



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

MANUAL DE USO Y CARACTERÍSTICAS DEL POCKET VENTAS





Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

INDICE

	Página
1 - Introducción	3
2 - Características técnicas del Pocket Ventas	4
3 - Selección de empresa y de ruta	5
4 - Pantalla de acceso principal a la aplicación	6
5 - Clientes	7
6 - Cobros	9
7 - Ventas	14
8 - Carga de mercancía en vehículo (sólo para auto venta)	30
9 - Verificación de carga de mercancía (sólo para auto venta)	32
10 - Descarga de mercancía del vehículo (sólo para auto venta)	33
11 - Verificación de la descarga de mercancía del vehículo (sólo para auto venta)	35
12 - Resumen de cobros y ventas	36
13- Mensajes entre la central y el vendedor	37
14 - Control de dietas	38
15 - Control de incidencias	39
16 - Ver el stock del vehículo (sólo para auto venta)	40
17 - Historial de carga y descarga (sólo para auto venta)	41
18 - Comunicaciones	42

1- INTRODUCCIÓN

En este documento, se va a tratar de dar una descripción lo más detallada posible de cada una de las características del Pocket Ventas, ofreciendo en la mayoría de los apartados, posibles soluciones a problemas o alternativas de uso que nos brinda el Pocket Ventas.

Esta guía no trata de cubrir todos los posibles escenarios de uso en los que el Pocket Ventas puede funcionar, pero sí que trata de cubrir aquellos aspectos más usuales que nos podemos encontrar.

Para cualquier duda por favor consulte con Deisa en nuestra página Web o bien mediante teléfono, donde estaremos encantados de atender a todas sus inquietudes respecto al Pocket Ventas.

Esperamos que con este manual, junto con la información de la que disponemos en nuestra página Web, le haga convencerse de que el Pocket Ventas es la solución que usted y su empresa necesita para sus fuerzas de ventas.

Puede contactar con nosotros en:

<http://www.deisa.net>

o bien en el teléfono 965140049





Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

2- CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL POCKET VENTAS.

El Pocket Ventas, ha sido ideado para que las fuerzas de ventas dispongan de una herramienta lo más eficiente y versátil posible para que realicen su trabajo.

Deisa, tras muchos años de experiencia en el desarrollo de aplicaciones “a medida” para las fuerzas de venta ha desarrollado un sistema que se ajusta lo máximo posible al funcionamiento de su empresa sin dejar de lado las enormes ventajas de la adquisición de un programa estándar.

Tecnológicamente, El Pocket Ventas está desarrollado en C++, lo que hace que a diferencia de otras soluciones del mercado desarrolladas en otros entornos como .NET funcione a una velocidad muy superior al de la mayoría de su competencia. Por otro lado, su eficiente base de datos hace que la cantidad de información que tenga que almacenar y “trabajar”, no sea un problema y de una respuesta inmediata al usuario, teniendo posibilidades a nivel de ofertas, rápeles, descuentos, regalos, etc... que otros productos del mercado no ofrecen u ofrecen pero a consecuencia de una penalización en la velocidad.

El Pocket Ventas esta diseñado para ser fácil, tan fácil que hasta una persona que no tenga experiencia previa en el uso de ordenadores, PDA´s u otros sistemas informáticos encuentre y trabaje con él de la manera más intuitiva posible, teniendo todos los elementos de información que necesita al alcance de su mano.

El Pocket Ventas, es un programa áltamente parametrizable, con infinidad de posibilidades, pero no por ello no es adecuado para empresas con un funcionamiento más simple. No hace falta hacer uso de la multitud de opciones de las que dispone. Si su empresa hace una venta “simple”, únicamente necesitaría los ficheros de ruta (con una única ruta por ejemplo), clientes, artículos, contadores, tarifas y precios.

El Pocket Ventas funciona en cualquier PDA con sistema operativo Windows Ce, Mobile o Smartphone, ya sea de consumo (HP iPAQ, Acer, Fujitsu...), o PDA´s industriales con lectores de código de barras, teclado externo, test de caída, como por ejemplo Casio, Intermec, Symbol...etc.

Puede transmitir y recibir datos desde el ordenador central mediante una cuna de transmisión, mediante radiofrecuencia (WI-FI), o bien mediante Teléfono móvil conectado por infrarrojos o bluetooth o con tarjeta GSM/GPRS integrada en el terminal.

El Pocket Ventas dispone de un teclado virtual en todo momento, de un gran tamaño, que facilita el uso de la aplicación a aquellos terminales que no disponen de un teclado externo.

Para los auto ventas, el Pocket Ventas dispone de un modulo de impresión, fácilmente configurable, que permite imprimir en impresoras de vehículo mediante Bluetooth.

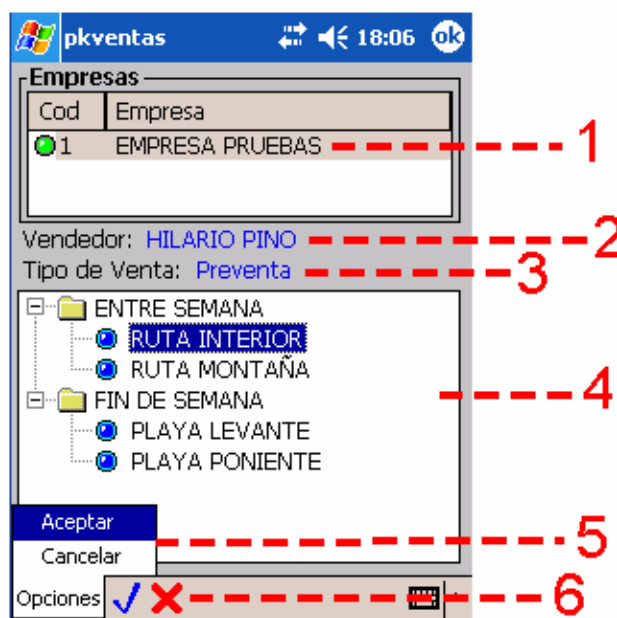
3- SELECCIÓN DE EMPRESA Y RUTA

El Pocket Ventas es multiempresa y multiruta, lo cual significa que el vendedor puede llevar distintas empresas y rutas por cada una de las empresas. Para aquellas empresas que no usan un rutero de visitas la solución más fácil es crear una ruta que se llame Ruta única.

En toda la aplicación del Pocket Ventas, podemos encontrar siempre un menú de opciones o una barra con gráficos de acceso rápido a las opciones más comunes.

Las rutas pueden ser en estructura arbórea, lo que permite el diseño de rutas y subrutas de manera ilimitada.

Se puede indicar al Pocket Ventas una ruta por defecto, para que el vendedor no tenga que estar pendiente de la ruta que está realizando.



- 1- EMPRESA ACTIVA
- 2- VENDEDOR
- 3- TIPO DE VENTA (PUEDE SER AUTOVENTA O PREVENTA)
- 4- RUTAS Y SUBRUTAS DISPONIBLES
- 5- MENU DE OPCIONES
- 6- BARRA DE ACCESO RAPIDO A LAS OPCIONES (ACEPTAR Y CANCELAR)

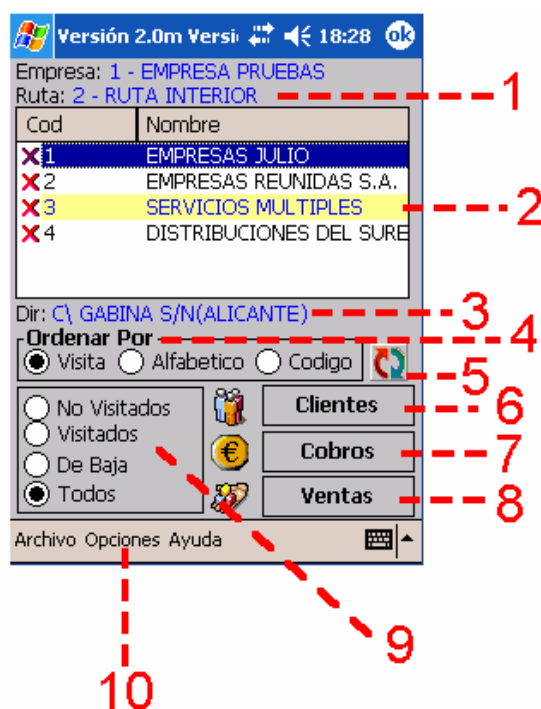
4- PANTALLA DE ACCESO PRINCIPAL A LA APLICACIÓN

Desde esta pantalla podemos acceder a todos los posibles apartados del Pocket Ventas de manera sencilla. En esta pantalla podemos ver todos los clientes de la ruta que hemos seleccionado, pudiéndolos ver ordenados por: orden de visita, orden alfabético o por código de cliente. Así mismo, podemos ver también, sólo los clientes pendientes de visitar, los visitados, los que hemos dado de baja o todos.

Existe un icono en la parte derecha, con el cual cambiamos el estado de un cliente de visitado a no visitado y viceversa.

En todo momento, para el cliente seleccionado, nos indica su dirección donde debemos visitarle, dado que un único cliente puede tener múltiples direcciones.

El menú de opciones es dinámico y varía en función de que el tipo de venta que hagamos sea auto venta (con vehículo del cual descargamos mercancía) o preventa.



- 1- RUTA ACTUAL
- 2- CLIENTES DE LA RUTA ACTUAL
- 3- DIRECCION DEL CLIENTE SELECCIONADO
- 4- METODO DE ORDENACION EN PANTALLA PARA LOS CLIENTES DE ESTA RUTA
- 5- CAMBIO DEL ESTADO DE UN CLIENTE (DE VISITADO A NO VISITADO Y VICEVERSA)
- 6- ACCESO AL MENU DE CLIENTES
- 7- ACCESO AL PROCESO DE COBROS (PARA EL CLIENTE SELECCIONADO)
- 8- ACCESO AL PROCESO DE VENTAS (PARA EL CLIENTE SELECCIONADO)
- 9- MOSTRAR EN PANTALLA LOS CLIENTES SEGÚN SU ESTADO
- 10- ACCESO AL RESTO DE OPCIONES DE LA APLICACIÓN

5- CLIENTES

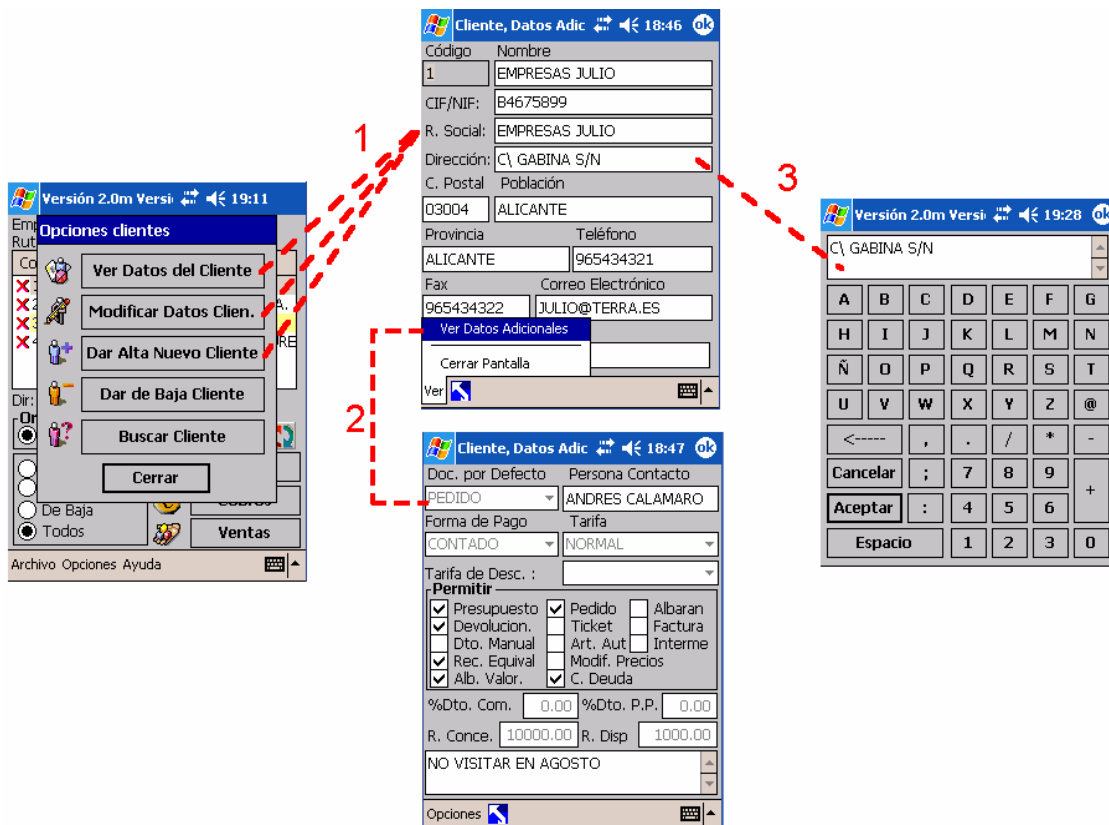
El Pocket Ventas nos permite ver la ficha con los datos del cliente y mediante parametrización podemos permitirle al vendedor el modificar datos del cliente, dar de alta clientes nuevos o dar de baja clientes.

Entre los datos que disponemos del cliente se encuentran:

Nombre, NIF/CIF, razón social, dirección principal, teléfono, fax, correo electrónico, cuenta bancaria, documento de venta por defecto (pedido, presupuesto, albarán, ticket, factura), persona de contacto, forma de pago, tarifa, tarifa de descuentos, si se le permite hacerle presupuestos, pedidos, albarán, devolución, ticket, factura, descuento manual, si al cliente sólo se le pueden vender artículos autorizados, venta por intermediación, recargos de equivalencia, si se le pueden modificar los precios, si los albaranes se entregan valorados, Los descuentos comerciales, los descuentos por pronto pago, el riesgo concedido y el riesgo disponible, y unas líneas de observaciones.

No todos estos datos son obligatorios tenerlos en el Pocket Ventas, si por ejemplo por motivos de confidencialidad no queremos que aparezcan algunos datos como por ejemplo la cuenta bancaria, no hay por que ponerlos.

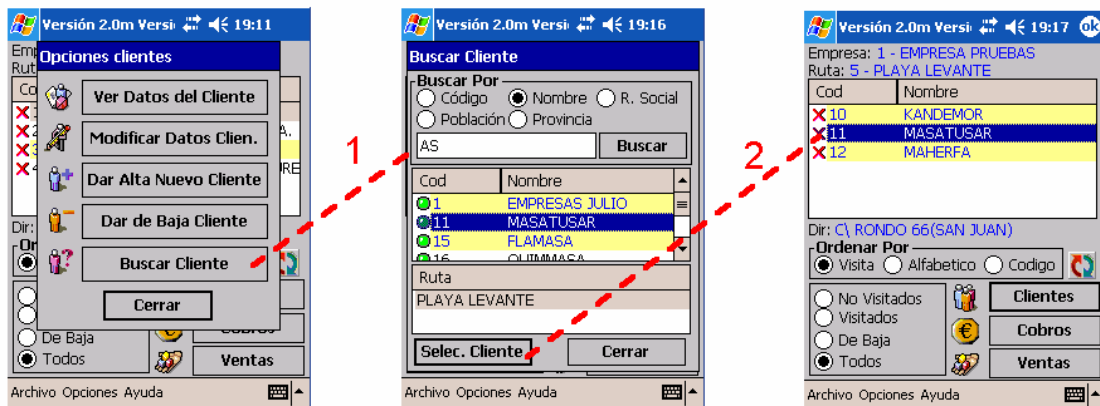
Cuando modificamos cualquier dato del cliente, en los campos alfanuméricos el Pocket Ventas muestra un teclado virtual de gran tamaño en el caso de que la PDA no disponga de un teclado alfanumérico para facilitar la introducción de los datos.



- 1- **PODEMOS, VER, MODIFICAR O DAR DE ALTA UN NUEVO CLIENTE, TODAS ESTAS OPCIONES SE PUEDEN PERMITIR O NO POR PARAMETRIZACIÓN.**
- 2- **DESDE LA OPCIÓN DE MENU PODEMOS VER MÁS DATOS DE LA FICHA DEL CLIENTE**
- 3- **CUANDO ESTAMOS DANDO DE ALTA UN NUEVO CLIENTE O MODIFICANDO ALGÚN CLIENTE, EN AQUELLOS CAMPOS QUE SON ALFANUMÉRICOS, APARECE UN TECLADO VIRTUAL A PANTALLA COMPLETA PARA MAYOR COMODIDAD.**

Si necesitamos **buscar un cliente** podemos buscar cualquier cliente por cualquiera de los siguientes conceptos: código, nombre, razón social, población o provincia.

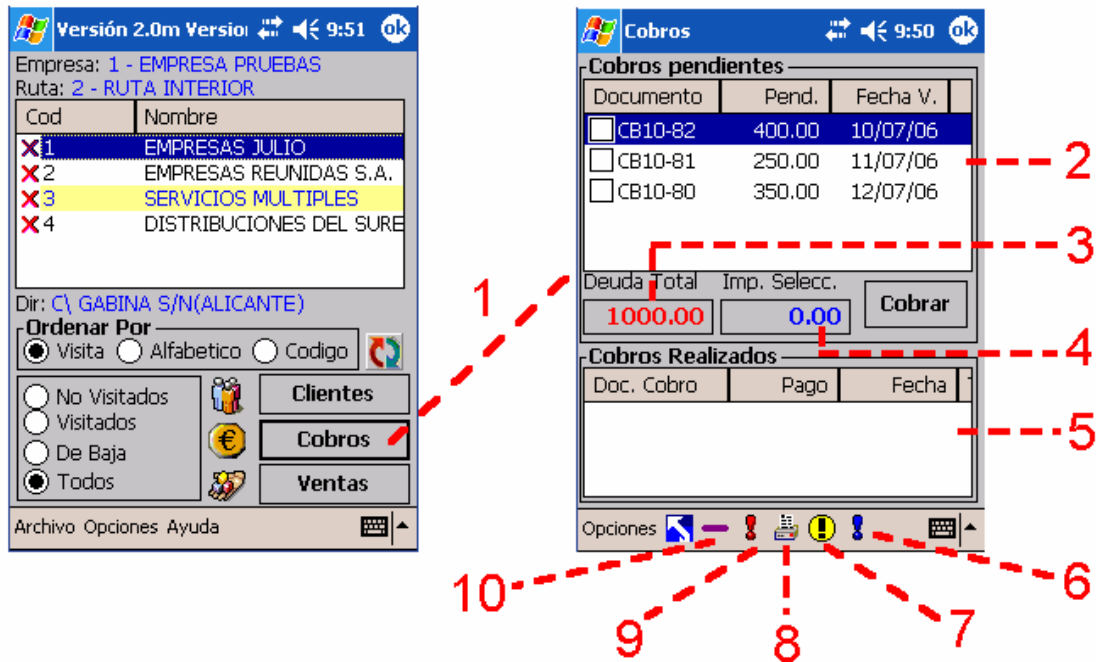
Una vez que hemos introducido el criterio de búsqueda nos muestra el resultado de los clientes encontrados, mostrándonos la ruta/s en las que se encuentra cada uno.



- 1- **EN EL EJEMPLO DE ARRIBA HEMOS BUSCADO TODOS LOS CLIENTES QUE CONTIENEN LA SILABA “AS” EN SU NOMBRE. PARA CADA UNO DE LOS CLIENTES ENCONTRADOS, SI PINCHAMOS SOBRE ÉL, NOS INDICA LA RUTA O RUTAS EN LA QUE SE ENCUENTRA.**
- 2- **AL SELECCIONAR LA RUTA Y EL CLIENTE, NOS PINTA EN LA PANTALLA PRINCIPAL DE LA APLICACIÓN TODOS LOS CLIENTES DE LA RUTA DE ESE CLIENTE Y SE NOS SITUA EL CLIENTE SELECCIONADO QUE HEMOS BUSCADO Y SELECCIONADO PREVIAMENTE EN LA PANTALLA DE BÚSQUEDA DE CLIENTES.**

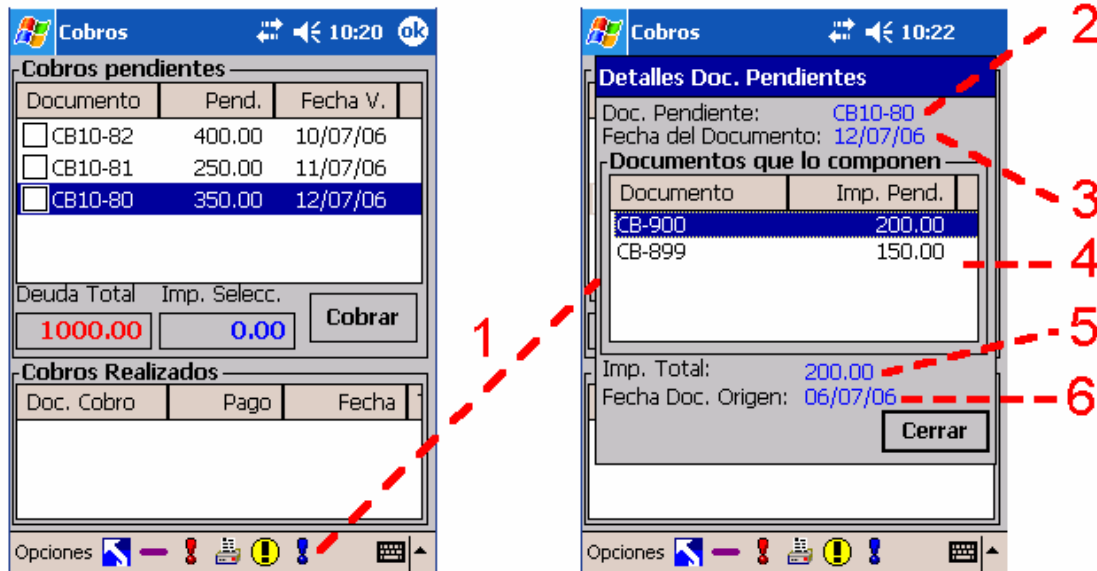
6- COBROS

En la pantalla de cobros podemos, fácilmente ver todos los documentos pendientes de cobro que tiene el cliente, ordenados por antigüedad.



- 1- VAMOS A VER LOS DOCUMENTOS PENDIENTES DE COBRO QUE TIENE EL CLIENTE 1 (EMPRESAS JULIO).
- 2- LISTA DE TODOS LOS DOCUMENTOS PENDIENTES DE COBRO, ORDENADOS POR FECHA DE ANTIGÜEDAD. PARA CADA DOCUMENTO, NOS MUESTRA SU SERIE Y NUMERO, IMPORTE PENDIENTE Y FECHA DE VENCIMIENTO.
- 3- DEUDA TOTAL QUE TIENE EL CLIENTE (SUMA DE TODOS LOS DOCUMENTOS PENDIENTES DE COBRO).
- 4- IMPORTE TOTAL DE LOS DOCUMENTOS QUE HEMOS SELECCIONADO PARA QUE NOS PAGUE(DE MOMENTO NO HEMOS SELECCIONADO NINGUNO)
- 5- LISTA DE LOS COBROS QUE LE HEMOS REALIZADO A ESTE CLIENTE (DE MOMENTO NO LE HEMOS REALIZADO NINGÚN COBRO)
- 6- ICONO PARA VER LOS DETALLES DEL DOCUMENTO PENDIENTE DE COBRO SELECCIONADO (EN ESTE CASO EL CB10-82)
- 7- INTRODUCIR UNA INCIDENCIA QUE SE PUEDA OCASIONAR EN EL COBRO.
- 8- IMPRIMIR UN JUSTIFICANTE DE COBRO
- 9- VER DETALLES DEL COBRO QUE HAYAMOS REALIZADO Y QUE TENGAMOS SELECCIONADO (EN ESTE MOMENTO TODAVIA NO HEMOS REALIZADO NINGÚN COBRO)
- 10- ANULAR UN COBRO REALIZADO.

Podemos ver detalles de un documento pendiente de cobro como muestra el siguiente ejemplo.



- 1- **VAMOS A VER LOS DETALLES DEL DOCUMENTO PENDIENTE DE COBRO CB10-80 DE UN TOTAL DE 350,00€ PARA ELLO LO SELECCIONAMOS Y PINCHAMOS SOBRE EL ICONO QUE MUESTRA LA IMAGEN DE ARRIBA, LO CUAL NOS ABRE UNA PANTALLA CON LA INFORMACION SOLICITADA.**
- 2- **DOCUMENTO PENDIENTE DE COBRO DEL CUAL ESTAMOS VIENDO LOS DETALLES**
- 3- **FECHA DEL DOCUMENTO PENDIENTE DE COBRO**
- 4- **DOCUMENTOS QUE COMPONEN EL DOCUMENTO PENDIENTE DE COBRO (ES DECIR LAS FACTURAS QUE SON ORIGEN DEL DOCUMENTO). PUEDEN SER UNA FACTURA, O MÁS DE UNA (COMO ES EL CASO QUE SE MUESTRA EN LA IMAGEN)**
- 5- **PARA EL DOCUMENTO FACTURA SELECCIONADO (EL CB-900), NOS MUESTRA EL IMPORTE DEL DOCUMENTO. SI QUISIÉRAMOS VER LA OTRA FACTURA, SÓLO HABRÍA QUE “PINCHAR” SOBRE ELLA.**
- 6- **FECHA DE LA FACTURA SELECCIONADA (LA CB-900).**



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

Podemos cobrar, y agrupar si lo deseamos, varios documentos pendientes de cobro de una sola vez. Si el importe que vamos a cobrar es inferior al importe de los documentos que hemos seleccionado, el Pocket Ventas, automáticamente trata de cobrar en su totalidad todos los documentos pendientes que pueda (de los que el vendedor ha seleccionado), y hacer al final un único cobro parcial del último documento que se ha seleccionado.

Obviamente podemos cobrar un documento parcialmente, o incluso cancelar una deuda total o parcialmente (si lo permitimos por parametrización al vendedor).

Los métodos de cobro que podemos usar son efectivo, pagaré o talón. En estos dos últimos podemos introducir el número del talón, la fecha de vencimiento y el banco.

La pantalla de cobros también nos permite introducir observaciones al cobro, ya sea de manera manual o bien mediante una serie de observaciones predefinidas que podemos pasar desde la gestión principal, para evitar que el vendedor tenga que escribirlas y así, de este modo, hacer más fácil y rápido su trabajo.

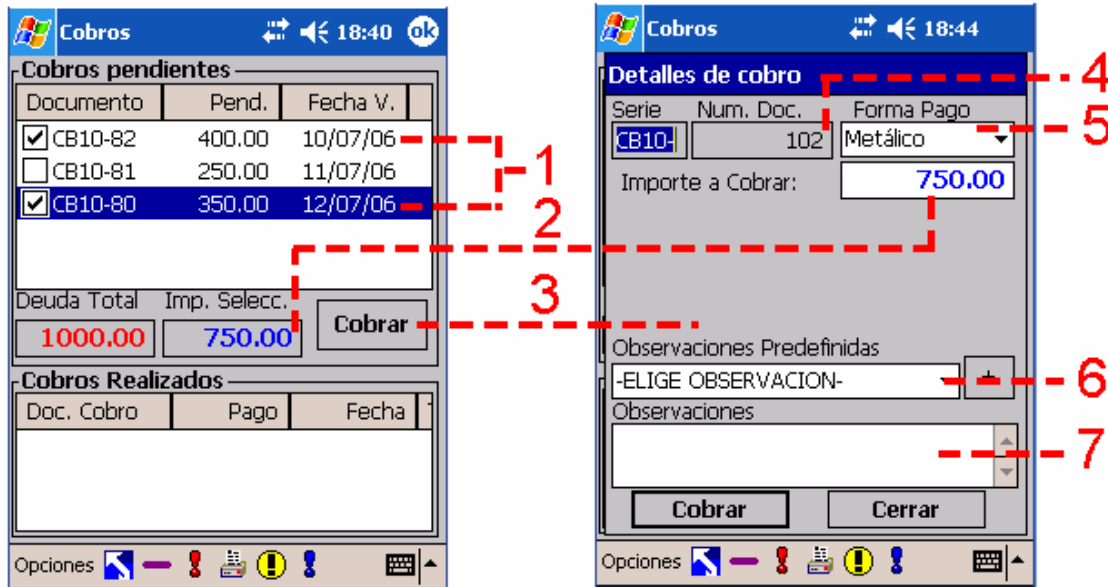
Para cada documento pendiente de cobro podemos ver sus detalles, tales como los documentos que lo componen (por ejemplo a que facturas hace referencia), el importe de cada uno de ellos y la fecha.

También nos permite de manera muy sencilla introducir incidencias en el cobro.

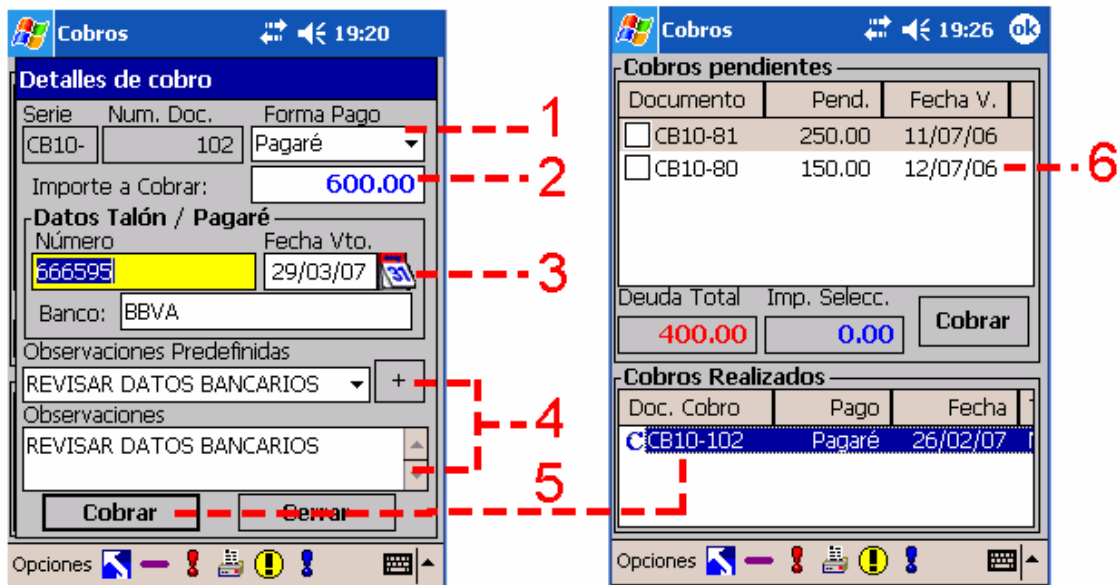
La enorme flexibilidad del Pocket Ventas nos permite que un mismo documento/s pendiente/s de cobro lo podamos cobrar parcialmente por ejemplo con una parte en efectivo y el resto o una parte de este con un pagaré o un talón.

Por parametrización podemos permitir, o no, anular un cobro realizado, lo cual restaura los importes de deuda pendientes, pero deja constancia tanto en pantalla como a nivel interno de que un cobro ha sido anulado.

La pantalla de cobros nos permite también imprimir un justificante de cobro.



- 1- **HEMOS SELECCIONADO 2 DOCUMENTOS (PINCHANDO UNA VEZ SOBRE ELLOS), PARA COBRARLOS. OBSERVEMOS QUE LOS DOCUMENTOS TIENEN A SU IZQUIERDA UNA MARCA EN EL RECUADRO INDICANDO QUE ESTÁN MARCADOS PARA PROCEDER A SU COBRO.**
- 2- **EL IMPORTE A COBRAR (AUNQUE LO PODEMOS CAMBIAR), POR DEFECTO ES EL TOTAL DE LOS 2 DOCUMENTOS PENDIENTES DE COBRO SELECCIONADOS.**
- 3- **AL PULSAR EL BOTON DE COBRAR DIRECTAMENTE NOS ENVIA A LA PANTALLA DONDE ESPECIFICAREMOS LA FORMA Y LOS DETALLES DEL COBRO.**
- 4- **EL POCKET VENTAS, GENERA AUTOMATICAMENTE UN NÚMERO DE DOCUMENTODE COBRO NUEVO.**
- 5- **LA FORMA DE PAGO POR DEFECTO ES METÁLICO, PERO PODEMOS CAMBIARLA PULSANDO EN LA LISTA DESPLEGABLE.**
- 6- **DISPONEMOS DE UN DESPLEGABLE CON UNA SERIE DE OBSERVACIONES PREDEFINIDAS, QUE EVITARAN EN MUCHOS CASOS QUE EL VENDEDOR TENGA QUE TECLEARLAS.**
- 7- **TAMBIEN PUEDE EL VENDEDOR TECLEAR SUS PROPIAS OBSERVACIONES (SI NINGUNUNA DE LAS PREDEFINIDAS DESDE EL PROGRAMA DE GESTION CONCUERDA CON SUS NECESIDADES).**



- 1- **HEMOS CAMBIADO LA FORMA DE PAGO DE METALICO A PAGARÉ, LAS OTRAS FORMAS DE PAGO SON TALÓN O CANCELACIÓN (ESTA ULTIMA SE UTILIZA PARA CANCELAR UNA DEUDA TOTAL O PARCIALMENTE). LA CANCELACIÓN DE DEUDAS PODEMOS PERMITIRLAS O NO POR PARAMETRIZACIÓN.**
- 2- **HEMOS VARIADO EL IMPORTE A COBRAR DE 750,00€ A 600,00€, POR LO QUE EL POCKET VENTAS TRATARÁ DE COBRAR DE LOS DOCUMENTOS SELECCIONADOS TODO LO QUE PUEDA EMPEZANDO POR EL DOCUMENTO MAS ANTIGUO. PODEMOS PERMITIR O NO LOS COBROS PARCIALES POR PARAMETRIZACION.**
- 3- **SI LA FORMA DE PAGO ES PAGARÉ O TALÓN, DEBEMOS INTRODUCIR LOS NUMEROS DEL PAGARÉ O TALÓN, LA FECHA DE VENCIMIENTO Y EL BANCO AL QUE PERTENECE.**
- 4- **DESDE LAS OBSERVACIONES PREDEFINIDAS (IMPORTADAS DESDE LA GESTIÓN COMERCIAL DEL CLIENTE) AÑADIMOS LA QUE QUEREMOS PARA FACILITARLE SU TRABAJO AL VENDEDOR.**
- 5- **AL COBRAR, NOS APARECE EN LA LISTA DE COBROS REALIZADOS EL COBRO QUE ACABAMOS DE REALIZAR.**
- 6- **EL ÚLTIMO DOCUMENTO QUE HABIAMOS SELECCIONADO, NO LO HA PODIDO COBRAR COMPLETAMENTE (AL HABER VARIADO EL IMPORTE A COBRAR DE 750,00€ A 600,00€) POR LO QUE NOS HA DEJADO PENDIENTE DE COBRO 150,00€ QUE PODRIAMOS O BIEN DEJARLO PENDIENTE O REALIZAR UN NUEVO COBRO DONDE POR EJEMPLO NOS LO PAGASEN EN EFECTIVO.**



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

7- VENTAS

Las ventas, es sin duda el proceso más completo del que dispone el Pocket Ventas, pero no por ello, deja de cubrir las situaciones más sencillas y además está diseñado de modo que su uso para el vendedor sea fácil, rápido e intuitivo, dándole toda la información que necesita en todo momento.

El Pocket Ventas ha sido diseñado para cubrir las siguientes situaciones o casos de ventas en el caso de que fuera necesario. Recordemos de nuevo que el Pocket Ventas está diseñado para funcionar tanto en situaciones simples como muy complejas a la hora de obtener un precio, una oferta, un regalo, etc...

Las situaciones que puede cubrir en el proceso de ventas son las siguientes:

ARTICULOS AUTORIZADOS: Podemos activar esta opción para que a cada cliente (o cada cliente en una dirección de envío en particular), se le pueda vender únicamente un conjunto de artículos.

VENTA DE INTERMEDIACION: Activando esta opción, podemos vender artículos en nombre de un proveedor. El Pocket Ventas, únicamente generará el albarán o el pedido, sin valorar. Será luego el proveedor final el que facture el cliente y nosotros cobraremos una comisión por el servicio realizado. Obviamente, el Pocket Ventas sólo nos permitirá en este tipo de documentos vender artículos del proveedor en cuestión.

DISTINTOS TIPOS DE UNIDADES DE VENTA: A la hora de vender un artículo, éste se puede vender o bien en unidades de medida (por ejemplo botellas), o bien en unidades de venta (por ejemplo cajas). Si el artículo tiene una única unidad de medida el Pocket Ventas contempla también esta situación más simple. También le podemos indicar al Pocket Ventas cual es la unidad de venta por defecto del artículo, e incluso indicarle que muestre el stock del artículo o bien en unidades de medida o en unidades de venta. Otra característica importante del Pocket Ventas es la posibilidad de vender artículos de peso variable. Para aquellos artículos de peso variable, que el vendedor esta ofertando, pero del cual no sabe todavía el peso, se puede dar un precio aproximado del artículo, ya que este se puede saber por el peso medio aproximado que lleva el artículo en su ficha.

CONTROL DE LOTE Y FECHA DE CADUCIDAD: Esta característica, solo está disponible en auto venta, tanto en el proceso de carga de mercancía, descarga de mercancía y venta a clientes, se puede indicar (si el artículo así lo contempla), o bien el lote del mismo, o bien la fecha, o bien ambas características. A la hora de vender un artículo, el Pocket Ventas, muestra automáticamente una lista con los distintos lotes y fechas de ese artículo, así como su cantidad, pudiendo elegir de manera visual y muy intuitiva el artículo/s en cuestión que estamos entregando al cliente.

VENTA POR TALLA Y COLOR: Esta característica sólo está disponible para preventa. Para aquellos artículos que incorporen tallas, colores o bien ambas características, el Pocket Ventas muestra una matriz por tallas y colores (específicas



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

para cada artículo), donde fácilmente podemos elegir las cantidades que queremos por cada talla y color de dicho artículo.

CÓDIGOS DE BARRAS: Tanto a la hora de hacer entrada y salida de mercancías en el vehículo, como a la hora de vender, para aquellos terminales que lleven incorporado un lector de códigos de barras, se puede buscar un artículo utilizando dicho lector. Esto facilita enormemente el trabajo al vendedor y agiliza la búsqueda de los artículos.

ARTICULOS ALTERNATIVOS: ¿A quién no le han dicho a la hora de vender?, ¡No tienes otro artículo que sea parecido!, el Pocket Ventas es capaz de mostrar a la hora de vender un artículo, aquellos artículos alternativos, si por algún motivo, el que estamos ofreciendo al cliente, no le convence del todo o bien no nos queda stock del mismo.

STOCK TEORICO: Esta característica sólo es aplicable en preventa, y nos muestra el stock que había de un artículo la última vez que sincronizamos nuestra PDA con el servidor central. Esta característica nos da una idea aproximada del stock que puede quedar de un artículo cuando lo estamos vendiendo.

STOCK REAL: Esta característica sólo es aplicable en auto venta, y nos indica tanto a la hora de vender, como por un listado en pantalla o por papel, el stock de artículos que tenemos almacenados en el vehículo, o bien el stock de un artículo en particular o bien de una familia en concreto, diferenciándolo, en el caso que así lo indiquemos por distintos lotes y fechas de caducidades, en el caso de que dispongamos de artículos que incorporen dicha característica.

TARIFAS: El Pocket Ventas puede incorporar un número ilimitado de tarifas

TARIFAS DE DESCUENTO: El Pocket Ventas puede incorporar un número ilimitado de tarifas de descuento. Esta característica indica que para una cierta tarifa un cliente puede tener una tarifa de descuento adicional, que se aplica al precio del artículo para ese cliente.

FORMAS DE PAGO: El Pocket Ventas puede contemplar un número ilimitado de formas de pago, en las que se puede indicar, su número de fracciones (por ejemplo 30-60 días sería 2 fracciones), el número de días desde la fecha de factura hasta el primer vencimiento, el número de días entre cada vencimiento, y el seguimiento de la forma de pago, es decir, irá a cartera de efectos (se girará al banco), o bien a recibos pendientes (que se cobrarán o se negociarán). Por supuesto el cobro en efectivo está contemplado.

TARIFA PARA UN CLIENTE EN UNA FECHA: El Pocket Ventas nos permite especificar distintas tarifas para un cliente para distintos rangos de fecha. Si un cliente tiene una tarifa que no entra en vigor a partir de una determinada fecha (es decir siempre tiene la misma), el Pocket Ventas por supuesto controla también esta posibilidad.

TARIFAS DE DESCUENTO PARA UN CLIENTE EN UNA FECHA: Si nuestra gestión central soporta tarifas de descuento, tal y como se ha explicado arriba, el Pocket Ventas puede contemplar distintas tarifas de un cliente entre un rango de fechas. Por



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

supuesto el Pocket Ventas también contempla la posibilidad de que el cliente no tenga tarifa de descuento o bien que ésta sea fija y no cambie a partir de una cierta fecha también está contemplada por el esta posibilidad.

PRECIO MÍNIMO PARA UN ARTÍCULO: En el caso de que permitamos a un vendedor en el Pocket Ventas, la posibilidad de que libremente pueda hacer descuentos en los artículos que vende, existe la posibilidad en el Pocket Ventas de que no se pueda vender un artículo determinado por debajo de un precio mínimo establecido.

PRECIOS ESPECIALES: El Pocket Ventas permite, el uso de precios especiales para un cliente (en una o todas sus direcciones de envió), de artículo/s entre un rango de fechas, pudiendo aplicarse estos precios a partir de una cantidad mínima de compra si fuera necesario.

PROMOCIONES GENERALES: Se pueden aplicar promociones generales (no específicas a un cliente), o bien a artículo/s en particular y también a familia/s, entre un rango de fechas. Los tipos de promociones que podemos aplicar son:

PRECIO NETO: Es decir se puede aplicar un precio neto, o bien un % de descuento sobre el precio de tarifa, o bien un descuento en Euros sobre el precio de tarifa, si se quiere este precio neto puede aplicarse únicamente a partir de una cantidad mínima de compra.

ESCALADO: Es decir, por tantas unidades de compra tantas de unidades de regalo. El artículo regalado puede ser un artículo distinto al que se le está aplicando la promoción.

POR NUMERO DE UNIDADES: Es decir entre, podemos establecer hasta 5 rangos de cantidades. Por ejemplo cuando el cliente compra entre 10 y 15 unidades de un artículo (o un artículo perteneciente a una familia), regalamos 1 unidad del mismo artículo o de otro artículo. Entre 16 y 20 regalamos 2 unidades del mismo artículo o de otro, y así podemos aplicar hasta 5 escalados. Si después de aplicar este rango para hacer regalos hubiese además una promoción de precio neto, se aplicaría a posteriori.

PROMOCIONES ESPECIFICAS DE UN CLIENTE: Podemos tener promociones específicas (con el mismo comportamiento que las promociones generales), pero para un cliente en particular o incluso para una/s direcciones específicas de un cliente.

PERMITIR REGALOS: En Pocket Ventas podemos configurar si el vendedor a la hora de vender puede o no hacer regalos. Podemos incluso, en el caso de que no permitamos hacer regalos al vendedor el establecer un fichero de excepciones a esta regla, donde especificamos ciertos artículos que el vendedor si que podría regalar.

PLANTILLAS DE CONDICIONES GENERALES DE DESCUENTOS Y RAPPEL: Podemos establecer por cliente o por cliente-dirección de envió porcentajes de descuentos en cascada o sobre la base, para todos los artículos que se vendan al cliente, o bien incluso especificar estas condiciones de descuento o rappel para una serie de artículo/s o familia/s.



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

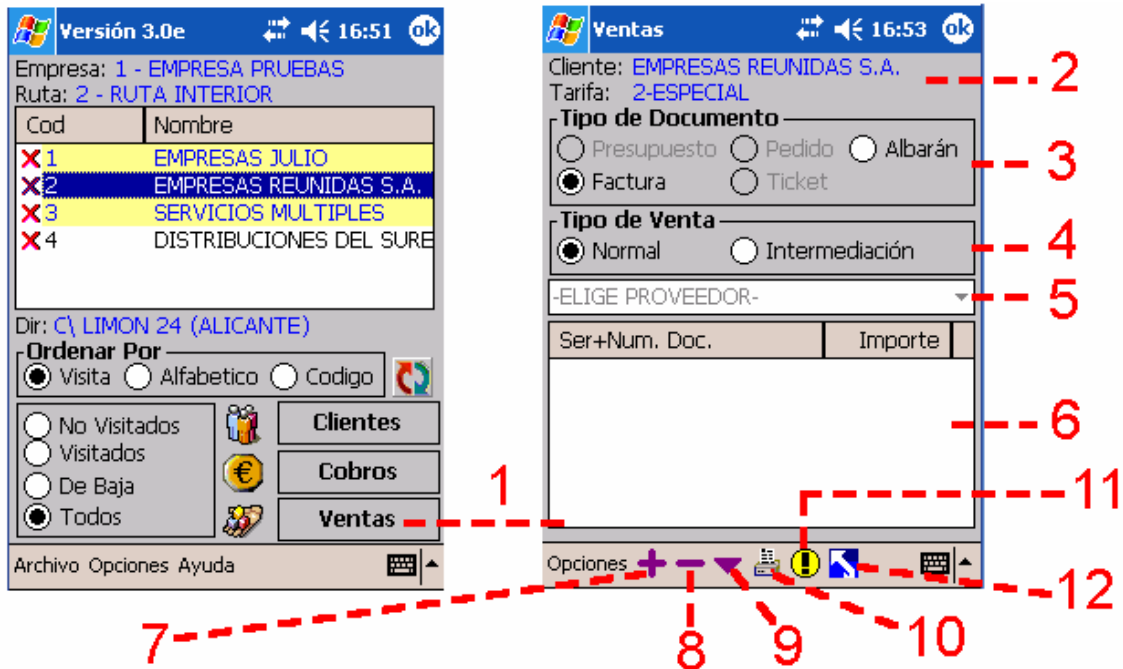
PREPEDIDO: El prepedido, es una pantalla, que podemos utilizar en el proceso de ventas, que nos indica los artículos que habitualmente nos ha consumido el cliente, indicándonos la fecha de la última vez que se vendió, que cantidad se vendió (tanto en unidades de medida como en unidades de venta), el precio al que se vendió y si se le hizo algún tipo de descuento. Además indica también si se le regaló algún artículo al comprar éste y la cantidad de artículos que se regalaron. Desde esta pantalla fácilmente podemos vender, dado que los clientes habitualmente nos suelen comprar los mismos artículos, y esta pantalla es una herramienta de ventas fantástica, que ofrece al vendedor toda la información necesaria para facilitarle la tarea de venderle al cliente.

INCIDENCIAS Y OBSERVACIONES: Se pueden poner incidencias y observaciones en los documentos de ventas (cabecera), y en las líneas de cada documento de venta.

FOTOS DE LOS ARTÍCULOS: Se puede mostrar la foto del artículo que queremos vender.

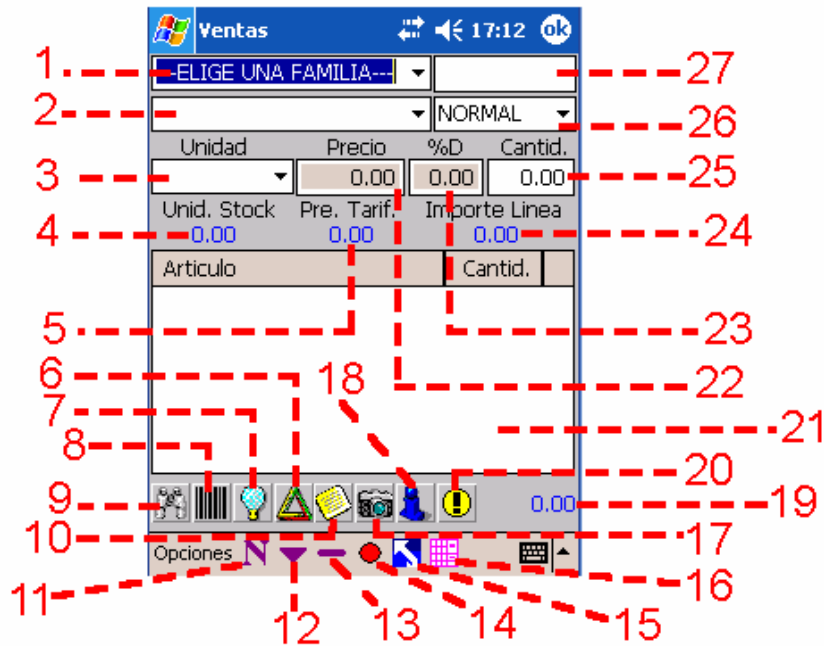
PROMOCIONES SOBRE LAS QUE LE VENDEDOR DEBE DE HACER INCAPIÉ: En la pantalla de ventas, podemos disponer de una lista con las promociones y ofertas sobre las cuales queremos que los vendedores hagan hincapié. Habitualmente, el jefe de ventas, se reúne periódicamente con los vendedores para indicarles aquellos artículos sobre los cuales interesa hacer un esfuerzo adicional en su venta o se ha preparado alguna promoción interesante. Esta pantalla muestra de un vistazo, todas esas promociones para que el vendedor no tenga que memorizarlas o acceder a algún documento escrito para consultarlas.

FORMATOS ESPECIFICOS DE IMPRESIÓN: Podemos tener formatos de impresión distintos incluso por cliente para los documentos de venta (presupuestos, pedidos, albaranes, albaranes de intermediación, facturas y tickets).



- 1- TENEMOS SELECCIONADO EL CLIENTE 2 (EMPRESAS REUNIDAS), Y VAMOS A VENDERLE. PARA ELLO PULSAMOS EL BOTÓN DE VENTAS.
- 2- SE NOS ABRE UNA NUEVA PANTALLA QUE NOS INDICA EL CLIENTE Y SU TARIFA EN VIGOR.
- 3- NOS MUESTRA TAMBIÉN LOS TIPOS DE DOCUMENTOS DE VENTA QUE PODEMOS HACERLE, QUE SON ALBARÁN Y FACTURA. EL PRESUPUESTO, EL PEDIDO Y EL TICKET, SIN EMBARGO APARECEN SOMBRADOS, DADO QUE NO ESTAN PERMITIDOS PARA ESTE CLIENTE. VEMOS TAMBIEN QUE LA FACTURA APARECE COMO DOCUMENTO PREDETERMINADO POR DEFECTO PARA ESTE CLIENTE.
- 4- PODEMOS ELEGIR ENTRE UNA VENTA NORMAL O DE INTERMEDIACIÓN (VER EXPLICACION DE INTERMEDIACIÓN MÁS ARRIBA)
- 5- EN EL CASO DE QUE EL CLIENTE FUESE DE INTERMEDIACIÓN PODRIAMOS ELEGIR UN PROVEEDOR DE INTERMEDIACIÓN DEL CUAL LE VAMOS A VENDER MERCANCIA AL CLIENTE.
- 6- ESTE APARTADO NOS MUESTRA LOS DISTINTOS DOCUMENTOS DE VENTA QUE HEMOS REALIZADO, EN ESTE MOMENTO ESTÁ EN BLANCO PORQUE TODAVIA NO HEMOS REALIZADO NINGUNA VENTA A ESTE CLIENTE.
- 7- PULSANDO EL SIMBOLO + NOS ABRIRÍA LA VENTANA DONDE VAMOS A INTRODUCIR LOS ARTÍCULOS QUE QUEREMOS VENDER (VER PANTALLA DE VENTAS EN DIAGRAMA SIGUIENTE)
- 8- PULSANDO EL SÍMBOLO - NOS PERMITE ELIMINAR UN DOCUMENTO DE VENTAS, SIEMPRE QUE ÉSTE NO HAYA SIDO ENVIADO A LA CENTRAL O HAYA SIDO IMPRESO.
- 9- ESTA OPCIÓN NOS PERMITE MODIFICAR EL DOCUMENTO DE VENTAS
- 10- ESTA OPCIÓN NOS PERMITE IMPRIMIR EL DOCUMENTO. EXISTEN VARIAS IMPRESORAS SOPORTADAS MEDIANTE BLUETOOTH POR EL POCKET VENTAS (CONSULTAR MODELOS)
- 11- ESTA OPCIÓN NOS PERMITE PONER INCIDENCIAS EN LA CABECERA DEL DOCUMENTO DE VENTAS.
- 12- CON ESTA OPCIÓN VOLVEMOS A LA PANTALLA ANTERIOR.

PANTALLA DE VENTAS



- 1- DESPLEGABLE CON TODAS LAS FAMILIAS DE ARTÍCULOS.
- 2- DESPLEGABLE CON TODOS LOS ARTÍCULOS PERTENECIENTES A LA FAMILIA SELECCIONADA EN 1.
- 3- UNIDAD DE VENTA DEL ARTÍCULO
- 4- UNIDADES EN STOCK (TEÓRICO EN EL CASO DE PREVENTA, REAL EN EL CASO DE AUTOVENTA).
- 5- PRECIO DE TARIFA DEL ARTÍCULO.
- 6- BOTÓN QUE ABRE LA PANTALLA DE ARTÍCULOS ALTERNATIVOS AL QUE TENGAMOS SELECCIONADO.
- 7- BOTÓN QUE ABRE LA PANTALLA DE PROMOCIONES, ARTÍCULOS Y OFERTAS SOBRE LAS CUALES NOS INTERESA QUE EL VENDEDOR HAGA INCAPIÉ.
- 8- LEER UN ARTÍCULO USANDO EL LECTOR DE CÓDIGO DE BARRAS.
- 9- ABRIR LA PANTALLA DE BÚSQUEDA DE UN ARTÍCULO POR SU NOMBRE O CODIGO (O PARTE DE CUALQUIERA DE ELLOS).
- 10- ABRE LA PANTALLA DE PREPEDIDO. ES DECIR LOS ARTÍCULOS QUE HABITUALMENTE NOS CONSUME EL CLIENTE, Y NOS INDICA CANTIDAD DE LA ÚLTIMA COMPRA, PRECIO AL QUE COMPÓO Y OFERTAS O REGALOS QUE SE LE HIZO.
- 11- LIMPIAR LA PANTALLA
- 12- COMPLETAR UNA LINEA, SÓLO EN EL CASO DE QUE LA LINEA DE VENTA CONTENGA LOTE, FECHA DE CADUCIDAD, TALLA O COLOR.
- 13- ELIMINAR UNA LINEA DE VENTA
- 14- GRABAR EL DOCUMENTO.
- 15- SALIR SIN GRABAR EL DOCUMENTO.
- 16- MOSTRAR EL TECLADO VIRTUAL GRANDE (SÓLO PARA AQUELLAS PDA'S QUE NO DISPONGAN DE UN TECLADO EXTERNO).
- 17- [Icono de teclado]
- 18- [Icono de artículo]
- 19- [Icono de búsqueda]
- 20- [Icono de opciones]
- 21- [Icono de promoción]
- 22- [Icono de artículo alternativo]
- 23- [Icono de artículo]
- 24- [Icono de importe línea]
- 25- [Icono de precio]
- 26- [Icono de unidad]
- 27- [Icono de familia]

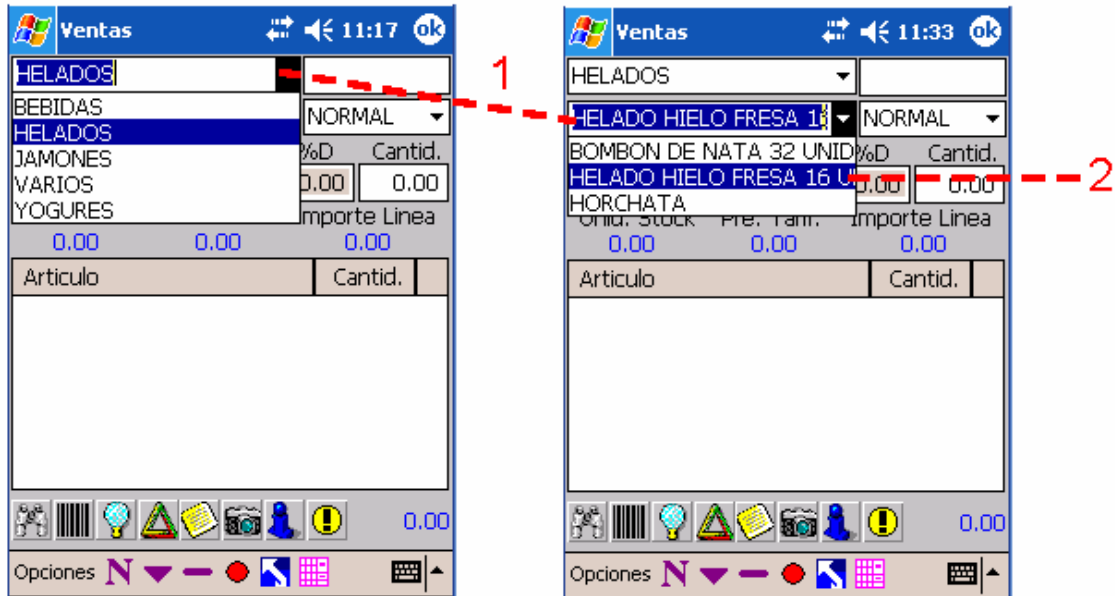


Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

- 17- MOSTRAR LA FOTO DEL ARTICULO
- 18- INFORMACIÓN SOBRE LA LINEA DE VENTA.
- 19- TOTAL DEL DOCUMENTO (SIN APLICAR IVA Y RECARGOS).
- 20- OBSERVACIONES EN LA LINEA.
- 21- AREA EN LA QUE APARECEN TODAS LAS LINEAS DEL DOCUMENTO.
- 22- PRECIO AL QUE LE VENDEMOS EL ARTÍCULO AL CLIENTE (POR PARAMETRIZACIÓN PODEMOS HACER QUE EL VENDEDOR NO PUEDA VARIAR EL PRECIO)
- 23- DESCUENTO QUE LE APLICAMOS AL ARTÍCULO SOBRE SU PRECIO (POR PARAMETRIZACIÓN PODEMOS HACER QUE EL VENDEDOR NO PUEDA APLICAR DESCUENTOS)
- 24- IMPORTE DE LA LINEA (CANTIDAD X PRECIO), SIN APLICAR IVA.
- 25- CANTIDAD (UNIDADES DE VENTA O DE MEDIDA SEGÚN HAYAMOS SELECCIONADO), QUE QUEREMOS VENDER.
- 26- TIPO DE VENTA (NORMAL, NORMAL, ABONO, REGALO, DEVOLUCION EN BUEN ESTADO, DEVOLUCION EN MAL ESTADO). TODOS ESTOS TIPOS DE VENTA SE PUEDEN PERMITIR, O NO, POR PARAMETRIZACIÓN.
- 27- EN ESTE PUNTO INTRODUCIMOS EL CÓDIGO DEL ARTÍCULO QUE QUEREMOS VENDER.

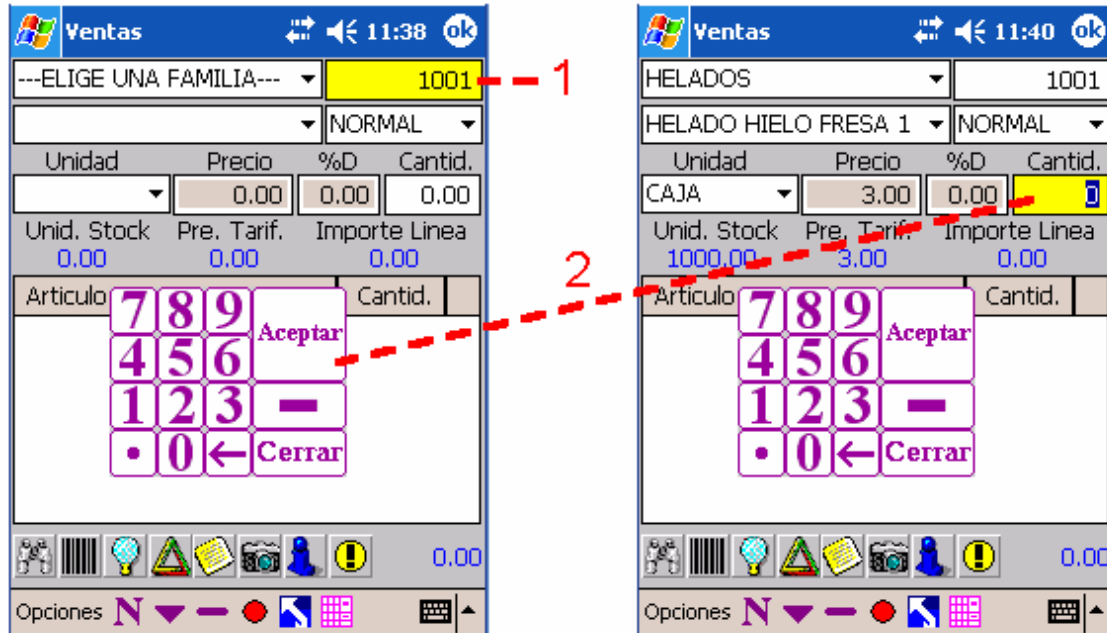
METODOS DE VENTA DE UN ARTÍCULO

METODO 1: DESDE EL DESPLEGABLE DE FAMILIAS-ARTICULOS



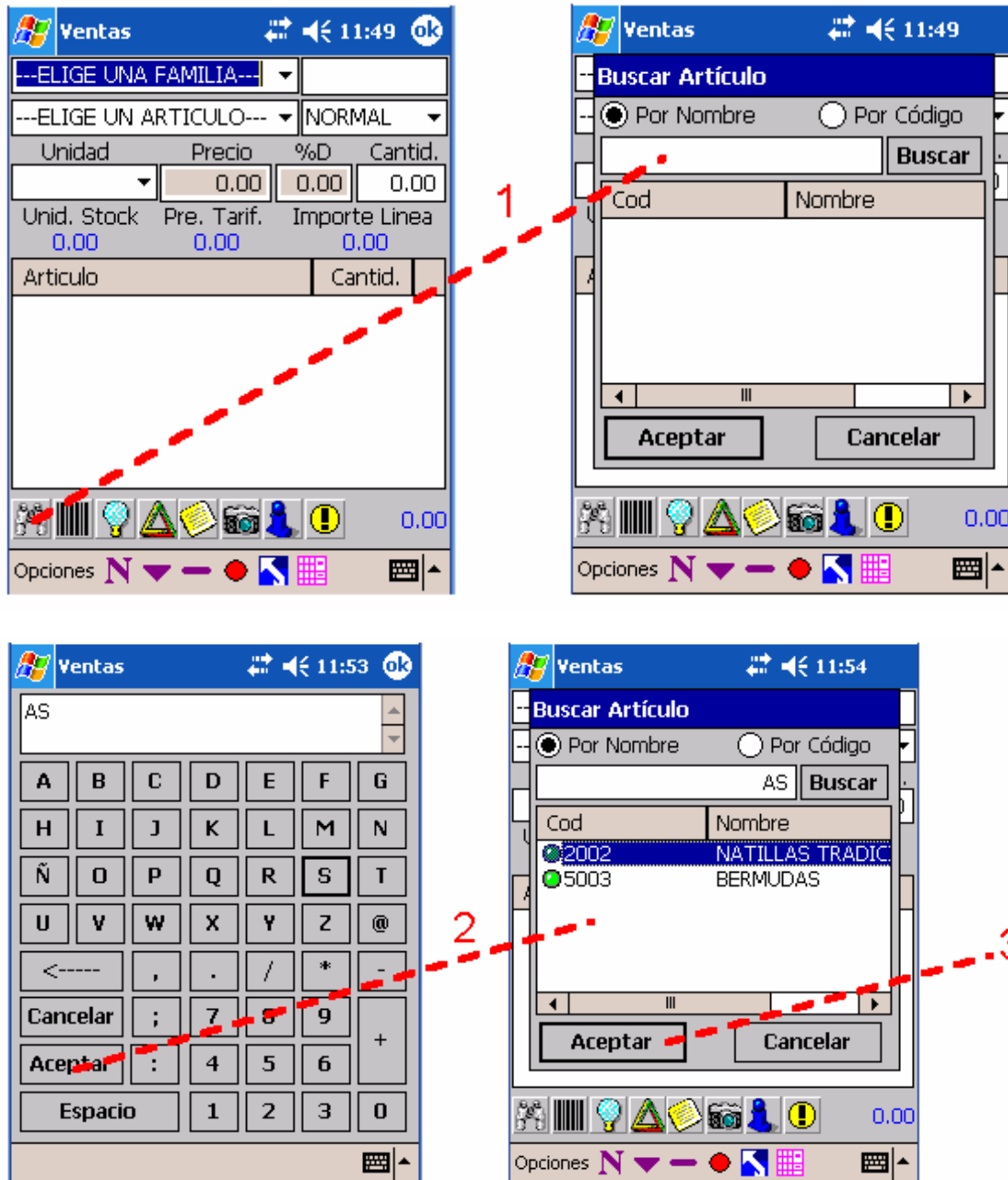
- 1- PULSAMOS SOBRE EL DESPLEGABLE DE FAMILIAS Y ÉSTE NOS MUESTRA TODAS LAS FAMILIAS DE LAS QUE DISPONEMOS.
- 2- AL SELECCIONAR UNA FAMILIA, EN EL DESPLEGABLE DE ABAJO NOS APARECEN TODOS LOS ARTICULOS DISPONIBLES PARA ESA FAMILIA.

METODO 2: INTRODUCIENDO DIRECTAMENTE EL CODIGO DE ARTICULO



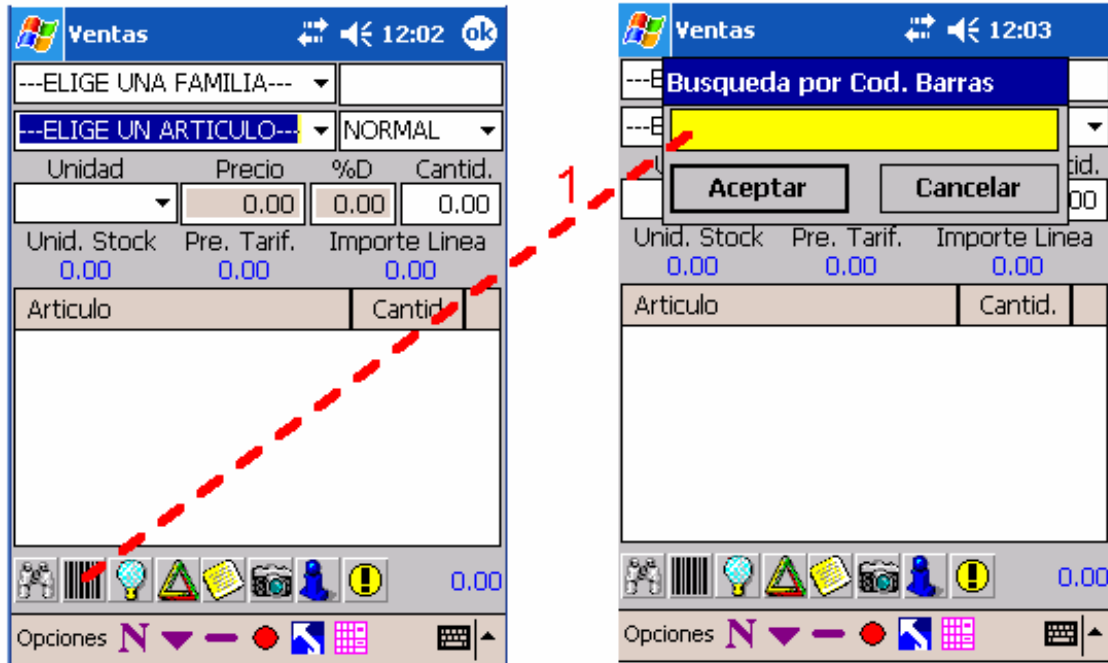
- 1- PINCHAMOS SOBRE LA CASILLA DEL CÓDIGO DE ARTÍCULO E INTRODUCIMOS SU CÓDIGO. APARECERA UN TECLADO VIRTUAL NUMÉRICO, ALFANUMÉRICO O NINGUN TECLADO, SEGÚN PONGAMOS EN LOS PARAMETROS DE CONFIGURACIÓN DEL POCKET VENTAS.
- 2- AL PULSAR SOBRE EL BOTON DE ACEPTAR (O ENTER EN EL CASO DE USAR UN TERMINAL CON TECLADO EXTERNO), NOS BUSCA EL ARTICULO, NOS MUESTRA SU PRECIO DE TARIFA, STOCK, PRECIO Y DESCUENTO, Y SE COLOCA DIRECTAMENTE EN LA CASILLA PARA QUE INTRODUCAMOS LA CANTIDAD DE UNIDADES QUE QUEREMOS VENDER.

METODO 3: BUSCANDO UN ARTICULO POR PARTE DE SU DESCRIPCION



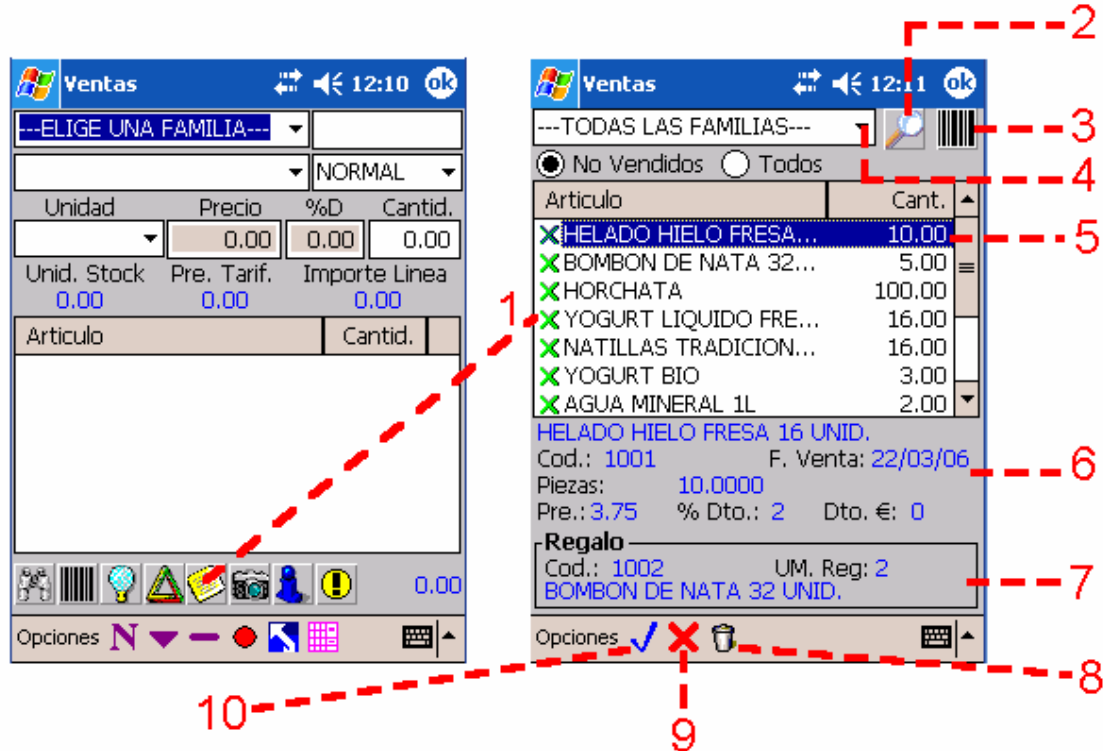
- 1- PINCHAMOS SOBRE EL ICONO DEL PRISMATICO Y NOS ABRE LA PANTALLA DE BUSQUEDA POR NOMBRE O CODIGO DEL ARTÍCULO.
- 2- NOS ABRE EL TECLADO VIRTUAL DONDE INTRODUCIMOS PARTE DEL NOMBRE DEL ARTÍCULO QUE ESTAMOS BUSCANDO Y PULSAMOS EL BOTON DE ACEPTAR.
- 3- NOS APARECEN TODOS AQUELLOS ARTÍCULOS QUE EN ESTE CASO CONTIENE LA SILABA "AS". SELECCIONAMOS DE LA LISTA DE ARTÍCULOS QUE NOS HA DADO COMO RESULTADO EL ARTÍCULO QUE DESEAMOS Y PULSAMOS SOBRE EL BOTON DE ACEPTAR.

METODO 4: USANDO EL CODIGO DE BARRAS DEL ARTICULO.



- 1- PULSAMOS SOBRE EL BOTÓN DE LECTURA DE ARTÍCULO POR EL CODIGO DE BARRAS. ESTO NOS ABRE LA PANTALLA DONDE TRAS PULSAR EL BOTÓN DEL LECTOR DEL CODIGO DE BARRAS NOS ENCONTRARÁ EL ARTÍCULO DESEADO.

PROCESO DE VENTAS DESDE PREPEDIDO



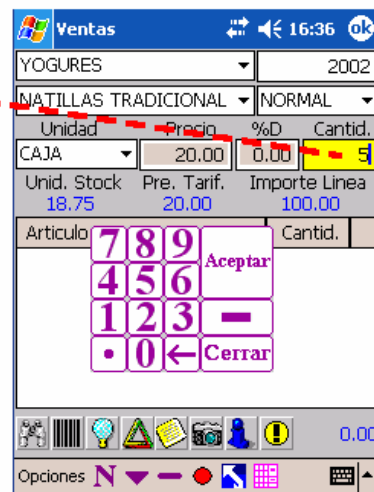
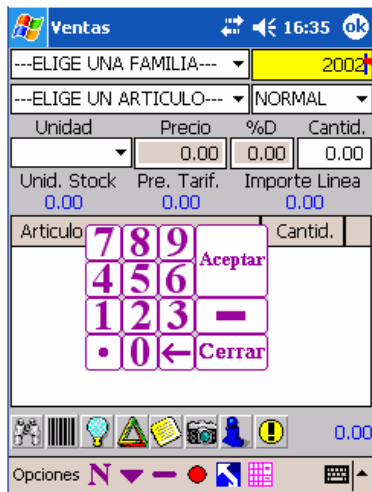
- 1- PULSAMOS SOBRE EL ICONO DEL PREPEDIDO, Y NOS ABRE UNA VENTANA QUE NOS MUESTRA LOS ARTICULOS QUE NOS HA CONSUMIDO EL CLIENTE, INDICÁNDONOS PARA CADA UNO DE LOS ARTÍCULOS LA FECHA EN LA QUE SE LE VENDIÓ POR ÚLTIMA VEZ, LA CANTIDAD, A QUE PRECIO SE LE VENDIÓ, EL PORCENTAJE DE DESCUENTO QUE SE LE APLICÓ Y SI SE LE APLICÓ ALGÚN DESCUENTO EN EUROS. TAMBIÉN NOS INDICARÁ SI SE LE REGALÓ ALGÚN ARTICULO POR LA COMPRA DE ESTE.
- 2- PULSANDO AQUI, PODEMOS BUSCAR ENTRE LA LISTA DE PREPEDIDO UN ARTÍCULO POR SU NOMBRE.
- 3- PULSANDO EN ESTE ICONO PODEMOS BUSCAR UN ARTÍCULO ENTRE LA LISTA DEL PREPEDIDO POR SU CODIGO DE BARRAS
- 4- ESTE DESPLEGABLE NOS PERMITIRÁ MOSTRAR EN LA LISTA DEL PREPEDIDO TODOS LOS ARTÍCULOS DE CONSUMO HABITUAL.
- 5- ESTA ES LA LISTA DE LOS ARTICULOS QUE CONFORMAN EL PREPEDIDO.
- 6- EN ESTA PARTE DE LA PANTALLA NOS MUESTRA LOS DATOS INFORMATIVOS SOBRE EL ARTICULO DEL PREPEDIDO QUE TENEMOS SELECCIONADO EN ESE MOMENTO.
- 7- ESTE APARTADO DE LA PANTALLA NOS MUESTRA INFORMACIÓN SOBRE SI SE LE HIZO ALGUN REGALO POR LA COMPRA DE ESTE ARTÍCULO.
- 8- ESTA OPCIÓN NOS PERMITE HACER DESAPARECER EL ARTÍCULO DE LA LISTA DEL PREPEDIDO.
- 9- CIERRA LA PANTALLA DEL PREPEDIDO, SIN SELECCIONAR NINGUN ARTICULO.
- 10- ESTA OPCIÓN CIERRA LA PANTALLA DEL PREPEDIDO, LLEVÁNDONOS A PANTALLA PRINCIPAL DE VENTAS (1), CON EL ARTICULO QUE HEMOS SELECCIONADO, PIDIÉNDONOS LA CANTIDAD QUE QUEREMOS VENDER. SI POR PARAMETRIZACIÓN OPTAMOS POR LA OPCIÓN DE VENTA



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

AUTOMÁTICA DESDE EL PREPEDIDO, ENTONCES AL INTRODUCIR LA CANTIDAD DEL ARTICULO SELECCIONADO SE NOS VOLVERA A ABRIR LA PANTALLA DEL PREPEDIDO, ELIMINANDO LA LINEA DEL ARTICULO QUE HABIAMOS SELECCIONADO ANTERIORMENTE, PARA QUE CONTINUEMOS VENDIENDO DESDE LA PANTALLA DEL PREPEDIDO.

VENTA DE ARTICULOS CON LOTE Y FECHA DE CADUCIDAD (SOLO AUTOVENTA)



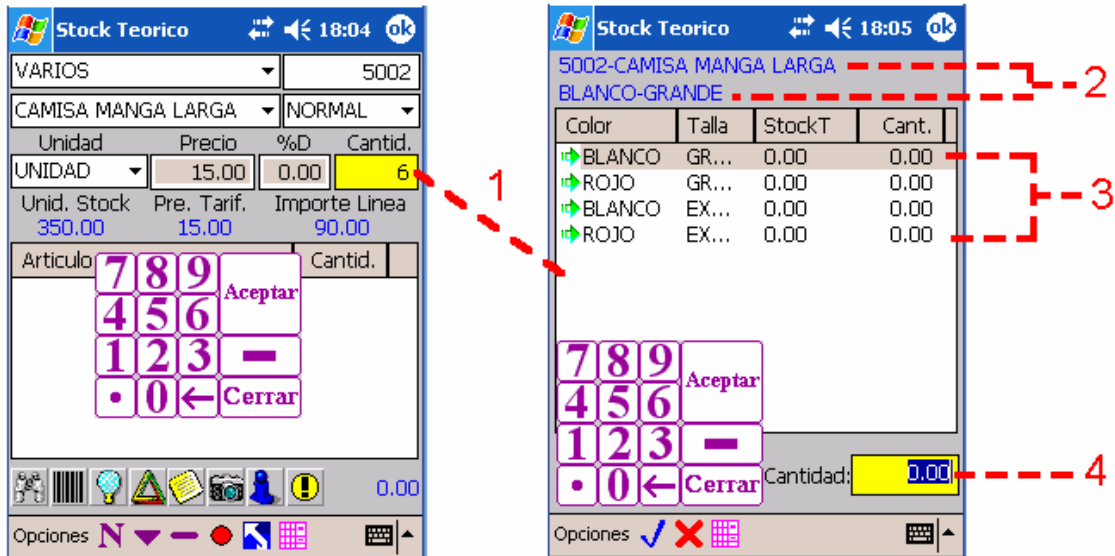
- 1- INTRODUCIMOS EL CODIGO DE ARTICULO QUE QUEREMOS VENDER Y SU CANTIDAD.
- 2- EL POCKET VENTAS, AUTOMATICAMENTE, NOS MUESTRA UNA VENTANA CON LOS DISTINTOS LOTES Y FECHAS DE CADUCIDADES QUE TENEMOS EN NUESTRO VEHÍCULO. TRATANDO, AUTOMÁTICAMENTE DE COMPLETAR LA CANTIDAD QUE HEMOS INTRODUCIDO, UTILIZANDO EL ARTICULO/S CON LA FECHA DE CADUCIDAD MÁS ANTIGUA.
- 3- PODEMOS, VARIAR ESTA CANTIDAD (PONEMOS 4 UNIDADES EN LUGAR DE 5). TENEMOS LA POSIBILIDAD DE INTRODUCIR LA CANTIDAD TANTO EN UNIDADES DE MEDIDA COMO EN UNIDADES DE VENTA.



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

- 4- EN ESTE EJEMPLO, VENDEMOS 4 UNIDADES DEL ARTICULO CON FECHA DE CADUCIDAD DEL 31/12/07 Y LOTE 222A, Y VENDEMOS 1 UNIDAD CON FECHA DE CADUCIDAD DEL 28/02/08 Y LOTE 222B.
- 5- SI TUVIESEMOS EN EL VEHICULO, ALGÚN LOTE O FECHA DE CADUCIDAD QUE NO APARECE EN LA LISTA (OBVIAMENTE POR QUE NO LLEVAMOS BIEN EL STOCK DEL VEHICULO), PODEMOS PULSAR ESTE BOTON, PARA INTRODUCIR MANUALMENTE, EL LOTE, LA FECHA DE CADUCIDAD Y LA CANTIDAD DEL ARTÍCULO QUE ESTAMOS VENDIENDO.

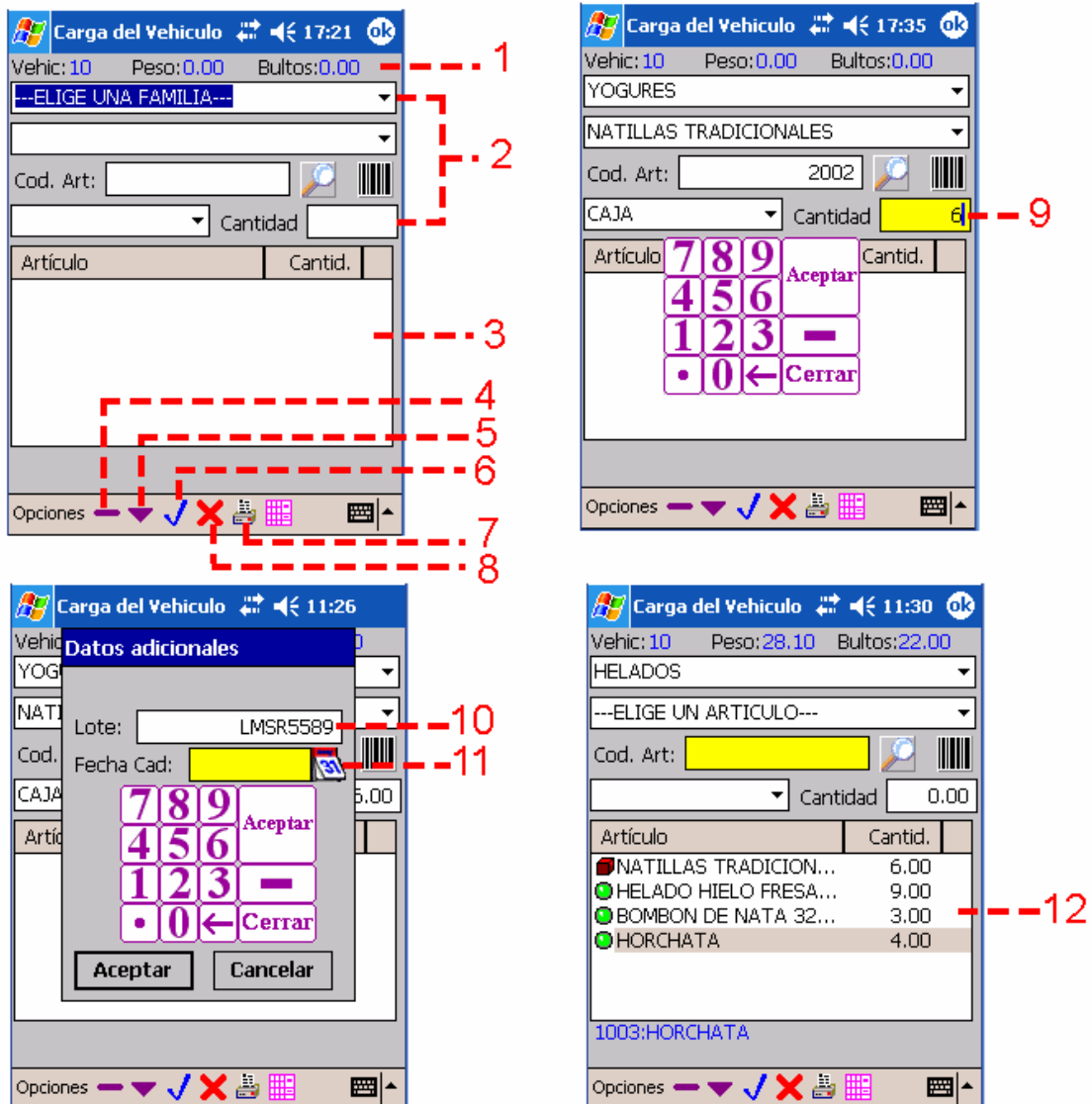
VENTA DE ARTICULOS CON TALLAS Y COLORES



- 1- SELECCIONAMOS UN ARTICULO QUE TIENE TALLA Y COLOR E INTRODUCIMOS LA CANTIDAD QUE QUEREMOS VENDER.
- 2- AUTOMÁTICAMENTE, TRAS INTRODUCIR LA CANTIDAD, EL POCKET VENTAS ABRE UNA NUEVA VENTANA DONDE PODEMOS VER LAS DISTINTAS TALLAS Y COLORES DE LAS QUE DISPONEMOS.
- 3- EN UNA LISTA, NOS MUESTRA LAS TALLAS Y COLORES DE LOS QUE DISPONEMOS PARA ESTE ARTÍCULO, INDICANDONOS EL STOCK TEORICO Y LA CANTIDAD POR CADA TALLA Y COLOR QUE DESEAMOS VENDER.
- 4- EN ESTE PUNTO INTRODUCIMOS LA CANTIDAD DEL ARTÍCULO POR LA TALLA Y COLOR QUE TENEMOS SELECCIONADA.

8- CARGA DE MERCANCÍA EN VEHICULO (SÓLO PARA AUTOVENTA).

Con el Pocket Ventas, podemos cargar mercancía en el vehículo de dos maneras, automáticamente desde la gestión principal del cliente, traspasando el stock del vehículo, usando el Centro de Control, o bien, tal y como mostramos a continuación, de manera manual, donde al igual que en el proceso de ventas, podemos introducir artículos y cantidades, poniendo lotes y fechas de caducidad en el caso de que el artículo así lo requiera.



The screenshots illustrate the manual loading process in the 'Carga del Vehículo' application. The first screen shows the vehicle selection and initial data (Vehic: 10, Peso: 0.00, Bultos: 0.00). The second screen shows the selection of 'YOGURES' and 'NATILLAS TRADICIONALES' with a numeric keypad overlay. The third screen shows the 'Datos adicionales' dialog for entering lot and expiration date. The fourth screen shows the final list of items loaded into the vehicle, including 'NATILLAS TRADICIONALES', 'HELADO HIELO FRESA...', 'BOMBON DE NATA 32...', and 'HORCHATA'.

- 1- EN ESTE PUNTO NOS MUESTRA EL VEHICULO DONDE ESTAMOS CARGANDO MERCANCÍA, EL PESO DE LA MERCANCÍA QUE ESTAMOS CARGANDO, Y EL NUMERO DE BULTOS.



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

- 2- EN ESTE APARTADO, PODEMOS BUSCAR EL ARTÍCULO QUE QUEREMOS CARGAR EN EL VEHICULO AL IGUAL QUE HACEMOS EN EL PROCESO DE VENTAS, ES DECIR, PODEMOS BUSCAR UN ARTÍCULO, SELECCIONANDO DEL DESPLEGABLE DE FAMILIAS Y LUEGO UTILIZANDO EL DESPLEGABLE DE ARTICULOS QUE PERTENECEN A ESA FAMILIA, O BIEN POR EL CODIGO DE ARTICULO, BUSCANDO POR SU NOMBRE O POR EL CÓDIGO DE BARRAS. ASI MISMO, PODEMOS TAMBIÉN INTRODUCIR LA UNIDAD EN LA QUE VAMOS A CARGAR EL ARTÍCULO (UNIDAD DE VENTA O UNIDAD DE MEDIDA), Y LA CANTIDAD.
- 3- EN ESTA LISTA NOS MUESTRA LOS ARTÍCULOS Y LA CANTIDAD POR ARTÍCULO QUE ESTAMOS CARGANDO EN EL VEHICULO.
- 4- ELIMINAMOS LA LINEA SELECCIONADA
- 5- MODIFICAMOS LA LINEA SELECCIONADA, TANTO SU CANTIDAD, COMO SU LOTE Y FECHA DE CADUCIDAD EN EL CASO DE QUE EL ARTÍCULO TENGA LOTE O FECHA.
- 6- GUARDAMOS LA CARGA. SI LA CARGA NECESITA SER VERIFICADA POR EL JEFE DE ALMACÉN, ENTONCES NO FORMARÁ PARTE DEL STOCK DEL VEHÍCULO HASTA QUE EL JEFE DE ALMACEN (VER PUNTO SIGUIENTE), NO LA HAYA VERIFICADO.
- 7- IMPRIMIMOS LA CARGA QUE HEMOS REALIZADO.
- 8- CANCELAMOS LA CARGA QUE ESTAMOS REALIZANDO Y NO GUARDAMOS NADA.
- 9- INTRODUCIMOS LA CANTIDAD QUE QUEREMOS CARGAR, DEL ARTÍCULO QUE HEMOS SELECCIONADO.
- 10- SI EL ARTICULO LLEVA LOTE NOS PERMITE INTRODUCIRLO.
- 11- SI EL ARTICULO LLEVA FECHA DE CADUCIDAD, TAMBIÉN NOS PERMITE INTRODUCIRLO. TANTO LA CANTIDAD, COMO EL LOTE O LA FECHA LO PODEMOS COMPLETAR O MODIFICAR POSTERIORMENTE.
- 12- EN LA LISTA, NOS MUESTRA LA CARGA QUE ESTAMOS INTRODUCIENDO EN EL VEHICULO.

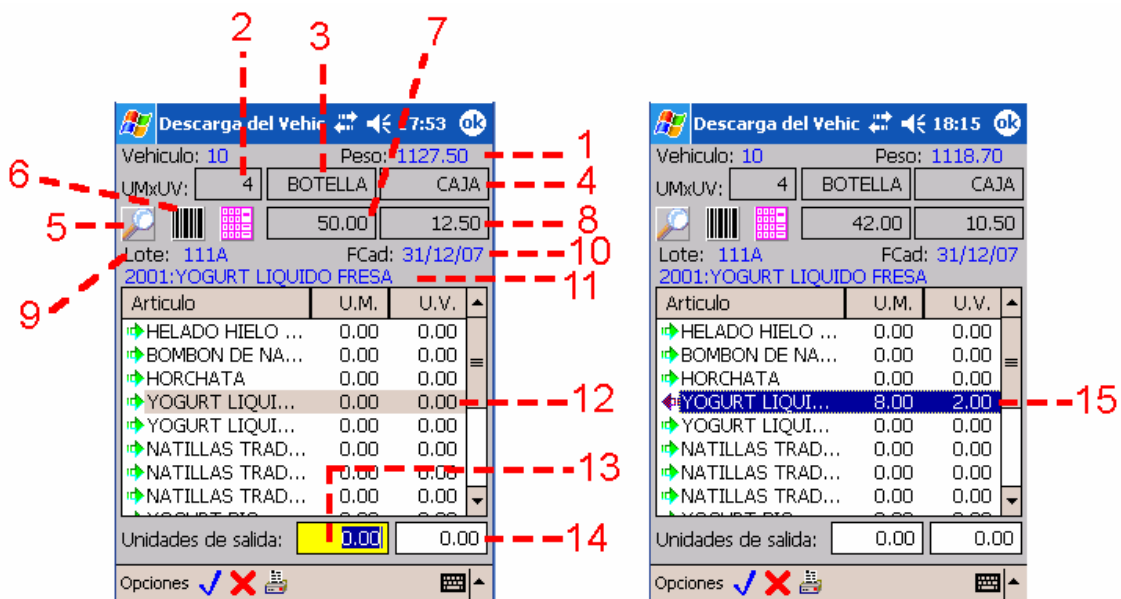
9- VERIFICACIÓN DE CARGA DE MERCANCIA EN VEHICULO (SÓLO PARA AUTOVENTA)



- 1- PARA QUE EL JEFE DE ALMACÉN PUEDA VERIFICAR LA CARGA EL POCKET VENTAS LE PIDE UNA CONTRASEÑA PARA PODER COMENZAR ESTE PROCESO. ESTE PROCESO ES OPCIONAL, Y POR SUPUESTO ES DECISIÓN DEL CLIENTE SI DESEA REALIZARLO O NO.
- 2- A CONTINUACIÓN NOS APARECE UNA VENTANA IDENTICA A LA DE CARGA DE MERCANCIA, PERO CON UN BOTON NUEVO (MIRAR EL PUNTO 3), QUE NOS PERMITE CAMBIAR EL COLOR DE LA LINEA SELECCIONADA A VERDE, LO CUAL INDICA QUE ESA LINEA ESTA VERIFICADA. POR SUPUESTO PODEMOS CAMBIAR CANTIDADES, LOTES Y FECHAS DE CADUCIDADES O AÑADIR Y BORRAR ARTÍCULOS DESDE ESTA PANTALLA.
- 3- ESTE BOTÓN, ES EL QUE MARCA EN VERDE O DESMARCA UNA LINEA COMO VERIFICADA. SI ALGUNA LINEA DE LA LISTA DE CARGA SOBRASE, DEBEREMOS ELIMINARLA, DADO QUE SOLO NOS PERMITIRÁ GRABAR LA CARGA CUANDO TODA LA LISTA HA SIDO VERIFICADA (ES DECIR, TODA LA LISTA ESTÁ EN COLOR VERDE).
- 4- CUANDO TENEMOS TODA LA CARGA VERIFICADA Y QUEREMOS GUARDARLA, EL POCKET VENTAS NOS PREGUNTA EL ALMACÉN ORIGEN DESDE EL CUAL HEMOS EXTRAIDO LA MERCANCÍA.

10- DESCARGA DE MERCANCIA DEL VEHICULO (SOLO PARA AUTOVENTA).

Al igual que utilizamos el Pocket Ventas para cargar mercancías en el vehículo, lo podemos utilizar para descargar mercancía del vehículo a otro almacén. El programa nos muestra una lista con todos los artículos que llevamos en el vehículo, pudiendo buscar el artículo que deseamos descargar, por su código, parte de su nombre o código de barras. Podemos descargar un artículo, cuantificándolo en unidades de medida o en unidades de venta. Veámoslo con un ejemplo:



- 1- PESO DE TODA LA MERCANCÍA QUE LLEVAMOS EN EL VEHICULO
- 2- UNIDADES DE MEDIDA POR CADA UNIDAD DE VENTA DEL ARTÍCULO QUE HEMOS SELECCIONADO.
- 3- UNIDAD DE MEDIDA
- 4- UNIDAD DE VENTA
- 5- BOTON PARA BUSCAR POR CÓDIGO O POR NOMBRE UN ARTÍCULO
- 6- BOTON PARA BUSCAR UN ARTICULO POR SU CODIGO DE BARRAS
- 7- STOCK DEL ARTÍCULO QUE HEMOS SELECCIONADO (EN UNIDADES DE MEDIDA).
- 8- STOCK DEL ARTÍCULO QUE HEMOS SELECCIONADO (EN UNIDADES DE MEDIDA).
- 9- LOTE DEL ARTÍCULO (EN EL CASO DE QUE TENGA LOTE).
- 10- FECHA DE CADUCIDAD DEL ARTÍCULO (EN EL ACASO DE QUE EL ARTÍCULO LLEVE FECHA DE CADUCIDAD)
- 11- CÓDIGO Y DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO SELECCIONADO.
- 12- ARTICULO SELECCIONADO, DONDE NOS INDICA LAS UNIDADES DE MEDIDA Y DE VENTA QUE SE VAN A DESCARGAR.
- 13- CASILLA DONDE INTRODUCIMOS LAS UNIDADES DE MEDIDA DEL ARTÍCULO SELECCIONADO. AUTOMÁTICAMENTE, AL INTRODUCIR LAS UNIDADES DE MEDIDA CALCULA LAS UNIDADES DE VENTA A LAS QUE SE CORRESPONDE.



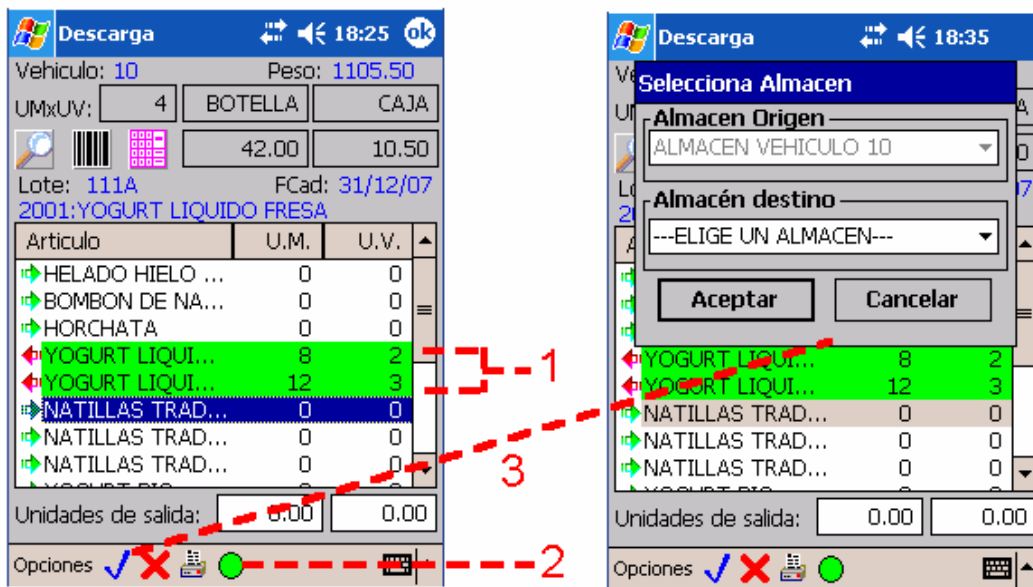
Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

14- CASILLA DONDE INTRODUCIMOS LAS UNIDADES DE VENTA DEL ARTÍCULO SELECCIONADO. AUTOMÁTICAMENTE, AL INTRODUCIR LAS UNIDADES DE VENTA CALCULA LAS UNIDADES DE MEDIDA A LAS QUE CORRESPONDE.

11- VERIFICACIÓN DE LA DESCARGA DE MERCANCIA DEL VEHICULO (SOLO PARA AUTOVENTA)

Este proceso, lo realiza (si así lo hemos parametrizado en el Centro de Control), la verificación de las descargas de mercancía por un jefe de almacén. Obviamente, para acceder a esta pantalla previamente pide una contraseña, que debe de conocer el jefe de almacén.

Si se ha parametrizado la verificación de descargas, entonces, cualquier descarga de mercancía del vehículo a otro almacén no será completada, hasta que este proceso se lleve a cabo.



- 1- LAS LINEAS MARCADAS EN VERDE INDICAN QUE LAS LINEAS YA HAN SIDO VERIFICADAS.
- 2- PARA VERIFICAR UNA LINEA DE UN ARTÍCULO COMO CORRECTAMENTE DESCARGADA LO ÚNICO QUE HAY QUE HACER ES SITUARSE SOBRE DICHA LINEA Y PULSAR EL BOTON VERDE. POR EL CONTRARIO, PARA DESVERIFICARLA, LO QUE HAY QUE HACER ES VOLVER A SITUARSE SOBRE ELLA Y VOLVER A PINCHAR EL BOTÓN VERDE.
- 3- GUARDAMOS Y ELEGIMOS EL ALMACÉN DESTINO DONDE SE VA A DEJAR LA MERCANCÍA QUE HEMOS DESCARGADO DESDE EL VEHÍCULO.

12- RESUMEN DE COBROS Y VENTAS

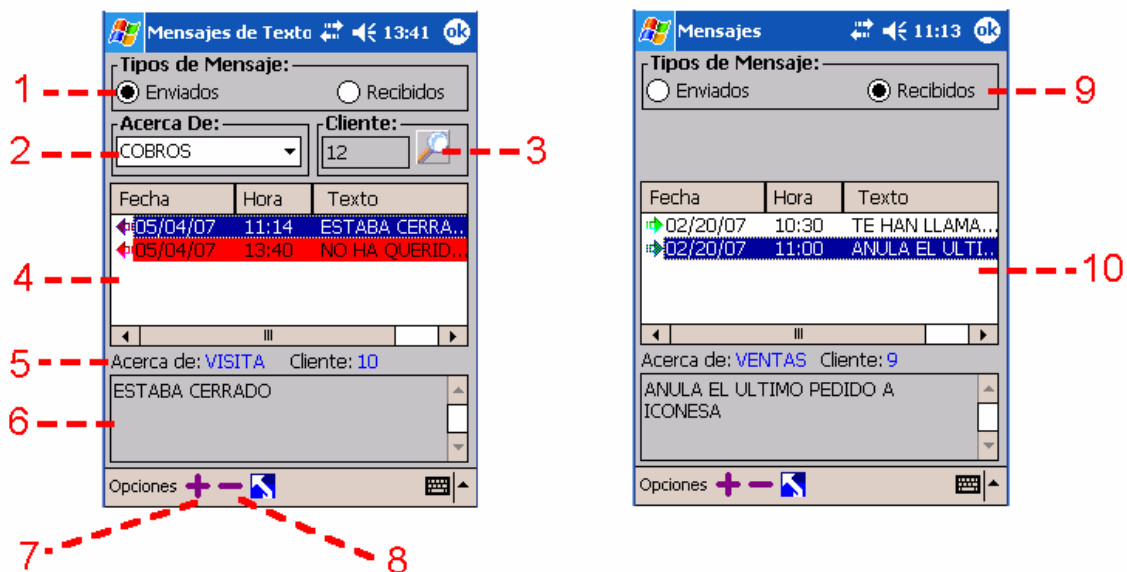
Liquidacion		10:08	ok
Empresa: 1		Vendedor: 10	
Concepto	Cant.		
CANTIDAD ALB. PROPIOS	1		
CANT. FACT. CONTADO	1		
CANTIDAD PEDIDOS	1		
TOTAL OPERACIONES	3		
#####	#####		
VENTA ALB. PROPIOS	342.00		
VENTA FACT. CONTADO	305.20		
VENTA PEDIDOS	342.00		
TOTAL EUROS VENTA	989.20		
#####	#####		
ALBARANES COBRADOS	1		
FACT. ANT. COBRADAS	2		
TOTAL NUMERO COBROS	3		
#####	#####		
Opciones			

En Esta pantalla nos muestra todo el resumen de las ventas y los cobros que ha realizado el vendedor, para poder facilitarnos la liquidación.

Por supuesto, dicho documento es imprimible, por cualquiera de las cuatro impresoras preconfiguradas (vía Bluetooth), que puede llevar el Pocket Ventas.

13- MENSAJES ENTRE LA CENTRAL Y EL VENDEDOR.

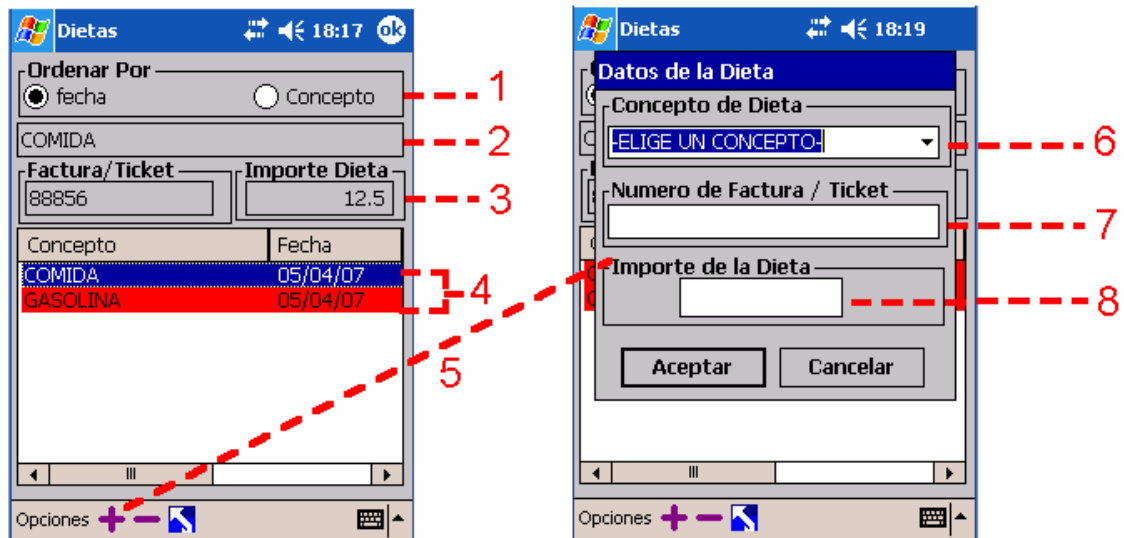
Este proceso del Pocket Ventas, nos permite enviar y recibir mensajes e incidencias acerca de averías, cobros, dietas, ventas, visitas u otros conceptos. Este mensaje puede ser también referido a un cliente. Este proceso nos evita llamadas entre la central y el comercial (ya que se puede actualizar cuando el comercial transmite y recibe datos de la central vía GSM, GPRS o UMTS).



- 1- INDICA QUE EL TIPO DE MENSAJES QUE ESTAMOS VISUALIZANDO SON LOS MENSAJES QUE HEMOS ENVIADO A LA CENTRAL DESDE EL POCKET VENTAS.
- 2- DESPLEGABLE DESDE EL CUAL SELECCIONAMOS EL TIPO DE MENSAJE NUEVO QUE QUEREMOS ENVIAR, QUE PUEDE SER: AVERÍA, COBROS, DIETAS, OTROS, VENTAS, VISITA.
- 3- BUSCAMOS EL CLIENTE (SI FUESE NECESARIO), ACERCA DEL CUAL SE REFIERE EL MENSAJE QUE QUEREMOS ENVIAR.
- 4- LISTA DE LOS MENSAJES ENVIADOS. SI ESTAN SOBRE UN FONDO ROJO SIGNIFICA QUE TODAVIA NO LOS HEMOS ENVIADO A LA CENTRAL.
- 5- INDICA, PARA EL MENSAJE SELECCIONADO DE LA LISTA EL MOTIVO Y EL CLIENTE.
- 6- DESCRIPCIÓN DEL MENSAJE.
- 7- AÑADIR UN NUEVO MENSAJE
- 8- ELIMINAR UN MENSAJE
- 9- SELECCIONAR PARA MOSTRAR EN PANTALLA LOS MENSAJES RECIBIDOS DESDE LA CENTRAL.
- 10- LISTA DE LOS MENSAJES RECIBIDOS DESDE LA CENTRAL. COMO SE PUEDE OBSERVAR LOS MENSAJES RECIBIDOS LLEVAN UNA FLECHA VERDE DE ENTRADA, MIENTRAS QUE LOS ENVIADOS LLEVAN UNA FLECHA ROJA DE SALIDA.

14- CONTROL DE DIETAS

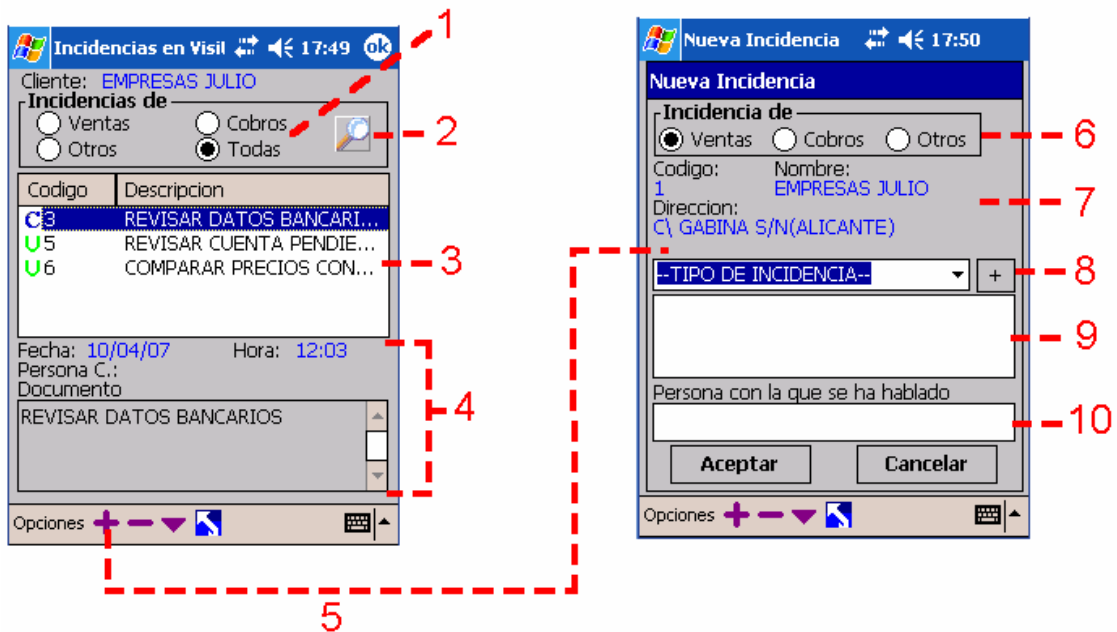
Desde esta pantalla, el comercial puede introducir todos sus gastos, para poder transmitirlos luego a la central y realizar así, la correspondiente liquidación de dietas y gastos.



- 1- CRITERIO DE ORDENACION POR EL QUE QUIERO QUE ME MUESTRE EN PANTALLA LAS DIETAS INTRODUCIDAS.
- 2- CONCEPTO DE LA DIETA QUE TENGO SELECCIONADA.
- 3- NUMERO DE LA FACTURA E IMPORTE DE LA DIETA SELECCIONADA.
- 4- LISTA DE LAS DIETAS QUE HE INTRODUCIDO. AQUELLAS QUE ESTAN SOBRE UN FONDO ROJO INDICAN QUE TODAVÍA NO HAN SIDO TRANSMITIDAS A LA CENTRAL.
- 5- BOTON PARA AÑADIR UNA NUEVA DIETA.
- 6- DESPLEGABLE CON LOS POSIBLES CONCEPTOS POR LOS QUE PUEDO DAR DE ALTA UNA NUEVA DIETA. ESTOS CONCEPTOS SON PARAMETRIZABLES Y SE PUEDEN AÑADIR TANTOS COMO EL CLIENTE QUIERA.
- 7- NUMERO DE LA FACTURA O EL TICKET.
- 8- IMPORTE.

15- CONTROL DE INCIDENCIAS

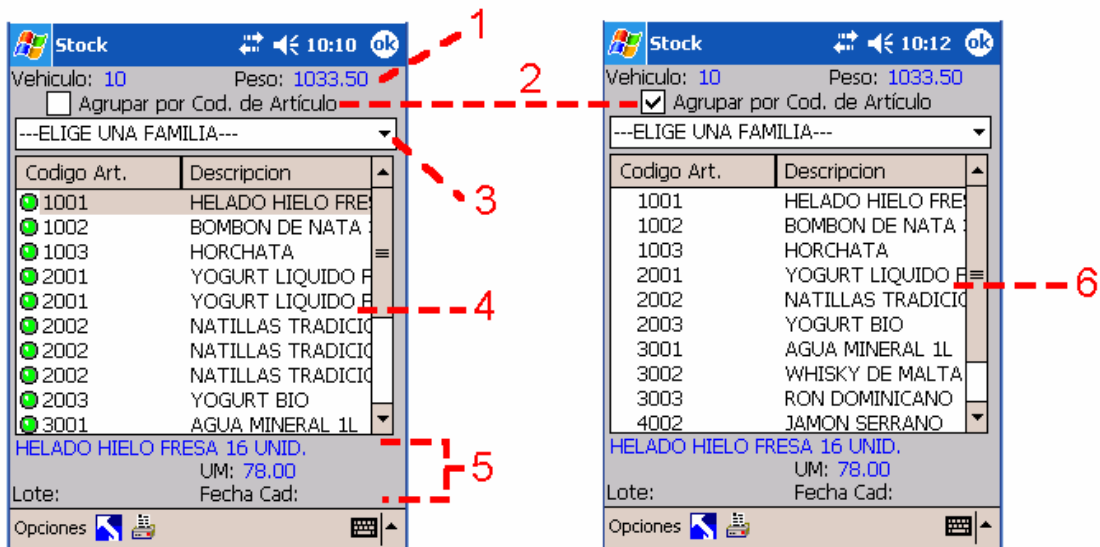
Este proceso del Pocket Ventas, nos permite introducir incidencias y comentarios que al vendedor le hayan sucedido, ya sean incidencias que tengan algo que ver con algún cliente o no. Estas incidencias pueden ir clasificadas por su temática (Ventas cobros u otros tipos).



- 1- DESDE ESTE PUNTO, SELECCIONAMOS LOS TIPOS DE INCIDENCIAS QUE QUEREMOS VER DEL CLIENTE SELECCIONADO.
- 2- USANDO ESTE BOTÓN, PODEMOS CAMBIAR Y BUSCAR OTRO CLIENTE SOBRE EL CUAL QUEREMOS VER INCIDENCIAS.
- 3- LISTA DE LAS INCIDENCIAS DE ESTE CLIENTE. EL ICONO A LA DERECHA DE CADA INCIDENCIA NOS MUESTRA EL TIPO DE INCIDENCIA DE LA QUE SE TRATA (VENTAS, COBROS, OTROS).
- 4- DATOS DE LA INCIDENCIA SELECCIONADA, FECHA DE LA INCIDENCIA, HORA, PERSONA DE CONTACTO, DOCUMENTO AL QUE HACE REFERENCIA LA INCIDENCIA Y DESCRIPCIÓN DE ÉSTA.
- 5- DESDE ESTE BOTÓN AÑADIMOS UNA NUEVA INCIDENCIA.
- 6- AL CREAR UNA NUEVA INCIDENCIA PODEMOS SELECCIONAR EL TIPO DE INCIDENCIA QUE VAMOS A INTRODUCIR.
- 7- INFORMACIÓN DEL CLIENTE SOBRE EL CUAL VAMOS A PONER LA INCIDENCIA.
- 8- INCIDENCIAS PREDEFINIDAS, QUE AHORRAN TIEMPO A LA HORA DE ESCRIBIR LA INCIDENCIA.
- 9- PULSANDO SOBRE ESTE PUNTO, NOS DESPLIEGA UN TECLADO DESDE EL CUAL PODEMOS TECLEAR LA INCIDENCIA MANUALMENTE.
- 10- PERSONA DE CONTACTO CON LA QUE HEMOS TRATADO ESTA INCIDENCIA.

16- VER EL STOCK DEL VEHICULO (SOLO PARA AUTOVENTA).

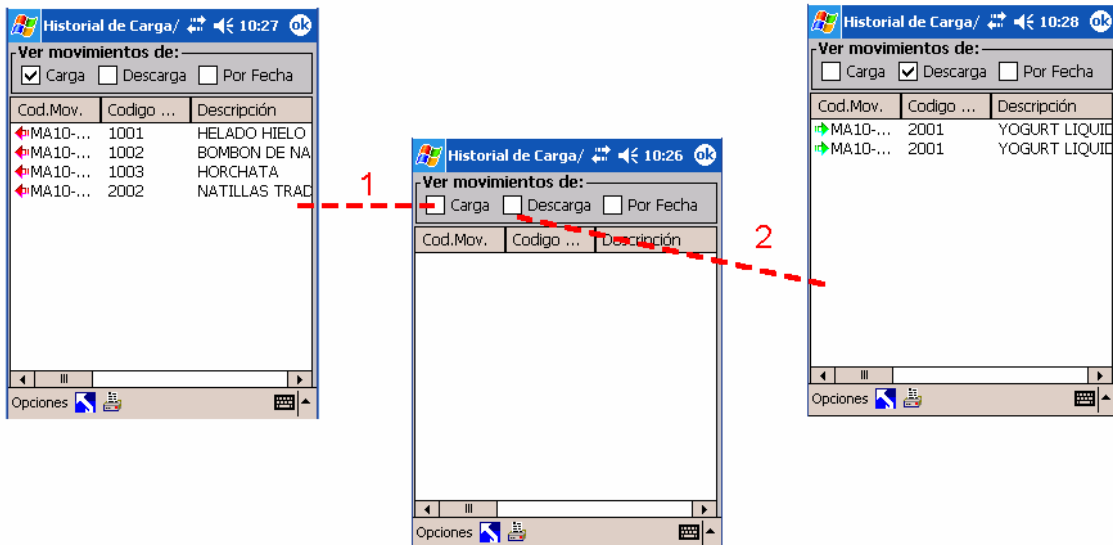
Esta pantalla nos permite ver e imprimir el stock del vehículo, pudiendo ver el stock, o el stock de una familia en particular o agrupar el stock de los artículos independientemente de su lote o fecha de caducidad.



- 1- PESO DE LA CARGA QUE ACTUALMENTE HAY EN EL VEHÍCULO.
- 2- CHECK, PARA QUE NOS AGRUPE EL STOCK DE UN ARTÍCULO SIN TENER EN CUENTA LOTES O FECHAS DE CADUCIDAD.
- 3- DESPLEGABLE CON TODAS LAS FAMILIAS DE ARTÍCULOS, PARA QUE NOS MUESTRE EN PANTALLA ÚNICAMENTE LOS ARTÍCULOS QUE PERTENECEN A LA FAMILIA QUE HEMOS SELECCIONADO.
- 4- LISTADO DEL STOCK, ORDENADO POR CÓDIGO DE ARTÍCULO.
- 5- DATOS DEL ARTÍCULO SELECCIONADO EN LA LISTA: DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO, UNIDADES DE VENTA, UNIDADES DE MEDIDA, LOTE Y FECHA DE CADUCIDAD.
- 6- LISTADO DEL STOCK, PERO AGRUPADO POR CÓDIGO DE ARTÍCULO (MIRAR PUNTO 2), SIN TENER EN CUENTA SU LOTE O FECHA DE CADUCIDAD.

17- HISTORIAL DE CARGA Y DESCARGA (SOLO AUTOVENTA).

Desde esta pantalla, podemos ver e imprimir los movimientos de carga y descarga de mercancía que hemos realizado en nuestro vehículo. Podemos también, seleccionar los movimientos de mercancía en una fecha específica.



- 1- SELECCIONANDO ESTA OPCIÓN, VEMOS SÓLO LOS MOVIMIENTOS DE CARGA DE MERCANCÍA, ES DECIR, LA MERCANCÍA QUE HA ENTRADO EN NUESTRO VEHÍCULO. COMO SE PUEDE OBSERVAR, UN ICONO CON UNA FLECHA ROJA DE ENTRADA NOS INDICA QUE ES UN MOVIMIENTO DE ENTRADA DE MERCANCÍA.
- 2- DESDE ESTA OPCIÓN SELECCIONAMOS LOS MOVIMIENTOS DE SALIDA DE MERCANCÍA DE NUESTRO VEHÍCULO. SU ICONO VERDE, NOS INDICA QUE ES UN MOVIMIENTO DE SALIDA DE MERCANCÍA.

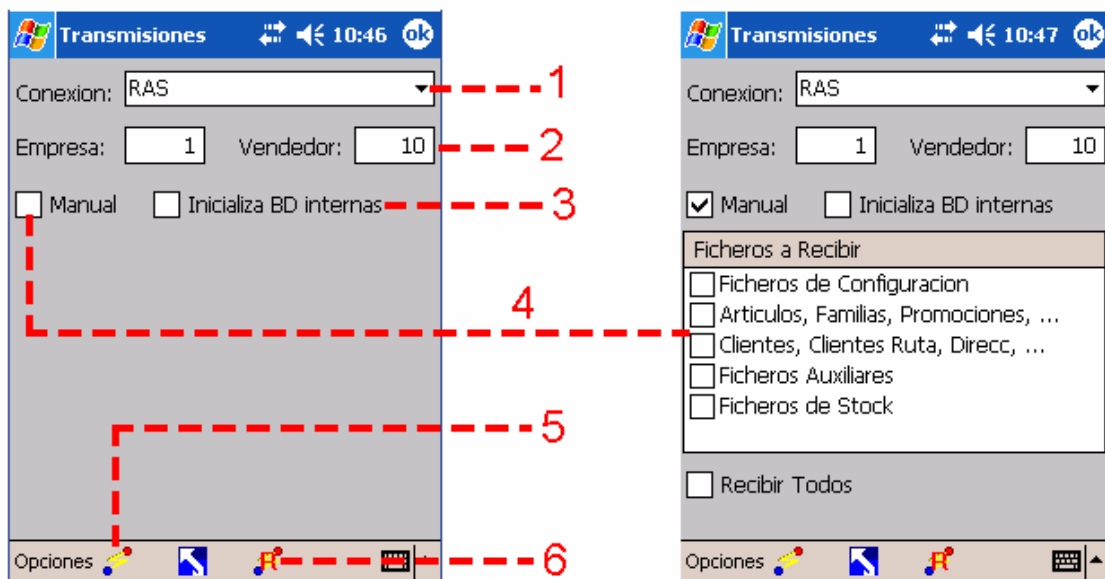
18- COMUNICACIONES

Usando este proceso del Pocket Ventas, podemos transmitir y recibir desde y hacia un directorio FTP en Internet, usando comunicaciones GSM, GPRS, UMTS o WIFI, dependiendo del tipo de PDA donde tengamos instalado el Pocket Ventas.

Estos datos transmitidos, serán posteriormente procesados por el Centro de Control, (ver el documentote ayuda del Centro de Control para conocer este proceso más en profundidad).

Para aquellos terminales que tengan integradas capacidades de comunicación tales como el teléfono incluido, o la comunicación vía GSM o GPRS esta comunicación se realizará automáticamente por el Pocket Ventas, lanzando una conexión a Internet y transmitiendo los datos a un servidor FTP. En el caso de que la PDA no disponga de este tipo de conexión pero disponga de bluetooth, puede conectar la PDA con un teléfono móvil externo para que se establezca la conexión a Internet.

Si lo que deseamos es establecer la comunicación usando una cuna o un cable mediante el protocolo ActiveSync, entonces la comunicación deberemos establecerla usando el Centro de Control y no este proceso que estamos mostrando, es decir, este proceso es únicamente para comunicaciones remotas en ruta.



- 1- TIPO DE CONEXIÓN PUEDE SER :
 - RAS (MEDIANTE CONEXIÓN DIRECTA GSM, GPS O UMTS)
 - BLUETOOTH: EL TERMINAL POCKET ESTABLECE LA CONEXIÓN MEDIANTE BLUETOOTH A UN TELEFONO MOVIL CON BLUETOOTH O A UN PUNTO DE ACCESO DE RED BLUETOOTH
 - LAN: EL TERMINAL TRASMITE LOS DATOS USANDO WIFI
- 2- EMPRESA Y VENDEDOR, DE LOS CUALES SE VAN A TRANSMITIR LOS DATOS.
- 3- INICIALIZACIÓN DE LAS BASES DE DATOS INTERNAS. SI SE MARCA ESTA OPCIÓN, TODAS LAS VENTAS, COBROS, MOVIMIENTOS DE ALMACEN, CARGAS, INCIDENCIAS Y DIETAS ALMACENADAS EN LA PDA SE BORRAN Y SE DEJA LA PDA "EN BLANCO".



Rambla Méndez Nuñez 28 - 30
Edificio Espacio 7ª Planta
03002 ALICANTE
Teléfono: 965140049
Fax: 965143124
C.I.F. B-46256020

- 4- **OPCIÓN DE TRANSMISIÓN MANUAL: SI MARCAMOS ESTA OPCIÓN, NOS APARECE UNA LISTA DONDE PODEMOS SELECCIONAR EXPLICITAMENTE LO QUE DESEAMOS ENVIAR A LA CENTRAL. EN CASO CONTRARIO, LA PDA ENVIARÁ Y RECIBIRÁ TODO AQUELLO QUE TENGA PENDIENTE.**
- 5- **BOTON DE TRANSMISIÓN: CON TODOS LOS PARAMETROS ARRIBA INDICADOS LA PDA INICIRA LA TRANSMISIÓN.**
- 6- **BOTON DE REPETIR TRANSMISIÓN: SI LA ÚLTIMA TRANSMISIÓN POR CUALQUIER MOTIVO A FALLADO, ESTE BOTON NOS PERMITE REPETIR LA ÚLTIMA TRANSMISIÓN TODAS LAS VECES QUE DESEEMOS.**