

Política de promociones

Descripción

Facturador permite trabajar con múltiples promociones. A fin de simplificar la operatoria, estas promociones son aplicadas de manera automática por el sistema de acuerdo con una política de aplicación de promociones (política de promociones).

¿Qué es la política de promociones?

La política de promociones le permite establecer la prioridad en la que debe aplicarse las promociones y cuáles deben combinarse entre sí.

La política de promociones permite definir:

- Las promociones que se combinan.
- El orden de aplicación de las promociones de distinto tipo.
- El orden de aplicación de las promociones del mismo tipo.

[axoft_box title=»Importante:» box_color=»#F0F0F0? title_color=»#444444? class=»axoft_box_blanco»]

Existen dos clases de promociones diferentes, las generales y las por artículo. Las generales se aplican sobre el total del comprobante y pueden ser combinadas con otras promociones o bien aplicadas de manera condicional. Las promociones por artículo se aplican por artículo y se combinan con otras promociones. Si un artículo participa en más de una promoción su aplicación dependerá del orden definido. Para mayor información, vea ¿Qué clases de promociones hay?.

[/axoft_box]

[axoft_note note_color=»#f7f6f5?]

Ejemplos...

Ejemplo de 2 promociones generales combinables:

- 10% de descuento por ser cliente VIP.
- 15% de descuento por pagar con tarjeta de crédito en 1 pago.

Es posible combinar estas promociones, a un descuento por cliente se le acumula otro por medio de pago.

Ejemplo de 2 promociones generales condicionales (no combinables):

- 10% de descuento por ser cliente VIP.
- 15% de descuento por pagar con tarjeta de crédito en 1 pago.

En este caso es necesario definir una condición de aplicación de estas promociones.

Ejemplo de 1 promoción general y 1 por artículo combinable:

- 10% de descuento por ser cliente VIP.
- 15% de descuento en jeans.

Si un cliente VIP lleva un jean, al descuento por artículo se le acumula el descuento por cliente.

Ejemplo de 1 promoción general y 1 por artículo condicional:

- 10% de descuento por ser cliente VIP.
- 15% de descuento en jeans.

En este caso es necesario definir una condición de aplicación para estas promociones.

Ejemplo de 2 promociones por artículo de distinto tipo (combinables):

- Promo 1: 2×1 en jeans.
- Promo 2: 15% de descuento en remeras.

Si se venden dos jeans y una remera, se aplicarán ambas promociones.

Ejemplo de 2 promociones por artículo de distinto tipo para un mismo artículo (no combinable):

- Promo 1: 2×1 en jeans.
- Promo 2: 25% de descuento en Jeans blancos.

Si se venden dos jeans, la política de promociones deberá indicar si se debe aplicar una promo 1 o dos promos 2. Aquí es importante el orden de aplicación.

Cada artículo es aplicado por unidad y cada unidad puede participar de una sola promoción por artículo.

Ejemplo de 2 promociones por artículo del mismo tipo para un mismo artículo (no acumulables):

- Promo 1: 25% de descuento en jeans blancos.
- Promo 2: 10% de descuento en jeans.

Si se vende un jean blanco, se cumple la promoción 1 porque es un jean blanco pero al mismo tiempo se cumple la promoción 2 porque es un jean. Es necesario también definir un orden de aplicación entre promociones del mismo tipo.

[/axoft_note]

[axoft_box title=»Consideraciones adicionales:» box_color=»#F0F0F0? title_color=»#444444? class=»axoft_box_blanco»]

Si bien la política de promociones determina los criterios de aplicación de las promociones en condiciones habituales. Hay situaciones donde estas políticas quedan excluidas.

Estas situaciones son:

- Devolución de artículos: los artículos devueltos no forman parte de ninguna promoción por artículo. Si es considerado para aplicarle las promociones generales.
- Modificación de artículos: al modificar el precio de un artículo o su descuento durante la emisión de comprobantes, ese artículo no será tenido en cuenta en las promociones por artículo, aunque se le aplicarán las promociones generales.
- Señas: Las promociones en comprobantes con señas se comportan de la siguiente manera:
 - Durante generación de la seña: cuando se registra una seña no se aplican promociones.
 - Durante la aplicación: cuando se aplica una seña ya registrada se tendrán en cuenta las promociones del día de facturación y no del día de registración de la seña.

[/axoft_box]