**Proyecto:**

Gestor de cafeterías con punto de venta COFFE SALE

**Objetivo:**

El COFFE SALE permitirá al administrador de una cadena de cafeterías escalable la gestión de todas las cafeterías que le pertenezcan, pudiendo consultar los productos en almacén y en stock, los empleados laborando en la cafetería, los horarios de trabajo, las ventas del día y pendientes de la tienda. El sistema debe generar proyectados de venta para día, mes y año con respecto del año anterior.

**Equipo de desarrollo:**

Alam Yael Ríos Altamirano

**Introducción:**

En el mercado actual existen para las cafeterías sistemas que les ayudan a llevar la administración de los productos que tienen, de las ventas que llevan en el día y de las formas de pago que tienen. Entre los sistemas de punto de venta, existen muchos que ofrecen el registrar las ventas desde un único software sin incluir hardware adicional al sistema. Entre ellos se encuentran: Vend[[1]](#endnote-1), sistema que permite la inclusión de cualquier negocio, con un alto rango de industrias; Bindo[[2]](#endnote-2), sistema basado en Internet, el cual tiene la característica principal de estar desarrollado para iPad; TouchBistro[[3]](#endnote-3) sistema especializado para restaurants, con un largo alcance en lo que respecta a la administración del personal.

**Descripción del problema:**

El sistema COFFE SALE da al administrador de cafeterías la comodidad de poder administrar en tiempo real los movimientos de las cafeterías que se tengan registradas en el sistema. El administrador puede visualizar la plantilla de la tienda y los productos que se tengan disponibles. El gerente de la tienda puede hacer ajustes de dinero en las cajas registradas para la tienda, así como ajustes de horarios para la plantilla del negocio. Los cajeros tienen acceso a un sistema de punto de venta donde pueden registrar las compras y el tipo de pago utilizado para cada una de ellas, así como hacer registros de clientes con membresía.

Se contará con un módulo principal en el cual mostrará un formulario para ingreso al sistema, indicando correo de la empresa y contraseña para que se permita el acceso. De este módulo se dará acceso hacia el módulo de administrador (con diferentes permisos dependiendo del cargo de quien haya iniciado sesión), gerente o cajero.

El administrador general puede registrar nuevas tiendas, registrando para cada tienda el nombre del local, su dirección, teléfonos de contacto, equipo administrativo (operaciones, marketing, recursos humanos y ventas), equipo gerencial (gerente y subgerente), empleados (baristas, meseros, cajeros, limpieza), productos disponibles para la tienda, dimensiones, habitaciones, cafeteras, refrigeradores, capacidad de almacenamiento, mobiliario asignado y si tendrá disponible el registro de clientes frecuentes.

El equipo administrativo (operaciones, marketing, recursos humanos y ventas) tendrá acceso para modificar la información correspondiente a su cargo para cada tienda que haya sido registrada previamente por el administrador general.

El equipo gerencial (gerente y subgerente) sólo tendrá acceso a la información de la tienda donde estén asignados y podrán modificar o consultar la información correspondiente al inventario, los horarios de la plantilla y el mobiliario disponible. También tendrá un espacio específico para realizar reportes de fallos o anomalías, los cuales serán avisados a todas las áreas administrativas.

De los empleados, solamente los baristas tendrán acceso al sistema de punto de venta, en el cual podrán hacer registros de las ventas que vayan haciendo en la tienda, haciendo registro del producto y la forma de pago. También existirá un módulo de clientes frecuentes, donde los cajeros registrarán a aquellos clientes que compren una membresía con la cual tendrán acceso a promociones especiales.

Con la membresía de cliente frecuente, el sistema les dará la opción de acumular puntos en cada compra, esto debe de estar activado por el administrador al momento de registrar la tienda y de estar activo se registrarán tres tipos de membresía: la membresía estándar, con la cual tendrán acceso solamente a las promociones especiales; la membresía platino, con la que se les darán promociones especiales y podrán acumular el 5% del importe de su compra en puntos y la membresía dorada con la que se acumulará el 10% de sus compras en puntos y se les darán promociones especiales.

Las formas de pago que estarán disponibles en el sistema serán: pago en efectivo, pago con tarjeta (crédito y débito) y pago con puntos acumulados de cliente frecuente.

Las ventas con promoción deben de ser autorizadas por personal del equipo gerencial para tener mayor control sobre las condiciones de la promoción.

Cada que un cajero sea asignado para venta en la tienda, este debe de indicar el total de dinero que encuentra en la gaveta y debe ser autorizado por el gerente. Al término de su jornada debe de indicar cuánto dinero deja en la gaveta y cuánto está depositando en la caja fuerte.

Cuando haya terminado su corte de caja el último cajero del día, el gerente debe de indicarlo en el sistema para que se genere el reporte general de venta, mismo que será visible para el personal administrativo de la tienda.

Una vez listo el reporte general de venta, se añadirá a las tareas de la tienda el depósito de este dinero. El gerente o subgerente será el encargado de dar esta tarea como terminada y será notificado al equipo administrativo para su corroboración.

También existirá un reporte del inventario para que el equipo gerencial pueda hacer chequeos de los productos que tengan en tienda y poder registrar si es que existe una anomalía en su turno.

Las anomalías registradas en el sistema serán registradas con alta importancia en el módulo para el personal administrativo.

**NOTA**: Esta es una descripción limitada que se irá refinando conforme el sistema se vaya desarrollando.

1. <https://www.vendhq.com/> [↑](#endnote-ref-1)
2. <https://bindopos.com/en/> [↑](#endnote-ref-2)
3. <https://www.touchbistro.com/> [↑](#endnote-ref-3)