

Base de Conocimiento Integral del Sistema Roospos

1. Visión General del Producto

- **Nombre del Producto:** Roospos
- **Tipo de Software:** Sistema de Planificación de Recursos Empresariales (ERP) con un Punto de Venta (POS) integrado.
- **Propósito Principal:** Centralizar y controlar todas las operaciones de un negocio en una sola plataforma. Abarca desde la venta directa al cliente y la facturación, hasta la gestión de inventarios, compras y proveedores.
- **Lema / Propósito de Marca:** "Tu éxito, nuestro propósito."

2. Características Clave y Modelo de Negocio

- **Gestión Integral de Ventas:** Controla cotizaciones, notas de venta, notas de crédito y complementos de pago.
- **Facturación Electrónica Simplificada:** Permite emitir facturas electrónicas (CFDI) válidas para el SAT directamente desde el sistema, sin procesos manuales externos.
- **Control de Inventario Avanzado:** Maneja múltiples almacenes, lotes de inventario, seguimiento por número de serie y formulaciones (recetas o kits de productos).
- **Reportes Automatizados:** Genera informes detallados de ventas, inventario, caja y auditoría para la toma de decisiones basada en datos. Identifica productos estrella, mejores horarios y rendimiento de empleados.
- **Gestión de Clientes y Fidelización (CRM):** Crea una base de datos de clientes con su historial de compras y preferencias, permitiendo enviar promociones personalizadas.
- **Cobros Fáciles:** Acepta pagos con tarjeta de crédito/débito y transferencias a través de pasarelas de pago integradas.
- **Modelo de Licenciamiento:** El licenciamiento es por sucursal, no por usuario. Esto permite un número ilimitado de usuarios y terminales dentro de una misma sucursal, resultando en un modelo económico y escalable.
- **Integración E-commerce:** Cuenta con planes de integración para sincronizar ventas y stock en tiempo real con tiendas en línea.

3. Desglose Detallado por Módulo

3.1. Módulo de Caja (Operaciones Diarias)

- **Flujo de Trabajo Principal:**
 1. **Abrir Caja:** Inicia el turno registrando un fondo inicial. Es un paso indispensable para poder cobrar.
 2. **Ventas (Venta Rápida - F10):** Interfaz para registrar transacciones. Permite buscar productos (F3), seleccionar clientes, aplicar promociones (F4) y añadir comentarios.
 3. **Movimientos de Caja:** Registra entradas y salidas de efectivo que no son ventas (ej. pago de servicios, retiros).
 4. **Cerrar Caja:** Realiza el corte al final del turno, desglosando el efectivo y los vouchers para comparar con el total esperado por el sistema.
- **Funciones Adicionales:** Accesos directos a Clientes, Cuentas por Cobrar, Pagos a Proveedores, Fletes, Cancelación de Ventas y Reimpresión de tickets.

3.2. Módulo de Inventario (Gestión de Stock)

- **Conteo Físico:** Herramienta para realizar un inventario físico, capturar las cantidades reales y compararlas con el stock del sistema.
- **Gestión de Órdenes de Compra (OC):**
 - **OC Manual:** Creación de órdenes de compra seleccionando proveedor y artículos manualmente.
 - **OC Sugerida (Predictiva):** El sistema genera una OC automática basándose en los stocks mínimos y máximos configurados para cada artículo.
 - **Recepción OC:** Proceso para ingresar mercancía al inventario. Al recibir una OC, el stock se actualiza automáticamente.
 - **Edición OC:** Permite buscar, modificar, cancelar o reimprimir órdenes de compra existentes.

- **Ajustes de Inventario:** Función para modificar el stock manualmente por conceptos como mermas, producto dañado o autoconsumo. Requiere autorización de supervisor.
- **Lotes de Inventario:** Gestión avanzada para productos con número de serie o lote. Permite registrar nuevos lotes, buscar por IMEI/serie y llevar un historial de eventos (garantías, reparaciones).

3.3. Módulo de Configuración (Herramientas)

(Función Análoga al Módulo de Utilerías de FoodSoft)

- **Sistema:**
 - **Empresa:** Se registran los datos fiscales y comerciales del negocio.
 - **Impresoras:** Se configuran las impresoras de tickets y de servicio.
 - **Respaldar Base de Datos:** Herramienta crítica para crear copias de seguridad. Debe ejecutarse en el servidor y con el sistema cerrado en las terminales.
 - **Cláusulas Garantías:** Se definen los textos para las pólizas de garantía.
- **Seguridad:**
 - **Niveles:** Se crean perfiles de usuario (ej. Cajero, Admin) y se les asignan permisos para acceder a los diferentes módulos.
 - **Usuarios:** Se crean las cuentas individuales para cada empleado, asignándoles un nivel y una contraseña.
- **Inventario (Catálogos):**
 - Se configuran los catálogos base: **Almacenes, Proveedores, Familias, Categorías.**
 - Se gestionan los **Artículos** (componentes con stock) y los **Productos** (lo que se vende al público).
 - Se crean **Formulaciones** (kits o recetas).
- **Ventas (Parámetros):**
 - Se administran **Cajas** y se consultan **Arqueos**.
 - Se crean **Promociones, Incrementos y Canales de Venta**.

3.4. Módulo de Informes (Inteligencia de Negocios)

- **Auditoría:** Reportes de **Operaciones Supervisadas** (acciones que requirieron clave de supervisor) y **Kardex de Operaciones del Usuario** (seguimiento detallado de todas las acciones de un empleado o folio).
- **Inventario:** Reportes clave como **Nivel y Valor del Inventario, Diferencias de Inventario, Costo de lo Vendido, y Kardex de Artículos.**
- **Ventas:** Análisis detallado por **Producto, Empleado, Categoría y Canal de Venta.** Incluye reportes como **Ticket Promedio, Rentabilidad y Comisiones.**
- **Caja:** Reportes de **Cortes de Caja, Reporte de Cobros, Tipos de Pago y Movimientos de Caja.**
- **Administración:** Incluye **Estado de Cuenta de Bancos y Costos de Envíos.**

4. Perfil de Usuario y Casos de Uso

- **Ideal para:**
 - **Retail:** Tiendas, abarrotes, farmacias, ferreterías (por su control de inventario inteligente).
 - **Restaurantes y Cafeterías:** Por sus reportes de venta automatizados y gestión de productos.
 - **Negocios de Servicios:** Barberías, salones, consultorios (por su gestión de clientes y fidelización).
 - **PYMES y Freelancers:** Por su facturación electrónica simplificada y facilidad de cobro.

5. Base de Conocimiento para Soporte (FAQs)

- **Problema: No puedo cobrar una venta.**
 - **Solución:** Verifica que hayas hecho clic en **ABRIR CAJA.** Si el problema persiste, revisa que no hayas superado el **Saldo Máximo** de efectivo y realiza un retiro en **MOV. DE CAJA.**
- **Tarea: Crear un nuevo usuario.**

- **Solución:** Ve a **Configuración > Seguridad**. Primero crea o revisa los **Niveles** (perfiles). Luego, ve a **Usuarios**, haz clic en **Nuevo** y asigna el nivel y contraseña.
- **Tarea: Dar de baja un producto dañado.**
 - **Solución:** Ve al **Módulo de Inventory > Ajustes**. Registra una **Salida**, especifica la cantidad y el motivo (ej. "Merma"). Requiere autorización.
- **Tarea: Revisar las ventas de ayer.**
 - **Solución:** Ve al **Módulo de Informes > Ventas**. Usa el reporte **Concentrado de Ventas x Día**, selecciona la fecha y haz clic en "Generar".