inaCátalog
mobility sales

Relación de negocio

Tipo	Descripción	Origen Precio	Admite Precio con IVA	Tramos Cantidad	Magnitud U/C/P	Precio por Magnitud	Temporalidad F.Ini/F.Fin	Se puede elegir	Modifica Precio S/N	% Dto.1	% Maximo Dto.1	% Dto.2	% Maximo Dto.2	%Dto.3/Dto.com.	Regalos	Multiples artículos S/N	Ámbito de aplicación Clientes	Ámbito de aplicación Artículos	Comentario
Precio Genérico	Precio de venta de un artículo general para todos los clientes	G	-	-	-	-	-	-	SÍ	-	-	-	-	-	-	-			Un artículo cuesta lo mismo lo compre quien lo compre. Tarifa única. Se aplica si no hay tarifa para el artículo/Cliente
Precio Tarifa	Diferentes tarifas de venta dependiendo del cliente	T	Sí	Sí	Sí	-	-	Elegir tarifa en lineas de pedido	Sí	Sí (=)	Sí	Sí (=)	Sí	-	-	-			Tarifas de precios por artículo. La tarifas se indica en el cliente. Se puede cambiar en la línea del pedido y en la ficha del cliente si esta es modificable. No se puede elegir en la cabecera del pedido
Precio Especial	Precios especiales para un cliente y un artículo determinado en una tarifa determinada	E	Sí	Sí	Sí	-	-	Elegir tarifa en lineas de pedido	Sí (+, -. =)	Sí (+, -. =)	-	Sí (+, -. =)	-	-	-	-			Aunque existan tarifas, para un cliente, un artículo y un tramo, se le pueden modificar el precio y los descuentos. Se puede establecer un precio concreto o modificar el precio de tarifa original sumando o restando un determinado importe. Lo mismo para los porcentajes de descuento
Promoción Simple - LP	Promoción de precios, descuentos y regalos con ciertas condiciones. Artículos sin variantes o una variante de medida y color exacta	O-XXX	-	Sí	-	-	Sí	Elegir promocion aplicable en lineas de pedido	Sí (+, -. =)	Sí (+, -. =)	-	Sí (+, -. =)	-	-	Tipos de regalo (cifras de ejemplo): 10 + 1 gratis 10 - 1 gratis (cobro 9) + 1 regalo de otro artículo una sola vez o por cada tramo de 10	-	Tarifa Cliente Agente Zona Tipo de cliente Grupo de precios del cliente	Tipo de artículo Catálogo Familia Sub-Familia Artículo Grupo de precios del Artículo Modelo con medidas y colores	Promoción durante un periodo, que se aplica a los clientes que cumplen las condiciones del Ámbito de clientes (opcionales) y a los artículos que cumplen la condiciones del Ámbito de artículos (opcionales) para un tramo de cantidades. Pueden modificar precios, descuentos y regalar cantidades del mismo artículo y/o de OTRO artículo. Solo se aplica la condición mas favorable para el cliente
Promoción Simple Primera Venta - L1	Idéntico a la LP pero se aplica solo cuando nunca antes se había vendido el artículo promocionado al cliente (cuando cumplen las condiciones del ámbito de aplicación). Se determina porque no hay registro de venta histórico. Sólo para la primera venta. Se puede hacer una promoción extraordinaria para la primera vez que el cliente compre un determinado artículo. Esta promoción prevalece sobre el resto del tipo LP	O-XXX	-	Sí	-	-	Sí	Elegir promocion aplicable en lineas de pedido	Sí (+, -. =)	Sí (+, -. =)	-	Sí (+, -. =)	-	-	Tipos de regalo (cifras de ejemplo): 10 + 1 gratis 10 - 1 gratis (cobro 9) + 1 regalo de otro artículo una sola vez o por cada tramo de 10	-	Ídem	Ídem	Promoción durante un periodo, que se aplica a los clientes que cumplen las condiciones del Ámbito de clientes (opcionales) y a los artículos que cumplen la condiciones del Ámbito de artículos (opcionales) para un tramo de cantidades. Pueden modificar precios, descuentos y regalar cantidades del mismo artículo y/o de OTRO artículo. Solo se aplica la condición mas favorable para el cliente
Promoción Simple - LM	Promoción de descuentos y regalos con ciertas condiciones para Modelos con variantes de medida y color	O-XXX	-	Sí	-	-	Sí	Elegir promocion aplicable en lineas de pedido		Sí (+, -. =)	-	Sí (+, -. =)	-	-	ídem	-	Ídem	Ídem	El mismo caso anterior pero al tratarse de artículos con variantes de medidas y colores las unidades necesarias para cumplir las condiciones de la promoción son la suma de cualquier medida o color. Las condiciones se aplican a todos los artículos del modelo con independencia de su medida y color Solo se aplica la condición mas favorable para el cliente
Promociones ventas múltiples- VM	Promociones que para que se cumplan el cliente tiene que comprar ciertas cantidades de un conjunto de artículos, incluida una cantidad mínima de algún determinado producto (opcional). Además de poder cambiar precios y descuentos se pueden hacer regalos de varios artículos diferentes	O-XXX	-	Sí	Sí	-	Sí	-	-	Sí (+, -. =)	-	Sí (+, -. =)	-	-	Tipos de regalo (cifras de ejemplo): 10 + 1a gratis + 2b gratis + 1c gratis	Sí	Ídem	Selección de artículos y cantidades	Ejemplo: Condición : - Comprar 6 unidades del articulo X - Comprar 4 unidades del articulo Y Oferta: - Se regalan 6 unidades del articulo X - Se regalan 2 unidades del articulo Z - Se hace un descuento del 10% sobre el articulo W
Promoción por Volumen - VA	Promociones al final del pedido por cierto volumen de unidades o importe de un grupo de artículos	O-XXX	-	Sí - Global	-	-	Sí	-	-	Sí (+, -. =)	-	Sí (+, -. =)	-	-	1 artículo de regalo	Sí	Ídem	Tipo de artículo Catálogo Familia Sub-Familia Grupo de precios del Artículo	Si se alcanza un determinado volumen en unidades o importe se pueden hacer descuentos especiales a las lineas de un determinado grupo de artículos (del ámbito de aplicación de los artículos), además de un regalo especial. Este tipo de promocion prevalece sobre las promociones individuales de las lineas de pedido y las sustituye Se aplican todas las promociones VA que cumplan las condiciones, independientemente que se puedan aplicar otras plantillas Comerciales de tipo LP. Se puede configurar para excluir los artículos que se aplican LP
Promoción por Volumen - VT	Promociones al final del pedido por cierto volumen de unidades o importe de TODO el pedido	O-XXX	-	Sí - Global	-	-	Sí	-	-	Sí (+, -. =)	-	Sí (+, -. =)	-	-	1 artículo de regalo	-	Ídem	-	Si se alcanza un determinado volumen en unidades o importe en el conjunto del pedido se pueden hacer descuentos especiales a todas las lineas del pedido, además de un regalo especial. Este tipo de promocion prevalece sobre las promociones individuales de las lineas de pedido y las del grupo y las sustituye, Solo se aplica 1 Plantilla por pedido
Promoción Final de pedido - FP	Promoción de descuento especial de pedido(adicional) y regalo especial (adicional)	O-XXX	-	Sí - Global	-	-	Sí	-	-	-	-	-	-	Sí (+, -. =)	1 artículo de regalo	-	Ídem	-	Si se cumplen las condiciones se puede modificar el descuento 3 del pedido y hacer un regalo adicional. No sustituye ninguna promocion ya aplicada si no que añade lo que se consiga
Venta por KIT - LK	Se vende un articulo KIT y se desglosa en el pedido a composición de los artículos que compones ese KIT. El precio es la suma de precios del conjunto de artículos	K-XXX	Sí	-	-	-	Sí	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Ídem	-	Permite una venta ráplida de varios articulos sin tener que elegirlos uno a uno
Opción avanzada - Cerrada	Solo se aplicar la oferta desde el filtro de ofertas o siempre que se venda el articulo desde cualquier punto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Opción avanzada - Visible	Visile en el filtro de ofertas o no	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Opción avanzada - Aplicar oferta N veces	Solo se aplica la oferta a un cliente N veces	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Opción avanzada - Aplicar oferta en N pedidos	Solo se aplica la oferta a un cliente en la primeras N ventas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Opción avanzada - Depender de otras ofertas	Para aplicar la oferta se ha de cumplir otra oferta previamente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	