

Listas de Precios

En el contexto del sistema, este se define como un módulo destinado a la configuración y gestión de diversos tipos de precios que se pueden aplicar a los productos. Estas listas de precios son útiles para adaptar los costos a diferentes escenarios comerciales, como ventas al público, promociones específicas o acuerdos privados con clientes.

Componentes clave de esta sección:

1. Tipos de listas de precios:

- Listas públicas: Estas son accesibles para cualquier cliente o usuario final y representan los precios estándar o sugeridos, como los precios de venta al público (PVP).
- Listas privadas: Reservadas para segmentos específicos de clientes o para usos internos, como precios para consignación, precios por volumen o tarifas exclusivas para socios.

2. Personalización: Permite definir las listas de precios en función de variables como moneda, impuestos aplicables, descuentos y promociones. Por ejemplo, puedes asignar precios en dólares para productos específicos o ajustar valores de acuerdo a estrategias de mercado.

3. Activación y visibilidad: Es posible determinar si una lista está activa y, en el caso de listas públicas, si será visible en la plataforma para todos los usuarios.

4. Facilidad de uso: Las listas se pueden configurar para diferentes escenarios de negocio, como promociones temporales, precios para marketing o ventas mayoristas.

5. Flexibilidad: Se pueden crear múltiples listas de precios y actualizarlas según las necesidades comerciales, asegurando que se ajusten al modelo de negocio y al mercado.

En resumen, esta sección permite centralizar, actualizar y gestionar de forma eficiente los precios de los productos, asegurando flexibilidad y adaptabilidad.