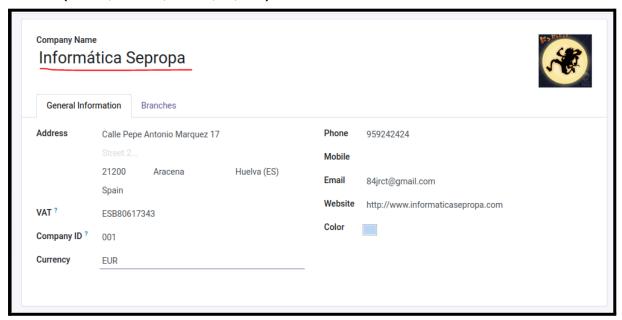
EMPRESA INFORMATICA

<u>Índice</u>

| Configuración de la empresa | 1 |
|--|---|
| Instalación de los módulos necesarios para el funcionamiento de la empresa | 2 |
| Crea y configura los almacenes necesarios. | |
| Creación de los clientes y proveedores de la empresa | |
| Creación de las categorías de productos | |
| Generación de pedidos a proveedores | |
| Generar dos albaranes de venta | |
| Dar salida al material | |
| Generar facturas | |
| Instalación del TPV | |
| Crear un ticket de venta desde el TPV | |
| Gestión de devoluciones | |
| Uso del CRM | |

Configuración de la empresa

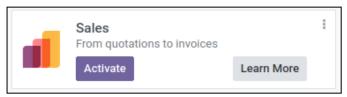
Empezaremos por la configuración de nuestra empresa, donde rellenaremos todo los campos proporcionados en el enunciado (Nombre, dirección, teléfono, CIF, etc...)



Instalación de los módulos necesarios para el funcionamiento de la empresa

Continuaremos instalando los módulos necesarios para el funcionamiento de esta práctica, que serán los siguientes:

Sales (Ventas)



Purchases



Inventory



Contabilidad



CRM



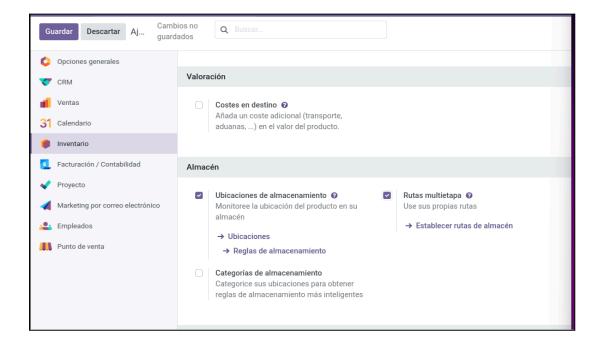
TPV



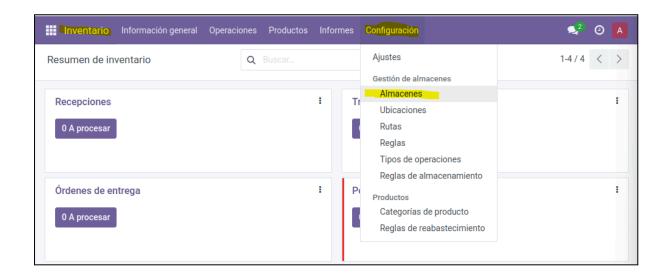
Crea y configura los almacenes necesarios.

Ahora crearemos los almacenes necesarios (En este caso Almacén y Tienda).

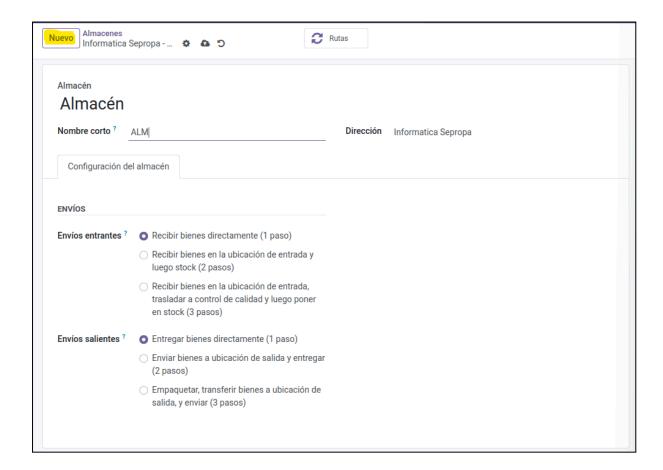
Antes de nada tenemos que ajustar el hecho de que vamos a tener que poder habilitar distintas ubicaciones para nuestros productos. En los ajustes generales dentro de la sección de "Inventario", seleccionaremos las dos subcategorías dentro de "Almacén": "Ubicaciones de Almacenamiento" y "Rutas multietapa"



A continuación pincharemos en la app de "Inventario", "Configuración" y después "Almacenes".



Pulsando en "Nuevo" Crearemos el primer Almacén:

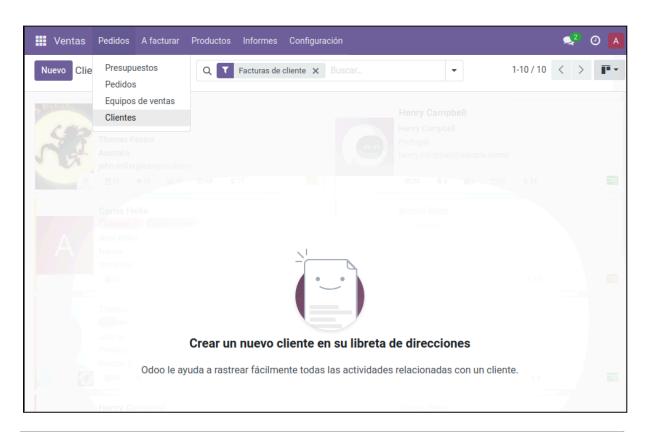


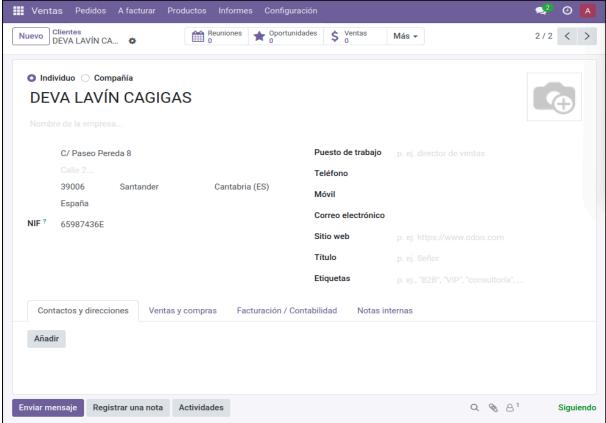
Repetiremos el proceso para crear la tienda.



Creación de los clientes y proveedores de la empresa

Continuamos con el siguiente punto, crear los clientes y proveedores de la empresa. Para los clientes acudiremos al módulo de "Ventas", "Pedidos", "Clientes" y "Nuevo"





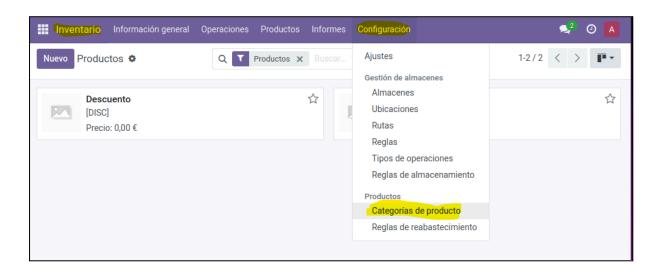
Volvemos a hacer lo mismo para los restantes clientes

.De cara a los proveedores acudiremos al módulo de "Compras", "Pedidos", "Proveedores" y "Nuevo" e iremos añadiendo los contactos como hicimos con los clientes.



Creación de las categorías de productos

Ahora vamos a empezar a añadir categorías de productos.

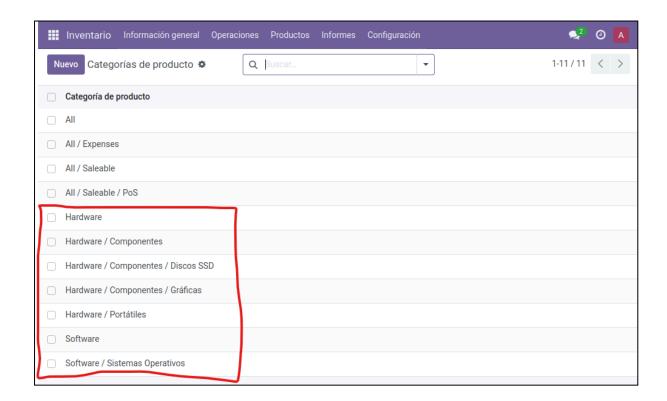


En este caso particular crearemos las categorías:

Padre: "Software" y "Hardware"

Hijas: "Sistemas Operativos", "Portátiles" y "Componentes"

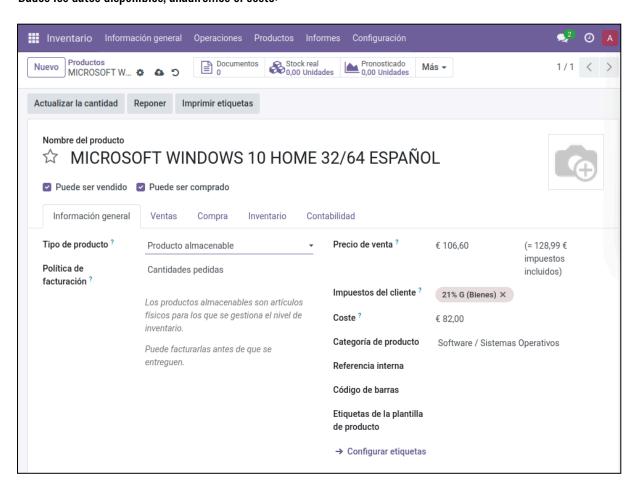
Nietas: "Gráficas" y "Discos SSD"

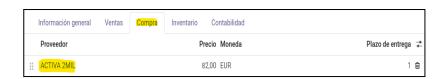


Una vez creadas las categorías, en la pestaña de productos añadiremos los incluidos en el anexo uno.

Probemos el primer artículo:

Dados los datos disponibles, añadiremos el coste:



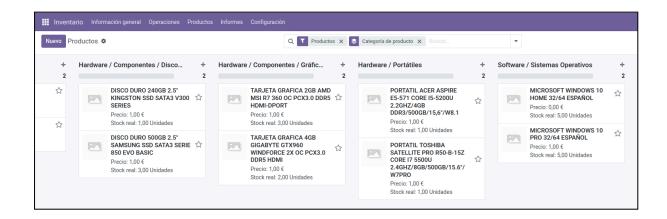


El proveedor:

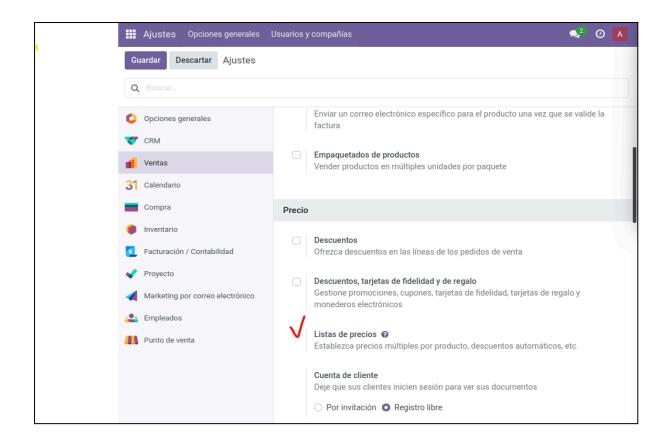




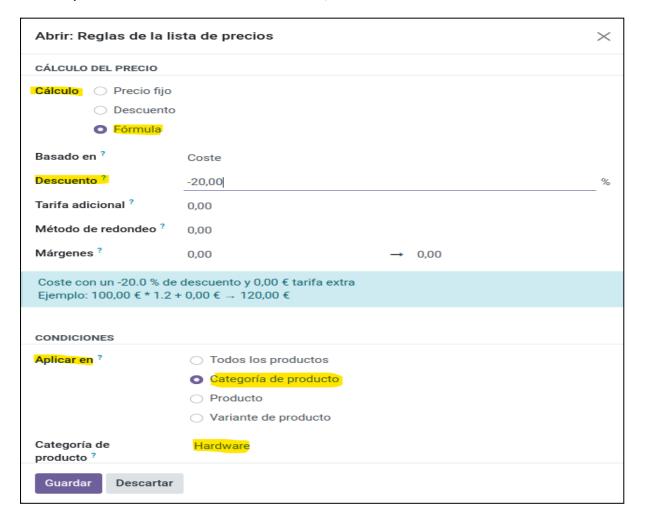
Repetiremos el proceso con el resto de artículos de la lista.



El siguiente paso es crear una tarifa de venta como manda el enunciado, donde los productos de "Hardware" valdrán 1,2 x Precio de Coste(PC) y los de Software 1,3 x PC. Para ello primero tendremos que acudir a la configuración del módulo de "Ventas" y allí, activar la casilla "Listas de precios" y dentro "Config. avanzada"



Una vez hecho esto buscaremos el módulo de "Ventas", y en la pestaña de "Productos" debería de aparecernos "Listas de precios". Allí crearemos dos tarifas "Hardware" y "Software"



Ahora configuremos nuestras reglas. En "Aplicar en" seleccionaremos "Categoría de Producto", en "Cálculo" clicamos en "Fórmula", "Basado en" elegimos "Coste" y para aplicar un beneficio de 1,2 del precio de coste en nuestros productos tendremos que añadir un descuento del -20%

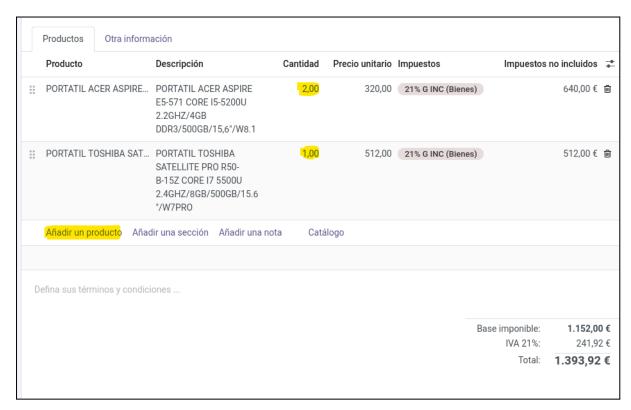
Generación de pedidos a proveedores

Ahora vamos a proceder con los pedidos a proveedores. En esta ocasión tenemos que pedir dos portátiles Acer y otro Toshiba. Acudiremos al módulo de "Compras" y pinchamos en una nueva solicitud de presupuesto.

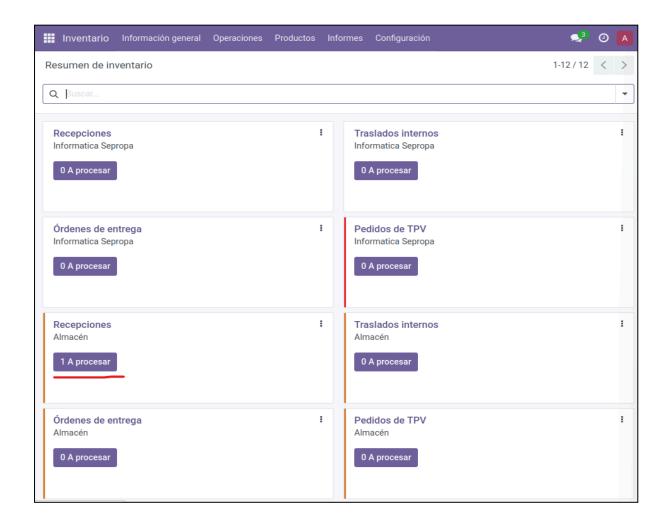


Completamos los datos del pedido, confirmando proveedor, que localización lo recibirá y que productos con sus cantidades pediremos.





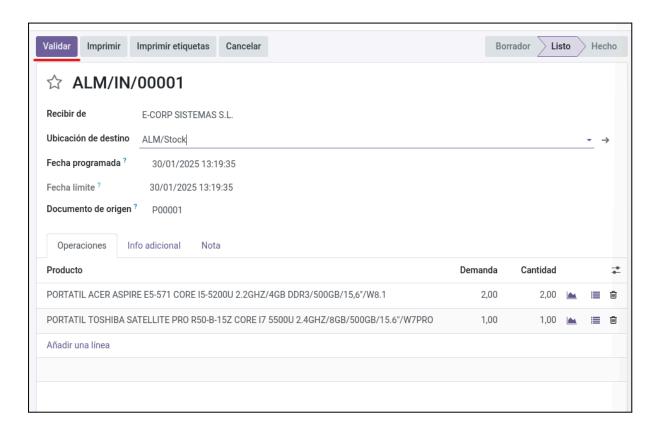
Cuando todo esté correcto, guardaremos los datos y confirmaremos el pedido. Para poder recibir el pedido correctamente acudiremos al módulo "Inventario" y comprobaremos que en hay una orden a procesar en "Recepciones Almacén"



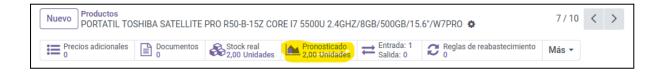
Pinchamos sobre ella...



Verificamos que todo está correcto y validamos la orden.



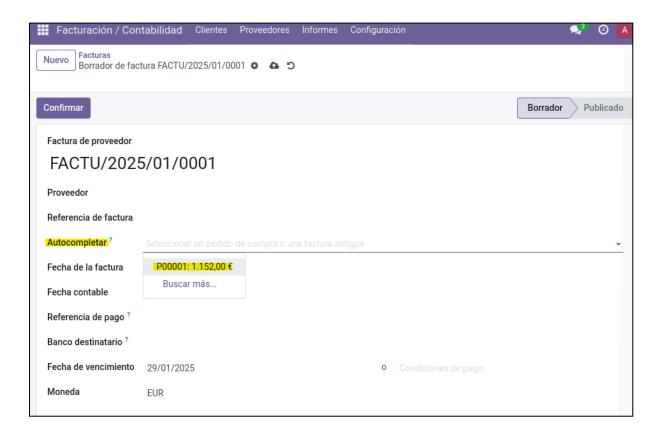
Como estamos en el módulo "Inventario", comprobaremos que ha cambiado el stock



Ahora procederemos a generar la factura del proveedor y a pagarla. Para ello visitaremos el módulo de "Contabilidad" y en la pestaña "Proveedores" en "Facturas"

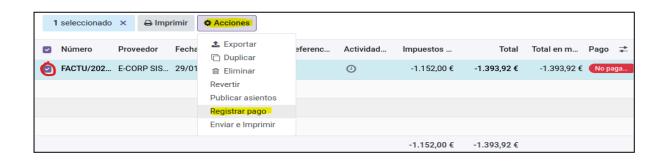


Pulsaremos en "Nuevo" y en el campo "Autocompletar" buscamos el pedido que hicimos con anterioridad.



Esto me rellenará casi todos los campos que necesitamos solamente debemos cambiar las condiciones de pago a "Pago inmediato" y seleccionar la fecha de la factura, tras esto confirmamos y nos dirigimos a realizar el pago.

En el menú de facturas, seleccionaremos la nuestra y pinchamos sobre el botón de "Acciones", "Registrar Pago"

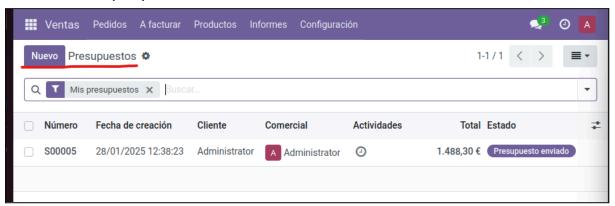


Rellenamos los campos y ya nos aparecerá como "Pagada"

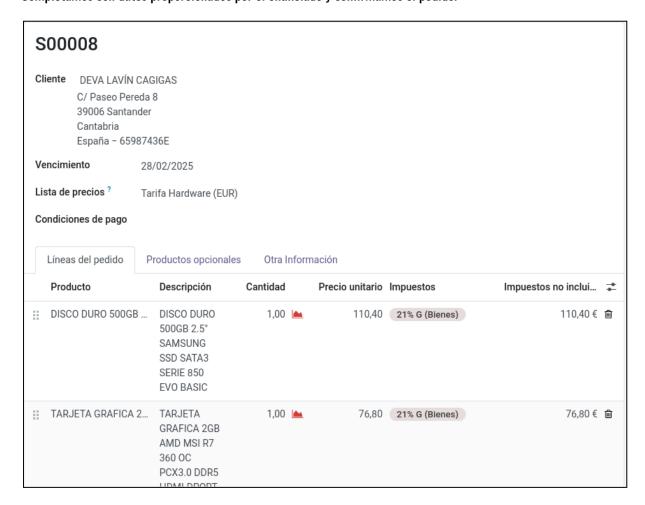


Genera dos albaranes (de venta)

Procedamos ahora a crear dos albaranes de venta para un cliente. Acudiremos, como no, al módulo "Ventas". Allí crearemos un nuevo presupuesto.



Completamos con datos proporcionados por el enunciado y confirmamos el pedido.

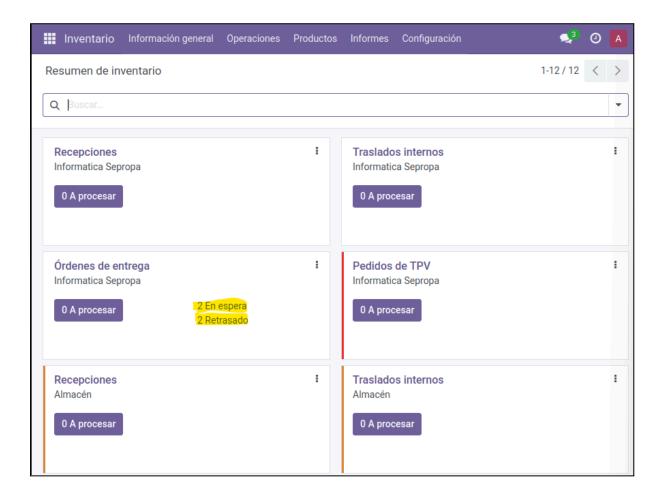


Haremos ahora el segundo albarán.

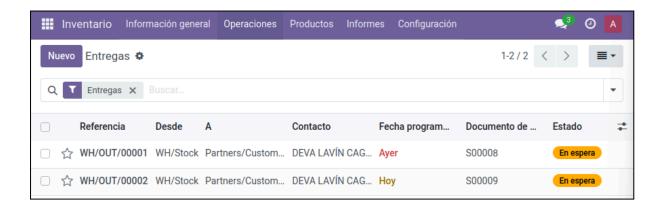


Da salida al material y comprueba que el stock se ha actualizado correctamente

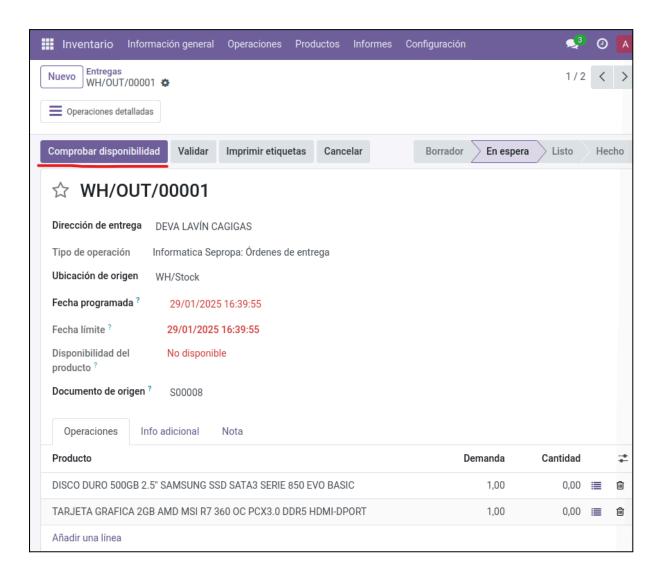
Una vez que tengamos los dos pedidos realizados, tendremos que darles salida de la tienda. Por lo que acudiremos a "Inventario" donde en "Órdenes de entrega" han aparecido movimientos.



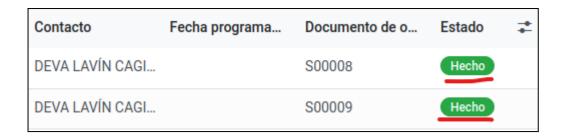
Dentro de la pestaña "Operaciones" pulsaremos en "Entregas".



Dentro de cada una de las entregas buscaremos el botón de "Comprobar disponibilidad"

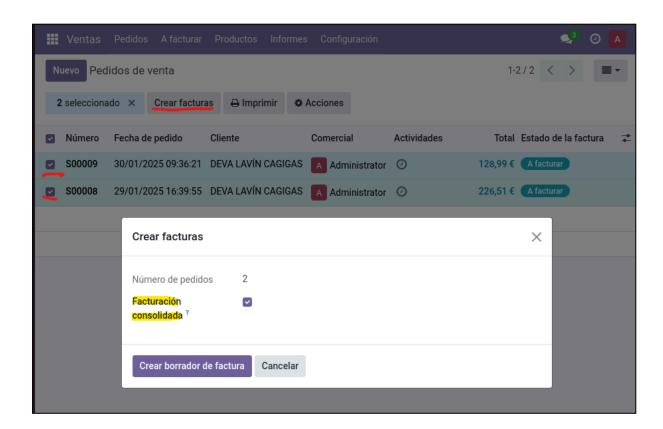


Corregiremos el almacén de entrega, para que se entreguen desde uno con Stock (En nuestro caso ALM) y validaremos las operaciones. Deberían de salir como realizadas.



Genera la factura (una sola factura) correspondiente a los dos albaranes de compra

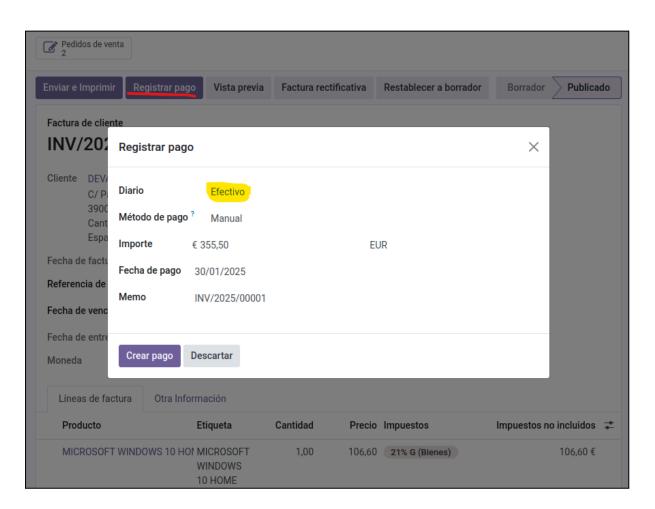
Ahora procedamos a la factura simplificada de los dos albaranes. Para ello acudiremos nuevamente a "Pedidos de venta", seleccionaremos las dos operaciones en sus checkbox y pulsaremos en "Crear facturas". Aquí hay que asegurarse de que la "Facturación consolidada" esté marcada para poder hacer una factura de dos pedidos de venta diferentes.



Una vez creada la factura y comprobar que todo esté correcto, la confirmamos.



Acto seguido registramos el pago, marcando la opción de efectivo.



Una vez completado este paso, la factura aparecerá como "Pagada"



Instalación del TPV

Nuestro siguiente punto pasa por instalar y configurar un TPV para vender productos a través del mismo. Vamos al modulo "Punto de venta"



Configuraremos un nuevo punto de venta desde cero.

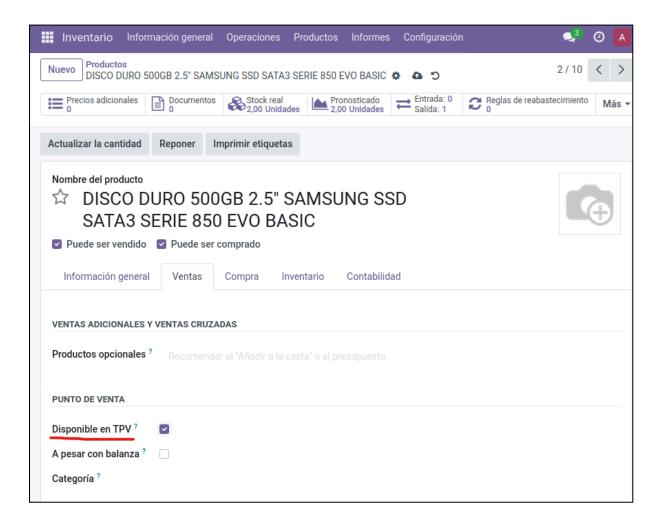


| • | Permita registrar y cambiar entre empleados seleccionados |
|---|--|
| | Derechos básicos ? Derechos avanzados ? |
| | Impresora de ePos ? Conecte el dispositivo a su TPV sin una Caja IoT Dirección IP de la impresora de recibos Epson |
| • | Caja IoT Conecte dispositivos mediante una caja IoT Dirección IP de la caja IoT ? |
| | Lector de código de barras / lector de tarjetas ? ☑ Balanza electrónica ? ☐ Impresora de recibos ? ☐ Pantalla del cliente ? ☑ |
| | Imagen de fondo |

Configuraremos todo a nuestro gusto pero antes de usarla tendremos que añadir los productos de nuestra tienda. Desde "Inventario" nos dirigiremos a la sección de productos.



Dentro de cada producto en la pestaña de "Ventas" habrá que activar el checkbox de "Disponible en TPV" para poder venderlo a través del punto de venta.



Crea un ticket de venta desde el TPV

Nuestro siguiente paso será configurar los métodos de pago para el terminal de venta.



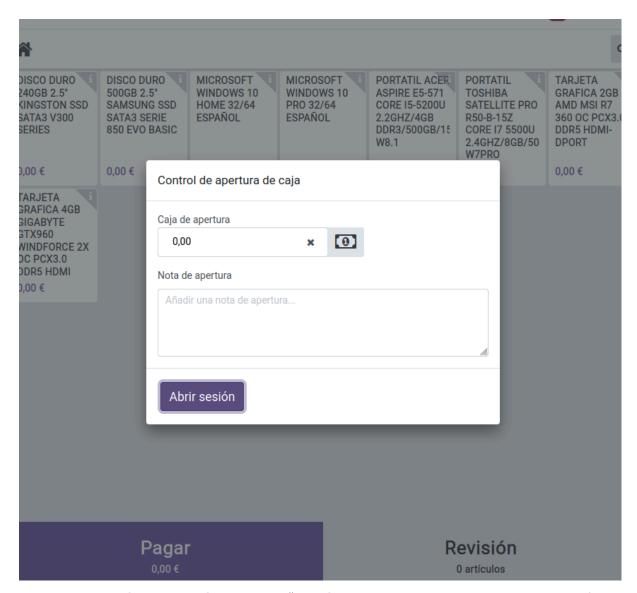
Además en los ajustes generales, en el apartado de "Punto de Venta" hay que configurar también las listas de precios, para que aplique bien los precios en el terminal.



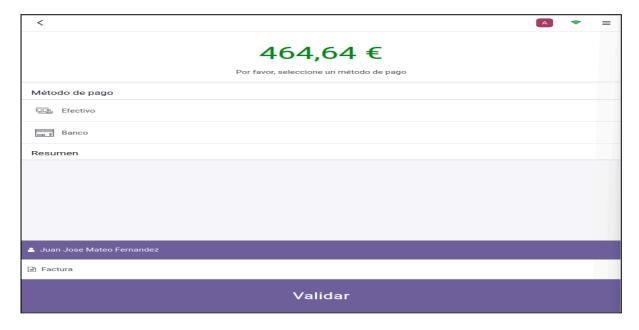
Vamos a realizar nuestra primera venta desde un terminal. Iniciamos nueva sesión en nuestro TPV



Hacemos la apertura de la caja y ya estaremos preparados para iniciar nuestra venta.



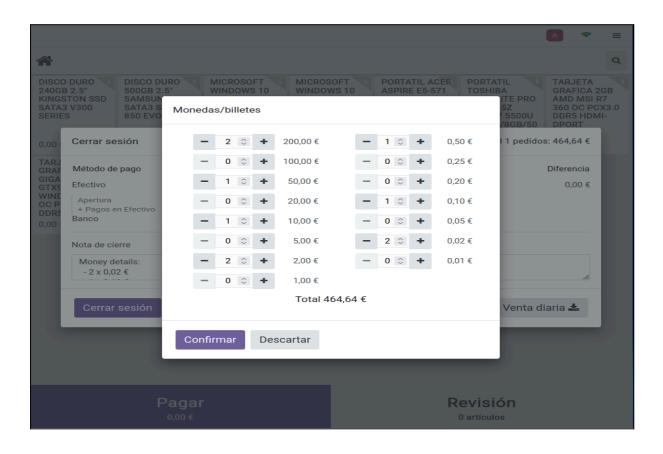
Seleccionamos el artículo en cuestión y le damos a "Revisión" , y añadimos a nuestro cliente. Elegimos el método de pago y validamos la operación de venta



Y ya estaría el recibo preparado



Ahora cerramos el terminal, contando los billetes que hemos introducido.



Gestión de devoluciones

Ahora procederemos a la devolución del artículo. En "Punto de Venta", "Pedidos" localizaremos la orden realizada anteriormente

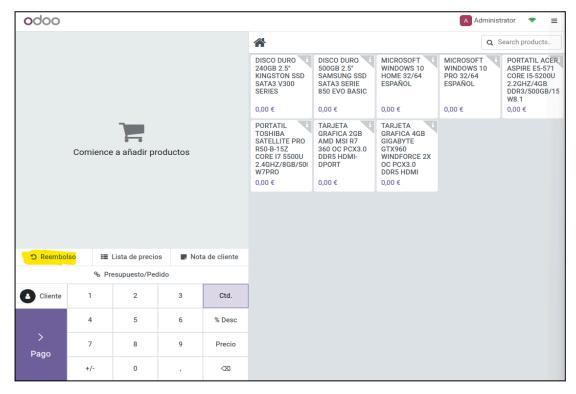


Al pinchar sobre ella y ver los detalles, comprobaremos que ha aparecido un botón llamado "Devolver productos", hacemos uso de él.

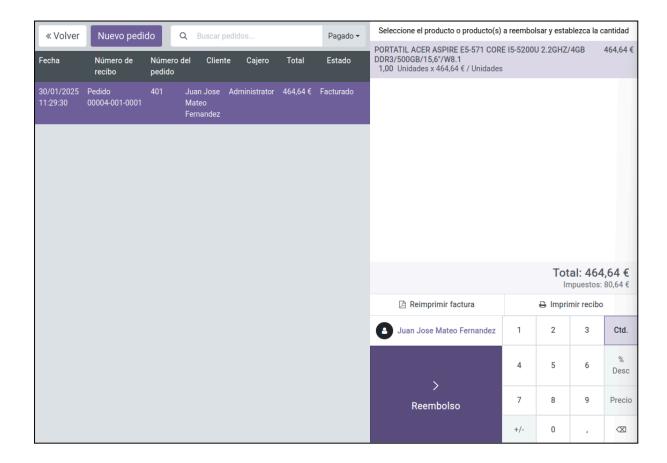


Nos indica que para poder hacer la devolución necesitamos tener abierta la sesión del TPV, así que procedemos a abrirlo de nuevo. Al iniciar, vemos que en el terminal existe un botón llamado "Reembolso", actuaremos desde

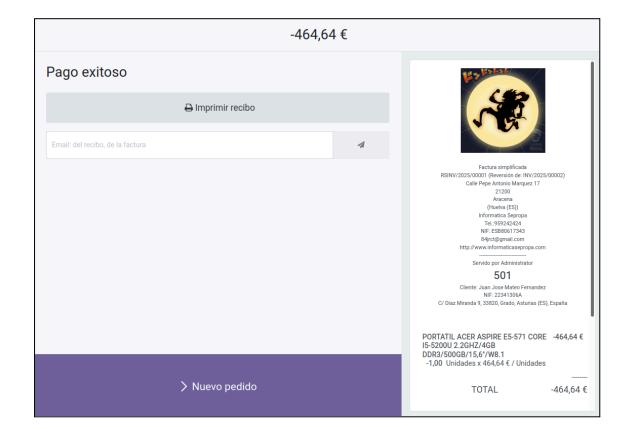
aquí.



Seleccionamos la orden a devolver, y pulsamos en "Reembolso"



Después como si fuese una venta, solo que en negativo (-464,64€), vamos a "Pagar", seleccionamos un método de devolución y validamos. Ya tenemos el ticket de devolución.

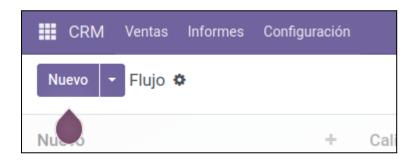


Comprobamos el Inventario, y efectivamente volvemos a tener uno en tienda como al principio.



Uso del CRM. Crea una oportunidad de venta

Vamos a estrenar el módulo "CRM" con una nueva oportunidad de venta.

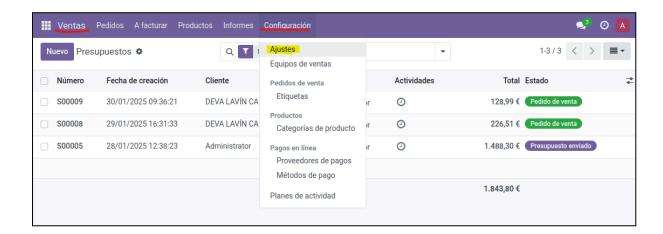


Rellenamos los campos requeridos y añadimos.

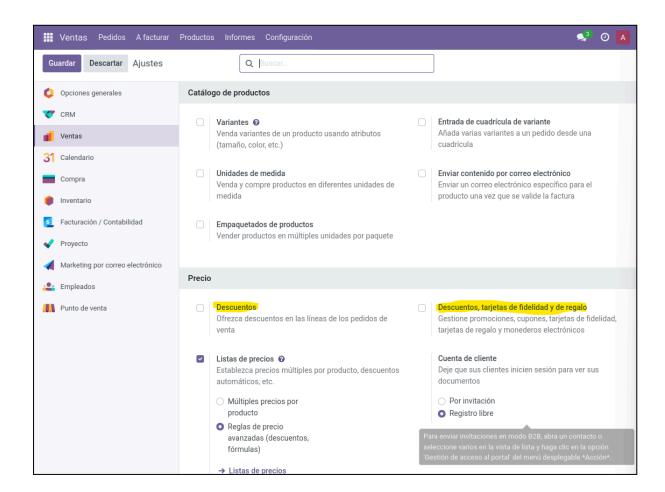


Envía un presupuesto con un 10% de descuento.

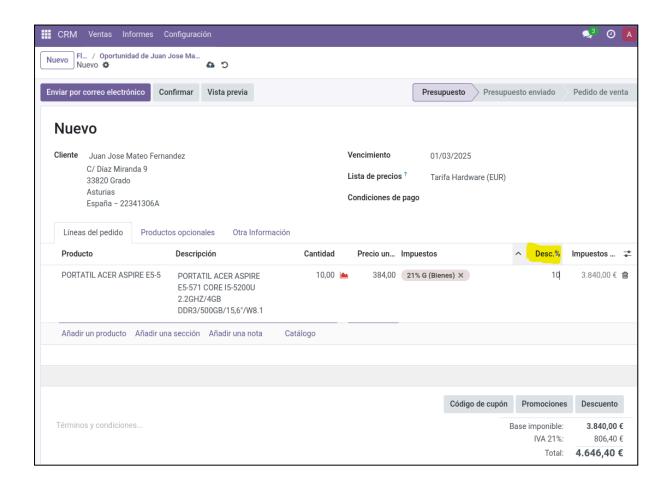
Antes de poder aplicarle un descuento tenemos que poder configurar que se puedan aplicar descuentos. Para ello acudiremos al módulo de "Ventas" y cambiaremos algunos ajustes.



Seleccionamos la opción de ofrecer descuentos en las líneas de pedido.

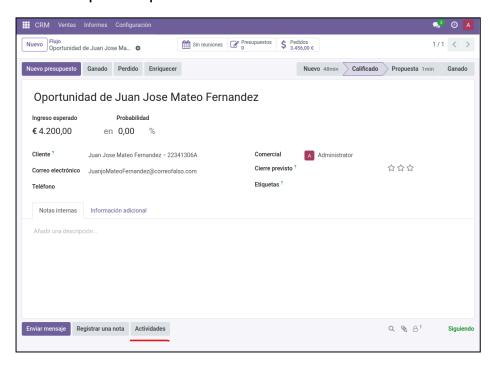


Dentro de la oportunidad, lanzamos un presupuesto personalizado para nuestro cliente. Y comprobamos que junto a los impuestos ha aparecido una nueva pestaña llamada "Descuento", marcamos ahí un 10%



Planifica una llamada para convencer al cliente

Dentro de la oportunidad pulsamos en "Actividades"



Programamos la solicitud como una llamada y listo.



Marca la oportunidad como ganada

Simplemente hay que cambiar la opción como ganada, ha sido lo más fácil de todo el enunciado.

