

### La solución para aumentar la Venta y Rotación de sus Productos

- Una cadena de tiendas requiere promocionar productos ya sea por ofertas especiales de sus proveedores, liquidar existencias o fidelizar clientes en base a ofertas permanentes o temporales.
- Con SIAL-PROMO las reglas promocionales se definen en la casa matriz y llegan a las tiendas en forma instantánea para ser aplicadas en la fecha y hora en que fue definida la promoción.
- Podrá hacer promociones típicas como:
  - Lleve 2 y pague 1.
  - Lleve el 2 producto con un 30% de descuento.
  - Hoy 5% de descuento en productos del departamento X.
  - Lleve 3 productos por un precio fijo.
- ✓ **Defina promociones condicionales**
  - Si lleva un producto de perfumería entonces obtenga un 20% en calzado.
  - Lleve de regalo un peluche si compra 2 o más zapatos.
  - Obtenga un 20% al total de su compra si el total alcanza un monto X.
- Defina sus promociones para cualquier cliente o segmentadas para sus clientes fidelizados.
- Controle el resultado de sus promociones midiendo los datos de las transacciones de venta, para conocer cuantas veces se aplicó, cuantos productos fueron afectados, cuantos clientes llevaron la promoción, etc.

