PN1. VENTA CONTADO DE PUBLICIDAD EDITORIAL

1. El cliente le comunica al vendedor que productos requiere comprar y en qué cantidad. En este punto el cliente le comunicará al vendedor los aspectos más relevantes de los productos que requiere adquirir (Nombre, Tipo, Marca, Color, Modelo, Capacidad, Cantidad, etc.).

El Cliente se presenta en los escritorios de Venta Publicidad Contado y le indica al vendedor el tipo de aviso que desea publicar.

2. El vendedor revisará a través de una pantalla (Sistema) si los productos solicitados tienen existencia. Si no hay existencia, entonces el vendedor procederá a asesorar al cliente en cuanto a otras opciones de productos similares que tiene la tienda. (Nombre, Tipo, Marca, Color, Modelo, Capacidad, Cantidad, etc).

El Vendedor comenzará a ingresar los datos de la pauta: tipo de aviso, ubicación del mismo, si lo desea a color, tamaño del aviso, días a publicar.

3. Si el cliente se encuentra de acuerdo con la asesoría del vendedor, entonces el vendedor procederá a ir marcando en el sistema cuales son los productos que el cliente se dispone a comprar (Carrito de Compra). (Nombre, Tipo, Marca, Color, Modelo, Capacidad, Cantidad). En este punto también el vendedor le solicitará al cliente los datos personales básicos, DNI, Nombre y Apellido, esto para poder identificar al carrito de compra asociado con la posible venta.

El Vendedor

4. Paralelamente al paso 3 el cliente se dirige a CAJA. Si el cliente nunca ha comprado en la tienda, entonces el cajero le solicitará sus datos personales (DNI, Apellidos, Nombres, Dirección, Teléfono Móvil, Teléfono Fijo y email). Si ya el cliente ha comprado en la tienda, ya sea de manera física o por internet, entonces no hará falta registrar al cliente en el sistema.

5. Al cajero le aparecerán en pantalla (sistema) los datos de los productos ya seleccionados para la venta (reservados en el carrito). El cajero procederá a ratificar la venta de cada uno de los Ítems del carrito de ventas y procederá a cobrarle al cliente (Código Producto, Nombre Producto, Cantidad, Precio, Impuesto, Total Compra, Fecha, Hora). En esta instancia el cliente comunica al Cajero sus datos bancarios si son necesarios.

6. El cliente tendrá la posibilidad de poder pagar con Tarjeta de Débito, con Tarjeta de Crédito, con MercadoPago y en Efectivo. En algunos de estos casos se deben tomar en cuenta datos tales como Banco, Tipo de Tarjeta, Número de Tarjeta, Fecha de expiración de la Tarjeta, Número de Cuenta, Alias, Monto a cancelar, DNI, Apellidos, Nombre, etc.).

7. Después de haber cobrado, el cajero imprime por triplicado la Factura, le entrega 2 facturas al cliente y se queda con una la cual almacena para su control. El proceso de cobranza puede involucrar conexiones remotas del sistema interno de la tienda con la Banca Comercial y/o MercadoPago.

8. El cliente se dirigirá con una de las copias de la Factura hacia el área de despacho. El despachador le solicitara al cliente que le entregue la copia de la factura indicada para su uso. El despachador revisará en el sistema (pantalla) si se corresponden los datos la factura con las compras realizadas en el sistema. Si existe la correspondencia entre sistema – factura (papel) entonces el despachador almacena la copia de la factura y registra en el sistema que ya fueron entregados los productos asociados con la Factura, y emite un documento de Entrega Conformada asociado con la Factura.

9. Al final, el despachador le entregará al cliente los productos asociados con la Factura y el documento de la Entrega Conformado. Fin.