



PrefSuite

the window maker's preference

PrefShop

WhitePaper

Noviembre de 2006



Contenidos

1. Propósito	3
2. Introducción a PrefShop	4
3. Tarifas	6
3.1. Tarifas de fábrica	6
3.2. Tarifas de tienda	8
4. Configurar base de datos de tienda	10
5. Presupuestado en PrefShop	11
5.1. Precios	11
5.2. Exportación de pedidos a la fábrica	12
6. Restricciones	15

1. Propósito

El propósito de este documento consiste en explicar el funcionamiento de la versión de PrefSuite para tiendas, su configuración y la interrelación entre las distintas tarifas.

Este documento va destinado a aquellos usuarios que necesiten trabajar con la versión simplificada para tiendas.

PrefShop se basa en el concepto de versión de datos. Vea el documento "*WP2006.3.040 – Versiones de la base de datos*" para más información sobre versiones de datos.

2. Introducción a PrefShop

PrefShop es una versión simplificada de PrefSuite para tiendas. En esta versión de PrefSuite, la mayoría de las aplicaciones de PrefGest y de PrefWise no son accesibles al usuario. Además, en la versión de PrefShop no es posible la utilización de PrefCAD, a no ser que se disponga de un módulo especial para trabajar con PrefCAD en modo tiendas.

En concreto, en PrefWise se puede acceder solamente las aplicaciones de Materiales Base, Materiales y Colores; mientras que en PrefGest se puede acceder a Documentos de Venta, Clientes, Tarifas, Comerciales, Numeraciones, Formas de Pago, Cuentas Bancarias, Personal y Contactos.

Es necesaria una licencia especial de PrefSuite para poder trabajar con PrefShop.

PrefShop está enfocado a tiendas. Cada tienda dispone de su propia base de datos, pero la galería de modelos es importada de la base de datos de la fábrica. Por lo tanto, una tienda se encargará simplemente de presupuestar los modelos de la fábrica de la que importa los datos. Las tiendas pueden ser bien sucursales dependientes de la fábrica o empresas independientes. En ambos casos, la tienda compra las ventanas a la fábrica para luego revenderlas.

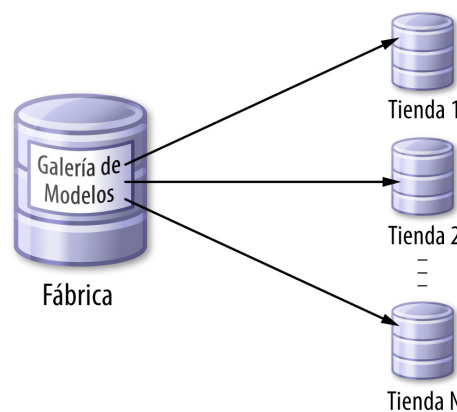


Figura 1. Las bases de datos de las tiendas importan los datos de la base de datos de la fábrica.

En cuanto a precios, las tiendas heredan las tarifas de la fábrica. Sin embargo, cada tienda puede tener asociado un descuento aplicado a los modelos por parte de la fábrica. Finalmente, cada tienda aplica su propia tarifa de venta asignando un incremento al precio de compra de los modelos. En cualquier caso, los precios de cada modelo individual pueden ser negociables y ser cambiados en cada presupuesto.

Veamos un ejemplo:

Ventana	V1	
Precio de Fábrica	100€	Tarifa PVP de la fábrica
Descuento que la fábrica aplica a la tienda	40%	Tarifa definida en la fábrica
La tienda compra la ventana a la fábrica	60€	
La tienda aplica un incremento al cliente final	100%	Tarifa definida en la tienda
La tienda vende la ventana al cliente por	120€	

La tienda puede conocer en cada presupuesto el precio de venta de la fábrica (100€), el descuento que la fábrica le aplica a la tienda (40%), lo que le cuesta la ventana (60€), el incremento que aplica (100%) y el precio de venta final de la ventana (120€).

Todos estos precios y porcentajes, exceptuando el precio de fábrica de la ventana, pueden ser modificados por ventana en cada presupuesto. En el ejemplo anterior, la tienda podría negociar el precio de la ventana V_1 y obtener un descuento del 50%, obteniendo así la ventana por 50€. Por otro lado, el cliente final podría negociar el precio de la ventana para ajustarla a 110€, por ejemplo.

3. Tarifas

En PrefShop hay que distinguir dos tipos distintos de tarifas: las tarifas definidas en la base de datos de la fábrica y las tarifas definidas en la base de datos de la tienda.

3.1. Tarifas de fábrica

La fábrica tiene definidas sus distintas tarifas para obtener el precio de venta al público de las ventanas. Consulte el manual para obtener más información sobre tarifas. Una vez estás definidas la(s) tarifa(s) PVP, el siguiente paso consiste en definir una o varias tarifas especiales (Tarifa de Vendedor) que serán exportadas a las bases de datos de las tiendas. En estas tarifas de vendedor se define el porcentaje de descuento a aplicar a las tiendas. Se puede definir una tarifa de vendedor y aplicarla a todas las tiendas o bien se puede definir una tarifa para cada tienda distinta. Una tarifa de vendedor también podrá ser utilizada por un conjunto de tiendas.

Para añadir una tarifa de vendedor, inicie PrefGest y abra la aplicación de Tarifas.



Figura 2. Abra la Aplicación de Tarifas.

Dentro de la aplicación de Tarifas, pulse el botón “Añadir” situado en la barra de herramientas. Aparecerá un diálogo como muestra la figura 3.



Figura 3. Añadir Tarifa de Vendedor.

La figura 3 muestra cómo se añade una tarifa de vendedor. La casilla “Es tarifa de vendedor” tiene que estar activada. Pulse el botón aceptar. Aparecerá una ventana como la figura 4.

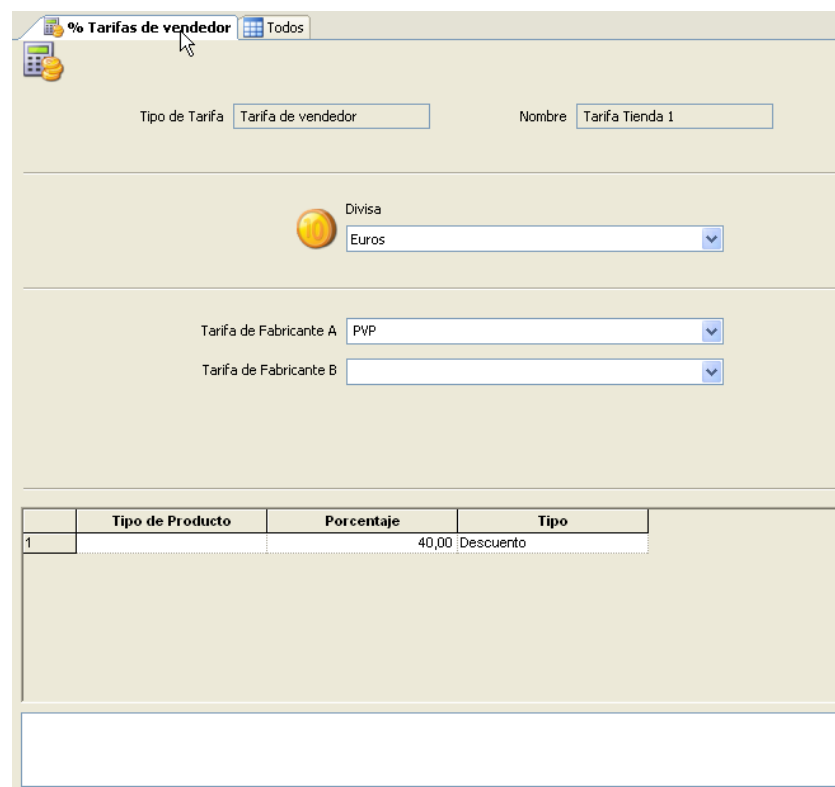


Figura 4. Configurar Tarifa de Vendedor.

En esta ventana se definen tres parámetros:

1. La divisa a utilizar (Euros).
2. La tarifa padre sobre la cual se va a aplicar el descuento.
3. El descuento a aplicar.

Normalmente la tarifa padre sobre la cual se va a aplicar el descuento será una tarifa que tenga activo el flag “Tarifa para documentos de venta”. En la figura 4 se ha definido la tarifa “PVP” como la tarifa padre de “Tarifa Tienda 1”

A continuación se define el descuento a aplicar. En nuestro ejemplo se ha definido un descuento global del 40%. También es posible definir diferentes descuentos según tipo de producto. Bastaría con añadir nuevas líneas en la grid seleccionando el tipo de producto y añadiendo un valor diferente.

En el ejemplo anterior, el descuento a aplicar se hace en base a la tarifa PVP. El presupuesto se calcularía según la tarifa PVP. Una vez obtenido el precio de cada ventana, se le aplicaría el descuento del 40%.

Hasta ahora hemos definido simplemente una tarifa de vendedor en la base de datos de la fábrica. Esta tarifa no tendrá ningún efecto en esta base de datos. Esta tarifa hará su efecto en las bases de datos de tienda a las que se exporte. La forma de exportar las tarifas a las tiendas se realiza con la aplicación PrefBackup, y viene incluida dentro de una "Versión de datos". Consulte el documento "WP2006.3.040 – Versiones de la base de datos" para saber más sobre versiones de datos.

3.2. Tarifas de tienda

PrefShop se ejecuta sobre bases de datos configuradas en modo tienda. Por lo tanto, solamente se puede acceder a un subconjunto de las características de PrefGest, como se comentó anteriormente.

La idea de PrefShop es poder realizar presupuestos, pedidos albaranes y facturas. Los pedidos se envían a la fábrica asociada, de la cual se compran las ventanas.

Como se comentó anteriormente, la tienda aplica un incremento al precio por el cual compra la ventana a la fábrica. Este incremento viene definido en las "Tarifas de venta de vendedor". Por lo tanto, en la base de datos de la tienda es necesario definir al menos una tarifa de venta de vendedor. Estas tarifas son las que el usuario podrá seleccionar a la hora de trabajar con presupuestos en PrefShop.

Para añadir una tarifa de venta de vendedor, abra la aplicación de Tarifas en PrefGest y pulse el botón "Añadir" de la barra de herramientas. Aparecerá un diálogo como muestra la figura 5.



Figura 5. Añadir Tarifa de Venta de Vendedor.

La figura 5 muestra cómo se añade una tarifa de venta de vendedor. La casilla "Es tarifa de vendedor para venta" tiene que estar activada. Pulse el botón aceptar. Aparecerá una ventana como la figura 6.

En esta ventana se definen dos parámetros:

1. La divisa a utilizar (Euros)
2. El incremento a aplicar

En nuestro ejemplo, se ha definido un incremento global del 100% sobre el precio de compra de la ventana a la fábrica. También es posible definir diferentes incrementos según tipo de producto. Bastaría con añadir nuevas líneas en la grid seleccionando el tipo de producto y añadiendo un valor diferente.

	Tipo de Producto	Porcentaje	Tipo
1*		100,00	Incremento

Figura 6. Configurar Tarifa de Venta de Vendedor.

4. Configurar base de datos de tienda

Antes de comenzar a presupuestar con PrefShop, es necesario configurar la base de datos de la tienda. No es el propósito de este documento explicar cómo configurar una base de datos de tienda. Para configurar una base de datos de tienda, véase el documento "*Reseller Database.doc*" (en inglés), donde se describen una serie de comandos para crear y configurar una base de datos en modo tienda. Este documento lo puede encontrar dentro de la carpeta *Commands* del directorio de instalación de PrefSuite.

Entre los comandos para configurar la base de datos en modo tienda, se encuentra uno encargado de asignar la tarifa de vendedor definida en la fábrica en la base de datos de la tienda. De este modo, se le indica a la base de datos de la tienda qué tarifa le aplica la fábrica a la tienda. En nuestro ejemplo anterior, se le tendría que asignar a la tienda la tarifa "Tarifa Tienda 1" definida anteriormente en la base de datos de la fábrica y exportada a la base de datos de la tienda a través de una "Versión de datos".

5. Presupuestado en PrefShop

5.1. Precios

Una vez se ha configurado correctamente una base de datos de tienda, el siguiente paso es trabajar con presupuestos. No es el propósito de este documento explicar cómo se presupuesta en PrefGest. En este documento se van a explicar las características específicas de PrefShop a la hora de realizar presupuestos.

La característica principal de presupuestado en PrefShop es que los modelos a presupuestar son los modelos importados de la base de datos de la fábrica. La tienda no puede definir sus propios modelos. En PrefShop se podrán editar los modelos de la fábrica mediante la ventana de propiedades. Estos modelos solamente se podrán editar en PrefCAD si se dispone del módulo PrefCAD para tiendas, tal y como se comentó anteriormente.

Con PrefShop también es posible presupuestar materiales y escandallos de la fábrica. Sin embargo, esta característica está deshabilitada por defecto. Cada material o escandallo tiene una propiedad que indica si puede ser presupuestado por las tiendas. Obviamente, los materiales creados por la tienda sí que se pueden presupuestar.

Una vez se han añadido todos los modelos al presupuesto, es posible ver y editar el precio de cada modelo. Para ello, seleccione la opción de menú *Documento > Estudio y Manipulación de Precios*.

Homen	Concepto	Descripción	Precio Fabricante	Descuento Fabricante	Precio Vendedor	Incremento Vendedor	LU.	UDS	%	Importe	
1	V1	110.1	Ventana HER	102,30	40,00	61,38	100,00	122,76	10,00	0,00	1.227,60
2	V2	111.1	Ventana HER	127,22	50,00	63,61	80,00	114,50	1,00	0,00	114,50
3	V3	200.1	Ventana HER	150,08	40,03	90,00	100,00	180,00	1,00	0,00	180,00

Figura 7. Estudio y Manipulación de Precios en PrefShop.

En PrefShop aparece un diálogo especial para la versión para tiendas. En este diálogo aparece una grid con el contenido del presupuesto, al que se le han añadido una serie de columnas para ver la descomposición del precio:

- Precio Fabricante:** Es el precio de venta al público del fabricante. En nuestro ejemplo, este ejemplo es calculado con la tarifa PVP del fabricante. La tienda no compra la ventana a este precio, ya que como se comentó anteriormente, se le aplica un descuento a la tienda. Esta columna no se puede modificar.
- Descuento Fabricante:** Es el descuento que el fabricante le aplica a la tienda. Este descuento está definido en la Tarifa de Vendedor definida en la base de datos de la fábrica. En nuestro ejemplo, el

descuento es del 40% para todas las ventanas. Hay que destacar que este descuento puede variar según tipo de producto.

- 3. Precio Vendedor:** Es el precio por el cual la tienda compra las ventanas a la fábrica. Es el coste del modelo para la tienda. Este precio se calcula en base al precio de venta del fabricante menos el descuento del fabricante.
- 4. Incremento Vendedor:** Es el porcentaje que la tienda aplica al precio de la ventana al cliente final. Este porcentaje está definido en la tarifa de venta de vendedor definida en la base de datos de la tienda. También es configurable por tipo de producto.
- 5. I.U. (Importe Unitario):** Es el precio de venta de la ventana al cliente final. Se calcula en base al precio del vendedor al que se le aplica el incremento del vendedor.

Todas las columnas, a excepción del precio del fabricante, se pueden editar. Hay que tener en cuenta que si se modifican los porcentajes (descuento fabricante e incremento vendedor) y luego se modifica el modelo de tal modo que el precio varía, el precio final se verá afectado. Sin embargo, al cambiar los importes fijos (precio vendedor e importe unitario), éstos permanecerán fijos.

Si se modifica el descuento del fabricante, tanto el precio del vendedor como el importe unitario serán recalculados; si se modifica el precio del vendedor, tanto el descuento del fabricante como el importe unitario serán recalculados; si se modifica el incremento del vendedor, el importe unitario será recalculado; por último, si se modifica el importe unitario, el incremento del vendedor será recalculado.

Cuando se hace cualquier modificación, las celdas de la grid que han sido modificadas aparecerán en un color morado. Esto indica que han sido modificadas por el usuario de PrefGest. Para deshacer los cambios en una línea, basta con pulsar el botón “Restablecer precios de la línea seleccionada”. Los valores originales serán restaurados.

También es posible exportar los datos del diálogo a Microsoft Excel. Esta funcionalidad está disponible si Microsoft Excel está instalado en el sistema. Para exportar los datos a Microsoft Excel, pulse el botón “Exportar a Excel”.

Resumiendo el ejemplo de la figura 7, se ha creado un presupuesto con 3 líneas. La primera línea no ha sido modificada. Por este motivo, aparecen los valores originales (40% de Descuento de Fabricante y 100% de Incremento de Vendedor) definidos en la tarifa de vendedor y tarifa de venta de vendedor respectivamente. En la segunda línea se han modificado los dos porcentajes (a 50% y 80% respectivamente). El cliente nos ha “apretado” y se ha negociado un mayor descuento a la fábrica y se le ha aplicado un menor margen. En la tercera línea, se ha negociado el precio con la fábrica y es de 90€.

5.2. Exportación de pedidos a la fábrica

Una vez se ha creado el presupuesto, el siguiente paso consiste en crear el pedido, si el cliente final ha dado el visto bueno. Una vez creado el pedido, hay que enviarlo a la fábrica. Para ello, seleccione la opción de menú *Archivo > Enviar por correo a fábrica*. Si usted tiene configurado un cliente de correo electrónico, aparecerá un mensaje listo para ser enviado a la fábrica, con un archivo .PAF anexo al correo. El nombre del archivo será <NúmeroDocumento>.PAF.

La dirección de correo a la que se envía el documento se puede configurar en el diálogo de opciones de PrefGest. Existe documentación al respecto sobre este diálogo. Aquí mencionaremos los parámetros para el envío a fábrica. Para abrir este diálogo, seleccione la opción de menú *Archivo > Opciones...*

Seleccione la opción *Programa > Envíos a Fábrica* del árbol de opciones. Aparecerá un diálogo como indica la figura 8.

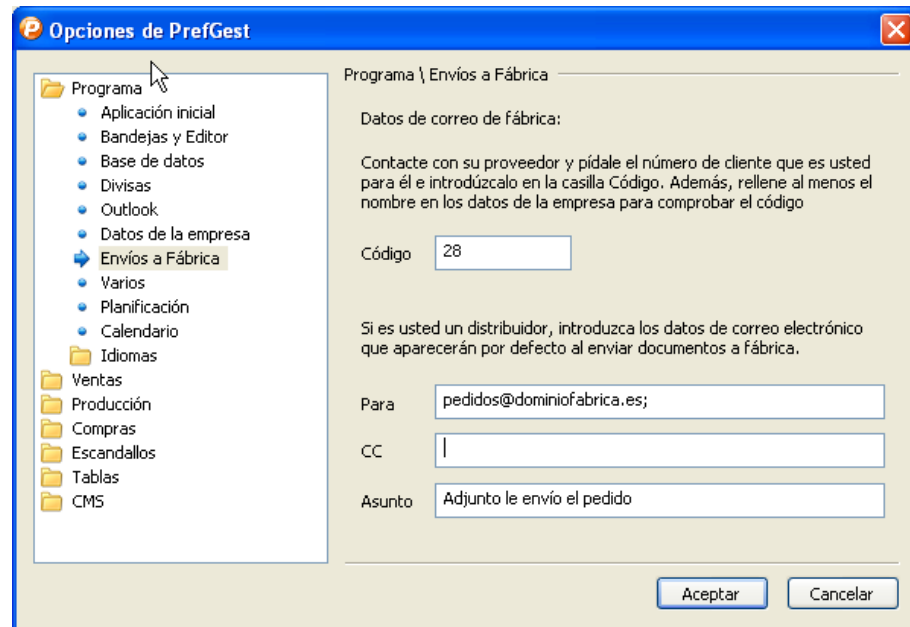


Figura 8. Configurar envíos a fábrica.

En este diálogo se especifica la dirección o direcciones de correo electrónico que por defecto se utilizarán al enviar documentos a fábrica (campos Para y CC). La cabecera del mensaje también se puede definir (campo Asunto). La figura 9 muestra un ejemplo de cliente de correo electrónico con los datos a punto de ser enviados. Como puede observar, los campos Asunto y Para han sido rellenados de forma automática a partir de las opciones por defecto.

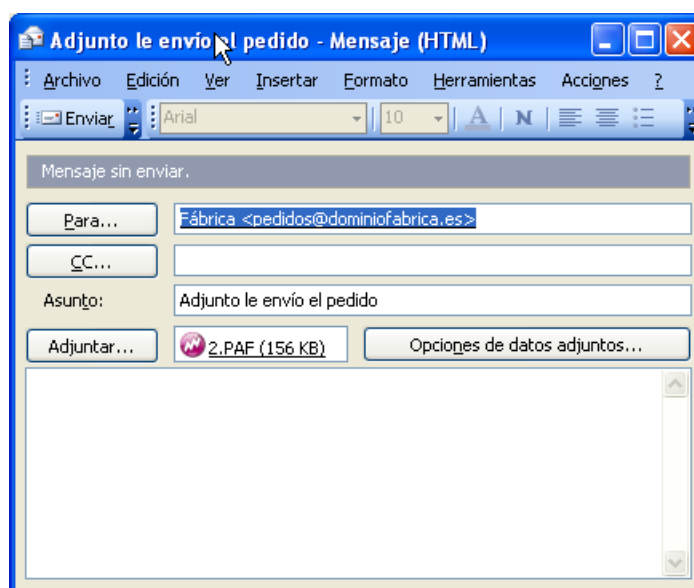


Figura 9. Mensaje listo para enviar.

Qué datos son exportados a la fábrica

La fábrica va a recibir un documento con información diferente a la que la tienda tiene en su base de datos. Antes de enviar el documento, se hace un preproceso para ajustar los datos a la fábrica. Para preservar los datos de la tienda, la información relativa al cliente NO será enviada. En su lugar, como datos del cliente se pondrán los propios datos de la tienda. En realidad, la tienda es un cliente para la fábrica a la cual le realiza pedidos. Por este motivo, la fábrica tendrá dado de alta a la tienda como un cliente en su base de datos. Este cliente tendrá un código en la base de datos de la fábrica. Para las bases de datos de la tienda, es necesario configurar en el diálogo de la figura 8 el código de cliente que la fábrica tiene asignado. En el ejemplo anterior, la tienda tiene asignado el código 28. Esto significa que en la base de datos de la fábrica habrá una ficha de cliente con código 28 y con los datos de la tienda.

Respecto al contenido del documento, la fábrica no va a ver en ningún momento el precio final por el cual la tienda ha vendido las ventanas al cliente final. En su lugar, la fábrica recibe el precio negociado con la tienda. Si nos fijamos en la figura 7, la fábrica recibirá los precios de la columna “Precio Vendedor”, que son los precios por los que la tienda compra los modelos a la fábrica.

En resumen, cuando la fábrica reciba e importe en su base de datos el archivo anexo en el correo electrónico, recibirá un documento con información sobre la tienda y con los precios acordados entre la fábrica y la tienda. La tarifa del documento será la tarifa de fabricante asociada a la tarifa de vendedor (ver figura 4). En nuestro ejemplo, a la fábrica se le asignará la tarifa PVP.

En este momento, la fábrica está en condiciones de preparar la producción del pedido de la tienda. La tienda no tendrá control automático para saber si el pedido ya ha sido fabricado.

Finalmente, la tienda podrá albaranar y facturar el pedido a su cliente final mediante PrefGest para tiendas. Consulte el manual sobre cómo albaranar y facturar pedidos.

6. Restricciones

PrefShop es una versión de PrefSuite que depende fuertemente de los datos. Se recomienda encarecidamente seguir los comandos adecuados para configurar la base de datos de la tienda. Estos comandos han sido testeados para un correcto funcionamiento de PrefShop.

Con PrefShop no es posible acceder desde PrefGest a los datos de la fábrica. Solamente se puede tener acceso al árbol de modelos de la fábrica.

Las divisas tienen que estar configuradas de la misma forma tanto en la base de datos de la fábrica como en la base de datos de la tienda (las divisas de la fábrica se exportan a la tienda con el uso de comandos). Un error común es tener “Euro” en una base de datos y “Euros” en otra base de datos.

Hay una serie de variables globales que pueden afectar al precio. Estas variables deben ser las mismas en ambas bases de datos. Los comandos para crear la base de datos en modo tienda se encargan de exportar estas variables a la base de datos de la tienda. Tener distintas configuraciones puede hacer que el precio del fabricante en la base de datos de la tienda y el precio de venta en la base de datos del fabricante sean distintos.