

Parametrização

Como configurar o programa de fidelidade

Para configurar seu programa de fidelidade será necessário acessar o menu Cadastro -> Financeiro -> Gerenciar Cadastro, basta procurar por fidelidade na busca que direcionará as telas de cadastro e consulta.

A tela de cadastro é dividida em duas principais estruturas, a de GERAÇÃO onde parametriza a pontuação que o cliente irá receber e a LIQUIDAÇÃO onde é parametrizado a troca de pontuação pelo benefício de desconto.

Dentro da Aba GERAÇÃO encontra-se ainda duas estruturas a Geral onde sempre será obrigatório preencher os dados, e a Específica, onde os campos são opcionais.

Nas Operações será necessário marcar um parâmetro para que aquela operação começa a realizar o controle, na sequência da documentação terá mais detalhes.

Preenchendo as informações

Geração

1 - Descrição: Nome que será dado a configuração que irá realizar, por praticidade pode adotar informações que utilizará nos campos que preencherá ou preencheu caso opte por fazer os outros campos primeiramente.

2 - Valor da Venda O valor da venda serve para medir a partir de qual momento o sistema pode considerar a calcular os pontos. e toda vez que atingir sua multiplicidade, então caso opte por exemplo que o valor mínimo que o cliente precisa realizar de compra seja R\$300,00, a cada R\$300,00 de compra ele receberá a pontuação conforme o próximo campo (**Quantidade Pontos**)

3 - Quantidade Pontos: A quantidade de pontos será quantos pontos o cliente irá receber quando ele conseguir atingir o valor estipulado anteriormente (**Valor da Venda**).

4 - Validade (Dias): Esse valor ditará a validade das pontuações, então caso o cliente não use os pontos antes da validade, serão perdidos.

5 - Baixado: Campo destinado para desativar a parametrização, ela não será mais considerada pelo sistema.

6 - Pontuar apenas uma vez por venda: Campo destinado para limitar a pontuação realizada pelo cliente, onde indiferente a quantidade de pontos que a venda gerou, ele só considerará uma vez.

7 - Prioridade Máxima: Campo destinado para facilitar a organização de diversos parâmetros criados, onde o sistema sempre utilizará o com maior prioridade, marcando essa opção o sistema jogará ele para primeira posição na ordem de prioridade, assim que criado um novo parâmetro com prioridade máxima, o que utilizava a primeira posição passa a utilizar a segunda e o novo passa a utilizar a primeira posição. Essas posições pode ser vistas na tela de CONSULTA DE PARAMETROS DE PROGRAMA DE FIDELIDADE

Específico

1 - Abas: 3 Abas para definir configurações específicas para Grupo de Produtos, Marcas e produtos avulsos.

2 - Agrupamento/Marcas/Produtos: Campo para selecionar qual grupo/marca/produto deseja adicionar uma regra especial

3 - Valor da Venda: Valor da venda que deve ser atingida para a seleção acima definido

4 - Quantidade Pontos: Quantidade de pontos que será adicionado caso atingido o valor da venda

5 - Exceto: Campo que permite quando marcado, ignorar o grupo/marca/produto da pontuação como um todo.

6 - Adicionar: Ao definir os valor acima basta adicionar na grade, apenas informações salvas na grade serão consideradas.

7 - Excluir: Botão para remover adições realizadas a grade.

Geração

Liquidação

Geral

1

Descrição

2

Vendas Acima de 300 reais / 2 pontos / 10 pontos necessarios

3

Valor da Venda

4

300,00

5

☐ Baixado

6

Quantidade Pontos

7

2

8

☐ Pontuar apenas uma vez por venda

9

Validade (Dias)

10

720

11

☒ Prioridade Máxima

Específico

1

Agrupamentos

Marcas

Produtos

2

Agrupamentos

3

4

☐ Exceto 5

6

Valor da Venda

7

0,00

8

Quantidade Pontos

9

0

10

Drag a column header here to group by that column

11

Adicionar

12

Remover

Código	Agrupamento	Valor da Venda	Quantidade de P...	Exceto?

Gravar (F5)

Cancelar (ESC)

Liquidação

The screenshot shows a software interface with two tabs: 'Geração' and 'Liquidação'. The 'Geração' tab is selected. Below the tabs is a section titled 'Geral' containing three input fields with up/down arrows: 'Pontos Necessários', 'Desconto', and 'Desconto Percentual'.

Pontos Necessários: Quantos pontos são necessários para o cliente ter possibilidade a desconto adicional.

Desconto: Desconto numeral aplicado ao valor da venda.

Desconto Percentual: Desconto aplicado percentualmente ao valor da venda.

Verificando a prioridade do programa de fidelidade

Na tela de consulta de parâmetros do programa de fidelidade é possível verificar a prioridade, o sistema sempre considera a primeira que não esteja baixada.

Alterando a Prioridade

Basta arrastar a linha para a prioridade desejada conforme imagem animada abaixo.

The screenshot shows a software interface with a menu bar at the top (Lançamentos, Movimento, Caixa, Banco, Faturas, Relatórios, Estoque, Ajuda, Configurações, Ordem de Serviço, Geração de Arquivos) and a sub-menu 'Opções de Consulta' (Incluir, Editar, Imprimir, Exportar para Excel, Exportar para PDF, Excluir). Below the menu is a table with the following data:

Código	Prioridade	Descrição	Valor Venda	Pontos	Validade em Dias
25	1	Vendas 300+ / 4 pontos / 10 pontos necessários / 15% Desc	300.000	4	730
17	2	Vendas de 100 reais 1 ponto - 10 pontos necessários = 10% Desconto	100.000	1	730
24	3	venda 150+ apenas 1x / 2 pontos / 10 pontos necessários / 15% desconto	150.000	2	730

At the bottom of the interface, there is a status bar with the following text: 'Consulte aqui suas faturas', 'V: 722 BD: 464', 'F: 1', 'O: 1', 'ADMIN', '15/02/2022 Seq: 1', 'O: 1', 'Alterar Papel Parede', 'Consultar Estoque (Ctrl+F1)', 'Novo Atalho', 'Consultar Documentos (Ctrl+F2)'.

Parâmetro na Operação

Necessário marca-lo conforme imagem abaixo:

The screenshot shows the 'Cadastrar Operações' (Register Operations) window. The 'Opções' (Options) tab is selected and highlighted with a red box. Within this tab, the 'Opções de Custo e Estoque' (Cost and Inventory Options) sub-tab is also highlighted with a red box. In this sub-tab, the checkbox 'Considerar Programa de Fidelidade' (Consider Loyalty Program) is checked and highlighted with a red box. Other visible fields include 'Descrição' (VENDA), 'CFOP' (5102), 'Série' (1), 'Natureza da Operação' (VENDA), 'Tipo de Emissão' (Normal - emissão normal), 'Tipo Entrada/Saída' (Saída), 'Finalidade de Emissão (NFe)' (1 - NFe Normal), 'Finalidade de Emissão (CTe)' (1 - CTe de Complemento de Valores), 'Receita/Despesa Padrão', 'Natureza da Operação (NFSe)', 'Indicador Consumidor Final' (1 - Consumidor Final), and 'Indic. Presença do Comprador' (1 - Operação Presencial). At the bottom, there are buttons for 'Gravar (F5)' (Save) and 'Cancelar (ESC)' (Cancel).

Cadastrar Operações

Descrição: VENDA

CFOP: 5102 Série: 1

Natureza da Operação: VENDA

Tipo de Emissão: Normal - emissão normal

Tipo Entrada/Saída: Saída

Finalidade de Emissão (NFe): 1 - NFe Normal Finalidade de Emissão (CTe): 1 - CTe de Complemento de Valores

Receita/Despesa Padrão

Natureza da Operação (NFSe)

Indicador Consumidor Final: 1 - Consumidor Final

Indic. Presença do Comprador: 1 - Operação Presencial

Opções Emissão de Documentos Opções de Relatórios Identificadores de Operação DRE

Tipos de Operação: **Opções de Custo e Estoque** Outros

☐ Calcular Preço Venda ☐ Calcular Custo Produto ☐ Considerar Preço de Custo na Saída ☐ Considerar Preço de Venda na Entrada

☐ Não Calcular Estoque ☐ Desconsiderar Outras Despesas na Fatura (Importação NFe)

☐ Desconsiderar o desconto para cálculo do Custo (Importação NFe) ☐ Considerar Estoque de Pedido em Produção

☐ Descontar do Custo do Produto, os impostos recuperáveis (Importação NFe) ☐ Considerar o PESO ao invés do VALOR TOTAL na etiqueta

☒ **Considerar Programa de Fidelidade**

Tipo da Operação

☒ Movimento ☐ Prestação de Serviço

Receitas de Prestação de Serviço

Gravar (F5) Cancelar (ESC)

Revision #5

Created Tue, Feb 15, 2022 11:26 AM by Rodolfo Becker

Updated Wed, Oct 26, 2022 11:37 AM by João Pedro