

Pensando en la flexibilidad que el cliente necesita a la hora de plantear sus políticas de precios es que S@CIP maneja dos posibilidades a la hora de manejar, administrar y asignar precios.

- 1- [Listas de Precio \(Por Grupo de Cliente y Cliente\)](#)
- 2- [Escala de Precios \(Por Grupo de Cliente y Cliente\)](#)

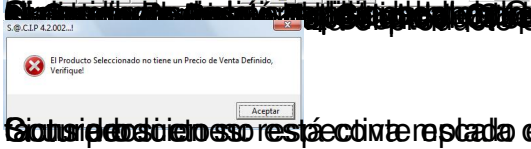
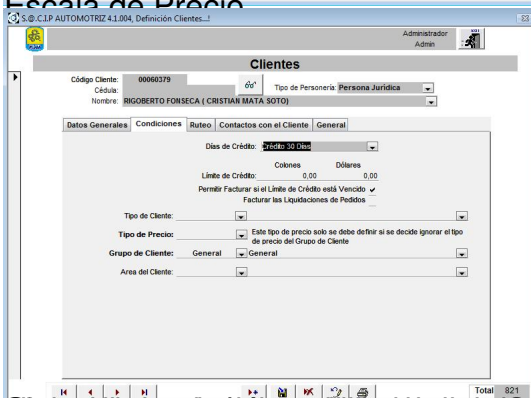
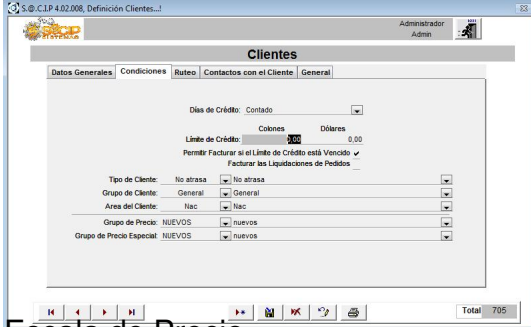
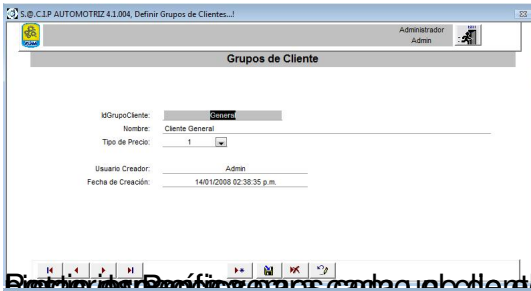
Cada una de estas posibilidades de asignación de precios están relacionadas con la definición de Grupos de Clientes y de los Clientes, esto para los casos en que sea una aplicación a muchos clientes relacionados entre si por alguna condición como por ejemplo, zona geográfica, naturaleza del negocio, cliente Premium, Etc, en estos casos es más fácil hacer la asignación del precio al grupo de cliente específico y no cliente por cliente.

En la Siguiete imagen se muestra como un Grupo de Cliente está relacionado con cada una de estas opciones:

Listas de Precio



En el caso de las listas de precio existe la posibilidad de crear listas de precio para la aplicación de promociones, por esta razón existe la opción de poder indicar un "Grupo de Precio Especial", en este ejemplo al no existir ninguna promoción específica se indica el mismo grupo de precio "General" pero igual puede no indicarse ninguno.



El tipo de precio se relaciona con el grupo de cliente y/o con una lista de

Escala de Precio

El tipo de precio se relaciona con el grupo de cliente y/o con una lista de precios de escala

El tipo de precio se relaciona con el grupo de cliente y/o con una lista de precios de escala