



Infor LN Vendite Guida utente per Provvigioni e ribassi

© Copyright 2021 Infor

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte della presente pubblicazione potrà essere riprodotta, archiviata in sistemi di recupero o inoltrata in alcun modo o tramite alcun mezzo inclusi, senza limitazioni, fotocopie o registrazioni, previo consenso scritto di Infor

Avvertenze

Il materiale contenuto nella presente pubblicazione (inclusa qualsiasi informazione supplementare) costituisce e contiene informazioni confidenziali e di proprietà di Infor.

Accedendo al materiale allegato (inclusa qualsiasi modifica, traduzione o adattamento) l'utente riconosce e accetta che il materiale in questione e tutto quanto ad esso collegato, come copyright, segreti aziendali e tutti gli altri diritti, titolo e interessi relativi sono di proprietà esclusiva di Infor e che l'utente non acquisirà diritto alcuno, titolo o interesse relativamente al materiale (inclusa qualsiasi modifica traduzione o adattamento) tramite revisione dello stesso, oltre il diritto non esclusivo di utilizzo del materiale unicamente in connessione con la licenza acquisita e di utilizzo del software fornito alla società di appartenenza da Infor (come applicabile) nei termini stabiliti da un accordo separato ('Scopo').

Inoltre, accedendo al materiale allegato, l'utente riconosce e accetta che il materiale in questione dovrà essere utilizzato nella più completa riservatezza e che l'utilizzo dello stesso sarà limitato dalle indicazioni fornite nell'accordo sopra menzionato.

Sebbene Infor abbia fatto quanto possibile per assicurare che il materiale contenuto nella presente pubblicazione sia accurato e completo, Infor non può garantire che le informazioni contenute nel presente documento siano complete, che non contengano errori tipografici o di altra natura o che il documento risponda alle esigenze specifiche di ogni singolo utente. In virtù di quanto sopra, Infor declina ogni responsabilità per perdita di dati o danni, a persone o entità, derivanti o collegati a errori o omissioni contenute nella presente pubblicazione (inclusa qualsiasi informazione supplementare), che tali errori o omissioni derivino da negligenza, incidente o da qualsiasi altra causa.

Riconoscimenti dei marchi registrati

Tutti gli altri nomi di società, prodotti, commerci o servizi menzionati possono essere marchi o marchi registrati dei rispettivi proprietari.

Informazioni sulla pubblicazione

Codice documento	salescmsug (U9843)
-------------------------	--------------------

Rilascio	10.7 (10.7)
-----------------	-------------

Data di pubblicazione	8 agosto 2022
------------------------------	---------------

Sommario

Informazioni sul documento

Capitolo 1 Introduzione e impostazione	7
Panoramica di provvigioni e ribassi.....	7
Procedure.....	7
Dati principali.....	7
Capitolo 2 Accordi	9
Selezione degli accordi di provvigione e ribasso.....	9
Capitolo 3 Calcolo	13
Calcolo di provvigioni e ribassi.....	13
Provvigioni/riduzioni su vendite cumulative.....	15
Procedura di calcolo.....	16
Capitolo 4 Riserva	17
Riserva di provvigioni e ribassi.....	17
Procedura di riserva con collegamento a Contabilità o a Fatturazione.....	17
Procedura di riserva senza collegamento a Contabilità o a Fatturazione.....	18
Capitolo 5 Pagamento	19
Pagamento delle provvigioni agli impiegati.....	19
Capitolo 6 Esempi di calcolo	21
Esempi di calcolo di provvigioni e ribassi.....	21
Capitolo 7 Storico	31
Storico delle provvigioni e dei ribassi.....	31
Appendice A Glossario	33

Indice

Informazioni sul documento

In questo manuale viene descritta la procedura per impostare, utilizzare, calcolare, riservare e pagare provvigioni e ribassi. La procedura relativa alle provvigioni e ai ribassi è finalizzata a offrire grafiche a fronte dei risultati di vendita raggiunti dalle relazioni.

Prerequisiti

Benché la lettura di questo manuale non richieda una conoscenza specifica del software LN, una conoscenza generale delle funzionalità di Infor LN può essere di aiuto nella comprensione.

Riferimenti

Utilizzare questo manuale come riferimento principale per le provvigioni e i ribassi. Per informazioni non contenute nel presente manuale, consultare le edizioni correnti dei seguenti manuali:

- *Guida utente per Dati principali vendite U9839 IT*
- *Guida utente per Ordini di vendita U9845 IT*

Modalità di consultazione

Questo manuale è stato creato accorpendo alcuni argomenti della Guida in linea. Un testo in corsivo seguito da un numero di pagina rappresenta un collegamento ipertestuale a un'altra sezione del presente documento.

La sottolineatura di un termine indica un collegamento alla relativa definizione di glossario. Se si consulta questo manuale in linea, è possibile fare clic sul termine sottolineato per visualizzare la definizione disponibile nel glossario in fondo al manuale.

Commenti?

La documentazione fornita viene controllata e migliorata di continuo. Sono apprezzati commenti/richieste da parte dell'utente in relazione al presente documento o agli argomenti trattati. Eventuali commenti possono essere inviati all'indirizzo di posta elettronica riportato di seguito: documentation@infor.com.

Nel messaggio di posta elettronica indicare il numero e il titolo del documento. Informazioni più specifiche ci consentiranno di fornire feedback in modo efficiente.

Contattare Infor

In caso di domande sui prodotti Infor, visitare il portale Infor Xtreme Support all'indirizzo www.infor.com/inforxtreme.

Se dopo il rilascio del prodotto verranno apportate modifiche al documento, la nuova versione sarà pubblicata su questo sito Web. Si consiglia pertanto di controllare periodicamente tale sito Web per avere una documentazione aggiornata.

In caso di commenti sulla documentazione Infor, inviare una e-mail all'indirizzo documentation@infor.com.

Panoramica di provvigioni e ribassi

Molte società incentivano le proprie "relazioni" offrendo gratifiche a fronte dei risultati di vendita raggiunti. Questa strategia può favorire un incremento delle vendite, migliorando la posizione della società nei confronti della concorrenza.

Sono disponibili le seguenti grafiche:

- [Provvigioni](#)
- [Ribassi](#)

Le provvigioni e i ribassi si basano su informazioni accurate relative agli ordini di vendita, alla relazione responsabile dell'ordine di vendita, alle prestazioni della relazione in termini di vendite e al collegamento tra prestazioni e gratifica.

Procedure

La procedura principale è costituita dal calcolo delle provvigioni e dei ribassi. Per ulteriori informazioni, consultare *Calcolo di provvigioni e ribassi (pag. 13)*.

Le procedure secondarie sono le seguenti:

- La prenotazione di provvigioni e ribassi. Per ulteriori informazioni, consultare *Riserva di provvigioni e ribassi (pag. 17)*.
- Il pagamento di provvigioni agli impiegati. Per ulteriori informazioni, consultare *Pagamento delle provvigioni agli impiegati (pag. 19)*.

Dati principali

Prima di poter utilizzare una qualsiasi delle procedure relative a provvigioni e ribassi, è necessario specificare i dati principali relativi a chi può ricevere le provvigioni e i ribassi, alla modalità di esecuzione del collegamento e ai periodi in cui è possibile effettuare i calcoli.

È necessario specificare i seguenti dati principali:

1. I parametri relativi alle provvigioni e alle riduzioni nella sessione Parametri provvigioni/riduzioni.
2. Le tabelle periodi nella sessione Tabelle periodi (tcccp0160m000) e i periodi nella sessione Periodi (tcccp0170m000), se si desidera calcolare provvigioni e riduzioni su vendite cumulative.
3. Le relazioni nella sessione Relazioni (tdcms0110s000).
4. I gruppi di accordi nella sessione Gruppi accordi (tdcms0115m000), se si desidera definire accordi comuni a più relazioni.
5. I gruppi di relazioni nella sessione Gruppi di relazioni (tdcms0116m000), se si desidera collegare più relazioni a un ordine o a una riga di ordine e aggiungere relazioni al gruppo di relazioni nella sessione Relazioni per Gruppo di relazioni (tdcms0117m000).
6. I gruppi di provvigioni/riduzioni nella sessione Gruppi di provvigioni/ribassi (tdcms0118m000), se si desidera definire accordi comuni a più articoli.
7. Le relazioni o i gruppi di relazioni predefiniti ordinati in base al cliente nella sessione Relazioni predefinite per Cliente (tdcms0119m000).

Selezione degli accordi di provvigione e ribasso

Durante il calcolo delle provvigioni/ribassi riconosciuti a una relazione per la chiusura di un ordine di vendita, innanzitutto è necessario trovare l'accordo di provvigione/ribasso applicabile. Tale accordo può essere definito nelle sessioni Accordo di provvigione (tdcms0635m000) e Accordo di ribasso (tdcms0635m100).

È possibile che a una combinazione di ordini di vendita e relazioni siano applicabili più accordi di provvigione/ribasso. In questo caso, viene selezionato un accordo di provvigione/ribasso in base alle priorità specificate nei campi **Priorità** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000).

Esempio

Di seguito sono elencati gli accordi di provvigione applicabili:

-	Accordo A	Accordo B	Accordo C
Business Partner 'Destinazione vendita'	-	-	-
Relazione	Biondi		Biondi
Gruppo di relazioni	-	G01	-
Progetto	-	-	-
Articolo	-	-	X05
Gruppo di provvigioni	-	-	-
Percentuale provvigione	2%	1,5%	3
Crescita provvigione	0%	0%	0%

- Nell'Accordo A è specificata la provvigione per la relazione Biondi.
- Nell'Accordo B è specificata la provvigione per il gruppo di relazioni G01.
- Nell'Accordo C è specificata la provvigione per la combinazione della relazione Biondi con l'articolo X05.

Se Biondi è un membro del gruppo di relazioni G01 e vende un articolo X05, è possibile applicare tutti e tre gli accordi.

Si supponga che nella sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000) vengano definite le seguenti priorità di ricerca delle provvigioni:

- Priorità 1: Cliente/Relazione/Progetto/Articolo
- Priorità 2: Relazione/Articolo/ /
- Priorità 3: Relazione/ / /
- Priorità 4: Gruppo di relazioni/ / /

Le priorità degli accordi di provvigione risultanti sono le seguenti:

Accordo di prov- vigione	Tipo	Priorità
A	Relazione	3
B	Gruppo di relazio- ni	4
C	Relazione/Articolo	2

La priorità più elevata risulta assegnata all'accordo di provvigione C. Viene quindi applicato tale accordo. Biondi riceve una provvigione pari al 3%.

Se Biondi vende un articolo Y07, è possibile applicare soltanto l'accordo A o B. Poiché la priorità dell'accordo A è superiore a quella dell'accordo B, Biondi riceve una provvigione pari al 2%.

Calcolo di provvigioni e ribassi

Se vengono utilizzati provvigioni e ribassi, il calcolo di tali elementi è una procedura obbligatoria. Effettuare le seguenti operazioni nella procedura di calcolo di provvigioni e ribassi:

Istruzione 1: Accordo di provvigione (tdcms0635m000)/ Accordo di ribasso (tdcms0635m100)

- Specificare gli accordi di provvigione nella sessione Accordo di provvigione (tdcms0635m000).
- Specificare gli accordi di ribasso nella sessione Accordo di ribasso (tdcms0635m100).

Accertarsi di avere impostato il campo **Fattura diretta/Riserva** di queste sessioni su **Fattura**. Per informazioni sulle provvigioni e sui ribassi *riservati*, vedere *Riserva di provvigioni e ribassi (pag. 17)*.

Istruzione 2: Ordine di vendita - Relazioni (tdcms0140m000)/ Riga ordine di vendita - Relazioni (tdcms0141m000)

Stabilire un collegamento tra una relazione e gli ordini di vendita.

Per collegare un ordine di vendita o una riga ordine di vendita a una relazione, è possibile scegliere una delle seguenti opzioni:

- **Ordine di vendita - Relazioni** al menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) o Ordine di vendita (tdsls4100m900). Verrà avviata la sessione Ordine di vendita - Relazioni (tdcms0140m000), in cui è possibile immettere i dati desiderati.
- **Riga ordine di vendita - Relazioni** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Righe consegna effettiva per ordine di vendita (tdsls4106m000). Verrà avviata la sessione Riga ordine di vendita - Relazioni (tdcms0141m000), in cui è possibile immettere i dati desiderati.

Questa operazione deve essere eseguita manualmente solo se il campo **Metodo di collegamento relazioni a ordine/righe ordine** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000) è impostato su **Manualmente**. In caso contrario, l'operazione verrà eseguita **Automaticamente** o **Interattivamente**.

Istruzione 3: Calcola provvigioni e ribassi (tdcms0240m000)

Calcolare le provvigioni e i ribassi nella sessione Calcola provvigioni e ribassi (tdcms0240m000).

Dopo il calcolo, lo stato della provvigione o del ribasso è **Calcolata**.

Questa operazione deve essere eseguita manualmente solo se i campi **Calcola provvigioni non in base a vendite cumulative dopo ins. ordini** e **Calcola ribassi non in base a vendite cumulative dopo ins. ordini** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000) sono impostati su **Manualmente**. In caso contrario, le provvigioni/i ribassi verranno calcolati **Automaticamente** o **Interattivamente**.

Istruzione 4: Calcolo provvigioni/ribassi in base a vendite cumulative (tdcms1200m000)

Anziché calcolare le provvigioni o i ribassi per ogni singolo ordine di vendita (o riga di ordine), è possibile effettuare tale calcolo in base alla somma di tutti gli ordini di vendita chiusi in un determinato periodo.

Eeguire i calcoli delle provvigioni e dei ribassi per un determinato periodo nella sessione Calcolo provvigioni/ribassi in base a vendite cumulative (tdcms1200m000).

Questa operazione deve essere eseguita solo nei seguenti casi:

- Sono presenti accordi per i quali è selezionata la casella di controllo **Accordo cumulativo** delle sessioni Accordo di provvigione (tdcms0635m000)/ Accordo di ribasso (tdcms0635m100).
- I campi **Calcola provvigioni/ribassi in base a vendite cum. dopo ins. ordini** e **Calcola ribassi in base a vendite cumulative dopo inserimento ordini** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000) sono impostati su **Manualmente**. In caso contrario, le provvigioni/i ribassi su vendite cumulative verranno calcolati **Automaticamente** o **Interattivamente**.

Per ulteriori informazioni, consultare *Provvigioni/riduzioni su vendite cumulative (pag. 15)*.

Istruzione 5: Provvigioni (tdcms1550m000)/ Ribassi (tdcms2550m000)

È possibile visualizzare le commissioni calcolate per un ordine di vendita e una relazione nella sessione Provvigioni (tdcms1550m000) e i ribassi nella sessione Ribassi (tdcms2550m000).

È possibile modificare gli importi calcolati nelle sessioni di dettagli.

Istruzione 6: Approvazione globale provvigioni/ribassi (tdcms0250m000)

Prima di elaborare, fatturare o riservare il calcolo, è necessario approvare le provvigioni/i ribassi nella sessione Approvazione globale provvigioni/ribassi (tdcms0250m000).

A seguito di questa operazione, lo stato della provvigione o del ribasso verrà impostato su **Approvata**.

Istruzione 7: Stampa provvigioni/ribassi approvati (tdcms2402m000)

Stampare le provvigioni e i ribassi approvati non riservati utilizzando la sessione Stampa provvigioni/ribassi approvati (tdcms2402m000).

- Se la casella di controllo **Collega a Contabilità** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000) è selezionata, lo stato verrà impostato su **Pronta**.
- Se la casella di controllo **Collega a Contabilità** è deselezionata, lo stato verrà impostato su **Chiusa**.

Istruzione 8: Inoltro provvigioni/ribassi a Fatturazione (tdcms2201m000)

Se la casella di controllo **Collega a Contabilità** è selezionata nella sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000), è necessario inoltrare le provvigioni a Contabilità e i ribassi a Fatturazione nella sessione Inoltro provvigioni/ribassi a Fatturazione (tdcms2201m000).

Lo stato della provvigione/riduzione sarà impostato su **Chiusa**.

Provvigioni/riduzioni su vendite cumulative

Anziché calcolare le provvigioni o i ribassi per ogni singolo ordine di vendita (o riga di ordine), è possibile effettuare tale calcolo in base alla somma di tutti gli ordini di vendita chiusi in un determinato periodo.

Esempio

A ogni relazione è possibile associare una diversa tabella periodi. Le relazioni vengono calcolate con frequenza settimanale:

- Sul primo livello di 20.000 : 5%.
- Sulla parte restante: 10%.

In una settimana questo venditore ha acquisito tre ordini:

Giorno	Importo
Lunedì	7.500
Martedì	12.000
Venerdì	13.500
Somma	33.000

La provvigione viene calcolata sull'importo totale: 33.000

Calcolo della provvigione: 5% di 20.000: 1.000 10% di 13.000: 1.300 Totale provvigione: 2.300

Procedura di calcolo

1. LN seleziona l'accordo applicabile per il calcolo, quindi determina se si tratta di un accordo cumulativo o non cumulativo. In caso di accordo cumulativo, LN non esegue immediatamente il calcolo delle provvigioni e dei ribassi. Al contrario i dati di vendita vengono memorizzati in un file separato, ordinati per accordo e relazione.
Vedere il campo **Accordo cumulativo** nelle seguenti sessioni:
 - Accordi di provvigione (tdcms0135m000)
 - Accordi di ribasso (tdcms0135m100)
2. Utilizzare la sessione Calcolo provvigioni/ribassi in base a vendite cumulative (tdcms1200m000) per calcolare le provvigioni e i ribassi in base ai dati delle vendite cumulative registrati. I campi **Calcola provvigioni/ribassi in base a vendite cum. dopo ins. ordini** e **Calcola ribassi in base a vendite cumulative dopo inserimento ordini** nella sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000) consentono di determinare la modalità di calcolo di provvigioni/ribassi sulle vendite cumulative.

Il calcolo delle provvigioni e delle riduzioni in base alle vendite cumulative viene effettuato nelle seguenti sessioni:

- Calcola provvigioni e ribassi (tdcms0240m000)
- Calcolo provvigioni/ribassi in base a vendite cumulative (tdcms1200m000)

È possibile modificare le provvigioni e i ribassi calcolati nelle seguenti sessioni:

- Provvigioni (tdcms1550m000)
- Ribassi (tdcms2550m000)

Nota

Per applicare il metodo di calcolo cumulativo, verificare che non sia disponibile un accordo non cumulativo con una priorità superiore. (Vedere le schede **Cerca** nella sessione Parametri provvigioni/riduzioni).

Riserva di provvigioni e ribassi

È possibile riservare le provvigioni calcolate per Contabilità e i ribassi calcolati per Fatturazione. In alternativa, è possibile riservare questi elementi per un package finanziario esterno.

Per la riserva di pagamenti, sono disponibili le seguenti procedure:

- Riserve con collegamento a Contabilità o a Fatturazione. Verranno selezionate le caselle di controllo **Collega a Contabilità** nelle schede **Dettagli di calcolo provvigione** e **Dettagli di calcolo ribasso** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000).
- Riserve senza collegamento a Contabilità o a Fatturazione. Verranno deselezionate le caselle di controllo **Collega a Contabilità** nelle schede **Dettagli di calcolo provvigione** e **Dettagli di calcolo ribasso** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000).

Procedura di riserva con collegamento a Contabilità o a Fatturazione

1. Prima di avviare la procedura di riserva, è necessario completare i passaggi da 1 a 6 descritti nell'argomento *Calcolo di provvigioni e ribassi (pag. 13)*. Al passaggio 2 è necessario verificare di avere impostato su **Riserva** il campo **Fattura diretta/Riserva** della sessione Accordo di provvigione (tdcms0635m000) o Accordo di ribasso (tdcms0635m100).
2. Dopo l'approvazione delle provvigioni o dei ribassi, è necessario riservarli utilizzando la sessione Riserva e approvazione di provvigioni/ribassi riservati (tdcms2202m000).
 - Se il campo **Tipo di relazione** è impostato su **Cliente** o su **Fornitore**, lo stato della provvigione o del ribasso verrà modificato in **Riservata**.
 - Se il campo **Tipo di relazione** è impostato su **Impiegato**, lo stato della provvigione verrà modificato in **Chiusa** perché le provvigioni per gli impiegati sono gestite direttamente dall'ufficio paghe. Per ulteriori informazioni, consultare *Pagamento delle provvigioni agli impiegati (pag. 19)*
3. Per controllare le provvigioni o i ribassi riservati, utilizzare la sessione Stampa provvigioni o riduzioni riservate (tdcms2404m000).
4. Approvare le provvigioni o i ribassi riservati selezionando la casella di controllo **Approva provvigioni/ribassi riservati** della sessione Riserva e approvazione di provvigioni/ribassi

riservati (tdcms2202m000). A seguito di questa operazione, lo stato delle provvigioni o dei ribassi verrà impostato su **Riserva approvata**.

5. Stampare le provvigioni o le riduzioni riservate approvate nella sessione Stampa provvigioni/ribassi riservati (tdcms2403m000). A seguito di questa operazione, lo stato delle provvigioni o dei ribassi verrà impostato su **Pronta**.
6. Nella sessione Inoltro provvigioni/ribassi a Fatturazione (tdcms2201m000) è necessario:
 - Inoltare le provvigioni riservate a Contabilità.
 - Inoltare i ribassi riservati a Fatturazione.A seguito di questa operazione, lo stato verrà impostato su **Chiusa**.

Nota

È possibile assegnare lo stato **Riservata** o **Riserva approvata** alle provvigioni o ai ribassi soltanto se l'opzione **Collega a Contabilità** è stata selezionata.

Procedura di riserva senza collegamento a Contabilità o a Fatturazione

1. Prima di avviare la procedura di riserva, è necessario completare i passaggi da 1 a 6 descritti nell'argomento *Calcolo di provvigioni e ribassi (pag. 13)*. Al passaggio 2 è necessario verificare di avere impostato su **Riserva** il campo **Fattura diretta/Riserva** della sessione Accordo di provvigione (tdcms0635m000) o Accordo di ribasso (tdcms0635m100).
2.
 - Se il campo **Tipo di relazione** è impostato su **Fornitore** o **Cliente**, utilizzare la sessione Stampa provvigioni/ribassi riservati (tdcms2403m000) per stampare le fatture per le provvigioni o le riduzioni. A seguito di questa operazione, lo stato delle provvigioni o dei ribassi verrà impostato su **Chiusa**.
 - Se il campo **Tipo di relazione** è impostato su **Impiegato**, utilizzare la sessione Chiusura provvigioni riservate agli impiegati (tdcms2102m000) per impostare le provvigioni su **Chiusa**. Il pagamento delle provvigioni agli impiegati verrà quindi eseguito all'esterno di LN.

Pagamento delle provvigioni agli impiegati

Il pagamento delle provvigioni riservate agli impiegati viene effettuato dall'ufficio paghe della società. È necessario generare un report che includa le provvigioni da pagare a un impiegato.

In LN le provvigioni per una relazione impiegato vengono sempre riservate. In questo argomento viene trattato il pagamento delle provvigioni agli impiegati se la casella di controllo **Collega a Contabilità** è selezionata nella scheda **Dettagli di calcolo provvigione** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000). Se la casella di controllo non è selezionata, il pagamento delle provvigioni agli impiegati viene effettuato al di fuori di LN dopo che le provvigioni sono state impostate su **Chiusa** nella sessione Chiusura provvigioni riservate agli impiegati (tdcms2102m000).

Effettuare le operazioni seguenti nella procedura di pagamento delle provvigioni agli impiegati:

Istruzione 1: Prima di avviare la procedura di pagamento

È prima necessario completare i passaggi da 1 a 6 descritti nell'argomento *Calcolo di provvigioni e ribassi* (pag. 13). Al passaggio 2 il campo **Fattura diretta/Riserva** delle sessioni Accordo di provvigione (tdcms0635m000) e Accordo di ribasso (tdcms0635m100) viene impostato automaticamente su **Riserva** per il **Tipo di relazione Impiegato**.

Istruzione 2: Riserva e approvazione di provvigioni/ribassi riservati (tdcms2202m000)

Per generare le righe di pagamento per le provvigioni degli impiegati, è necessario che lo stato di tali provvigioni sia impostato su **Chiusa**. Per impostare una provvigione su questo stato, utilizzare la sessione Riserva e approvazione di provvigioni/ribassi riservati (tdcms2202m000).

Istruzione 3: Generazione righe pagamento per provvigioni agli impiegati (tdcms4201m000)

Se il campo **Generazione pagamenti** della sessione Parametri provvigioni/ribassi (tdcms0100s000) è impostato su **Manualmente**, è necessario generare le righe di pagamento nella sessione Generazione righe pagamento per provvigioni agli impiegati (tdcms4201m000).

Se il campo **Generazione pagamenti** è impostato su **Interattivamente** o **Automaticamente**, le righe di pagamento relative alle provvigioni degli impiegati vengono generate nella sessione Riserva e approvazione di provvigioni/ribassi riservati (tdcms2202m000).

Istruzione 4: Provvigioni pagate agli impiegati per Relazione (tdcms1151m000)/ Provvigioni pagate agli impiegati per Ordine (tdcms0151m000)

Utilizzare la sessione Provvigioni pagate agli impiegati per Relazione (tdcms1151m000) o Provvigioni pagate agli impiegati per Ordine (tdcms0151m000) per visualizzare le righe di pagamento generate.

Istruzione 5: Stampa provvigioni pagate agli impiegati (tdcms4451m000)

Per stampare un elenco delle provvigioni non ancora (completamente) pagate e inviarlo all'ufficio paghe che provvederà alla liquidazione dei pagamenti, utilizzare la sessione Stampa provvigioni pagate agli impiegati (tdcms4451m000).

Istruzione 6: Provvigioni pagate agli impiegati per Relazione (tdcms1151m000)/ Provvigioni pagate agli impiegati per Ordine (tdcms0151m000)

Utilizzare la sessione Provvigioni pagate agli impiegati per Relazione (tdcms1151m000) o Provvigioni pagate agli impiegati per Ordine (tdcms0151m000) per immettere gli importi pagati restituiti dall'ufficio paghe.

Istruzione 7: Aggiornam. glob. provv. pagate agli impiegati (tdcms4250m000)

Per impostare collettivamente le provvigioni calcolate come completamente pagate, utilizzare la sessione Aggiornam. glob. provv. pagate agli impiegati (tdcms4250m000).

È possibile avviare questa sessione dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni delle sessioni Provvigioni pagate agli impiegati per Relazione (tdcms1151m000)/ Provvigioni pagate agli impiegati per Ordine (tdcms0151m000).

È anche possibile impostare una specifica riga di pagamento come completamente pagata selezionandola e scegliendo **Aggiorna provvigioni pagate** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni delle sessioni Provvigioni pagate agli impiegati per Relazione (tdcms1151m000)/ Provvigioni pagate agli impiegati per Ordine (tdcms0151m000).

Esempi di calcolo di provvigioni e ribassi

Di seguito sono illustrati i seguenti livelli:

- Esempio 1: Livello per Importo
- Esempio 2: Livello per Quantità - Limite massimo
- Esempio 3: Livello per Importo - Metodo di calcolo netto
- Esempio 4: Livello per Importo - Percentuali di profitto
- Esempio 5: Livello per Importo - Relazione padre
- Esempio 6: Livello per Importo - Accordo cumulativo

Nelle sessioni Accordo di provvigione (tdcms0635m000) e Accordo di ribasso (tdcms0635m100) si applicano i parametri relativi all'accordo descritti di seguito:

- **Livello per Quantità/Importo**
- **Unità livello**
- **Calcolo livello**
- **Provvigione su/ Ribasso su**
- **Provvigione crescente su/ Aumenta ribasso per**
- **Accordo cumulativo**

Esempio 1: Livello per Importo

Accordo					
Importo massimo	Percentuale profitto	Percentuale di provvigione su livello	Percentuale di crescita su totale	Importo fisso	Limite massimo
1000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00

5000	0,00	4,00	0,50	0,00	0,00
10000	0,00	5,00	1,00	0,00	0,00
25000	0,00	5,00	1,50	0,00	0,00

Una relazione ha chiuso un ordine di 12.500 unità.

Calcolo	Percentuale di provvigione- Provvigione	
1.000 * 1%	livello 0-1000	10
1.000 * 2%	livello 1000-2000	20
3.000 * 4%	livello 2000-5000	120
5.000 * 5%	livello 5000-10000	250
2.500 * 5%	livello 10000-25000	125
Totale provvigione	-	525

Calcolo	Percentuale di crescita Totale provvigione	
12.500 * 1,5%	187,5	712,50

Esempio 2: Livello per Quantità - Limite massimo

Accordo

Quantità massima	Percentuale profitto	Percentuale di provvigione su livello	Percentuale di crescita su totale	Importo fisso	Limite massimo
-------------------------	-----------------------------	--	--	----------------------	-----------------------

10	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
20	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
50	0,00	4,00	0,50	0,00	150,00
100	0,00	5,00	1,00	0,00	200,00
250	0,00	5,00	1,50	0,00	400,00

Una relazione ha chiuso un ordine di 200 paia di jeans al prezzo di 100 ciascuno.

Calcolo	Percentuale di provvigione- Provvigione	
10 * 100 * 1%	livello 0-10	10
10 * 100 * 2%	livello 10-20	20
30 * 100 * 4%	livello 20-50	120
50 * 100 * 5%	livello 50-100	250
50 * 100 * 5%	limite 250-200	-50
50 * 100 * 5%	livello 100-250	500
50 * 100 * 5%	limite 500-400	-100
Totale provvigione	-	750

Calcolo	Percentuale di crescita Totale provvigione	
150 * 100 * 1,5%	225	975
200 * 100 * 1,5%	300	1050

Esempio 3: Livello per Importo - Metodo di calcolo netto

Accordo					
Importo massimo	Percentuale profitto	Percentuale di provvigione su livello	Percentuale di crescita su totale	Importo fisso	Limite massimo
1000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00

5000	0,00	4,00	0,50	0,00	0,00
10000	0,00	5,00	1,00	0,00	0,00
25000	0,00	5,00	1,50	0,00	0,00

Una relazione ha chiuso un ordine di 12.500 unità.

Calcolo	Percentuale di provvigione	Provvigione
$(1000 - (1.000 * 1\%)) * 1\%$	livello 0-1000	9,9
$(1000 - (1.000 * 2\%)) * 2\%$	livello 1000-2000	19,6
$(3000 - (3.000 * 4\%)) * 4\%$	livello 2000-5000	115,2
$(5000 - (5.000 * 5\%)) * 5\%$	livello 5000-10000	237,5
$(5000 - (2.500 * 5\%)) * 5\%$	livello 10000-25000	118,75
Totale provvigione	-	500,95

Calcolo	Percentuale di crescita	Totale provvigione
$(12500 - (12.500 * 1,5\%)) * 1,5$	184,68	685,63

Esempio 4: Livello per Importo - Percentuali di profitto

Accordo

Importo massimo	Percentuale profitto	Percentuale di provvigione su livello	Percentuale di crescita su totale	Importo fisso	Limite massimo

100000	10,00 [%]	0,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
100000	20,00	0,00	1,00	0,00	0,00
100000	50,00	0,00	2,00	0,00	0,00
200000	10,00	0,00	2,50	0,00	0,00
200000	20,00	0,00	3,50	0,00	0,00

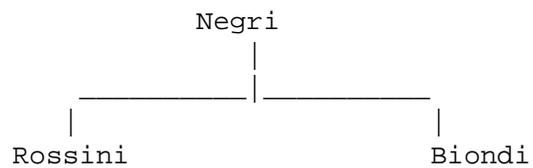
Una relazione ha chiuso un ordine di 125.000 unità.

Calcolo	Percentuale di provvigione- Provvigione	
125.000 * 2,5%	livello 100.000 - 200.000, profitto 10%	3125
Totale provvigione	-	3125

Esempio 5: Livello per Importo - Relazione padre

Accordo relativo a Negri, Rossini e Biondi.

Importo massimo	Percentuale profitto	Percentuale di provvigione su livello	Percentuale di crescita su totale	Importo fisso	Limite massimo
1000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5000	0,00	3,00	0,00	0,00	0,00
10000	0,00	4,00	0,00	0,00	0,00
25000	0,00	5,00	0,00	0,00	0,00



Negri è la relazione padre di Rossini e Biondi.
Rossini e Biondi formano un gruppo di relazioni.

Biondi e Rossini sono collegati a una riga ordine. La vendita è risultata di 1,250 unità.

BIONDI	-	-
Calcolo	Percentuale di provvi- gione	Provvigione
1.000 * 1%	livello 0-1000	10
250 * 2%	livello 1000-2000	5
Totale	-	15

ROSSINI	-	-
Calcolo	Percentuale di provvi- gione	Provvigione
1.000 * 1%	livello 0-1000	10
250 * 2%	livello 1000-2000	5
Totale	-	15

NEGRI	-	-
Calcolo	Percentuale di provvi- gione	Provvigione
1.000 * 1%	livello 0-1000	10
250 * 2%	livello 1000-2000	5
1.000 * 1%	livello 0-1000	10
250 * 2%	livello 1000-2000	5
Totale	-	30

Esempio 6: Livello per Importo - Accordo cumulativo

In caso di accordo cumulativo, in LN non viene eseguito immediatamente il calcolo delle provvigioni e dei ribassi. Al contrario i dati di vendita vengono memorizzati in un file separato, ordinati per accordo e relazione. A ogni relazione è possibile associare una diversa tabella periodi.

Le relazioni vengono calcolate con frequenza settimanale.

Accordo cumulativo

Importo massimo	Percentuale profitto	Percentuale di provvigione su livello	Percentuale di crescita su totale	Importo fisso	Limite massimo
20000	0,00 [%]	5,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
50000	0,00	10,00	0,00	0,00	0,00

In una settimana, la relazione ha chiuso tre ordini.

Giorno	Importo
Lunedì	7.500
Martedì	12.000
Venerdì	13.500
Somma	33.000

La provvigione viene calcolata sull'importo totale: 33.000

Calcolo	Percentuale di provvigione	Provvigione
20.000 * 5%	livello 0-20000	1000
13.000 * 10%	livello 20000-50000	1300
Totale	-	2300

Storico delle provvigioni e dei ribassi

I record dello storico relativi al calcolo delle provvigioni e dei ribassi vengono memorizzati separatamente rispetto ai record delle provvigioni e dei ribassi veri e propri. Tali record dello storico possono essere utilizzati per determinare quali azioni sono state eseguite sulle commissioni e sui ribassi e inoltre consentono di ottenere una panoramica delle provvigioni e di ribassi pagati.

Nota

Per visualizzare lo storico delle provvigioni/dei ribassi, utilizzare la sessione Storico provvigioni/ribassi (tdcms0560m000).

Quando una provvigione o un ribasso viene modificato o ricalcolato, vengono aggiunti due record allo storico:

- Il primo record rappresenta la situazione precedente ed è associato a un importo negativo.
- Il secondo record contiene i dati relativi alla situazione aggiornata ed è associato a un importo positivo.

Appendice A

Glossario



A

accordo di provvigione

Tariffa concordata da pagare come provvigione a un impiegato (rappresentante vendite) o a un Business Partner 'Origine vendita' (agente) per la vendita di un articolo o di un gruppo di articoli specifico.

accordo di ribasso

Accordo sul bonus (sconto) da pagare a un cliente per la vendita di un determinato articolo o gruppo di articoli.

gruppo di accordi

Gruppo di relazioni a cui sono collegati gli stessi accordi di provvigione/ribasso.

gruppo di provvigioni/ribassi

Set di articoli raggruppati e quindi collegati a un accordo.

gruppo di relazioni

Funzione utilizzata per raggruppare più relazioni in modo che sia possibile collegarle a un ordine di vendita. Le relazioni appropriate verranno quindi remunerate in base alle attività di vendita che riguardano un ordine di vendita specifico.

menu appropriato

I comandi sono distribuiti nei menu **Visualizzazioni**, **Riferimenti** e **Azioni** o visualizzati come pulsanti. Nelle precedenti versioni di LN e Web UI, questi comandi sono presenti nel menu *Specifico*.

periodo

I periodi consentono di suddividere un anno in intervalli regolari quali settimane, mesi o trimestri utilizzabili a fini statistici e finanziari, nonché per la contabilità delle ore, la pianificazione e il controllo dei costi.

provvigione

Importo in denaro da pagare a un impiegato (rappresentante vendite) o a un Business Partner 'Origine vendita' (agente) per la conclusione di un ordine di vendita.

relazione

Abbreviazione del termine "relazione commerciale". Relazione è un termine generico utilizzato con riferimento a un impiegato o a un Business Partner 'Origine vendita' avente diritto a una provvigione oppure a un Business Partner 'Destinazione vendita' avente diritto a un ribasso. Le relazioni possono essere riunite in un gruppo di relazioni a cui può essere assegnata la stessa struttura di accordo.

ribasso

Importo simile a uno sconto da pagare a un Business Partner 'Destinazione vendita' per la conclusione di un ordine di vendita.

tabella periodi

Tabella composta da un numero qualsiasi di unità di tempo, ad esempio mesi o settimane.

Un periodo viene utilizzato per definire l'orizzonte temporale di validità, ad esempio di un programma.

Indice

accordo di provvigione, 33

accordo di ribasso, 33

Commissione

calcolo, 13

gruppo di accordi, 33

gruppo di provvigioni/ribassi, 33

gruppo di relazioni, 33

menu appropriato, 33

periodo, 33

provvigione, 33

Provvigione

esempi di calcolo, 21

pagamento agli impiegati, 19

panoramica, 7

riserva, 17

selezione dell'accordo, 9

storico, 31

Provvigioni/riduzioni su vendite cumulative,

15

relazione, 34

ribasso, 34

Ribasso

esempi di calcolo, 21

panoramica, 7

riserva, 17

selezione dell'accordo, 9

storico, 31

Riduzione

calcolo, 13

tabella periodi, 34

Vendite cumulative

provvigione/riduzione, 15
