

# Ventas adicionales en suscripciones

Las suscripciones son recurrentes y continúan durante un tiempo indefinido, así que es posible que en algún momento los clientes deseen modificarlas. Por lo tanto, es indispensable poder adaptar los precios o cambiar las cantidades para satisfacer cualquier necesidad. Es en este contexto donde surge la oportunidad de realizar una venta adicional en una suscripción.

Una venta adicional podría ser buena para los siguientes tipos de clientes:

## 1. *Cientes leales*

Estos son los clientes que ya confían en su empresa o marca y, como ya cuentan con un patrón de pago establecido para ciertos productos o servicios, existe mayor confianza durante el momento en que intente venderles un producto o servicio más caro.

## 2. *Nuevos clientes*

Estos son los clientes nuevos que no están familiarizados con su empresa o marca, así que debe emplear una táctica nueva y llamativa para persuadirles a comprar un producto o servicio más caro.

Los descuentos pueden ser útiles en un caso como este. Por lo general, las suscripciones terminan después de cierto tiempo.

Entonces, si ofrece productos o servicios más costosos a los nuevos clientes con un descuento, es posible que logre venderlos y que al mismo tiempo establezca una fuerte sensación de confianza entre el cliente y su empresa o marca. Además, esto puede aumentar la retención de clientes, ya que con el paso del tiempo se sentirán más cómodos y tendrán más confianza.

## Configuración de descuentos

---

Para poder realizar ventas adicionales con descuentos en una suscripción para un nuevo cliente **debe** habilitar la función *Descuentos*.

Vaya a **Ventas ▶ Configuración ▶ Ajustes** para activar la función de *descuentos*. Diríjase a la sección **Precios**, seleccione la casilla junto a **Descuentos** y haga clic en **Guardar**

# Pricing



## Discounts

Grant discounts on sales order lines

Una vez que haya habilitado esa función podrá proporcionar descuentos en las líneas de las órdenes de ventas.

## Ventas adicionales en suscripciones

Antes de realizar una venta adicional para una suscripción, consulte nuestra documentación sobre cómo [crear una cotización](#) con productos de suscripción.

Al confirmar una cotización con una suscripción, esta se convierte en una orden de venta y se crea una nueva suscripción en la aplicación *Suscripciones* de Odoo.

### Nota

Debe facturar la orden de venta de la suscripción *antes* de poder realizar una venta adicional.

Al abrir la orden de venta de la suscripción, ya sea desde la aplicación *Ventas* o *Suscripciones*, puede realizar una venta adicional para esa suscripción con el botón **Venta adicional** ubicado en la parte superior de la orden de venta.

The screenshot shows the Odoo interface for a sales order (S00100) related to a subscription. The top navigation bar includes 'Subscriptions', 'Products', 'Reporting', and 'Configuration'. The user is logged in as 'My Company (San Francisco)'. The order is currently in 'Sales Order' mode, with other options like 'Quotation' and 'Quotation Sent' visible. The 'Upsell' button is highlighted with a red box and a red arrow pointing to it. The order details include:

- Customer: Deco Addict, 77 Santa Barbara Rd, Pleasant Hill CA 94523, United States - US12345673
- Order Date: 12/06/2023 11:54:40
- Recurring Plan: Monthly until
- Date of Next Invoice: 01/06/2024
- Pricelist: Default USD pricelist (USD)
- Payment Terms: 30 Days

The order lines table shows one line item:

Product	Description	Quantity	Delivered	Invoiced	UoM	Unit Price	Taxes	Disc.%	Tax excl.
Office Cleaning Ser...	Office Cleaning Service (SUB)	1.00	0.00	1.00	Units	10.00	15%	0.00	\$ 10.00

Al hacer clic en el botón **Venta adicional** aparece un nuevo formulario de cotización con el indicador de estado **Venta adicional** en la esquina superior derecha. El producto de suscripción inicial ya se encuentra en la pestaña **Líneas de la orden**.

Debajo del producto de suscripción inicial en la pestaña **Líneas de la orden** también aparece una advertencia para recordarle al usuario que los productos recurrentes tienen descuentos según el periodo prorrateado.

### ⚠ Importante

El importe prorrateado **solo** se aplica a los tipos de productos *Servicio* y **no** aplica a los tipos de productos *Consumible* o *Almacenables*, incluso si aparece el mensaje.

Agregue nuevos productos de suscripción en la pestaña **Líneas de la orden** del nuevo formulario de cotización de venta adicional. Haga clic en **Agregar un producto** y seleccione el producto de suscripción deseado.

S00106 Upsell

Customer	Audrey Peterson	Expiration	01/05/2024
Referrer		Recurring Plan	Monthly
Invoice Address	Audrey Peterson	Pricelist <sup>?</sup>	Default USD pricelist (USD)
Delivery Address	Audrey Peterson	Payment Terms	

Quotation Template

Order Lines	Optional Products	Other Info	Notes
-------------	-------------------	------------	-------

Product	Description	Quantity	UoM	Unit Price	Taxes	Tax excl.
⌵ Cleaning Service (SUB)	Cleaning Service (SUB)	0.00	Units	15.00	15%	\$ 0.00
⌵ <i>Recurring products are discounted according to the prorated period from 12/06/2023 to 01/05/2024</i>						
⌵ Deluxe Cleaning Service (SUB)	Deluxe Cleaning Service (SUB)	1.00	Units	75.00	15%	\$ 75.00

Add a product Add a section Add a note Catalog

Una vez que haya agregado los productos de suscripción adicionales correspondientes puede enviárselos al cliente para que los apruebe, solo haga clic en el botón **Enviar por correo electrónico**.

### ⚠ Importante





Cuando los clientes confirman la cotización, los productos de venta adicional se agregan a la suscripción inicial. Los precios de las cotizaciones se reparten entre el tiempo restante del periodo de facturación actual.

### Nota

Antes de enviar la nueva cotización al cliente puede aplicar el precio unitario, los impuestos e incluso el descuento.

Después de que el cliente haya realizado la aprobación, haga clic en el botón **Confirmar** en la cotización para convertirla en una orden de venta. Después de realizar esa acción, aparece el botón inteligente **Historial de ventas** que muestra cuántas órdenes de venta están vinculadas a esta orden de suscripción inicial.

Al hacer clic en el botón inteligente **Historial de ventas**, Odoo abre una página que incluye la lista de las órdenes de venta relacionadas y su respectivo **estado de suscripción**.

<input type="checkbox"/>	Number	Customer	Salesperson	Activities	Company	Recurring	Recurring Plan	Total	Subscription Status
<input type="checkbox"/>	S00106	Audrey Peterson	 Mitchell Admin		My Company (San Francisco)	\$ 75.00	Monthly	\$ 86.25	<span>Upsell</span>
<input type="checkbox"/>	S00105	Audrey Peterson	 Mitchell Admin		My Company (San Francisco)	\$ 90.00	Monthly	\$ 103.50	<span>In Progress</span>