

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

Contão 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  

Agrupamento  

Percentual de Comissão

Recebimento %

Geração %

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

Comissão pelas Faturas

Forma da Comissão

Recebimento Geração 3

Vendedor  

Agrupamento   4

Percentual de Comissão		Faixa de Metas		Comissão Fixa	
Recebimento	<input type="text" value="0,00"/> %	Meta Mínima	<input type="text" value="0,00"/>	Valor Comissão	<input type="text" value="0,00"/>
Geração	<input type="text" value="0,00"/> %	Meta Máxima	<input type="text" value="10.000.000.000,00"/>		

5 6 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:

eração

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

2

1

1

2

3

4

5

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

Agrupamento

Desconto da Venda

Com Desconto Sem Desconto

Desconto De até %

Percentual de Comissão

Recebimento %

Geração %

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:** Three radio button options are present. The first 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 label.
- Parceiro da Comissão:** Two radio button options are present. 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" and search icons.
- Margem Lucro:** A section with two input fields. The first is labeled "Margem de" and contains "0,00". The second is labeled "até" and contains "0,00 %". This entire section is highlighted with a red box and the number 3.
- Percentual de Comissão:** A section with one input field labeled "Comissão" containing "0,00 %". This field 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 margem de lucro, a possibilidade de controle por recebimento e também agrupamento de produtos, permitindo assim criar regras específicas.

Tipo de Comissão

Comissão com base na Fatura

Comissão com base nos Descontos das Vendas

Comissão com base na Margem de Lucro

Parceiro da Comissão

Vendedor Representante

Comissão pela Margem de Lucro

Forma da Comissão

Recebimento Geração

Vendedor

Agrupamento

Margem Lucro

Margem de até %

Percentual de Comissão

Recebimento %

Geração %

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