

# MBN - Descontos e Bonificações



Tempo aproximado para leitura: 7 minutos

## Objetivo

O módulo de Descontos e Bonificações tem como objetivo controlar toda uma política comercial para concessão de descontos em valor e percentual, bem como de bonificações em mercadoria que possam ser aplicadas nos diversos relacionamentos da empresa com seus clientes, por meio de cotações de vendas, pedidos ou faturamento.

O módulo de Descontos e Bonificações faz parte do sistema de Administração de Vendas do aplicativo Distribuição do DATASUL EMS Framework.

## Características

As principais características do módulo são:

- Controle automático dos descontos concedidos.
- Concessão de descontos a partir das informações de cabeçalho das cotações de venda, dos pedidos e notas fiscais (cliente, cliente matriz, canal de vendas, condição de pagamento, representante, tabela de preços, região, tipo de frete), bem como das informações detalhadas destas entidades (item, referência, produto, família de material, família comercial).
- Uso de datas de validade em diferentes cadastros, o que permite a existência de várias tabelas implementadas antecipadamente.
- Definição das políticas de desconto pela venda ou pela entrega prevista da mercadoria.
- Concessão de descontos adicionais em função do período em que a transação comercial está sendo realizada.
- Redução ou adicional sobre os descontos concedidos em função da diferença de dias da condição de pagamento padrão e a condição de pagamento do pedido.
- Os descontos podem ser aplicados em forma de cascata, somatório ou considerar o melhor desconto sugerido na pesquisa. Neste caso, pode-se atribuir os pesos de cada um dos atributos de pesquisa.
- Concessão de descontos em função das quantidades compradas pelo cliente.
- Controle, por usuário, do acesso aos descontos tratados no módulo.
- Controle do percentual máximo de desconto permitido para o usuário comercial.
- Tratamento dos descontos no faturamento iguais aos do pedido de venda.
- Possibilidade de exportar, automaticamente, alterações cadastrais para a carteira de pedidos.
- Geração automática de pedidos de bonificação de forma on-line ou batch.
- A bonificação de mercadorias pode ser concedida em quantidade ou percentual sobre os produtos vendidos
- Os pedidos de bonificação podem ser faturados junto com o pedido original, após o faturamento parcial ou total, ou antes do pedido, com liberação de atendimento sem estoque dos itens de bonificação.
- Definição de um sufixo para identificação do pedido de bonificação, sendo uma das formas de relacioná-lo ao pedido de venda original.
- Permite relacionar um ou mais itens de bonificação a um único item de venda.
- Tratamento da carteira de pedidos de bonificação com o controle do momento e forma de liberação (faturamento) destes.
- Possibilidade de alocar itens de bonificação no estoque.
- Os descontos podem ser concedidos em percentual e valor, e as bonificações em produto/item.
- O usuário pode efetuar a parametrização de vários descontos, utilizando a nomenclatura desejada, de acordo com a sua necessidade e associando ainda o tipo de desconto a ser utilizado.

## Visão Geral

O módulo de Descontos e Bonificações visa estabelecer uma política comercial diferenciada para os clientes. Num mercado extremamente competitivo, onde o preço de venda é chave de um bom negócio, o cliente pode ser atraído por uma boa política de descontos e bonificações.

A seguir são apresentadas as funcionalidades do Módulo de Descontos e Bonificações:

## Parametrização das Informações

Esta funcionalidade tem como objetivo permitir que o usuário configure os diversos parâmetros de concessão e tratamento de descontos, tais como: aplicação dos descontos conforme implantação ou data de entrega prevista, quantidade de meses cujo volume de faturamento será considerado, etc. e bonificações, tais como: códigos de tabela de preços padrão, sufixo a ser considerado para este tipo de pedido, forma de geração dos pedidos de bonificação, etc. Algumas das informações também podem ser parametrizadas por cliente. É o caso do indicador que define a forma de faturar os pedidos de bonificação. Controle de acesso aos descontos e percentual máximo de concessão de desconto podem ser configurados por usuário.

## Configuração dos Descontos

É possível, ao usuário, configurar até 5 descontos para uso na tabela de descontos. Esta funcionalidade tem como objetivo armazenar estas especificações, onde se pode informar desde os nomes destes descontos até a forma como devem ser aplicados. Adicionalmente, é possível parametrizar se estes descontos devem ser aplicados em cascata, somatório ou “o melhor”. Se o tipo de desconto a ser aplicado for “o melhor”, o usuário tem condições de definir pesos para os atributos chaves da tabela de descontos, de forma que cada empresa possa parametrizar a pesquisa da forma mais adequada à sua realidade.

## Concessão de Descontos

Esta funcionalidade é responsável por conceder às cotações de venda, pedidos e notas fiscais, os devidos descontos e bonificações – conforme suas características de cabeçalho: cliente, tabela de preços, canal de vendas, representante, condição de pagamento, entre outras e dos detalhes: item, referência, produto, quantidade, famílias, etc. Além de todos os descontos que podem ser associados às diversas informações, o usuário também terá campos livres para que possa informar valores e percentuais de descontos.

# Geração de Pedidos de Bonificação

No tratamento dos pedidos de venda, se a política de desconto adotada na empresa definir que o mesmo tem direito à bonificação, a geração do respectivo pedido pode ser feita automaticamente, se assim estiver parametrizado, de forma batch ou on-line, considerando as informações definidas por módulo e por cliente. Um relacionamento muito importante nesta funcionalidade é o que define os itens que podem ser enviados como bonificação para os vários itens vendidos, com as respectivas proporções.

## Manutenção de Pedidos

Esta funcionalidade é responsável por tratar as diversas situações de atualização de informações e situação dos pedidos, controlando o relacionamento entre os pedidos de venda e seus respectivos pedidos de bonificação, para que se mantenham corretamente relacionados. No programa **Parâmetros de Descontos (BN0301)**, é parametrizado se os pedidos alterados manualmente sofrerão ou não alterações automáticas.

## Faturamento de Pedidos

Esta funcionalidade tem como objetivo verificar os parâmetros de controle para faturamento dos pedidos de bonificação, da disponibilidade dos itens no estoque e consequente possibilidade ou não de faturar pedidos de venda e seus respectivos pedidos de bonificação com o cálculo das quantidades que podem ser liberadas para faturamento.

## Gerenciamento das Informações

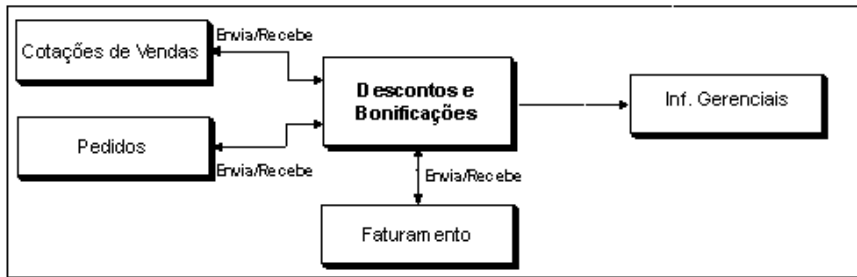
Esta funcionalidade é responsável por gerar consultas e relatórios dos percentuais de desconto concedidos e dos valores correspondentes, bem como dos desvios sobre as diretrizes, ou seja, tudo aquilo que foi concedido ao cliente diferente do que estava definido pela empresa como política de descontos para o período. Também podem ser geradas curvas ABC de: clientes com maior volume de descontos (por valor ou quantidade), de descontos concedidos por representante (por valor ou quantidade) e dos itens mais bonificados.

Os pedidos de bonificação, cujo faturamento esteja pendente, os itens de bonificação com faturamento pendente e os pedidos de venda cuja geração da bonificação ainda esteja pendente também podem ser relacionados.

São considerados os pedidos em carteira e notas fiscais que satisfaçam os argumentos de pesquisa do usuário.

### Integração com Outros Módulos

A figura a seguir apresenta a integração do módulo de Desconto e Bonificações com os demais, demonstrando em detalhes o fluxo de informações envolvidas.



Módulo	Informação	Descrição
Cotações de Vendas	Envia/Recebe	As Cotações de Vendas fornecem ao módulo de Descontos e Bonificações as características que deverão ser consideradas para a concessão de um desconto. Em troca, de acordo com a parametrização, Descontos e Bonificações fornece a Cotações de Vendas o valor ou percentual de desconto mais apropriado.
Pedidos	Envia/Recebe	Mesma relação que é apresentada para Cotações de Vendas. Note que, de acordo com a parametrização, poderá ser gerado um pedido de bonificação para um pedido de venda dentro do sistema.
Faturamento	Envia/Recebe	Mesma relação que Cotação de Vendas, sem a geração de pedido de bonificação.
Administração dos Preços de Venda	Recebe	Na análise de rentabilidade de um pedido de venda, poderá haver o desconto dos valores do pedido de bonificação, tornando esta análise mais assertiva.
Informações Gerenciais		<div>O módulo fornece informações, por meio de relatórios de desvios de diretrizes, para gerenciamento da política de descontos e bonificações da empresa.</div> <div><b>⚠ Nota:</b> O “Módulo Informações Gerenciais” não é um módulo do sistema, e sim uma forma de destacar as informações que podem ser extraídas do sistema, de forma analítica e gerencial.</div>

