

## PROGRAMA DE ROPA

### A.) Ingreso de Pedidos

- Código de pedido
- Fecha de pedido
- Subtotal \$
- Impuesto \$
- Envío en Estados Unidos \$
- Total en \$ del pedido (lo debe desplegar el programa)
- Cantidad de productos
- Envío de Estados Unidos a Guatemala \$ (precio unitario por producto)
- Tipo de cambio Q.

B.) Ingreso de Productos (Se ingresa el código del pedido para determinar el monto del impuesto y el envío en E.U... Para no estar escribiendo el código del pedido que suele ser algo largo, el programa debe desplegar los códigos de los pedidos, dejando hasta arriba el último código de pedido ingresado.)

Al ingresar productos se quiere saber el precio de productos similares que se han ingresado con anterioridad para determinar el precio del producto que se está ingresando; los campos que se debe establecer si son iguales son: “Marca” “Tipo” y “Género”... Si hay productos con estos campos iguales se debe desplegar una ventana que muestre los siguientes campos: “Descripción” “Precio en dólares” “Precio costo en dólares” “Precio costo en quetzales” “Precio de venta” y “Precio sugerido”

Los campos que debe tener el ingreso de productos son los siguientes: (en ese orden)

- Código (lo crea el programa)
- Marca
- Tipo de producto
- Talla
- Género (Se debe de hacer el botón agregar (+) que tienen los campos marca, tipo, talla) (Hombre y Mujer)
- Color (Se debe de hacer el botón agregar (+) que tienen los campos marca, tipo, talla)
- Descripción
- Precio en dólares
- Precio en \$ + impuesto + envío en E.U = Precio costo en \$ (lo despliega el programa)
- Precio costo en \$ + envío de E.U. a Gt. = Precio costo en Q. (lo despliega el programa)
- Porcentaje de ganancia % (lo ingresamos nosotros)
- Ganancia estimada (la despliega el programa)
- Precio de venta aproximado (lo despliega el programa)
- Precio de Venta (se ingresa en base al precio de venta aproximado)
- Porcentaje de ganancia sugerida a vendedores % (lo ingresamos nosotros)
- Precio aproximado de vendedores (lo despliega el programa)
- Precio sugerido a vendedores (se ingresa en base al precio aproximado de vendedores)

(Del programa actual se deben eliminar los campos “Cambio del dólar” y “Envío Guate”)

En la tabla que se despliega al lado al ingresar productos se deben desplegar los siguientes campos:

- Código
- Marca
- Tipo de producto
- Talla
- Género
- Color
- Descripción
- Precio en dólares
- Precio de venta
- Precio Sugerido

### C.) OFERTA

- Ingresar el porcentaje de oferta que se va a realizar a las prendas.
- Luego con el lector de barras, establecer las prendas que se van a ofertar. (Todavía no se ejecuta la acción de ofertar.)
- El programa debe desplegar una tabla en donde aparezcan los productos que se quieren ofertar. Esta tabla debe tener los siguientes campos:
  - o Código
  - o Marca
  - o Tipo
  - o Precio de venta
  - o Cantidad de descuento
  - o Precio ofertado
  - o Precio sugerido
  - o  $\text{Precio sugerido ofertado} = \text{Precio sugerido} - \text{la cantidad de descuento}$
- Se debe poder quitar una prenda de la lista de descuento
- Se presiona el botón ofertar y en ese momento quedan ofertados los productos
- Si se presiona el botón salir no se debe ejecutar la operación de descuento

### D.) Ingreso de Vendedores

- Código del vendedor (lo crea el programa)
- Nombre
- Número de teléfono (espacio para uno o dos números)
- Dirección
- D.P.I
- Correo electrónico

(Se deben poder modificar los datos del vendedor)

### E.) Ingreso de Clientes

- Código del vendedor (lo crea el programa)
- Nombre
- Número de teléfono (espacio para uno o dos números)
- Dirección
- D.P.I
- Correo electrónico

(Se deben poder modificar los datos del cliente)

### F.) Salida de Producto

- Escoger al vendedor
- Ingreso de los productos que va a comprar (por medio de un lector de barras o ingreso manual de códigos)
  - Campos que debe tener el inventario que se despliega en la pantalla y que se puede imprimir (Lo que es igual al reporte de salida de producto realizada por un vendedor, sólo agregando el encabezado)
    - o Código del producto
    - o Marca
    - o Tipo de producto
    - o Talla
    - o Género
    - o Color
    - o Precio de Venta
    - o Precio sugerido a vendedores
  - (Los códigos se deben ir desplegando y ordenando en orden numérico)

(El programa despliega la cantidad de productos de la transacción, el total en dinero, en base al precio de venta)

- (Hasta antes de cargar la transacción, se puede eliminar algún producto de la venta)

- Escoger si el reporte que se va a dar a la persona va a tener el campo “Precio Sugerido” o NO.
- (Establecer si los productos de esta transacción van a crear una Nueva Transacción o se van a incorporar a una Transacción Existente. Si es a una transacción existente que el programa compare el nombre que se ingresa al inicio con las transacciones abiertas que tenga esa persona, luego se escoge la transacción a la que se van a incorporar los productos.) (\*\*Posible solución, si le encuentran una mejor sería de hablarla\*\*)
- Botón para cargar la transacción

## G.) **Venta Directa**

(El programa debe dar a escoger si es “pago al contado” o “pago en cuotas”)

### G.1) **Pago al contado**

- Escoger al cliente
- Escoger si se va a utilizar el “Precio de Venta” o el “Precio Sugerido”
- Ingreso de los productos que va a comprar (por medio de un lector de barras o ingreso manual de códigos)
  - Campos que debe tener el inventario que se despliega en la pantalla y que se puede imprimir (Lo que es igual al reporte de compra de producto realizada por un cliente, sólo agregando el encabezado)
    - o Código del producto
    - o Marca
    - o Tipo de producto
    - o Talla
    - o Género
    - o Color
    - o Precio de Venta
    - o Precio sugerido a vendedores
  - (Los códigos se deben ir desplegando y ordenando en orden numérico)

(El programa despliega la cantidad de productos de la transacción, el total en dinero, en base al precio de venta)

- Debe haber una opción de descuento (El programa debe desplegar un cuadro para ingresar el porcentaje de descuento que se va a hacer al total de la compra)
- El programa despliega el total a pagar (Una vez realizado el descuento); y el total sin descuento (sólo para referencia) (El porcentaje de oferta se debe aplicar a cada producto de forma individual para saber el precio final de venta de cada prenda)
- (Hasta antes de cargar la transacción, se puede eliminar algún producto de la venta)
- Escoger si el reporte que se va a dar a la persona, va a tener el campo “Precio Sugerido” o NO.
- Botón para cargar la transacción

### G.2) **Pago en cuotas**

- Escoger al cliente
- Escoger si se va a utilizar el “Precio de Venta” o el “Precio Sugerido”
- Ingreso de los productos que va a comprar (por medio de un lector de barras o ingreso manual de códigos)
  - Campos que debe tener el inventario que se despliega en la pantalla y que se puede imprimir (Lo que es igual al reporte de compra de producto realizada por un cliente, sólo agregando el encabezado)
    - o Código del producto
    - o Marca
    - o Tipo de producto
    - o Talla
    - o Género
    - o Color
    - o Precio de Venta
    - o Precio sugerido a vendedores
  - (Los códigos se deben ir desplegando y ordenando en orden numérico)

(El programa despliega la cantidad de productos de la transacción, el total en dinero, en base al precio de venta)

- Debe haber una opción de descuento (El programa debe desplegar un cuadro para ingresar el porcentaje de descuento que se va a hacer al total de la compra)
- El programa despliega el total a pagar (Una vez realizado el descuento); y el total sin descuento (sólo para referencia)
- Se puede ingresar un abono en ese momento
- (Hasta antes de cargar la transacción, se puede eliminar algún producto de la venta)
- Escoger si el reporte que se va a dar a la persona, va a tener el campo “Precio Sugerido” o NO.
- Botón para cargar la transacción

#### H.) **Gastos**

Así como está el programa actual está bien.

#### I.) **Abonos**

Así como está el programa actual está bien. (Sólo que dentro de la misma ventana donde se ingresa el abono aparezca el nuevo saldo.)

#### J.) **Devoluciones de vendedores**

- Ingresar el código de la transacción o el nombre de la persona que va a devolver producto
- El programa al ingresar el primer código de una prenda que se va a devolver tendría que saber a que transacción corresponde y cargar la transacción (ver si es posible)
- El cuadro que aparece debe desplegar los siguientes datos
  - o Código del producto
  - o Marca
  - o Tipo de producto
  - o Talla
  - o Género
  - o Color
  - o Precio de Venta(Los códigos se deben ir desplegando y ordenando en orden numérico)
- (En la parte superior derecha aparezca el total en dinero de la transacción, de acuerdo con el precio de venta, y también que despliegue la cantidad de productos de dicha transacción y conforme se vaya quitando cada producto, dicha cantidad debe ir bajando.)
- Luego presionar el botón Agregar a Ventas.
- (La transacción no debe quedar cerrada porque posteriormente se pueden devolver más productos de esa misma transacción.)

#### K.) **Devoluciones de clientes**

- Ingresar el código del producto
- El programa despliega: (en un costado)
  - o Marca
  - o Tipo
  - o Precio al que le fue vendido dicho producto a la persona (ya sea el precio sugerido, precio de venta o precio ofertado)

En otro costado despliega:

- o Nombre del cliente
- o Saldo actual
- o La cantidad que se va a descontar del saldo
- o El nuevo saldo

(Si el nuevo saldo es negativo, el programa debe manejar un saldo de Q.0.00)

(Quitar el campo “Abono” que se encuentra en el programa actual)

- Presionar el botón de Aceptar Devolución

( El producto devuelto debe de cargarse de nuevo al inventario de productos en bodega; los precios del producto deben ser de la siguiente manera:

\* Si al producto se le hizo un descuento en OFERTA GENERAL entonces los precios del producto deben ser los precios ofertados.

\* Si al producto se le hizo un descuento al momento en que se realizó una venta directa, entonces los precios del producto deben ser los precios que tenía anteriormente sin la oferta que se le hizo a esa persona específica)

(Esto porque a una persona que se lleva bastante producto se le puede hacer una oferta especial que sólo le aplica a ella; entonces al momento en que ella devuelve un producto esa oferta no se le puede aplicar a otras personas diferentes, por lo que los precios de dicha prenda deben ser los normales, es decir los que estaban ingresados antes de que ese cliente la comprara) \*\*\*\*\*No sé como están los precios de devolución en el programa de los perfumes\*\*\*\*\*

El programa maneja 3 estados de cada prenda. En bodega, vendido y pendiente. Para que un producto se cargue a las VENTAS debe ser necesario que la transacción de salida de producto ya haya sido cerrada: si no ha sido cerrada los productos deben estar en los reportes de PRODUCTOS PENDIENTES. La forma de cerrar una transacción la dejo a criterio de ustedes. Lo único que provocaría cerrar una transacción es saber de forma cierta que el producto ya fue vendido y que no está en el estado “Pendiente”.

## REPORTES (Gerson)

Todos los reportes deben ir en orden numérico de acuerdo con el código del producto. Todos los reportes deben llevar

A.) Inventario General. (se deben desplegar todos los datos de todos los productos, inclusive de los productos vendidos o pendientes) (Los productos se deben mostrar en orden numérico de acuerdo con el código asignado) Los datos son los siguientes, en ese orden:

- Código del producto
- Marca
- Tipo
- Talla
- Género (hombre o mujer)
- Color
- Descripción
- Precio en dólares
- Impuesto en dólares (por prenda)
- Envío en Estados Unidos. Dólares (prenda)
- Precio costo en dólares
- Envío de Estados Unidos a Guatemala (por prenda, en quetzales)
- Tipo de cambio
- Precio Costo en Quetzales
- Porcentaje de ganancia %
- Cantidad de ganancia
- Precio de Venta
- Porcentaje de ganancia sugerida a vendedores %
- Cantidad de ganancia de vendedores
- Precio sugerido a vendedores
- Porcentaje de oferta
- Cantidad de dinero ofertada
- Precio en oferta
- Precio sugerido en oferta
- Código de Pedido
- Estado de la prenda (Vendido, Bodega, Pendiente , que es cuando lo tiene un vendedor)

(Al final debe desplegar la cantidad de productos; el total en precio costo en quetzales y el total en precio de venta)

B.) Productos en Bodega: (se deben desplegar todos los datos de todos los productos) (Los productos se deben mostrar en orden numérico de acuerdo con el código asignado) Los datos son los siguientes, en ese orden:

- Código del producto
- Marca
- Tipo
- Talla
- Género (hombre o mujer)
- Color
- Descripción
- Precio en dólares
- Impuesto en dólares (por prenda)
- Envío en Estados Unidos. Dólares (prenda)
- Precio costo en dólares
- Envío de Estados Unidos a Guatemala (por prenda, en quetzales)
- Tipo de cambio
- Precio Costo en Quetzales
- Porcentaje de ganancia %
- Cantidad de ganancia
- Precio de Venta
- Porcentaje de ganancia sugerida a vendedores %
- Cantidad de ganancia de vendedores
- Precio sugerido a vendedores
- Porcentaje de oferta
- Cantidad de dinero ofertada
- Precio en oferta
- Precio sugerido en oferta
- Código de Pedido
- Estado de la prenda (Vendido, Bodega, Pendiente , que es cuando lo tiene un vendedor)

(Al final debe desplegar la cantidad de productos; el total en precio costo en quetzales y el total en precio de venta)

C.) Inventario de productos vendidos. Con los siguientes datos. (El inventario se debe mostrar en orden numérico, de acuerdo con el código del producto)

- Código del producto
- Marca
- Tipo
- Talla
- Género (hombre o mujer)
- Color
- Descripción
- Precio costo en quetzales
- Precio en que fue vendido el producto (Este puede variar, puede ser el precio de venta, precio sugerido, precio ofertado, etc...)
- (Al final debe desplegar la cantidad de productos vendidos y el total de los precios en que fueron vendidos los productos)

(Estos son 5 reportes. Así como está en el programa actual. El primero que es de ventas generales. El segundo de ventas de todos clientes. El tercero de ventas de todos los vendedores. El cuarto de ventas de cada cliente por separado. El quinto de ventas de cada vendedor por separado. Los datos son los mismos que se consignan aquí arriba)

D.) Inventario de productos Pendientes (Es lo mismo que salida de producto). Con los siguientes datos. (El inventario se debe mostrar en orden numérico, de acuerdo con el código del producto)

- Código del producto
- Marca
- Tipo
- Talla
- Género (hombre o mujer)
- Color
- Precio de venta
- Precio de venta ofertado (Si existe)
- Nombre del Vendedor
- Código de transacción
- Fecha de Transacción
- Fecha de devolución
- (Al final debe desplegar la cantidad de productos pendientes y el total de los precios)

E.) Historiales de transacciones. Dos Inventarios

E.1.) Historial de transacciones, de cada vendedor, pudiendo revisar cada una, con los siguientes datos (Los datos en ese orden y el inventario ordenado numéricamente) (Al ingresar el nombre de un vendedor se despliegan los códigos de transacciones para poder revisarlas) (En este reporte cada transacción de cada vendedor está separada. Una misma persona puede tener varias transacciones.)

- o Encabezado
  - o Código del producto
  - o Marca
  - o Tipo de producto
  - o Talla
  - o Género
  - o Color
  - o Precio de Venta
  - o Precio sugerido a vendedores
- (Los códigos se deben ir desplegando y ordenando en orden numérico)

Al final se deben consignar la cantidad de productos y el total en dinero de conformidad con el precio de venta

E.2.) Historial de todas las transacciones de cada vendedor unidas, con los siguientes datos (En este inventario todas las transacciones de un mismo vendedor están unidas)

- Encabezado.
    - o Código del producto
    - o Marca
    - o Tipo de producto
    - o Talla
    - o Género
    - o Color
    - o Precio de Venta
    - o Precio sugerido a vendedores
- (Los códigos se deben ir desplegando y ordenando en orden numérico)

Al final se deben consignar la cantidad de productos y el total en dinero de conformidad con el precio de venta

F.) Productos de un Pedido

Que despliegan los códigos de los pedidos que existen porque es imposible recordar los códigos de los pedidos.

Datos a mostrar:

- Código del pedido
- Sub total
- Impuesto
- Envío total del pedido en EU
- Total
- Cantidad de productos
- Envío a Guatemala por producto
- Fecha de Ingreso
- Tipo de cambio

Datos de la tabla que despliega abajo

- Código
- Tipo de producto
- Marca
- Talla
- Color
- Precio costo en dólares
- Precio costo en Q
- Precio de venta
- Precio sugerido
- Estado

G.) Datos de Vendedores y Datos y Clientes (No sé si es necesario hacer un reporte o sólo que se abra una ventana para observar los datos. Esto nunca se imprime)

H.) REPORTE DE PRODUCTOS EN BODEGA. GENERAL

- Código del producto
- Marca
- Tipo
- Talla
- Género (hombre o mujer)
- Color
- Descripción
- Precio en dólares
- Impuesto en dólares (por prenda)
- Envío en Estados Unidos. Dólares (prenda)
- Precio costo en dólares
- Envío de Estados Unidos a Guatemala (por prenda, en quetzales)
- Tipo de cambio
- Precio Costo en Quetzales
- Porcentaje de ganancia %
- Cantidad de ganancia
- Precio de Venta
- Porcentaje de ganancia sugerida a vendedores %
- Cantidad de ganancia de vendedores
- Precio sugerido a vendedores
- Porcentaje de oferta
- Cantidad de dinero ofertada
- Precio en oferta
- Precio sugerido en oferta
- Código de Pedido

(Al final debe desplegar la cantidad de productos; el total en precio costo en quetzales y el total en precio de venta)



I.) REPORTE DE PRODUCTOS. TIPO DE PRODUCTO. TALLA. MARCA

- Código del producto
- Marca
- Tipo
- Talla
- Género (hombre o mujer)
- Color
- Descripción
- Precio en dólares
- Impuesto en dólares (por prenda)
- Envío en Estados Unidos. Dólares (prenda)
- Precio costo en dólares
- Envío de Estados Unidos a Guatemala (por prenda, en quetzales)
- Tipo de cambio
- Precio Costo en Quetzales
- Porcentaje de ganancia %
- Cantidad de ganancia
- Precio de Venta
- Porcentaje de ganancia sugerida a vendedores %
- Cantidad de ganancia de vendedores
- Precio sugerido a vendedores
- Porcentaje de oferta
- Cantidad de dinero ofertada
- Precio en oferta
- Precio sugerido en oferta
- Código de Pedido
- Estado de la prenda (Vendido, Bodega, Pendiente , que es cuando lo tiene un vendedor)  
(Al final debe desplegar la cantidad de productos; el total en precio costo en quetzales y el total en precio de venta)

(Sólo se debe suprimir el campo que se refiere al campo de búsqueda, Ej: si se es el inventario por Marca que no aparezca el campo “Marca”

J.) Reporte por Código de Producto (se puedan buscar también los códigos que ya han sido vendidos)

- Código del producto
- Marca
- Tipo
- Talla
- Género (hombre o mujer)
- Color
- Descripción
- Precio en dólares
- Precio costo en dólares
- Precio costo en quetzales
- Precio de venta
- Precio sugerido
- Estado del producto (Vendido, en bodega o pendiente)

K.) Gastos

Así como está en el programa actual

L.) Abonos

Así como está en el programa actual. (es decir las fechas y el monto del abono está bien

En el encabezado sólo los datos generales y al final los siguientes campos:

- Total de las ventas (Este campo no está en el programa)
- Total de Abonos
- Saldo

TODOS LOS REPORTE Y LAS VENTAS QUE SE DESPLIEGUEN QUE LLEVEN CÓDIGO DEBEN IR EN ORDEN DE ACUERDO CON EL CÓDIGO DEL PRODUCTO.

LOS REPORTE DEBEN DE SER MÁS O MENOS IGUALES Y LLEVAR UN ENCABEZADO ESTÁNDAR.

TODAS LAS VENTANAS QUE SE DESPLIEGUEN HACIA ABAJO COMO EN EL INGRESO DE PRODUCTOS DEBEN IR EN ORDEN ALFABÉTICO.

CADA VEZ QUE SE PRESIONE EL BOTÓN DE SALIR (x) QUE EL PROGRAMA NO EJECUTE NINGUNA ACCIÓN.

SI SE NOS OLVIDÓ ALGÚN REPORTE QUE SI TIENE EL PROGRAMA ACTUAL LO PUEDEN INCORPORAR AL NUEVO.

ESTO ES LO QUE DESARROLLAMOS DEL PROGRAMA, PARA QUE LO UNAN CON LAS OTRAS HOJAS EN DONDE ESTÁN ALGUNOS PROBLEMAS QUE VIMOS EN EL PROGRAMA.