

# Millennium Network

**Versão:** 2009

**Release:** 32

**Autor:** Sirlene Araújo

## Processo

Promoção de Vendas

## Acesso

Ir Para\Vendas\Formação de Preço\Promoções

## Motivação

Cadastrar diversos tipos de promoções para serem aplicadas durante as movimentações de vendas. Os produtos que estiverem incluídos nas regras da promoção serão assumidos automaticamente pelo sistema no momento do faturamento e na inclusão dos pedidos de venda.

## Parâmetros

- Produtos cadastrados corretamente no sistema;
- Tabela de preço cadastrada no sistema, caso seja uma das regras da promoção.

## Entradas

### 1. Cadastro da Promoção

#### 2. Geral

Defina o período de validade para a promoção, no campo “**Período da Promoção**”, caso contrário o sistema assumirá o período padrão. Preencha os demais campos, conforme a necessidade de controle da empresa.

#### 3. Seleção de Itens

- **Desconto**  
Aplicará o desconto no produto vinculado a promoção
- **Contabiliza**



# Millennium Network

Valida o produto para a promoção

- **Prioridade**

A prioridade determina o nível de importância de uma determinada promoção, esse recurso está disponível porque o sistema permite que um mesmo produto participe de várias promoções vigentes no mesmo período. Desse modo, na inclusão do pedido de venda ou no faturamento do pedido de venda será considerada a promoção de maior prioridade.

- **Produtos / Classificação**

A(s) classificação (es) também pode(m) ser utilizada(s) em promoções. Por exemplo, para receber a nova coleção será necessário liquidar toda a coleção antiga para liberar o estoque. Nesse caso não será necessário selecionar produto por produto, basta selecionar apenas a coleção desejada.

Em uma mesma promoção é possível incluir produtos e/ou classificações diferentes. Por exemplo, Na figura 01, que se refere ao primeiro cadastro, foi selecionada a Classificação "Coleção", 02 Inverno/2012, e os campos "Desconto" e "Contabiliza".

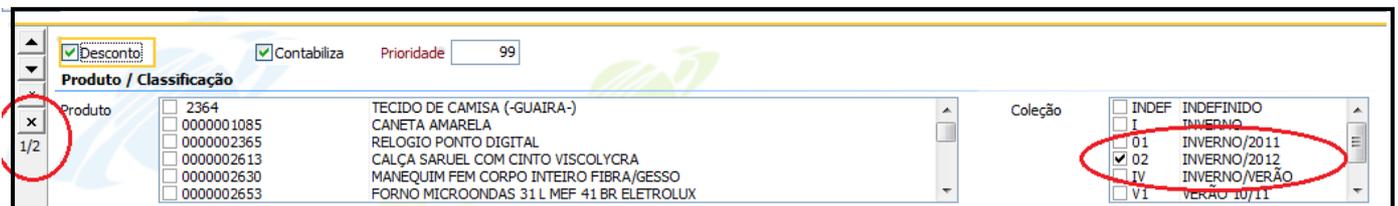


Figura 01

Na figura 02, que se refere ao segundo cadastro está selecionado por Produto e apenas campo "Contabiliza".

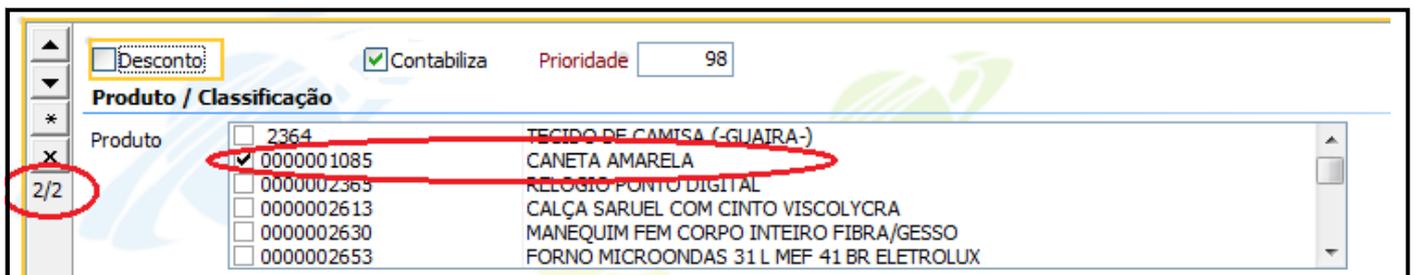


Figura 02

## 4. Regras da Promoção



# Millennium Network

São as orientações que o sistema deverá seguir para aplicar ou não a promoção sobre um produto Vendido.

## 4.1. Tipo de Promoção

- **Cíclica**

Nesse caso, em uma única venda toda vez que a regra estabelecida, seja ela por quantidade ou valor for atingida, a promoção será concedida. Exemplo, a cada 4 produtos vendidos será concedido o desconto de 10%. Isso se aplicará quando a quantidade vendida for 8, 12, 16 e assim sucessivamente.

The screenshot shows the 'Regras da Promoção' configuration interface. At the top, 'Tipo de Promoção' is set to 'Cíclica' and 'Ganha na Promoção' is set to 'Desconto %'. Below this is a table with the following structure:

*	Tipo	Quantidade	Valor	% Desconto
x	Quantidade	4		10

- **Quantidade fixa**

O sistema aplicará a regra toda vez que quantidade fixa estabelecida for atingida. Veja um exemplo na figura abaixo. Na venda de 2 peças vendidas, o preço será de R\$ 20,00.

The screenshot shows the 'Regras da Promoção' configuration interface. At the top, 'Tipo de Promoção' is set to 'Quantidade Fixa' and 'Ganha na Promoção' is set to 'Preço'. Below this is a table with the following structure:

*	Quantidade	Preço
x	2	R\$ 20,00

At the bottom of the table, there are input fields for '1', '0', and 'R\$ 0,00'.

## Opções de Regras de Promoção

- **Ganha na Promoção**

1. **Preço**



# Millennium Network

Quando a quantidade de produtos adquiridos for o estabelecido na regra.

## 2. Desconto

Selecionar o Tipo e em seguida estabelecer a % Desconto

## 3. \*Brinde

Conforme a quantidade ou valor será concedido um brinde.

*\* O brinde deve estar cadastrado no sistema para ser incluído na movimentação.*

## 4. Bônus

O Bônus será concedido quando um determinado valor em compras for atingido, que posteriormente poderá ser revertido, por exemplo, em outro produto.

## 5. \*Pontos

*\*Só funciona no programa Store Manager.*

## Saídas e Validações

Na inclusão dos pedidos de venda e no faturamento, o sistema deverá assumir os valores de acordo com as regras da promoção.

