Para iniciar seria COMPRAS VENTAS STOCK (necesito que todo se separe de blanco y negro; para luego tener resultados de banco/negro y totales).

COMPRAS  
-Gastos (servicio, mantenimientos, extras, sueldos)  
-Accesorio y balanceados modifican el stock aumentando el mismo.  
-Pagos realizados de los anteriores para la realización de flujos de fondos (resultados)  
  
VENTAS

* Caja diaria, para descontar del stock (tomar referencia caja que utilizo hoy), y registrar datos de ventas según medios de pago y medir ventas día/semana/mensual. Un mismo producto se puede usar varios medios de pago.
* Para tener en cuenta, suelo trabajar con 3 valores en bolsas cerradas (1- Valor regular seria valor tarjeta (valor ya definido), 2-valor con descuento de contado (valor ya definido), 3- valor conocido o por compras grandes (valor no definido y variable)). En sueltos dos valores ambos definidos un valor hasta 3kg, mas de 3kg 10% de descuento. En accesorios 2 valores, 1-valor regular, 2-valor conocido o algún descuento por cantidad o efectivo. También tengo promociones suelen ser en efectivo.
* Absorbe la información de los ingresos para generar los informes.

STOCK

* Accesorios por unidad.
* Balanceado, por unidad, pero al abrir un balanceado se tendría que transformar de unidad a kilogramo, ejemplo: Agility adulto lo vendo bolsa cerrada y suelto (NO todos los balanceados se venden sueltos) hoy tengo 14 bolsas y una más abierta aproximadamente con 10k de balanceado, el stock debería de indicarme 14 unidades de bolsa y 10kg.

CLIENTES

-Desarrollo del mismo, clientes frecuentes vinculación e historial de ventas. Datos del cliente, fecha cumpleano, mascotas cumpleaños, novedades, Informes.

PROVEEDORES

-Desarrollo proveedores, registro de compra y órdenes de pago, novedades, informes.

NOVEDADES

-Aviso diario en calendario, fechas cumpleaños clientes proveedores mascotas, aviso previo consumo de alimento, fecha vencimiento factura, cobranza de deudores, stock minimos

INFORMES

-Resultados financiero/económico mensual

-Facturas compras proveedores

-Facturas servicios gastos

-Órdenes de pago proveedores

-Órdenes de pago servicios

-Cobranzas día/ semana/ mensual y por método de pago.

-Stock cantidades y valores de costo y de venta

-Tiempo rotación de productos

-Rentabilidades de productos, precios y porcentajes

-Rentabilidades en productos sueltos.

-Ventas

-Perdidas de diferencia de cobranzas, perdidas vencido u otro motivo.

A FUTURO

-Separación de sucursales // no se mezclen datos

-Empleados/ accesos.

-Facturacion del sistema de lo blanco

-No facturado borrado de información.