**Recomendaciones para mejorar la pantalla de ventas (POS)**

1. **Integración de Búsqueda y Filtros:** Para un catálogo más grande, los empleados pierden tiempo buscando un producto. Agrega una barra de búsqueda que filtre los productos en tiempo real y categoriza los productos (por ejemplo, "Hamburguesas", "Bebidas", "Extras") para una navegación más rápida.
2. **Sistema de Variantes y Modificadores:** Actualmente, la app vende un producto como un todo (product.name). Un sistema profesional permite agregar variantes (ej. "Hamburguesa sin queso") y modificadores de precio (ej. "agregar extra de bacon +$2"). Esto ofrece más flexibilidad y control sobre el inventario.
3. **Múltiples Métodos de Pago:** Tu app solo registra la venta, pero no especifica el método de pago. Implementa opciones como "Efectivo", "Tarjeta" o "QR". Esto es fundamental para la conciliación de caja al final del turno.
4. **Recibos Digitales e Historial de Ventas:** Después de confirmar una venta, ofrece al empleado la opción de imprimir un recibo o enviarlo por correo electrónico al cliente. También, implementa una pantalla donde el empleado pueda ver su historial de ventas del día. Esto ayuda a resolver rápidamente disputas y a hacer la auditoría del turno.
5. **Notificaciones Visuales de Stock Bajo:** Para evitar que un empleado venda un producto que está a punto de agotarse, implementa un sistema de alertas visuales. Por ejemplo, si el stock de un producto está por debajo de un umbral, el botón de "Agregar al carrito" podría cambiar de color a naranja o mostrar una advertencia como "Bajo stock".