

Motor de Promociones (Bonificaciones)

Reglas de negocio generales

1. El motor debe ser un api-rest que reciba ciertas condiciones y a partir de ello determine a qué promociones califica un pedido.
2. Las promociones deberán tener una vigencia, es decir tendrán una fecha de inicio y una fecha de fin.
3. Las promociones se deben diferenciar por empresa y sucursal
4. Las promociones deben diferenciarse por canal del cliente, es decir habrá promociones para clientes Mayoristas, Cobertura, Mercado e Institucionales.
5. Las promociones pueden aplicar únicamente para algunas categorías y/o líneas de productos. Por ejemplo, una promoción solo puede ser para aquellos productos que venda ALICORP.
6. Para saber si un pedido aplica o no a una determinada promoción, se puede hacer únicamente con los productos que están en el pedido o por el monto en soles del pedido. Por ejemplo:
 - a. Por la compra de 20 unidades de Jabon Bolivar 450 grm te bonificamos con 2 unidades más.
 - b. Por pedidos superiores a los 2000 soles en cualquiera de los productos de la línea detergentes te bonificamos con 2 unidades de Jabon Bolivar x 450 gr
7. El resultado final de una promoción pueden ser productos o porcentajes de descuento sobre el monto final del pedido.

A continuación se listan todos los posibles escenarios para el motor de bonificaciones

CASO1: Registro de una regla que considera bonificaciones (productos gratis) por la compra de un determinado volumen (cantidad)

Por la compra de 4 cajas (48 unidades) de VINO BORGONA ABOCADO 750ML X12 (Cod: AC0353), se bonificará 2 unidades de VINO BORGONA x750ml-BONIF (VO010B). Consideraciones adicionales:

- Esta promoción es para clientes MAYORISTAS.
- De comprar más de 4 cajas, se le bonificará adicionalmente unidades de manera equivalente a la promoción inicial.

CASO 2: Registro de una regla que considera bonificaciones (productos gratis) por la compra de un determinado importe de venta

Por la compra de S/100 en Detergentes de la marca BOLIVAR, recibes 2 unidades de DETERGENTE BOLIVAR MATIC 350 GR (Código: 400051B) y 1 unidad de DETERGENTE BOLIVAR AROM/SUAVIDAD 750 GR (Código: 400536B). Consideraciones adicionales:

- Esta promoción es para clientes MAYORISTAS.
- De comprar más de S/100, se le bonificará adicionalmente unidades de manera equivalente a la promoción inicial.

CASO 3: Registro de una regla que considera descuento por la compra de un

determinado volumen

Por la compra de más de 5 cajas (60 unidades) en el producto ACEITE BELTRAN 1LT X12 (Cod: BEL001) se obtiene un descuento del 5%

Consideraciones adicionales:

- Esta promoción es para clientes COBERTURA

CASO 4: Registro de una regla que considera descuento por la compra de un determinado volumen según escala (rangos)

Para el producto LECHE GLORIA T/PACK LIGHTx1lt. (Cod: GLO01):

1. Por compras de 5 a 20 unidades se otorga un descuento del 2%
2. Por compras mayores a 20 unidades se otorga un descuento del 4%

Consideraciones adicionales:

- Esta promoción es para todos los clientes

CASO 5: Registro de una regla que considera descuento por la compra de un determinado monto

Por la compra de S/300 soles en productos de la línea de SALSAS / SILLAO se otorga un descuento del 5%.

Consideraciones adicionales:

- Esta promoción es para cliente MAYORISTA

CASO 6: Registro de una regla que considera descuento por la compra de un determinado monto según escala (rangos)

Para el producto C, se tendrán los siguientes rangos de descuento:

1. Por compras a partir de S/500 hasta S/1499 se dará un descuento del 2%
2. Por compras a partir de S/1500 hasta S/4000 se dará un descuento del 4%
3. Por compras mayores a S/4000 se dará un descuento del 5%"

CASO 7: Registro de una regla que considera bonificaciones (productos gratis) por la compra de un determinado volumen según escala (rangos)

"Para el producto AB se tienen los siguientes rangos:

1. A partir de la compra de 6 cajas (6 unid x caja) se bonifica 2 unidades del producto AB.
2. Por la compra de 18 cajas a más, se bonificará 9 unidades del producto AB"

CASO 8: Registro de una regla que considera bonificaciones (productos gratis) por la compra de un determinado volumen según escala (rangos)

"Para el producto AB se tienen los siguientes rangos:

1. A partir de la compra de 6 cajas (6 unid x caja) se bonifica 2 unidades del producto AB.
2. Por la compra de 18 cajas a más, se bonificará 9 unidades del producto AB" + 2 unidades del producto C

CASO 9: Registro de una regla que considera una promoción combinada (bonificación + descuento) por la compra de un determinado volumen o monto según escala (rangos)

Para el detergente A, se tendrán los siguientes rangos:

1. Por compras mayores a S/1500 y menores a S/3000 del detergente A se obtienen 5 unidades de un producto B y 2% de descuento.
2. Por la compra mayores a S/3000 en detergente A, se obtienen 8 unidades de un producto B y 3% de descuento

CASO 10: Registro de una regla que considera bonificaciones (productos gratis) por la compra de un determinado monto según escala (rangos)

Para el producto M se tienen los siguientes rangos:

1. Por compras mayores a S/5000 pero menores a S/10,000 se bonifica 1 caja del producto M
2. Por compras mayores a S/10000 se bonificará 3 cajas del producto M

CASO 11: Registro de una regla que considera bonificaciones (productos gratis) por la compra de un determinado monto según escala (rangos)

"Para el producto M se tienen los siguientes rangos:

1. Por compras mayores a S/5000 pero menores a S/10,000 se bonifica 2 unidades del producto M
2. Por compras mayores a S/10000 se bonificará 12 unidades del producto M

CASO 12: Registro de una regla que considera una promoción combinada (bonificación + descuento) por la compra de un determinado volumen o monto.

"Para los detergentes, se tiene que por una compra mayor a 6 cajas (12 unid x caja) se obtiene 3 unidades gratis de GLO1 y un descuento del 5%.

NOTA: Se puede combinar producto a + producto b + etc"

CASO 13: Registro de una regla que considera bonificaciones (productos gratis) por la compra de un determinado volumen según escala (rangos)

Por la compra de un producto A (pisco) + producto B (gaseosa) (Tiene que comprar obligatoriamente ambos productos) se obtendrá un descuento del 5%.

Consideraciones

1. En el presente documento se adjunta el diagrama entidad relación en su primera versión, a partir de este diagrama E/R se debe agregar el modelo para la gestión de las promociones, de acuerdo a la funcionalidad requerida.
2. El docente del curso proporcionará archivos csv o txts para los catálogos maestros:
 - Empresas
 - Sucursales
 - Tipos de identificación
 - Condiciones de venta

- Grupos Proveedor
 - Líneas artículos
 - Sub líneas de artículos
 - Artículos
 - Canal de cliente
 - Vendedores
 - Clientes
3. Cada grupo puede disponer de hasta 1hr semanal de consultoria para absolver dudas que puedan tener relacionado al reto

Condiciones para la entrega

1. Las tablas o catálogos maestros, pueden ser mantenidos desde el módulo admin de django
2. Se debe generar una interfaz o pantalla (puede ser react o django) para registrar el pedido del cliente.
3. El código final debe ser subido a un repositorio en github
4. Los grupos deben presentar avances en las siguientes fechas
 - a. 01 de diciembre
 - b. 15 de diciembre y
 - c. 22 de diciembre (exposición final)