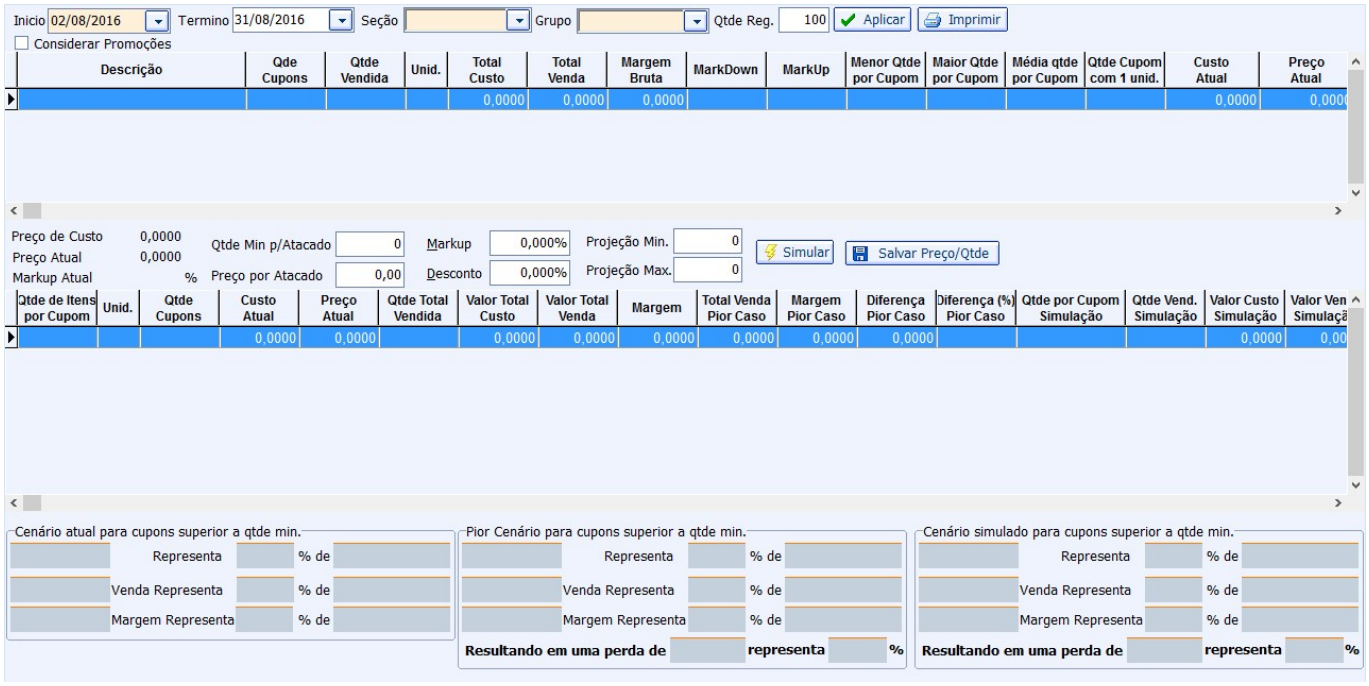
Simulação para preço por Quantidade

A partir da versão 3.0.139.003 do IntelliCash foi introduzido o preço por atacado no varejo, ou popularmente chamado de atacarejo, resumidamente essa funcionalidade faz com que a partir de um certa quantidade o produto tenha um preço diferenciado, fazendo com que o cliente tenha um desconto maior caso queira comprar em maiores quantidades.

Identificamos uma certa dificuldade dos usuários em definir quais produtos deveriam trabalhar no atacarejo, e principalmente, qual a quantidade ideal para ser o gatilho e qual o desconto atrelado a essa quantidade.

Pensando nisso, foi criado a ferramenta para **Simulação para Preço por Quantidade**, a ideia é que com ela, o usuário possa fazer simulações baseadas em vendas passadas, simulando a situação que o preço diferenciado mudaria o comportamento dos seus clientes, ou seja, um pensamento conservador em que o atacarejo não traria novos clientes, apenas fomentaria o desejo dos mesmo clientes em comprar uma quantidade maior para receber o desconto.



A simulação pode ser dividida em duas etapas:

1. Escolher o grupo de itens que deseja analisar;
2. Simular as situações de consumo dos clientes.

A primeira etapa consiste em escolher o periodo que deseja usar para análise, a seção e/ou grupo de produtos que deseja analisar e se deseja ou não incluir as vendas feitas em periodo de promoção. Como esse relatório é bastante pesado, sugerimos limitar a quantidade de itens que deseja retornar, para isso informe o campo **Qtde Reg.**, inicialmente vem sugerido a quantidade 100, podendo ser alterado de acordo com a necessidade do usuário.

Considerando que é possivel limitar a quantidade de registro, o usuário deve ficar ciente que a ordenação é feita de acordo com o **Total Venda**

O resultado obtido nos mostra os produtos mais relevantes, e trás as seguintes informações:

- **Qtde Cupons**: a quantidade de cupons que o item foi vendido dentro do periodo;
- **Qtde Vendida**: a quantidade que foi vendida desse item em cupons fiscais;
- **Total Custo**: o total do custo no periodo, esse valor considera o custo do produto no momento da venda;
- **Total Venda**: o valor total pelo qual foi vendido o produto no periodo;
- **Margem Bruta**: diferença entre o total vendido e o total de custo, mostrando a margem de lucro bruto;
- **MarkDown** e **MarkUp**: valores percentuais da margem bruta referete ao valor de venda e o valor de custo;
- **Menor Qtde por Cupom**: desconsiderando os cupons com apenas uma unidade, qual a menor quantidade que os clientes compraram no periodo;
- **Maior Qtde por Cupom**: qual a maior quantidade vendida em um só cupom no periodo;
- **Média qtde por Cupom**: desconsiderando os cupons com apenas uma unidade, qual a média de compra dos clientes no periodo;
- **Qtde Cupom com 1 unid**: como foi excluido das estastisticas anterior, então mostramos qual a quantidade de cupons com apenas 1 unidade.
- **Custo Atual**, **Preço Atual** e **Markup Atual**: exibe a situação atual do produto;
- **Promoção**: informa se atualmente o produto está em promoção.

Com essas informações é possivel o usuário verificar quais os produtos tem condições de sacrificar a margem para compensar no aumento do volume. As informações acerca da quantidade média vendida por cupom, serve para indicar se mesmo sem diferenciação de preço os consumidores já estão levando bastante quantidade.

Uma vez identificado os produtos

From:
http://wiki.iws.com.br/ - **Documentação de software**

Permanent link:
http://wiki.iws.com.br/doku.php?id=intellicash:manuais:simulacao_preco_qtde&rev=1472760588

Last update: **2016/09/01 21:09**