vypisovat u tohoto partnera jednotlivé ceny. Při počtu např. 1000 karet a při podrobných cenách na skladových kartách by to byla zdoluhavá práce.
2. Dále při zakládání nového partnera/dosažení určitého obrátu rychlé přiřazení nového ceníku, na kterém jsou výhodnější ceny.
3. Vysoká přehlednost.
4. Zákaznický ceník lze vytisknout i přímo z karty partnera.
5. Po zadání dodacího listu zůstává zaznamenána historie vzniku ceny. Je tedy zaznamenáno případné identifikační číslo ceny / slevy.

Kapitoly k této stránce:

- 3.1 CashBack
- 3.2 Příklady nastavení slev/cen
- 3.3 Příklad importu ceníku z Excelu

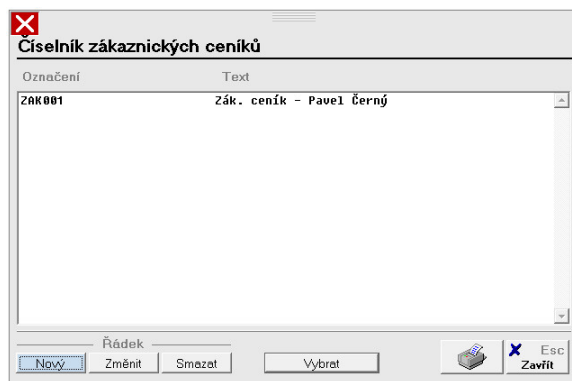
Na této stránce najdete:

- 1 Číselník zákaznických ceníků
 - 1.1 Obecný ceník
 - 1.2 Zákaznický ceník
- 2 Pořízení a údaje podmínky zákaznického ceníku
 - 2.1 Je-li
 - 2.2 Pak
- 3 Přiřazení zákaznického ceníku partnerovi
- 4 Slevy a jejich tvorba při tvorbě dokladů (ruční – neautomatizovaný návrh)

1 Číselník zákaznických ceníků

Skládá se ze dvou základních částí:

1. **Zákaznický ceník - Obecný ceník** - je obecný a platí automaticky pro všechny partnery, nebo pro vybrané, pokud je v podmínce definován partner nebo skupina partnerů (v tomto případě se jedná o Individuální nastavení vázaných cen a tyto podmínky se automaticky objeví v kartě partnera) či vybrané skladové karty – podmínky není nutné přiřadit k partnerovi.
2. **Zákaznický ceník** – definovaný v číselníku – platí pouze v případě jeho přiřazení obchodnímu partnerovi, tedy v tom případě náleží pouze vybranému partnerovi/zákazníkovi.



Individuální nastavení vázaných cen – (adresář partnerů) – definují se pouze v kartě konkrétního partnera a využívá se pouze v případě stanovení podmínek, které platí jen pro vybraného partnera.

1.1 Obecný ceník

Je to v podstatě modernizovaný současný pomocník pro tvorbu slev. Obecný ceník může také plnit funkci dočasných cenových akcí nebo akcí, které se týkají všech skladových karet (bez jakéhokoliv přiřazování), pokud není v obecném ceníku podmínka vázána na vybrané karty či partnery.

1.2 Zákaznický ceník

Má shodnou prioritu jako obecný ceník. Zákaznický ceník lze jednoduše přiřadit určitému partnerovi, tzn. že se jedná o praktické a jednoduché přiřazení souboru pevných cen, slev, podmínek pro slevy na vybrané karty atd. V případě, že partner „spadne“ do jiné kategorie, jednoduchým způsobem se mu přiřadí jiný ceník.

Interní č.	Ceník	Vnitřní název	Jestliže	Pak...	Abs.	Partner	Karta
4B355254	ZAK001	Karta: VY0001	cena bez DPH je 900,00 Kč		VY01
47C9A58D	ZAK001	Karta: VY0002	cena bez DPH je 1700,00 Kč		VY01

Poznámka

Na obrázku je znázorněn modul pro zadávání zákaznických ceníků. Zde se při práci velice významně osvědčí možnost strukturálního zobrazování viz. [Unigrid – Obecné informace](#), např. v případě potřeby zobrazit všechny slevy ke konkrétní skladové kartě.

2 Pořízení a údaje podmínky zákaznického ceníku

Pořizování je obdobné jako u dosavadního pomocníka pro tvorbu slev. Klávesou "F3 - Nová" se aktivuje nová podmínka pro zákaznický ceník

Níže jsou uvedeny parametry, které lze definovat při stanovení podmínky:

- **Název slevy** – pod tímto názvem sleva figuruje v zákaznickém ceníku.
- **Zákaznický ceník č.** – tímto polem se určuje, do kterého ceníku bude cena vstupovat. Toto se vyplní automaticky pouze v případě, že je před pořizováním podmínky vybrán konkrétní ceník. Pokud se pole nevyplní, jedná se o Obecný ceník, tj. zadané podmínky jsou platné všem odběratelům (pokud není v uveden v parametrech).
- **Platí pro měnu** – vyplňuje se pouze v případě, že podmínka - cena se definuje pro cizí měnu. Vyplňuje se kód měny (např. EUR, USD,...).
- **Platnost od...do** – je určeno pro akční nabídky - ceny, které mají omezenou platnost.

Nová podmínka pro tvorbu slevy

Zákaznický ceník č.: ZAK001

Název slevy: Platnost od: .. do: ..

Platí pro měnu (zadáva se pouze je-li žádoucí podmínka nebo výsledek v CM, bez zadání = místní měna)

Je-li *:

komplet DL: Celkový prodej na DL bez DPH a slev větší nebo roven: CZK
Celkový prodej na DL s DPH a bez slev větší nebo roven: CZK
Počet položek (řádků na dod. listě) roven nebo vyšší:

položka: Hodnota jedné položky (řádku) bez DPH větší nebo rovna: CZK
Hodnota jedné položky (řádku) s DPH a bez slev větší nebo rovna: CZK
Počet měrných jednotek položky (řádku) roven nebo vyšší: MJ - základn

historie: Obrat odběratele za posledních měsíců je roven nebo vyšší: CZK
Obrat odběratele s DPH je roven nebo vyšší: CZK

Odběratel: (IČ:) Ident. #1 #2 #3 #4 #5
 dle RS: 0 Neg.:

Skladová karta: Sortiment: Ident. #1 #2 #3 #4 #5
Od: Do: Sklad č.: Neg.:

Pokud při nákupu bude odběrateli náležet jakákoliv jiná vyšší sleva, tak tuhle ignorovat
 Pokud při nákupu bude odběrateli náležet vyšší sleva ve stejné kategorii, tak tuhle ignorovat
 Tato sleva / cena má absolutní prioritu

Pak: Popis slevy: (Tento text se zobrazí na dokladu)

Druh slevy: 1 Procentuální ze součtu všech položek %
 2 Procentuální na základě aktuální položky % Umístit přímo do položky (bez zaškrtnutí - jako další položka)
 3 Pevná sleva (celková) CZK Cenu před slevou čerpat z:
 4 Pevná sleva k položce CZK Dle přidělené rab. skupin
 5 Pevná cena položky bez DPH CZK / MJ
 6 Pevná cena položky včetně DPH CZK / MJ
 7 Cenu čerpat z rabatní skupiny č.: 0
 8 Vypočítat cenu položky dle vzorce:
 9 CashBack (přidělení bodů nebo virtuálních peněz) % Evidovat na kartě:
(ze součtu všech položek včetně DPH) (karta musí být druh: služby)
 CashBack - jiný koeficient při čerpání bodů 1 bod = CZK
 CashBack - zaokrouhlovat získané body dolů

* Zadejte jeden nebo několik klíčových údajů
* Do vypočtených celkových cen nebo obrátů se nezapočítávají karty se zakázanou slevou (např. vratné obaly)

2.1 Je-li

Jde o jednotlivé podmínky, které může uživatel libovolně kombinovat při tvorbě slevy:

- **Komplet DL** – první 3 podmínky se týkají hromadné slevy z celé dodávky. V tomto případě je nutné mít (v dolní části obrazovky) označenu volbu „Procentuální ze součtu všech položek“ nebo „Pevná sleva (celková)“.
- **Položka** – další 3 podmínky se týkají jednotlivých položek při odběru stanoveného množství či hodnoty položky. V tomto případě je nutné mít (v dolní části obrazovky) označenu volbu „Procentuální na základě aktuální položky“ nebo jednu z voleb 4 - 8.

- **Historie** – podmínka slevy při dosažení určitého obratu odběratele za posledních x měsíců nebo celkového obratu (nutno vyplnit také podmínku Odběratele).

Odběratelel – přiřazení podmínky pro vybraného odběratele nebo skupinu (dle identifikátorů, včetně možnosti negace).

Skladová karta – přiřazení podmínky pro vybranou skladovou kartu (doporučuje se doplnit přímo na kartě) nebo skupinu karet (sortiment, identifikátory, včetně možnosti negace).

Podmínky pro určení priority slev – Volba "**Tato sleva /cena má absolutní prioritu**" je určení nejvyšší priority definované ceny/slevy, pokud je pravděpodobné, že v ceníku může být definována sleva v nějaké jiné skupině. Samozřejmě, že pomocí tohoto návrháře lze vytvořit slevy na karty a pro odběratele, které se vzájemně překrývají, pro objem v Kč a počet položek, proto ke stanovení priority slouží volby umístěné pod zadáním skladové karty:

- **Pokud při nákupu bude odběrateli náležet jakákoliv jiná vyšší sleva, tak tuhle ignorovat.**
- **Pokud při nákupu bude odběrateli náležet vyšší sleva ve stejné kategorii, tak tuhle ignorovat.**
- **Tato sleva má absolutní prioritu.**
- V zásadě však má prioritu vyšší sleva.

2.2 Pak

Pole pro stanovení konkrétní ceny, výše a typu slevy (individuální či hromadné), případně čerpání ze zvolené rabatní skupiny:

- **Procentuální ze součtu všech položek** – vztahuje se k prvním 3 podmínkám Je-li, tj. Komplet DL. Zadaná procentuální sleva se na dokladě zobrazuje na samostatném řádku. Prověřuje/počítá se automaticky při opouštění položkové části dokladu, pokud je ve "**Správci - Předvolbách Globálních - Sklad - Automatické hlášky**" zaškrtnuta volba "*Pomocník pro tvorbu slev: Automaticky prověřit souhrnné slevy po ukončení zadávání položek*". Bez tohoto zaškrtnutí se v položkové části musí prověřit slevy ručně kliknutím na Sleva a volbu Sleva navržená pomocníkem pro tvorbu slev). Doporučujeme volbu



Doporučení

Volbu "Automaticky prověřit souhrnné slevy po ukončení zadávání položek" doporučujeme zaškrtnout, tím je zajištěno automatické prověření bez nutnosti ručního spouštění

- **Procentuální na základě aktuální položky** – vztahuje se ke 3 podmínkám Je-li týkající se Položky. Zadaná procentuální sleva se na dokladě zobrazuje na samostatném řádku, pokud není zaškrtnuto "**Umístit přímo do položky**". Důležité je nastavit odkud se má cena před slevou čerpat, zda dle přidělené rabatní skupiny, ze základní prodejní ceny nebo konkrétní rabatní skupiny.
- **Pevná sleva (celková)** – vztahuje se k prvním 3 podmínkám Je-li, tj. Komplet DL. Určení přesné částky celkové slevy, tzn. na dokladě se zobrazí na samostatném řádku pod všemi položkami při opouštění položkové části dokladu.
- **Pevná sleva k položce** – vztahuje se ke 3 podmínkám Je-li týkající se Položky. Určení přesné částky slevy položky, tzn. na dokladě se zobrazí na samostatném řádku pod každou položkou.
- **Pevná cena položky bez DPH/včetně DPH** – vztahuje se ke 3 podmínkám Je-li týkající se Položky. Určení pevné částky položky bez/včetně DPH, tj. možnost nastavení odlišných částek stejné položky pro různé odběratele/skupinu. U skupin odběratelů je vhodné použít takovou podmínku ceny v Zákaznickém , ne Obecném ceníku.
- **Cenu čerpat z rabatní skupiny č.** – vztahuje se ke 3 podmínkám Je-li týkající se Položky. Cena položky se bude čerpat z uvedené rabatní skupiny ze skladové karty (ze záložky Prodejní ceny).
- **Vypočítat cenu položky dle vzorce** – vztahuje se ke 3 podmínkám Je-li týkající se Položky. Individuální výpočet ceny položky, např. základní prodejní cena (ze skladové karty, záložky Prodejní ceny) x firmou stanovený koeficient.
- **CashBack** - automaticky dle nastavených kritérií přidělují při prodeji odběrateli body nebo virtuální peníze. Ty se u něj kumulují a může je při dalších nákupech uplatnit, čímž se částečně získává věrnost zákazníka. Podrobnější informace v kapitole [CashBack](#).

Takto definované ceny/slevy se pak automaticky nabízejí do „Přijaté objednávky“ a „Výdejky/Dodacního listu“.

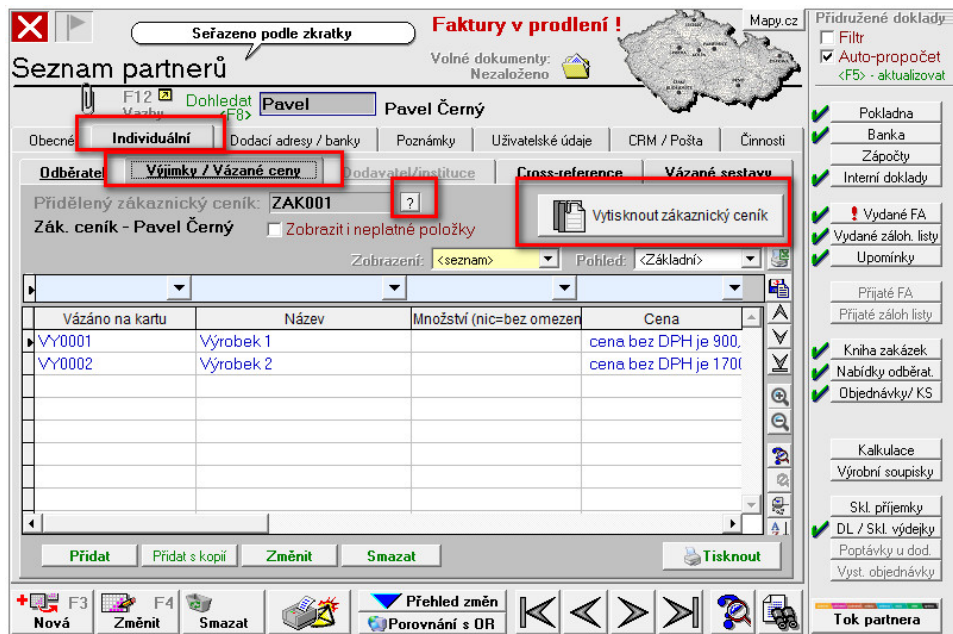
U automatické tvorby faktur na základě výdejek/DL lze zvolit způsob přenosu slev. Implicitně je navoleno, že sleva bude zobrazena jako další položka ve faktuře. Ve "**Správci - Předvolbách Globálních - Sklad - Automatické vystavování**" lze předvolit, že "**Je-li na DL sleva zadaná v %, tak ve FA zapsat ke každé položce**". Druhý způsob je výhodný, tvoří-li se faktura na základě více dodacích listů s odlišnými slevami, nebo jsou-li v dodacích listech uvedeny položky, na které je sleva zakázána (např. vratné obaly). Toto nastavení se týká řádkových slev, tj. celkových slev uvedených pod položkami.

Tento výkonný nástroj najde využití především u klientů, kteří mají s odběrateli smluvní ceny na zboží, tzn. „ co odběratel, to jiná cena či sleva" nebo mají mnoho podmínek pro přiřazení určité ceny či slevy (např. výše celkové částky na DL, dle odebraného množství, atd.). Hlavní předností této funkce je, že lze tyto ceny či podmínky zadávat přímo na skladových kartách, nebo naopak v kartě odběratele v seznamu partnerů, čímž je zápis velmi zjednodušený a velmi přehledný.

3 Přiřazení zákaznického ceníku partnerovi

Zákazníkovi lze jednoduše přiřadit definovaný ceník (**kliknutím na otazník přímo v kartě partnera**), kde lze i vygenerovat a posléze vytisknout nebo odeslat e-mailem ceník určen právě vybranému zákazníkovi.

- **Modře** jsou zobrazeny podmínky slev/cen z přiděleného Zákaznického ceníku.
- **Černě** individuální podmínky (z Obecného ceníku).



4 Slevy a jejich tvorba při tvorbě dokladů (ruční – neautomatizovaný návrh)

Slevy a jejich systém souvisí úzce s prodejní cenou a cenovou politikou firmy. Jejich definování přímo k ceně skladové karty se provádí pomocí nástrojů pro tvorbu prodejní ceny, která je popsána výše. Kromě klasické tvorby cenových hladin lze slevy přiřazovat aktuálně při prodeji zboží, resp. při výdejce.

V tomto případě existují dvě možnosti. Buď zadání slevy přímo v editačním okně při pořizování položky výdejky, nebo po uložení použitím kombinací kláves (Ctrl+S), která nabídne několik způsobů pro tvorbu slevy.

- **Procentuální ze součtu všech položek** – sleva ke všem položkám lze zadat v procentech nebo v přesné částce. Na dokladě bude v textu uvedeno procento slevy.
- **Procentuální na základě aktuální položky** – sleva se vytváří pouze k položce, na které byl kurzor před stiskem kláves Ctrl+S.
- **Pevná částka** – sleva v absolutní částce k celému DL.
- **Pomocník pro tvorbu slev** – viz výše.
- **Hromadně do všech položek** - vloží se procentuální sleva hromadně a v následujícím kroku se vybere, ke kterým položkám se má sleva vztahovat.

