



FORMAÇÃO DE PREÇOS

Para calcular o preço do produto utiliza-se a seguinte fórmula:

$$P = C * \left(\frac{M}{100} + 1 \right) * F$$

Onde:

P = Preço de venda do produto;

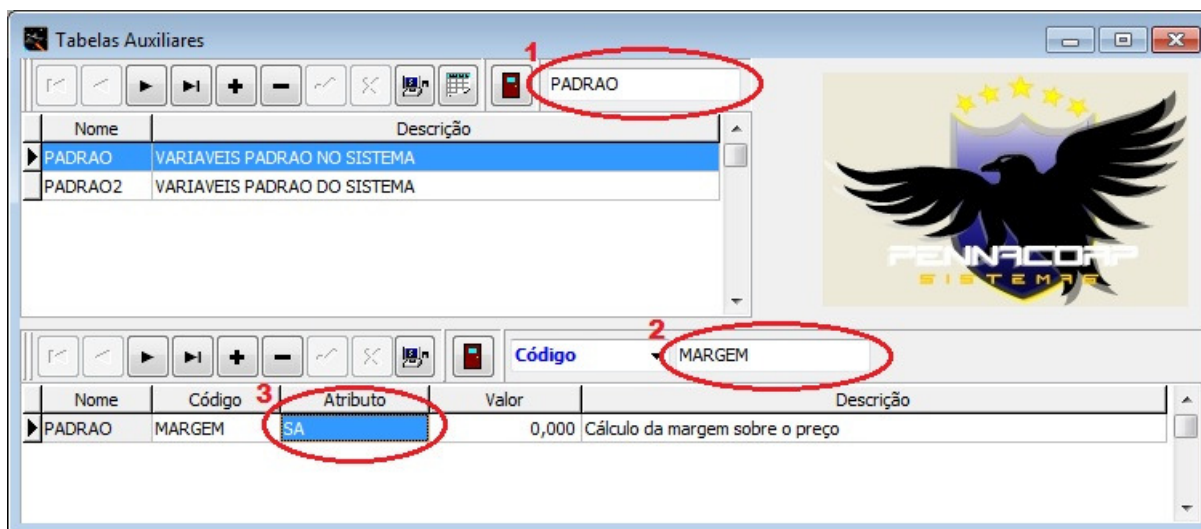
C = Custo de aquisição/produção;

M = Margem de lucro;

F = Fator multiplicador específico do cliente.

COMO HABILITAR O USO DE MARGEM E DEFINIR UMA MARGEM PADRÃO

No menu superior, clique em TABELAS > AUXILIARES:



- (1) Localize a tabela PADRAO;
- (2) Localize o registro pelo código MARGEM;
- (3) A coluna "Atributo" define a margem padrão. Onde (S) indica se o sistema trabalha com margem (S)im ou (N)ão. E (A) representa a margem padrão. Ex.: (SA, SB ou SC).

COMO CADASTRAR CUSTO E MARGENS

Para abrir o cadastro de produtos, no menu superior, clique em TABELAS > PRODUTO:



The screenshot shows a product registration form for 'CABO DE AFOGADOR'. Key fields include: Família (CABO DE AFOGADOR), Mercado (P), Código de Barras (7894799941735), and Custo US\$ (0,000). The 'Margens' section shows three options: A (12,30%), B (20,80%), and C (36,88%), with a calculated value of 24,9635. The 'Promoção' field is set to 0,00%. The 'Custo' field is circled in red (1), the 'Margens' section is circled in red (2), the 'A' button is circled in red (3), and the 'Promoção' field is circled in green (4).

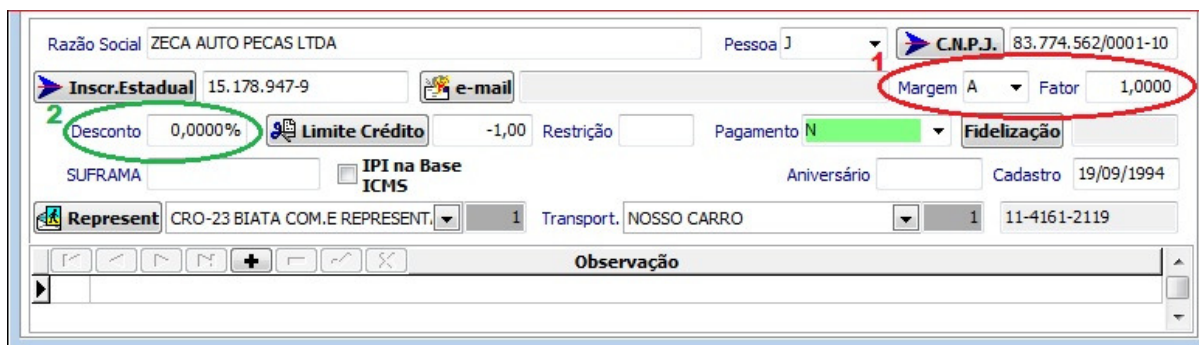
- (1) O campo “Custo” armazena o valor de aquisição do produto em questão;
- (2) Observe na parte inferior da tela que o sistema permite armazenar e trabalhar com três diferentes “Margens” de lucro (A, B e C) para cada um dos produtos cadastrados;
- (3) O botão indicado, alterna entre as margens armazenadas e retorna o cálculo do preço no campo ao lado.

Este é o princípio básico da formação de preços. Cada cliente utilizará uma margem específica. O que determinará preços diferenciados para clientes de tipos diferentes. Ex.: Cliente A, B ou C.

- (4) Caso o campo “Promoção” seja ativado o sistema deixará de considerar se o cliente utiliza a margem de lucro (A, B ou C) e passará a utilizar a margem de promoção preenchida no campo.

COMO RELACIONAR O CLIENTE A UMA MARGEM E UM FATOR

Para abrir o cadastro de clientes, no menu superior, clique em TABELAS > CLIENTE:



The screenshot shows a client registration form for 'ZECA AUTO PECAS LTDA'. Key fields include: Razão Social (ZECA AUTO PECAS LTDA), Pessoa (J), C.N.P.J. (83.774.562/0001-10), Margem (A), and Fator (1,0000). The 'Desconto' field is set to 0,0000%. The 'Margem' dropdown is circled in red (1) and the 'Desconto' field is circled in green (2).

- (1) A “Margem” (A, B ou C) que for definida para o cliente em questão, será o padrão para este cliente em todos os pedidos de venda dele. O campo “Fator” é o último componente da fórmula apresentada e multiplica o valor resultante da primeira parte da fórmula. Útil para trabalhar com preço diferenciado por cliente. Ex.: 1,0500 acresce o preço do cliente em 5%.

Note que ao cadastrar um cliente o sistema nos exibe uma margem que foi definida como padrão. Todas as consultas que forem independentes dos clientes utilizarão esta mesma margem padrão.

- (2) Caso o campo “Desconto” esteja preenchido o sistema sempre aplicará o desconto indicado para o cliente no pedido de venda.