Estimado Valdimir, Hermano espero que hayas pasado una felices fiestas y que este nuevo año 2015 te traiga mucha prosperidad, abundancia, felicidad y sobre todo mucha salud, tanto para ti como para toda tu familia.

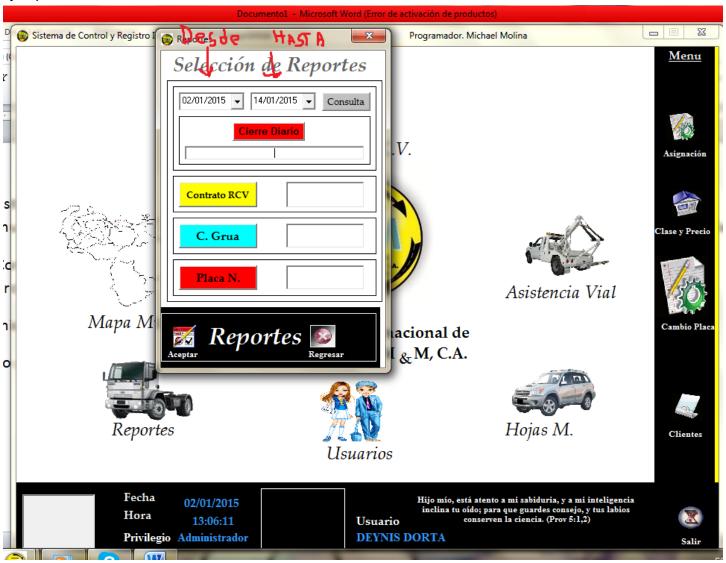
Como quiera que quedamos pendiente algunas cosas para este mes de enero se me ocurrió realizar este archivo con las especificaciones de lo que queda pendiente en orden de importancia.

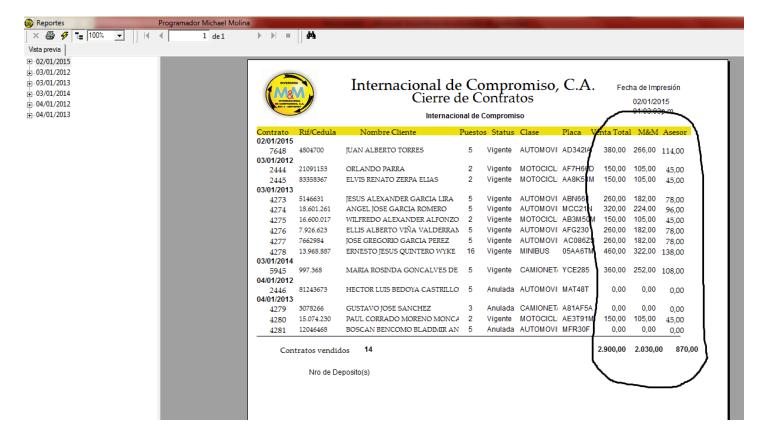
Inicialmente te pido disculpas por lo tosco de los círculos que le hice con Paint a las imágenes:

1.- Lo primero es lo correspondiente a los reportes que debe tener la opción "Desde + Hasta" para sacar tanto reportes con las ventas de varios días pero del mismo mes y año, (y también de días, meses o años anteriores pero que sean seleccionados en los campos "Desde+Hasta") no todo junto como sale en el sistema viejo con días de años anteriores sumándose sin orden alguno y sin que lo hayamos solicitado, obviamente debemos poder sacar el reporte de un solo día especifico anterior al día en el que se saca el reporte, el sistema último que nos entregaste solo saca el reporte del día, pero debemos tener la opción de sacarlos tanto de varios días en conjunto como de un solo día.

"Es importante que en el reporte general salgan todos los contratos, tanto vigentes, anulados y dañados"

Ejemplo:





"Es importante que en el reporte general salgan todos los contratos, tanto vigentes, anulados y dañados"

2.- lo segundo es que luego de dialogar con los muchachos cuando vieron el reporte me sugirieron que retiráramos los % y que el reporte general solo diga el 100 % de la venta, que borraremos lo del 70 % y el 30% y que esos porcentajes los calculáramos con una calculadora basado en el 100 % de la venta que sería lo único que arrojaría el sistema entonces en ese caso como va a quedar más espacio en el reporte que se le coloque el número de telf. Del afiliado es decir:

|Conterto|Rif/Cedula|Clientes|Teléfono|Puestos|Estatus|Clase|Placa|Venta Total|

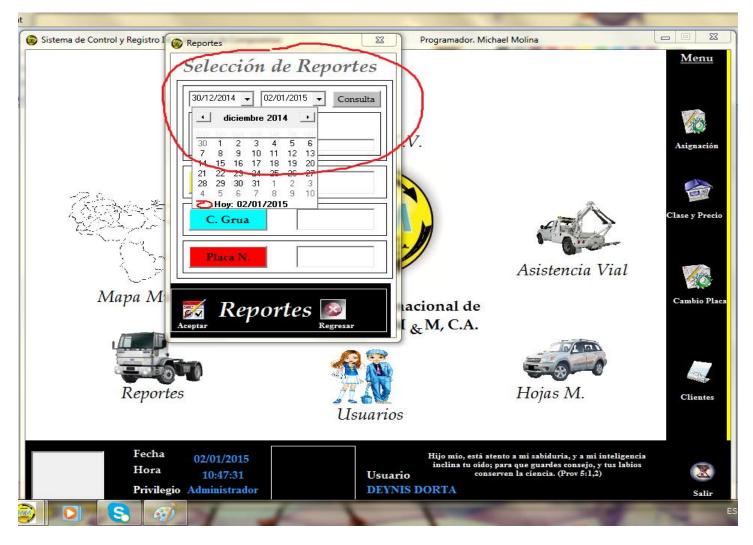
Ejemplo:

01 | 14330471 | ANGEL CASTER | 04123862295 | 5 | VIGENTE | AUTOMOVIL | ABC123 | 660 |

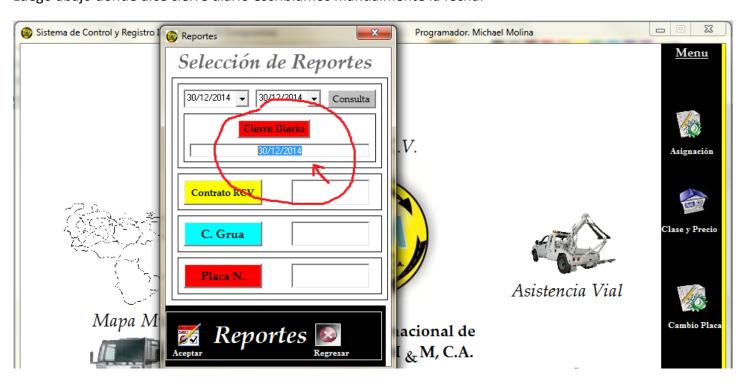
De esta manera los porcentajes que se le paguen al asesor ya quedaran en confidencialidad y sus empleados no podrán conocerlo, así te ahorras la opción aquella que hablamos de tener la opción de modificarles el porcentaje en caso de penalizaciones. Solo Venta Total (100%), toca distribuir bien el espacio y los márgenes para que almenos salga 1 número de tlf completo en el reporte.

En cuanto a lo de agregarle el número de teléfono evitaría diseñar el reporte de los teléfonos como lo tenemos en el sistema viejo, eso lo hacíamos de la siguiente manera:

Primero ubicábamos la fecha "Desde +Hasta" en el panel de reportes:



Luego abajo donde dice cierre diario escribíamos manualmente la fecha:



Y se le daba click al botón rojo que dice "Cierre Diario" y sale la siguiente plantilla con los clientes y los números de teléfonos correspondientes:



Esto nos sirve para llamar a nuestros clientes para que vengan a renovar sus contratos o si requerimos llamarles por otra causa. Pero si agregas el número de teléfono en el reporte general solo nos colocaremos en la fecha que queramos de días, meses, años anteriores (claro cuando haya pasado tiempo) gracias a la opción "Desde + Hasta"

3.- Lo tercero es en los casos que hablamos la vez pasada, de que a veces el cliente extravía el contrato y nos toca reimprimir el contrato es decir el contrato con su fecha, características y monto tal cual lo hizo, en el caso del sistema viejo solo reimprimimos el mismo que se le hizo, pero en vista de la naturaleza del sistema que nos diseñaste para reimprimírselo debe asignarle una nueva planilla.

A continuación este es la manera que usamos para ubicar dicho contrato y reimprimirlo.

Primeramente nos vamos a clientes:



Le damos click allí y nos abre una plantilla nueva:



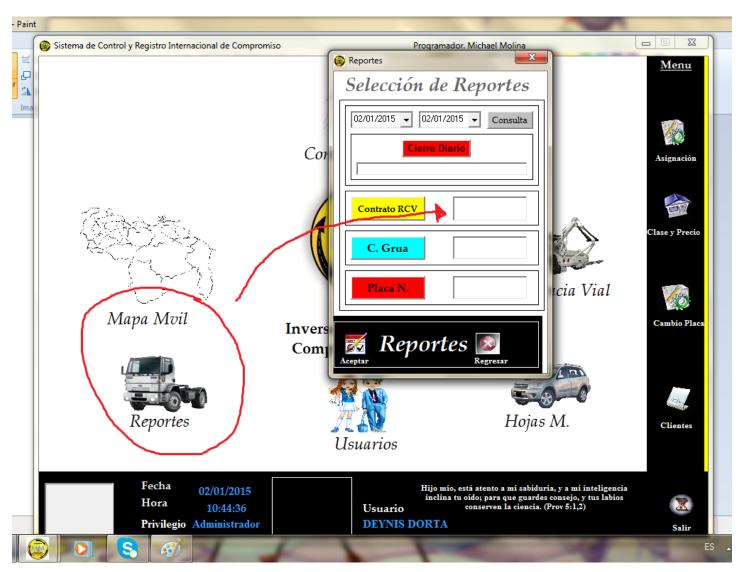
En esta plantilla nos ubicamos donde dice "Buscar Ced." (Cedula)



Luego colocamos la cedula 1 y salen los datos del cliente 2, y le damos Click en el botón verde que dice "Ver N° contratos" 3 y sale otra plantilla:

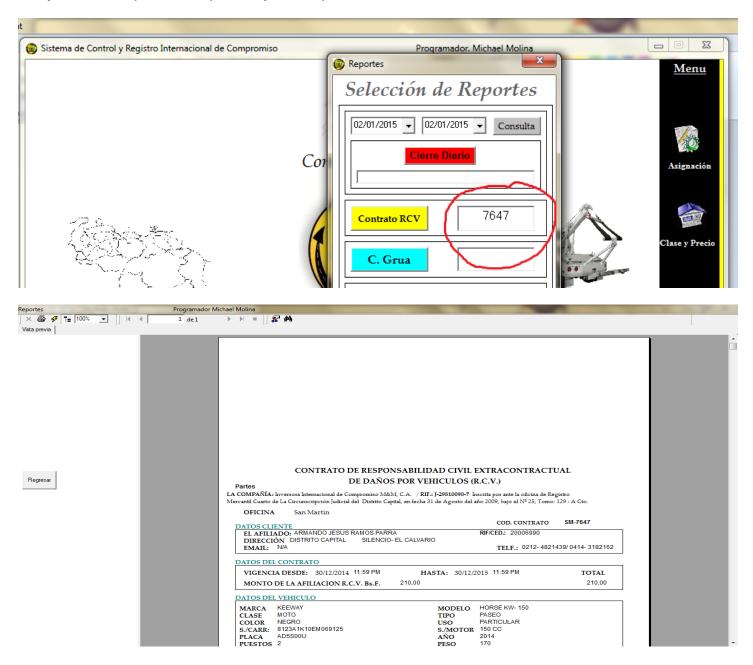


Donde salen los contratos que ha registrado ese cliente con su placa, las fechas de realización y los códigos de contrato. De allí tomamos el código que nos interesa y pasamos al cuadro de reportes:



En el recuadro al lado del botón amarillo que dice contrato RCV escribimos el número de contrato que nos interese. Ejemplo: colocamos el número y hacemos click en el botón amarillo y allí sale el contrato que

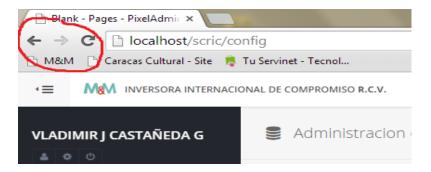
queremos reimprimir y lo imprimimos en este caso pedro nos sugirió que se le cobrara 100 Bs y apareciera reflejado en un reporte, te explico mejor en el punto 3.-



4.- lo cuarto es cuando tenemos que hacer cambio de placa, de serial de motor o de color, en el caso del desarrollo que tu hiciste se quedó en que se le asignaría un contrato nuevo pero con la misma fecha del anterior ya que si no se hace de esa manera se le estaría regalando tiempo de cobertura al cliente. Para tal efecto debe de existir una manera de ubicar el contrato que conserva los datos anteriores al cambio y poder editar solo esos campos para luego reimprimirlo con la misma cobertura y precio, no deben tener opción los asesores en dichos casos de cambiar la cobertura y el precio ya asignados. En este caso se habló de cobrarles algo a los clientes, se llegó a la conclusión de cobrarles 100 bs por dichos cambios ya que se les está reimprimiendo un contrato nuevo que aunque conserva los datos con la fecha donde se originó, el contrato se le está entregando en una planilla nueva, para tal efecto debe el sistema generarnos un reporte donde salgan especificados esos cambios y que se les cobro 100 bs, dicho reporte puede ser similar al reporte general (pero solo con el 100% sin nada de porcentajes para M&M y Asesor) ya que toca sacarlo igualmente para llevar las

cuentas de esas operaciones, Pedro me dijo que si surge la opción de reimprimir un contrato por extravió, es decir que no tiene ningún cambio, que se le cobre los mismos 100 bs y aparezca en ese reporte adicional que podríamos llamarlo "reporte de Reimpresión y Modificaciones de datos"

- 5.- también habíamos platicado sobre el caso de que si el asesor quisiera hacer un contrato con fecha anterior no pudiera ósea que hubiera un algoritmo que le impidiera realizar un contrato con la fecha anterior.
- 6.- este punto corresponde al botón de adelantar o retroceder de google Chrome, que hay que ver cómo se logra deshabilitarlo para que por error nadie valla a usarlo y genere un error en el sistema.



- 7.- en séptimo lugar queda pendiente la plataforma de renovación de contratos que ya has venido desarrollando.
- 8.- Y finalmente como octavo y Último punto queda no más la opción de actualizar los cambios en cada pc sin tener que desmontar el sistema y volverlo a instalar o tener que hacer grandes cambios en las diferentes PCs, sino no más llevo el pendrive y le doy a la opción que habilites para poder actualizarlo sin que se pierdan las datas. Con esto quedaríamos A1 con tu sistema, y de verdad mi hermano, muy agradecidos por tu trabajo.

Te Agradezco de corazón tu gran empeño por entregarnos un sistema excelente y sé que lo has hecho con mucha profesionalidad. De verdad si el sistema queda como lo tenemos visualizado con todas esta pautas pendientes ya instaladas, mi hermano habrás optimizado nuestro trabajo tal y como aspirábamos.

Cuídate mucho y espero con ansia estas adecuaciones.

Que Dios Altísimo te Bendiga y a tu familia

Atte

Angel Caster