



Estudo de caso: Determinação de preços

SAP Business One 9.3, versão para SAP HANA

PÚBLICO

INTRODUÇÃO

Neste estudo de caso, você realizará as seguintes tarefas:

- Analisar os requisitos de determinação de preços e determinar quais elementos serão utilizados
- Criar um grupo de clientes
- Definir preços e descontos para um grupo de clientes

PRÉ-REQUISITO:

1. Use o banco de dados de demonstração do SAP Business One 9.3, versão para SAP HANA, ou SAP Business One 9.3
2. Credenciais: Código do usuário: manager; Senha inicial: manager

TAREFA 1

A OEC Computadores está configurando um programa de fidelização para “clientes VIP”. Todos os clientes VIP poderão adquirir itens a um preço 8% inferior ao dos distribuidores.

Os requisitos são os seguintes:

- Os clientes VIP poderão comprar os itens com 8% de desconto em relação ao preço dos distribuidores
- Todos os clientes VIP poderão receber o somatório dos diversos descontos
- Quando novos produtos aparecerem, eles deverão estar disponíveis automaticamente para os clientes VIP com os 8% de desconto
- Quando os clientes forem designados como clientes VIP, eles deverão receber automaticamente os preços com desconto e poderão receber descontos diversos
- Descontos adicionais disponíveis para clientes VIP incluirão descontos com base no recebimento de itens gratuitos na compra de uma quantidade definida

Analise os prós e contras de utilizar diferentes elementos da determinação de preços disponível no SAP Business One para atender aos requisitos da OEC Computadores.

Determine quais elementos da determinação de preços atenderiam de forma mais aproximada os requisitos e diga o motivo de sua resposta.

Pode haver mais de uma forma correta de implementar essa solução. Nas tarefas de 2 a 5, apresentamos uma solução específica. Ela pode ser diferente da solução proposta por você.

TAREFA 2

Após considerar as opções, o gerente de vendas da OEC Computadores decidiu que a melhor maneira de administrar os clientes VIP será criando um grupo de clientes.

O grupo de clientes permitirá que a empresa configure um desconto eficaz automaticamente para todos os clientes que pertençam ao grupo. Os clientes que pertençam ao programa de fidelização também podem receber a totalidade dos descontos disponíveis.

Crie um grupo de clientes para os clientes VIP. Defina o desconto efetivo de modo que os clientes recebam todos os descontos disponíveis.

TAREFA 3

O gerente de vendas decidiu que a maneira mais fácil de administrar os 8% de desconto abaixo da lista de preços de venda dos distribuidores para os clientes VIP seria a criação de uma lista de preços baseada nessa lista de preços com um fator. Isso também permitirá que novos itens recebam preços automaticamente para clientes VIP.

Crie uma nova lista de preços chamada Lista de preços VIP com preços 8% inferiores aos da lista de preços dos distribuidores e atribua a lista de preços ao grupo de clientes.

TAREFA 4

O primeiro cliente a se tornar um cliente VIP será o cliente C42000. A lista de preços e o desconto eficaz para clientes VIP deverão ser atribuídos a esse cliente.

- ***Atribua o cliente C42000 ao grupo de clientes VIP.***
- ***Crie um documento de vendas para testar se eles estão recebendo a determinação de preços apropriada.***

TAREFA 5

O gerente de vendas decidiu dar alguns descontos relativos à temporada para clientes VIP. Todos os clientes VIP deverão receber um desconto adicional de 2% em impressoras e produtos de papel. Sempre que um cliente VIP pagar por três (3) cartuchos de impressora, ele deverá receber um cartucho de impressora gratuito. Esses descontos valem por 3 meses.

Crie um grupo de desconto para os clientes VIP que atenda aos seguintes requisitos:

- **Impressoras: 2% de desconto**
- **Produtos de papel: 2% de desconto**
- **Um cartucho de jato de tinta gratuito quando o cliente comprar e pagar por três cartuchos (item I00007)**
- **Defina o término do período de validade para daqui a 3 meses.**

TAREFA 6

O cliente C42000 iniciou outro negócio e gostaria que sua nova empresa se tornasse um cliente VIP da OEC Computadores com todas as vantagens da determinação de preços VIP.

Crie um novo mestre de parceiro de negócios utilizando as informações de C42000. O novo número de cliente será C42001. Certifique-se de que o cliente C42001 receberá a mesma determinação de preços que C42000.

O cliente C42001 precisa comprar diversos itens para configurar seu novo escritório. Certifique-se de que ele receberá os descontos adequados a um cliente VIP.

Crie um pedido de vendas para o cliente C42001 com os itens a seguir:

Itens	Quantidade
A00001	5
R00001	2 (caixas)
I00007	8
C00010	10

Verifique se a determinação de preços e os descontos adequados foram aplicados.

TAREFA 7

A OEC Computadores está apresentando um novo produto.

O item (A00024) é um novo tipo de impressora. Essa impressora será incluída na lista de preços VIP, mas, por ser um produto novo, o gerente de vendas não deseja que ele seja incluído em qualquer um dos grupos de desconto. O preço base para essa impressora é de 300.

- *Crie um novo registro mestre de itens para uma impressora A00024 duplicando o item A00004.*
- *Selecione um nome apropriado para este novo item de impressora*
- *Defina o preço base de 300 para A00024.*
- *Certifique-se de que o item A00024 não está incluído em algum dos grupos de desconto.*

TAREFA 8

O gerente de vendas decidiu que todos os clientes VIP devem receber 2% de desconto sempre que adquirirem uma sacola com 6 produtos em papel, 3% de desconto ao comprarem um pacote e 4% de desconto ao comprarem um palete.

- *Insira descontos para R00001 para as unidades de medida na lista de preços do cliente VIP.*
- *Copie os descontos para todos os outros produtos de papel na lista de preços do cliente VIP.*

TAREFA 9

O gerente de vendas deseja revisar a determinação de preços e descontos dados aos clientes VIP.

Execute um relatório mostrando a determinação de preços e os descontos para clientes VIP.



© 2018 SAP SE ou uma empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida nem transmitida sob qualquer forma ou para qualquer fim sem a permissão expressa da SAP SE ou de uma empresa afiliada da SAP.

A SAP e os produtos e serviços da SAP mencionados neste documento, assim como seus respectivos logotipos, são marcas registradas ou comerciais da SAP SE (ou de uma empresa afiliada da SAP) na Alemanha e em outros países. Consulte outros avisos e informações sobre a marca registrada em <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>.

Alguns produtos de software comercializados pela SAP SE e por seus distribuidores contêm componentes de software exclusivos de outros fornecedores.

As especificações nacionais dos produtos podem variar.

Estes materiais são fornecidos pela SAP SE ou por empresas afiliadas da SAP com propósito meramente informativo, sem declaração ou garantia de qualquer espécie, assim a SAP SE ou suas empresas afiliadas não se responsabilizam por erros ou omissões relativos aos mesmos. As únicas garantias fornecidas para produtos e serviços da SAP SE ou de empresas afiliadas da SAP são aquelas estabelecidas nas declarações expressas de garantia que acompanham tais produtos e serviços, caso existam. O conteúdo deste documento não deve ser interpretado como constituição de garantia adicional.

Especificamente, a SAP SE ou suas empresas afiliadas não estão obrigadas a seguir nenhuma direção no curso dos negócios especificada neste documento ou em qualquer apresentação relacionada, nem a desenvolver ou lançar qualquer funcionalidade ali especificada. Este documento, ou qualquer apresentação a ele relacionada, e a estratégia e possíveis futuros desenvolvimentos, produtos e/ou direções e funcionalidade de plataforma da SAP SE ou de suas empresas afiliadas estão sujeitos a alterações e podem ser alterados pela SAP SE ou por suas empresas afiliadas a qualquer momento, por qualquer razão e sem aviso prévio. As informações contidas neste documento não constituem compromisso, promessa ou obrigação legal de fornecimento de qualquer material, código ou funcionalidade.