



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;

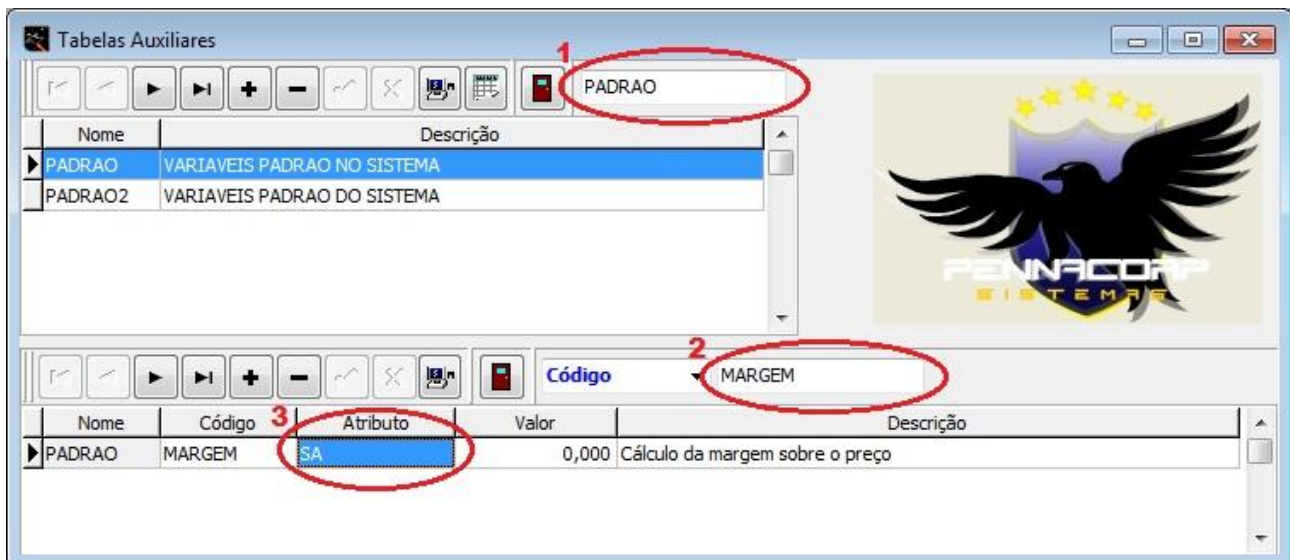
C = Custo de aquisição/produção;

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:



Family: CABO DE AFOGADOR 107 Classif. Fiscal: 87089990
Market: P Código de Barras: 7894799941735
Peso Liq.: 0,250 Estoq.max.: 0 Volume: 0,000 Múltiplo: 1
Peso Bruto: 0,000 Estoq.min.: 0 Caixas: 0,000 Jogo: 1
Custo US\$: 0,000 Fator Mult.: 1,0000
Margens: A 12,30% B 20,80% C 36,88% 24,9635 A
Comissão: 0,000|

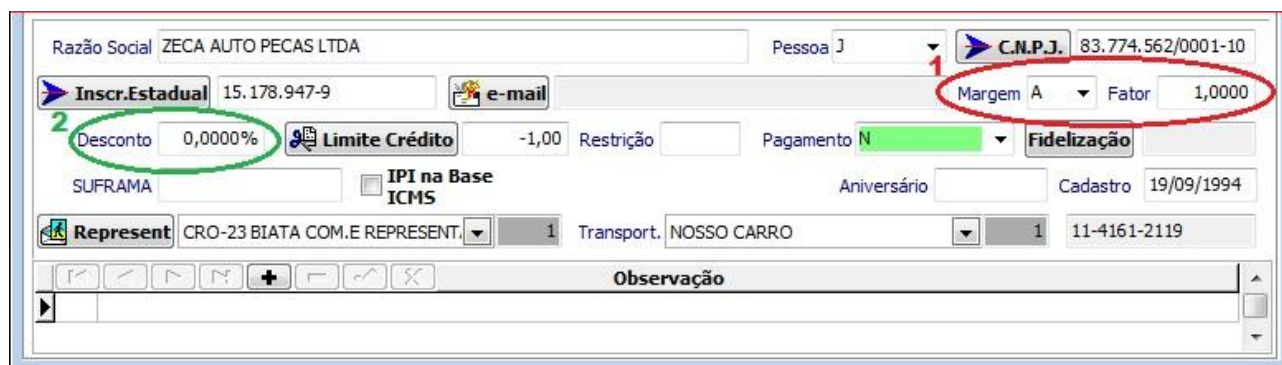
- (1) O campo “Custo” armazena o valor de aquisição do produto em questão;
- (2) Observe na parte inferior da tela que o sistema permite armazenar e trabalhar com três diferentes “Margens” de lucro (A, B e C) para cada um dos produtos cadastrados;
- (3) O botão indicado, alterna entre as margens armazenadas 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:



Reason Social: ZECA AUTO PECAS LTDA Pessoa J C.N.P.J.: 83.774.562/0001-10
Inscr.Estadual: 15.178.947-9 e-mail
Desconto: 0,0000% Limite Crédito: -1,00 Restrição: Pagamento: N Fidelização
SUFRAMA IPI na Base ICMS Aniversário: Cadastro: 19/09/1994
Represent: CRO-23 BIATA COM.E REPRESENT. 1 Transport.: NOSSO CARRO 1 11-4161-2119
Observação

- (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.