

Microsoft® Dynamics 365 Business Central

APPS FUNCIONALES

GESTIÓN DE PROMOCIONES



EXTENSIÓN PARA LA GESTIÓN DE PROMOCIONES Y MICROSOFT DYNAMICS 365 BC

Casi cualquier organización que se dedique a la venta, el retail o la distribución mayorista se enfrenta con el enorme reto de **gestionar las distintas iniciativas promocionales que precisa poner en marcha para fomentar las ventas y aumentar la demanda.**



La **extensión funcional de gestión de promociones, DynPROMO**, incorpora un módulo de gestión de promociones tremendamente flexible que **permite configurar y gestionar promociones directamente desde Microsoft Dynamics 365 Business Central, así como, desde un dispositivo POS, mediante TPV4Retail (www.tpv4retail.com).**

Las capacidades de esta extensión permiten adaptar casi cualquier estrategia promocional que pueda idear:

- Configure distintas promociones y defínalas **por centro de responsabilidad.**
- Parametrice las **fechas de aplicación** para que sus promociones se **activen/desactiven automáticamente.**
- Defina promociones **por cliente o por grupos de clientes.**
- Puede tener **productos afectados por distintas promociones**, el sistema determinará y **aplicará la más beneficiosa** para el cliente específico.
- Defina promociones específicas **por familia de productos, por subfamilia o por producto.**
- Configure **promociones especiales para clientes fidelizados.**
- Integre su módulo de promociones con los **terminales de venta TPV utilizando TPV4Retail.**

Conozca algunas de las posibilidades...

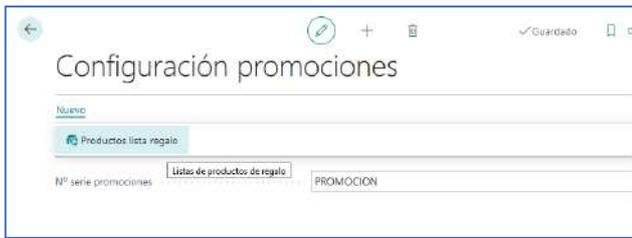
Descuento en importe

El precio unitario se modifica al marcado por la promoción. En el caso de que ya haya una promoción aplicada a la línea de venta, se aplicará aquella que más favorezca al cliente.

Producto regalo

Se genera una nueva línea de venta de tipo Producto con el producto que se regala. Si ya hay una promoción aplicada a la línea de venta, el producto no aparecerá.





Producto regalo no inventario

Se genera una nueva línea de venta de tipo Comentario con la descripción del *producto regalo no inventario* que se indique en la promoción. Si ya hay una promoción aplicada a la línea de venta, el producto no aparecerá.

Porcentaje en unidad indicada

Permite la aplicación de descuentos según el número de unidades indicadas. Si, por ejemplo, tenemos configurada esta promoción para que aplique un 50% en la segunda unidad y en la línea de venta tenemos 4 unidades, tendremos dos unidades al precio original y otras dos con el 50% de descuento. El precio de la línea se calcula proporcionalmente.

Porcentaje en unidad

Descuentos que se aplican en las líneas de venta a partir de cierta cantidad, por ejemplo, al vender más de 5 unidades se aplica un descuento a la línea. El descuento se aplicará si el nº de unidades de la línea supera al configurado en la promoción.

DynPROMO ofrece todas las funcionalidades que su departamento comercial y de Marketing precisa poner en marcha. Nada puede condicionar su competitividad, su negocio necesita crecer y desarrollar estrategias comerciales sin limitaciones tecnológicas.

Descuento en precio

Se descuenta el importe indicado en la línea de la promoción al precio de la línea de venta.

Porcentaje escalado

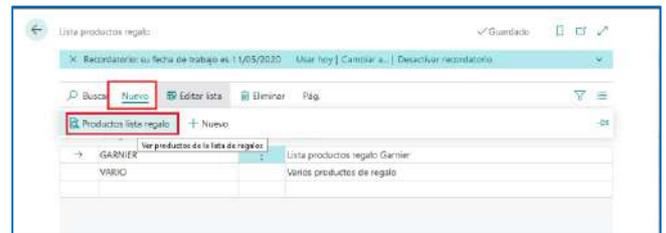
Promociones con porcentaje de descuento a partir de un determinado número de unidades. Se modifica el descuento de la línea de venta según lo que se parametrize en la definición de la promoción.

X unidades por Y

Promociones tipo 3x2. Se genera una nueva línea de venta con el mismo producto a precio 0. Si la línea ya tiene aplicada una promoción, la línea nueva no aparecerá.

Regalo N productos a elegir

Promoción donde el cliente seleccionará productos de regalo de una lista a elegir. Se asocia a la línea de la promoción una lista de productos regalo.



Descubre el amplio catálogo de extensiones para Dynamics 365 Business Central que tenemos disponibles en *Go Live!*

