

Comissão parametrizada

A comissão parametrizada é a forma recomendada de definir a comissão para o vendedor se a sua empresa possui parâmetros bem definidos sobre o fato gerador da comissão

Quais os parâmetros que o sistema aceita para definição da Comissão?

- Definir percentuais tanto para a realização da venda quanto para o recebimento da venda
Ao parametrizar a comissão sua empresa pode pagar um percentual apenas ao receber o valor de uma venda a prazo ou então pagar já no ato da geração. É possível ainda definir um percentual diferente para ambas as situações. (0,5% na realização da venda e 3,00% no recebimento, por exemplo)
- É possível definir percentuais por grupo de produto. Nessa situação o percentual é variável de acordo com o tipo de produto que é vendido.
- É possível também definir o percentual de comissão de acordo com o desconto nas vendas.
Exemplos:

Venda sem desconto, percentual de comissão: 4,00%

Venda com desconto variando entre 1 e 5%, percentual de comissão: 3,00%

Venda com desconto variando entre 6 e 10%, percentual de comissão: 1,00%

Os percentuais de desconto são apenas exemplos e podem ser cadastrados de acordo com a necessidade do cliente.

- Outra opção, é criar a comissão com base na margem de lucro, ou seja, quanto maior o valor aplicado pelo vendedor na venda, maior poderá ser a sua comissão. Neste caso, poderá ser configurado uma margem mínima, e se o produto for vendido com margem inferior, ele não receberá comissão.
- É possível definir um percentual para cada vendedor ou um percentual geral válido para todos os vendedores

É importante destacar que o cálculo da comissão é feito em tempo real com base nos parâmetros cadastrados. Alterar os parâmetros mudará o valor da comissão mesmo de vendas já realizadas.

Para cadastrar os parâmetros de comissão basta acessarmos o menu Cadastros -> Financeiro -> Gerenciar Cadastros.

Na tela que se abre nas opções do menu a esquerda basta procurarmos o grupo Comissões onde todas as telas estarão acessíveis, conforme a imagem abaixo.

Menu

Financeiro

Pressione F3 para pesquisar...

Comissões

Consultar Parâmetros Comissões

Cadastrar Parâmetros Comissões

Relatório de Comissões

Controle de Crédito

Consultar Administradores

Cadastrar Administradores

Consultar Produtos/Serviços

Tipo de Comissão

☒ Comissão com base na Fatura

☐ Comissão com base nos Descontos das Vendas

☐ Comissão com base na Margem de Lucro

Comissão pelas Faturas

Forma da Comissão

☒ Recebimento

☐ Geração

Vendedor

PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O VENDEDOR

Agrupamento

PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O AGRUPAMENTO

Percentual de Comissão

Recebimento

0.00

%

Geração

0.00

%

Para que fique mais fácil entender como cada uma das opções de parâmetro funciona vamos fazer alguns exemplos de configuração.

Requisitos necessários

- Será considerado os Pedidos / Vendas / Ordens de serviço apenas operações que geram **fatura** e que estão marcados o **Indicadores de Operação Compra/Venda**
- Caso precise que seja considerado devoluções as movimentações de devoluções no cadastro da operação precisam estar marcados no **Indicadores de Operação** como **Devolução de Compra/Venda**

1. Comissão com base na Fatura

Esta forma de comissão é a mais básica de se montar, onde o calculo utilizará como base o valor da fatura, normalmente o valor da venda, para realização do calculo da comissão do vendedor, permitindo aplicar comissões tanto na geração da fatura (ato da venda) como no recebimento (ato do pagamento), também é possível atribuir para ambos os casos, permitindo assim ao realizar a venda o vendedor receber uma % da comissão, como após a liquidação, receber o restante da comissão, caso seja de interesse do empresario.

Caso a venda seja parcelada, a comissão de recebimento será com base quando as parcelas das faturas estiverem liquidadas completamente.

Vamos as configurações:

Tipo de Comissão

☒ Comissão com base na Fatura 1
☐ Comissão com base nos Descontos das Vendas
☐ Comissão com base na Margem de Lucro

Parceiro da Comissão

☒ Vendedor ☐ Representante 2

Forma da Comissão

☒ Recebimento ☐ Geração 3

Vendedor

Agrupamento

 4

Percentual de Comissão

Recebimento %
Geração %

 5

Faixa de Metas

Meta Mínima
Meta Máxima


 6


Comissão Fixa

Valor Comissão

 7

☐ Manter dados após a gravação

 Gravar (F5)

 Cancelar (ESC)

1 - Para esse cenário é necessário marcar a opção "Comissão com Base na Fatura", as outras opções estarão descritas suas funcionalidades e parametrizações nos tópicos abaixo.

2 - Parceiro da Comissão será caso deseje configurar um vendedor ou um representante para o cálculo de comissão

3 - Forma de Comissão é o modo que deseja pagar a comissão aos vendedores, se será sobre as vendas recebidas, liquidadas, basta marcar a opção "Recebimento". Caso deseje a opção sobre o ato da venda, sem precisar se preocupar com controle de caixa e liquidações, basta utilizar o ato "Geração" que após a venda realizada, já se encontra o valor referente a comissão. Outra forma é usar ambas as opções, onde o sistema irá gerar cada um isoladamente trazendo a relação de recebimento de cada um e também o total da comissão que o vendedor receberá.

4 - Parametrizações para especificações, ou seja, aqui é possível configurar comissões de diferentes % para vendedores e/ou agrupamentos de produtos. ou seja, é possível aqui configurar uma comissão maior para determinado grupo de produto que o vendedor conseguir vender, normalmente produtos mais valiosos e difíceis de conseguir. o mesmo pode ser feito com vendedores onde cada 1 tem sua %. Lembrando que para cada caso precisará de um parâmetro caso deseje especificar. Caso deseje deixar de forma genérica abordando de forma padrão para todos os vendedores e todos os produtos basta deixa-los em branco.

5 - Percentual da Comissão será % que eles receberão sendo "Geração" para quando vendem e "Recebimento" para quando a fatura é liquidada.

6 - Faixa de Metas será caso deseje gerar um controle de comissão com base em metas, ao ele atingir determinada meta, será calculado a comissão com base nessa parametrização, então para diferentes margens de meta será necessário parametrizar cada faixa que deseja comissionar, caso não deseje utilizar o controle lembre-se sempre de deixar o valor da meta máxima o maior possível,

7 - Comissão Fixa será uma comissão fixa que será passado e somado a comissão do vendedor que também pode ser calculado com base na meta. semelhante ao caso do percentual da comissão, porem em vez de ser % será o valor fixo.

2. Comissão com base nos Descontos das Vendas

Essa forma de comissão permitirá criar comissões com margens na base dos descontos aplicados no momento da venda.

Por exemplo: Ao realizar a venda de um produto "Maçã" a 10,00 e realizar um desconto de 5% ficando 9,50 pois o cliente esta pagando a vista. caso usado o modelo **com base na fatura** o vendedor receberia a comissão com base nos 10,00 e acabou a historia.

Nesse modelo permite adicionar parâmetros onde considera o desconto aplicado, ou seja, se você empresario deseja pagar mais comissão ao vendedor que conseguir vender sem desconto, é possível. Sendo possível até criar margens de comissões com base na quantidade de desconto que o vendedor realizar.

Vamos as Configurações:

Cadastrar Parâmetros das Comissões



Tipo de Comissão

☐ Comissão com base na Fatura
☒ Comissão com base nos Descontos das Vendas
☐ Comissão com base na Margem de Lucro

Comissão pelo Desconto na Venda

Forma da Comissão

☒ Recebimento ☒ Geração

Vendedor:  

Desconto da Venda



☒ Com Desconto ☐ Sem Desconto

Desconto De até %

Percentual de Comissão

Recebimento %
 Geração %

☐ Manter dados após a gravação

 **Gravar (F5)**
  **Cancelar (ESC)**

1 - Semelhante a comissão com base na fatura, aqui será o levantamento da comissão com base no Recebimento e/ou Geração

2 - Caso deseja informar um vendedor para diferenciar % diferentes entre vendedores.

3 - Aqui será uma relação caso deseja criar de forma genérica com ou sem desconto, bastando criar apenas 1 parâmetro com desconto e outro sem desconto.

4 - Caso deseja criar diferentes percentuais de comissões com base em uma margem de desconto aplicada será realizado por meio desse campo.

5 - Percentual que entregará ao vendedor referente as vendas e recebimentos.

Demonstrarei abaixo alguns exemplos para melhor entendimento:

1º Parâmetro - aborda com desconto aplicados entre 5% e 10%, entregando ao vendedor uma comissão de 1,5% na geração.

2º Parâmetro - aborda sem desconto entregando uma comissão ao vendedor de 5% na geração

3º Parâmetro - aborda com desconto aplicados entre 0,00% e 4,99% entregando ao vendedor uma comissão de 3% na geração.

Geração	% Geração	Recebimento	% Recbto	Vendedor	Desconto Inicial	Desconto Final	Com Desconto?	Comissão Descontos?
<input checked="" type="checkbox"/>	1,5000	<input type="checkbox"/>	0,0000		5,0000	10,0000	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	5,0000	<input type="checkbox"/>	0,0000		0,0000	0,0000	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	3,0000	<input type="checkbox"/>	0,0000		0,0000	4,9900	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Melhorias Implementadas na Versão 789

Adiciona o parametro de agrupamento de produtos, permitindo agora criar regras por grupos de produtos.

Parceiro da Comissão

☒ Vendedor ☐ Representante

Comissão pelo Desconto na Venda

Forma da Comissão

☒ Recebimento ☐ Geração

Vendedor

PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O VENDEDOR

Agrupamento

PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O AGRUPAMENTO

Desconto da Venda

☒ Com Desconto ☐ Sem Desconto

Desconto De

0,00

 até

0,00

 %

Percentual de Comissão

Recebimento

0,00

 %

Geração

0,00

 %

3. Comissão com base na Margem de Lucro

Esta forma de comissão, permite a geração conforme o valor praticado pelo vendedor no momento da venda. Será considerado a margem entre o custo do item e o valor do mesmo, aplicado na venda.

Por exemplo: Imagine que temos o "Produto X" que possui o custo de R\$ 10,00. É realizado uma venda deste item, e o vendedor cobrou R\$ 15,00, com isso teremos uma margem de 50%. Desta forma, poderíamos criar parâmetros no sistema, e configurar de que forma a sua empresa gera as comissões.

Para cadastrar os parâmetros da comissão, veja os passos abaixo.

The screenshot shows a web form for configuring a commission. It is divided into several sections:

- Tipo de Comissão**: Contains three radio buttons. The third option, "Comissão com base na Margem de Lucro", is selected and highlighted with a red box and the number 1.
- Comissão pela Margem de Lucro**: A sub-section header.
- Parceiro da Comissão**: Contains two radio buttons. The first option, "Vendedor", is selected and highlighted with a red box and the number 2.
- Vendedor**: A text input field containing the placeholder "PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O PARCEIRO", with search and delete icons to its right.
- Margem Lucro**: Contains a range selector with "Margem de" followed by a numeric input (0,00), "até" followed by another numeric input (0,00), and a percentage sign (%). This entire range is highlighted with a red box and the number 3.
- Percentual de Comissão**: Contains a label "Comissão" followed by a numeric input (0,00) and a percentage sign (%). This input is highlighted with a red box and the number 4.

- 1 - Selecione o tipo de comissão por Margem de Lucro;
- 2 - Selecione se a comissão é para o Vendedor ou o Representante;
- 3 - Informe a margem de lucro inicial e final;

4 - Informe o percentual de comissão;

* É possível definir o Vendedor ou Representante, caso tenha diferença no percentual de comissão de cada um. Ou então, não defina nenhum, para aplicar este parâmetro a todos.





Observe no exemplo abaixo, que foi definido um percentual de comissão:

- de 1,5% para vendas com margem entre 50 a 59,99%;
- de 3% para margens entre 60 a 69,99%;
- e 6% de comissão para margem acima de 70%.

Geração	% Geração	Vendedor	Comissão Lucro?	Margem Inicial	Margem Final
<input checked="" type="checkbox"/>	1,5000		<input checked="" type="checkbox"/>	50,0000	59,9900
<input checked="" type="checkbox"/>	3,0000		<input checked="" type="checkbox"/>	60,0000	69,9900
<input checked="" type="checkbox"/>	6,0000		<input checked="" type="checkbox"/>	70,0000	10000,0000

Melhorias a partir da versão 789

Adicionado para a comissão sobre marge de lucro, a possibilidade de controle por recebimento e também agrupamento de produtos, permitindo assim criar regras específicas.

Tipo de Comissão	
<input type="radio"/> Comissão com base na Fatura	
<input type="radio"/> Comissão com base nos Descontos das Vendas	
<input checked="" type="radio"/> Comissão com base na Margem de Lucro	
Parceiro da Comissão	
<input checked="" type="radio"/> Vendedor <input type="radio"/> Representante	
Comissão pela Margem de Lucro	
Forma da Comissão	
<input checked="" type="checkbox"/> Recebimento <input type="checkbox"/> Geração	
Vendedor	PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O PARCEIRO  
Agrupamento	PRESSIONE ENTER PARA SELECIONAR O AGRUPAMENTO  
Margem Lucro	
Margem de	<input type="text" value="0,00"/> até <input type="text" value="0,00"/> %
Percentual de Comissão	
Recebimento	<input type="text" value="0,00"/> %
Geração	<input type="text" value="0,00"/> %

Revision #11

Created Tue, Nov 12, 2019 2:20 AM by Giovanni Costa Rosa

Updated Wed, Jul 24, 2024 11:48 AM by Rodolfo Becker