Descontos, bonificações, acréscimos e promoções

Este manual reúne todos os tipos de descontos e promoções que podem incidir na venda, influenciando no valor do item ou no subtotal do cupom.

Descontos ou acréscimos que podem incidir no subtotal no frente de caixa:

São os que alteram o valor final da venda, sendo aplicadas durante a finalização da venda e que são rateados em todos os itens:

1. *Desconto/Acréscimo manual;*
2. *Desconto/Acréscimo por FPG;*
3. *Desconto fixo por cliente;*
4. *Programa de pontuação;*
5. *Integração com o Crescevendas;*
6. *Integração com o dmCard;*
7. *Integração com a Mercafacil;*
8. *Acréscimo de Frete;*
9. *Orçamentos (DAV, Food e Ordem de serviço);*
10. *Bonificação do TEF;*

Descontos ou bonificações que podem incidir no item:

1. *Desconto manual no Item;*
2. *Promoção simples;*
3. *Promoção simples por delimitação de quantidade;*
4. *Preço diferenciado por atacado;*
5. *Preço diferenciado por atacado por forma de pagamento;*
6. *Preço diferenciado por atacado por cliente;*
7. *Preço diferenciado por cliente;*
8. *Integração com Crescevendas;*
9. *Integração com o Mercafacil;*
10. *Integração com a Scanntech, contendo os seguintes tipos de promoção (com ou sem FPG):*
    1. *Item de Presente*
    2. *Pague X Leve Y;*
    3. *Desconto Porcentual;*
    4. *Combo com Desconto Porcentual;*
    5. *Preço Fixo;*
    6. *Combo de Preço Fixo;*
    7. *Desconto Fixo.*
11. *Promoções especiais (com ou sem FPG):*

1. *Item de Presente;*
2. *Pague X Leve Y;*
3. *Desconto Porcentual;*
4. *Combo com Desconto Porcentual;*
5. *Preço Fixo;*
6. *Combo de Preço Fixo;*
7. *Desconto Fixo;*
8. *Valor do cupom (Ganha um desconto no item X somente se o valor do cupom for maior do que Y).*

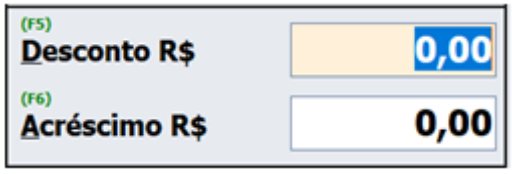
Regra do melhor desconto:

Quando mais de uma promoção incide no mesmo item, o sistema aplica algumas regras para conceder vantagens ao cliente e para que não se incida mais de um tipo de desconto no mesmo item, gerando problemas ao estabelecimento. Mais detalhes aqui.

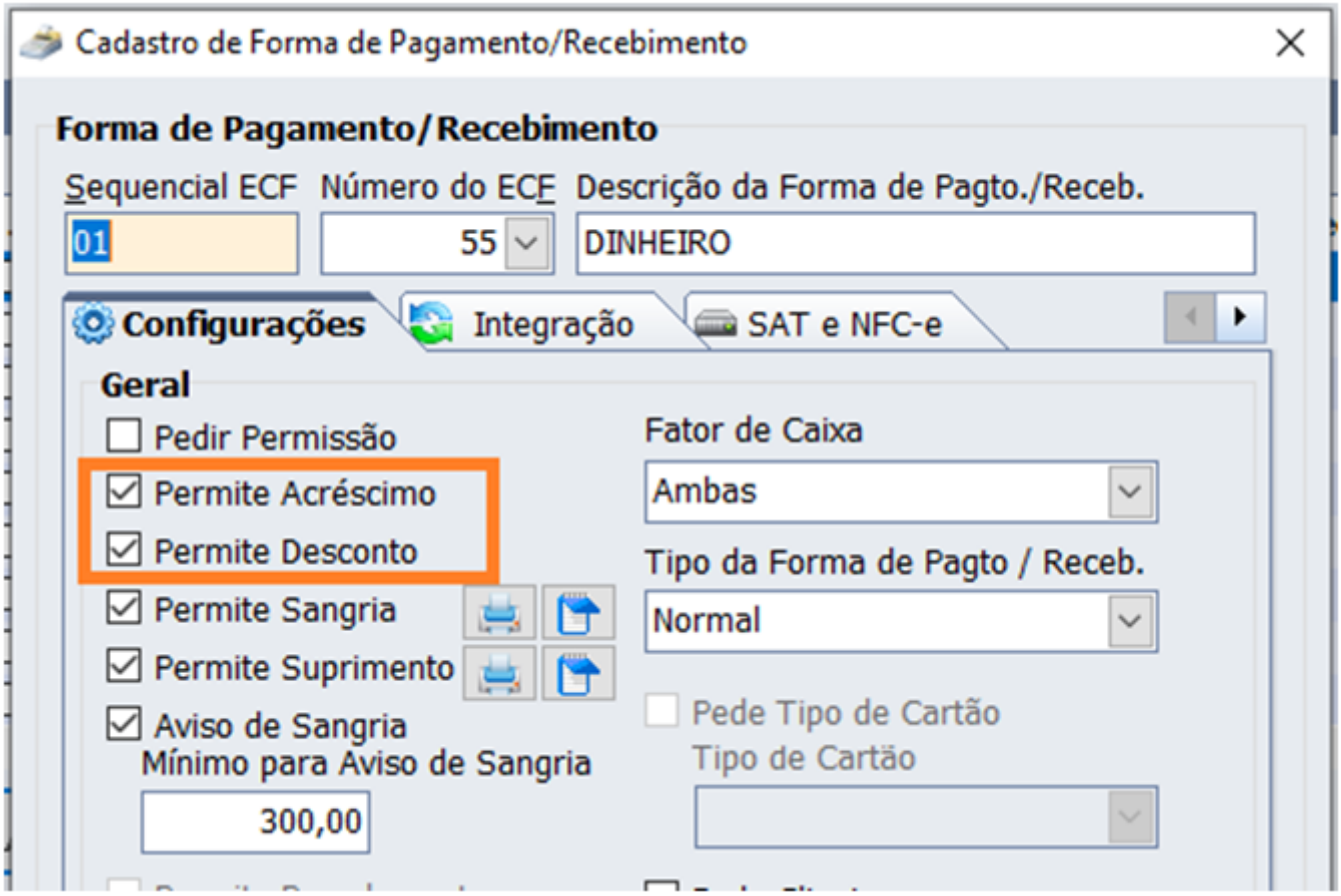
Detalhamento e uso de cada desconto/acréscimo no subtotal:

1) Desconto/Acréscimo manual:

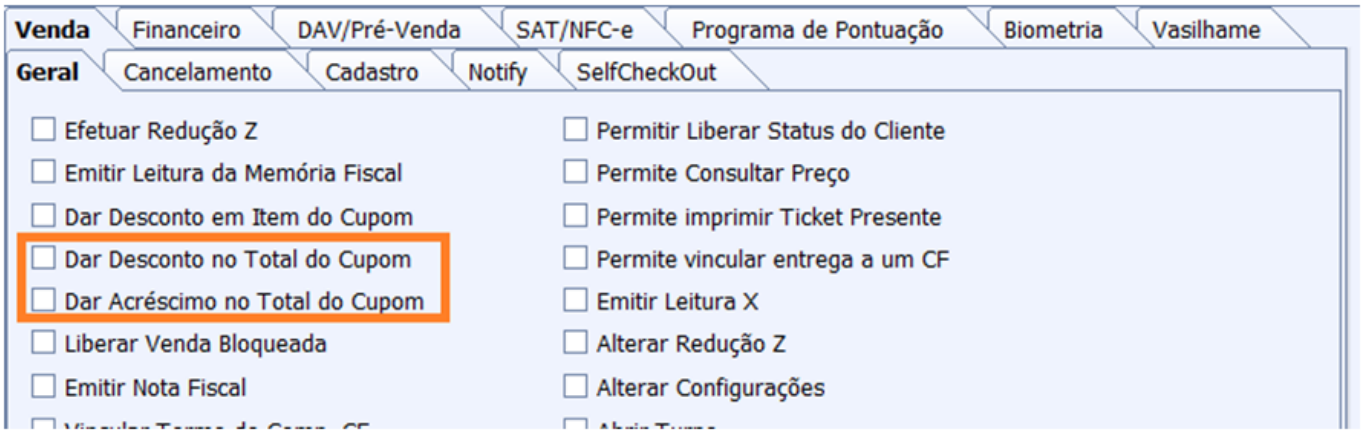
Na tela de finalização da venda, basta chamar os atalhos “F5” ou “Alt+D” para conceder desconto e “F6” ou “Alt+A” para conceder um acréscimo.



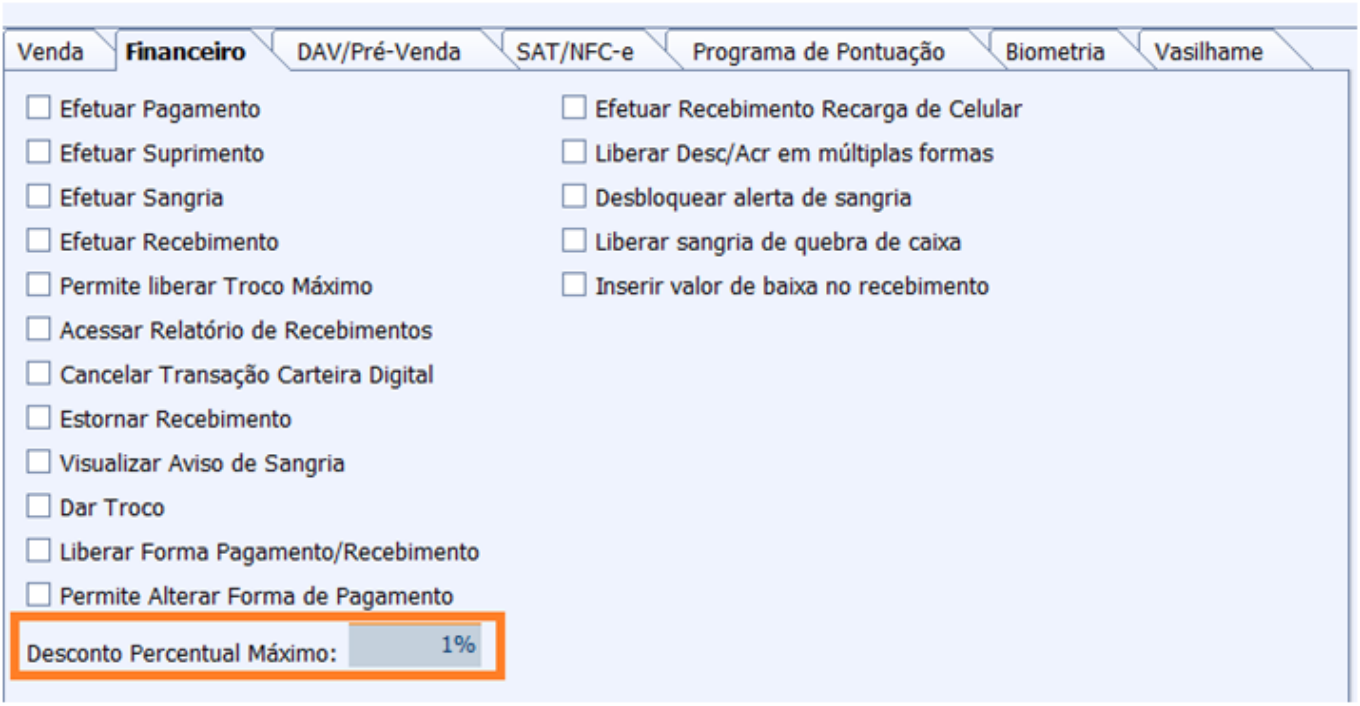
Pelos atalhos “F5” ou “F6”, é possível também conceder desconto ou acréscimo percentual. Importante destacar que, para permitir desconto ou acréscimo, a forma de pagamento deverá estar configurada para tanto:



Como se trata de um desconto manual, o operador de caixa precisa possuir permissão para usar esta funcionalidade:



É possível ainda definir um percentual máximo de desconto que cada operador de caixa pode conceder ao cliente:



2) Desconto/Acréscimo por FPG:

Para cada forma de pagamento, é possível conceder um desconto ou acréscimo automático no subtotal do cupom. O valor de desconto ou acréscimo, configurado no cadastro da forma de pagamento, será proporcional ao valor pago com ela. Mais detalhes sobre esta categoria de desconto encontram-se aqui.

3) Desconto fixo por cliente:

No cadastro de cliente no IntelliCash, é possível definir um percentual máximo de desconto para algum determinado cliente. Sempre que esse cliente por identificado no caixa, será automaticamente concedido esse desconto percentual em cima do valor da venda. Mais informações sobre este desconto encontram-se aqui.

4) Programa de pontuação:

Com o objetivo de criar um modo de fidelizar o cliente, o sistema viabiliza meios automáticos de coletar, gerenciar e conceder descontos ou benefícios, sem a dependência de terceiros. Basicamente o programa de pontuação permite que o cliente identificado no processo de venda acumule pontos, seja adquirindo um produto especifico, seja pelo valor gasto, podendo trocar esses pontos por descontos ou brindes. Mais detalhes aqui.

5) Integração com o Crescevendas:

O sistema permite integração com o Crescevendas. Nessa integração, está prevista a concessão de descontos no subtotal. Mais detalhes aqui.

6) Integração com o dmCard:

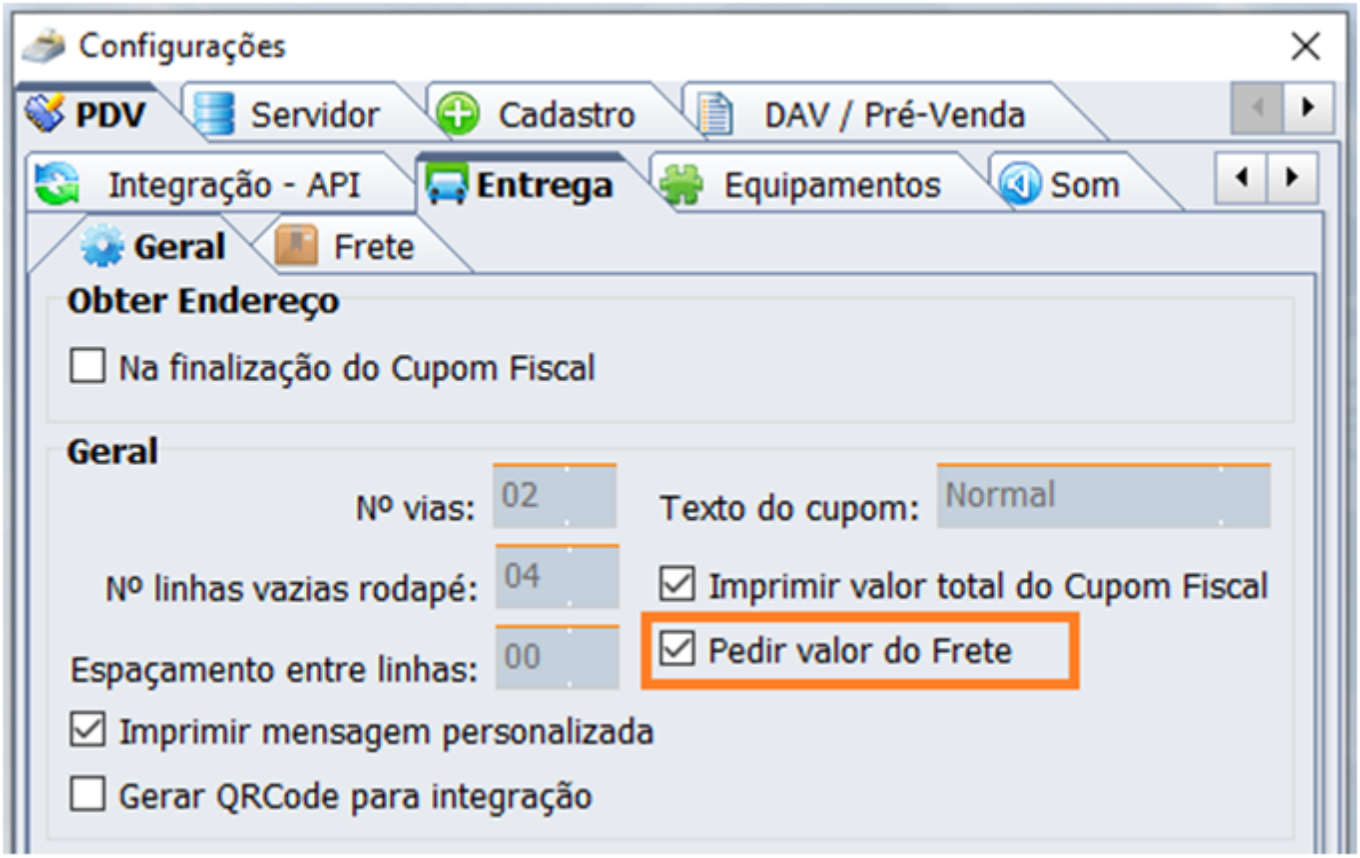
O sistema permite integração completa com a API da dmCard. Nela, há bonificações que incidem no subtotal. Mais informações aqui.

7) Integração com a Mercafacil:

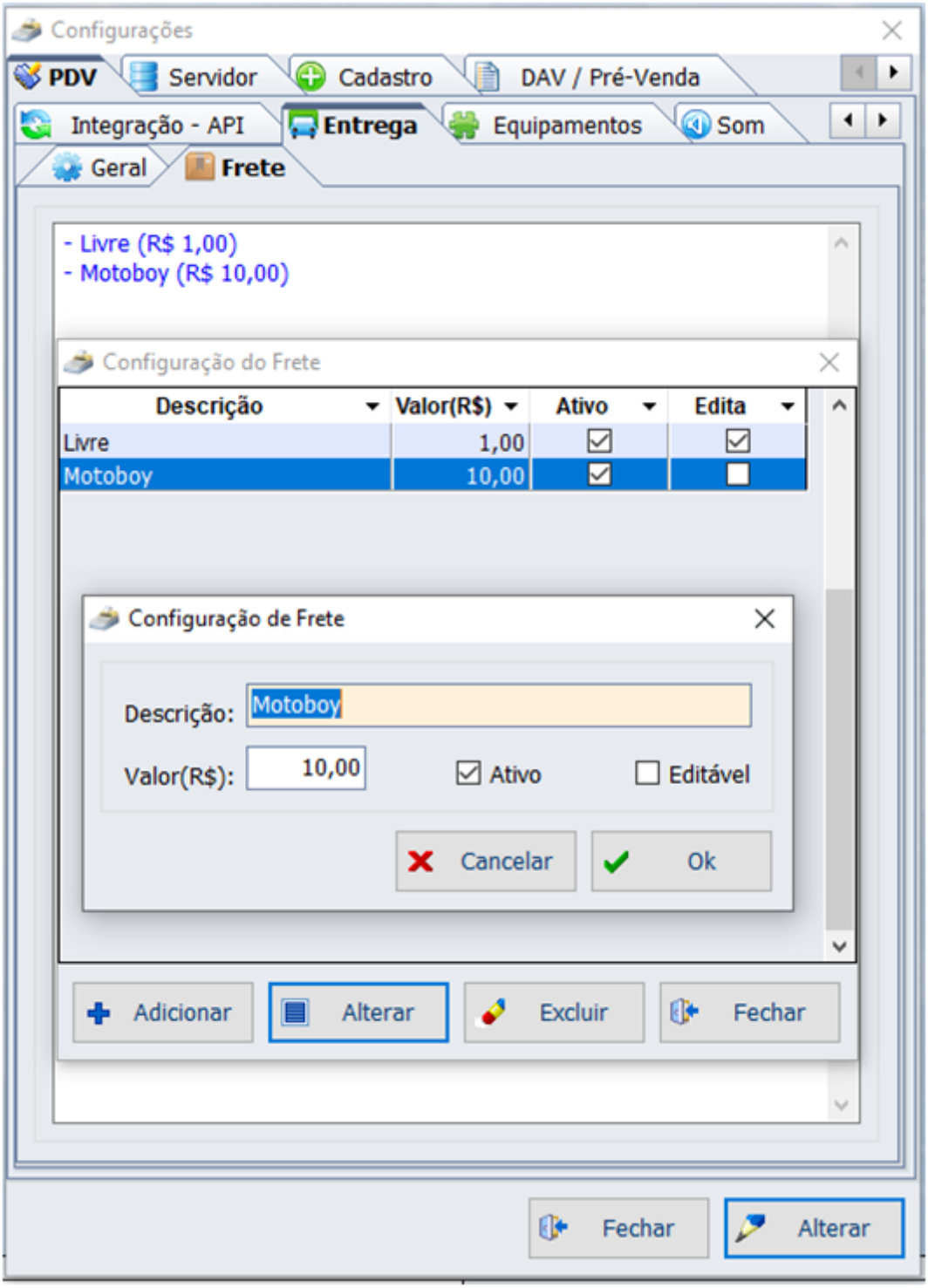
O sistema permite integração completa com a API da Mercafacil. É possível que alguma bonificação seja abatida do total da venda em forma de desconto. Mais informações aqui.

8) Acréscimo de Frete:

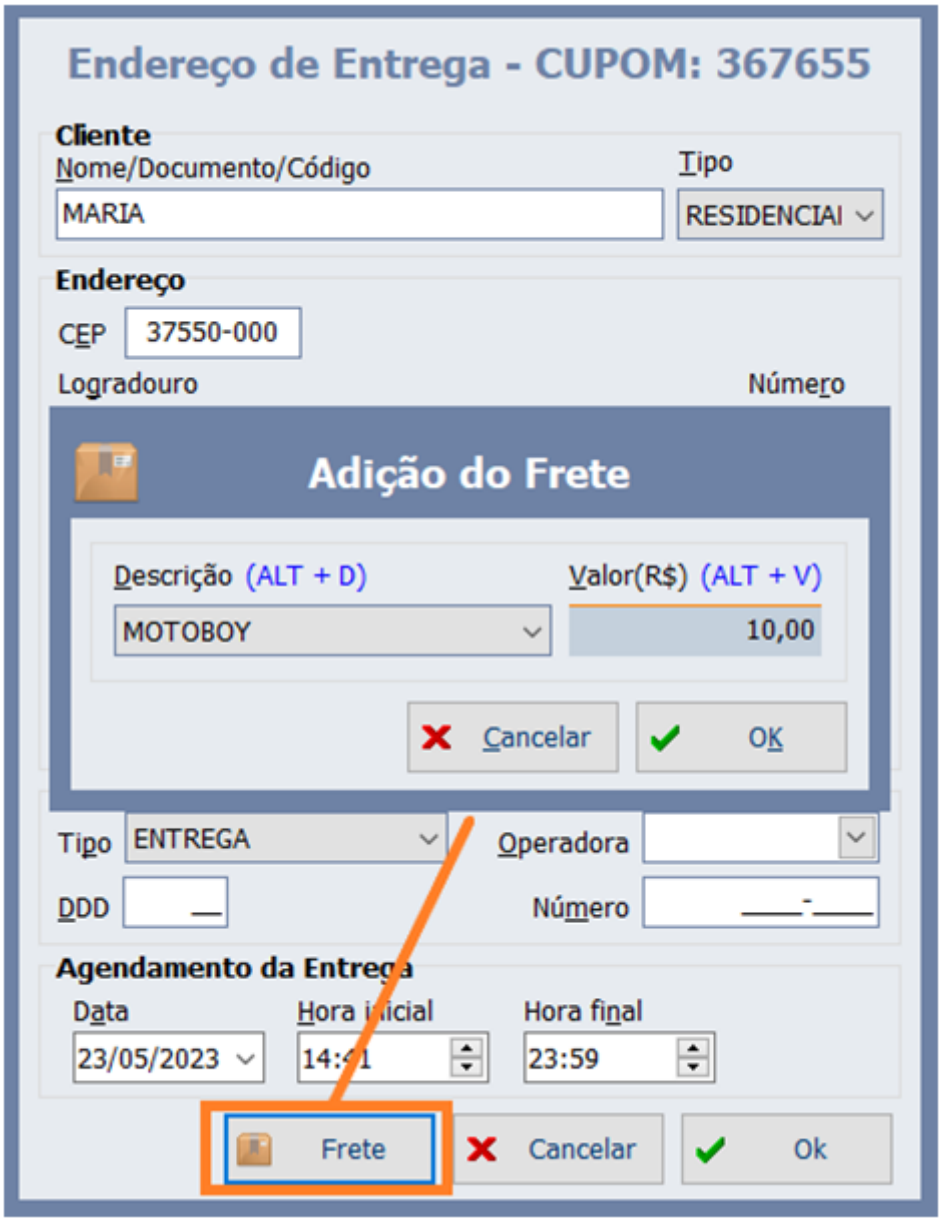
Para as situações em que se deva adicionar o valor do frete na venda, o mesmo entrará de forma semelhante ao acréscimo no cupom de venda e também será rateado entre os itens. Para NFCe, Se houver consumidor identificado com um endereço válido, a taxa de entrega constará no extrato da venda. Caso ao contrário, o valor do frete constará como um acréscimo normal. Já para o SAT, o valor de frete sempre constará como acréscimo. A inserção de frete no EasyCash é feita do ato do cadastro da entrega. Há, entretanto, uma configuração para ativá-la:



Há ainda a possibilidade de se pré-cadastrar os valores que são praticados com frequência:



Se o valor de frete cadastrado for marcado como “editável”, será possível ajustá-lo no cadastro da entrega. Para inserir o valor de frete, basta clicar no botão “Frete”, escolher um dos valores cadastrados ou informar o valor e clicar em “ok”:



9) Orçamentos (DAV, Food e Ordem de serviço):

Como se tratam de procedimentos auxiliares de venda onde o frente de caixa é usado praticamente para realizar a emissão fiscal da venda, ele simplesmente aplica os valores pré-definidos no momento da criação do orçamento. Portanto, possíveis descontos ou acréscimos aplicados nessa situação são os que foram acordados na criação do orçamento no IntelliCash ou EasyPDV. Em alguns casos, é possível que algum desconto ou acréscimo seja aplicado para ajuste de valores do produto, caso tenha ocorrido uma alteração de preço após o orçamento ter sido criado e antes de ter sido processado no caixa. Mais informações sobre a criação de um orçamento aqui (https://wiki.intelliware.com.br/doku.php?id=manuais:intellicash:estoque:vendas:orcamento).

10) Bonificação do TEF:

Esse tipo de desconto é proveniente de alguma promoção que a operadora de cartão de crédito ou a

rede autorizadora possa estar concedendo diretamente ao cliente, portanto qualquer configuração depende exclusivamente do modulo do TEF utilizado e da prestadora de serviço.

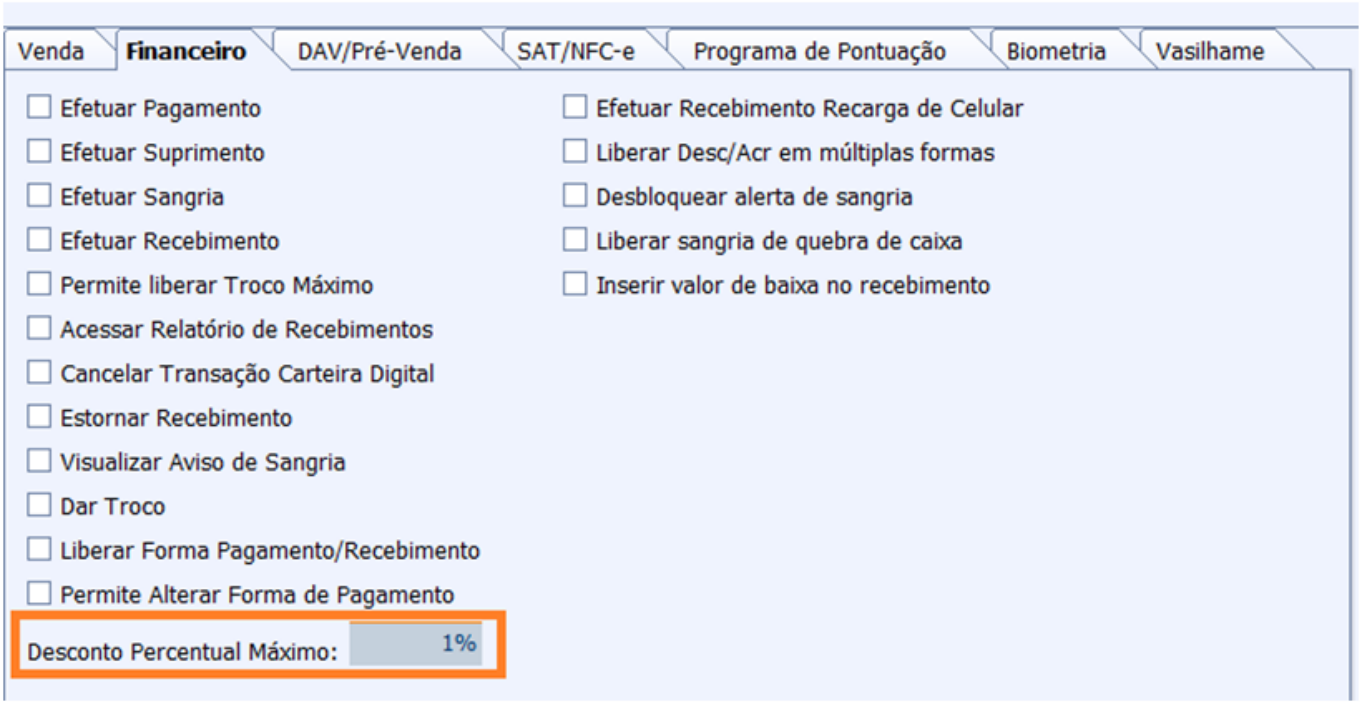
Detalhamento e uso de cada desconto ou bonificação que pode incidir no item:

1) Desconto manual no Item:

Antes da venda do item, é possível conceder um desconto se o operador de caixa possuir permissão para tanto. Para tanto, basta chamar o atalho “F5” e conceder o desconto percentual ou em valor:

O desconto é concedido mediante permissão do operador de caixa:

E também vale a permissão de desconto máximo:



2) Promoção simples:

Esse tipo de promoção não gera um desconto efetivamente pois altera diretamente o preço do produto durante a venda. Esse tipo de promoção permite que seja criado automaticamente um período de vigência. Mais detalhes aqui.

3) Promoção simples por delimitação de quantidade:

Cadastrada da mesma forma que as promoções simples citadas anteriormente, há a possibilidade de se criar delimitações de quantidade mínima e/ou máxima para que seja aplicada somente nos itens nesse intervalo. Difere-se, no entanto, das promoções simples pois será aplicada no EasyCash em forma de desconto no item e não pela alteração do valor do produto.

A regra de validação é a seguinte: Se houver um “qMin” cadastrado, o desconto será aplicado a todos os itens do respectivo produto assim que a quantidade mínima for atingida. Se houver um “qMax” cadastrado, o desconto será aplicado a todos os itens do respectivo produto até atingir a quantidade máxima. Os demais itens receberão o valor normal. Se houver um “qMin” e “qMax” cadastrado, o desconto será aplicado até atingir a quantidade máxima somente se a quantidade mínima for atingida.

4) Preço diferenciado por atacado:

A fim de promover vendas em atacado, este tipo de desconto é aplicado nos itens somente se atingirem a quantidade mínima cadastrada para o respectivo produto. Mais detalhes aqui.

5) Preço diferenciado por atacado por forma de pagamento:

Segue exatamente a mesma estrutura e funcionamento do preço por atacado, no entanto é possível adicionar uma ou mais formas de pagamentos na promoção. Desta forma a promoção só será atendida se a venda for finalizada na forma de pagamento cadastrada e se o operador de caixa sinalizar a escolha na finalização da venda. A configuração é feita no IntelliCash, junto ao cadastro de produtos e ao atacarejo:

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

Permanent link:
http://wiki.iws.com.br/doku.php?id=manuais:easycash:descontos&rev=1685362527

Last update: **2023/05/29 13:15**