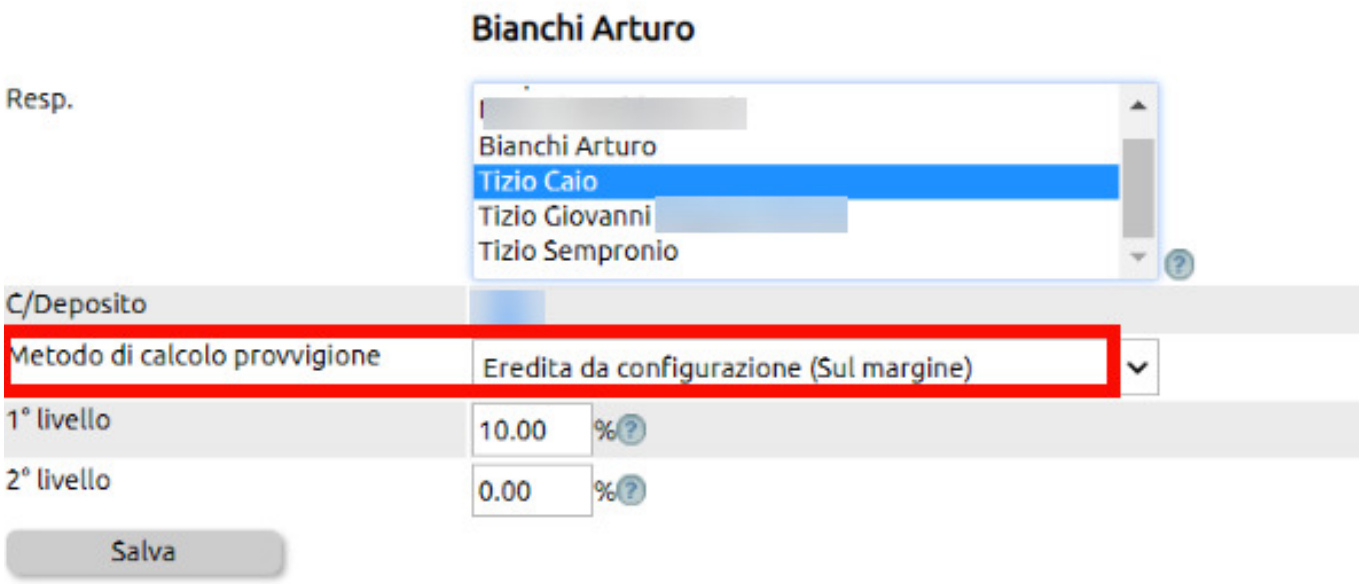
Attribuire una provvigione o un premio sugli ordini o sul fatturato

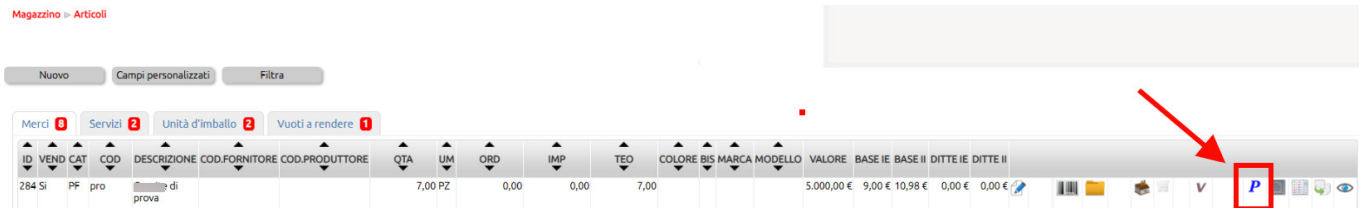
1. Attribuire una provvigione o un premio sugli ordini o sul fatturato

Per settare un compenso provvigionale ad agenti e segnalatori sia esso esposto in termini percentuali o in termini fissi (premio) si può agire

- a livello di singolo agente, indicando da Risorse > Collaborazioni > Agenti una provvigione standard. Detta provvigione sarà riconosciuta o sull'ordinato o sul fatturato secondo quanto si sarà indicato in Configurazione > Risorse > Gestione agenti (vedi qui i settaggi propedeutici) dato che è comunque modificabile per il singolo agente

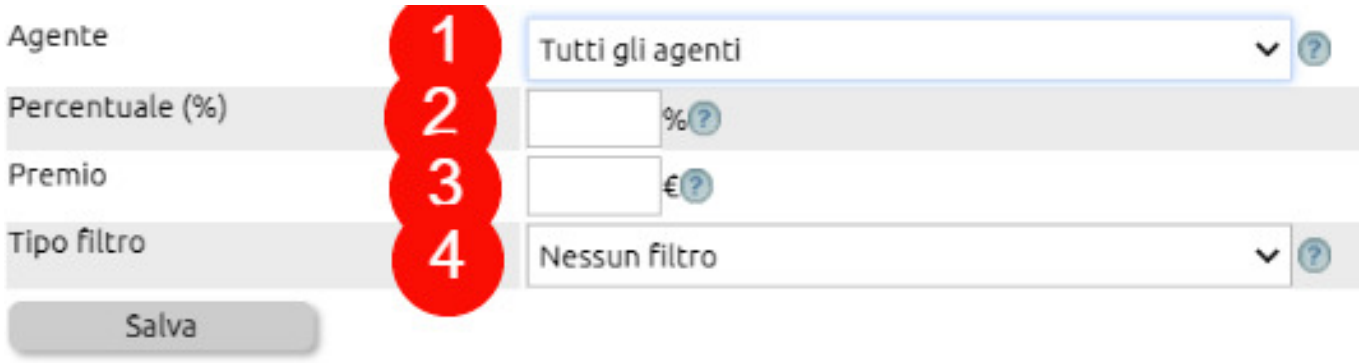


- a livello di singolo articolo
agendo da Magazzino > Articoli cliccando sulla icona **P**



- a livello di famiglia articoli
recandosi in Configurazione > Magazzino > Famiglie, cliccando per ciascuna di esse sulla **P**

In entrambi i casi i campi da compilare sono quelli numerati nell'immagine e commentati più sotto:



(1) attribuito a tutti gli agenti o al singolo agente.
E' possibile ad esempio indicare un compenso per tutti gli agenti, ma aggiungere un ulteriore record indicando per il singolo agente un compenso diverso.

(2) indicare la provvigione in termini percentuali
(3) indicare il premio in denaro

I campi 2 e 3 sono nono obbligatori e cumulabili, nel senso che è possibile prevedere o solo il compenso provvigionale o il solo compenso a premio fisso, ovvero nel caso in cui si voglia riconoscere sia la provvigione che il premio, indicarli contestualmente.

Nota: nel caso in cui sia stata indicata un compenso per l'articolo e contestualmente alla sua famiglia di appartenenza, la priorità di applicazione è sempre la provvigione sull'articolo.
Quindi se la famiglia ha il 3% ma un articolo di quella famiglia ha il 5%, verrà applicato il 5%.

(4) è possibile altresì applicare dei filtri che agiscono sul calcolo della provvigione:

- **filtro per cliente**: selezionando il filtro si può indicare una provvigione diversa per ciascun cliente.
Se ad esempio come provvigione base si riconosce il 20% sulle vendite effettuate alla generalità dei clienti, si potrebbe settare una provvigione diversa per le vendite effettuate al cliente Rossi per le quali si riconoscerà all'agente una provvigione del 10%

- **filtro per listino**: si possono settare delle provvigioni diversificate a seconda del listino applicato alla vendita.
Ad esempio si potrà riconoscere una provvigione maggiore se alla vendita viene applicando il Listino base ed una provvigione inferiore se alla vendita viene applicato un Listino con scontistica.

- **filtro sul metodo di pagamento**: applicando questo filtro si potrà settare una provvigione diversa secondo il metodo di pagamento concordato con il cliente.
Ad esempio si potrà riconoscrere una provvigione maggiore se la vendita avviene con pagamento contanti ed una provvigione inferiore per modalità di pagamento con incassi più avanti nel tempo (si invoglia l'agente a concordare metodi di pagamento cash riconoscendogli una provvigione più alta rispetto a quella riconosciuta su metodi di pagamento che prevedono una dilazione).

- **filtro per zona**: si può settare un compenso diverso secondo le zone ove si opera. Le zone vanno definite in Configurazione > CRM > Zone

Nota: potrebbe verificarsi più di un caso in cui i filtri debbano coesistere, ad esempio una vendita al cliente Rossi (esempio di cui sopra quando decidiamo di pagare per le vendite a questo cliente una provvigione inferiore rispetto agli altri clienti) ma che è avvenuta con metodo di pagamento con una provvigione premiale.

Per gestire la cointeressenza fra i vari filtri in Configurazione è stata prevista una matrice dove è possibile indicare la priorità

di ciascun filtro con una scala da 1 a 4, che indica al sistema di applicare prioritariamente il filtro con valore 1, poi il 2, poi il 3 ed infine il 4.



Nell'immagine di esempio la priorità indica al sistema di applicare per prima la provvigione prevista per il cliente, se essa non è settata di applicare la provvigione specifica per il listino applicato alla vendita, se essa non è settata di applicare la provvigione prevista per metodo di pagamento ed infine se anche questa non è settata di verificare se è prevista una provvigione per zona.