Venta

1. El cliente puede solicitar cotización del servicio
2. El vendedor debe consultar el status de las piezas en estanterías para su disponibilidad
3. Los productos se pueden consultar vía un código único asociado
4. La disponibilidad del producto va relacionada con las fechas de reservación más las de mantenimiento.
5. Si el cliente acepta la cotización se procede a producir la orden.
6. Los vendedores manejan hasta un 10% del precio del vestido
7. Se determinará un sistema de precios a los cuales se ajustará al sistema
8. Para un aumento de hasta un 15% se necesita autorización de la administración.
9. Para un descuento especial (mayor a un 15%) se necesita autorización de la gerencia mediante la emisión de una gif card o un bono.