Pasos que tiene que tiene que realizar una venta desde que se hace el pedido hasta que se compra:

Y sus efectos en otras áreas (debido a que al ser un ERP todo esta conectado

Fecha predeterminada 24 Enero del 2019

Nos situamos en el rol del procesador de ventas,

Elemento fundamental al trabajar con las ventas son los clientes, que tiene por debajo su tabla, y hay que saber como manejarlo

Saldo: es lo que el cliente debe a la empresa

Fecha de vencimiento: cuando el cliente tiene que pagar

Si esta esta en rojo es que el cliente no ha pagado por lo que se sumara al saldo

Un saldo en negativo puede deberse a una devolución donde le tienes que devolver el importe

DL: divisa local

Términos de pago: son los momentos en los culaes el cliente puede pagar, se puden configurar

En navegar podemos ver los plazos

Cronus tiene los almacenes por colores y dos de trnasito donde no se tienen productos

Prepago, que es un anticipo para que se efectue el anticipo y luego el pago

Lo que se ponga en la ficha del cliente se va a transferir automáticamente al hacer el pago con este

Porque colocar un almacen a un cliente -> por cercania pude beneficiar al cliente

Descuentos

Descuentos línea, para los productos

Podemos ir al cliente click>acciones >moviemientos y podemos ver los movientos de un cliente

Una cosa es los movimientos y otra la de saldos

Al retirar todos los filtros del cliente salen todos los moviemientos de todos los clientes

Lo que esta en el histórico son transacciones finalizadas

Venta

Oferta>pedido>factura

El envio y la facturación se puede hacer en otro momento o en otro

El pedido de venta es lo que entorno a lo que gira todo el porceso de venta, la oferta depende

Las ofertas son temporalestenemos la cabecera y línea

El estado es un campo no editable y que esta puesto en cola que se vera según donde este si esta abierto esta dispo

El 1001 es un numero de serie