***1****. Gestión de Clientes (tabla "****cliente****"):*

*- Cada cliente tiene un ID único (id\_cliente).*

*- Se almacenan datos personales como nombre, apellido, dirección, etc.*

*- El campo "fecha\_registro" permite hacer seguimiento de la antigüedad del cliente.*

*- Los índices en "identificacion" y "correo" permiten búsquedas rápidas.*

***2****. Facturación (tablas "****factura****" y "****detalle\_factura****"):*

*- Cada factura (id\_factura) se relaciona con un cliente específico (id\_cliente).*

*- La factura incluye fecha, hora, subtotal, impuestos y descuentos.*

*- Los detalles de cada producto vendido se almacenan en "detalle\_factura".*

*- "detalle\_factura" vincula la factura (id\_factura) con los productos (id\_producto).*

***3****. Productos y Categorías (tablas "****producto****" y "****categoria****"):*

*- Cada producto tiene un ID único y se asocia a una categoría (id\_categoria).*

*- Se registra información como descripción, precios de compra y venta, y stock.*

*- Las categorías permiten organizar los productos para facilitar su gestión.*

***4****. Proveedores (tabla "****proveedor****"):*

*- Cada proveedor tiene un ID único y se vincula a los productos que suministra.*

*- Se almacenan datos de contacto y la página web del proveedor.*

***5****. Métodos de Pago (tabla "****forma\_pago****"):*

*- Se registran las diferentes formas de pago disponibles.*

*- Cada factura se asocia a un método de pago específico.*

***6****. Información de la Empresa (tabla "empresa"):*

*- Almacena los datos de la empresa que emite las facturas.*

*Operaciones diarias:*

*1. Venta y Facturación:*

*- Al realizar una venta, se crea un registro en "factura".*

*- Se añaden los productos vendidos en "detalle\_factura".*

*- Se actualiza el stock en la tabla "producto".*

*2. Gestión de Inventario:*

*- Monitorear el campo "stock" en la tabla "producto".*

*- Realizar pedidos a proveedores cuando el stock esté bajo.*

*3. Análisis de Ventas:*

*- Usar las tablas "factura" y "detalle\_factura" para generar informes.*

*- Analizar tendencias por cliente, producto o categoría.*

*4. Mantenimiento de Catálogo:*

*- Actualizar precios y descripciones en la tabla "producto".*

*- Gestionar categorías para una organización eficiente.*

*5. Relaciones con Clientes:*

*- Utilizar la información de "cliente" para comunicaciones y promociones.*

*6. Gestión de Proveedores:*

*- Mantener actualizada la información de proveedores.*

*- Vincular productos con sus respectivos proveedores.*

*Esta estructura permite una gestión integral del negocio, facilitando el seguimiento de ventas, inventario, clientes y proveedores de manera interconectada.*