

Sales order

- Price List - Danh sách giá
- Dunning: Nhắc nợ

Price List - Danh sách giá

Price List Rate là giá bán hoặc giá mua của một mặt hàng được định nghĩa trong một danh sách giá (Price List). Giá này sẽ được tự động áp dụng khi bạn tạo các giao dịch như **Sales Order**, **Purchase Order**, **Invoice**, v.v., nếu mặt hàng được liên kết với danh sách giá tương ứng.

Giải thích chi tiết:

1. Price List (Danh sách giá):

- Là một danh mục chứa các mức giá khác nhau cho từng mặt hàng, được sử dụng trong các ngữ cảnh cụ thể.
- Ví dụ:
 - **Selling Price List:** Dành cho giá bán hàng.
 - **Buying Price List:** Dành cho giá mua hàng từ nhà cung cấp.

2. Price List Rate (Giá trong danh sách giá):

- Là mức giá của một mặt hàng được định nghĩa trong danh sách giá cụ thể.
- Đây là giá mặc định được áp dụng khi giao dịch liên quan đến mặt hàng này.

3. Mục đích của Price List Rate:

- **Tự động hóa:** Giảm thiểu việc phải nhập tay giá cho mỗi mặt hàng.
 - **Đa dạng hóa giá:** Hỗ trợ nhiều mức giá khác nhau cho từng ngữ cảnh (ví dụ: giá cho khách hàng lẻ, giá cho khách hàng sỉ).
 - **Quản lý hiệu quả:** Dễ dàng theo dõi và cập nhật giá theo thời gian.
-

Ví dụ thực tế:

Tình huống:

Công ty bạn bán sản phẩm **Laptop Dell Inspiron** với các mức giá khác nhau cho từng loại khách hàng.

1. Bạn tạo hai **Price List**:

- **Retail Price List (Danh sách giá bán lẻ):** Giá bán lẻ là **20,000,000 VND**.
- **Wholesale Price List (Danh sách giá bán sỉ):** Giá bán sỉ là **18,500,000 VND**.

2. Trong phần **Item (Mặt hàng)**, bạn định nghĩa **Price List Rate** cho mỗi danh sách giá:

- **Retail Price List: 20,000,000 VND.**
- **Wholesale Price List: 18,500,000 VND.**

3. Khi tạo **Sales Invoice** hoặc **Sales Order**, **VHTerp** sẽ tự động lấy giá từ danh sách giá tương ứng với từng khách hàng:

- **Khách lẻ:** Sử dụng **Retail Price List**.
 - **Khách sỉ:** Sử dụng **Wholesale Price List**.
-

Khi nào sử dụng Price List Rate?

- Khi bạn có nhiều mức giá cho một mặt hàng tùy thuộc vào khách hàng, nhà cung cấp hoặc ngữ cảnh.
 - Khi bạn muốn tự động áp dụng giá trong giao dịch mà không cần nhập thủ công.
 - Khi bạn muốn quản lý hiệu quả các thay đổi giá theo thời gian.
-

Liên quan đến các trường khác trong VHTerp:

- **Rate:** Là giá cuối cùng áp dụng cho giao dịch, có thể khác với **Price List Rate** nếu có chiết khấu, thuế, hoặc điều chỉnh giá.
- **Discount:** Nếu khách hàng được giảm giá, **Rate** sẽ thấp hơn **Price List Rate**.
- **Currency:** Giá trong danh sách giá có thể được định nghĩa theo từng loại tiền tệ.

Dunning: Nhắc nợ

Trong VHTerp, Nhắc nợ là quy trình nhắc nhở khách hàng về các khoản thanh toán quá hạn. Nó giúp doanh nghiệp quản lý các khoản phải thu bằng cách gửi thông báo hoặc thư nhắc nợ đến khách hàng khi họ chưa thanh toán đúng hạn.

Cách hoạt động của Nhắc nợ trong VHTerp:

1. Thiết lập Quy tắc nhắc nợ

- Xác định thời điểm gửi thư nhắc nợ (ví dụ: sau 7 ngày, 14 ngày, 30 ngày quá hạn).
- Cấu hình các mức nhắc nhở khác nhau (cảnh báo nhẹ, mạnh hơn, có thể kèm phí trễ hạn).

2. Tạo nhắc nợ

- Khi hóa đơn đến hạn mà chưa được thanh toán, hệ thống sẽ tự động tạo một bản ghi nhắc nợ.

3. Gửi thông báo nhắc nợ

- VHTerp có thể tự động gửi email hoặc thư nhắc nợ đến khách hàng theo từng giai đoạn.

4. Theo dõi và xử lý

- Người quản lý có thể theo dõi phản hồi từ khách hàng và thực hiện các bước tiếp theo (gia hạn, tính phí trễ hạn, hoặc chuyển sang xử lý nợ xấu).

Lợi ích của nhắc nợ

- Giúp thu hồi công nợ hiệu quả.
- Giảm rủi ro nợ xấu.
- Tạo quy trình nhắc nhở tự động, tiết kiệm thời gian.