PUNTO DE VENTA

01 OBJETIVO

1. Crear una herramienta de software, que facilite el trabajo para las personas involucradas en el proceso.
2. La herramienta debe permitir controlar el flujo de pagos, mantener un balance adecuado de entradas y salidas.
3. Generar la información contable para validación por parte de la dirección.
4. Ayudar al área de bodega a mantener el inventario correcto.
5. Permitir dar seguimiento a las ventas por clientes, en casos de reclamos.

02 VENTAS

1. Al momento de realizar una venta, esta es registrada en el PDV, una venta puede corresponder de 1 a n productos.
2. El PDV debe realizar la suma de los montos de cada uno de los productos, aplicar descuentos en caso de aplicar y calcular el IVA
3. (16%).
4. Registrar el tipo de pago Efectivo o tarjeta.
5. En caso de efectivo se indica el monto entregado y el PDV debe calcular la diferencia.
6. En caso de pagos mixtos (tarjetas y efectivo), debe de registrar cada uno de los pagos y actualizar el monto restante hasta cubrir el total.

03 CANCELACIÓN

1. En caso de que un cliente decida no comprar un producto que ya se encuentra registrado en la venta, no puede ser eliminado de la cuenta.
2. Se debe de realizar un registro del monto del producto de manera negativa (resta del total).
3. La cancelación de un producto, debe ser autorizada por alguna persona de mayor jerarquía.

04 TICKET

1. Cada venta debe generar un ticket de compra con un número de folio único.
2. Dentro del ticket, se deben de registrar cada uno de los productos vendidos y descontados (en caso de aplicar).
3. En caso de vender más de un producto del mismo tipo, estos se deben agrupar.
4. El ticket debe indicar todos los datos de la venta.

04 DEVOLUCIÓN

1. En caso que un cliente decida devolver un producto, se debe presentar el ticket de venta.
2. Al hacer la devolución, se debe generar un ticket de devolución, indicando el producto devuelto.
3. Este producto se debe relacionar con el ticket (se debe evitar que una persona regrese el mismo producto en más de una ocasión).
4. Las devoluciones deben ser autorizadas por alguna persona de mayor jerarquía.

05 REPORTES

1. El área gerencial desea recibir reportes en Excel.
2. Los reportes deberán permitir los detalles de las ventas realizadas, los productos y todo lo relacionado.

06 INVENTARIOS

1. El área de bodega debe poder descontar de sus inventarios los productos vendidos para poder resurtir los productos en tiempo y así evitar un desabastecimiento de mercancía.