



L&R Solutions

Innovate. Integrate. Elevate.

Documento técnico que describe el diseño y funcionamiento del Sistema de Control de Stock desarrollado para **Vartan Sports**, una solución integral orientada a optimizar la gestión de inventario, ventas, pedidos, comisiones y análisis de métricas, mediante una plataforma centralizada con distintos niveles de acceso según el rol del usuario.

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	3
2. TIPOS DE USUARIOS Y PERMISOS	3
3. ESTRUCTURA DEL SISTEMA - MÓDULOS PRINCIPALES	3
4. CONCLUSIÓN	5

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento detalla las especificaciones funcionales y técnicas del Sistema de Control de Stock desarrollado para el emprendimiento de ropa deportiva. Este sistema ha sido diseñado para optimizar la gestión de inventario, ventas, pedidos y comisiones, proporcionando herramientas específicas según el perfil de usuario.

2. TIPOS DE USUARIOS Y PERMISOS

2.1. Usuario Dueño (Administrador)

El usuario con rol de dueño tendrá acceso completo al sistema con las siguientes funcionalidades:

- Visualización de métricas totales del negocio
- Carga exclusiva de stock (único usuario autorizado)
- Registro de ventas
- Acceso al dashboard general del negocio
- Visualización de dashboards particulares de cada empleado
- Gestión y visualización de comisiones de todos los empleados
- Agregado de observaciones en el módulo de comisiones

2.2. Usuario Empleado

El usuario con rol de empleado tendrá acceso limitado con las siguientes funcionalidades:

- Carga de ventas realizadas
- Visualización del estado de pedidos
- Actualización del estado de pedidos
- Acceso a su dashboard personal
- Visualización de sus propias comisiones

3. ESTRUCTURA DEL SISTEMA- MÓDULOS PRINCIPALES

El sistema está organizado en 6 secciones principales accesibles desde un menú lateral (sidebar):

3.1. Módulo de Carga de Stock

Este módulo permite la gestión completa del inventario y está restringido únicamente al usuario dueño.

Tabla de Stock:

Visualización del inventario actual con las siguientes columnas:

- **Producto:** Nombre del artículo
- **Cantidad:** Unidades disponibles

- **Talle:** Tallas disponibles
- **Acciones:** Botones para editar o eliminar registros

Funcionalidades adicionales:

- **Botón "Nuevo Producto":** Abre un modal para registrar un producto completamente nuevo en el sistema
- **Botón "Cargar Stock":** Abre un modal para añadir unidades a un producto ya existente

3.2. Módulo de Carga de Ventas

Módulo para el registro y gestión de todas las transacciones de venta. Accesible para ambos tipos de usuarios.

Tabla de Ventas:

Registro de todas las operaciones con las siguientes columnas:

- **Cliente:** Nombre del comprador
- **Producto:** Artículo vendido
- **Cantidad:** Unidades vendidas
- **Abono:** Monto abonado
- **Financiera:** Método de pago o financiación utilizada
- **Acciones:** Opciones para editar, descargar comprobante o eliminar

Funcionalidades adicionales:

- **Botón "Nueva Venta":** Abre un modal para registrar una operación de venta completa
- **Creación de Cliente:** Dentro del modal de nueva venta, existe la opción de registrar un cliente nuevo mediante otro modal integrado
- **Generación de Comprobantes:** Sistema automático de emisión de documentación por cada venta

3.3. Módulo de Pedidos

Sistema de seguimiento y gestión del estado de los pedidos organizados por categorías.

Organización por Tabs (Solapas):

El módulo se divide en tres pestañas según el estado del pedido:

- **Pendientes:** Pedidos que aún no han sido procesados
- **Despachados:** Pedidos que ya fueron enviados al cliente
- **Cancelados:** Pedidos que fueron anulados

Cada pestaña muestra una tabla con el registro completo de los pedidos correspondientes a ese estado, permitiendo su actualización y seguimiento.

3.4. Módulo de Comisiones

Sistema de visualización y gestión de las comisiones de ventas de los empleados.

Para el empleado (vista personal):

- **Identificación:** Nombre del empleado (usuario logueado)
- **Gráfico de Torta:** Visualización de sus ventas del mes actual
- **Observaciones:** Apartado donde se muestran los comentarios del dueño
- **Total de Comisión:** Monto total a percibir por las ventas realizadas

Para el dueño (vista administrativa):

- **Selector de Empleado:** Posibilidad de elegir qué empleado visualizar
- **Vista de Totales:** Opción para ver las comisiones generales de todos los empleados
- **Agregar Observaciones:** Capacidad de añadir comentarios o notas para cada empleado
- Acceso a la misma información detallada que tiene cada empleado

3.5. Módulo Dashboard

Panel de control con métricas y estadísticas del negocio.

Para el empleado:

- Gráfico de ventas personales
- Tabla de ventas realizadas por el propio empleado
- Visualización de comisiones acumuladas

Para el dueño:

- **Gráficos de Ventas:** Representación visual de las ventas totales
- **Ganancias en Bruto:** Ingresos totales sin deducciones
- **Ganancias en Neto:** Ingresos después de costos y comisiones
- **Tabla de Ventas Realizadas:** Registro completo con selector para filtrar por empleado
- **Vista General:** Métricas consolidadas de todo el negocio
- **Vista por Empleado:** Posibilidad de seleccionar y analizar el desempeño individual de cada vendedor

4. CONCLUSIÓN

El Sistema de Control de Stock diseñado proporciona una solución integral para la gestión del emprendimiento de ropa deportiva. La arquitectura diferenciada por roles de usuario garantiza la seguridad y organización de la información, mientras que los módulos especializados permiten un control eficiente de inventario, ventas, pedidos y comisiones. La implementación de dashboards personalizados y herramientas de visualización facilita la toma de decisiones basada en datos, optimizando así la operación del negocio.