Sistema de Venta

RunFit Software 1.0

Manual del Usuario

Versión 1.0

Fecha: 13 Noviembre 2024 - Corrientes, Argentina

Autores: Canteros Julio, Martinez Matias

Información sobre el sistema de ventas de "Runfit"

El sistema de ventas "Runfit" es una solución integral diseñada específicamente para satisfacer las necesidades de venta y gestión de productos deportivos especializados en running. Este software de ventas ha sido desarrollado a medida para empresas y tiendas que buscan optimizar sus procesos de venta, facilitar la administración de inventario y mejorar la experiencia de compra de sus clientes.

"Runfit" permite gestionar el ciclo completo de ventas, desde la recepción de productos en inventario hasta el seguimiento de cada venta, proporcionando un control detallado y en tiempo real del stock disponible. Este sistema ayuda a evitar situaciones de falta de productos, permite identificar artículos de alta rotación y prevé las necesidades de reposición con suficiente antelación, garantizando así que los productos más demandados estén siempre en exhibición. La precisión en el control de stock también permite una mejor planificación de ventas y un uso más eficiente de los recursos de la tienda.

Una de las características más destacadas de "Runfit" es el seguimiento personalizado de las ventas de cada vendedor, brindando herramientas que permiten medir su desempeño individual, generar reportes detallados y analizar tendencias de venta. De esta forma, el sistema ofrece un soporte para la toma de decisiones estratégicas que pueden potenciar la rentabilidad del negocio y aumentar la motivación del equipo de ventas.

En términos de seguridad, "Runfit" incorpora un sistema de copias de seguridad periódicas, lo cual resulta fundamental para proteger la información sensible de la empresa. Ante cualquier imprevisto, ya sea un fallo técnico o una contingencia externa, las copias de seguridad garantizan la recuperación de la información sin pérdidas, brindando tranquilidad a los administradores y continuidad operativa al negocio.

El propósito de este Manual de Usuario es proporcionar una guía completa y accesible para cualquier persona que necesite interactuar con el sistema "Runfit". Este documento ha sido diseñado para explicar el funcionamiento de cada módulo, herramienta y funcionalidad del sistema, con el fin de que el usuario pueda dominar todos los aspectos necesarios para gestionar las ventas, controlar el inventario y supervisar el rendimiento del equipo de ventas. A lo largo de este manual, encontrará instrucciones claras y detalladas que le permitirán familiarizarse con el sistema y abordar cualquier situación operativa con confianza. Ya sea que se trate de un nuevo usuario o de alguien que busca perfeccionar su manejo del sistema, el Manual de Usuario le proporcionará el conocimiento necesario para gestionar "Runfit" de forma autónoma y resolver casi cualquier situación que se presente, garantizando así una administración más eficiente y ordenada en el ámbito de las ventas deportivas.

Explicación detallada del sistema y sus vistas.

Pantalla de Acceso

Es la pantalla de acceso donde el usuario debe identificarse para poder acceder al sistema.



Consta de 2 (dos) campos de texto (1 y 2) que deben ser rellenados con los datos correctos para poder ingresar.

1:se debe ingresar nombre de usuario. En el campo usuario

- 2: En la contraseña debe ingresar la contraseña provista por el dueño del sistema (o elegida por el usuario)
- **3:** Botón de Ingresar. Una vez completos los campos 1 y 2, se hace click en el botón Ingresar (3) y si se ingresaron correctamente, habilita el acceso al sistema de gestión.
- 4: Botón de Salir. En caso de no querer ingresar o salir del sistema

En caso que el usuario este dado de baja del sistema le aparecerá un mensaje de texto donde indica lo siguiente.



En el caso de que se haya equivocado en el usuario o contraseña simplemente le saldrá un mensaje de texto donde indica que el usuario o contraseña es incorrecto.



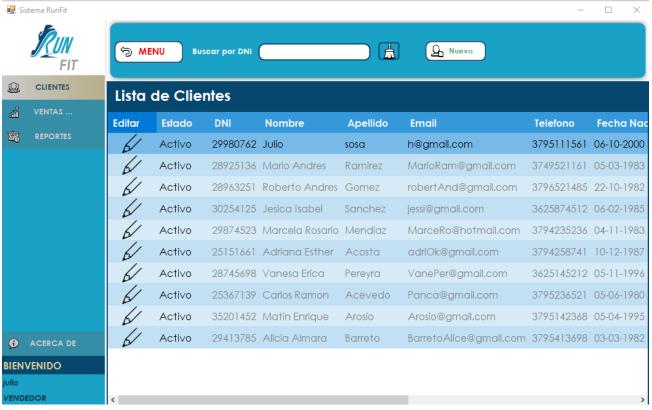
Una vez ingresado en el sistema la pantalla inicial a mostrar va a depender de que rol tenga en usuario que ingresa, pudiendo ser:

- *sistemas
- *Gerente
- *Vendedor

Pantallas de Inicio: Caso vendedor

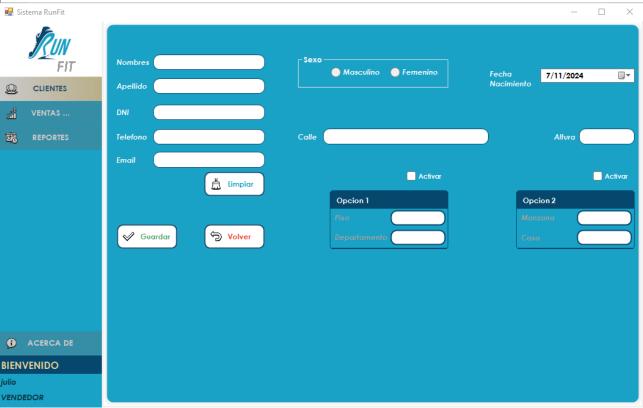


En el caso que se ingrese como vendedor la pantalla de inicio es como la que se ve en la imagen anterior. En el caso puntual del vendedor solo tendrá las opciones de "Clientes", "ventas" y "Reportes". Puede verse también en la parte inferior izquierda que consta el nombre del usuario y su rol. Cuando se ha hecho click en la opción "Clientes" nos apareceré una pantalla como la siguiente:



Donde el vendedor puede buscar por DNI a algún cliente en cuestión, puede editar un cliente para

modificar sus datos o puede dar de alta uno nuevo, entremos más en detalle en este último punto:



Al dar de alta un nuevo cliente nos sale la siguiente pantalla donde nos solicita el ingreso de los campos que se muestran en la imagen, los cuales son obligatorios y tienen su correspondiente validación.

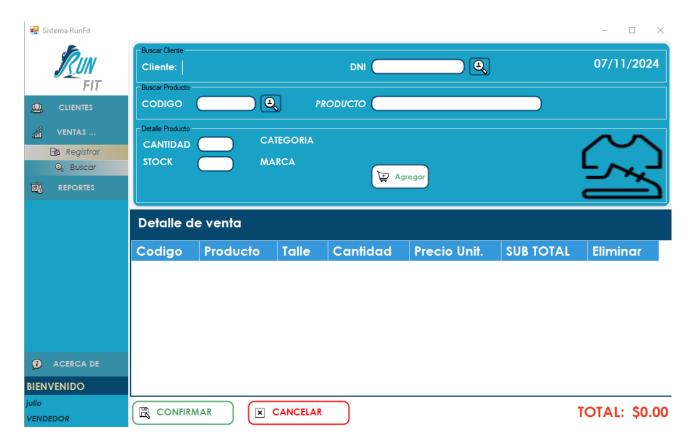
En el caso que se edite un cliente el formulario que nos muestra es exactamente el mismo, con la diferencia que trae los datos del cliente y solo hay que modificarlos y guardar los cambios.

Ahora entraremos en la opción de ventas donde tenemos dos submenús, registrar la venta y buscar una venta. En el caso que registremos una venta nos aparecerá una pantalla como la que se muestra a continuación donde deberemos elegir el cliente por número de documento, o darlo de alta con la opción anteriormente explicada de dar de alta clientes.

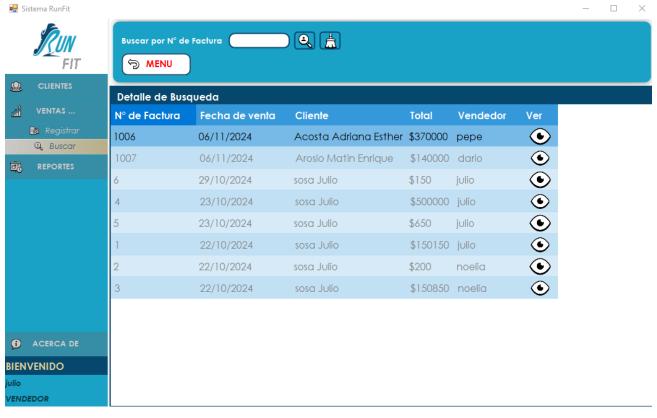
Una vez ingresado el cliente se elegirán los productos solicitados por el cliente, el cual puede ser buscado por código o por nombre del producto. Una vez seleccionados, se ingresa la cantidad del producto y se agrega al detalle de la compra aun sin confirmar, también se pueden eliminar ítems agregados de mediate el botón eliminar con forma de tacho de residuos.

Una vez que se tenga todos los productos seleccionados por el cliente con sus cantidades y confirmado por el mismo, se procede a confirmar la venta, el cual nos arrojara un mensaje de éxito en la transacción y un documento pdf el cual podremos guardar en pdf.

También en el caso de error o desistir el cliente de su compra se puede cancelar el proceso de venta con el botón "cancelar".



Con la opción de buscar nos muestra la siguiente pantalla, donde podemos buscar las ventas pero únicamente del vendedor que tiene iniciado sesión, ordenados cronológicamente desde el más reciente al más antiguo, también hay una opción de ver con un icono de un ojo, donde se pude ver el pdf de la venta en cuestión y de ser necesario guardarla .También podemos buscar la factura por número en la parte superior del formulario.



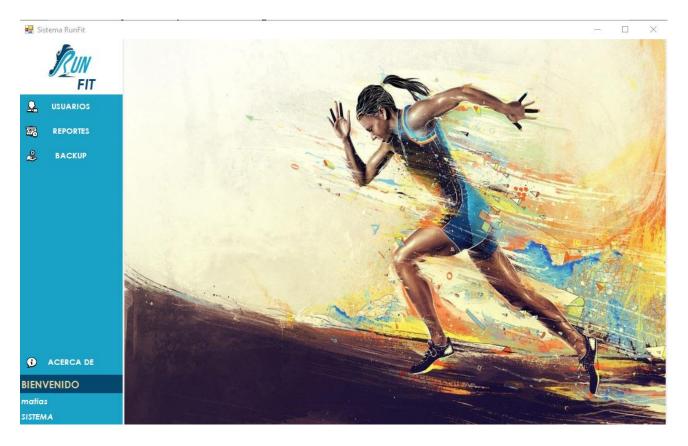
Ahora en REPORTES. nos muestra una pantalla como la que se muestra a continuación, donde primeramente seleccionamos el rango de fecha el cual el reporte abarcara. Una vez elegido el rango se selecciona el tipo de reporte, los cuales pueden ser:

- *Ventas Cronológico: donde muestra las operaciones del vendedor en forma cronológica desde el más actual al más antiguo dentro del rango de fecha seleccionada.
- *Productos más vendidos por unidad: nos muestra los productos mas vendidos por el vendedor considerando las cantidades o unidades físicas del mismo, dentro del rango de fecha seleccionado.
- *Productos más rentables: nos muestra las ventas por producto, pero cuyas ventas totales son los mayores. Siempre dentro del rango de fechas seleccionado.



Pantallas de Inicio: Caso Usuario Sistemas

En el caso del usuario de sistema también cuenta con el nombre del usuario y su rol . La particularidad es que tiene acceso a los usuarios, su creación, modificación y eliminación, también posee reportes y la posibilidad de realizar bakcups diarios o en el momento necesario. Veamos con más detalle cada una de estas opciones.



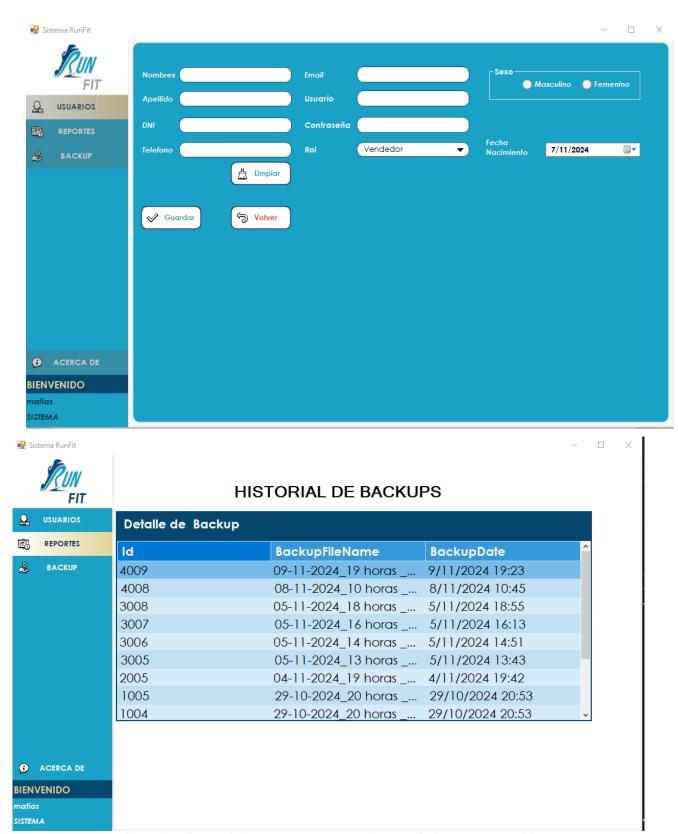
En la opción de usuarios vemos la siguiente pantalla:



en esta pantalla se muestra los usuarios, su rol, nombre, estado y la posibilidad de editarlos o eliminarlos, en el caso de estar activo, se muestra la leyenda "activo" y se pone el icono en rojo sugiriendo que si se hace click sobre el mismo se lo va a eliminar. Si está en verde es al revés.

También podemos buscar un usuario en la parte superior del formulario o agregar un usuario nuevo haciendo click en el botón "nuevo".

Luego de hacer click en este último se abrirá un formulario como el siguiente:



En el mismo solicita los datos del usuario a ser creado, siendo los campos obligatorios y con sus correspondientes autentificaciones de seguridad. En este formulario el encargado de sistemas es

el que determinar el rol, asignado a la persona por parte del gerente.

En la opción de reportes simplemente se muestra en una grilla la lista de backups realizados con su fecha de realización.

En la opción de Backup nos muestra la siguiente pantalla:



En la pantalla nos muestra el botón "Hacer backup" con el cual el responsable de sistemas puede realizar el backup diario recomendado. En negrita aparece la última copia de seguridad o backup realizado con fecha y hora.

Del lado derecho del formulario nos muestra el botón para seleccionar el archivo. bak para poder recuperar una determinada copia de seguridad. Pero para ellos nos va a solicitar el nombre y contraseña de una persona con el grado de autoridad necesario para realizar esa tarea de restauración, preferentemente el gerente, que es el responsable del negocio.

Pantallas de Inicio: Caso Usuario Gerente responsable del negocio

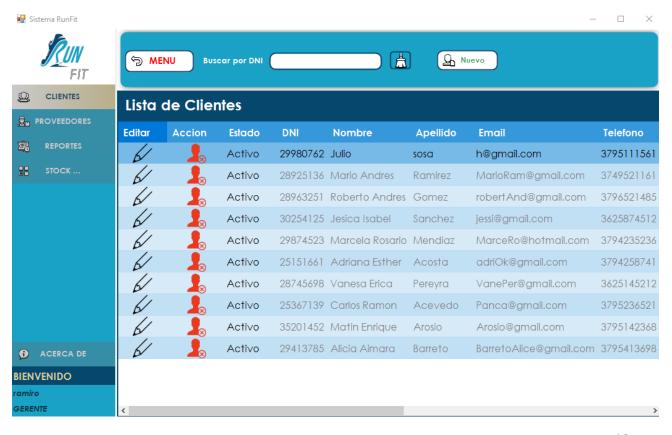
En el caso del la pantalla o formulario de inicio para el usuario gerente, es similar a los demás donde muestra el nombre de usuario y su rol.

Pero el gerente al ser el que gestiona el negocio tiene mas funciones que el de sistemas y el vendedor. Por lo cual puede además de agregar clientes, modificarlos pero también eliminar un clientes. Potestad que no tiene un vendedor.

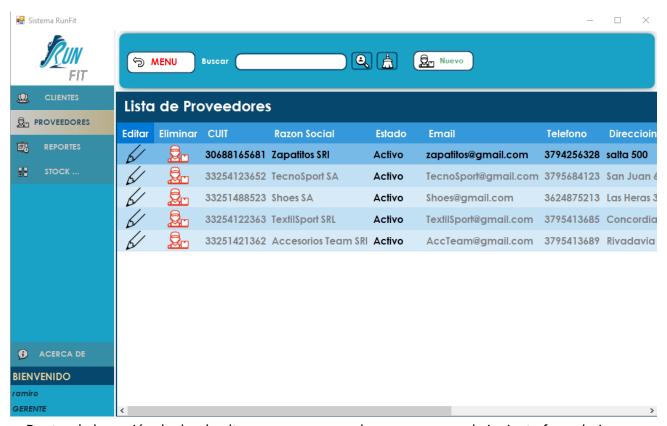


En la siguiente imagen se puede ver la lista de clientes con el botón llamado "Acción" donde puedo activarlos o desactivarlos, si están en rojo significa que al hacer click se desactivara, y cambiara a color verde que al hacer nuevamente click lo reactivara.

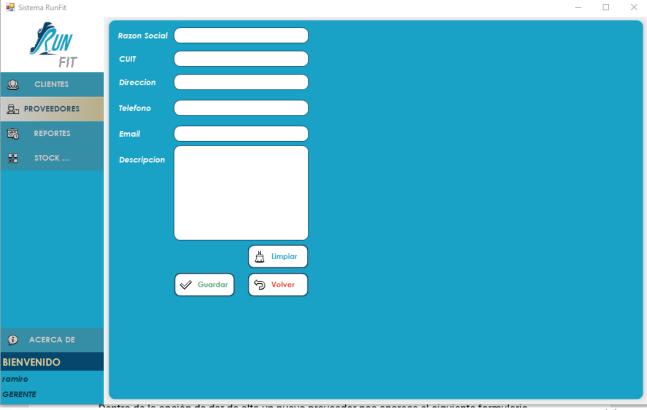
Respecto al botón de crear nuevo cliente o el botón de editar es el mismo que para el caso de un usuario tipo Vendedor.



En el caso de la opción de Proveedores, que se muestra en la siguiente imagen, se muestra en una grilla los distintos proveedores con los que trabaja la empresa. En la misma el gerente tiene la posibilidad de agregar uno nuevo, editarlos o eliminarlos. Cabe destacar que en todos los casos de eliminación, es una eliminación de tipo lógica donde se desactiva al proveedor, pero no se lo borra de la base de datos.



Dentro de la opción de dar de alta un nuevo proveedor nos aparece el siguiente formulario.

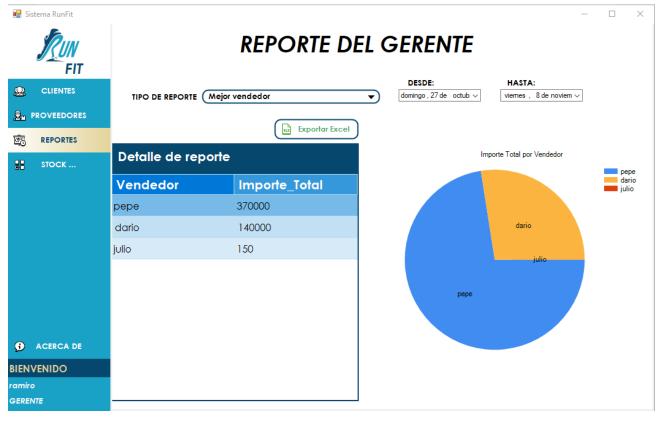


En el mismo nos pedirá todos los datos referentes al nuevo proveedor, los cuales son obligatorios y tiene su correspondiente validación de campo.

En la opción de reportes nos aparece el siguiente formulario:

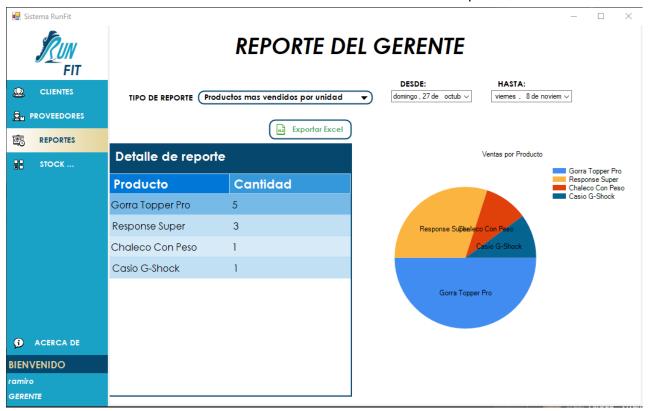


Donde tenemos como podemos observar 5 tipos de reportes tres con graficos y dos solomante con datos en una grilla , en todos los casos los datos se pueden exportar a Excel.

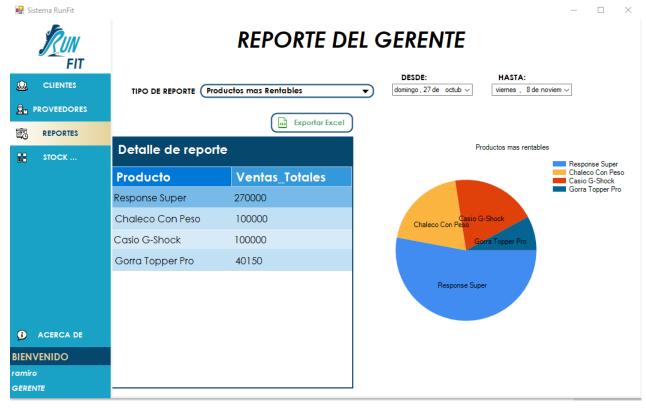


En el caso de "Mejor vendedor "toma en consideración la ventas realizadas por nuestros vendedores registrados, y toma en cuenta el total de ventas en términos monetarios realizados por los mismo en el rango de tiempo seleccionado, en las opciones "desde" y "hasta".

En el reporte "Producto mas vendidos por unidad" se muestra las ventas por producto, teniendo en cuenta las cantidades vendidas del mismo. Para ellos se toma un top 5 de los más vendidos.

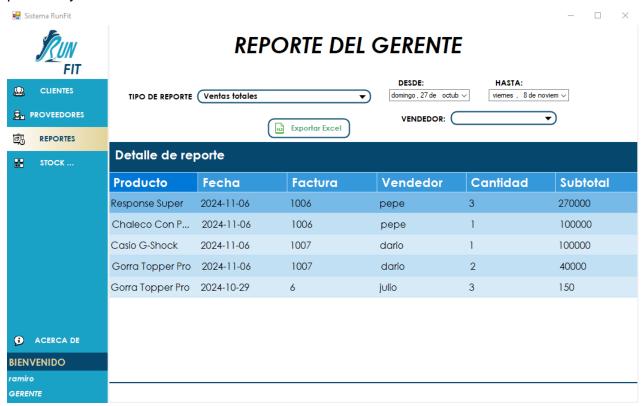


Luego tenemos el reporte "Productos mas rentables" donde nuevamente se toma en cuenta los



productos más vendidos, considerando un top 5. Pero en vez de mostrarlos en términos de unidades físicas se muestras en términos monetarios.

En el reporte de "Ventas Totales" se muestra la totalidad de las ventas realizadas por los vendedores en orden cronológico dentro del rango de tiempo seleccionado. Discriminando por producto y mostrando también el monto.



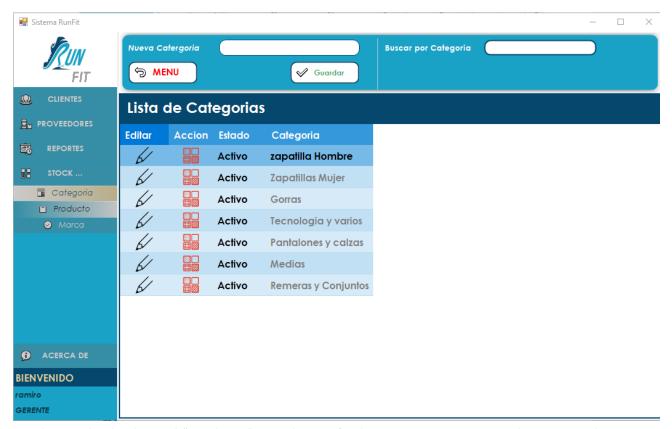
En este tipo de reporte se puede realizar un filtrado por vendedor, desplegando el combobox donde dice "Vendedor". Y asi visualizar las ventas que corresponden al mismo.



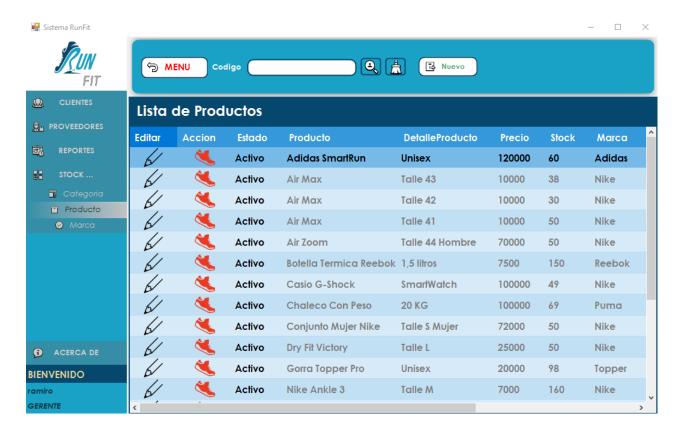
En la imagen anterior se puede ver el reporte llamado" Producto próximos al punto de pedido", nos muestra aquellos productos que han alcanzado el stock mínimo así como aquellos que están por debajo del mismo.

En la siguiente imagen podemos ver las opciones que tenemos dentro de "stock", donde podemos encontrar,

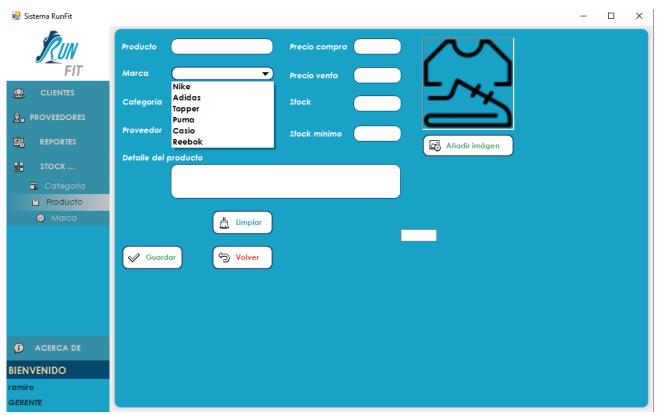
- *Categoría
- *Producto
- *Marca



En el caso de el submenú "Producto" tiene la opción de agregar un nuevo producto como los demás pero tiene un formulario mas especifico:



En la siguiente imagen se muestra el formulario para agregar un producto, el cual nos permite



ingresar las características del producto, asi como varios combo box para seleccionar, la categoría, el proveedor y la marca, los cuales son tomados de la base de datos existente. Además permite añadir una imagen del producto que puede ser de tipo jpg,png,jpeg, etc.