

# Manual Sistema Más Publicidad

Versión 1.11

Fecha 3 octubre 2016

Elaborado por David Dionys, Intersinaptico

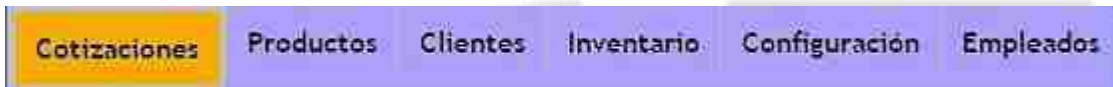
Navegación.....	2
Cotizaciones.....	4
Crear una Cotización.....	4
Resumen de Cotizaciones.....	9
Ordenes de Venta.....	12
Crear Ordenes de Venta.....	12
Vista de Orden de Venta.....	14
Anular Ordenes de Venta.....	14
Resumen de Ordenes de Venta.....	15
Estados de Productos de Orden de Venta.....	16
Cuentas por Cobrar.....	17
Reportes.....	18
Reporte Cotizaciones por Categoría y Producto.....	18
Productos.....	19
Categorías.....	19
Productos.....	19
Proveedores.....	20
Contactos.....	22
Contactos.....	22

## Navegación

Para navegar en el sistema está presente el menú principal en la parte superior de la página que permite acceder las diferentes acciones.

Después de que un usuario entra en el sistema, está dirigido a su predeterminada página de inicio en base al papel que tiene. En este momento todos usuarios tienen la página de Cotizaciones como su página de inicio.

El menú principal determina la navegación general para llegar a una página.



El submenú que aparece abajo del menú principal depende de la selección hecha en el menú principal.

Menú para Cotizaciones



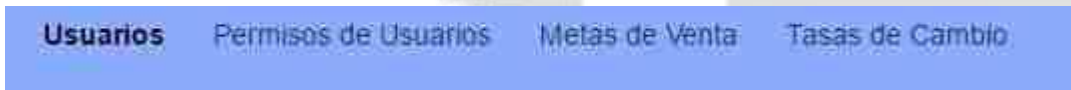
Menú para Productos



Menú para Clientes



Menú para Configuración



Menú para Empleados



Por ejemplo, en la sección de Productos hay un submenú de Productos, Categorías de Producto y Proveedores.

Además, los submenús también difieren en base al papel del usuario que está utilizando el sistema. Por ejemplo, un administrador mirará en el submenú de Cotizaciones los reportes de cotizaciones, mientras que un vendedor únicamente mirará las acciones básicas de cotizaciones.

Una vez adentro de una sección, aparecerá también a menudo un menú contextual a la derecha del contenido principal de la página. Este menú permite escoger la acción deseada para un cierto dato (por ejemplo existe el botón “Crear” cuando uno está en páginas de Resumen). También permite un acceso rápido a datos relacionados, por ejemplo en la página de Crear Cotización hay un botón que lleva a la página de resumen de todos los productos.

En lo general, para cada dato presente en el sistema, hay 4 páginas diferentes:

- Resumen: muestra todos los datos del dato en una tabla
- Crear un nuevo dato
- Editar un dato existente
- Ver un dato existente

En la barra superior, también aparece el logotipo de la compañía y el botón de Salir para salir del sistema y prevenir que alguien más ocupa su usuario para grabar datos.



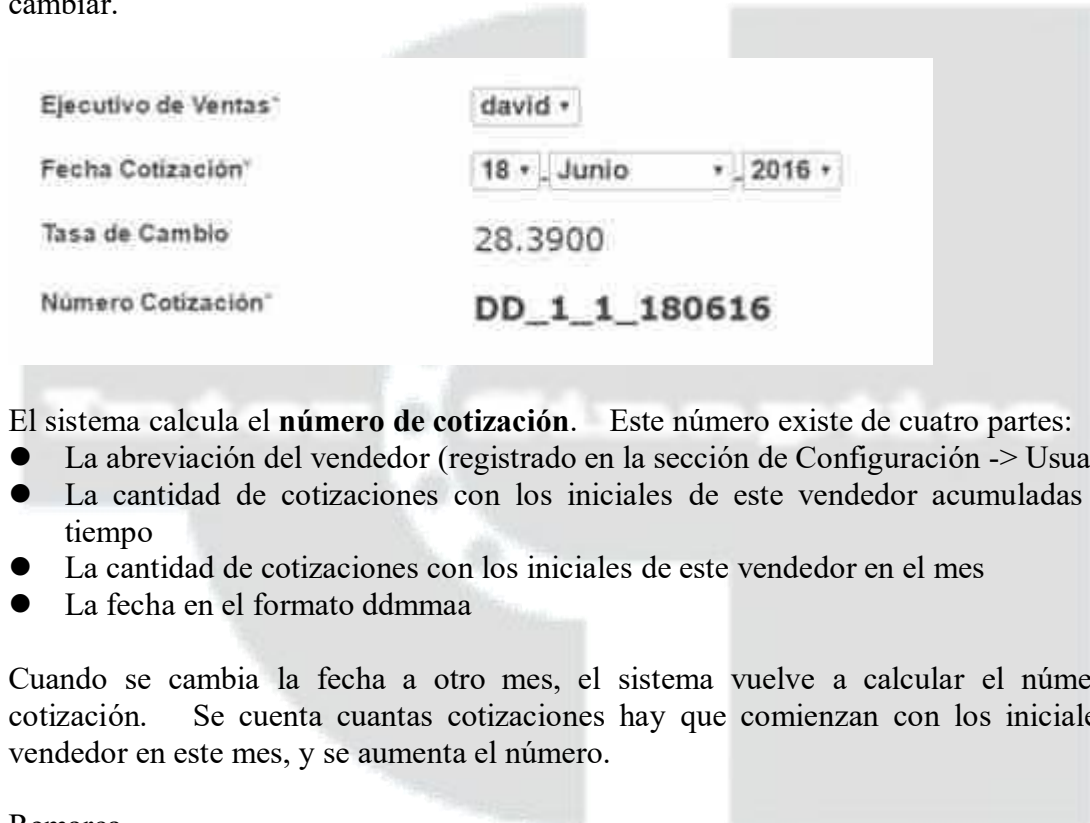
Cuando uno se encuentra en pantallas de Editar o Ver, aparece además en esta barra la información de los usuarios que han grabado o modificado el dato. Al hacer clic sobre esta información, se muestran los cambios anteriores.

# Cotizaciones

## Crear una Cotización

Al crear una cotización, el usuario del sistema esta preseleccionado como Ejecutivo de Venta; se asume que solamente el mismo usuario puede registrar cotizaciones en su nombre.

La fecha de la cotización está establecido en el día corriente, pero esto sí se puede cambiar.



The screenshot shows a form with the following fields and values:

Field	Value
Ejecutivo de Ventas*	david ▾
Fecha Cotización*	18 ▾ Junio ▾ 2016 ▾
Tasa de Cambio	28.3900
Número Cotización*	DD_1_1_180616

El sistema calcula el **número de cotización**. Este número existe de cuatro partes:

- La abreviación del vendedor (registrado en la sección de Configuración -> Usuarios)
- La cantidad de cotizaciones con los iniciales de este vendedor acumuladas en el tiempo
- La cantidad de cotizaciones con los iniciales de este vendedor en el mes
- La fecha en el formato ddmmaa

Cuando se cambia la fecha a otro mes, el sistema vuelve a calcular el número de cotización. Se cuenta cuantas cotizaciones hay que comienzan con los iniciales del vendedor en este mes, y se aumenta el número.

### Remarca

Se asume que las cotizaciones se registran en orden cronológico. Cuando a final del mes se registra una cotización del inicio del mes, el código de esta cotización vendrá “después” de las demás cotizaciones.

### Remarca

Un cambio en la fecha de la cotización únicamente cause un cambio en el número de cotización en la pantalla de Crear Cotización. Una vez creada la cotización, ya no se cambio el número de la cotización en Editar Cotización.

También se debe registrar una remarca para cada cotización.



Formulario de Remarca:

- Remarca: Cotización creada
- Días Laborales antes Recordatorio: 5
- Fecha de Recordatorio: 11 de Agosto de 2016
- Tipo de Seguimiento: OTRO

El vendedor escribe una remarca y debe indicar el número de días laborales antes de que haya un recordatorio. El valor por defecto es 5 y debe estar entre 1 y 10. Al cambiar el número, el sistema automáticamente vuelve a calcular la fecha del recordatorio, excluyendo días de fin de semana (sábado y domingo). Para cada remarca también se registra el tipo de seguimiento.

Después se debe registrar el cliente para la factura (y el contacto correspondiente). El cliente se selecciona directamente de la lista, y cuando se seleccione se cargan los datos correspondientes al cliente. Cuando se selecciona un cliente existente, el botón “Guardar Cliente” se hace invisible, porque ejecutivos de venta no tienen derecho de editar el cliente, solamente pueden crear nuevos clientes.



Formulario de Registro de Cliente:

- Cientes existentes\*: Seleccione Cliente Existente
- Nombre Cliente\*: [Campo de texto]
- Nuevo Cliente: ☐
- Ruc: [Campo de texto]
- Dirección: [Campo de texto]
- Teléfono: [Campo de texto]
- Celular: [Campo de texto]
- Contactos existentes para Cliente: Seleccione Contacto Existente
- Guardar Cliente: [Botón]

También es posible crear un cliente nuevo directamente en la pantalla de crear cotización. Solo se llenan los datos del cliente y se marca la casilla “Nuevo Cliente”. Así el sistema se da cuenta que se trata de un cliente nuevo. Se puede guardar el cliente de inmediato utilizando el botón “Guardar Cliente”, pero si esto no se hace, el sistema guardará el cliente de todos modos cuando haga clic en el botón “Guardar” de la Cotización.

Note que cuando se guarda el cliente se va a asociar directamente con el usuario que registra la cotización. El gerente después tendrá la posibilidad de editar las asociaciones entre vendedores y clientes.

En el momento de seleccionar el cliente existente o cuando se seleccione la casilla de Nuevo Cliente, se muestra el cuadro de Contactos. También, una vez que el cliente está seleccionado, se actualiza la lista de contactos para este cliente. Se debe seleccionar el contacto de esta lista si existe. Cuando se selecciona el contacto, los datos del contacto se cargan a la derecha.

Si aun no existe el contacto, hay que introducir los datos del contacto y guardar el contacto haciendo clic en “Guardar Nuevo Contacto”. En este caso, al guardar el contacto se actualiza la lista de contactos existentes para el cliente y el contacto recién creado se selecciona automáticamente.

Nombre Contacto*	DAVID
Apellido Contacto*	DIONYS
Nuevo Contacto	<input checked="" type="checkbox"/>
Teléfono	82880009
Correo	info@intersinaptico.com
Departamento	ANALISIS DE SISTEMAS

Note que la funcionalidad de crear nuevos clientes y contactos solamente guardará el cliente nuevo. En caso de un cliente o contacto existente, no se guardarán los cambios en RUC o dirección. Para editar los datos de clientes o contactos existentes, hay que ir a la sección correspondiente.

Cuando la información del cliente y del contacto está registrada, hay la casilla de IVA que ayuda establecer el IVA por producto. Por defecto la casilla está marcada, o sea, se aplica el IVA.

También se debe indicar la moneda de la cotización, es C\$ por defecto.

Después de estos datos se indica la fecha de vencimiento. La fecha de vencimiento es la fecha de validez de la cotización. Por defecto es un mes después de la fecha de la cotización.

También se registra a nivel de la cotización el tiempo de entrega. Cuando se llena este

campo, todos los productos que no tienen asignados aun un tiempo de entrega copiarán este tiempo de entrega de la cotización.

Finalmente, hay que agregar los productos de la cotización.

Al seleccionar el producto, el sistema busca la imagen para el producto (guardado en la Sección Productos->Productos) y lo muestra si está presente. A la vez también copia el nombre del producto al campo de Descripción, y aparece un botón “Ver” (Producto) al final de la fila que permite navegar a la pantalla del producto. El tiempo de entrega se puede modificar a nivel de producto.

Producto	Imagen	Observación	Tiempo de entrega	Cantidad	Precio Unidad	Precio Total	IVA ?	Acciones
ABANICO SEAT COLOR ROJO		ABANICO SEAT COLOR ROJO		10	US\$ 10	US\$ 100	<input checked="" type="checkbox"/>	Quitar Otro Ver
Subtotal				10	US\$	100.00		
IVA					US\$	15.00		
Total					US\$	115.00		

Se puede cambiar el campo de descripción para dar información más preciso para el producto. También se debe indicar la cantidad y el precio unitario del producto. El Precio total para el producto se calcula directamente cuando hay valores para la cantidad y el precio unitario.

Finalmente hay la casilla de IVA para producto. Hay cotizaciones, ordenes de venta y facturas, donde el IVA se aplica a algunos productos y a otros no. Los productos que nunca llevan IVA se pueden configurar así en Configuración -> Productos. Con la casilla de IVA a nivel de cotización se pueden marcar y vaciar todas las casillas a la vez, pero productos sin IVA nunca tendrán su IVA marcado.

Además del subtotal se calcula la IVA y el total. Estos totales se muestran abajo de las filas de producto y también en la esquina superior derecha. El IVA se calcula en base al IVA por producto.

Para meter varios productos en una cotización, haga clic en “Otro”. Para remover un producto que no debe aparecer, haga clic en “Quitar”.

Cuando un producto no sale en la lista, es porque no está registrado en el sistema. Para no tener que volver el proceso desde el inicio, se puede crear el producto directamente desde la pantalla de crear cotización. Haga clic en Nuevo producto y aparecerá la pantalla de Crear nuevo producto.

La diferencia con la ventana general de crear productos es que en esta ventana no se puede establecer que el producto no lleva IVA, ya que esto es un permiso reservado al gerente.

Cuando se guarda el producto en esta ventana, el producto aparecerá en la lista de productos de la cotización.

Lo último que queda por configurar para una cotización es la información relevante para el pdf.

Hay dos casillas que controlan si se muestran las imágenes y los tiempos de entrega a nivel de producto en el pdf. Mientras que en pantalla estos datos siempre estarán presentes, no siempre tiene sentido que el cliente lo vea.

También hay un número de campos que controlan los textos que aparezcan en el pdf. En el pdf hay 5 remarcas:



1. Una remarca sobre los días de entrega
2. La forma de pago
3. Una remarca sobre a nombre de quien emitir el cheque
4. La validez de la cotización
5. Una remarca sobre la elaboración

El sistema calculará de manera automática la remarca sobre la validez de la cotización (#4) en base a la fecha de vencimiento.

Las otras 4 remarcas se controlan a través de campos específicos. Note que para la forma de pago, el sistema siempre pondrá “Forma de pago” seguido por el texto que se introduce en el campo.

Mostrar imagen en pdf?	<input checked="" type="checkbox"/>
Mostrar tiempo de entrega en pdf?	<input type="checkbox"/>
Forma de Pago	50 % al ordenar y 50 % contra entrega
Remarca sobre entrega	Los días de entrega del producto es a partir del arte aprobado y con orden de compra
Remarca sobre cheque	El cheque será emitido a nombre de Más Publicidad
Remarca sobre elaboración	Se procederá a la elaboración de su producto una vez recibida la autorización del arte y cotización
Etiqueta firma cliente	Firma Autorizada del Cliente
Etiqueta autorización	Nombre y cargo de quien autoriza
Etiqueta sello	Sello de la institución
Persona que autoriza	Alejandro Ortega, Gerente

Los últimos 4 campos controlan los textos al fondo del pdf, para la firma del cliente, el texto de quien autoriza, y el sello. En el último campo se puede llenar quien autoriza si debe estar impreso.

Al hacer clic en el botón “Guardar”, el sistema primero verifica un número de condiciones:

- Si el cliente está presente
- Si el contacto está presente
- Si la fecha de cotización no está en el futuro
- Si se multiplicaron bien los valores de los precios

Si la cotización cumple con estos datos requeridos, se guarda la cotización, sino se envía el mensaje correspondiente. Cuando se guarda la cotización, el sistema redirige a la pantalla de vista de cotización y a la vez abre el pdf de la cotización en una nueva pestaña o ventana (cual de los dos depende de la configuración del navegador que se está utilizando).

## **Resumen de Cotizaciones**

Al hacer clic en Guardar, el sistema le dirige a la página de Resumen de Cotizaciones. Por defecto se muestran las cotizaciones del mes corriente y las cotizaciones pendientes. Las fechas se pueden modificar manualmente o se puede saltar al mes previo o al mes

siguiente con los botones correspondientes.

## Cotizaciones

Fecha Inicio: 1 Mayo 2016  
 Fecha Final: 21 Junio 2016  
 Mostrar Usuario: ortega  
 Visualizar Totales: US\$  
 Mostrar Ordenes de Venta: Mostrar todas cotizaciones (con y sin orden de venta)  
 Mostrar Caídas: Mostrar todas cotizaciones (caídas y vigentes)  
 Mes Previo/Mes Siguiente

Se puede seleccionar el vendedor para quien se muestran las cotizaciones, la moneda en que se muestran los valores (US\$ o C\$). Administradores y Asistentes pueden ver todas las cotizaciones, Ejecutivos de Venta únicamente pueden ver sus propias cotizaciones.

Por defecto se muestran todas cotizaciones, con y sin orden de venta. Es posible mostrar únicamente las cotizaciones sin ordenes de venta, o únicamente las cotizaciones con ordenes de venta.

También se puede hacer una selección según si las cotizaciones son caídas o no. Por defecto todas se muestran, pero es posible mostrar solo las caídas o solo las vigentes.

Fecha Cotización	Número Cotización	Orden de Venta	Cliente	Contacto	Precio Subtotal	Precio IVA	Precio Total	Fecha Vencimiento	Acciones
Total US\$					US\$ 20,238.13	US\$ 3,035.73	US\$ 23,273.85		
03-08-2016	MC_90_1_030816	Si	DIRECCION GENERAL DE ADUANAS	HAZEL REYES	C\$ 295.00	C\$ 44.40	C\$ 340.40	18-08-2016	Pdf
03-08-2016	KD_271_3_030816	No	SAVE THE CHILDREN	ANA PEUGNET	C\$ 390,340.00	C\$ 58,381.00	C\$ 448,721.00	02-10-2016	Pdf Orden de Venta
03-08-2016	KD_270_4_030816	No	DROGUERIA Y LABORATORIO PHARMALAT S.A	RUDY YUTAN	C\$ 3,480.00	C\$ 522.00	C\$ 4,002.00	18-08-2016	Pdf Orden de Venta
03-08-2016	KD_269_3_030816	No	PROINCO	DELIA DUNCAN CASTRO	C\$ 5,700.00	C\$ 855.00	C\$ 6,555.00	18-08-2016	Pdf Orden de Venta
03-08-2016	KD_268_3_030816	No	PROINCO	DELIA DUNCAN CASTRO	C\$ 48,750.00	C\$ 7,312.50	C\$ 56,062.50	18-08-2016	Pdf Orden de Venta
03-08-2016	KD_267_1_030816	No	PROINCO	DELIA DUNCAN CASTRO	C\$ 4,800.00	C\$ 720.00	C\$ 5,520.00	18-08-2016	Pdf Orden de Venta
03-08-2016	JG_131_1_030816	No	MULTISERVICIOS COMERCIALES	AURA ZUNIGA	C\$ 725.00	C\$ 108.75	C\$ 833.75	18-08-2016	Pdf Orden de Venta
03-08-2016	FG_92_3_030816	No	DISTRIBUIDORA DEL CARIBE DE NICARAGUA	KARLA RAMIREZ	US\$ 2,350.00	US\$ 352.50	US\$ 2,702.50	18-08-2016	Pdf Orden de Venta

Las cotizaciones están ordenadas según fecha con la cotización más reciente primera. Para cada cotización, se muestra la fecha, el número de la cotización, la presencia de una orden de venta, el cliente, el contacto, el precio subtotal sin IVA, el IVA, el precio total y la fecha de vencimiento.

Si la cotización está activa, o sea, no tiene orden de venta y no está caída, el sistema controla si ya pasó la fecha de recordatorio como se configuró en las remarcas. Si llegó el día de recordatorio (o pasó esta fecha), se muestra la fila en rojo hasta que se registra

otra remarca/acción en la pantalla de Editar Cotización.

Los valores de los precios aparecen en la moneda en que eran registrados, pero los totales en la fila de totales se muestra en la moneda que se seleccionó encima.

A la derecha de cada fila de cotización, hay dos botones de acción, para acceder el pdf y para generar la orden de venta. Cuando se hace clic en “Orden de Venta”, se carga la información de la cotización automáticamente en la página de Crear Orden de Venta y únicamente hay que hacer clic en Guardar para dar de alto la orden de venta.

Abajo de la tabla con las cotizaciones del periodo seleccionado aparece también una tabla con las cotizaciones pendientes. Son cotizaciones que no se marcaron como caídas aun, pero que no tienen ordenes de venta.

Cotizaciones no marcadas como caídas sin ordenes de venta de meses anteriores

Fecha Cotización	Número Cotización	Orden de Venta	Cliente	Contacto	Precio Subtotal	Precio IVA	Precio Total	Fecha Vencimiento	Acciones
Total US\$					US\$ 10,709.75	US\$ 1,606.46	US\$ 12,316.21		
07-04-2016	<a href="#">AO_12_070416</a>	No	MINISTERIO DE LA MUJER – MINIM	ALICIA MATUS	C\$ 87,150.00	C\$13,072.50	C\$100,222.50	07-05-2016	<a href="#">Pdf</a> <a href="#">Orden de Venta</a>
07-04-2016	<a href="#">AO_10_070416</a>	No	EMPROSA	JESSENIA PAIZ MARTINEZ	C\$ 4,400.00	C\$ 660.00	C\$ 5,060.00	07-05-2016	<a href="#">Pdf</a> <a href="#">Orden de Venta</a>
06-04-2016	<a href="#">AO_8_060416</a>	No	ENATREL	LIC. GUILLERMINA PARRALES	C\$ 212,500.00	C\$31,675.00	C\$244,175.00	21-05-2016	<a href="#">Pdf</a> <a href="#">Orden de Venta</a>
Total US\$					US\$ 10,709.75	US\$ 1,606.46	US\$ 12,316.21		

Esta tabla da una vista rápida de los facturas que se deben resolver a corto plazo. Esta lista se debe mantener corta normalmente; en primer lugar, son cotizaciones de meses anteriores, entonces se deberían resolver a corto plazo. Requiere sin embargo que los vendedores marcan las cotizaciones como caídas cuando sea necesario.

## Ordenes de Venta

Una vez registrada la cotización, se convierte en una orden de venta cuando el cliente confirma la compra.

### Crear Ordenes de Venta

Al crear una orden de venta, primero se elige la cotización correspondiente. Cuando se seleccione la cotización, se establece el número de la orden de venta como el mismo número de la cotización.

Crear Nueva Orden de Venta

Cotización: AO\_20\_20\_150416

Fecha Orden de Venta: 4 Agosto 2016

Tasa de Cambio: 28.7300

Número Orden de Venta: AO\_20\_20\_150416

IVA: ☒

Moneda: CS

Autorizada?: ☐

La moneda de la orden de venta se puede cambiar, pero en este caso los valores se convierten automáticamente, y normalmente o se hace. También se puede modificar la fecha de la orden de venta, y la casilla de Autorizada. Por defecto la orden de venta no está autorizada, y solamente el gerente puede autorizar ordenes de venta. Se muestra la casilla del IVA, pero este valor no se puede cambiar.

Al seleccionar la cotización, también se muestra la información de la cotización en la esquina superior derecha.

Subtotal	CS	2052
IVA	CS	307.8
Total	CS	2359.8

#### Resumen Cotización AO\_20\_20\_150416

Ejecutivo: JENI  
Cliente: COFFEE TIME  
Fecha Cotización: 15-04-2016

Más importante, se cargan los productos de la cotización cuando se selecciona la cotización.

Producto	Descripción	Cantidad Productos	Precio Unidad	Precio Total	IVA?	No producción	Estado
IMPRESIÓN MICRO PERFORADO	IMPRESIÓN MICRO PERFORADO DE 1.95x1.60mts	1	US\$ 85.00	US\$ 85.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	REGISTRADO
IMPRESIÓN MICRO PERFORADO	IMPRESIÓN MICRO PERFORADO DE 2.95x1.15MTS	1	US\$ 90.00	US\$ 90.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	REGISTRADO
IMPRESIÓN MICRO PERFORADO	IMPRESIÓN MICRO PERFORADO DE 4x1.15MTS	1	US\$ 110.00	US\$ 110.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	REGISTRADO

Los productos mismos no se pueden cambiar ni en su descripción, su cantidad, su precio o su IVA, para editar esto hay que editar la cotización primero. También se pueden añadir o remover productos. El IVA se calcula en base al producto, justo como es en la cotización.

Precio Total	IVA?	No producción	Estado
US\$ 85.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	REGISTRADO
US\$ 90.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	REGISTRADO

Hay sin embargo unos campos muy importantes que se pueden cambiar en algunos casos y que determinan el estado del producto - así que se sabe donde está el producto en el proceso de producción y facturación hasta el momento de la entrega.

Estos campos son:

- el campo “no producción”: indica que los productos se pueden entregar de inmediato sin pasar por el proceso de producción,
- el campo de “Estado”: no se puede modificar directamente, pero otros campos, “no producción” y “anulada” modifican el estado, así como los procesos en el subsistema de producción.

## **IMPORTANTE** **EVITAR EL PROCESO DE PRODUCCIÓN**

En ciertas circunstancias, se quiere evitar que el producto pasa por producción. En este

caso, se marca la casilla de “No producción”.

El campo “No producción” también puede impactar el estado. Cuando la orden de venta está autorizada y se seleccione no producción, significa que aquel producto ya está listo para la entrega. Sin embargo, si no está autorizada la orden de venta, no pasa nada y el estado sigue siendo Registrado.

También se pueden registrar actividades y recordatorios para la orden de venta, AUNQUE AUN NO SE VISUALIZA EN ROJO EN EL RESUMEN.



The screenshot shows a form titled 'Actividad\*'. The first field is a text input containing 'Orden de Venta creada'. Below this are four other fields: 'Días Laborales antes Recordatorio' with the value '5', 'Fecha de Recordatorio' with a date picker set to '12', 'Octubre', '2016', and 'Tipo de Seguimiento' with a dropdown menu showing 'OTRO'.

Note que también hay un campo de observación. La diferencia es que las actividades tienen que ver con observaciones relacionados con actividades y acciones, mientras que la observación es una propiedad inherente de la orden de venta.

Una vez guardada la orden de venta, se muestra en el resumen de ordenes de venta.

Desde allí, se puede editar, ver y anular la orden de venta. También se puede mostrar el pdf para una orden de venta específica o guardar la lista de ordenes de venta para el periodo relevante como un archivo excel.

## ***Vista de Orden de Venta***

La vista de orden de venta es el lugar perfecto para dar seguimiento a la orden de venta. No solamente se muestran aquí los productos que están en la orden de venta, pero también se muestran las ordenes de producción y facturas que están asociadas con la orden de venta.

Cuando se abre la página de vista de orden de venta, el pdf se abre simultáneamente.

## ***Anular Ordenes de Venta***

Solamente se puede anular una orden de venta en la pantalla de Editar Orden de Venta, ya que para anular es obligatorio que se registra una remarca.

Cuando se marca la casilla Anulada, se eliminan los productos en la orden de la venta y se establece el precio subtotal de la orden de venta en cero (0). Los demás datos se guardan.

Note que sí se marca la orden de venta como anulada, cada cambio realizado para los productos se pierde también. Cuando se desmarca la casilla, volverán a parecer los productos, pero estarán cargados de nuevo desde la cotización asociada con la orden de venta. Cualquier cambio que se hizo anteriormente, como cambiar la descripción, la cantidad de producto y el precio unitario está perdido.

Ordenes de venta que están anuladas están marcadas como (Anulada) en el resumen de ordenes de venta y *se muestran en texto cursivo*.

## Resumen de Ordenes de Venta

El resumen de orden de venta muestra las ordenes de venta existentes. Como en cotizaciones, se puede escoger el periodo, los usuarios para los cuales se mira las ordenes de venta, la moneda en que se visualizan los totales, y que ordenes de venta se muestran. Se pueden mostrar ordenes de venta completamente entregadas, pendientes (parcialmente o no entregadas), o los dos juntos (la opción por defecto).

### Ordenes de Venta

Fecha Inicio: 1 Julio 2016

Fecha Final: 31 Julio 2016

Mostrar Usuario: Todos Usuarios

Visualizar Totales: US\$

Mostrar Facturas: Mostrar todas ordenes de venta (completamente entregadas o no)  
Mostrar todas ordenes de venta (completamente entregadas o no)  
Mostrar solamente ordenes de venta completamente entregadas  
Mostrar solamente ordenes de venta pendientes

Mes Previo/Mes Siguiente

Actualizar

Guardar como Excel

El resumen de orden de venta también es el punto de arranque para los procesos de producción.

Antes que todo, no se puede hacer nada si la orden de venta no está autorizada. Solo el administrador puede autorizar una orden de venta. Se puede autorizar una orden de venta desde el resumen, se puede hacerlo de la pantalla Editar Orden de Venta, o el administrador puede Autorizar una venta en el momento que el lo crea.

Precio Subtotal	Estado	Acciones
US\$ 88,012.19	70.73 %	
US\$ 160.00	100.00 %	<a href="#">Pdf</a> <a href="#">Orden de Producción</a>
C\$ 25,000.00	100.00 %	<a href="#">Pdf</a> <a href="#">Orden de Producción</a>
C\$ 79,506.00	100.00 %	<a href="#">Pdf</a> <a href="#">Orden de Producción</a>
C\$ 16,698.00	0.00 %	<a href="#">Autorizar</a> <a href="#">Pdf</a>

Una vez autorizada la orden de venta, se pueden generar las ordenes de producción para arrancar el proceso de producción en el caso que esto se aplica. Cuando se autoriza la orden de venta, se hacen disponibles el botón para generar ordenes de producción.

El sistema permite generar una orden de producción para cada orden de venta, que tiene exactamente los productos que están en la orden de venta.

## ***Estados de Productos de Orden de Venta***

### **Mas Publicidad Subsistema de Producción**

En la vista de la orden de venta, se puede seguir el estado de cada producto. Un producto puede tener varios estados

- Cuando está registrado en la orden de venta, el estado es REGISTRADO
- Cuando está registrado en la orden de producción, el estado es ESPERANDO COMPRA
- Cuando está registrado en la orden de compra, el estado es ESPERANDO RECEPCION
- Cuando está registrado en la orden de compra, el estado es ESPERANDO PRODUCCION
- Cuando está registrado en el proceso de producción, el estado es LISTO PARA ENTREGA
- Cuando está registrado en el proceso de producción, el estado es ENTREGADO



## Cuentas por Cobrar

Primero se seleccione en que moneda se deben visualizar los totales.



Después se visualizan todas las facturas de crédito que no han estado cancelado. No se registran abonos separados. Cuando se registra el abono final, se indica los números de recibos de caja y la fecha del último pago, y se haga clic en Registrar pago.

Facturas por cobrar

Fecha	# Dias	Cliente	# Factura	MOD Venta	Cotización	Venta Bruta	Impuestos	Precio Total	Contact	Vendedor	RC Pago	Fecha Último pago	
Total US\$						US\$ 389,716.18	US\$ 55,049.93	US\$ 444,766.15					
04-04-2016	126	INVERSIONES SECOYA S.A	2529	AQ_1_010416	AQ_1_010416	CS 8,517.00	CS 1,277.55	CS 9,794.55	ANA GABRIELA LOPEZ	ortega	<input type="checkbox"/>	8 •   Agosto •   2016	Registrar pago
04-04-2016	126	CEMEX DE NICARAGUA	2530	AQ_2_010416	AQ_2_010416	CS 8,517.00	CS 1,277.55	CS 9,794.55	ANA GABRIELA LOPEZ	ortega	<input type="checkbox"/>	8 •   Agosto •   2016	Registrar pago
04-04-2016	126	IBEX GLOBAL	2531	KD_6_050416	KD_6_050416	CS 34,100.00	CS 5,115.00	CS 39,215.00	GEMA SOTOMAYOR	KARLA	<input type="checkbox"/>	8 •   Agosto •   2016	Registrar pago
04-04-2016	126	INVERSIONES SECOYA S.A	2532	AQ_39_28_060416	AQ_39_28_060416	CS 9,227.00	CS 1,364.05	CS 10,611.05	GEMA GRANJA	MARIA	<input type="checkbox"/>	8 •   Agosto •   2016	Registrar pago
04-04-2016	126	DUWEST	2533	JG_14_060416	JG_14_060416	CS 54,795.00	CS 8,219.25	CS 63,014.25	ING EDIN SANCHEZ	JENI	<input type="checkbox"/>	8 •   Agosto •   2016	Registrar pago
07-04-2016	123	INMOBILIARIA BAC	2536	JG_6_050416	JG_6_050416	CS 3,410.00	CS 511.50	CS 3,921.50	SILVIA BRAVO BRAVO	JENI	<input type="checkbox"/>	8 •   Agosto •   2016	Registrar pago

Note que es importante registrar la fecha de pago, y marcar una factura como pagada, porque de esta manera la pantalla de Comisiones por vendedor

Abajo de todas las facturas por cobrar, se hace un resumen de los clientes que tienen facturas pendientes. El cliente con la mayor deuda viene primero, juntos con el porcentaje del total.

## Cientes por cobrar

Cliente		Saldo Total	%
Total US\$	US\$	4,914.01	
DUWEST	US\$	2,219.59	45.17 %
IBEX GLOBAL	US\$	1,381.30	28.11 %
INVERSIONES SECOYA S.A	US\$	718.76	14.63 %
CEMEX DE NICARAGUA	US\$	345.00	7.02 %
CASA PELLAS	US\$	249.36	5.07 %
Total US\$	US\$	4,914.01	

Asimismo se puede ver el total por vendedores que tienen facturas por cobrar.

## Vendedores por cobrar

Cliente		Saldo Total	%
Total US\$	US\$	4,914.01	
JENI	US\$	2,219.59	45.17 %
KARLA	US\$	1,381.30	28.11 %
ortega	US\$	939.36	19.12 %
MARIA	US\$	373.76	7.61 %
Total US\$	US\$	4,914.01	

## Reportes

Administradores y Asistentes pueden ver los reportes para las cotizaciones.

### **Reporte Cotizaciones por Categoría y Producto**

En este reporte se muestran las cotizaciones por categoría de producto. Por defecto se muestran todas las categorías con las cotizaciones correspondientes para el mes corriente.

## Reporte de Cotizaciones por Departamento y Producto

Fecha Inicio: 1 - 1/Abril - 2016  
 Fecha Final: 4 - 1/Agosto - 2016  
 Visualizar Totales: (US\$)  
 Departamento: Seleccione Departamento  
 Producto: Seleccione Producto  
 Mes Previo/Mes Siguiente: Actualizar  
 Guardar como Excel

### Cotizaciones para Departamento **BORDADO**

Fecha	Número Cotización	Orden de Venta	Vendedor	Cliente	Producto	Cantidad	Precio Total	Caído	Vendido
Total US\$							US\$ 201,393.84	12 %	88 %
01-04-2016	AO_3_010416	Si	MARIA	EPN EMPRESA PORTUARIA NACIONAL	CAMSA POLO	935	C\$ 285,556.01	0 %	100 %
01-04-2016	AO_3_010416	Si	MARIA	EPN EMPRESA PORTUARIA NACIONAL	CAMSA POLO	215	C\$ 65,662.61	0 %	100 %
01-04-2016	EG_1_010416	Si	FRANCISCO	CASA PELLAS	CAMSA OXFORD UNICRESE	357	US\$ 6,069.00	0 %	100 %
01-04-2016	EG_2_010416	Si	FRANCISCO	DURMAN	GORRA NACIONAL	150	US\$ 318.00	0 %	100 %
01-04-2016	KD_2_010416	Si	KARLA	AIRPAK NICARAGUA	GORRA NACIONAL	400	US\$ 1,300.00	0 %	100 %
04-04-2016	AO_3_040416	Si	esther	CASA PELLAS	GORRA TIPO CHAVO	100	US\$ 490.00	0 %	100 %
04-04-2016	JG_1_040416	No	JENI	LA SOLUCION	CAMSA POLO	120	C\$ 37,600.00	0 %	0 %
04-04-2016	JG_3_040416	No	JENI	IGLESIA FUENTE DE ADORACIÓN CELESTIAL	CAMSA POLO	39	C\$ 14,430.00	0 %	0 %
04-04-2016	KD_2_040416	No	KARLA	AJENICARAGUA S.A	CAMSA OXFORD UNICRESE	45	US\$ 675.00	100 %	0 %

También se puede refinar la búsqueda seleccionando un producto. Cuando se seleccione una categoría de productos, únicamente los productos de esta categoría están presentes. Igualmente se puede seleccionar el producto directamente.

## Productos

### Categorías

Los productos se clasifican por su categoría.

Nombre	Abreviación	Descripción	Acciones		
BORDADO	BORDA	PRODUCTOS CON TRANSFORMACIÓN DE BORDADOS	Ver	Editar	Eliminar
SERIGRAFIA	SERIG	PRODUCTOS CON TRANSFORMACIÓN CON SERIGRAFIA	Ver	Editar	Eliminar
UNIFORME Y CONFECCION	UNIFO	PRODUCTOS TEXTILES	Ver	Editar	Eliminar
IMPRESION DIGITAL	IMDIG	GRAN FORMATO	Ver	Editar	Eliminar
SERVICIO DE IMPRENTA	SRVIM	IMPRESION	Ver	Editar	Eliminar
ROTULACION EN GENERAL	ROTUL	ROTULOS	Ver	Editar	Eliminar
PROMOCIONALES	PROMO	PROMO OPCION	Ver	Editar	Eliminar
RENTA	RENTA	RENTA DE ARTICULOS	Ver	Editar	Eliminar

Una categoría de productos se caracteriza sencillamente por un nombre y una descripción opcional.

### Productos

Al crear un nuevo producto, la primera cosa que se hace es seleccionar la categoría del producto. Después se registran un nombre (requerido), y opcionalmente una descripción

y un código para el producto. También se permite cargar una imagen para el producto. Finalmente, se registran un precio unitario que se ocupará como valor por defecto juntos con la moneda que suele estar C\$.

#### Añadir Producto

Categoría de Producto*	GORRAS ▼
Nombre*	<input type="text"/>
Descripción	<input type="text"/>
Código	<input type="text"/>
Cargar Imagen	<input type="button" value="Choose file"/> No file chosen
Precio Unidad	<input type="text"/>
Moneda	C\$ ▼

#### Productos existentes de esta Categoría

- [Gorra Blanca](#)
- [Gorra roja](#)
- [Gorra azul](#)
- [Gorra verde](#)
- [GORRA ROSADA](#)
- [GORRA FUCHSIA](#)
- [GORRA AMARILLA](#)

#### Proveedores Relacionados

- ☐ Proveedor Prueba
- ☐ PROVEEDOR 1

Cuando se seleccione el producto, se muestran los productos ya existentes de esta categoría. Esto permite verificar rápidamente si ya existe el producto que uno quiere introducir.

También se pueden indicar los proveedores para el producto. Hay que marcar el proveedor de la lista de proveedores registrados para aclarar que el producto está suministrado por este proveedor.

## Proveedores

Los proveedores funcionan de una manera similar a los productos. Para cada proveedor, se registra un nombre (requerido), y opcionalmente una dirección, un número de teléfono y un correo electrónico. Por defecto un proveedor está activo, pero se puede desactivar un proveedor al editarlo.

### Crear Nuevo Proveedor

Nombre*	<input type="text" value="COMPañIA SUMINISTRADORA DE CAMISETAS"/>
Dirección	<input type="text"/>
Teléfono	<input type="text"/>
Correo	<input type="text"/>

Guardar

También se muestran aquí los proveedores existentes. Se muestran todos los productos y se marcan los productos que están suministrados por este proveedor.



# Contactos

## Contactos

Para registrar contactos de un cliente, hay tres maneras: registrar el contacto directamente cuando se crea una cotización, dar de alto un contacto en la sección de clientes (al crear o editar el cliente), o registrarlo separadamente. Normalmente, el contacto se registra por las dos primeras opciones, pero igual está posible de registrarlo de manera independiente (aunque sí es necesario asociar el contacto con un cliente). No obstante, el resumen de contactos tiene su valor propio para poder encontrar rápidamente un contacto para determinar las cotizaciones que se han emitidas para este contacto.

**Editar Contacto**

Cliente*	CASA PELLAS
Nombre*	GABRIELA
Apellido*	MATUTE ALFARO
Teléfono	2255-8555 Ext: 2375
Celular	
Correo	mmatute@casapellas.com.ni
Departamento	KEY ACCOUNT MANAGER
Activo	<input checked="" type="checkbox"/>

**Guardar**

Para cada contacto se registra el cliente para cual el contacto es representante, los nombres y apellidos del contacto, el teléfono convencional, el teléfono celular, correo electrónico al que pertenece el contacto. Por defecto el contacto está activado, pero se puede desactivar un contacto para un cliente al editarlo.