-usar productos para producir otros.

-poner que un tipo de cliente tenga un precio en especial, ejemplo para los clientes habituales precio normal, para los clientes buenos, precio 4 y asi sucesivamente.

-crear promocion ejemplo si compras 2 de x productos solo pagas 1 o lleva 5 y paga 4.

-buscar los productos que estan por debajo del punto de reorden para poder hacer compras e imprimir esos productos.(reportes)

-crear un reporte que haga el analisis rfm, o tambien que me liste los clientes que mas vienen o los que menos vienen pero compran por mucho y los que vienen poco y compran poco.

-poner que se puedan fiar productos y ponerlo a pagar a partir de tal fecha con tanto %de interes a tantos meses y todo eso que genere intereses, cuotas por meses o quincenales dependiendo o semanales o trimestrales

-poner que los productos puedan entrar a inventario como productos para reparar, o para hacer mantenimientos

y que estos no puedan venderse

-poner en la compra que se genere un comprobante por proveedor informal normal con un ck o que lo quite y ponga el ncf

-crear mantenimientos para carros agregandolo como productos tambien.

-aplicar descuentos en la compras para pagar y en los cobros de clientes.

* + **Ventas**
    - **Por día**: Muestra un listado de todos los productos vendidos en el rango de fechas.
    - **Por cliente**: Total de ventas realizado a cada uno de los clientes en el rango de fechas, esto es útil para encontrar quienes son los mejores clientes.
    - **Por producto**: Total de productos vendidos en el rango de fechas, útil para encontrar cuales productos son los mejor vendidos.
    - **Por vendedor**: Total vendido por cada vendedor en el rango de fechas.
    - **Por proveedor**: Muestra un listado de los productos vendidos en el rango de fechas agrupado por proveedor, totalizando el total vendido por cada grupo.
  + **Ventas por empleados**: Muestra las ventas realizadas por cada empleado, muestra numero de ticket, cliente, total de la venta entre otros datos.
  + **Compras de Clientes**: Permite consultar las ventas realizados al cliente seleccionado en el rango de fechas, muestra fechas de compra, productos comprados.
  + **Cortes de Caja**: Permite consultar la información sobre los cortes de caja en el rango de fechas.
  + **Entras – Salidas de efectivo**: Consulta la información sobre las entradas y salidas de efectivo, muestra fecha, usuario responsable, comentarios, total en efectivo.
  + **Historial de compras**: Permite consultar el total de compras realizadas en el rango de fechas.
  + **Producción**: Muestra un reporte de los productos producidos en el rango de fecha, la materia prima utilizada y el costo.
  + **Devoluciones**: Reporte de las devoluciones realizadas en el rango de fechas.
  + **Horarios**: Listado de entradas y salidas de cada usuario en el sistema.
  + **Tickets cancelados**: Muestra cuales tickets fueron cancelados y el motivo de cancelación.
  + **Clientes con adeudo**: Listado de los clientes que actualmente tienen adeudo.
  + **Clientes activos**: Listado de todos los clientes y su información básica.
  + **Inventario valorado**: Permite consultar el inventario valorado actual, muestra stock de cada producto y calcula los costos.
  + **Prestamos**:
  + **Utilidad bruta**: Calcula el total de ventas, compras y su diferencia en el rango de fechas.
  + **Utilidad por producto**: Consulta los productos vendidos en el rango de fechas, calculando el precio de compra y venta y muestra la utilidad por cada producto vendido.
  + **Facturas**: Muestra un listado con las ventas facturadas.
  + **Lista de precios**: Listado de los productos mostrando todos los precios disponibles para cada uno.{/tabs}