

Prodejní ceny a uplatnění slev v Kontu

Prodejní ceny jsou uvedeny ke každé položce zavedené v ceníku. Existují čtyři prodejní ceny a toto základní členění lze využít pro jejich uplatnění konkrétním odběratelům. Toto lze přednastavit v adresáři firem konkrétnímu odběrateli vyplněním údaje „Cenová skupina“. Toto základní přidělení prodejní ceny lze ovlivnit nastavením přepínače „Prioritu má cena smluvní“, které upřednostní cenu uvedenou u všech položek založených v tabulce „Kódy u odběratele“ pod záložkou „kódy“.

Prodejní ceny lze automaticky počítat z průměrných nákupních cen a průběžně měnit.

Koeficienty pro výpočet a přepočtení prodejních cen lze centrálně nastavit ve Standardních hodnotách (záložka prodej). Tyto koeficienty jsou pak automaticky uplatněny při příjmu nových položek při jejich zavedení do ceníku.

Přepočtení lze provádět též na základě návrhu změn prodejních cen při příjmu zboží (při změně nákupní ceny) nebo též speciálním nástrojem (nabídka Prodej – Ostatní – Úprava prodejních cen). Při výpočtu se vychází buď z průměrné nákupní ceny nebo z poslední nákupní ceny.

Změny cen jsou signalizovány při pohybu nákupních cen při příjmu (změna oproti původní nákupní ceně) a to o předem stanovené procento které bývá přednastaveno ve standardních hodnotách.

Další možností je uplatnění přednastaveného procenta slevy individuálně konkrétním odběratelům v adresáři firem (vyplněním údaje „Uplatnit slevu“). Toto nastavení lze vztáhnout buď jako **procentní slevu jednotlivých položek** nebo jako **smluvní slevu za celý prodejní doklad** (přednastaví se přepínačem „Cena je smluvní“).

Procento slevy lze přidělit odběratelům buď **individuálně** (existuje možnost vyplnění v dávce pro vybrané firmy najednou) nebo výpočtem **dle dřívější hodnoty uskutečněného nákupu** (nabídka Firma – Slevy odběratelům). Tyto hodnoty je nutno předem spočítat v úloze pro zpracování obrátů firem (Management – Obchod – Hodnocení) a dále musí být též předem založena tabulka cenových skupin (nabídka Firma – Cenové skupiny), která stanoví konkrétní procenta slev dle realizovaných hodnot nákupu.

Jinou speciální možností uplatnění slevy je **sleva nastavená individuálně v adresáři** (pro konkrétní odběratele) a to **pro zboží vybraných ceníkových skupin** (záložka slevy). Zde nastavená sleva má prioritu před nastavenou procentní slevou. Neovlivňuje ale nastavenou smluvní cenu u položek uvedených pod záložkou „kódy“ (ty mají vyšší prioritu).

Další možností je uplatnění nebo změna automaticky uplatněné slevy při pořizování prodejního dokladu. Slevy lze samozřejmě uplatnit jak za jednotlivé položky, tak i za doklad celkem. Lze uplatit obě slevy současně a je o tom vždy informace v tištěném prodejním dokladu. Uplatnění slevy u konkrétních vybraných položek lze zablokovat nastavením příznaku „**neslevnitelná v prodejce**“ (v ceníku pod záložkou „prodej“).

Samozřejmě i v **prodeji na paragóny** je taktéž dána možnost uplatnění slevy.

Toto uplatnění slevy lze ovlivnit nastavením přímo v ceníku pro konkrétní položky (např. u těch, kde dochází k ukončení respirační doby nebo u těch, které jsou předmětem prodejních akcí) zaškrtnutím údaje „**slevnitelná v paragonu**“ pod záložkou „prodej“.

Jinou možností je zde **uplatnění tří procentních sazeb slevy** (v tech.parametrech záložka prodej „procentní slevy položkové“) přičemž obsluha pokladny zadává číslo sazby a ne procento slevy.

A další možností je uplatnění **množstevní slevy** pouze při prodeji za hotové opět procentní sazbou (s využitím dvou sazeb) při překročení limitní částky prodeje (nastavení v tech.parametrech „**procentní slevy množstevní**“)