

MANUAL DE PELUQUERIA 2010

INDICE

1. COMO INSTALAR EL PROGRAMA
2. CONDICIONES DEL EQUIPO
3. PANTALLA PRINCIPAL
4. PASOS A SEGUIR PARA PONER A PUNTO MI PROGRAMA
5. MANTENIMIENTO
 - a. CLIENTES
 - b. EMPLEADOS
 - c. PROVEEDORES
 - d. SECCIONES
 - e. PRODUCTOS
 - f. SERVICIOS
 - g. FORMAS DE PAGO
6. CAJA
7. ANGENDA
8. BONOS
9. STOCK
10. CLIENTES CON DEUDAS
11. LISTADOS
12. COMISIONES
13. CONFIGURACIÓN
14. NIVELES DE ACCESO
15. ACERCA DE
16. ENVIO SMS
17. CONDICIONES DE USO



2. CONDICIONES DEL EQUIPO

El programa esta comprobado para trabajar con Windows XP. Windows Vista y Windows7.

Si va a trabajar con impresora de tickets sirve cualquier modelo aunque recomendamos que el puerto sea SERIE o USB.

3. PANTALLA PRINCIPAL

OPCIONES QUE COMPONEN ESTA PANTALLA:



MANTENIMIENTO:

En esta opción podremos acceder a las fichas de CLIENTES, EMPLEADOS, SERVICIOS, SECCIONES, PRODUCTOS, FORMAS DE PAGO Y PROVEEDORES.

Esto nos servirá para dar de alta, baja, modificar o simplemente consultar una de estas fichas.

CAJA

Este es el modulo principal del programa como su nombre indica la caja nos servirá para cobrar a todos nuestros clientes, pero también debido a su gran uso y para no tener que estar cerrando cuando queremos consultar otra opción desde ella de forma rápida podemos consultar las fichas de nuestro cliente, hacer alta de cliente y gestionar la agenda. Opciones de caja son tanto los cobros, como abonos, modificación de facturas, ticket, etc.

AGENDA:

Para dar de alta todas nuestras citas. Encontramos en este apartado dos tipos de agenda enlazadas entre si para que podamos utilizar la que mas se adapte a nuestra necesidad.

BONOS:

La creación de bonos altas, modificaciones, anulaciones las haremos en este apartado. Pero recuerde que el consumo de dicho bono se hará en la pantalla de caja seleccionando el cliente y el servicio que se va a realizar de forma que solamente tenemos que confirmar si queremos consumir dicho bono.

STOCK:

Para el control de todos los productos que existen en nuestro almacén utilizaremos esta opción. Recuerde que las ventas a productos se quitaran de forma automática del stock, así como en las devoluciones se sumarán de forma automática al stock.

CLIENTES CON DEUDA:

Cuando en caja un cliente no nos paga todo el total sino que deja una cantidad de dinero pendiente de pago, esa deuda además de reflejarse en su ficha de cliente y avisarnos cada vez que venga a nuestro centro, la podemos visualizar, efectuar su pago, modificar la cantidad, e incluso anularla desde esta pantalla.

LISTADOS:

Para el control de toda la gestión del centro, existen listados de muy diverso tipo desde el cuadro de las cajas hasta los clientes que cumplen años en un intervalo de fechas.

COMISIONES:

Este apartado se utiliza para el cálculo de las comisiones de nuestros empleados en el caso de que trabajemos con estas.

CONFIGURACIÓN:

En esta opción configuramos desde las impresoras con las que vamos a trabajar hasta la entrada al programa con clave como las pantallas que queremos que visualicen cada uno de nuestros empleados, configuración regional, etc.

NIVELES DE ACCESO:

Para poder cambiar de nivel de acceso sin necesidad de cerrar el programa.

ACERCA DE:

En esta opción nos encontraremos con el tipo de programa que tenemos, las condiciones del programa, tipo de registro, fecha de caducidad, opción para el registro del programa y la recuperación del mismo.

ENVÍOS SMS:

Para poder enviar mensajes a móviles sms a nuestros clientes para informales de ofertas, campañas publicitarias, o simplemente recordarle la cita o felicitarle el día de su cumpleaños. Una buena opción para efectuar una campaña de marketing y poder subir nuestras ventas.

AYUDA:

En todas las pantallas del programa encontrará esta opción para poder acceder a la resolución de nuestras dudas de una forma rápida.

4. PASOS A SEGUIR PARA PONER A PUNTO MI PROGRAMA

Para poder empezar a trabajar con nuestro programa y ponerle a punto de la manera más sencilla y rápida (recuerde estos son los pasos esenciales, siempre podrá configurar más opciones y complementos del programa) los pasos a seguir son los siguientes:

a. en configuración:

En el apartado de director: daremos de alta los datos de nuestra empresa, el impuesto con el que trabajamos, la divisa

En el apartado de otros: daremos de alta las impresoras

- b. mantenimiento / secciones damos de alta las secciones de nuestro centro
- c. mantenimiento/ proveedores damos de alta los proveedores
- d. mantenimiento/ empleados damos de alta los empleados
- e. mantenimiento/ servicios damos de alta los servicios
- f. mantenimiento/ productos damos de alta los productos
- g. mantenimiento/ clientes damos de alta clientes
- h. mantenimiento/ formas de pago si tenemos alguna otra forma de pago adicional a las que vienen dada de alta también las agregamos.
- i. STOCK: hacemos la entrada de stock de nuestros productos para comenzar a trabajar con todos los productos que tenemos en el almacén.
- j. Ya podemos trabajar de alta en caja y realizar ventas, dar de alta citas en agenda, crear bonos, etc.

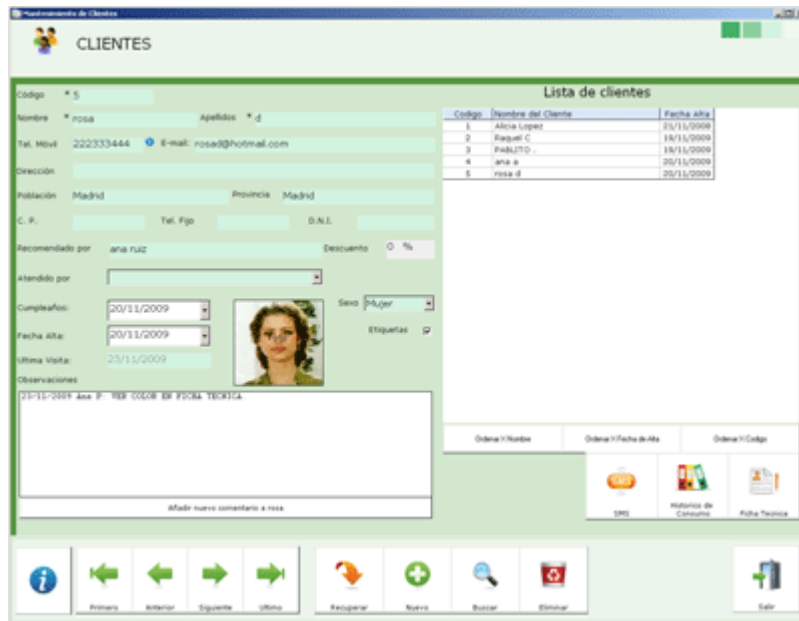
5. MANTENIMIENTO

A. CLIENTES

ALTA DE CLIENTES:

1. pulsamos el botón de nuevo
2. rellenamos los campos recuerde que solo son necesarios los marcados con * y que si va a utilizar el modulo de envíos sms necesitara tener la opción TEL. móvil rellena.
3. la casilla de etiquetas si la tenemos marcada nos servirá para poder hacer las etiquetas de nuestros clientes para enviar cartas.

Podemos introducir la foto de nuestro cliente haciendo un clic en el cuadro fotos y seleccionando, de la ubicación donde tenga guardada dicha foto.



OBSERVACIONES DE CLIENTES:

Para introducir una observación de un cliente nos situamos en su ficha hacemos clic en añadir nuevo comentario, rellenamos el comentario, pulsamos clic en guardar observación y seleccionamos el empleado que ha realizado dicha observación.

MODIFICAR DE CLIENTES:

1. Nos situamos en la casilla del cliente a modificar borramos el campo que queramos modificar y rellenamos.
2. pulsamos el botón de aceptar

ELIMINAR DE CLIENTES:

1. nos situamos en la ficha que queramos eliminar y pulsamos el botón de eliminar
2. para recuperar una ficha que hemos eliminado pulsamos el botón de RECUPERAR y hacemos doble clic en la ficha a recuperar.

BUSCAR UN CLIENTE:

Para buscar un cliente lo podemos hacer con la flechas primero, anterior, siguiente, o ultimo o pulsando el botón de buscar.

LISTADOS DE CLIENTES:

Nos muestra todos los listados de nuestros clientes

SMS:

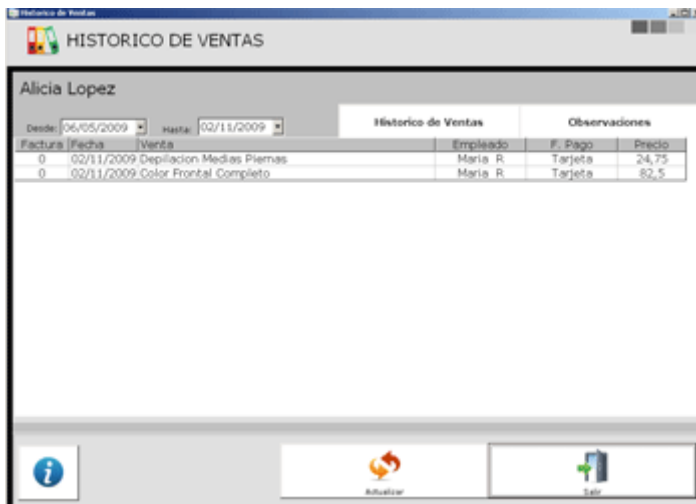
Nos manda al modulo de sms para poder enviar sms a clientes.

HISTÓRICO DE VENTAS:

Para poder ver todas las ventas que hemos realizado a esta cliente así como un histórico de la ficha de observaciones.

a. HISTÓRICO DE VENTAS:

1. seleccionamos las fechas entre las que queremos ver las ventas realizadas a este cliente y pulsamos al botón actualizar



b. OBSERVACIONES DE CLIENTES:

Para ver las observaciones del cliente hacemos un clic en la pestaña de observaciones y allí podremos ver todas las observaciones que hemos introducido a dicho cliente.

Para introducir una observación hacemos clic en añadir nuevo comentario, rellenamos el comentario, pulsamos clic en guardar observación y seleccionamos el empleado que ha realizado dicha observación

FICHA TÉCNICA:



Nos manda al modulo de ficha técnicas para poder rellenar las características técnicas de nuestro cliente

Características del color:

Aquí rellenaremos las características generales de nuestro cliente, rellenamos todos los datos del cuadro de la derecha y pulsamos añadir características, en el cuadro blanco se nos ira cargando todos los datos que hallamos ido guardando.

Trabajos realizados con moldeados:

De la misma manera que en la opción anterior rellenaremos este cuadro para los trabajos que realizamos al cliente en moldeados. Rellenamos los datos y pulsamos añadir trabajo

Trabajos realizados con color:

Es la opción para tener el control de los colores que nuestro cliente se va realizando.

Rellenamos los datos y pulsamos añadir trabajo de color

Observaciones generales:

Para introducir una observación hacemos clic en añadir nuevo comentario, rellenamos el comentario, pulsamos clic en guardar observación y seleccionamos el empleado que ha realizado dicha observación.

The screenshot shows a web-based form titled "EMPLEADOS". The form is organized into several sections:

- Personal Information:** Fields for "Nombre" (Pepe), "Apellidos" (Lopez), "Dirección" (paseo Europa 7), "Población" (Madrid), "Provincia" (Madrid), "C. P.", "Fecha Nac." (30/12/1999), "Sexo" (Male), "D.N.I.", "Tel. Fijo", "Fecha Alta" (08/04/2008), "Nº S.S.", "Tel. Móvil", and "Fecha Baja" (08/04/2008).
- Professional Information:** Fields for "Formación" and "Categoría".
- Agent Status:** Checkboxes for "Aparece en Agenda" (checked), "Comercial / Colaborador" (unchecked), and "Aparece en Caja" (checked).
- Photo and Color:** A section with a photo of a woman, a "Color" selection area, and a "Posición en pantalla" control with left and right arrows and the number "1". Below this is a button labeled "Quiero utilizar Colores".
- Observations:** A large text area for "Observaciones".

At the bottom of the form, there is a toolbar with icons for "Equivalente", "Libre", "Reservar", "Nuevo", "Buscar", "Eliminar", "Ver Detalles", and "Salir".

B. EMPLEADOS

ALTA DE EMPLEADOS

1. pulsamos el botón de nuevo
2. rellenamos los campos recuerde que solo son necesarios los marcados con *.
3. la casilla de aparece en agenda, comercial y colaborador y aparece en caja la marcaremos en el caso de que queramos utilizar dicha opción.
4. Podemos introducir la foto de nuestro empleado haciendo un clic en el cuadro fotos y seleccionando dicha foto de la ubicación donde se encuentre guardada, si no vamos a rellenar foto deberemos señalar en la casilla de color el color que asignaremos a nuestro empleado para que aparezca en caja junto a su nombre y lo pueda marcar a la hora de cobrar

MODIFICAR EMPLEADOS:

1. Nos situamos en la casilla del cliente a modificar borramos el campo que queramos modificar y rellenamos.
2. pulsamos el botón de aceptar

ELIMINAR EMPLEADOS:

1. nos situamos en la ficha que queramos eliminar y pulsamos el botón de eliminar
2. para recuperar una ficha que hemos eliminado pulsamos el botón de RECUPERAR y hacemos doble clic en la ficha a recuperar.

BUSCAR UN EMPLEADO:

Para buscar la ficha de un empleado lo podemos hacer con la flechas primero, anterior, siguiente, o ultimo o pulsando el botón de buscar.

LISTADOS DE EMPLEADOS:

Nos muestra todos los listados de nuestros empleados

COMISIONES DE EMPLEADOS:

Configuración de Comisiones

Seleccione el empleado

Pepe L. Ana P. Juan G. Isabel R.

Porcentajes de comisiones de:

Sueldo Base

Volumen de Ventas 1	Volumen de Ventas 2	Volumen de Ventas 3	Volumen de Ventas 4
Comisión de Vol. 0 a Vol. 1	Comisión de Vol. 1 a Vol. 2	Comisión de Vol. 2 a Vol. 3	Comisión de Vol. 3 en adelante
Servicios <input type="text"/>	Servicios <input type="text"/>	Servicios <input type="text"/>	Servicios <input type="text"/>
Productos <input type="text"/>	Productos <input type="text"/>	Productos <input type="text"/>	Productos <input type="text"/>
Servicios Mixtos <input type="text"/>	Servicios Mixtos <input type="text"/>	Servicios Mixtos <input type="text"/>	Servicios Mixtos <input type="text"/>
Total Facturación <input type="text"/>	Total Facturación <input type="text"/>	Total Facturación <input type="text"/>	Total Facturación <input type="text"/>

Desde esta opción daremos de alta las comisiones de nuestros empleados así como realizaremos los cálculos de las comisiones.

Para configurar las comisiones seguimos los siguientes pasos:

1. seleccionamos el empleado
2. Introducimos el sueldo base de nuestro empleado
3. como rellenar la pantalla de volumen de venta

En volumen de ventas uno introducimos la cantidad que ira en el primer intervalo es decir de 0 a esta cantidad se aplicara el porcentaje que nosotros hayamos puesto en la parte de abajo:

En relación a ventas de productos en productos

En relación a ventas de servicios en servicios

En relación a servicios mixtos, servicios que hace mas de un empleado servicios mixto

En relación a total de facturación de la empresa total de facturación.

Si en una de estas opciones no queremos utilizar comisión introduciremos un cero

4. en volumen de ventas dos, introducimos la cantidad para el segundo tramo, y en la parte inferior los porcentajes para calcular la comisión del tramo 1 al tramo 2

5. en volumen de ventas tres, introducimos la cantidad para el tercer tramo, y en la parte inferior los porcentajes para calcular la comisión del tramo 2 al tres

6. en el siguiente tramo, introducimos la cantidad para que ventas superiores al volumen de ventas tres.

C. PROVEEDORES

ALTA DE PROVEEDOR:

1. pulsamos el botón de nuevo
2. rellenamos los campos recuerde que solo son necesarios los marcados con *.

MODIFICAR PROVEEDORES:

1. Nos situamos en la casilla del servicio a modificar borramos el

campo que queramos modificar y rellenamos.

2. pulsamos el botón de aceptar

ELIMINAR PROVEEDORES:

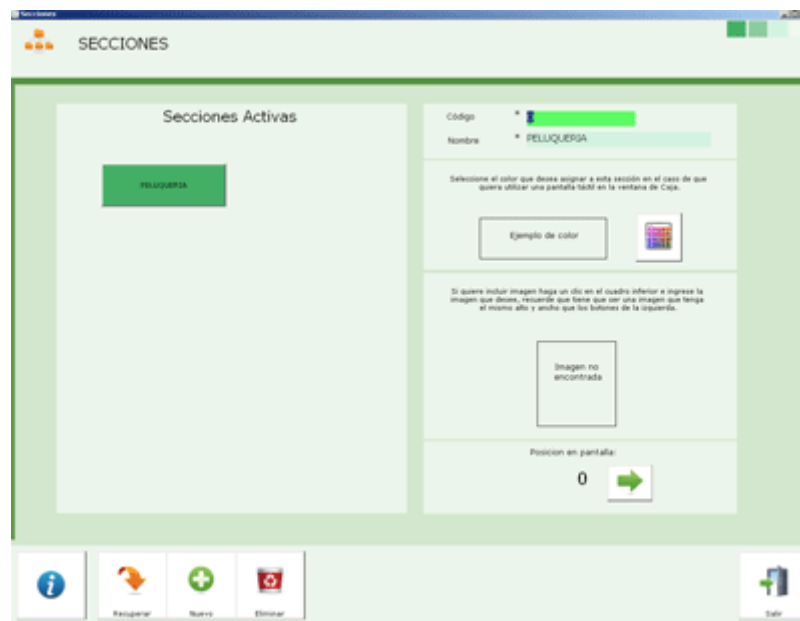
1. nos situamos en la ficha que queramos eliminar y pulsamos el botón de eliminar

2. para recuperar una ficha que hemos eliminado pulsamos el botón de RECUPERAR y hacemos doble clic en la ficha a recuperar.

LISTADO:

Para visualizar los listados referentes a proveedores hacemos clic en esta opción

D. SECCIONES:



ALTA DE SECCIONES:

1. pulsamos el botón de nuevo

2. rellenamos los campos recuerde que solo son necesarios los marcados con *. Recuerde que es importante relacionar la sección a un color para que en caja nos sea más rápido, como y visual de localizarla.

MODIFICAR SECCIÓN:

1. Nos situamos en la casilla del servicio a modificar borramos el campo que queramos modificar y rellenamos.

2. pulsamos el botón de aceptar

ELIMINAR SECCIÓN:

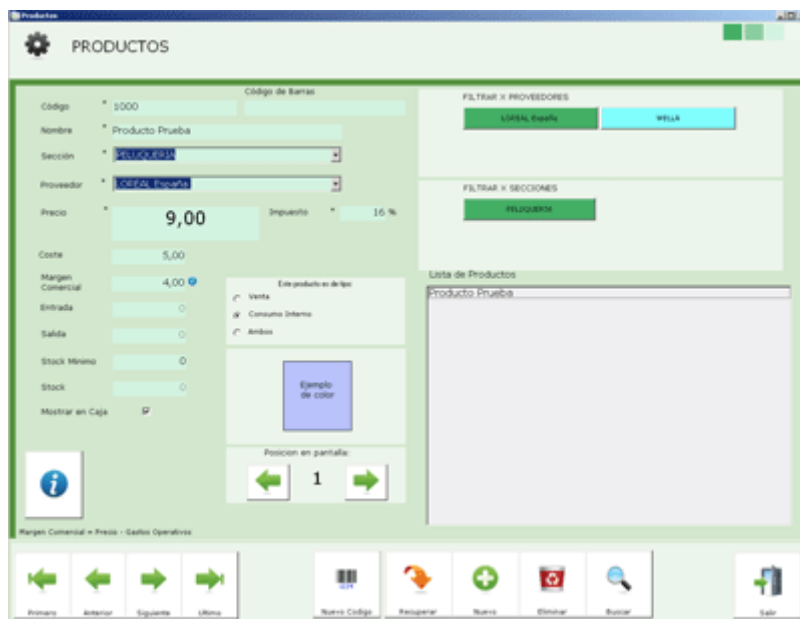
1. nos situamos en la ficha que queramos eliminar y pulsamos el botón de eliminar

2. para recuperar una ficha que hemos eliminado pulsamos el botón de RECUPERAR y hacemos doble clic en la ficha a recuperar

E. PRODUCTOS

ALTA DE PRODUCTOS:

1. pulsamos el botón de nuevo
2. rellenamos los campos recuerde que solo son necesarios los marcados con *.
3. la opción de margen comercial se utiliza para calcular las comisiones de nuestros empleados desde margen comercial, recuerde $MARGEN\ COMERCIAL = PRECIO\ DE\ VENTA - COSTE$.
3. la casilla de mostrar en caja la marcaremos cuando queremos que este producto se muestre en la pantalla de venta.
4. la opción de color es para seleccionar un color con el que queremos que el producto sea mostrado en la pantalla de venta.
5. Seleccionaremos tipo de producto para venta, consumo interno o ambos según sea la finalidad del mismo.



MODIFICAR PRODUCTOS:

1. Nos situamos en la casilla del producto a modificar borramos el campo que queramos modificar y rellenamos.
2. pulsamos el botón de aceptar

ELIMINAR PRODUCTOS:

1. nos situamos en la ficha que queremos eliminar y pulsamos el botón de eliminar

2. para recuperar una ficha que hemos eliminado pulsamos el botón de RECUPERAR y hacemos doble clic en la ficha a recuperar.

BUSCAR UN PRODUCTO:

Para buscar un producto lo podemos hacer con la flechas primero, anterior, siguiente, o ultimo o pulsando el botón de buscar.

LISTADOS DE PRODUCTOS:

Nos muestra todos los listados de nuestros productos

NUEVO CÓDIGO:

Si alguno de nuestros productos al realizar la entrada del mismo viene con un código diferente al que tenemos dado de alta, podremos añadir con esta opción dicho código sin necesidad de dar de alta nuevamente el producto

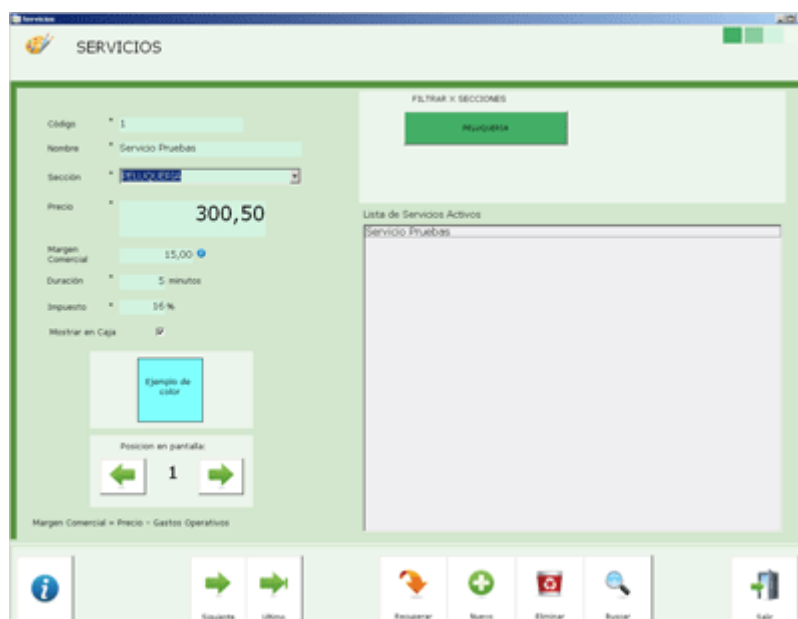
FILTRAR POR PROVEEDORES:

Si queremos que en el cuadro blanco de la parte inferior solamente nos muestre los productos referente a un proveedor en concreto haremos clic el proveedor que queremos que nos muestre el listado.

FILTRAR POR SECCIONES:

Si queremos que en el cuadro blanco de la parte inferior solamente nos muestre los productos referente a una sección en concreto haremos clic en la sección que queremos que nos muestre el listado.

F. SERVICIOS



ALTA DE SERVICIOS:

1. pulsamos el botón de nuevo
2. rellenamos los campos recuerde que solo son necesarios los marcados con *.
3. la opción de margen comercial se utiliza para calcular las comisiones de nuestros empleados desde margen comercial, recuerde $MARGEN\ COMERCIAL = PRECIO\ DE\ VENTA - COSTE$.
3. la casilla de mostrar en caja la marcaremos cuando queremos que este producto se muestre en la pantalla de venta.
4. la opción de color es para seleccionar un color con el que queremos que el producto sea mostrado en la pantalla de venta.
5. duración rellenaremos esta opción para que en la agenda nos pueda calcular el tiempo que nuestro empleado estará ocupado realizando un servicio a un cliente.

MODIFICAR SERVICIOS:

1. Nos situamos en la casilla del servicio a modificar borramos el campo que queramos modificar y rellenamos.
2. pulsamos el botón de aceptar

ELIMINAR SERVICIOS:

1. nos situamos en la ficha que queramos eliminar y pulsamos el botón de eliminar
2. para recuperar una ficha que hemos eliminado pulsamos el botón de RECUPERAR y hacemos doble clic en la ficha a recuperar.

BUSCAR UN SERVICIO:

Para buscar un servicio lo podemos hacer con la flechas primero, anterior, siguiente, o ultimo o pulsando el botón de buscar.

LISTADOS DE SERVICIOS:

Nos muestra todos los listados de nuestros servicios

FILTRAR POR SECCIONES:

Si queremos que en el cuadro blanco de la parte inferior solamente nos muestre los servicios referentes a una sección en concreto haremos clic en la sección que queremos que nos muestre el listado.

G. FORMAS DE PAGO

The screenshot shows a web application window titled 'FORMAS DE PAGO'. The interface is divided into several sections:

- Top Left:** Fields for 'Código' (with a '*' and '2' in a dropdown) and 'Nombre' (with a '*' and 'Tarjeta' in a dropdown). Below these is an 'Observaciones' text area.
- Top Right:** A 'VISA' logo is shown next to a 'Color' selection box. Below this is a 'Querré otro Color' button and a 'Posicion en pantalla' field with the value '2' and a right-pointing arrow button.
- Bottom Left:** A section titled 'Lista de formas de pago' containing three buttons: 'Contado' (with a coin icon), 'Tarjeta' (with a VISA logo), and 'Monto' (with a 'Imagen no disponible' icon).
- Bottom Bar:** A navigation bar with four icons: an information icon, a 'Recuperar' button (with a bird icon), a 'Nuevo' button (with a plus icon), and a 'Salir' button (with a trash icon).

ALTA DE FORMA DE PAGO:

1. pulsamos el botón de nuevo
2. rellenamos los campos recuerde que solo son necesarios los marcados con *. Recuerde que es importante relacionar la sección a un color o una imagen para que en caja nos sea más rápido, como y visual de localizarla.

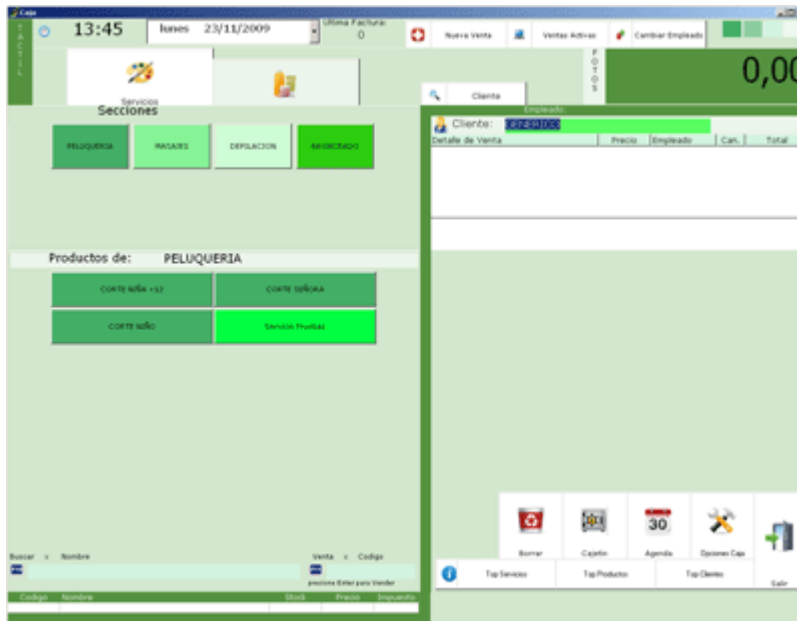
MODIFICAR FORMA DE PAGO:

1. Nos situamos en la casilla del servicio a modificar borramos el campo que queremos modificar y rellenamos.
2. pulsamos el botón de aceptar

ELIMINAR FORMA DE PAGO:

1. nos situamos en la ficha que queremos eliminar y pulsamos el botón de eliminar
2. para recuperar una ficha que hemos eliminado pulsamos el botón de RECUPERAR y hacemos doble clic en la ficha a recuperar.

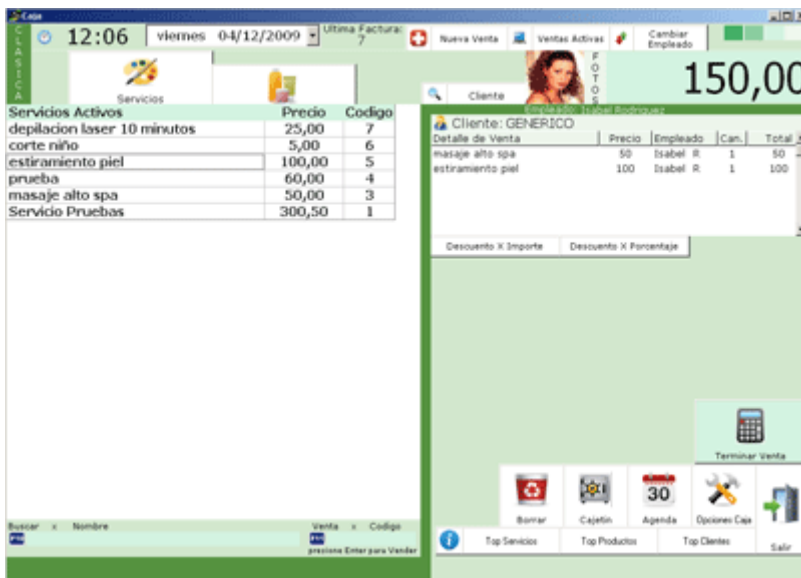
6. CAJA



DE QUE FORMA PUEDO VISUALIZAR LA PANTALLA:

Existen dos formas para poder ver la forma de pantalla uno que es la llamada "pantalla clásica" en la cual a primera vista nos aparecen todos nuestros servicios y si pulsamos al botón de productos todos nuestros productos. La otra forma de visualizarla es la "pantalla táctil", (no es necesario tener pantalla táctil para trabajar de esta forma), es en la que visualizamos la pantalla con todas nuestras secciones y cuando pulsamos a la sección que nos interesa nos aparecen todos los servicios de dicha sección.

¿CÓMO REALIZAR UNA VENTA SI TRABAJO CON "PANTALLA CLÁSICA":



1. Si queremos abrir la venta a un cliente en concreto hacemos clic en cliente y realizamos su búsqueda o introduciendo su código de cliente, en este apartado también podremos dar de alta un nuevo cliente haciendo clic en nuevo cliente. Si queremos realizar la venta a un cliente genérico no será necesario realizar esta búsqueda.

Una vez cargada la ficha del cliente, podremos acceder también desde la pantalla de caja a todos sus datos ficha cliente, historial de consumo y también realizar observaciones de este cliente, para ello solamente tenemos que hacer un clic en la parte derecha de la pantalla en la opción que nos interese.

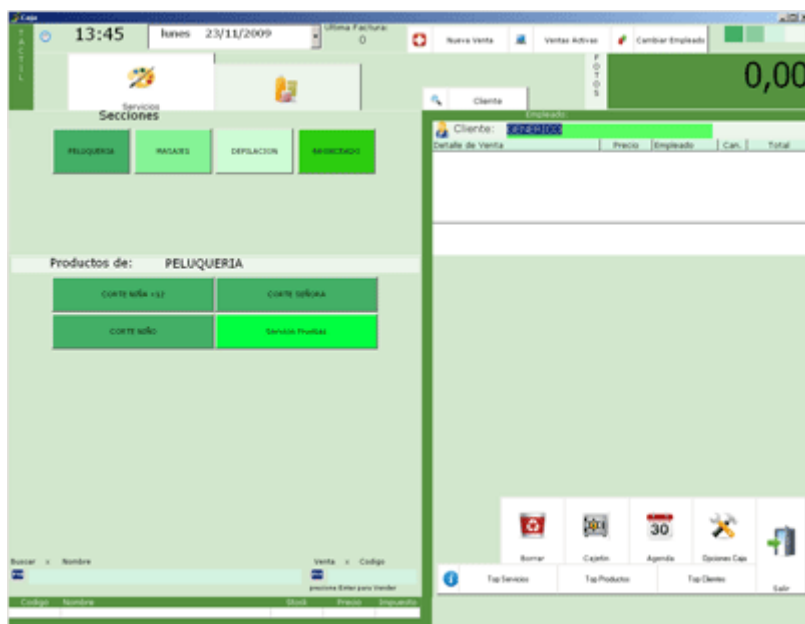
2. Para empezar a realizar la venta hacemos un clic en el servicio que nos interese y así tantas veces como sea necesario, si lo que queremos es hacer una venta de un producto en lugar de un servicio clic en productos y seleccionamos el producto de la venta.

Todos los servicios y productos seleccionados se van a situar en la parte de la derecha en el cuadro de detalle de venta con el total que hasta el momento tenga la venta.

Si en una misma venta los servicios que se realizan lo hacen varios empleados y quiero que se especifique en caja, lo que tenemos que hacer es clic en cambiar empleado seleccionar el empleado que realiza el servicio y clic en servicio/producto correspondiente, y así repetitivamente cambiar empleado seleccionar el empleado y seleccionar el servicio/ producto.

¿CÓMO REALIZAR UNA VENTA SI TRABAJO EN PANTALLA TÁCTIL?

1. Si queremos abrir la venta a un cliente en concreto hacemos clic en cliente y realizamos su búsqueda o introduciendo su código de cliente, en este apartado también podremos dar de alta un nuevo cliente haciendo clic en nuevo cliente. Si queremos realizar la venta a un cliente genérico no será necesario realizar esta búsqueda.



Una vez cargada la ficha del cliente, podremos acceder también desde la pantalla de caja a todos sus datos ficha cliente, historial de consumo y también realizar observaciones de este cliente, para ello solamente tenemos que hacer un clic en la parte derecha de la pantalla en la opción que nos interese.

2. Para empezar a realizar la venta hacemos un clic en la sección donde se ubica el servicio que voy a cobrar, clic en el servicio que nos interese y así tantas veces como sea necesario, si lo que queremos es hacer una venta de un producto en lugar de un servicio clic en productos y seleccionamos el producto de la venta.

Todos los servicios y productos seleccionados se van a situar en la parte de la derecha en el cuadro de detalle de venta con el total que hasta el momento tenga la venta.

Si en una misma venta los servicios que se realizan lo hacen varios empleados y quiero que se especifique en caja, lo que tenemos que hacer es clic en cambiar empleado seleccionar el empleado que realiza el servicio y clic en servicio/producto correspondiente, y así repetitivamente cambiar empleado seleccionar el empleado y seleccionar el servicio/ producto.

¿CÓMO MODIFICAR UNA LÍNEA DEL DETALLE DE VENTA?

12:13 viernes 04/12/2009 Última Factura: 7 Nueva Venta Ventas Activas Cambiar Empleado

606,00

Servicios Activos	Precio	Codigo
depilacion laser 10 minutos	25,00	7
corte niño	5,00	6
estiramiento piel	100,00	5
prueba	60,00	4
masaje alto spa	50,00	3
Servicio Pruebas	300,50	1

Cliente: Cliente Generico

Detalle de Venta	Precio	Empleado	Can	Total
Servicio Pruebas	300,5	Isabel R	2	601
corte niño	5	Isabel R	1	5

MODIFICACION DE LINEA DE VENTA

Detalle de Venta

Precio	Empleado	Cant	Total	Desc.%
5	Isabel R	1	5	0

Borrar Línea de Venta Aplicar Cambio Salir sin Cambios

1. Para modificar un servicio o producto de nuestro detalle de venta, hacemos clic sobre la línea donde aparece dicho servicio o producto

2. Nos aparecerá en pantalla la línea de modificación del detalle hacemos clic en la parte a modificar, bien sea el empleado, el precio aplicar un descuento en concreto a dicha línea, cambiar cantidad, etc.

Una vez realizado este clic cambiamos la parte que deseamos y pulsamos aceptar.

3. pulsamos aplicar cambios.

¿CÓMO REALIZAR DESCUENTOS A CLIENTES?

Existen tres tipos de descuentos que podemos aplicar, el primero descuento a un producto o servicio de toda la venta, el segundo descuento por importe y por último descuento por porcentaje.

A. DESCUENTO A PRODUCTO O SERVICIO CONCRETO DEL DETALLE DE VENTA:

Lo haremos modificando la línea (léase apartado anterior)

B. DESCUENTO POR IMPORTE:

Una vez seleccionado todos los productos y servicios de nuestra venta hacemos clic en descuento por importe, e introducimos la cantidad a descontar, pulsamos aceptar y este descuento se verá aplicado al total

C. DESCUENTO POR PORCENTAJE:

Una vez seleccionado todos los productos y servicios de nuestra venta hacemos clic en descuento por porcentaje, e introducimos el porcentaje que queremos que nos aplique al descuento, pulsamos aceptar y este descuento se verá aplicado al total.

¿CÓMO ELIMINAR UNA VENTA QUE TENEMOS ABIERTA?:

Para eliminar una venta que todavía no hemos concluido:

1. nos situamos en dicha venta
2. pulsamos borrar

¿PARA QUÉ SIRVE CAJETIN?:

Si pulsamos esta opción podremos el programa mandara una señal para que nuestro cajetin de monedas abra directamente sin tener que hacer ticket.

AGENDA

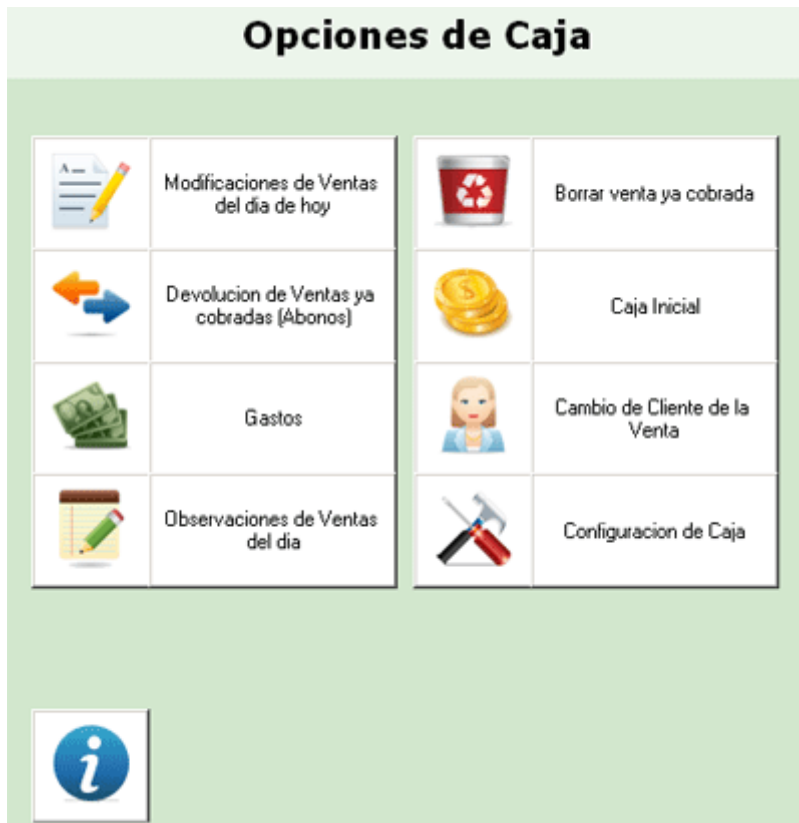
Si pulsamos abriremos la agenda sin necesidad de tener que cerrar esta caja.
(Vease para su uso apartado de agenda)

FOTOS

Si hacemos un clic en esta opción nos dará un catalogo o book de fotos de peinados, para añadir una foto clic en añadir foto y seguimos las instrucciones que nos pone en pantalla.

El tamaño de la imagen tiene que ser de 150 x150 píxeles con una resolución de 72 píxeles. Se recomienda que el tamaño de la imagen no sobrepase los 50Kb para que no haga que el programa sea lento.

OPCIONES CAJA:



Selección de opciones que podemos hacer desde caja como modificar ticket de venta, devolución de ventas ya cobradas abonos, gastos, caja inicial, etc.

MODIFICACIÓN DE VENTAS DEL DIA DE HOY:

En este apartado podremos hacer una modificación de un ticket ya cobrado, pero solamente del mismo día.

Para hacerla solamente tenemos que hacer un clic en las modificaciones, clic sobre la factura que quiero modificar y entramos en la pantalla de caja pero con la factura abierta para hacer la modificación.

ABONO DE VENTAS:

Cuando quiero hacer un abono por una devolución de un producto o por un servicio que esta mal cobrado hacemos clic en esta opción

1. Seleccionamos la factura modificar por dicho abono
2. selecciono el empleado que se va encargar de dicho abono
3. hago clic en el servicio o producto a devolver.1.
4. pulsamos terminar venta
5. nos mostrará la cantidad de la que tenemos que hacer el abono.

BORRAR VENTA YA COBRADA:

En este apartado podremos borrar una venta que ya tenemos concluida, atención este proceso generará un salto de factura.

Para borrar una venta, hacemos clic en esta opción, seleccionamos el ticket a borrar y pulsamos borrar.

CAJA INICIAL:

Para introducir la caja inicial seguiremos los siguientes pasos:

1. Seleccionamos el empleado que va a ingresar el importe.
2. Si tiene contraseña introducirá su contraseña
3. introducimos el importe de la caja inicial

GASTOS:

Para introducir un gasto

1. seleccionamos el empleado que lo va a realizar
2. el empleado introduce su contraseña.
3. introducimos el gasto y pulsamos aceptar

Para borrar un gasto introducido introducimos el mismo gasto pero con la cantidad en negativo.

CAMBIO DE CLIENTE DE LA VENTA:

Para poder cambiar los datos del cliente a que se le hace la venta.

OBSERVACIONES DE LA VENTA DE HOY:

Para introducir observaciones al final del día de la caja hacemos clic aquí e introducimos las observaciones

1. pulsamos nueva observación
2. seleccionamos el empleado que va a realizar la observación
3. escribimos la nota que queramos dejar
4. pulsamos aceptar.

CONFIGURACIÓN DE CAJA:

Desde aquí configuramos algunas opciones para caja.

Situándonos encima de la que queramos saber que es lo que hace, nos saldrá una descripción de la misma en la parte inferior. Si nos interesa trabajar con dicha opción lo único que tenemos que hacer es marcarla.

TOP SERVICIOS- TOP PRODUCTOS- TOP CLIENTES:

Estas opciones nos muestran un listado de los 20 servicios más vendidos, 20 productos más vendidos y de los 20 clientes con más ventas

TENGO UNA VENTA ABIERTA NO LA HE CONCLUIDO, PERO QUIERO COBRAR A OTRO CLIENTE ¿CÓMO PUEDO HACERLO?:

Lo único que tenemos que hacer es clic en la parte de nueva venta, y realizar una venta nueva para recuperar una venta anterior pulsamos en ventas activas y vemos todas las ventas que tenemos pendientes de concluir, seleccionamos la nuestra con un clic y podemos seguir trabajando.

¿CÓMO REALIZO UNA FACTURA CON FECHA ANTERIOR?:

1. Hacemos clic en el calendario
2. Seleccionamos la fecha
3. Realizamos la venta.

TENGO UNA VENTA ABIERTA Y QUIERO ASOCIARLA A UN CLIENTE SIN NECESIDAD DE EMPEZAR DE NUEVO ¿PUEDO HACERLO?:

Podemos cambiar el nombre de un cliente del que tenemos la venta abierta o bien haciendo clic en buscar cliente, dando de alta nuevo cliente, o haciendo clic en el cuadro donde nos aparece el nombre del cliente e introduciendo el código de dicho cliente.

TENGO UN BONO DADO DE ALTA, ¿COMO REALIZO SU CONSUMO?

Buscamos la ficha del cliente, el servicio que se va a realizar y si el cliente tiene bono el programa nos preguntara que si queremos hacer el consumo de la sesión pulsamos si y ya nos lo ha descontado de nuestro bono.

7. AGENDAS

Horario	Pablo L.	Ana P.	Juan C.	Isabel B.
09:30				
10:00				
10:30				
11:00				
11:30				
12:00				
12:30				
13:00				
13:30				
14:00				
14:30				
15:00				
15:30				
16:00				
16:30				
17:00				
17:30				
18:00				
18:30				
19:00				
19:30				
20:00				
20:30				
21:00				
21:30				
22:00				



AGENDA GENERAL:

Este tipo de agenda, es muy parecido al bloc de notas en el que apuntamos con nuestro lapicero las citas de los clientes y en los que calculamos visualmente el tiempo que van a estar ocupados.

CITA NUEVA:

1. Hacemos clic en el recuadro de hora y empleado en el que queremos dar de alta la cita
2. si queremos seleccionar un horario mas amplio al de una casilla no soltaremos el botón izdo del ratón y lo arrastraremos hasta la hora de fin de la cita
3. anotamos nuestra cita.

¿COMO CAMBIO DE DIA PARA CITA?:

Para cambiar el día para dar una cita lo podemos hacer de dos formas:

1. nos situamos en las flechas verdes de la parte superior de la pantalla y vamos avanzando en el día
2. Hago clic en seleccionar día y selecciono la fecha que necesite.

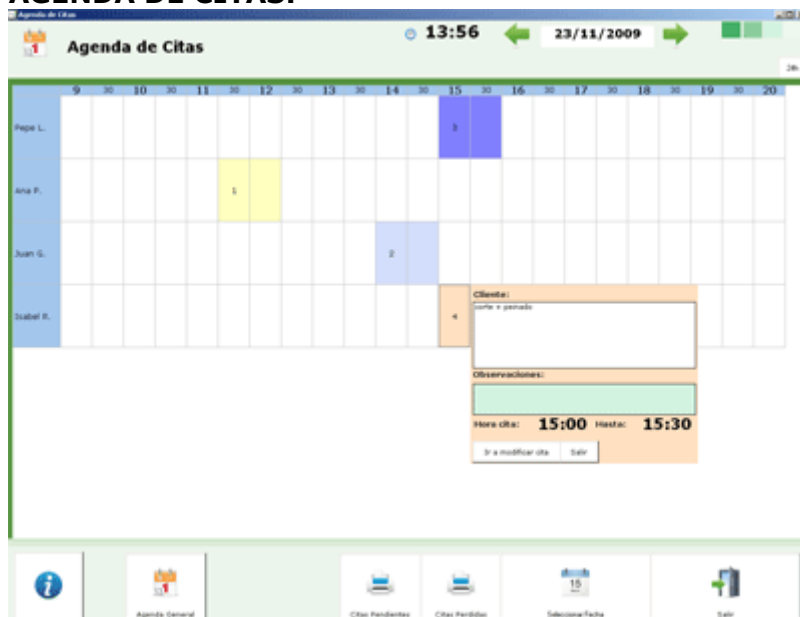
MODIFICAR UNA CITA:

Hacemos clic en la cita ya dada y nos saldrá directamente un cuadro para poder modificar los datos oportunos.

¿PUEDEN MIS CITAS PASARSE A LA AGENDA DE CITAS?

De forma automática las citas pasaran de una u otra agenda para que podemos cambiar de agenda según más nos interese.

AGENDA DE CITAS:



Es una agenda mas concreta que la general en la que seleccionamos el cliente, hora, empleado con el que se da la cita y servicios que se va a realizar, todo ello calcula el tiempo que va a estar ocupado nuestro empleado, además podemos programa próximas citas de los mismos servicios a realizar, y programa que se envíe mensaje a móvil con un recordatorio de la cita.

CITA NUEVA:

1. Hacemos clic en el recuadro de hora y empleado en el que queramos dar de alta la cita
2. Nos va a aparecer una pantalla nueva para comenzar el alta de cita de nuestro cliente
3. seleccionamos el cliente
4. seleccionamos la sección a que pertenece el servicio que se va a realizar el cliente
5. en la parte inferior nos aparecerán todos los servicios que se corresponden a la sección antes seleccionada
6. hacemos clic en el servicio que se va a realizar y repetimos los pasos 4 al 6 tantas veces como servicios se vaya a realizar nuestro cliente
7. en la parte de la derecha podemos seleccionar observaciones.
8. si la misma cita se va a programa para sucesivos días haciendo clic en programa citas podemos seleccionar todos los días de la cita sin necesidad de dar de una en una.
9. si queremos que el programa nos saque un ticket con el recordatorio de cita pulsaremos clic en el cuadro de imprimir aviso de cita.

¿COMO CAMBIO DE DIA PARA UNA CITA?:

Para cambiar el día para dar una cita lo podemos hacer de dos formas:

1. nos situamos en las flechas verdes de la parte superior de la pantalla y vamos avanzando en el día
2. Hago clic en seleccionar día y selecciono la fecha que necesite.

MODIFICAR UNA CITA:

Hacemos clic en la cita ya dada y nos saldrá directamente un cuadro para poder modificar los datos oportunos.

ELIMINAR UNA CITA:

Hacemos clic en la cita a eliminar y pulsamos eliminar.

LISTADO DE CITAS PENDIENTES:

Me muestra un listado de todas las citas pendientes.

LISTADO DE CITAS PERDIDAS:

Me muestra un listado de todas las citas perdidas.

AGENDA GENERAL:

Me lleva al formato de agenda general.

¿PUEDEN MIS CITAS PASARSE A LA AGENDA DE CITAS?

De forma automática las citas pasaran de una u otra agenda para que podemos cambiar de agenda según más nos interese

CONFIGURACIÓN DE AGENDA:

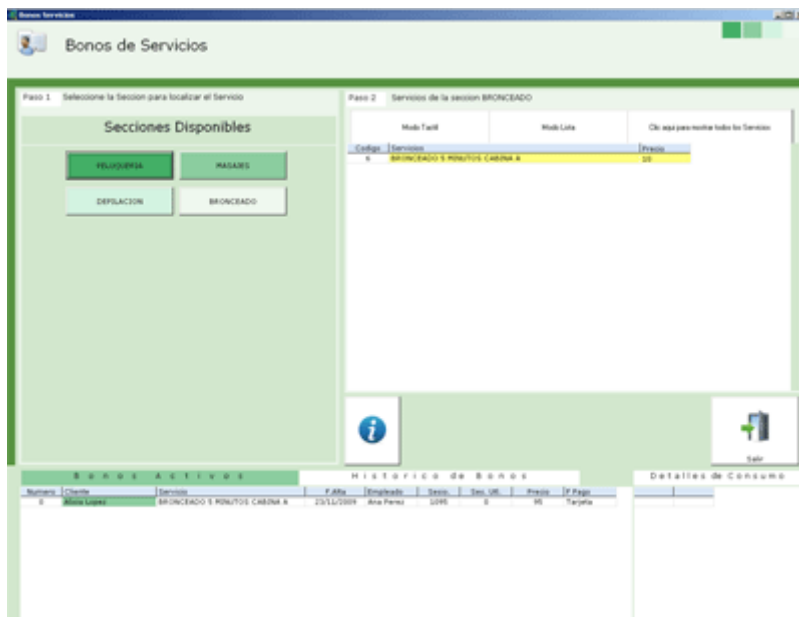
Desde esta opción configuraremos como queremos que se muestre nuestra agenda como orden de empleados, configuración de horas, etc.

RECORDAR CITAS CON SMS PARA EL DIA:

Modulo para el envío de sms para citas.

8. BONOS

Desde esta opción podemos dar de alta bonos de nuestros servicios a nuestros clientes. El consumo de bonos una vez efectuado el bono se hará desde la pantalla de caja.



ALTA DE BONO DE SERVICIOS:

1. Pulsamos clic en la sección donde esta el servicio al que deseo crear el bono.

2. Selecciono de la pantalla de la derecha el servicio al que creo el bono haciendo clic
3. selecciono el cliente para el que creo el bono
4. introduzco el número de sesiones
5. si fuese necesario cambiaria la fecha de duración del bono
6. podemos cambiar el precio o introducir un descuento.
7. selecciono la forma de pago.
8. hacemos clic en finalizar venta
9. selecciono el empleado que ha realizado dicha venta

RELACIÓN DE BONOS ACTIVOS:

En la parte inferior podemos ver una relación de todos los bonos que tenemos activos a fecha de hoy, para ver los datos concretos de uno de ello solamente hay que pinchar en el bono que queramos ver mas en concreto.

RELACIÓN HISTÓRICO DE BONOS:

Si pinchamos en esta pestaña nos sale una relación de los bonos que hemos tenido dados de alta durante un periodo de tiempo.

9. STOCK

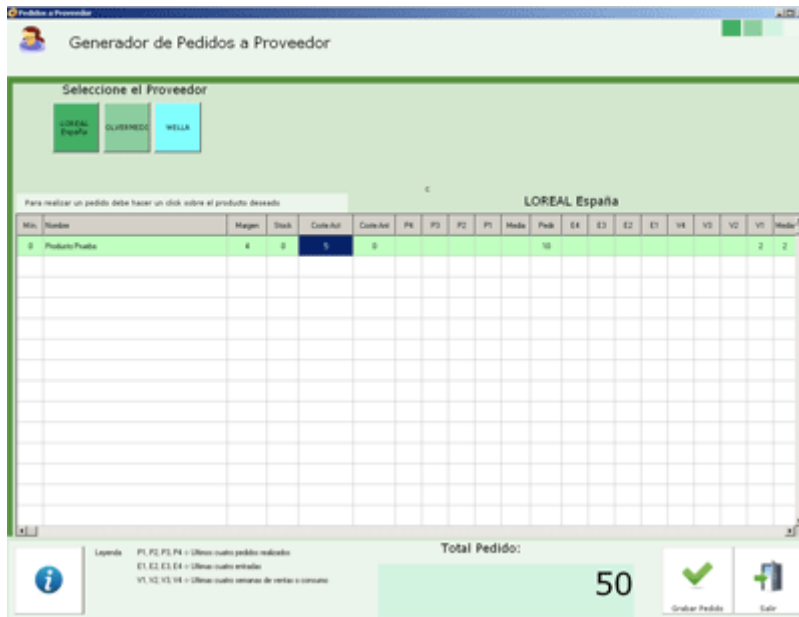


En este apartado se realiza todo lo relacionado con nuestro almacén como pedidos, entrada de stock, stock para consumo interno, regularización, devoluciones e inventarios.

PEDIDOS A PROVEEDOR:

Desde aquí podemos realizar los pedidos para tenerlos listos siempre que tengamos que enviárselos a nuestro proveedor.

COMO REALIZAR UN PEDIDO:



1. seleccionamos con un clic el proveedor del que queremos realizar el pedido.
2. hacemos un clic en el producto que queremos pedir
3. introducimos la cantidad deseada
4. pulsamos aceptar o pulsamos enter
5. así correlativamente con todos los productos de los que queremos hacer el pedido y una vez terminado pulsamos grabar pedido
6. seleccionamos la fecha en la cual aproximadamente se nos hará entrega de ese pedido
7. si deseamos imprimir el pedido pulsamos imprimir pedido, si no lo queremos imprimir pulsamos salir sin imprimir

NOMENCLATURA DE LA PANTALLA:

En esta pantalla a parte de realizar el pedido, podemos observar datos que nos pueden ayudar para completar la información que tenemos de nuestro negocio el significado de esa nomenclatura es el siguiente:

1. es el stock mínimo que nosotros hemos introducido a la hora de dar de alta el producto que siempre tenemos que tener
2. nombre es el nombre del producto
3. margen es el margen comercial que nuestro producto tiene marcada
4. stock es el stock actual que hay de ese producto
5. coste actual, el coste que nuestro producto tiene en este momento marcado

6. coste anterior, si nuestro coste ha variado en el algún momento el programa nos indicara el coste que tuvo una vez antes

7. P4, P3, P2 y P1 es la cantidad de producto que hemos pedido en los cuatro pedidos anteriores

8. MEDIA es un dato estimativo de la media que hemos pedido durante los cuatro pedidos anteriores

9. PEDIR la cantidad que estamos pidiendo

10. E4, E3, E2 y E1 son las cuatro últimas entradas de pedido que se han realizado de dicho producto

11. V4, V3, V2 y V1 son las ventas que hemos realizado de dicho producto las cuatro últimas semanas

12. Media es la media de las ventas de dicho producto durante las cuatro últimas semanas.

13. Total del pedido: es el total del coste estimativo que nos va a costar dicho pedido.

ENTRADA DE STOCK:

ENTRADA DE STOCK CON PEDIDO PREVIO

Para hacer la entrada de stock cada vez que viene un pedido nuevo utilizaremos este apartado.

COMO VISUALIZAR PEDIDOS PENDIENTES DE ENTREGA:

1. seleccionamos con un clic el proveedor del que queremos ver los pedidos pendientes.
2. pinchamos pedidos pendientes de entrega
3. nuestros pedidos se nos mostraran en pantalla
4. si queremos ver un pedido al completo clic sobre el pedido

COMO VISUALIZAR LOS PEDIDOS CERRADOS O ENTREGADOS:

1. seleccionamos con un clic el proveedor del que queremos ver los pedidos cerrados.
2. pinchamos pedidos pendientes de entrega
3. nuestros pedidos se nos mostraran en pantalla
4. si queremos ver un pedido al completo clic sobre el pedido

COMO REALIZAR UNA ENTRADA DE PRODUCTOS:

1. Visualizamos en pantalla el pedido del que queremos hacer la entrada del producto
2. clic en el producto del que queremos hacer la entrada
3. si es la misma cantidad del pedido aceptar, si ha entrado otra cantidad distinta la cambiamos y aceptar
4. si hemos terminado de hacer la entrada de todos los productos pulsamos cerrar pedido, si algún producto queda pendiente de entrega pulsamos dejar el pedido abierto.

ENTRADA DE STOCK SIN PEDIDO

¿CÓMO HACER UNA ENTRADA DE PRODUCTOS?

1. buscamos el producto del que queremos hacer la entrada de alguna de las siguientes formas:
 - a. haciendo un clic en el botón buscar
 - b. buscando por código de barras
 - c. también podemos hacer la búsqueda buscando por proveedor haciendo un clic en el botón de buscar por proveedor y seleccionando en la parte inferior el proveedor al que pertenece nuestro producto y paso siguiente en el cuadro de la derecha el producto con doble clic.
 - d. otra forma de hacer la búsqueda es seleccionado buscar por sección, en la parte inferior seleccionamos la sección a la que pertenece y doble clic en la derecha en el producto del que queremos realizar la entrada.
2. una vez seleccionado el producto nos aparecerá en la parte inferior derecha un cuadro con las características del producto hacemos clic en unidades para entrar e introducimos las unidades que nos entran
3. introducimos si fuese necesario observaciones de este producto.
4. pulsamos el botón de aceptar.

¿COMO HACER INVENTARIO DE UN PRODUCTO?

1. buscamos el producto del que queremos hacer el inventario de alguna de las siguientes formas:
 - a. haciendo un clic en el botón buscar
 - b. buscando por código de barras
 - c. también podemos hacer la búsqueda buscando por proveedor haciendo un clic en el botón de buscar por proveedor y seleccionando en la parte inferior el proveedor al que pertenece nuestro producto y paso siguiente en el cuadro de la derecha el producto con doble clic.

d. otra forma de hacer la búsqueda es seleccionado buscar por sección, en la parte inferior seleccionamos la sección a la que pertenece y doble clic en la derecha en el producto del que queremos realizar la entrada.

2. una vez seleccionado el producto nos aparecerá en la parte inferior derecha un cuadro con las características del producto hacemos clic en unidades para entrar e introducimos las unidades que tenemos en nuestro almacén general y también las contadas que utilizamos para consumo interno en stock de consumo interno

3. pulsamos el botón de aceptar.

COMO REALIZAR UNA REGULARIZACIÓN DE PRODUCTOS:

Se realiza una regularización cuando queremos descontar un producto que se nos ha estropeado pero que no se acepta devolución al proveedor.

1. buscamos el producto del que queremos hacer la regularización de alguna de las siguientes formas:

a. haciendo un clic en el botón buscar

b. buscando por código de barras

c. también podemos hacer la búsqueda buscando por proveedor haciendo un clic en el botón de buscar por proveedor y seleccionando en la parte inferior el proveedor al que pertenece nuestro producto y paso siguiente en el cuadro de la derecha el producto con doble clic.

d. otra forma de hacer la búsqueda es seleccionado buscar por sección, en la parte inferior seleccionamos la sección a la que pertenece y doble clic en la derecha en el producto del que queremos realizar la entrada.

2. una vez seleccionado el producto nos aparecerá en la parte inferior derecha un cuadro con las características del producto hacemos clic en unidades para descontar e introducimos las unidades que queremos descontar

3. introducimos si fuese necesario observaciones de este producto.

4. pulsamos el botón de aceptar.

COMO REALIZAR UNA DEVOLUCIÓN AL PROVEEDOR DE PRODUCTOS:

1. buscamos el producto del que queremos hacer la devolución de alguna de las siguientes formas:

a. haciendo un clic en el botón buscar

b. buscando por código de barras

c. también podemos hacer la búsqueda buscando por proveedor haciendo un clic en el botón de buscar por proveedor y seleccionando en la parte inferior el proveedor al que pertenece nuestro producto y paso siguiente en el cuadro de la derecha el producto con doble clic.

d. otra forma de hacer la búsqueda es seleccionado buscar por sección, en la parte inferior seleccionamos la sección a la que pertenece y doble clic en la derecha en el producto del que queremos realizar la entrada.

2. una vez seleccionado el producto nos aparecerá en la parte inferior derecha un cuadro con las características del producto hacemos clic en unidades para descontar e introducimos las unidades que queremos descontar

3. introducimos si fuese necesario observaciones de este producto.

4. pulsamos el botón de aceptar.

¿COMO HACER TRASPASO A CONSUMO INTERNO DE UN PRODUCTO?

1. buscamos el producto del que queremos hacer el traspaso de alguna de las siguientes formas:

a. haciendo un clic en el botón buscar

b. buscando por código de barras

c. también podemos hacer la búsqueda buscando por proveedor haciendo un clic en el botón de buscar por proveedor y seleccionando en la parte inferior el proveedor al que pertenece nuestro producto y paso siguiente en el cuadro de la derecha el producto con doble clic.

d. otra forma de hacer la búsqueda es seleccionado buscar por sección, en la parte inferior seleccionamos la sección a la que pertenece y doble clic en la derecha en el producto del que queremos realizar el traspaso.

2. una vez seleccionado el producto nos aparecerá en la parte inferior derecha un cuadro con las características del producto hacemos clic en unidades a traspasar e introducimos dicha cantidad

3. pulsamos el botón de aceptar.

¿COMO HACER DEVOLUCIÓN AL ALMACÉN DE UN PRODUCTO?

1. buscamos el producto del que queremos hacer el traspaso de alguna de las siguientes formas:

a. haciendo un clic en el botón buscar

b. buscando por código de barras

c. también podemos hacer la búsqueda buscando por proveedor haciendo un clic en el botón de buscar por proveedor y seleccionando en la parte inferior el proveedor al que pertenece nuestro producto y paso siguiente en el cuadro de la derecha el producto con doble clic.

d. otra forma de hacer la búsqueda es seleccionado buscar por sección, en la parte inferior seleccionamos la sección a la que pertenece y doble clic en la derecha en el producto del que queremos realizar el traspaso.

2. una vez seleccionado el producto nos aparecerá en la parte inferior derecha un cuadro con las características del producto hacemos clic en unidades a devolver e introducimos dicha cantidad

3. pulsamos el botón de aceptar.

¿COMO HACER UNA BAJA DE UN PRODUCTO DE CONSUMO INTERNO DE UN PRODUCTO?

Realizamos baja de un producto cuando hemos terminado por completo un producto y queremos descontarlo de stock de consumo interno del almacén. Por ejemplo una laca que la estamos utilizando durante dos días se acaba venimos a esta opción y la damos de baja para eliminarla de nuestro stock de consumo interno

1. buscamos el producto del que queremos hacer la baja de alguna de las siguientes formas:

a. haciendo un clic en el botón buscar

b. buscando por código de barras

c. también podemos hacer la búsqueda buscando por proveedor haciendo un clic en el botón de buscar por proveedor y seleccionando en la parte inferior el proveedor al que pertenece nuestro producto y paso siguiente en el cuadro de la derecha el producto con doble clic.

d. otra forma de hacer la búsqueda es seleccionado buscar por sección, en la parte inferior seleccionamos la sección a la que pertenece y doble clic en la derecha en el producto del que queremos realizar el traspaso.

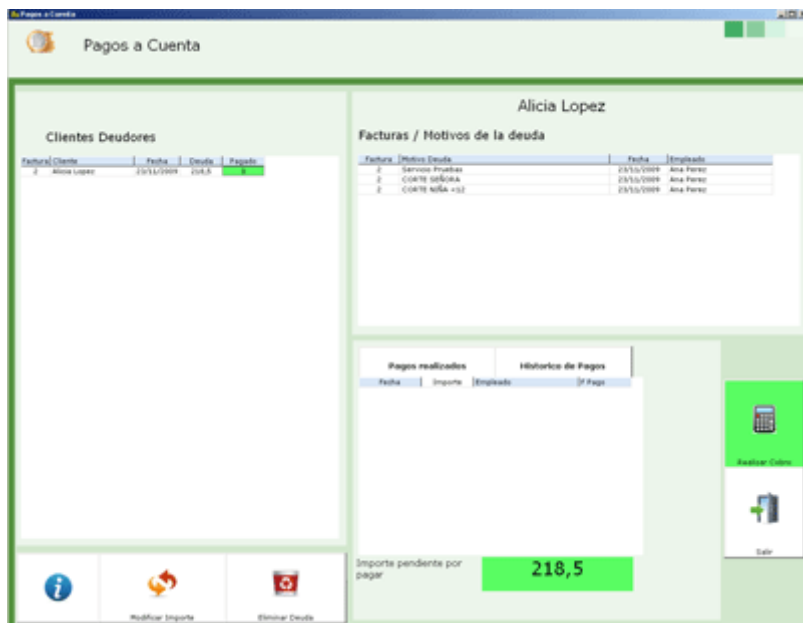
2. una vez seleccionado el producto nos aparecerá en la parte inferior derecha un cuadro con las características del producto hacemos clic en unidades a descontar e introducimos dicha cantidad

3. pulsamos el botón de aceptar.

LISTADOS:

Para poder ver todos los listados relacionados con el stock de nuestros productos.

10. CLIENTES CON DEUDAS



CLIENTES DEUDORES:

En este cuadro podremos visualizar de una forma rápida todos los clientes que tienen deuda. Para ver la deuda de uno de ellos hacemos clic en el cliente, y nos saldrá las facturas o motivos de la deuda en el cuadro de la derecha.

COMO SALDAR UNA DEUDA:

Para saldar una deuda:

1. seleccionamos el cliente en el cuadro de clientes deudores.
2. En el apartado de la derecha nos aparece el importe pendiente de cobro.
3. Para saldarla hacemos clic en el botón de realizar cobro
4. seleccionamos la forma de pago
5. introducimos la cantidad que nuestro cliente abona, y seleccionamos si fuese necesario la opción imprimir ticket, si queremos que nos saque ticket del abono
6. Pulsamos clic sobre el empleado que realiza el cobro
7. Clic en finalizar venta.

CUADRO DE PAGOS REALIZADOS:

En este apartado nos aparecerán los pagos que ha realizado el cliente.

MODIFICAR EL IMPORTE DE UNA DEUDA:

1. Seleccionamos el cliente del que queremos modificar la deuda.

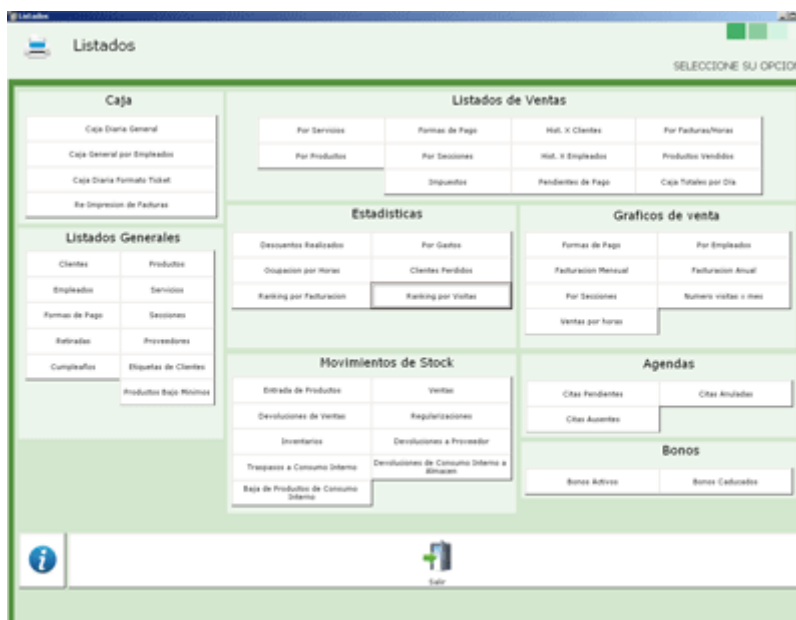
2. clic en modificar importe
3. introducimos la cantidad modificada
4. seleccionamos el empleado que lo modifica

ELIMINAR UNA DEUDA:

Para eliminar una deuda

1. seleccionamos el cliente del que queremos modificar la deuda
2. pulsamos eliminar
3. aceptamos el mensaje.

11. LISTADOS



COMO TRABAJAR CON LA PANTALLA DE LISTADOS:

Hacemos clic en el listado que deseamos visualizar, si fuese necesario la selección de fechas, u otros datos nos los pedirá de forma continua y después podremos visualizarlo en pantalla.

Para imprimir un listado hacemos clic en el botón de la parte superior con forma de impresora.

Podemos exportar los datos de nuestros listados a formato Excel o Word haciendo clic en la parte superior en el icono con forma de sobre y seleccionando la opción que mejor se adapte a nuestra necesidad.

NO VISUALIZO BIEN LOS LISTADOS:

Para visualizar de forma correcta los listados su equipo debe tener instalada una impresora DIN-A, aunque esta no sea física, y después tiene que ir a configuración para configurar dicha impresora.

12. COMISIONES



Desde esta opción daremos de alta las comisiones de nuestros empleados así como realizaremos los cálculos de las comisiones.

Para dar de alta comisiones seguimos los siguientes pasos:

1. seleccionamos un empleado.
2. pulsamos el botón CONFIGURAR COMISIONES
3. rellenamos el sueldo base de nuestro empleado
4. Volumen de Ventas 0, 1 y 2, escribiremos los importes tope entre los cuales se calculará la comisión si el importe facturado por el empleado esta entre alguno de estos volúmenes de ventas.
5. Comisión desde Vol. x a Vol. y, aquí especificaremos los porcentajes de servicios, productos, servicio mixto,... que será aplicado al empleado, esto dependerá de en que bloque se encuentre el empleado en cuanto a facturación y volumen de ventas.

13. CONFIGURACION



COMO RELLENAR LOS DATOS DE EMPRESA:

Hacemos clic en el dato que queramos rellenar y luego simplemente tenemos que pulsar una vez relleno el botón de aceptar.

Para imprimir un listado hacemos clic en el botón de la parte superior con forma de impresora.

Podemos exportar los datos de nuestros listados a formato Excel o Word haciendo clic en la parte superior en el icono con forma de sobre y seleccionando la opción que mejor se adapte a nuestra necesidad.

COPIA DE SEGURIDAD:

Desde aquí podemos realizar una copia de seguridad y restaurarla.

RETIRADAS:

Aquí registraremos las retiradas que hacemos de dinero

PRECIOS:

Para realizar una subida automática de precios lo podemos realizar directamente desde esta opción

Para cualquier problema que tenga con una opción en concreto consulte la ayuda que viene en dicha opción.

COMUNICACIONES

MODULO CONFIGURACIÓN MULTITIENDA/ FRANQUICIAS:

Este módulo es solamente en caso de que se contrate, y es para la posibilidad de trabajar con el modulo de multitienda- franquicia poder trabajar varias tiendas con un servidor central

Para dar de alta las tiendas y el servidor pulsaremos la opción de alta tiendas/servidor y seguiremos los pasos que nos pone en dicha opción.

Para poder procesar de forma manual la recepción de datos pulsaremos la opción de procesar.

ALTA DE IMPRESORAS

DAR DE ALTA UNA IMPRESORA:

Para dar de alta una impresora:

1. hacemos clic en el panel de la izquierda la impresora que vamos a utilizar y pulsamos aceptar.
2. seleccionamos el modelo de impresora
3. el tipo de impresora que es térmica, matricial
4. pulsamos aceptar.

CONFIGURAR CAJETÍN:

Para configurar el cajetín de monedas seguiremos los pasos que nos se explican detalladamente en la pantalla

CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD:

El programa trae un contrato por defecto, si este no nos interesa y queremos crear el nuestro propio, lo único que tenemos que hacer es borrar el contrato y escribir el nuestro.

Para que el contrato se imprima cuando demos de alta un cliente lo único que tenemos que hacer es tener señalada la casilla de imprimir contrato al finalizar el alta del cliente.

DISEÑO DE TICKET:

En la parte de la izquierda nos muestra todos los datos que tenemos disponibles en el diseño de ticket.

En la parte de la derecha nos muestra todo el diseño de ticket predefinido.

Para quitar un dato y que no aparezca en el diseño de ticket predefinido hacemos clic en el cuadro de la derecha sobre el dato a borrar y lo borramos con la tecla del o sup. de nuestro teclado.

Para añadir un dato:

si es un texto que no viene en el cuadro de la izda. lo que haremos es clic en el lugar donde lo queramos escribir y lo escribiremos. Solamente podemos añadirlo en lo sombreado con verde.

si es un texto que aparece en el cuadro de la izda clic en el texto y clic en el lugar donde queremos ponerlo.

Una vez realizada la opción pulsamos aceptar.

IDIOMAS

COMO CAMBIAR DE IDIOMA EL PROGRAMA:

El programa nos da la posibilidad de cambiar el idioma por ello:

1. pulsamos la bandera del país al que queremos cambiar
2. pulsamos la tecla cambiar a
3. Cerramos el programa y volvemos a abrirlo para que nos guarde los cambios.

COMO VUELVO AL IDIOMA QUE VIENE POR DEFECTO:

1. Clic en regresar a idioma principal
2. cerramos el programa y volvemos a entrar para que nos guarde los cambios.

Para dar de alta las tiendas y el servidor pulsaremos la opción de alta tiendas/servidor y seguiremos los pasos que nos pone en dicha opción.

Para poder procesar de forma manual la recepción de datos pulsaremos la opción de procesar.

PERMISOS DE USUARIOS

COMO CONFIGURAR LOS PERMISOS:

1. selecciono el empleado al que le voy a dar permisos
2. selecciono las opciones que queremos que el usuario vea en pantalla, si quiero que el empleado vea una pantalla pero no trabaja con partes de dicha pantalla pulso al símbolo + que hay a la derecha del nombre de pantalla, y se me desplegará el menú de las opciones con las que quiero que trabaje.
3. pulso aplicar cambios.

Si quiero borrar todas las restricciones selecciono el empleado y pulso borrar restricciones

14. NIVELES DE ACCESO



Para poder acceder al programa con cambiar de nivel, según sea un empleado y otro o entrar en modo director para acceder a todas las opciones del programa

15. ACERCA DE

Desde esta opción podemos encontrar los siguientes datos que nos servirán para poder comunicarnos con la empresa en caso de dudas, registro de licencia.

Datos básicos:

Fecha de creación, fecha de la última actualización del equipo, teléfono de asistencia telefónica, correo electrónico y fax. También encontramos el tipo de licencia con la que trabajamos y en el caso de demo o licencia anual la fecha de caducidad de la misma.

Registro de licencias:

Pulsaremos esta opción cuando vayamos a registrar nuestro equipo.



Condiciones:

Pulsamos esta opción para conocer las condiciones del programa.

REGISTRO LICENCIA

Para poder registrar el equipo seguimos los siguientes pasos

Si tenemos conexión a Internet en nuestra pantalla aparecerán dos opciones una de registro de licencia y otra de solicitar licencia por Internet

En el caso de no tener conexión a Internet en nuestra pantalla solamente aparecerá registro de licencia.

Si el registro va a ser de forma telefónica pulse a REGISTRO DE LICENCIA, opóngase en contacto con el departamento técnico de SOLVERMEDIA para solicitar su licencia, el mismo le pedirá su numero ID y le darán su numero de licencia para que escriba en la parte inferior.

Si el registro lo solicita por Internet rellene los datos con los que realizo la compra, su licencia le llegara a su correo electrónico. Entonces debe ir de nuevo a registro de licencia e introducir el número de licencia.

16. ENVIOS SMS

OPCIONES DISPONIBLES:

En este apartado podremos configurar la opción para realizar envíos por sms. Recuerde que para poder utilizar esta opción es necesario que su equipo tenga conexión a Internet.

Las opciones disponibles son

- ALTA DE SERVICIOS SMS: siga las instrucciones de esta opción
- COMPRAR CRÉDITOS SMS: solamente tiene que seguir las instrucciones de esta opción
- INFORMES Y CRÉDITOS DISPONIBLES: solamente tiene que seguir las instrucciones de esta opción
- ENVÍO INDIVIDUAL DE SMS: solamente tiene que seguir las instrucciones de esta opción
- PLANTILLAS DE MENSAJES SMS



a. **CÓMO CREAR UNA NUEVA PLANTILLA:**

Lo primero que tenemos que saber es que los caracteres disponibles para crear estas plantillas son un máximo de 160. Recuerde que una plantilla la puede utilizar para uno o más clientes y una vez creada la podremos utilizar tantas veces como la necesitemos.

1. pulsamos el botón de nuevo
2. ingresamos el nombre con el que queremos llamar a nuestra plantilla
3. hacemos un clic en texto de la plantilla e introducimos le texto correspondiente
4. Pulsamos aceptar

b. **CÓMO VISUALIZAR UNA PLANTILLA:**

Hacemos clic en la plantilla a visualizar y se nos mostrará en pantalla.

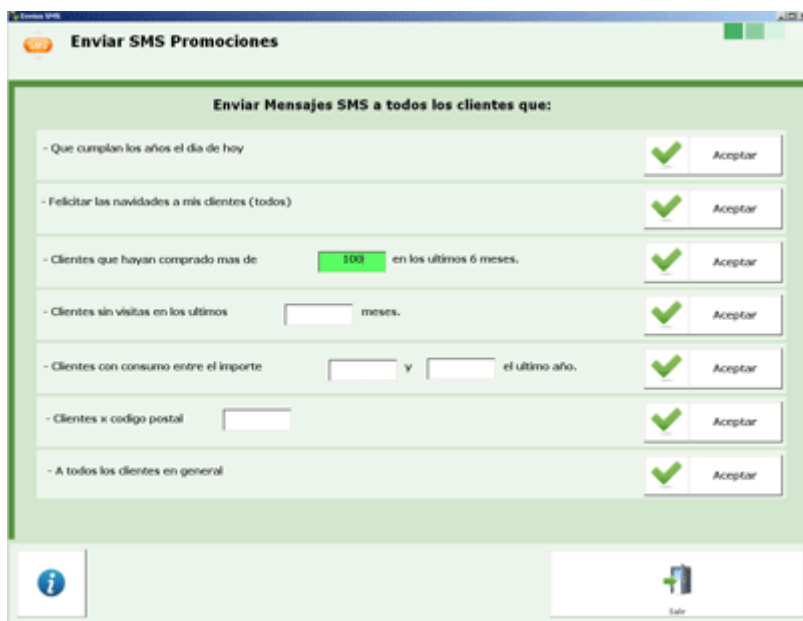
c. **CÓMO PUEDO UTILIZAR UNA PLANTILLA Y PARA QUE SIRVE:**

Una platilla la vamos a poder utilizar para cualquiera de las funciones de envío de sms salvo para el envío individual de sms. Lo utilizaremos para enviar promociones, para las confirmaciones de cita, para los cumpleaños de clientes, para enviar sms pendientes de pago, para envíos de sms x caducidad de bono o para envío de mensajes a todos los clientes.

ENVIAR SMS A LOS QUE CUMPLEN AÑOS EL DIA DE HOY:

En esta pantalla nos muestra los clientes que cumplen los años el día de hoy para poderles mandar mensajes de felicitación

1. PULSO "selecciono el mensaje": esta opción nos manda a nuestras plantillas que ya tenemos creadas, seleccionamos con la que queremos trabajar haciendo clic sobre el nombre y pulsando ACEPTAR
2. Los clientes que nos aparecen con una flanja en rosada, son clientes a los que no se les puede enviar el mensaje porque alguno de sus datos son incorrectos.
3. Pulsamos enviar seleccionado, y el mensaje se nos enviara a nuestros clientes.



ENVIAR SMS A CLIENTES PENDIENTES DE PAGO:

En esta pantalla nos muestra los clientes que tienen deudas con nosotros para poder enviarles un sms recordándole la deuda.

1. PULSO "selecciono el mensaje": esta opción nos manda a nuestras plantillas que ya tenemos creadas, seleccionamos con la que queremos trabajar haciendo clic sobre el nombre y pulsando ACEPTAR
2. Los clientes que nos aparecen con una flanja en rosada, son clientes a los que no se les puede enviar el mensaje porque alguno de sus datos son incorrectos.
3. Pulsamos enviar seleccionado, y el mensaje se nos enviara a nuestros clientes.

ENVIAR SMS A CLIENTES CON BONOS A PUNTO DE CADUCAR

En esta pantalla nos muestra los clientes que tienen un bono con nosotros para poder enviarles un sms recordándole que está a punto de caducar

1. PULSO "selecciono el mensaje": esta opción nos manda a nuestras plantillas que ya tenemos creadas, seleccionamos con la que queremos trabajar haciendo clic sobre el nombre y pulsando ACEPTAR
2. Los clientes que nos aparecen con una flanja en rosada, son clientes a los que no se les puede enviar el mensaje porque alguno de sus datos son incorrectos.

3. Pulsamos enviar seleccionado, y el mensaje se nos enviara a nuestros clientes.

ENVIAR SMS A TODOS NUESTROS CLIENTES:

Esta pantalla nos muestra todos nuestros clientes para poder enviarles un sms por ejemplo de promoción, felicitación navideña, etc.

1. PULSO "selecciono el mensaje": esta opción nos manda a nuestras plantillas que ya tenemos creadas, seleccionamos con la que queremos trabajar haciendo clic sobre el nombre y pulsando ACEPTAR

2. Los clientes que nos aparecen con una franja en rosada, son clientes a los que no se les puede enviar el mensaje porque alguno de sus datos son incorrectos.

3. Pulsamos enviar seleccionado, y el mensaje se nos enviara a nuestros clientes.

- ENVIAR SMS CONFIRMACIÓN DE CITA

1. En la parte superior de la pantalla seleccionaremos si queremos ver las citas que tenemos pendientes para hoy, para mañana, o para un día en concreto en cuyo caso seleccionaremos el día que nos interese.

2. Los clientes que nos aparecen con una franja en rosada, son clientes a los que no se les puede enviar el mensaje porque alguno de sus datos son incorrectos.

3. Pulsamos enviar seleccionado, y el mensaje se nos enviara a nuestros clientes.

17. CONDICIONES DE USO

Contrato de Licencia:

Este es un contrato entre Vd. – usuario final- y SolverMedia SL
Este programa esta desarrollado para cubrir las principales necesidades de Peluquerías y Salones de Belleza.

Este programa es una versión estándar, en la cual no se pueden realizar modificaciones, cualquier modificación que desee realizar será independiente del programa, bajo presupuesto de SolverMedia y asumiendo el propio cliente los gastos de envío.

Puede optar a un contrato de mantenimiento anual del programa que consistirá en asistencia telefónica sobre el programa adquirido y el envío de forma gratuita de todas nuestras actualizaciones (consulte precio), si no tuviese este contrato, SolverMedia SL no se compromete a ofrecerle este servicio de forma gratuita.

SolverMedia no se responsabiliza de la mala manipulación del programa o del mal funcionamiento del equipo informático.

Solvermedia solo garantiza el funcionamiento del programa en el equipo donde tenga registrada la licencia y el programa tiene una garantía de un año desde la fecha de su compra.

Si cambia de equipo, formatea, etc. Póngase en contacto con SOLVERMEDIA SL para poder recuperar su licencia, en caso contrario no nos responsabilizaremos de la perdida de la misma.

En caso de que el cliente haya formateado o cambiado el equipo sin que previamente haya recuperado su licencia y desee volver a registrar el programa tendrá que tener la asistencia contratada con la empresa SOLVERMEDIA y actualizar a la última versión existente. (SolverMedia se reserva el derecho a no registrar la licencia a clientes cuya pérdida sea reiterativa).

Los clientes que no tienen contrato de mantenimiento y no deseen tenerlo pero necesiten asistencia técnica se les facturará puntualmente la ayuda que el equipo técnico de la empresa SOLVERMEDIA ofrezca para resolver sus problemas.

SolverMedia se reserva el derecho a hacer mejoras en este producto como se describe en este manual en cualquier momento y sin avisar. Este manual y software descrito en el está protegidos por copyright y registrados en marcas y patentes.