

# PROSCAI PUNTO DE VENTA

Manual BackOffice de análisis gerencial POS

---



**Soporte Proscai, S. C.**



**Soporte PROSCAI, S. C.**

AV. Presidente Masaryk 101 - 601

Col. Chapultepec Morales

11570 México, D.F.

Tel.: (55) 5545 - 6735

Fax: (55) 5250 - 0804

[www.proscai.com](http://www.proscai.com)

Todos los datos que aparecen en este manual y en la Empresa de Demostración que se utiliza para llevar a cabo el curso de Proscai, son ficticios.

Cualquier similitud con la realidad es sólo coincidencia.

Manual diseñado y elaborado por L.D.G. María Rosa Nieto y Sergio Avilés.

Primera edición, 2011

Impreso en México

# Índice

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>TRASPASOS INTELIGENTES .....</b>	<b>7</b>
<i>Registro de zonas de reparto .....</i>	<i>7</i>
ACUMULA VENTAS TRASPASOS .....	11
(NOSHOW) DESACTIVAR TIENDAS .....	12
<i>Activar y desactivar tiendas .....</i>	<i>18</i>
<i>Activar / Desactivar color .....</i>	<i>19</i>
<i>Generar traspasos .....</i>	<i>21</i>
<b>CONSULTA LOS MÁS VENDIDOS .....</b>	<b>24</b>
<b>CONSULTAS GERENCIALES .....</b>	<b>28</b>
<b>REPORTES .....</b>	<b>35</b>
REPORTE DE ASISTENCIA DE SUPERVISORES Y PERSONAL DE TIENDA .....	43
<b>DESCUENTOS Y OFERTAS .....</b>	<b>45</b>
DESCUENTOS POR GRUPOS .....	45
<i>(I,a1) Descuento por renglón + producto + tienda .....</i>	<i>48</i>
<i>(I,b1) Descuento por renglón + grupo + tienda .....</i>	<i>51</i>
<i>(I,c1) Descuento por renglón + todos los grupos + tienda .....</i>	<i>53</i>
<i>(II,d1) Descuento en ticket por grupo + tienda .....</i>	<i>54</i>
<i>(II,e1) Descuento en ticket todos los grupo + tienda .....</i>	<i>56</i>
OFERTAS 2X1, 3X2, ETC. MISMO GRUPO .....	58
OFERTAS 2X1, 3X2, ETC. MISMO PRODUCTO .....	63
OFERTAR DESDE REPORTE LOS MÁS VENDIDOS .....	65
LIQUIDAR DESDE REPORTE LOS MÁS VENDIDOS .....	69
DESCUENTOS AL VUELO .....	73



La consulta **Los más vendidos** le evaluar la rotación de su inventario; le facilita el análisis del status de su inventario en relación a las ventas realizadas, a su stock actual y a la proyección de ventas de semanas futuras; le facilita el análisis del comportamiento de sus productos y su posicionamiento entre sí, para generar nuevas estrategias de venta más adecuadas a su situación real, fortaleciendo el incremento de sus ganancias.

**Análisis por familias**

Tipo Producto	Fam.	Descripción	Carr	Stock	Importe	Ratio	Tda	Descripción	Venta	Stock	Mínimo	A	Rot.
DEPARTAMEN	General	Datos	291	79244	83027	258.5704			35	85	76		
TIPO PRODUC	Fibra fam #00												
PROVEEDOR	Bota Fibra	001 CINTURON	0	80	0	7		00 ALMACEN CENTRAL	0	49	0	0	0.00
TEMPORADA	Agrega a filo	2PR FALDA	37	9,424	5,328	255.27		01 INSTITO CENTRAL	10	18	27	14,100	
OCASION	Excepción	2PR GORRA	0	138	0	7		02 2 CORDONALPURA	17	10	20	14,100	
COORDINADO	Query	2PR LLENTES	0	111	0	7		03 3 POLARCO	0	0	24	14,100	
ORIGEN	Fibra query	2PR PALLA	0	146	0	7		04 PALECA	0	0	24	14,100	
TIPO	Elimina vta #0	2PR MOCHILA	0	153	0	7		05 TORREÓN	0	0	24	14,100	
CONJUNTO	REPORTE	2PR PANTALON	69	20,007	15,125	295.40		07 ZAPATERO	0	0	24	14,100	
		2PR PANTALON	21	17,221	8,606	242.50		08 TIJUANA	0	0	24	14,100	
		2PR PANTALON	0	198	0	7		09 ENSENADA	0	0	24	14,100	
		2PR SUETER	2	397	604	198.50		10 CELAYA	0	0	24	14,100	
		2PR SUETER	2	397	604	198.50		12 SAN MIGUEL DE AL	0	0	24	14,100	
		2PR SUETER	0	1,503	0	7		13 CUERPARRA	0	0	24	14,100	
		2PR SUETER	3	1,424	828	474.87		14 MEXICALC	0	0	24	14,100	

También se explica la **generación y análisis de información gerencial** a través de ventanas de **Consulta y Reportes**. Podrá realizar análisis de tiendas particulares o comparativas, evaluar su ventas, sus tiendas, a sus cajeros y vendedores, los mejores horarios y días así como el movimiento de sus productos; podrá generar vistas diarias, semanales, mensuales o del periodo que desee evaluar para tomar las mejores decisiones y eficientar sus servicio y hacer crecer las ventas en sus tiendas. Estas consultas podrán ser realizadas desde dispositivos móviles y siempre contará con información actualizada.

**Producto comprados**

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Última U.	Importe	Pz prm	Imp prm	Pz. R.a.
TOTAL		590	5,462	1,106,939			9.26	1,876	0
301	TIENDA 1	526	2,534	532,892	17:22	11,250	7.8	1,635	2,220
302	TIENDA 2	58	785	151,525	17:29	-1,250	13.5	2,613	600
303	TIENDA 3	27	246	41,925	19:20	1,190	9.1	1,553	356
304	PONIENTE	12	104	22,850	16:52	1,185	8.7	1,904	134
305	CENTRO	16	218	35,674	13:14	2,280	15.6	2,250	227
306	TORREÓN	16	154	31,481	11:23	5,481	9.6	1,968	162
307	MOBILIA	14	120	26,700	10:11	3,125	8.6	1,907	127
308	TIJUANA	22	220	45,640	10:35	2,665	10.0	2,075	240
309	ENSENADA	16	152	29,930	10:38	2,290	9.5	1,871	168
310	URUPÁN	28	314	65,432	11:22	1,220	11.2	2,337	329
311	CELAYA	18	196	42,880	10:41	1,800	10.9	2,382	210
312	SAN MIGUEL DE ALLENDE	14	158	26,299	11:06	1,916	11.3	1,879	172
313	CUERNAVACA	8	108	25,180	11:09	4,030	15.5	2,897	116
314	VERACRUZ	12	150	30,480	11:19	1,765	12.5	2,540	178
327	ALMACEN 27								
341	41 FRANQUICIA 41	3	3	51	13:48	20	1.0	17	
398	CD 2								
		590	5,462	1,106,939					

Adicionalmente se ha incorporado en este manual el **manejo de Descuentos y Ofertas**, ya que que una vez analiza toda su información, consideramos que podrá serle de utilidad para generar sus estrategias. Conocer las diversas opciones de manejarlas, puede ampliar su campo de acción.

7 Tienda.01 Cajero C11 CENTRO SES: 513 UBI: 0 05/08/2009 11:13:17

Archivo Edit Proscal Help

Agente	Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
01		SUDADERA CON CIERRE MAR ME	0.000	0.0000		
	JTOA02AMAUNI	JUEGO 2 TOALLAS 1/2 BAÑO AMA L	1.00	150.00	0.00	150.00
	JTOA02BCOUNI	JUEGO 2 TOALLAS 1/2 BAÑO BCO L	1.00	150.00	100.00	0.00
	JTOA01AMAUNI	JUEGO 4 TOALLAS MANOS AMA UN	1.00	100.00	0.00	100.00
	JTOA01CIEUNI	JUEGO 4 TOALLAS MANOS CIE UNI	1.00	100.00	100.00	0.00
	JTOA01BCOUNI	JUEGO 4 TOALLAS MANOS BCO UN	1.00	100.00	0.00	100.00
	NAE050MARME	SUDADERA CON CIERRE MAR ME	1.00	120.00	0.00	120.00
			0.00	0.00	0.00	0.00

Ultimo Cambio Puntos L.C.  
0.00 2.701.00 0.00

Obs:

Pagos	Saldo	Cambio	Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%
0.00	423.00	0.00	6.00	408.70	0.00		15

Total VENTA  
**470.00**

Fecha 05/08/2009

VENTA

Pagos F1    Cant F2    Descuentos F3    Monedero F4    Vales F5    Cotizacion F6    Espera F7    Cliente F8    Cancel F11    ok F12

Los temas comprendidos en este apartado son:

**Trasposos inteligentes:**

**NoShow (desactivar tiendas)**

**Consulta Los más vendidos**

**Consultas gerenciales**

**Reportes**

**Descuentos y Ofertas**

## Trasposos inteligentes

---

Una característica muy valiosa de Proscái Punto de Venta es la **sugerencia de trasposos inteligentes** que realiza: le permite ahorrar tiempo de análisis y mejorar sus tiempos de respuesta; le evita vacíos o ausencias de producto a nivel color y talla en tiendas, todo esto con la finalidad de optimizar su atención al cliente e incrementar sus ventas.

Con base a las ventas realizadas y a su stock actual, el sistema genera una sugerencia de trasposos que le permitirá contar siempre con el inventario suficiente en cada tienda para cubrir la demanda. Le sugerirá qué mercancía recoger de las tiendas que han tenido menos venta, de acuerdo a sus zonas de reparto, para concentrarla en las tiendas donde existe mayor posibilidad de venta sin necesidad de ofertar.

Adicionalmente le permite activar o apagar tiendas para ser consideradas al momento del cálculo, de la recolección y el reparto de mercancía para equilibrar su inventario en tiendas.

Previamente es necesario registrar las zonas de reparto de sus tiendas, como se explica a continuación.

### *Registro de zonas de reparto*

Al registrar las zonas de reparto a las que pertenecen las tiendas, permitirá que las sugerencias de trasposos sean las mejores y más adecuadas, optimizando los tiempos al considerar la cercanía y costos de transportación.

Esto funciona de la siguiente manera:

La **zona 0** es exclusivamente para el **Almacén Central**.

La **zona 1** es exclusivamente para las **tiendas del D.F.**

Al resto de las zonas no importa el número que les asigne, por ejemplo:

la **zona 8** podrá ser para sus tiendas ubicadas en Guadalajara, Zapopan y Tonalá; la **zona 6** para las tiendas de Monterrey y Torreón, etc.

La forma de registrar estas zonas de reparto es muy sencilla y solamente es necesario hacerlo la primera vez.

1. Vaya a **Datos Generales**.
2. Elija del menú **Datos Generales** el comando **Catálogos**.
3. Seleccione la opción **Almacenes**.

4. Busque el Almacén **00** y oprima el botón **Cambio**.
5. En el campo **Zona de Reparto** registre el número **0**.

**Almacenes**

**Acciones**

Almacén: 00 Cia: 0 Multi Cia: 0

Nombre: ALMACEN CENTRAL

Dirección: \_\_\_\_\_ No. Ext.: \_\_\_\_\_ No. Int.: \_\_\_\_\_

Colonia: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_

Municipio: \_\_\_\_\_ C.P.: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_ Uso horario: 0

Encargado: \_\_\_\_\_ GLN: \_\_\_\_\_

Centro de Distr.: 1  Es C.D. **Zona de reparto: 0** Prioridad: 0 Grupo: \_\_\_\_\_ Factor sems stk: 0.00 Capacidad: 0 Factor recoger: 0.00

Usuarios: \_\_\_\_\_

Friedman

	Lun.	Mar.	Mie.	Jue.	Vie.	Sab.	Dom.	Tot.
% Vts.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Zona.(4)	Gerente.(5)	(6)	(7)	(8)	(9)			

P.O.S.: Último corte: \_\_\_\_\_ Alta: \_\_\_\_\_

Fecha de trabajo: \_\_\_\_\_ Cajero principal: \_\_\_\_\_  Caja independiente

Máximo efectivo: 0  Usar formato alterno (A)

Varios: 0.00 0 Cuota: 0.00

Entrada semana: \_\_\_\_\_ Sabado: \_\_\_\_\_ Domingo: \_\_\_\_\_

Salida semana: \_\_\_\_\_ Sabado: \_\_\_\_\_ Domingo: \_\_\_\_\_

Stk a \$ vta: 0.00 Stk a \$ costo: 0.00 Stk: 0

Comentario: \_\_\_\_\_ Sincronizar:  No  TOL  SPDS

Depositos: \_\_\_\_\_ Referencia: \_\_\_\_\_

Convenio: \_\_\_\_\_

Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo grupo

Del: \_\_\_\_\_ Al: \_\_\_\_\_

Grupo: 0

Lleva: 0 Paga: 0 Descto: 0 %

Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo producto

Del: \_\_\_\_\_ Al: \_\_\_\_\_

Grupo: 0

Lleva: 0 Pag: 0 Descto: 0 %

6. Oprima **OK**.
7. Para este ejemplo se registró la **zona 1** para la tienda **01 Centro** en el **D.F.**

**Almacenes**

**Acciones**

Almacén: 01 Cia: 0 Multi Cia: 0

Nombre: MEXICO CENTRO

Dirección: \_\_\_\_\_ No. Ext.: \_\_\_\_\_ No. Int.: \_\_\_\_\_

Colonia: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_

Municipio: \_\_\_\_\_ C.P.: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_ Huso horario: 0

Encargado: \_\_\_\_\_ GLN: \_\_\_\_\_

Centro de Distr.: 1  Es C.D. **Zona de reparto: 1** Prioridad: 0 Grupo: \_\_\_\_\_ Factor sems stk: 0.00 Capacidad: 0 Factor recoger: 0.00 Lista default: 0

Usuarios: \_\_\_\_\_

Friedman

	Lun.	Mar.	Mie.	Jue.	Vie.	Sab.	Dom.	Tot.
% Vts.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)			

P.O.S.: Último corte: \_\_\_\_\_ Alta: \_\_\_\_\_

Fecha de trabajo: \_\_\_\_\_ Cajero principal: \_\_\_\_\_  Caja independiente

Máximo efectivo: 0  Usar formato alterno (A)

Varios: 0.00 0 Cuota: 0.00

Entrada semana: \_\_\_\_\_ Sabado: \_\_\_\_\_ Domingo: \_\_\_\_\_

Salida semana: \_\_\_\_\_ Sabado: \_\_\_\_\_ Domingo: \_\_\_\_\_

Stk a \$ vta: 0.00 Stk a \$ costo: 0.00 Stk: 0

Comentario: \_\_\_\_\_ Sincronizar:  No  TOL  SPDS

Depositos: \_\_\_\_\_ Referencia: \_\_\_\_\_

Convenio: \_\_\_\_\_

Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo grupo

Del: \_\_\_\_\_ Al: \_\_\_\_\_

Grupo: 0

Lleva: 0 Paga: 0 Descto: 0 %

Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo producto

Del: 01/03/2010 Al: 30/03/2010

Grupo: 5

Lleva: 2 Pag: 1 Descto: 100 %

Consecutivo de salida: 0

## 8. También se registró la **zona 8** para la tienda **02 GUADALAJARA**.

**Almacenes**

**Acciones**

Siguiente

Anterior

Encuentra

Alta

Cambio

Formas de pago

Almacén: 02 Cia: 0 Multi Cia: 2

Nombre: 02 GUADALAJARA

Dirección: \_\_\_\_\_ No. Ext.: \_\_\_\_\_ No. Int.: \_\_\_\_\_

Colonia: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_

Municipio: \_\_\_\_\_

Estado: \_\_\_\_\_ C.P.: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_ Huso horario: 0

Encargado: \_\_\_\_\_ GLN: \_\_\_\_\_

Centro de Distr.: 2 Es CD: **Zona de reparto 8** Prioridad: 0 Grupo: \_\_\_\_\_ Factor sems stk: 0.00 Capacidad: 0 Factor recoger: 0.00 Lista default: 0

Usuarios: \_\_\_\_\_

Friedman							
Lun.	Mar.	Mie.	Jue.	Wie.	Sab.	Dom.	Tot.
% Vts: 0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
(4) _____	(5) _____	(6) _____	(7) _____	(8) _____	(9) _____		

P.OS.: Último corte: \_\_\_\_\_ Alta: \_\_\_\_\_

Fecha de trabajo: 01/04/2011 Cajero principal: \_\_\_\_\_ Formato:  Normal  Alterno [A]  Alterno [B]

Máximo efectivo: 0  Caja independiente

Varios: 0.00 0 Cuota: 0.00

Entrada semana: \_\_\_\_\_ Sabado: \_\_\_\_\_ Domingo: \_\_\_\_\_

Salida semana: \_\_\_\_\_ Sabado: \_\_\_\_\_ Domingo: \_\_\_\_\_

Stk a \$ vta: 0.00 Stk a \$ costo: 0.00 Stk: 0

Comentario: \_\_\_\_\_ Sincronizar:  No  TOL  SPDS

Depositos: \_\_\_\_\_ Referencia: \_\_\_\_\_

Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo grupo

Del: \_\_\_\_\_ Al: \_\_\_\_\_

Grupo: 0

Lleva: 0 Paga: 0 Descto: 0 %

Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo producto

Del: \_\_\_\_\_ Al: \_\_\_\_\_

Grupo: 0

Lleva: 0 Paga: 0 Descto: 0 %

Consecutivo de surtido: 0

Y así sucesivamente, en todas sus tiendas.

PROSCAI **sugiere los traspasos** para su distribución, considerando **jerárquicamente** los siguientes elementos:

1. Busca entre las tiendas de la **misma zona** que estén **apagadas**.
2. Busca en **bodega**.
3. Busca entre las **tiendas del D. F.** que están **apagadas**.
4. Busca entre cualquier tienda de **cualquier zona** que se encuentre **apagada**.
5. Busca entre las **tiendas de la misma zona** que se encuentren **prendidas**.
6. Busca en cualquier tienda del D. F. **prendida**.
7. Busca en cualquier tienda **prendida**.

**NOTA:** En todo momento el sistema **validará la pertenencia al mismo Centro de Distribución**.

A continuación conocerá la manera de consultar y traspasar inteligentemente.

Para este ejemplo se va a dar seguimiento al producto **U22250 CHAMARRA DE MEZCLILLA CORTA**, el cual se encuentra clasificado y en la siguiente situación:

En **almacén 00** se recibió el producto en las siguientes cantidades.

	28	30	32	34
<b>Beige</b>	10	10	10	10
<b>Marino</b>	10	10	10	10
<b>Olivo</b>	10	10	10	10

Posteriormente se realizaron **traspasos** del almacén 00 a la **tienda 1** y a la **tienda 2** respectivamente:

**Tienda 1**

	28	30	32	34
<b>Beige</b>	3	3	3	3
<b>Marino</b>	3	3	3	3
<b>Olivo</b>	7	7	7	7

**Tienda 2**

	28	30	32	34
<b>Beige</b>	1	3	1	6
<b>Marino</b>	3	3	3	3
<b>Olivo</b>	3	3	3	3

Cada tienda **vendió** lo siguiente:

**Tienda 1**

	28	30	32	34
<b>Beige</b>	2	1	3	3
<b>Marino</b>	3	2	3	1
<b>Olivo</b>	-	-	-	-

**Tienda 2**

	28	30	32	34
<b>Beige</b>	1	1	1	1
<b>Marino</b>	3	2	3	2
<b>Olivo</b>	1	1	1	1

Quedando el **inventario en almacén 00** de la siguiente forma

	28	30	32	34
<b>Beige</b>	6	4	6	1
<b>Marino</b>	4	4	4	4
<b>Olivo</b>	0	0	0	0

## Acumula ventas traspasos

Será necesario que corra la rutina **ACUMULA VENTAS TRASPASOS** cuando realice la consulta (**No Show**) **Desactivar tiendas** y el reporte **Los más vendidos**, para así contar con información actualizada. Esta rutina **acumula la información de ventas y de traspasos** considerando el inventario y ofreciéndole información precisa.

1. Registrado como **Cajero Maestro**, oprima el botón **Back office** o **F8**



2. Seleccione del **menú Punto de venta** el comando **Acumula Ventas Traspasos**.



3. Registre los rangos de producto que desee acumular. Si lo deja en blanco, el sistema asume que analizará todos los productos.

Productos Del:  Al:

Familia:

Orden:  Proveedor  Familia

Semana	18
Semanas a Evaluar	6
Semanas Futuras tdas.	6
Mínimo en tienda	2
Tiempo de entrega prv	0
Semanas Futuras Bodega	6

C y T

El sistema indica la **semana actual** en la cual se encuentra, para este ejemplo es la 18; también le indica que va a analizar las **6 semanas anteriores** y realizará un **cálculo para las próximas 6 semanas**, además tomará en cuenta un **mínimo de mercancía** de 2 piezas para cada tienda.

4. Oprima **OK**.

### *(NoShow) Desactivar tiendas*

Frecuentemente sucede que, conforme las tiendas van realizando sus ventas, los productos se van terminando de forma desigual, provocando esto un desequilibrio de inventario, llegando en ocasiones a tener faltantes de producto en color y talla específicos; esto es lo que llamamos “**No Show**” y también es conocido como “**Out of Stock**”.

**PROSCAI** le proporciona la información detallada de dónde se encuentran des-tallados los productos y le sugiere los movimientos de mercancía a realizar, para que sean lo más efectivos y prácticos. Además usted puede decidir qué **tiendas “prender” o “apagar”**, esto significa dejarlas activas u omitirlas al momento de considerar el traspaso de mercancía. **Este intercambio de mercancía lo sugiere en relación al total de piezas de producto existente, a las ventas realizadas por tienda de ese producto en base a 6 semanas y al número de tiendas que se haya decidido dejar activas.**

Puede darse el caso que una tienda haya vendido muy pocas piezas del producto XXX, y otra en cambio tiene ya demasiados “No Show” del mismo producto; tal vez convendría “Desactivar” la tienda con menos ventas para poder disponer de su producto y redistribuirlo entre las tiendas de mayor venta, especialmente cuando se trata de productos de temporada que se busca vender sin necesidad de ofertar.

Es más recomendable tener menos tiendas con producto completo y en cantidades suficientes (en todas las tallas y colores) que muchas tiendas con faltantes en color y talla.

5. Una vez que corrió la rutina Acumula Ventas Traspasos, seleccione del menú Punto de venta el comando (No Show) Desactivar tiendas.
6. Registre los productos que desee analizar. Para este ejemplo será el producto U22250 para poder darle seguimiento.

Productos Del:  Al: 
 Familia:  (\*= TODOS) 
 CONJUNTO 
 ({ALTA>{#D-120}}&({ALTA<{#D-90}})

7. Oprima OK.

El sistema despliega una ventana donde enlista los productos solicitados, a nivel raíz.

Adicionalmente muestra las **piezas vendidas**, el **inventario actual** y los “**No Show**” encontrados.

Del lado derecho mostrará el detalle del producto seleccionado: el inventario total del producto, lo existente en tiendas y bodega, en formato matricial.

The screenshot shows the 'TIENDA 0' application window. It features a main table listing products and their status across various stores. A secondary table on the right shows inventory details for the selected product, including a matrix of inventory levels across different categories (BEI, MAR, OLI) and a 'TOTAL' row. A third table below it shows a more detailed inventory matrix for the selected product, with a red box highlighting the 'TOTAL' row and the 'BEI' row. The interface also includes a product image, a 'Factor 1.00' field, and several control buttons at the bottom.

Producto	Vta	Inv	NoSh	DEPA	Tda	Nombre	Vta	Inv	NoSh	A	Transit
U22250	35	85	8		00	ALMACEN CE	0	33	0	A	0
					01	MEXICO CEN	18	34	4	A	0
					02	2 GUADALAJ	17	18	4	A	0
					03	3 POLANCO	0	0	0		0
					04	PUEBLA	0	0	0		0
					05	TOLUCA	0	0	0		0
					06	TORREÓN	0	0	0		0
					07	ZAPOPAN	0	0	0		0
					08	TIJUANA	0	0	0		0
					09	ENSENADA	0	0	0		0
					10	URUAPAN	0	0	0		0
					11	CELAYA	0	0	0		0
					12	SAN MIGUEL	0	0	0		0
					13	CUERNAVACZ	0	0	0		0
					14	VERACRUZ	0	0	0		0
					27	ALMACEN 27	0	0	0		0
					41	41 FRANQUI	0	0	0		0
					98	CD 2	0	0	0		0

INVENTARIOS					
	28	30	32	34	35
TOTAL					
BEI	7	9	6	6	
MAR	4	5	4	7	
OLI	9	9	9	9	

INVENTARIOS					
	28	30	32	34	35
TOTAL					
BEI	5	4	5	1	
MAR	4	4	4	4	
OLI					

En el centro de la ventana aparece la información de las tiendas en relación al producto seleccionado: reporta las ventas, el inventario, los faltantes o NoShow registrados.

También le indica si sus tiendas están Activas (A) o apagadas y la mercancía que pudiera tener en tránsito. CUIDADO de no hacer clic dos veces sobre la tienda, ya que con eso apaga y activa las tiendas.

En la parte baja de la ventana encuentra varios botones que le permitirán realizar diversas vistas del producto.

Para este ejemplo, el producto se encuentra activo en 2 tiendas e indica que existen 8 faltantes de producto.

8. Seleccione la tienda 1 y de los botones de vistas, elija Inventarios.

Viendo el detalle de la Tienda 1 observe el detalle del “No Show”, no hay existencias del producto en color y talla Beige 32 y 34 y en Marino 28 y 32. El color Olivo se encuentra con mucho stock.

Producto	Vta	Inv	NoSh	DEPA
U22250	35	85	8	

Tda	Nombre	Vta	Inv	NoSh	A	Transil
00	ALHACEN CE	0	33	0	0	0
01	MEXICO CEN	18	34	4	A	0
02	2 GUADALAJ	17	18	4	A	0
03	3 POLANCO	0	0	0	0	0
04	PUEBLA	0	0	0	0	0
05	TOLUCA	0	0	0	0	0
06	TOPREÓN	0	0	0	0	0
07	ZAPOCAN	0	0	0	0	0
08	TIJUANA	0	0	0	0	0
09	ENSENADA	0	0	0	0	0
10	URUAPAN	0	0	0	0	0
11	CELAYA	0	0	0	0	0
12	SAN MIGUEL	0	0	0	0	0
13	CUERNAVACA	0	0	0	0	0
14	VERACRUZ	0	0	0	0	0
27	ALHACEN 27	0	0	0	0	0
41	41 FRANQUI	0	0	0	0	0
98	CD 2	0	0	0	0	0

TOTAL	28	30	32	34	36
BEI	7	9	6	6	
MAR	4	6	4	7	
OLI	9	9	9	9	

A través de los botones inferiores (Inventarios, Ventas, Activos, Traspasos, Final y Mínimos), puede generar diversas vistas de sus tiendas. En la parte superior de esa ventana aparece indicado qué está viendo.

TOTAL	28	30	32	34	36
BEI	2	1	3	3	
MAR	3	2	3	1	
OLI					

9. Oprima el botón Ventas.

El sistema le indica lo que hasta el momento lleva vendido del producto en esta tienda.

10. Oprima el botón Activos.

ACTIVOS										
	28	30	32	34	36					
TOTAL										
BE I	1	1	1	1						
MAR	1	1	1	1						
OLI	1	1	1	1						

El número 1 significa que en esa tienda tiene activas todas las tallas y colores del producto. En caso de aparecer en blanco, quiere decir que el producto no se encuentra activo en su tienda, en esa talla y color.

**NOTA:** Los productos inician como Activos cuando ingresan al almacén, ya sea por recepción directa (desde el módulo Recepciones), por traspaso desde el módulo Inventarios o por traspasos desde punto de venta.

11. Oprima el botón Mínimos.

MINIMOS										
	28	30	32	34	36					
TOTAL										
BE I	2	2	3	3						
MAR	3	2	3	2						
OLI	2	2	2	2						

Con base a sus ventas, el sistema le sugiere el mínimo que debe tener esta tienda.

Los botones Traspaso y Final se ven con los datos sugeridos por el sistema, cuando corre la rutina Genera Traspasos, explicado a continuación.

12. Seleccione la Tienda 2.

The screenshot shows a software interface for managing inventory across multiple stores. The main window is titled 'TIENDA 0'. On the left, there is a list of products with columns for 'Producto', 'Vta', 'Inv', 'NoSh', and 'DEPA'. Below this list is a small image of a blue denim jacket. The central part of the screen displays a detailed list of stores (Tda) with columns for 'Nombre', 'Vta', 'Inv', 'NoSh', 'A', and 'Transi'. A red arrow points to the row for 'Tienda 2' (GUADALAJARA), which has 17 units in stock and 4 units 'No Show'. To the right, there are two 'INVENTARIOS' panels. The top panel shows a summary for 'Tienda 0' with a 'TOTAL' row and rows for 'BEI', 'MAR', and 'OLI'. The bottom panel shows a similar summary for 'Tienda 2', which is highlighted with a red box. This panel shows 'TOTAL' values for 'BEI' (3), 'MAR' (1), and 'OLI' (2). At the bottom of the interface, there are several buttons for actions like 'Elimina U', 'DESACTIVA TODO', 'Show sel', 'Desactiva ceros', 'Activa con inv', 'Filtra sel', 'GENERA TRASPAS', 'Inventarios', 'Traspasos', 'Ventas', 'Final', 'Activos', and 'Minimos'. There are also input fields for '12.75' and '49'.

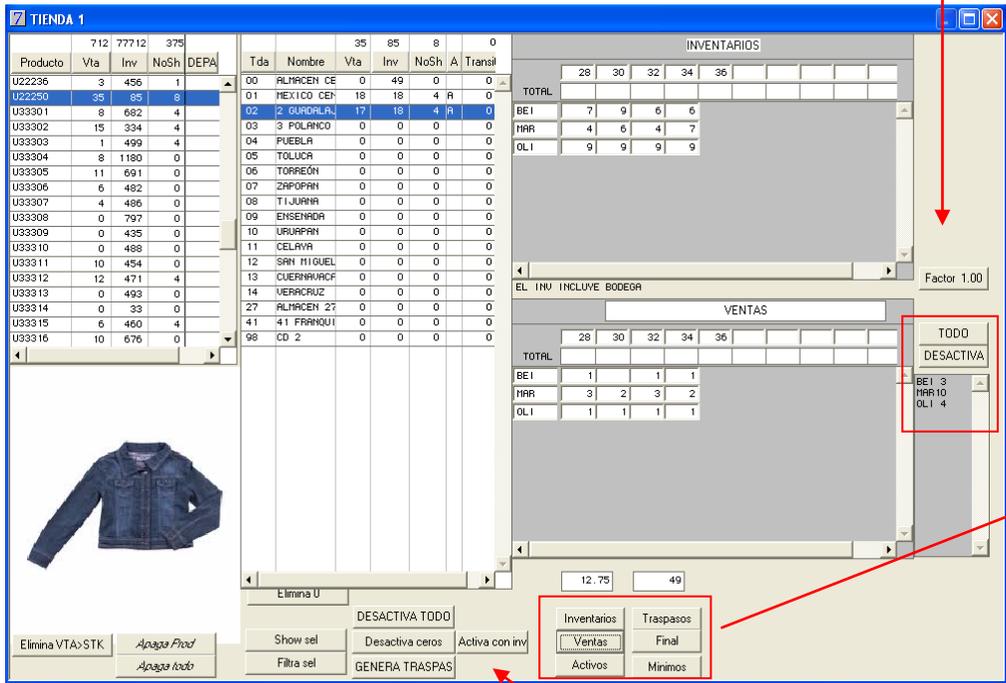
Aquí están los otros 4 “No Show”, Beige 28 y 32 así como Marino 28 y 32.

**NOTA:** Es importante señalar que al decidir el número de tiendas a activar, se considere como máximo de tiendas, el stock mínimo del producto en bodega. Es decir, si mi stock mínimo es 3, se recomienda tener activas 3 tiendas.

La ventana No Show Desactivar tiendas incluye otras características.

**FACTOR:**

Permite que se modifique el rango de cálculo, con la finalidad de variar la sugerencia del traspaso sobre ventas realizadas. Suele modificarse para mercancía de temporada.



Para activar una tienda es necesario que se encuentre el botón en **ACTIVA**; si desea apagar una tienda, debe encontrarse en **DESACTIVA**. También puede activar o desactivar **TODOS** o únicamente **COLORES** del producto.

Estos botones le permiten realizar diversas **CONSULTAS**.

**ACTIVA CON INV:**

Activa todas las tiendas que tengan inventario del producto seleccionado.

**Elimina VTA>STK:**

Deja en la lista de productos solamente aquellos que cuentan con un stock menor o igual a las ventas realizadas.

**Apaga Prod:**

Desactiva de tiendas el producto seleccionado de la lista. (SQL)

**Apaga todo:**

Desactiva de todas sus tiendas los productos que se encuentran en la lista. (SQL)

**Elimina 0:**

Quita del lado izquierdo de la pantalla, todos los productos que aparecen con 0 en la columna Inventarios.

**Show sel:**

Le permite seleccionar un rango de productos.

**Filtra sel:**

Deja solamente en la ventana los productos seleccionados.

**ACTIVA / DESACTIVA TODO:**

En base a los botones **TODOS** y **ACTIVA/DESACTIVA** del lado derecho, al presionar este botón el sistema activará o desactivará todos los productos filtrados en la tienda.

**DESACTIVA CEROS:**

Desactiva las tiendas que tengan 0 en la columna Inventarios, de todos los productos filtrados.

**GENERA TRASPASOS:**

Realiza una sugerencia de traspaso en base a los valores establecidos y genera la solicitud de envío de cada una de las tiendas.

A continuación se activará la tienda 3, pero sólo para el producto U22250 en color OLIVO tallas 28, 30, 32 y 34.

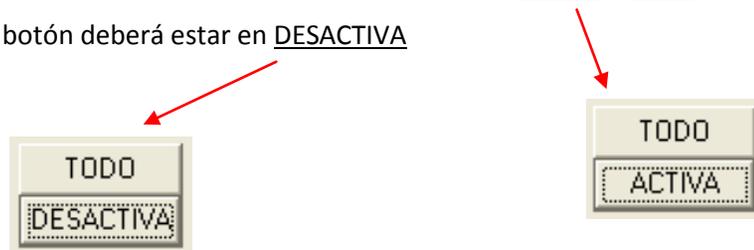
Activar y desactivar tiendas

Existen múltiples motivos por los cuales desee activar o desactivar una tienda.

El principal objetivo de esta característica es **nivelar su inventario** en tiendas, **evitar vacíos de inventario** y **generar las estrategias** para librarse de la aplicación de descuentos y ofertas sobre los productos de poco movimiento.

- 13. Valide que el botón de la derecha de la ventana se encuentre en **ACTIVA** y **TODO**.

Para apagar una tienda, el botón deberá estar en **DESACTIVA**



- 14. Seleccione la **tienda 03**.

7 TIENDA 0					Tda	Nombre	35	85	8	A	0
Producto	Vta	Inv	NoSh	DEPA			Vta	Inv	NoSh		Transil
U22250	35	85	8		00	ALMACEN CE	0	49	0		0
					01	MEXICO CEN	18	18	4	A	0
					02	2 GUADALAJ	17	18	4	A	0
					03	3 POLANCO	0	0	0		0
					04	PUEBLA	0	0	0		0
					05	TOLUCA	0	0	0		0

- 15. Haga doble clic para que se Active.

7 TIENDA 0					Tda	Nombre	35	85	8	A	0
Producto	Vta	Inv	NoSh	DEPA			Vta	Inv	NoSh		Transil
U22250	35	85	20		00	ALMACEN CE	0	49	0		0
					01	MEXICO CEN	18	18	4	A	0
					02	2 GUADALAJ	17	18	4	A	0
					03	3 POLANCO	0	0	0	A	0
					04	PUEBLA	0	0	0		0
					05	TOLUCA	0	0	0		0

Observe que aparece la letra A. A partir de ahora esta tienda queda activa para el producto y al momento de generar la sugerencia de traspaso, la tomará en cuenta para le repartición. Observe que los NoShow aumentaron a 20, porque se activaron todos los colres en la tienda 3.

Activar / Desactivar color

Como se han registrado pocas ventas del color OLIVO del producto U22250 se va activar sólo ese color del producto en la tienda 03.

16. Con la tienda 3 seleccionada, elija la vista **Activos**. Aparece con 1 todos los colores y tallas.
17. Ajuste los botones del lado derecho en **COLOR** y **DESACTIVA**.
18. Seleccione el color **BEIGE**.

The screenshot shows the 'TIENDA 2' interface. On the left, a table lists products with columns for 'Producto', 'Vta', 'Inv', 'NoSh', and 'DEPA'. Product 'U22250' is highlighted. Below the table is an image of a blue denim jacket. On the right, there are two summary tables: 'INVENTARIOS' and 'ACTIVOS'. The 'ACTIVOS' table shows counts for colors BEI, MAR, and OLI across sizes 28, 30, 32, 34, and 36. A 'COLOR' selection panel on the far right has a 'DESACTIVA' button highlighted with a red box. At the bottom, there are various control buttons like 'DESACTIVA TODO', 'Genera Traspas', and 'Inventarios'.

19. De doble clic en el color seleccionado y observe que se desactiva el color, quedando vacío.

This close-up shows the 'ACTIVOS' table with columns for sizes 28, 30, 32, 34, and 36. The 'OLI' row shows a count of 1 for each size. To the right, the 'COLOR' selection panel shows 'BEI 0', 'MAR 1', and 'OLI 1'. The 'DESACTIVA' button is clearly visible.

20. Haga lo mismo con el color **Marino**.

De tal forma que solo quedará el color OLIVO activo.

The screenshot displays the 'TIENDA 2' application window. On the left, a table lists products with columns for 'Producto', 'Vta', 'Inv', 'NoSh', and 'DEPA'. Below this is a large image of a denim jacket. To the right of the image is a table with columns 'Tda', 'Nombre', 'Vta', 'Inv', 'NoSh', 'A', and 'Transit'. The main area on the right contains two summary tables: 'INVENTARIOS' and 'ACTIVOS'. The 'INVENTARIOS' table has columns for stores 28, 30, 32, 34, and 36. The 'ACTIVOS' table has columns for colors BEI, NAR, and OLI. A red arrow points to the 'OLI' row in the 'ACTIVOS' table, which has a value of 1 in the '36' column. Below the tables are several buttons: 'Elimina 0', 'DESACTIVA TODO', 'Show sel', 'Desactiva ceros', 'Activa con inv', 'GENERA TRASPAS', 'Inventarios', 'Traspasos', 'Ventas', 'Final', 'Activos', and 'Minimos'. There are also input fields for '12.75' and '49'.

Si quisiera activar un color sólo verifique que el botón se encuentre en ACTIVA y haga doble clic sobre el color a activar.

Al momento de correr la rutina de generar traspasos, el sistema repartirá la mercancía en relación al stock total y a las tiendas activas.

### Generar trasposos

Una vez que realizó su análisis y tomó las decisiones necesarias de activar o desactivar tiendas, productos, colores, etc, está listo para generar el traspaso. El sistema le presentará una sugerencia de mercancía a recoger y traspasar con base a la jerarquía descrita anteriormente.

1. Oprima el botón **Genera Traspasos**.

El sistema realiza la sugerencia para la nivelación de inventarios e indicará la mercancía a traspasar y le mostrará un cuadro de diálogo con el número del traspaso sugerido generado.

TRASPASO NUMERO  
TN0023

OK

2. Oprima **OK**.
3. Elija del menú **Punto de Venta** el comando **Reporte**.
4. Registre el código del producto para poder darle seguimiento.

Traspaso Del:  Al:

Productos Del:  Al:

Familia:  (= TODOS)

Almacen origen:

Almacen destino:

C y T  Sólo prioridad

Imprimir en:  Pantalla  Impresora

5. Oprima **OK**

El sistema genera 1 reporte, en varias hojas de acuerdo a los trasposos sugeridos. Indica los Productos sugeridos a traspasar de bodega a las tiendas, entre tiendas y lo que hay que recoger de tiendas para regresar a bodega.

**PROSCAI** EMPRESA DE DEMOSTRACION Fecha 20/05/2011 16:42:17  
**PRODUCTOS SUGERIDOS A RECOGER DE TIENDAS** Página 1  
 PRODUCTOS DEL U22250 AL =

CODIGO	DESCRIPCION	ORIGEN	DESTINO INMEDIAT	DESTINO FINAL	CANTIDAD
U22250BEI28	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA BEIGE 28	00	01		1
U22250BEI32	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA BEIGE 32	00	01		3
U22250BEI34	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA BEIGE 34	00	01		1
U22250MAR28	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA MARINO 28	00	01		2
U22250MAR30	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA MARINO 30	00	01		1
U22250MAR32	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA MARINO 32	00	01		2
		00	01		10
U22250BEI28	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA BEIGE 28	00	02		2
U22250BEI32	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA BEIGE 32	00	02		2
U22250MAR28	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA MARINO 28	00	02		2
U22250MAR30	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA MARINO 30	00	02		1
U22250MAR32	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA MARINO 32	00	02		2
U22250MAR34	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA MARINO 34	00	02		1
		00	02		10
		00	02		20

---

**PROSCAI** EMPRESA DE DEMOSTRACION Fecha 20/05/2011 16:42:17  
**PRODUCTOS SUGERIDOS A RECOGER DE TIENDAS** Página 2  
 PRODUCTOS DEL U22250 AL =

CODIGO	DESCRIPCION	ORIGEN	DESTINO INMEDIAT	DESTINO FINAL	CANTIDAD
U222500LI28	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA OLIVO 28	01	03		2
U222500LI30	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA OLIVO 30	01	03		2
U222500LI32	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA OLIVO 32	01	03		2
U222500LI34	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA OLIVO 34	01	03		2
		01	03		8

---

**PROSCAI** EMPRESA DE DEMOSTRACION Fecha 20/05/2011 16:42:17  
**PRODUCTOS SUGERIDOS A RECOGER DE TIENDAS** Página 3  
 PRODUCTOS DEL U22250 AL =

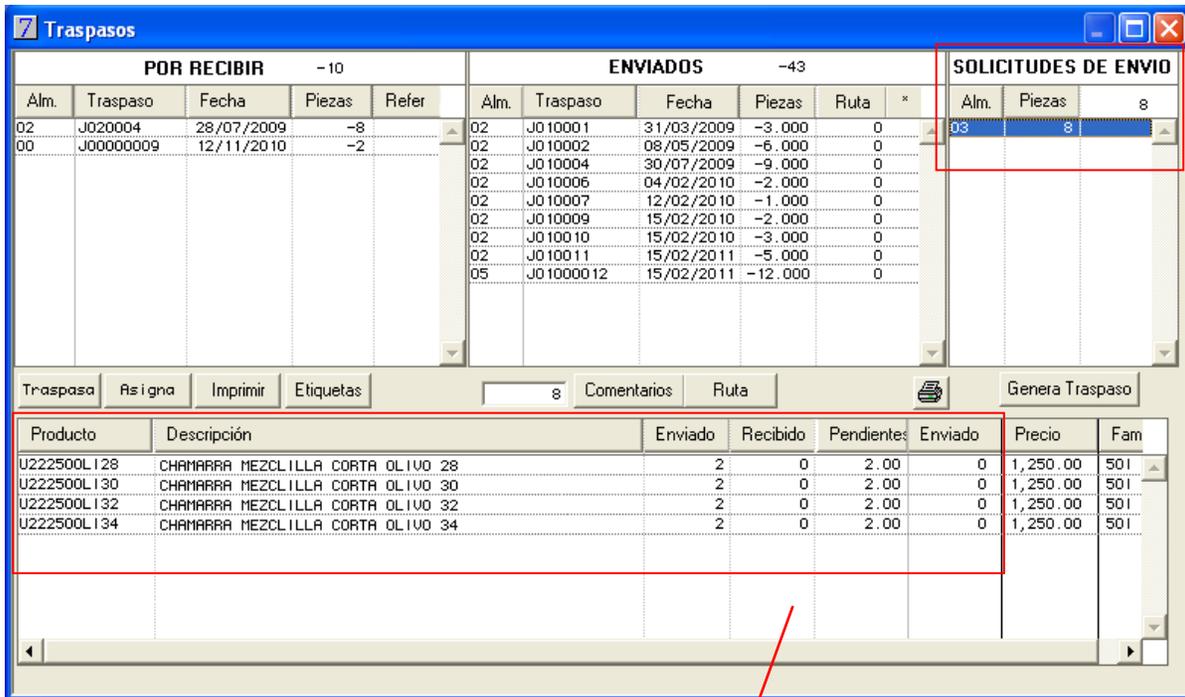
CODIGO	DESCRIPCION	ORIGEN	DESTINO INMEDIAT	DESTINO FINAL	CANTIDAD
U22250BEI34	CHAMARRA MEZCLILLA CORTA BEIGE 34	02	00		2
		02	00		2
		02	00		2
					30

Recuerde la jerarquía que utiliza para la repartición.

El sistema le sugiere lo que tiene que traspasar a otras tiendas.

6. Para este ejemplo vaya a la tienda 01 y regístrese como cajero de esa tienda.
7. Seleccione el menú Trasposos y elija el comando Recibo.
8. De la columna Solicitudes de envío, seleccione el traspaso a la tienda 03.

El sistema le muestra en la parte inferior de la ventana el detalle del producto U22250 en color OLIVO.



Al compararlo con el reporte, observe que es la misma información.

Para recibir el traspaso, tiene asignar la mercancía y posteriormente generar el traspaso. Para más detalle consulte el Manual Operativo de POS.

9. Cierre la ventana.

# Consulta Los más vendidos

Esta ventana le permite hacer un **análisis por familia** de sus productos.

Le permite analizar el status de sus productos en general. Podrá activar o apagar tiendas, también podrá generar traspasos inteligentes bajo la misma mecánica descrita en el tema anterior, e incluso establecer ofertas a los productos que tienen menor movimiento de inventario.

1. Vaya a Punto de Venta, regístrese como **Cajero Maestro** y vaya al área de **Back Office**.
2. Corra la rutina **Acumula Ventas Traspasos**.
3. Del menú **Reportes**, emita el Reporte **Los más vendido**.

Semana

semanas a evaluar

semanas futuras a

Considerando la semana actual, va a evaluar 6 semanas de ventas y calculará stock para 6 semanas futuras.

4. Oprima **OK** en el cuadro de diálogo.
5. Oprima el botón **GENERA DATOS** y enseguida el botón de alguno de los clasificadores de sus productos, para este ejemplo será el botón **Producto**.

Muestra la situación actual de sus productos, según la familia seleccionada, en base a las ventas realizadas, el stock y el importe obtenido.

Le permite ver el detalle de las ventas, del inventario y de la necesidad por tiendas. También le muestra el estado de cada una: Activas / Desactivas.

A partir de estos botones, puede elegir el filtro de búsqueda basado en las características de sus familias.

Permite agregar filtros y query para obtener información específica.

Otros botones de la ventana le permiten:

En base a la **familia** seleccionada, podrá filtrar su información para que la agrupe en base a ese clasificador.

DEPARTAMENTO	1	Fam	Descripción	Cant	Stock	Importe	Ratio
DEPARTAMEN	Generar Datos			291	76647	83027	263.3917
TIPO PRODUCTO	Filtra fam ==>	1A	ACCESORIOS	0	1,011	0	?
PROVEEDOR	Borra Filtro	1C	CABALLERO	68	22,755	12,095	334.63
TEMPORADA	Agrega a filtro	1D	DAMA	142	29,360	58,475	206.76
OCASION	Ecepción	1N	NIÑOS	76	18,618	10,681	244.97
COORDINADO	Query	1Z	CALZADO	5	4,903	1,776	980.60
ORIGEN	Filtra query						
TIPO	Elimina >20						
CONJUNTO	Elimina vtas =0						
	REPORTE						

El botón **GENERA DATOS** se deberá oprimir enseguida de correr la rutina Acumula ventas traspasos, para que el sistema muestre en la ventana la información acumulada y actualizada.

Al seleccionar una **familia** le permite filtrarla, de forma que en la parte baja de la ventana sólo aparezcan los productos pertenecientes a esa familia seleccionada.

De manera sencilla podrá **agregar filtros** seleccionándolos de las familias para formar Query. También puede **registrar el Query directamente**. Para que el sistema le deje la información solicitada en la parte baja de la ventana, oprima el botón **Filtra query**. Con facilidad podrá **borrar los filtros** agregados.

Al seleccionar la familia y enseguida oprimir el botón **Excepción**, el sistema lo irá registrado a manera de filtro. Para ver la información que excluya lo marcado, oprima el botón **Filtra query**.

`IFAM1='1D' &IFAM2='2FA'`

**Elimina** de la parte baja de la ventana, aquellos **productos sin ventas**.

El botón **REPORTE** genera el reporte con fotografía de los productos que se encuentren enlistados en la parte baja de la ventana. Podrá imprimirlo en Pantalla, Impresora, Archivo, Clipboard o Sip.

Del lado derecho de la ventana se encuentran otros botones:

**Filtra línea**

**Filtra oferta**

**Filtra selección:** deja en pantalla sólo la información seleccionada.

T.da	Descripción	Venta	Stock	Minimo	A	Rot.
		35	85	78		
00	ALMACEN CENTRAL	0	33	0		0.00
01	MEXICO CENTRO	18	34	28	A	34.62
02	2 GUADALAJARA	17	18	26	A	48.57
03	3 POLANCO	0	0	24	A	1e100
04	PUEBLA	0	0	24		1e100
05	TOLUCA	0	0	24		1e100
06	TORREÓN	0	0	24		1e100
07	ZAPOPAN	0	0	24		1e100
08	TIJUANA	0	0	24		1e100
09	ENSENADA	0	0	24		1e100
10	URUAPAN	0	0	24		1e100
11	CELAYA	0	0	24		1e100
12	SAN MIGUEL DE AL	0	0	24		1e100
13	CUERNAVACA	0	0	24		1e100
14	VERACRUZ	0	0	24		1e100

Genera trasposos | Valores: 0 | 0 | Activa | Sem fut 6 | 35

En base al producto seleccionado, el sistema indica el total de ventas.

Una vez realizado su análisis, podrá generar 2 tipos de ofertas a través de los botones **Ofertar y Liquidar unifica códigos**, ambos procedimientos se detallan en el tema Descuentos y ofertas de este mismo manual.

El sistema le permite desde esta ventana:

**Activar o desactivar tiendas**, esto es, incluir nuevas tiendas para que se les reparta producto y si es necesario tomar de ellas, o desactivarlas (apagarlas) para retirarles todo el producto que se repartirá entre las tiendas activas.

Al oprimir el botón **ACTIVA**, el sistema desactiva inicialmente todas las tiendas para que usted las vaya activando manualmente en relación a cada producto.

**Genera trasposos:** al oprimir el botón el sistema genera un sugerido de traspaso en relación a sus tiendas activas, a su stock y ventas, y le proporciona el número de traspaso sugerido.

**Valores:** permite registrar de forma manual el mínimo y máximo de los productos (se aplica a todos los productos), especialmente si apenas fueron dados de alta y tienen menos de las 6 semanas para su análisis. Este dato lo determina automáticamente el sistema cada vez que se corre la rutina Acumula Ventas trasposos.

El icono de **impresora** le permite imprimir la información inferior de la ventana.

**Sem fut 6** permite registrar y modificar el número de semanas a futuro, que desee calcule el sistema.

En la parte inferior encuentra diversas columnas con información detallada:

Muestra el **código** y la **descripción** del producto; la cantidad de producto vendido (**venta**) y le indica el **lugar** que ocupa en ventas dentro de la **tabla general** de sus productos, enseguida le dice el **lugar** que ocupa en ventas dentro de su propia **familia** y le muestra la familia a la que pertenece, así como el **stock total** con que cuenta.

El **Ratio** es un cálculo que le indica para cuántas semanas le alcanza su stock, este cálculo sale del stock entre la venta realizada. El **importe** que representa la venta, el **margen de utilidad** generado por esa venta en pesos y enseguida el porcentaje que representa. Le señala la **fecha** de la primera venta, el **promedio de las ventas por día** y en base a su stock, cuantos **días cubre** con esa cantidad (calculado del stock entre la venta promedio).

Producto	Descripción	Venta	# Gr1	# Gr	Fam	Stock	Ratio	Importe	Margen	%	Primer vta	Vtz x día	Dias stk	N.S.	% Vta	Lista1	Lista2	Lista5	Grupo Desc	Oferta del	Oferta al	Precio oferta	% ofer
		295				66,310	4333900	83,424	34,684	42					360								
HERLIQ	MERCANCIA EN LIQUIDACION CF	2	65	1		2	1.0	259	259	100	21/02/2010	0.1	42	4	50	150	0	0	1				0
U22220	CAMISERA MEZCLILLA CORTA	35	1	1	ID	65	2.4	37220	15320	41		0.3	102	12	23	1250	1199	640	1				0
U22222	PANTALON MEZCLILLA MULTICIE	1	67	29	ID	10	10.0	198	93	42		0.0	420	4	9	230	0	115	6				230
U11104	PANTALON DE VESTIR CORTA RE	9	5	2	IC	447	49.7	2331	981	42	26/03/2005	0.2	2095	24	2	300	0	150	5				300
U22205	BLUSA SUETER	9	3	3	ID	454	50.4	2016	846	42		0.2	2119	0	2	260	0	130	2				260
U33302	PLAYERA BLOQUE DE COLORES	6	9	6	IN	324	54.0	774	324	42		0.1	2268	4	2	150	0	75	7				150
U33312	PANTALON 100% ALGODON MOD.	7	8	2	IN	470	67.1	1932	812	42		0.2	2820	4	1	320	0	160	6				320
U44414	BLUSA TEJIDA CON PUÑOS EN C	2	55	17	IN	136	68.0	432	182	42		0.1	2856	0	1	250	0	125	2				250
U44410	BLUSA COLECCION ANIMALES	6	12	3	IN	438	73.0	516	216	42		0.1	3066	0	1	100	0	50	1				100
U11101	CAMISA CLASICA MULTI RAYAS	2	64	11	IC	151	75.5	205	85	41	26/03/2005	0.1	3171	3	1	120	0	60	1	31/01/2005	31/12/200		120
U44408	BLUSA CUELLO RUSO MULTICOLC	6	11	4	IN	459	76.5	618	258	42		0.1	3213	3	1	120	0	60	2				120
U22209	BLUSA CUELLO OJAL	11	2	2	ID	951	86.5	1419	594	42		0.3	3631	0	1	150	0	75	2				150
U22203	SACO 100% LANA	3	38	15	ID	293	97.7	516	216	42		0.1	4102	0	1	200	0	100	2				200
U55502	BOTIN CON CIERRE	2	42	2	IC	199	99.5	948	398	42		0.1	4179	0	1	550	0	275	2				550
U55503	SANDALIA CON HERRAJE AJUSTF	3	39	1	IC	308	102.7	828	348	42		0.1	4312	0	1	320	0	160	6				320
U11103	CAMISA CLASICA LISA	4	20	5	IC	420	105.0	616	256	42	26/03/2005	0.1	4410	39	1	180	0	90	8				180
U33305	PLAYERA GRUESA CON BOLSILLO	6	10	5	IN	691	115.2	1188	498	42		0.1	4837	0	1	230	0	115	7				230
U22228	PANTALON PRELAZADO CORTA RE	8	6	4	ID	929	116.1	1792	752	42		0.2	4877	0	1	260	0	130	6				260
U33317	PLAYERA ESTAMPADA MANGA COF	4	26	7	IN	476	119.0	344	144	42		0.1	4998	0	1	100	0	50	6				100
U44403	BLUSA STRECH CUELLO ALTO	8	7	1	IN	971	121.4	656	272	41		0.2	5098	0	1	95	0	48	2				95
U44405	PLAYERA CON ESTAMPADO	3	32	10	IN	367	122.3	348	147	42		0.1	5138	1	1	135	0	68	2				135
U11107	CAMISA CLASICA MULTICUADROS	5	13	3	IC	670	134.0	860	360	42	26/03/2005	0.1	5628	28	1	200	0	100	2				200
U22235	FALDA CON JARETA	3	40	18	ID	458	152.7	465	195	42		0.1	6412	0	1	180	0	90	2				180
U44415	FALDA MINI EN MEZCLILLA	2	56	18	IN	316	158.0	310	130	42		0.1	6636	0	1	180	0	90	6				180

También le indica cuantos **no show** (ausencias o vacíos de productos) presenta. Le señala el **porcentaje de ventas** que representa ese producto y las **3 listas de precio** 1, 2 y 5. Indica el **grupo de descuento** al que pertenece el producto así como el rango de **fechas de vigencia** de alguna promoción que se hubiera aplicado al producto así como el **precio de oferta** o el **porcentaje** de la oferta.

Con base a la información que le proporciona esta consulta, podrá establecer nuevas estrategias de venta: eliminar algún producto de alguna tienda, pasarlo a la que mayores venta ha tenido, introducirlo a nuevas tiendas, aplicar algún descuento e incluso decidir liquidar el producto una vez agotadas las otras opciones.

## Consultas Gerenciales

---

Proscái incluye un comando especial para realizar consultas gerenciales.

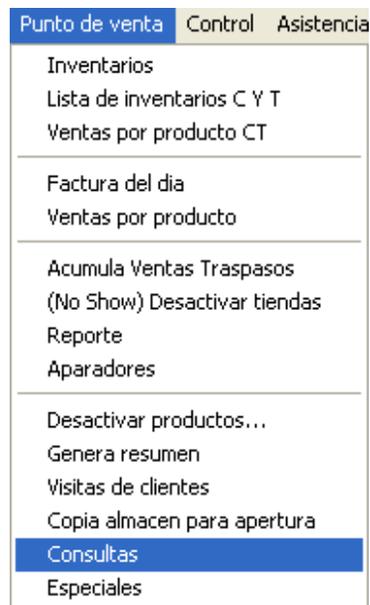
La sencillez de estas consultas le permite ver en línea y en una sola ventana cómo se encuentran sus ventas, por día, por mes o a lo largo de un período que determine, cuántos tickets se han generado, qué tienda ha vendido más, qué producto. Asimismo, le permite hacer consultas por Familia y a nivel Detalle.

La información de esa ventana se actualiza cada 3 minutos.

1. Regístrese como **Cajero Maestro**.
2. Oprima el botón **Back office** o F8



3. Seleccione del menú **Punto de venta** el comando **Consultas**.



Esto muestra la ventana Productos comprados y a la vez despliega el menú Consultas.

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Ultima U.	Importe	Pz prm	Imp prm	Pz. A.a.	mp. A.a.	Desc.
TOTAL		50	422	84,275			8.44	1,686	0	0	
301	TIENDA 1	7	53	9,815	13:37	2,160	7.6	1,402			
302	TIENDA 2	4	37	7,655	13:39	1,305	9.3	1,914			
303	TIENDA 3	2	20	3,780	13:22	2,220	10.0	1,890			
304	PONIENTE	1	10	2,350	13:23	2,350	10.0	2,350			
305	CENTRO	2	16	2,344	13:20	1,340	8.0	1,172			
306	TORREÓN	4	35	7,775	11:57	2,045	8.8	1,944			
307	MORELIA	3	20	3,790	13:14	1,170	6.7	1,263			
308	TIJUANA	6	50	10,825	12:07	500	8.3	1,804			
309	ENSENADA	3	28	5,870	13:16	2,275	9.3	1,957			
310	URUPAN	2	17	3,275	13:17	1,430	8.5	1,638			
311	CELAYA	7	62	12,231	12:03	875	8.9	1,747			
312	SAN MIGUEL DE ALLENDE	4	38	7,735	12:09	1,215	9.5	1,934			
313	CUERNAVACA	5	36	6,830	13:12	1,925	7.2	1,366			
314	VERACRUZ										
327	ALMACEN 27										
341	41 FRANQUICIA 41										
398	CD 2										

Deja a la vista el día actual.

Como puede observar, existen varias columnas:

en la columna **1** se muestra la cantidad de tickets realizados por tienda; la columna **2** indica el total de producto vendida por tienda; la columna **3** indica el importe total por tienda; la columna **4** indica la hora de la última venta de cada tienda.

La columna **5** indica el importe de la última venta; la columna **6** indica el promedio de piezas por ticket (divide el número de tickets entre el número de piezas). La columna **7** muestra el promedio del importe total dividido entre el número de tickets.

Del lado superior derecho le indica que tienda tiene a la vista, de forma inicial indica que TODAS. Enseguida muestra la fecha de la información que tiene en pantalla, para este ejemplo es una semana. El sistema le permite consultar su información por día, por semana, por mes y Centro de distribución.

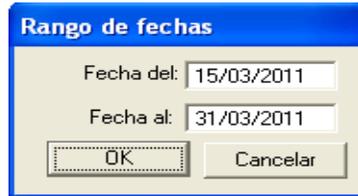
Más abajo aparecen varios botones en base a los cuales podrá filtrar su información y que serán explicados a lo largo de este tema.

4. Presione el botón **MES**.

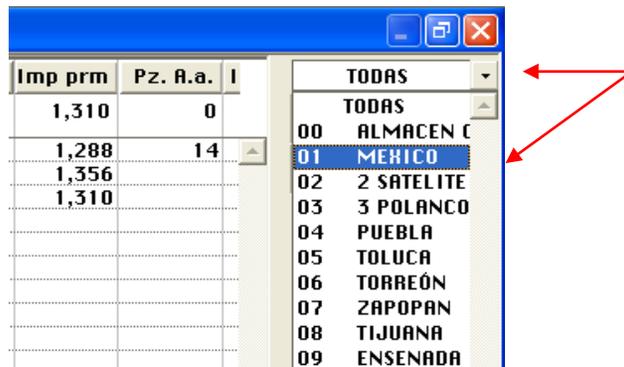
Observe que el sistema mueve el rango al mes en curso y acumula la información. Si oprime el botón **HOY**, el sistema muestra únicamente lo del día de hoy.

Si quiere **retroceder día por día**, oprima simultáneamente **Shift + HOY**. Igualmente aplica para SEMANA y MES.

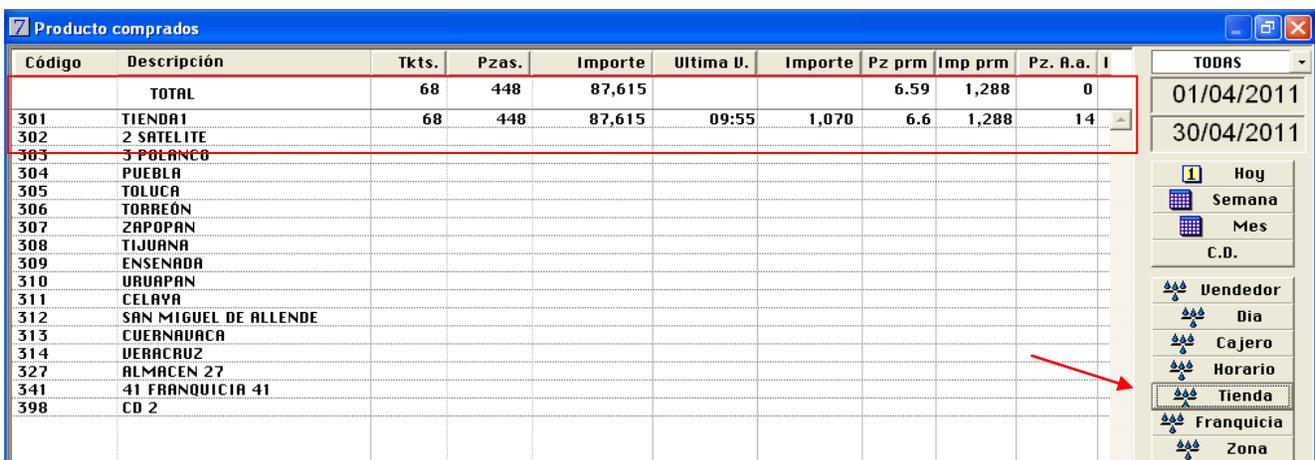
Si desea ver un **rango de fechas específico**, oprima **Ctrl + HOY** o **Ctrl. + MES** y registre las fechas.



5. Seleccione una tienda, para este ejemplo será la tienda 1. Para ello es necesario que elija del menú desplegable la tienda en cuestión.



6. Enseguida oprima el botón **Tienda**. De esta forma el sistema solamente ofrece la información de la tienda seleccionada.



Como lo puede ver, ahora solo está la información de esa tienda.

7. Seleccione la TIENDA 1 y oprima el botón **DETALLE**, para que pueda ver la información más concreta.

The screenshot shows a POS system window titled 'Producto comprados'. The main window displays a summary table with columns: Código, Descripción, Tkts., Pzas., Importe, Ultima U., Importe, Pz prm, Imp prm, Pz. R.a., and I. The summary shows a total of 68 tickets, 448 pieces, and an amount of 87,615. A modal window titled 'Detalle de ventas' is open, showing a list of sales tickets with columns: Fecha, Numero, Pzas., Importe, and Hora. The last ticket is highlighted in blue. Below the list is a table with columns: Código, Descripción, Cant., Precio br, Descto, Neto, and Importe, showing details for various clothing items. On the right side, there is a sidebar with navigation options: TODAS, 01/04/2011, 30/04/2011, Hoy, Semana, Mes, C.D., Vendedor, Dia, Cajero, Horario, Tienda, Franquicia, Zona, Productos, Familias, Detalle (highlighted with a red arrow), Imprimir, and Salir.

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Ultima U.	Importe	Pz prm	Imp prm	Pz. R.a.	I
	TOTAL	0	0	0			1e100	1e100	0	
301	TIENDA1	68	448	87,615	09:55	1,070	6.6	1,288	14	

Fecha	Numero	Pzas.	Importe	Hora
08/04/2011	T010489	7.000	1,160.00	11:14
08/04/2011	T010490	6.000	795.00	11:15
08/04/2011	T010491	7.000	1,970.00	11:15
08/04/2011	T010492	7.000	1,195.00	11:16
08/04/2011	T010493	8.000	1,590.00	11:16
08/04/2011	T010494	3.000	370.00	11:17
08/04/2011	T010495	9.000	2,100.00	11:19
08/04/2011	T010496	8.000	1,625.00	11:20
08/04/2011	T010497	7.000	1,450.00	12:21
08/04/2011	T010498	7.000	1,155.00	12:21
08/04/2011	T010499	7.000	1,165.00	12:21

Código	Descripción	Cant.	Precio br	Desccto	Neto	Importe
U333150XF14	PANTALON DEPORTIVO CON JARETA (	1.000	120.00	0.00	120.00	120.00
U11103CRECH	CAMISA CLASICA LISA CRE CH	1.000	180.00	0.00	180.00	180.00
U22228NEG30	PANTALON PRELAVADO CORTE RECTO F	1.000	260.00	0.00	260.00	260.00
U33302AZU06	PLAYERA BLOQUE DE COLORES AZUL €	1.000	150.00	0.00	150.00	150.00
U22230NEG34	FALDA CON PRETINA ANCHA NEGRO 3-	1.000	210.00	0.00	210.00	210.00
U11117NEGGR	PANTALON POL / ALG RECTO NEGRO €	1.000	230.00	0.00	230.00	230.00
U11115CRUGR	CAMISA BORDADA EN SEDA CRUDO GR	1.000	320.00	0.00	320.00	320.00
U11101VERGR	CAMISA CLASICA MULTI RAYAS VER €	1.000	120.00	0.00	120.00	120.00

Muestra todos los tickets generados por la tienda en las fechas elegidas y al seleccionar un documento, en la parte inferior conoce qué productos comprende el ticket.

8. Oprima el botón **ÚLTIMA** y observe que el sistema le marca en azul el último ticket generado hasta el momento, en esa tienda. Recuerde que está consultando el mes actual.
9. Cierre la ventana.

Seguirá trabajando con la tienda 1.

10. Oprima el botón **PRODUCTOS**.
11. El sistema envía un mensaje preguntándole si desea agregar el inventario. Conteste que **SI**.

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Ultima U.	Stock +tr	Pz prm	Intradas	\$ Prom.
TOTAL		412	443	87,615			1.08	213	0
MERLIQ	MERCANCIA EN LIQUIDACION I	2	2	300		-3			150
U11101	CAMISA CLASICA MULTI RAYA!	7	5	599		-5		12	120
U11102	CAMISA SPORT MANGA LARGA	8	6	731		35			122
U11103	CAMISA CLASICA LISA	8	7	1,257		42			180
U11104	PANTALON DE VESTIR CORTE RE	7	8	2,400		43			300
U11105	PANTALON DE MEZCLILLA	1	1	280		32		7	280
U11106	PLAYERA POLO MANGA LARGA	10	13	2,990		326			230
U11107	CAMISA CLASICA MULTICUADA	10	11	2,200		89			200
U11110	CAMISA SPORT MULTI LINEAS	1	1	180		-17			180
U11111	CAMISA MULTICUADROS FONDI	3	3	630		88			210
U11112	CAMISA TIPO PUNTILLISMO	2	2	300		-20			150
U11113	CAMISA 100% ALGODON IBERI	1	1	180		-18			180
U11114	CAMISA FONDO DE COLOR	7	10	2,100		-42		3	210
U11115	CAMISA BORDADA EN SEDA	5	5	1,600		-30		20	320
U11116	CAMISA BORDADO ACANALADO	3	3	450		-20			150
U11117	PANTALON POL / ALG RECTO	4	4	920		-11			230
U11118	PANTALON RAYA DE GIS	3	3	690		-15		10	230
U11119	PANTALON MOD. ASTURIAS	5	6	1,080		-20			180
U11120	PANTALON REPELENTE MOD TUI	1	1	380		-14		20	380
U11121	PANTALON CARGO	4	4	880		-9			220
U11122	PANTALON CAMUFLAJE	1	1	260		-4			260
U11124	PANTALON DE MEZCLILLA DESL	2	2	360		-5			180
U11126	PANTALON EN LINDO	5	5	2,150		-20			430
U11127	PLAYERA LINEA MILWAUKEE	6	7	840		-22		8	120
U11128	PLAYERA ATLETICA	3	3	210		-14			70
U11129	PLAYERA MANGA LARGA EN CO	5	5	480		-10			96
U11130	PLAYERA SOLIDO CON ETIQUET	1	1	96		-13			96
U11131	PLAYERA POLO MANGA CORTA	1	1	165		-13			165
U11132	PLAYERA CUELLO EN U CON VIL	2	2	320		-14			160
U22203	SACO 100% LANA	4	4	800		-10			200
U22204	FALDA 100% LANA	6	6	900		-14			150
U22205	BLUSA SUETER	14	16	4,160		-50		32	260
U22206	PANTALON 100% LANA CORTE	4	4	920		-10		28	230
U22207	BLUSA CINDY CON DETALLE EN	4	4	540		-8		35	135
U22208	BLUSA MANGA LARGA LINEAS E	5	5	950		-22			190

El sistema le muestra qué productos han sido vendidos, qué cantidad se ha vendido y el importe por ese producto. Adicionalmente le muestra cómo se encuentra su stock incluyendo también su mercancía en tránsito.

Al seleccionar un producto, el sistema le muestra su fotografía.

12. Oprima ahora el botón **VENDEDOR** y seleccione todas las tiendas.

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Ultima U.	Importe	Pz prm	Imp prm	Pz. A.a.	I
TOTAL		104	682	136,281			6.56	1,310		0
111	OLGA DIAZ	25	164	30,799	09:55	1,580	6.6	1,232		9
112	ROBERTO RODRIGUEZ	29	189	38,982	18:53	1,335	6.5	1,344		5
113	MANUEL CARDOZO	17	111	20,939	09:55	1,070	6.5	1,232		
121	MARTHA AGUILAR	12	82	16,241	13:32	780	6.8	1,353		
122	MARTIN ROBLES	9	58	12,425	13:31	750	6.4	1,381		
123	TERESA FLORES	9	58	12,965	10:49	1,930	6.4	1,441		
131	LORENA MENDEZ	1	8	1,315	09:19	1,315	8.0	1,315		
132	LAURA DIAZ	1	7	1,425	09:19	1,425	7.0	1,425		
133	JESICA PAREZ	1	5	1,190	19:20	1,190	5.0	1,190		

Aparecen todos sus vendedores y el total de tickets que han generado cada uno, cuántos productos vendidos y con qué importe.

13. Ahora oprima ahora el botón **CAJERO**.

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Ultima U.	Importe	Pz prm	Imp prm	Pz. A.a.	I
TOTAL		104	682	136,281			6.56	1,310	0	
2C11	CAJERO 11	42	267	53,696	09:55	1,070	6.4	1,278	14	
2C12	CAJERO 12	26	181	33,919	09:18	880	7.0	1,305		
2C21	CAJERO 21	19	129	26,760	17:47	1,135	6.8	1,408		
2C22	CAJERO 22	14	85	17,976	10:49	1,245	6.1	1,284		
2C31	CAJERO 31	3	20	3,930	19:20	1,190	6.7	1,310		

Detalla los tickets por cajero en el rango de tiempo analizado.

14. Realice las consultas de **HORARIO** y **DÍA** para que vea la información que le presenta.

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Ultima U.	Importe	Pz prm	Imp prm	Pz. A.a.	I
TOTAL		33	214	44,736			6.48	1,356	0	
510	10 AM	2	12	3,175	10:49	1,245	6.0	1,588		
511	11 AM	9	62	12,646	11:05	1,761	6.9	1,405		
512	12 PM	1	9	1,640	12:22	1,640	9.0	1,640		
513	13 H	5	28	5,100	13:32	1,050	5.6	1,020		
515	15	8	51	11,115	15:44	1,090	6.4	1,389		
517	17	6	41	8,930	17:47	1,135	6.8	1,488		
519	19	2	11	2,130	19:29	960	5.5	1,065		

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Ultima U.	Importe	Pz prm	Imp prm	Pz. A.a.	I
TOTAL		33	214	44,736			6.48	1,356	0	
42	B Martes	2	11	2,130	19:29	960	5.5	1,065		
43	C Miercoles	7	40	8,275	10:49	1,245	5.7	1,182		
45	E Viernes	6	46	8,355	12:22	1,640	7.7	1,393		
46	F Sabado	14	92	20,045	17:47	1,135	6.6	1,432		
47	6 Domingo	4	25	5,931	11:05	1,761	6.3	1,483		

15. Seleccione otra tienda, para este ejemplo será **TIENDA 2**, oprima el botón **FAMILIA**.

DEPARTAMENT  
 TIPO PRODUCTO  
 PROVEEDOR  
 TEMPORADA  
 OCASION  
 COORDINADO  
 ORIGEN  
 TIPO  
 CONJUNTO

El sistema muestra un cuadro de diálogo con las familias con que están clasificados sus productos.

16. Seleccione alguna familia y oprima **OK**.

Código	Descripción	Tkts.	Pzas.	Importe	Ultima U.	Importe	Pz prm	Imp prm	Pz. R.a.	I
<b>TOTAL</b>		<b>208</b>	<b>214</b>	<b>44,736</b>			<b>1.03</b>	<b>215</b>	<b>0</b>	
2BI	BOTA	3	5	680						
2BL	BLUSA	5	5	2,750						
2CA	CAMISA	17	19	3,455						
2CC	CAMISA	44	45	8,375						
2FA	FALDA	26	26	6,410						
2PA	PANTALON	53	53	13,925						
2PL	PLAYERA	54	55	7,161						
2TE	TENIS	2	2	720						
2ZA	ZAPATO	4	4	1,260						

02	2 SATELITE
01/04/2011	
30/04/2011	
1 Hoy	
Semana	
Mes	
C.D.	
Vendedor	
Dia	
Cajero	
Horario	
Tienda	
Franquicia	
Zona	
Productos	
Familias	
Detalle	
Imprimir	
Salir	

208	214	44,736
-----	-----	--------

El sistema le muestra la información clasificada por la familia específica.

Como puede ver, con este complemento de PROSCAI usted obtiene muchos beneficios ya que de una forma rápida puede ver el estatus de su tienda en tiempo real, lo cual le permite crear estrategias para mejorar sus ventas, así como monitorearlas en tiempo real.

## REPORTES

---

Existe una gran variedad de reportes que puede emitir desde Punto de venta.

Firmado como **Cajero Maestro** podrá seleccionar la tienda de consulta o abarcar todas.

El acceso a estos reportes también queda restringido por los **niveles de seguridad** asignados a sus usuarios.

Reportes	Punto de venta	Control
Lista de precios		
Ventas por Tienda y *		
Ventas por Tienda y producto		
Ventas por Tienda */*		
Diferencias		
Ventas por linea y mes		
<hr/>		
Trasposos pendientes		
Resumen de trasposos		
<hr/>		
Comisiones de ventas		
Diario de ventas POR TDA		
Ventas Y EXIS POR TDA		
Diario de ventas PUNTOS		
Historial de precios		
<hr/>		
Los mas vendidos		
Analisis por tienda		
Analisis por producto		
Analisis piramidal		

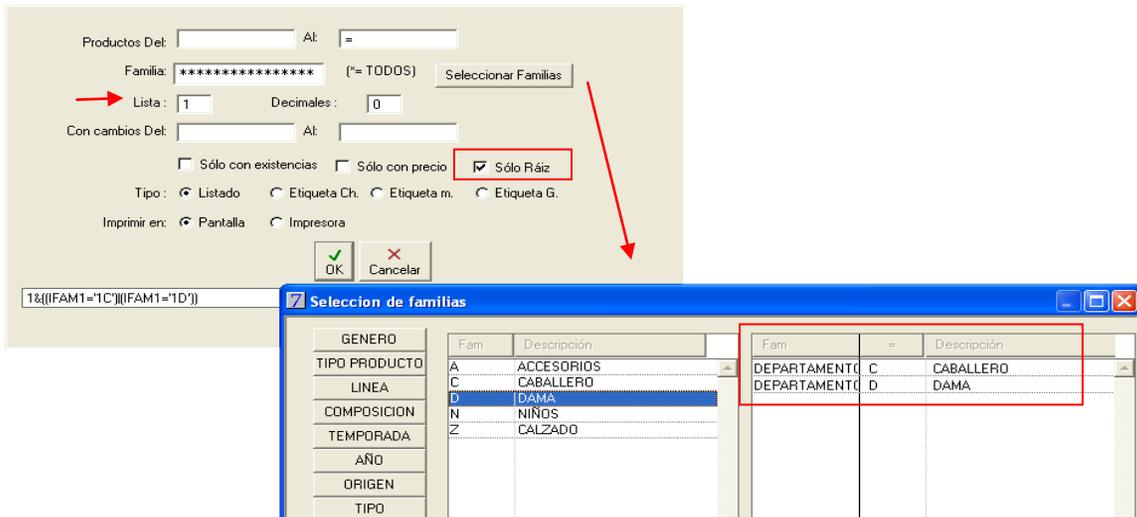
El reporte **Los más vendidos** ha sido explicado en un capítulo especial de este manual.

Los reportes **Análisis por tienda**, **Análisis por producto** y **Análisis piramidal** corresponden únicamente a la versión SQL de Proscail

### Lista de precio

Genera el reporte Lista de precios en base a la lista seleccionada. Puede emitirlo por producto raíz y pedir sólo aquellos productos con existencias o con precio.

Puede filtrarlo por productos, Familias, y fechas.



Para este ejemplo se está solicitando únicamente la lista 1 de precio de los productos de Caballeros y Damas.

PROSCAI  
 EMPRESA DE DEMOSTRACION Fecha 15/04/2011 13:10:47  
**LISTA DE PRECIOS** Página 1  
 PRODUCTOS AL =

CODIGO	DESCRIPCION	UNIDAD	1 LISTA	DESCTO	NETO
U11101	CAMISA CLASICA MULTI RAYAS	CA	120.00	0.00	120.00
U11102	CAMISA SPORT MANGA LARGA	CA	120.00	0.00	120.00
U11103	CAMISA CLASICA LISA	CA	180.00	0.00	180.00
U11104	PANTALON DE VESTIR CORTE RECTO	CA	300.00	0.00	300.00
U11105	PANTALON DE MEZCLILLA	CA	280.00	0.00	280.00
U11106	PLAYERA POLO MANGA LARGA	CA	230.00	0.00	230.00
U11107	CAMISA CLASICA MULTICUADROS DE ALGODON	CA	200.00	0.00	200.00

CODIGO	DESCRIPCION	UNIDAD	1 LISTA	DESCTO	NETO
U22229	FALDA MINI MOD CASANDRA	DA	245.00	0.00	245.00
U22230	FALDA CON PRETINA ANCHA	DA	210.00	0.00	210.00
U22231	FALDA MINI EN MEZCLILLA	DA	230.00	0.00	230.00
U22232	FALDA EN PANA CON BOLSILLOS	DA	450.00	0.00	450.00
U22233	FALDA DOS PIEZAS	DA	360.00	0.00	360.00
U22234	FALDA CON PRETINA Y ABERTURA AL FRENTE	DA	320.00	0.00	320.00
U22235	FALDA CON JARETA	DA	180.00	0.00	180.00
U22236	FALDA MINI CON DOBLE BOLSILLO	DA	235.00	0.00	235.00
U77701	PIJAMA DAMA POLAR NAVIDEÑA	DA	250.00	0.00	250.00
U77702	PIJAMA CABALLERO POLAR NAVIDEÑA	CA	280.00	0.00	280.00

## Ventas por tienda y \*

En base el parámetro seleccionado, se genera el reporte de ventas por tienda. Le muestra las ventas totales por tiendas, subtotalizado por su clasificador.

Puede filtrarlo por cliente, documentos, fechas y almacenes; en base al parámetro seleccionado.

Para este ejemplo el reporte presenta las ventas por tienda, ordenado por Agente.

EMPRESA DE DEMOSTRACION											Fecha 15/04/2011 13:21:37	
VENTAS POR TIENDA											Página 1	
T.M. AL ZZZZZZZ												
TDA INICIAL	3										TOTAL	TOTAL
AGENTE	TDA 01	TDA 02	TDA 03	TDA 04	TDA 05	TDA 06	TDA 07	TDA 08	TDA 09	TDA 10	PARCIAL	GRAL
	TIENDA1	TIENDA 2	TIENDA 3	PONIENTE	CENTRO	TORREÓN	MORELIA	TIJUANA	ENSENADA	URUAPAN		
1	75,722	70,178	54,880	54,494	76,700						331,974	
111	361,497	1,190	4,083	6,720	15,044	8,848	3,629	3,360	3,838	15,152	451,877	
112	55,873	2,211		3,572	1,643	1,914	2,284		5,422	2,000	86,867	
113	26,744	828				4,086	5,595	6,785		5,833	57,182	
121		20,794	470					3,341	691		30,119	
122	1,207	46,813			546				1,974	1,817	55,374	
123		11,548						1,397		1,009	13,954	
131			19,692	3,552				7,914	3,767	3,241	44,394	
132			6,986				1,061			1,978	10,025	
133			10,349								10,349	
150				724							2,771	
1V11	513										513	
TOTAL	521,556	153,562	96,460	69,062	93,933	14,848	12,569	22,797	15,692	31,030	1,095,399	

### Ventas por tienda y producto

Genera el reporte Ventas por tienda en base a los clasificadores que seleccione.

Indica las piezas vendidas por **tienda / departamento** y el importe que representan, en base al **agente 11**.

PROSCAI												
EMPRESA DE DEMOSTRACION											FECHA 15/04/2011 13:59:31	
VENTAS POR TIENDA DEPARTAMENTO 1											Página 1	
T.M. AL ZZZZZZ FECHAS DEL 01/01/2011 AL 15/04/2011												
AGENTE 11												
0	TDA 01	TDA 02	TDA 03	TDA 04	TDA 05	TDA 06	TDA 07	TDA 08	TDA 09	TDA 10		
	PZAS	7.00	2.00									
	\$ VTA	1,081.91	258.62									
	MARGEN	1	1	4	4							
A ACCESORIOS	PZAS	1.00										
	\$ VTA	103.45										
	MARGEN		?	4	4							
C CABALLERO	PZAS	91.00										
	\$ VTA	15,847.51										
	MARGEN		?	4	4							
D DAMA	PZAS	79.00										
	\$ VTA	14,716.95										
	MARGEN		?	4	4							
N NIÑOS	PZAS	84.00	6.00									
	\$ VTA	12,258.68	931.03									
	MARGEN			4	4							
Z CALZADO	PZAS	3.00										
	\$ VTA	1,224.14										
	MARGEN		?	4	4							
TOTAL	PZAS		8.00									
	VTA	45,232.64	1,189.65									
	COSTO	25,858.00	540.00									

Este mismo reporte generado por el parámetro **Origen**, queda de la siguiente manera.

PROSCAI												
EMPRESA DE DEMOSTRACION											FECHA 15/04/2011 16:20:02	
VENTAS POR TIENDA ORIGEN 7											Página 1	
T.M. AL ZZZZZZ FECHAS DEL 01/01/2011 AL 15/04/2011												
0	TDA 01	TDA 02	TDA 03	TDA 04	TDA 05	TDA 06	TDA 07	TDA 08	TDA 09	TDA 10		
	PZAS	26.00	15.00									
	\$ VTA	2,654.31	2,396.51									
	MARGEN		1	4	4							
I IMPORTADO	PZAS	327.00	133.00	14.00								
	\$ VTA	58,036.59	25,203.44	2,568.99								
	MARGEN			4	4							
N NACIONAL	PZAS	250.00	66.00	6.00								
	\$ VTA	40,838.36	10,965.53	818.97								
	MARGEN			4	4							
TOTAL	PZAS		214.00	20.00								
	VTA	101,529.26	38,565.48	3,387.96								
	COSTO	58,739.50	22,068.00	1,965.00								

### Ventas por tienda \*/\*

Genera el reporte de Ventas por tienda en base a 2 parámetros o variantes.

Puede filtrarlo por cliente, documentos, fechas, almacenes, familia. Además puede pedirlo totalizado o desglosado.

CLIENTE Del: [ ] Al: [ ]  
 Documentos Del: [ ] Al: [ ]  
 Fechas Del: 01/01/2011 Al: 15/04/2011  
 Sólo entregadas (FACT)  
 Almacen Del: [ ] Al: [ ]  
 Familia: [ ] (\*= TODOS) Selecciones Familias  
 AGENTE [ ]  
 CAJERO [ ]  
 TDA [ ]  
 DIA [ ]  
 HORARIO [ ]  
 FRECUENCIA [ ]  
 FLETE [ ]  
 CIUDAD [ ]  
 ESTADO [ ]  
 Mostrar:  Totalizado  Desglosado  
 Imprimir en:  Pantalla  Impresora  
 SUC  PRODUCTO  RAIZ  COLOR  TALLA  DEPARTAMEN  TIPO PRODUCT  PROVEEDOR  TEMPORADA  OCASION  COORDINADO  ORIGEN  TIPO  CONJUNTO  TOTALIZAR  Calc. porcentajes  
   
 1&{(IFAM1='1C')}

Para este ejemplo se está pidiendo el reporte de ventas por tienda, del departamento de caballeros, subtotalizado por Temporada y Origen.

PROSCAI

EMPRESA DE DEMOSTRACION

**VENTAS POR TIENDA** 11 8 Fecha 15/04/2011 16:49:46 P  
 T.M. AL ZZZZZZ FECHAS DEL 01/01/2011 AL 15/04/2011 Página 1

TDA INICIAL	8	TDA 01	TDA 02	TDA 03	TDA 04	TDA 05	TDA 06	TDA 07	TDA 08	TDA 09	TDA 10
<b>TEMPORADA</b>	<b>ORIGEN</b>										
4BA		10.00	10.00								
4BA 7I		35.00	21.00								
4BA 7N		17.00	4.00								
4BA	<input type="checkbox"/>	62.00	35.00								
4OI 7I		24.00	14.00								
4OI 7N		51.00	16.00								
4OI	<input type="checkbox"/>	75.00	30.00								
4PV 7I		18.00	3.00	2.00							
4PV 7N		35.00	7.00	1.00							
4PV	<input type="checkbox"/>	53.00	10.00	3.00							
<b>TOTAL</b>		190.00	75.00	3.00							

### Diferencias

Reporte de Ventas donde se muestran las diferencias de precio ocasionadas por rebajas, tanto en importe como en porcentaje. Podrá identificar el documento, la fecha, el cajero que generó el documento y el agente que atendió. Tendrá la referencia del cliente, del producto y el importe de rebaja así como el porcentaje que representa.

Puede filtrarlo por clientes, documentos, productos, familia y fechas.

PROSCAI

EMPRESA DE DEMOSTRACION Fecha 15/04/2011 17:15:11

**VENTAS POR PRODUCTO** Página 1

T.M. AL ZZZZZZ FECHAS DEL 01/01/2011 AL 15/04/2011

NOTA	FECHA	CAJERA	AGENTE	CLIENTE	CODIGO	CANTIDAD	IMPORTE	IMPORTE ORIGINAL	REBAJA	%	OBS
<b>TIENDA301 TIENDA1</b>											
T010454	14/02/2011	ZC11	112	00077	U22236NAR32	1	235.50	235.00	-0.50	-0.21	XX
T010454	14/02/2011	ZC11	112	00077	REDONDEO	1	0.50	0.00	-0.50	?	XX
T010463	14/02/2011	ZC11	111	00014	U111110BLAEX	1	180.00	0.00	-180.00	?	
T010463	14/02/2011	ZC11	111	00014	U111111LILEX	1	210.00	0.00	-210.00	?	
T010463	14/02/2011	ZC11	111	00014	U444038LA10	1	95.00	0.00	-95.00	?	
T010463	14/02/2011	ZC11	111	00014	U44415NAV12	1	180.00	0.00	-180.00	?	
T010463	14/02/2011	ZC11	111	00014	U333120LI14	1	320.00	0.00	-320.00	?	
T010463	14/02/2011	ZC11	111	00014	U22229AZU32	1	245.00	0.00	-245.00	?	
T010465	14/02/2011	ZC11	111	01	A@A	1	1,000.00	0.00	-1,000.00	?	<=MOA20MO>
T010466	14/02/2011	ZC11	112	01	A@A	1	-910.00	0.00	910.00	?	<=MOA20MO>
T010468	14/02/2011	ZC11	111	01	U44406MEL14	-1	-80.00	-80.00	0.00	0.00	LE QUEDO GRANDE X
T010468	14/02/2011	ZC11	111	01	A@A	1	80.00	0.00	-80.00	?	<=MOA21MO>
T010469	14/02/2011	ZC11	111	SANHER	U22205LIL28	1	245.00	260.00	15.00	5.77	XX
T010471	14/02/2011	ZC11	111	00047	*01400	1	0.00	200.00	200.00	100.00	
T010472	15/02/2011	ZC11	111	01	U11102NEGME	1	102.00	120.00	18.00	15.00	XX
T010472	15/02/2011	ZC11	111	01	U11110BLAEX	1	162.00	180.00	18.00	10.00	XX
T010473	15/02/2011	ZC11	111	00042	U111111LILEX	1	105.00	210.00	105.00	50.00	
T010473	15/02/2011	ZC11	111	00042	U11110BLAEX	1	81.00	180.00	99.00	55.00	XX
T010473	15/02/2011	ZC11	111	00042	U11114AZUCH	1	105.00	210.00	105.00	50.00	
T010473	15/02/2011	ZC11	111	00042	U11106NEUEX	1	115.00	230.00	115.00	50.00	
T010474	15/02/2011	ZC11	111	00051	U111109MFTFX	1	199.75	235.00	35.25	15.00	

Incluso, puede el detalle de las observaciones en las devoluciones y los monederos electrónicos involucrados.

**Ventas por línea y mes**

En base al mes de análisis, subtotaliza por familias mostrando el inventario así como los porcentajes de ventas e inventario.

**Trasposos pendientes**

Reporte que enlista los trasposos pendientes por aplicar, indicando el almacén origen y el destino, así como la cantidad. Si lo genera de forma totalizado, muestra además los datos de la ruta, talón fecha, folio, etc. Si lo genera desglosado, aparece el detalle de los productos por traspaso.

Puede filtrarlo por almacenes.

**Resumen de trasposos**

Permite ver el movimiento de los productos por trasposos: la cantidad traspasada por entradas y salidas así como lo pendiente por traspasar y por recibir.

**Comisiones de ventas**

Genera el reporte de comisiones y permite ver en base al parámetro seleccionado, las piezas vendidas, el importe que representa la venta neta y el importe de la comisión correspondiente. Esta información se presenta por tiendas subtotalizada el parámetro seleccionado.

Puede ser filtrado por documentos, fechas y almacenes.

**Diario de ventas por tienda**

Este reporte de ventas por tienda puede ser generado como diario de ventas o como corte de caja y le muestra el total de documentos generados, el total de piezas, el importe que representan esas ventas, así como el detalle de los importes por formas de pago, dentro del rango de fechas establecido.

Puede filtrarlo por clientes, documento, fechas y almacenes.

**Ventas y existencias por tienda**

Genera el Reporte de ventas y existencias por tienda en base al parámetro seleccionado, mostrando la venta y el inventario.

Puede filtrarlo por documento, fechas, almacenes y además agregar un parámetro que le sirva como agrupador.

**Diario de ventas PUNTOS**

Reporte donde se muestran los puntos que generaron las ventas con el detalle del número de ticket, fecha, cliente, el importe de la factura, los puntos generados y los puntos utilizados como forma de pago.

**Historial de precios**

El reporte muestra un catálogo de productos con el detalle del costo del producto y su precio de venta, indicando la fecha de la última compra, la cantidad y la fecha de la última venta.

**Los más vendidos (p 24)**

Permite realizar un análisis detallado de sus productos por familia.

En la parte superior de la ventana se muestra la situación actual de sus productos, según la familia seleccionada, en base a las ventas realizadas, el stock y el importe obtenido. Le permite ver el detalle de sus tiendas y/o almacenes, así como las tiendas activas y apagadas. También le permite seleccionar filtros de búsqueda basado en las características de sus familias.

La ventana permite:

Activar o desactivar tiendas, esto es, incluir nuevas tiendas para que se les reparta producto y si es necesario tomar de ellas, o desactivarlas (apagarlas) para retirarles todo el producto que se repartirá entre las tiendas activas.

Generar traspasos: el sistema genera un sugerido de traspaso en relación a sus tiendas activas, a su stock y ventas. Esta información se ve reflejada en la ventana de Recepción de traspasos, en la columna Solicitudes de envío.

Facilita el manejo de sus ofertas, ya que desde aquí puede generarlas, indicando un grupo de descuento, las fechas y ofertar los productos en base a un porcentaje de descuento y/o un precio especial.(Esta oferta se registra en la lista 10 del producto, en la ventana Otros).

**Análisis por tienda**

Reporte sólo disponible para SQL.

Genera un análisis por tienda, mostrando las ventas, el stock, el mínimo y el ratio; puede ser analizado a detalle con ayuda de las familias.

**Análisis por producto**

Reporte sólo disponible para SQL.

**Análisis piramidal**

Reporte sólo disponible para SQL.

## Reporte de Asistencia de Supervisores y personal de tienda

Proscái cuenta con 2 reportes que muestran el registro de Asistencia de sus usuarios y de los Supervisores.

1. En el área de **BackOffice**, seleccione del **menú Asistencia** el comando **Reporte** del área de usuarios.
2. Conteste **NO** desea el archivo.
3. Registre en el cuadro de diálogo el **rango de fechas** en que desea el reporte. Incluso le permite generar uno por cada usuario.

Fechas Del  Al:

Página por usuario

Imprimir en:  Pantalla  Impresora

4. Oprima **OK**.

PROSCAI									
EMPRESA DE DEMOSTRACION									
ASISTENCIAS									
Fecha 15/04/2011 10:51:06									
Página 1									
CODIGO	300			ENTRADA	COMIDA S	COMIDA E	SALIDA	TIEMPO BRUTO	TIEMPO NETO
01 ABR 11	V	C11	C11	09:55	13:02	14:01	18:08	07:15	07:15
02 ABR 11	S	C11	C11	09:45	16:10	16:10	16:10	06:25	06:25
03 ABR 11	D	C11	C11	09:53	13:00	13:58	18:02	07:11	07:11
05 ABR 11	MA	C11	C11	10:01	13:02	14:02	18:10	07:09	07:09
06 ABR 11	M	C11	C11	09:46	13:00	14:03	18:03	07:20	07:20
07 ABR 11	J	C11	C11	09:33	13:15	14:09	18:02	07:35	07:35
08 ABR 11	V	C11	C11	09:48	13:04	14:06	18:15	07:25	07:25
								49.40	49.40
01 ABR 11	V	C12	C12	10:55	14:01	15:01	19:08	07:13	07:13
02 ABR 11	S	C12	C12	12:55	19:06	19:06	19:06	08:11	08:11
03 ABR 11	D	C12	C12	10:58	14:00	15:48	19:02	06:16	06:16
05 ABR 11	MA	C12	C12	10:33	14:05	15:04	19:10	07:38	07:38
06 ABR 11	M	C12	C12	11:02	14:05	15:08	19:11	07:06	07:06
07 ABR 11	J	C12	C12	10:57	14:15	15:15	19:02	07:05	07:05
08 ABR 11	V	C12	C12	10:56	14:07	15:05	19:05	07:21	07:21
								50.10	50.10
01 ABR 11	V	V31	V31	10:00	14:02	15:02	19:04	08:04	08:04
02 ABR 11	S	V31	V31	10:04	14:10	15:10	16:12	08:08	08:08
03 ABR 11	D	V31	V31	10:00	14:00	15:58	19:03	08:05	08:05
05 ABR 11	MA	V31	V31	10:01	14:02	15:02	19:10	08:09	08:09
06 ABR 11	M	V31	V31	09:46	14:00	15:03	19:03	08:14	08:14
07 ABR 11	J	V31	V31	10:01	14:15	15:09	19:02	08:07	08:07

El sistema le detalla el registro de sus usuarios.

5. Cierre el reporte.

6. Ahora seleccione del **menú Asistencia** el comando **Reporte** del área de Supervisores.
7. Conteste **NO** desea el archivo.
8. Registre en el cuadro de diálogo el **rango de fechas** en que desea el reporte. Incluso le permite generar uno por cada usuario.

Fechas Del  Al:

Página por usuario

Imprimir en:  Pantalla  Impresora

9. Oprima **OK**.

PROSCAI  
EMPRESA DE DEMOSTRACION  
RUTAS DE SUPERVISORES  
Fecha 15/04/2011 10:51:34  
Página 1

CODIGO	TIENDA	ENTRADA	COMIDA S	COMIDA E	SALIDA
01					
01 ABR 11 V	01	13:10	14:01	14:01	14:01
01 ABR 11 V	03	14:15	14:35	16:08	18:49
05 ABR 11 MA	02	10:10	13:45	15:16	20:01
07 ABR 11 J	05	14:15	16:39	16:39	16:39
02					
02 ABR 11 S	08	10:10	13:23	13:23	13:23
08 ABR 11 V	01	16:03	18:19	18:19	18:19

Este reporte le indica las fechas y horarios en que sus supervisores visitaron las tiendas.

10. Cierre el reporte.

## Descuentos y Ofertas

Con el nuevo Punto de venta se ha buscado unificar el manejo de descuentos. Sin embargo se sigue trabajando con grupos de producto y cuando convergen 2 ó más descuentos, siempre prevalece el que sea mayor.

A continuación se describen las diversas formas de registrar descuento y de ofertar productos, estos son:

- Descuentos por grupos
- Ofertas 2x1, 3x2 mismo grupo y mismo producto
- Ofertas
- Liquidar unifica códigos

**NOTA:** *le sugerimos probar la mecánica de descuentos en una base de pruebas, antes de ponerlo en práctica, para que revise el comportamiento de cada uno y los resultados que obtenga sean los esperados.*

### Descuentos por grupos

Los descuentos pueden aplicarse por **renglón** (mismo producto y modelo para que genere sólo una línea) y por **ticket**, donde reconoce los productos leídos dentro del ticket para aplicar el descuento.

Estos descuentos se pueden registrar por **producto**, por **grupos** varios o a **todos los grupos**.

A su vez, se le otorgan a la **Tienda**, a la **Cadena** (todas las tiendas) y a **Clientes** específicos.

Los descuentos los puede registrar a través de un porcentaje, de un precio especial (\*) o ambas, además puede registrar períodos de fecha si así lo desea y número de piezas.

La siguiente tabla puede ser de ayuda a lo largo del tema:

I. Descuento por renglón		<b>Tienda</b> específica	<b>Cadena</b> (Todas las tiendas)	Cliente
	a) Producto(*)	a1) Código	a2) Código	a3) Código
	b) Grupo	b1) =G#	b2) =G#	b3) =G#
	c) Todos los grupos	c1) =G0	c2) =G0	c3) =G0
II. Descuento por ticket		<b>Tienda</b> específica	<b>Cadena</b> (Todas las tiendas)	Cliente
	d) Grupo(*)	d1) G#	d2) G#	d3) G#
	e) Todos los grupos	e1) G0	e2) G0	e3) G0

En este apartado se explicará cómo se hace y cómo funciona el descuento en una tienda. Para aplicar el descuento a la Cadena (todas sus tiendas) o a algún Cliente, solamente es necesario registrarlo en el código correspondiente (módulo Clientes), pero funciona exactamente igual.

Todos estos descuentos se registran en el botón **% Descuento** que se encuentra en la carátula de su catálogo de clientes (donde se encuentran sus tiendas).

*Recuerde probar la mecánica de descuentos en una base de prueba, antes de ponerlo en práctica.*

Para el ejemplo de tiendas utilizaremos la **Tienda 1**. Observe que no tiene descuentos en la carátula.

The screenshot displays the 'Catálogo de clientes' window in the Proscail POS system. The window title is 'Tienda.01 Cajero C11 MEXICO SES: 514 UBI: 0 19/02/2010 10:32:56'. The interface includes a menu bar with options like 'Archivo', 'Edit', 'Proscail', 'Reportes', 'Clientes', 'Control', and 'Help'. A toolbar contains various icons for navigation and actions. The main area is divided into several sections:

- Acciones:** A vertical list of actions including 'Clasificar', 'Enviar a:', 'Bloquear', '% Descuentos', 'Eventos \*', 'Sucursales', 'Foto', and 'Contactos'.
- Catálogo de clientes:** The main form for client data. Fields include:
  - Cliente: 01 (with a red star icon)
  - Razón social: VENTAS DE MOSTRADOR CENTRO
  - Dirección: FRESAS, Num Ext: 1234, Num Int: [empty]
  - Colonia: EL CASTILLO
  - Delegación: [empty], Teléfonos: 678-79
  - Ciudad: CADEREYTA JIMENEZ, Fax: 678-93
  - Estado: N.L., C. P.: 67456, País: [empty], Web: [empty]
  - Contacto: LUIS MARTINEZ, e-mail: [empty]
  - R.F.C.: FER-7543211-AGU, Sucursal: [empty], CURP: [empty]
- Condiciones:** A section for setting client terms. A red box highlights the 'Lista' dropdown menu set to 'MAYOREO' and the 'Descuentos' field set to '0.00'. Other fields include 'Plazo' (0), 'Crédito' (0), 'Revisión', 'Pagos', 'Aplicar a', 'Alta' (10/10/1980), and 'Cta. cont.' (1104001).
- Acumulados:** A section for accumulated financial data. Fields include:
  - Plazo real: 0
  - Ultima compra: 18/02/2010
  - Ultimo pago: 18/02/2010
  - Ultimo pedido: 26/03/2005
  - Baja: [empty]
  - Saldo anterior: [empty]
  - Saldo actual: 19,397.08
  - C.Disponible: -19,397.08
  - Acumulado: 59504.00
- Consultas:** A sidebar on the right with buttons for 'Saldo', 'Movimientos', 'Facturas', 'Pedidos (relacion)', 'Productos pedidos' (CT), 'Productos cotizados', 'Productos vendidos' (CT), 'Productos vendidos desg.', 'Ventas anuales', 'Ventas por sucursal', 'Ventas EDI', and 'W.I.P.' (CT).

Si ha manejado el punto de ventas anterior, es necesario que elimine de las tiendas el porcentaje de **descuento por grupo** que haya asignado, ya que por el momento sigue activo y afecta, pero prontamente será eliminada esa opción.

También es necesario que identifique cómo tiene conformados sus grupos de productos.

Para que trabaje con la **Cadena**, es indispensable que dé de Alta la **Tienda 00**.

Es aquí desde donde el sistema reconocerá los **descuentos para TODAS las tiendas**, sin necesidad de tener que capturarlos en cada una.

(1,a1) Descuento por renglón + producto + tienda

{Aplica también para cadena (1,a2) y cliente (1,a3)}

1. Del catálogo de clientes, busque la tienda **01**.
2. Haga clic en el botón **% Descuentos** y oprima el botón **Cambiar**.

Para este ejemplo utilizaremos los siguientes productos:

**U22205** corresponde a Blusa Manga larga lisa y tiene un precio de \$150.00 pesos.

**U22208** es una Blusa con líneas y su precio es de \$190.00 pesos y

**U22209** es una blusa con cuello de ojal, su precio es de \$150.00 pesos.

3. En el campo **Llave** registre el primer código raíz y con **Tabulador** llegue al campo de **Desc. 1**.
4. Registre el **10%** de descuento. **No registre rangos de fechas.**
5. Indique que el descuento es a partir de una pieza.
6. Registre los dos productos restantes con las características que se le indican:

Al producto **U22205** se le aplicó un descuento del 10% a partir de una pieza.

Al **U22208** tiene un descuento del 40%, sólo los primeros 15 días del mes en la compra de 2 piezas exactamente iguales.

El **U22209** se le dio un precio especial de \$80 pesos y aparte un descuento del 5%, por una quincena, para quien adquiera 2 ó más productos exactamente iguales.

The screenshot shows the Proscal POS system interface. The main window is titled 'Catálogo de clientes' and displays a form for a client named 'VENTAS DE MOSTRADOR CENTRO' located in 'FRESAS', 'EL CASTILLO'. A 'Descuentos especiales' dialog box is open, showing a table of special discounts:

Llave	Desc.1	Desc.2	Precio	Fecha	Vence	Cant.I	Cant.F	Depto	Stat	Observaciones
U22209										
U22205	10.00	0.00	0.00000	01/01/2010	31/12/2010	1	9999			
U22208	40.00	0.00	0.00000	01/02/2010	15/03/2010	2	2			
U22209	5.00	0.00	80.00000	15/03/2010	30/03/2010	2	9999			

7. Oprima **OK** para que se guarden los descuentos.
8. Ahora vaya a punto de venta, seleccione la **tienda 1** y genere un ticket con estos productos para ver la aplicación de los descuentos que registró.

Tienda.01 Cajero C11 MEXICO SES: 514 UBI: 0 19/02/2010 11:23:10

Archivo Edit Proscal Help

Agente 11 OLGA DIRAZ  
 Cliente 01 VENTAS DE MOSTRADOR CE

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
U22205LIL30	BLUSA SUETER LILA 30	1.00	260.00	10.00	234.00
U22205VER30	BLUSA SUETER VERDE 30	1.00	260.00	10.00	234.00
U22208VER28	BLUSA MANGA LARGA LINEAS ENC	2.00	190.00	40.00	228.00
U22208CAF28	BLUSA MANGA LARGA LINEAS ENC	1.00	190.00	0.00	190.00
U22209AZU28	BLUSA CUELLO OJAL AZUL 28	1.00	150.00	0.00	150.00
		0.00	0.00	0.00	0.00

Ultimo Cambio Puntos L.C.  
 0.00 120.00 0.00

Pagos Saldo Cambio  
 0.00 1036.01 0.00

Obs

Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%
6.00	893.10	0.00		16

Fecha 19/02/2010

**Total VENTA**  
**1,036.01**

VENTA

Pagos F1  
 Cant F2  
 Descuentos F3  
 Monedero F4  
 Vales F5  
 Cotizacion F6  
 Espera F7  
 Cliente F8  
 Cancel F11  
 ok F12

A pesar de que existen 3 productos del modelo U22208, solamente tienen descuento las piezas que quedaron en la misma línea, mismo renglón, es decir a las de color verde talla 28. Como la tercera cambia de color y lleva sólo una, el descuento no aplica.

Para el producto U22209, tampoco se registró descuento porque está fuera del rango de fechas establecido.

**9. Termine el ticket de manera normal.**

Si esta misma venta se realizará en la tienda 2, no habría ningún descuento, ya que fueron solamente para la 1. Si desea incluir la tienda 2, tendría que registrárselo a través del botón % Descuento.

Si lo que desea es aplicar este descuento a su Cadena, solamente tendría que registrarlo en la tienda 00, a través del botón % Descuento y todas sus tiendas lo tendrían automáticamente.

Si quisiera otorgar el descuento a un cliente, solamente lo debe registrar de la misma manera.

Al modificar la fecha para ver el descuento del producto **U22209**, quedará de la siguiente manera:

Al registra el primer producto aparece con precio normal de \$150.00

The screenshot shows the POS interface with the following data:

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
U22209AZU28	BLUSA CUELLO OJAL AZUL 28	1.00	150.00	0.00	150.00
		0.00	0.00	0.00	0.00

Summary and Totals:

Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%	Total VENTA
1.00	129.31	0.00		16	150.00

Fecha: 16/03/2010

Al registrar el segundo producto, el descuento se aplica de forma acumulativa.

The screenshot shows the POS interface with the following data:

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
U22209AZU28	BLUSA CUELLO OJAL AZUL 28	1.00	80.00	5.00	76.00
U22209NEG28	BLUSA CUELLO OJAL NEGRO 28	1.00	80.00	5.00	76.00
		0.00	0.00	0.00	0.00

Summary and Totals:

Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%	Total VENTA
2.00	131.03	0.00		16	151.99

Fecha: 16/03/2010

(1,b1) Descuento por renglón + grupo + tienda

{Aplica también para cadena (1,b2) y cliente (1,b3)}

Para este ejemplo, vamos a otorgar descuento en todos los pantalones y en las faldas de niña, para la tienda 2.

Primero necesitamos crear el grupo de descuento donde estará el producto.

1. Seleccione del menú **Inventario**, el comando **Cambiar precios** y seleccione la opción **Grupo de descuentos**.
2. Registre el rango de sus productos y el grupo que conformarán. Para este ejemplo quedan de la siguiente manera:

Grupo 6 con todos los pantalones.

y el grupo 4 con las faldas para niña.

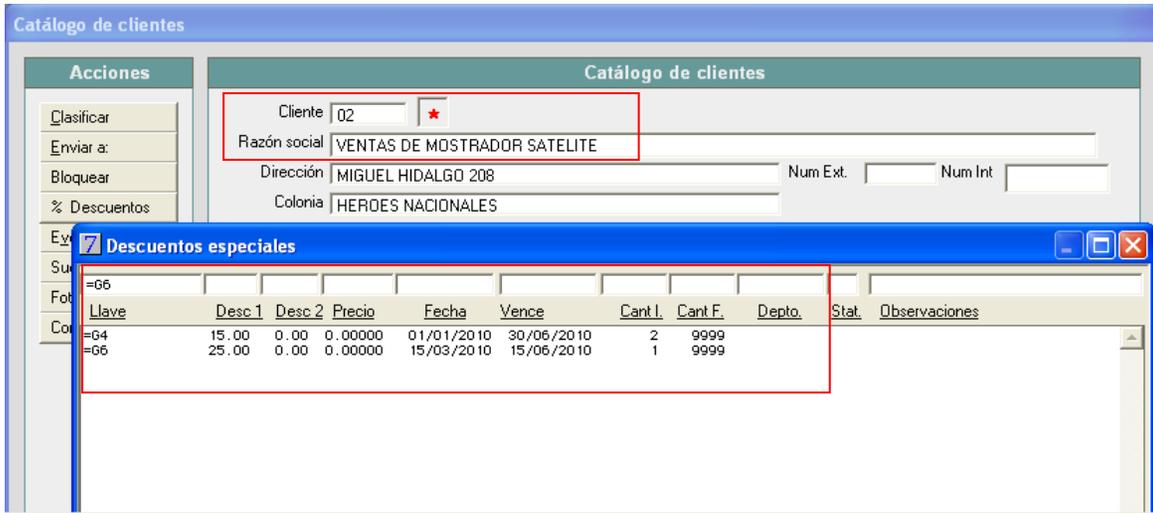
3. Busque la tienda 2.

La forma de registrar los **descuentos por grupo** es usando **=G#**, es decir, en los productos iguales del grupo + número del grupo, habrá un descuento.

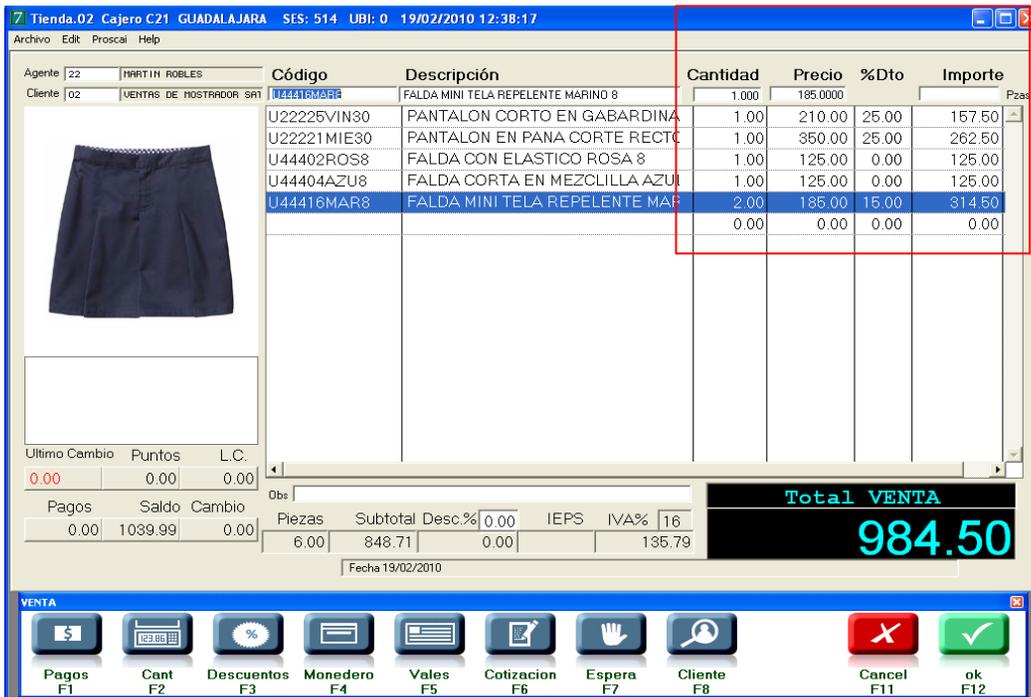
4. Registre los descuentos, para este ejemplo quedará así:

=G4 15% descuento al comprar 2 piezas o más

=G6 25% descuento a partir de una pieza.



5. Genere un ticket en base a los rangos que registró para que los vea reflejados. Observe que los pantalones tienen su descuento.



Observe las faldas, sólo 2 son modelos iguales, en talla y color, y son las únicas a las que les corresponde el 15%. Los otros 2 modelos, aunque también son faldas de niña, no les aplicó el descuento por ser sólo un producto.

*(L,c1) Descuento por renglón + todos los grupos + tienda*

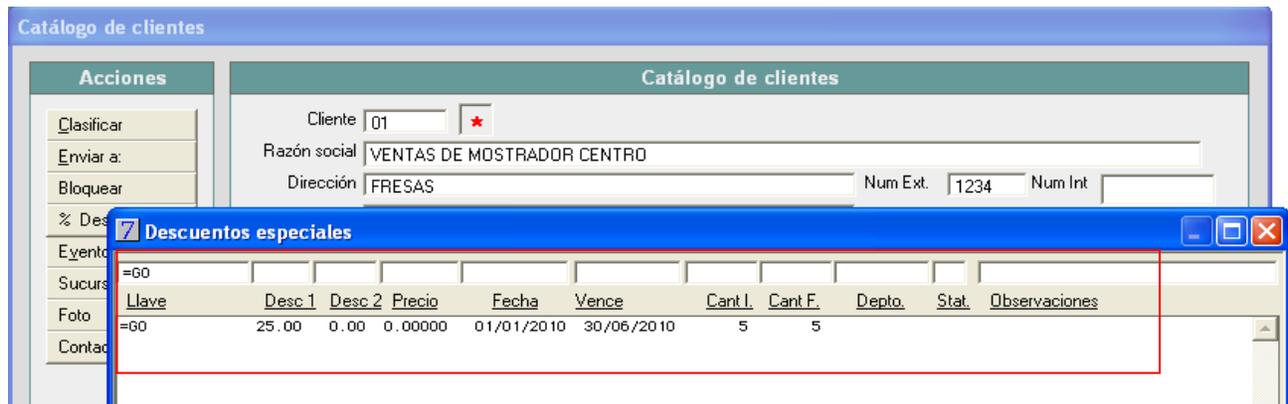
{También cadena (1,c2) y cliente (1,c3)}

Este tipo de descuento puede ser útil, por ejemplo, para una tienda de mayoreo donde estipule que toda la tienda, en todos sus productos, tiene un descuento especial al comprar el número de piezas marcadas.

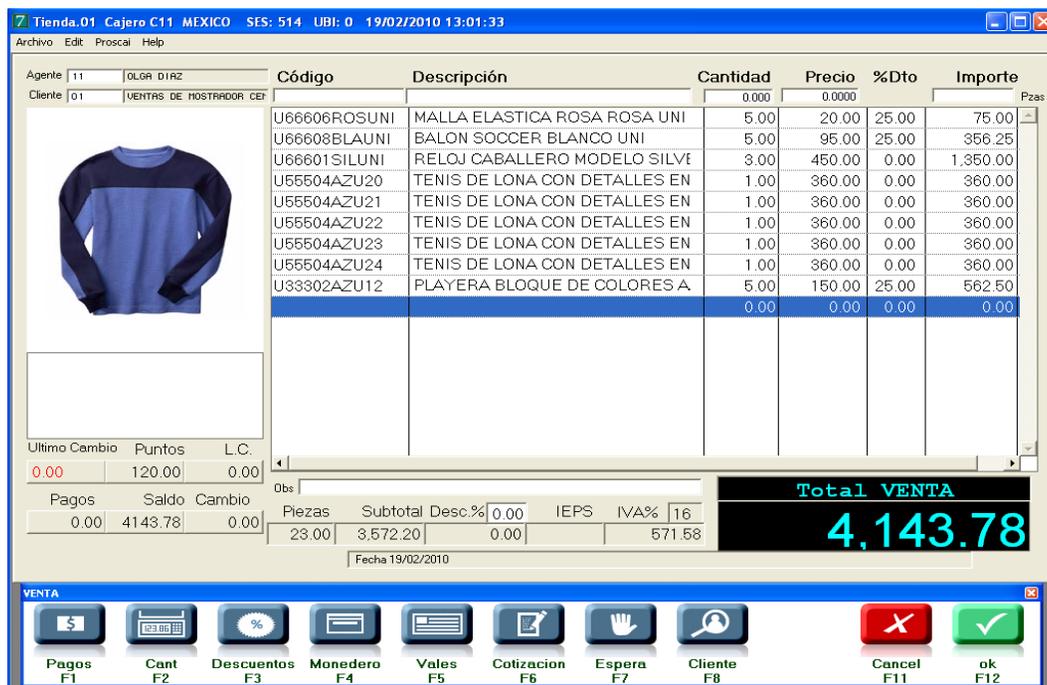
**1. Busque la tienda y registre el descuento:**

La clave que se registra debe ser =G0, es decir **productos iguales** de cualquier grupo.

Para este ejemplo será a partir de 5 piezas iguales.



**2. Registre un ticket de esa tienda.**



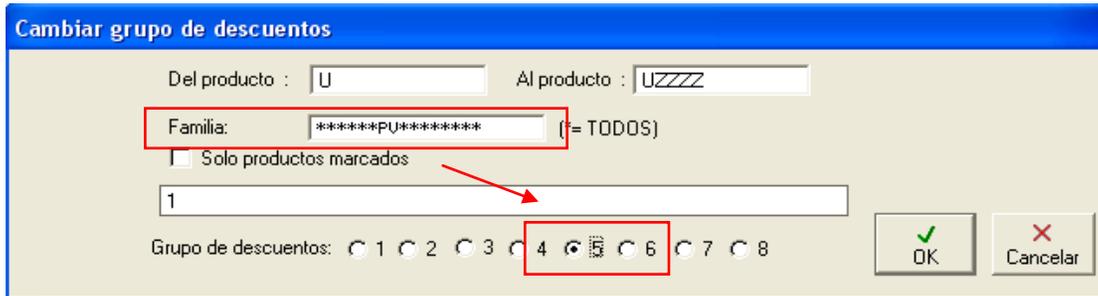
Observe que cada vez que registra 5 productos exactamente iguales, aplica el descuento. En el caso de los tenis, no se aplicó el descuento por ser de diferente talla.

*(II,d1) Descuento en ticket por grupo + tienda*

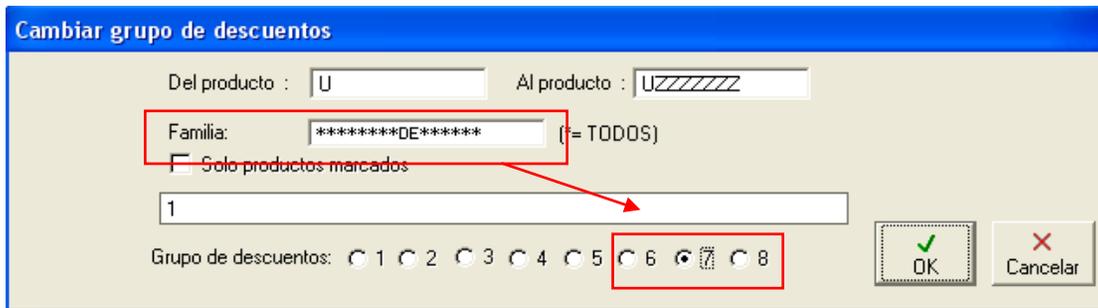
{Aplica también a cadena (2,d2) y cliente (2,d3)}.

**1. Identifique o genere sus grupos.**

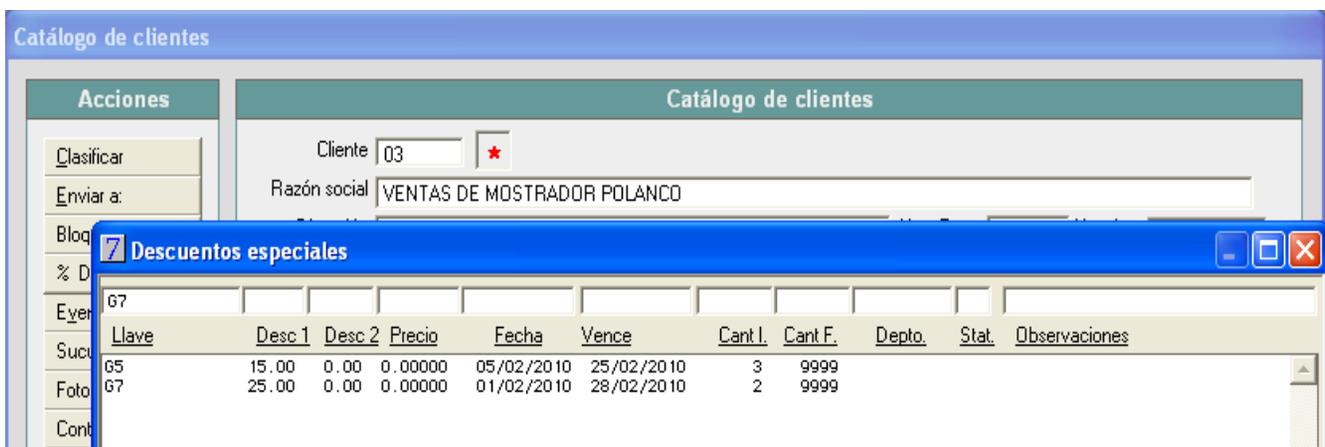
Grupo 5 será toda la mercancía de la temporada Primavera / Verano.



Grupo 7 será toda la ropa deportiva.



**2. Registre el descuento en la tienda 3.**



La Llave se registra: G+# del grupo, al registrar **G5** le está diciendo que el descuento es para todo el grupo 5.

### 3. Realice una venta en la tienda.

Tienda.03 Cajero C31 MONTERREY SES: 514 UBI: 0 19/02/2010 13:12:31

Archivo Edit Proscail Help

Agente | 11 | OLGA DIAZ  
 Cliente | 03 | VENTAS DE MOSTRADOR POL

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
U11114AZUGR	CAMISA FONDO DE COLOR AZU GR	3.00	210.00	15.00	535.50
U22218BLA30	BLUSA ENTALLADA CON CIERRE B	2.00	210.00	15.00	357.00
U11127NEGCH	PLAYERA LINEA MILWAUKEE NEGR	1.00	120.00	25.00	90.00
U44406MEL14	PLAYERA NIÑA ESTAMPADA MELO	1.00	80.00	25.00	60.00
U33313AZU8	PANTALON ATLETICO 11% POLYES	1.00	250.00	25.00	187.50
U33305AZU8	PLAYERA GRUESA CON BOLSILLO	1.00	230.00	25.00	172.50
		0.00	0.00	0.00	0.00



Ultimo Cambio Puntos L.C.  
 0.00 0.00 0.00

Pagos Saldo Cambio  
 0.00 1402.49 0.00

Obs

Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%
9.00	1,209.05	0.00		16

Fecha 19/02/2010

**Total VENTA**  
**1,402.49**

VENTA












En nuestro ejemplo existen productos que pertenecen al mismo grupo, a los cuales el sistema les aplicará el descuento mayor. Como no es necesario que sean mismo modelo, aquí considera las piezas que sean del mismo grupo.

*(II,e1) Descuento en ticket todos los grupo + tienda*

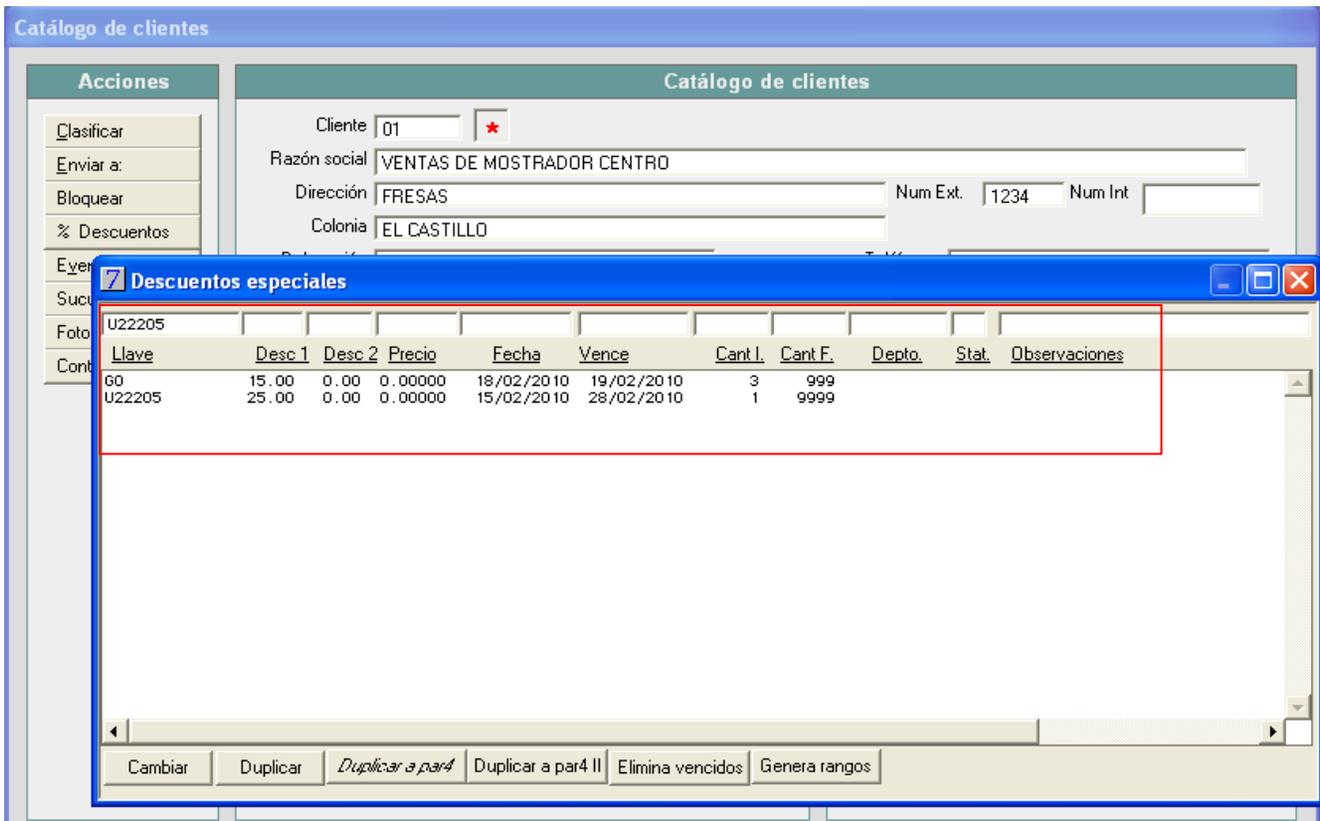
{Aplica también a cadena (2,e2) y cliente (2,e3)}.

Todos los grupos de productos tendrán el mismo descuento.

Este mecanismo puede serle útil para una venta especial, como ejemplo por aniversario o venta nocturna, etc.

1. **Busque la tienda indicada, para este ejemplo será la tienda 1**
2. **En la ventana % Descuento, registre la Llave G0, asigne fechas y rangos de producto.**

Esto quiere decir que el descuento será para todos los grupos.



Para este ejemplo vamos a registrar un producto con un descuento especial y mayor al de todos los grupos, para que vea el comportamiento.

3. **Vaya a punto de venta, a la tienda 1.**
4. **Genere un ticket.**

5. Registre también algún producto del modelo con descuento especial.

Tienda.01 Cajero C11 MEXICO SES: 514 UBI: 0 19/02/2010 13:23:23

Archivo Edit Proscat Help

Agente 11 OLGA DIAZ  
 Cliente 01 VENTAS DE MOSTRADOR CEF

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
U11102OLICH	CAMISA SPORT MANGA LARGA OLI	1.00	120.00	15.00	102.00
U11109METEX	CAMISA CLASICA MOD THIERS ME	1.00	235.00	15.00	199.75
U11103BLAME	CAMISA CLASICA LISA BLA ME	1.00	180.00	15.00	153.00
U11107ROJME	CAMISA CLASICA MULTICUADROS	1.00	200.00	15.00	170.00
U11107VEREX	CAMISA CLASICA MULTICUADROS	2.00	200.00	15.00	340.00
U22205LIL32	BLUSA SUETER LILA 32	1.00	260.00	25.00	195.00
		0.00	0.00	0.00	0.00

Ultimo Cambio Puntos L.C.  
 0.00 120.00 0.00

Pagos Saldo Cambio  
 0.00 1159.75 0.00

Obs

Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%
7.00	999.78	0.00		16

Fecha 19/02/2010

**Total VENTA**  
**1,159.75**

VENTA

Pagos F1 Cant F2 Descuentos F3 Monedero F4 Vales F5 Cotizacion F6 Espera F7 Cliente F8 Cancel F11 ok F12

Observe que el sistema respeta el descuento mayor.

Al registrar productos de modelos diferentes, el sistema sabe que al haber más de 3, aplica el descuento.

Este descuento de todos los grupos, lo puede aplicar también para su cadena si lo registra en la tienda 00 o para algún cliente especial.

Otras maneras de ofertas productos se describen a continuación.

## Ofertas 2x1, 3x2, etc. mismo grupo

Esta forma de trabajo permite asignar la oferta sobre un grupo de productos bajo los esquemas 2x1 y 3x2, y adicionalmente agregar alguna característica por familia.

Lo primero será formar el grupo de descuento, como ya se explicó anteriormente.

Para este ejemplo se creó el grupo de descuento 8 con todas las playeras del departamento de niños.

1. Crear grupo.

2. Identificar el número o letra de la familia.

Código	Nombre
01	CAPRI
02	PESCADOR
03	NORMAL
04	CORTO
05	LARGO
06	BERNUDA
07	MINI
08	CORTA
09	LARGA
10	SIN MANGAS
11	MANGA LARGA
12	MANGA CORTA
13	POLO
14	TSHIRT
15	ABIERTO
16	CERRADO CUELLO U
17	CERRADO CUELLO REDONDO
18	CON CIERRE
19	LIGERA CORTA
20	PESADA CORTA
21	LIGERA LARGA
22	PESADA LARGA
23	BOLERO
24	BOXER
25	BIKINI
26	TANGA
27	CORPIÑO
28	TIRANTES
29	TIN

Para este ejemplo se agregará la familia 5 Sublínea.

3. Del menú Datos Generales, elija de Catálogos la opción Almacenes.

1. Busque la tienda donde desea aplicar este descuento.

Para este ejemplo será la tienda 01.

2. Oprima el botón **Cambio**. Identifique el campo Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo grupo.
3. Registre los datos.

**Almacenes**

**Acciones**

Siguiente

Anterior

Encuentra

Alta

Cambio

Formas de pago

Almacén: 01 Cia: 0 Multi Cia: 0

Nombre: MEXICO CENTRO

Dirección: \_\_\_\_\_ No. Ext.: \_\_\_\_\_ No. Int.: \_\_\_\_\_

Colonia: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_

Municipio: \_\_\_\_\_

Estado: \_\_\_\_\_ C.P.: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_ Huso horario: 0

Encargado: \_\_\_\_\_ GLN: \_\_\_\_\_

Centro de Distr.: 1  Es C.D. Zona de reparto: 1 Prioridad: 0 Grupo: \_\_\_\_\_ Factor sems stk: 1.00 Capacidad: 0 Factor recoger: 0.00 Lista default: 0

Usuarios: \_\_\_\_\_

Friedman

Lun.	Mar.	Mie.	Jue.	Vie.	Sab.	Dom.	Tot.
% Vts: 0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(4) \_\_\_\_\_ (5) \_\_\_\_\_ (6) \_\_\_\_\_ (7) \_\_\_\_\_ (8) \_\_\_\_\_ (9) \_\_\_\_\_

P.O.S.: Último corte: 31/12/1900 Alta: 31/12/1900

Fecha de trabajo: 01/04/2011 Cajero principal: \_\_\_\_\_ Formato:  Normal  Alterno (A)  Alterno (B)

Máximo efectivo: 0  Caja independiente

Varios: 0.00 0 Cuota: 0.00

Entrada semana: \_\_\_\_\_ Sabado: \_\_\_\_\_ Domingo: \_\_\_\_\_

Salida semana: \_\_\_\_\_ Sabado: \_\_\_\_\_ Domingo: \_\_\_\_\_

Stk a \$ vta: 0.00 Stk a \$ costo: 0.00 Stk: 0

Comentario: \_\_\_\_\_ Sincronizar:  No  TOL  SPDS

Depositos: \_\_\_\_\_ Referencia: \_\_\_\_\_

Consecutivo de surtido: 0

**Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo grupo**

Del: 01/04/2012 Al: 30/04/2012

Grupo: 8 Fam: 5

Lleva: 2 Paga: 1 Desccto: 100 %

**Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo producto**

Del: 31/12/1900 Al: 31/12/1900

Grupo: 3

Lleva: 0 Paga: 0 Desccto: 0 %

Para este ejemplo se le está indicando al sistema que por el mes de abril, todo el grupo 8 (las playeras del departamento de niños) obtendrán la promoción del 2X1, siempre y cuando cumplan la condición de la familia 5, que en este caso es la sublínea.

**Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo grupo**

Del: 01/04/2012 Al: 30/04/2012

Grupo: 8 Fam: 5

Lleva: 2 Paga: 1 Desccto: 100 %

Es decir, cada vez que en un ticket el sistema detecte dos playeras de la misma sublínea (manga corta, manga larga, sin manga, polo o tshirt) el sistema aplicará el descuento.

4. Ahora vaya a punto de venta, a la tienda donde registró la oferta.

5. Realice un ticket donde incluya productos que pertenecen al grupo de la oferta.

Tienda.01 Cajero C11 MEXICO CENTRO SES: 517 UBI: 0 20/04/2012 10:40:44

Archivo Edit Proscail Help

Agente 11 OLGA DIAZ  
 Cliente 01 VENTAS DE MOSTRADOR CET

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto.	Importe
U33319AZU10	PLAYERA TIPO POLO MULTIRAYAS	1.00	468.00	0.00	468.00
U33308AZU10	CAMISETA ESCOLAR CLASICA AZL	1.00	273.00	0.00	273.00
U33302AZU10	PLAYERA BLOQUE DE COLORES A	1.00	585.00	0.00	585.00
U33302ROJ08	PLAYERA BLOQUE DE COLORES F	1.00	585.00	100.00	0.00
		0.00	0.00	0.00	0.00

Ultimo Ca 0.00 Puntos 120.00 L.C. 0.00  
 Pagos 0.00 Saldo 1911.00 Cambio 0.00

Obs:

Piezas 4.00 Subtotal 1,143.10 Desc.% 0.00 IEPS IVA% 16

Total VENTA 1,326.00

Fecha 20/04/2012 LISTA0

Observe que a pesar de ser todas playeras, solamente ha aplicado el descuento a las últimas 2, ya que pertenecen al misma sublínea de playeras de manga larga.

Agente 11 OLGA DIAZ  
 Cliente 01 VENTAS DE MOSTRADOR CET

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto.	Importe
U33319AZU10	PLAYERA TIPO POLO MULTIRAYAS	1.00	468.00	0.00	468.00
U33308AZU10	CAMISETA ESCOLAR CLASICA AZL	1.00	273.00	100.00	0.00
U33302AZU10	PLAYERA BLOQUE DE COLORES A	1.00	585.00	0.00	585.00
U33302ROJ08	PLAYERA BLOQUE DE COLORES F	1.00	585.00	100.00	0.00
U44406MEL14	PLAYERA NIÑA ESTAMPADA MELC	1.00	312.00	0.00	312.00
U11106BEIGR	PLAYERA POLO MANGA LARGA BE	1.00	897.00	0.00	897.00
U44411GRI12	BLUSA TEJIDA CON BORDADO GR	1.00	546.00	0.00	546.00
		0.00	0.00	0.00	0.00

Ultimo Ca 0.00 Puntos 120.00 L.C. 0.00  
 Pagos Saldo Cambio

Al momento de registrar otras playeras, por ejemplo la polo de caballero, el descuento no aplica por ser la oferta solamente del departamento de niños, y al momento de registrar otra tshirt, aun cuando sea de niña, si aplica el descuento por ser del departamento de niños.

El descuento va a aplicar, sobre la de menor precio.

Al terminar el ticket, queda de la siguiente manera.

Tienda.01 Cajero C11 MEXICO CENTRO SES: 517 UBI: 0 20/04/2012 10:58:44

Archivo Edit Proscail Help

Agente [ ]

Ciente 01 VENTAS DE MOSTRADOR CEF

PLAYERA NIÑA ESTAMPADA MELON 14 1.000 312.0000

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto.	Importe
U33319AZU10	PLAYERA TIPO POLO MULTIRAYAS	1.00	468.00	0.00	468.00
U33308AZU10	CAMISETA ESCOLAR CLASICA AZL	1.00	0.00	100.00	0.00
U33302AZU10	PLAYERA BLOQUE DE COLORES A	1.00	585.00	0.00	585.00
U33302ROJ08	PLAYERA BLOQUE DE COLORES F	1.00	0.00	100.00	0.00
U44406MEL14	PLAYERA NIÑA ESTAMPADA MELC	1.00	312.00	0.00	312.00
U11106BEIGR	PLAYERA POLO MANGA LARGA BE	1.00	897.00	0.00	897.00
U44411GRI12	BLUSA TEJIDA CON BORDADO GR	1.00	546.00	0.00	546.00

Obs: [ ]

Piezas 7.00 Subtotal 2,420.69 Desc.% 0.00 IEPS IVA% 16 387.31

2,808.00

Fecha 20/04/2012 LISTA0

TICKETS

Nueva venta F1 Cancelar F2 Cambiar cliente F3 Tiket a factura F4 Clasificar F5 Negados F6 Comentarios F7 Fast F8 Menu POS F9

Una vez que pasé el rango de fechas de la promoción, el sistema agrupará los productos iguales como lo hace normalmente.

6. Cambie la promoción para ver otro ejemplo, ahora será Lleva 3 y paga 2 con un porcentaje de descuento del 50%.

Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo grupo

Del 01/04/2012 Al 30/04/2012

Grupo 8 Fam 5

Lleva 3 Paga 2 Desccto 50 %

7. Genere una venta de los productos en promoción.

Tienda.01 Cajero C11 MEXICO CENTRO SES: 555 UBI: 1 20/04/2012 11:26:32

Archivo Edit Proscai Help

Agente T2 ROBERTO RODRIGUEZ

Cliete 01 VENTAS DE MOSTRADOR CEI

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto.	Importe
U33319AZU10	PLAYERA TIPO POLO MULTIRAYAS	1.00	468.00	0.00	468.00
U33319AZU12	PLAYERA TIPO POLO MULTIRAYAS	1.00	468.00	0.00	468.00
U33319NAR14	PLAYERA TIPO POLO MULTIRAYAS	1.00	468.00	50.00	234.00
		0.00	0.00	0.00	0.00

Ultimo Ca 0.00 Puntos 120.00 L.C. 0.00

Pagos 0.00 Saldo 1404.00 Cambio 0.00

Piezas 3.00 Subtotal 1,008.62 Desc.% 0.00 IEPS IVA% 16 161.38

**Total VENTA 1,170.00**

Fecha 20/04/2012 LISTA0

proscai

VENTA

Pagos F1, Cantidad F2, Descuentos F3, Monedero F4, Vales F5, Cotizacion F6, Espera F7, Compostura F9, Cancel F11, ok F12

Observe que no importa ni el cambio de talla ni color, mientras cumplas las características de playeras del departamento de niños, de la misma sublínea, el descuento se aplica correctamente.

## Ofertas 2x1, 3x2, etc. mismo producto

Una forma más de agregar descuentos por producto es la siguiente.

1. **Asigne el grupo 5 a los productos que va a poner en oferta.**
2. **Del menú Datos Generales elija de Catálogos la opción Almacenes.**
3. **Busque la tienda donde desea aplicar este descuento.**

Para este ejemplo será la tienda 01.

4. **Oprima el botón Cambio. A mitad de ventana identifique el campo Ofertas 2x1, 3x2, etc. Mismo producto.**

5. **Registre el rango de fechas que durará la oferta, el grupo 5 que es donde se encuentran los productos que va a promocionar y la promoción como tal.**

Para el ejemplo, la promoción será: lleva 2 y paga 1, el descuento que aplica al segundo producto es del 100%.

6. **Ahora vaya a la tienda donde registró la oferta.**

7. Registre el código de los productos que está ofertando.

The screenshot shows a POS application window titled 'Tienda.01 Cajero C11 MEXICO'. The interface includes a menu bar, a header with session information, a main table for items, a summary section, and a bottom toolbar.

Agente	Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
11 OLGA DIAZ		PANTALON DE VESTIR CORTE RECTO MARINO GR	1.000	300.0000		
01 VENTAS DE MOSTRADOR CEN	U11104MAREX	PANTALON DE VESTIR CORTE REC	1.00	300.00	0.00	300.00
	U11104MARGR	PANTALON DE VESTIR CORTE REC	1.00	300.00	100.00	0.00
			0.00	0.00	0.00	0.00

Ultimo Cambio	Puntos	L.C.
0.00	120.00	0.00
Pagos	Saldo	Cambio
0.00	600.00	0.00

Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%
2.00	258.62	0.00		41.38

**Total VENTA**  
**300.00**

Fecha 18/02/2010

VENTA

- Pagos F1
- Cant F2
- Descuentos F3
- Monedero F4
- Vales F5
- Cotizacion F6
- Espera F7
- Cliente F8
- Cancel F11
- ok F12

Observe que al registrar el segundo producto, le aplica un descuento del 100% como se le había indicado.

## Ofertar desde reporte Los más vendidos

Una vez que haya realizado su análisis por familia (en el Reporte Los más vendidos) puede registrar desde esta ventana la mercancía que oferta, cambiar grupos e indicar la vigencia de la oferta.

DEPARTAMENTO	Fam	Descripción	Cant	Stock	Importe	Ratio
Generar Datos			779	78538	126.162	100.818%
PRODUCTO	Filtro fam ==>	1A ACCESORIOS	46	393	6.914	8.54
MARCA	Borra Filtro	1C CABALLERO	340	22.350	59.062	65.74
TEMPORADA	Agrega a filtro	1D DPAH	148	30.840	26.690	208.38
OCASION	Ecepción	1N NIÑOS	229	20.020	28.245	97.42
COORDINADO	Query	1Z CALZADO	16	4.935	5.251	308.44
ORIGEN	Filtro query					
TIPO	Elimina>20					
TEMPORADA	Elimina vtas =0					
	REPORTES					

1. Seleccione el producto, oprima el botón Ofertar y registre la oferta. Para este ejemplo quedó de la siguiente manera:

Para el producto U11133:

Para el producto U11131:

2. En la ventana Ofertas se registra el grupo al cual pasará los productos, la vigencia de la oferta y define el precio o el porcentaje de descuento que le aplicará.

3. Oprima **OK** y confirme la oferta.

 Esta seguro se querer ofertar los productos seleccionados con los siguientes parametros?  
 Ofertas del 24/01/2010 al 28/02/2010 0% precio oferta 80  
 Grupo de descuento 8

 Esta seguro se querer ofertar los productos seleccionados con los siguientes parametros?  
 Ofertas del 24/01/2010 al 28/02/2010 25% precio oferta 0  
 Grupo de descuento 8

Así queda en la ventana **Los más vendidos**

DEPARTAMENTO		Fam	Descripción	Cant	Stock	Importe	Ratio											Tda	Descripción	Venta	Stock	Minimo	A	
DEPARTAMEN		Generar Datos		779	78538	126 162	100.818%													0	0	0		
PRODUCTO	Filtro fam ==>	1A	ACCESORIOS	46	393	6 914	8.54																	
MARCA	Borra Filtro	1C	CABALLERO	340	22 350	59 062	65.74																	
TEMPORADA	Agrega a filtro	1D	DAMA	148	30 840	26 690	208.38																	
OCASION	Ecepción	1N	NIÑOS	229	20 020	28 245	87.42																	
COORDINADO	Query	1Z	CALZADO	16	4 935	5 251	308.44																	
ORIGEN	Filtro query																							
TIPO	Elimina vtas > 20																							
TEMPORADA	REPORTE																							
																	Genera traspasos	Valores	0	0	Activa	Sem fut 6		
Producto	Descripción	Venta	Vta	Vts x dia	Dias stk	N.S.	% Vta.	Lista1	Lista2	Lista5	Grupo Desc	Oferta del	Oferta al	Precio oferta	% oferta	Ordenado E/M	Ordenado Q/U	Familia						
U11119	PANTALON MOD. ASTURIAS	78	0.1	15939	3	0	180	0	90	6				180	0	0	0	CPACRSBACRUI IN						
U11120	PANTALON REPELENTE MOD TURI		0.1	6611	0	1	380	0	190	6				380	0	0	0	CPANRFBACRUI IN						
U11121	PANTALON CARGO		0.1	8327	0	1	220	0	110	6				220	0	0	0	CPASPLBACRSPN						
U11122	PANTALON CAMUFLAJE		0.1	5544	0	1	260	0	130	6				260	0	0	0	CPASPLD I CRAUI IN						
U11123	PANTALON CARGO CON JARETA		0.1	6678	0	1	245	0	123	6				245	0	0	0	CPACEPUCRUI I I						
U11124	PANTALON DE MEZCLILLA DESLF		0.1	5558	0	1	180	0	90	6				180	0	0	0	CPACRSPUCRUI I I						
U11125	PANTALON EN PANA TEJIDO FI		0.1	8358	0	1	230	0	115	6				230	0	0	0	CPASHRO I CRAUI I						
U11126	PANTALON EN LINO		0.1	16520	0	0	430	0	215	6				430	0	0	0	CPANRPPUCRUI I						
U11127	PLAYERA LINER MILLARUKEE		0.1	6560	0	1	120	0	60	7				120	0	0	0	CPLNROPUCRUI I I						
U11128	PLAYERA ATLETICA		0.1	6653	0	1	70	0	35	7				70	0	0	0	CPLNROPUCRUI I I						
U11129	PLAYERA MANGA LARGA EN CONT		0.0	33306	0	0	96	0	48	5				96	0	0	0	CPBLSBACRSP I						
U11130	PLAYERA SOLIDO CON ETIQUET		0.1	2730	0	2	96	0	48	5				96	0	0	0	CPLNRD I CRAUI IN						
U11131	PLAYERA POLO MANGA CORTA		0.1	13300	0	0	165	0	83	8	24/01/2010	28/02/2010	80	0	0	0	0	CPLCENBACRUI I I						
U11132	PLAYERA CUELLO EN V CON VIT		0.1	6605	0	1	160	0	80	6				160	0	0	0	CPLCENPUCRUI I I						
U11133	PLAYERA POLO MULTICOLORES		0.1	16674	0	0	145	0	73	8	24/01/2010	28/02/2010	0	25	0	0	0	CPLSPLPUCRUI I I						
U11134	PLAYERA CUELLO REDONDO M35		0.1	5530	0	1	125	0	63	5				125	0	0	0	CPBLSBACRSP I						
U22201	BLUSA CUELLO RUSO		0.1	25158	0	0	175	0	88	2				175	0	0	0	DBLNROD I CRSPN						
U22202	BLUSA MANGA LARGA LISA		0.1	10437	0	0	150	0	75	1				150	0	0	0	DBLCENBACRUI I I						
U22203	SACO 100% LANA		0.3	1684	0	2	200	0	100	2				200	0	0	0	DSANRPO I FOELI						

Esta oferta se guarda en la **lista 10 del producto**, de la ventana Otros.

The screenshot shows the 'Catálogo de productos' window with the following details:

- Producto:** U11131BLACH (PLAYERA POLO MANGA CORTA BLANCA CH)
- Sub-ventana:** Otros
- Tabla de Listas:**

Lista 7	0.0000	0	% Comisión	0.00
Lista 8	0.0000	0	% IEPS	0.00
Lista 9	0.0000	0	% IEPS FIJO	0.00
Lista 10	80.0000	0		
Lista 11	0.0000	0		
Lista 12	0.0000	0		
Lista 13	0.0000	0		
- Oferta del:** 24/01/2010
- Al:** 28/02/2010
- Valor:** 0.00 (lista 10)

Si el descuento es por porcentaje lo verá reflejado así:

The screenshot shows the 'Catálogo de productos' window with the following details:

- Producto:** U11133AZUCH (PLAYERA POLO MULTICOLORES AZUL CH)
- Sub-ventana:** Otros
- Tabla de Listas:**

Lista 11	0.0000	0	% IEPS	0.00
Lista 12	0.0000	0	% IEPS FIJO	0.00
Lista 13	0.0000	0		
- Oferta del:** 24/01/2010
- Al:** 28/02/2010
- Valor:** 25.00 (lista 10)

Al registrar el producto en un ticket, el sistema aplicará automáticamente el descuento o marcará el precio indicado en la oferta.

Tienda.01 Cajero C11 MEXICO SES: 514 UBI: 0 19/02/2010 10:20:56

Archivo Edit Proscail Help

Agente 11 OLGA DIAZ  
 Cliente 01 VENTAS DE MOSTRADOR CEP

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
U11131BLACH	PLAYERA POLO MANGA CORTA BL	1.00	80.00	0.00	80.00
U11133AZUCH	PLAYERA POLO MULTICOLORES A:	1.00	145.00	25.00	108.75
		0.00	0.00	0.00	0.00



Ultimo Cambio Puntos L.C.  
 0.00 120.00 0.00

Pagos Saldo Cambio  
 0.00 188.75 0.00

Obs

Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%
2.00	162.72	0.00		16

Fecha 19/02/2010

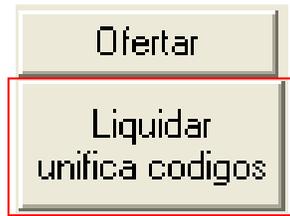
**Total VENTA**  
**188.75**

VENTA

 Pagos F1
  Cant F2
  Descuentos F3
  Monedero F4
  Vales F5
  Cotizacion F6
  Espera F7
  Cliente F8
  Cancel F11
  ok F12



- En la ventana Los más vendidos, seleccione el producto que vaya a liquidar.
- Oprima el botón **Liquidar unifica códigos** ubicado del lado derecho de la ventana.



- Registre el código del producto al cual será unificado y oprima **OK**. Para este ejemplo fue MERLIQ.

Tienda.00 Cajero CM ALMACEN CENTRAL SES: 514 UBI: 0 24/02/2010 11:55:32

Archivo Edit Proscal Reportes Punto de venta Control Asistencia Friedman Help

**Analisis por familias**

**PRODUCTO**

Fam	Descripción	Cant	Stock	Importe	Ratio
1115	76341		186614	68.4672€	
2CH	CHARRARRA	4	495	1,552	123.75
2C1	CINTURON	2	76	362	38.00
2FA	FALDA	108	8,592	19,851	80.48
2RO	GORRA	1	47	103	47.00
				6.50	
				4.58	
				5.25	
				7.83	
				9.60	
				6.83	
				9.00	
				4.44	
2ZH	ZAFIHO	5	1,442	1,156	288.40

**Liquidar productos**

Destino: MERLIQ

OK Cancelar

REPORTE

Producto	Descripción	Venta	# Gr	# Gr	Fam	Stock	Ratio	Importe	Margen	%	Primer via	Vts x día	Días stk	N.S.	%Vta	Lista1	Lista2	Lista5	Grupo Desc	Oferta del	Oferta al	
		1,128				80,901	1309654	187,768	79,083	43		27	?	86	1							
U22219	BLUSA SEDA CORTE CLASICO	1	119	16	2BL	497	497.0	198	83	42	0.0	20874	0	0	230	0	115	1				
U22220	PANTALON LINEA DE GIS	10	42	8	2PA	979	97.9	2158	908	42	0.2	4112	0	1	250	0	125	6				
U22221	PANTALON EN PANA CORTE RECT	18	19	4	2PA	1170	65.0	5360	2210	41	0.4	2730	0	2	350	0	175	6				
U22222	PANTALON MEZCLILLA MULTICIE	0	130	30	2PA	11	2380952	0	0	1e10	0.0	?	4	0	230	0	115	6				
U22223	PANTALON CAPRI A LA CADERA	5	69	15	2PA	987	197.4	990	415	42	0.1	8291	0	1	230	0	115	6				
U22224	PANTALON MEZCLILLA COSTURA	2	103	29	2PA	10	5.0	534	224	42	0.1	210	3	17	310	0	155	6				
U22225	PANTALON CORTO EN GARBADINF	4	85	18	2PA	971	242.8	679	259	38	0.1	10196	2	0	210	0	105	6				
U22226	PANTALON MEZCLILLA CORTE F	7	56	12	2PA	977	139.6	1813	763	42	0.2	5862	0	1	300	0	150	6				
U22227	PANTALON MOD TRISTAN	4	83	19	2PA	992	248.0	1104	464	42	0.1	10416	0	0	320	0	160	6				
U22228	PANTALON PRELAVADO CORTE RE	8	51	11	2PA	969	121.1	1792	752	42	0.2	5087	0	1	260	0	130	6				
U22229	FALDA MINI MOD CASANDRA	9	46	6	2FA	988	109.8	1900	799	42	0.2	4611	0	1	245	0	123	6				
U22230	FALDA CON PRETINA ANCHA	10	41	5	2FA	1164	116.4	1810	760	42	0.2	4889	0	1	210	0	105	1				
U22231	FALDA MINI EN MEZCLILLA	2	109	13	2FA	498	249.0	396	166	42	0.1	10458	0	0	230	0	115	1				
U22232	FALDA EN PANA CON BOLSILLOE	7	57	7	2FA	736	105.1	2638	1063	40	0.2	4416	0	1	450	0	225	2				
U22233	FALDA DOS PIEZAS	4	78	9	2FA	496	124.0	1241	521	42	0.1	5208	0	1	360	0	180	2				
U22234	FALDA CON PRETINA V ABERTUF	2	113	12	2FA	795	397.5	552	232	42	0.1	16695	0	0	320	0	160	1				
U22235	FALDA CON JARETA	6	64	8	2FA	482	80.3	930	390	42	0.1	3374	0	1	180	0	90	2				
U22236	FALDA MINI CON DOBLE BOLSIL	13	28	3	2FA	480	36.9	2659	1105	42	0.3	1551	0	3	235	0	118	6				

Genera traspasos Valores 0 0 Activa Sem fut.6

- Confirme que sí desea pasar la mercancía.



Le indica las corridas que encontró, para este ejemplo era sólo 1 color con 5 tallas.



9. Oprima **OK**.



Le indica el almacén donde se encontraba esa mercancía.

- 10. Genere nuevamente el reporte **Los más vendidos**. La mercancía agregada (es decir los productos a liquidar) tomará las características del producto al que se unificó.
- 11. Busque código de Mercancía en liquidación. Observe que ahí aparecen los productos agregados.

Tienda.00 Cajero CM ALMACEN CENTRAL SES: 514 UBI: 0 24/02/2010 11:55:32

Archivo Edit Proscail Reportes Punto de venta Control Asistencia Friedman Help

**Analisis por familias**

DEPARTAMENTO	Fam	Descripción	Cant	Stock	Importe	Ratio
DEPARTAMEN	Generar Datos		1117	76828	186992	68.7806€
PRODUCTO	Filtro fam ==>	1A ACCESORIOS	59	412	8,450	6.98
MARCA	Borra Filtro	1C CABALLERO	399	22,239	68,095	55.74
TEMPORADA	Agrega a filtro	1D DAMA	271	29,729	52,783	109.70
OCASION	Ecepción	1N NIÑOS	354	19,531	45,623	55.17
COORDINADO	Query	1Z CALZADO	34	4,917	12,041	144.62
ORIGEN	Filtro query					
TIPO	Elimina>20					
TEMPORADA	Elimina vtas =0					
	REPORTE					



Tda	Descripción	Venta	Stock	Minimo	A
00	ALMACEN CENTRAL	0	10	0	
01	MEXICO	0	10	0	A
02	GUADALAJARA	0	0	0	
03	MONTERREY	0	0	0	
04	PUEBLA	0	0	0	
05	TOLUCA	0	0	0	
06	TORREÓN	0	0	0	
07	ZAPOCAN	0	0	0	
08	TIJUANA	0	0	0	
09	ENSENADA	0	0	0	
10	URUAPAN	0	0	0	
11	CELAYA	0	0	0	
12	SAN MIGUEL DE AL	0	0	0	
13	CUERNAVACA	0	0	0	
14	VERACRUZ	0	0	0	

Producto	Descripción	Venta	# Gr	# Gr	Fam	Stock	Ratio	Importe	Margen	%	Primer vta	Vts x dia	Dias stk	N.S.	% Vta.	Lista1	Lista2	Lista5	Grupo Desc	Oferta del	Oferta al	
BRT002	ETIQUETA DE TALLA	0	124	14			0	1e100	0	79,083	1e10		27	?	0	1e100						
BRT005	BOTON BLANCO	0	136	15			-12400	2380952	0	0	1e10		0.0	?	0	0	0	0	1	1		
BRT005	CIERRE	0	138	16			600	2380952	0	0	1e10		0.0	?	0	0	4	2	1			
HERL10	MERCANCIA EN LIQUIDACION (PAH	0	139	17			10	2380952	0	0	1e10		0.0	?	0	0	150	0	0	1		
U66508	BALON SOCCER	11	35	1	1A	65	5.9	798	276	35		0.3	248	0	15	95	0	48	7			
U66610	ORGANIZADOR HARIPOSAS	10	42	2	1A	40	4.0	1164	489	42		0.2	168	0	20	135	0	68	6			
U66606	MALLA ELASTICA ROSA	9	47	3	1A	36	4.0	134	44	33		0.2	168	0	20	20	0	10	2			

12. Busque el producto que liquidó, aparece sin stock.

Tienda.00 Cajero CM ALMACEN CENTRAL SES: 514 UBI: 0 24/02/2010 11:55:32

Archivo Edit Proscail Reportes Punto de venta Control Asistencia Friedman Help

**Analisis por familias**

DEPARTAMENTO	Fam	Descripción	Cant	Stock	Importe	Ratio
DEPARTAMEN	Generar Datos		1117	76828	186992	68.7806€
PRODUCTO	Filtro fam ==>	1A ACCESORIOS	59	412	8,450	6.98
MARCA	Borra Filtro	1C CABALLERO	399	22,239	68,095	55.74
TEMPORADA	Agrega a filtro	1D DAMA	271	29,729	52,783	109.70
OCASION	Ecepción	1N NIÑOS	354	19,531	45,623	55.17
COORDINADO	Query	1Z CALZADO	34	4,917	12,041	144.62
ORIGEN	Filtro query					
TIPO	Elimina>20					
TEMPORADA	Elimina vtas =0					
	REPORTE					

Tda	Descripción	Venta	Stock	Minimo	A
00	ALMACEN CENTRAL	0	0	0	
01	MEXICO	2	0	6	?
02	GUADALAJARA	0	0	4	?
03	MONTERREY	0	0	6	?
04	PUEBLA	0	0	0	
05	TOLUCA	0	0	0	
06	TORREÓN	0	0	0	
07	ZAPOCAN	0	0	0	
08	TIJUANA	0	0	0	
09	ENSENADA	0	0	0	
10	URUAPAN	0	0	0	
11	CELAYA	0	0	0	
12	SAN MIGUEL DE AL	0	0	0	
13	CUERNAVACA	0	0	0	
14	VERACRUZ	0	0	0	

Producto	Descripción	Venta	# Gr	# Gr	Fam	Stock	Ratio	Importe	Margen	%	Primer vta	Vts x dia	Dias stk	N.S.	% Vta.	Lista1	Lista2	Lista5	Grupo Desc	Oferta del	Oferta al	
		1,128				80,901	1339085	187,768	79,083	43			27	?	86	1						
U22234	FALDA CON PRETINA Y ABERTURA I	2	109	30	1D	795	397.5	552	232	42		0.1	16695	0	0	320	0	160	1			
U22207	BLUSA C/INDV CON DETALLE EN CI	2	110	31	1D	794	397.0	232	98	42		0.1	16674	0	0	135	0	68	2			
U22204	FALDA 100% LANA	2	111	32	1D	692	346.0	258	108	42		0.1	14532	0	0	150	0	75	2			
U22234	PANTALON MEZCLILLA COSTURA AL	2	112	33	1D	0	0.0	534	224	42		0.1	0	3	100	310	0	153	6			
U22202	BLUSA MANGA LARGA LISA	2	114	34	1D	497	248.5	258	108	42		0.1	10437	0	0	150	0	75	1			
U22219	BLUSA SEDA CORTE CLASICO	1	122	35	1D	497	497.0	198	83	42		0.0	20874	0	0	230	0	115	1			

- Vaya al módulo Inventarios y busque el producto de mercancía en liquidación, oprima el botón **SKU's** de la ventana, observe que el sistema agregó los códigos EAN de los productos que movió a este código.

Catálogo de productos

**Acciones**

- Almacenes
- Alta CT
- Bloquear
- Clasificar
- Descr. ext.
- % Descuentos clis
- % Descuentos prv
- Otros
- Foto
- Inv. CT
- Precios
- SKU's**

**Compras/Prod**

- Alternos
- Componentes
- Especific.
- Implosión
- Lotes
- UEPS / PEPS

**Catálogo de productos**

Código: MERLIQ

Descripción: MERCANCIA EN LIQUIDACION (PANTALONES)

Unidad: PZ PZ PIEZA    Familia:     Color y talla     F

M.P.     P.T.     Juego     Ensamble     Servicio

Precios de Venta	Moneda	Acumulados
Precio 1: 150.0000		Ultima Compra:
Precio 2: 0.0000		Venta:
Precio 3: 0.0000		Asignado: 0.00
		Confirmado: 0.000
		Pedido/Cot: 0.00   0
		Ordenado/Cot: 0.00   0
		Stock actual: 10.000
		Anterior: 0.000
		Acumulado: 0.000
		Anterior: 0
		Acumulado: 0
		Stk. pzas: 0
		Alta: 24/02/2010
		Baja:

**Costos**

Promedio 4: 80.0000

Ultimo 5: 0.0000

Anterior 6: 0.0000

Advalorem: 0.00

**Cuentas / Info.**

Mínimo: 0    Máximo: 0

Localización:

EAN:

UPC:

Cta. Primaria: 4101001    Cta. Sec.: 4101001

Cta. Costo vts:

**SKU's**

L	SKU
=	505
=	506
=	507
=	508
=	509

## Descuentos al vuelo

Esta característica permite registrar un descuento especial al momento de estar generando el ticket, requiere el registro de clave de autorización.

The screenshot shows a POS application window titled "Tienda.01 Cajero C11 MEXICO SES: 513 UBI: 0 13/04/2011 18:48:17". The main window displays a list of items for sale:

Código	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto	Importe
U22236NAR34	FALDA MINI CON DOBLE BOLSILLO NARANJ 34	1.000	235.0000		
U33302ROJ10	PLAYERA BLOQUE DE COLORES R	1.00	150.00	0.00	150.00
U22228MAR36	PANTALON PRELAVADO CORTE RE	1.00	260.00	0.00	260.00
U22208VER28	BLUSA MANGA LARGA LINEAS ENC	1.00	190.00	0.00	190.00
U22236NAR34	FALDA MINI CON DOBLE BOLSILLO	1.00	235.00	0.00	235.00
		0.00	0.00	0.00	0.00

A dialog box titled "Descuentos y precios" is open, showing options for applying a discount:

- Seleccione una acción (with value 137356)
- Descuento producto
- Cambio de precio
- Descuento general

Additional fields in the dialog include "Cantidad: 10.00", "Pzas:", and "Clave: \*\*\*". A red arrow points to the "Cantidad" field.

At the bottom of the main window, a summary table shows:

Piezas	Subtotal	Desc.%	IEPS	IVA%
4.00	719.83	0.00		16

The total sale amount is displayed as **Total VENTA 835.00**. The interface also includes a toolbar with icons for various functions: Pagos (F1), Cant (F2), Descuentos (F3), Monedero (F4), Vales (F5), Cotizacion (F6), Espera (F7), Compostura (F9), Cancel (F11), and ok (F12).

Este tipo de descuento puede ser aplicado por línea, general o ambos.

El personal directivo de su empresa podrá solicitar a Soporte Procai la tabla de algoritmos para manejar descuentos.