

Proyecto: Especificaciones según actas de reuniones
Documento: TPV_docsfuente
Historial: 07/01/02 12:36
Situación: Punto de venta comercio al detalle
Proceso: Preparación de la propuesta de proyecto ref.- jvilalta@vico.org
jvilalta@vico.org

Proyecto TPV

Ciente: Colmado Kilez

Actas de reuniones
con los interlocutores del cliente

Rev.- 2.0

Reunión 08.04.2002

Gerente, Consultor Analista, Jefe de Proyecto

1. Kilez es una cadena de 5 comercios de venta de comestibles y bebidas al detalle distribuidos por el área metropolitana de Barcelona
2. Actualmente disponen de un solo punto de venta en cada comercio con un encargado/a para el turno de mañana y de tarde que realiza las funciones de cajero.
3. Actualmente el vendedor atiende a un cliente y le expide un volante con el importe de la compra. El cliente se dirige a Caja, presenta el volante al Cajero y le comunica la modalidad de pago (sólo se acepta efectivo Euros o Tarjeta de Crédito). Una vez realizado el cobro, El Cajero suministra al cliente el ticket de venta. Mostrando el ticket de venta al vendedor, el cliente puede retirar su compra.
4. La compañía dispone de una oficina central donde se registran los albaranes de entradas de mercaderías en el almacén de cada comercio. No existe un almacén central. Esta central debería de recibir al final del día las salidas de mercaderías de cada punto de venta.
5. La compañía quiere informatizar los puntos de venta de cada comercio y comunicarlos con la oficina central.
6. Se escoge un establecimiento como prueba piloto.
7. Coste del proyecto ??? (proyecto BBB)
8. Tiempo de implementación ??? (estrategia para la delimitación del proyecto)

Reunión 09.04.2002

Encargado del comercio de Rambla de Catalunya (prueba piloto), Consultor Analista

1. El Cajero abre cada día un ciclo de ventas y lo cierra al final del día con un cuadro de caja de las ventas realizadas en efectivo y a través de tarjeta de crédito.
2. En hora punta se forman grandes colas ante el Cajero, es preciso agilizar al máximo el cobro.
3. De momento no disponemos de tarjetas de cliente.
4. Hay un mostrador con balanzas que suministran el ticket con el peso y el importe para que el cliente lo entregue al cajero.
5. El terminal del cajero ha de estar también disponible para que el vendedor pueda realizar consultas sobre la situación de un artículo en almacén.
6. Hemos de poder realizar consultas de ventas dentro de un ciclo abierto y en los ciclos de ventas anteriores.
7. La autorización de pago mediante tarjeta corre a cargo de los datáfonos contratados con cada banco y caja.

Dir.: E:\TRAD CD Borrador\Proyectos\proyecto TPV\TPV_docsfuente.doc Equipo: www.vico.org	Fecha actualización: 20/05/02 12:33	Revisión: 13	Página: 1 de 2
---	--	-----------------	-------------------

Proyecto: **Especificaciones según actas de reuniones**
Documento: **TPV_docsfuente**
Historial: **07/01/02 12:36**
Situación: **Punto de venta comercio al detalle**
Proceso: **Preparación de la propuesta de proyecto ref.- jvilalta@vico.org**

8. Al final del día hay que agilizar el proceso de arqueo con el cuadro del efectivo - tarjetas y la comunicación con la oficina central para enviar los movimientos de ventas realizados.

Reunión 11.04.2002

Director administrativo de la oficina central, Consultor Analista

1. La oficina central mantiene un catálogo con todos los artículos que se venden en cada establecimiento.
2. Es importante que cada establecimiento disponga del catálogo más actualizado posible para evitar situaciones de códigos inexistentes ante la lectura de un código de barras.
3. Al final del día, una vez realizado cada establecimiento el proceso de arqueo con éxito, debe enviar todos los movimientos del día a la central.
4. Nos interesa saber en cuantos movimientos ha participado el vendedor para calcular las primas mensuales.
5. No hay previsión de implantar tarjetas de cliente preferente ni de realizar facturas contra cuentas de cliente, pero es una necesidad que tendremos que abordar sin demora.

Reunión 12.04.2002

Cajero de Rambla de Catalunya, Consultor Analista

1. En épocas de gran actividad, se realiza un arqueo parcial al mediodía en el cambio de turno, no implica un cierre del ciclo de ventas.
2. La sección de charcutería dispone de balanzas con impresora de código de barras.
3. No todos los artículos del establecimiento disponen de código de barras y a veces no están en catálogo. Se averigua su precio con una llamada telefónica a la oficina central.
4. Hay artículos que disponen de varios códigos de barras para su identificación en función del distribuidor.
5. Hay artículos que disponen de distintos formatos de presentación y según la temporada están sujetos a descuentos de promoción.
6. Sería interesante poder suministrar información a los vendedores sobre la existencia de determinado artículo en el almacén antes de ir a buscarlo.
7. Hay franjas horarias donde se concentra una gran afluencia de clientes que exige una gran rapidez en la actuación del cobro.
8. Convendría poder pasar a una nueva venta mientras se está realizando el cobro por tarjeta de crédito de una venta anterior, y cerrar la primera venta una vez llega la autorización por el datáfono. Esto nos ayudaría a cumplir el requerimiento anterior.
9. Las tiras de arqueo impresas han de guardarse para mostrarlas al inspector de hacienda en sus visitas periódicas.
10. Muchos clientes exigen que en el ticket de venta consten los datos fiscales del comercio.
11. Sería muy útil saber el importe del cambio a devolver a partir del importe entregado por el cliente.

Dir.: E:\TRAD CD Borrador\Proyectos\proyecto TPV\TPV_docsfuente.doc Equipo: www.vico.org	Fecha actualización: 20/05/02 12:33	Revisión: 13	Página: 2 de 2
---	---	------------------------	--------------------------