SKRIT Informática

DOCNET

Manual Anexos Skrit

Comerciales

+ INFO en:
www.skrit.es

CONTENIDOS

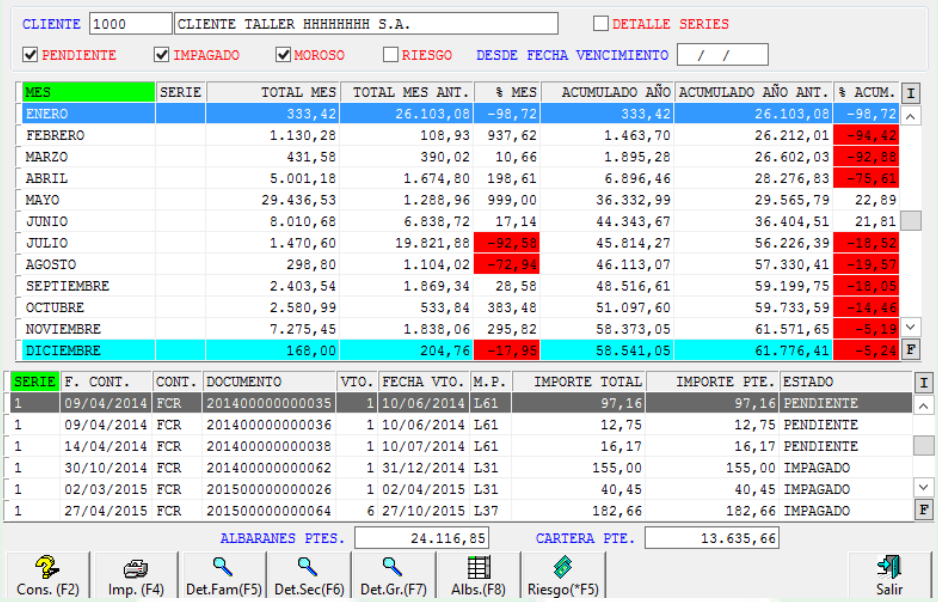
ANEXO I **2**
Anexo I.I 3
ANEXO II **11**
ANEXO III **13**
ANEXO IV **13**
ANEXO V **17**
Anexo V.I 22
Anexo V.II 27
ANEXO VI **28**
ANEXO VII **30**
Anexo VII.I 30
Anexo VII.II 30
Anexo VII.III 31
Anexo VII.IV 35
ANEXO VIII **39**
Anexo VIII.I 39
Anexo VIII.II 40
Anexo VIII.III 41
ANEXO IX **42**
ANEXO X **43**
ANEXO XI **44**
ANEXO XII **45**
Anexo XII.I 45
Anexo XII.II 46
ANEXO XIII **48**
Anexo XIII.I 48
Anexo XIII.II 49
ANEXO XIV **55**
ANEXO XV **57**
ANEXO XVI **59**
ANEXO XVII **60**
ANEXO XVIII **62**
ANEXO XIX **63**

ANEXO I

En el menú de Cli. → Clientes (Botón ENE FEB Estad(F6)) aparece el estado de la cuenta del cliente.

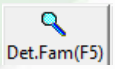
Por defecto aparece marcado Pendientes, Impagado y Moroso. Estas opciones pueden ir marcándose o desmarcándose según la información que se quiera obtener. También permite hacer la búsqueda a partir de una Fecha de Vencimiento, lo que reduce la información mostrada.

Los datos que aparecen están separados por meses, las ventas totales del mes y la compara con las ventas del mismo mes del año anterior, y el total acumulado del año comparado con el total acumulado del año anterior.

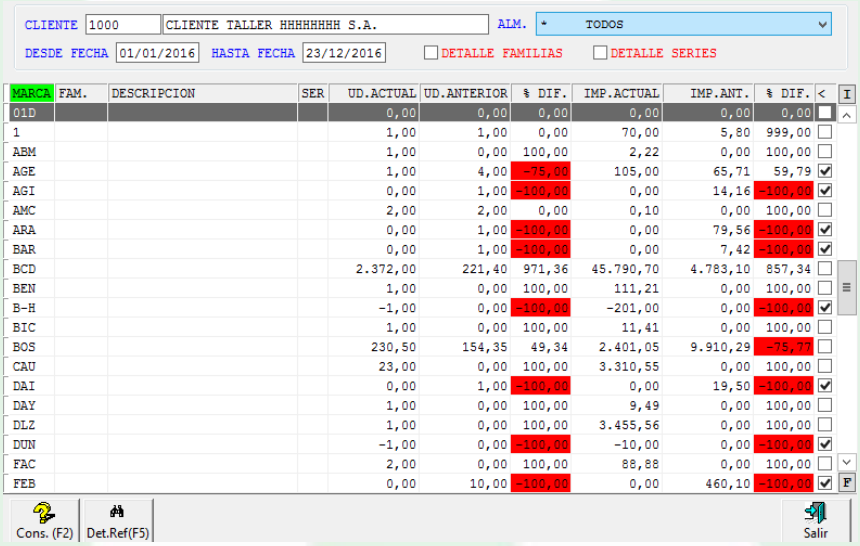


Anexo I.I

Desde el estado de cuentas de un cliente, se pueden consultar los detalles de las ventas de diferentes maneras:

- **Detallado por Familias:** con el botón 

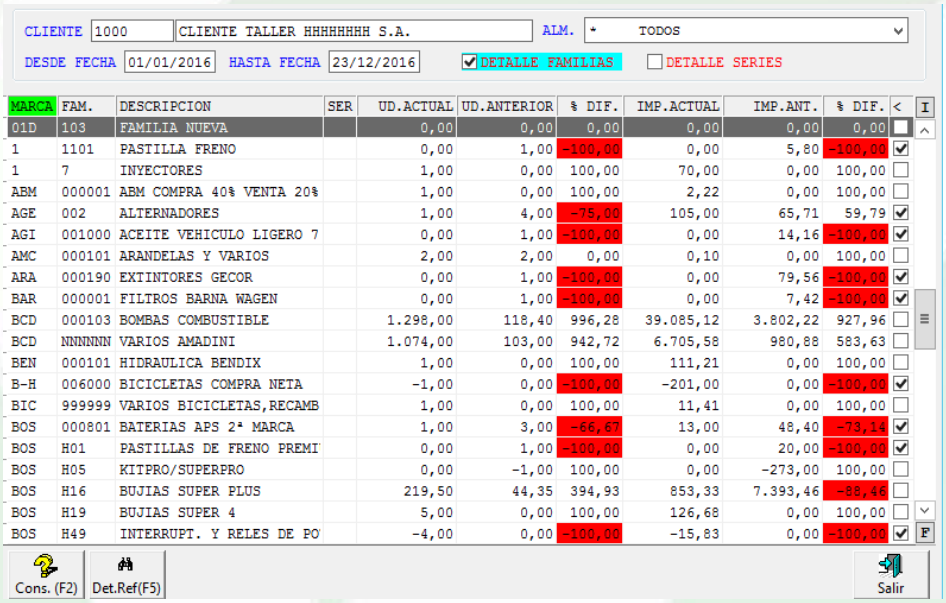
se pueden obtener las ventas que ha tenido un cliente por marca y las unidades en las fechas indicadas en el filtro *desde / hasta fechas*. Lo comparará con las unidades vendidas en el mismo espacio de tiempo del año anterior, el importe vendido durante el año fechado y lo compara con el importe consumido por el cliente en el mismo espacio de tiempo del año anterior.
  Tanto las unidades como el importe de consumo darán un porcentaje de diferencia, es decir, el porcentaje será positivo si el consumo ha aumentado de un año a otro o ,por el contrario, será negativo si ha disminuido.



MARCA	FAM.	DESCRIPCION	SER	UD.ACTUAL	UD.ANTERIOR	% DIF.	IMP.ACTUAL	IMP.ANT.	% DIF.	<
01D				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
1				1,00	1,00	0,00	70,00	5,80	999,00	
ABM				1,00	0,00	100,00	2,22	0,00	100,00	
AGE				1,00	4,00	-75,00	105,00	65,71	59,79	✓
AGI				0,00	1,00	-100,00	0,00	14,16	-100,00	✓
AMC				2,00	2,00	0,00	0,10	0,00	100,00	
ARA				0,00	1,00	-100,00	0,00	79,56	-100,00	✓
BAR				0,00	1,00	-100,00	0,00	7,42	-100,00	✓
BCD				2.372,00	221,40	971,36	45.790,70	4.783,10	857,34	
BEN				1,00	0,00	100,00	111,21	0,00	100,00	
B-H				-1,00	0,00	-100,00	-201,00	0,00	-100,00	✓
BIC				1,00	0,00	100,00	11,41	0,00	100,00	
BOS				230,50	154,35	49,34	2.401,05	9.910,29	-75,77	
CAU				23,00	0,00	100,00	3.310,55	0,00	100,00	
DAI				0,00	1,00	-100,00	0,00	19,50	-100,00	✓
DAY				1,00	0,00	100,00	9,49	0,00	100,00	
DLZ				1,00	0,00	100,00	3.455,56	0,00	100,00	
DUN				-1,00	0,00	-100,00	-10,00	0,00	-100,00	✓
FAC				2,00	0,00	100,00	88,88	0,00	100,00	
FEB				0,00	10,00	-100,00	0,00	460,10	-100,00	✓

Seleccionando el parámetro de Detalle familias, desglosará las marcas y sus familias dando, de este modo, el consumo que ha tenido el cliente en cada una de ellas.

Al igual que en el detalle por marca que también indicará la comparativa de las unidades vendidas en el mismo espacio de tiempo del año anterior, el importe vendido durante el año indicado en las fechas y lo compara con el importe consumido por el cliente en el mismo espacio de tiempo del año anterior. Tanto las unidades como el importe de consumo, dará un porcentaje de diferencia, es decir, el porcentaje será positivo si el consumo ha aumentado de un año a otro o, por el contrario, será negativo si ha disminuido.



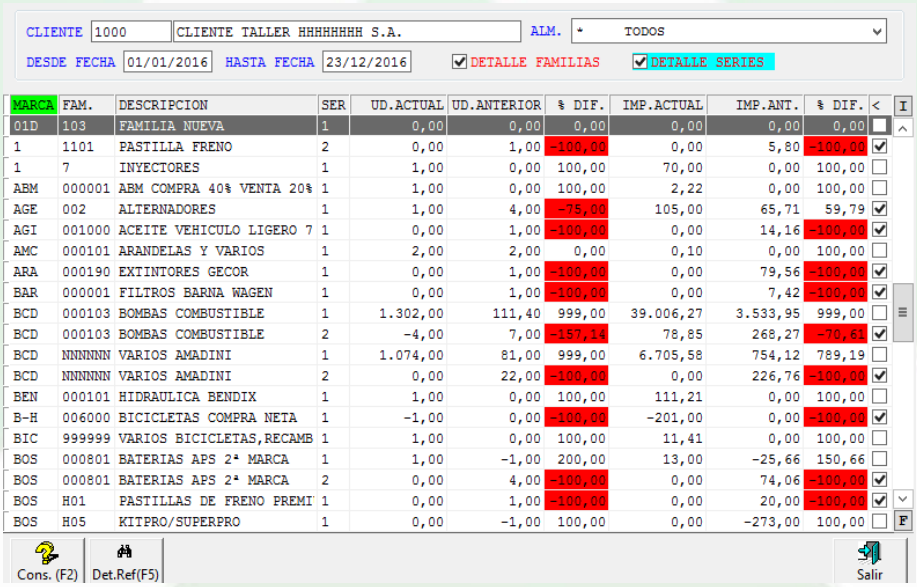
CLIENTE 1000 CLIENTE TALLER HHHHHHHH S.A. ALM. * TODOS

DESDE FECHA 01/01/2016 HASTA FECHA 23/12/2016 DETALLE FAMILIAS DETALLE SERIES

MARCA	FAM.	DESCRIPCION	SER	UD.ACTUAL	UD.ANTERIOR	% DIF.	IMP.ACTUAL	IMP.ANT.	% DIF.	<
01D	103	FAMILIA NUEVA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
1	1101	PASTILLA FRENO		0,00	1,00	-100,00	0,00	5,80	-100,00	✓
1	7	INYECTORES		1,00	0,00	100,00	70,00	0,00	100,00	
ABM	000001	ABM COMPRA 40% VENTA 20%		1,00	0,00	100,00	2,22	0,00	100,00	
AGE	002	ALTERNADORES		1,00	4,00	-75,00	105,00	65,71	59,79	✓
AGI	001000	ACEITE VEHICULO LIGERO 7		0,00	1,00	-100,00	0,00	14,16	-100,00	✓
AMC	000101	ARANDELAS Y VARIOS		2,00	2,00	0,00	0,10	0,00	100,00	
ARA	000190	EXTINTORES GECOR		0,00	1,00	-100,00	0,00	79,56	-100,00	✓
BAR	000001	FILTROS BARNA WAGEN		0,00	1,00	-100,00	0,00	7,42	-100,00	✓
BCD	000103	BOMBAS COMBUSTIBLE		1.298,00	118,40	996,28	39.085,12	3.802,22	927,96	
BCD	NNNNNN	VARIOS AMADINI		1.074,00	103,00	942,72	6.705,58	980,88	583,63	
BEN	000101	HIDRAULICA BENDIX		1,00	0,00	100,00	111,21	0,00	100,00	
B-H	006000	BICICLETAS COMPRA NETA		-1,00	0,00	-100,00	-201,00	0,00	-100,00	✓
BIC	999999	VARIOS BICICLETAS,RECAMB		1,00	0,00	100,00	11,41	0,00	100,00	
BOS	000801	BATERIAS APS 2ª MARCA		1,00	3,00	-66,67	13,00	48,40	-73,14	✓
BOS	H01	PASTILLAS DE FRENO PREMI		0,00	1,00	-100,00	0,00	20,00	-100,00	✓
BOS	H05	KITPRO/SUPERPRO		0,00	-1,00	100,00	0,00	-273,00	100,00	
BOS	H16	BUJIAS SUPER PLUS		219,50	44,35	394,93	853,33	7.393,46	-88,46	
BOS	H19	BUJIAS SUPER 4		5,00	0,00	100,00	126,68	0,00	100,00	
BOS	H49	INTERRUPT. Y RELES DE PO		-4,00	0,00	-100,00	-15,83	0,00	-100,00	✓

Cons. (F2) Det.Ref(F5) Salir

También seleccionando el detalle de serie desglosará, además de por marca y familia, las ventas que ha habido en cada una de ellas separado por serie dando, también, la comparación de las unidades vendidas en el mismo espacio de tiempo del año anterior, el importe vendido durante el año indicado en las fechas y lo compara con el importe consumido por el cliente en el mismo espacio de tiempo del año anterior. Tanto las unidades como el importe de consumo darán un porcentaje de diferencia, es decir, el porcentaje será positivo si el consumo ha aumentado de un año a otro o, por el contrario, será negativo si ha disminuido.



CLIENTE 1000 CLIENTE TALLER HHHHHHHH S.A. ALM. * TODOS

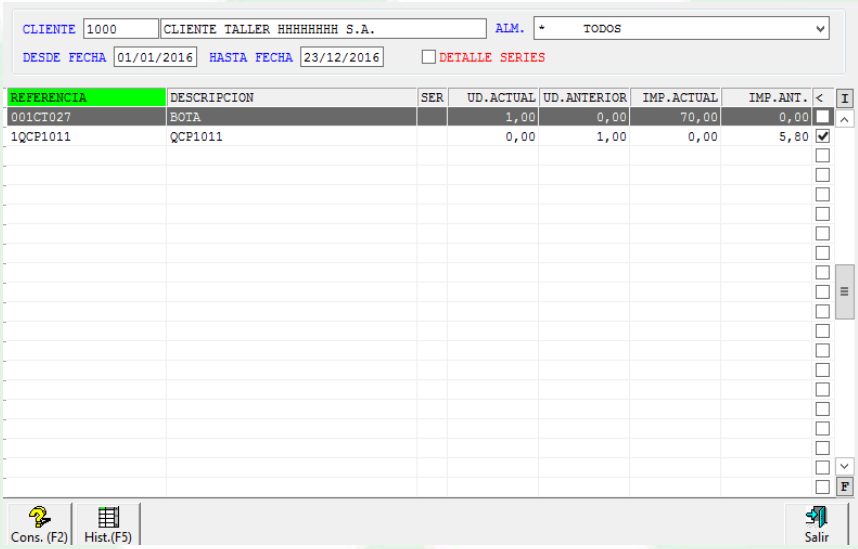
DESDE FECHA 01/01/2016 HASTA FECHA 23/12/2016 DETALLE FAMILIAS DETALLE SERIES

MARCA	FAM.	DESCRIPCION	SER	UD.ACTUAL	UD.ANTERIOR	% DIF.	IMP.ACTUAL	IMP.ANT.	% DIF.	<
01D	103	FAMILIA NUEVA	1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
1	1101	PASTILLA FRENO	2	0,00	1,00	-100,00	0,00	5,80	-100,00	✓
1	7	INYECTORES	1	1,00	0,00	100,00	70,00	0,00	100,00	
ABM	000001	ABM COMPRA 40% VENTA 20%	1	1,00	0,00	100,00	2,22	0,00	100,00	
AGE	002	ALTERNADORES	1	1,00	4,00	-75,00	105,00	65,71	59,79	✓
AGI	001000	ACEITE VEHICULO LIGERO 7	1	0,00	1,00	-100,00	0,00	14,16	-100,00	✓
AMC	000101	ARANDELAS Y VARIOS	1	2,00	2,00	0,00	0,10	0,00	100,00	
ARA	000190	EXTINTORES GECOR	1	0,00	1,00	-100,00	0,00	79,56	-100,00	✓
BAR	000001	FILTROS BARNA WAGEN	1	0,00	1,00	-100,00	0,00	7,42	-100,00	✓
BCD	000103	BOMBAS COMBUSTIBLE	1	1.302,00	111,40	999,00	39.006,27	3.533,95	999,00	
BCD	000103	BOMBAS COMBUSTIBLE	2	-4,00	7,00	-157,14	78,85	268,27	-70,61	✓
BCD	NNNNNN	VARIOS AMADINI	1	1.074,00	81,00	999,00	6.705,58	754,12	789,19	
BCD	NNNNNN	VARIOS AMADINI	2	0,00	22,00	-100,00	0,00	226,76	-100,00	✓
BEN	000101	HIDRAULICA BENDIX	1	1,00	0,00	100,00	111,21	0,00	100,00	
B-H	006000	BICICLETAS COMPRA NETA	1	-1,00	0,00	-100,00	-201,00	0,00	-100,00	✓
BIC	999999	VARIOS BICICLETAS,RECAMB	1	1,00	0,00	100,00	11,41	0,00	100,00	
BOS	000801	BATERIAS APS 2ª MARCA	1	1,00	-1,00	200,00	13,00	-25,66	150,66	
BOS	000801	BATERIAS APS 2ª MARCA	2	0,00	4,00	-100,00	0,00	74,06	-100,00	✓
BOS	H01	PASTILLAS DE FRENO PREMI	1	0,00	1,00	-100,00	0,00	20,00	-100,00	✓
BOS	H05	KITPRO/SUPERPRO	1	0,00	-1,00	100,00	0,00	-273,00	100,00	

Cons. (F2) Det.Ref(F5) Salir

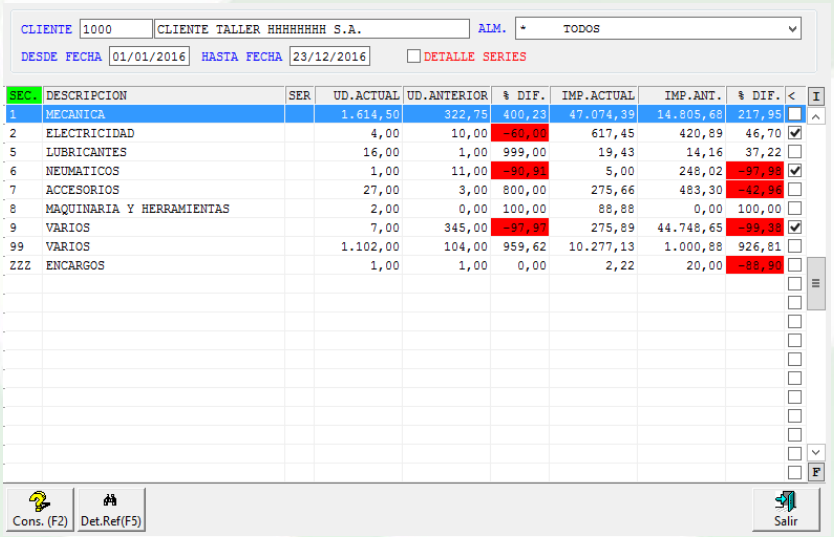
También permite consultar el detalle de las referencias vendidas al cliente (botón Det.Ref(F5)) de la marca y familia seleccionada, pudiendo obtener la información del detalle de las ventas en cada serie. Éstas pueden ser filtradas por fechas y compara las unidades vendidas en las fechas indicadas, con el mismo espacio de tiempo del año anterior y el importe de consumo total actual comprado con el importe del consumo del año anterior.

Seleccionando el botón *Hist. F5* se puede ver el consumo que ha obtenido el cliente de la referencia en concreto obteniendo, de este modo, precios y descuentos de venta.



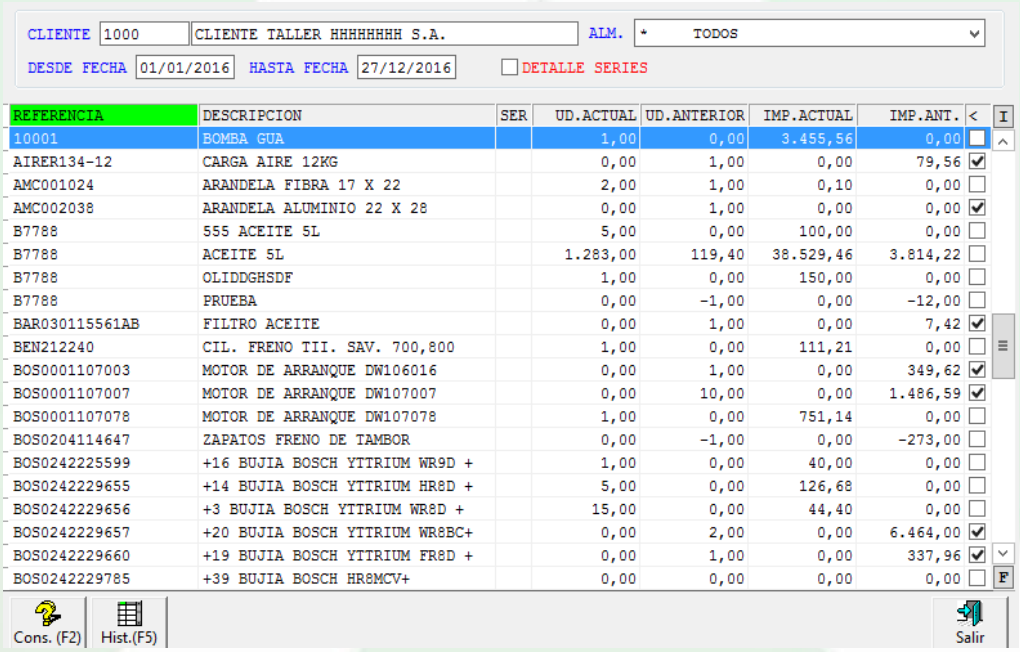
- **Nota:** En cada uno de estos apartados, además de poder ser filtrados por fechas, también permite, en el caso de que se tenga, la búsqueda por almacenes.

- **Detalle por Sección:** desde el botón Det.Sec(F6). Las secciones están asociadas a los artículos, por lo que desglosa las ventas por secciones que haya podido hacer un cliente. Éstas pueden ser detalladas por series, seleccionando el parámetro detalle series, y pueden ser filtradas por fecha dando, de ese modo, las ventas de las unidades actuales comparadas con el año anterior. Al igual el importe actual comparado con el importe del año anterior. Tanto las unidades como el importe de consumo dará un porcentaje de diferencia, es decir, el porcentaje será positivo si el consumo ha aumentado de un año a otro o, por el contrario, será negativo si ha disminuido.



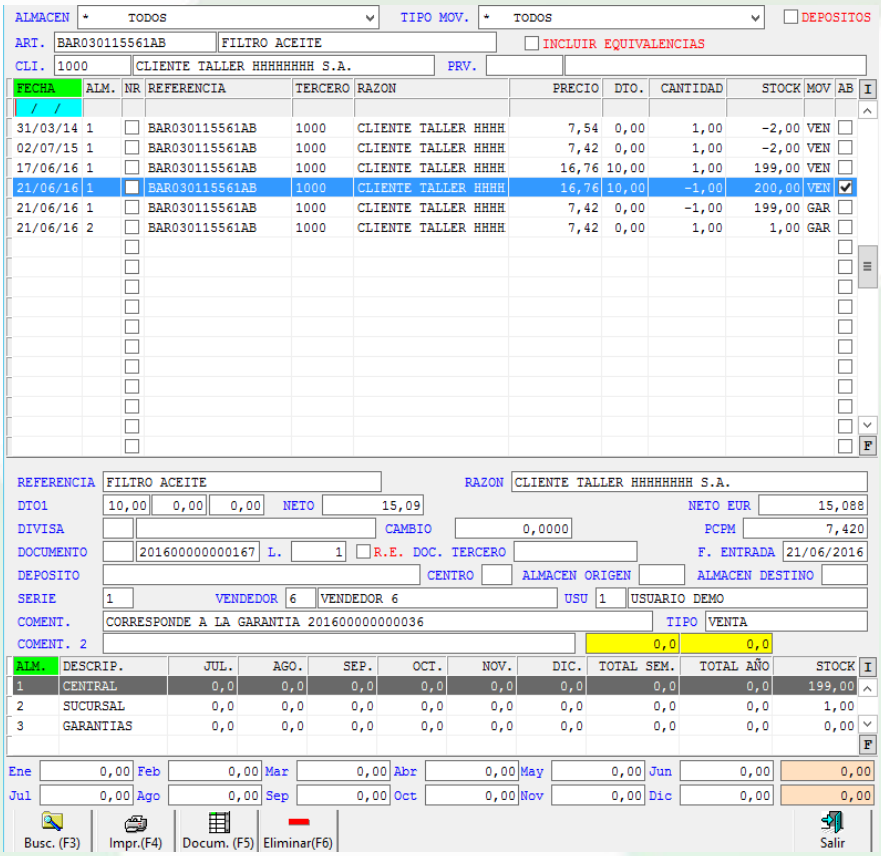
SEC.	DESCRIPCION	SER	UD.ACTUAL	UD.ANTERIOR	% DIF.	IMP.ACTUAL	IMP.ANT.	% DIF.
1	MECANICA		1.614,50	322,75	400,23	47.074,39	14.805,68	217,95
2	ELECTRICIDAD		4,00	10,00	-60,00	617,45	420,89	46,70
5	LUBRICANTES		16,00	1,00	999,00	19,43	14,16	37,22
6	NEUMATICOS		1,00	11,00	-90,91	5,00	248,02	-97,98
7	ACCESORIOS		27,00	3,00	800,00	275,66	483,30	-42,96
8	MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS		2,00	0,00	100,00	88,88	0,00	100,00
9	VARIOS		7,00	345,00	-97,97	275,89	44.748,65	-99,38
99	VARIOS		1.102,00	104,00	959,62	10.277,13	1.000,88	926,81
ZZZ	ENCARGOS		1,00	1,00	0,00	2,22	20,00	-88,90

También se puede obtener información de los artículos que se han vendido en la sección deseada (botón Det.Ref(F5)) de la marca y familia seleccionada, pudiendo obtener la información del detalle de las ventas en cada serie. Éstas pueden ser filtradas por fechas y se puede comparar las unidades vendidas en las fechas indicadas con el mismo espacio de tiempo del año anterior, y el importe de consumo total actual comprado con el importe del consumo del año anterior.



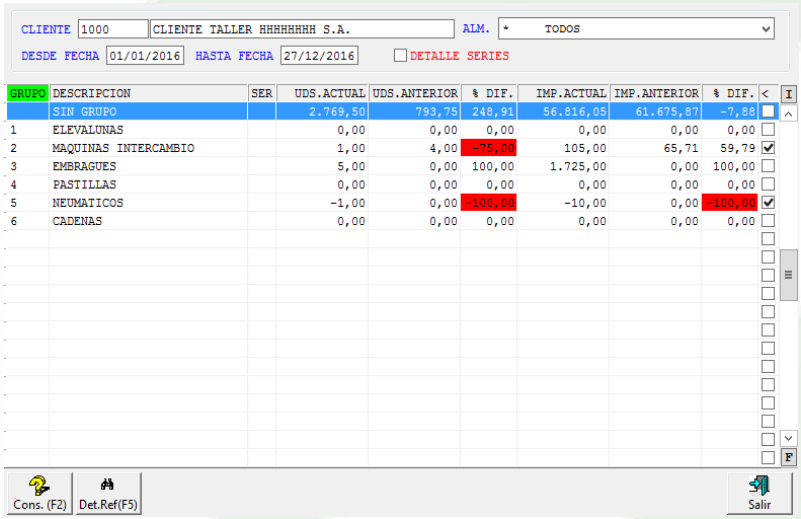
REFERENCIA	DESCRIPCION	SER	UD.ACTUAL	UD.ANTERIOR	IMP.ACTUAL	IMP.ANT.
10001	BOMBA GUA		1,00	0,00	3.455,56	0,00
AIRER134-12	CARGA AIRE 12KG		0,00	1,00	0,00	79,56
AMC001024	ARANDELA FIBRA 17 X 22		2,00	1,00	0,10	0,00
AMC002038	ARANDELA ALUMINIO 22 X 28		0,00	1,00	0,00	0,00
B7788	555 ACEITE 5L		5,00	0,00	100,00	0,00
B7788	ACEITE 5L		1.283,00	119,40	38.529,46	3.814,22
B7788	OLIDDGHSDF		1,00	0,00	150,00	0,00
B7788	PRUEBA		0,00	-1,00	0,00	-12,00
BAR030115561AB	FILTRO ACEITE		0,00	1,00	0,00	7,42
BEN212240	CIL. FRENO TII. SAV. 700,800		1,00	0,00	111,21	0,00
BOS0001107003	MOTOR DE ARRANQUE DW106016		0,00	1,00	0,00	349,62
BOS0001107007	MOTOR DE ARRANQUE DW107007		0,00	10,00	0,00	1.486,59
BOS0001107078	MOTOR DE ARRANQUE DW107078		1,00	0,00	751,14	0,00
BOS0204114647	ZAPATOS FRENO DE TAMBOR		0,00	-1,00	0,00	-273,00
BOS0242225599	+16 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR9D +		1,00	0,00	40,00	0,00
BOS0242229655	+14 BUJIA BOSCH YTTRIUM HR8D +		5,00	0,00	126,68	0,00
BOS0242229656	+3 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR8D +		15,00	0,00	44,40	0,00
BOS0242229657	+20 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR8BC+		0,00	2,00	0,00	6.464,00
BOS0242229660	+19 BUJIA BOSCH YTTRIUM FR8D +		0,00	1,00	0,00	337,96
BOS0242229785	+39 BUJIA BOSCH HR8MCV+		0,00	0,00	0,00	0,00

Seleccionando el botón de *Hist. F5* se puede ver el consumo que ha obtenido el cliente de la referencia seleccionada obteniendo, de este modo, precios y descuentos de venta.



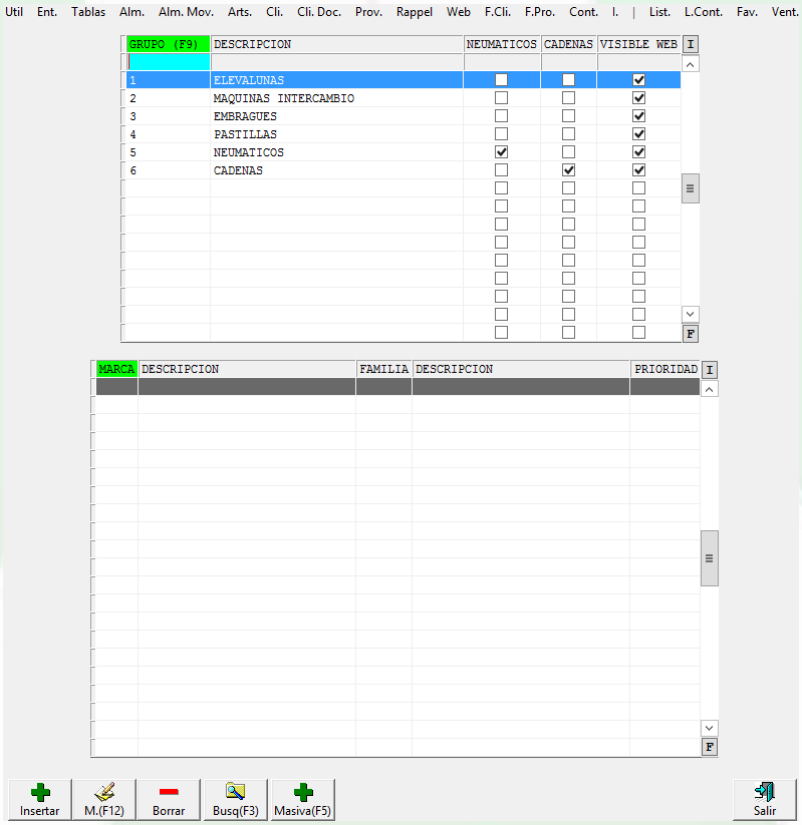
Nota: En cada uno de estos apartados, además de poder ser filtrados por fechas, también permite, en el caso de que se tenga, la búsqueda por almacenes.

- **Detalle por Grupo**: Cada uno de ellos contienen marcas y familias en las cual se pueden especificar si son neumáticos, cadenas, etc. para poder obtener más información acerca de los grupos de familia. El grupo que aparece como *sin grupo* son aquellas marcas o familias que no han sido introducidas dentro de ningún grupo. Éstas pueden ser detallas por series seleccionando el parámetro detalle series y pueden ser filtradas por fecha indicando, de ese modo, las ventas de las unidades actuales comparadas con el año anterior. Al igual que el importe actual comparado con el importe del año anterior. Tanto las unidades como el importe de consumo, dará un porcentaje de diferencia, es decir, el porcentaje será positivo si el consumo ha aumentado de un año a otro o, por el contrario, será negativo si ha disminuido.



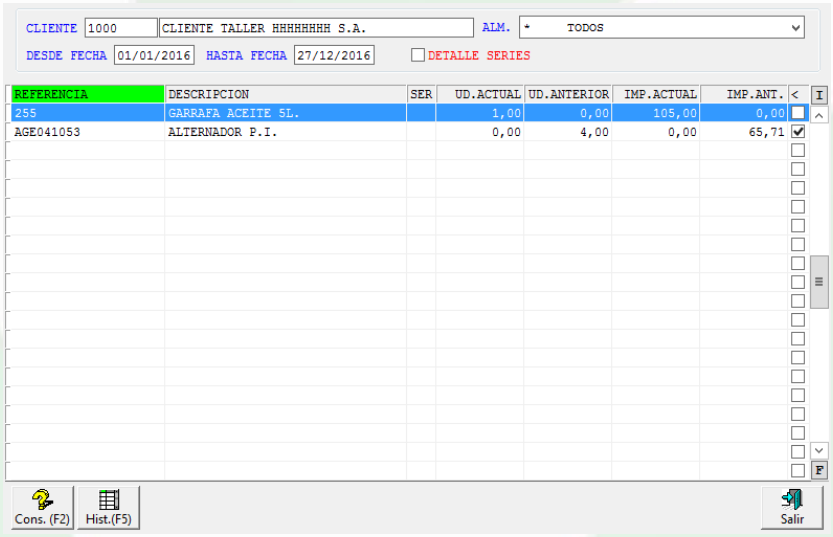
Los Grupos de Familias se crean desde el menú Alm. → Grupos Familias.

Aquí se creará el grupo. El código de éste será el que se desee y pueden ser valores alfanuméricos. Se introducirá la descripción que se le quiera dar y, en la tabla de abajo, se le indicarán las marcas o marcas y familias de aquellos artículos a pertenecer a un grupo.

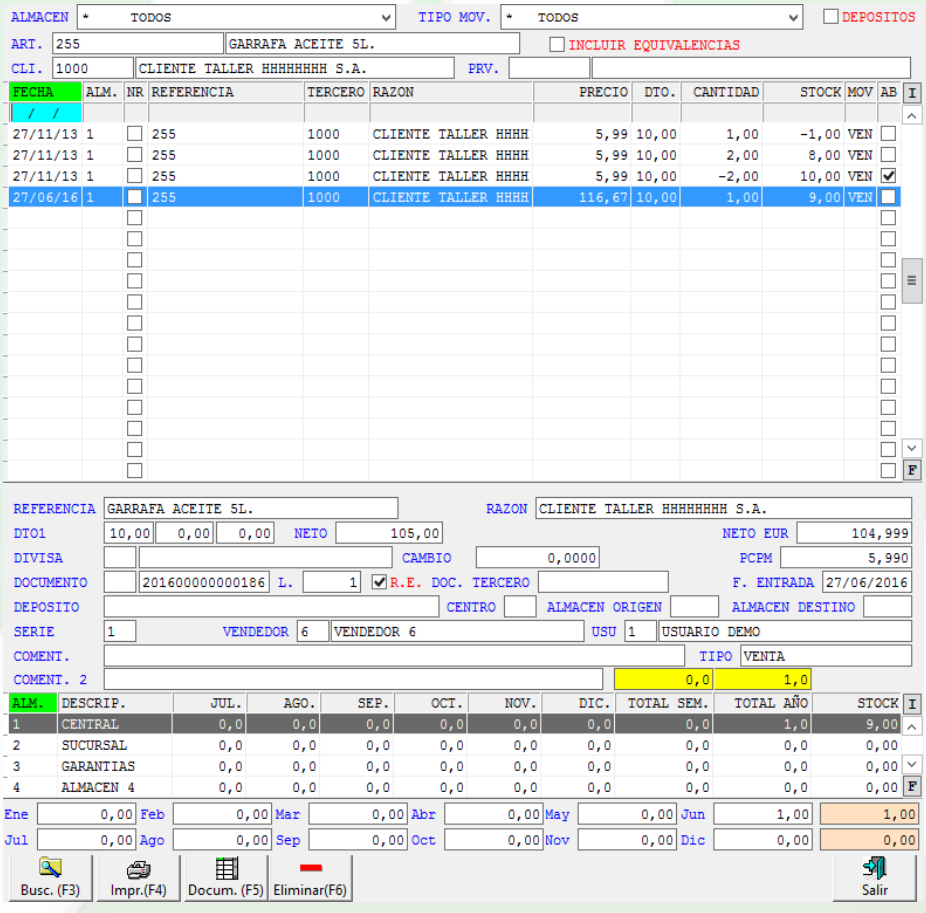


También se puede obtener información de los artículos que se han vendido en el grupo de familia deseado desde el botón Det.Ref(F5), y obtener, a su vez, información del detalle de las ventas en cada serie.

Éstas pueden ser filtradas por fechas, compara las unidades vendidas en las fechas indicadas con el mismo espacio de tiempo del año anterior y el importe de consumo total actual comprado con el importe del consumo del año anterior.



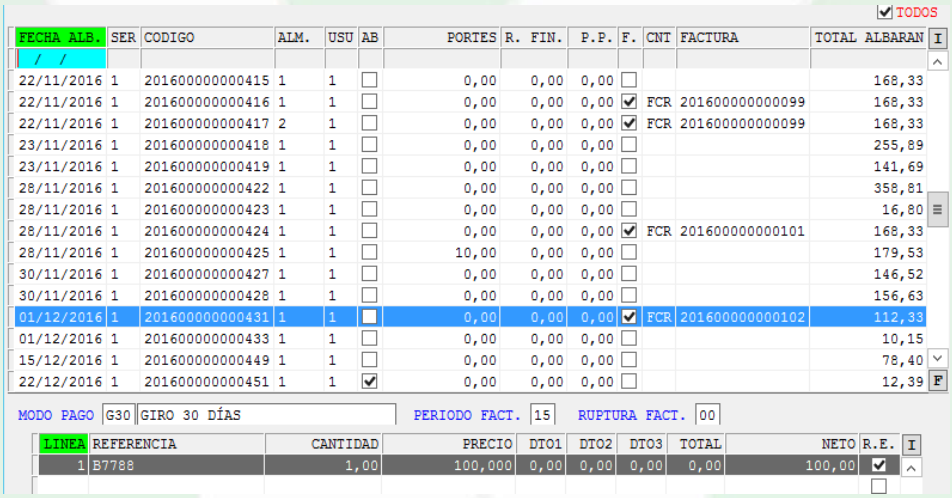
Seleccionando el botón de *Hist. F5* se puede ver el consumo que ha obtenido el cliente de la referencia seleccionada obteniendo, de este modo, precios y descuentos de venta.



Nota: En cada uno de estos apartados, además de poder ser filtrados por fechas, también permite, en el caso de que se tenga, la búsqueda por almacenes.

Desde el botón de

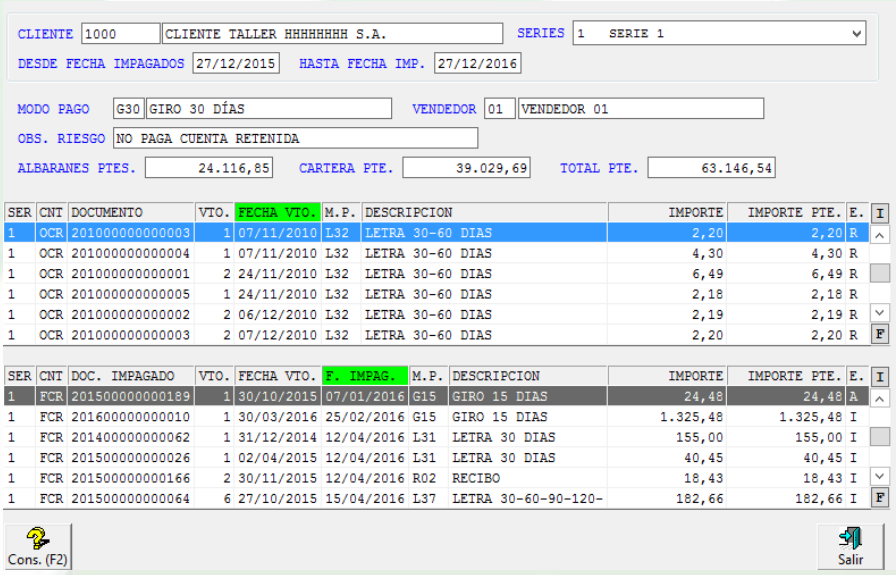
(Albs (F8)), permite visualizar todos los albaranes que se le han generado al cliente, pudiendo ver la factura a la cual está enlazado si se selecciona el recuadro de Todos, situado en la parte superior derecha.



Desde el botón

se puede realizar un filtro por series, fechas de impagos, ver el importe de los albaranes pendientes, lo que tiene pendiente el cliente en cartera y mostrará la totalización.

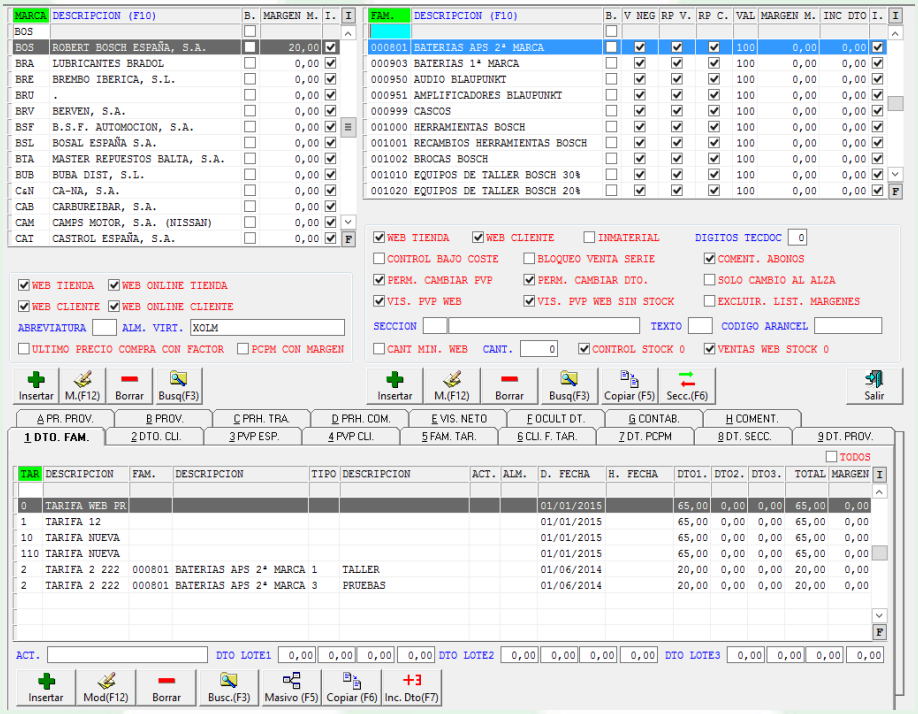
En la tabla superior da todas aquellas facturas que están pendientes y en riesgo. Y, en la tabla de abajo, informa de todo aquello que el cliente tiene como impagado y moroso, en el caso de tenerlos.



ANEXO II

Las marcas se crearán desde el menú de Alm. → Marcas – Familias.

Para crear una nueva marca hacer clic al botón de Insertar. En el recuadro de Marca introducir la abreviatura que se desee, ya sean números o letras y, en la descripción, rellenar con el nombre de la marca. Una vez ésta está creada, se le asociarán la familia o familias. Para crear una familia hacer clic en el botón Insertar. Introducir el código de la familia y la descripción.



Una vez se ha creado la marca y las familias, éstas tienen que estar visibles para que aparezcan en la web. Para ello, justo debajo de la marca, aparecen unos parámetros que tienen que estar marcados.

Web tienda: Visible para la tienda o mostrador.

Web Cliente: Visible para el cliente o taller.

Web online tienda: Visible para las páginas Web de la tienda.

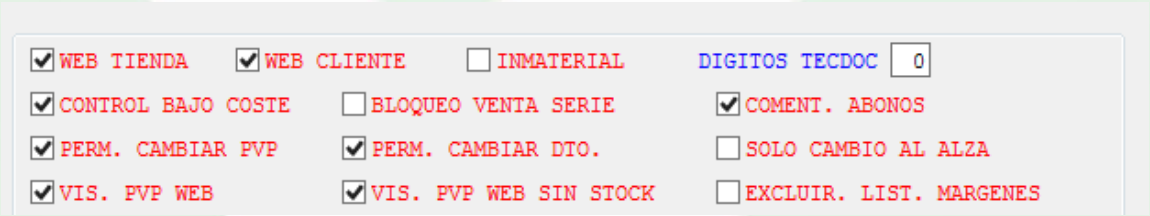
Web Online Cliente: Visible para las páginas Web del cliente.

- En el caso de que no esté seleccionado, no serán visibles ni la marca ni las familias asociadas a ellas.

Al igual que la marca puede estar visible en la web, la familia o familias también tienen que estarlo. Para ello, tendrán que tener marcadas las casillas que están como:

Web Tienda: para que sea visible en las licencias de mostrador.

Web Cliente: para que sea visible en las licencias de cliente.



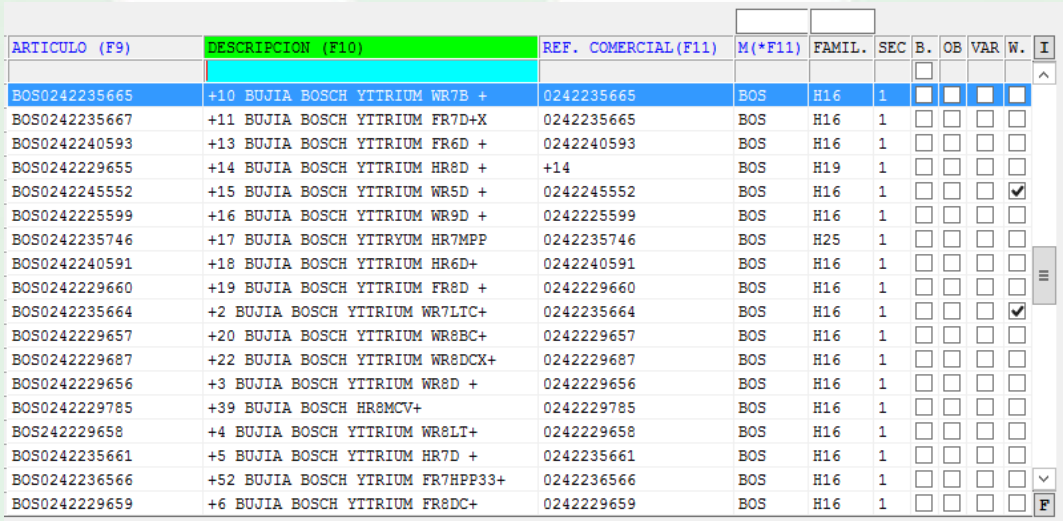
- En el caso de que no querer que sea visible, se desmarcarán las dos opciones y no se visualizarán los artículos que estén asociados a la familia en concreto.

Tanto en marcas como en familias, existe la opción de poder dejarlas que sean visibles sólo para los de mostrador, marcando Web Tienda, Web online tienda y desmarcando Web cliente y Web Online Cliente. En este último caso ningún cliente podría consultar artículos que estuviesen asociados a la marca o, en el caso de así quererlo, a la familia.

ANEXO III

Los artículos y descripciones se encuentran en el menú de Alm. → Artículos. Todos aquellos artículos que estén creados podrán ser buscados o bien por la referencia completa, por la comercial o por su descripción.

Cualquier modificación o creación de un artículo nuevo se verá reflejada automáticamente en el Docnet.



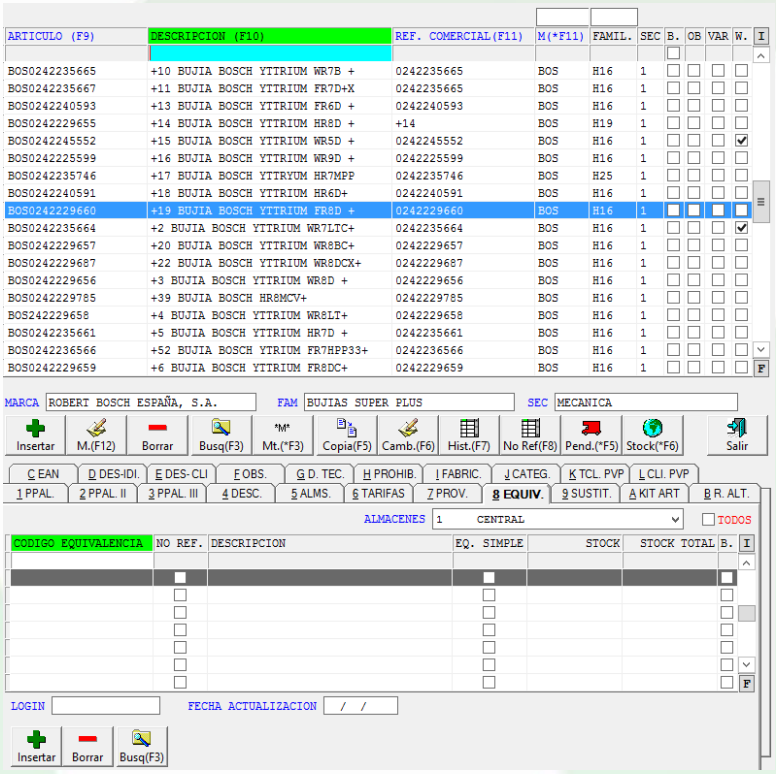
ARTICULO (F9)	DESCRIPCION (F10)	REF. COMERCIAL(F11)	M(*F11)	FAMIL.	SEC	B.	OB	VAR	W.	I
BOS0242235665	+10 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR7B +	0242235665	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242235667	+11 BUJIA BOSCH YTTRIUM FR7D+X	0242235665	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242240593	+13 BUJIA BOSCH YTTRIUM FR6D +	0242240593	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242229655	+14 BUJIA BOSCH YTTRIUM HR8D +	+14	BOS	H19	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242245552	+15 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR5D +	0242245552	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☑	
BOS0242225599	+16 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR9D +	0242225599	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242235746	+17 BUJIA BOSCH YTTRYUM HR7MPP	0242235746	BOS	H25	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242240591	+18 BUJIA BOSCH YTTRIUM HR6D+	0242240591	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242229660	+19 BUJIA BOSCH YTTRIUM FR8D +	0242229660	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242235664	+2 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR7LIC+	0242235664	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☑	
BOS0242229657	+20 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR8BC+	0242229657	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242229687	+22 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR8DCX+	0242229687	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242229656	+3 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR8D +	0242229656	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242229785	+39 BUJIA BOSCH HR8MCV+	0242229785	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS242229658	+4 BUJIA BOSCH YTTRIUM WR8LT+	0242229658	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242235661	+5 BUJIA BOSCH YTTRIUM HR7D +	0242235661	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242236566	+52 BUJIA BOSCH YTRIUM FR7HPP33+	0242236566	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	
BOS0242229659	+6 BUJIA BOSCH YTTRIUM FR8DC+	0242229659	BOS	H16	1	☐	☐	☐	☐	F

ANEXO IV

Los equivalentes son aquellos artículos que pueden ser compatibles con otros, pudiendo ser de la misma marca o bien estar asociado a otra marca.

Para poder enlazarlos se puede hacer o bien de manera manual o masivamente.

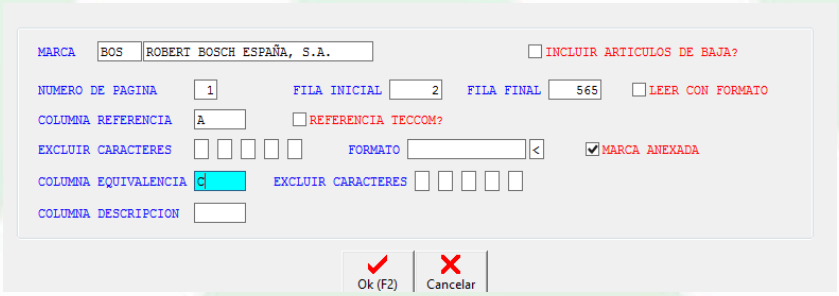
- **Manualmente:** ir al menú Alm. → Artículos (pestaña 8 Equiv.). Desde el botón Insertar, introducir el artículo que se quiere asociar y marcar Eq. Simple (Equivalencia Simple) en el caso de que únicamente se quiera que el cruce sea entre esos dos artículos. Si se deja desmarcada habrá un cruce en cadena.



- **Masivamente:** ir al menú de Arts. → Articulo-equivalencias.

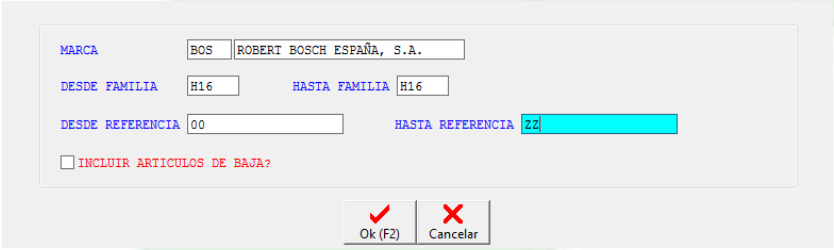
En el caso de tener un archivo Excel con las equivalencias, se podrá subir al programa haciendo clic en el botón de

. Se abrirá la siguiente pantalla en la que se introducirán los datos que contenga el Excel: la marca de la referencia (no de la equivalente), las filas inicial y final, la columna de la referencia y de la equivalente y, en el caso de que la equivalente no esté creada en el Skrit, habrá que introducir la columna de la descripción. En el caso de dejarla en blanco, la crearía con un punto.

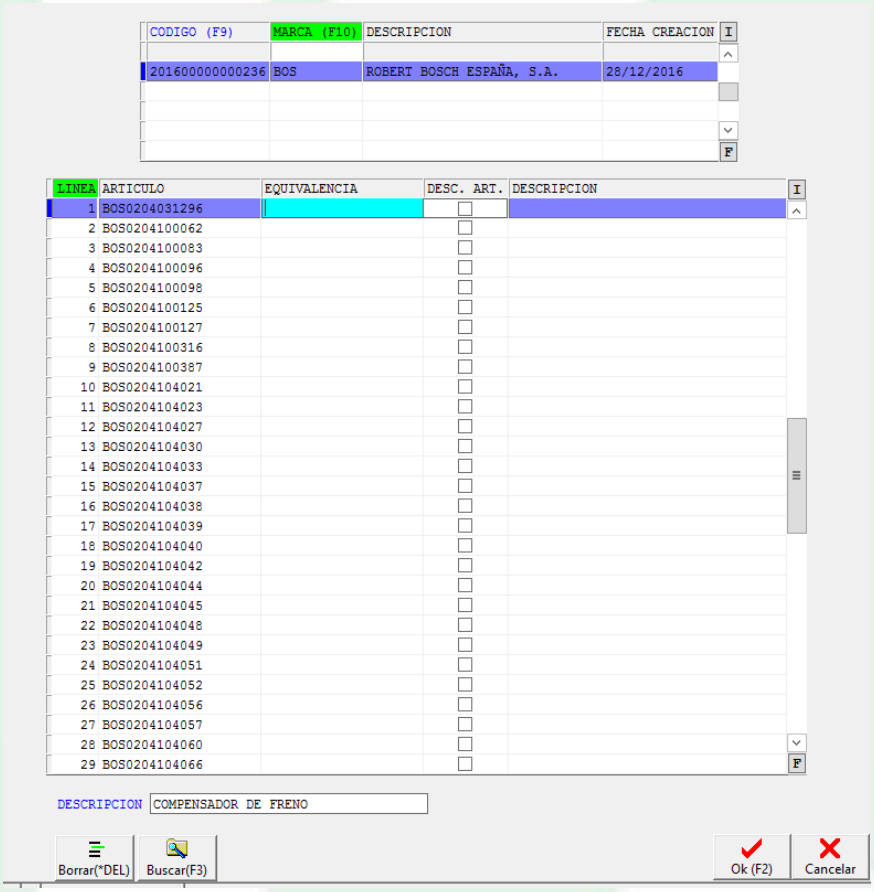


- Otra manera de poder introducir equivalentes, en el caso de no tener un Excel, será desde el botón de Insertar.

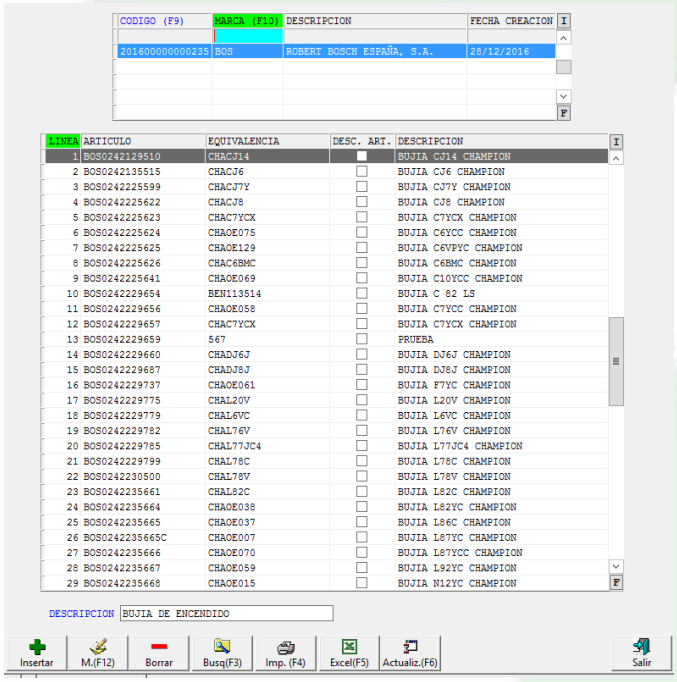
Aparecerá la siguiente pantalla en la que se introducirá la marca, la familia y los artículos a los que se quiere asociar una equivalente.



Una vez está cargado en pantalla, hacer clic en el botón M(F12) para modificar y pulsar Ok(F2) para pasar a las líneas. Como se puede comprobar, se posicionará directamente en la columna de la equivalente. Introducir los artículos con los que se cruzarán y, una vez insertados, pulsar el botón Ok(F2) para guardarlo.

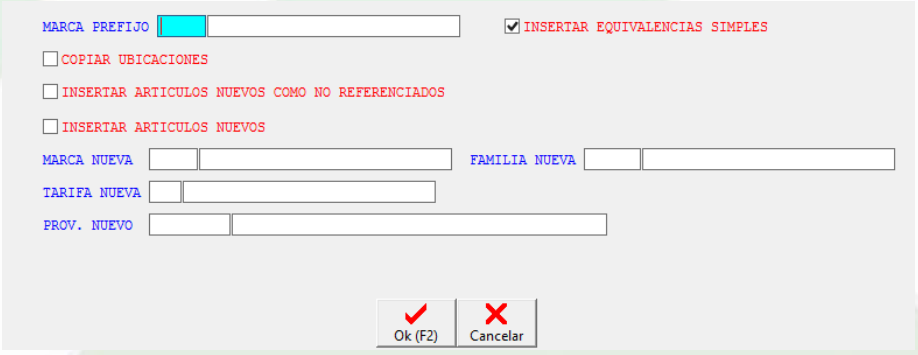


Una vez está enlazado con las equivalentes, ya sea por Excel o desde la inserción, para poder aplicarlo hay que actualizar con el botón (F8).



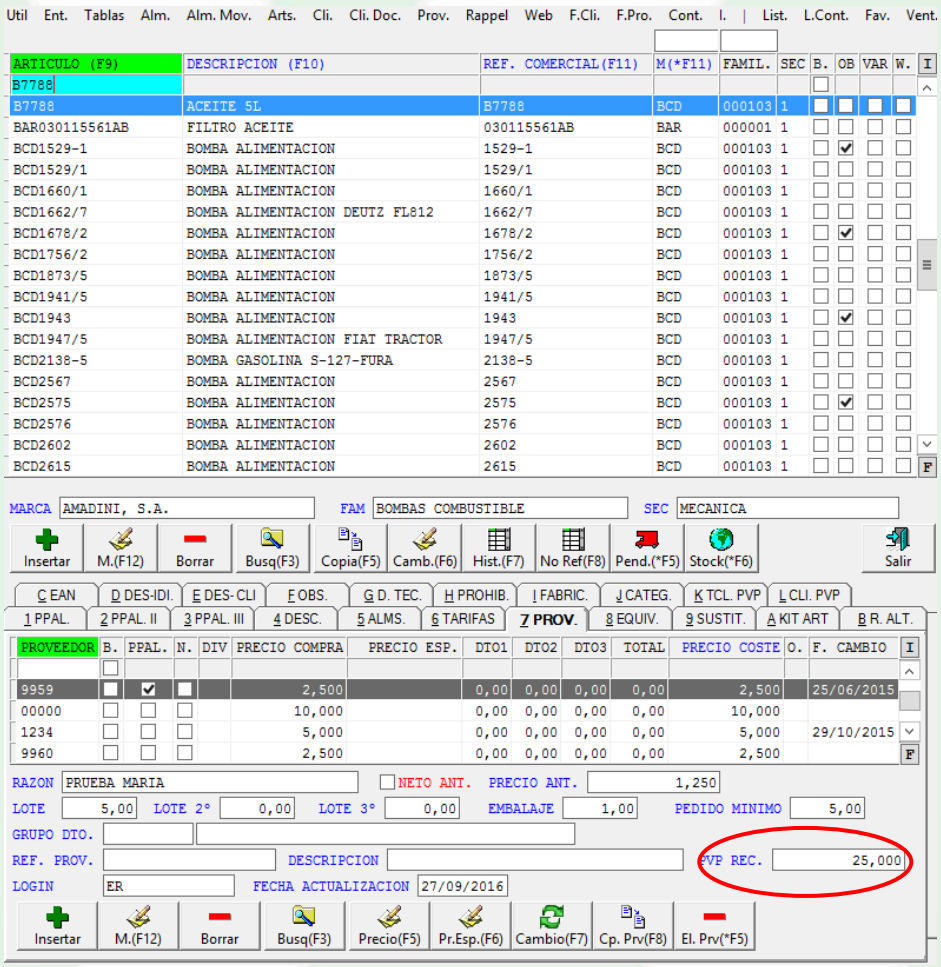
Aparecerá la siguiente pantalla:

- **Marca prefijo:** Se introducirá en el caso de que la columna de equivalente no lleve la marca anexada. En el caso de llevarla, se dejará en blanco.
- **Insertar Equivalencias simples**: Esta opción se dejará marcada en el caso de que el cruce sea entre el artículo y la equivalente. Se desmarcará si se desea realizar un cruce en cadena.
- **Copiar Ubicaciones**: Se refiere a si las equivalentes tendrán las mismas ubicaciones que los artículos.
- **Insertar artículos nuevos como No referenciados**: Los no referenciados son artículos que no existen en el almacén.
- **Insertar artículos nuevos**: se marcará en el caso de que las equivalente no estén creadas en el programa. En tal caso, se le indicarán la marca, la familia, la tarifa y el proveedor.
- Ok(F2) para acabar el procedimiento.

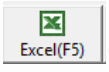


ANEXO V

El PVP hace referencia al Pvp recomendado que proporciona el proveedor y éste se le asignará en la ficha del artículo. Para ello ir al menú Alm. → Artículos y clic en la pestaña 7(Prov.). Para introducirlo desde el botón M(F.12) modificar, posicionarse sobre el recuadro PVP REC. , introducir el precio de venta recomendado por el proveedor y pulsar sobre Ok(F2) para guardar los cambios realizados.



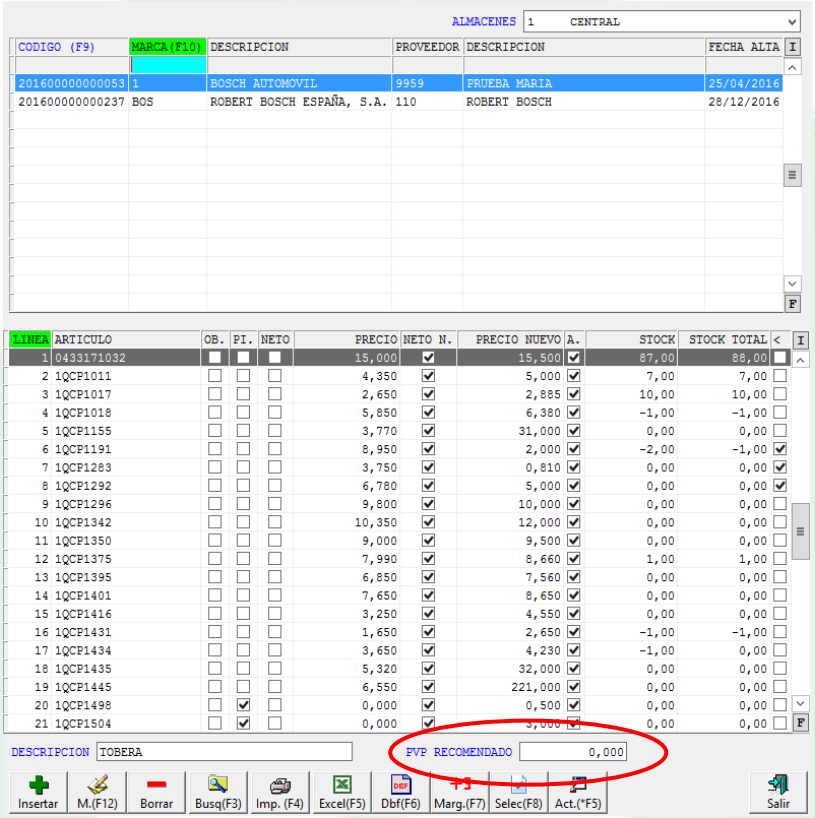
Se puede realizar de manera masiva desde el menú de Arts. → Act. Tarifa Proveedor; siempre y cuando el proveedor proporcione esa información.

En el caso de tener un archivo Excel, hacer clic en el botón 

. Se abrirá la siguiente pantalla:

- **Proveedor**: Al cual se le actualizarán los precios.
- **Marca y Desde / hasta Familia**: La marca y familia o familias a los cuales se les va actualizar el precio de compra.
- **Mostrar precios no actualizados**: Se marcará esta opción en el caso de querer hacer una comprobación o visualizar aquellos artículos que no se le van actualizar el precio de compra.
- **Incluir artículos de Baja**: Se marcará en el caso de que se tengan artículos dados de baja y se quieran seguir actualizando, por si éstos vuelven a darse de alta en algún momento.
- **Incluir solo artículos del Fichero**: Se marcará cuando se quiera que únicamente cargue en pantalla aquellos artículos que están en el Excel a actualizar.
- **Num. De Hoja**: Por defecto siempre aparecer el nº de hoja 1, hacer referencia a la hoja del Excel, se cambiará en el caso que la información que se quiere coger puede estar en una hoja distinta a la 1.
- **Fila inicial y Final**: número de la fila en la que empieza y número de la fila en la que acaba.
- **Columna Referencia**: se introducirá la columna en la que se encuentra la referencia. En el caso de que el Excel contenga referencia comercial, si ésta es diferente a la del artículo, referencia teccom o Ean (código de barras) seleccionar los campos.
- **Columna Precio**: El precio que el proveedor proporciona.
- **Col. PVP. Rec:** Aquí introducir la columna del precio especial que el proveedor proporcionaría.
-

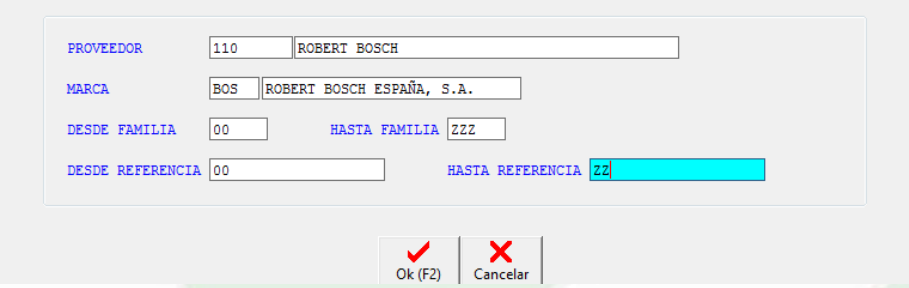
Una vez están todos los datos rellenados, pulsar Ok(F2). Buscar el fichero y éste aparecerá cargado en pantalla. El PVP Recomendado, en el caso de tenerlo, se podrá visualizar en la parte de abajo a la derecha.



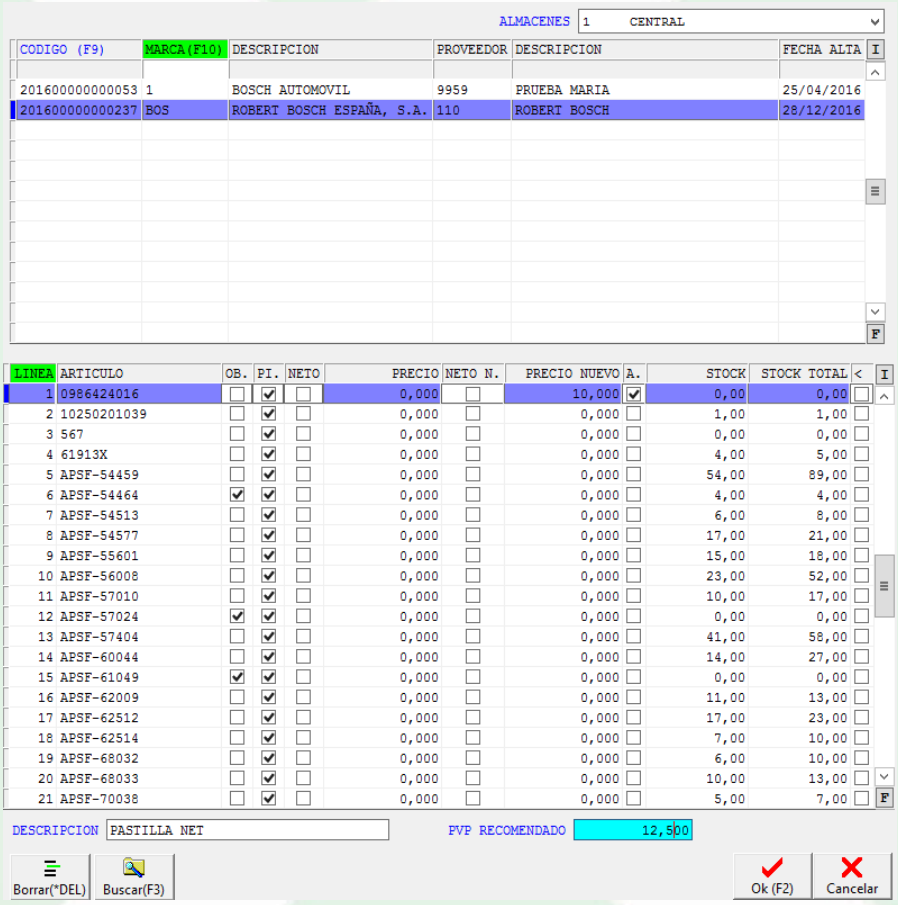
En el caso de no disponer de un archivo Excel, se puede modificar de manera manual con el botón Insertar.

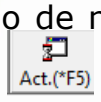
Aparece la siguiente pantalla:

- **Proveedor:** Introducir el código de proveedor al cual se va a aplicar la actualización.
- **Marca:** poner la marca a actualizar.
- **Desde / Hasta Familia:** Se puede filtrar por una única familia o, en el caso de que sean todas la familias que contiene la marca, poner desde la familia "0" hasta la familia "ZZZ".
- **Desde / Hasta Referencia:** Realizar los mismos pasos con los artículos, es decir, filtrar por artículos concretos o poner desde Referencia "0" hasta Referencia "ZZZ".



Una vez están cargados en pantalla, hacer clic en el botón M(F12) para modificar y Ok(F2) para pasar a las líneas de los artículos. De ese modo se modificará el precio de compra y pvp recomendado manualmente.



Una vez están todos los artículos cargados, ya sea desde el archivo Excel o de manera manual, el siguiente paso será actualizarlo con el Botón 

donde aparecerá la siguiente pantalla:

- **Fecha de cambio:** introducir la fecha en la que se aplicarán los precios.
- **Todos los proveedores**: marcando esta opción se aplicarán los precios de compra a todos los proveedores.
- **Excluir proveedor principal**: En el caso de que se marque la opción de Todos los proveedores, se marcaría la opción de excluir actualización al proveedor principal para que ésta no afecte al proveedor principal que tienen asignado los artículos.
- **Insertar articulo-proveedor inexistente**: Se marca en el caso de que los artículos no estén asociados al proveedor que se selecciona.
- **Proveedor principal**: En el caso de que los artículos no tengan proveedor principal, y marcando la opción de insertar articulo-proveedor inexistente, éste se creará como proveedor principal.
- **Actualizar P.V.P. recomendado Desmarcado**: Se marca esta opción en el caso de que únicamente se quiera actualizar el pvp recomendado, sin que afecte al precio de compra de proveedor.
- **Actualizar precio venta con el precio de compra**: se marca esta opción en el caso de que se quiera actualizar el precio de venta al público. En ese caso, hay que indicar a qué tarifa hace referencia, y también da la opción de incrementar el marca o el descuento.
- **Ok (F2)** para acabar el procedimiento.

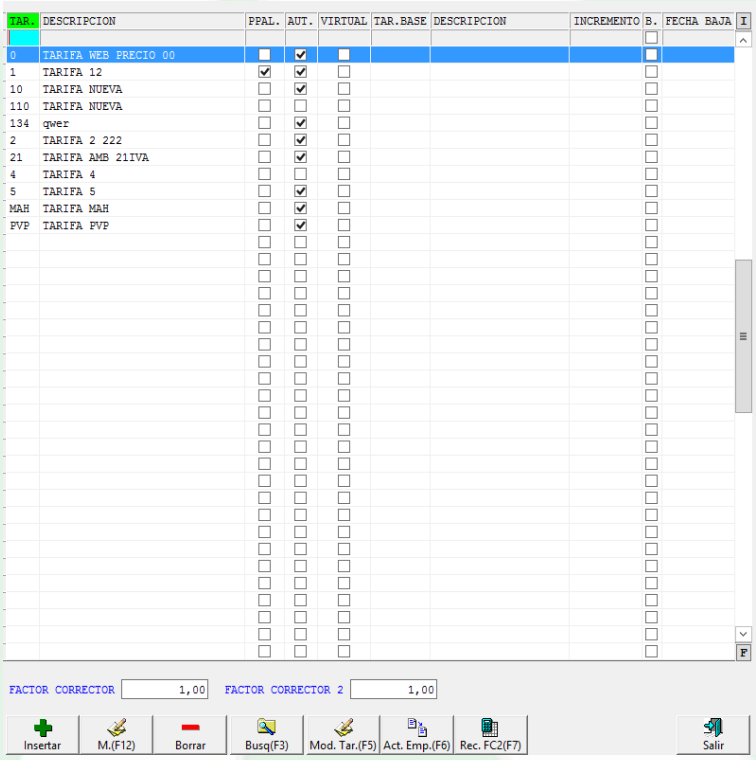
Anexo V.I

Los precios que proporciona el programa están asociados a una tarifa de venta y ésta, a su vez, a artículos.

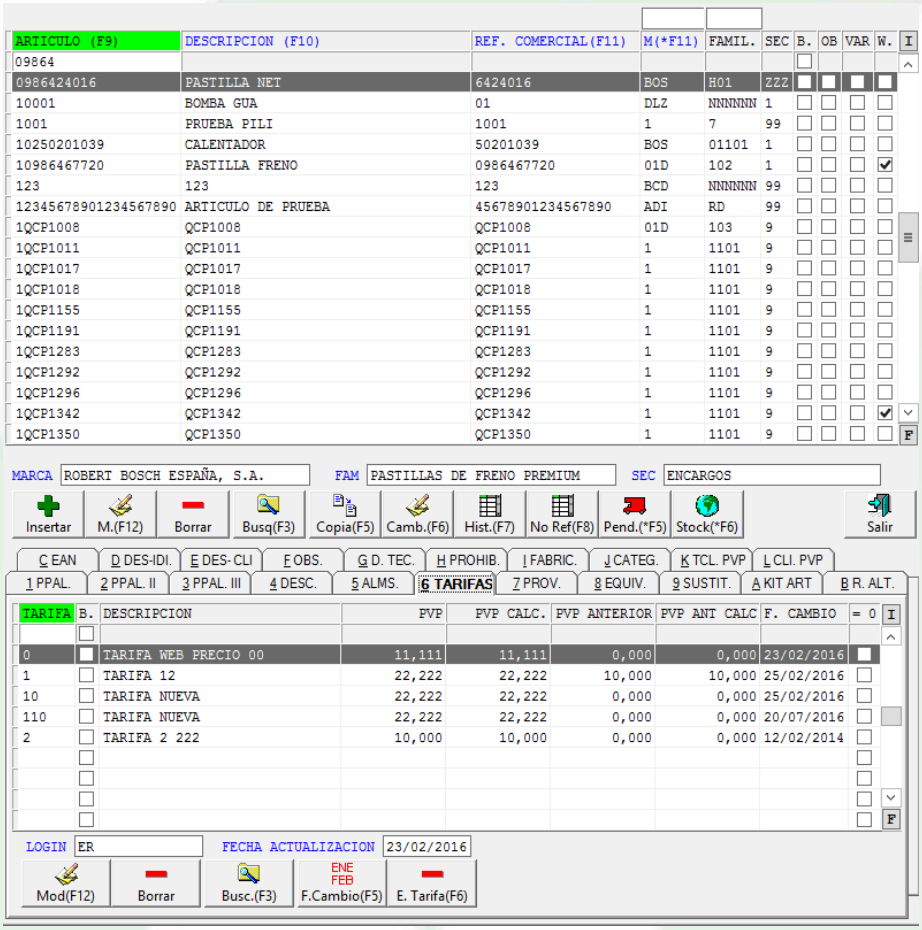
Los precios que aparecen en el Docnet son los que están asociados a la tarifa principal.

Para indicar que una tarifa está como principal se tendrá que ir al menú de Arts. → Tarifas. marcando la opción PPAL. Sólo una tarifa puede estar como Principal, no puede haber más de una.

En el caso de querer crear una tarifa nueva, desde el botón Insertar, introducir el código de la Tarifa y la descripción de ésta. Posteriormente se le introducirán los precios.



Para poder ver los precios hay que ir al menú de Alm. → Artículos y pestaña 6 (Tarifas). Desde esta pantalla se pueden modificar los precios de manera manual, haciendo clic en el botón Mod.(F12). Introducir el PVP nuevo que, automáticamente, será aplicado a la fecha de Cambio que se le indique.



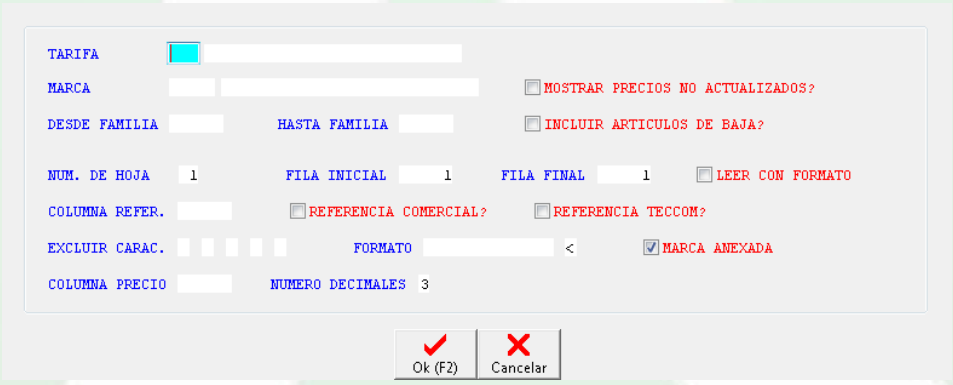
Para poder actualizar una tarifa de manera masiva se tendrá que ir al menú Arts. → Act. Tarifa Venta.

Para poder introducir la tarifa de venta desde un Excel, seleccionar el botón

. Se abrirá la siguiente pantalla:

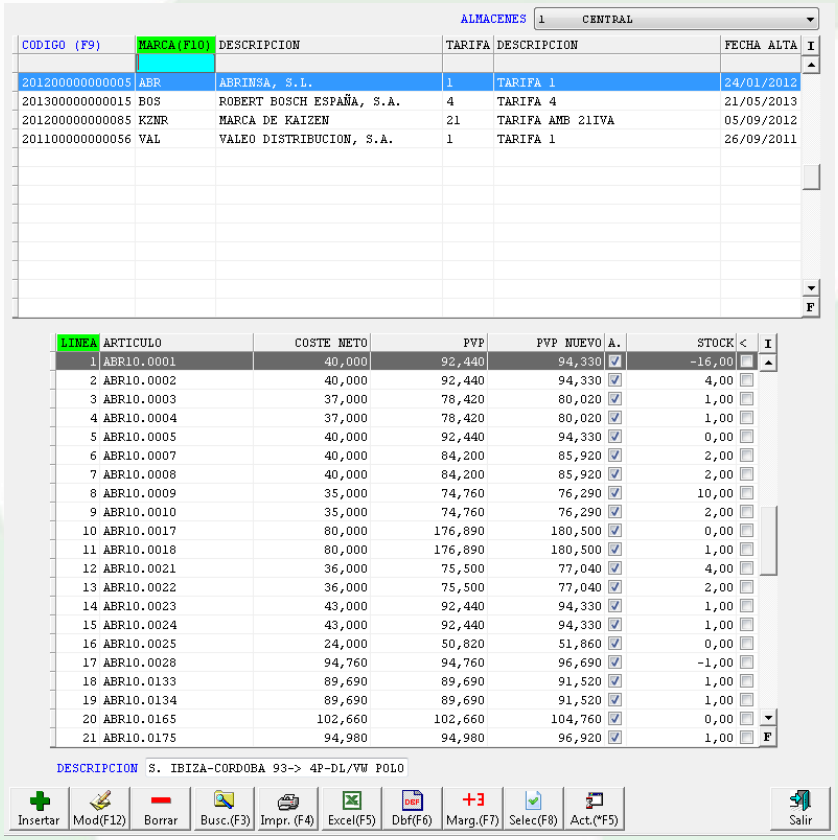
- **Tarifa:** Introducir el código de la tarifa a actualizar.
- **Marca:** Introducir el código de la marca a actualizar.
- **Desde / hasta Familia**: En el caso de que únicamente se actualice una Familia, introducir el código de la familia. De lo contrario, introducir en el apartado Desde Familia "0" y en Hasta familia "ZZZ". De ese modo cogerá las diferentes familias que pueda contener el Excel.
- **Mostrar precios no actualizados**: Se marcará esta opción si se desea saber qué artículos no se actualizarán, por mantener el mismo precio.
- **Incluir artículos de baja**: Se marcará en el caso de querer mantener actualizados los precios de los artículos que están de baja, por si en algún momento se quiere volver a darlos de alta.

- **Num. De Hoja**: Por defecto siempre aparece el nº de hoja 1. Hace referencia a la hoja del Excel y se cambiará en el caso de que la información que se quiere coger esté en una hoja distinta a la 1.
- **Fila Inicial y Fila final**: número de la fila en la que empieza y número de la fila en la que acaba.
- **Columna Refer**.: Se introducirá el código de la columna en la que se encuentra la referencia.
- **Referencia Comercial**: Se marcará en el caso de que el Excel contenga la referencia comercial y en el Skrit esté marcado que la referencia comercial es diferente a la Referencia.
- **Referencia Teccom**: Se marcará en el caso de que el Excel contenga la referencia Teccom.
- **Excluir Carac.:** Se introducirán los caracteres que se quieren excluir de la columna de la referencia en el caso de que los artículos que están creados en el Skrit no los contengan. Ya sea un espacio, un guion, asterisco, etc.
- **Marca anexada**: Por defecto siempre estará marcada. Quiere decir que la columna de la referencia no tiene el código de la marca anexada y, por lo tanto, se quiere que lo una. En el caso de que el Excel contenga en la columna de la referencia la marca anexada, se desmarcará.
- **Columna Precio**: Por último, introducir la columna que contenga el precio de venta.

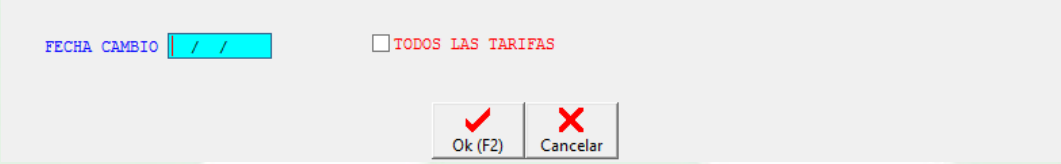


Si en el archivo Excel hay artículos que no existen en el programa, no aparecerán, únicamente son aquellos que estén creados.

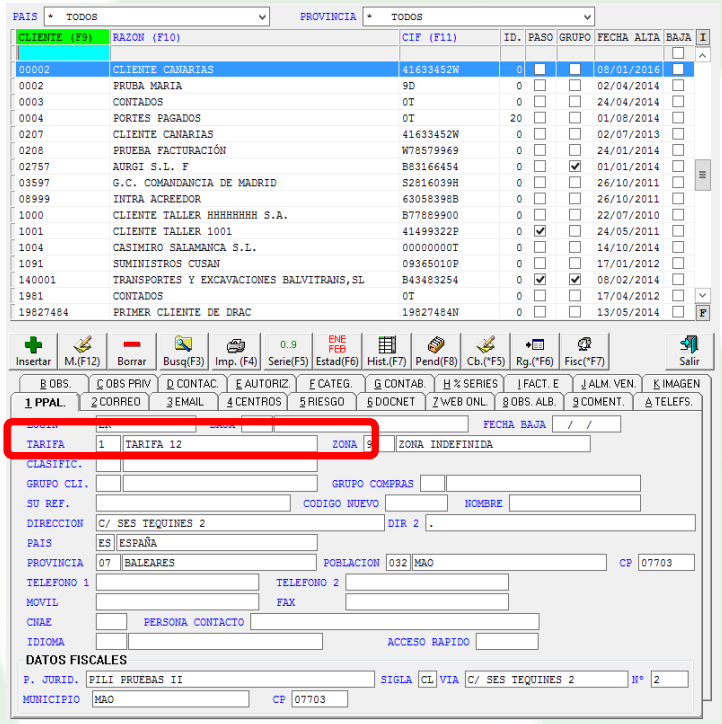
Una vez está la tarifa con los precios nuevos, se actualizarán aquellos que tengan marcada la columna A. (Actualizar).



Para aplicar los precios, el siguiente paso será dar al botón de Act. (*F5). Aparecerá la siguiente pantalla en la que se introduce la fecha de cambio, es decir, a partir de qué fecha va a implantarse la tarifa. Se marcará la opción de *Todas las Tarifas* en el caso de que exista más de una tarifa y todas ellas tengan el mismo precio.

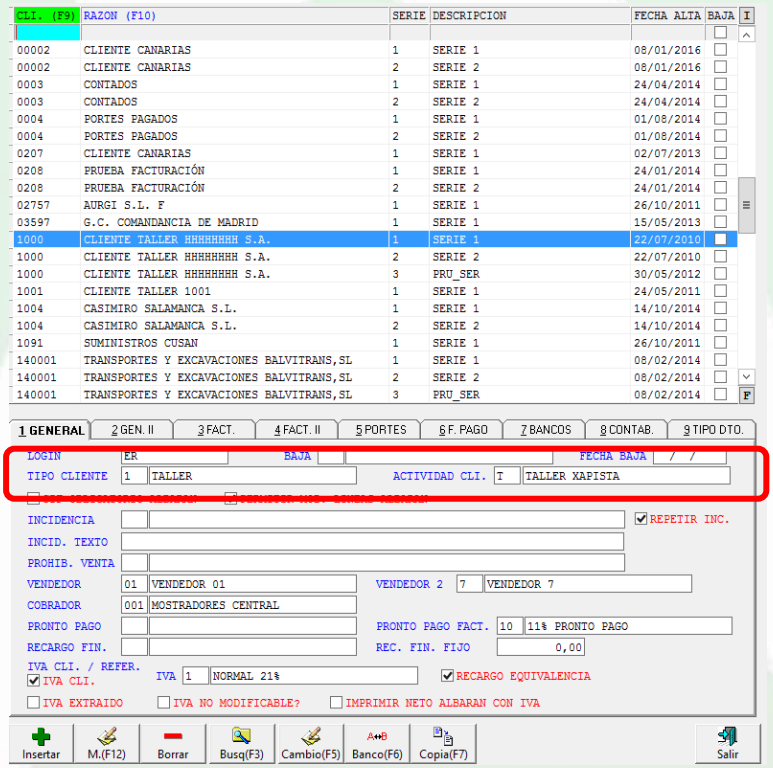


Las tarifas se le asignan al cliente desde el menú de Cli. → Clientes pestaña 1 (PPAL).



El cliente se puede clasificar por tipo y actividad de cliente. Esto se creará desde los menús de Cli. →Tipos de cliente y Cli. → Actividad de clientes.

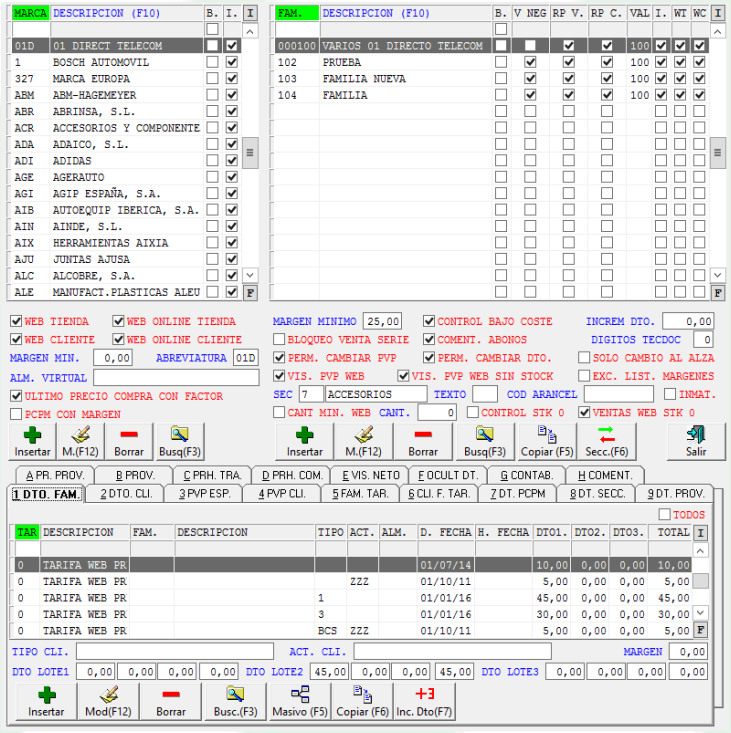
Se le asignaran al cliente desde el menú de Cli. → Clientes – Serie, pestaña 1 General.



Al introducir una tarifa, un tipo o una actividad de cliente a un cliente, servirá para asignar los descuentos. Éstos se introducirán desde el menú de Alm. → Marcas – Familias y en la Pestaña 1. Dto.Fam.

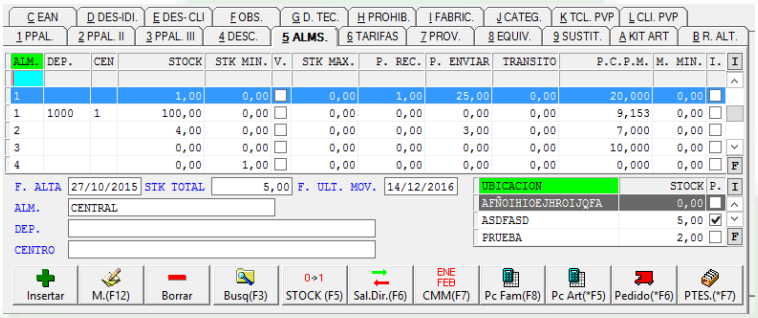
Los descuentos se aplicarán a la marca o a la marca y familia. Se asocian a la tarifa en el caso de que se introduzca un descuento a una tarifa sin ésta estar asociada a una actividad o a un tipo de cliente. Esto querrá decir que se aplicarán los descuentos a todos los clientes.

En el caso de querer aplicar un descuento a unos clientes en concreto, éstos se podrán aplicar por tipo y actividad. De ese modo, únicamente se aplicarán los distintos descuentos según se hayan clasificado.



Anexo V.II

El stock se puede ver en el menú de Alm. → Artículos en la pestaña 5 (Alms.). Proporciona el stock que tiene cada uno de los almacenes en el caso de tenerlos.

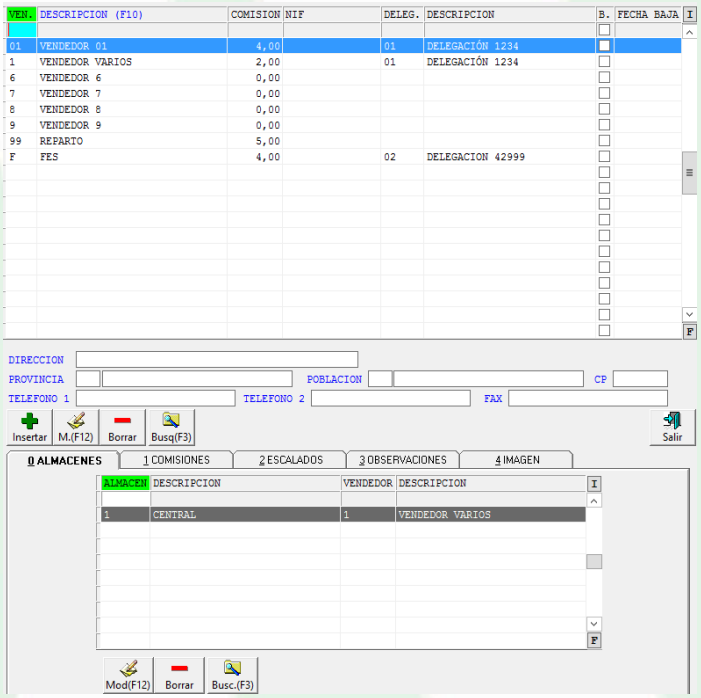


ANEXO VI

Para crear un Comercial en el Skrit, ir al menú de Tablas → Vendedores.

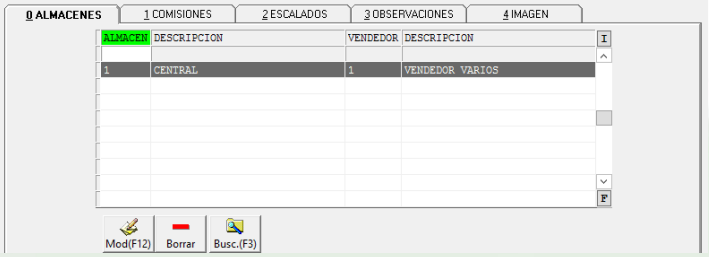
Para crear un vendedor hay que hacer clic en el botón *Insertar*, introducir el código del vendedor a crear y la descripción (puede ser el nombre del comercial).

En Comisión se introduce el porcentaje de comisión que obtendrá el vendedor; la delegación se introducirá en el caso de que se tengan varios almacenes y cada vendedor tenga una delegación asignada. Las delegaciones se crean en Alm. → Delegaciones.

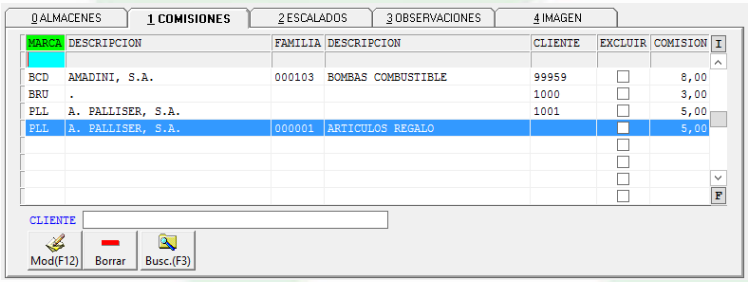


Las pestañas que aparecen sirven para:

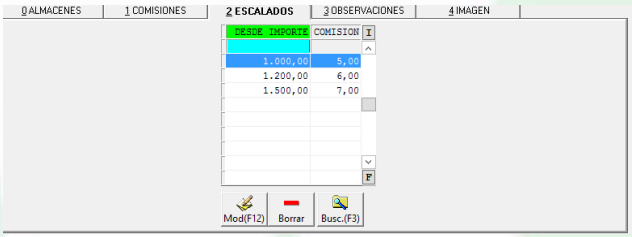
0. **Almacenes**: desde aquí se pueden compartir vendedores, es decir, aunque un cliente tenga un vendedor principal, para las ventas que se hagan en el almacén que se le indique irán destinadas al vendedor que se le asocie.



1. **Comisiones**: Permite introducir una comisión diferente a la que se indicó anteriormente, ya sea por marca, por marca y familia e incluso asociarlas a un código de cliente. También se puede excluir marca o marcas y familias que no se quiera que se apliquen comisión.

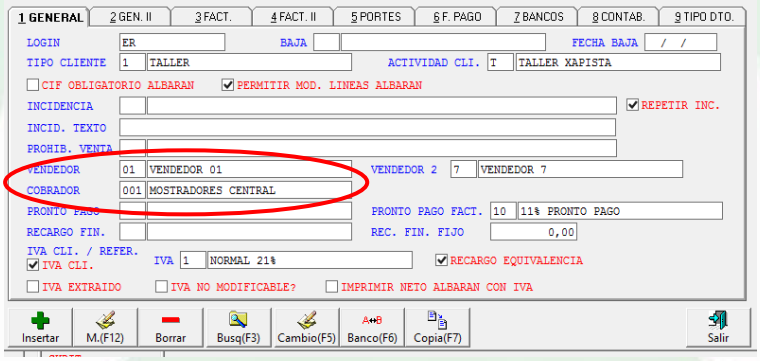


2. **Escalados**: Permite, a partir de unos importes, aplicar una comisión distinta a la que tiene el vendedor.



3. **Observaciones**: notas que se le quieran poner al vendedor.
4. **Imagen**: Introducir una imagen en formato JPG.

Una vez creado el vendedor, éste será asignado al cliente desde el menú de Cli. → Clientes- series, pestaña 1(General).



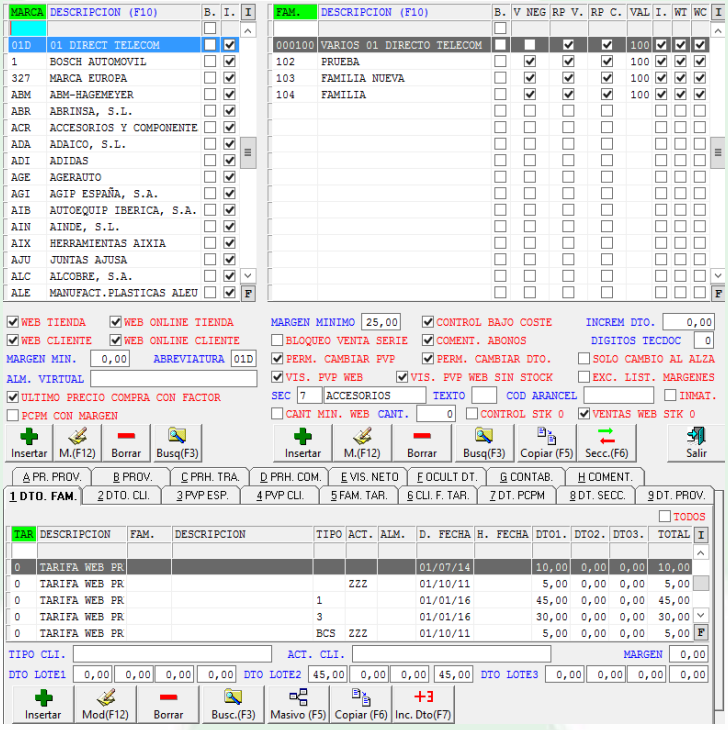
ANEXO VII

Los descuentos, precios especiales, promociones, etc. serán aplicados desde el menú de Alm. → Marcas – Familias. Éstos se dividen en diferentes pestañas:

Anexo VII.I

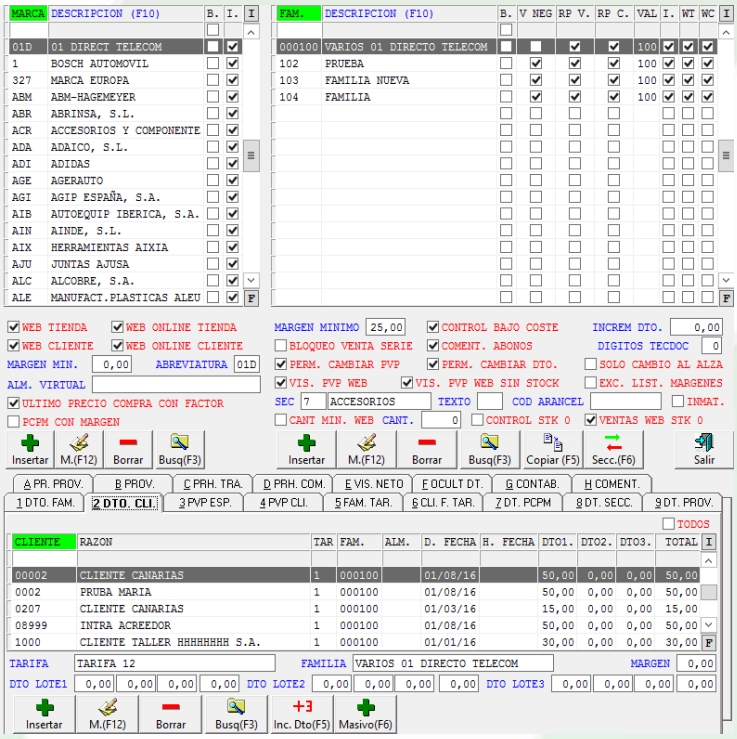
Pestaña 1 Dto. Fam.: Los descuentos se aplicarán a la marca o a la marca y familia y se asocian a la tarifa. En el caso de que se introduzca un descuento a una tarifa sin ésta estar asociada a una actividad o a un tipo de cliente querrá decir que se aplicarán los descuentos a todos los clientes.

En el caso de querer aplicar un descuento a unos clientes en concreto, éstos se podrán aplicar por tipo y actividad, de ese modo únicamente se aplicarán los distintos descuentos según se hayan clasificado.



Anexo VII.II

Pestaña 2.Dto. Cli.: Se aplicarán descuentos a códigos de clientes. Ya puede ser a una marca y familia en concreto, como a una marca y todas sus familias a partir de una fecha. En el caso de que algún cliente tenga un descuento en la pestaña 1, tendrá prioridad la pestaña 2 sobre la 1.



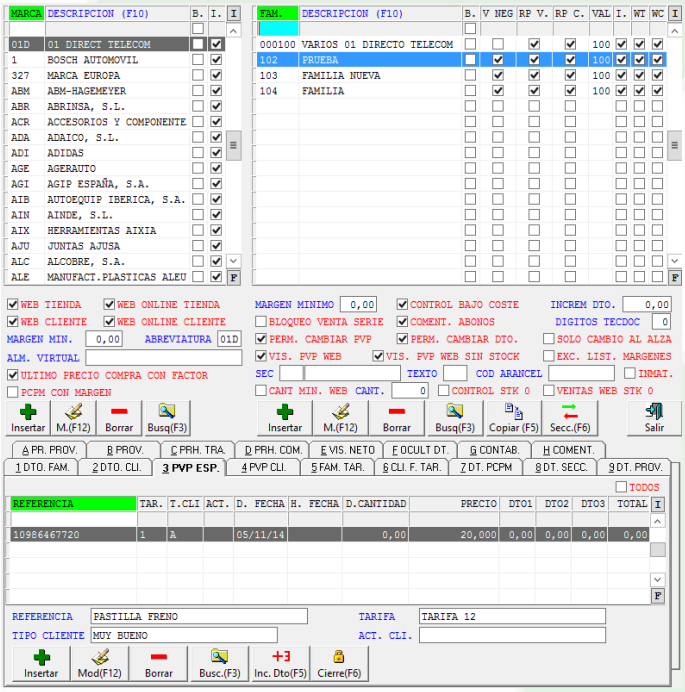
Anexo VII.III

Pestaña 3. Pvp. Esp: Aquí se aplican precios a Referencias en concreto a un tipo de cliente, actividad o ambas. Se aplicará a partir de una fecha y ésta puede tener fecha de cierre o bien puede quedar abierta, dejando el espacio en blanco.

Las cantidades pueden ponerse de diferentes maneras:

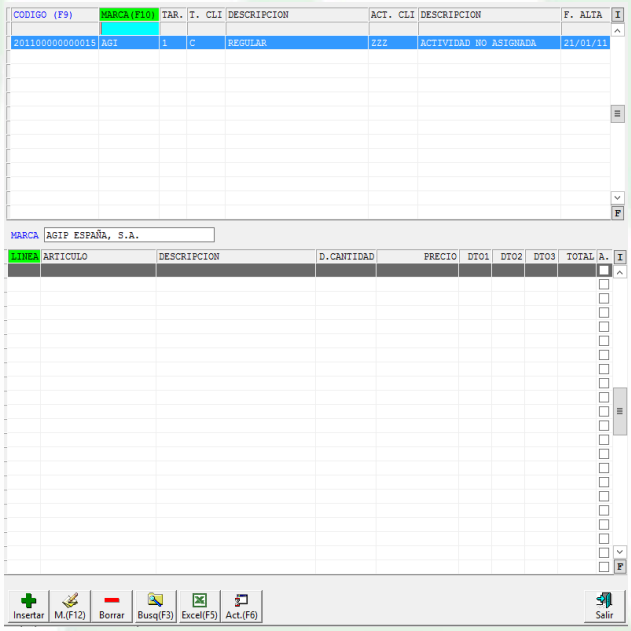
1. Se puede poner a partir de una cantidad, es decir, en el caso de que se ponga desde cantidad 5, el precio que aparecerá para una unidad o inferior a 5 será el precio que la referencia tenga estipulado en la tarifa del cliente y, en el momento en que se introduzcan 5 o más referencias, el precio y en el caso de tenerlos puestos, también será el que se le haya impuesto en este apartado.

2. Otra opción sería aplicar precio y descuentos o únicamente precio, para que aparezca de forma automática. Para ello, en el apartado desde cantidad se introduciría 0.



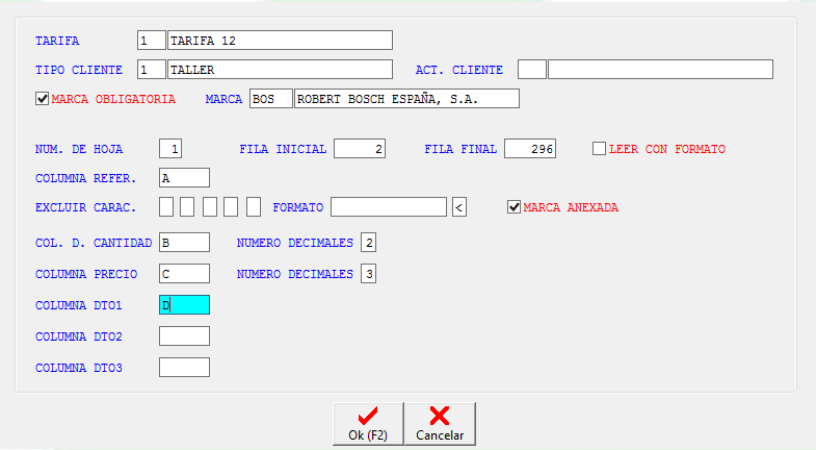
Los precios especiales tambien pueden introducirse de manera masiva desde el menú de Arts. → Act. Venta tipo Cli. Pvp.

Aparecerá la siguiente pantalla en la que se pueden introducir precios especiales por tipo de cliente de manera manual o masiva, siempre y cuando se disponga de un archivo excel.

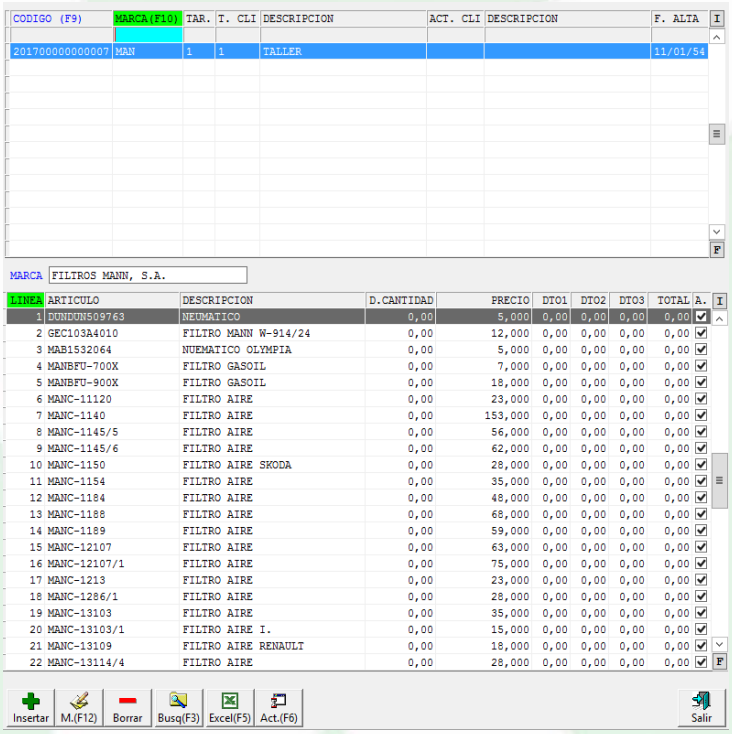


1. Para introducirlo desde un Excel, hacer clic sobre el botón de Excel (F5), aparecerá la siguiente pantalla:

- **Tarifa**: Introducir la tarifa a la cual se aplicarán los precios especiales.
- **Tipo cliente**: El código de tipo de cliente al cual se le van a aplicar dichos precios.
- **Actividad Cliente**: El código de Actividad de cliente al cual se le van a aplicar dichos precios.
- **Marca obligatoria**: En el caso de dejar marcada esta casilla obligará a introducir la marca a la cual se introducirán los precios especiales. De lo contrario, no será necesario introducir una marca, por lo que permitirá actualizar diferentes precios a distintas marcas.
- **Num. de hoja**: introducir el número de la hoja de Excel en la que se encuentra la información que se va actualizar.
- **Fila inicial**: Fila en la cual empieza la información.
- **Fila Final**: Fila en la cual finalizar la información.
- **Marca Anexada**: Se dejará marcada esta casilla en el caso de que la columna de la referencia del Excel no contenga el código de la marca adjunta. Se desmarcará en el caso que la columna de Referencia ya lo contenga.
- **Columna Refer.:** Se introduce la columna que contiene la referencia en el Excel.
- **Excluir carac.:** Se introducirán los signos que contiene la columna de la referencia y no están asociados al artículo. Puede ser un -, *, /, etc….
- **Col. D. Cantidad**: Se pondrá la columna que contenga la cantidad.
- **Columna Precio**: Se introducirá la columna del precio a actualizar.
- **Columna Dto1**: Se introduce la columna del descuento a actualizar.

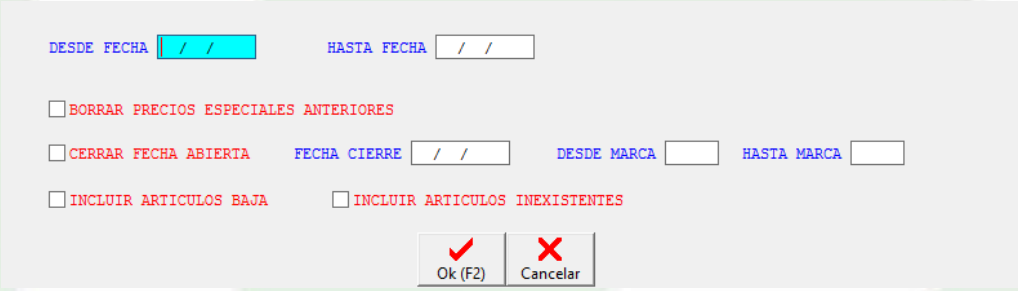


Una vez quedan rellenado los campos deseados, hacer clic en el botón Ok(F2) para ir a cargar los datos del Excel. El siguiente paso será actualizar desde el botón Act.(F6).



Aparecerá la siguiente pantalla:

- **Desde Fecha**: A partir de qué fecha se empezarán a aplicar los precios especiales.
- **Hasta Fecha**: Fecha de cierre de los precios especiales. Ésta puede quedar abierta.
- **Borrar Precios Especiales Anteriores**: Se marcará este parámetro en el caso de querer eliminar los precios especiales anteriores. Se tendrá que informar desde / hasta que marca se desean quitar dichos precios.
- **Cerrar Fecha Abierta**: Se marcará esta opción y se introducirá una fecha para darlos por cerrados, indicando también desde/ hasta que marca se desea dar por cerrada.
- **Incluir Artículos de baja**: En el caso que el archivo Excel contenga artículos que estén de baja y se desea incluirlos dentro de los precios especiales.
- **Incluir Artículos inexistentes**: Si el Excel contiene artículos que no existen en el sistema.
- Para finalizar **Ok(F2).**



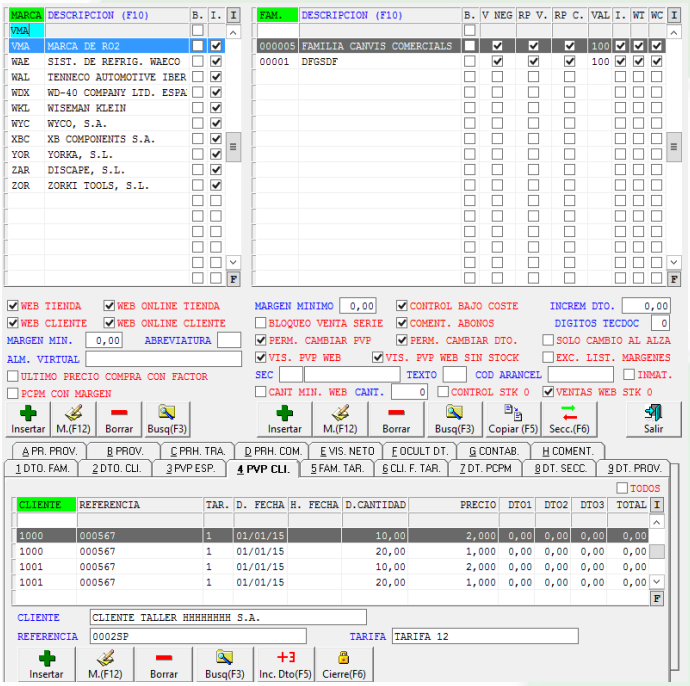
Una vez están aplicados los precios especiales por tipo de cliente, esta pestaña tendrá prioridad sobre las otras dos, es decir, sobre los descuentos Familias y descuentos clientes.

Anexo VII.IV

Pestaña 4 PVP Cli.: Desde este apartado se aplican precios especiales a clientes y referencias en concreto para una tarifa desde una fecha determinada, pudiendo ésta ser cerrada poniendo una fecha límite o bien dejándola abierta.

Las cantidades pueden ponerse de diferentes maneras:

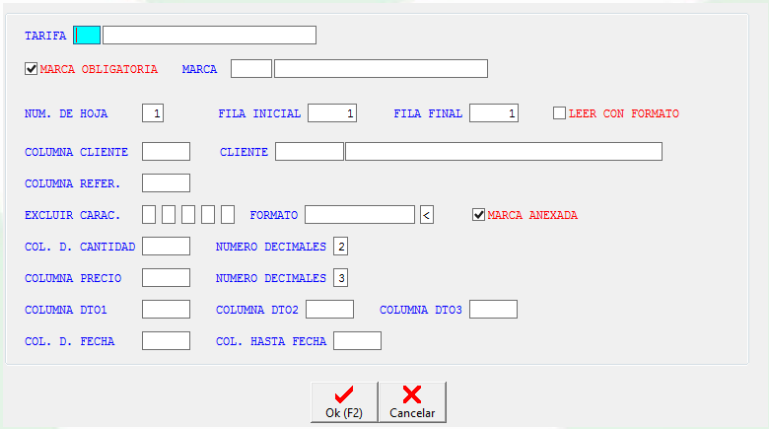
1. Se puede poner a partir de una cantidad, es decir, en el caso de que se ponga desde cantidad 5, el precio que aparecerá para una unidad o unidades inferior a 5 será el precio que la referencia tenga estipulado en la tarifa del cliente y, en el momento en que se introduzcan 5 o más referencias, el precio (en el caso de tenerlos puesto) será el que se le haya impuesto en este apartado.
2. Otra opción sería aplicar precios y descuentos, o únicamente precios para que aparezca de forma automática. Para ello, en el apartado desde cantidad introducir 0.



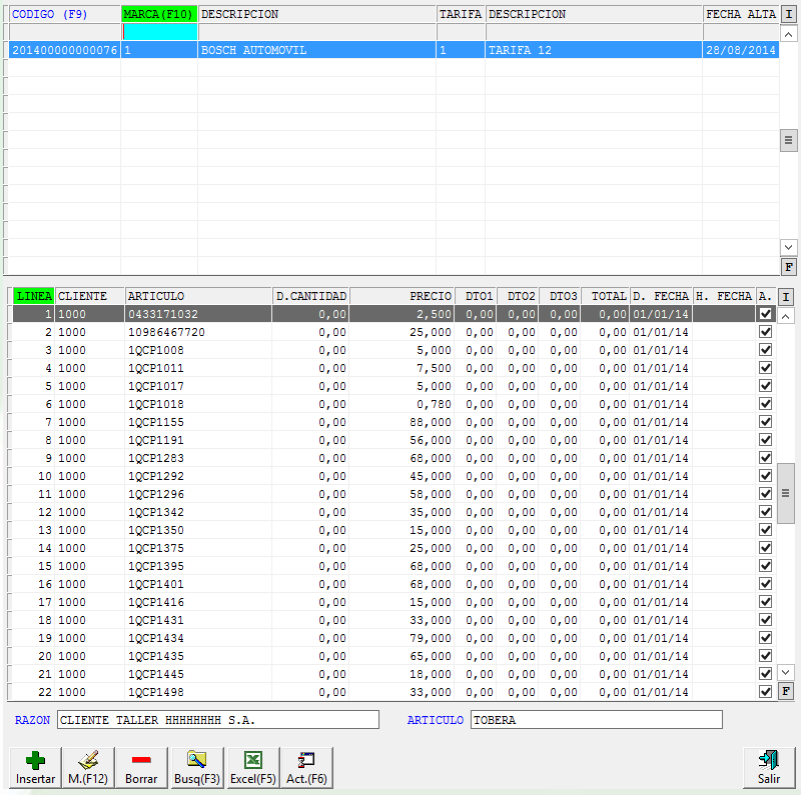
Al igual que los precios especiales, pueden introducirse de manera manual o pueden ser actualizados de manera masiva desde un archivo Excel. Esta opción se encuentra en el menú de Arts. → Act. Venta Cliente Pvp y desde el botón Excel. Aparecerá la siguiente pantalla:

- **Tarifa**: introducir la tarifa a la cual se aplicarán los precios especiales.
- **Marca obligatoria**: En el caso de dejar marcada esta casilla, obligará a introducir la marca a la cual se introducirán los precios especiales. En el caso de desmarcarla, no será necesario introducir una marca, por lo que permitirá actualizar diferentes precios a distintas marcas.
- **Num. De Hoja**: Introducir el número de la hoja de Excel en la que se encuentra la información que se va actualizar.
- **Fila Inicial**: A partir de qué fecha se empezarán a aplicar los precios especiales.
- **Fila Final**: Fila en la cual finaliza la información.
- **Columna Cliente**: Se introducirá la columna que contenga el código de cliente, en el caso de tenerla. De no ser así, introducir el código de cliente en la casilla de Cliente.
- **Columna Refer.**: Se introduce la columna que contiene la referencia en el Excel.
- **Excluir Carac.**: Se introducirán los signos que contiene la columna de la referencia y no están asociados al artículo. Puede ser un -, *, /, etc.

- **Col. D. Cantidad**: Se pondrá la columna que contenga la cantidad.
- **Columna Precio**: Se introducirá la columna del precio a actualizar.
- **Columna Dto**: Se introduce la columna del descuento a actualizar.
- **Col. D. Fecha / hasta Fecha**: Se introduce la columna en la cual contiene la fecha.

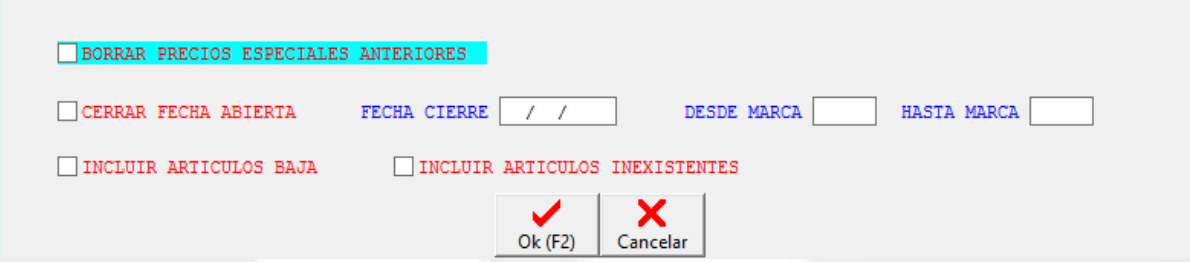


Una vez queda todo rellenado y el Excel cargado, aparecerá la siguiente pantalla. Como se puede comprobar, aparece el código de cliente vinculado a los artículos y precios que se le van a ser aplicados.



El siguiente paso será actualizarlo desde el botón Act. (F6):

- **Borrar precios especiales anteriores**: Se marcará este parámetro en el caso de querer eliminar los precios especiales anteriores, se tendrá que informar desde / hasta que marca se desean quitar dichos precios.
- **Cerrar Fecha abierta**: Se marcará esta opción y se introducirá una fecha para darlos por cerrados, indicando también desde/ hasta que marca se desea dar por cerrada.
- **Incluir Artículo baja**: en el caso que el Excel contenga artículos que estén de baja y se quiera que se incluyan dentro de los precios especiales.
- **Incluir Artículos Inexistentes**: Si el Excel contiene artículos que no existen en el sistema.
- Para finalizar **Ok(F2)**.



Una vez quedan aplicados los precios especiales a clientes, esta pestaña tendrá prioridad sobre las otras dos, es decir, sobre los descuentos Familias, descuentos clientes o precios especiales por tipo de cliente.

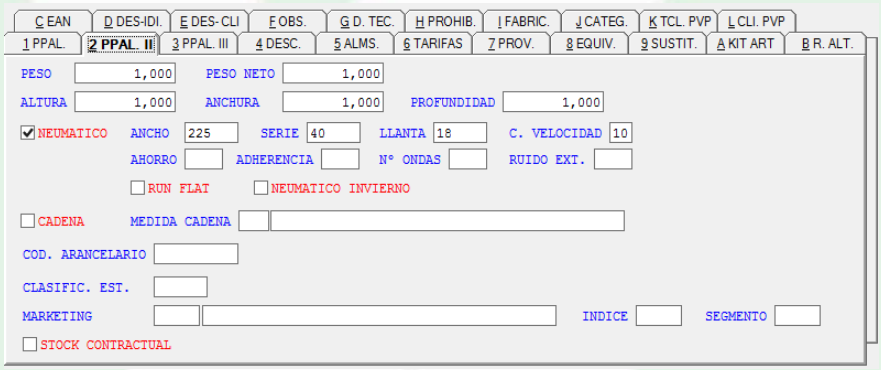
ANEXO VIII

Se marcará un artículo como neumático o cadena desde el menú de Alm. → Artículos, pestaña 2 PPALII.

Anexo VIII.I

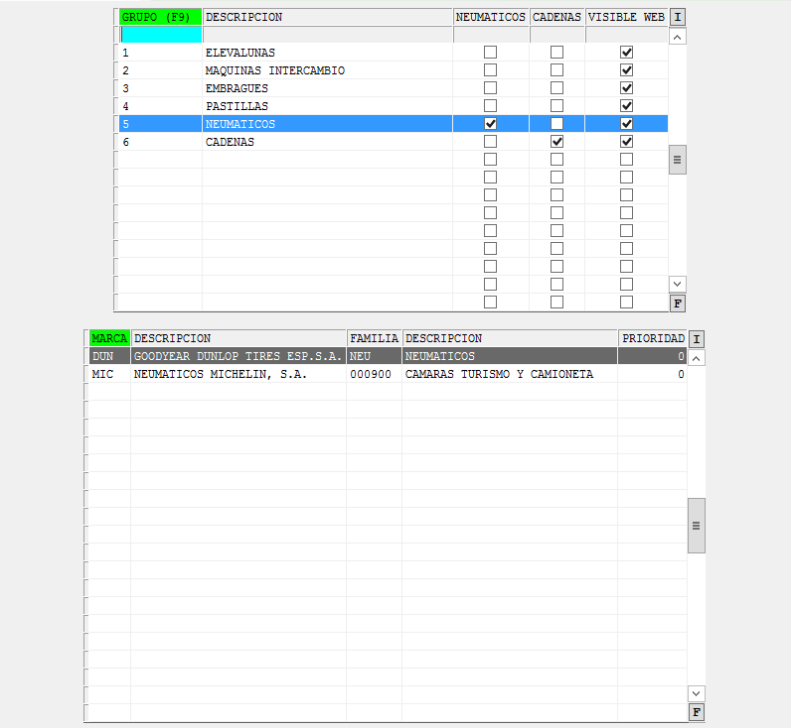
Neumático

En este apartado se indicará el Ancho, Serie, Llanta y la C. Velocidad, al igual que también se puede indicar si el neumático es Run Flat o es un neumático de invierno.



Aparte de seleccionar los artículos como neumáticos, es importante que éstos sean marcados como tal en el Skrit para que aparezcan reflejados en el Docnet. Para ello ir al menú de Alm. → Grupos Familias.

Aquí se creará un grupo: el código de éste será el que se desee (pueden ser valores alfanuméricos), se introducirá la descripción ("neumático"), se marcará la pestaña de Neumáticos y visible Web. En la tabla de abajo indicar las marcas o marcas y familias que contengan los artículos que son neumáticos. De este modo aparecerán en el Docnet asociado al apartado de Neumáticos.



GRUPO (F9)	DESCRIPCION	NEUMATICOS	CADENAS	VISIBLE WEB
1	ELEVALUNAS	☐	☐	☑
2	MAQUINAS INTERCAMBIO	☐	☐	☑
3	EMBRAGUES	☐	☐	☑
4	PASTILLAS	☐	☐	☑
5	NEUMATICOS	☑	☐	☑
6	CADENAS	☐	☑	☑

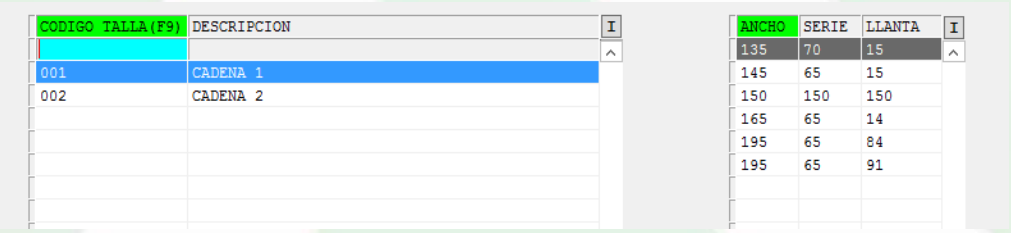
MARCA	DESCRIPCION	FAMILIA	DESCRIPCION	PRIORIDAD
DUN	GOODYEAR DUNLOP TIRES ESP.S.A.	NEU	NEUMATICOS	0
MIC	NEUMATICOS MICHELIN, S.A.	000900	CAMARAS TURISMO Y CAMIONETA	0

Anexo VIII.II

Cadenas

Se crearán las tallas de las cadenas desde el menú de Alm. → tallas Cadenas.

Se creará el código de la talla, que será el que cada uno desee, introduciendo la descripción y asociando las medidas de los neumáticos que pueden ser válidas para el código de cadenas que se ha creado.



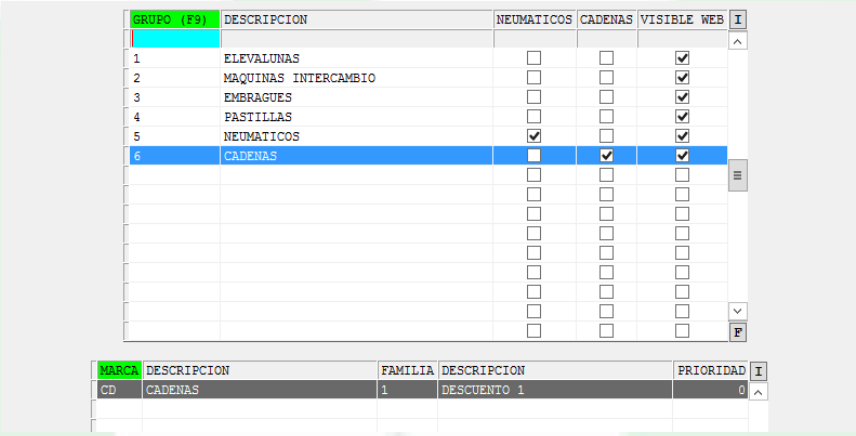
CODIGO TALLA(F9)	DESCRIPCION
001	CADENA 1
002	CADENA 2

ANCHO	SERIE	LLANTA
135	70	15
145	65	15
150	150	150
165	65	14
195	65	84
195	65	91

Una vez creadas las tallas de las cadenas, éstas se asociarán a los artículos desde el menú de Alm. → Artículos, pestaña PPAL II. En el menú de Artículos también se seleccionarán como cadenas indicando el código de la cadena.

Igual que con los neumáticos, las cadenas también tienen que ser marcadas como tal en el Skrit para que aparezcan reflejadas en el Docnet. Para ello ir al menú de Alm. → Grupos Familias

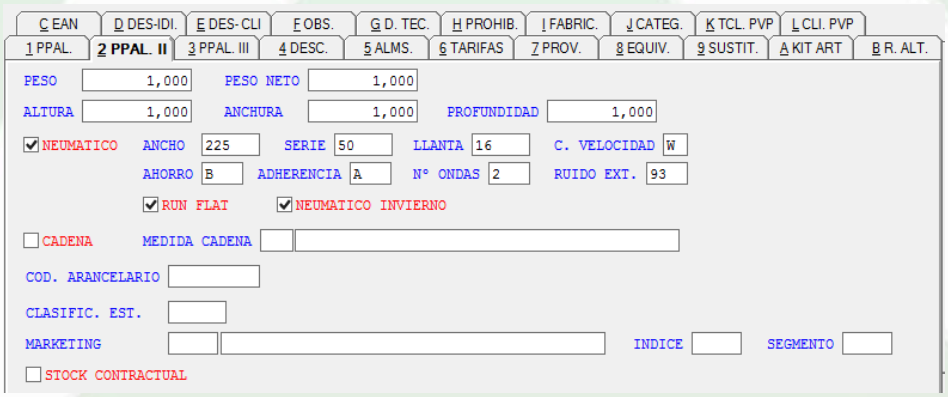
Aquí se creará un grupo de cadenas siendo el código de éste el que se desee (pueden ser valores alfanuméricos). Se introducirá la descripción, se marcará como Cadenas y visible Web. En la tabla de abajo indicar las marcas o marcas y familias que contengan los artículos que están seleccionados como cadenas. De este modo aparecerán en el Docnet asociado al apartado de Cadenas.



Anexo VIII.III

Etiqueta Europea

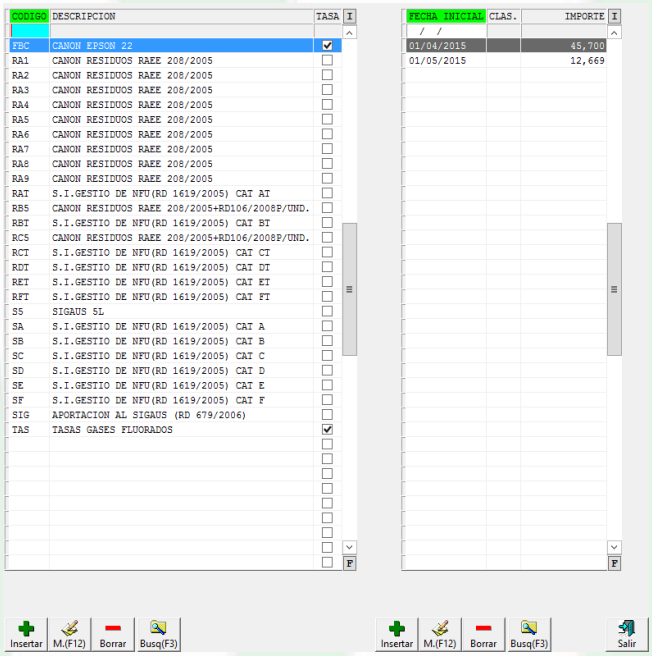
Se establecerán los parámetros para que aparezca la Etiqueta Europea en el menú de Alm. → artículos y en la pestaña 2PPAL II. Se le indicará el ahorro, adherencia, nº ondas y ruido Ext.



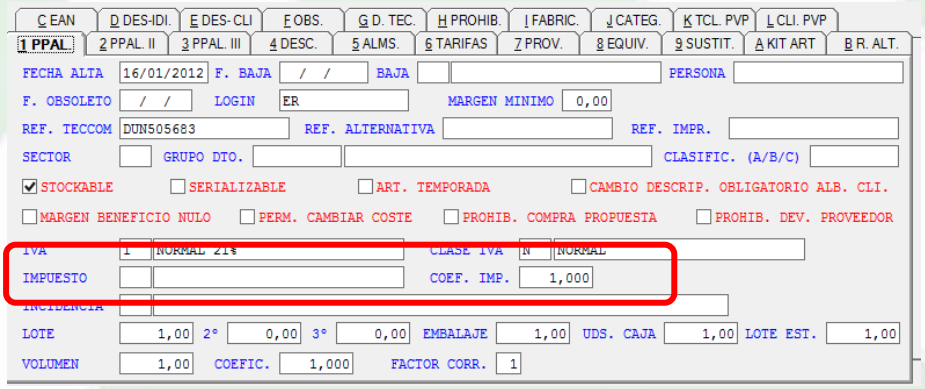
ANEXO IX

Los impuestos se crearán en el menú de Tablas → Impuestos varios.

Se insertará el código del impuesto (el código que se desee) y la descripción que se le quiera dar. Se indicará que son tasas a los gases fluorados. Una vez creado el código, en la tabla de la derecha, se aplicará el importe desde una fecha. Estos importes pueden ir variando con el tiempo, por lo que para que se vayan aplicando los cambios, introducir la fecha en que ha sido modificado y el importe correspondiente.



Una vez está creado el impuesto, éste será asociado al artículo. Para ello hay que ir al menú de Alm. → Artículos, pestaña 1PAPAL. En el apartado de *Impuesto* se introducirá el código del impuesto que se ha creado anteriormente y en Coef. Imp. se pondrán los litros que contenga el artículo. Es decir, en el caso de ser una lata de aceite de 5 L., en el Coef. Impuesto se introduciría 5 para que calcule el importe del impuesto por los litros y las unidades vendidas.



ANEXO X

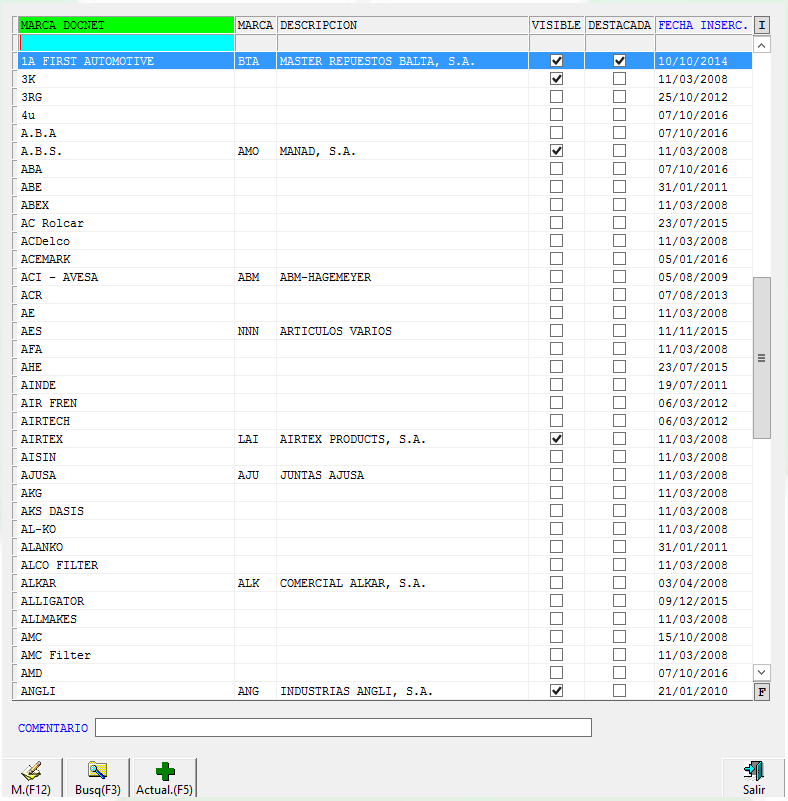
Los artículos se encuentran en el menú de Alm. → Artículos.

Para hacer el cruce de las referencias en el Docnet, el programa primero irá a mirar las coincidencias con el artículo, referencia comercial y referencia alternativa. Por último, mirará la marca a la cual está asociado el artículo y si ésta está cruzada con la marca Tecdoc, tal y como se explica seguidamente.

En el caso de no encontrarla, éstas aparecerán en el Docnet como artículo adicional. Existe la posibilidad de ocultarlas.

Para hacer el cruce de marcas de las referencias Originales de Tecdoc con los artículos creados en Skrit, hay que ir al menú de Web → Marca Docnet.

En la siguiente pantalla aparecerán todas las marcas que existen en Tecdoc. Para realizar el cruce, en la columna MARCA introducir el código de la marca a cruzar tras hacer clic en el botón de *M.(F12)*. La opción de visible estará marcada para que este cruce aparezca en el Docnet, mientras que la opción de Destacada será para que aparezca en primer lugar.

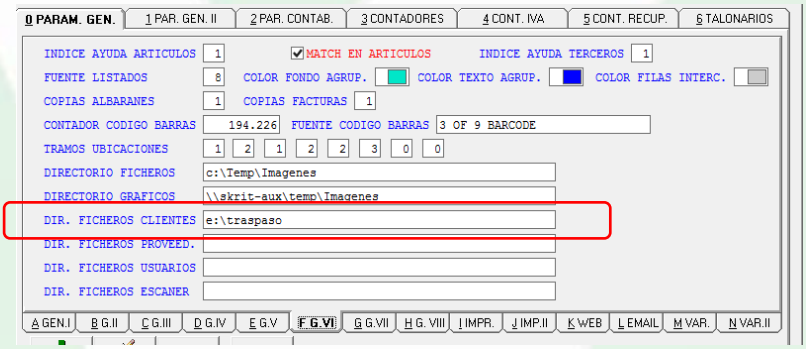


ANEXO XI

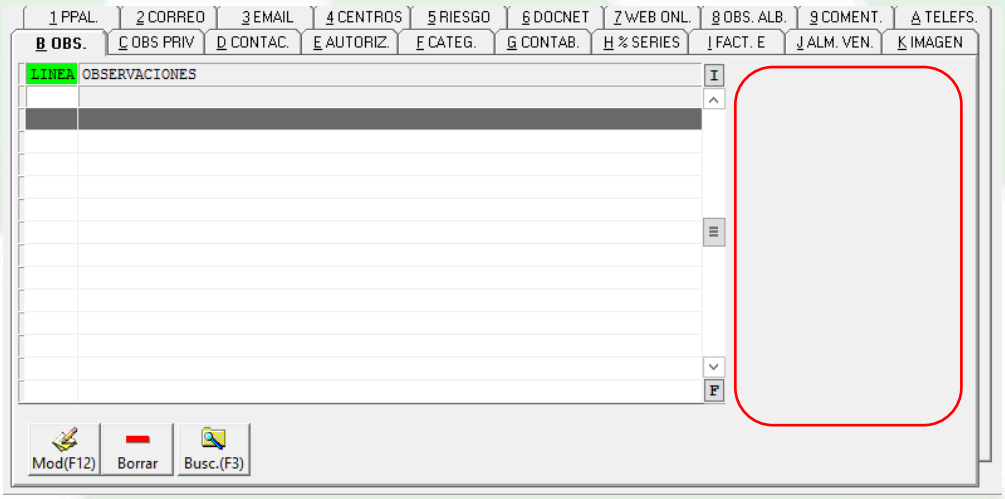
El cliente puede tener documentos asociados a su ficha de cliente. Para configurarlos en el Skrit hacer lo siguiente:

- Crear una carpeta en el servidor que esté compartida en la que se guardarán todos los documentos a adjuntar al cliente.

- Ir al menú de Tablas → Empresas → pestaña 0 Param. Gen. → subpestaña F. G. VI y en el Campo Dir. Ficheros Clientes introducir la ruta de la carpeta anterior.



- Para asociar los documentos a cada cliente, dentro de la carpeta anterior, habrá que generar subcarpetas con los códigos de cliente (el código tal cómo está creado en el Skrit) y, dentro de cada subcarpeta, introducir los documentos relativos a cada uno. De esta manera aparecerán dichos documentos en la ficha de cliente.
  Cuando ya estén asociados a un código de cliente, serán visibles en el menú de Cli → Clientes → pestaña B OBS. En la parte derecha de la pantalla se irán cargando los diferentes documentos.



ANEXO XII

Desde el menú de Rappel → Objetivos se genera un objetivo al cliente.

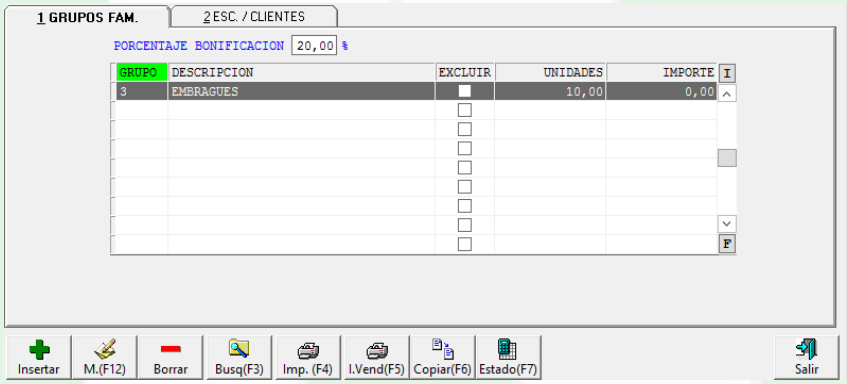
Mientras el cliente no llega al objetivo, al cliente se le aplicará el descuento del rappel pero, una vez ya llega al objetivo que tiene el cliente, entonces el cliente irá por objetivos.

Anexo XII.I

Por objetivos

Introducir el cliente al que se le quiere generar el objetivo poniendo el código de cliente, el año y un rango de fechas. Después ir a la pestaña 1 Grupos Fam. Poner el porcentaje de la bonificación del objetivo y en grupos de familias, poner qué artículo debe de tener en cuenta para el objetivo. Poner el total de unidades del objetivo o un importe.

En el caso de querer aplicarlo a todos los grupos de familias, insertar el grupo de familia que se quiere excluir y marcarlo como tal.



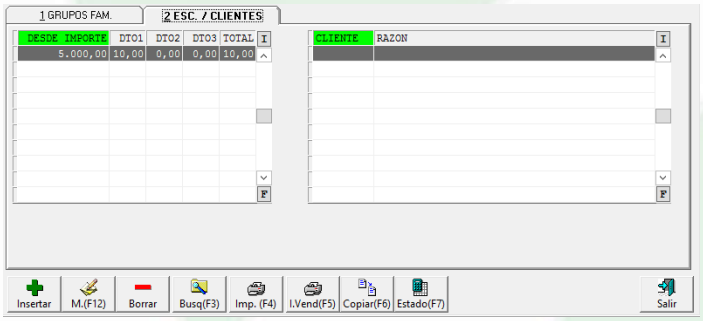
En el ejemplo de la imagen, el porcentaje de bonificación sería de un 20% y el objetivo de 10 unidades.

Según se vayan generando ventas al cliente, el objetivo se irá aplicando. Mientras no se llegue al objetivo, se aplicará el descuento que esté por rappel y, una vez llegue a la cantidad de las condiciones del objetivo, se aplicará el porcentaje de bonificación.

Anexo XII.II

Por rappel

Ir a la pestaña 2 Esc. / Clientes. Introducir el importe que será al que el cliente debe llegar en ventas para poderle aplicar un descuento.



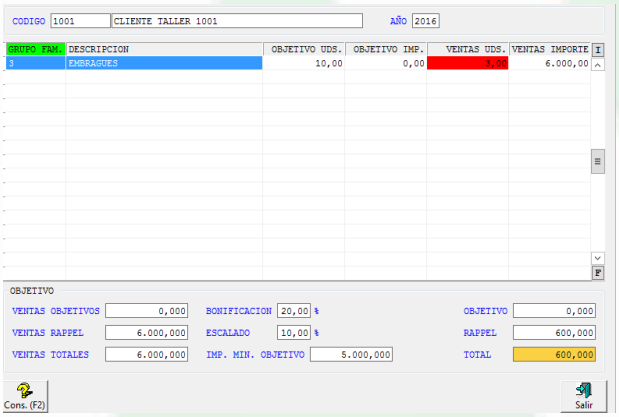
Desde el botón de Estado (F7), es posible ir viendo las ventas que se le han hecho al cliente y ver si ha llegado al objetivo y qué porcentaje ha aplicado.

* Cómo generar ventas al cliente:

1ª venta: se le venden 3 unidades por importe total de 6000€.

Aplicará el descuento que tiene en la pestaña 2 por rappel, ya que pasa la cantidad de 5000€ y aplicará un 10%.

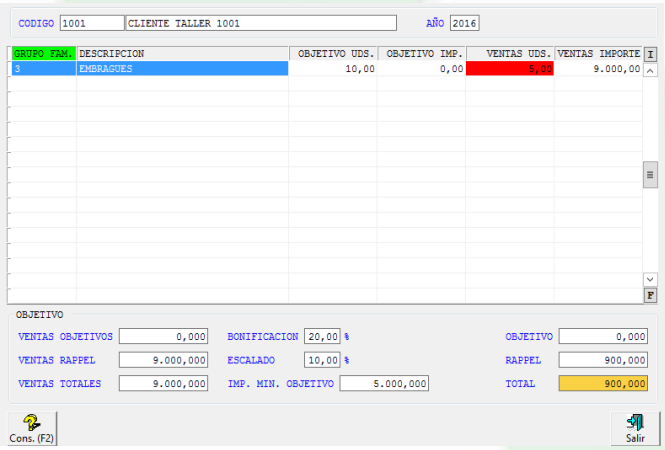
Se puede ver que por las ventas de rappel (6000€) se le aplica un escalado de un 10% por lo que, en el rappel, aplicará 600€ (es el 10% de las ventas).



En este ejemplo no se aplica la venta por objetivo debido a que aún no se ha llegado al objetivo que se puso como condición (la venta de 10 unidades).

2ª venta: se le venden 2 unidades por un importe total de 3000€.

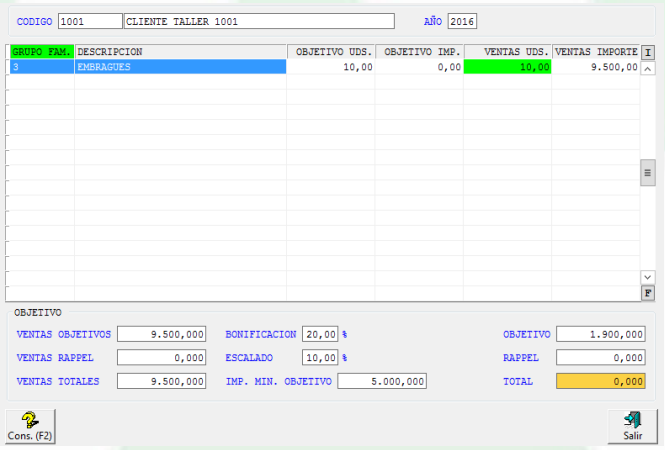
Ahora hay un total de ventas al cliente de 9000€, por lo que aplica el descuento por rappel debido a que ha pasado la condición de los 5000€ y aplica un 10%. De momento no se está aplicando la bonificación del 20% que hay especificada para cuando llegue al objetivo, ya que el objetivo será vender 10 unidades.



Mientras no se llegue a la cantidad puesta al cliente por objetivo, la cantidad de ventas uds. de la tabla estará en rojo ya que indica que aún no está el objetivo cumplido.

3ª venta: se venden 5 unidades por un importe de 500€.

Con esta venta se logra llegar al objetivo ya que hay un total de 10 unidades vendidas. En este caso se va a aplicar la bonificación del 20% al total de ventas que hay por importe de 9500€.



Ahora aparece la cantidad de ventas uds. de la tabla en verde, ya que se ha llegado a la cantidad propuesta para el objetivo al cliente.

En resumen, con este ejemplo se puede ver que mientras el cliente no llegue a su objetivo, se aplicará el objetivo por ventas de rappel. Ahora bien, en el momento en que llegue a su objetivo, se aplicará el descuento de bonificación por ventas de objetivos.

ANEXO XIII

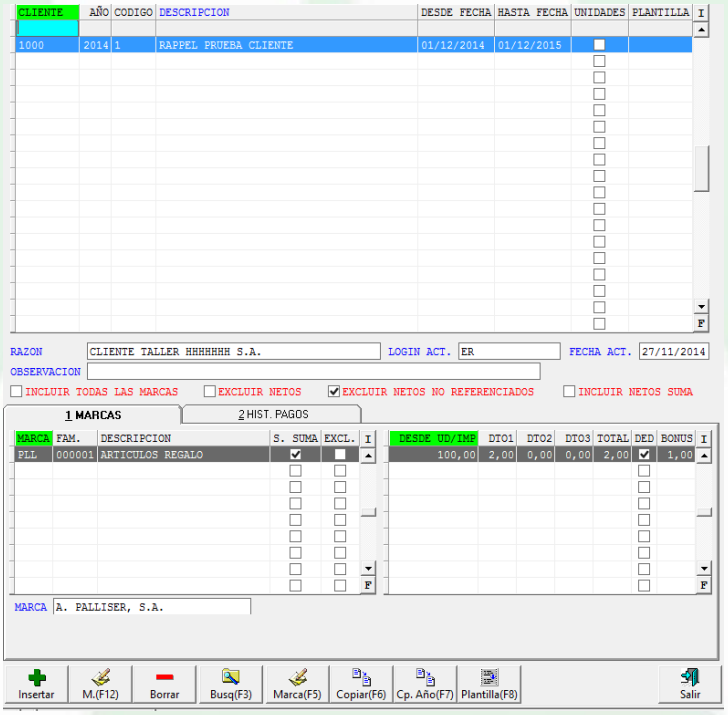
Se encuentran en el menú de Rappel → Rappel Cliente.

Anexo XIII.I

Insertar: (POR IMPORTE)

Para insertar un nuevo rappel hacer clic en el botón Insertar. Los datos a introducir son:

- Cliente: código del cliente
- Año
- Código: es el número identificativo del rappel (no puede estar repetido). Lo pone el usuario para identificar el rappel que ha creado.
- Fecha de duración del rappel.
- Seleccionar si se quieren incluir todas las marcas, excluir netos, excluir netos no referenciados (excluir los artículos que se venden pero que no existen en el programa Skrit) o incluir netos suma.
- Introducir la marca y familia seleccionada y aparte está marcado s.suma (sirve para ayudar a una cierta cantidad de importe para obtener más descuento, pero no devenga en el rappel).
- Bonus: para poder añadir otro descuento.



Incluir todas las marcas → Se pueden hacer dos cosas:

1. Marcarlo y no poner nada en marca ya que las cogerá todas.
2. Marcarlo y en marca poner las marcas a excluir. A éstas marcarle excl. (excluir).

Excluir netos → No tiene en cuenta el precio neto (sirve más para rappel proveedor).

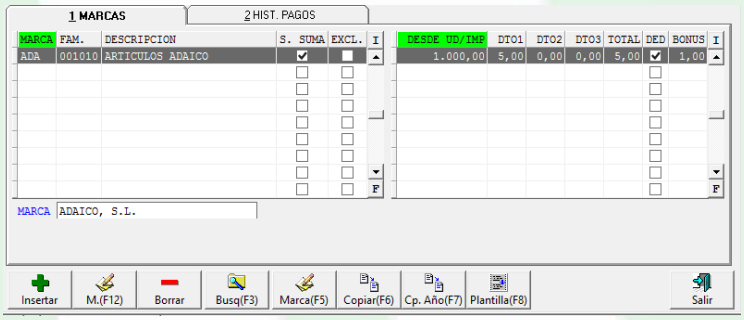
Excluir netos no referenciados → Excluir los artículos que se venden pero no existen en el programa Skrit (artículos no referenciados).

Incluir netos suma → Se tiene en cuenta el precio neto (sirve más para el rappel proveedor).

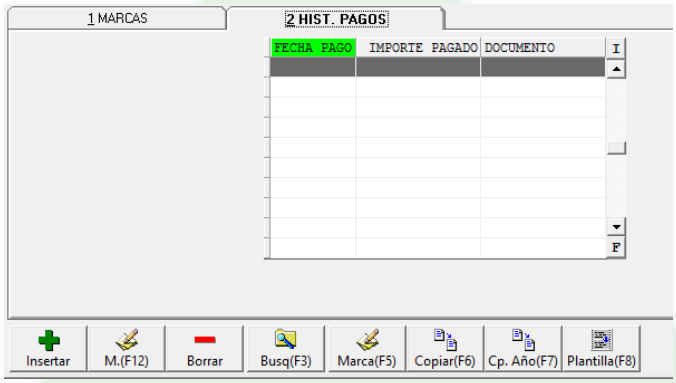
Anexo XIII.II

Insertar: (POR CANTIDAD)

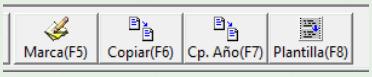
Los pasos a seguir son los mismos explicados anteriormente. En este caso marcar unidades y en desde UD/importe, poner la cantidad en unidades a aplicar al rappel.



La pestaña de Hist. Pagos es una pantalla informativa para tener controlados los pagos que se han hecho. Se inserta manualmente.

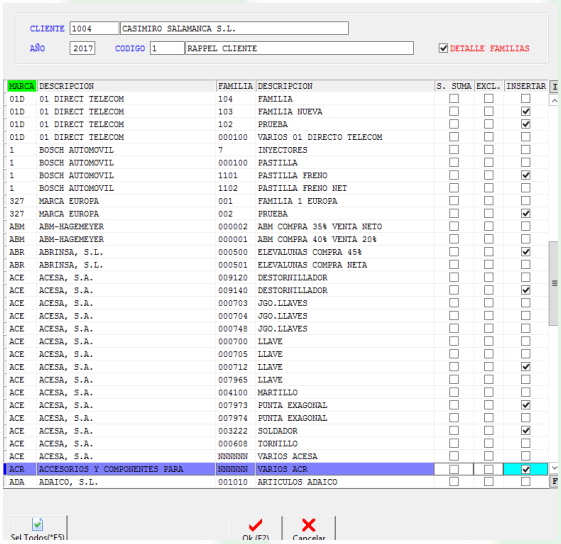


Opciones en el rappel:



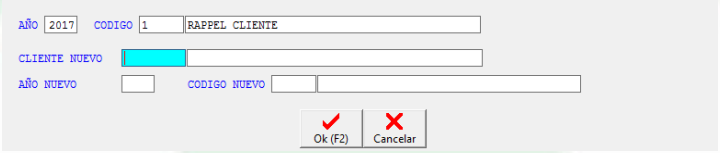
- Marca (F5)

Poder copiar las marcas a un rappel de cliente sin tener que entrar las marcas una a una, sólo seleccionando las deseadas que se van a insertar. Se puede marcar detalle familias por si en algún caso sólo se quiere poner al rappel una familia de una marca y no todas.



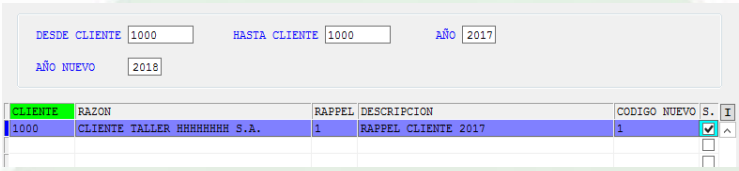
- Copiar (F6)

En esta opción se puede copiar un rappel de un cliente a otro. Para ello, introducir el código de cliente, el año y el código para este nuevo rappel.



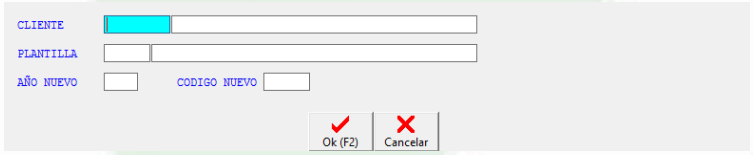
- Cp.Año (F7)

Copiar el rappel de un cliente creado en un año diferente a otro año.



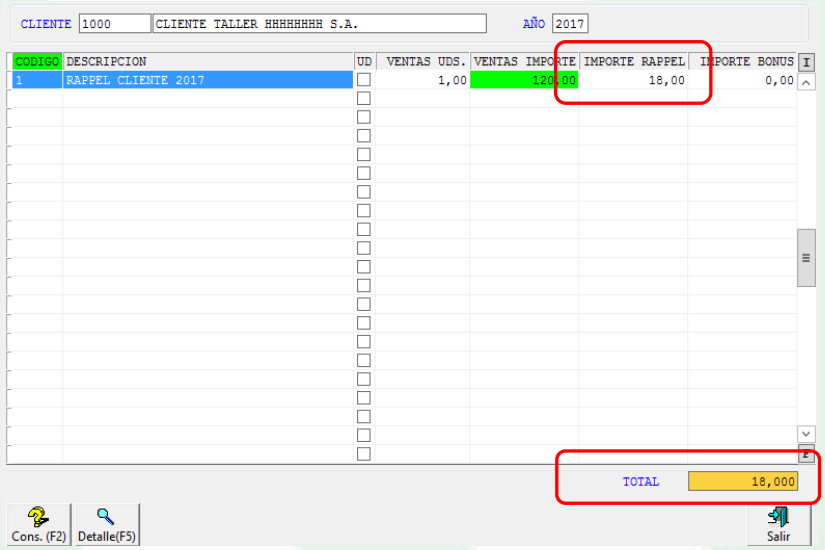
- Plantilla (F8)

Esta opción sirve para poder copiar la plantilla asociada a un rappel por un código de cliente a un rappel de otro cliente.

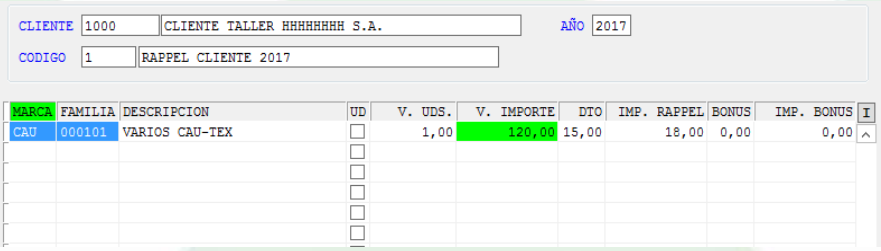


<u>Para saber la cantidad a abonar al cliente</u>:

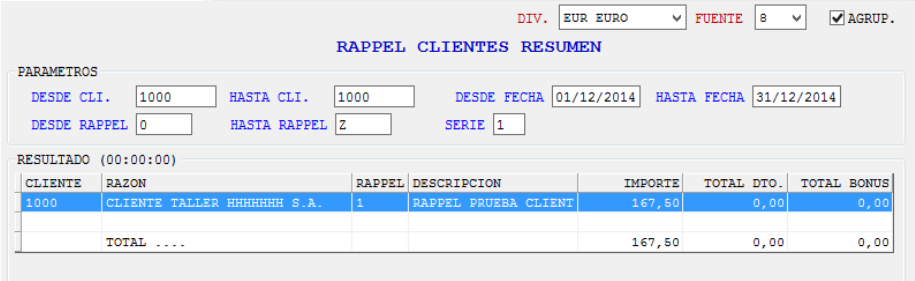
En la pantalla de rappel → rappel cliente, posicionarse sobre el cliente del rappel. Con la opción de Estado (*F5) aparecerá la siguiente pantalla: aquí aparece la información del importe del rappel.



Para ver detalladamente en qué marcas y familias se ha aplicado el rappel, en el botón de detalle (F5) está toda la información:



También se puede obtener la información de rappel de cliente con un listado en List. Cont →Terceros → Rappel cliente resumen.



Total dto → será el descuento que se aplica por el rappel.

Total Bonus → será la cantidad descontar.

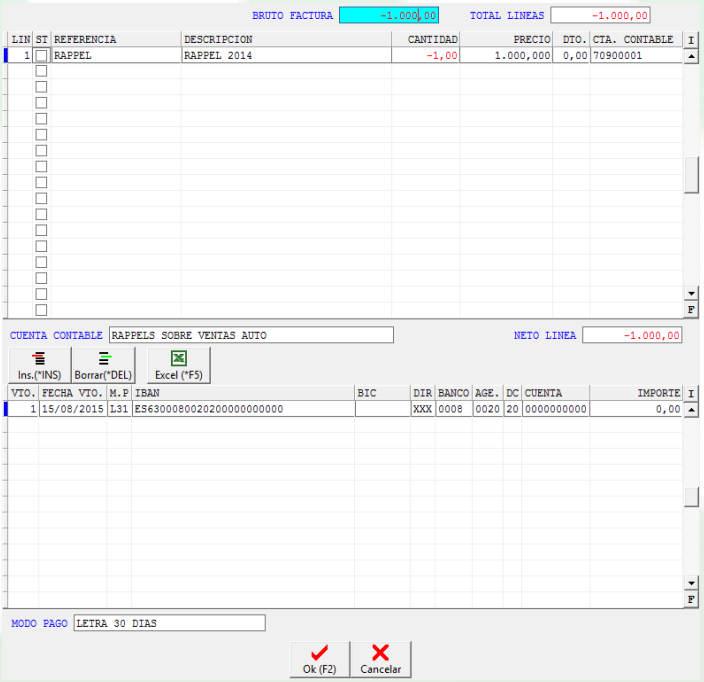
<u>Para la factura de cliente:</u>

Para aplicar el rappel al cliente, se deberá de hacer una factura de abono al cliente con importe negativo. Se realiza con el formato de factura libre debido a que no está asociada a nada (albaranes, presupuestos, etc.) y se pone la información que se quiere.

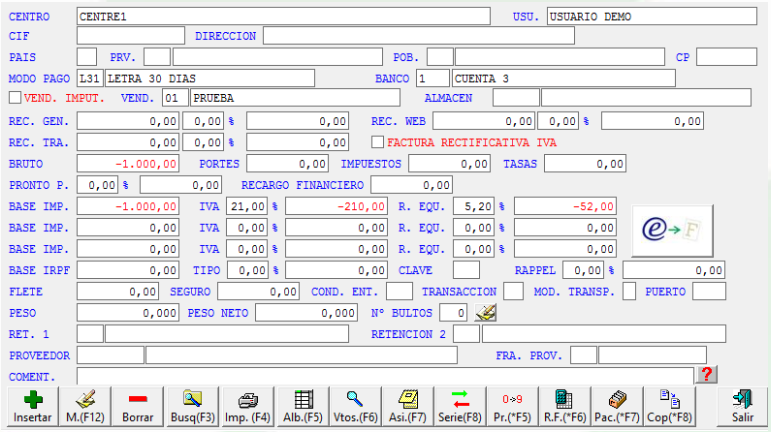
Para ello ir al menú de Fact. → Factura de cliente → Contador: FLI Factura libre y botón insertar

. Introducir la fecha, el usuario y el cliente; hacer clic en Ok para pasar a la siguiente pantalla.

Aquí poner cómo referencia el nombre de Rappel, insertar la cantidad y precio en negativo (bruto). La cuenta contable será la que se refiere al rappel de cliente. Abajo poner la fecha de vencimiento y el modo de pago.

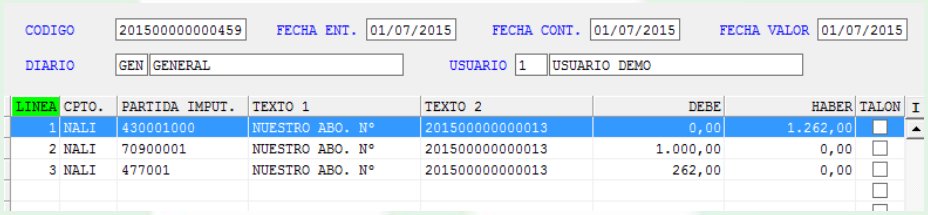


Clic en Ok para pasar a la siguiente pantalla. En esta otra pantalla introducir el IVA y, si se quiere, poner más información para la factura de rappel al cliente.



Asiento contable:

Para el rappel de cliente se hace un asiento automático de la factura libre que se ha generado sobre el abono del rappel.



LINEA	CPTO.	PARTIDA IMPUT.	TEXTO 1	TEXTO 2	DEBE	HABER	TALON
1	NALI	430001000	NUESTRO ABO. Nº	201500000000013	0,00	1.262,00	
2	NALI	70900001	NUESTRO ABO. Nº	201500000000013	1.000,00	0,00	
3	NALI	477001	NUESTRO ABO. Nº	201500000000013	262,00	0,00	

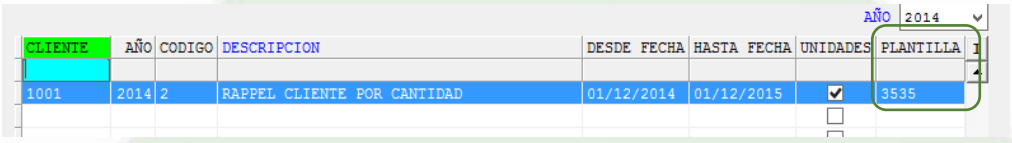
Rappel → Plantillas Rappel

Las plantillas no están asociadas a un cliente exclusivamente, sino que se crea se le puede poner a cualquier cliente.

Éstas se crean desde el menú de Rappel→Plantillas Rappel. El código a introducir es el que luego se le asociará al cliente/es.

CODIGO	DESCRIPCION	DESDE FECHA	HASTA FECHA	UNIDADES	INCLUIR TODAS LAS MARCAS
3535	PLANTILLA RAPPEL PRUEBA	01/01/2014	31/12/2014	☐	☑

Para asociar la plantilla a un cliente/es, ir a la pantalla de Rappel de cliente y, en el apartado de Plantilla, introducir el código de la plantilla creada.



CLIENTE	AÑO	CODIGO	DESCRIPCION	DESDE FECHA	HASTA FECHA	UNIDADES	PLANTILLA
1001	2014	2	RAPPEL CLIENTE POR CANTIDAD	01/12/2014	01/12/2015	☑	3535

Rappel → Rappel General

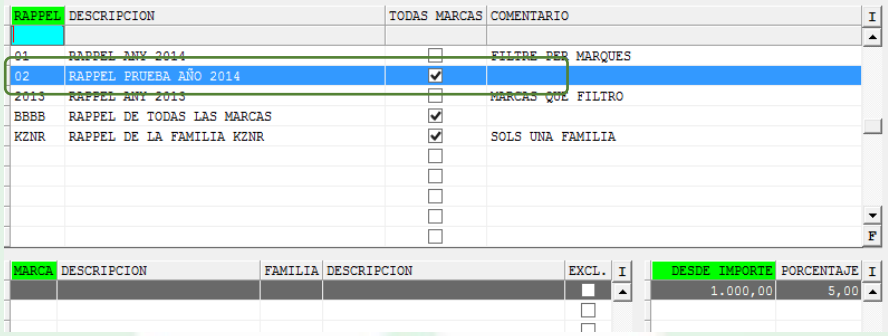
Este rappel es igual que los anteriores pero en general para clientes y proveedores.

Rappel → Rappel Facturas

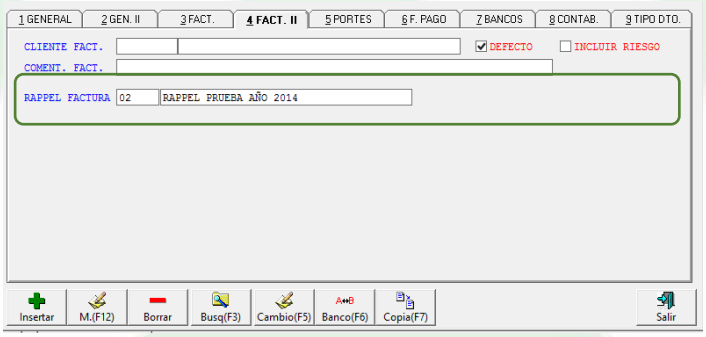
Desde aquí se crean los modelos de rappel que se quieren aplicar en las facturas. Se pueden excluir marcas, seleccionar sólo a cuáles se va a aplicar, etc.

El rappel de factura sirve para que se aplique automáticamente a todas las facturas el rappel creado en esta página.

Cada vez que se genera una factura se crea el rappel, y por tanto, se va calculando. El rappel se aplica encima del cálculo de la factura.



Para <u>ponerle al cliente el rappel para la factura</u> ir al menú de Cli → Clientes series, en la pestaña Fact.II se puede ver si el cliente tiene asignado algún modelo de factura.



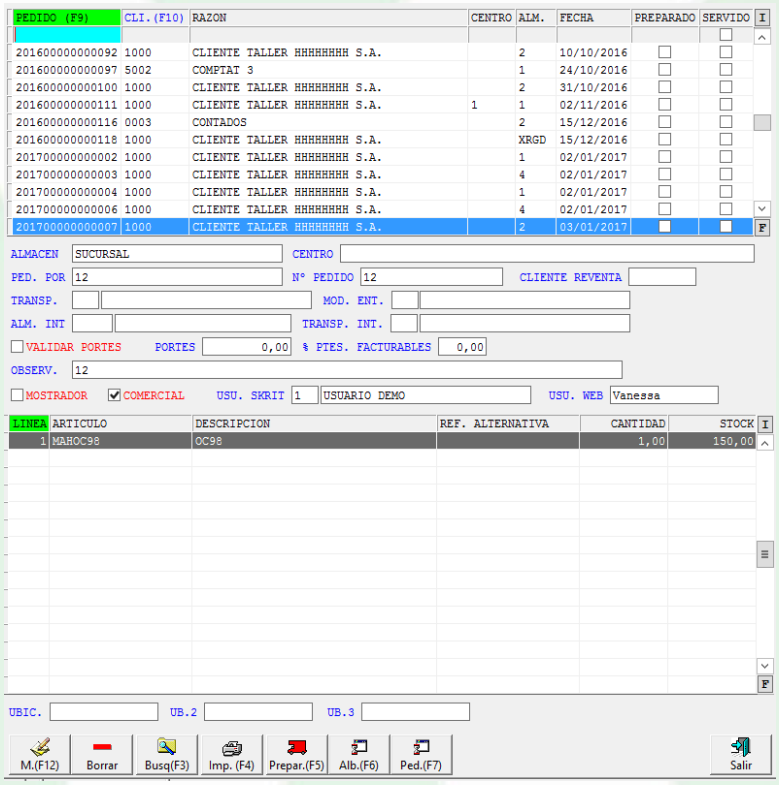
Si no tiene asignado ningún modelo de factura, se realiza una factura libre en negativo (con la cantidad a abonar).

ANEXO XIV

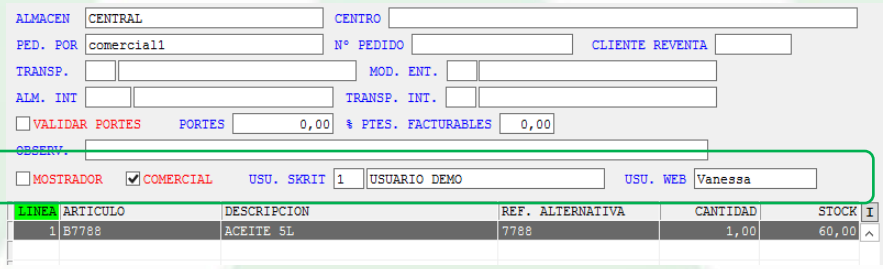
Web → pedido cliente web.

En esta pantalla aparecen los pedidos que se han generado a los clientes o que ellos han generado directamente a través del Docnet.

Los datos que se visualizan son los datos del cliente, la fecha del pedido, el almacén al cual pertenece y la referencia y la cantidad que solicitan.



Cuando el pedido web lo genera un comercial o un mostrador, aparecerán marcadas las siguientes opciones:



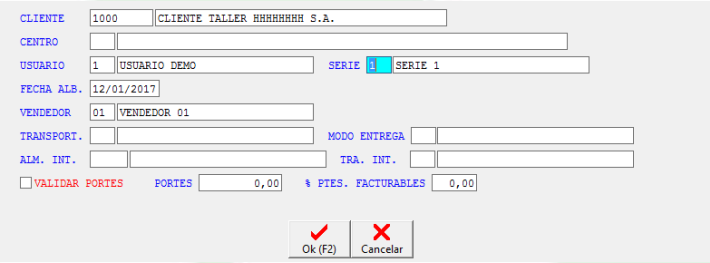
Por el contrario, cuando el pedido web lo genera un cliente, no aparecerá ninguna de las dos opciones marcadas.

Para marcar un pedido web como preparado, hacer clic en el botón Prepar. (F5). De esta manera se va a quedar marcada la casilla de PREPARADO que está situada al lado de la fecha del pedido web.

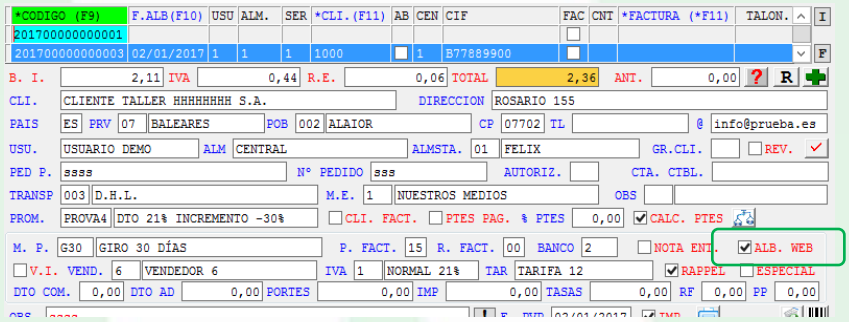
En el pedido de cliente a través del Docnet, se pueden generar dos documentos:

- Albarán de cliente → Alb. (F6)

A la hora de crear el albarán de cliente, aparecerá la siguiente pantalla. Indicar el código de usuario Skrit y con Ok (F2) generará el albarán. Indicará el número de albarán de cliente que se ha creado.

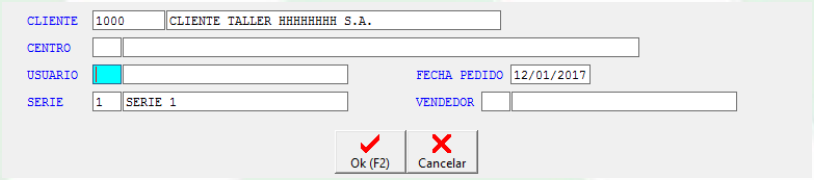


En el albarán de cliente, para identificar que viene de un pedido web, aparecerá marcada la opción de ALB. WEB.

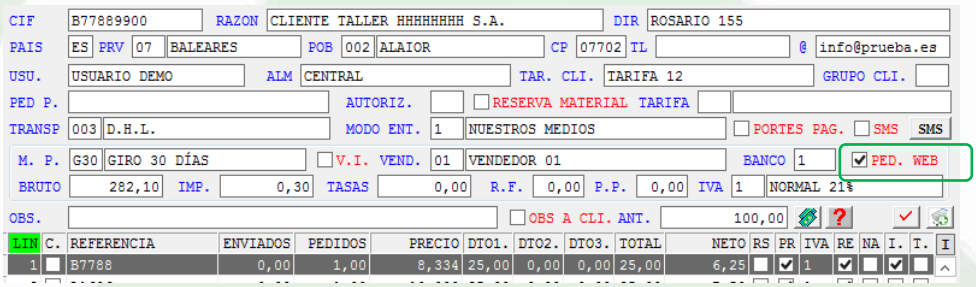


- Pedido de cliente → Ped. (F7)

A la hora de crear el pedido de cliente, aparecerá la siguiente pantalla. Indicar el código del usuario Skrit y con Ok (F2) generará el pedido de cliente, proporcionando el número que ha generado el programa.

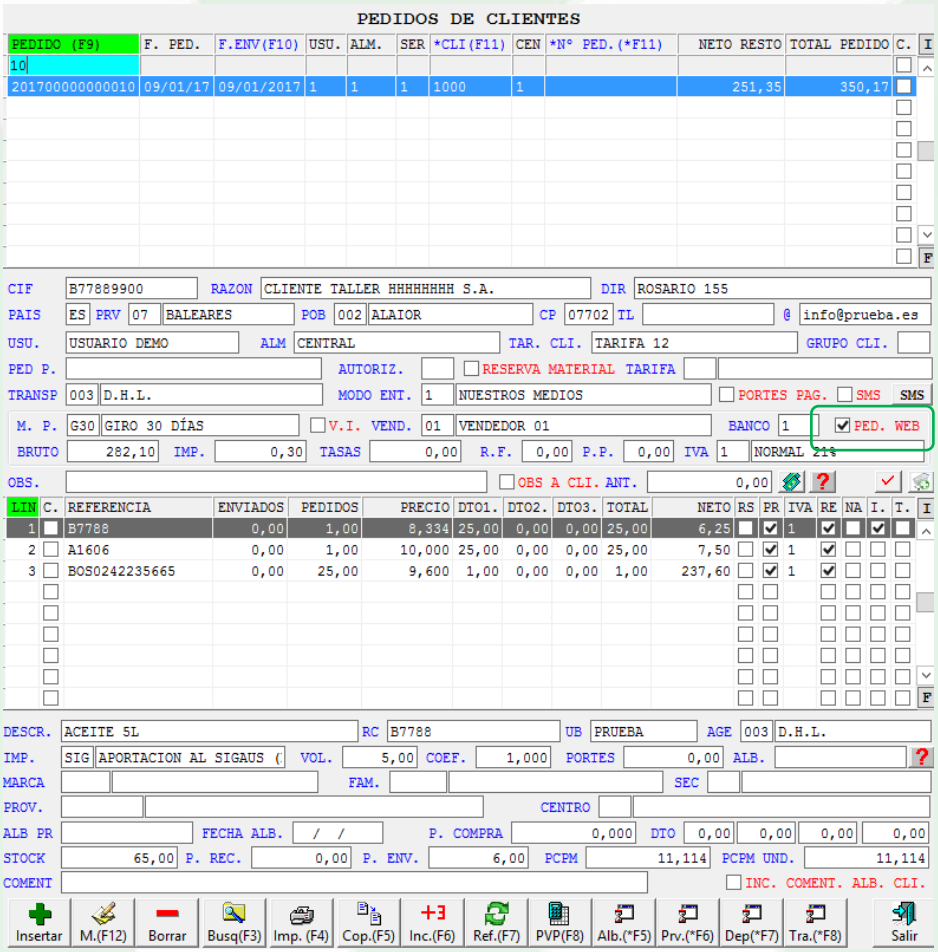


El pedido de cliente, para identificar que viene de un pedido web, al igual que con el albarán, aparecerá marcada la opción de PED. WEB.



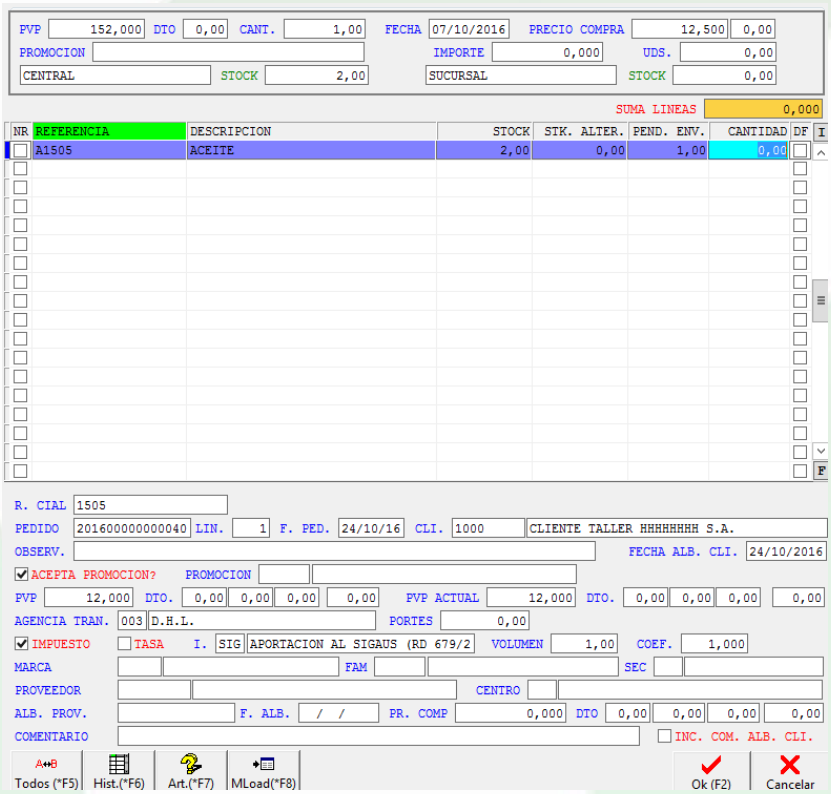
ANEXO XV

Al generar un pedido de cliente desde una licencia de mostrador, en el Skrit aparecerá en el menú de Cli. Doc. → Pedidos Clientes y aparecerá marcado como PED.WEB.

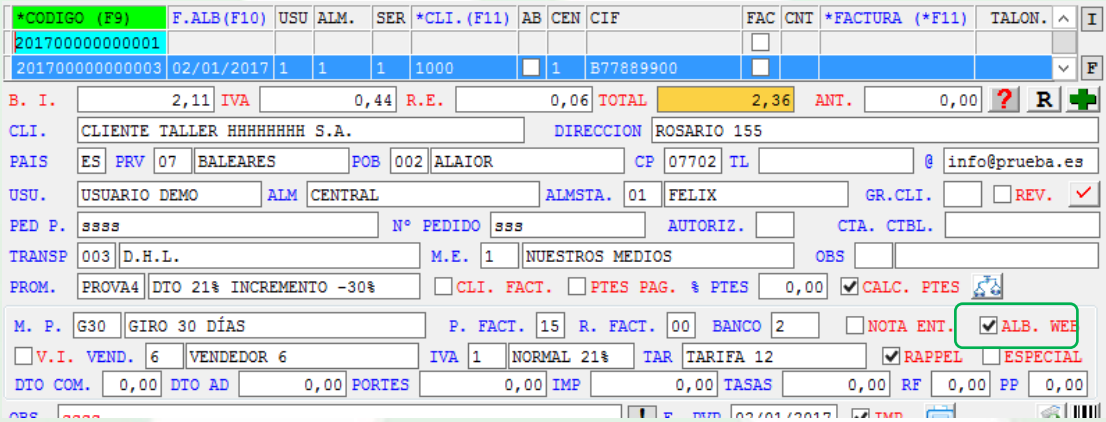


Posibles acciones a realizar una vez generado el pedido:

- Alb. (*F5): para generar directamente el albarán de cliente, introducir el usuario Skrit y hacer clic en ok (F2) para pasar a las líneas. Aparecen todas las referencias y hay que de insertar la cantidad a poner en el albarán de cliente. Una vez realizado, ok (F2) y se va a generar el albarán de cliente.



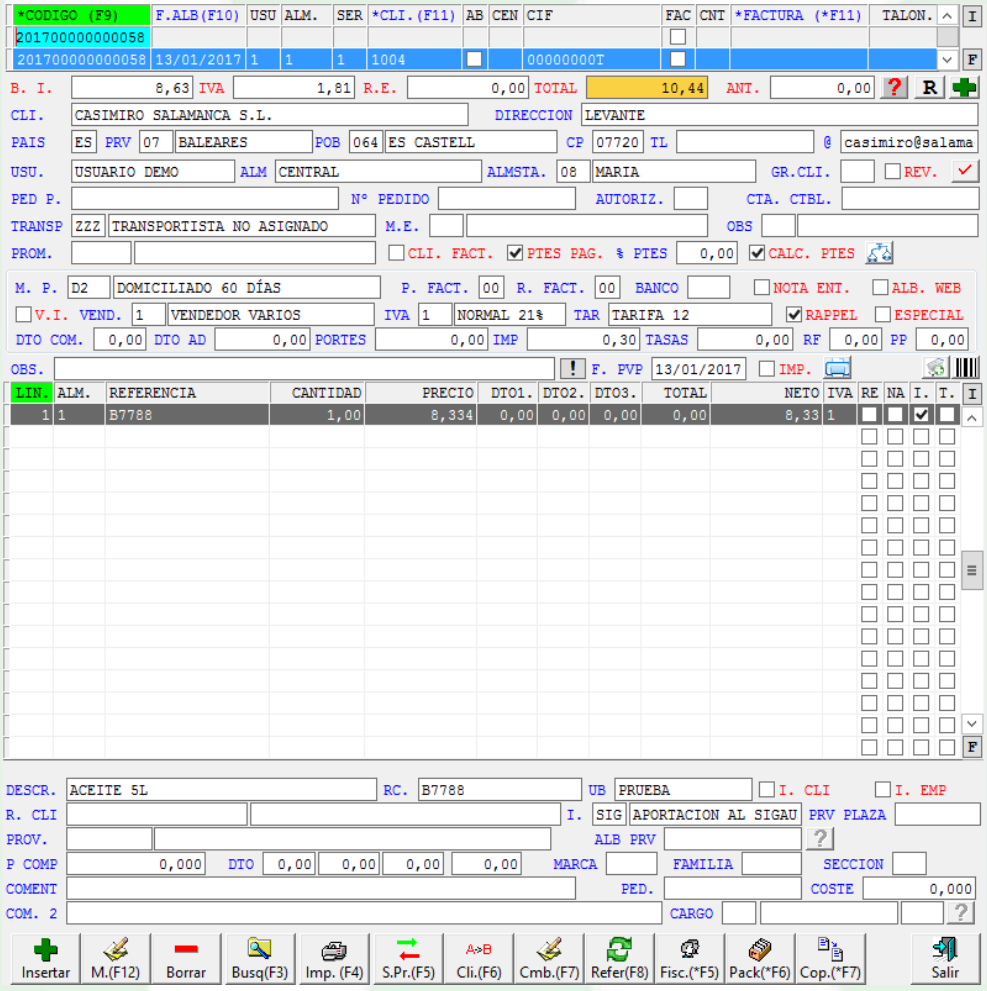
Una vez generado el albarán de cliente, aparecerá marcada la opción de ALB.WEB.



ANEXO XVI

Cli. Doc. → Albaranes Clientes.

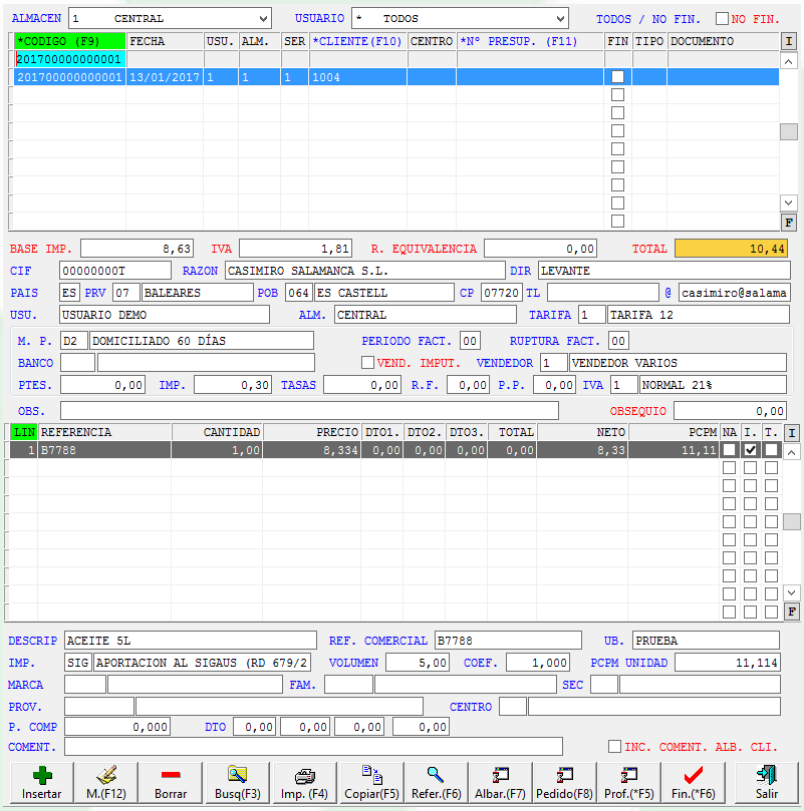
En esta pantalla aparecen los albaranes que se han generado a los clientes a través del Docnet.



ANEXO XVII

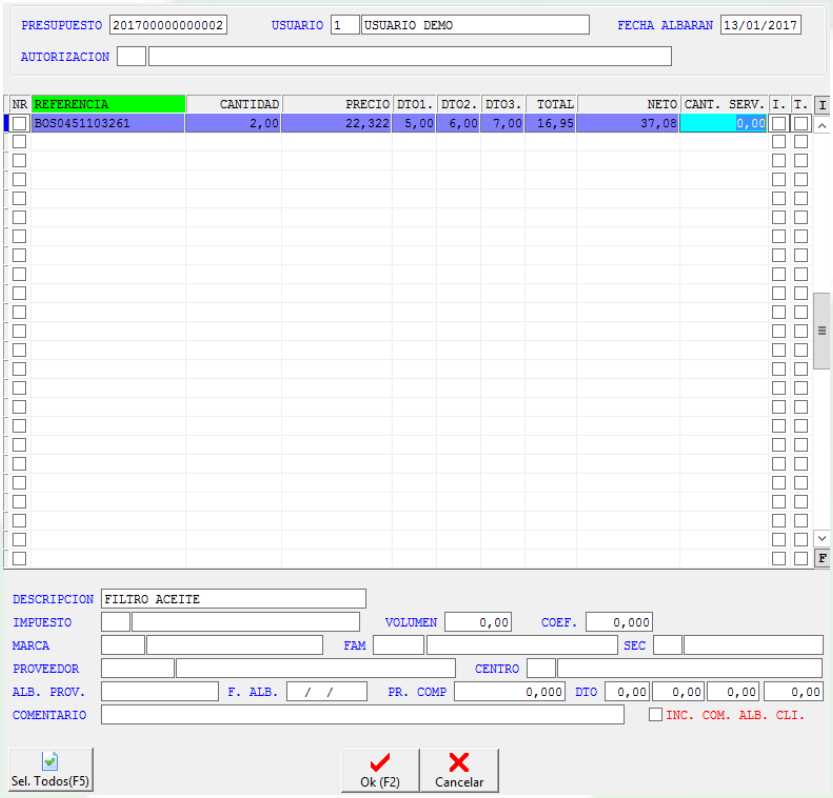
Cli. Doc. → Presupuestos Clientes.

En esta pantalla aparecen los presupuestos que se han generado a los clientes a través del docnet.

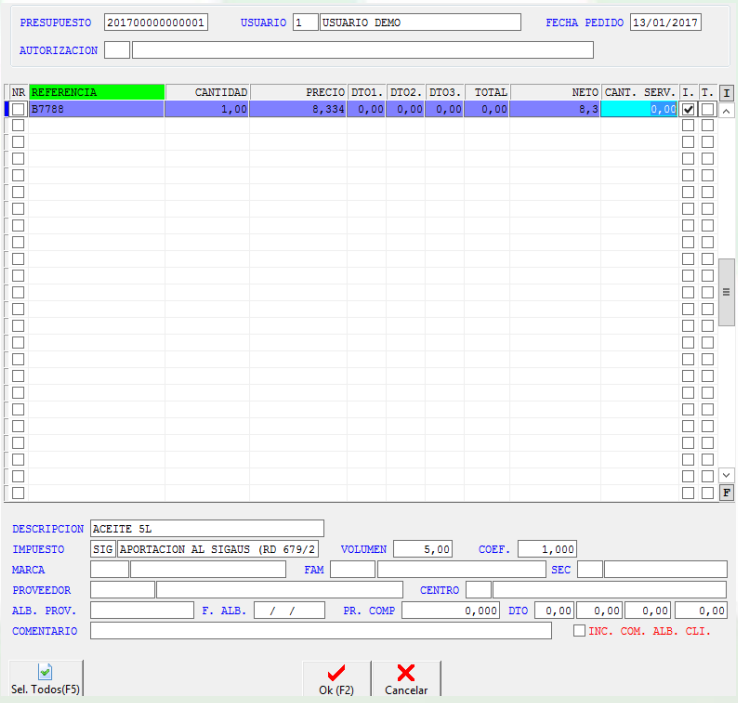


Una vez realizado el presupuesto de cliente se pueden hacer los siguientes movimientos:

- Albar. (F7): para generar directamente el albarán de cliente. Introducir el usuario Skrit y pulsar ok (F2) para pasar a las líneas. Aparecen todas las referencias e insertar la cantidad a poner en el albarán de cliente. Una vez hecho pulsar ok (F2) para generar el albarán de cliente.



- Pedido (F8): para generar directamente el pedido de cliente. Introducir el usuario Skrit y pulsar ok (F2) para pasar a las líneas. Aparecen todas las referencias e insertar la cantidad a insertar en el pedido de cliente. . Una vez hecho pulsar ok (F2) para generar el pedido de cliente.

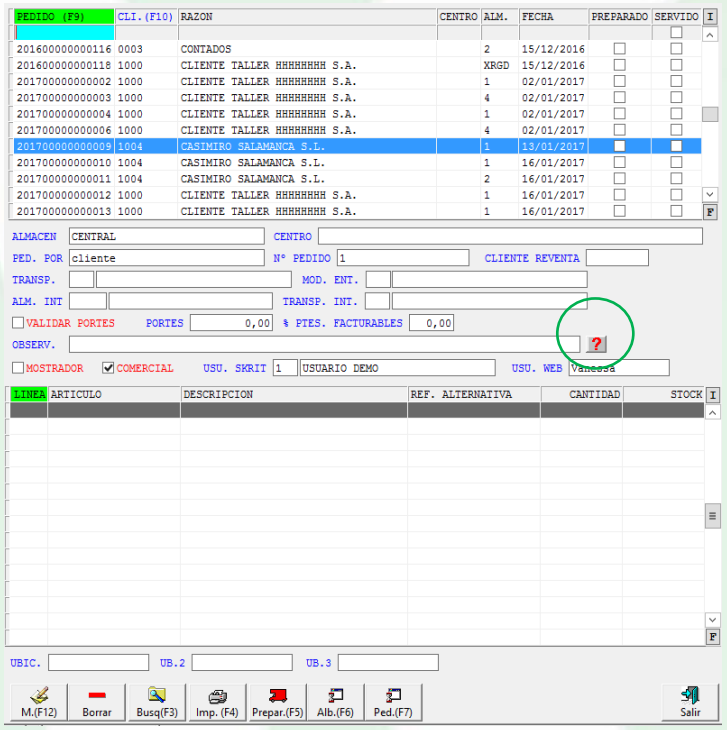


ANEXO XVIII

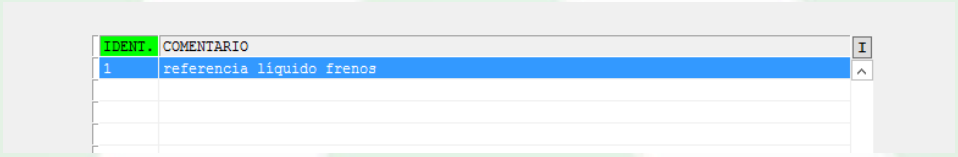
Web → Pedido cliente web.

En esta pantalla están los pedidos con formato libre que se han generado a los clientes o que ellos han generado directamente a través del Docnet.

En este caso lo que aparecerá será un interrogante que, al seleccionarlo, saldrá lo que se ha pedido.



Haciendo clic sobre el icono se pueden ver las líneas libres del pedido web, donde estará la explicación de lo que se ha pedido:



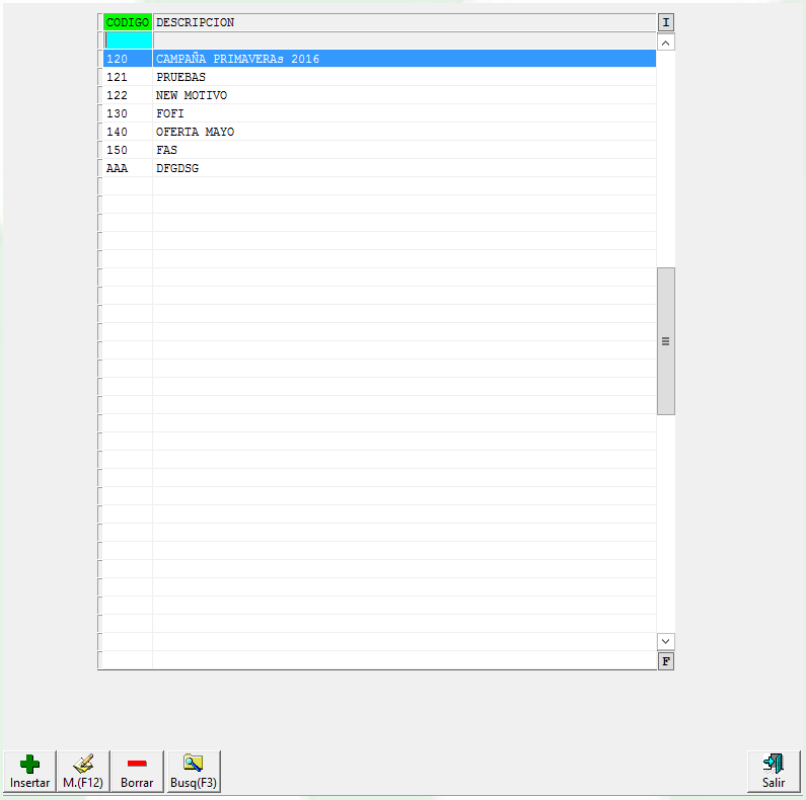
En el caso del formato libre, no se puede generar directamente desde Web → Pedido cliente web un albarán ni un pedido de cliente debido a que no hay referencias.

Lo que se deberá hacer es ir a generar un albarán de cliente, en Cli.Doc → albaranes de cliente de las referencias que se hayan pedido.

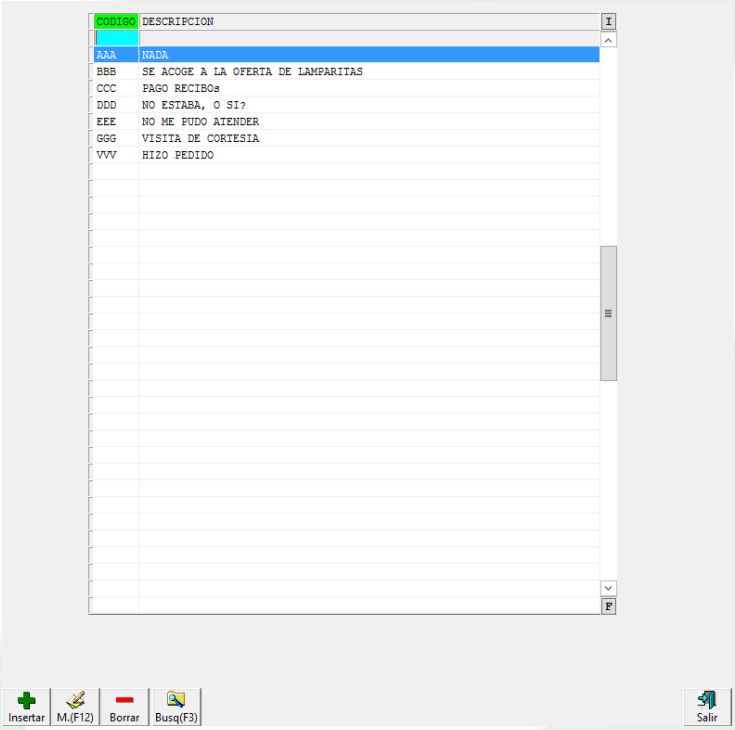
ANEXO XIX

Para crear los motivos y las resoluciones de las visitas necesarias para poner en el calendario a la hora de crear una cita, ir al menú de:

Motivo: Tablas → Motivos visita. Hacer clic en insertar para crear un nuevo motivo de visita. También existe la opción de modificar un motivo con el botón M.(F12), borrar o Busq.(F3).



Resolución: Tablas → Resolución visita. Clic en insertar para crear una nueva resolución de visita. También está la opción de modificar una resolución con el botón M.(F12), borrar o Busq.(F3).



Una vez creados los motivos y las resoluciones de visita, ya serán visibles en el calendario a la hora de crear una cita.