



FrontMarket

Software Punto de Venta para Supermercados y Autoservicios

FrontMarket es el software ideal para el punto de venta en un supermercado o autoservicio.

Gracias al diseño visual de las pantallas, **FrontMarket** es una herramienta intuitiva y fácil para el vendedor/a, que no requiere formación ni conocimientos informáticos.

Todas las funciones de venta, control y estadística están diseñadas para **Pantallas Táctiles**, evitando costosos procesos de aprendizaje para el usuario.

Características de FrontMarket

Pantalla de venta

- Todas las funciones de venta son configurables por usuario. Existen más de 70 funciones diferentes para personalizar un perfil de usuario en función del tipo de venta y de los permisos del mismo.
- La forma más rápida para vender un artículo es leer su código de barras con el lector.
- Otra opción es introducir directamente por teclado la referencia del artículo.
- Después de introducir un artículo en la pantalla de venta, se visualiza la fotografía del mismo.
- La pantalla de búsqueda de un artículo visualiza el precio de venta y el stock para facilitar la localización del artículo que se está buscando.
- Siempre y cuando el usuario esté autorizado, con un sólo botón puede:
 - Consultar todas las tarifas de venta del artículo
 - Consultar el stock del artículo en las demás tiendas o almacenes de la empresa
 - Cambiar las unidades de venta
 - Cambiar el precio de venta
 - Cambiar el descuento de la línea o del total de la venta



Totalización de una venta

- Normalmente, en la totalización de la venta se imprime un tiquet. No obstante, **FrontMarket** permite definir otros tipos de documentos para la totalización de una venta: facturas, albaranes, notas de entrega...
- En la pantalla de totalización, el usuario debe seleccionar la forma de pago. Si el importe entregado por el cliente es superior al total de la venta, se muestra en pantalla el importe a devolver como cambio.
- También existe la posibilidad de totalizar directamente la venta sin seleccionar la forma de pago para una mayor velocidad, totalizándola con una forma de pago por defecto (por ejemplo, contado).
- También es posible asignar a una venta varias formas de pago. Ej: una parte en efectivo o el resto a crédito.
- Para las ventas a crédito, el usuario tiene la obligación de indicar a qué cliente se realiza, para un posterior control y seguimiento del cobro.
- **FrontMarket** es un programa multimoneda. Es posible cobrar una venta incluso en dos o más monedas diferentes, calculando los importes correspondientes en función del tipo de cambio definido. Al seleccionar una moneda, se visualizan en pantalla los diferentes tipos de billetes y monedas para facilitar la introducción del importe entregado por el cliente
- Si se aceptan talones o cheques, el usuario puede introducir el número identificativo del mismo para conocer la procedencia del mismo a posteriori.
- Para dar un mejor servicio en el punto de venta, pueden definirse diferentes diseños para la impresión del documento que se la entrega al cliente. Por ejemplo: idiomas diferentes.
- Existen además dos formas de dejar la venta en espera antes de totalizarla: por vendedor o por cliente.

Vencimiento	Número de efecto	Efecto	F. Cobro	Importe
14/11/2001		EFFECTIVO		10.000
14/11/2001		EFFECTIVO		200,00
14/11/2001		EFFECTIVO		-88,81

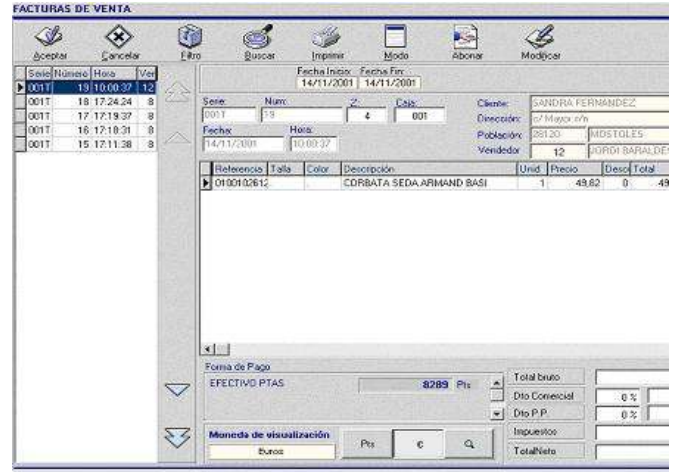
Fidelización de clientes

- **FrontMarket** permite dar de alta fichas de clientes en la base de datos, para establecer condiciones especiales a los mismos (forma de pago, tarifa de precios, descuentos...) y además, realizar un seguimiento posterior de sus compras para detectar preferencias y hábitos de compra, tendencias, etc.
- En cualquier momento durante la realización de una venta, es posible seleccionar a qué cliente debe asignarse la misma.
- Al asignar un cliente a la venta, se muestran en la pantalla de venta una serie de indicaciones visuales para conocer con detalle el estado de la cuenta del cliente. Las indicaciones son las siguientes:
 - **RIESGO**: En la ficha del cliente puede asignarse un importe máximo de crédito. Esta indicación se activa si el total de crédito pendiente del cliente excede el importe definido en su ficha. También se activa si el cliente ha devuelto un recibo, pagaré, cheque, etc. Si el usuario no está autorizado para vender a crédito a un cliente excedido de riesgo, deberá seleccionar una forma de pago efectivo al totalizar la venta o solicitar autorización a un usuario supervisor.
 - **PENDIENTES**: Esta indicación avisa que el cliente tiene un saldo a nuestro favor, es decir, tiene ventas a crédito que todavía no ha saldado. Para saldar la deuda, el usuario debe utilizar el botón Cobros de la pantalla de venta.
 - **ANTICIPOS**: Esta indicación avisa que el cliente tiene un saldo a su favor. Este saldo a su favor puede haberse

Serie	Número	Fecha Doc	Nº Vcto	F. Vencim	Importe	Retraso	Mora	T. Importe	Saldado
12T	164	10/01/2000	3/10	09/02/2000	8.960 Pts	645	0 Pts	8.960 Pts	0 Pts
12T	169	15/01/2000	5/6	14/02/2000	8.405 Pts	640	0 Pts	8.405 Pts	0 Pts

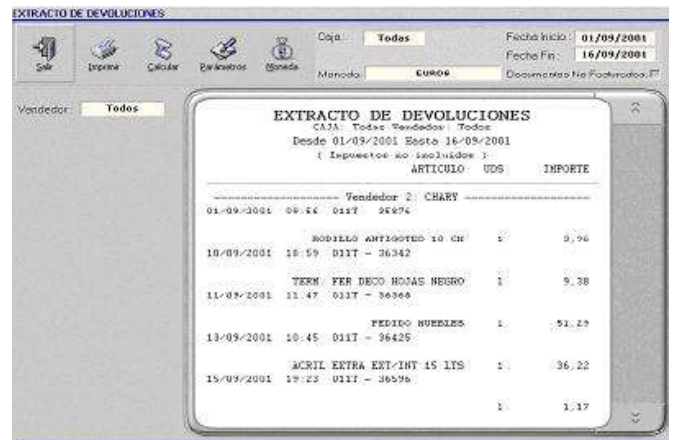
originado de dos formas diferentes: mediante una entrega a cuenta al realizar una reserva o con la generación de un vale cuando ha devuelto un artículo y no se le ha devuelto el importe del mismo. Al totalizar una venta, pueden asignarse los anticipos para minorar el importe de la venta actual con el saldo disponible a favor del cliente.

- Para clientes codificados la venta puede ser totalizada como albarán. Periódicamente, desde **ICGManager**, puede realizarse una facturación automática de todos los albaranes pendientes de los clientes.
- Existen funciones específicas para consultar cualquier tipo de información sobre el cliente: compras realizadas detallando la fecha, el artículo y el precio, plazo de pago de las ventas a crédito, etc.



Estadísticas y cierres de caja

- **FrontMarket** obliga a realizar al menos un cierre de caja diario, ya que en un cierre de caja no pueden haber movimientos de más de un día.
- Antes de visualizar el cuadro de caja, el usuario debe declarar todo el efectivo para cada una de las monedas utilizadas, detallando el número de billetes y monedas de cada valor.
- Una vez finalizada la declaración de efectivo, se imprime el cierre de caja (también denominado Z). En el cierre de caja se muestra el cuadro de efectivo (la diferencia entre el cálculo realizado por el programa y el importe declarado por el usuario). Por configuración, pueden añadirse una serie de informes para completar la información del día: desgloses de ventas (por forma de pago, por vendedor o por departamento), informes de auditoría (cambios de precios realizados, devoluciones, descuentos...), etc.
- **FrontMarket** presenta también una extensa colección de informes y gráficas para controlar y analizar todos los movimientos producidos en el supermercado.



Comunicaciones con una base de datos central

FrontMarket puede comunicar con una base de datos central, gestionada con **ICGManager**, de dos formas diferentes:

- En tiempo real: El supermercado está conectado on-line con la base de datos de la central. Todos los movimientos generados por una cadena de supermercados son actualizados y presentados en tiempo real en la misma base de datos. Es la única forma recomendada si se desea consultar stocks y cobros pendientes de todas las tiendas en cualquiera de ellas.
- En tiempo diferido: El supermercado tiene una base de datos propia. Al realizar el cierre de caja diario, exporta de forma automatizada las ventas y demás transacciones a la central. Las modificaciones de artículos y precios realizadas por la central se importan también periódicamente.