



Información

previa

anubía, soluciones en la nube

Acceder a

URL: **146.255.103.29:30110**

Seleccionar Base de datos: **demo_demostracion**

Utilizar usuario indicado para cada uno.

Usuario	Contraseña
usuario01@anubia.es	usuario01
usuario02@anubia.es	usuario02
usuario03@anubia.es	usuario03
usuario04@anubia.es	usuario04
usuario05@anubia.es	usuario05
usuario06@anubia.es	usuario06
usuario07@anubia.es	usuario07
usuario08@anubia.es	usuario08
usuario09@anubia.es	usuario09
usuario10@anubia.es	usuario10
usuario11@anubia.es	usuario11
usuario12@anubia.es	usuario12
usuario13@anubia.es	usuario13
usuario14@anubia.es	usuario14
usuario15@anubia.es	usuario15
usuario16@anubia.es	usuario16
usuario17@anubia.es	usuario17
usuario18@anubia.es	usuario18
usuario19@anubia.es	usuario19
usuario20@anubia.es	usuario20
usuario21@anubia.es	usuario21
usuario22@anubia.es	usuario22
usuario23@anubia.es	usuario23
usuario24@anubia.es	usuario24
usuario25@anubia.es	usuario25

anubía • soluciones en la nube

Calle Colón 26, planta 3, oficina 1. 36201, Vigo (Pontevedra)

info@anubia.es · www.anubia.es · Tlf.: +34 986 120 026

Ejercicio 1: Clientes, proveedores y productos

- **En la aplicación VENTAS:**

1. Repasar ficha de Cliente. (Desde el Menú VENTAS -----> Clientes -----> Seleccionar un Cliente).
2. Repasar Contactos. (Desde el Menú VENTAS -----> Clientes -----> Quitar filtro de Clientes y añadir filtro de Contactos).

- **En la aplicación COMPRAS**

3. Repasar las fichas de los Proveedores.
(Desde el Menú COMPRAS -----> Proveedores -----> Seleccionar un proveedor).

- **En la aplicación VENTAS O COMPRAS o INVENTARIO**

4. Repasar ficha de producto.
(Desde el Menú VENTAS/COMPRA/INVENTARIO -----> Productos -----> Seleccionar un producto).

Ejercicio 2: CRM/Ventas en “back office”

- **En la aplicación CRM:**

1. Crear una nueva oportunidad. (Desde CRM ----> Oportunidades ----> Oportunidades ----> Crear).
2. Hacer un nuevo Presupuesto a un Cliente: (Desde el Menú CRM -----> Oportunidades -----> Presupuestos).

- **En la aplicación VENTAS:**

3. Confirmar la anterior Venta. (Desde el Menú VENTAS -----> Ventas -----> Presupuestos > Seleccionar -----> Confirmar venta).
4. Imprimir el Pedido (en pdf) de las anteriores Ventas: (Desde el Menú VENTAS -----> Ventas -----> Pedidos de Venta > Seleccionar -----> Imprimir pedido).

- **Diferencia entre producto y servicio.**

5. Servicio: Tras Pedido de Venta ----> Crear factura.
6. Producto: Tras Pedido de Venta ----> Orden de Entrega (Desde el pedido de venta ----> Camión/Entrega ----> Validar) Crear Factura (Desde el pedido de venta ----> Crear factura).

Ejercicio 3: Ventas en e-commerce

1. Sitio Web → En Tablero “Ir al sitio web” → Tienda → Seleccionar producto → Añadir al carrito → Proceso de Pago → Confirmar → PagarAhora. Desde el menú Ventas se observa el Pedido generado y que su canal es sitio web.
2. El Proceso de venta ahora sigue el mismo flujo que la venta back office del ejercicio 2.

Ejercicio 4: Ventas en TPV (para no sobrecargar la sesión solo se crea un TPV)

1. Punto de Venta → Nueva Sesión/Reanudar → Seleccionar producto → Pagos → Selecciona modo de pago → Validar → Siguiente Pedido.

Los usuarios sí podrán ver se genera un Pedido en Punto de Venta y un Albarán en Inventario (dentro de pedidos de PdV). Ejercicio 6: Salidas de Inventario-Almacenes

Ejercicio 5: Compras.

De forma similar a ventas (ejercicio 2) se realizará un preproceso de compra.

Ejercicio 6: Facturación-Contabilidad

Desde el menú de facturación se revisarán las facturas creadas por estas ventas y compras y sus estados (Borrador, Abierta, Pagada), pudiendo registrar cobros y pagos.

