

MFG/PRO®



Melhor preço MANUAL DE TREINAMENTO



Parom01.p 14.03.2 Routing Maintenance (Base Band)

Routing Code:	10-15000	MANUFACTURE CHG LIN
Operation:	20	
Standard Operation		INSPECTION, ALL SITE
Work Center:	1030	
Machines:	1	
Description:		INSPEC PER PRD-999
Machines per Op:	1	Reference P
Overlap Units:	1	
Queue Time:	1.0	
Wait Time:	0.0	
Setup Time:	0.0	
Ready Product On:	0.0	



70-2803A
MFG/PRO eB
Banco de dados: Treinamento
Abril de 2001

Este documento contém informações patenteadas protegidas por leis de direitos autorais. Nenhuma parte deste documento pode ser copiada, reproduzida ou traduzida sem o consentimento prévio, por escrito, da QAD Inc. As informações contidas neste documento estão sujeitas a alterações sem aviso prévio.

A QAD Inc. fornece este material no estado em que se encontra, sem garantia de nenhum tipo, expressa ou implícita, incluindo, sem limitação, garantias de comerciabilidade e adequação a um determinado propósito. A QAD Inc. não poderá ser responsabilizada pelos erros aqui contidos ou por danos acidentais ou conseqüenciais (incluindo lucro cessante), relacionados ao fornecimento, desempenho ou uso deste material com base na garantia, no contrato ou em outra teoria legal.

Alguns estados não permitem a exclusão de garantias implícitas ou a limitação ou exclusão de responsabilidade por danos acidentais ou conseqüenciais, de modo que as limitações e a exclusão acima podem não ser aplicáveis.

PROGRESS® é uma marca registrada da Progress Software Corporation. Windows™ é uma marca comercial da Microsoft Corporation.

MFG/PRO® é uma marca registrada da QAD Inc. QAD, QAD eQ e o logotipo da QAD são marcas comerciais da QAD Inc.

Todos os outros nomes de produtos e de empresas são usados somente para fins de identificação e podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.

©Copyright 2001 by QAD Inc. Todos os direitos reservados.

70-2803A

QAD Inc.

6450 Via Real
Carpinteria, Califórnia 93013
Fone: (805) 684-6614
Fax: (805) 684-1890

LearningServices@qad.com
<http://www.qad.com/services/learn/>

Sumário

.....	7
SOBRE ESTE CURSO	7
Descrição do curso	8
Quem deve participar deste curso	8
Pré-requisitos	8
Duração aproximada do curso	8
Tópicos incluídos	9
Cursos relacionados	9
Preparação para certificação	10
Uso do manual de treinamento	10
Ícones de referência cruzada	10
Notas aos instrutores	11
Slides do PowerPoint	11
Kit de aulas	11
Configuração e instalação deste curso	12
Informações sobre as instalações do treinamento geral	13
CAPÍTULO 1 INTRODUÇÃO AO MELHOR PREÇO.....	15
Visão geral do curso	16
Preços com ordens de vendas e ordens de compra	17
Modelo de Melhor preço	18
Modelos de Lista de Melhor preço/desconto	19
Exemplos de determinação de Melhor preço	20

Descontos promocionais	20
Descontos especiais	20
Descontos por área geográfica	20
Quebras de preços	21
Preço mínimo	21
Marketing cooperativo	21
Descontos de fornecedores	21
Melhor preço	21
Condições de pagamento e de frete	21
Descontos exclusivos ou combinados	21
Usuários de Melhor preço	22
Terminologia de Melhor preço	23
Informações sobre preços em ordens de vendas e ordens de compras	25
Cabeçalho	25
Itens de linha	25
Objetivos do curso	26
Cursos relacionados	27
Visão geral do curso	28
CAPÍTULO 2 CONSIDERAÇÕES SOBRE O NEGÓCIO	29
Cotações/ordens de vendas	32
Modelos de Lista de preços/tabela de descontos e de Melhor preço	34
Provisões	37
Produtos configurados	39
Condições de pagamento	41
Despesas de frete	43
Importação/exportação	46
EDI (Electronic Data Interchange, Troca eletrônica de dados)	48
Administração Avançada de Preços (APM)	50
Atividade para enfoque	52
Visão geral do curso	53
CAPÍTULO 3 CONFIGURAÇÃO DO MELHOR PREÇO	55
Configuração do Melhor preço	56

Estabelecimento de preços	57
Processamento de listas de preços	58
Menu Códigos de análise	59
Uso dos códigos de análise	60
Uso de códigos de análise e listas de preços	62
Criação e visualização dos códigos de análise	64
Criação e visualização de condições dos códigos de análises	69
Criação e visualização de vínculos dos códigos de análise	74
Criação de tabelas com base em códigos de análise	81
Exercícios de configuração do Melhor preço	87
Criação de um cliente e um item	88
Criação de dois códigos de análise	89
Visualização de códigos de análise	90
Seleção de critérios de códigos de análise	90
Criação de códigos de análise	91
Listas de preços	94
Como funciona o Melhor preço	95
Manutenção de listas de preços	96
Manutenção do cadastro de itens	98
Manutenção de listas de preços	100
Como funciona o Melhor preço – Nova avaliação da ilustração	114
Relatórios de listas de preços	118
Consulta de listas de preços por cliente	119
Consulta de listas de preços por item	120
Cópia de listas de preços – Lista de preços originais	121
Cópia de listas de preços – Lista de preços de destino	122
Arquivos de controle	123
Arquivo de controle de preços	124
Arquivo de controle de cotações de vendas	131
Arquivo de controle de cotações de vendas	132
Arquivo de controle de ordens de vendas	134
Arquivo de controle de ordens de vendas	135
Descontos por volume	138
Manutenção de descontos por volume	139
Consulta de descontos por volume	142

VI MANUAL DE TREINAMENTO DO MFG/PRO — MELHOR PREÇO

Exercícios de configuração do Melhor preço	143
Criação de listas de preços	143
Processamento de uma ordem de vendas	148
Visão geral do curso	150
CAPÍTULO 4 MANUTENÇÃO DO MELHOR PREÇO.....	151
Manutenção do Melhor preço	152
Consulta de detalhes de códigos de análise	153
Consulta de códigos de análise Onde-Usado	154
Relatório de códigos de análise	155
Cópia de códigos de análise	157
Consulta de listas de preços	158
Consulta simulada de preços (O/V)	159
Consulta de ordens de clientes por lista de preços	161
Consulta de preços por ordem de vendas	162
Consulta de preços por cotação de vendas	163
Atualização de preços de ordens de vendas	164
Consulta de descontos por volume	167
Exercícios de Manutenção de Melhor preço	169
ISimulação de preços	170
Processamento de uma ordem de vendas	170
Visão geral do curso	173
APÊNDICE A RELATÓRIOS DE MELHOR PREÇO.....	175
ÍNDICE	179

Sobre este curso



Parom01.p 14.13.2 Routing Maintenance (Date Based)

Routing Code:	10-15000	MANUFACTURE COOLING
Operation:	20	
Standard Operation:		
Work Center:	1030	INSPECTION, ALL SITES
Machines:		
Description:	INSPEC PER PROC-000	
Machines per Op:	1	
Overlap Units:	1	
Queue Time:	1.0	
Wait Time:	0.0	
Setup Time:	0.0	
Ready Product On:	0.0	

Descrição do curso

A QAD desenvolveu este curso para abranger os princípios básicos de preparação para implementação do módulo Melhor Preço do MFG/PRO. O curso inclui:

- uma introdução ao módulo Melhor Preço;
- uma visão geral das principais questões sobre o negócio;
- configuração do módulo Melhor Preço;
- operação do módulo Melhor Preço;
- referências a outros materiais da QAD, como por exemplo manuais do usuário e ajuda on-line;
- atividades e exercícios durante todo o curso.
 - Os participantes praticam os conceitos e processos principais do módulo Melhor Preço.

Os participantes aprenderão a:

- analisar as principais decisões sobre o negócio, antes de configurar o módulo Melhor Preço;
- configurar o Melhor Preço no MFG/PRO;
- efetuar a manutenção do Melhor Preço no MFG/PRO.

Quem deve participar deste curso

- Consultores de implementação.
- Membros de equipes de implementação.
- Gerentes de compras e outros usuários principais.

Pré-requisitos

- Curso de treinamento para *Configuração inicial do MFG/PRO*.
- Conhecimento básico do MFG/PRO, da forma como é usado em seu negócio.
- Conhecimento do funcionamento da indústria de manufatura em geral.

Observação: Recomenda-se que os participantes não-familiarizados com o MFG/PRO trabalhem na introdução on-line com o Qwizard ou no Manual de interface com o usuário, antes de assistir a esta aula.

Duração aproximada do curso

- Este curso foi desenvolvido para ser ministrado em um período de meio dia.

Tópicos incluídos

Introdução

Questões sobre o negócio

- Cotações/ordens de vendas.
- Modelo de preços.
- Provisões.
- Produtos configurados.
- Condições de pagamento.
- Cálculos de frete.
- Comissões.
- Importação / Exportação.
- EDI.
- Gerenciamento Avançado de Preços (AAP).

Configuração do Melhor Preço

- Códigos de análise.
- Listas de preços.
- Arquivo de controle de preços.
- Arquivo de controle de cotações de vendas.
- Arquivo de controle de ordens de vendas.

Manutenção do Melhor Preço

Relatórios de preços

Cursos relacionados

- Configuração inicial do MFG/PRO.
- Alocações e embarque.

- Gerenciamento de ordens de vendas.
- EMT.

Preparação para certificação

Este curso é um dentre os vários cursos desenvolvidos para auxiliar os participantes na preparação para os exames de certificação da QAD. Entretanto a QAD não garante a aprovação como resultado da participação neste curso.

Os participantes que estão se preparando para exames de certificação devem estudar todos os materiais (manuais do usuário, manuais de treinamento, ajuda on-line, por exemplo) e adquirir experiência na indústria e em campo.

Uso do manual de treinamento

As equipes de consultores, de membros de implementação e de operadores podem usar este manual em aulas ministradas por instrutores, enquanto consultores experientes que desejam aprender sobre o módulo Melhor preço podem usá-lo como instrumento para o auto-aprendizado.

Este manual de treinamento fornece um guia para ensino e aprendizagem. Ele contém:

- Slides no PowerPoint com anotações para instrutores.
- Telas do MFG/PRO com anotações para que os instrutores possam demonstrar a funcionalidade do módulo.
- Referências ao *MFG/PRO*, outras seções deste manual de treinamento e cursos de treinamento relacionados.
- Exercícios e perguntas para estudo.

Ícones de referência cruzada

Informações adicionais



Direciona os participantes a outra seção deste manual de treinamento.



Faz referência cruzada a outro manual de treinamento do MFG/PRO.

Observação: Os participantes podem desejar consultar os *Manuais do usuário* ou a ajuda on-line durante as aulas, mas normalmente isso não é necessário. As páginas citadas no *Manual do usuário* apropriado darão aos participantes autodidatas mais detalhes, se necessário.

Exercícios de treinamento

O ícone a seguir indica locais apropriados para os participantes trabalharem em exercícios de treinamento.



Exercício opcional: continue com o material ou vá para o exercício na página 37.

Notas aos instrutores

Slides do PowerPoint

A QAD criou os slides usando o programa Microsoft® PowerPoint® 2000. Os instrutores podem usar o texto, os gráficos ou os outros objetos animados dos slides para:

- enfatizar pontos importantes;
- controlar o fluxo de informações;
- aumentar o interesse e a variedade na apresentação.

Clicar em *Visualizar animação*, no menu *Apresentações*, exibe a animação de texto e objetos. Para personalizar slides, clique em *Personalizar animação* no menu *Apresentações*.

Ícones no slide do PowerPoint



Informa aos instrutores que há outro slide a seguir.



Conduz os participantes aos exercícios de treinamento.



Anuncia que uma lição está concluída; ou seja, não há mais slides na seção.

Kit de aulas

Kit para participantes

- Manual de treinamento de Melhor Preço, este manual 70-2803A.

- Instale o banco de dados denominado **Treinamento** para ter acesso aos exercícios deste curso de treinamento.

Os participantes autodidatas precisarão dos seguintes materiais adicionais:

- *Manuais do usuário do MFG/PRO* (o material impresso e o CD estão disponíveis no pacote de material de referência da QAD e as cópias eletrônicas estão disponíveis no site da Web da QAD).
 - Volume 1, Introdução.
 - Volume 2, Distribuição.
 - Volume 3, Manufatura.
 - Volume 6, Arquivos mestres.
 - Volume 8A, Assistência técnica.
 - Volume 8B, Assistência técnica.

Kit para instrutores

O kit para instrutor é igual ao kit para participante com o acréscimo dos slides do PowerPoint.

Configuração e instalação deste curso

Para obter os requisitos de hardware, consulte os arquivos Readme nos CDs de demonstração do MFG/PRO.

Instalações



Telefone/Fax



Horários das aulas



Emergência



Mensagens



Intervalos





Sanitários



Estacionamento



Proibido fumar

BPR-IN-030

Informações sobre as instalações do treinamento geral

- Telefone ou fax.
- Mensagens.
- Sanitários.
- Horários das aulas: horários de início e de término e pontualidade.
- Intervalos: frequência, horários aproximados.
- Considerações sobre estacionamento; fretamento.
- Procedimentos de emergência: localizar primeiros socorros, contatar pessoa para obter assistência.
- Locais de saída, horários do prédio.
- Localização de áreas com permissão para fumar.

Introdução ao Melhor Preço





Visão geral do curso

- ♦ Introdução ao Melhor preço
- ♦ Considerações sobre o negócio
- ♦ Configuração do Melhor preço
- ♦ Manutenção do Melhor preço

BPR-IN-040

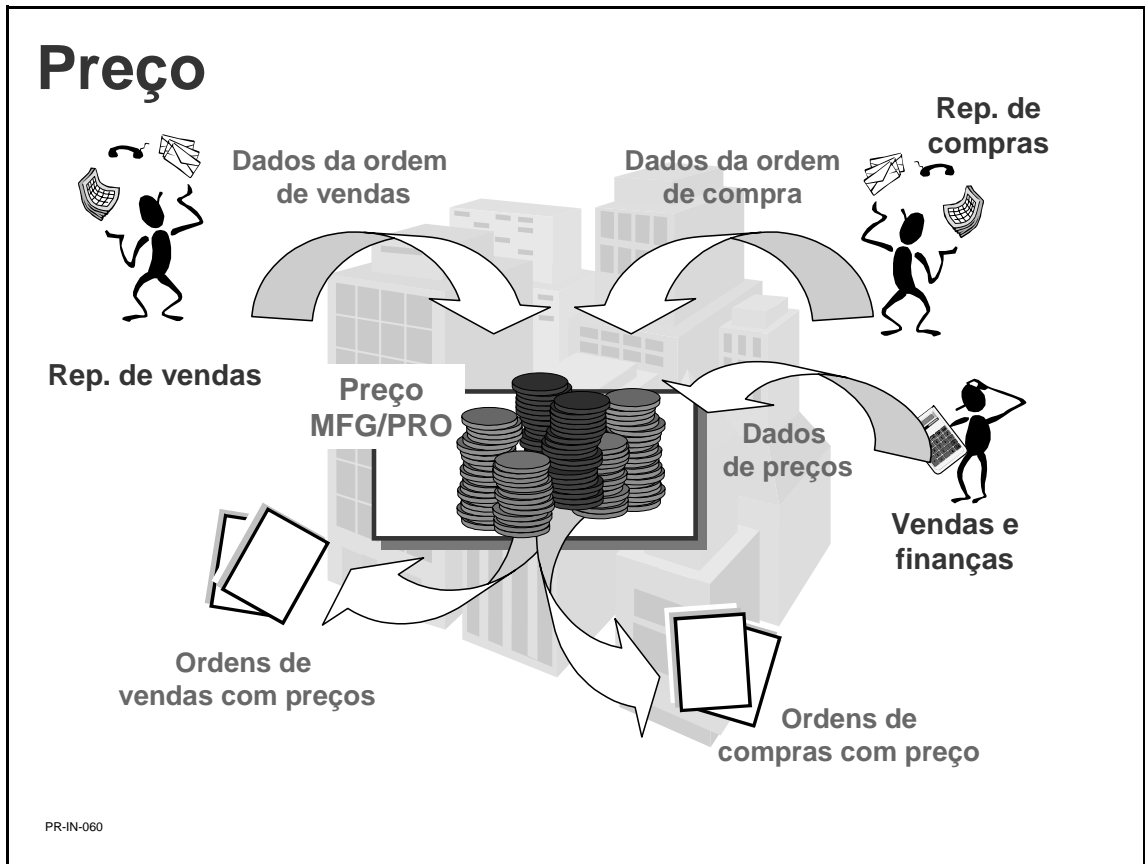
Visão geral do curso

O MFG/PRO suporta o estabelecimento automático de preços em várias transações chave. A maneira mais simples de estabelecer preços é pela associação de preços a itens no módulo Manutenção do cadastro de itens 1.4.1.1. Entretanto isso é normalmente demasiado inflexível para corresponder às necessidades de muitas empresas. Para obter mais flexibilidade, o MFG/PRO oferece dois modelos de estabelecimento de preços, com base em listas de preços.

No MFG/PRO, há dois modelos de preços:

- Melhor Preço.
- Lista de preços/tabela de descontos.

Este módulo de treinamento abrange o modelo de Melhor Preço.

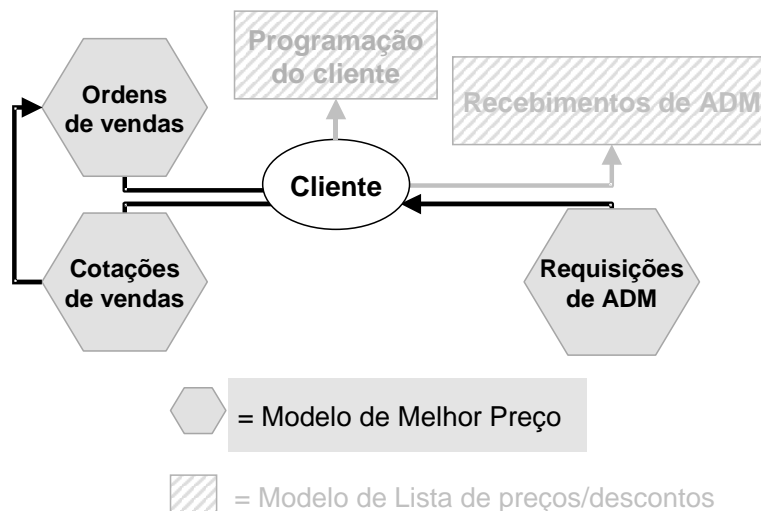


Preços com ordens de vendas e ordens de compra

O MFG/PRO determina os preços quando as ordens de vendas ou as ordens de compra são inseridas.

Ele utiliza os dados dos preços que foram inseridos no sistema para determinar o preço. Vários fatores diferentes devem ser considerados no processo de determinação de preços.

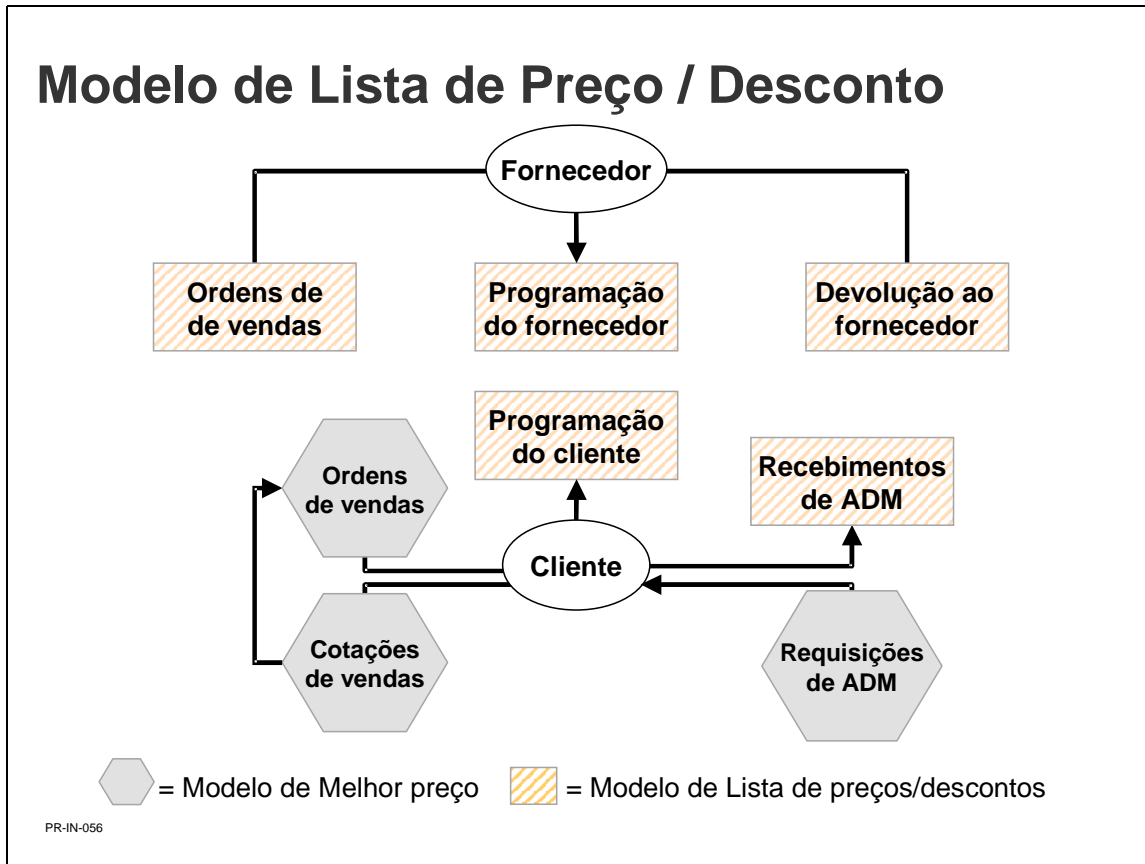
Modelo de Melhor Preço



PR-IN-058

Modelo de Melhor preço

- Use para determinação automática de preços em:
 - Ordens de vendas.
 - Cotações de vendas.
 - Linhas de requisição em ADMs de SSM.
- Em vez de fazer a correspondência das listas de preços estritamente com o item ou a linha de produto, o MFG/PRO pode determinar o Melhor Preço usando categorias flexíveis de itens e clientes.
 - Descontos múltiplos são considerados.
 - Descontos aplicáveis são combinados.



Modelos de Lista de Melhor preço/desconto

Observação: As promoções são criadas no módulo AAP. O AAP então gera listas de preços no MFG/PRO. As listas de preços geradas pelo AAP contêm informações sobre promoções e são usadas nos módulos Manutenção de cotações de vendas 7.12.1, Manutenção de ordens de vendas 7.1.1 e Manutenção de Pré-Nota 7.13.1. Para completar o ciclo, o módulo Geração de Nota Fiscal 7.13.5 transfere detalhes da transação novamente para o AAP.



Discutido no manual de treinamento a seguir: Administração Avançada de Preços (AAP) e Lista de preços/tabela de descontos.

Situações de determinação de Melhor preço



PR-IN-070

Exemplos de determinação de Melhor preço

Descontos promocionais

- Aplicado quando a concorrência for um fator importante.

Descontos especiais

- Usado em associação com exposições ou outras situações especiais.

Descontos por área geográfica

- Descontos especiais com base na localização.

Quebras de preços

- Para ordens simples ou combinadas com base na quantidade ou no valor em moeda.

Preço mínimo

- O menor preço aceitável, independentemente de descontos.

Marketing cooperativo

- Baseado em volume de vendas, pode ser usado para acumular pontos ou valores em moeda (provisões).
- Abatimento por produto comercial com base em porcentagem.

Descontos de fornecedores

- Repassado dos fornecedores para os clientes.

Melhor preço

- Usado para clientes compradores de grandes volumes que exigem o melhor preço possível.

Condições de pagamento e de frete

- Condições específicas aplicadas a ordens quando os critérios de qualificação são atendidos.

Descontos exclusivos ou combinados

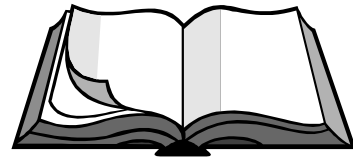
- Pode ser designado de forma exclusiva ou combinada com outros descontos.



Usuários de Melhor preço

Terminologia de Melhor preço

- Listas de preços
- Melhor preço
- Listas manuais de preços
- Nós
- Categorias de quebras de preços
- Códigos de análise
- Reavaliação de preços
- Seqüência de descontos



BPR-IN-090

Terminologia de Melhor preço

Listas de preços. Use Manutenção de listas de preços 1.10.1.1 para configurar as listas de preços que o sistema utiliza para determinar o Melhor preço. O sistema consulta vínculos entre códigos de clientes e de itens. Se nenhum vínculo for encontrado, ele utiliza o preço padrão do Cadastro de itens. Além disso, o uso de listas de preços permite esquemas de descontos múltiplos ou preços promocionais.

Melhor preço. O Menu Lista de preços Vendas OV/CV/ADM 1.10.1 é usado para estabelecer listas de preços que seguem o modelo de Melhor preço.

Listas manuais de preços . Para que uma lista de preços manual seja levada em conta no estabelecimento de preços de uma ordem de vendas, a lista de preços manual deve ser inserida em Manutenção de ordens de vendas 7.1.1, no campo manual.

Nós. Um nó é um registro de item ou de cliente específico que pertence a um código de análise de item ou de cliente.

Categorias de quebras de preços. As quebras de preços por volume para múltiplos itens são inseridas em Manutenção do cadastro de itens 1.4.1.1 e Manutenção de listas de preços 1.10.1.1. Os descontos podem ser calculados com base na quantidade ou no montante pedido em múltiplas linhas de uma ordem ou de uma cotação de vendas. As categorias de quebras de preços também podem ser usadas para associar o preço ou os descontos a um ou mais itens.

Códigos de análise. Use Manutenção de códigos de análise 1.8.1 para criar códigos de análise para agrupamentos com base em características similares, como por exemplo região, vendedor ou número do item.

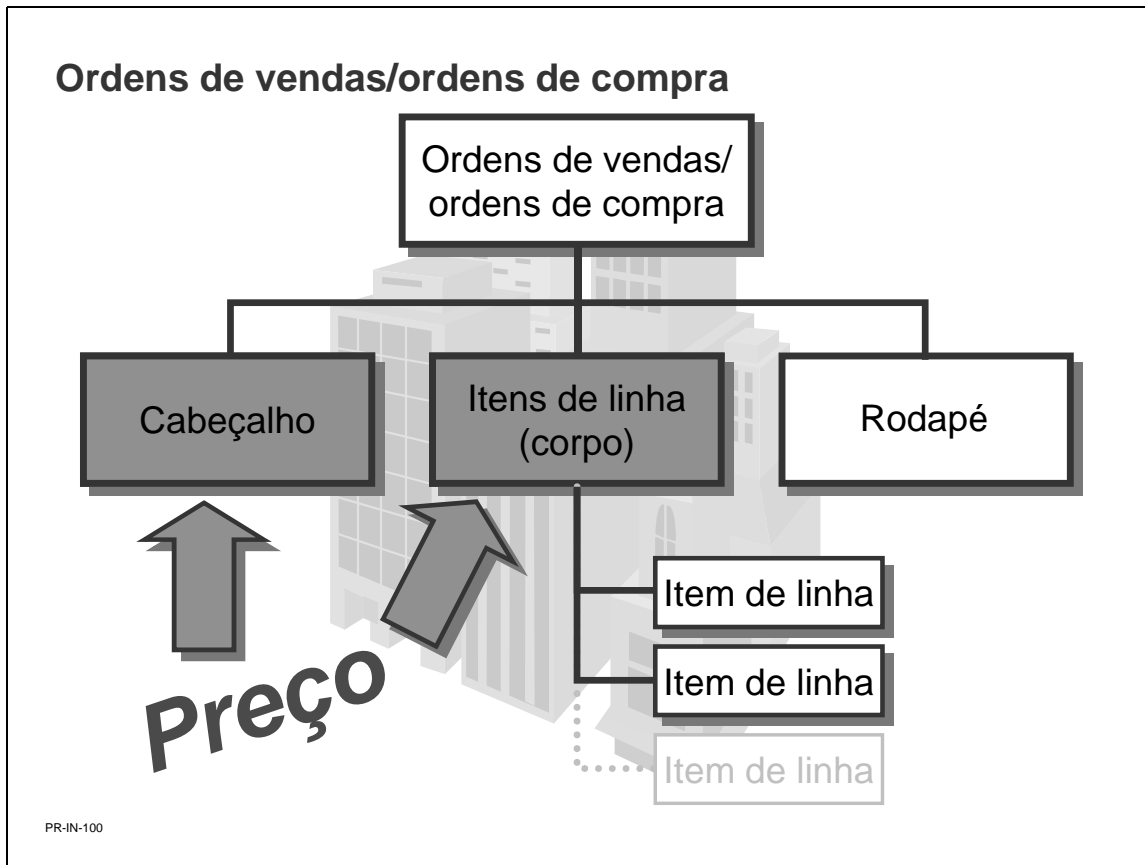
- Classifica clientes e produtos em grupos.
- Vincula códigos de análise para formar grupos.

Observação: Os códigos de análise de preços em ordem de vendas diferem daqueles criados com o Editor de relatório de contabilidade (CB).

Reavaliação de preços. Atualização preço ordem de venda 7.1.11 atualiza a ordem de vendas para o preço da última lista de preços correspondente. A capacidade de reavaliar preços é controlada pelo usuário.

- Reavalia os preços das ordens de vendas, de modo que as quantidades sejam adicionadas, nas ordens, para calcular as quebras de quantidade.

Seqüência de descontos. Quando múltiplas listas de preços são combinadas (Manutenção de listas de preços 1.10.1.1), a seqüência de descontos controla a ordem da alocação do total de desconto.



Informações sobre preços em ordens de vendas e ordens de compras

Cabeçalho

Os quadros dos cabeçalhos incluem as informações genéricas sobre preços que se aplicam ao pedido inteiro.

Itens de linha

Os quadros de itens de linha incluem todos os itens individuais da ordem e todas as informações sobre preços específicas dos itens de linha.



Objetivos do curso

Nesta aula você aprenderá a:

- ◆ Identificar algumas considerações sobre o negócio importantes, antes de executar a configuração do Melhor preço no MFG/PRO
- ◆ Configurar o Melhor preço no MFG/PRO
- ◆ Efetuar a manutenção do Melhor preço no MFG/PRO

BPR-IN-120

Objetivos do curso



Cursos relacionados



Visão geral do curso

- ✓ Introdução ao Melhor preço
- ◆ Considerações sobre o negócio
- ◆ Configuração do Melhor preço
- ◆ Manutenção do Melhor preço

BPR-IN-140

Visão geral do curso

Considerações sobre o negócio





Considerações sobre o negócio

Nesta seção você aprenderá a:

- ✓ **Identificar algumas considerações sobre o negócio importantes, antes de executar a configuração do Melhor preço no MFG/PRO**
 - ◆ Configurar o Melhor preço no MFG/PRO
 - ◆ Efetuar a manutenção do Melhor preço no MFG/PRO

BPR-BD-010

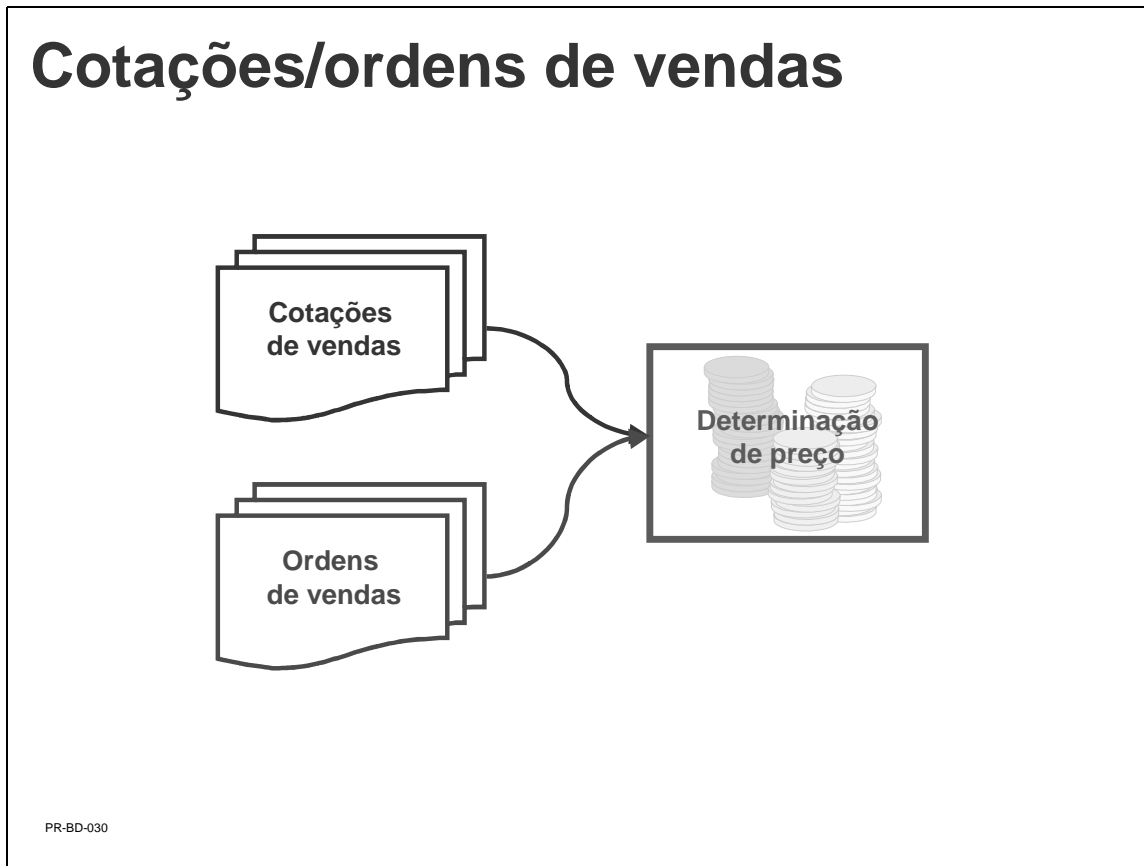
Considerações sobre o negócio



- ♦ Vendas
- ♦ Cotações/ordens de vendas
- ♦ Modelos de preços
- ♦ Provisões
- ♦ Produtos configurados
- ♦ Condições de pagamento
- ♦ Cálculos de frete
- ♦ Comissões
- ♦ Importação/exportação
- ♦ EDI
- ♦ Gerenciamento avançado de preços (APM)

BPR-BD-020

Há várias questões sobre o negócio a serem consideradas antes de configurar o MFG/PRO. Esta seção não discute todas as questões possíveis, mas apresenta algumas que devem gerar reflexão e discussão.



Cotações/ordens de vendas

Cotações de vendas permite:

- Descrever produtos ou serviços oferecidos por um fornecedor a um cliente potencial.
- Responder a uma solicitação do cliente para uma cotação.
- Monitorar o status de uma cotação.
- Liberar uma cotação para uma ordem.

Por que considerar?

- Fornecer o histórico da cotação por número de item para o cliente.
- Gerar relatórios de cotações expiradas que não resultaram em ordens de clientes.
- Controlar e monitorar o processo de vendas.
- Fornecer visibilidade para contribuição potencial de margem bruta.

Implicações da configuração

- Considerada uma oferta para venda quando dada em resposta a uma consulta de cliente.

Ordens de vendas permite:

- Criar uma ordem de vendas.
- Confirmar a ordem.
- Alocar o estoque necessário.
- Embarcar.
- Faturar.
- Lançar a ordem.

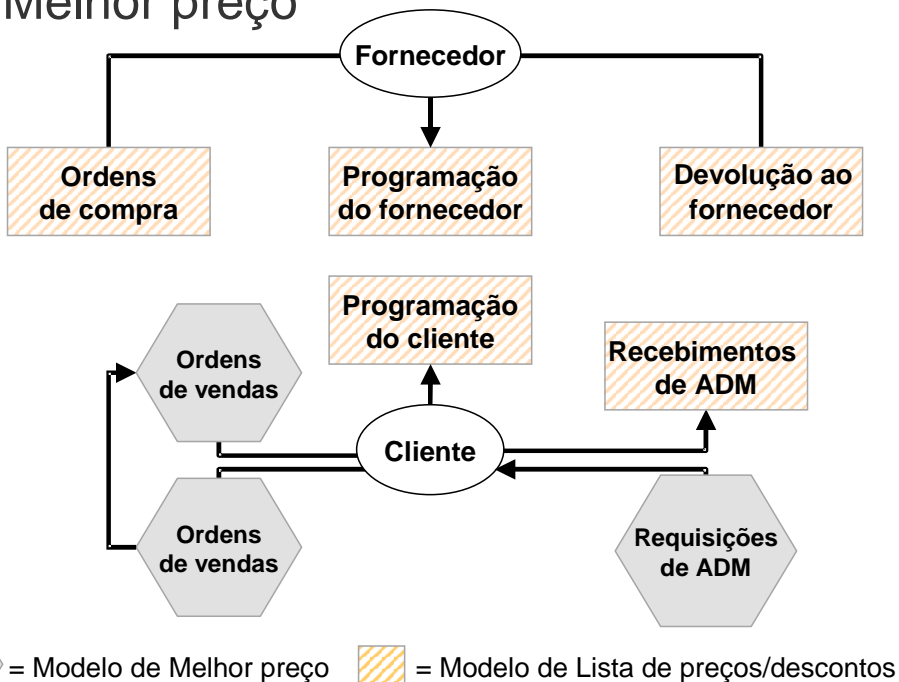
Por que considerar?

- Inserir contratos vinculados com clientes.

Implicações da configuração

- As ordens de vendas especificam preço e condições de vendas.

Modelos de Lista de preços/tabela de descontos e de Melhor preço



PR-BD-042

Modelos de Lista de preços/tabela de descontos e de Melhor preço

O Melhor preço permite:

- Aplicar listas de preços estabelecidas no Menu Listas de preços de Vendas 1.10.1 a:
 - ordens de vendas;
 - cotações de vendas;
 - linhas de requisição em ADMs de assistência técnica (SSM).

Por que considerar?

- Criar listas de preços que se adaptam uma grande faixa de situações de preços.
- Permitir que o sistema determine os melhores preços usando códigos de análise flexíveis.

Implicações da configuração

- Com base na combinação cliente/item, uma ordem pode se qualificar para um ou mais descontos.
- O MFG/PRO define o preço líquido da ordem a partir:
 - Do melhor desconto que se qualificar ou
 - Da melhor combinação de descontos que se qualificarem.

A lista de preços/tabela de descontos permite:

- Aplicar listas de preços estabelecidas no Menu Lista Preço Compr/Prog Cliente 1.10.2 a
 - ordens de compra;
 - ordens de vendas programadas (programação com o cliente);
 - ordens programadas do fornecedor;
 - devoluções de SSM aos fornecedores (DAF) e às linhas de recebimento de ADM.

Observação: Se você não usar listas de preços, o sistema usará o campo Preço do arquivo de cadastro de itens 1.4.1.1.

Por que considerar?

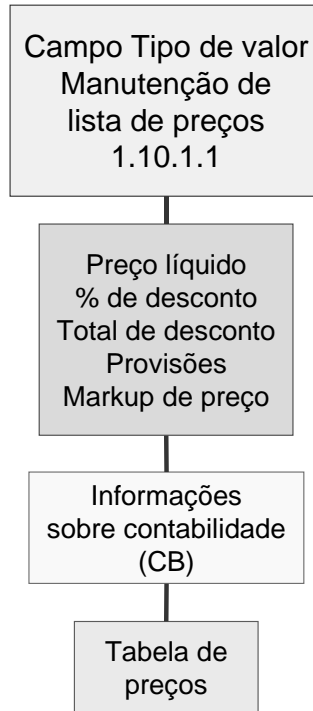
- Uma alternativa ao modelo de Melhor preço.
- Os preços são definidos quando um item é configurado no Cadastro de itens.
- As listas de preços são usadas para armazenar:
 - preços em moedas estrangeiras;
 - preços ou descontos para uma determinada unidade de medida, como por exemplo caixa ou carga completa de caminhão;
 - descontos em diferentes níveis de quantidade ou preços calculados como uma porcentagem de markup sobre o custo contábil.

Implicações da configuração

- As tabelas de preços e de descontos podem:
 - ser associadas a fornecedores e clientes;
 - fornecer padrões para as várias transações em que são usadas.

Observação: Duas funções de preços adicionais, não discutidas neste treinamento, são usadas no MFG/PRO. As listas de preços de serviços, usadas para orçamento de preços de contrato e faturamento de chamadas, são criadas e gerenciadas inteiramente dentro do módulo SSM. O módulo Gerenciamento avançado de preços é usado para preços promocionais complexos.

Provisões



PR-BD-050

Provisões

As provisões permitem:

- Reservar a parte da receita ou despesa incorrida, mas ainda não realizada.

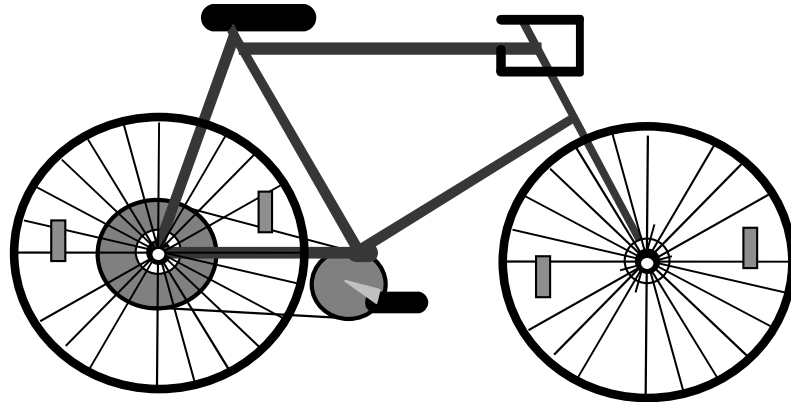
Por que considerar?

Em vez de reduzir um preço da lista por uma porcentagem, uma porcentagem do preço líquido a ser provisionado vai para uma conta específica, sem afetar o cálculo do preço líquido.

Implicações da configuração

- Configurar uma lista de preços em Manutenção de listas de preços 1.10.1.1 com Provisão como tipo de lista .
- Os campos Contas exibem o título Despesa.

Produtos configurados



PR-BD-060

Produtos configurados

O módulo Produto configurado permite:

- Definir um produto em função dos componentes.
- Especificar se os componentes são opcionais ou obrigatórios.
- Liberar uma ordem de vendas diretamente para uma ordem de trabalho.
- Montar produtos por encomenda a partir de itens de nível inferior que podem pertencer ao plano mestre e feitos para estocar.
- Controlar a fabricação de produtos configurados por uma programação final de montagem dirigida por ordens de clientes.

Por que considerar?

O MFG/PRO determina em duas etapas se as listas de preços se aplicam em uma linha inteira de produtos configurados ou em apenas em nível de componente.

Melhor preço total

- O sistema calcula o preço líquido para a linha inteira de produtos configurados.
 - Usa a lista de preços calculados.
 - Os descontos são aplicados à configuração inteira.
- O sistema compara o preço líquido com o melhor preço líquido total e escolhe o melhor.

Fatores concorrentes

- Cada componente, incluindo o item pai, tem seu preço avaliado independentemente e é totalizado.

Implicações da configuração

- As alterações de preços de produtos configurados não serão substituídas.
- Uma vez que as alterações da lista padrão tenham sido concluídas, todas as linhas modificadas terão o preço reavaliado.

Condições de pagamento

Condições de pagamento

Limite de crédito
Pagamento devido

The diagram consists of a callout box on the left containing the text 'Condições de pagamento' and 'Limite de crédito Pagamento devido'. An arrow points from this box to a grid table on the right. The table has 6 columns and 6 rows. The cell in the 4th column and 4th row is circled.

PR-BD-090

Condições de pagamento

A função **Condições de pagamento** permite:

- Atribuir automaticamente condições de pagamento a uma ordem de vendas, com base nas listas de preços.

Por que considerar?

- Configurar uma lista de preços com um tipo de lista: Condições de pagamento.

Implicações da configuração

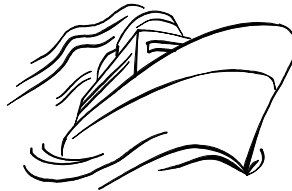
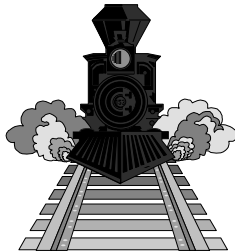
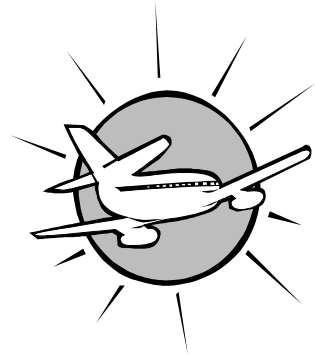
- Uma ordem que atende aos critérios de qualificação terá suas condições de pagamento atualizadas de forma correspondente.

Observação: Condições de pagamento diferentes podem ser criadas para serem aplicadas a uma ordem através da aplicação de uma lista de preços.



Discutido no manual de treinamento a seguir: Contas a receber.

Cálculos de frete



PR-BD-110

Despesas de frete

O módulo Despesas de frete permite:

- Gerenciar uma parte importante de negócios em andamento.

Por que considerar?

- O frete representa um custo enorme.
- As despesas de frete podem ser de difícil configuração e manutenção.

Implicações da configuração

Tanto os preços quanto os custos de frete podem ser calculados automaticamente pelo sistema. Por essa razão, deve-se ter um cuidado extra ao configurar esses sistemas se eles forem interagir.

Quando uma lista de preços Tipo Lista de Fretes se aplicar a uma linha, a Lista de Fretes apropriada será usada para determinar os custos com fretes dessa linha. Se múltiplas listas de fretes forem aplicáveis, será usada a última lista de fretes.

- Antes de uma lista de fretes ser aplicada
 - O sistema verifica se a lista de fretes se aplica; caso não se aplique, a lista de fretes não é usada.
- Os custos com frete dos clientes podem aparecer na despesa com a ordem ou serem adicionados ao custo unitário de cada item de linha.
 - As concessões de frete são mostradas como valores negativos na fatura.
- As condições de frete são validadas contra valores em Manutenção de códigos genéricos 36.2.13, se houver.

O sistema calcula os custos com frete com base no local especificado na ordem.

- Se o indicador Frete calculado por local = Sim, no Arquivo de controle de ordens de vendas 7.1.24 ou no Arquivo de controle de cotações de vendas 6.24, será usado o local digitado no item de linha da ordem.
- Se o indicador Frete calculado por local = Não, será usado o local do cabeçalho da ordem.
- O FOB do Arquivo de controle de ordens de vendas 7.1.24 é o FOB padrão em todas as
 - ordens de vendas;
 - faturas pendentes;
 - ADMs.
- O FOB é impresso em documentos formais — ordens de vendas, faturas, listas de embalagens e ADMs.
- O FOB identifica as condições de um embarque, inclusive quando a propriedade dos produtos é transferida do vendedor para o comprador.
 - Por exemplo, “Destino FOB” significa que o título passa para o comprador, no momento da entrega.
 - O FOB pode ser alterado durante a entrada da ordem.

Observação: Listas de fretes ou condições de frete diferentes podem ser criadas para serem aplicadas a uma ordem, aplicando-se uma lista de preços.



Discutido no manual de treinamento a seguir: Gerenciamento de ordens de vendas.



Importação/exportação

Importação/exportação permite:

- Aumentar o mercado comercial ou a linha de produtos conduzindo negócios em vários países.
- Adaptar as necessidades de relatórios entre os países.

Por que considerar?

- As necessidades legais podem exigir a manutenção de registros (ou seja, documentação de embarque).
- Embarques parciais são normalmente evitados devido ao frete, aos direitos alfandegários e ao excesso de documentação.

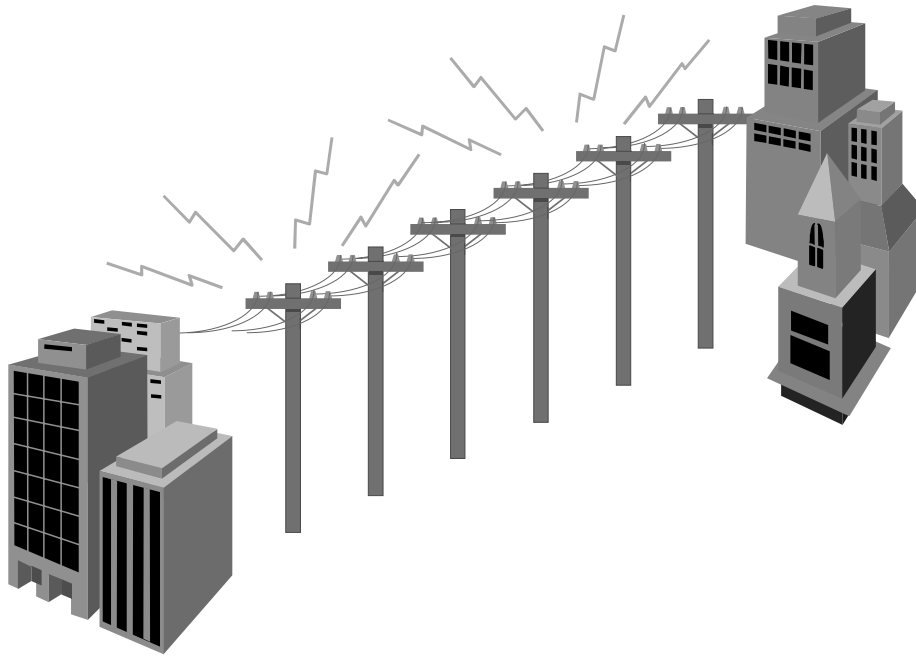
Implicações da configuração

- Arquivos Intrastat podem ter de ser configurados para captar dados requeridos para o relatório.



Discutido no manual de treinamento a seguir: Intrastat.

EDI (Troca eletrônica de dados)



PR-BD-140

EDI (Electronic Data Interchange, Troca eletrônica de dados)

EDI permite:

Suportar a importação e exportação de documentos de transações comerciais padrão entre clientes e fornecedores usando vários sistemas.

Por que considerar?

Reduzir/eliminar a documentação envolvida na Alteração de fornecimento que reduz as despesas fixas (overhead) de uma empresa.

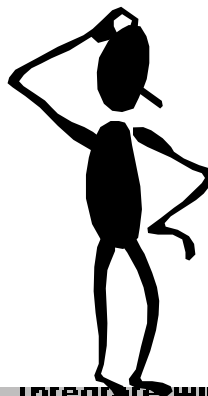
Implicações da configuração

- O software, os arquivos, etc. de EDI precisam ser configurados.
- O Arquivo de controle de ordens de vendas 7.1.24 precisa ser configurado para interagir com a EDI.



Discutido no manual de treinamento a seguir: Troca eletrônica de dados.

Gerenciamento avançado de preços



yes

no

Integrate with SA: yes

Integrate with APM:

Confirmed Order: yes

Ativa a interface entre o MFG/PRO e o APM

PR-BD-082

Administração Avançada de Preços (APM)

APM permite:

- Identificar listas de preços de APM pelos prefixos de promoções no Arquivo de controle de preços 1.10.1.24.
- Usar APM para gerar listas de preços no MFG/PRO. Essas listas de preços são usadas em:
 - Manutenção de cotações de vendas 7.12.1.
 - Manutenção de ordens de vendas 7.1.1.
 - Manutenção de pré-nota 7.13.1.
- Criar promoções para combinações de clientes e itens.

Por que considerar?

- Os módulos do MFG/PRO a seguir são afetados pela interface do APM:
 - itens/locais;
 - endereços/impostos;
 - cotações de vendas;
 - ordens de vendas/fatura;
 - contas a receber;
 - contas a pagar;
 - funções Administrador.
- O APM usa fornecedores para criar vouchers de Contas a pagar para reclamar pagamentos.

Implicações da configuração

- A rotina de inicialização do MFG/PRO inicializa as variáveis globais que são requeridas pelo APM.
- O APM tem seus próprios arquivos de clientes, fornecedores e cadastro de itens.
 - O banco de dados do APM deve ser atualizado quando os detalhes do arquivo mestre são alterados no MFG/PRO.
 - Os campos específicos do APM são atualizados usando o módulo APM.
- As listas de preços geradas pelo APM não podem ser atualizadas usando Manutenção de listas de preços 1.10.1.1 ou copiadas usando Cópia de listas de preços 1.10.1.8.
 - Use Consulta de listas de preços 1.10.1.2 para revisar listas de preços geradas pelo APM.

Observação: Fazer alterações em registros de clientes, fornecedores ou itens no APM não atualiza os registros do arquivo mestre correspondente no MFG/PRO.



Discutido no manual de treinamento a seguir: APM.

Revisão

- ♦ Processos e procedimentos
- ♦ Necessidades para o relatório
- ♦ Expectativas do cliente
- ♦ Configuração do produto

Atividade para enfoque

Individualmente ou em pequenos grupos, examine sua empresa ou uma empresa sugerida pelo instrutor, com relação às questões sobre o negócio discutidas neste capítulo. Considere o seguinte:

- as expectativas comerciais dado esse tipo de empresa e
- as informações adicionais necessárias para a implementação bem-sucedida do Melhor preço nessa empresa.

Não antecipe as próximas etapas deste manual de treinamento ou do software do MFG/PRO. A finalidade deste exercício é ajudá-lo (e ao seu grupo) a concentrar-se no que é importante para sua empresa em relação a Preços (não há respostas certas ou erradas).

O instrutor pode pedir que você relacione os requisitos em um flip-chart ou no quadro, a fim de facilitar o compartilhamento de suas conclusões com a classe inteira.

Após ter tido a oportunidade de apresentar suas conclusões (15 a 20 minutos), o instrutor pode pedir que cada grupo revise rapidamente suas próprias conclusões e pode compilar uma lista mestra para a sua classe.



Visão geral do curso

- ✓ Introdução ao Melhor preço
- ✓ Considerações sobre o negócio
- ◆ Configuração do Melhor preço
- ◆ Manutenção do Melhor preço

BPR-BD-180

Visão geral do curso

Configuração do Melhor preço



Routing Maintenance (Date Based)

Routing Code:	10-15000	MANUFACTURE COOLING
Operation:	20	
Standard Operation		
Work Center:	1030	INSPECTION, ALL SITES
Machines:		
Description:	INSPCT PER PROC-000	
Machines per Op:	1	
Overlap Units:	1	
Queue Time:	1.0	
Wait Time:	0.0	
Setup Time:	0.0	



Configuração do Melhor preço

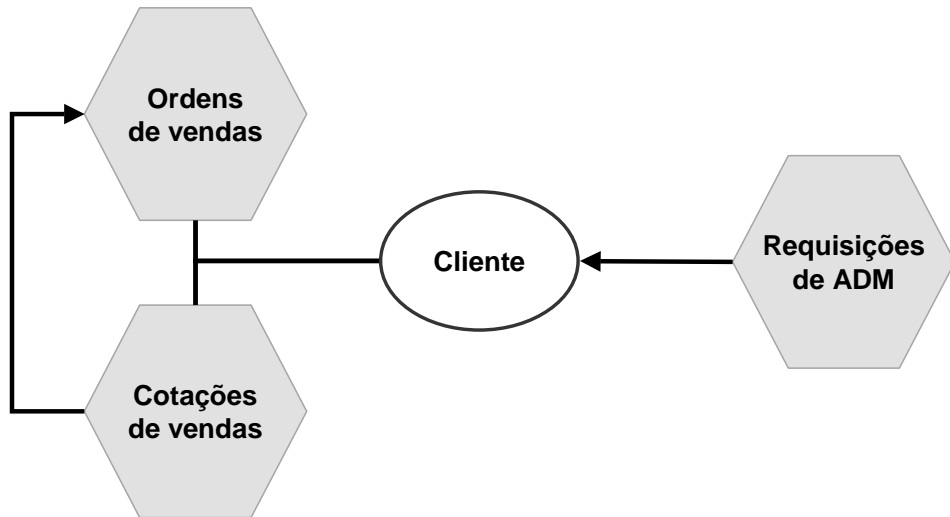
Nesta seção você aprenderá a:

- ✓ Identificar algumas considerações sobre o negócio importantes, antes de executar a configuração do Melhor preço no MFG/PRO
- ✓ **Configurar o Melhor preço no MFG/PRO**
MFG/PRO

BPR-SU-010

Configuração do Melhor preço

Modelo de Melhor preço



PR-SU-015

Estabelecimento de preços

As listas de preços de ordens de vendas são usadas para estabelecer preços nos pedidos criados em:

- Manutenção de ordens de vendas 7.1.1.
- Manutenção de cotações de vendas 7.12.1.
- Manutenção de ADMs 11.7.1.1 (somente linhas de requisição).

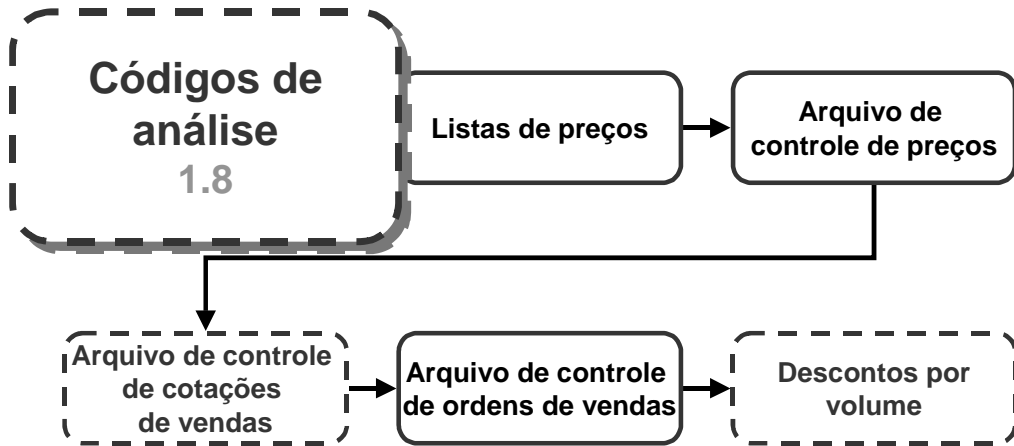
Processamento de listas de preços

- À medida que uma ordem ou cotação de vendas é inserida, o sistema determina:
 - Quem é o “cliente que estabelece o preço” (cliente que estabelece o preço é aquele cliente cujo código o sistema usa para selecionar listas de preços).
 - Quais listas de preços são candidatas a cada item de linha.
 - Quais listas de preço combinam com outras listas de preços.
 - Se os descontos por categoria de quebra se aplicam.
 - Se os produtos configurados estão incluídos e se os preços se aplicam ao produto inteiro ou somente ao nível atual.
 - Qual lista de preços produz o Melhor preço total para o cliente.

As listas de preços definem as informações necessárias para determinar um preço para uma linha da ordem de vendas corretamente. Elas podem se aplicar a:

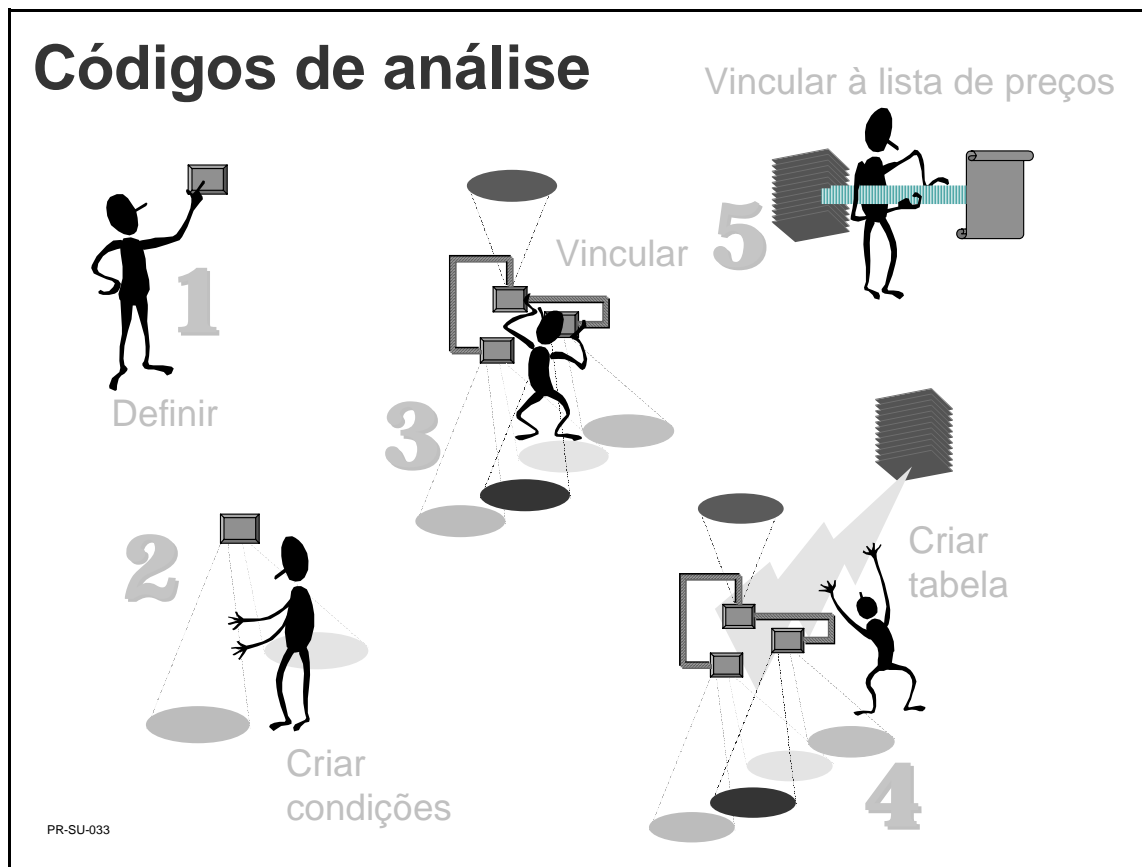
- Um número único de cliente ou item.
- Um grupo de clientes ou itens pertencentes a um código de análise.
- Todos os clientes ou itens.

Configuração do Melhor preço



PR-SU-030

Menu Códigos de análise

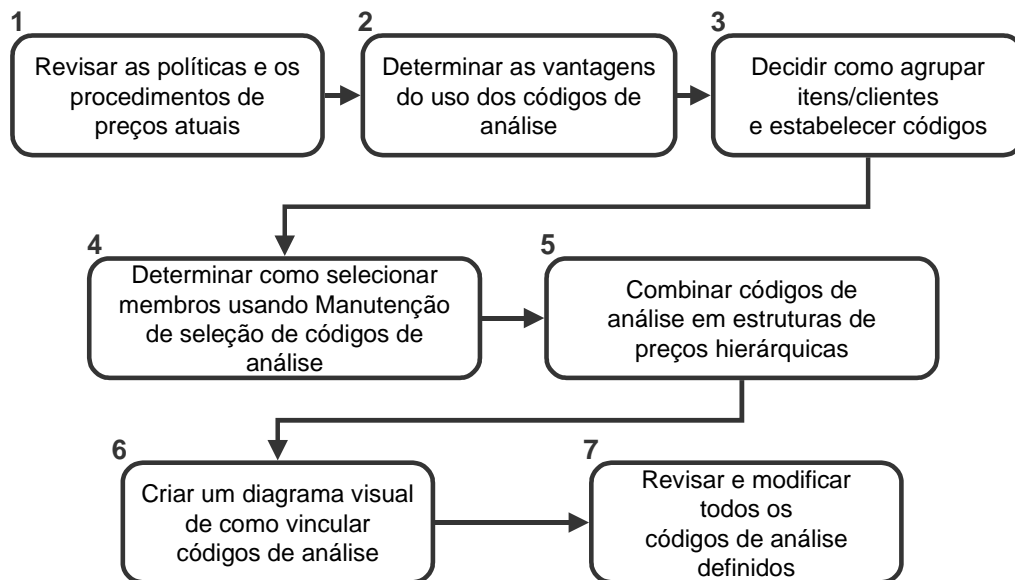


Uso dos códigos de análise

- 1 O primeiro passo ao usar os códigos de análise é definir o código em Manutenção do código de análise 1.8.1.
 - Os códigos devem ser para clientes ou itens.
- 2 O próximo passo é criar as condições para o código de análise em Manutenção de seleção de códigos de análise 1.8.4.
 - As condições definem quais membros incluir no grupo (ou seja, todos os clientes na América do Norte, todos os itens da linha de produtos 1000).

- 3 A seguir, você pode, opcionalmente, vincular (Manutenção de vínculo de códigos de análise 1.8.7) a outros códigos de análise para incluir os grupos que eles definem (ou seja, um código para todos os clientes na América do Norte poderia estar vinculado a códigos para todos os clientes no Canadá, todos os clientes nos Estados Unidos, todos os clientes no México).
- 4 Os passos 1 a 3 criam um modelo vinculado de códigos de análise. Para tornar esse modelo capaz de ser usado pelo sistema, é preciso criar uma tabela a partir desses dados usando a função Construir detalhes do código de análise 1.8.19.
 - Você deve recriar essa tabela sempre que fizer alterações (Manutenção de detalhes do código de análise 1.8.13) nos códigos de análise, em suas condições ou em seus vínculos.
- 5 Finalmente, os códigos de análise são vinculados a listas de preços em Manutenção de listas de preços 1.10.1.1.

Tarefas de pré-configuração de códigos de análise



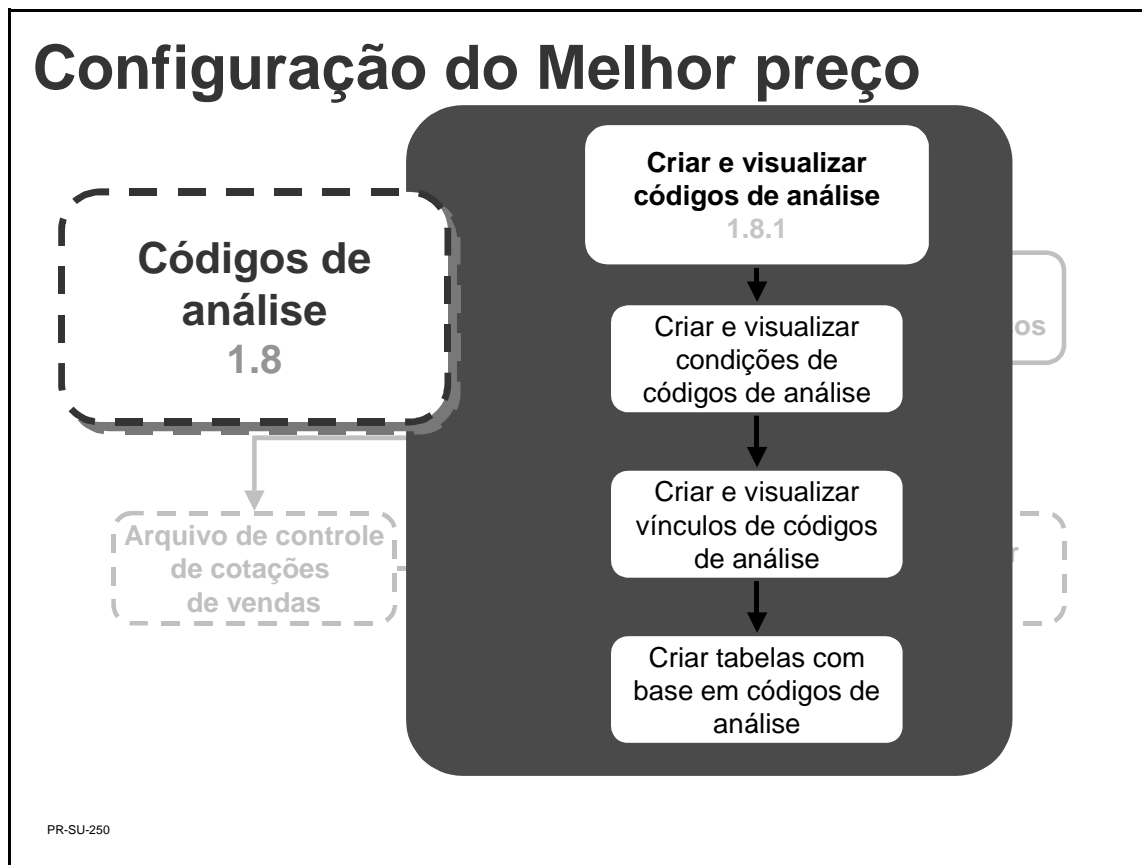
PR-SU-035

Uso de códigos de análise e listas de preços

A criação de um conjunto de códigos de análise é uma tarefa complexa. Antes de implementar preços para uma ordem de vendas usando códigos de análise:

1. Reúna e reveja as políticas de preços, os procedimentos e as estruturas associadas atuais de sua empresa.
2. Determine a vantagem de usar códigos de análise com práticas de preços atuais ou planejadas. Os códigos de análise são mais adequados a estruturas de preços extensas e complexas.
3. Decida como agrupar itens e clientes em relação a preços. Estabeleça uma lista de códigos de análise únicos que identifiquem esses grupos.

- 4 Para cada grupo de clientes e itens, determine como selecionar membros usando as condições disponíveis em Manutenção de seleção de códigos de análise 1.8.4.
- 5 Considere a utilidade de combinar códigos de análise em estruturas de preços hierárquicas. Todos os atributos de códigos de análise filhos são herdados pelo código de análise pai vinculado.
- 6 Crie um diagrama visual de como vincular códigos de análise.
- 7 Revise e modifique.



Criação e visualização dos códigos de análise

Antes de começar a criar categorias com códigos de análise, consulte Browse cadastro de itens 1.6 ou Browse clientes 2.1.2 para obter uma lista de números de itens ou clientes (nós).

A criação de códigos de análise é o primeiro passo ao usar a funcionalidade de estabelecimento de preços. Eles são usados juntamente com o Menu Lista Preço Vendas 1.10.1.

Códigos de análise

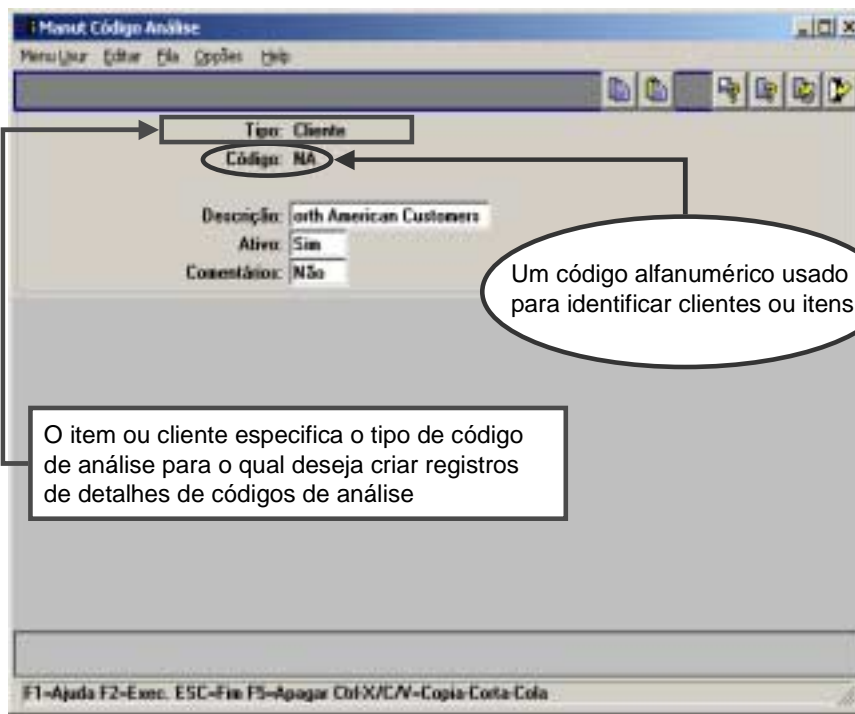
- Permite o agrupamento de clientes ou itens em categorias.
- Baseia-se em características similares, como por exemplo região, vendedor ou número de item.

- As categorias criadas pelos códigos de análise exercem impacto na estrutura de preços estabelecida para os clientes.
- Uma combinação de características pode ser usada para determinar descontos e preços.
- Vincula códigos de análise para formar grupos de códigos de análise.

Quando um código de análise é atribuído a uma lista de preços, a lista de preços fica restrita aos clientes ou itens pertencentes àquele código de análise.

Observação: Se o campo Código do cliente ou Código do item de um registro de lista de preços estiver em branco, todos os clientes ou itens se qualificam para a lista de preços.

1.8.1 – Manutenção de códigos de análise



PR-SU-270

Manutenção de códigos de análise

Menu número 1.8.1

Tipo

Digite Item ou Cliente para especificar o tipo de código de análise para o qual deseja criar registros de detalhes de códigos de análise.

Código

Um código alfanumérico que será usado para identificar um grupo de clientes ou itens.

- Fornece um meio de agrupar nós (clientes ou itens).

Descrição

Descrições de códigos de análise são impressas na maioria dos relatórios e das consultas, se houver espaço suficiente.

Ativo

Digite Sim ou Não para indicar se este é um código de análise ativo. Se um Código de análise não estiver ativo, você receberá um aviso ao criar uma lista de preços com esse código de análise.

1.8.2 – Consulta de códigos de análise

Um código alfanumérico usado para identificar um grupo de clientes ou itens

Tipo	Código	Descrição	Ativo
Cliente	CN	Canadian Customers	Sim
Cliente	dl		Sim
Cliente	Dist	Distributor	Sim
Cliente	Distributors	Bicycle Distributors	Sim
Cliente	Estadual 10%	ICMS Estadual 10%	Sim
Cliente	iso	iso - ofertas	Sim
Cliente	Interestadual 12%	ICMS Interestadual 12%	Sim
Cliente	LP DRP	Lista de Preço p/ DRP	Sim
Cliente	NA	North American Customers	Sim
Cliente	TR	Train Customers	Sim

Atalhos: F1=Ajuda F2=Exec ESC=Fin Ctrl-X=Corta Ctrl-C=Copia Ctrl-V=Cola

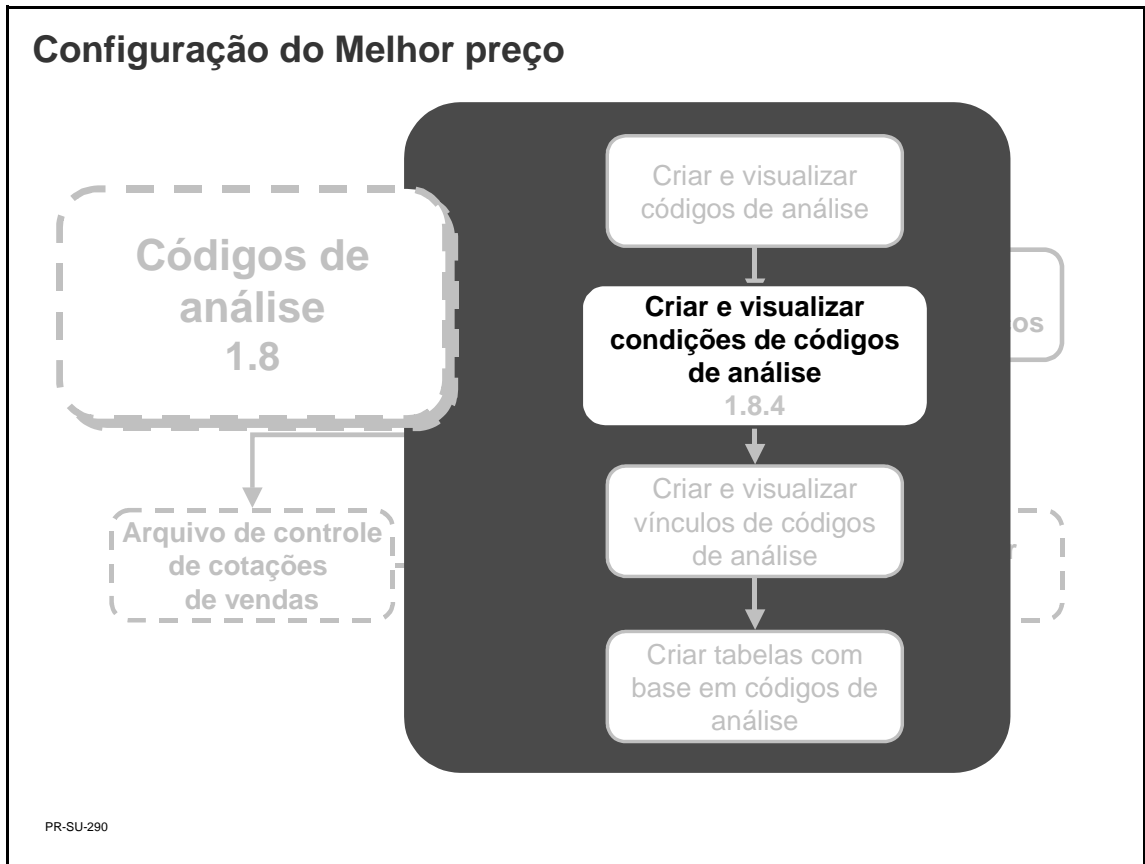
PR-SU-280

Consulta de códigos de análise

Menu número 1.8.2

A Consulta de códigos de análise é usada principalmente para responder perguntas específicas sobre códigos de análise.

- Especifique o tipo de código de análise para visualizar registros de detalhes de códigos de análise.
- Digite o código de análise criado anteriormente em Manutenção de códigos de análise 1.8.1.

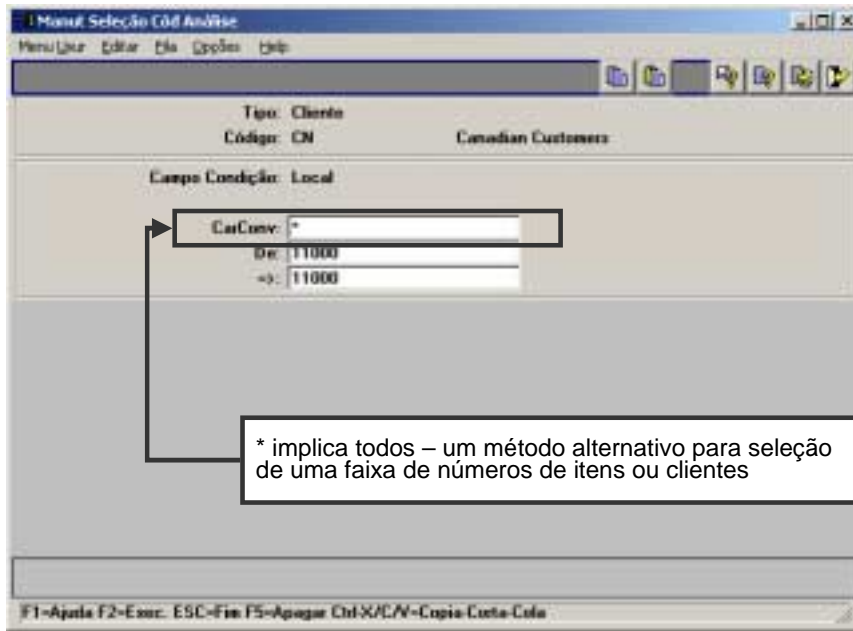


Criação e visualização de condições dos códigos de análises

Itens e clientes devem ser classificados, a fim de configurar com eficiência uma lista de preços a ser aplicada a itens e clientes específicos.

Depois de criar as categorias, determine os itens e os clientes que pertencem a elas, selecionando-os ou estabelecendo condições com base em valores do campo de banco de dados.

1.8.4 – Manutenção de seleção de códigos de análise



PR-SU-300

Manutenção de seleção de códigos de análise

Menu número 1.8.4

Use Manutenção de seleção de códigos de análise para definir como os membros são selecionados para serem incluídos em um grupo.

Tipo

- Cliente:
 - Cobrança.
 - Classe.
 - Tipo de lista.
 - Número.
 - Região.
 - Vendedor 1.
 - Vendedor 2.
 - Local.
 - Classificação Nome.
 - Tipo.
 - Campo do usuário 1.
 - Campo do usuário 2.
- Item:
 - Artigo.
 - Categoria de quebra.
 - Comprador/Planejador.
 - Descrição 1.
 - Descrição 2.
 - Grupo.
 - Número do item.
 - Linha de produto.
 - Local.
 - Tipo.
 - Campo do usuário 1.
 - Campo do usuário 2.

Condição

- As seleções são baseadas no campo Condição que é definido para alguns nomes de campos.
- Os códigos de análise podem ter várias condições, mas você pode estabelecer somente uma de cada vez.

- Quando o menu estiver completo, use o mesmo procedimento e código de análise, mas:
 - use outra condição e outro código de item ou cliente para criar outro tipo de condição;
 - os campos CarConv, De e Até são usados para escolher os registros para o código de análise.

Observação: Se múltiplas condições de qualificação forem selecionadas, o sistema usará a lógica “E” para selecionar somente aqueles registros que atenderem a ambas as condições (por exemplo, Região = nw E Vendedor 1 = BJD).

Caracter curinga

- Seleciona itens que correspondem a uma seqüência de caracteres e um caracter curinga (ponto ou asterisco).
 - Um ponto (.) em uma determinada posição corresponde a qualquer caracter naquela posição específica.

Exemplo: 3.00 corresponde a 3100, 3200, 3300. . .

- Um asterisco (*) em uma determinada posição corresponde a qualquer seqüência de caracteres naquela posição.

Exemplo: 35* corresponde a 3510, 350, 35950. . .

Após selecionar a condição, use os campos CarConv e De e Até para especificar o valor do campo no arquivo mestre. Isso permite ser bastante específico ao estabelecer suas condições.

- Para verificar os seus critérios de seleção, use a Consulta de seleção de códigos de análise 1.8.5.
 - Exibe todos os relacionamentos e todas as categorias de tipos e códigos selecionados.
- As condições definidas não terão efeito até que a função Construir detalhes do código de análise 1.8.19 seja executada.

Observação: Se você desejar múltiplas faixas, crie dois códigos de análise e vincule-os. O caracter curinga funciona com os campos De código e Até código, de modo que os nós devem atender aos três critérios antes de o Código de análise se aplicar.

De

O valor inicial da faixa do campo de condição incluído nesse código de análise.

Até

Especifica o valor final da faixa do campo de condição incluído nesse código de análise. Se deixado em branco, ele será padronizado para o último código do banco de dados.

1.8.5 – Consulta de seleção de códigos de análise

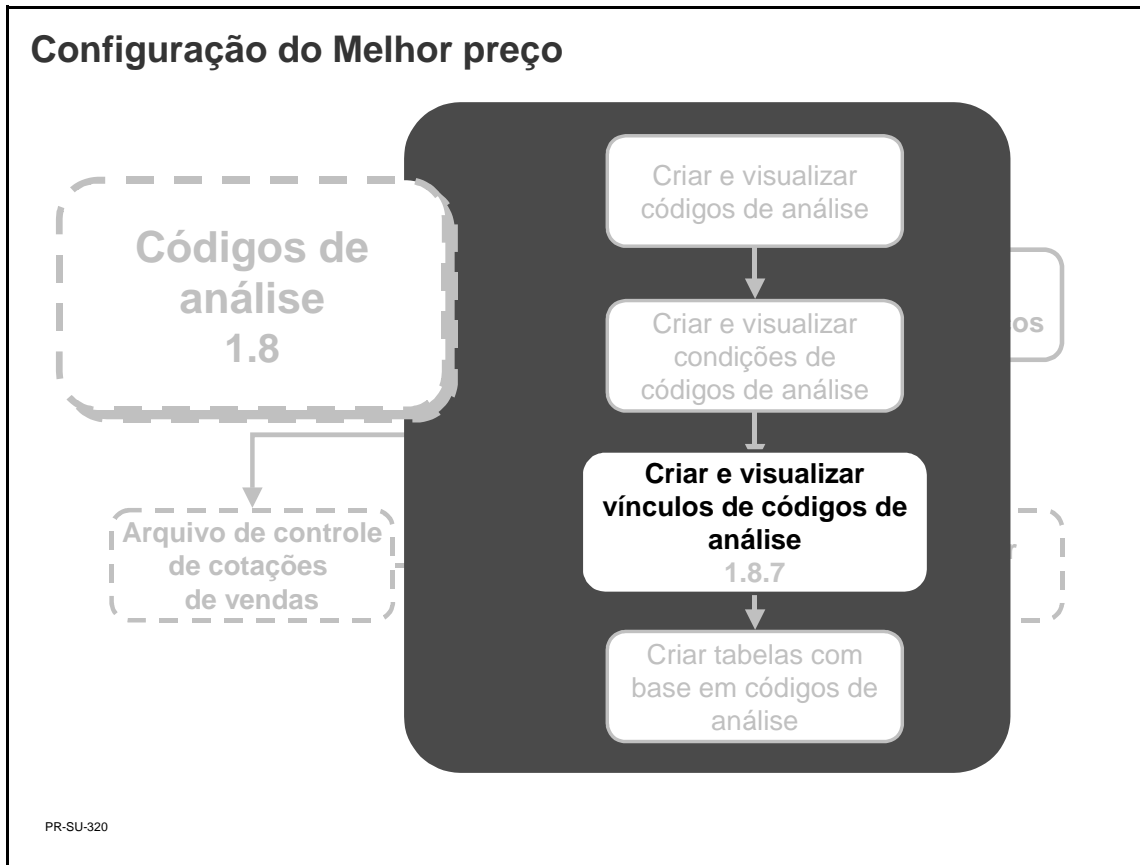
Tipo código	Campo	Condição	Código
Cliente	Local	+	11000
CM			11009
Cliente	Classe	+	
41			
Cliente	Número	+	2222
dist			2223
Cliente	Local	1qt-loc	
Distribuidora			
Cliente	Degreio		2104
Rotacional 180			
Cliente	Dataempça	+	
fzo			
Cliente	Despoi Usuário		30004

PR-SU-310

Consulta de seleção de códigos de análise

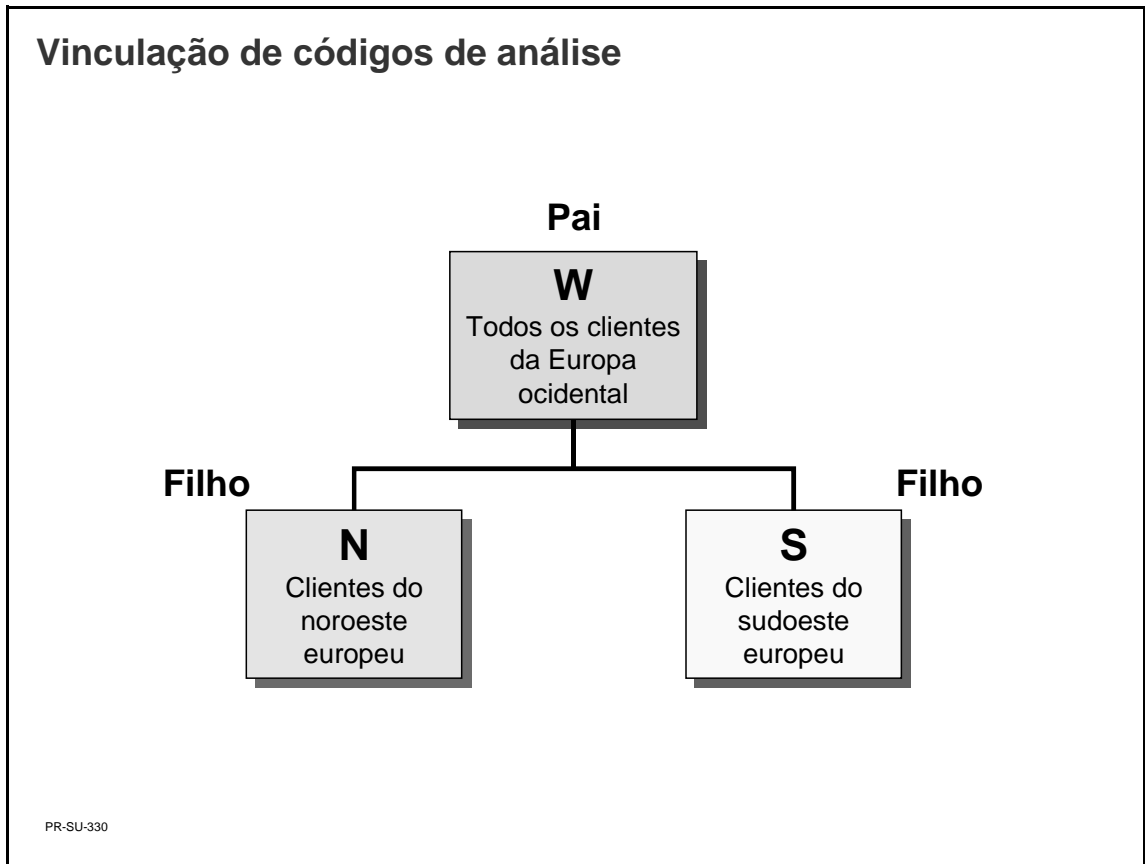
Menu número 1.8.5

A Consulta de seleção de códigos de análise relaciona os códigos de análise e seus campos de condição e varia alfabeticamente, começando pelo código de análise inserido.



Criação e visualização de vínculos dos códigos de análise

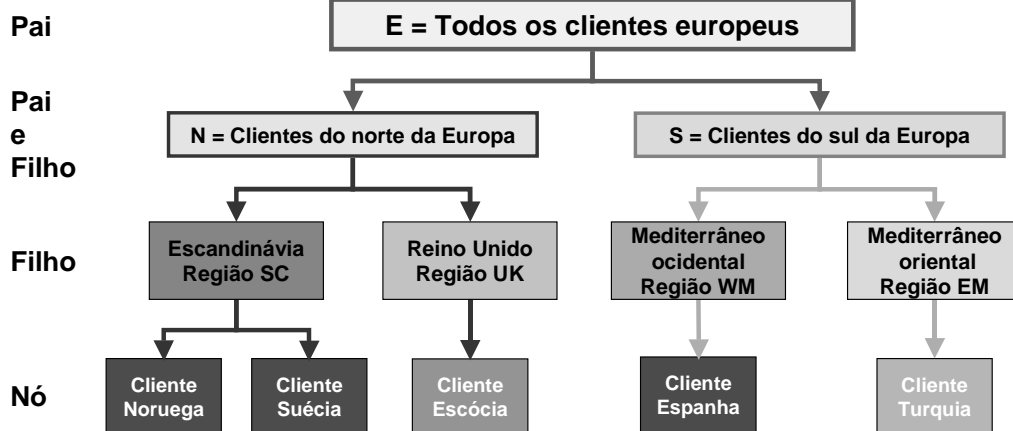
- A vinculação de códigos de análise une códigos de análise já existentes para criar agrupamentos de códigos de análise maiores e mais complexos.
- Os vínculos de códigos de análise podem ser visualizados de duas maneiras:
 - Consulta de vínculos de código de análise 1.8.8.
 - Consulta de código de análise Onde-Associado 1.8.9.



Vinculação de códigos de análise

- Organize clientes e itens em hierarquias.
 - Os códigos de análise de itens podem ser vinculados somente a outros códigos de itens.

Vinculação lógica



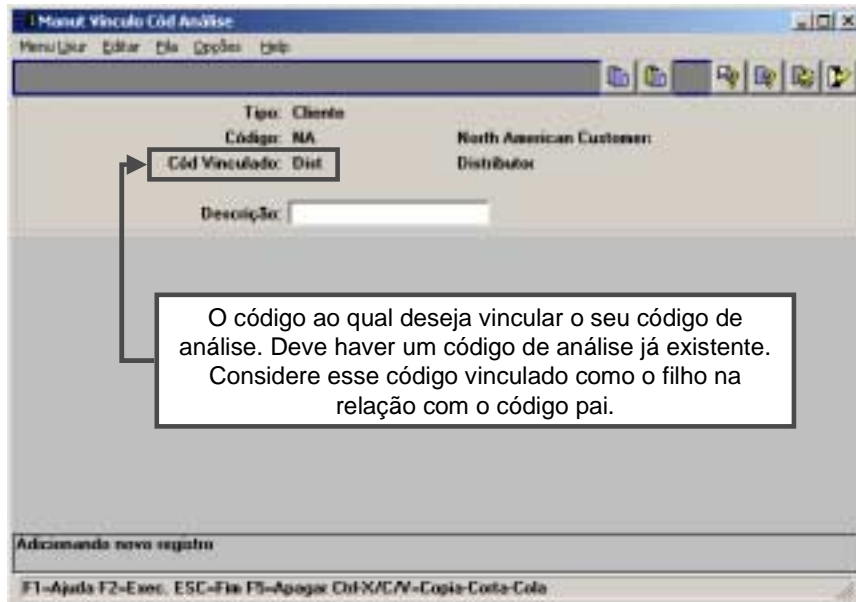
PR-SU-340

Vinculação lógica

A vinculação de códigos de análise usa a lógica *OU*.

Se o Código E estiver vinculado ao Código N e ao Código S, qualquer cliente que atender aos critérios do Código N ou do Código S será incluído no Código E. O código de análise E seleciona todos os registros do Código N e do Código S.

1.8.7 – Manutenção de vínculos de códigos de análise



PR-SU-350

Manutenção de vínculos de códigos de análise

Menu número 1.8.7

- Crie o código de análise a ser vinculado inserindo:
 - Tipo de código (item ou cliente).
 - Código de análise.
 - Código de análise a ser vinculado.
- Execute a criação de detalhes de códigos de análise.
 - Crie o arquivo de referência cruzada do código de análise.

Código vinculado

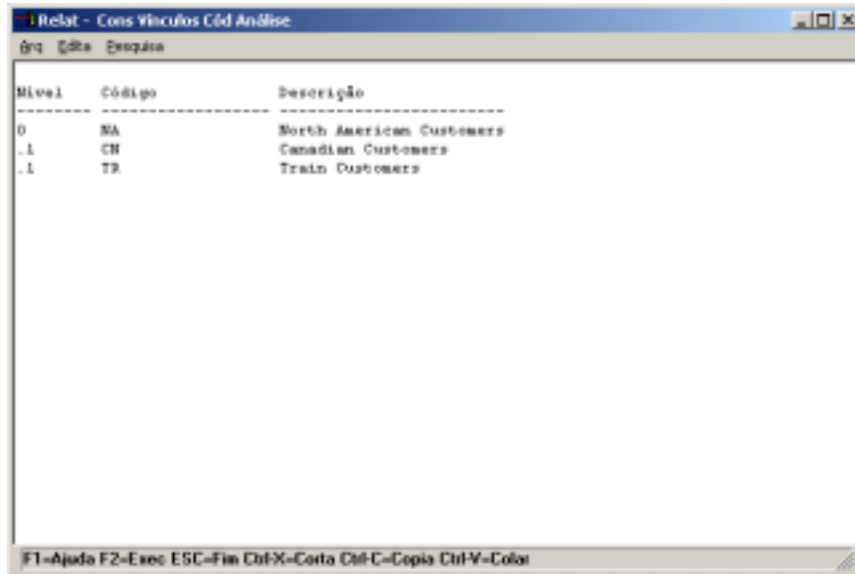
- O código ao qual deseja vincular o seu código de análise (deve ser um código de análise já existente).
 - A vinculação de um código inclui todos os nós conectados ao código vinculado.
 - Considere esse código vinculado como o filho na relação com o código pai.

Descrição

Essa descrição é exibida nas telas de consulta.

Observação: Uma regeneração deve ser executada se a regeneração automática de códigos de análise de itens e clientes estiver desativada no Arquivo de controle de preços 1.10.1.24.

1.8.8 – Consulta de vínculos de códigos de análise



Nível	Código	Descrição
0	NA	North American Customers
.1	CN	Canadian Customers
.1	TR	Train Customers

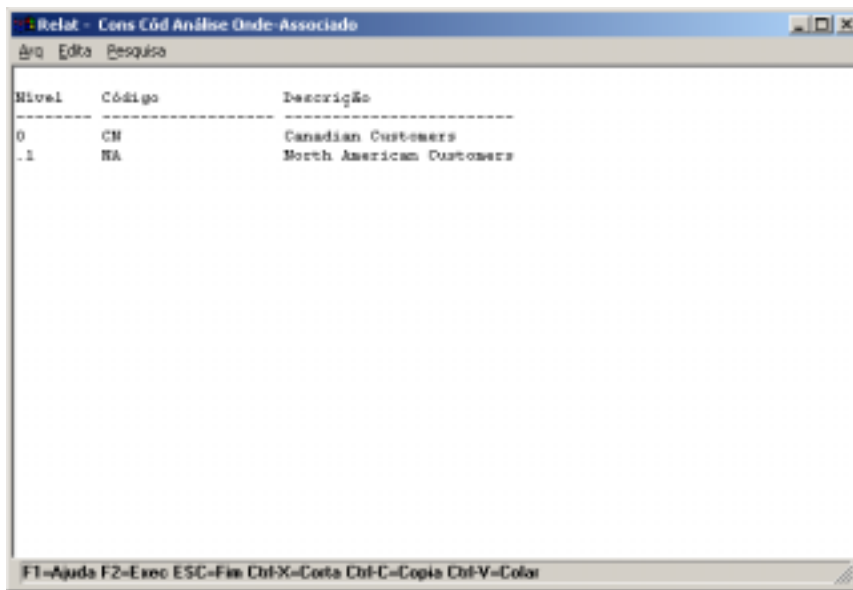
PR-SU-360

Consulta de vínculos de códigos de análise

Menu número 1.8.8

Use Consulta de vínculos de código de análise e Consulta de código de análise Onde-Associado 1.8.9 para consultar todos os códigos de análise vinculados.

1.8.9 – Consulta de código de análise Onde-Associado



Nível	Código	Descrição
0	CM	Canadian Customers
.1	NA	North American Customers

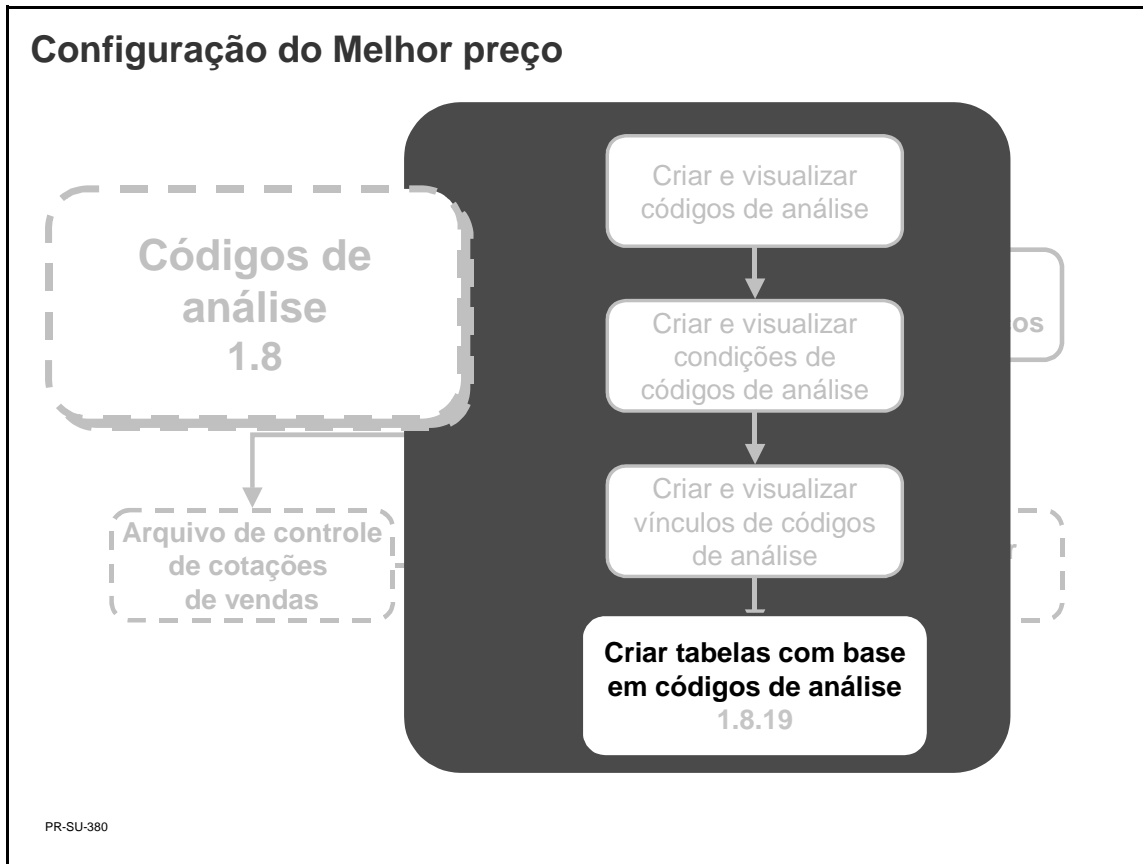
At the bottom of the window, there is a status bar with the text: F1-Ajuda F2-Exec ESC-Fim Ctrl-X-Corta Ctrl-C-Copia Ctrl-V-Colar

PR-SU-370

Consulta de código de análise Onde-Associado

Menu número 1.8.9

- Especifique o tipo de código de análise (item ou cliente).
- Digite o código de análise criado anteriormente em Manutenção de códigos de análise 1.8.1.



Criação de tabelas com base em códigos de análise

Saída para o programa de criação

- O programa de criação gera vínculos de códigos detalhados usando:
 - Manutenção de códigos de análise 1.8.1.
 - Manutenção de seleção de códigos de análise 1.8.4.
 - Manutenção de vínculo de códigos de análise 1.8.7.

- Execute uma criação:
 - Sempre que as condições ou os vínculos forem alterados.
 - Quando novos códigos forem criados.
 - Periodicamente, para selecionar novos itens e clientes.

Observação: O processo de criação pode ser executado on-line, mas recomenda-se que seja executado em modo batch.

1.8.19 – Criação de detalhes de códigos de análise

The screenshot shows a window titled "Relat - Construir Detalhes Códigos Análise". The window contains a table with the following columns: "Tipo", "Código", "Ativo", and "Cliente". The table lists various analysis codes and their corresponding status and client information. The status is either "Sim" (Yes) or "Não" (No). The client information is either a specific code or "XXXXXX".

Tipo	Código	Ativo	Cliente
Cliente	AVON-8899	Sim	AVON-889
Cliente	CH	Sim	0100
Cliente	NA	Sim	0100
Cliente	CH	Sim	11000
Cliente	NA	Sim	11000
Cliente	CH	Sim	200000
Cliente	NA	Sim	200000
Cliente	CH	Sim	201000
Cliente	NA	Sim	201000
Cliente	CH	Sim	400
Cliente	NA	Sim	400
Cliente	CH	Sim	7777777
Cliente	NA	Sim	7777777
Cliente	41	Sim	0000000
Cliente	41	Sim	0000001
Cliente	41	Sim	0000001
Cliente	41	Sim	0000002
Cliente	41	Sim	0000003
Cliente	41	Sim	0000007
Cliente	41	Sim	0000009
Cliente	41	Sim	0000010
Cliente	41	Sim	0000024
Cliente	41	Sim	0000025

At the bottom of the window, there is a legend: "F1-Apaga F2-Exec ESC-Fim Ctrl-X-Corta Ctrl-C-Copia Ctrl-V-Cola".

PR-SU-390

Criação de detalhes de códigos de análise

Menu número 1.8.19

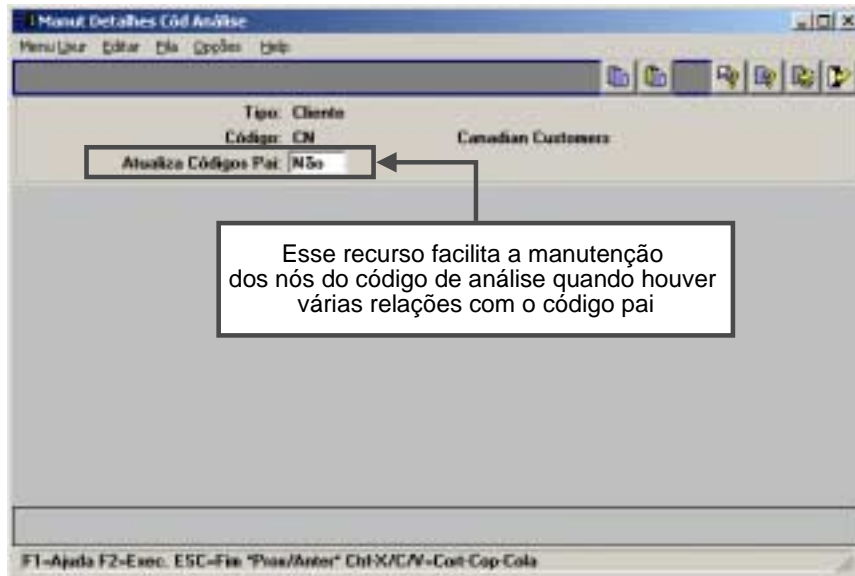
- Cria os dados por tipo de código de análise (item ou cliente).
- Cria o arquivo de referência cruzada de códigos de análise (com base nas condições e nos vínculos de códigos de análise definidos).
- Cria uma tabela de itens ou clientes para cada código de análise.
- O sistema cria um relatório com todos os códigos de análise e mostra se o código está ativo ou inativo.
- O campo Nó explodido mostra o número real de itens ou clientes processados.

O Arquivo de controle de preços 1.10.1.24 tem uma opção para definir a criação automática para clientes ou itens. Entretanto o programa de criação ainda deve ainda ser executado se:

- forem feitas alterações nos registros de clientes e/ou itens;
- forem adicionados, alterados ou excluídos vínculos ou códigos de análise;
- forem alterados campos de condição de códigos de análise.

Observação: Esse utilitário deve ser concluído em sua totalidade. A interrupção pode fazer com que as listas de preços que usam códigos de análise fiquem sem efeito.

1.8.13 – Manutenção de detalhes de códigos de análise



PR-SU-391

Manutenção de detalhes de códigos de análise

Menu número 1.8.13

Tipo

Especifique para qual tipo de código de análise (Item ou Cliente) deseja criar registros de detalhes de códigos de análise.

Código

Digite o código de análise anteriormente criado em Manutenção de códigos de análise 1.8.1.

Atualizar códigos pai

Determina se eventuais alterações feitas no relacionamento do nó no nível atual do código de análise devem ou não refletir-se na cadeia hierárquica de códigos pai.

- Sim = em cada alteração de cada nó, o vínculo hierárquico (se existir) é explodido e é efetuada manutenção em todos os códigos de análise relacionados (pai), a que o nó está vinculado, para refletir as alterações que ocorrerem no nível atual. Somente será efetuada manutenção nos códigos de análise pai . Se o código de análise tiver algum código subordinado, esse não será atualizado.
- Não = não ocorre nenhuma atualização de códigos pai.

Observação: Esse recurso facilita a manutenção de nós de códigos de análise quando houver muitos relacionamentos de códigos pai. Sem esse recurso, a manutenção do nó seria um processo manual.

Exercícios de configuração



PR-SU-830

Exercícios de configuração do Melhor preço

Importante: Os dados usados nestes exercícios podem não ser os mesmos que os mostrados nas capturas de telas desta lição.

Criação de um cliente e um item

Instruções: Neste exercício, você criará um item, um cliente, dois códigos de análise, visualizará os códigos de análise, selecionará os critérios dos códigos de análise, criará mais códigos de análise, visualizará um relatório dos códigos de análise, criará listas de preços, simulará preços e processará uma ordem de vendas.

Criação de um item

1 Crie um item, digitando o seguinte:

Número do item:	66-600
Unidade de medida:	EA
Descrição:	Catálogo de produtos
Linha de produto:	1000
Tipo de item:	Fingood
Preço:	1,00

2 Pressione F2 para avançar para o quadro Dados de custo contábil.

3 Digite o seguinte:

Custo do material:	0,50
--------------------	------

Utilize Manutenção do cadastro de itens 1.4.1.1.

4 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao menu.

Criação de um cliente

1 Crie um cliente, digitando o seguinte:

Código do cliente:	2222
Nome:	Fábrica ABC
Endereço:	123 Main Street
Cidade:	San Jose
Estado:	CA
Código postal:	95118

2 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro.

- 3 Digite o seguinte:
 - Local: Treinamento
- 4 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro.
 - Preço fixo: Não
- 5 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro.
 - Tributável: Não
- 6 Pressione Logon / F2 / F2 para avançar para o quadro de crédito.
- 7 Digite o seguinte:
 - Limite de crédito: 1.000.000
 - Condições de pagamento: 2/10-30
 - Utilize Manutenção do cliente 2.1.1.*
- 8 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao menu.

Criação de dois códigos de análise

- 1 Crie um código de análise de cliente, digitando o seguinte:
 - Tipo: Cliente
 - Código: Dist.
 - Descrição: Distribuidor
 - Ativo: Sim
 - Comentários: Não
- 2 Pressione F2 para salvar as alterações.
- 3 Crie um código de análise de item, digitando o seguinte:
 - Tipo: Item
 - Código: Revenda
 - Descrição: Equipamento para computação
 - Ativo: Sim
 - Comentários: Não

Utilize Manutenção de códigos de análise 1.8.1.
- 4 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao menu.

Visualização de códigos de análise

- 1 Visualize códigos de análise, digitando o seguinte:

Tipo: <em branco>
Código: <em branco>
Saída: Janela

Utilize Consulta de códigos de análise 1.8.2.

- 2 Pressione F2 para visualizar a consulta. Pressione Esc para retornar ao menu.

Seleção de critérios de códigos de análise

- 1 Crie um código de análise de cliente, digitando o seguinte:

Tipo: Cliente
Código: Dist.
Campo de condição: Número
CarConv: *
De: 2222
Até: 2222

- 2 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao campo Tipo.

- 3 Crie um código de análise de item, digitando o seguinte:

Tipo: Item
Código: Revenda
Campo de condição: Número do item

- 4 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro.

- 5 Digite o seguinte:

CarConv: *
De: 66-600
Até: 66-600

Utilize Manutenção de seleção de códigos de análise 1.8.4.

- 6 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao menu.

Criação de códigos de análise

Instruções: Complete o seguinte:

- Criação de três códigos de análise e de critérios de seleção.
- Combinação de grupos de códigos de análise.
- Crie detalhes de códigos de análise.
- Visualização de um relatório de códigos de análise.

Criação de três códigos de análise e de critérios de seleção

1 Crie três códigos de análise, digitando o seguinte:

Tipo:	Cliente	Cliente	Cliente
Código:	TR	CN	NA
Descrição:	Treinamento	Canadense	Norte-americano
	Clientes	Clientes	Clientes
Ativo:	Sim	Sim	Sim
Comentários:	Não	Não	Não

Utilize Manutenção de códigos de análise 1.8.1.

2 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao menu.

3 Digite o seguinte:

Tipo:	Cliente	Cliente
Código:	TR	CN
Campo de condição:	Local	Local
CarConv:	*	*
De:	Treinamento	11000
Até:	Treinamento	11000

Utilize Manutenção de seleção de códigos de análise 1.8.4.

4 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao menu.

Combinação de grupos de códigos de análise

- 1 Combine grupos de códigos de análise, digitando o seguinte:

Tipo:	Cliente	Cliente
Código:	NA	NA
Código vinculado:	TR	CN
Descrição:	Cliente norte-americano	Cliente norte-americano

Utilize Manutenção de vínculos de códigos de análise 1.8.7.

- 2 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao menu.

Criação de códigos de análise

- 1 Crie o detalhe de códigos de análise, digitando o seguinte:

Tipo:	Cliente
Saída:	Janela
ID do batch:	<em branco>

- 2 Pressione F2 para iniciar a atualização.

- 3 Quando a atualização do cliente estiver concluída, pressione Esc para retornar ao campo Tipo e digite o seguinte:

Tipo:	Item
Saída:	Janela
ID do batch:	<em branco>

- 4 Pressione F2 para iniciar a atualização.

Utilize Construir detalhes do código de análise 1.8.19.

- 5 Quando a atualização do item estiver concluída, pressione Esc para retornar ao menu.

Visualização de um relatório de códigos de análise

- 1 Visualize um relatório de códigos de análise, digitando o seguinte:

Tipo:	Item
Código:	<em branco>
Até:	< em branco>

2 No campo Saída, especifique Janela.

3 Pressione F2 para criar o relatório.

Quando o sistema concluir a geração do relatório, ele aparecerá no local de saída selecionado.

Utilize Relatório de códigos de análise 1.8.17.

4 Pressione Esc para retornar ao menu.

Configuração do Melhor preço

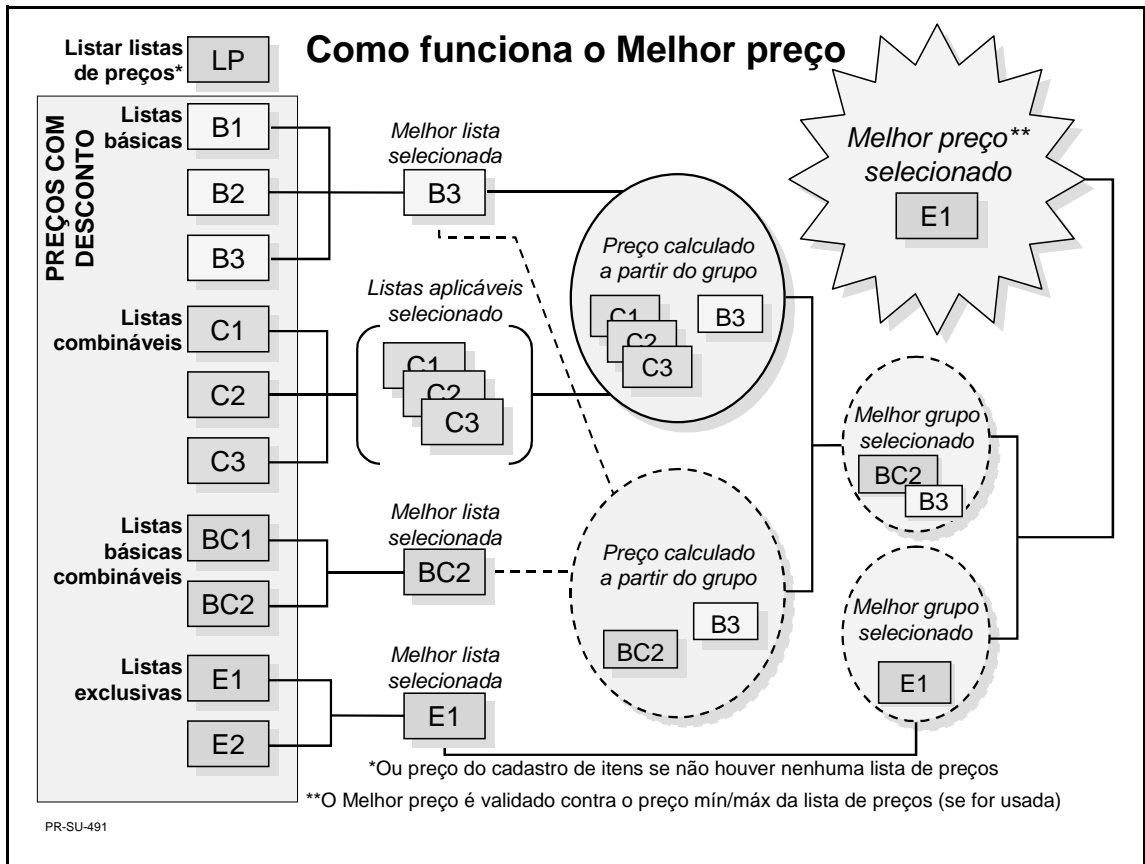


PR-SU-490

Listas de preços

Uma lista de preços define todas as informações necessárias para estabelecer corretamente o preço de um item para um cliente.

- Estruturas de preços com descontos.
- Preços em outras moedas.
- Preços ou descontos para uma determinada unidade de medida (uma caixa ou uma carga completa de caminhão).
- Descontos em diferentes níveis de quantidades.
- Preços calculados como uma porcentagem de markup sobre o custo contábil.



Como funciona o Melhor preço

Ao implementar a fixação de preço da ordem de vendas usando listas de preços, considere suas práticas e necessidades de preços. Algumas delas foram descritas acima.



Consulte neste manual de treinamento: *Exemplos de determinação de Melhor preço* na página 20.

Conforme mostrado aqui, o MFG/PRO usa um processo complexo para determinar o Melhor preço.

Observação: Tipos diferentes de listas de preços podem ser definidos e são processados de maneiras diferentes. Depois de revisar os diferentes tipos de Melhor preço, voltaremos a essa ilustração para discuti-la com mais detalhes.



Consulte neste manual de treinamento: *Como funciona o Melhor preço – Nova avaliação da ilustração* na página 114.

1.10.1.1 – Manutenção de listas de preços – Categoria de quebra de preços

The screenshot shows the 'Manut. de Lista de Preço' window with the following fields and values:

- Lista Preço: ACC
- Cliente/Cód Análise: CN
- Item/Cód Análise: 02-0010
- Moeda: R
- Unidade de Medida:
- Posição Inicial:
- Expire:
- Descrição:
- Tipo Lista: Desconto%
- Tipo Qtd: Quantidade
- Tipo Comb: Associável
- Ord Min Liq: 0,00
- Qtd Máx: 9,9
- Quebra Cat:
- Dir: Contig: Não
- Manual: Não
- Ordem Máx: 9
- Seq: 10,0
- Imprime: Sim
- Tipo de Promoção:
- Promoção:
- Grupo de Custo:
- Comentários: Não

At the bottom of the window, there is a prompt: 'Enter data or press ESC to end.'

A categoria de quebra de itens agrupa os itens para obter uma melhor quebra na quantidade. Se uma categoria de quebra for especificada, ela será exibida em Manutenção do cadastro de itens 1.4.1 ou Manutenção de dados de itens 1.4.3.

PR-SU-590

Manutenção de listas de preços

Menu número 1.10.1.1

Categoria de quebras de preços

- As categorias de quebras de preços permitem atribuir quebras de preços por volume para múltiplos itens.
 - Os descontos podem ser calculados com base na quantidade ou no valor pedido em múltiplas linhas de uma ordem ou de uma cotação de vendas.

- A categoria de quebra por itens é usada para classificar ou agrupar os itens que precisam ser reunidos para obter uma melhor quebra por quantidade.
 - Se uma categoria de quebra for especificada, ela será exibida em Manutenção do cadastro de itens 1.4.1.1.
- Como as listas de preços podem ser medidas em função das categorias de quebra, pense em como os itens serão agrupados.
 - As categorias de quebra podem ser definidas para corresponder a outros números de itens; o item com a categoria de quebra é adicionado às quantidades do outro item, mas não deverá receber os benefícios de preços propriamente ditos.
- Pode ser necessário definir alguns itens, de modo que as categorias de quebra correspondam ao número do item, dependendo de como as listas de preços foram configuradas.

Categoria de quebra

- Se deixada em branco (padrão), será usada a quantidade do item qualificado.
- Se uma categoria de quebra for especificada, somente os valores daquela categoria de quebra serão considerados para a lista de preços; é possível que essa quantidade seja zero.
- Uma linha qualifica se a categoria de quebra do arquivo Cadastro de itens corresponde à categoria de quebra em:
 - uma lista de preços selecionada;
 - outro item de linha da mesma ordem.
- Atribua nomes às categorias de quebras de preços como desejar, mas assegure-se de digitar os mesmos nomes nas listas de preços e em outros itens.
- Digite as categorias de quebra em Manutenção de listas de preços 1.10.1.1 e Menu Manutenção do cadastro de itens 1.4.1.1.

1.4.1 – Manutenção do cadastro de itens – Categoria de quebra de preços

Número Item: 02-0005 **Descrição:** MECHANICAL PENCIL
Unidade de Medida: EA

Dados Itens

Linha de Produto: 6080 **Tipo Item:** **Desenho:** **Revisão:** **Tam.:** **Lugar Desenho:** **Cat Quebra Preço:**

Inclusão: 05/14/00 **Status:** AC

Grupo Projeto: **Grupo:** **Lugar Desenho:** **Tam.:**

Grup Promoção: JRG1

Dados Estoque Item

Classe ABC: A **Intervalo Médio:** 90
Controle Lote/Sér.: **Intervalo Contagem:** 129
Local: TRAIN **Prazo Validade:** **Aloca Lote Único:** Não
Lugar: esped **Item Crítico:** Não
Tipo Lugar: **Item Crítico:** Não
Núm Automa Lote: Não **Status Recebimento OC:** Ativo: Não
Grupo Lote: **Status Recebimento OT:** Ativo: Não
Número Artigo:

F1-Ajuda F2-Exec E5C-Fim Ctrl-X-Corta Ctrl-C-Copia Ctrl-V-Colar

PR-SU-591

Manutenção do cadastro de itens

Menu número 1.4.1.1

Quase todas as funções usam números de itens, de modo que o registro de cadastro de itens é importante.

Categoria de quebra de preços

- Determina os preços com base nas quantidades combinadas de múltiplos itens.
- Atribui uma categoria de quebra de preços:
 - a uma lista de preços ao qual um item acessório pertence;
 - ao cadastro de item do item principal de um item acessório.
- O preço do item acessório é baseado na quantidade do item final.

Estabelecer preço para o acessório com base na categoria de quebra do item final

Exemplo:

- 1 100 bicicletas verdes são pedidas na linha 1.
- 2 100 bicicletas vermelhas são pedidas na linha 2.
- 3 200 refletores para bicicletas são pedidos na linha 3.
 - O preço das bicicletas deve ser estabelecido com base na quantidade total de bicicletas vendidas.
 - Os refletores devem receber uma quebra de preço por quantidade com base nas 200 bicicletas pedidas.
 - As bicicletas não devem receber uma quebra de preço por quantidade com base nos 200 refletores.

Para implementar essa situação, são necessários três itens no cadastro de itens: bicicletas vermelhas, bicicletas verdes e refletores, então:

- designe a categoria para as bicicletas vermelhas e verdes no campo de categoria de quebra;
- deixe a categoria de quebra para os refletores em branco, no cadastro de itens;
- configure duas listas de preços, uma para a categoria genérica de bicicletas e outra para o item acessório.

A lista de preços para a determinação de preços de bicicletas por quantidade total pedida requer a mesma designação no campo de categoria de quebra que foi usado no cadastro de itens.

- Use uma tabela de preços para definir os descontos para a quantidade total somente de compras de bicicletas.
 - A lista de preços para os refletores faz referência:
 - ao número de item de refletor no campo Código do item e
 - bicicletas (ou outra designação), no campo de categoria de quebra da lista de preços.

Use a tabela de preços dessa lista de preços para definir descontos no preço de venda de refletores com base no número total de bicicletas pedidas e definir as quantidades a serem acumuladas em uma mesma ordem ou em todas as ordens abertas.

1.10.1.1 – Manutenção de listas de preços – Tipo Lista

Lista Preço: LP DRP
 Cliente/Cód Anális: LP DRP
 Item/Cód Anális: TESTE-5CHL
 Moeda: R
 Unidade de Medida:
 Posição Inicial: #1/#1/#1
 Expira:

Descrição:
 Tipo Lista: Desconto%
 Tipo Qtd: Quantidade
 Tipo Comb: Associável

Disc Config: Não
 Manual: Não
 Ordens Máx: 9
 Seq: 10, 0
 Imprimir: Sim

A descrição será impressa nas ordens de vendas e nas faturas se o indicador de impressão = Sim

O tipo de lista vinculado a essa estrutura de lista de preços. Os tipos são provisão, condições de pagamento, desconto %, valor do desconto, lista de fretes, condições de frete, preço de lista, margem e preço líquido.

Entre data or press ESC to end.

PR-SU-520

Manutenção de listas de preços

Menu número 1.10.1.1

Ao determinar o Melhor preço, o sistema consulta vínculos entre os códigos de clientes e itens. Se nenhum vínculo for encontrado, ele utiliza o preço padrão do Cadastro de itens. Além disso, o uso de listas de preços permite esquemas de descontos múltiplos ou preços promocionais.

- Os preços com desconto e os da lista devem estar na mesma moeda da ordem.

Lista de preços

Digite um nome ou número para uma lista de preços.

Código de análise/cliente

Pode ser um dos seguintes:

- um Código de análise que se aplica aos clientes;
- um endereço de embarque específico de um cliente;
- <branco> para aplicar a lista de preços a todos os clientes.

Código de análise/item

Pode ser um dos seguintes:

- um número do item;
- um código de análise;
- <branco> para aplicar a lista de preços a todos os itens.

Moeda

Os códigos da lista de preços da tabela de descontos identificam uma estrutura de preços, definindo preços específicos, descontos e markup de preços em níveis de quantidades diferentes.

- Tabelas de descontos tipo P (preço).
 - Podem ser determinadas em função da moeda base da empresa ou de qualquer outra moeda.
- Preços tipo D (percentual de desconto).
 - São descontados da lista de itens ou do preço base.
- Preços tipo M (percentual de markup).
 - São porcentagens adicionadas ao custo contábil do item.
- Listas tipo L (lista de preços).
 - Define um preço base para o item, em vez de usar Manutenção do cadastro de itens 1.4.1.1.
- A cada cliente pode ser atribuída uma:
 - Tabela de preços (listas de preços do tipo L).
 - Tabela de descontos (listas de preços tipo D, M ou P).

Observação: Essas listas fornecem o padrão para ordens de clientes em vez de cotações de vendas, ordens de vendas e linhas de requisição de ADMs. Os preços derivados dessas tabelas podem ser alterados nas linhas de ordens individuais.

- As listas de preços podem ser configuradas para:
 - todos os itens e produtos;
 - todos os itens de uma linha de produto;
 - um item específico;
 - um item e uma unidade de medida específicos;
 - qualquer uma das opções acima, para uma determinada moeda;
 - qualquer uma das opções acima, válida somente para uma faixa de datas especificada.
- O preço base é expresso em função da moeda base.
 - Use listas de preços tipo P ou L para registrar preços em outras moedas.

UM

A unidade de medida associada a essa estrutura de lista de preços. Esse campo pode ser deixado em branco se o preço se aplicar a qualquer unidade de medida.

Início

O primeiro dia em que essa lista de preços está em vigor. Se deixado em branco, a lista de preços estará em vigor em qualquer data anterior à data de expiração.

Expiração

O último dia em que essa lista de preços está em vigor. A data deve ser posterior ou igual à data de início. Se deixado em branco, não haverá uma data de expiração.

Descrição

Uma descrição resumida dessa lista de preços. A descrição é impressa nos documentos do cliente (ordens de vendas e faturas) se o indicador de impressão = Sim. Campo opcional; pode ser deixado em branco.

1.10.1.1 – Manutenção de listas de preços – Preço de Lista

As listas de preços do tipo de lista Preço de Lista são a base para a lógica de preços. Elas devem ser configuradas com o tipo de combinação Associável.

PR-SU-540

Tipo de lista

- O campo Tipo de Lista de Manutenção de listas de preços 1.10.1.1 determina o tipo de desconto:
 - descontos são porcentagens tiradas do preço da lista (conforme especificado no arquivo de itens);
 - margem (markups) são porcentagens adicionadas ao custo do item no local da ordem;
 - tabelas de preços tipo lista fornecem o histórico dos preços e definem preços mínimos/máximos permitidos;
 - listas de preços do tipo de lista Preço de Lista são a base para a lógica de preços.

Observação: As listas de preços do tipo de lista Preço de Lista devem ser configuradas com Tipo de combinação Associável.

- A seleção de tipo de lista também determina:
 - qual quadro de tabela de descontos aparece durante a criação da lista de preços;
 - se as informações contábeis específicas da lista de preço podem ser inseridas.
- As informações de controle de tipos de lista inseridas na lista de preços e como essas informações são usadas.
 - Condições de pagamento
 - Condições de frete
 - Lista de fretes
 - Provisão

Observação: A lista de preços do tipo de lista Provisão funciona como as listas de preços de descontos, exceto que em vez de reduzir uma porcentagem do preço da lista, faz com que uma porcentagem do preço líquido seja acrescida em uma conta específica, sem afetar o cálculo do preço líquido.

Tipo de quantidade

- O tipo de quantidade a ser usado para determinar quebras de quantidade no detalhe da lista de preços.
 - Se tipo de quantidade = quantidade, as quebras de preços são determinadas pelo número de itens solicitado.
 - Se tipo de quantidade = valor, as quebras de preços são baseadas no preço da lista de itens.

Tipo de combinação

O novo Melhor preço possível de um item de linha é determinado considerando-se descontos múltiplos e combinando-se vários descontos. Múltiplas listas de preços podem ser aplicadas.

O sistema considera o seguinte para determinar qual o Melhor preço a ser utilizado:

- Base
 - As listas de preços base são exclusivas em relação a outras listas de preços base.
- Combinável
 - Criada para ser combinada com outras listas e com listas de preços base.
- Combinável com base
 - Não foi criada para ser combinada com nenhuma outra lista de preços, exceto com listas de preços base.

- Exclusiva
 - Totalmente exclusiva e não pode ser combinada com nenhuma outra lista de preços.
- As listas com tipo de lista margem (markup) e Preços Líquido devem ser do tipo de combinação Base ou Exclusiva.
- As Tabelas com tipo Preços de Lista fornecem o histórico dos preços e definem os preços mínimo/máximo.
 - As listas de preço tipo de lista Preços de Lista devem ser configuradas com tipo de combinação Associável.
- As listas de preço tipo de lista Provisão podem ser criadas com:
 - qualquer TIPO DE COMBINAÇÃO válido de lista de preços do tipo Provisão OU
 - listas de preços de outros tipos de lista.

Observação: O TIPO DE COMBINAÇÃO é ignorado, uma vez que a lista de preços tipo Provisão não afeta o cálculo do Melhor preço líquido.

Ordem líquida mínima

O valor mínimo de ordem requerido para essa lista de preços é usado para definir preços diferentes em diferentes quantidades da ordem.

Exemplo: Você pode oferecer um desconto de 10% nas vendas de 0 a 99 unidades e um desconto de 15% nas vendas de 100 unidades ou mais.

15 níveis diferentes são permitidos para cada tipo de lista de preços (preços, descontos ou margem específicos). Cada lista de preços deve conter pelo menos um preço.

Observação: Se a Ordem líquida mínima não for atendida, o sistema emitirá um aviso.

Digite os níveis em ordem crescente. Se oferecer um desconto de 10% nas vendas de 0 a 99 unidades e um desconto de 15% nas vendas de 100 unidades ou mais, você pode inserir a lista de preços do tipo Desconto% como:

- Qde mín.: [0]
- Valor: [10]
- Qde mín.: [100]
- Valor: [15]

O sistema interpreta isso como 0 a 99, desconto de 10% e 100 a 9999999, desconto de 15%.

Quantidade máxima

- A quantidade máxima usada como teto. Esse campo e o tipo de quantidade estão ligados; pode ser quantidade ou valor.
 - O padrão é zero (se for zero, ele não será usado).
 - Se a quantidade de um determinado item exceder a quantidade máxima, a lista de preços não será usada.

Observação: A Qtd máx. não funciona com uma lista de preços com um tipo de valor Preço de lista. Digitar a Qde máx. para uma lista de preços com um tipo de valor Preço de lista não terá efeito.

Categoria de quebra

Como as listas de preços podem ser medidas em função das categorias de quebra, pense em como os itens serão agrupados.

- A quebra por quantidade se dará na unidade de medida da lista de preços se a unidade de medida for deixada em branco na lista de preços.
- Você deve especificar qual cliente é o cliente utilizado para estabelecer o preço.
 - Se houver um registro mestre de clientes, o cliente do endereço de entrega será o cliente para o qual será estabelecido o preço.
 - Caso contrário, o cliente do endereço de embarque será o cliente para o qual será estabelecido o preço.
- A categoria de quebra por itens agrupa os itens para obter uma melhor quebra por quantidade.
 - Se uma categoria de quebra for especificada, ela será exibida em Menu Manutenção do cadastro de itens 1.4.1.1.
 - Somente a quantidade ou os valores dessa categoria de quebra serão considerados para a lista de preços.

Observação: É possível que essa quantidade seja zero.

- As categorias de quebra podem ser definidas para corresponder a outros números de itens.
- Pode ser necessário definir alguns itens, de modo que as categorias de quebra correspondam ao número do item.

Desconto configurado

- Se Sim, o preço se aplica a tudo em um produto configurado ao estabelecer o preço para um item configurado.
- Se Não (padrão), a lista de preços é aplicada somente ao componente que se qualifica.

Observação: Se não estiver sendo estabelecido preço para um item configurado, esse campo será ignorado.

Manual

- Se Manual = Sim, o nome da lista de preços deverá ser inserido no campo Lista de preços manual em:
 - ordens de vendas;
 - cotações de vendas;
 - simulação;
 - outras consultas ou outros procedimentos em que esse campo possa ser exibido.
- Outros critérios de listas de preços e a lógica de Melhor preço ainda se aplicam.
 - Especificar uma lista de preços manual não garante que uma lista de preços manual seja aplicada.

Observação: Somente pode ser especificada uma lista de preços manual de cada vez.

Ordens máximas

- O número de vezes que essa fixação de preço deve ser usada (somente para referência).
- Para ver com que frequência essa lista é usada:
 - revise o relatório do histórico de preços ou
 - Consulta de listas de preços por cliente 1.10.1.5.

Observação: Esse campo é normalmente usado com as listas de preços manuais quando o uso de uma lista de preços específica é limitado (por exemplo compradores novos, vendas anuais, etc.). Quando a lista de preços já tiver sido usada pelo número de vezes permitido, ela deverá ser desativada, definindo-se a data de expiração dos preços.

1.10.1.1 – Manutenção de listas de preços – Margem (Markup)

Manutenção de Lista de Preço

Lista Preço: par_markup

Cliente/Cód Análise: Tudo

Item/Cód Análise: par_item

Moeda: R

Unidade de Medida: ea

Função Inicial:

Expira: 01/22/03

Descrição: _____

Tipo Lista: Margem

Tipo Qtd: Quantidade

Tipo Comb: Base

Ord Min Liq: 0,00

Qtd Máx: 0,0

Disc Config: Não

Manual: Não

Ordem Máx: 0

Seq: 10,0

Imprime: Sim

Tipo de Promoção:

Promoção:

Grupo de Custo:

Comentários: Não

Entre data or press ESC to end.

Porcentagens adicionadas ao custo do item no local da ordem

PR-SU-570

Margem (Markup)

- Uma lista de preços pode ser configurada com um tipo de lista Margem (Markup).
- Margens (Markups) são porcentagens adicionadas ao custo do item no local da ordem.

1.10.1.1 – Manutenção de listas de preços – Seqüência de descontos

Manut. de Lista de Preço

Menu/Usar Editar Ela Opções Help

Lista Preço: ACC
 Cliente/Cód Análise: CN
 Item/Cód Análise: 02-0010
 Moeda: R\$
 Unidade de Medida:
 Posição Inicial:
 Expira:

Descrição:
 Tipo Lista: Desconto Z
 Tipo Qtd: Quantidade
 Tipo Comb: Associável

Ord Min Liq: 0,00
 Qtd Máx: 0,0
 Quebra Cat:

Disc Config: Não
 Manual: Não
 Ordem Máx: 0
 Seq: 10,0
 Imprime: Sim

Tipo de Promoção:
 Promoção:
 Grupo de Custo:
 Comentários: Não

Enter data or press ESC to end.

PR-SU-521

Seqüência de descontos

- O padrão é 10.
- Quando múltiplas listas de preços são combinadas, esse campo controla a alocação do valor do desconto.
- Os descontos são aplicados na ordem da seqüência de descontos.

Observação: Isso não é importante na determinação do preço líquido; entretanto é importante para determinar o valor lançado na contabilidade de cada lista de preços.

Exemplo: Se um desconto de 20% e um desconto de 30% forem aplicáveis a um item de \$200 e o desconto de 20% tiver um número de seqüência inferior, essa lista de preços obterá um valor de desconto de \$40 ($200 \times 0,20$) e o desconto de 30% receberá um valor de desconto de \$48 ($160 \times 0,30$).

- Ignore as seqüências de descontos se:
 - estiver usando combinações de descontos cumulativos (adicionados) em vez de em cascata (multiplicados) ou
 - não estiver usando as contas da lista de preços.
- As listas de preços com o mesmo número de seqüência têm descontos divididos igualmente.
 - No exemplo acima, ambas as listas de preços obteriam um valor de desconto de \$44.
- Aos descontos manuais é atribuída a seqüência de descontos 999.
- Os descontos mais importantes devem obter números de seqüência inferiores.
- As seqüências de descontos controlam como os custos de descontos são distribuídos.
 - Pense cuidadosamente a respeito de suas configurações.

Observação: Embora as seqüências de descontos sejam independentes dos tipos de combinações das listas de preços, assegure-se de que suas listas de preços de tipo base tenham números de seqüências inferiores aos das listas de preços combináveis e não-combináveis.

Impressão

Sim (padrão) ou Não. Indica se essa lista de preços deve ser mostrada em documentos impressos.

Observação: Quando os documentos são impressos, você indica se as informações sobre descontos são impressas ou não. Mesmo que seja Sim, somente as listas de preços com o indicador de impressão = Sim serão impressas. Além disso, o indicador de impressão é armazenado no histórico de preços. A alteração desse indicador não afetará os documentos que já tiverem preços estabelecidos.

Grupo de custo

Os códigos de grupos de custos identificam grupos específicos de custos de produtos e devem ser únicos.

- Se especificado, os custos de itens associados a esse grupo de custo serão usados como base para o markup de preço.
 - Se deixado em branco, serão usados os custos contábeis padrão.
 - Se nenhum preço for encontrado para um item, a lista de preços será ignorada.

Observação: Manutenção de listas de preços tem os campos Tipo de promoção e Promoção, na tela. a manutenção desses campos é efetuada por Administração Avançada de Preços (APM). A Manutenção de listas de preços não pode atualizar ou excluir listas de preços geradas pelo APM.

1.10.1.1 – Manutenção de listas de preços – Provisão

Lista Preço: ACC
 Cliente/Cód Análise: CN
 Item/Cód Análise: 02-0010
 Moeda: R
 Unidade de Medida:
 Posição Inicial:
 Expira:

Canadian Customers
 ERASER REFILL PACK

Desconto
 Conta: 1040
 Projeto:

Provisão
 Conta: 1040
 Projeto:

Uma porcentagem do preço líquido pode ser provisionada em uma conta específica, sem afetar o cálculo do preço líquido

Entre data or press ESC to end.

PR-SU-550

Provisão

- O lançamento de valores de provisões é um adicional dos valores normais de transações lançadas.
- Os números de contas de provisões e de despesas são especificados no quadro Informações sobre contabilidade.

1.10.1.1 – Manutenção de listas de preços – Provisão

Manutenção de Lista de Preço

Menu: [Arquivo] [Editar] [Fórmula] [Opções] [Ajuda]

Lista Preço: ACC
 Cliente/Cód Análise: CN
 Item/Cód Análise: 02-0010
 Moeda: R
 Unidade de Medida:
 Posição Inicial:
 Espéc.:

Canadian Customers
 Item Data
 Preço: 0,00 R
 Custo CB: 0,00 R
 Local: train Estoque UM: EA

Min Qty	Discount %	Min Qty	Discount %
Min Qty: 0,0	Discount %		

F1-Ajuda F2-Exec. ESC-Fim *Pausa/Enter* Ctrl-X/C/N-Corr-Cop-Cola

PR-SU-560

Quantidade mínima (Qde mín)

As quantidades de descontos são calculadas especificando-se a quantidade ou o valor mínimo.

1.10.1.1 – Manutenção de listas de preços – Condições de pagamento

The screenshot shows a software window titled 'Manutenção de Lista de Preço'. The window contains the following information:

Lista Preço: JDQTest2
 Cliente/Cód Análise: Tudo
 Item/Cód Análise: Tudo
 Moeda: R
 Unidade de Medida:
 Posição Inicial:
 Expira:

Min Qty		Cr Term	
9.9	5 DD	5 DIAS DA DATA	
19.9	30/60	30/60 DD	

At the bottom of the window, there is a summary bar showing: Min Qty: 19.9 and Cr Term: 30/60.

At the very bottom of the window, there is a status bar with the text: F1-Help 2-Go ESC-End "Next/Prev" Ctrl-X/C/V=Cut-Copy-Paste.

PR-SU-580

Condições de pagamento

- As condições de pagamento são especificadas para uma ordem ou uma cotação, independentemente de outros descontos.
- Deve haver somente um grupo de condições de pagamento para a ordem inteira.

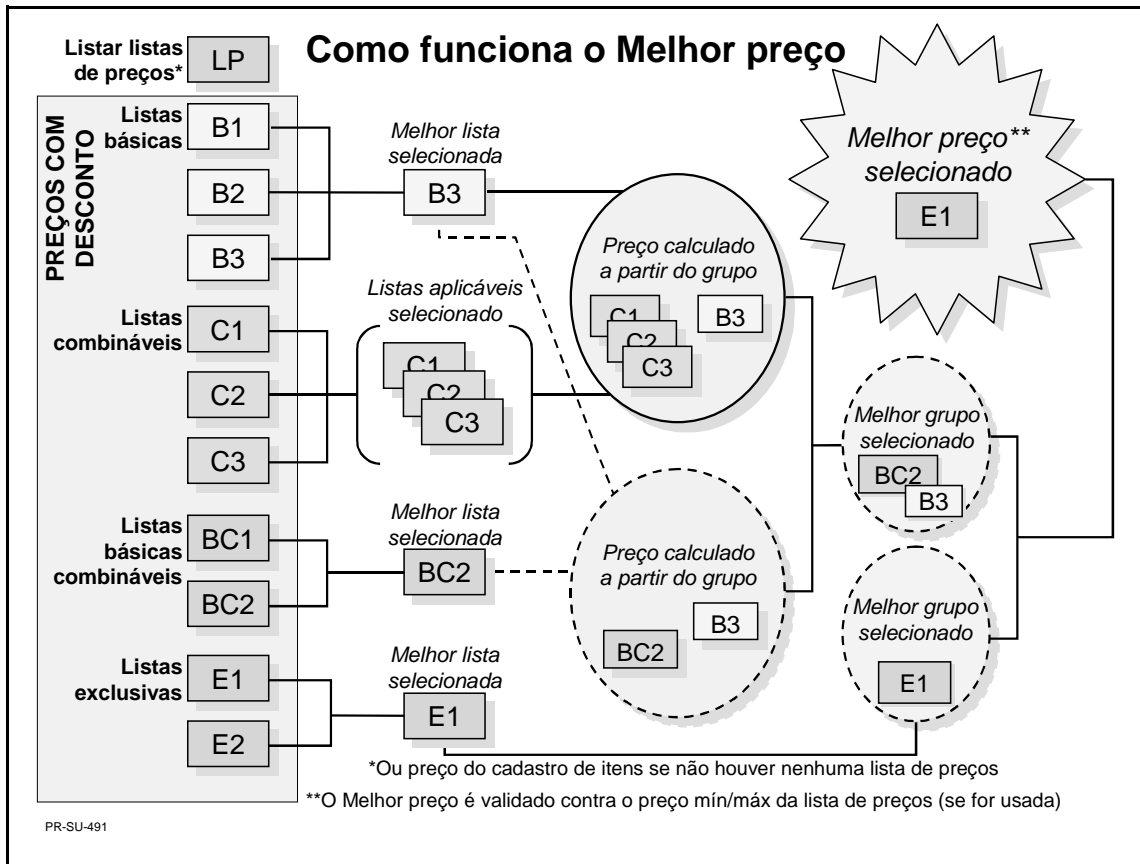
Observação: As condições definidas por último são as aplicadas.

Lista de fretes

- Uma lista de fretes é especificada para uma ordem individual ou um item de linha da cotação, independentemente do desconto.

Condições de frete

- As condições de frete são especificadas para uma ordem ou cotação, independentemente do desconto.



Como funciona o Melhor preço – Nova avaliação da ilustração

Como o MFG/PRO utiliza as listas de preços

No Melhor preço, descontos múltiplos são considerados e descontos aplicáveis são combinados para determinar o Melhor preço líquido possível para um item de linha, conforme ilustrado acima. Múltiplas listas de preços podem ser aplicadas. O melhor desconto é o:

- Melhor preço base mais todos os descontos combináveis *ou*
- Melhor preço base mais a melhor lista de preços base combinável *ou*
- a melhor lista de preços exclusiva.

Quando o sistema tiver encontrado todas as qualificações de listas de preços, ele então determina quais combinações resultam no Melhor preço. As regras para combinação de listas de preços são baseadas no campo Tipo de combinação em Manutenção de listas de preços 1.10.1.1.

Exemplo:

- 1 A lista tipo preço de lista (se houver) tem um:
 - preço inicial de vendas de \$10,00;
 - preço mínimo de \$2,00 (não pode ser vendido por menos do que \$2,00);
 - preço máximo de \$15,00 (não pode ser vendido por mais de \$15,00).

- 2 As listas de preços base são comparadas.
 - B1 = 0% de desconto;
 - B2 = 10% de desconto;
 - B3 = 20% de desconto.

B3 oferece o melhor desconto (20%) e avançará para o próximo nível.

- 3 Todas as qualificações de listas de preços Associáveis são combinadas para determinar o valor do desconto.
 - C1 = 2%;
 - C2 = 3%;
 - C3 = 4%.

– Desconto total: $2 + 3 + 4 = 9\%$

- 4 O desconto da lista de preços base (B3 = 20%) e o total de descontos de todas as qualificações de listas combináveis são combinados.
 - B3 (20%) + C1 (2%) + C2 (3%) + C3 (4%) = 29%, para um preço de \$7,10.

- 5 As listas de preços base combináveis são comparadas.
 - BC1 = 8%;
 - BC2 = 10%.

– BC2 oferece o Melhor preço (10% de desconto).

- 6 A lista de preço base combinável BC2 (10%) é combinada com a melhor lista de preços base combinável B3 (20%).
 - BC2 (10%) + B3 (20%) = 30%

Até agora, esse é o Melhor preço. Compare:

- $B3 (20\%) + C1 (2\%) + C2 (3\%) + C3 (4\%) = 29\%$.
- $B2 (10\%) + B3 (20\%) = 30\%$.

7 Compare todas as qualificações de listas de preços exclusivas.

- $E1 = 50\%$;
- $E2 = 30\%$.

E1 oferece o melhor desconto. Compare:

- $E1 = 50\%$;
- $B2 (10\%) + B3 (20\%) = 30\%$.

E1 oferece o Melhor preço de \$5,00 ($\$10,00 \times 0,50$). Se E1 custasse menos do que \$2,00, o preço de venda seria \$2,00.

O preço final está dentro da faixa de valores mínimo (\$2,00) e máximo (\$15,00) na lista de preços Preço de lista.

Criação do Melhor preço de lista

O sistema avalia cada lista de preços tipo Preço de Lista aplicável. Se mais de um for encontrado, será usado o menor preço. Se nenhuma lista tipo Preço de Lista for encontrada, será usado o conteúdo do campo Preço do arquivo de cadastro de itens. O preço é armazenado no campo Lista Preço da lista da ordem ou da cotação de vendas.

Criação do Melhor preço líquido

O sistema acessa cada % de desconto, Valor do desconto, Margem (Markup) e Preço líquido de cada lista de preços aplicável. A seguir, determina qual combinação produz o menor preço. As regras para combinação de listas de preços são baseadas no campo Tipo de combinação em Manutenção de listas de preços. Os campos Desconto e Preço líquido são então atualizados na ordem ou na cotação de vendas.

Modificação de preços para o mínimo ou o máximo

Se o Preço líquido calculado em uma ordem de vendas for superior ao preço máximo ou inferior ao preço mínimo (definido nas listas de preços tipo Preço de lista em Manutenção de preços de listas), o Preço líquido na ordem ou na cotação de vendas é ajustado.

Substituição manual de preços calculados

Os campos Lista Preço, Descontos e Preço líquido podem ser alterados manualmente em uma ordem ou uma cotação de vendas (se você tiver senha de acesso a esses campos). Quando isso ocorre, o sistema registra um desconto manual, que é a diferença entre o preço gerado pelo sistema e o preço digitado.

1.10.1.3 – Relatórios de listas de preços

Relat - Relat de Lista de Preço

1.10.1.3 Relat de Lista de Preço

Lista	Descrição	Empq Cliente/Forn	Car. Item	Mo. UN	Inic	Expira	Tipo Lista
AVON-00	LISTA DE DESCONTOS AVON	AVON-0000					Descontos
Tipo Comb	Ordem Lig Min	Manual Co Custo	Ordens MáCta	Desconto	Sub-Cta	Cost	
Tipo qde	Qde Máx	Quantia Car	Config Impria	Seq Descontos	Cta Provisão	Sub-Cta	Cost
Associação	3,00	MIT	Não	0,0	2000		AVON
Quantidade	3,00		Não	500	10,0		
Sde Mínima	1 Desc	Qde Mínima	4 Desc	Qde Mínima	4 Desc	Sde Mínima	
	10,0	3,0	40,0	20,0			
	20,0	10,0					
	30,0	15,0					

Lista	Descrição	Empq Cliente/Forn	Car. Item	Mo. UN	Inic	Expira	Tipo Lista
AVON-10	LISTA DE PREÇO AVON	AVON-0000	RATON				Preço de Lista
Tipo Comb	Ordem Lig Min	Manual Co Custo	Ordens MáCta	Desconto	Sub-Cta	Cost	
Tipo qde	Qde Máx	Quantia Car	Config Impria	Seq Descontos	Cta Provisão	Sub-Cta	Cost
Associação	3,00		Não	0,0			
Quantidade	3,00		Não	500	10,0		

F1-Ajuda F2-Exec ESC-Fim CtrlX-Casta CtrlC-Cópia CtrlV-Cola

PR-SU-670

Relatórios de listas de preços

Menu número 1.10.1.3

- A maioria dos relatórios e das consultas pode ser selecionada e ordenada pelas faixas de códigos de itens/clientes.
- Consulte também Consulta de listas de preços 1.10.1.2 e Relatório de preços por ordem de vendas 7.15.7.
 - Mostra os detalhes da determinação de preços para ordens de vendas, incluindo os descontos usados para chegar ao preço líquido.

1.10.1.5 – Consulta de listas de preços por cliente

Lista	Descrição	Tipo Valor	Início	Qtd B
teste		Não Descontat	09/10/01	0,0
		Associável		0,0
10		Não Descontat	01/01/01	0,0
		Associável		0,0
001000		Sim Preço liquidado	04/12/00	0,0
		Base		0,0
ACC	ACC Price List 02-0010	Não Descontat		0,0
		Exclusivo		0,0
ACC	ACC Price List 02-0010	Não Descontat		0,0
		Exclusivo		0,0
config	Teste configurado	Não Preço de Lista		0,0
		Associável		0,0
config	Teste de Configurado	Não Preço de Lista		0,0
		Associável		0,0
config-1	Teste de Configurado	Não Descontat		0,0
		Associável		0,0
config-1	Teste de Configurado	Não Descontat		0,0
		Associável		0,0
CTP_CLI		Sim Preço liquidado	01/01/00	0,0
		Base		0,0
CTP_CLI		Sim Preço liquidado	01/01/00	0,0
		Base		0,0
CTP_CLI		Sim Preço liquidado	01/01/00	0,0
		Base		0,0
CTP_CLI		Sim Preço liquidado	01/01/00	0,0
		Base		0,0

F1-Ajuda F2-Exec ESC-Fim DelX-Carta DelC-Copie DelV-Colar

PR-SU-680

Consulta de listas de preços por cliente

Menu número 1.10.1.5

- Mostra detalhes da lista de preços ordenados por código de clientes.
 - Sim = Exibe listas de preços manuais.
 - Não = Exibe todas as listas de preços.

1.10.1.6 – Consulta de listas de preços por item

Lista	Descrição	Tipo	Valor	Início	Qtd. M
		Mal	Tipo	Combinação	Expiza
10		Não	Desconto's	81/01/91	0,0
			Associável		0,0
10		Não	Desconto's	81/01/91	0,0
			Associável		0,0
00000		Não	Preço de Lista	81/01/81	99.999.999,0
			Associável		0,0
AVON-05	LISTA DE DESCONTO AVON	Não	Desconto's		0,0
			Associável		0,0
export		Não	Preço Liquido		0,0
			Base		0,0
teste		Não	Desconto's	89/10/81	0,0
			Associável		0,0
AVON		Não	Preço de Lista	81/01/91	0,0
			Associável		0,0

Press space bar to continue.

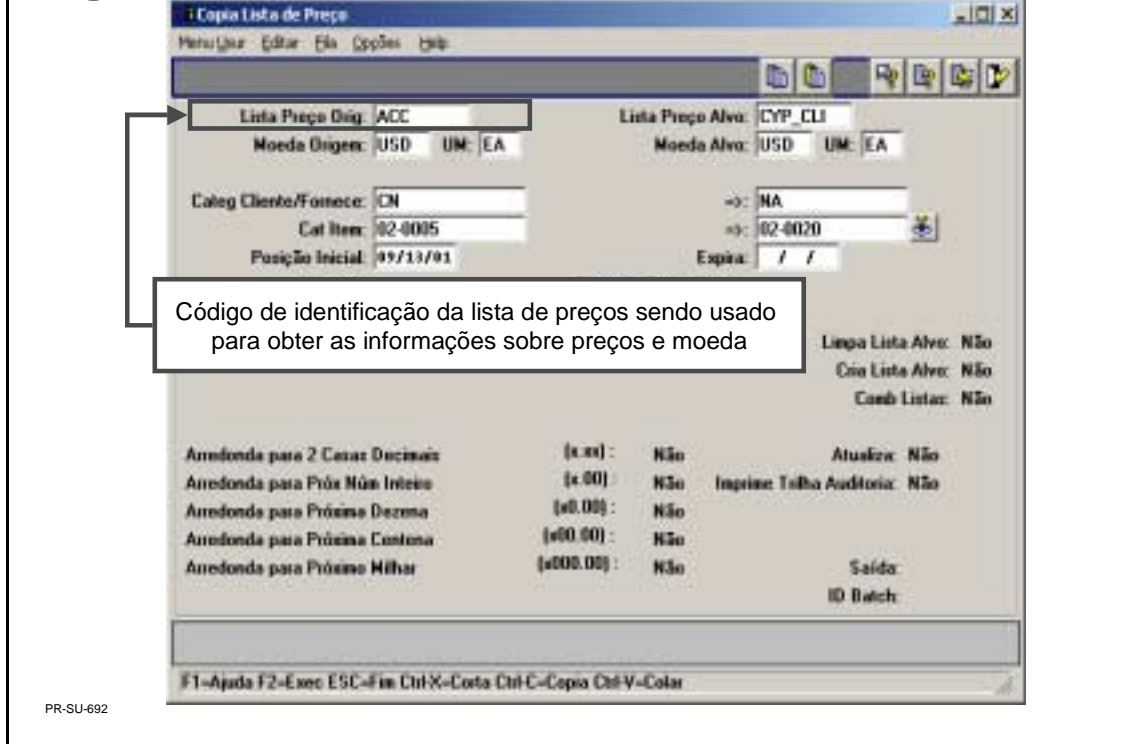
PR-SU-690

Consulta de listas de preços por item

Menu número 1.10.1.6

- Detalhes da lista de preços ordenados por código de itens.
- O número de itens é usado para determinar o preço.
 - A maioria dos relatórios e das consultas pode ser selecionada e ordenada pelo número de itens.
- Os códigos de itens são usados em todo o sistema.
 - Esses são os itens armazenados no estoque, comprados, manufaturados, vendidos e consertados.
- Os números de itens devem ser números válidos em Manutenção do cadastro de itens 1.4.1.1.

1.10.1.8 – Cópia de listas de preços – Lista de preços originais



PR-SU-692

Cópia de listas de preços – Lista de preços originais

Menu número 1.10.1.8

A Cópia de listas de preços permite criar com rapidez novas listas de preços com base nas já existentes.

- Copia uma lista de preços em qualquer moeda.
- Ajusta as listas de preços já existentes com preços aumentados ou diminuídos.
- Faz uma cópia da lista de preços original sob o código da lista de preços de destino com uma data inicial de hoje.

Os preços específicos (Preço da lista de tipos de valor ou Preço líquido) são multiplicados pelo Percentual de ajuste e pela Taxa de câmbio da moeda e então arredondados para o número especificado de casas decimais. As porcentagens de desconto e de markup são copiadas como aparecem na lista de preços original.

1.10.1.8 – Cópia de listas de preços – Lista de preços-alvo

Código de identificação da lista de preços para a qual são copiadas as informações sobre preços da lista de preços originais

Escolha somente uma opção de arredondamento

PR-SU-691

Cópia de listas de preços – Lista de preços de destino

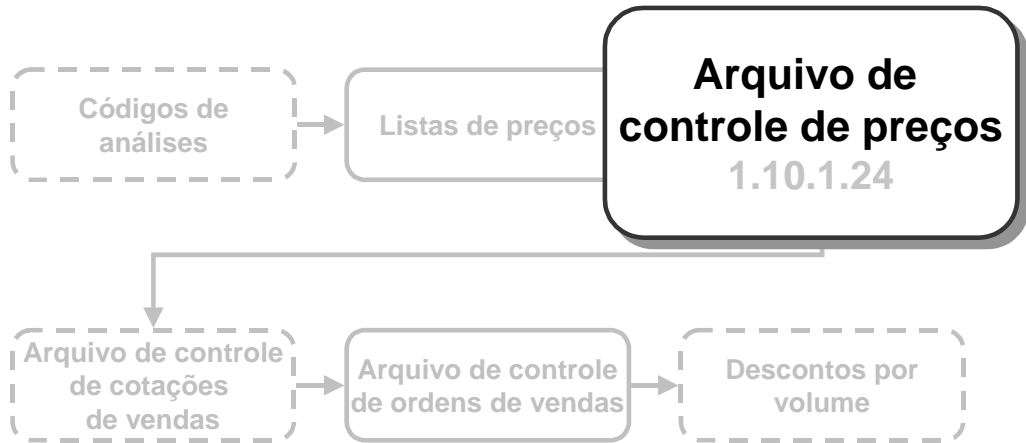
Menu número 1.10.1.8

A Cópia de listas de preços faz uma cópia da lista de preços original sob o código da lista de preços de destino com a data de início de hoje.

- As listas de preços original e de destino podem ser iguais.
- O MFG/PRO insere:
 - uma data de início efetiva na lista de destino e
 - uma data final efetiva na lista original.
- Elimine a Tabela de descontos de destino já existente ou simplesmente adicione a ela.

Os preços específicos são multiplicados pelo Percentual de ajuste e pela Taxa de câmbio da moeda e então arredondados para o número especificado de casas decimais. As porcentagens de desconto e de margem (markup) são copiadas como aparecem.

Configuração do Melhor preço



PR-SU-710

Arquivos de controle

Além de definir listas de preços e associá-los a clientes e fornecedores, várias definições do arquivo de controle afetam como as listas de preços são usadas no sistema. Três arquivos de controle são afetados:

- Arquivo de controle de preços 1.10.1.24.
- Arquivo de controle de cotações de vendas 7.12.24.
- Arquivo de controle de ordens de vendas 7.1.24.

1.10.1.24 – Arquivo de controle de preços – Tipos de combinação

Grupo Combin. Desconto: **Em Cascata**

Regener AC Automática para
 Clientes: Não
 Itens: Não

Regeneração de CC para Edição de
 Clientes: Não
 Itens: Não

Data Preço Padrão Cotação: Dt Ordem
 QD Preço por Linha: Sim
 Fator Aredondamento Cotação: 0
 Exibe Descontos CC como: Desconto

Data Preço Padrão OV: Dt Ordem
 OV Preço por Linha: Sim
 Fator Aredondamento OV: 0
 Exibe Descontos OV como: Desconto
 Met Ared Preço Bruto OV/PM:
 Met Ared Preço Líquido OV/PM:
 Prefixo Promoções:

F1=Ajuda F2=Exec. ESC=Fin *Próx/Anter* Ctrl/W/C/V=Cont-Cap-Cola

- Os descontos em cascata são multiplicados
- Os descontos cumulativos são adicionados

PR-SU-732

Arquivo de controle de preços

Menu número 1.10.1.24

Tipo de combinação de descontos

Esse indicador se aplica a todos os módulos do sistema. Se Tipo de combinação de desconto estiver definido como Cumulativo, a seqüência de desconto não terá efeito.

- Descreve o que o sistema faz quando múltiplas listas de preços se aplicam.
 - Os descontos em cascata (padrão) são multiplicados.
 - Os descontos cumulativos são adicionados.

Exemplo: Se a linha se qualificar para um desconto de 20% e um desconto de 30%, Em cascata produzirá um desconto de 44% ($0,7 \times 0,8$) e Cumulativo produzirá um desconto de 50% ($20 + 30$).

1.10.1.24 – Arquivo de controle de preços – Regeneração do código de análise

Se Não, Criação de detalhes do código de análise 1.8.19 deverá ser executado após os novos clientes e itens serem adicionados. Se Sim, quando novos clientes ou itens forem adicionados, o sistema os adicionará automaticamente aos códigos de análise já existentes.

PR-SU-790

Regeneração automática do código de análise

Se esse indicador = Sim e novos clientes e itens forem adicionados, o sistema:

- faz uma regeneração automática de códigos de análise;
- examina as regras dos códigos de análise já existentes e vincula para determinar quais códigos de análise devem se aplicar.

Se esse indicador = Não, esses códigos de análise não serão determinados até que a função Construir detalhes do código de análise 1.8.19 seja executada.

Observação: No momento da inicialização ou ao adicionar vários novos clientes, é mais rápido desativar a Regeneração automática até que todos os clientes sejam adicionados e executar o Utilitário de regeneração uma única vez, no final. Se um grande número de códigos de análise estiver em uso, a criação automática de códigos de análise pode levar um tempo considerável para ser executada. Execute o utilitário de regeneração de códigos de análise em períodos programados, fora do expediente.

1.10.1.24 – Arquivo de controle de preços – Cotações de vendas

PR-SU-791

Data de preço padrão de cotação (ordem de compra)

As opções são: Data de vencimento, Data da ordem (padrão), Data desejada, Data prometida.

- O campo de data especificado no cabeçalho da cotação é usado como a data efetiva de preços padrão.
- Com novas cotações de vendas, a data efetiva de preços é padronizada para a data especificada no arquivo de controle.
- As datas efetivas de início e de fim em uma lista de preços determinam quando seus preços são válidos.
- O sistema usa a data do estabelecimento de preços do cabeçalho da cotação como a data do estabelecimento de preços padrão em cada item de linha.
 - Usado para pesquisar preços aplicáveis para o item de linha.

- Em uma cotação de vendas, Data da ordem é usado para fazer referência ao campo denominado Data da cotação.
 - Indica o dia em que a cotação é inserida no sistema.

Observação: Variar data do estabelecimento de preços por linha de OC no Arquivo de controle de cotações de vendas 7.12.24 determina se a data do estabelecimento de preços pode ser modificada para cada item de linha ou se a data do estabelecimento de preços do cabeçalho se aplica a todos os itens de linha e não pode ser alterada.

Estabelecer preço da cotação por linha

Mostra se o sistema deve estabelecer preço para cada linha, à medida que for inserida, ou aguardar até o final da ordem.

- Como linhas subseqüentes podem afetar as linhas já inseridas, as informações sobre preços podem ser atualizadas.

Exemplo: Quando as linhas 1 e 2 se referirem ao mesmo item (ou à mesma categoria de quebra), a quantidade combinada pode qualificar a linha 1 para outras listas de preços com preços melhores.

Observação: Se você espera que essa reavaliação de preços aconteça com frequência ou se não precisa conhecer os preços à medida que insere uma cotação ou uma ordem, é possível economizar tempo permitindo que o sistema retenha as decisões sobre preços para o final da ordem.

Fator de arredondamento de cotação

- O número de decimais (o padrão é 3) para arredondar os fatores de desconto para exibição em:
 - Manutenção de ordens de vendas 7.1.1.
 - Manutenção de cotações de vendas 7.12.1.
- Esse campo é efetivo somente quando:
 - o campo Exibir descontos de OV ou
 - o campo Exibir descontos de OC estiver definido como FATOR.

Observação: Esse campo afeta somente a exibição do campo Fator de desconto.

Exibir descontos de cotação como

Selecione a opção (desconto ou fatores) para exibir a quantidade de descontos da ordem por porcentagem de desconto ou por fator.

1.10.1.24 – Arquivo de controle de preços – Ordens de vendas

PR-SU-792

Data do estabelecimento de preços padrão da OV

As opções são: Data de vencimento, Data da ordem (padrão), Data desejada, Data prometida.

- O campo de data especificado no cabeçalho da ordem de vendas é usado como a data efetiva de preços padrão.
- Quando uma nova ordem de vendas é inserida, a data efetiva de preços é padronizada para a data no arquivo de controle.
- As datas efetivas de início e de fim em uma lista de preços determinam quando seus preços são válidos.
- O sistema usa a data do estabelecimento de preços do cabeçalho da ordem como a data do estabelecimento de preços padrão em cada item de linha.
 - Usado para pesquisar preços aplicáveis para o item de linha.

Observação: Variar data do estabelecimento de preços por linha de OV no Arquivo de controle de ordens de vendas 7.1.24 determina se a data do estabelecimento de preços pode ser modificada para cada item de linha ou se a data do estabelecimento de preços do cabeçalho se aplica a todos os itens de linha e não pode ser alterada.

Estabelecer preço de OV por linha

Mostra se o sistema deve estabelecer preço para cada linha, à medida que for inserida, ou aguardar até o final da ordem.

- Linhas subseqüentes podem afetar as linhas inseridas anteriormente.

Exemplo: As informações sobre preços podem ser atualizadas quando as linhas 1 e 2 pertencerem ao mesmo item ou à mesma categoria de quebra. (Por exemplo, a quantidade combinada pode qualificar a linha 1 para outras listas de preços com melhores preços.)

Observação: A definição desse campo determina a definição inicial do campo Estabelecimento de preços para a linha quando uma nova ordem de vendas ou uma ADM for inserida no sistema.

Fator de arredondamento de OV

Esse campo diz ao sistema o número de decimais para arredondar (o padrão é 3) fatores de Desconto para exibição em Manutenção de ordens de vendas 7.1.1 e Manutenção de cotações de vendas 7.12.1.

Efetivo somente quando:

- o campo Exibir descontos de OV ou
- o campo Exibir descontos de OC estiver definido como FATOR.

Exibir descontos de OV como

Esse campo mostra a opção (desconto ou fator) para exibir ordens de vendas.

1.10.1.24 – Arquivo de controle de preços – Prefixo promoções

Arquivo de Controle de Preço

Menu | Editar | Ela | Opções | Help

Grupo Combin. Desconto:

Regenera AC Automática para:

Cliente: Item:

Regeneração de CC para Edição de:

Cliente: Item:

Data Preço Padrão Cotação:

QD Preço por Linha:

Fator Arredondamento Cotação:

Esibe Descontos CC como:

Data Preço Padrão DV:

DV Preço por Linha:

Fator Arredondamento DV:

Esibe Descontos DV como:

Met Arred Preço Bruto DV/PN:

Met Arred Preço Líquido DV/PN:

Prefixo Promoções:

Distingue listas de preços geradas por APM de listas de preços de Manutenção de listas de preços 1.10.1.1

F1-Ajuda F2-Exec. E5

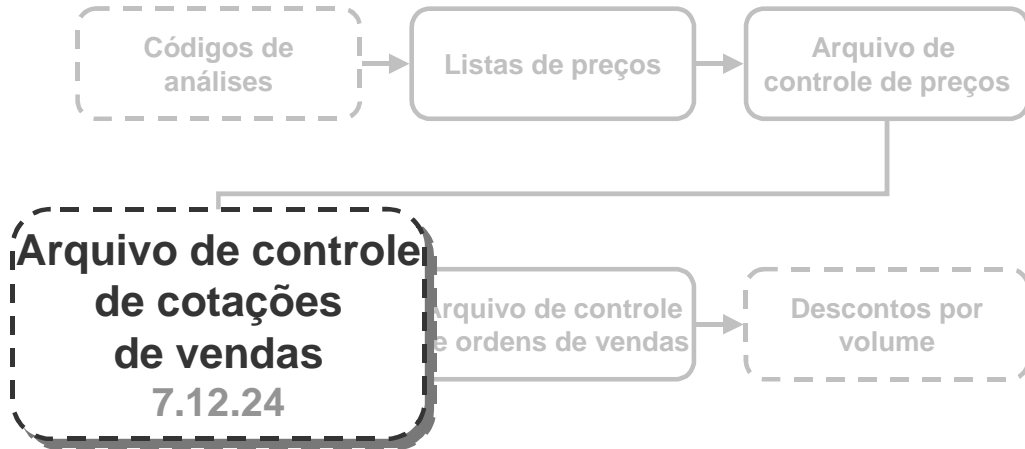
PR-SU-793

Prefixo de promoções

Esse prefixo distingue listas de preços geradas por APM a partir de listas de preços de Manutenção de listas de preços 1.10.1.1.

- Quando o indicador Integrar com APM no Arquivo de controle de ordens de vendas 7.1.24 = Sim.
 - Os códigos da lista de preços gerados por APM usam o Prefixo de promoções.
- Não tem efeito quando o indicador Integrar com APM no Arquivo de controle de ordens de vendas = Não.

Configuração do Melhor preço



PR-SU-730

Arquivo de controle de cotações de vendas

O Arquivo de controle de cotações de vendas ativa uma regra opcional de que itens podem ser usados somente se tiverem uma lista de preços válida.

7.12.24 – Arquivo de controle de cotações de vendas

Prod Cotação:	
Pda Cotaç:	1992
Formato Linha S/M:	Único
Imprime Cotações:	Sim
Endereço da Empresa:	
FDB:	
Comentário Cabeç Cotação:	Sim
Comentário Linha Cotaç:	Sim
Dias até Venc:	60
Calcula Frete por Local:	Não
Tab Preços Requerida:	Não
Data Vania Preço por Linha CV:	Não

Sim = somente itens de uma lista de preços já existente podem ser inseridos
 Não = os itens podem ser inseridos se houver ou não uma lista de preços

F1-Ajuda F2-Exec ESC-Fim Ctrl X-Corta Ctrl C-Copia Ctrl V-Colar

PR-SU-740

Arquivo de controle de cotações de vendas

Menu número 7.12.24

Tabela de preços requerida

Quando Tabela de preços requerida = Sim, somente os itens de uma lista de preços já existente poderão ser inseridos e somente se a lista de preços, o item, a unidade de medida e a moeda corresponderem. Se uma lista de preços for requerida, então ela deve corresponder ao número do item.

- Quando Tabela de preços requerida = Não, os itens poderão ser inseridos se houver ou não uma lista de preços.
- Os preços podem ser substituídos, exceto se o campo estiver protegido por senha.

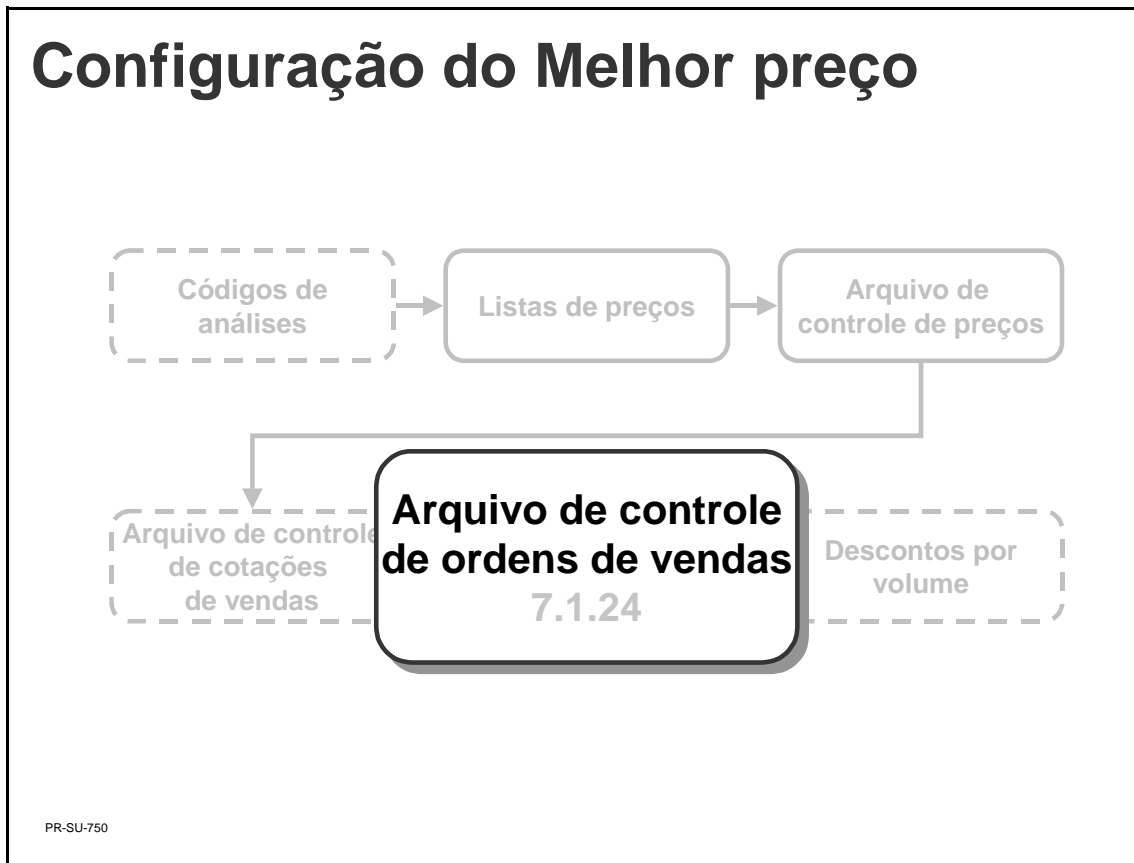
A requisição de tabelas de preços controla quais itens podem ser pedidos ou comprados e as unidades de medida dos clientes/fornecedores.

Variar data do estabelecimento de preços por linha de cotação

A data do estabelecimento de preços determina a data efetiva a ser usada na pesquisa por preços aplicáveis para o item de linha.

- Determina se a data do estabelecimento de preços pode ser modificada para cada item de linha de uma cotação de vendas.
- Durante a entrada do item de linha em Manutenção de cotação de vendas 7.12.1, uma janela sobreposta é exibida com os campos:
 - Data do estabelecimento de preços.
 - Encargos financeiros.
 - Reavaliação de preços.
 - Manual.
- Se esse campo = Sim, os campos Data do estabelecimento de preços e Encargos financeiros poderão ser modificados para cada linha.
- Se Não, serão usados a data do estabelecimento de preços e os encargos financeiros especificados no cabeçalho da cotação.

A data efetiva do estabelecimento de preços padrão para um cabeçalho da ordem de vendas é determinada pela definição da Data do estabelecimento de preços padrão da cotação no Arquivo de controle de preços 1.10.1.24. Essa pode ser a data da cotação, a data de vencimento, a data desejada ou a data prometida.



Arquivo de controle de ordens de vendas

7.1.24 – Arquivo de controle de ordens de vendas

Se Sim, somente os itens de uma lista de preços já existente podem ser inseridos e somente se a lista de preços, o item, a unidade de medida e a moeda corresponderem

Se Não, os itens podem ser inseridos se houver ou não uma tabela de descontos

PR-SU-770

Arquivo de controle de ordens de vendas

Menu número 7.1.24

Há três campos no terceiro quadro do Arquivo de controle de ordens de vendas 7.1.24 que se referem ao Estabelecimento de preços da ordem de venda.

Tabela de preços requerida

Esse indicador determina com que rigor as listas de preços são usadas para controlar a entrada de ordens.

Se Tabela de preços requerida = Não, os itens poderão ser inseridos se houver ou não uma lista de preços.

Se Sim, somente os itens de uma lista de preços já existente poderão ser inseridos e somente se o item, a unidade de medida e a moeda da lista de preços corresponderem exatamente ao item, à unidade de medida e à moeda da ordem.

Observação: Ao pesquisar um preço válido, o espaço em branco NÃO é considerado uma correspondência. Se as listas de preços estiverem configuradas com um item ou uma unidade de medida em branco, não será possível localizar um preço. Se você estiver estabelecendo preços com códigos de análise, esse indicador deverá ser definido como Não. Os preços podem ser substituídos, exceto se o campo estiver protegido por senha.

Tabela de descontos requerida

Esse indicador determina com que rigor as tabelas de descontos são usadas para controlar a entrada de ordens.

Se Tabela de descontos requerida = Não, os itens poderão ser inseridos se houver ou não uma lista de preços.

Se Sim, somente os itens de uma tabela de descontos já existentes poderão ser inseridos e somente se o item, a unidade de medida e a moeda da lista de preços corresponderem exatamente ao item, à unidade de medida e à moeda da ordem.

Variar data do estabelecimento de preços por linha de OV

Determina se a data do estabelecimento de preços pode ser alterada por linha em uma ordem de vendas. (A data do estabelecimento de preços padrão para todas as ordens de vendas é definida no Arquivo de controle de preços 1.10.1.24.)

- Durante a entrada do item de linha nos módulos Manutenção de ordens de vendas 7.1.1 e Manutenção de ADMs 11.7.1.1 (somente para linhas de requisição), uma janela sobreposta é exibida com quatro campos relacionados ao estabelecimento de preços:
- Data do estabelecimento de preços.
- Encargos financeiros.
- Reavaliação de preços.
- Manual.

Se Variar data do estabelecimento de preços por linha de OV = Sim.

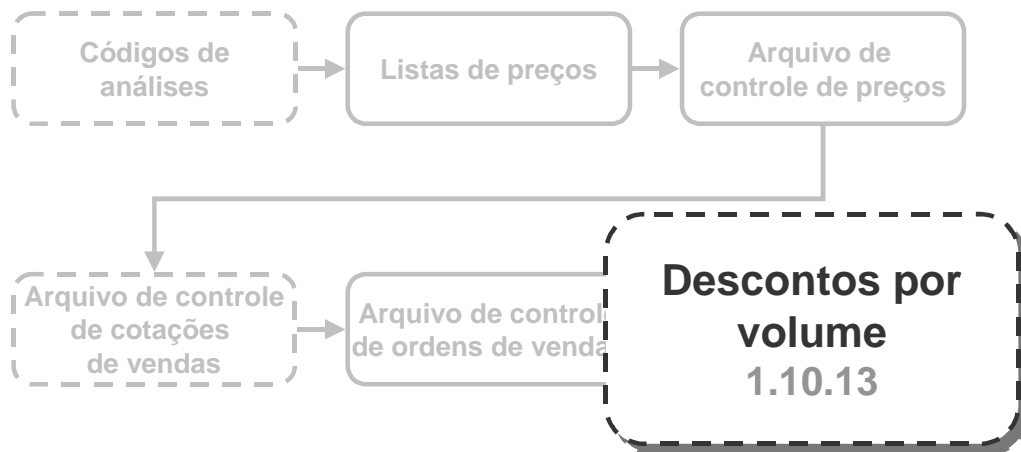
- Os campos Data do estabelecimento de preços e Encargos financeiros poderão ser modificados em cada linha.

Se Variar data do estabelecimento de preço por linha de OV = Não,

- Esse dois campos não poderão ser modificados.
 - São usados a data do estabelecimento de preços e os encargos financeiros especificados no cabeçalho e não podem ser modificados.

A data do estabelecimento de preços determina a data efetiva a ser usada na determinação de preços aplicáveis ao item de linha. A data efetiva do estabelecimento de preços padrão para um cabeçalho da ordem de vendas é determinado pela definição da Data do estabelecimento de preços padrão da OV no Arquivo de controle de preços 1.10.1.24. Essa pode ser a data de vencimento da ordem, a data da ordem, a data desejada ou a data prometida. Para uma ordem do tipo ADM, a data efetiva do estabelecimento de preços padrão é sempre a data da ordem.

Configuração do Melhor preço



PR-SU-775

Descontos por volume

1.10.13 – Manutenção de descontos por volume

Oferece um desconto por volume de vendas ou por volume de pedidos individuais (1) ou por volume de vendas do ano até a data atual (2), que substitui o desconto padrão para todas as ordens de um determinado cliente

PR-SU-724

Manutenção de descontos por volume

Menu número 1.10.13

Os descontos por volume se aplicam a todas as cotações e ordens de vendas, linhas de produtos, itens de linha (estoque ou memo, débitos ou créditos) e a todos os clientes com o mesmo Tipo de cliente.

Os totais do ano até a data são obtidos dos registros do histórico de análises de vendas.

Um cliente nunca recebe um desconto menor do que o inserido no arquivo do cliente, a menos que ele seja substituído manualmente.

Tipo

Você pode obter um desconto por volume de vendas, por ordem individual ou por vendas do ano até a data, que substitui o desconto padrão para todas as ordens de um determinado cliente. O código de um único dígito deve ser 1 (volume do pedido) ou 2 (volume de vendas do ano até a data atual).

Moeda

- A moeda na qual é expresso o valor do desconto por volume.
 - Normalmente, isso será sempre feito na moeda base de sua empresa.
- Os totais da ordem ou do ano até a data são convertidos nessa moeda.
 - É utilizada a taxa de câmbio da moeda antes de determinar as porcentagens de desconto por volume.

Porcentagem de desconto

A porcentagem de desconto a ser usada em ordens ou clientes nesse nível de volume.

- Usada para definir descontos diferentes em diferentes volumes de vendas.

Exemplo: Você pode oferecer um desconto de 10% nos volumes de vendas até \$99.999 e 15% em vendas de \$100.000 ou mais.

Observação: Uma vez estabelecidos, os descontos por volume se aplicam a todos os clientes pertencentes ao mesmo Tipo de cliente. Se Tipo de cliente for deixado em branco aqui, então todo cliente cujo campo Tipo esteja em branco, em Manutenção do cliente será elegível para esse desconto, desde que satisfaça os outros critérios para o desconto por volume.

Os descontos por volume são calculados sempre que uma cotação de vendas, uma ordem ou uma fatura for inserida. Depois que todas as linhas da ordem de vendas tiverem sido inseridas, o sistema calcula o valor no qual basear o desconto por volume. Quando os descontos se basearem no volume da ordem, esse valor base será simplesmente o total de todos os itens de linha da ordem (incluindo memos e créditos).

Quando os descontos se basearem no volume de vendas do ano até a data, esse valor base será o valor das vendas do ano até a data mais essa venda. (Outras ordens abertas não são incluídas.)

O valor base é usado para acessar a porcentagem apropriada de desconto por volume. Essa porcentagem é usada somente se ela for maior do que a porcentagem normal de desconto do cliente.

Os descontos por volume são recalculados sempre que uma ordem for modificada.

No exemplo acima, você deveria inserir descontos por volume como: [Valor] 0 [Desconto] 10%
[Valor] 100.000 [Desconto] 15%

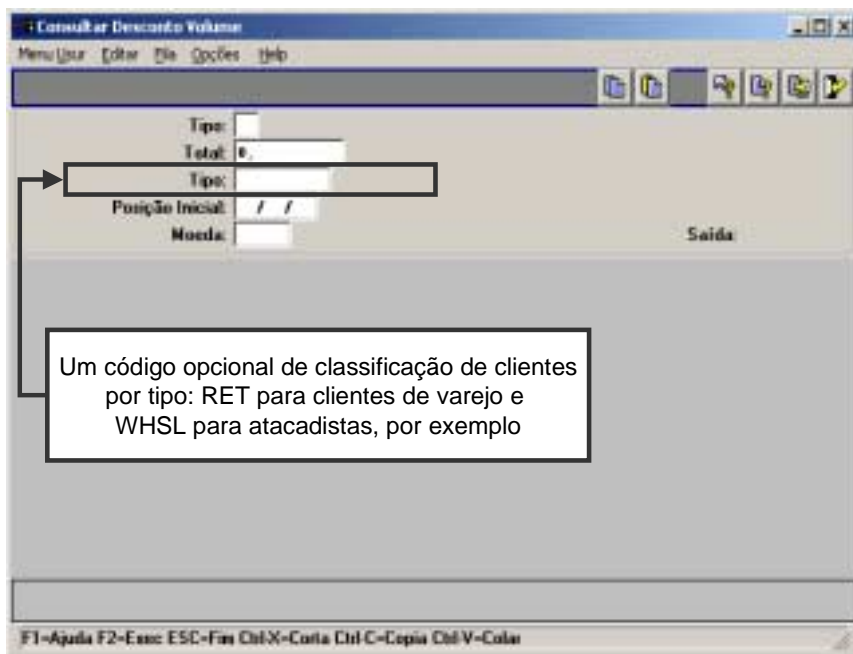
Pode-se estabelecer um número ilimitado de níveis de descontos por volume.

Observação: Em Manutenção de ordens de vendas 7.1.1, o MFG/PRO exibe informações sobre despesas do total de itens de linha e calcula impostos, descontos opcionais para ordens e custos com frete.



Discutido no manual de treinamento a seguir: Gerenciamento de ordens de vendas.

1.10.14 – Consulta de descontos por volume



PR-SU-725

Consulta de descontos por volume

Menu número 1.10.14

Tipo de cliente

Um código opcional de classificação de clientes por tipo, RET para clientes de varejo e WHSL para atacadistas, por exemplo.

- Validado contra valores predefinidos inseridos em Manutenção de códigos genéricos 36.2.13, se houver.
- Tipo seleciona grupos de clientes para relatórios, em particular para relatórios de análises de vendas.

Observação: Você pode se assegurar de que os códigos tenham sido digitados consistentemente, digitando os códigos permitidos em Manutenção de códigos genéricos 36.2.13. O sistema verifica os códigos digitados contra esses valores predefinidos, evitando a digitação de códigos incorretos.

Exercícios de configuração



PR-SU-830

Exercícios de configuração do Melhor preço

Importante: Os dados usados nestes exercícios podem não ser os mesmos que os mostrados nas capturas de telas desta lição.

Criação de listas de preços

Instruções: Complete o seguinte:

- Criação de uma Lista de preços com categorias de quebra.
- Criação de uma Lista tipo preços de lista.
- Criação de uma Lista de preços tipo condições de pagamento.

Criação de uma Lista de preços com categorias de quebra

Nesta tarefa, o preço de um acessório é descontado com base na quantidade vendida de outro item. Primeiramente, criamos uma lista de preços para o item acessório.

1 Digite o seguinte:

Lista de preços:	ACC
Código do cliente:	<em branco>
Código do item:	02-0010

2 Pressione F2.

3 Digite o seguinte:

Descrição:	Lista de preço do acessório 02-0010
Tipo de valor:	% de desconto
Tipo de quantidade:	Quantidade
Tipo de combinação:	Exclusiva
Categoria de quebra:	02-0005
Impressão:	Sim

4 Pressione F2 até que o quadro da tabela de descontos seja exibido.

5 Digite o seguinte:

Quantidade mínima:	200
% de desconto:	25

Utilize Manutenção de listas de preços 1.10.1.1.

6 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao campo Lista de preços.

Criação de uma Lista tipo preços de lista

- 1 Crie uma lista de preços da lista, digitando o seguinte:

Lista de preços:	Revenda
Código do cliente/análise:	<em branco>
Código do item/análise:	02-0005
Código da moeda:	USD
UM:	EA
Início:	<em branco>
Expiração:	<em branco>

- 2 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro.

- 3 Digite o seguinte

Descrição:	Lista de preços de revenda
Tipo de valor:	Preço da lista
Tipo de quantidade:	Quantidade
Tipo de combinação:	Combinável
Ordem mínima líquida:	<em branco>
Quantidade máxima:	<em branco>
Categoria de quebra:	<em branco>
Desconto configurado:	Não
Manual:	Não
Ordens máximas:	0
Seqüência de desconto:	10
Impressão:	Sim
Comentários:	Não

- 4 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro.

5 Digite o seguinte:

Preço da lista:	2.00
Preço mínimo:	1.50
Preço máximo:	3.00

6 Pressione F2 até que o cursor esteja no campo Lista de preços.

Criação de uma Lista de preços tipo condições de pagamento

1 Crie uma lista de preços de condições de pagamento, digitando o seguinte:

Lista de preços:	Condições
Código do cliente/análise:	Dist
Código do item/análise:	<deixar em branco>
Código da moeda:	USD
UM:	EA
Início:	<em branco>
Expiração:	<em branco>

2 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro.

Descrição:	Lista de preços do distribuidor
Tipo de valor:	Condições de pagamento
Tipo de quantidade:	Valor
Tipo de combinação:	Combinável
Ordem mínima líquida:	0
Quantidade máxima:	0
Categoria de quebra:	<em branco>
Desconto configurado:	Não
Manual:	Não
Ordens máximas:	0
Seqüência de desconto:	10
Impressão:	Sim
Comentários:	Não

- 3 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro.

Valor mínimo: 2.000,00
 Condições de pagamento: 2/45-60

- 4 Pressione F2 para salvar as alterações. Pressione Esc para retornar ao menu.

Simulação de preços

- 1 Para visualizar as informações sobre preços, digite o seguinte:

Cliente:	2222	2222
Local:	Treinamento	Treinamento
Número do item:	66-600	66-600
Quantidade da ordem:	15	3000
UM:	EA	EA
Manual:	<em branco>	<em branco>
Efetivo:	<em branco>	<em branco>
Moeda:	USD	USD
Quantidade acumulada:	<em branco>	<em branco>
Quantidade acumulada:	<em branco>	<em branco>
Mostrar só selecionados:	Sim	Sim
Saída:	Janela	Janela

- 2 Pressione F2 para visualizar as informações sobre preços e lista de preços, tipo de valor, categoria de quebra, quantidade de quebra, unidade de medida e valor.

Utilize Consulta simulada de preços (O/V)1.10.1.13.

- 3 Pressione Esc para retornar ao menu.

Processamento de uma ordem de vendas

Instruções: Complete o seguinte:

- Criação de uma ordem de vendas.
- Impressão de uma ordem de vendas.
- Visualização de detalhes de preços da ordem de vendas.

Criação de uma ordem de vendas

1 Com o cursor em Ordem, pressione F2.

O sistema gera um número de ordem para essa ordem.

2 Consulte o campo Número da ordem e registre o número da ordem: _____

3 Digite o seguinte:

Vendido para: 2222

4 Pressione F2 para avançar para a tela Entrada de itens.

5 No item de linha 1, digite o seguinte:

Número do item: 02-0005

Quantidade: 200

UM: EA

Utilize Manutenção de ordens de vendas 7.1.1.

6 Pressione F2 até que o sistema exiba 2 como o número de linha.

7 No item de linha 2, digite o seguinte:

Número do item: 02-0010

Quantidade: 250

UM: EA

8 Pressione F2 até que o sistema exiba 3 como o número de linha.

9 Pressione Esc até que o quadro de despesas apareça.

10 Pressione F2 até que o cursor esteja no prompt do número da ordem.

11 Pressione Fim para retornar ao menu.

Impressão de uma ordem de vendas

- 1 Imprime a ordem de vendas usando as seguintes informações:

Ordem de vendas: Use o número da ordem registrado no exercício anterior.

Para: Use o número da ordem registrado no exercício anterior.

Detalhes do desconto: Porcentagem

- 2 Escolha F2 para ir para o campo Saída.

- 3 Digite o seguinte:

Saída: Janela

ID do batch: <em branco>

Utilize Impressão de ordens de vendas 7.1.3.

- 4 Pressione Esc para retornar ao menu.

Visualização de detalhes de preços da ordem de vendas

- 1 Escolha Relatório de preços por ordem de vendas 7.15.7.

- 2 Digite o seguinte:

Ordem de vendas: Digite o número da ordem registrado acima.

- 3 Pressione F2 para ir para o campo de saída.

- 4 Digite o seguinte:

Saída: Janela

ID do batch: <em branco>

- 5 Visualize os detalhes de preços por ordem de vendas.

- 6 Pressione Fim para retornar ao menu.

- 7 Escolha Consulta de preços por ordem de vendas 1.10.1.17.

- 8 Digite o seguinte:

Ordem de vendas: Digite o número da ordem registrado acima.

- 9 Pressione F2 para visualizar os detalhes de preços.

- 10 Pressione Fim para retornar ao menu.



Visão geral do curso

- ✓ Introdução ao Melhor preço
- ✓ Considerações sobre o negócio
- ✓ Configuração do Melhor preço
- ◆ Manutenção do Melhor preço

BPR-SU-840

Visão geral do curso

Manutenção do Melhor preço





Manutenção do Melhor preço

Nesta seção você aprenderá a:

- ✓ Identificar algumas considerações sobre o negócio importantes, antes de executar a configuração do Melhor preço no MFG/PRO
- ✓ Configurar o Melhor preço no MFG/PRO
- ✓ **Efetuar a manutenção do Melhor preço no MFG/PRO**

BPR-BM-010

Manutenção do Melhor preço

1.8.14 – Consulta de detalhes de códigos de análise

Código	NÚ	Descrição	Ativo
AF00-8878	8908-887	FAMILIA DOGCLERD	Sim
CM	0000	Pneu Winter G&H	Sim
CM	1000	Alibaba Computer Services	Sim
CM	2001068	Canadian Supply Corp.	Sim
CM	2831088	Centre D'Adresses	Sim
CM	400	Amelia Hospital	Sim
CM	77777777	BURST RECORD FOR STANDING	Sim
AL	0000080	Great Indian Desert Co.	Sim
AL	0000081	Reliable Paging Corp...	Sim
AL	0001081		Sim
AL	0001082		Sim
AL	0001083		Sim
AL	0001087	CEPORA TUBO	Sim
AL	0001088	CEPORA TUBO	Sim
AL	0001088	Tubo de Testagem	Sim
AL	0001084	S&P	Sim
AL	0001085	aplicante	Sim
AL	0001086		Sim
AL	0001089	EDOCLE	Sim
AL	0001081	EDOCLE	Sim
AL	0001082	EDOCLE	Sim
AL	0001084	Edo U	Sim
AL	0001085	Edo V	Sim
AL	0001086	E.M.Pao	Sim
AL	0001087		Sim
AL	0001088	teste-as	Sim
AL	0001086	uma fratura	Sim
AL	0001087		Sim

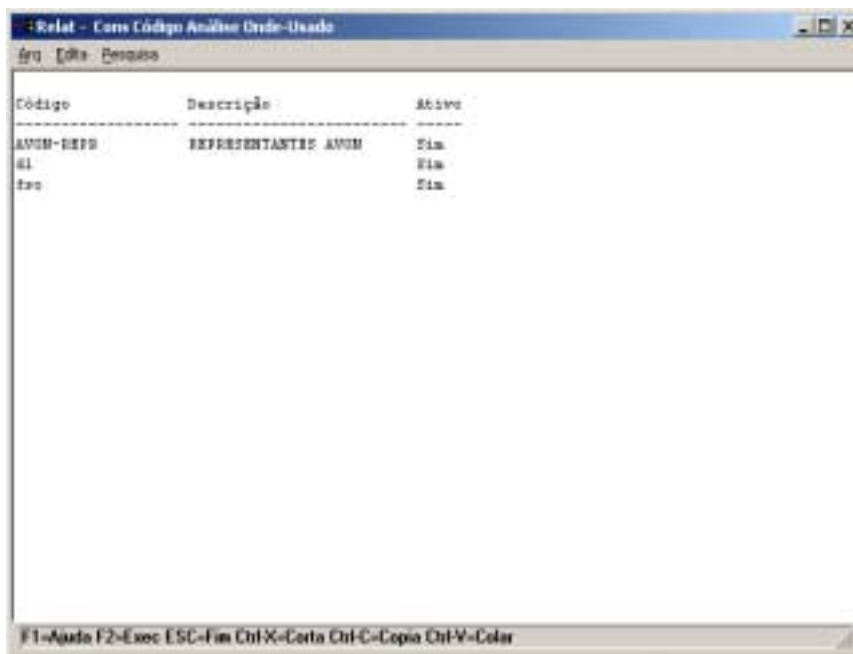
PR-BM-011

Consulta de detalhes de códigos de análise

Menu número 1.8.14

A Consulta de detalhes de códigos de análise mostra os nós de um código de análise.

1.8.15 – Consulta de códigos de análises Onde-Usado



Código	Descrição	Abstr
AVUM-DEPD	REPRESENTANTE AVUM	Sim
SI		Sim
IAP		Sim

PR-BM-012

Consulta de códigos de análise Onde-Usado

Menu número 1.8.15

A Consulta de códigos de análise Onde-Usado mostra os códigos de análise aos quais um nó pertence.

1.8.17 – Relatório de códigos de análise

Tipo	Código	Descrição	Ativo
Cliente	AVON-REV	REPRESENTANTES AVON	Sim

Opção			
Tempo Contingência		CarConte	Da
			**

Opção Lista		Regres	

Detalhe			
ES	Descrição	Ativo	
AVON-REV	FACIA BEBIDAS	Sim	

Tipo	Código	Descrição	Ativo
Cliente	OH	Canadian Customers	Sim

Opção			
Tempo Contingência		CarConte	Da
			**

Local		+	11000
			11000

PR-BM-013

Relatório de códigos de análise

Menu número 1.8.17

O Relatório de códigos de análise 1.8.17 exibe detalhes para uma faixa de códigos.

Incluir detalhes da seleção

- Se Sim, o relatório exibirá os critérios que cada código de análise usa para selecionar nós de clientes/itens.

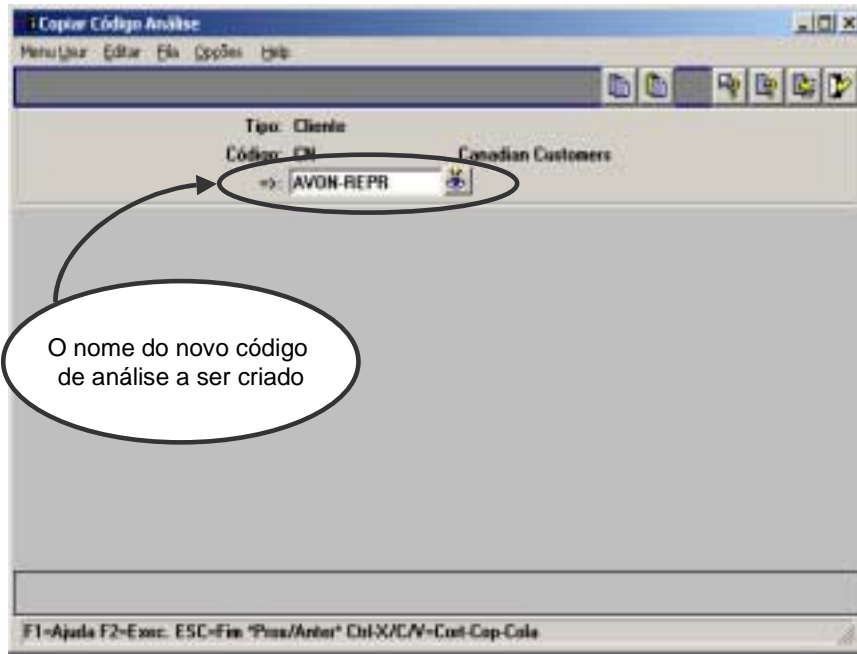
Incluir detalhes do vínculo

- Sim (padrão) exibe os detalhes do vínculo do código de análise em um relatório.
- Os códigos de análise vinculados aos códigos de análise inseridos nos campos Código e Para.
 - O relatório mostrará os outros códigos de análise ao qual esse código de análise está vinculado.

Incluir detalhes do nó

Os nós de clientes e de itens criados durante a Construir de detalhes do código de análise 1.8.19.

1.8.20 – Cópia de códigos de análise



PR-BM-016

Cópia de códigos de análise

Menu número 1.8.20

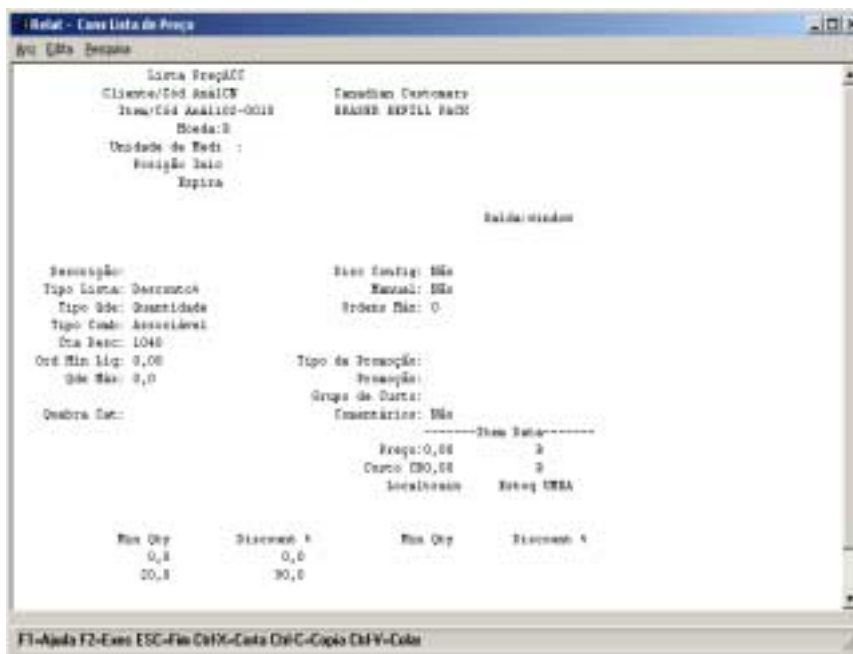
Use Cópia de códigos de análise para criar novos códigos de análise idênticos ou parecidos a um já existente.

Para criar um novo código de análise com características idênticas ou similares a um já existente, use Cópia de códigos de análise em vez de Manutenção de códigos de análise 1.8.1.

- Copia a descrição do código de análise, a lógica da seleção e todos os nós associados.
- Após adicionar o novo código de análise, vá para:
 - Manutenção de seleção de códigos de análise 1.8.4 para criar novas regras para o código.
 - Manutenção de vínculo de códigos de análise 1.8.7 para vincular um código a outros códigos de análise.

Observação: É preciso criar novamente se as alterações foram feitas nos critérios e/ou vínculos de seleção.

1.10.1.2 – Consulta de listas de preços



PR-BM-014

Consulta de listas de preços

Menu número 1.10.1.2

Use Consulta de listas de preços para revisar uma lista de listas de preços.

Com o cursor no campo Lista de preços, use a tecla de seta para baixo para revisar os nomes e as informações resumidas das listas de preços.

Selecione a lista de preços a ser visualizada e siga as instruções no monitor.

1.10.1.13 – Consulta simulada de preços (O/V)

As informações sobre preços são acessadas pelo endereço de embarque, a menos que tenha sido definido um registro de cliente separado para o endereço de entrega

- As listas de preços manuais serão consideradas somente quando houver uma correspondência
- Esse campo não tem efeito nas listas de preços que não forem manuais

PR-BM-020

Consulta simulada de preços (O/V)

Menu número 1.10.1.13

Mostra os preços líquidos de cada lista de preços que correspondam à combinação de cliente e item selecionada.

Manual

As listas manuais de preços com o nome especificado serão consideradas ao determinar o preço deste item, se um preço for especificado manualmente.

1.10.1.13 – Consulta simulada de preços (O/V)

PR-BM-030

Quantidade acumulada

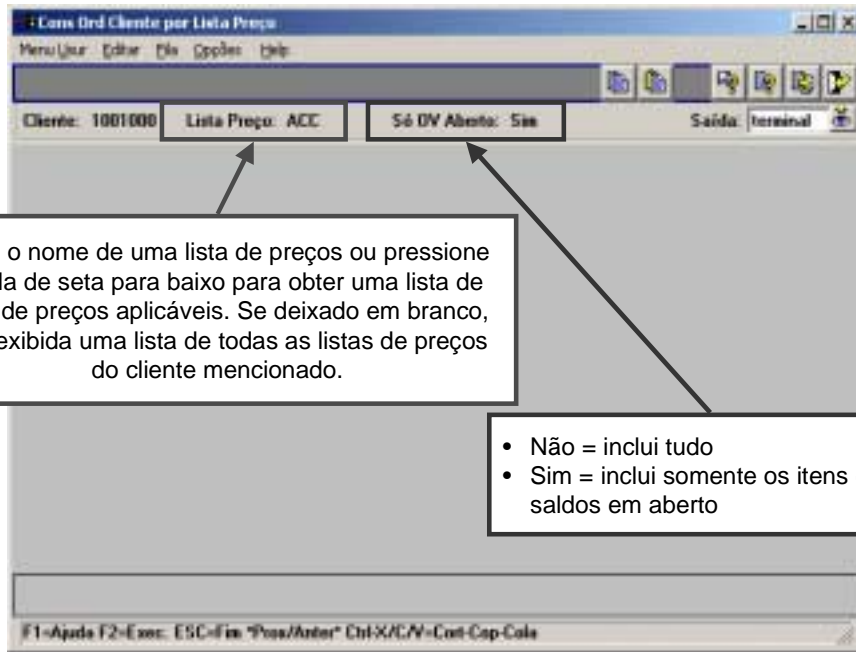
- O sistema estabelece preços para um item usando as quantidades de pedidos acumuladas para esse item.
 - Usada para determinar a quantidade de quebra (se for diferente da quantidade do pedido).

Montante acumulado

- O montante acumulado será usado se as quantidades da lista de preços forem baseadas nos montantes em vez de nas quantidades.
 - Útil para descobrir o preço do item para uma quantidade quando o preço foi estabelecido como parte de um pedido maior.

Observação: Essa consulta não funciona para produtos configurados com componentes configurados opcionalmente; use o módulo Cotações de vendas para obter os preços para produtos configurados.

1.10.1.15 – Consulta de ordens de clientes por lista de preços



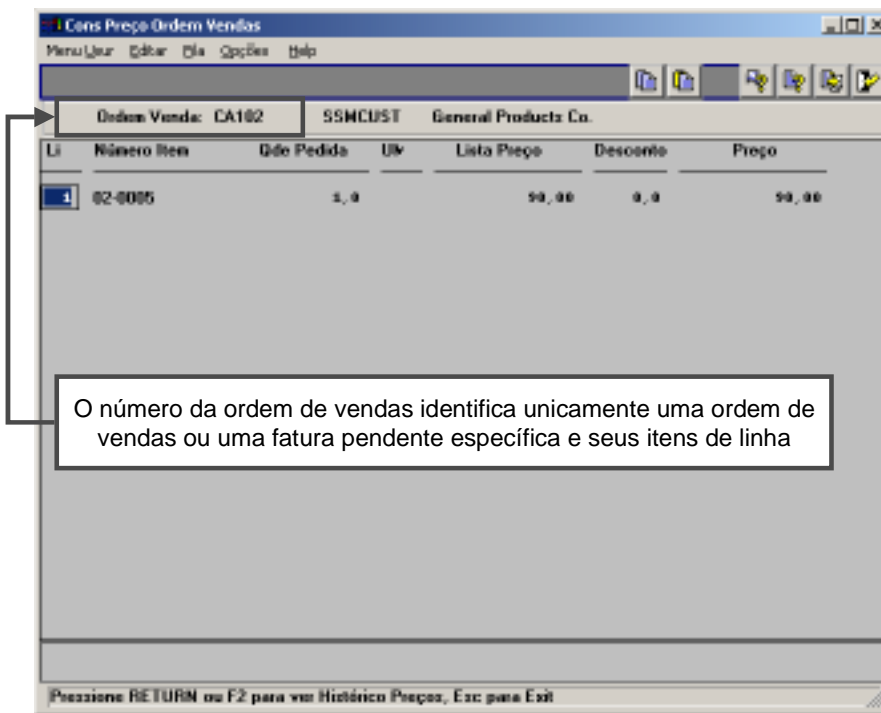
PR-BM-040

Consulta de ordens de clientes por lista de preços

Menu número 1.10.1.15

- Exibe somente as listas de preços selecionadas ou todas as listas de preços de um cliente.
- O histórico de vendas é mantido pelo endereço de embarque e endereço de entrega.

1.10.1.17 – Consulta de preços por ordem de vendas



PR-BM-050

Consulta de preços por ordem de vendas

Menu número 1.10.1.17

- Números exclusivos (únicos) de ordens de vendas identificam ordens de vendas específicas ou faturas pendentes e itens de linha.
- Os itens a seguir devem ser atribuídos a faixas de números diferentes:
 - números de ordens de vendas;
 - números de faturas;
 - números de referências de memo de db/cr de CR.

1.10.1.18 – Consulta de preços por cotação de vendas

Cons Preço Cotação Vendas

Menu: Arquivo Editar Exibir Opções Help

Cotação: 100004 1001000 Reliable Central Purchasing

Li	Número Item	Qtd Cotada	Un	Lista Preço	Desconto	Preço
1	90-100	1000,0	EA	10,00	35,0	6,70
2	90-110	100,0	EA	25,00	10,0	22,50

Pressione RETURN ou F2 para ver Histórico Preços, Esc para Exit

PR-BM-060

Consulta de preços por cotação de vendas

Menu número 1.10.1.18

- Verifique se os preços dos itens foram estabelecidos corretamente.

7.1.11 – Atualização de preços de ordem de vendas

The screenshot shows a software window titled "Atualização Preço Ordem de Venda". It has a menu bar with "Menu", "Ajuda", "Editar", "Ela", "Opções", and "Ajuda". Below the menu bar are several icons. The main area contains two columns of fields:

- Order Venda: []
- Vend p/ []
- Endereço de Cobrança: []
- Endereço Entrega: []
- Qt (Qt Preço): []
- Data Ordem: []
- Data Vencimento: []
- Verifica Créd.: Sim
- Inicia/Impre Status Ação: Não
- Status Nova Ação: []
- Vend Bloq Créd.: Sim
- Limite Sup Crédito Seg: Sim
- Vend Futuras Vencidas: Não
- Inclui Ordens Venda: Sim
- Impre Ord Vendas: Sim
- Associa Ordens Vendas: Não
- Coincide Vend p/ []
- Coincide Loc Ent: Não
- Coincide End Cob: Não
- Coincide DC: Não
- Inclui Requis ADM: Não

A callout box with a black border and white background contains the following text:

A execução de uma reavaliação de preços da ordem de vendas pode alterar os valores da ordem de vendas. Algumas ordens podem exceder os limites de crédito ou ordens atualmente bloqueadas podem agora estar dentro dos limites de crédito.

At the bottom of the window, there is a keyboard shortcut bar: F1=Ajuda F2=Exec E3C=Fin Ctrl-X=Corta Ctrl-C=Copia Ctrl-V=Colar

PR-BM-070

Atualização de preços de ordens de vendas

Menu número 7.1.11

- Reavalía os preços das ordens de vendas, de modo que as quantidades solicitadas sejam adicionadas para calcular quebras de quantidade.
- Os itens de linha em ordens combinadas têm seus preços reavaliados se estiverem na mesma ordem.
- Os itens de linha com a mesma categoria de quebra (ou número de item) terão quantidades acumuladas.
- Reavalie os preços, atualize o crédito e imprima ordens, de modo que os preços líquidos sejam recalculados com os dados de preços atuais.

- Para incluir uma ordem de vendas em aberto na função de reavaliação de preços, defina os dois indicadores a seguir:
 - Campo Preço fixo = Não.
 - Campo Repreço = Sim.

Ordens de reavaliação de preços

Uma faixa de ordens de vendas podem ter seus preços reavaliados de uma só vez usando o módulo Atualização de preços de ordens de vendas 7.1.11.

Também é possível reavaliar preços de ordens de vendas individuais ou de linhas particulares em um pedido diretamente em Manutenção de ordens de vendas 7.1.1. Esse tipo de reavaliação de preços pode ser controlado por uma sessão de manutenção usando o campo Repreço, cujo padrão é Não.

A reavaliação de preços ocorre somente quando ela for explicitamente solicitada (protegendo ordens de alterações indesejadas e minimizando o número de vezes que os registros do histórico de preços são atualizados).

Atualiza a lista e o preço líquido para o preço mais recente da lista de preços.

Reavalia as ordens de vendas, de modo que as quantidades solicitadas sejam adicionadas nas ordens para calcular as quebras de quantidade.

- Combina ordens por listas de preços correspondentes e por:
 - Número vendido para do cliente.
 - Endereços de cobrança do cliente.
 - Endereços de entrega do cliente.
 - Números das ordens de compra.
 - Qualquer combinação desses quatro fatores.

Os clientes que não possuem compras centralizadas, ainda assim podem receber descontos por quantidade e volume com base em compras feitas de outros departamentos de compras da intracompanhia.

Os itens de linha em ordens combinadas têm seus preços reavaliados como se estivessem na mesma ordem, o que significa que os itens de linha com a mesma categoria de quebra (ou o mesmo número de item) têm suas quantidades de ordens acumuladas.

- Para uma ordem de vendas em aberto, cujo preço será reavaliado.
 - O campo Preço fixo no cabeçalho da ordem de vendas ou no quadro de itens de linha deve ser = Não.
- O campo Preço fixo aparece em:
 - Manutenção do cliente 2.1.1.
 - Cabeçalho de Manutenção de cotações de vendas 7.12.1.
 - Quadro de itens de linha de Manutenção de cotações de vendas.
 - Cabeçalho de Manutenção de ordens de vendas 7.1.1.
 - Quadro de itens de linha de Manutenção de ordens de vendas.
 - Cabeçalho de Manutenção de ADMs 11.7.1.1.
 - Quadro de itens de linha de Manutenção de ADMs.

O valor Preço fixo é padronizado de Manutenção do cliente para Manutenção de cotações de vendas e então para Manutenção de ordens de vendas.

Se não forem usadas cotações de vendas, o valor será padronizado diretamente de Manutenção do cliente para Manutenção de ordens de vendas.

O valor de Preço fixo em um cabeçalho de ordem determina o padrão para cada linha, à medida que ela for adicionada.

- Se Preço fixo = Não para um item de linha de ordem de vendas, Atualização de preços de ordens de vendas 7.1.11 atualizará a lista e o preço líquido.
- Se Preço fixo = Sim, Atualização de preços de ordens de vendas não incluirá esse item de linha de vendas durante a reavaliação de preços.

Quando uma cotação de vendas for liberada para uma ordem, o sistema redefine o valor de Preço fixo no cabeçalho da ordem para o valor associado ao cliente. O valor de Preço fixo do item de linha não é alterado.

- Verifique se os limites de crédito após os novos preços são aplicados e faça os ajustes de crédito necessários.
- Imprima as ordens de vendas.
- Combine as ordens de vendas.
- Inclua as requisições de ADM.

1.10.14 – Consulta de descontos por volume

Tipo: 1
 Total: 0
 Tipo:
 Posição Inicial: / /
 Moeda:

Saída: terminal

Tipo	Total	Des	Tipo	% Des	Inic	Expira
1	200.000	x		10	01/01/92	12/31/92
1	1.000.000	x		12,5	01/01/92	12/31/92

Listagem completa
 Enter data or press ESC to end.

PR-BM-075

Consulta de descontos por volume

Menu número 1.10.14

Tipo

- 1 = Volume do pedido.
- 2 = Volume de vendas do ano até a data atual.

Tipo de cliente

- Um código opcional de classificação de clientes por tipo; RET para clientes de varejo e WHSL para atacadistas, por exemplo.
 - Seleciona grupos de clientes para relatórios, em particular para relatórios de análises de vendas.
- As contas de vendas de contabilidade podem ser configuradas pelo tipo de cliente, pelo canal, pela linha de produto e pelo local, permitindo dividir as vendas e os custos do total de vendas por diferentes tipos de clientes.
- Assegure-se de que esses códigos sejam digitados consistentemente, digitando os códigos permitidos em Manutenção de códigos genéricos 36.2.13.
 - O sistema verifica os códigos digitados contra esses valores predefinidos, evitando a digitação de códigos incorretos.

Exercícios de processamento



PR-BM-085

Exercícios de Manutenção de Melhor preço

ISimulação de preços

Visualização de informações sobre preços

1 Para visualizar as informações sobre preços, digite o seguinte:

Cliente:	2222	2222
Local:	Treinamento	Treinamento
Número do item:	66-600	66-600
Quantidade da ordem:	15	3000
UM:	EA	EA
Manual:	<deixar em branco>	<deixar em branco>
Efetivo:	<deixar em branco>	<deixar em branco>
Moeda:	USD	USD
Quantidade acumulada:	<deixar em branco>	<deixar em branco>
Quantidade acumulada:	<deixar em branco>	<deixar em branco>
Mostrar só selecionados:	Sim	Sim
Saída:	Janela	Janela

2 Pressione F2 para visualizar as informações sobre preços e lista de preços, tipo de valor, tipo combinável, categoria de quebra, quantidade/total de quebra e total.

Utilize Consulta simulada de preços (O/V)1.10.1.13.

3 Pressione Fim para retornar ao menu.

Processamento de uma ordem de vendas

Instruções: Complete o seguinte:

- Criação de uma ordem de vendas.
- Impressão de uma ordem de vendas.
- Visualização de detalhes de preços da ordem de vendas.

Criação de uma ordem de vendas

- 1 Com o cursor em Ordem, pressione F2.

O sistema gera um número de ordem para essa ordem.

- 2 Consulte o campo Número da ordem e registre o número da ordem: _____

- 3 Digite o seguinte:

Vendido para: 0100

- 4 Pressione F2 para avançar para a tela Entrada de itens.

- 5 No item de linha 1, digite o seguinte:

Número do item: 02-0005

Quantidade: 200

UM: EA

Utilize Manutenção de ordens de vendas 7.1.1.

- 6 Pressione F2 até que o sistema exiba 2 como o número de linha.

- 7 No item de linha 2, digite o seguinte:

Número do item: 02-0010

Quantidade: 100

UM: EA

- 8 Pressione F2 até que o sistema exiba 3 como o número de linha.

- 9 Pressione Esc até que o quadro de despesas apareça.

- 10 Pressione Esc para retornar ao menu.

Impressão de uma ordem de vendas

- 1 Imprime a ordem de vendas usando as seguintes informações:

Ordem de vendas: Use o número da ordem registrado no exercício anterior.

Para: Use o número da ordem registrado no exercício anterior.

- 2 Escolha F2 para ir para o campo Saída.

3 Digite o seguinte:

Saída: Janela
ID do batch: <deixar em branco>

Utilize Impressão de ordens de vendas 7.1.3.

4 Visualize a ordem de vendas.

5 Pressione Esc para ir para a caixa sobreposta e responda Sim.

6 Pressione Esc para retornar ao menu.

Visualização de detalhes de preços da ordem de vendas

1 Escolha Relatório de preços por ordem de vendas 7.15.7 e digite o seguinte:

Ordem de vendas: Use o número da ordem registrado no exercício anterior.
Para: Use o número da ordem registrado no exercício anterior.

2 Escolha F2 para ir para o campo Saída e digite o seguinte:

Saída: Janela
ID do batch: <deixar em branco>

3 Visualize o relatório de preços por ordem de vendas.

4 Pressione Esc para retornar ao menu.

5 Escolha Consulta de preços por ordem de vendas 1.10.1.17 e digite o seguinte:

Ordem de vendas: Use o número da ordem registrado no exercício anterior.
Para: Use o número da ordem registrado no exercício anterior.

6 Pressione F2 para visualizar as informações sobre preços da ordem.

7 Pressione F2 para avançar para o próximo quadro de informações sobre preços.

8 Pressione Esc para retornar ao menu.



Visão geral do curso

- ✓ Introdução ao Melhor preço
- ✓ Considerações sobre o negócio
- ✓ Configuração do Melhor preço
- ✓ Manutenção do Melhor preço

BPR-BM-080

Visão geral do curso

APÊNDICE A

Relatórios de Melhor preço



Parent01.p 14.13.2 Routing Maintenance (Date Based)

Routing Code:	10-15000	MANUFACTURING
Operation:	20	INSPECTION, ALL SITES
Standard Operation:	10.00	
Work Center:	1	
Machines:	1	
Description:	INSPEC PER PROC-000	
Machines per Op:	1	
Overlap Units:	1	
Queue Time:	1.0	
Wait Time:	0.0	
Setup Time:	0.0	
Ready Production:	0.0	

Relatórios de Melhor preço

Menu	Relatório	Função/finalidade
1.8.2	Consulta de códigos de análise.	Exibe informações específicas sobre códigos de análise. Use para criar registros de detalhes de códigos de análise.
1.8.5	Consulta de seleção de códigos de análise.	Relaciona códigos de análise e seus campos de condição e os classifica alfabeticamente, começando com o código de análise digitado. Use para verificar critérios de seleção.
1.8.8	Consulta de vínculos de códigos de análise.	Exibe uma lista de vínculos de códigos de análise. Use para consultar todos os códigos de análise vinculados.
1.8.9	Consulta de códigos de análises Onde-Associado.	Exibe uma lista de vínculos de códigos de análise. Use para consultar todos os códigos de análise vinculados.
1.8.14	Consulta de detalhes de códigos de análise.	Mostra os registros de detalhes dos códigos de análise do código selecionado (item ou cliente).
1.8.15	Consulta de códigos de análise Onde-Usado.	Mostra os códigos de análise aos quais um nó pertence.
1.8.17	Relatório de códigos de análise.	Exibe detalhes de uma faixa de códigos de análise.
1.10.14	Consulta de descontos por volume.	Exibe descontos por volume de vendas por tipos de clientes. O código de um único dígito deve ser 1 (volume do pedido) ou 2 (volume de vendas do ano até a data atual). Use para fins de relatório, em particular para relatórios de análise de vendas.
1.10.1.2	Consulta de listas de preços.	Exibe uma lista de listas de preços. Use para revisão.
1.10.1.3	Relatório de listas de preços.	Exibe uma lista de listas de preços para obtenção de Melhor preço.
1.10.1.5	Consulta de listas de preços por cliente.	Mostra os códigos de endereços que identificam clientes específicos. Use para identificar o nome, o endereço, os dados do cliente e as informações sobre crédito aplicáveis.
1.10.1.6	Consulta de listas de preços por item.	Relaciona os itens armazenados no estoque. Use para revisar listas de preços, tipos de valores, tipos combináveis, datas de início e de vencimento e quantidades máximas pedidas.
1.10.1.13	Consulta simulada de preços (O/V).	Exibe informações sobre preços, incluindo tipo de valor, tipo combinável, categorias de quebra, quantidades de quebra e valor.
1.10.1.15	Consulta de ordens de clientes por lista de preços.	Mostra como uma lista de preços é utilizada. Use para assegurar que um cliente não exceda o número máximo de pedidos.
1.10.1.17	Consulta de preços por ordem de vendas.	Exibe uma lista completa dos registros de listas de preços. Use para verificar se os itens estão com os preços corretos.

Relatórios de Melhor preço

Menu	Relatório	Função/finalidade
1.10.1.18	Consulta de preços por cotação de vendas.	Exibe uma lista completa dos registros de listas de preços. Use para verificar se os itens estão com os preços corretos.
7.15.7	Relatório de preços por ordem de vendas.	Mostra vários detalhes dos preços de cada ordem de vendas, incluindo descontos usados para chegar ao preço líquido. As alterações nos preços são registradas no histórico do sistema. Esses registros incluem detalhes sobre a origem do preço e descontos por pedido/linha.

Índice

Numéricos

1.4.1.1 24, 35
1.10.1 34
1.10.1.1 38
1.10.2 35
1.10.1 23, 64
1.10.1.1 23, 24, 100, 103, 130
1.10.1.13 159
1.10.1.15 161
1.10.1.17 162
1.10.1.18 163
1.10.1.2 118, 158
1.10.1.24 78, 84, 123, 124, 133, 136
1.10.1.3 118
1.10.1.5 119
1.10.1.6 120
1.17 64
1.4.1 24
1.4.1.1 98, 120
1.6 64
1.8.1 24, 60, 66, 68, 80, 81, 157
1.8.14 153
1.8.15 154
1.8.17 155
1.8.19 61, 72, 83
1.8.2 68
1.8.20 157
1.8.4 63, 70, 81, 157
1.8.5 72, 73
1.8.7 61, 77, 81, 157
1.8.8 74, 79
1.8.9 74, 79, 80
11.7.1.1 57, 136, 166
2.1.1 166
7.1.1 57, 136, 165, 166
7.1.11 24, 164, 165
7.1.24 123
7.12.1 57, 133, 166

7.12.24 123, 132

7.15.7 118

A

Arquivo de controle
cotação de vendas 123, 131, 132
ordem de vendas 123, 134
preço 123, 124, 133, 136
preços 78, 84
Atividade 52
Atividade de enfoque 52
Autorização para devolução de material (ADM)
linhas de recebimento 35
manutenção 57, 136, 166

C

Cabeçalho 25
Cliente
consulta de pedido por lista de preços 161
manutenção 166
programação 35
Código de análise
agrupamentos complexos 74
arquivo de referência cruzada 77
categorias 64, 69
combinação 63
condições 69
consulta 68
consulta Onde-Associado 74, 79
consulta onde-usado 154
cópia 157
criação 81
detalhe
criação 61, 72, 77, 83, 85, 125, 156
grupos 65
manutenção 24, 60, 66, 68, 81
menu 59
pai 74

- regeneração 78
- seleção
 - consulta 72, 73
 - manutenção 60, 63, 70, 81, 157
- vinculação lógica 76
- vínculo 63, 65, 74, 75, 76, 77, 79, 81
 - manutenção 61

Condições

- frete 21, 113
- pagamento 21, 41, 113
- Condições de pagamento 21, 41

Consulta 74, 79

- código de análise 68
- seleção de código de análise 72, 73

Cotação de vendas

- arquivo de controle 123
- consulta de preços 163
- manutenção 57, 166

Cotações/ordens de vendas

- questões comerciais 32

Cursos relacionados 9

D

Desconto

- área geográfica 20
- cumulativo 124
- em cascata 124
- especial 20
- exclusivo ou combinado 21
- fornecedores 21
- promocional 20
- seqüência 24
- tipo de combinação 124

E

Exercícios

- configuração do Melhor preço 87, 143
- manutenção de Melhor preço 169

F

- Fator de arredondamento 129

Frete

- cálculos 43
- condições 21, 113
- lista 113

I

- Importação/exportação 46

Item

- manutenção do cadastro 24
- mestre 98

- Itens de linha 25

L

- Lista de preços 58, 65

- consulta 118, 158
- consulta por cliente 119
- consulta por item 120
- manual 23, 159
- manutenção 23, 24, 38, 103
- ordem de vendas 57
- processamento 58
- relatórios 118
- serviço 36
- usa 114

- Lista de preços/tabela de descontos 35

M

- Manutenção 77, 81

- ADM 57, 136, 166
- cadastro de itens 24
- cliente 166
- código de análise 24, 60, 68
- cotação de vendas 166
- lista de preços 23, 24, 38
- Melhor preço 152
- ordem de vendas 136, 165, 166
- seleção de código de análise 60, 63, 70, 81, 157
- vínculo do código de análise 61

- Melhor preço 21

- com listas de preços 95
- condições de pagamento e de frete 21
- configuração 56
- desconto de fornecedores 21
- desconto especial 20
- desconto exclusivo ou combinado 21
- desconto por área geográfica 20
- desconto promocional 20
- determinação 20
- exercícios de configuração 87, 143
- exercícios de manutenção 169
- manutenção 152
- marketing cooperativo 21
- Menu de preços de requisições de OV/CV/ADM 23
- modelo 18
- preço mínimo 21
- quebras de preços 21
- terminologia 23
- usuários 22
- Modelo de preço
 - lista de preços/tabela de descontos 34
 - Melhor preço 18, 34

N

Nós 23

O

Ordem de vendas

- arquivo de controle 123, 134
- consulta de preços 162
- listas de preços 57
- manutenção 57, 136, 165, 166
- preço 62, 135
- reavaliação de preços 24, 164, 165
- relatório de preços 118

P

Preço

- arquivo de controle 123, 124, 133, 136
- consulta simulada de preços (O/V) 159
- gerenciamento avançado de preços 36
- implementação 62
- líquido 159
- lista/tabela de descontos 35
- Melhor preço 23
- ordem de vendas 62, 135
- OV por linha 129
- promoções 130
- recebimento de OC/DAF/Progr/ADM 35
- requisições OV/CV/ADM 34
- tipo de valor 57
 - provisão 111

reajuste 108

variar data por linha de OC 133

variar data por linha de OV 136

Preço do acessório 99

Preço mínimo 21

Preços

arquivo de controle 78, 84

Preparação para certificação 10

Pré-requisitos 8

Provisões 37

Q

Quebra

categoria 96, 98, 99

quantidade 160

Quebra de preço 21, 24

R

Reavaliação de preços 24

ordem de vendas 24, 164, 165

T

Tabela

criação 81

Tabela de preços

requerida 132, 135

Terminologia 23

Troca eletrônica de dados (EDI) 48

Seus comentários são muito importantes para nós

The image is a composite graphic. At the top, there is a screenshot of a software application window titled "Quality Products Corp." with a menu bar (User Menu, Edit, Queue, Options, Help) and a "Manufacturing" section containing a list of items like "Product Structures", "Routings / Work Centers", etc. Below this is a large clock face with the text "TIME-TO-BENEFIT" written across it. To the right of the clock is a flowchart with boxes labeled "Bank of Master", "Bank of Check or Bank of Tools", and "Check Master", connected by arrows. At the bottom, there is a screenshot of a routing maintenance screen showing details for "Routing Code: 10-15000" and "Operation: 20".

Quality Products Corp.
User Menu Edit Queue Options Help

Manufacturing

- 12 Product Structures
- 14 Routings / Work Centers
- 15 Formula / Process
- 16 Work Order
- 17 Shop Floor Control
- 18 Repetitive
- 19 Quality Management
- 22 Forecast / Master Plan
- 27 Material Control
- 1 Repetitive Control

TIME-TO-BENEFIT

Bank of Master

Bank of Check or Bank of Tools

Check Master

Routing Maintenance (Date Based)

Routing Code: 10-15000
Operation: 20

Standard Operation: 1030
Work Center: Machine
Description: INSPEC PER PROC-000
Machines per Op: 1
Overlap Units: 1
Queue Time: 1.0
Wait Time: 0.0
Setup Time: 0.0

Reserve alguns minutos para preencher e enviar esta folha de comentários. Isso nos ajudará a melhorar a qualidade de nossos materiais de treinamento. Se preferir, é possível fazer download deste formulário de nosso site na Web. Depois de preenchê-lo, envie-nos por fax: (856) 840-2612 (EUA) ou por e-mail.

Site na Web: <http://www.qad.com/services/learn>

E-mail: learningservices@qad.com

Manual de treinamento: Melhor preço

Número do item: 70-2803A

Como você avaliaria a qualidade deste manual de treinamento?



Que sugestões, correções e inclusões teria para os materiais de treinamento?

(Para alterações específicas, indique o número da página ou o parágrafo, para que possamos identificá-lo.)

Para solicitar materiais de treinamento da QAD, visite nosso site na Web e faça download do Formulário de solicitação de materiais de treinamento. Envie o formulário de solicitação preenchido para:

Fax: (856) 840-2612 (EUA) ou

e-mail: COPS@qad.com

Seus comentários são muito importantes para nós. Obrigado pela sua colaboração.

