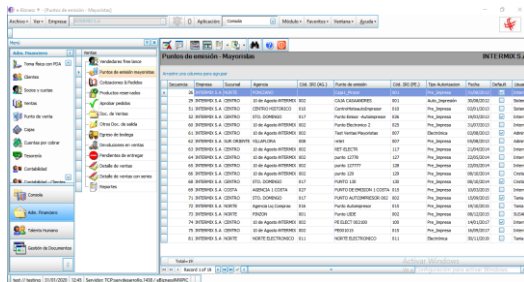


### Ingreso al Módulo

Este módulo permite registrar las ventas realizadas a los clientes mayoristas, con los que trabaja la empresa y además controla la entrega de los productos vendidos.

### Puntos de emisión mayoristas

Esta opción presenta la lista de todos los puntos de emisión definidos en el sistema y permite registrar la lista de precios que se debe usar en dicho punto de emisión y el canal o bodega desde el que se debe descargar la mercadería.



### Cotizaciones & Pedidos

Esta opción permite registrar las cotizaciones, reservas y pedidos de productos que realizan los clientes.

### Productos reservados

Esta opción presenta en pantalla, la lista completa de productos reservados por parte de los vendedores para sus clientes. Los productos reservados son aquellos que constan en los siguientes documentos:

- En los pedidos que se encuentran listos para ser aprobados.
- En los documentos de reserva ingresados por los vendedores.
- En los documentos de venta que todavía no se entrega la mercadería.

### Aprobar pedidos

Esta opción permite aprobar las reservas y los pedidos ingresados por los vendedores para convertirlos en ventas.

### Documento de Ventas

Esta opción permite ingresar las facturas de venta, notas de débito y notas de crédito, emitidas a los clientes. Además permite imprimir cada uno de los documentos ingresados.

### Otros Documentos de salida

Esta opción permite registrar la salida de productos de la bodega, a través de un documento que no tiene implicaciones contables.

### Egreso de bodega

Esta opción permite realizar la entrega de los productos registrados en cada una de las facturas ingresadas y en los otros documentos de salida.

Cuando los productos vendidos son del tipo "Con número de serie", el sistema presenta una pantalla para solicitar los números de serie de los productos que se entrega al cliente y de esta forma se mantiene un control adecuado en caso de solicitar garantía. Además, esta característica evita que por descuido se entregue un producto por otro similar, que puede ser de mayor precio.

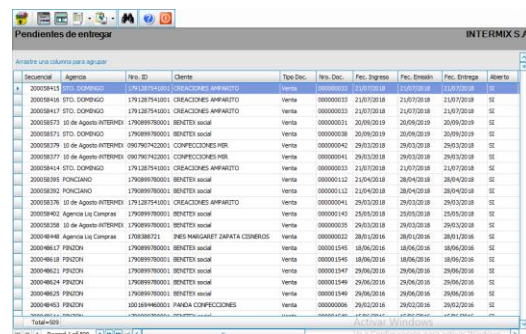
### Devoluciones en ventas

Esta opción permite registrar las devoluciones realizadas por parte de los clientes de los productos vendidos, en los documentos respectivos.

Toda devolución de productos por parte de los clientes, debe ser registrados a través de un documento de "Nota de crédito".

### Pendientes de entregar

Esta opción permite visualizar los documentos de venta, que tienen productos pendientes de entregar a los clientes.



### Vendedores Freelance

Un vendedor Freelance es un trabajador autónomo que trabaja para sí mismo y cuya actividad principal es prestar servicios a terceros, a cambio de una compensación económica. En palabras corrientes, un freelance es alguien que «no tiene jefe», es su propia empresa y ofrece servicios o productos a terceros.

### Detalle de ventas

Esta opción permite visualizar el detalle de las ventas realizadas a cada uno de los clientes, por cada uno de los vendedores de la empresa, en un rango de fechas determinado y por fabricante y marca.

**NOTA:** El sistema e-Bizness, arma los asientos contables de cada proceso, según las integraciones contables que se realicen.


### Detalle de ventas con series

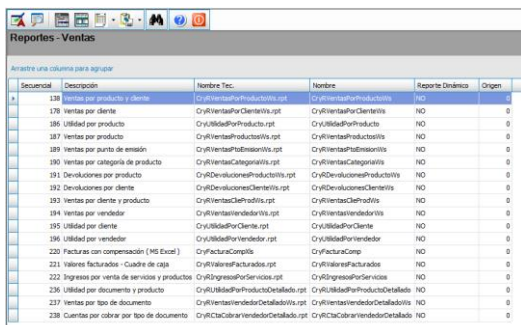
Esta opción permite visualizar el detalle de las ventas de cada uno de los clientes, por cada uno de los vendedores de la empresa, en un rango de fechas determinado y por fabricante y marca, además presenta el número de serie de los productos entregados a los clientes.



### Reportes Modulo Ventas

Para acceder a los reportes del Módulo de Ventas, se ingresa a esta opción seleccionando el menú Administrativo financiero, módulo Ventas y “haciendo clic” en la opción Reportes, el sistema presenta el siguiente visor múltiple con su respectiva barra de herramientas. Para visualizar los reportes disponibles en cada módulo, se debe dar clic en el

botón , se presentarán los reportes con su respectiva descripción. Para abrir un reporte se debe dar doble clic sobre el reporte requerido.



Secuencial	Descripción	Nombre Tec.	Nombre	Reporte Dinámico	Origen
138	Utilidad por producto y cliente	C:\UtilidadPorProductoYCliente.rpt	C:\UtilidadPorProductoYCliente	NO	0
139	Ventas por cliente	C:\VentasPorClientes.rpt	C:\VentasPorClientes	NO	0
186	Utilidad por producto	C:\UtilidadPorProducto.rpt	C:\UtilidadPorProducto	NO	0
187	Ventas por producto	C:\VentasPorProductos.rpt	C:\VentasPorProductos	NO	0
189	Ventas por punto de emisión	C:\VentasPorEmisionVta.rpt	C:\VentasPorEmisionVta	NO	0
190	Ventas por categoría de producto	C:\VentasCategorias.rpt	C:\VentasCategorias	NO	0
191	Devoluciones por producto	C:\DevolucionesPorProductos.rpt	C:\DevolucionesPorProductos	NO	0
192	Devoluciones por cliente	C:\DevolucionesClientes.rpt	C:\DevolucionesClientes	NO	0
193	Ventas por cliente y producto	C:\VentasCieProdVta.rpt	C:\VentasCieProdVta	NO	0
194	Ventas por vendedor	C:\VentasVendedoresVta.rpt	C:\VentasVendedoresVta	NO	0
195	Utilidad por cliente	C:\UtilidadPorCliente.rpt	C:\UtilidadPorCliente	NO	0
196	Utilidad por vendedor	C:\UtilidadPorVendedor.rpt	C:\UtilidadPorVendedor	NO	0
220	Facturas con compensación (MS Excel)	C:\FacturasComp.rpt	C:\FacturasComp	NO	0
221	Valores facturados - Cuadre de caja	C:\ValoresFacturados.rpt	C:\ValoresFacturados	NO	0
222	Ingresos por venta de servicios y productos	C:\IngresosPorServicios.rpt	C:\IngresosPorServicios	NO	0
226	Utilidad por documento y producto	C:\UtilidadPorProductoDetalle.rpt	C:\UtilidadPorProductoDetalle	NO	0
227	Ventas por tipo de documento	C:\VentasPorTipoDocumento.rpt	C:\VentasPorTipoDocumento	NO	0
238	Cuentas por cobrar por tipo de documento	C:\CtaCobrarVendedoresDetalle.rpt	C:\CtaCobrarVendedoresDetalle	NO	0