

Valorizzare i listini di vendita (da articolo, da situazione), basare un listino su un altro

1. Valorizzare i listini di vendita (da articolo, da situazione), basare un listino su un altro

Creato il record del Listino, puoi aggiungere articoli dal tasto Situazione (1) o dalle schede anagrafiche degli articoli.

Magazzino > Listini

Nuovo Filtra Diario Attività Personalizza

ID	DESCRIZIONE	TIPO	SCONTO %	SCONTO VAL	QTA DA	QTA A	QTA TIPO	DATA SCADENZA	BASATO SU	
4	Listino GM	GM			0,00	0,00			Listino base	Situazione 1
3	Listino Markup	Markup			0,00	0,00			Listino base	Situazione
1	Listino base	Prezzo Fisso			0,00	0,00				Situazione

Dal tasto Situazione puoi anche gestire la presenza degli articoli nel listino.

Puoi aggiungere articoli singoli (2) o blocchi di articoli legati a intere famiglie, fornitori, produttori (3):

Nuovo **2**
Filtra
Diario Attività
Aggiungi Prodotti **3**
Personalizza

ID	CODICE	ARTICOLO	PREZZO	SCONTO %	SCONTO VAL	QTA DA	QTA A	QTA TIPO
75	BIB00002	SODA da 33 CL	2,27 €					
8	MN00007	Lattina coca cola 33 CL	1,82 €					0,00 € 0,00

Aggiungi prodotti da famiglia
 Aggiungi prodotti da fornitore
 Aggiungi prodotti da produttore

Puoi eliminare ogni inserimento (4).

Per ogni articolo dovrai impostare il prezzo di vendita, l'eventuale valore di scontistica (5) (eventualmente differente da quello default del listino).

I valori impostati possono essere validi per intervalli di quantità (6).

Filtra Diario Attività Aggiungi Prodotti Personalizza

CODICE	ARTICOLO	PREZZO	SCONTO 5	SCONTO VAL	QTA DA 6	QTA A	QTA TIPO	
BIB00002	SODA da 33 CL	2,27 €		0,00 €	0,00	0,00		4
MN00007	Lattina coca cola 33 CL	1,82 €		0,00 €	0,00	0,00		
MN00006	Pizza biancaneve	7,27 €		0,00 €	0,00	0,00		

Ogni valorizzazione effettuata in questo modo ovviamente sarà poi visibile e modificabile nella scheda anagrafica del singolo articolo.

Ovviamente la modifica del prezzo di uno o più articoli in un listino può essere fatta comodamente dal modulo **Magazzino > Listini**; basta selezionare il listino, spostarsi su Situazione, ricercare l'articolo e quindi modificare il valore.

In alcuni casi è necessario [importare o modificare in modo massivo i listini](#).

I listini Markup o Gross margin possono essere basati sull'ultimo prezzo di acquisto, sul prezzo medio di acquisto, sul valore del prezzo di acquisto stabilito sul listino del fornitore o, nel caso in cui l'articolo avesse una sua distinta base, sul costo della distinta base (7).

Qta totale	10.000							
Costo medio di acquisto	0,00 €							
Costo LIFO	0,00 €							
Costo FIFO	0,00 €							
Prezzo medio di vendita	0,00 €							
Listino GM	GM	In base a	Prezzo	Prezzo iva inclusa	Qta da	Qta a	Tipo qta	
Listino GM	10.00	Prezzo listino	1.67	1.84	0.00	0.00	Qta	
Aggiungi listino GM								
Listino vendita a markup	Markup	In base a	Prezzo	Prezzo iva inclusa	Qta da	Qta a	Tipo qta	
Listino Markup	10.00	Prezzo listino	1.65	1.81	0.00	0.00	Qta	
Aggiungi listino Markup								
Listino vendita a prezzo fisso	Prezzo	Prezzo iva inclusa	Sconto %	Sconto val	Qta da	Qta a	Tipo qta	
Listino base	1.82	2.00			0.00	0.00	Qta	
Aggiungi listino								

- Se lasciato in bianco, verrà preso in considerazione lo sconto previsto nel listino. Per eliminare tale sconto digitare 0
- Nello sconto % è possibile aggiungere sconti sequenziali. Ultimo prezzo per esempio 50+20+10
- Lo sconto per articolo non viene preso in considerazione se è presente uno sconto specifico per cliente/famiglia (% su anagrafica)

Per i listini a prezzo fisso, quando un articolo ha una distinta base e il suo prezzo di vendita deve corrispondere alla somma dei prezzi di vendita dei suoi componenti, puoi spuntare l'opzione Calcola da distinta base (8).

Aggiungi listino Markup									
Listino vendita a prezzo fisso	<input checked="" type="checkbox"/>	Calcola da distinta base	Prezzo	Prezzo iva inclusa	Sconto %	Sconto val	Qta da	Qta a	Tipo qta
Listino base	<input checked="" type="checkbox"/>		0				0.00	0.00	Qta
Aggiungi listino									

- Se lasciato in bianco, verrà preso in considerazione lo sconto previsto nel listino. Per eliminare tale sconto digitare 0
- Nello sconto % è possibile aggiungere sconti sequenziali. Ultimo prezzo per esempio 50+20+10
- Lo sconto per articolo non viene preso in considerazione se è presente uno sconto specifico per cliente/famiglia (% su anagrafica)

Listini fornitori