

ПОДСИСТЕМА «ПРОДАЖИ»

с использованием «1С: Комплексная автоматизация 2»

Особенности ценообразования комиссионной схемы

Базовые настройки




Работа по комиссионной схеме продаж доступна только при использовании соглашений

Комиссионные продажи

Осуществление продаж по комиссионной схеме.

i Возможность осуществления комиссионных продаж доступна при использовании соглашений с клиентами.

Именно в соглашении определяется тип операции

Период действия с:  по:  

Операция:

Организация:

Менеджер:



Стоимость товара у комиссионера

Стоимость товара, переданного комиссионеру, определяется условиями **соглашения, указанного при передаче товара**

Это может быть как прайс-лист, используемый в соглашении так и цены указанные в нем напрямую.

При изменении цен в соглашении, стоимость остатков, переданных по этому соглашению так же **меняется**



Стоимость товара у комиссионера

Одновременно у комиссионера могут храниться остатки товаров, полученных по разным соглашениям. Учет таких товаров осуществляется **в разрезе соглашений**

То есть у комиссионера одновременно может находиться один и тот же товар с разной стоимостью.

При оформлении отчета комиссионера о продажах окончательная стоимость реализации определяется **документом**



Скидки для комиссионеров

Скидка предоставляется **при продаже**

При передаче на комиссию скидки **не предоставляются**



Если для одного или нескольких комиссионеров стоимость товаров отличается, в этом случае создается **отдельное соглашение**

То есть можно создать соглашение, ограниченное сегментом клиента, и указать в нем прайс-лист, рассчитываемый от основного.