

SOFTech

**MANUAL DE USUARIO
SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE
FACTURAS Y COTIZACIONES**

**INSTITUTO TÉCNICO RICALDONE
PRIMER AÑO DE BACHILLERATO**

Índice

Contenido

Introducción	2
Requisitos del sistema	5
Configuración Inicial.....	6
Interfaz de usuario	7
Funciones principales	8
Preguntas frecuentes	11
Soporte y recursos adicionales	12
Glosario de términos	13

Introducción

Descripción General del Software

SoftTech es un software útil que ayuda a las personas a comprar productos y hacer una cotización de manera eficiente. SoftTech ha sido creada cuidadosamente para hacer que sea más fácil el manejo de compra de productos y el manejo de cotizaciones. La aplicación demuestra su enfoque inteligente en la gestión de productos y cotizaciones. El propósito fundamental del sistema es brindar a los usuarios la capacidad de tomar el control completo de sus compras personales. Entre sus funcionalidades clave incluyen:

- **Compra de Productos:** Permite a los usuarios registrar una compra ya sea de uno o varios productos, lo que le facilita el registro y categorización en nuestro sistema.
- **Compra de Cotizaciones:** El sistema ofrece una plataforma única de hacer una cotización, con nuestra aplicación le facilitamos el procedimiento de crear una cotización.
- **Generación de Facturas:** SoftTech genera facturas detalladas sobre la compra de productos y la generación de cotizaciones, lo que permite a los usuarios saber los ingresos totales que ellos hicieron.

la razón por la que SoftTech es tan útil es por que facilita a las personas la compra de uno o más productos así como también facilita la generación de cotizaciones y llevar un seguimiento detallado de su ingreso. Tener información clara sobre cómo funciona esta herramienta es muy importante para que los usuarios puedan usarla al máximo y tener un mayor control y seguridad en sus compras.

Objetivo del Manual

Este manual tiene como propósito proporcionar a los usuarios una comprensión completa y detallada de nuestra herramienta de administración de ventas de tecnología. Al leer este manual, los usuarios pueden esperar lo siguiente:

- 1. Conocimiento Integral:** Obtendrán un conocimiento integral sobre cómo utilizar nuestra herramienta para gestionar eficazmente las ventas, facturación y cotizaciones de productos tecnológicos.
- 2. Guía Paso a Paso:** Encontrarán instrucciones detalladas y paso a paso para realizar tareas comunes y avanzadas dentro de la herramienta.
- 3. Optimización de la Experiencia:** Aprenderán a aprovechar al máximo la herramienta, lo que les permitirá optimizar sus operaciones y tomar decisiones informadas en su negocio.
- 4. Resolución de Problemas:** Descubrirán soluciones a problemas comunes y consejos para superar desafíos en la administración de ventas de tecnología.
- 5. Referencia Rápida:** Este manual también servirá como una referencia rápida para consultas futuras, lo que ayudará a los usuarios a recordar funciones y características clave.

Audiencia

Este manual está destinado a una amplia audiencia que incluye a diversos grupos de usuarios que interactúan con nuestra herramienta de administración de ventas de tecnología. Los principales grupos de audiencia incluyen:

- **Usuarios Finales:** Los usuarios finales, que pueden ser representantes de ventas, encargados de almacén o personal de atención al cliente, encontrarán en este manual instrucciones detalladas sobre cómo utilizar la herramienta en su trabajo diario. Proporciona orientación específica para realizar tareas relacionadas con ventas, facturación y cotizaciones.
- **Administradores:** Los administradores y supervisores que tienen la responsabilidad de configurar y gestionar la herramienta para su equipo encontrarán información valiosa sobre la administración de usuarios, permisos y configuración avanzada. Esto les permitirá personalizar la herramienta según las necesidades de su empresa y sus equipos de trabajo.
- **Gerentes y Propietarios de Empresas:** Los gerentes y propietarios de empresas obtendrán una visión estratégica de cómo nuestra herramienta puede contribuir al éxito empresarial. Descubrirán cómo utilizar informes y análisis de ventas para tomar decisiones informadas y mejorar la eficiencia operativa.
- **Personal de TI o Soporte Técnico:** El personal de TI o soporte técnico que brinda asistencia a los usuarios encontrará información relevante sobre los requisitos del sistema, la resolución de problemas técnicos y la compatibilidad con otras herramientas empresariales.
- **Nuevos Usuarios:** Este manual también es valioso para aquellos que están comenzando a utilizar nuestra herramienta. Proporciona una introducción completa y una guía paso a paso para ayudar a los nuevos usuarios a familiarizarse rápidamente con la plataforma.

Requisitos del sistema

Hardware:

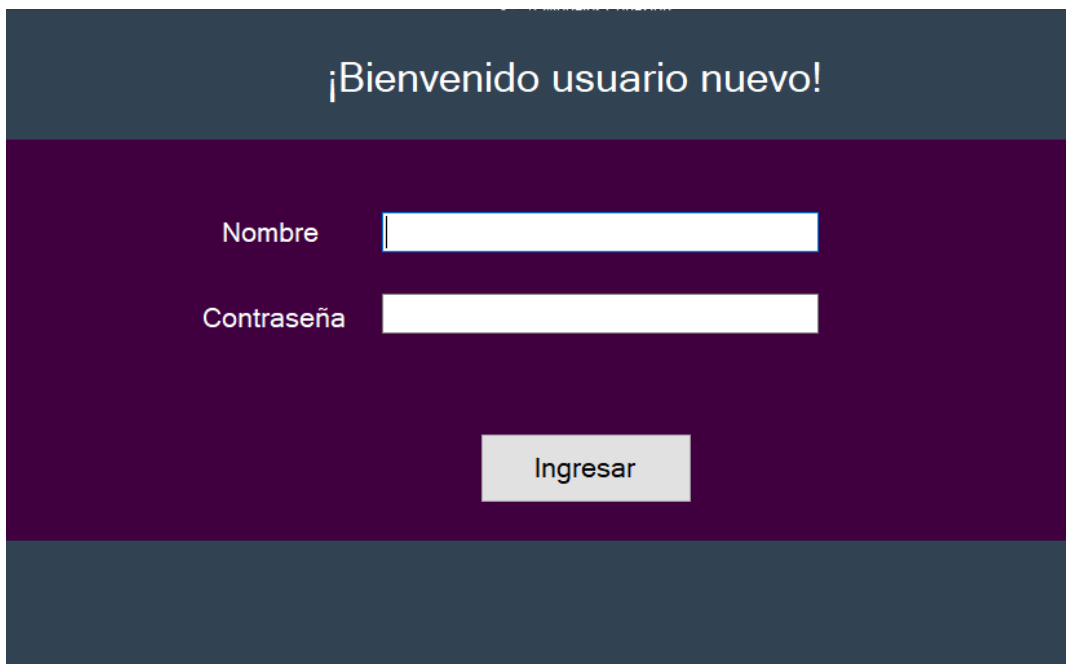
Procesador Intel(R) Celeron(R) G4930 CPU 3.20GHz 3.19 GHz, RAM mínima de 8 GB, disco duro de estado sólido, monitor de preferencia al igual que el teclado y ratón.

Software:

Nuestro sistema trabaja en Microsoft Windows 8, Microsoft Windows 10, y Microsoft Windows 11. Es requerida la instalación de SQL Server 2012.

Configuración Inicial

Al ejecutar su programa por primera vez se le mostrará el registro de la siguiente manera:



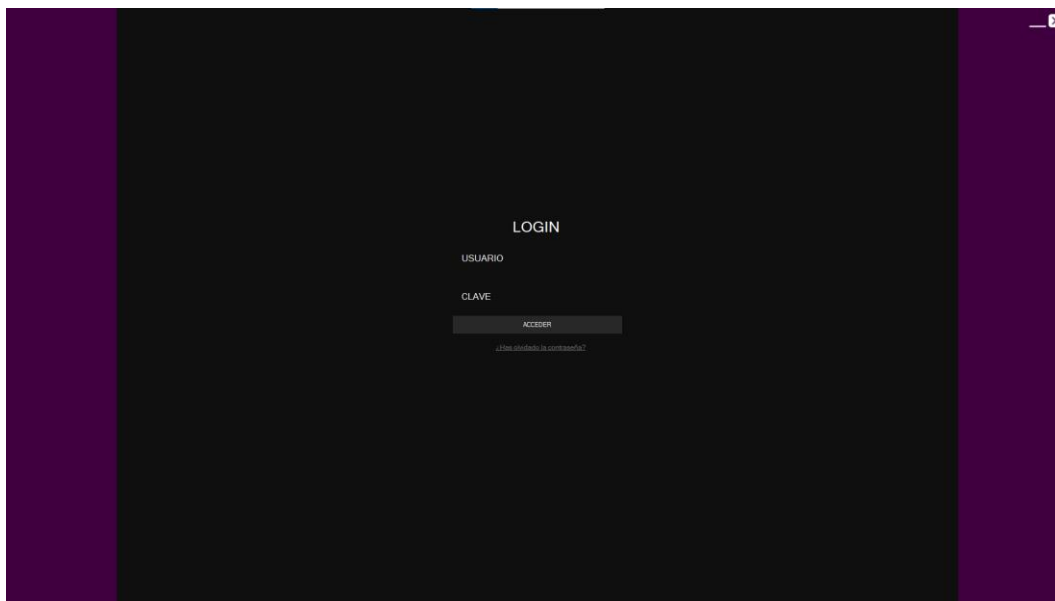
¡Bienvenido usuario nuevo!

Nombre

Contraseña

Para registrarse, el usuario deberá colocar un nombre y contraseña de su preferencia. Al darle click en el botón ingresar, se registrará y posteriormente el programa se reiniciará automáticamente para luego mostrar la interfaz de inicio de sesión.

Esta es la interfaz de inicio de sesión:



LOGIN

USUARIO

CLAVE

¿Has olvidado la contraseña?

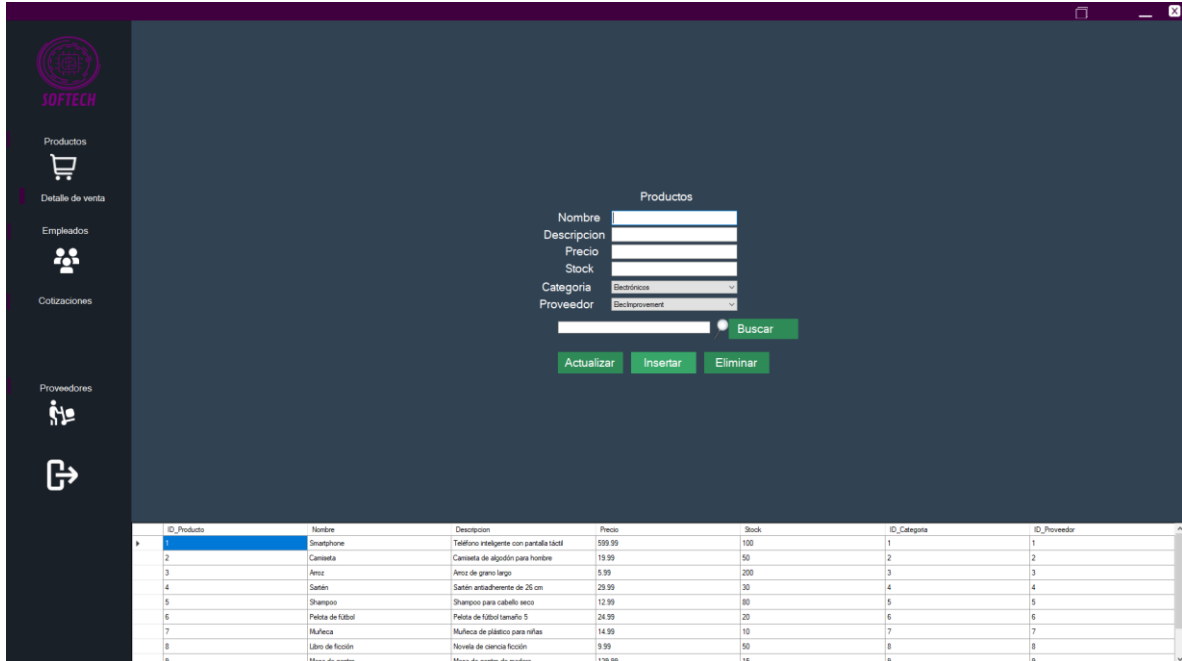
Interfaz de usuario



1. Cerrar Pestaña
2. Minimizar Pantalla.
3. Ventana de Productos.
4. Ventana de Empleados.
5. Detalle de Cotización.
6. Ventana de Proveedores.
7. Botón para salir de el programa.

Funciones principales


Gestionar productos:



ID_Producto	Nombre	Descripción	Precio	Stock	ID_Categoría	ID_Proveedor
1	Smartphone	Telefono inteligente con pantalla táctil	599.99	100	1	1
2	Camiseta	Camiseta de algodón para hombre	19.99	50	2	2
3	Arojo	Arojo de grano largo	5.99	200	3	3
4	Sartén	Sartén antiaquiente de 26 cm	29.99	30	4	4
5	Shampoo	Shampoo para cabello seco	12.99	80	5	5
6	Pelota de Fútbol	Pelota de Fútbol tamaño 5	24.99	20	6	6
7	Muñeca	Muñeca de plástico para niñas	14.99	10	7	7
8	Libro de ficción	Novela de ciencia ficción	9.99	50	8	8
9	Mesa de centro	Mesa de centro de madera	129.99	15	9	9

Una ventana de Productos la cual lleva otra ventana de submenú que es el detalle de compra en el cual se podrá ver el total a pagar y la cantidad de productos.

Gestionar Empleados:



Productos

Empleados

Cotizaciones

Proveedores

Usuarios

Nombre
Contraseña
Rol < 2

Insertar

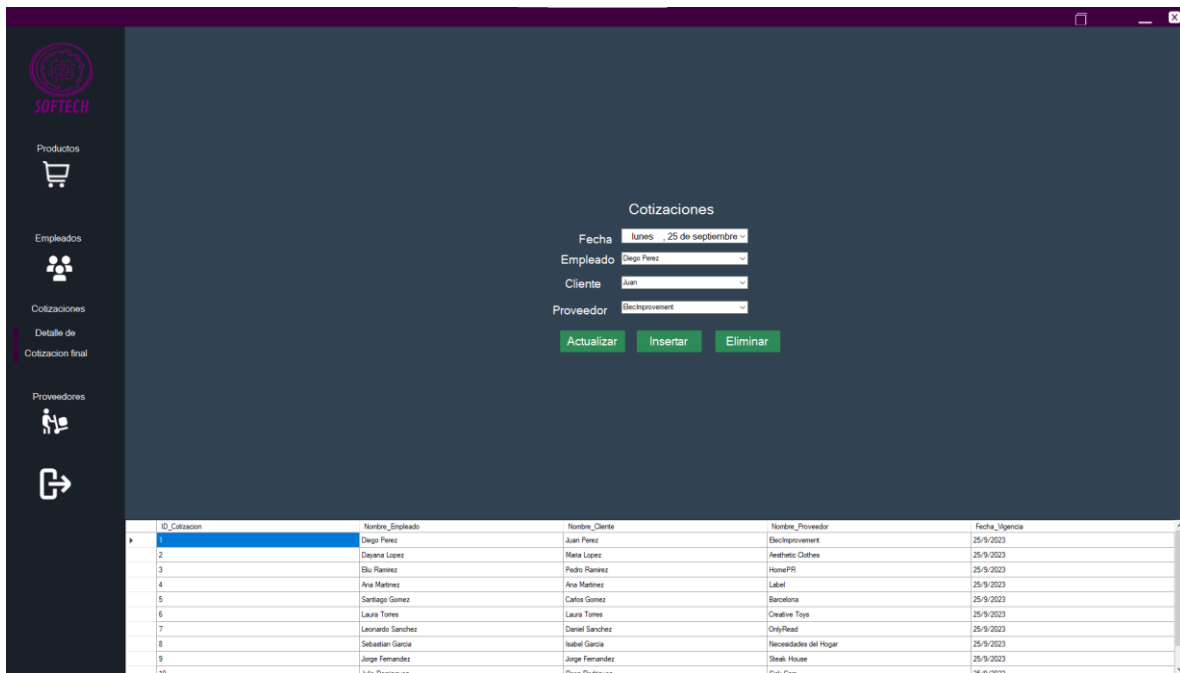
Empleados

Nombre
Edad
Telefono
Direccion
Correo
Cargo
Usuario

ID_Empleado	Nombre_Empleado	Edad	Telefono	Direccion	Correo	Nombre_Cargo	Nombre_Usuario
1	Diego Perez	30	123456781	Calle Principal 123	juan.pere@example.com	Gerente	User
2	Diego Perez	25	987654321	Avenida Central 456	maria.lopez@example.com	Asistente de Recursos Humanos	Admin
3	Edu Ramirez	35	555555555	Plaza Mayor 789	pedro.ramirez@example.com	Supervisor de Ventas	Juanit
4	Ara Martinez	28	777777777	Paseo del Parque 10	ara.martinez@example.com	Analista de Sistemas	Nieves
5	Santiago Gomez	40	444444444	Calle Secundaria 567	carlos.gomez@example.com	Técnico de Soporte	Something
6	Laura Torres	22	666666666	Avenida Norte 789	laura.torres@example.com	Coordinador de Marketing	Daniel
7	Leonardo Sanchez	29	999999999	Calle Oeste 10	daniel.sanchez@example.com	Operario de Producción	Idk
8	Selvasen Garcia	33	111111111	Avenida Sur 20	selvasen.garcia@example.com	Director Financiero	RezaGarcia

Una ventana de Empleados en esta ventana el único que tendrá acceso será el administrador que sería el primer usuario en registrarse y ahí se podrán añadir actualizar y eliminar empleados.

Gestionar ventas:



Cotizaciones

Fecha:

Empleado:

Cliente:

Proveedor:

ID_Cotizacion	Nombre_Empleado	Nombre_Cliente	Nombre_Proveedor	Fecha_Vigencia
1	Diego Perez	Juan Perez	Electroprovement	25/9/2023
2	Dayana Lopez	Maria Lopez	Aesthetic Clothes	25/9/2023
3	Elu Ramirez	Pedro Ramirez	HumaPR	25/9/2023
4	Ana Martinez	Ana Martinez	Label	25/9/2023
5	Santiago Gomez	Carlos Gomez	Barcelona	25/9/2023
6	Laura Torres	Laura Torres	Creative Toys	25/9/2023
7	Leonardo Sanchez	Daniel Sanchez	OnlyRead	25/9/2023
8	Sebastian Garcia	Isabel Garcia	Necesidades del Hogar	25/9/2023
9	Jorge Fernandez	Jorge Fernandez	Snack House	25/9/2023
10	Lila Dominguez	Rosa Dominguez	Snack Care	26/9/2023

Una ventana de Cotizaciones en esta ventana se podrá cotizar productos y cuenta con un submenú en el cual están otras dos ventanas una ventana de detalle de cotización y otra de cotización final.

Preguntas frecuentes

¿Cómo puedo registrar una nueva venta en la herramienta?

- Para registrar una nueva venta, inicie sesión en su cuenta.
- Vaya al módulo de "Ventas" y haga clic en "Nueva Venta".
- Complete los detalles del cliente, productos y condiciones de la venta.
- Guarde la venta y recibirá una confirmación.

¿Cómo personalizo los permisos de usuario para mi equipo?

- Los administradores pueden personalizar los permisos de usuario.
- Vaya al módulo de "Administración de Usuarios" y seleccione el usuario.
- Asigne los permisos según las responsabilidades del usuario.

¿Qué debo hacer si encuentro un problema técnico?

Si experimenta problemas técnicos, póngase en contacto con nuestro equipo de soporte técnico a través del canal designado. Proporcione detalles específicos sobre el problema para una resolución más rápida.

Soporte y recursos adicionales

Si tiene un problema técnico contáctese lo antes posible con los desarrolladores mediante correo electrónico. A continuación, se mostrará la información de cada uno:

Santiago Alejandro Ávila Vásquez:

20200148@ricaldone.edu.sv

Rafael Alejandro Menéndez Alfaro:

20230154@ricaldone.edu.sv

Daniel Rolando Soriano Solís:

20230169@ricaldone.edu.sv

David Miguel Zepeda Romero:

20230231@ricaldone.edu.sv

Rodolfo Antonio Perez Hernández:

20230300@ricaldone.edu.sv

Glosario de términos

A continuación, presentamos un glosario de términos que podrían resultar desconocidos para algunos usuarios y que se utilizan en este manual:

Administradores: Usuarios con permisos especiales que pueden configurar y gestionar la herramienta, incluyendo la asignación de permisos a otros usuarios.

Cotización: Un documento que proporciona detalles sobre el precio y los productos que un cliente podría comprar antes de realizar una compra.

Factura: Un documento que registra una venta y proporciona detalles sobre los productos comprados y el precio total.

Gestión de Ventas: El proceso de administrar y registrar las transacciones de ventas, incluyendo la creación de cotizaciones y facturas.

Informe: Un resumen detallado de datos, a menudo presentado en forma gráfica, que proporciona información sobre el desempeño de las ventas y otros aspectos comerciales.

Inventario: Una lista de productos disponibles para la venta, que incluye detalles como la cantidad y la disponibilidad.

Módulo: Una sección específica de la herramienta que se enfoca en una función particular, como "Ventas" o "Cotizaciones".

Permisos de Usuario: Configuraciones que determinan qué acciones y funciones puede realizar un usuario dentro de la herramienta.

Plataforma: La herramienta de administración de ventas de tecnología que se utiliza para gestionar ventas, facturación y cotizaciones.

Representantes de Ventas: Personas responsables de la venta y promoción de productos tecnológicos a clientes.

Resolución de Problemas Técnicos: Proceso de identificar y solucionar problemas relacionados con el funcionamiento de la herramienta en dispositivos y sistemas.

Seguimiento de Ventas: Monitoreo de las ventas y el progreso de las transacciones a lo largo del ciclo de ventas.