

## Promociones «hasta agotar stock de ## unidades»

### Descripción

Ahora podemos limitar la aplicación de promociones comerciales a una determinada cantidad de promociones. Por ejemplo, podemos definir una promoción de 2x1 en celulares hasta fin de mes o hasta que se alcancen las 1000 unidades vendidas.

Podemos optar por aplicar un límite bajo los siguientes criterios:

- **Artículos entregados:** en este caso controlas que no se vendan más unidades que las que defines. Esta es la opción recomendada cuando queremos controlar que no se vendan más de las unidades a ofrecer en promoción. Este criterio te resultará de utilidad cuando, por ejemplo, conseguiste un lote de 10.000 unidades a un precio preferencial y las vendes en una promoción hasta que se agoten esas unidades.
- **Promociones aplicadas:** con este criterio ponemos el foco en la cantidad de promociones facturadas y no en la cantidad de artículos intervinientes. Este criterio te resultará de utilidad cuando, por ejemplo, quieras comercializar hasta ## promociones para que se distribuya en la mayor cantidad de clientes posibles.

Los tipos de promociones en los que podemos establecer un límite son:

- AxB
- A+B
- Por porcentaje fijo
- Por cantidad
- Por porcentaje en unidad
- Por precio especial

Tenemos en cuenta que realizamos este control tanto para promociones facturadas como para las asociadas a pedidos, comprometiendo / reservando la cantidad pedida para que tenga existencias al momento de facturarla.

Para más información sobre los criterios para limitar la aplicación de promociones consultá [aquí](#).  
[axoft\_youtube url="https://www.youtube.com/watch?v=ZPXLUYxQ7Dk"]

### CATEGORY

1. Delta 3

### POST TAG

1. Leame

### MODULOS

1. Ventas

**PAISES**

1. Argentina