

DESCUENTOS AL ALIADO DE NEGOCIO



En un negocio de venta de refacciones de cualquier índole como automotriz, motorizadas, de computo, de maquinaria, celulares, bicicletas, etc etc, y también en el área de telas, tapices, materias primas, artículos de limpieza, productos para albercas, etc etc, tenemos esa persona especial que no es parte del negocio y que no directamente es cliente, sino que es una especie de aliado de cliente especial, de competencia al estilo colega, ellos necesitan mejor precio que el cliente final, ya que son repetitivos y en ocasiones son causantes de gran parte del ingreso neto mensual de nuestro negocio, para este caso y si lo requiere se le puede entregar una cotización de material/refacciones con precio normal para que esta sea cubierta por el cliente de esa persona al precio que ellos establezcan y una vez entregado su comprobante se le cobra asignando antes ya sea la lista especial o un descuento en la venta, contado, crédito, efectivo o crédito, inclusive en devoluciones, sea como sea el caso nuestro sistema puede trabajar. Se ha puesto en práctica en un par de refaccionarias funcionando de maravilla, teniendo cautivo y contento a nuestro aliado de negocios.

Si no lo haces solo piensa que al darle un 15% de descuento a tu persona especial aun así sigues ganando ya que tu margen oscila entre 50% al 100%, así que un 15% no es oneroso y aseguras ventas futuras, y cuando tu aseguras ventas futuras ya estás en otro escalón.

Sistema Icom puede emitir cotizaciones en formato de ticket y/o en formato media carta horizontal/vertical o medio oficio horizontal/vertical o en hoja completa ambos modos, en palabras convencionales: "Que esperas para trabajar inteligentemente"

Sistema ICOM
Octubre 2019