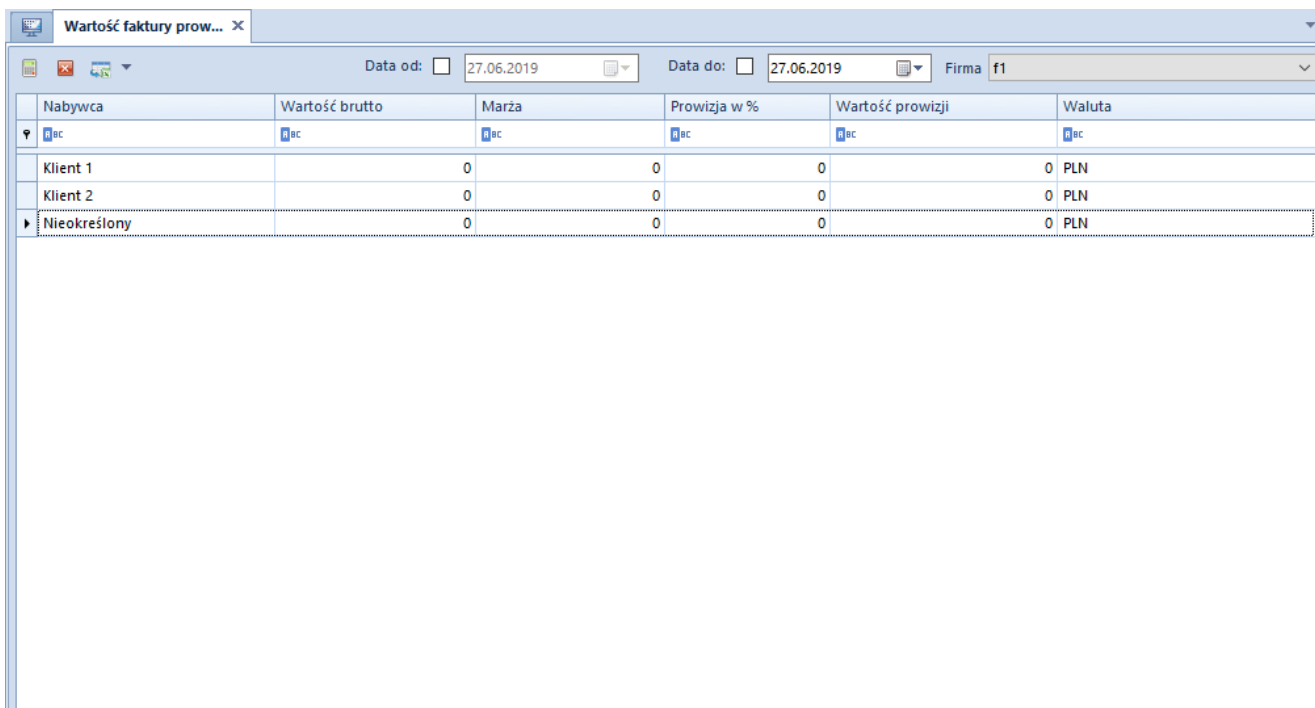


Faktury prowizyjne

Faktury prowizyjne to narzędzie wykorzystywane do nagradzania kontrahentów, którzy dokonują największych wartościowo zakupów.

Lista faktur prowizyjnych umieszczona jest w module *Sprzedaż*. Ma ona charakter informacyjny. Zawiera wykaz wszystkich kontrahentów zarejestrowanych w systemie. Po określeniu przedziału czasowego (zamkniętego, otwartego lub otwartego z jednej strony) i wybraniu przycisku [**Oblicz prowizję**] na liście pojawi się informacja nt. sumy wartości brutto transakcji sprzedaży (faktury sprzedaży), w których brali udział, wypracowanej w ten sposób marży, wielkości procentowej prowizji, jaka przysługuje za uzyskaną kwotę oraz rzeczywistej wartości prowizji.



Nabywca	Wartość brutto	Marża	Prowizja w %	Wartość prowizji	Waluta
☑️ [bc]	[bc]	[bc]	[bc]	[bc]	[bc]
Klient 1	0	0	0	0	0 PLN
Klient 2	0	0	0	0	0 PLN
▶ Nieokreślony	0	0	0	0	0 PLN

Lista faktur prowizyjnych

Właściwości faktur prowizyjnych w

systemie:

- do zróżnicowania wielkości prowizji uzyskiwanych przez kontrahentów można zdefiniować odpowiednie progi, po przekroczeniu których procent wysokości prowizji odpowiednio wzrasta
- nie można zdefiniować takiej samej wielkości prowizji dla progów o różnych wartościach faktur. Analogicznie nie ma możliwości dodania dla jednej wartości faktur dwóch różnych wielkości prowizji.
- konfiguracja faktur prowizyjnych definiowana jest dla poszczególnej firmy
- z poziomu firmy głównej można zdefiniować limity i prowizje dla każdej firmy oraz globalny limit dla wszystkich firm
- w przypadku zalogowania do innej firmy niż firma główna istnieje możliwość definiowania limitów dla tej firmy oraz możliwość odczytywania limitów globalnych, jednak bez prawa modyfikacji

Konfiguracja progów dla faktur prowizyjnych

Konfiguracja progów dostępna jest z poziomu *Konfiguracja* □ *(Dokumenty)* □ *Faktury prowizyjne*.

W celu zdefiniowania nowego progów należy wybrać przycisk [**Dodaj**] umieszczony tuż nad listą lub w menu głównym, w grupie przycisków *Lista*. Liczba progów może być nieograniczona.

W nowym wierszu należy określić:

- minimalną wartość brutto faktur sprzedaży – kwota, jaką kontrahent musi przekroczyć, by uzyskać procentową wielkość prowizji
- odpowiadającą danemu progowi wartości faktur wielkość prowizji

Sposób obliczania prowizji uzależniony jest od wartości w parametrze *Firma*. Jeśli wskazana jest:

- Firma – wartość prowizji obliczana jest tylko dla kontrahentów dostępnych w danej firmie, dla której aktualnie jest wyliczana prowizja
- Opcja <Wszystkie> – wartość prowizji obliczana jest dla wszystkich dokumentów i kontrahentów bez względu na firmę. Dokumenty zostaną zsumowane wg waluty systemowej.