FAQ – Promoção do Tipo Preço Fixo (Scantech Preço Fixo)

FAQ – Promoção do Tipo Preço Fixo (Scantech Preço Fixo)

O que é uma promoção do tipo Preço Fixo?
A promoção **Preço Fixo** permite definir um **valor final** que o cliente pagará ao adquirir a quantidade mínima de produtos configurada na promoção.

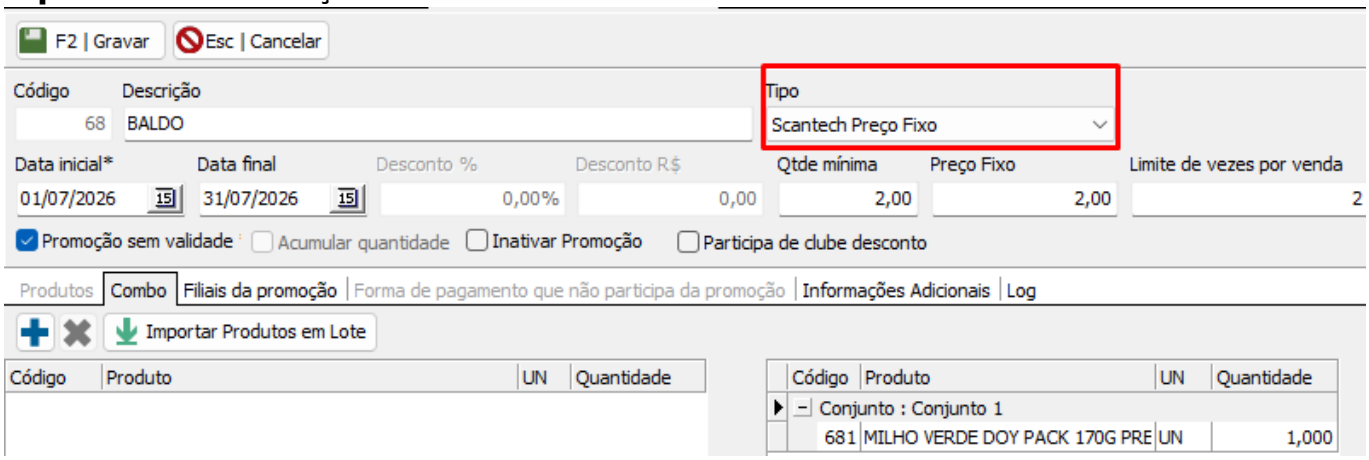
Importante: o campo **Preço Fixo** não representa o valor do desconto, e sim o **valor final que será cobrado** pelos produtos participantes da promoção.

Etapa 1 – Cadastro da Promoção

Estoque -> Gerenciamento de Promoções

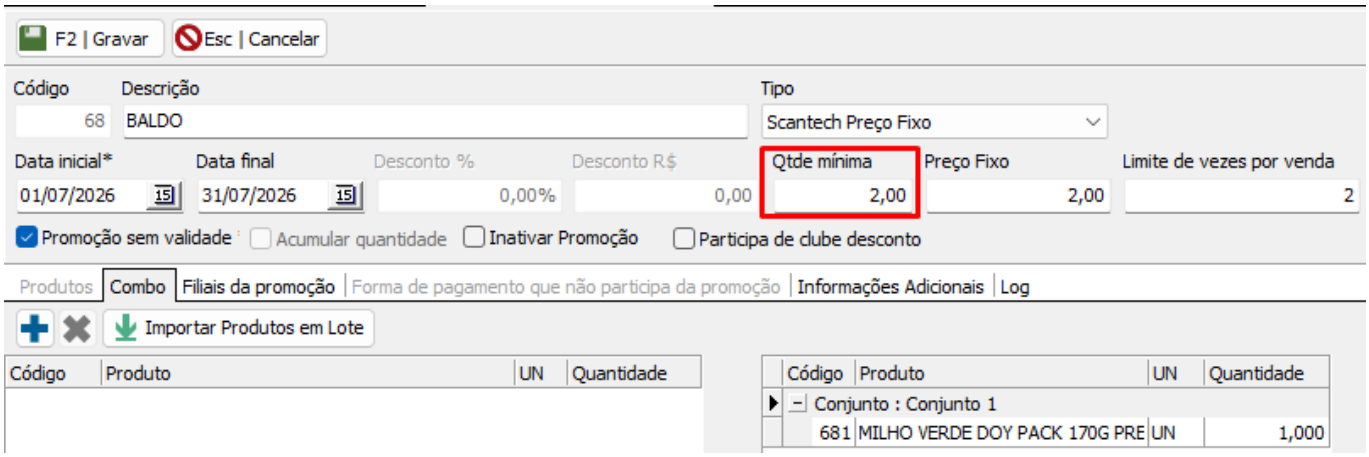
Na tela **Gerenciamento de Promoções,** selecione o tipo:

Preencha os principais campos:
Tipo: Scantech Preço Fixo

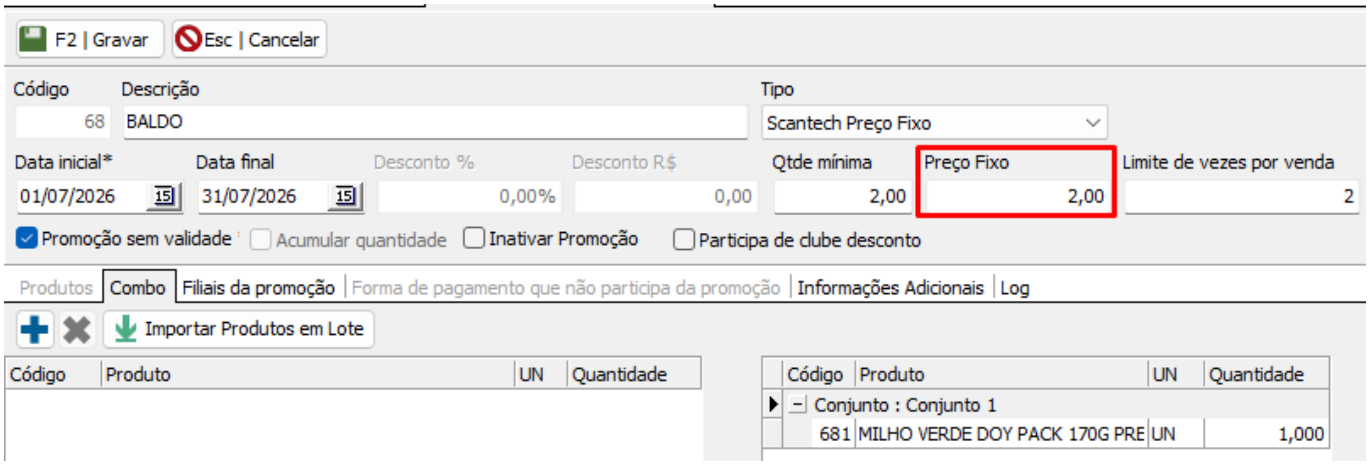


Quantidade mínima
Define a quantidade mínima de produtos necessária para que a promoção seja aplicada.
Exemplo:
** Quantidade mínima = **2**
Neste caso, a promoção somente será aplicada quando o cliente comprar pelo menos **2 unidades** do produto ou conjunto configurado.

© 2026 Ricardo De Souza Carvalho <ricardo@brajan.com.br> | 11-20-26 12:17
URL: https://faq.eadbrajan.com.br/content/194/1803/pt_br/faq---promoção-do-tipo-preço-fixo-scantech-preço-fixo.html



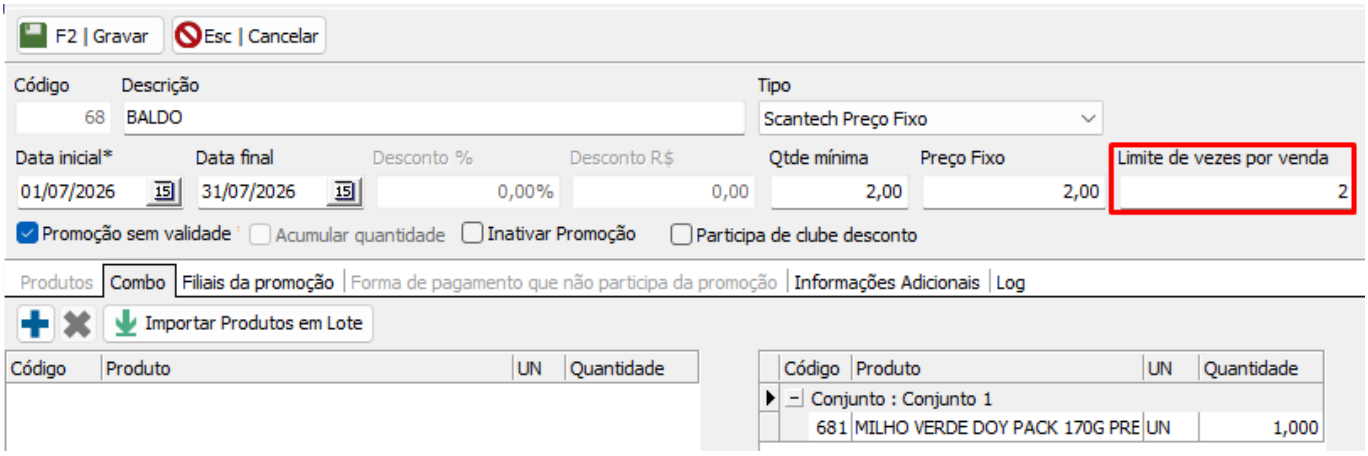
Preço Fixo
Informe o valor que o cliente pagará pela quantidade mínima da promoção.
Exemplo:
** Preço Fixo = R$ 2,00
Isso significa que, ao comprar a quantidade mínima configurada, o cliente pagará **R$ 2,00**, independentemente do valor normal desses produtos.



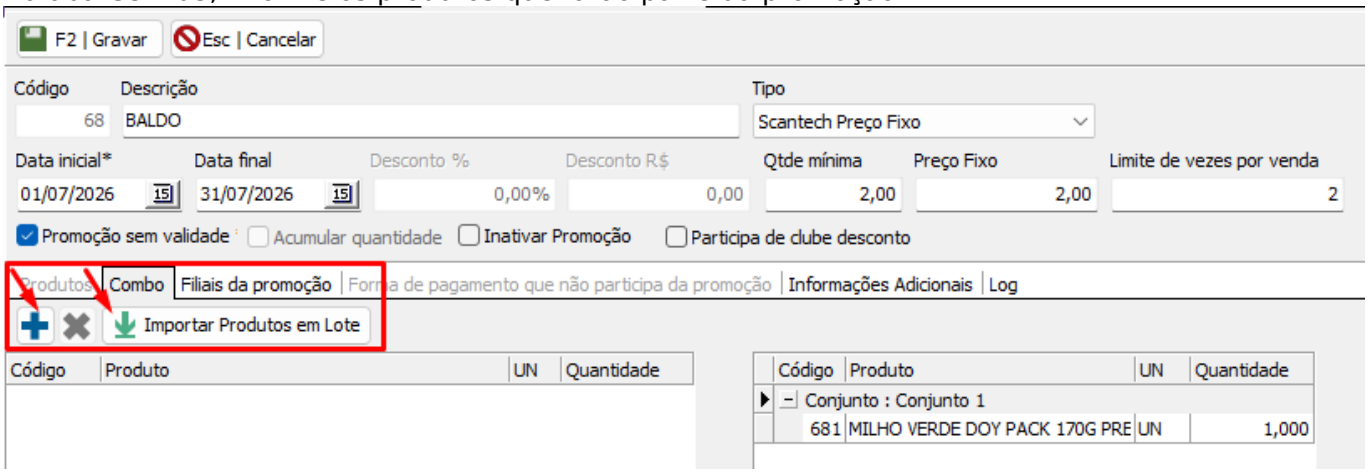
Importante
O campo **Preço Fixo** representa o **valor final da promoção**.
Ele **não representa o valor do desconto**.
O desconto será calculado automaticamente pelo sistema.

Limite de vezes por venda
Define quantas vezes a promoção poderá ser aplicada na mesma venda.
Exemplo:
Limite = 2
Se o cliente comprar quantidade suficiente para utilizar a promoção duas vezes, o sistema aplicará o preço fixo duas vezes.

© 2026 Ricardo De Souza Carvalho <ricardo@brajan.com.br> | 11-20-26 12:17
URL: https://faq.eadbrajan.com.br/content/194/1803/pt_br/faq---promoção-do-tipo-preço-fixo-scantech-preço-fixo.html

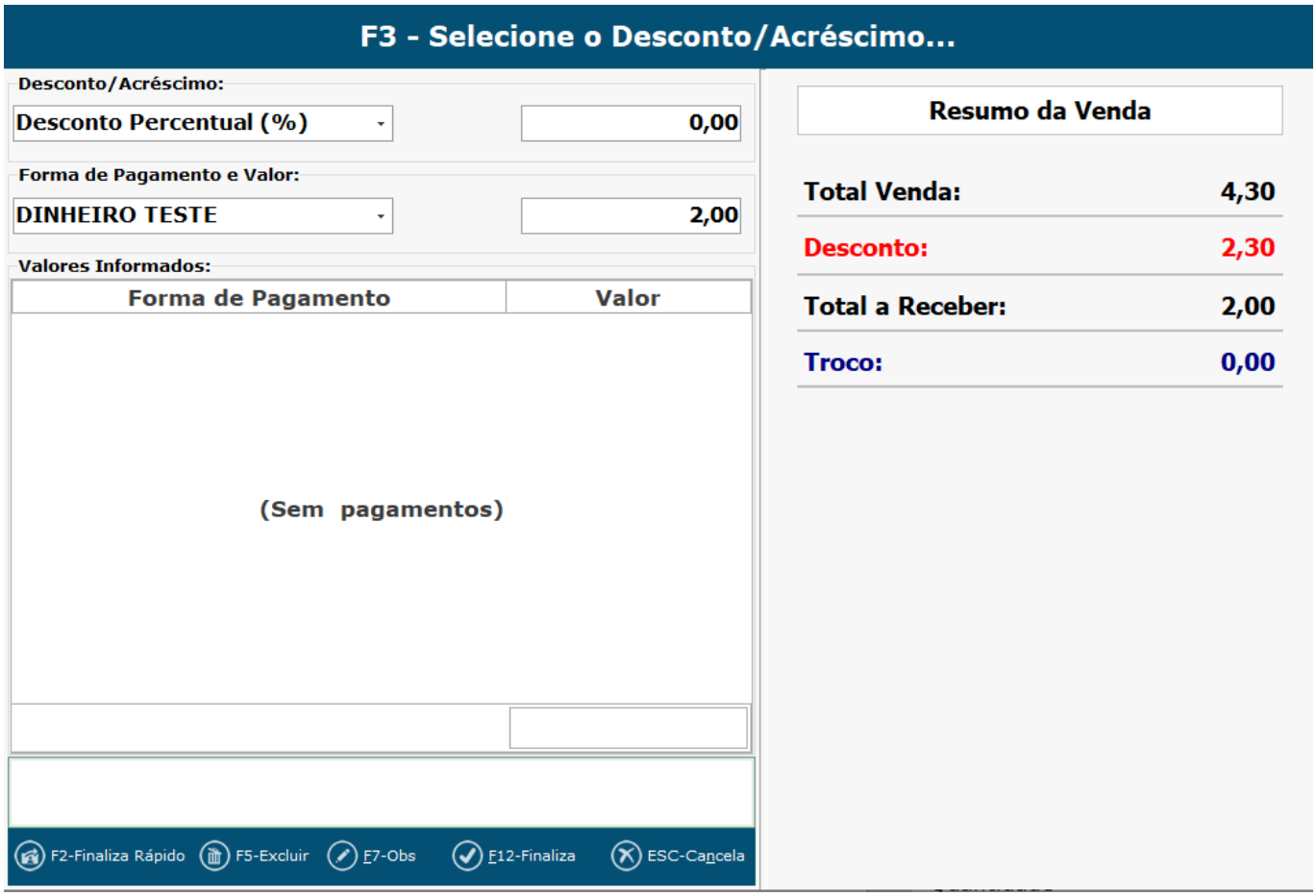


Produtos participantes
Na aba **Combo**, informe os produtos que farão parte da promoção.



Etapa 2 – Aplicação da Promoção na Venda
Ao atingir a quantidade mínima configurada, o sistema identifica automaticamente a promoção.
Exemplo
Preço de venda do produto = R$ 4,30
Promoção:
Preço Fixo = R$ 2,00
O sistema calcula: R$ 4,30 - R$ 2,00 = R$ 2,30 de desconto

© 2026 Ricardo De Souza Carvalho <ricardo@brajan.com.br> | 11-20-26 12:17
URL: https://faq.eadbrajan.com.br/content/194/1803/pt_br/faq---promoção-do-tipo-preço-fixo-scantech-preço-fixo.html



Etapa 3 – Resultado no Fechamento da Venda

Durante o fechamento da venda, o sistema apresentará:
Valor original: R$4,30
Preço Fixo: R$2,00
Desconto calculado: R$2,30
Valor pago pelo cliente: R$2,00

Perguntas Frequentes

O valor informado em "Preço Fixo" é o desconto?

Não.
O valor informado corresponde ao **preço final que o cliente pagará**.
O desconto será calculado automaticamente pela diferença entre o preço normal e o preço fixo.

Como o sistema calcula o desconto?

O cálculo é realizado da seguinte forma:
Desconto = Valor Original - Preço Fixo

Exemplo:

© 2026 Ricardo De Souza Carvalho <ricardo@brajan.com.br> | 11-20-26 12:17

Valor Original = R$ 4,30
Preço Fixo = R$ 2,00
Desconto = R$ 2,30

Por que configurei Preço Fixo de R$ 2,00 e apareceu desconto de R$ 2,30?
Porque **Preço Fixo não é desconto**.
O sistema reduz o valor da compra para **R$ 2,00** e calcula automaticamente a diferença entre o preço normal e o preço promocional.

Como verificar se a promoção foi aplicada corretamente?
Confira os seguintes pontos:
- A quantidade mínima foi atingida.
- O tipo da promoção está configurado como Scantech Preço Fixo.
- O preço fixo foi informado corretamente.
- Os produtos estão cadastrados no conjunto (Combo).
- O limite de aplicações por venda foi respeitado.

Se todos esses critérios forem atendidos, o sistema calculará automaticamente o desconto e exibirá o valor final da venda.

Conclusão: o desconto pode ser maior ou menor que o valor informado no campo **Preço Fixo**, pois ele é calculado automaticamente pela diferença entre o valor original dos produtos e o preço final definido na promoção.

ID de solução único: #2803
Autor:: leonardovictor
Última atualização: 07-02-26 10:33

© 2026 Ricardo De Souza Carvalho <ricardo@brajan.com.br> | 11-20-26 12:17