

# Table of Contents

|   |          |
|---|----------|
| Foreword                                      | 0        |
| <b>Part I Prodajni pogoji kupcev</b>          | <b>2</b> |
| 1 Dodajanje partnerja v prodajne pogoje ..... | 2        |
| 2 Veljavnost prodajnih pogojev .....          | 2        |
| 3 Definiranje prodajnih pogojev .....         | 3        |
| Posebnosti - mobipeki .....                   | 4        |
| 4 Kontrola prodajnih pogojev .....            | 5        |
| <b>Index</b>                                  | <b>0</b> |

# 1 Prodajni pogoji kupcev

so pomemben del vsakega prodajnika.

Pri vnosu novega izdelka se vsakemu izdelku dolo i:

- rabatna skupina
- cena

Poleg tega se

- v cenik se doda izdelek
- v prodajnih pogojih se partnerju dolo i privzeti cenik veljavnost prodajnih pogojev omejena z datumom

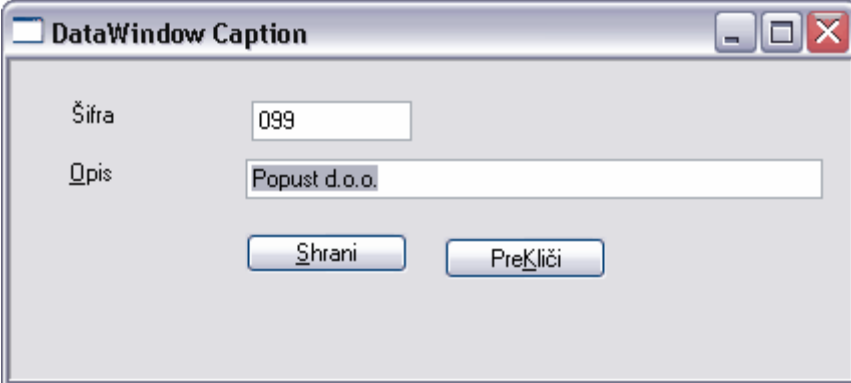
Gre torej za kombinacijo več faktorjev, ki se morajo upoštevati. Če imamo vse to že definirano, se lahko lotimo oblikovanja prodajnih pogojev novega naročnika - kupca.

Priprava prodajnih pogojev poteka v treh korakih:

1. dodamo partnerja v seznam kupcev ki imajo pripravljene prodajne pogoje
2. dodamo datum pričetka veljavnosti prodajnih pogojev
3. določimo cenik in % rabata v posamezni rabatni skupini

## 1.1 Dodajanje partnerja v prodajne pogoje

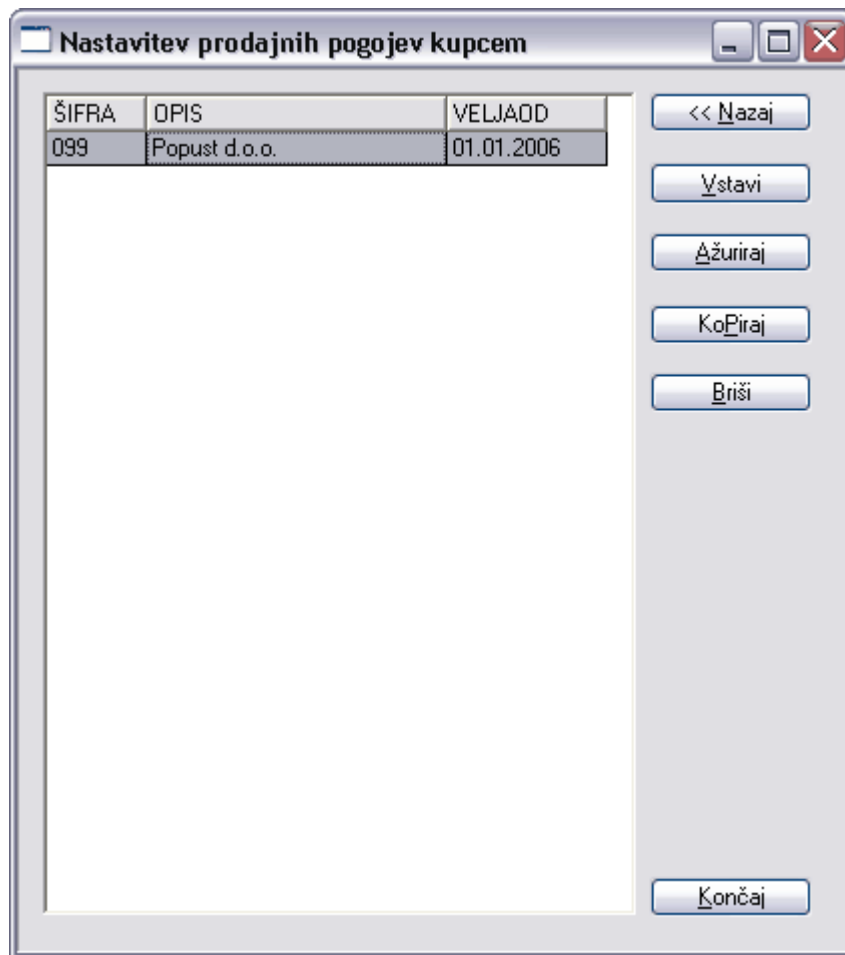
### Menu.Prodaja.Nastavitve.ProdajniPogojiKupcev



Z gumbom VRINI dodamo novega kupca v tabelo. Šifra je enaka šifri iz šifranta partnerjev, opis pa lahko tudi nekoliko spremenimo če želimo. Po izbiri gumba SHRANI se kupec pojavi v tabeli naročnikov.

## 1.2 Veljavnost prodajnih pogojev

Z dvojnimi klikmi miške na partnerja ali uporaba gumba AŽURIRAJ prikaže po datumi definirane veljavne pogoje. V kolikor gre za partnerja za katerega prvi oblikujemo prodajne pogoje opazimo, da je datum pričetka veljavnosti avtomatično dodan s prvim dnem tekočega poslovnega leta. Pomembno je, da je pričetek veljavnosti prodajnih pogojev pred izdajo prvega dokumenta, saj v nasprotnem primeru program ne ve iz katerega cenika naj jemlje cene in kakšen rabat pripada kupcu na določen izdelek. Izpisan dokument - dobavnica ne bo imela definiranih cen - vse cene bodo enake NI.




Še ena malenkost, na katero moramo paziti. **Prodajnih pogojev ne spreminjamo**, ampak jih dodajamo z novim pri etkom veljavnosti. Pomembnost tega bodo opazili tisti uporabniki, ki delajo finan ne analize. e se namre delajo popravki pogojev, potem bo program upošteval samo nove vrednosti prodajnih pogojev.... prikaz bo torej nerealen.

### 1.3 Definiranje prodajnih pogojev

Imamo partnerja v seznamu prodajnih pogojev, imamo pri etek veljavnosti prodajnih pogojev, ne vemo pa še kateri je njegov privzeti cenik in kakšen rabat ima na posamezne rabatne skupine. Da bi uredili tudi to, bomo z miškinim kazalcem ozna ili datum pri etka prodajnih pogojev in naredili dvojni klik na zapis. Odprlo se bo novo pogovorno okno, kjer bomo videli vse podatke.

**DataWindow Caption**

Velja Od **1** 01.01.2006  Šifra cenika NOV **2**

|     |      |     |      |     |      |     |      |     |      |     |      |     |      |  |  |
|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|--|--|
| R1  | 10   | R2  | 10   | R3  | 20   | R4  | 29   | R5  | 15   | R6  | 0,00 | R7  | 0,00 |  |  |
| R8  | 0,00 | R9  | 0,00 | R10 | 0,00 | R11 | 0,00 | R12 | 0,00 | R13 | 0,00 | R14 | 0,00 |  |  |
| R15 | 0,00 | R16 | 0,00 | R17 | 0,00 | R18 | 0,00 | R19 | 0,00 | R20 | 0,00 |     |      |  |  |

Super rabat opis  0 % Super super rabat opis  0 %

Faktura postopna izdobjava razbij postavke po dobavah

Dobavnica - prikaži rabat **4**

Cene na ceniku so: Maloprodajne cene z davkom **5**

Posebni pogoji N-Nobenih posebnih pogojev **6**

Posebni cenik

|    |      |    |      |    |      |    |      |     |      |
|----|------|----|------|----|------|----|------|-----|------|
| V1 | 0,00 | V2 | 0,00 | V3 | 0,00 | V4 | 0,00 | V5  | 0,00 |
| V6 | 0,00 | V7 | 0,00 | V8 | 0,00 | V9 | 0,00 | V10 | 0,00 |

Prenos na stroškovno mesto %

Interni šifrant izdelkov

**LEGENDA:**

1. Datum pri etka veljavnosti prodajnih pogojev
2. šifra cenika, iz katerega se jemljejo cene ( privzeti cenik )
3. višina rabata na posamezno rabatno skupino
4. nastavev, ki pove ali naj se na dobavnici izpiše tudi rabat
5. prikazane cene so lahko maloprodajne z ali brez davka
6. možnosti so, da se uporabijo tudi dodatni prodajni pogoji

Ko so ti podatki vnešeni, spremembe shranimo in partner je pripravljen za pripravo naro il, izpis dobavnic, ra unovm,...

**1.3.1 Posebnosti - mobipeki**

Mobipeki so zagotovo tisti, ki so v primerjavi z ostalimi kupci posebnost. Najve krat se ta posebnost izkaže v ceniku, ki ga uporabljajo.

Medtem, ko imajo ostali kupce en sam cenik, sta pri njih v uporabi dva cenika. V spustnen seznamu izberemo opcijo DVA CENIKA Z NC IN MPC, v vnosno polje posebni cenik pa vpišemo šifro cenika, iz katerega jemlje program cene.

D-Veleprodajni cenik  
 I-Super rabati  
 N-Nobenih posebnih pogojev  
 R-VRačila z manjšimi cenami  
 T-Dva cenika z NC in MPC

Dobavnica - prikaži rabat

Cene na ceniku so: Cene brez davka

Posebni pogoji T-Dva cenika z NC in MPC

Posebni cenik C35

|    |      |    |      |    |      |    |      |
|----|------|----|------|----|------|----|------|
| V1 | 0,00 | V2 | 0,00 | V3 | 0,00 | V4 | 0,00 |
| V6 | 0,00 | V7 | 0,00 | V8 | 0,00 | V9 | 0,00 |

Za mobipeke velja tudi, da se za njih izdelajo samo interni računi

## 1.4 Kontrola prodajnih pogojev

### Menu.Orodja.Kontrole.Šifranti.ProdajniPogojiKupcev

Možnost imamo kontrole po treh načinih:

- podatki so zapisani naporno
- izpis partnerjev, ki imajo nastavev uporabe cenika z DDV
- izpis partnerjev, ki imajo nastavev uporabe cenika brez DDV

### KATERI PODATKI SO PRAVILNI ?

To je odvisno od načina dela oziroma pripravljenega cenika.

Cenik je lahko pripravljen za dva možna načina:

- cene so z davkom
- cene so brez davka

V prodajnih pogojih je določeno, da kupec uporablja cenik na katerem je:

- cena z davkom
- cena brez davka

### PRAVILNO

#### PRIMER 1

Cene na ceniku so pripravljene brez davka. Kupec ima v prodajnih pogojih nastavev, da so cene na ceniku brez davka.

#### PRIMER 2

Cene na ceniku so pripravljene z davkom. Kupec ima v prodajnih pogojih nastavev, da so cene na ceniku z davkom.

### NAPA NO

#### PRIMER 3

Cene na ceniku so pripravljene brez davka. Kupec ima v prodajnih pogojih nastavitve, da so cene na ceniku z davkom.

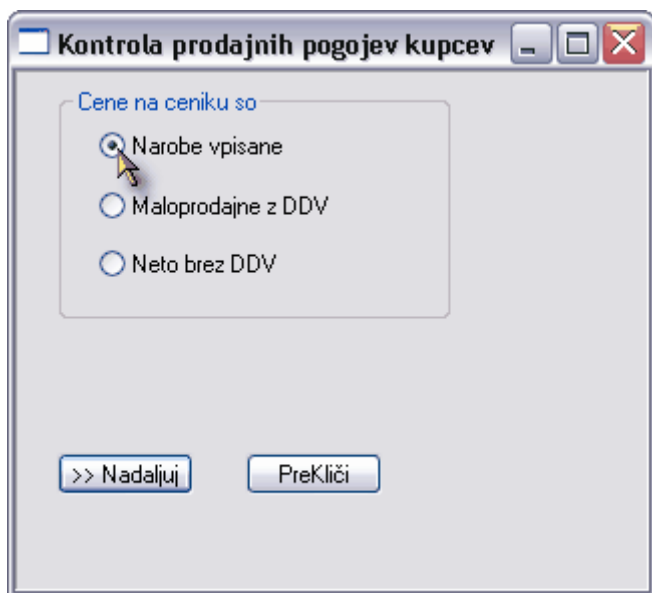
#### PRIMER 4

Cene na ceniku so pripravljene z davkom. Kupec ima v prodajnih pogojih nastavitve, da so cene na ceniku brez davka.

#### PRIMER 5

Dva ali več kupcev uporablja isti cenik. V prodajnih pogojih imajo različne nastavitve, eni uporabljajo nastavitve, ki upoštevata cenik brez davka, drugi uporabljajo nastavitve, ki upoštevata cenik z davkom.

## KAKO reševati problematiko?



1. Preverimo, kako so oblikovane cene na ceniku (z davkom ali brez davka)
2. s kontrolo NAROB VPIŠANE se najprej preverimo ali obstaja nastavek ki ne ustreza pravilni (ni podatka, napačen podatek,...)
3. preverimo kdo ima v nastavitvah definirano uporabo cenika z davkom
4. preverimo kdo ima v nastavitvah definirano uporabo cenika brez davka

## Kontrola prodajnih pogojev kupcev

### Obseg izpisa: Kupci z napačno nastavitvijo (Cene na cenil

| ŠIFRA  | Naziv      | Opis napake                  |
|--------|------------|------------------------------|
| 015001 | podjetje 1 | Smer obračuna Posebni pogoji |

e iz seznama, ki se izpiše, kupec ne ustreza predvideni nastavitvi, potem to v prodajnih pogojih spremenimo.