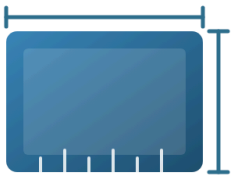


Ecom Measure

Venta por medidas para PrestaShop

m² · metro lineal · m³ · kilo · unidad · opciones y materiales

Manual de uso

Modulo para PrestaShop 8.2 y 9.1

Version 1.0.5

Ecom Experts — ecomyseo@gmail.com

Indice

1. Que hace este modulo
2. Instalacion
3. Puesta en marcha en tres pasos
4. Grupos de opciones (materiales, cantos, montaje...)
5. La pestana «Venta por medidas» del producto
6. Como se calcula el precio
7. Impuestos: con IVA o sin IVA
8. Reglas entre opciones
9. Lo que ve el cliente
10. En los pedidos: hoja de taller y rehacer medidas
11. Stock de material base: planchas, formatos y recortes
12. Extras: presupuestos y croquis
13. Todos los ajustes, uno a uno
14. Venir de MegaProduct
15. Si algo va mal
16. Ficha tecnica

1. Que hace este modulo

Ecom Measure permite vender productos **cortados o preparados a medida**: una encimera de 235 × 62 cm, tres metros de perfil, medio kilo de tornillos, 1,4 m^3 de arena. El cliente escribe la medida en la ficha del producto, elige el material y los acabados, ve el precio actualizarse al instante y anade la pieza al carrito.

A partir de ahi, todo sigue siendo PrestaShop: el carrito, los impuestos, los cupones, la factura y el pedido son los de siempre. El modulo **no reemplaza ninguna clase de PrestaShop** (cero *overrides*) y guarda lo que el cliente ha elegido usando la personalizacion nativa, que es la que ya arrastra los datos hasta la factura.

Que se puede vender

Tipo de medida	Que pide al cliente	Ejemplos
Superficie	Ancho y alto	Encimeras, cristales, lonas, moqueta
Longitud	Largo	Perfiles, cable, rodapie, tela por metros
Volumen	Ancho, alto y largo	Arena, hormigon, liquidos a granel
Peso	Peso	Tornilleria, pienso, material a granel
Unidad	Nada: solo opciones	Un producto normal con materiales y acabados

> **El tipo «Unidad» tambien sirve**
> Si un producto no se mide pero si tiene opciones que cambian el precio (material, acabado, montaje), se le asignan grupos de opciones y el modulo pinta el bloque sin pedir ninguna medida.

2. Instalacion

1. En el back-office, **Modulos › Gestor de modulos › Subir un modulo**, y se elige el ZIP.
2. PrestaShop lo instala y crea sus tablas, su menu y sus *hooks*. No hace falta tocar nada mas.
3. Aparece un menu nuevo: **Catalogo › Venta por medidas**.

Para actualizar a una version posterior se sube el ZIP nuevo encima. La primera vez que se abre la configuracion despues de actualizar, el modulo revisa sus tablas y campos y anade lo que falte por su cuenta. No hay ningun paso manual de migracion.

> **Requisitos**
> PrestaShop 8.2 o 9.1, y PHP 7.4 o superior (probado en 8.1 y 8.2). No usa Composer ni ninguna libreria externa.

3. Puesta en marcha en tres pasos

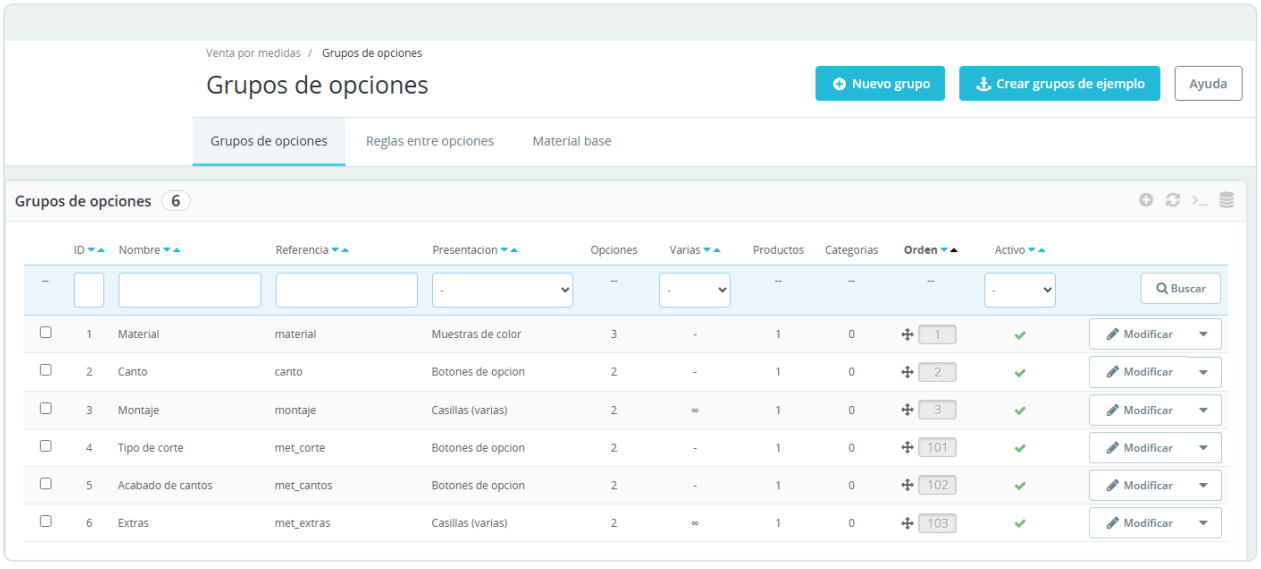
Un producto queda listo para venderse a medida en tres pasos. Ni uno mas.

1. **Crear los grupos de opciones** — en *Catalogo › Venta por medidas › Grupos de opciones*. Un grupo es «Material»; sus opciones son «Melamina blanca», «Roble natural», «Compacto fenolico».
2. **Asignar los grupos al producto** — desde el propio grupo (por producto o por categoria entera) o desde la ficha del producto.
3. **Configurar la medida** — en la ficha del producto, pestana *Venta por medidas*: que se mide, en que unidad se vende y cuanto vale esa unidad.

> **Si el producto no se mide**
> El paso 3 se puede saltar. Con solo asignarle grupos de opciones, el bloque ya sale en la ficha de la tienda.

4. Grupos de opciones

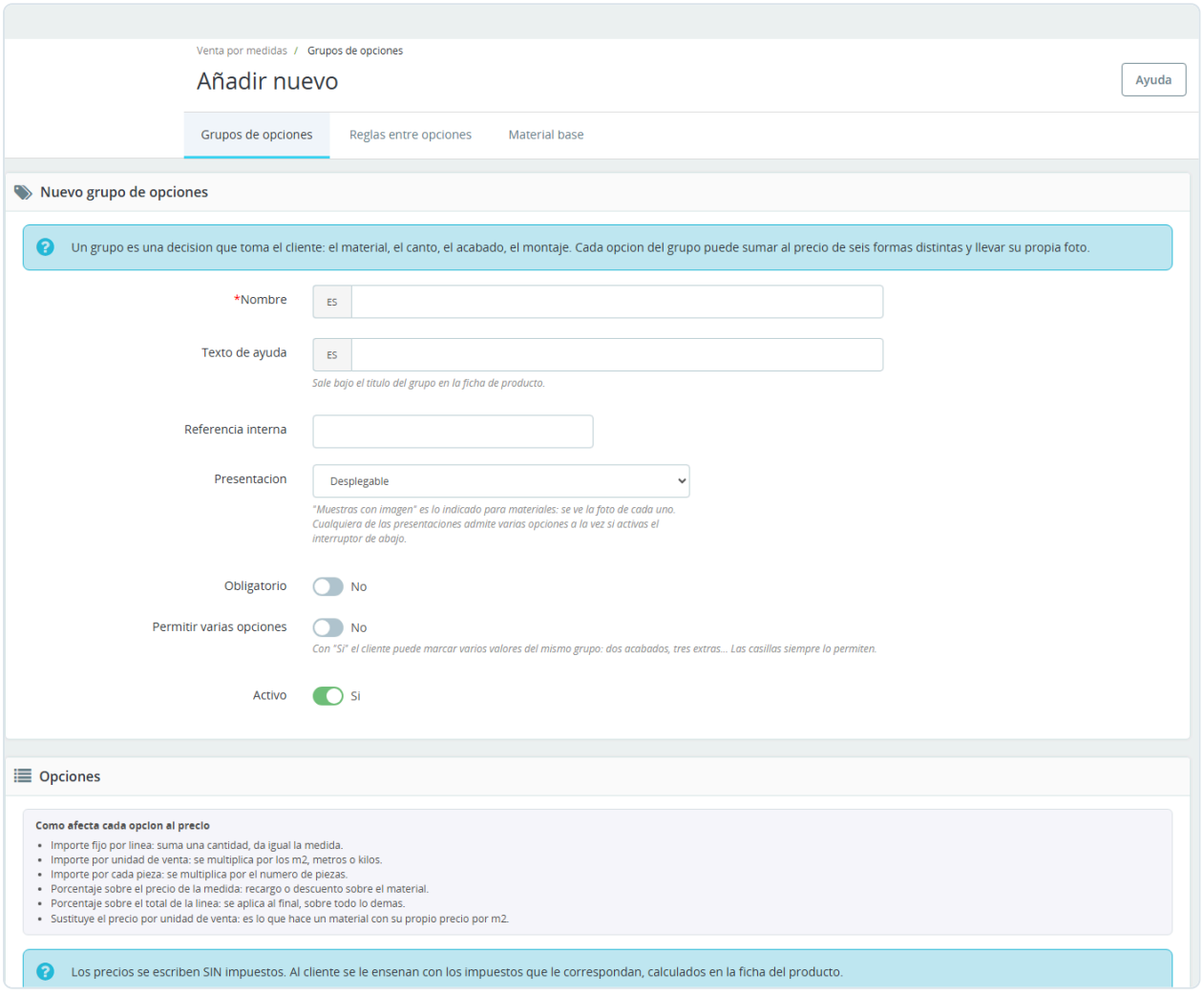
Un **grupo** es una pregunta que se le hace al cliente («Material», «Canto», «Montaje»). Sus **opciones** son las respuestas posibles, y cada una puede cambiar el precio.



Catalogo › Venta por medidas › Grupos de opciones. El orden de la lista es el orden en que se le preguntan al cliente, y se cambia arrastrando.

Los campos de un grupo

Nombre	Lo que ve el cliente: «Material», «Canto».
Tipo de entrada	Como elige: lista, botones, muestras de color, casillas (varias a la vez) o texto libre.
Obligatorio	Si lo es, el cliente no puede seguir sin elegir. Ademas, la opcion mas barata de un grupo obligatorio entra en el precio «desde» que se anuncia: si no, se estaria anunciando un precio al que nadie puede comprar.
Ayuda	Un texto corto bajo la pregunta. Se ve en la tienda.
Donde se aplica	Productos sueltos, categorias enteras, o las dos cosas.



Alta de un grupo. Las opciones se anaden en la misma pantalla y se reordenan arrastrando.

Como cambia el precio cada opcion

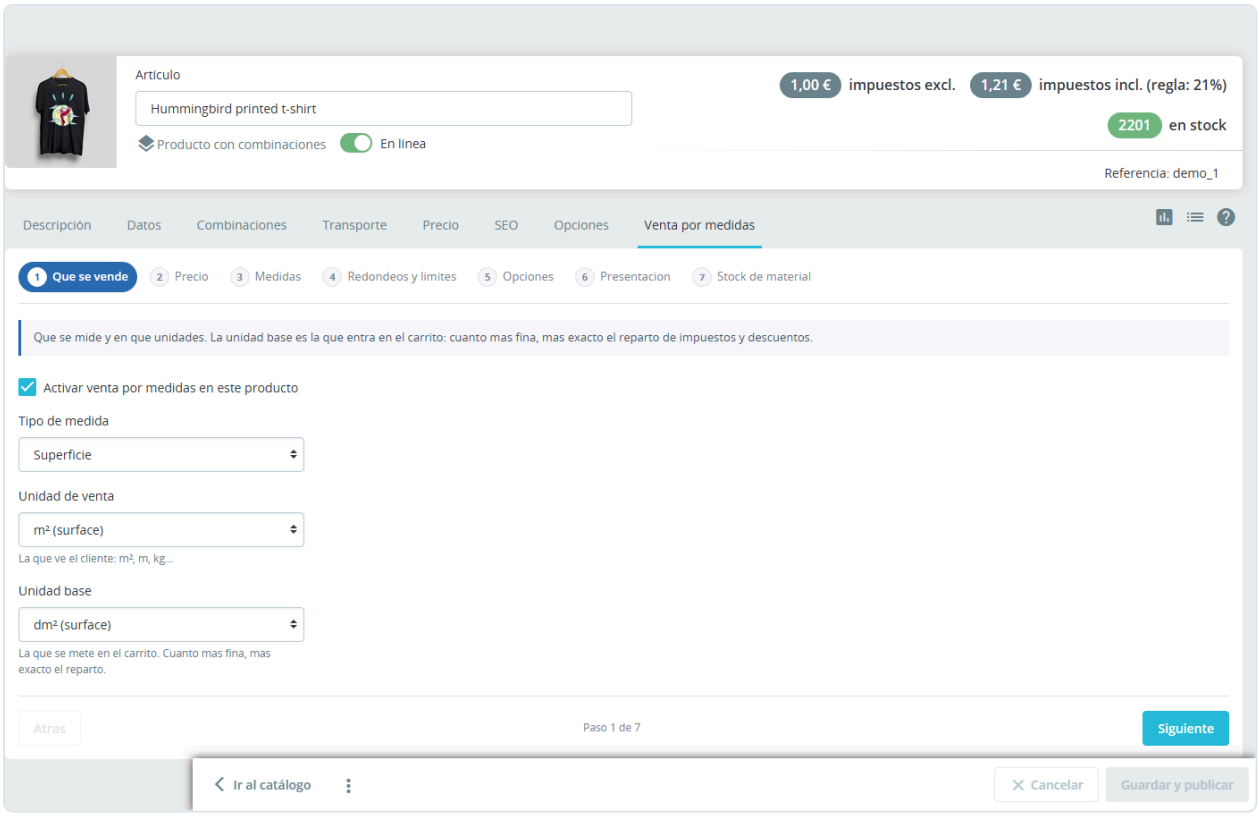
Cada opcion lleva un **tipo de impacto**. Es lo mas importante de entender:

Tipo de impacto	Que hace	Cuando se usa
Importe por unidad de venta	Suma ese importe por cada m^2, metro o kilo facturado.	Materiales, tratamientos que se pagan por superficie.
Sustituye el precio por unidad de venta	**No suma: reemplaza la tarifa.** El precio por unidad del producto deja de contar y manda el de la opcion.	Cuando cada material tiene su propio precio por m^2 y el producto en si no tiene tarifa.
Importe fijo por linea	Suma una vez, sea cual sea la medida.	Gastos de preparacion, embalaje especial.
Importe por cada pieza	Suma por cada pieza pedida.	Taladros, herrajes, montaje.
Porcentaje sobre el precio de la medida	Un tanto por ciento sobre lo que cuesta la medida.	Recargos por acabado.
Porcentaje sobre el total de la linea	Un tanto por ciento sobre todo lo demas ya sumado.	Urgencia, servicio premium.

> **El error mas comun**
> Elegir «Sustituye el precio por unidad» sin darse cuenta. Con ese tipo, el precio del producto y la tarifa por m^2 dejan de contar: manda el del material. Es lo correcto si cada material tiene su propio precio por m^2, y es un desastre si lo que se queria era sumar. En el desglose de la tienda se ve claro, porque la linea dice *«sustituye el precio del producto»*.

5. La pestana «Venta por medidas» del producto

En la ficha de cualquier producto aparece una pestana propia. Dentro, la configuracion esta repartida en seis pasos para que no sea una lista interminable de campos.



Paso 1 de 6. Se navega con «Siguiente» o pulsando directamente en cualquier paso de la barra.

1. Que se vende	Activar el modulo en este producto, tipo de medida, unidad de venta y unidad base.
2. Precio	De donde parte el precio, cuanto vale la unidad de venta, y los tramos por cantidad.
3. Medidas	Los campos que rellena el cliente: etiqueta, unidad, minimo, maximo, paso y valor de partida. Solo salen los que pide el tipo elegido.
4. Redondeos y limites	Como se factura la medida y donde estan los topes.
5. Opciones	Que grupos se le preguntan a este producto y en que orden.
6. Presentacion	Como se ve el bloque en la tienda.

Unidad de venta y unidad base

Son dos cosas distintas y conviene no confundirlas:

- **Unidad de venta** es la que ve el cliente y en la que se pone el precio: m², metro, kilo.
- **Unidad base** es la que se usa por dentro para meter la pieza en el carrito. Si se vende por m² y la unidad base es dm², una pieza de 2,35 m² entra en el carrito como **235 unidades**.

Ese truco es la razon de que no haga falta ningun *override*: para PrestaShop la linea es una cantidad normal y corriente, asi que los impuestos, los descuentos por cantidad, los cupones y los reembolsos parciales funcionan sin tocar nada. Cuanto mas fina sea la unidad base, mas exacto sale el reparto de decimales.

De donde parte el precio

Precio del producto + medida	Se suma el precio de catalogo (con su combinacion) y lo que cuesta la medida. Es lo predeterminado.
Solo la medida	El precio de catalogo pasa a ser un simple «desde» y no se cobra.
Medida + impacto de la combinacion	Como el anterior, pero el recargo/descuento de la combinacion si cuenta.
La combinacion cambia el precio por unidad	El impacto de la combinacion se aplica a la tarifa por m², no al total.

Redondeos

Casi nadie corta 0,6 m² y factura 0,6 m². Con **paso de redondeo 1** y **al alza**, una pieza de 0,6 m² se cobra como 1 m², y el cliente lo ve escrito en el resumen: *Tu medida 0,6 m² / Se cobra como 1 m²*. Tambien hay redondeo a la baja, al mas cercano, o ninguno.

El **minimo facturable** hace lo mismo por abajo («menos de medio metro se cobra como medio metro») y el **total minimo** pone un suelo en euros a la linea entera.

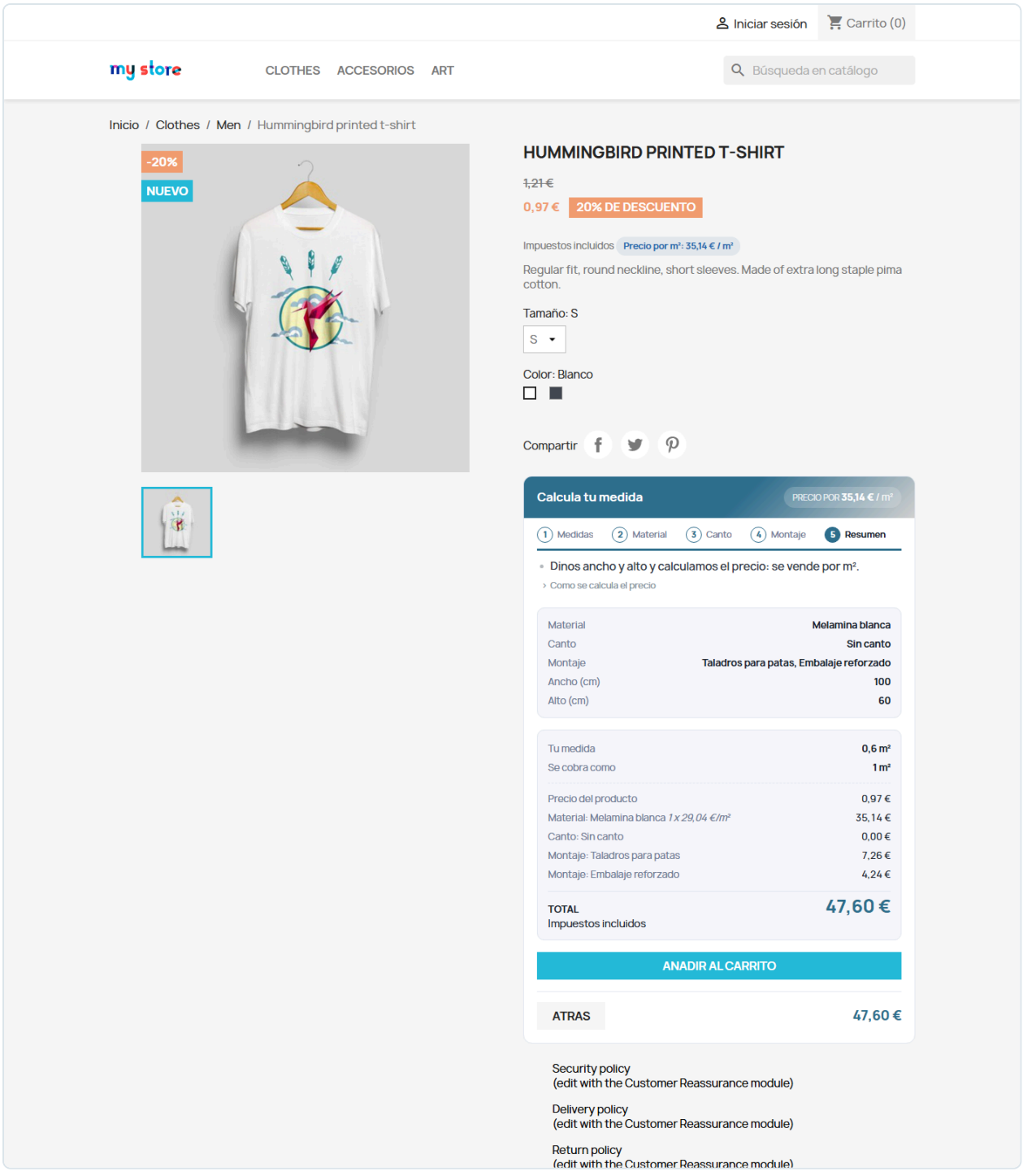
6. Como se calcula el precio

El orden es siempre este, y es el que se ve en el desglose de la tienda:

1. Se toma la medida que ha escrito el cliente y se convierte a la unidad de venta.
2. Se aplica el redondeo y el minimo facturable.
3. Se multiplica por la tarifa por unidad de venta (o por la del material, si alguna opcion sustituye el precio).
4. Se suma el precio del producto, segun la base elegida.
5. Se suman los impactos de las opciones, cada uno en su tipo.
6. Se aplican los porcentajes sobre el total.
7. Se comprueba el total minimo de la linea.

> **El precio lo calcula siempre el servidor**
> El navegador no calcula nada: pregunta. Cada vez que el cliente cambia una medida o una opcion, el bloque pide el precio al servidor y pinta lo que le responde. Asi es imposible que alguien manipule el precio desde el navegador, y el numero que se ve es exactamente el que va a cobrarse.

El desglose



El resumen final: lo elegido, la medida, como se cobra, y de donde sale cada euro.

Cada linea del desglose lleva su cuenta al lado (*1 x 29,04 €/m²*), asi que el cliente puede seguir el calculo sin fiarse. El desglose se puede apagar por producto en el paso 6.

7. Impuestos: con IVA o sin IVA

En la configuracion del modulo se decide **como se escriben los precios en el back-office**: con impuestos incluidos o sin ellos. La recomendacion, y lo que viene puesto, es **SIN impuestos**.

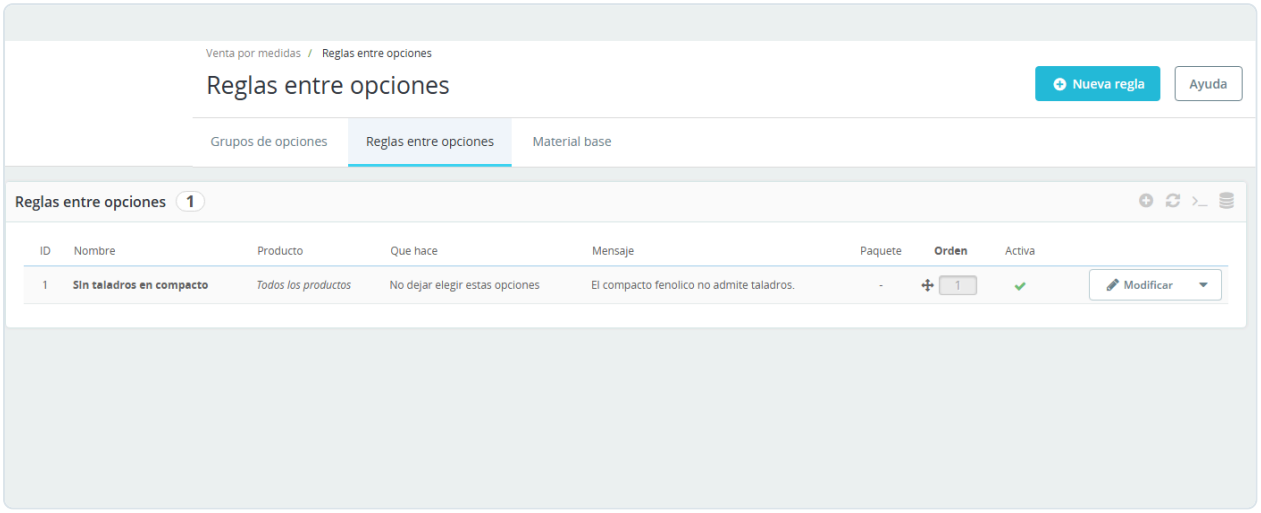
> **Por que sin impuestos**
>
> Guardando el precio sin IVA, el modulo puede aplicarle a cada cliente el impuesto que le corresponde: otro pais, un cliente exento, recargo de equivalencia. Si se guarda con el IVA metido dentro, ese IVA queda congelado y todos los clientes acaban pagando el mismo.

Se guarda siempre sin impuestos. Si se elige «incluidos», lo que se escribe se convierte al guardar usando el tipo de impuesto por defecto de la tienda. Mientras se escribe, al lado de cada campo de precio sale la conversion, para no tener que hacer la cuenta a mano.

Lo que ve el cliente en la tienda depende de la configuracion de PrestaShop (Grupos de clientes), no del modulo: si la tienda muestra precios con IVA, el bloque los muestra con IVA y lo dice.

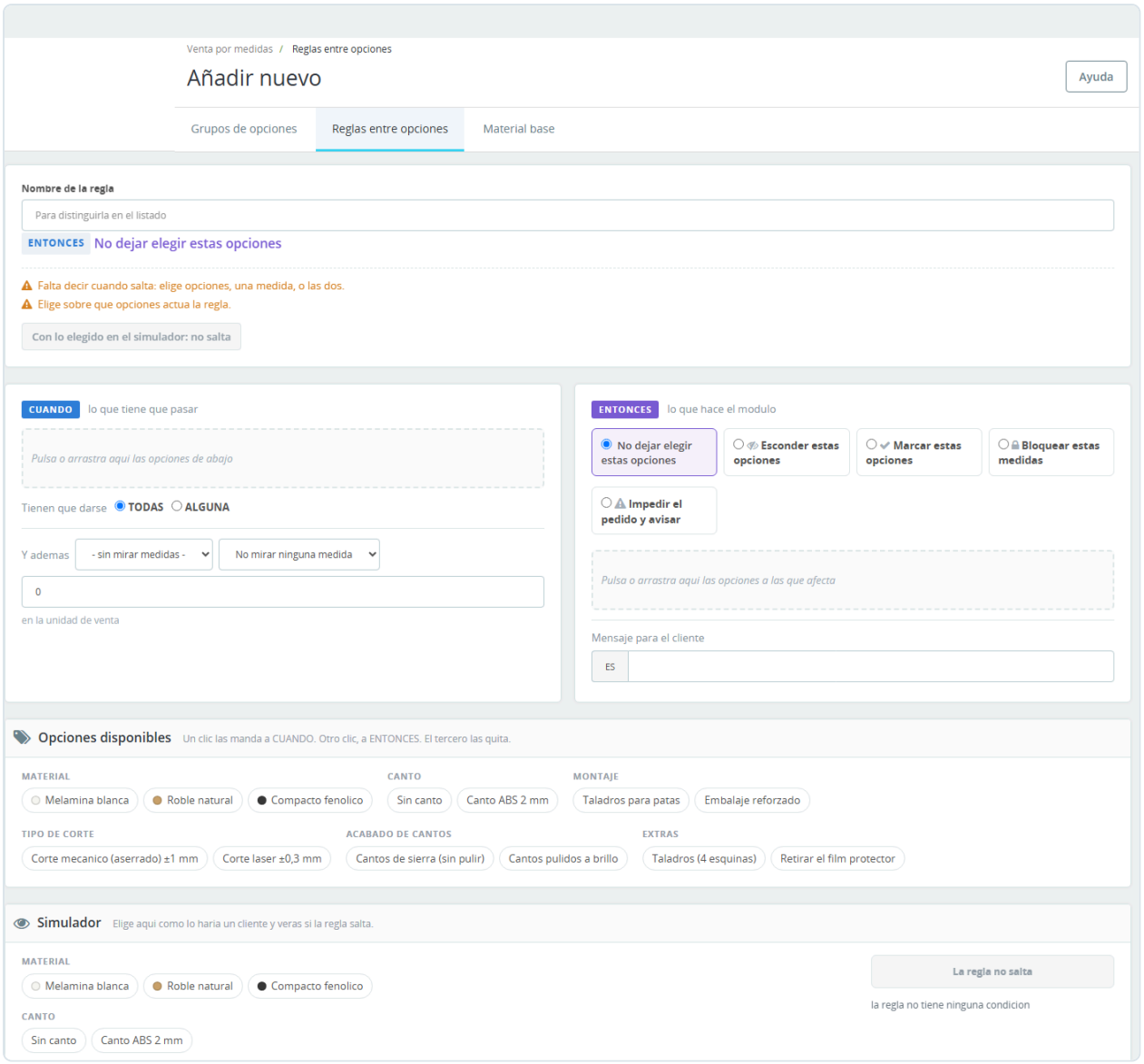
8. Reglas entre opciones

Las reglas sirven para lo que la vida real exige: que unas opciones dependan de otras. Por ejemplo, que el canto de aluminio solo se ofrezca si el material es compacto, o que el montaje se oculte cuando la pieza mide menos de medio metro.



Catalogo › Venta por medidas › Reglas.

Cada regla se lee como una frase: **CUANDO** pasa esto, **ENTONCES** haz esto otro. La pantalla esta partida en esas dos mitades, y arriba se va escribiendo la frase en castellano segun se monta.



Todo a la vista: la frase arriba, las dos mitades de la regla, las opciones disponibles abajo y un simulador al final.

La mitad CUANDO

- **Opciones** — se arrastran (o se pulsan) desde «Opciones disponibles». Se elige si tienen que darse **TODAS** o basta con **ALGUNA**.
- **Una medida** — ancho, alto, largo o peso comparados con un valor (mayor que, menor que…), en la unidad de venta.
- O las dos cosas a la vez.

La mitad ENTONCES

No dejar elegir estas opciones	Se ven, pero deshabilitadas. El cliente entiende que existen y que ahora no le tocan.
Esconder estas opciones	Desaparecen. Util cuando ni siquiera tiene sentido ensenarlas.
Marcar estas opciones	Las preselecciona.
Bloquear estas medidas	Impide seguir con esa combinacion de medidas.
Impedir el pedido y avisar	Corta la compra y ensena el mensaje que se escriba.

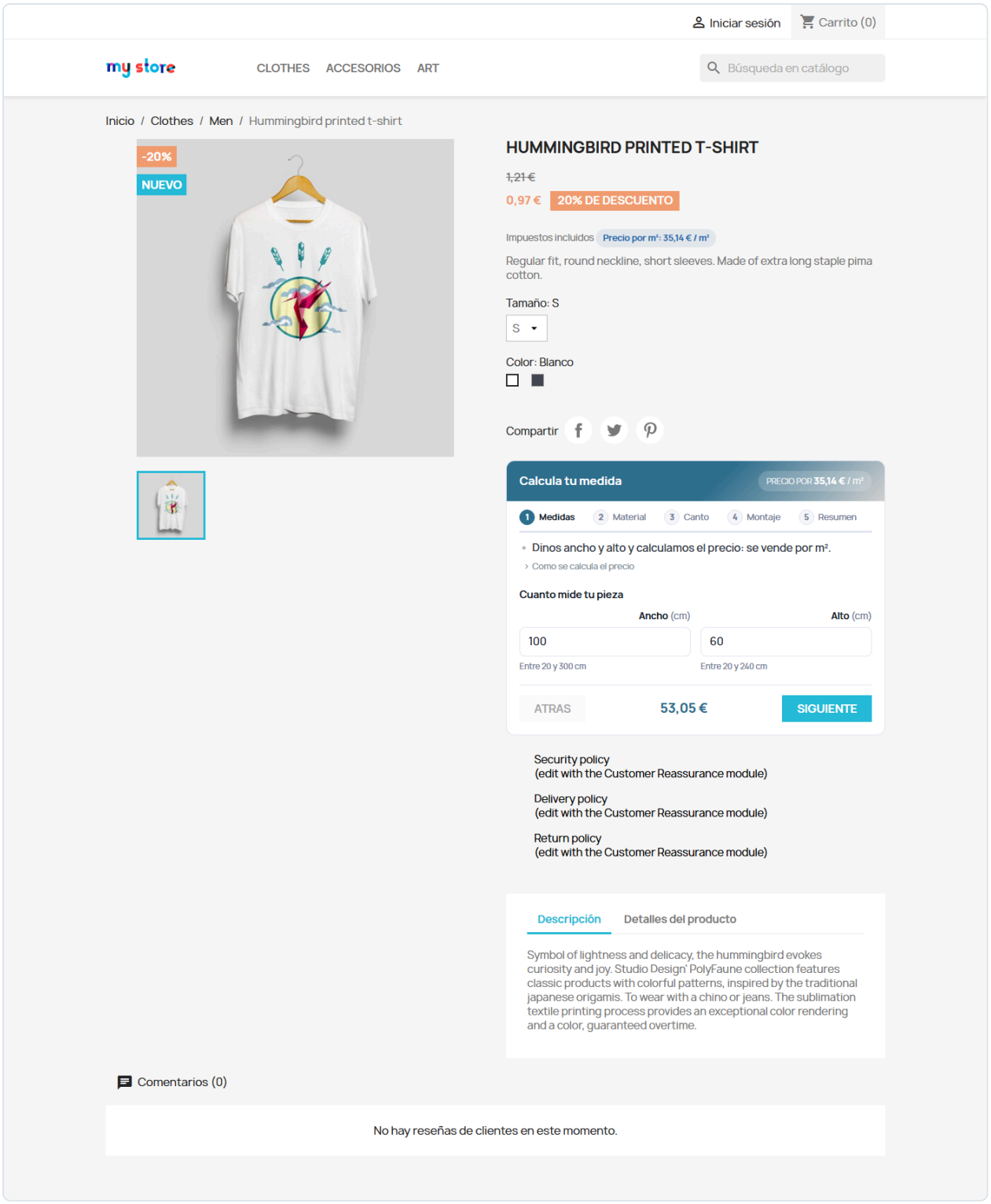
Cualquiera de ellos puede llevar un **mensaje para el cliente**, para explicar por que ha pasado lo que ha pasado.

El simulador

Al final de la pantalla hay un simulador: se elige como lo haria un cliente y se ve al momento si la regla salta o no, y por que. No hace falta guardar ni salir a la tienda a probar.

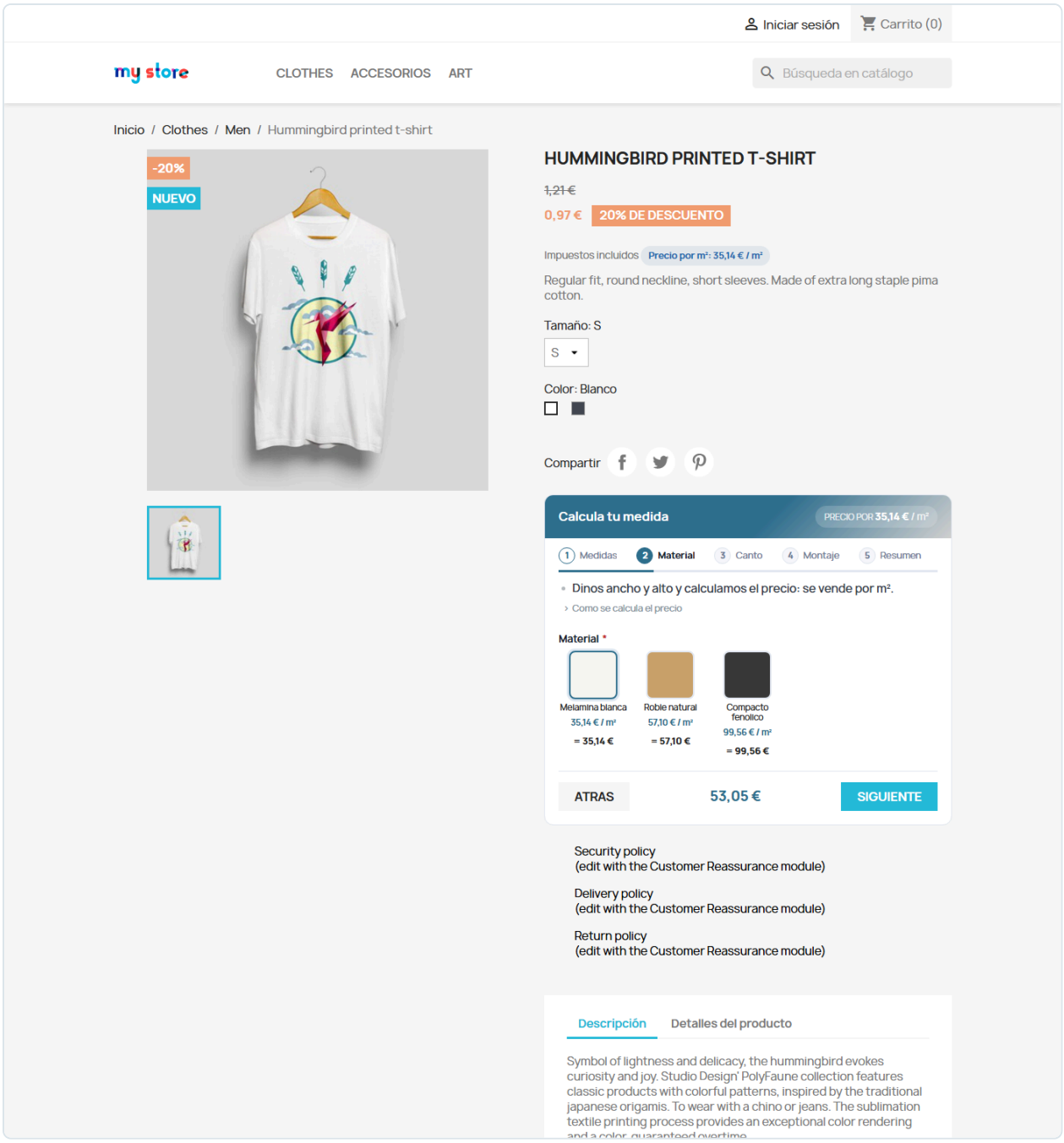
A cada regla se le puede poner un **nombre**, que es lo que se ve en el listado. Con quince reglas montadas, distinguirlas por el nombre en vez de por su contenido ahorra mucho tiempo.

9. Lo que ve el cliente

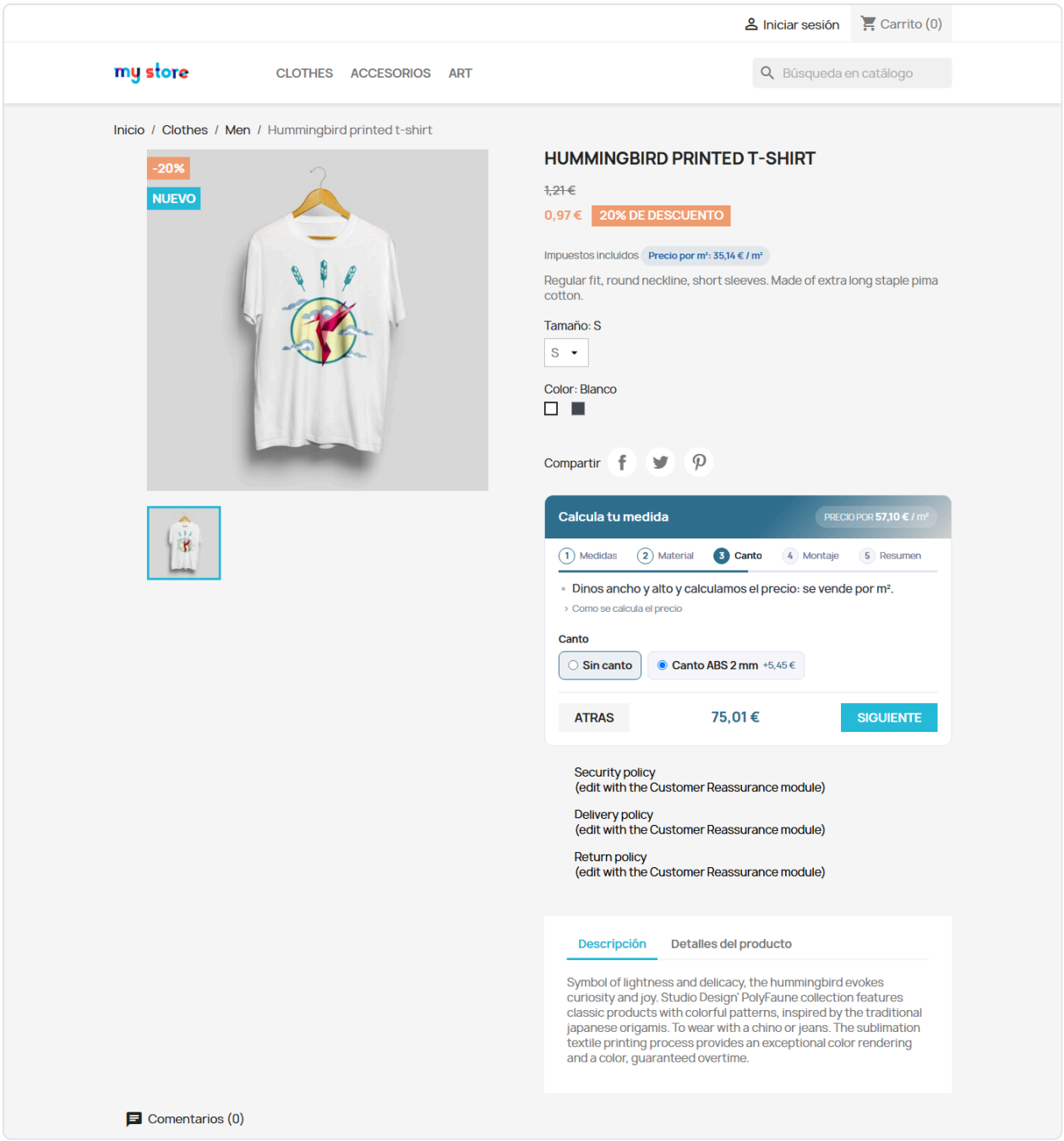


La ficha del producto. Arriba, el precio por unidad; debajo, el bloque de configuracion.

Las medidas van siempre primero. No es una preferencia estetica: sin saber cuanto mide la pieza, un precio de material no le dice nada al cliente. Por eso el paso 1 es siempre «Medidas», y solo despues vienen los grupos de opciones.



Cada opcion ensena su precio por unidad y lo que supone para la medida que el cliente acaba de escribir. Eso es lo que permite comparar de verdad.



Los pasos ya resueltos quedan marcados arriba, y se puede volver a cualquiera con un clic sin perder lo elegido.

Los cuatro disenos

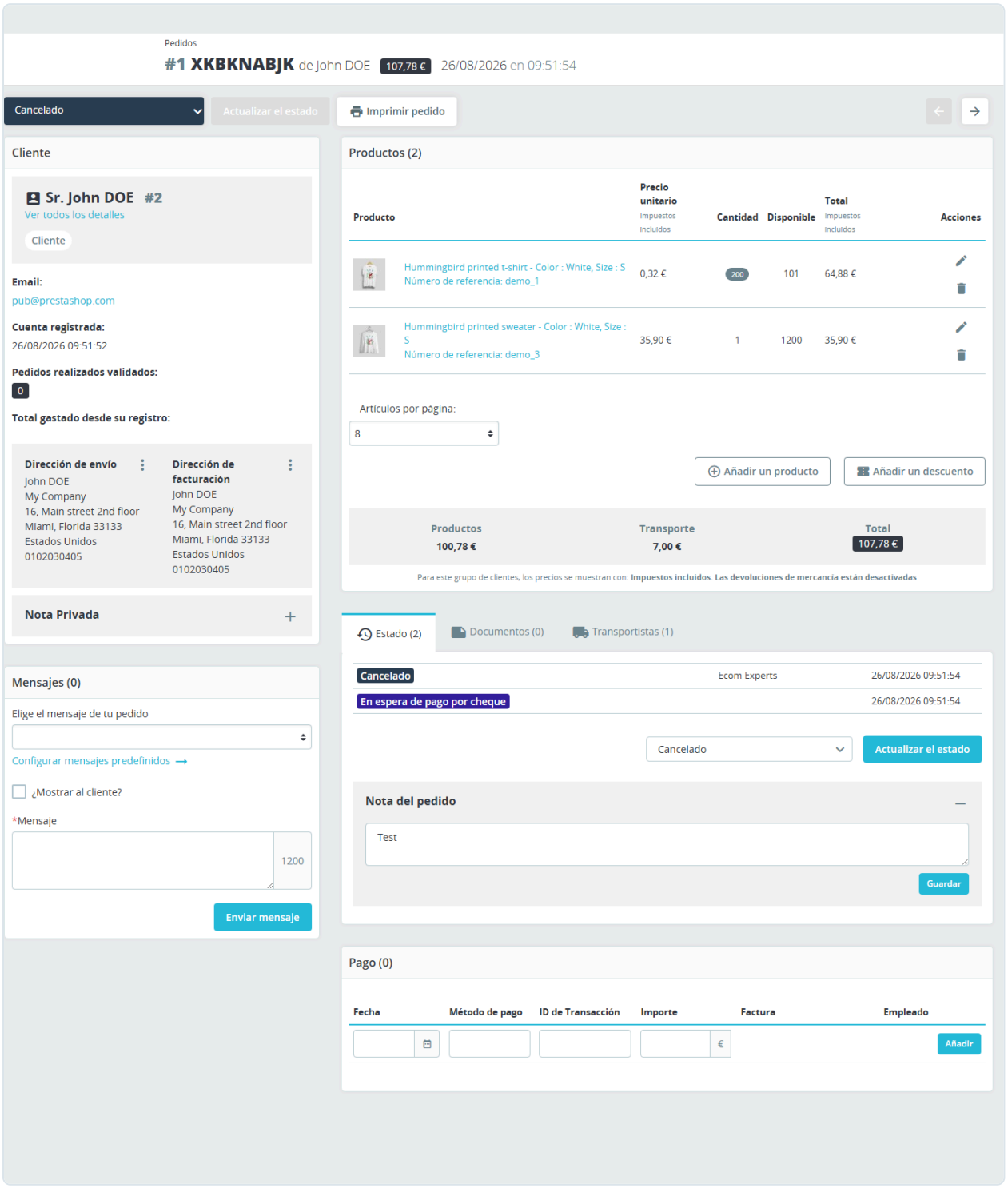
Tarjeta	Un bloque con todo a la vista. Lo predeterminado.
En linea	Integrado en la ficha, sin caja.
Compacto	Para productos con pocas opciones.
Asistente por pasos	Una pregunta cada vez, con barra de progreso. Es lo mejor cuando hay muchos grupos.

El precio «desde»

El distintivo que sale junto al precio y la cabecera del bloque ensenan el precio por unidad **mas barato al que realmente se puede comprar**: si hay un grupo obligatorio, su opcion mas barata ya esta contada. En cuanto el cliente elige, la etiqueta cambia de «Desde» a «Precio por» y el numero pasa a ser el suyo.

10. En los pedidos

Las medidas y las opciones llegan al carrito, al pedido, al albaran y a la factura por la via nativa de PrestaShop. Ademas, la ficha del pedido gana dos herramientas.



Arriba, junto a «Imprimir pedido», el boton de la hoja de taller. En la columna izquierda, el panel «Medidas del pedido».

Hoja de taller

Saca las piezas del pedido con sus medidas, su combinacion y sus opciones, en una pagina lista para imprimir o guardar como PDF. **Sin precios**: es un documento para el taller, no para el cliente. El boton esta en dos sitios: arriba en la barra de acciones, y en el panel lateral.

Rehacer medidas

Cuando un cliente llama para cambiar una medida despues de haber pedido, el boton **Rehacer** de cada linea abre la misma pantalla que ve el cliente en la tienda, con lo que pidio ya puesto.

> **Esto toca dinero, y por eso va en dos pasos**
>
> Al aplicar, primero se ensena *que* cambiaria y *cuanta* diferencia hay en euros. El pedido no se toca hasta que se confirma. Y cuando se confirma, el cambio lo hace PrestaShop con su propia orden de actualizacion: se recalculan totales, impuestos y stock como si se hubiera editado la linea a mano. La diferencia de dinero (cobrar la diferencia o devolverla) se gestiona aparte, como cualquier otra modificacion de pedido.

11. Stock de material base

Hasta aqui, el modulo sabe calcular el precio de una pieza de 73 × 41 cm. Lo que no sabe es si esa pieza **se puede servir**. Para eso esta el stock de material base.

Las dos piezas: producto hijo y producto base

La idea es una sola: **hay dos productos, y el cliente solo ve uno.** El que ve es el que se vende por medidas. El otro es la **plancha**, un producto oculto que solo existe para llevar la cuenta del material.

De la misma plancha pueden colgar varios productos de venta: distintos acabados del mismo material, o el mismo material vendido de varias formas.

> **Por que la plancha es un producto de PrestaShop**
>
> Porque asi las entradas de material se siguen dando de alta en la pantalla de stock de siempre, con sus movimientos, sus alertas de rotura, sus proveedores y su multitienda. El modulo no monta un almacen paralelo que solo entienda el.

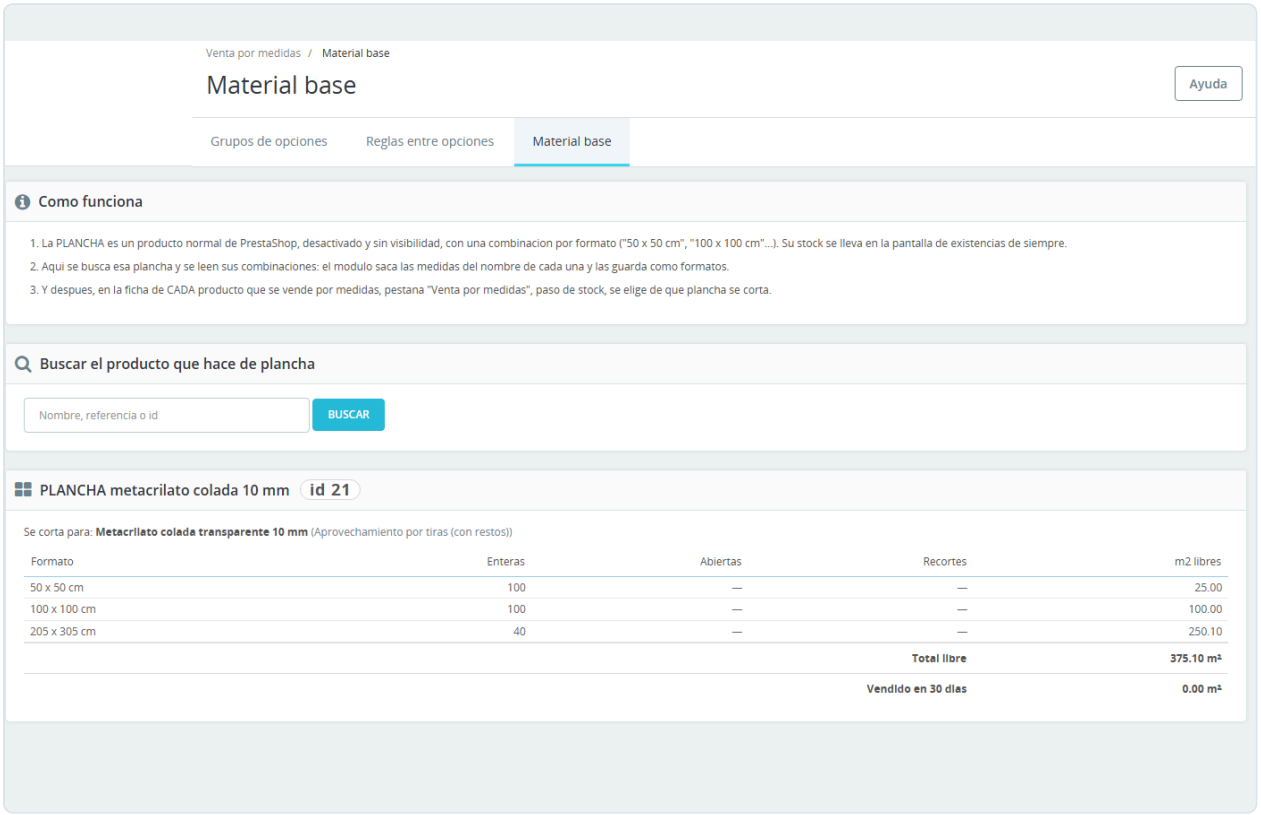
Montarlo, paso a paso

1. **Crear la plancha como producto** — *Catalogo › Productos › Nuevo producto*, con un nombre que se entienda ("PLANCHA metacrilato colada 10 mm"), **desactivado**, **visibilidad en ningun sitio** y precio 0. No se vende suelto: solo es material.
2. **Una combinacion por formato** — en la pestana *Combinaciones*, un atributo ("Formato plancha") con un valor por cada medida que se compra: `50 x 50 cm`, `100 x 100 cm`, `205 x 305 cm`.
3. **Meter el stock real** — en *Existencias*, las planchas que hay de cada formato. A partir de ahi ese numero es la unica verdad del almacen.

4. **Dar de alta los formatos** — *Catalogo › Venta por medidas › Material base*: se escribe el id de la plancha y se pulsa **Leer sus combinaciones**.

5. **Atar el producto de venta a la plancha** — en su ficha, pestana *Venta por medidas*, ultimo paso, **Stock de material**.

> **El nombre de la combinacion importa**
>
> El modulo lee las medidas *del nombre*. Valen "100 x 60 cm", "100x60", "205 X 305", y tambien milimetros ("1000 x 600 mm") o metros. Lo que no sepa leer lo dice en pantalla; no se lo inventa.

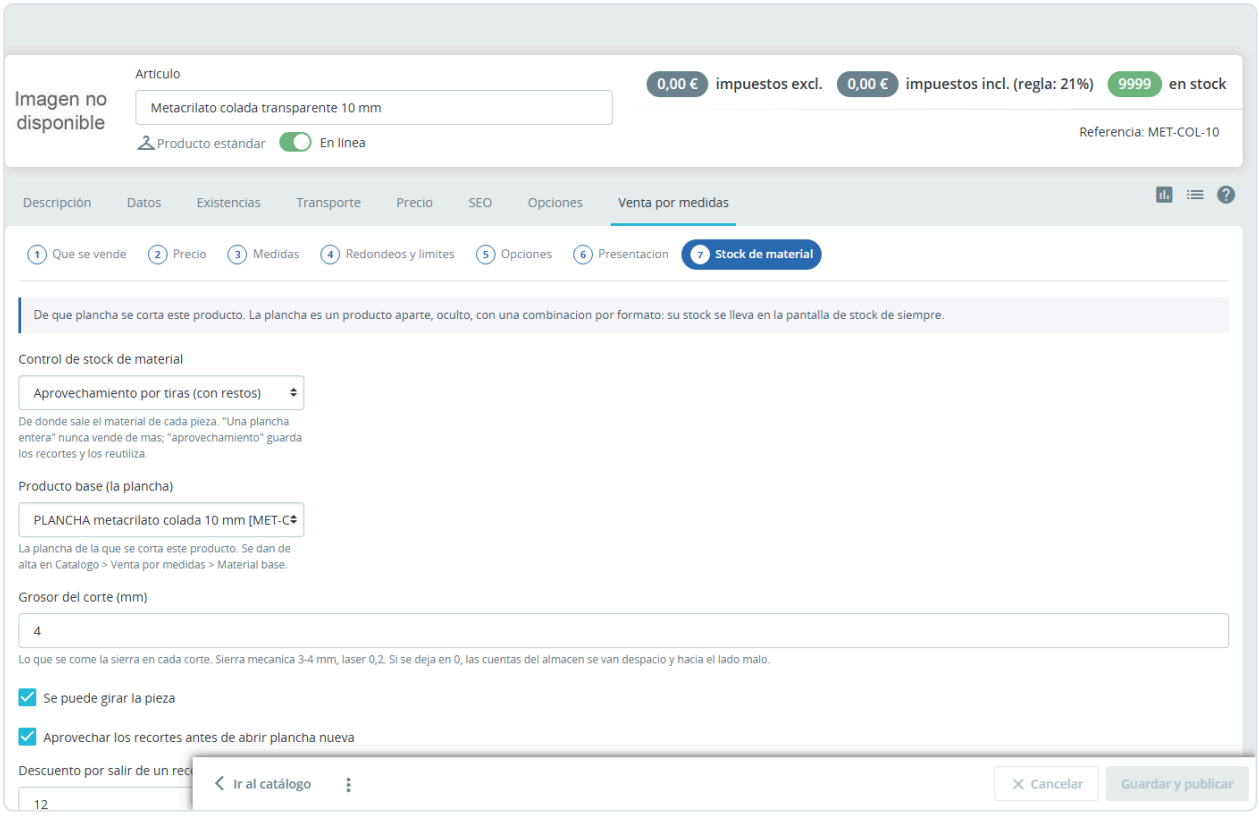


Catalogo › Venta por medidas › Material base. Arriba se leen las combinaciones de la plancha; abajo, lo que queda: enteras, abiertas, recortes y metros cuadrados libres.

Como se ata a las medidas, a los materiales y a las opciones

El stock **no toca el precio ni las opciones**. La medida que el cliente escribe se usa para dos cosas independientes: la calculadora saca el precio, y el almacen busca de donde cortar la pieza. Los materiales, cantos y montajes siguen siendo grupos de opciones normales. Lo unico que comparten es el ancho y el alto.

La medida	Va a las dos partes: al precio y a la busqueda de material.
Los materiales (grupos de opciones)	Solo cambian el precio. Si un material se corta de OTRA plancha distinta, eso se resuelve con un producto de venta aparte enganchado a su propia plancha.
El tipo de corte	Cambia el precio, y el *grosor del corte* del paso de stock cambia cuanto material se gasta. Son dos ajustes distintos a proposito.
Las reglas entre opciones	No intervienen en el stock.

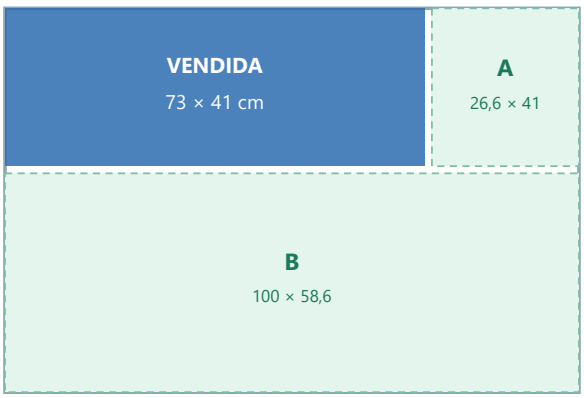


El paso de stock en la ficha del producto: aqui es donde el producto hijo se ata a su plancha.

Control de stock de material	El modo. Ver mas abajo.
Producto base (la plancha)	El id del producto oculto. Es el unico dato que une las dos piezas.
Grosor del corte (mm)	Lo que se come la sierra: 3–4 mm mecanica, 0,2 laser. **Con 0, el modulo creera que de una plancha de 100 salen dos piezas de 50, y no salen.**
Se puede girar la pieza	Apagalo en madera, aluminio cepillado o textil impreso: ahi manda la veta. El aprovechamiento baja, como en el taller.
Aprovechar los recortes	Buscar en los recortes antes de abrir plancha nueva. Es lo que mas material ahorra.
Descuento por salir de un recorte	Se le ensena al cliente cuando su medida sale de material ya cortado.
Recorte minimo aprovechable	Por debajo de esa medida, el recorte se da por chatarra y no ensucia el inventario.
Dias de plazo	Lo que se le dice al cliente si su medida esta bajo pedido.

Los tres modos

Modo	Que hace
Una pieza, una plancha entera	Gasta una plancha del formato mas pequeno donde quepa. **Imposible vender de mas**: la cuenta es de numeros enteros. Para talleres que tiran el recorte o se lo dan al cliente.
Aprovechamiento por tiras	La plancha queda abierta con sus huecos apuntados, y el siguiente pedido mira ahi antes de abrir otra. Cortes de lado a lado, como una sierra de panel. Es donde esta el ahorro.
Solo metros cuadrados	Cuenta area y ya. **No reserva**: solo avisa de que queda poco. Para bobinas, rollos y tela por metros.



La cuenta cuadra al centimetro:

```
pieza 73 × 41 = 2993 cm²
recorte A 26,6 × 41 = 1090,6
recorte B 100 × 58,6 = 5860
serrin 0,4×41+0,4×100 = 56,4
```

`TOTAL 10 000 cm² = la plancha`

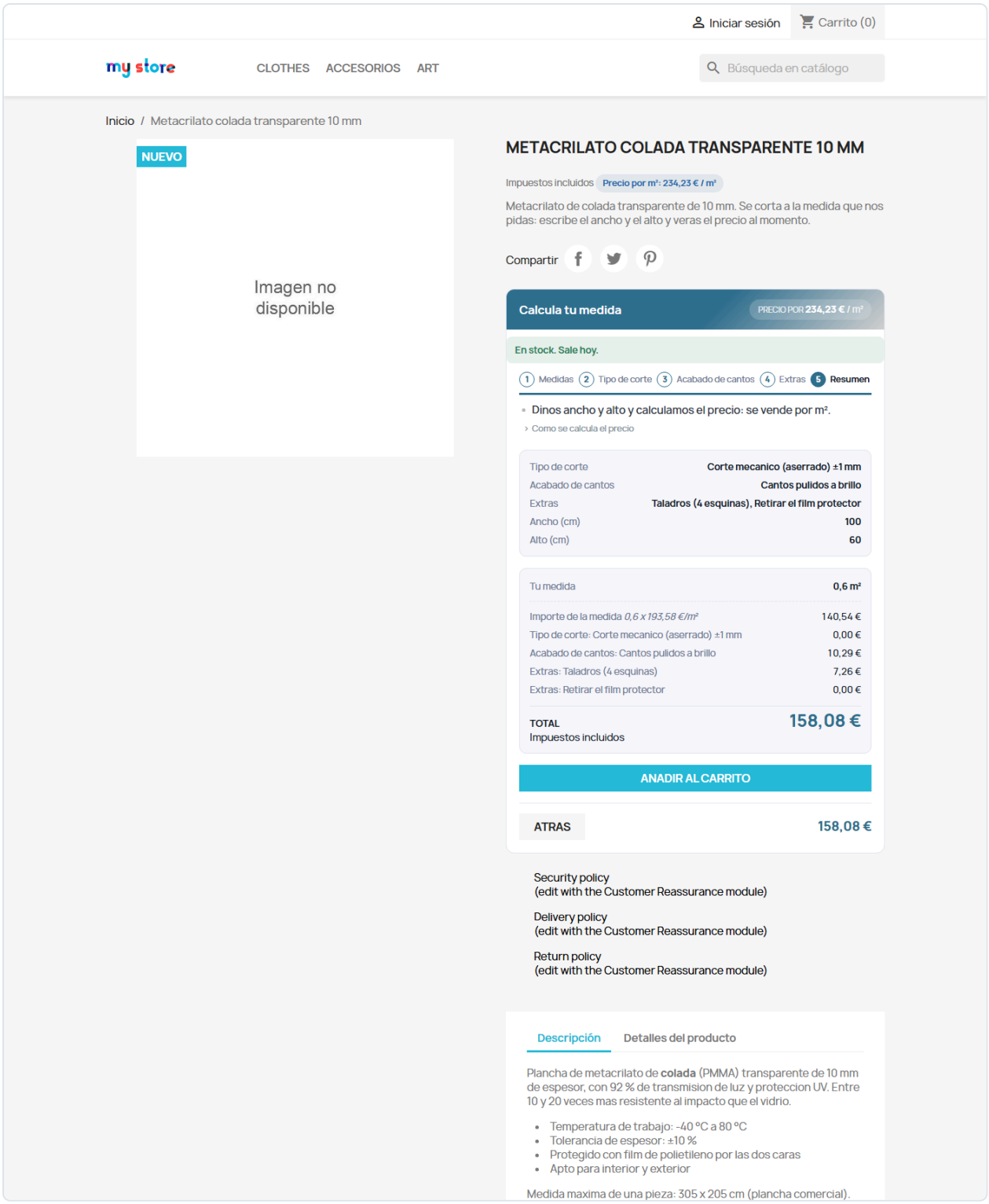
Esa suma la comprueba una prueba automatica en cada version del modulo.

Modo aprovechamiento: los recortes quedan inventariados con sus medidas reales.

Lo que ve el cliente

Situacion	Lo que se le dice
Cabe en un recorte o en plancha abierta	**En stock.** Y si hay descuento por aprovechamiento, se dice
Hay planchas enteras	**En stock.** Sale hoy
No queda material	**Bajo pedido.** Lo servimos en N dias
Pide mas de lo que cabe en la plancha mayor	La pieza mas grande que podemos cortar es de 205 × 305 cm

> **La ultima fila no es falta de stock**
>
> Es una medida que no existe. Decirle "bajo pedido, 5 dias" a quien pide cuatro metros de una plancha de tres es prometer algo que no va a llegar nunca, asi que se distingue.



El aviso sale debajo del boton de comprar y se recalcula con cada medida que el cliente escribe. El almacen no viaja al navegador: solo la conclusion.

Cuando se descuenta y cuando se devuelve

Momento	Que pasa
El cliente pone la pieza en el carrito	**Nada.** Solo se comprueba y se ensena la disponibilidad
El pedido se valida	**Se descuenta** y se apuntan los recortes
El pedido se cancela, se reembolsa o falla el pago	**Se devuelve todo**: vuelven las planchas, desaparecen los recortes que genero y el hueco que gasto queda libre otra vez
El pedido pasa a "Preparacion" o "Enviado"	Nada mas: ya estaba descontado

> **Dos cosas que no se saltan**
>
> 1. El descuento va dentro de una **transaccion con bloqueo de fila**. Si dos clientes compran la ultima plancha en el mismo segundo, uno se queda sin ella. Sin eso, se venderia dos veces.
> 2. El sistema **arranca en cero y hacia delante**: no recorre el historico de pedidos para ponerse al dia, porque eso descontaria material de pedidos servidos hace dos anos y dejaria el almacen en negativo el primer dia.

Lo que NO hace

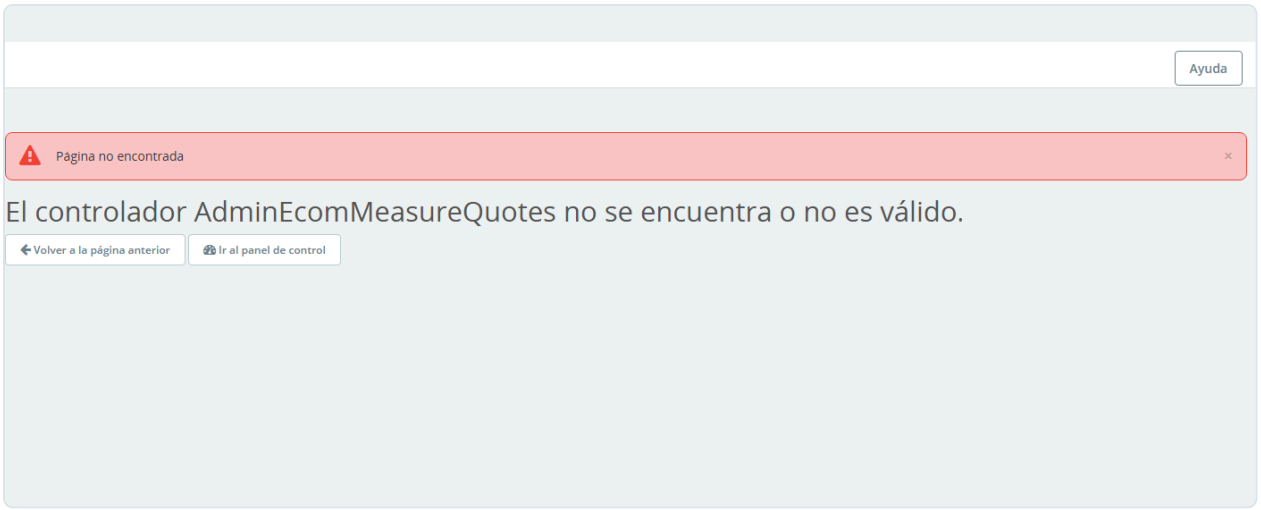
- **No es un nesting.** No recoloca los pedidos pendientes para desperdiciar menos: va pedido a pedido, segun entran.
- **Solo rectangulos.** Una pieza circular se trata por su rectangulo envolvente.
- **Solo cortes de guillotina**, de lado a lado.
- **No reserva durante el pago.** Se descuenta al validar el pedido.

12. Extras

Presupuesto guardado y compartible

Anade un boton para que el cliente guarde lo que ha configurado y se lleve un enlace que lo reabre tal cual. Sirve para consultarlo con alguien, o para volver otro dia.

El precio se recalcula siempre al abrir el enlace, nunca se sirve el guardado: si las tarifas han subido, el enlace ensena el precio de hoy, no el de la semana pasada. Los presupuestos caducan a los dias que se indiquen (0 = no caducan) y se ven en *Catalogo › Venta por medidas › Presupuestos*.



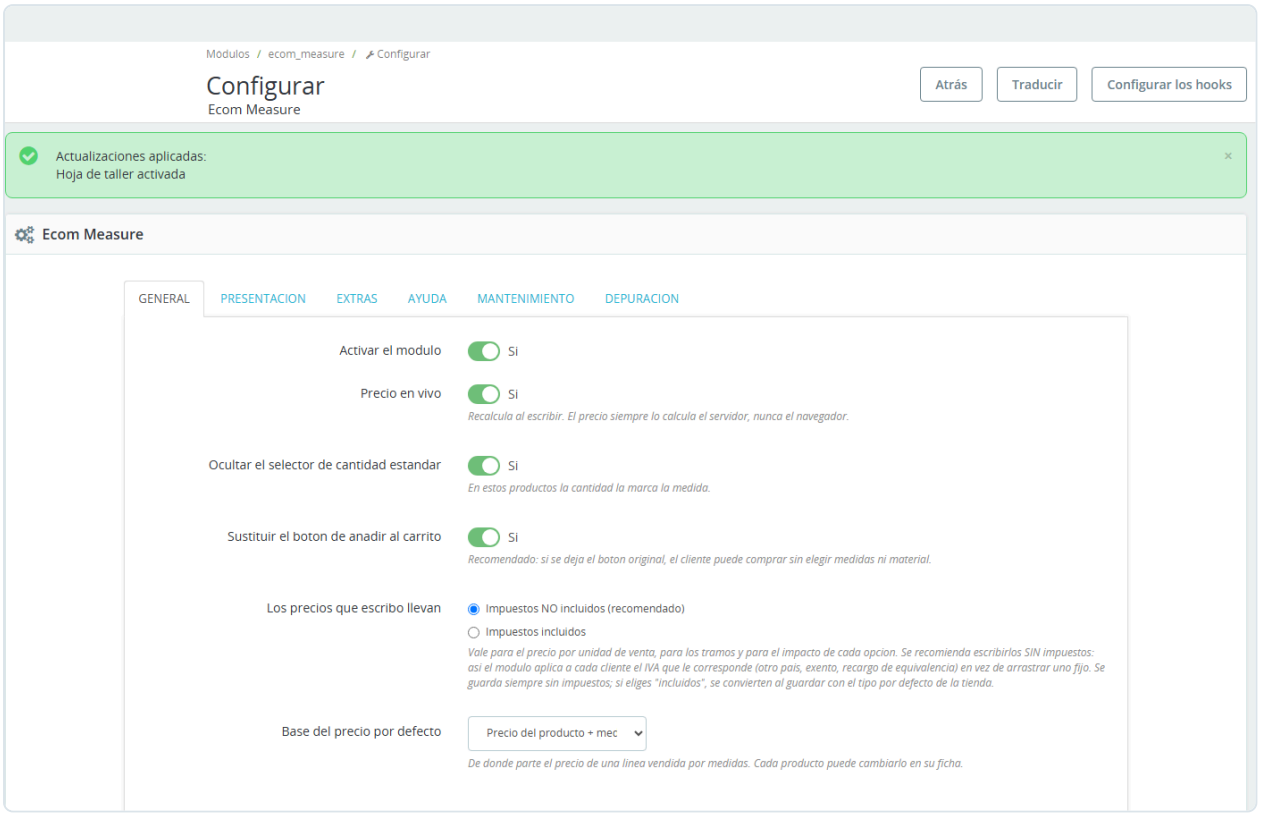
Los presupuestos guardados, con lo que configuro cada cliente y cuando caduca su enlace.

Croquis en vivo

Dibuja la pieza a escala con sus medidas acotadas mientras el cliente las escribe. El dibujo cambia segun el tipo: un rectangulo para superficie, una barra para longitud, una caja en perspectiva para volumen, una pesa para peso. Es la forma mas barata de evitar la devolucion clasica de haber puesto el ancho donde iba el alto.

> **Los dos nacen apagados**
>
> Presupuestos y croquis cambian lo que ve el cliente, asi que se encienden a proposito en la pestana *Extras*. La hoja de taller, en cambio, viene encendida: solo la ve el back-office y no toca nada.

13. Todos los ajustes, uno a uno



Modulos › Ecom Measure › Configurar. Todo en un solo formulario con pestanas y un solo boton de guardar.

General

Activar el modulo	Apagarlo deja la tienda como si no estuviera, sin desinstalar nada.
Precio en vivo	Recalcula segun se escribe. Apagado, el precio se actualiza al salir del campo.
Ocultar el selector de cantidad estandar	Recomendado: en estos productos la cantidad la marca la medida.
Sustituir el boton de anadir al carrito	Recomendado. Si se deja el original, un cliente puede comprar sin elegir medidas ni material.
Los precios que escribo llevan	Con o sin impuestos. Ver el capitulo 7.
Base del precio por defecto	La que se propone a los productos nuevos. Cada producto puede cambiarla.

Presentacion

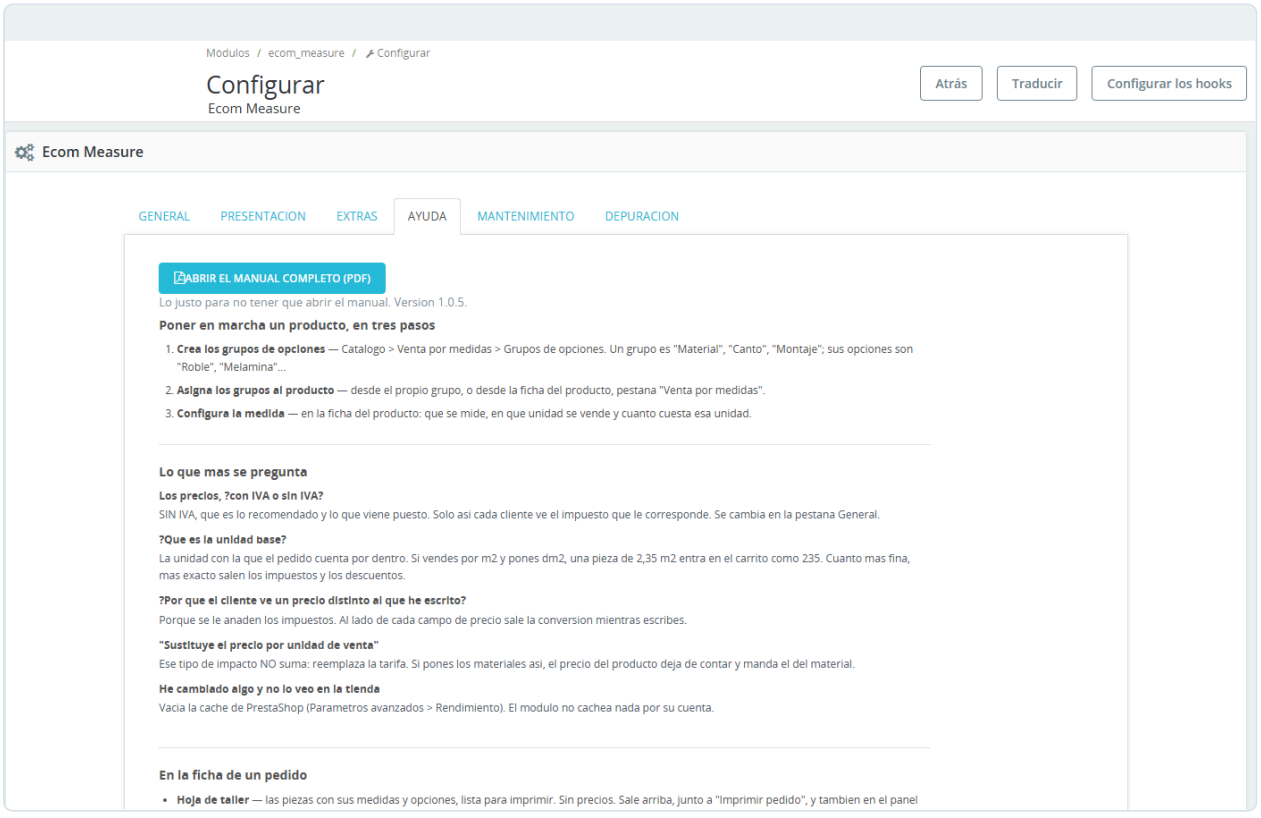
Diseno para productos solo con opciones	El que se usa cuando el producto tiene grupos pero no se vende por medidas.
Distintivo en los listados	Ensena el precio por unidad en las fichas de catalogo.
Texto del distintivo	Vacio = se usa la unidad del producto («Precio por m^2»).
Decimales de la medida	Con cuantos decimales se ensena la medida.
Color del bloque	El color de acento, para que case con el tema.

Extras

Presupuesto guardado y compartible	Ver el capitulo 11.
Dias que dura un presupuesto	0 = no caducan.
Croquis en vivo	Ver el capitulo 11.
Hoja de taller	El boton en la ficha del pedido. Viene encendido.

Ayuda

Un resumen de lo esencial dentro del propio back-office, con enlace a este manual.



La pestana Ayuda: lo justo para no tener que abrir el manual, y el boton que lo abre cuando si hace falta.

Mantenimiento

Dias de retencion de lineas sin pedido	Las lineas de carritos abandonados se borran pasado ese plazo. **Las de pedidos no se tocan nunca.**
Autocomprobacion de arranque	Revisa tablas, campos, *hooks* y pestanas del menu, y arregla lo que puede. Es lo primero que hay que mirar si algo no sale.

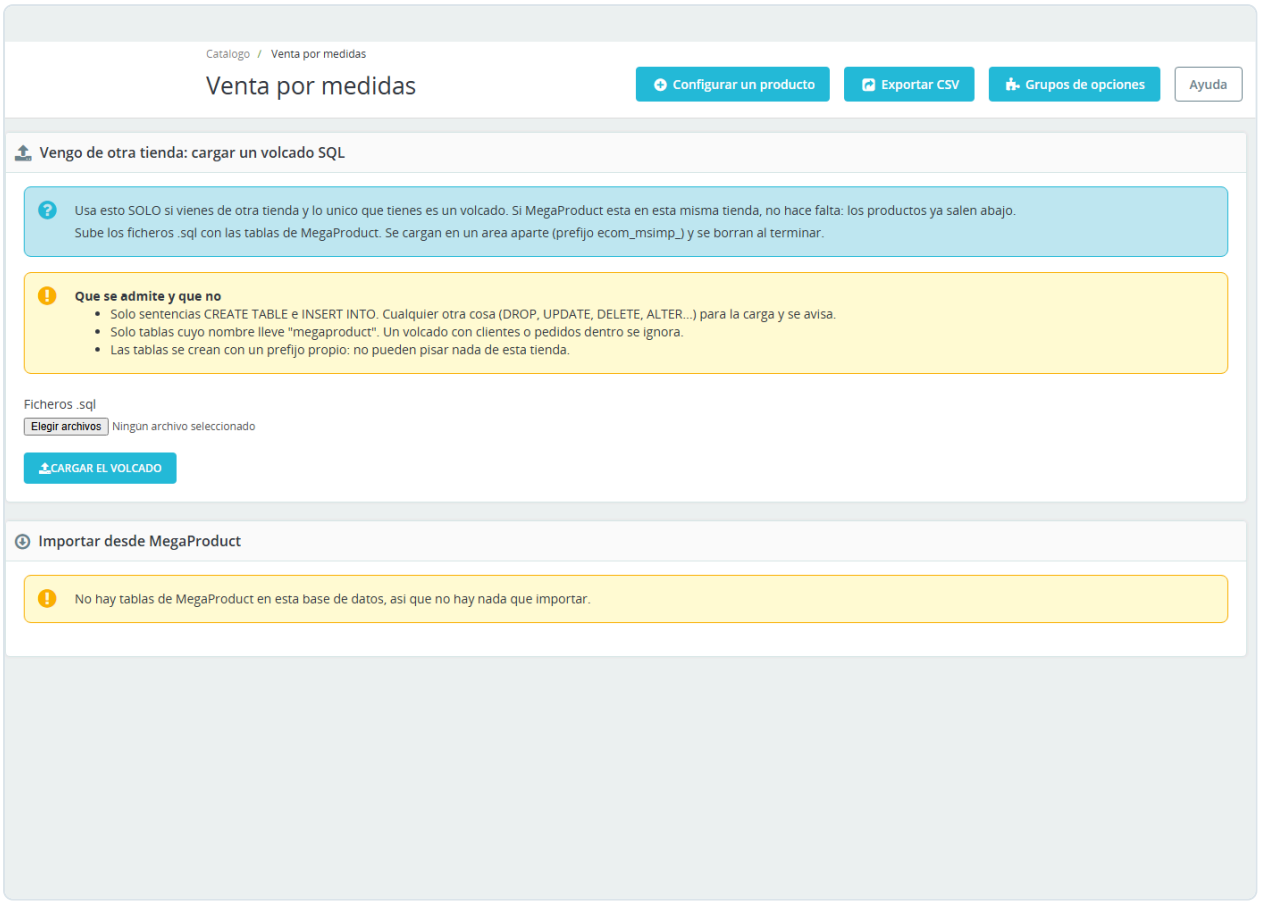
Depuracion

Activar logs	Escribe en `modules/ecom_measure/logs/`.
Nivel	Error, Warning, Info o Debug.

> **Los logs, apagados en produccion**
>
> Se encienden para diagnosticar algo concreto y se vuelven a apagar. Dejarlos encendidos en una tienda con trafico llena el disco.

14. Venir de MegaProduct

El modulo trae un importador que lee la configuracion de MegaProduct y la convierte en grupos, opciones y configuraciones de medida propias. Esta en *Catalogo › Venta por medidas › Importar*.



Se eligen los productos a importar. Nada se toca hasta pulsar el boton.

Dos escenarios

a) MegaProduct esta en esta misma tienda

No hay que preparar nada: la pantalla lee las tablas directamente y lista los productos que puede importar.

b) Se viene de otra tienda y solo se tiene un volcado SQL

Es el caso de una migracion. En la misma pantalla se pueden **subir uno o varios ficheros** `.sql` con las tablas de MegaProduct. Se cargan en un area aparte, con un prefijo propio (`ecom_msimp_`), y de ahi sale el listado de productos a importar. Al terminar se borran con un boton.

> **Que se admite y que no**
>
> - Solo sentencias `CREATE TABLE` e `INSERT INTO`. Cualquier otra cosa (`DROP`, `UPDATE`, `DELETE`, `ALTER`...) detiene la carga y se avisa.
> - Solo tablas cuyo nombre contenga `megaproduct`. Un volcado con clientes o pedidos dentro se ignora.
> - Las tablas se crean con prefijo propio:
>   **no pueden pisar nada de esta tienda**
>   .
> - Maximo 32 MB por fichero, y solo extension `.sql`.

La importacion **no borra ni modifica nada** de lo que ya haya: crea grupos y opciones nuevos. Si algo no queda como se esperaba, se borra lo importado y se repite.

15. Si algo va mal

Sintoma	Que mirar
He cambiado algo y no lo veo en la tienda	Vaciar la cache de PrestaShop (*Parametros avanzados › Rendimiento*). El modulo no cachea nada por su cuenta.
El bloque no sale en la ficha del producto	Que el modulo este activo, que el producto tenga la casilla «Activar venta por medidas» marcada *o* algun grupo de opciones asignado, y que el grupo este activo.
El precio no es el que esperaba	Mirar el desglose en la tienda: dice de donde sale cada euro. Casi siempre hay una opcion con impacto «Sustituye el precio por unidad».
El cliente ve un precio distinto al que escribi	Se le anaden los impuestos. Al lado de cada campo de precio del back-office sale la conversion.
El boton de la hoja de taller no aparece	Se enciende en *Extras*. Y solo sale en pedidos que tengan al menos una pieza a medida.
Falta una tabla, un campo o una pestana del menu	Pestana *Mantenimiento*, boton de la autocomprobacion: revisa y repara.
No descuenta material al hacer un pedido	Que el paso de stock del producto tenga un modo distinto de "Sin control", que el id del producto base sea el correcto y que la plancha tenga formatos dados de alta en *Material base*.
"Leer sus combinaciones" no da de alta ningun formato	Los nombres de las combinaciones no llevan medidas legibles. Renombrarlas como "100 x 60 cm".
El almacen se descuadra despacio	El grosor del corte esta a 0 o mal puesto. Es el sospechoso numero uno.
Nada de lo anterior	Pestana *Depuracion*, activar los logs, reproducir el problema y enviar los ficheros de `modules/ecom_measure/logs/`.

16. Ficha tecnica

Nombre	Ecom Measure (`ecom_measure`)
Version	1.0.5
PrestaShop	8.2 – 9.1
PHP	7.4 o superior (probado en 8.1 y 8.2)
Overrides	Ninguno
Dependencias externas	Ninguna. Sin Composer, sin librerias de terceros.
Multitienda	Compatible. La configuracion del modulo es global; la de cada producto es por tienda.
Idiomas	Espanol e ingles, con el sistema de traducciones nuevo de PrestaShop.
Autor	Ecom Experts — ecomyseo@gmail.com
Licencia	AFL-3.0

Que instala

- Un menu propio en *Catalogo › Venta por medidas*, con grupos, reglas, presupuestos e importacion.
- Una pestana propia en la ficha de cada producto.
- Sus tablas, todas con el prefijo `ecom_measure_`.
- Un controlador publico para calcular el precio, y otro para los presupuestos.
- Una pantalla de *Material base* para el stock de planchas y recortes.

Que NO hace

- No reemplaza ninguna clase de PrestaShop.
- No modifica el tema. Se engancha por *hooks*.
- No toca los pedidos por su cuenta: solo cuando se pulsa «Rehacer» y se confirma.
- No envia nada a ningun servicio externo.