Anexo 1: Desarrollo APP Ventas.

1. El sistema contará con 5 módulos:
   1. Ventas
   2. Autorización de Ventas
   3. Compras
   4. Bodega
   5. Mantenedores
2. El sistema tendrá un acceso dado desde el módulo de mantención de usuarios. Se deberá acceder con nombre de usuario, contraseña y seleccionar la empresa, los permisos también serán generados en el módulo de mantención de usuarios.

En la empresa seleccionada, se deben sincronizar clientes asignados al usuario, productos existentes en la lista de precios de venta de cada cliente y se debe cargar la lista de precios asignada por ficha de cada entidad.

1. En módulo Venta: La aplicación debe tomar el pedido del cliente, se ingresa el Rut código del cliente o se puede buscar por nombre del cliente, la búsqueda debe filtrar con palabras claves o indicios del nombre o Rut.
   1. Seleccionado el cliente debe existir la información de cobranza vigente del cliente, emitiendo una alerta en el caso que presente la siguiente situación:
      1. Cupo excedido en línea de crédito Total.
      2. Cupo excedido sin documentar.
      3. Cupo excedido documentado.
      4. Cheques protestados NO aclarados.
      5. Facturas Vendidas.
   2. Además, la aplicación debe alertar por productos sin stock suficiente para entrega inmediata, el stock se medirá se la siguiente forma:
      1. DISPONIBLE: STOCK FISICO – STOCK COMPROMETIDO.

*Nota: Es muy importante que se mantengan actualizadas las NVV pendientes de despacho en el ERP RANDOM, situación que es responsabilidad del cliente.*

* 1. En cualquiera de los casos, debe quedar marcada esta posible venta y debe quedar pendiente de aprobación, en el módulo “Autorización de Ventas”.

1. En módulo Ventas: Entregadas las alertas definidas en el punto 3a y 3b; se debe agregar el detalle del pedido, en donde se activar buscador por SKU y Nombre del producto, la búsqueda debe filtrar con palabras claves o indicios del nombre del producto o SKU.
2. En módulo Ventas: Se incorporará algoritmo, para determinar si cliente aplica descuento global por volumen:
   1. Esto variará por empresa, en el caso de comercial se determina en un principio un descuento de un 5% adicional en caso de que el pedido supere los $ 400.000 o que el promedio de compras de los últimos tres meses sea superior a este monto.
   2. Se pueden establecer otros tipos de descuento o cambiar período para establecerlo.
3. En módulo de Ventas: Una vez enviado el pedido existen dos opciones:
   1. NO existen alertas: El pedido ingresa autorizado automáticamente y se inserta en las tablas MAEEDO, MAEDDO, MAEEDOOB, MAEVEN y actualiza las tablas MAEST, MAEPR, MAEPREM.
   2. Existen alertas: El pedido queda en estado pendiente a espera de su aprobación en módulo “Autorización de Ventas”.
   3. El documento por insertar es Nota de Venta “NVV”.
4. En módulo autorización de Ventas: Se incorporarán en este módulo solo los pedidos web generados por los ejecutivos de venta con el criterio establecido en el Punto 3ª y 3b.
   1. El usuario revisor o asistente de venta podrá revisar el pedido y modificar este; eliminando productos, agregando una línea, cambiando cantidades o modificando un descuento dependiendo de los permisos asignados en el mantenedor de usuarios.
   2. Toda acción realizada quedará registras en un LOG de transacciones.
5. En módulo autorización de Ventas: En el caso de autorizar pedido con stock insuficiente:
   1. Este se inserta y actualiza la base de datos en producción RANDOM como se define en el punto 6ª.
   2. Se agrega al módulo de Compras en forma informativa, para que este genere las instancias de compra del producto.
6. En módulo de Compras: Este módulo el usuario podrá realizar lo siguiente:
   1. Cambiar estado del pedido.
      1. En proceso de compra
      2. Recepcionado
      3. NO facturar: Cerrar Nota de venta por producto pendiente.
   2. Agregar información de documentos de compras: Orden de compra, factura de compra, indicar el cierre de la nota de venta entre otros.
   3. Este cierre del proceso debe desencadenar un mail a facturación o despacho, por definir, informando que el estado y se proceda a facturar o cerra el pedido.
7. En módulo de Bodega: En este módulo aparecerán TODOS los pedidos aprobados

En forma automática o manual.

1. Encargado de bodega selecciona el pedido, debe indicar quien es el preparador del pedido.
2. Se debe imprimir picking para su preparación.
3. Una vez preparado debe cambiar el estado del pedido en picking:
   1. “Parcial”; debe indicar motivo.
   2. Si esta completado, debe indicar cantidad de bultos.
   3. Indicada la cantidad de bultos se procede a dar el pedido por “Completado”.

1. INFORMES ADICIONALES: Se incorporarán los siguientes informes:
2. Informe de Cobranza: Documentos sin documentar, Cheques protestados e informar de sobre cheques en cartera.
3. Seguimiento de pedidos, según tabla de control o línea de tiempo del pedido hasta su facturación.
4. Informe de Ventas efectuadas.
5. VENTA OFF LINE: En el caso de venta off line necesitamos un “intermediario”, web service u Hosting que no permita almacenar información en la nube para luego entregar a la base de datos, por lo tanto, se debe desarrollar un denominado “daemon” que busque cada cierto tiempo, por ejemplo 5 minutos si existen pedidos no entregados a la base de datos de Random y los incorpore cuando la conexión a la base de datos se encuentre activa.