

Promoción

Descripción

La promoción de ventas es una herramienta de comunicación comercial que consiste en incentivos de corto plazo a los consumidores y que buscan incrementar la venta de un producto o servicio.

Estos beneficios pueden ser:

- descuentos por medio de pago utilizado,
- descuentos generales,
- descuentos por cliente,
- descuentos por tarjeta de beneficios,
- descuentos que se aplican sobre artículos,
- llevar dos productos al precio de uno,
- obsequios por la compra de determinados artículos,
- etc.

Tango Gestión actualmente cuenta con promociones, Facturador agrega nuevas promociones generales y por artículo.

- General (se aplican sobre el total del comprobante):
 - Promociones de descuento general.
 - Descuento por cliente.
 - Descuento por medios de pago.
 - Descuento por tarjeta de beneficios.
 - Descuento por monto (nueva Facturador).
- Por artículo:
 - Descuento por artículo.
 - AxB.
 - A+B.
 - Porcentaje variable por cantidad.
 - Porcentaje fijo de descuento.
 - Porcentaje variable en unidad.
 - Precio especial.

Se agregan las promociones de clase artículo que son las promociones AxB, A+B, % de descuento fijo, % de descuento variable en unidad, % de descuento variable por cantidad y por precio especial.