

TARIFARIO

Antes de empezar a cargar el tarifario se debe entender los siguientes términos

Prestador: es el que va a prestar el servicio al pasajero, por ej un hotel, una rentadora de autos, un guía, etc. Las cuentas corrientes se arman para operadores, no para prestadores. En la ficha de los prestadores existen 2 campos importantes, uno llamado Operador y otro Cta. Cte. Predeterminada.

Operador: cuando se compra directo al prestador, el prestador también es un operador. Primero debe estar cargado como operador y en la ficha del prestador se lo une con el operador por medio de este campo

Cta. Cte. Predeterminada: al cargar tarifas, se debe indicar a que cuenta corriente de operador corresponde la tarifa. Según el caso puede haber un solo operador para un prestador o puede haber varios operadores para un mismo prestador. Por ej es posible tener 2 tarifas distintas para un mismo hotel pero con 2 operadores distintos. Este campo se debe completar cuando se quiera que al cargar una tarifa, el sistema proponga a un operador.

Mercado: es posible cargar para un mismo producto distintas tarifas según el mercado. Por ej una habitación doble puede tener distintas tarifas para Residentes que para Extranjeros. Residentes y Extranjeros vendrían a ser 2 mercados distintos. Cuando un producto tiene una tarifa única no se le carga mercado.

Países: a cada prestador se le asigna un país.

Ciudades: a cada prestador se le asigna una ciudad

Barrio / Zonas : es posible asignarle un barrio o zona a un prestador. Este campo no es obligatorio

Tipo de Prestadores / Tipo de Producto: a cada prestador se le carga un tipo, por ej Hotelaria, Autos, Seguros. Estos tipos se utilizan para indicar que tipo de productos son estándares para estos prestadores. Por ej los prestadores del tipo Hotelaria tendrán como tipo de producto: SGL, DBL, TPL en cambio los prestadores del tipo Autos tendrán como tipo de producto ECONOMICO, INTERMEDIO, GRANDE, 4X4

Los tipos de prestadores a su vez pueden ser hoteles. Si a un tipo de prestador se lo tilda como hotel, también utilizará un tabla llamada tipo de comidas.

Comisión Clientes / Categoría Clientes Tarifario / Grupo de Tarifas

Estas 3 tablas se usan en conjunto y su función es indicar para cada cliente y/o agencia que porcentaje de comisión tiene sobre las tarifas. Cada tarifa va a pertenecer a un grupo de tarifas. Cada cliente va a pertenecer a una categoría de clientes para el tarifario. Y cada grupo de tarifa va a tener un porcentaje de comisión para cada categoría de clientes. Si un cliente no tiene categoría en su ficha no va a tener comisión sobre el precio de venta. Ej.

Categoría Clientes	Grupo de Tarifas	Comision Clientes	Porcentaje
Agencias Vip	Hot. Arg.	Agencias Vip /Hot. Arg.	10 %
Agencias	Hot. Exterior	Agencias Vip / Hot. Exterior	12 %
	Autos	Agencias Vip / Autos	9%
		Agencias / Hot. Arg	9%
		Agencias/ Hot. Exterior	11%
		Agencias / Autos	8%

Tarifas

Las tarifas se cargan para cada prestador.

Las tarifas se dividen en 2 partes. Por un lado es un producto y por otro son las vigencias. Por cada producto puede haber varias vigencias.

Los campos que se cargan en producto son :

Nombre: es un nombre del producto. Para hoteles en general no se utiliza. Para transfers se puede utilizar para poner la cantidad de pax, por ej 1-4 o 5-8 . Para autos se puede poner el nombre de algun auto , ej EXPLORER

Cta Cte : es a que operador se le esta comprando

Producto: viene de la tabla tipo de producto y de acuerdo al tipo de prestador que sea

Comida: viene de la tabla tipo de comidas y solo para prestador tipo hoteles

Grupo de Tarifa: viene de la tabla grupo de tarifas. En base a esto los clientes tendran distinto porcentaje de comision

Precio: El precio puede ser Diario o Total. Si el precio es diario, al cargar una reserva se multiplicara el precio por la cantidad de dias. Si el precio es total no se hace multiplicacion por dias.

Multiplica: este campo en general llevará un 1. Pero si se quiere cargar el precio de una habitacion doble pero el precio por pax, en este campo se coloca un 2.

Recom: se tilda para que figure como recomendada

Anulada: esto es para borrar temporariamente este producto

Los campos importantes que se cargan en cada vigencia son:

Mercado: este campo es opcional. Cuando existan tarifas unicas no debe completarse.

Moneda: debe especificarse si toda la operación este expresada en pesos o dolares

Paquete: si este campo se tilda , esta tarifa solo estara disponible para un paquete que se carga en el modulo de paquetes. Si no se tilda puede o no integrar parte de un paquete.

Recom: se tilda para que figure como recomendada

Anulada: esto es para borrar temporariamente este producto

Markup / Venta : el precio de venta al pax se puede calcular de 2 formas, poniendo un porcentaje de Markup sobres costos comisionables , o poniendo directamente el precio de venta sin iva. De acuerdo a lo que se coloque en este campo se calculará el precio final con iva incluido.

TIPS EN LA BUSQUEDA DE TARIFAS

1. Conviene siempre filtrar por País y ciudad y también por Tipo y por Producto. Por Ej. en tipo Hotelería y en Producto DBL
2. Para borrar algún filtro colocado se presiona el botón derecho
3. Antes de elegir un prestador conviene elegir la ciudad
4. Si se sabe exactamente en que fecha quieren viajar los pax conviene poner las fechas en los filtros, tildar Por Fecha y solo aparecerán las tarifas en dichas fechas.
5. Una vez elegida una tarifa , dentro de la grilla, con el botón derecho en el prestador se accede a la ficha del prestador
6. A la derecha de la columna venta, existen mas columnas. Operador (para cuando no se compra directo), Pais, Ciudad y Zona.
7. Dentro de la grilla clickeando en las columnas Prestador, *, Nombre, Tipo , Comidas, Mercado , Venta, Zona, Pais, Ciudad se ordena por dicha columna
8. Si se quiere saber el costo de una tarifa, primero se selecciona la tarifa y presionando el botón llamado T se accede a los costos
9. Al hacer doble click en una tarifa, se selecciona y aparece otra ventana. Si se quiere calcular rápidamente el precio de venta de x noches, se hace doble click en la palabra Desde y se colocan los días en sumar
10. Si existe un texto largo en el detalle clickeando el botón + se agranda este detalle
11. Cuando un cliente va preguntando varias Tarifas conviene ir seleccionándolas, con doble click ya que quedan guardadas en la pestaña Productos Seleccionados y después se puede comparar fácilmente entre las recién consultadas.

TIPS EN LA CARGA DE TARIFAS

1. El botón X VIGENCIA permite filtrar todas las tarifas de una vigencia seleccionada. De esta forma se puede ver fácilmente si para una vigencia se cargaron todos los productos. (Ej. sgl, dbl, tpl)
2. El tilde Dupl permite cargar 2 tarifas con la misma vigencia y mercado. Esto sirve cuando en algunos casos existen tarifas de Viernes a Domingo y de Lunes a Jueves. En el texto libre de la tarifa se puede colocar estos detalles.
3. Se recomienda utilizar los botones Copiar tanto en Producto como en Vigencia.
4. El tilde Recomendada hace que aparezca resaltado en rojo la tarifa al buscarla
5. Los tildes de Revisada permiten que no aparezcan las tarifas hasta que alguien las revise y las tilde. Para que aparezcan las tarifas deben estar tildados tanto en el Producto como en la Vigencia.