El proceso de venta se basa en primero recibir la petición de cliente, una vez ya se sabe que desea este, se mira si quedan existencias en stock. Si es así el dependiente deberá preparar el pedido del cliente y realizarle factura en función si es socio o no, si lo es le realizará un descuento de un 5%, si no lo es se le ofrecerá si quiere hacerse socio para que así pueda el cliente beneficiarse de las ventajas de ser socio. Una vez se realiza la factura se procede a la entrega de esta y con ella al cobro de la misma, y una vez el pago se efectúa se le entregan los productos al cliente. Una vez el dependiente termina el cobro de la factura, procederá a eliminar del stock los productos vendidos.

En caso que no queden existencias de los productos que el cliente desea, se le comunica a este si desea realizar un encargo, en caso afirmativo el dependiente procederá a preguntar en si quedan existencias en el almacén central o en el stock de otras tiendas, si es así se le encargará. En el caso que no haya existencias ni en los almacenes ni en las otras tiendas, se procederá a almacenar el pedido para cuando se haya el pedido semanal al proveedor lleguen los productos, y se le avisara al cliente una vez estos lleguen. Una vez lleguen los pedidos de una forma u otra se avisará al cliente para que este se pase por la tienda a recoger su pedido, una vez llegue se procederá a realizar la factura y a cobrarle como ya se ha explicado con anterioridad.