



Nº 8 - OCTUBRE 2011

[www.autoes.es](http://www.autoes.es)

Hemos desarrollado AUTOES para facilitar la gestión diaria de las autoescuelas.

Y dentro de esa gestión diaria uno de los problemas que más nos pueden complicar la vida es el precio que vamos a cobrar por nuestros servicios.

La mayoría de las autoescuelas estamos recurriendo desde que comenzó la crisis a ofrecer packs con mayor o menor número de clases prácticas para intentar atraer a los distintos sectores que pueden estar interesados en sacarse el carnet.

Esto, que es el pan nuestro de cada día, tiene una solución muy efectiva y muy sencilla en AUTOES.

Agradeceremos cualquier comentario, sugerencia, aportación,... que nos hagáis llegar.

Contacto: [comercial@autoes.es](mailto:comercial@autoes.es)

## ¿PRECIOS, OFERTAS, PACKS?

AUTOES ofrece el máximo de flexibilidad para que el tratamiento de los precios sea efectivo y práctico. Lo más importante es:

- 1) que no se quede ningún servicio por cobrar.
- 2) que el servicio se cobre al precio acordado.
- 3) que cualquier modificación de precios sea fácil.

**La primera ventaja que ofrece AUTOES es que podemos trabajar directamente con precios finales (iva incluido) o con precios desglosados (base imponible + iva).**

El hecho de que trabajemos de una manera o de otra no pone ningún tipo de impedimentos a que podamos sacar las facturas incluyendo o desglosando el iva.

**La segunda ventaja (para las autoescuelas que tengan varias secciones) es que pueden trabajar con una tarifa única o con una tarifa distinta en cada sección.**

**La tercera ventaja es que podemos aplicar a cada cliente un precio distinto, sin que esto suponga ninguna desventaja a ningún nivel.**

Lo que hayamos acordado con el cliente está por encima de cualquier tarifa genérica y es lo que se va a aplicar a rajatabla. ¿Puede tener un cliente precios distintos para un mismo servicio mientras se saca el permiso? Por supuesto. ¿Por qué no?

Para explicarnos vamos a recurrir a un ejemplo práctico. Como dicen en el cine, cualquier semejanza con la realidad es pura coincidencia. Tenemos una Autoescuela que ofrece a sus posibles alumnos estas ofertas:

**Oferta nº 1: 350 euros**

Matrícula

Material didáctico

Clases teóricas

**10 clases prácticas****Tasas de tráfico incluidas****Oferta nº 2: 600 euros**

Matrícula

Material didáctico

Clases teóricas

**20 clases prácticas****Tasas de tráfico incluidas**

¿Cómo tenemos que tratar esta problemática en la ficha de nuestros clientes? Muy sencillo. Lo primero que tenemos que tener en cuenta es que en cada una de las ofertas estamos mezclando conceptos que tienen características distintas: las tasas de tráfico y el material didáctico tienen un coste concreto para nosotros. El material didáctico puede tener un precio bajo, que podemos “despreciar”. Pero las “tasas de tráfico” ya no son tan despreciables y su importancia relativa es mayor cuantas menos clases prácticas se contratan.

Si lo metemos todo en el mismo saco, asimilando todo el dinero cobrado a las clases prácticas tenemos:  $350/10 = 35$  euros la clase en la primera oferta; y  $600/20 = 30$  euros la clase en la segunda oferta.

Si de la oferta descontamos por ejemplo 100 euros en concepto de “tasas de tráfico” + “material didáctico” + “xxx”:  $(350-100)/10 = 25$  euros en la primera oferta; y  $(600-100)/20 = 25$  euros la clase en la segunda oferta.

Si a los 25 euros le descontamos el iva tendríamos que en realidad estamos cobrando las clases a 21,19 euros.

¿Que se desprende de lo que acabamos de decir? Pues que esta autoescuela no está cobrando las clases a 35 euros (1ª oferta) o a 30 euros (2ª oferta), sino que en realidad la está cobrando a 21,19 euros.

En cualquier caso, todo lo que acabamos de decir no tiene ninguna importancia si se tiene claro el escandallaje que acabamos de hacer. ¿Cómo podemos trasladar todo este embrollo a la ficha del cliente? Muy sencillo:

**Alternativa 1: asimilar todo al concepto “CIRCUITO ABIERTO B”**

- Accedemos a la ficha del cliente, nos vamos a la pestaña “Facturas y Cobros”
- Pinchamos sobre la carpetita blanca que hay “Factura”
- Seleccionamos el concepto “CIRCUITO ABIERTO B”
- Si es más claro para todos se puede sustituir la denominación “CIRCUITO ABIERTO B” por “PACK DE 10 CLASES” o “PACK DE 20 CLASES”.
- A continuación especificar el precio de cada clase + el iva 18 o el iva 0.

Como veis no es necesario crear ningún concepto nuevo, los que ya tiene creados AUTOES sirven perfectamente para tratar esta problemática.

A medida que se vayan concretando las clases en el calendario, AUTOES irá modificando la

cantidad de clases que ya se le han dado al cliente.

Si una vez agotado el primer “PACK DE 10 CLASES” el cliente contratase un PACK DISTINTO, añadiríamos un nuevo concepto en “Factura” seleccionando otra vez el concepto “CIRCUITO ABIERTO B”, le cambiaríamos la denominación por “PACK DE 20 CLASES”, asignaríamos los precios correspondientes y a funcionar.

¿Qué pasaría si resulta que nos hemos olvidado de dar de alta el segundo “PACK DE 20 CLASES” y AUTOES nos ha metido en el primer concepto más clases de las que tocaban? Ningún problema: entramos a modificar el “PACK DE 10 CLASES”, cambiamos el campo “Cantidad” a 10, añadimos el concepto “PACK DE 20 CLASES”, asignándole la cantidad de clases que ya se han dado o planificado con este segundo pack y a funcionar.

### **Alternativa 2: Utilizar varios conceptos**

Si no queremos complicarnos excesivamente la vida podemos elegir un concepto de los que ya existen, por ejemplo, “MATERIAL DIDACTICO” y cambiarle la denominación por “MATERIAL DIDACTICO Y TASAS”. En la ficha del cliente seleccionaríamos este concepto y le aplicaríamos el importe correspondiente (100 euros, con iva cero, en el ejemplo que hemos puesto anteriormente) y luego añadiríamos el concepto “CIRCUITO ABIERTO B” como hemos explicado en el punto anterior.



Programas de gestión comercial para autoescuelas



Gestión diaria de autoescuelas



Facturación y contabilidad

Teléfono : 963971561

[www.autoes.es](http://www.autoes.es) [comercial@autoes.es](mailto:comercial@autoes.es)