

Grupos de clientes

- [Grupos de clientes](#)
- [Asignar descuentos a un grupo](#)
- [Relacionar un grupo de clientes con un grupo de precios](#)
- [Cómo usar grupos de clientes para precios especiales](#)
- [Cambiar un cliente de grupo](#)
- [Qué pasa si un cliente no tiene grupo asignado](#)

Grupos de clientes

¿Qué es / para qué sirve?

Un **grupo de clientes** aplica automáticamente un **descuento** o una **lista de precios** a los clientes que pertenecen a él (por ejemplo "Mayoristas" o "VIP").

Paso a paso

1. Ve a **Contactos** → **Grupos de clientes**.
2. Presiona **Agregar** y escribe el **Nombre del Grupo**.
3. Elige el **tipo de cálculo de precios**:
 - **Porcentaje**: indica un **% de Descuento**.
 - **Grupo de Precios de Venta**: elige una lista de precios existente.
4. Guarda.
5. Asigna el grupo a un cliente desde su ficha (campo **Grupo de Cliente**).

Restaurante | Soporte Técnico | 08/09/2026 | desarrollo

Buscar en el menú

Inicio
Gestión de Usuarios
Contactos
Proveedores
Clientes
Grupos de Clientes
Importar Contactos
Menú
Mesas
Órdenes
Compras
Venta
Ajuste de Stock
Gastos
Reportes
Super Admin
Plantillas de Notificación
Configuraciones
Inteligencia Artificial

Grupos de Clientes

Todos los Grupos de Clientes

Mostrar 25 Entradas

Exp. a CSV Exp. a Excel Impresión Visibilidad de Columna Exp. a PDF

Buscar ...

Nombre del Grupo de Clientes	Porcentaje de Cálculo (%)	Grupo de Precios de Venta	Acción
Pedidos Ya	--	PEDIDOS YA	Editar Borrar
VIP	--	VIP	Editar Borrar

Mostrando 1 a 2 de 2 entradas

Anterior 1 Siguiente

Tu Vendor PRE-REST - V4 0.7.12 DB - V1.3.306 | Copyright © 2026 All rights reserved.

A- A A+ A++

Restaurante

Soporte Técnico

MesasPOS08/09/2026desarrollo

Buscar en el menú

Inicio

Gestión de Usuarios

Contactos

Proveedores

Cientes

Grupos de Clientes

Importar Contactos

Menú

Mesas

Órdenes

Compras

Venta

Ajuste de Stock

Gastos

Reportes

Super Admin

Plantillas de Notificación

Configuraciones

Inteligencia Artificial

Grupos de Clientes

Todos los Grupos de Clientes

Mostrar 25 Entradas

Exp. a CSVExp. a ExcelImpresiónVisibilidad de ColumnaExp. a PDF

Buscar

Nombre del Grupo de Clientes	Porcentaje de Cálculo (%)	Grupo de Precios de Venta	Acción
Pedidos Ya	--	PEDIDOS YA	EditarBorrar
VIP	--	VIP	EditarBorrar

Mostrando 1 a 2 de 2 entradas

Anterior1Siguiente

+Añadir

Tu Vendor PRE-REST - V4.0.7.12 DB - V1.3.306 | Copyright © 2026 All rights reserved.

A- A A+ A++

Restaurante

Soporte Técnico

MesasPOS08/09/2026desarrollo

Buscar en el menú

Inicio

Gestión de Usuarios

Contactos

Proveedores

Cientes

Grupos de Clientes

Importar Contactos

Menú

Mesas

Órdenes

Compras

Venta

Ajuste de Stock

Gastos

Reportes

Super Admin

Plantillas de Notificación

Configuraciones

Inteligencia Artificial

Grupos de Clientes

Todos los Grupos de Clientes

Mostrar 25 Entradas

Exp. a CSVExp. a ExcelImpresiónVisibilidad de ColumnaExp. a PDF

Buscar

Nombre del Grupo de Clientes	Porcentaje de Cálculo (%)	Grupo de Precios de Venta	Acción
Pedidos Ya	--	PEDIDOS YA	EditarBorrar
VIP	--	VIP	EditarBorrar

Mostrando 1 a 2 de 2 entradas

Anterior1Siguiente

+Añadir

Agregar Grupo de Clientes

Nombre del Grupo de Clientes:

Nombre del Grupo de Clientes

Tipo de Cálculo de Precio:

Porcentaje

Porcentaje

Grupo de Precios de Venta

GuardarCerrar

Restaurante

Soporte Técnico

MesasPOS08/09/2026desarrollo

Buscar en el menú

Inicio

Gestión de Usuarios

Contactos

Proveedores

Cientes

Grupos de Clientes

Importar Contactos

Menú

Mesas

Órdenes

Compras

Venta

Ajuste de Stock

Gastos

Reportes

Super Admin

Plantillas de Notificación

Configuraciones

Inteligencia Artificial

Grupos de Clientes

Todos los Grupos de Clientes

Mostrar 25 Entradas

Exp. a CSVExp. a ExcelImpresiónVisibilidad de ColumnaExp. a PDF

Buscar

Nombre del Grupo de Clientes	Porcentaje de Cálculo (%)	Grupo de Precios de Venta	Acción
Pedidos Ya	--	PEDIDOS YA	EditarBorrar
VIP	--	VIP	EditarBorrar

Mostrando 1 a 2 de 2 entradas

Anterior1Siguiente

+Añadir

Agregar Grupo de Clientes

Nombre del Grupo de Clientes:

Nombre del Grupo de Clientes

Tipo de Cálculo de Precio:

Grupo de Precios de Venta

Grupo de Precios de Venta:

VIP

GuardarCerrar

Notas y avisos

- El beneficio del grupo se aplica **solo** si el cliente está asignado a él y se selecciona en la venta.
- Los **grupos de precio** se definen en el catálogo (ver Manual de Productos: *Precios por grupo*).

Asignar descuentos a un grupo

¿Qué es / para qué sirve?

Asignar un **descuento a un Grupo de Clientes** permite que los clientes pertenecientes a ese grupo reciban automáticamente una condición especial al momento de realizar una venta.

Esto es útil para manejar descuentos diferenciados para tipos específicos de clientes.

¿Cuándo utilizarlo?

Puedes utilizar grupos con descuento para clientes como:

- Mayoristas.
- Clientes frecuentes.
- Clientes VIP.
- Empleados.
- Distribuidores.
- Clientes con convenios especiales.

Paso a paso

1. Ve a la sección de **Grupos de Clientes**.
2. Crea un nuevo grupo o edita uno existente.
3. Ubica la configuración de **descuento**.
4. Ingresa el porcentaje de descuento que deseas aplicar.
5. Guarda los cambios.

6. Verifica que los clientes correspondientes estén asignados a ese grupo.

Ejemplo

Creas un grupo llamado:

Cientes VIP

y configuras un descuento de:

10%

Luego asignas a un cliente a ese grupo.

Cuando el cliente sea seleccionado en el POS, podrá aplicarse la condición de descuento configurada para su grupo.

¿Cómo asignar un cliente al grupo?

- 1. Ve a **Cientes**.
- 2. Busca al cliente.
- 3. Selecciona **Editar**.
- 4. Ubica el campo **Grupo de Cientes**.
- 5. Selecciona el grupo correspondiente.
- 6. Guarda los cambios.

Todos sus Cientes

+ Añadir

Mostrar 25 Entradas

Exp. a CSV Exp. a Excel Impresión Visibilidad de Columna Exp. a PDF

Buscar ...

Acción	ID Contacto	Nombre	Email	Saldo Abono	Añadido	Puntos de Oro	Saldo pendiente	Móvil
Acciones Crear Adelanto Imprimir Factura de Adelantos Imprimir Estado de Cuenta Enviar Estado de Cuenta Ver Editar Borrar Inhabilitar Libro Mayor Ventas Documentos y Notas	JOSE PEREZ	JUAN	jperez@gmail.com	B/ 0.00	14/07/2026	0	B/ -0.04	6783-7856
		pedidos ya		B/ 0.00	24/09/2026	0	B/ 0.00	6000-1234
		Juan Garcia		B/ 0.00	05/09/2026	1	B/ 0.00	
		Carlos Perez		B/ 0.00	04/09/2026	0	B/ 0.00	
		x		B/ 0.00	21/08/2026	0	B/ 0.00	
		y		B/ 0.00	21/08/2026	0	B/ 0.00	
		x		B/ 0.00	17/08/2026	-3	B/ 0.00	
		y		B/ 0.00	17/08/2026	0	B/ 0.00	
		S V CONSTRUCTION INC		B/ 0.00	28/07/2026	0	B/ 0.00	6000-1234
Acciones	CO0010	JAVIER PEREZ		B/ 0.00	21/07/2026	1	B/ 0.00	6000-1234
Acciones	CO0009	mario		B/ 0.00	17/07/2026	0	B/ 0.00	6000-1234
Acciones	CO0008	mario		B/ 0.00	17/07/2026	0	B/ 0.00	6000-1234
Acciones	CO0007	Pedro Pérez Lopez		B/ 0.00	16/07/2026	8	B/ 0.00	6000-1234
Acciones	CO0002	CLIENTE1		B/ 0.00	01/07/2026	0	B/ 0.00	6000-1234
Acciones	CO0001	Contado	restaurante@gmail.com	B/ 0.00	17/10/2023	0	B/ 511.03	6000-1234

Editar Contacto



Filtros: **Todos** Campos Factura Electrónica

Tipo de Contacto:*

Clientes

ID Contacto:

JOSE PEREZ

Leave empty to autogenerate

Grupo Clientes:

Ninguna

Tipo de Cliente:

Consumidor final

Número de Identificación:

8-789-657

Código Ubicación:

Tipo de Pago:

Contado

Límite Crédito:

Empresa:

Empresa

Razón Social:

Razón Social

Prefijo:

Señor, Señora, Señorita

Nombre:*

JUAN

Segundo Nombre:

Segundo Nombre

Apellidos:

PEREZ

Móvil:*

6783-7856

Contacto Alternativo:

345-7869

Telf. Fijo:

Telf. Fijo

Email:

jperez@gmail.com

Fecha de Nacimiento:

15/02/1989

Dirección:

La Chorrera, Barrio Balboa, casa No.56, calle primera

Más Información

Actualizar

Cerrar

Editar Grupo de Clientes

Nombre del Grupo de Clientes:*

RODRIGUEZ MEDINA

Tipo de Cálculo de Precio:

Porcentaje

Porcentaje de Cálculo (%):

0.00

Actualizar Cerrar

Ejemplo práctico

Un producto tiene un precio de:

B/. 20.00

El cliente pertenece a un grupo con un descuento de:

10%

El descuento correspondiente sería:

B/. 2.00

Por lo tanto, el valor después del descuento sería:

B/. 18.00

¿Qué debes revisar en el POS?

Al realizar la venta:

1. Selecciona al cliente.
2. Verifica que pertenezca al grupo correcto.
3. Agrega los productos.
4. Revisa que el descuento correspondiente se aplique según la configuración.
5. Continúa con el cobro.

Descuento de grupo vs precio especial

No debes confundir:

- **Descuento de grupo:** aplica una reducción sobre el precio.
- **Grupo de precios:** permite establecer directamente un precio diferente para determinados clientes.

Por ejemplo, puedes utilizar **Grupos de Precios** cuando desees que un producto tenga un valor específico para mayoristas, PedidosYa u otro canal.

Recomendaciones

- Define claramente qué clientes recibirán el descuento.
- Utiliza nombres fáciles de identificar para los grupos.
- Verifica que cada cliente esté asignado al grupo correcto.
- Realiza una prueba en el POS después de configurar el descuento.
- Evita combinar descuentos sin revisar primero cómo afectarán el precio final.

Notas y avisos

- “
- El cliente debe estar asignado al Grupo de Clientes correspondiente.
 - Si el cliente pertenece al grupo incorrecto, puede recibir condiciones diferentes a las esperadas.
 - Los descuentos de grupo y los Grupos de Precios cumplen funciones distintas.

- Antes de finalizar una venta, verifica siempre el precio y el descuento aplicado.

Relacionar un grupo de clientes con un grupo de precios

¿Qué es / para qué sirve?

Relacionar un **Grupo de Clientes** con un **Grupo de Precios** permite que los clientes pertenecientes a ese grupo utilicen automáticamente una lista de precios específica.

Esto es útil cuando determinados clientes deben manejar precios diferentes al precio regular.

¿Cuándo utilizarlo?

Puedes utilizar esta configuración para casos como:

- Clientes mayoristas.
- Clientes VIP.
- Distribuidores.
- PedidosYa.
- Delivery.
- Clientes con convenios especiales.
- Otros grupos que manejen precios diferentes.

Paso 1: Crear el Grupo de Precios

1. Ve a la sección de **Grupos de Precios**.

2. Crea un nuevo grupo.
3. Asigna un nombre que permita identificarlo fácilmente.

Ejemplo

Mayoristas

4. Guarda el grupo.
5. Configura los precios correspondientes para los productos que utilizarán esa lista.

Paso 2: Crear o editar el Grupo de Clientes

1. Ve a **Grupos de Clientes**.
2. Crea un grupo nuevo o edita uno existente.
3. Ubica la opción correspondiente al **Grupo de Precios**.
4. Selecciona el grupo de precios que deseas relacionar.
5. Guarda los cambios.



Editar Grupo de Clientes

Nombre del Grupo de Clientes:*

RODRIGUEZ MEDINA

Tipo de Cálculo de Precio:

Grupo de Precios de Venta

Grupo de Precios de Venta:

vip

Actualizar Cerrar

Paso 3: Asignar clientes al grupo

Una vez realizada la relación:

1. Ve a **Clientes**.
2. Busca al cliente.
3. Selecciona **Editar**.
4. Ubica el campo **Grupo de Clientes**.
5. Selecciona el grupo correspondiente.
6. Guarda los cambios.

¿Cómo funciona la relación?

La estructura queda de la siguiente manera:

Grupo de Precios → Grupo de Clientes → Cliente

Por ejemplo:

Grupo de Precios Mayoristas → Grupo de Clientes Mayoristas → Cliente Juan Pérez

Cuando ese cliente sea seleccionado en el POS, el sistema utilizará los precios configurados para su grupo.

Ejemplo práctico

Un producto tiene:

- Precio regular: **B/. 10.00**
- Precio mayorista: **B/. 8.50**

Se configura:

- Grupo de Precios: **Mayoristas**
- Grupo de Clientes: **Mayoristas**
- Cliente: **Distribuidora ABC**

Al seleccionar **Distribuidora ABC** en el POS y agregar el producto, el precio podrá actualizarse a:

B/. 8.50

Ejemplo con PedidosYa

También puedes utilizar esta configuración para manejar precios especiales de PedidosYa:

- Grupo de Precios: **PedidosYa**
- Grupo de Clientes: **PedidosYa**
- Cliente: **PedidosYa**

Al seleccionar el cliente **PedidosYa** en el POS, los productos utilizarán los precios configurados en ese Grupo de Precios.

¿Qué hacer si el precio no cambia?

Verifica:

1. Que el producto tenga configurado un precio en el Grupo de Precios.

2. Que el Grupo de Clientes esté relacionado con el Grupo de Precios correcto.
3. Que el cliente esté asignado al Grupo de Clientes.
4. Que hayas seleccionado al cliente correcto en el POS.
5. Que el producto agregado tenga configurado el precio especial.

Recomendaciones

- Utiliza nombres claros para identificar los grupos.
- Configura primero el Grupo de Precios.
- Después relaciona el Grupo de Clientes.
- Finalmente asigna los clientes correspondientes.
- Realiza una prueba en el POS antes de utilizar la configuración en ventas reales.

Notas y avisos

- “
- El **Grupo de Precios** determina cuánto cuesta el producto.
 - El **Grupo de Clientes** determina a qué clientes se aplicará esa lista de precios.
 - El cliente debe estar asignado al grupo correcto para recibir el precio especial.
 - Si un producto no tiene un precio configurado dentro del Grupo de Precios, puede mantenerse el precio regular.
 - Verifica siempre el precio mostrado en el POS antes de finalizar la venta.

Cómo usar grupos de clientes para precios especiales

¿Qué es / para qué sirve?

Los **Grupos de Clientes** permiten organizar clientes que deben manejar condiciones comerciales diferentes.

Cuando un Grupo de Clientes se relaciona con un **Grupo de Precios**, los clientes pertenecientes a ese grupo pueden utilizar precios especiales diferentes al precio regular de los productos.

¿Cómo funciona?

La configuración trabaja de esta manera:

Grupo de Precios → Grupo de Clientes → Cliente

El **Grupo de Precios** contiene los precios especiales.

El **Grupo de Clientes** se relaciona con ese Grupo de Precios.

Luego, cada cliente que deba recibir esos precios se asigna al Grupo de Clientes correspondiente.

Paso 1: Crear el Grupo de Precios

1. Ve a **Grupos de Precios**.
2. Crea un nuevo grupo.

3. Coloca un nombre fácil de identificar.

Ejemplo

Mayoristas

4. Guarda el grupo.
5. Configura en los productos los precios que deseas utilizar para ese grupo.

Paso 2: Crear el Grupo de Clientes

1. Ve a **Grupos de Clientes**.
2. Crea un nuevo grupo.
3. Coloca un nombre que permita identificarlo.

Ejemplo

Clientes Mayoristas

4. Relaciona este grupo con el **Grupo de Precios Mayoristas**.
5. Guarda los cambios.

Paso 3: Asignar el cliente al grupo

1. Ve a **Clientes**.
2. Busca al cliente correspondiente.
3. Selecciona **Editar**.
4. Ubica el campo **Grupo de Clientes**.
5. Selecciona **Clientes Mayoristas**.
6. Guarda los cambios.

Paso 4: Utilizar el cliente en el POS

1. Ingresa al **POS**.
2. Ubica la opción **Cliente**.
3. Busca al cliente que pertenece al grupo.
4. Selecciónalo.
5. Agrega los productos a la venta.
6. Verifica los precios mostrados.

Al seleccionar al cliente, los productos que tengan un precio configurado en el Grupo de Precios correspondiente se actualizarán con ese valor.

Ejemplo

Un producto tiene:

- Precio regular: **B/. 12.00**
- Precio mayorista: **B/. 10.00**

El cliente **Distribuidora ABC** pertenece al Grupo de Clientes **Clientes Mayoristas**, relacionado con el Grupo de Precios **Mayoristas**.

Al seleccionar a Distribuidora ABC en el POS y agregar el producto, el precio se actualizará a:

B/. 10.00

Ejemplo con PedidosYa

También puedes utilizar esta configuración para manejar precios diferentes en PedidosYa.

Por ejemplo:

- Grupo de Precios: **PedidosYa**
- Grupo de Clientes: **PedidosYa**
- Cliente: **PedidosYa**

En el POS:

1. Seleccionas el cliente **PedidosYa**.
2. Agregas los productos del pedido.
3. Los precios se actualizan según el Grupo de Precios configurado.

¿Qué hacer si el precio no cambia?

Verifica:

- Que el producto tenga un precio configurado en el Grupo de Precios.
- Que el Grupo de Clientes esté relacionado con el Grupo de Precios correcto.
- Que el cliente esté asignado al Grupo de Clientes.
- Que hayas seleccionado al cliente correcto en el POS.
- Que estés agregando un producto que tenga configurado el precio especial.

Recomendaciones

- Utiliza nombres claros para los grupos.
- Configura primero los precios especiales de los productos.
- Después relaciona el Grupo de Clientes con el Grupo de Precios.
- Finalmente asigna los clientes correspondientes.
- Selecciona al cliente antes de agregar los productos en el POS.
- Verifica el precio antes de finalizar la venta.

Notas y avisos

- “
- El Grupo de Clientes no define por sí solo el precio del producto.
 - El precio especial proviene del **Grupo de Precios** relacionado.
 - El cliente debe pertenecer al grupo correcto para que se aplique el precio especial.
 - Si un producto no tiene un precio definido para ese grupo, puede mantenerse su precio regular.
 - Esta configuración puede utilizarse para mayoristas, clientes VIP, PedidosYa y otros tipos de clientes con precios especiales.

Cambiar un cliente de grupo

¿Qué es / para qué sirve?

Cambiar un cliente de **Grupo de Clientes** permite modificar las condiciones comerciales que se aplican a ese cliente.

Esto puede afectar configuraciones como:

- Precios especiales.
- Descuentos.
- Grupo de precios relacionado.
- Condiciones específicas asignadas al grupo.

Paso a paso

1. Ve a la sección de **Clientes**.
2. Busca al cliente que deseas modificar.
3. Selecciona la opción **Editar**.
4. Ubica el campo **Grupo de Clientes**.
5. Selecciona el nuevo grupo que deseas asignar.
6. Verifica que sea el grupo correcto.
7. Guarda los cambios.

Editar Contacto

Filtros: Todos Campos Factura Electrónica

Tipo de Contacto:*

Cientes

ID Contacto:

JOSE PEREZ

Leave empty to autogenerate

Grupo Clientes:

Ninguna

Ninguna

RODRIGUEZ MEDINA

pedidos ya

Tipo de Cliente:

Consumidor final

Número de Identificación:

8-789-657

Codig

Tipo de Pago:

Contado

Límite Crédito:

Empresa:

Empresa

Razón Social:

Razón Social

Prefijo:

Señor, Señora, Señorita

Nombre:*

JUAN

Segundo Nombre:

Segundo Nombre

Apellidos:

PEREZ

Móvil:*

6783-7856

Contacto Alternativo:

345-7869

Telf. Fijo:

Telf. Fijo

Email:

jperez@gmail.com

Fecha de Nacimiento:

15/02/1989

Dirección:

La Chorrera, Barrio Balboa, casa No.56, calle primera

Más Información

ActualizarCerrar

Ejemplo

Un cliente pertenece actualmente al grupo:

Clientes Regulares

y deseas cambiarlo al grupo:

Clientes Mayoristas

Para hacerlo:

1. Busca al cliente.
2. Selecciona **Editar**.
3. Cambia el Grupo de Clientes a **Clientes Mayoristas**.
4. Guarda los cambios.

A partir de ese momento, el cliente utilizará las condiciones configuradas para su nuevo grupo.

¿Qué puede cambiar al modificar el grupo?

Dependiendo de la configuración, cambiar al cliente de grupo puede modificar:

- Los precios aplicados en el POS.
- Descuentos automáticos.
- Grupo de precios utilizado.
- Otras condiciones comerciales asociadas al grupo.

Ejemplo con precios especiales

Supongamos que:

- Grupo Regular utiliza el precio normal.
- Grupo Mayorista está relacionado con un Grupo de Precios especial.

Un producto tiene:

- Precio regular: **B/. 10.00**
- Precio mayorista: **B/. 8.50**

Al cambiar al cliente al Grupo Mayorista, cuando lo selecciones en el POS el producto podrá utilizar el precio de **B/. 8.50**.

¿Qué debes revisar después del cambio?

Después de cambiar el grupo:

1. Verifica que el cliente aparezca dentro del grupo correcto.
2. Ingresa al **POS**.
3. Selecciona al cliente.

4. Agrega un producto.
5. Confirma que se aplique el precio o condición esperada.

¿Qué pasa con las ventas anteriores?

Cambiar el Grupo de Clientes afecta la configuración que se utilizará en nuevas operaciones.

Las ventas realizadas anteriormente mantienen la información con la que fueron registradas.

Recomendaciones

- Verifica las condiciones del nuevo grupo antes de asignarlo.
- Si utiliza precios especiales, revisa el Grupo de Precios relacionado.
- Realiza una prueba en el POS después del cambio.
- Confirma que estás modificando al cliente correcto.
- Evita crear un cliente nuevo únicamente para cambiar sus condiciones comerciales.

Notas y avisos

- “
- Un cambio de Grupo de Clientes puede modificar los precios o descuentos que recibe el cliente.
 - El cliente comenzará a utilizar las condiciones del nuevo grupo en las operaciones correspondientes.
 - Si el precio no cambia, revisa la relación entre el **Grupo de Clientes** y el **Grupo de Precios**.
 - Siempre verifica el resultado en el POS después de realizar el cambio.

Qué pasa si un cliente no tiene grupo asignado

¿Qué es / para qué sirve?

Si un cliente no tiene un **Grupo de Clientes** asignado, el sistema utilizará las condiciones generales configuradas para la venta.

Esto significa que no se aplicarán automáticamente los beneficios o condiciones especiales asociados a un grupo específico.

¿Qué puede ocurrir?

Si el cliente no pertenece a ningún grupo:

- Puede utilizar el precio regular de los productos.
- No recibirá precios especiales asociados a un Grupo de Precios.
- No se aplicarán descuentos configurados para un grupo específico.
- No tendrá condiciones comerciales especiales vinculadas a un grupo.

Ejemplo

Un producto tiene:

- Precio regular: **B/. 10.00**
- Precio Mayorista: **B/. 8.50**

Si el cliente no tiene asignado el grupo **Mayoristas**, al seleccionarlo en el POS puede mantenerse el precio regular de:

B/. 10.00

¿Qué hacer si el cliente debería tener un precio especial?

1. Ve a **Clientes**.
2. Busca al cliente.
3. Selecciona **Editar**.
4. Ubica el campo **Grupo de Clientes**.
5. Selecciona el grupo correspondiente.
6. Guarda los cambios.
7. Regresa al **POS**.
8. Selecciona nuevamente al cliente.
9. Agrega el producto y verifica el precio.

Relación con los Grupos de Precios

Para que un cliente utilice precios especiales, debe existir una configuración correcta entre:

Grupo de Precios → Grupo de Clientes → Cliente

Si el cliente no está asociado al grupo correspondiente, no podrá tomar los precios configurados para ese grupo.

Ejemplo con PedidosYa

Si tienes configurado:

- Grupo de Precios: **PedidosYa**
- Grupo de Clientes: **PedidosYa**
- Cliente: **PedidosYa**

pero el cliente PedidosYa no tiene asignado ese Grupo de Clientes, el sistema puede utilizar el precio regular en lugar del precio especial.

¿Qué hacer si el precio no cambia?

Verifica:

- Que el cliente tenga un Grupo de Clientes asignado.
- Que ese grupo esté relacionado con el Grupo de Precios correcto.
- Que el producto tenga configurado un precio para ese grupo.
- Que hayas seleccionado al cliente correcto en el POS.

Recomendaciones

- Asigna un grupo a todos los clientes que necesiten condiciones especiales.
- Utiliza nombres claros para identificar los grupos.
- Verifica la relación con el Grupo de Precios.
- Realiza una prueba en el POS después de asignar el grupo.
- Si el cliente no necesita condiciones especiales, puede mantenerse sin grupo.

Notas y avisos

- “
- Un cliente sin grupo asignado utilizará las condiciones generales de venta.
 - Los precios especiales dependen de la relación entre el **Grupo de Clientes** y el **Grupo de Precios**.
 - Si un cliente debe recibir un precio especial, asegúrate de asignarlo al grupo correcto.
 - Siempre verifica el precio final en el POS antes de completar la venta.