

Módulos de FacilTPV

Cod	Descripción	Precio (€)
T	Opciones generales	250
A	Ventas por Familia	30
B	Listado Cierre por Familia	30
C	Tarjetas (Bancos)	30
D	Vendedores	30
E	Plazos	60
F	Repartos	60
G	Ofertas	60
H	Gestión de Stock	30
I	Ventas en dos pasos	30
J	Descarga para Facilges	30
K	Gestión especial de Códigos de Barras	30
L	Generar nuevos tickets	30
M	Recalculo de Tickets	30
N	Pase a Históricos	30
O	Elaborados	45
P	Gestión de Ventas Finalizadas	30
Q	Carga de datos	45
R	Control de Impagos	30
S	Presupuestos	60

1. Módulo “Opciones Generales”

Este módulo contiene las opciones consideradas normales para el programa.

2. Módulo “Ventas por Familia”

Módulo especialmente diseñado para trabajar con los artículos divididos en varias familias principales. Los artículos se presentan en pantalla agrupados cada uno en su familia correspondiente.

Esto facilita en gran medida la venta para ciertos tipos de negocios.

Ejemplo: Una cafetería, podría tener las familias: refrescos, tapas, vinos, licores, menús, etc. La venta se ve así muy facilitada ya que a la hora de introducir una nueva línea, escoge entre una menor cantidad de artículos, que serían los integrantes de cada familia anterior.

3. Módulo “Listado de Cierre por Familia”

Este módulo permite que el listado de Cierre de Día se realice de la forma normal (todas las ventas realizadas y los cuadros correspondientes) o de una forma agrupada por familia, donde se ven las ventas de una forma más ordenada y “limpia”.

4. Módulo “Tarjetas (Bancos)”

Módulo que permite la venta mediante tarjeta. Se pueden dar de alta los bancos con los que se trabaje. A la hora de la venta, se puede elegir si la venta es con tarjeta o no. En caso afirmativo, se pide el banco (tipo de tarjeta) con la que se realiza la venta. A la hora del cierre, en el resumen final se distinguen las ventas realizadas con tarjeta, para que no afecte al cuadro de caja.

5. Módulo “Vendedores”

Módulo que permite asignar cada venta a un vendedor en concreto de entre los existentes. Se pueden dar de alta los vendedores existentes en la empresa.

6. Módulo “Venta a Plazos”

Módulo que permite las ventas a Plazos. A la hora de la venta, se puede elegir si la venta es o no aplazada. En caso afirmativo, se piden los datos del cliente, que son almacenados, junto con la cantidad que entrega a cuenta si existe. Una consulta de Las Ventas a Plazos realizadas, permite ir asignando las distintas cantidades que se vayan realizando en posteriores entregas de dinero, controlando la cantidad total entregada y la que falta por entregar.

A la hora del cierre, en el resumen final se distinguen las ventas realizadas A Plazos, afectando al cuadro de caja tan solo las cantidades entregadas a cuenta.

6. Módulo “Repartos”

Módulo que permite el control de las ventas por las distintas direcciones de los clientes que la realizan. A la hora de la venta, se debe rellenar la dirección; el programa auto completa la dirección del cliente a medida que se van introduciendo letras. Las direcciones se gestionan desde un maestro de Direcciones. Existe Consulta y Listado de Direcciones. En el Ticket de venta, se refleja la dirección del cliente.

7. Módulo “Ofertas”

Módulo que permite una gestión completa de Ofertas en su empresa.

Las ofertas posibles son de varios tipos:

- N x M:
- Precio fijo
- % descuento
- Nuevo precio para cada artículo.

Cada una de ellas se puede definir para un artículo, una familia de artículos o para todos. Además se puede definir una fecha inicio y una fecha final. Si la fecha final no se indica, significa que la oferta estará vigente hasta que se indique.

Se puede tener diferentes ofertas para diferentes artículos o para diferentes intervalos de tiempo. Se controla que las ofertas definidas no se solapen entre sí.

A la hora de la venta, para cada línea y artículo que se vende se tiene en cuenta la(s) ofertas definidas, aplicando el nuevo precio en pantalla e indicando el tipo de oferta aplicado.

8. Módulo “Gestión de Stock”

Módulo que permite una gestión completa de Stock en su empresa.

Mediante parámetro de configuración se indica el tipo de control de Stock que se desea. Los posibles son los siguientes:

- Sin control de Stock
- Control de Stock, impidiendo vender sin Stock
- Control de Stock, sólo avisando, pero permitiendo vender sin Stock.

En el maestro de Artículos, se indica para cada uno si se desea Control de Stock para cada artículo; además, en caso afirmativo, se indica el Stock mínimo del artículo por debajo del cual se debe avisar.

Durante la venta, para cada artículo se indican las cantidades de Stock, y se actualiza automáticamente el Stock en la cantidad vendida de cada artículo vendido.

Mediante la pantalla de “Entrada de Material” se indica las cantidades de cada artículo que entra, actualizándose automáticamente el Stock.

Mediante las opciones de Consulta de Stock e Inventario, se pueden consultar y modificar las cantidades reales en Stock de cada artículo.

Existe la posibilidad de conexión del programa de TPV con el programa de Gestión Comercial. En este caso, existen procedimientos de traspaso desde Gestión Comercial a TPV y viceversa que permiten llevar el Stock sólo en Gestión Comercial, teniéndolo además en

9. Módulo “Ventas en dos pasos”

Módulo especialmente diseñado para controlar las ventas en dos pasos:

1. Introducción de artículos y emisión de recibo. La venta queda pendiente de cobro.
2. Cobro del recibo. La venta queda finalizada.

Es especialmente útil en negocios de hostelería como cafeterías.

En cualquier momento y mediante la configuración de la aplicación, se puede realizar la venta en forma directa (un solo paso).

10. Módulo “Descarga para FacilGes”

Este módulo permite a los clientes que tienen además el programa de Gestión Comercial FacilGes, sincronizar ambos programas. La forma en que se realiza es la siguiente:

- TPV va vendiendo normalmente
- El proceso de Descarga del módulo permite realizar la descarga de las ventas realizadas en un periodo de tiempo (por ejemplo una semana)
- FacilGes genera automáticamente una factura para cada día de venta con los artículos y cantidades totalizados. También se sincroniza el Stock.
- Las ventas traspasadas son pasadas en TPV a Históricos, quedando disponibles para consultas y listados, pero descargando la base de datos de ventas que así va más rápido.

11. Módulo “Gestión especial de Códigos de Barras”

Este módulo permite la gestión a los clientes que configuran códigos de barras internos con un significado especial. La forma en que se realiza es la siguiente:

- En la pantalla de Configuración se activa esta opción.
- Al dar de alta un artículo, en el campo Cód. Interno se debe dar de alta con longitud 7 y comenzando por “9”, que indica que es un artículo que se puede imprimir un código de barras especial.
- Al ejecutar una venta, si el código de barras leído es de longitud 13 y comienza por 9, se realiza la “traducción” del código leído, llevando el valor especial codificado en el código de barras en la columna correspondiente.

Este módulo es especialmente útil para aquellos negocios con posibilidad de configurar e imprimir códigos de barras. Por ejemplo, algunos pesos imprimen c. de barras donde los 7 primeros dígitos son el cod. de artículo, los 5 siguientes el subtotal (con 3 enteros y dos decimales) y el último dígito es un dígito de control.

12. Módulo “Generar nuevos Tickets”

Este módulo permite a los clientes generar tickets por una cantidad indicada, con un importe máximo y usando unos artículos que se indican.

Especialmente diseñados para aquellos negocios que realizan una parte de sus ventas sin posibilidad de emitir recibo; por ejemplo, por ventas a domicilio, etc.

13. Módulo “Recálculo de Tickets”

Este módulo permite a los clientes generar nuevos tickets por una cantidad indicada, con un importe máximo y usando unos artículos que se indican.

14. Módulo “Paso a Históricos”

Este módulo permite pasar a una base de datos separada todo un ejercicio ya pasado. Así se consigue que la base de datos de trabajo sea más pequeña y los accesos y actualizaciones diarios sean más rápidos.

Los ejercicios pasados a históricos siguen disponibles para consultas y listados.

15. Módulo “Elaborados”

Este módulo permite una gestión completa de artículos que consisten en la unión de distintas cantidades de otros artículos (materia prima o componentes).

En el Maestro de artículos se debe indicar para cada artículo si es materia prima o no. Para aquellos que no son materia prima, se dispone de una opción en la que se definen los artículos y cantidades que lo componen. Cuando se vende un artículo “elaborado”, se actualiza el Stock de todos sus componentes en las cantidades que correspondan.

16. Módulo “Gestión de Ventas Finalizadas”

Este módulo permite que no se puedan modificar las ventas una vez finalizadas. Sólo se permite si se conoce una clave especial. Especialmente pensado para aquellos negocios en que el dueño quiere tener un mayor control de las ventas y de la caja.

17. Módulo “Carga de datos”

Este módulo permite cargar de forma automática los datos de Clientes, Familias, Artículos y Ofertas de FacilGes a TPV o de un TPV a otro TPV.

Es complementaria de una opción de TPV llamada “Descarga de datos”.

18. Módulo “Control de Impagos”

Este módulo permite controlar las deudas de los clientes que se producen en las ventas diarias.

Cuando en una venta, el cliente no paga el importe total de la misma, se puede elegir anotar esa deuda que se produce, sin más que pulsar una opción. En este caso, el programa pregunta el nombre del cliente y lo anota junto con la venta, la fecha y el importe que deja a deber (cantidad total menos cantidad entregada).

En cualquier momento, durante una venta se puede indicar al programa que recuerde una anotación de deuda; el programa pide el nombre del cliente; se puede poner una parte del nombre y el programa busca los restos sin pagar y cuyo nombre contiene el nombre indicado. También se puede poner “*” en el nombre que pide el programa lo cual indica que se quiere consultar los restos sin pagar; el programa muestra una consulta con los restos sin pagar existentes donde es fácil localizar el resto que se desea.

Una vez localizado el resto, se crea una línea de venta automáticamente por el importe total de la deuda y se marca el resto como pagado y se anota la venta y fecha de pago.

Existe una consulta de restos sin pagar a la que se puede acceder desde una opción de menú.

19. Módulo “Presupuestos”

Este módulo permite realizar ventas que son gestionadas aparte de las ventas normales.

La gestión de estas ventas tipo “Presupuesto” es idéntica a la existente para las Ventas normales, teniendo su propia numeración.

Al cierre de día, se especifican las ventas realizadas de cada tipo, tanto por pantalla como en el listado de Fin de día.

El módulo consiste en tres partes:

- Gestión de Ventas – Presupuestos.
- Consulta Global de Ventas. Esta pantalla permite consultar por diversos criterios las ventas normales, las ventas-presupuestos y un resumen, totalizando las dos, mediante tres pestañas distintas en la misma pantalla. En cada línea se muestra información acerca de los datos de venta de un día. También permite la impresión de cualquiera de las ventas en pantalla así como desglosar cualquiera de las líneas de consulta, mostrando todas las ventas de ese día.
- Consulta desglosada de ventas – presupuesto. Estas ventas se pueden agrupar por artículo y/o día. Los criterios de consulta son intervalo de fechas, intervalo de artículos y bancos.