

**Aristo Ventas**

# Promociones y Ofertas

---



Versión del documento: 24.01 R1

Fecha: 2024/04/17

# Índice

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Promociones y ofertas de venta</b>  | <b>4</b>  |
| Nuevo (¿Cómo registrar una oferta?)  | 5         |
| Agregar productos a la oferta ¿Cómo añadir productos a la oferta?                    | 7         |
| Registro de detalle de productos en oferta tipo: PRODUCTOS                           | 7         |
| Registro de detalle de productos en oferta tipo: CARGA                               | 13        |
| Activar la oferta ¿Cómo activar una oferta?  | 14        |
| Activar o desactivar un renglón de una oferta activa                                 | 15        |
| Clonar la promoción y oferta   | 15        |
| Cancelar una oferta  | 17        |
| Oferta en punto de venta (¿Cómo se ve reflejada una oferta desde el punto de venta?) | 18        |
| <b>ANEXOS</b>  | <b>20</b> |
| Agrupador de producto  | 20        |
| Nuevo grupo  | 20        |
| Agregar artículos al grupo   | 21        |
| Programa de Lealtad con Aristo   | 23        |
| <b>Introducción</b>  | <b>23</b> |
| <b>Beneficios</b>  | <b>23</b> |
| Para la empresa  | 23        |
| Para el cliente  | 23        |
| <b>Flujo general de operación</b>  | <b>24</b> |
| Procedimientos   | 24        |
| Empresa  | 24        |
| Emisión de tarjetas de lealtad   | 24        |
| Determinación de los beneficios a clientes   | 25        |
| Ofrecimiento de la tarjeta al cliente  | 25        |
| Registro del cliente al programa de lealtad  | 25        |
| Campaña de acercamiento al cliente registrando                                       | 25        |
| Cliente  | 25        |
| Compra en tienda   | 25        |
| Acreditación de beneficios   | 26        |
| Folleto a clientes, Ejemplo.   | 26        |
| <b>Operación del proceso en Aristo</b>   | <b>27</b> |
| I. Alta de folios y emisión de tarjeta   | 27        |
| Requisitos para tarjeta de lealtad.  | 27        |
| Alta manual de una tarjeta de lealtad.   | 28        |

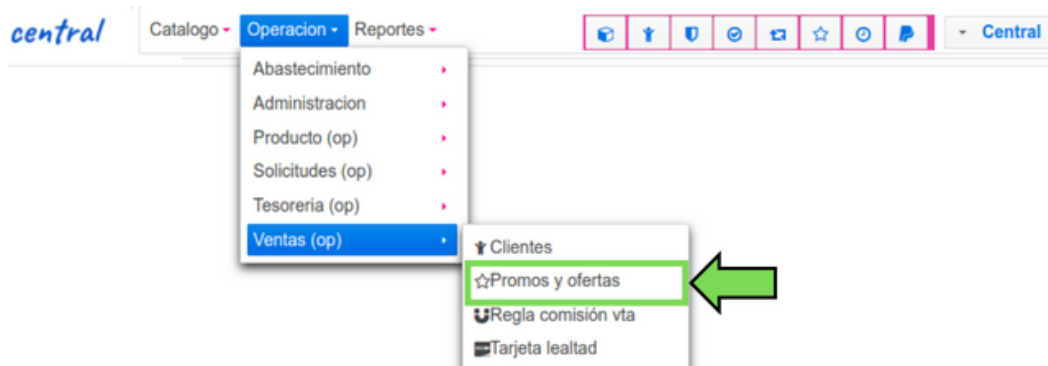
---

|   |           |
|---|-----------|
| Alta por carga de archivo de una o varias tarjetas de lealtad.              | 28        |
| Impresión de Tarjeta de lealtad   | 29        |
| <b>II. Elaboración de ofertas para el programa de lealtad</b>               | <b>30</b> |
| Promociones únicas para clientes con Tarjeta de Lealtad                     | 30        |
| Promociones de puntos a tarjeta o dinero virtual                            | 31        |
| <b>III. Activación de tarjeta</b>   | <b>32</b> |
| Activar una Tarjeta de lealtad  | 32        |
| <b>V. Acreditación de beneficios, canje o disfrute de puntos de lealtad</b> | <b>32</b> |
| Vincular una Tarjeta de lealtad   | 33        |
| Consulta de saldo de una Tarjeta de lealtad                                 | 33        |
| Desvincular una Tarjeta de lealtad  | 33        |
| Uso de puntos (o dinero virtual) de una Tarjeta de lealtad                  | 34        |
| <b>V. Reportes</b>  | <b>34</b> |
| Cargas por archivo  | 35        |

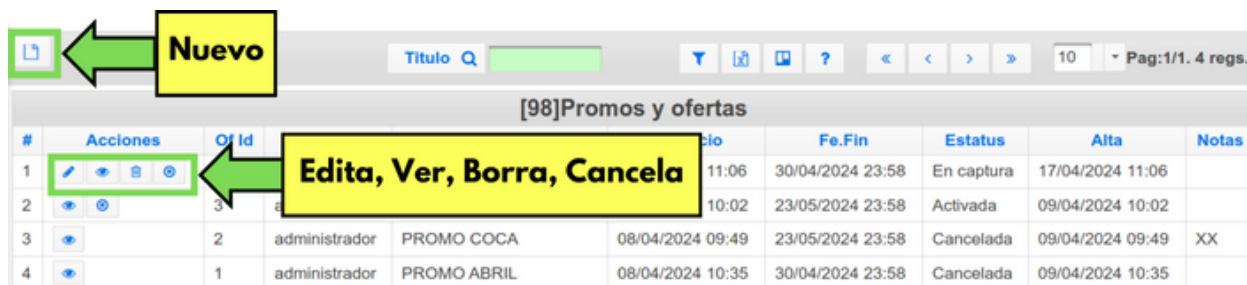
## Promociones y ofertas de venta

**IMPOTANTE: LA ADMINISTRACIÓN DE PROMOCIONES Y OFERTAS ES EXCLUSIVA DEL SERVIDOR CENTRAL.**

Desde el menú principal elija: Operación->Ventas->Promos y ofertas



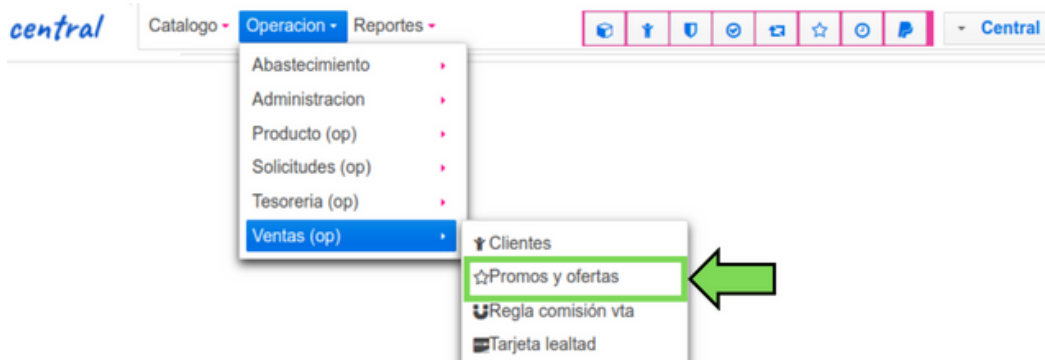
Se muestra el listado de promociones y ofertas con las siguientes acciones:



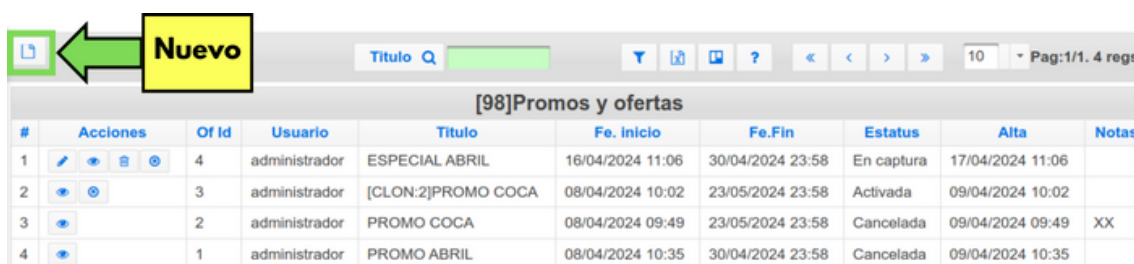
| Acción  | Descripción  |
|---------|--|
| Nuevo   | Crea encabezado para nueva oferta.                                     |
| Edita   | Modifica la información del renglón elegido.                           |
| Ver     | Permite ver el detalle del renglón seleccionado.                       |
| Borra   | Elimina permanentemente el renglón. Previamente solicita confirmación. |
| Cancela | Cancela la oferta del renglón seleccionado.                            |

## Nuevo (¿Cómo registrar una oferta?)

1. Desde el menú principal elija: Operación->Ventas->Promos y oferta



2. Dé clic al botón de acción Nuevo.



3. Aparecerá la pantalla de captura de encabezado de la oferta con los siguientes elementos:



- a. Título: Título **representativo (temporada, periodo, lugar o región)** a la oferta.
- b. Vigencia de-hasta: Rango de fecha en el cuál la oferta será válida (la vigencia de la oferta).
- c. Sucursales: De la lista de sucursales, seleccione las sucursales en las cuales estará vigente la oferta. Es obligatorio seleccionar al menos una sucursal.
- d. Notas: Se pueden agregar notas relevantes a la oferta.

- Rellene la información solicitada y dé clic en Guarda.

- Habrás creado con éxito el encabezado, mostrándose la siguiente pantalla con los siguientes elementos:

| Acción                  | Descripción  |
|-------------------------|--|
| Nuevo                   | Nuevo registro de oferta por producto.   |
| Clona promo completa    | Clona la oferta actual con todos los detalles del encabezado, así como el detalle de los productos, generando un nuevo folio de oferta en captura (La puede visualizar desde el listado de ofertas). |
| Carga básica de archivo | Realiza carga de renglones a la oferta por archivo.  |

A continuación, debe agregar los productos que compondrán la oferta, para esto se tienen dos opciones:

- PRODUCTOS:** seleccione por producto o por grupo de productos que se incluirán en la oferta. Se explica más adelante.
- CARGA:** carga los productos desde un archivo (con formato .XSLX).

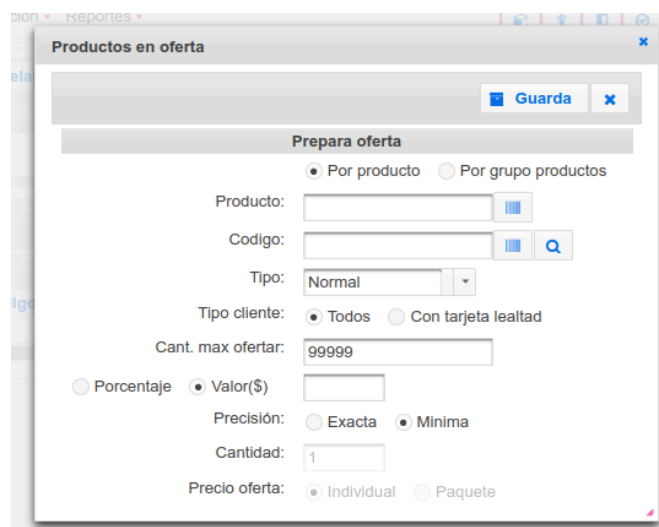
## Agregar productos a la oferta ¿Cómo añadir productos a la oferta?

Registro de detalle de productos en oferta tipo: **PRODUCTOS**

1. De clic al botón de acción Nuevo.



2. Se mostrará la pantalla de captura con los siguientes elementos:



- a. Elija el tipo de detalle
  - i. Por producto:



1. Busque y seleccione el producto que se incluirá en la oferta. Al elegir el producto, la pantalla mostrará el nombre del artículo de la siguiente manera:

- ii. Por grupo de productos:

1. De clic sobre Grupos, se muestra el listado de grupos de producto. Para seleccionar grupo de clic en elige.

| Acc                                 | Grupo        | Activo | Notas |
|-------------------------------------|--------------|--------|-------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Gelatinas DD | SI     | xx    |

**IMPORTANTE: EL GRUPO DE PRODUCTOS DEBE REGISTRARSE PREVIAMENTE EN LA OPCIÓN CATÁLOGO-> PRODUCTO-> AGRUPADOR VÉASE ANEXO [Agrupador de producto\(¿Cómo registrar un agrupador de producto?\)](#)**

2. La pantalla mostrará el nombre del grupo de la siguiente manera:



b. Seleccione el tipo de oferta:



- i. Normal: permite descuentos al precio, para un porcentaje del precio normal o bien, para indicar el precio final del producto.
- ii. Semanal: indica un descuento al precio, en cierto día y hora de la semana, y bajo el esquema de n por m. ejemplo: paga 4 y lleva 5.
- iii. Monedero: permite acumular saldo a la tarjeta de lealtad, de acuerdo a la indicación. Se indica el porcentaje del precio normal del artículo o un importe fijo por cada pieza.

**IMPORTANTE: PARA CONOCER COMO OPERA EL MONEDERO ELECTRÓNICO CONSULTE EL ANEXO: [Programa de Lealtad con Aristo](#)**

- c. Tipo de cliente: elija el tipo de cliente al cual aplicará la oferta, las opciones son:
  - i. Todos: Disponible para todos los clientes incluyendo público en general.

- ii. Con tarjeta de lealtad: Ofertas disponibles únicamente para aquellos clientes que cuenten con tarjeta de lealtad al asociar la tarjeta con la venta.

**IMPORTANTE: PARA CONOCER COMO OPERA LA TARJETA DE LEALTAD CONSULTE EL ANEXO: [Programa de Lealtad con Aristo](#)**

The screenshot shows the 'Prepara oferta' form. The 'Tipo cliente' field is highlighted with a green box and a green arrow pointing to it. The form includes fields for 'Producto', 'Tipo', 'Cant. max ofertar', and 'Tipo cliente'. The 'Tipo cliente' field has two radio buttons: 'Todos' (selected) and 'Con tarjeta lealtad'. The 'Cant. max ofertar' field has a value of '99999'. The 'Tipo' field is set to 'Normal'. The 'Producto' field contains '1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G'. To the right, there is a 'Calculador' section with a 'Calcular' button and fields for 'Precio oferta unitario', 'Precio oferta paquete', 'Costo', 'Costo Ultimo', 'Precio Normal', 'Precio 1', and 'Precio 2'.

- d. Cantidad máxima a ofertar: es la cantidad máxima que se puede vender aplicando la oferta.

The screenshot shows the 'Prepara oferta' form. The 'Cant. max ofertar' field is highlighted with a green box and a green arrow pointing to it. The form includes fields for 'Producto', 'Tipo', 'Cant. max ofertar', 'Tipo cliente', and 'Porcentaje'. The 'Cant. max ofertar' field has a value of '99999'. The 'Tipo cliente' field has two radio buttons: 'Todos' (selected) and 'Con tarjeta lealtad'. The 'Porcentaje' field has a value of '10'. The 'Producto' field contains '1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G'. To the right, there is a 'Calculador' section with a 'Calcular' button and fields for 'Precio oferta unitario', 'Precio oferta paquete', 'Costo', 'Costo Ultimo', 'Precio Normal', 'Precio 1', 'Precio 2', and 'Precio 3'.

- e. Elija entre % o valor(\$). Elegir qué porcentaje deberá escribir el porcentaje de descuento en el precio para el producto en la oferta. Por otra parte si se selecciona el valor, deberá capturar el precio de oferta para el producto.

The screenshot shows the 'Prepara oferta' form. The 'Porcentaje' field is highlighted with a green box and a green arrow pointing to it. The form includes fields for 'Producto', 'Tipo', 'Cant. max ofertar', 'Tipo cliente', 'Porcentaje', 'Valor(\$)', 'Precisión', and 'Cantidad'. The 'Porcentaje' field has a value of '10'. The 'Cant. max ofertar' field has a value of '99999'. The 'Tipo cliente' field has two radio buttons: 'Todos' (selected) and 'Con tarjeta lealtad'. The 'Precisión' field has two radio buttons: 'Exacta' (selected) and 'Minima'. The 'Cantidad' field has a value of '3'. The 'Producto' field contains '1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G'. To the right, there is a 'Calculador' section with a 'Calcular' button and fields for 'Precio oferta unitario', 'Precio oferta paquete', 'Costo', 'Costo Ultimo', 'Precio Normal', 'Precio 1', 'Precio 2', 'Precio 3', and '% Utilidad calculada'.

- f. Precisión. Los valores posibles son:
- Mínima. Elija Mínima para que a partir de la cantidad especificada se aplique la oferta.
  - Exacta: cuando la oferta aplica para la cantidad de piezas especificadas **CUANDO EXACTA ESTÉ EN SÍ, CUANDO ESTÁ EN NO CONSIDERA EL MÍNIMO DE PIEZAS**. Es decir, si la cantidad se especifica en 2, el descuento aplicará para múltiplos de 2 piezas

The screenshot shows the 'Prepara oferta' form with the following details:

- Radio buttons:  Por producto,  Por grupo productos
- Producto: 1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G
- Tipo: Normal
- Tipo cliente:  Todos,  Con tarjeta lealtad
- Cant. max ofertar: 99999
- Radio buttons:  Porcentaje,  Valor(\$)
- Precisión:  Exacta,  Mínima (highlighted with a green box and arrow)
- Cantidad: 3
- Precio oferta:  Individual,  Paquete

On the right, the 'Importes unitario con impuesto' section shows a 'Calcular' button and fields for: Precio oferta unitario, Precio oferta paquete, Costo, Costo Ultimo, Precio Normal, Precio 1, Precio 2, Precio 3, and % Utilidad calculada.

- g. Precio de la oferta:
- Individual : el precio indicado en la oferta (cuando es por valor) aplicará para cada uno de los elementos, es decir, si se indica un precio de \$10 y cantidad 5, entonces 10 es el precio para uno de los 5.
  - Del paquete: En cambio, si se indica que es por paquete se entenderá que el total de las 5 piezas es \$10.

The screenshot shows the 'Prepara oferta' form with the following details:

- Radio buttons:  Por producto,  Por grupo productos
- Producto: 1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G
- Tipo: Normal
- Tipo cliente:  Todos,  Con tarjeta lealtad
- Cant. max ofertar: 99999
- Radio buttons:  Porcentaje,  Valor(\$)
- Precisión:  Exacta,  Mínima
- Cantidad: 2
- Precio oferta:  Individual,  Paquete (highlighted with a green box and arrow)

On the right, the 'Importes unitario con impuesto' section shows a 'Calcular' button and the following calculated values:

- Precio oferta unitario: \$ 40.00
- Precio oferta paquete: \$ 80.00
- Costo: \$ 20.81
- Costo Ultimo: \$ 46.40
- Precio Normal: \$ 23.92
- Precio 1: \$ 23.92
- Precio 2: \$ 23.92
- Precio 3: \$ 23.92
- % Utilidad calculada: 47.97

**NOTA: LA ELECCIÓN DE PRECIO POR PAQUETE SERÁ EXCLUSIVA PARA CUANDO SE ELIJA IMPORTE.**

- h. Si aplica, al colocar todos los datos anteriores puede hacer un cálculo de la oferta en el panel derecho “Importes unitario con impuesto” dando clic en el botón calcular.

The screenshot shows the 'Prepara oferta' form with the following fields:

- Producto: 1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G
- Tipo: Normal
- Tipo cliente: Todos
- Cant. max ofertar: 99999
- Porcentaje: Valor(\$) 10
- Precisión: Exacta
- Cantidad: 3
- Precio oferta: Individual

The right panel, 'Importes unitario con impuesto', has a 'Calcular' button highlighted in green. Below it, the calculated values are:

|                         |  |
|-------------------------|--|
| Precio oferta unitario: |  |
| Precio oferta paquete:  |  |
| Costo:                  |  |
| Costo Ultimo:           |  |
| <b>Precio Normal:</b>   |  |
| Precio 1:               |  |
| Precio 2:               |  |
| Precio 3:               |  |
| % Utilidad calculada:   |  |

The 'Productos en oferta' window below shows the same form with the 'Calcular' button in the right panel highlighted in blue.

- i. Una vez concluida la captura del producto elija Guarda.

The screenshot shows the 'Prepara oferta' form with the following fields:

- Producto: 1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G
- Tipo: Normal
- Tipo cliente: Todos
- Cant. max ofertar: 99999
- Porcentaje: Valor(\$) 40
- Precisión: Exacta
- Cantidad: 2
- Precio oferta: Paquete

The right panel, 'Importes unitario con impuesto', has a 'Calcular' button highlighted in green. Below it, the calculated values are:

|                         |                 |
|-------------------------|-----------------|
| Precio oferta unitario: | \$ 40.00        |
| Precio oferta paquete:  | \$ 80.00        |
| Costo:                  | \$ 20.81        |
| Costo Ultimo:           | \$ 46.40        |
| <b>Precio Normal:</b>   | <b>\$ 23.92</b> |
| Precio 1:               | \$ 23.92        |
| Precio 2:               | \$ 23.92        |
| Precio 3:               | \$ 23.92        |
| % Utilidad calculada:   | 47.97           |

The 'Guarda' button in the top right of the window is highlighted in green.

- j. Continúe con la captura de los productos de la oferta (Paso 1). Concluida la captura, elija Regresa.



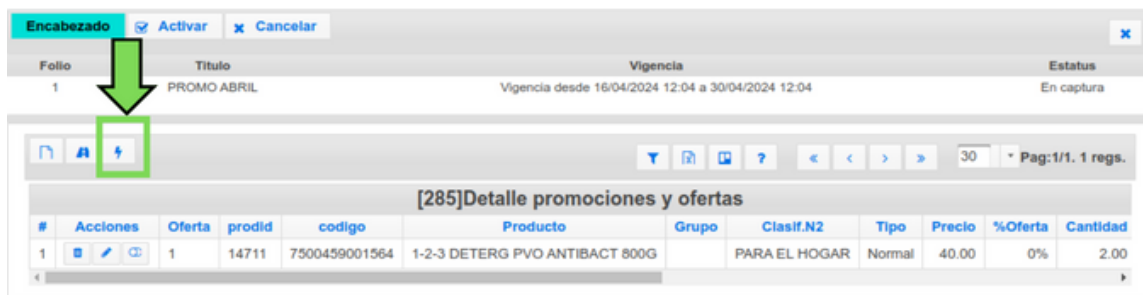
- k. El producto se mostrará en el listado del detalle de la oferta con los siguientes elementos:



| Acción             | Descripción                                       |
|--------------------|---|
| Edita              | Modifica la información del producto seleccionado |
| Borra              | Elimina el renglón de la oferta                   |
| Activa / Desactiva | Activa o Desactiva el renglón de la oferta        |

Registro de detalle de productos en oferta tipo: **CARGA**

1. De clic al botón de acción Carga básica de archivo.

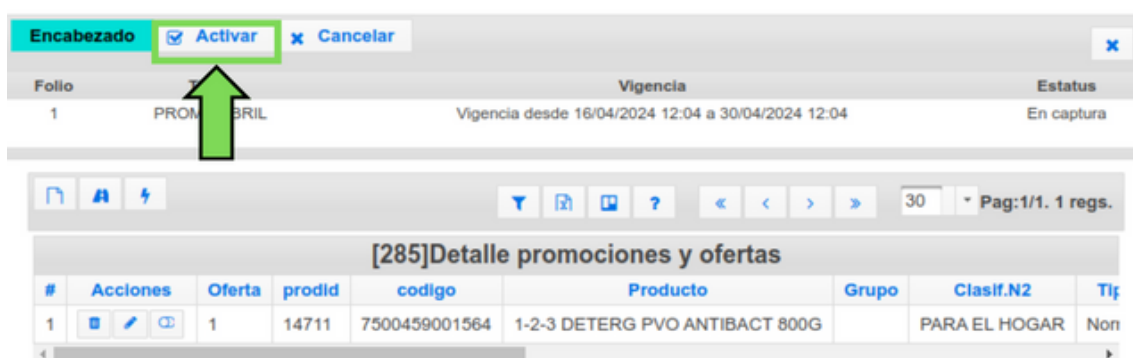


2. Se mostrará la pantalla de carga, siga los pasos del anexo Cargas de archivo: [Cargas por archivo](#)

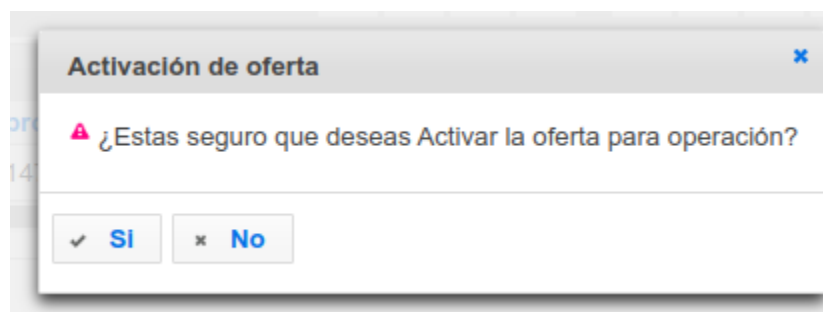
Finalizada la captura de productos que integrarán la oferta, podremos pasar a Activar la oferta.

### Activar la oferta ¿Cómo activar una oferta?

1. Elija Activar, de esta manera quedará activa la oferta y en el punto de venta se podrá aplicar.



2. Confirme activación.



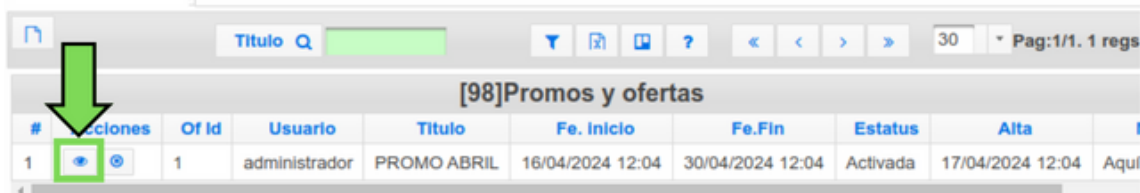
3. El estatus de la oferta cambia a Activada.


**IMPORTANTE: UNA OFERTA ACTIVADA NO ADMITE MODIFICACIÓN AL DETALLE DE LA OFERTA, SALVO LA DESACTIVACIÓN / ACTIVACIÓN DE UNO O MÁS RENGLONES ESPECÍFICOS. VÉASE [Activar o desactivar un renglón de una oferta activa](#).**

4. Finalizada la captura de productos que integrarán la oferta, elija Activar, de esta manera quedará activa la oferta. Consulte [Oferta en punto de venta \(¿Cómo se ve reflejada una oferta desde el punto de venta?\)](#)

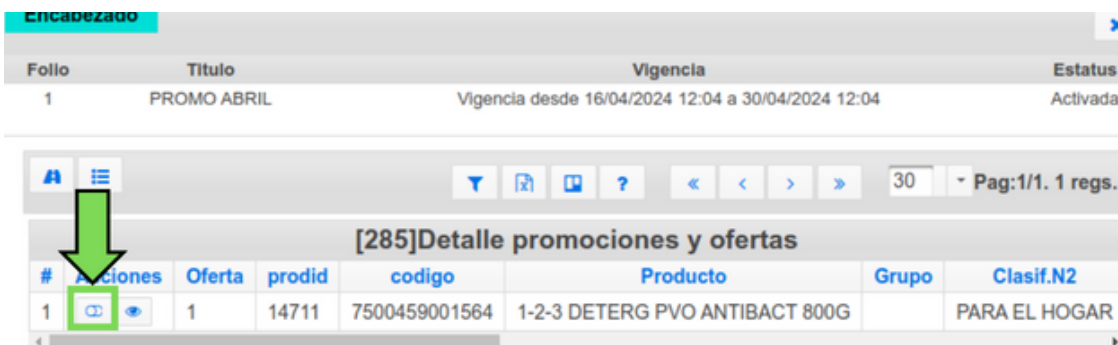
## Activar o desactivar un renglón de una oferta activa

1. Identifique la oferta a la que pertenece el renglón que desea Activar / Desactivar y elija Detalle.




| # | Acciones  | Of Id | Usuario       | Titulo      | Fe. Inicio       | Fe. Fin          | Estatus  | Alta             |
|---|---|-------|---------------|-------------|------------------|------------------|----------|------------------|
| 1 |  | 1     | administrador | PROMO ABRIL | 16/04/2024 12:04 | 30/04/2024 12:04 | Activada | 17/04/2024 12:04 |

2. Identifique el producto a desactivar / activar y elija el botón de Activación / Desactivación.

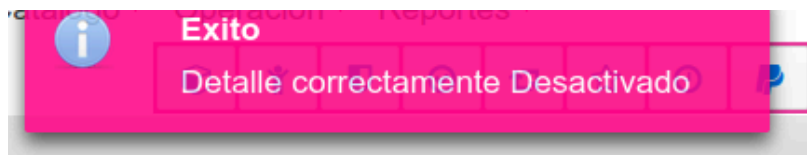


| Folio | Titulo      | Vigencia   | Estatus  |
|-------|-------------|--|----------|
| 1     | PROMO ABRIL | Vigencia desde 16/04/2024 12:04 a 30/04/2024 12:04 | Activada |

| # | Acciones  | Oferta | prodid | codigo        | Producto                       | Grupo | Clasif.N2     |
|---|---|--------|--------|---------------|--------------------------------|-------|---------------|
| 1 |  | 1      | 14711  | 7500459001564 | 1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G |       | PARA EL HOGAR |

3. Se muestra mensaje de Éxito.



## Clonar la promoción y oferta

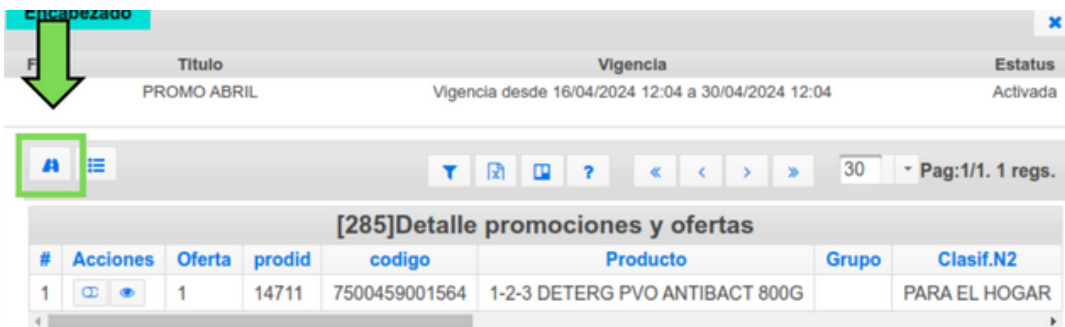
Para realizar una copia funcional de una promo y sus detalles, debe seguir los siguientes pasos:

1. En el listado de promo y ofertas ([Promociones y ofertas de venta](#)), debe seleccionar el botón Detalle del renglón que corresponde a la oferta base a clonar.

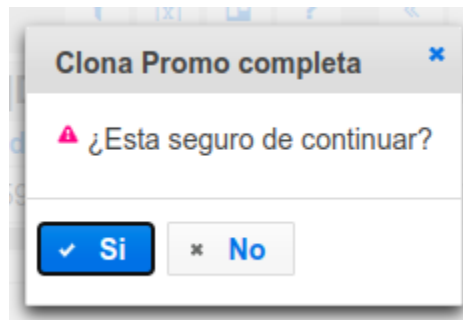


| # | Acciones  | Of Id | Usuario       | Titulo      | Fe. Inicio       | Fe. Fin          | Estatus  | Alta             |
|---|---|-------|---------------|-------------|------------------|------------------|----------|------------------|
| 1 |  | 1     | administrador | PROMO ABRIL | 16/04/2024 12:04 | 30/04/2024 12:04 | Activada | 17/04/2024 12:04 |

- Dentro del detalle de la promo elegida, debe elegir el botón Clona, ubicado a la izquierda del título del detalle de productos.



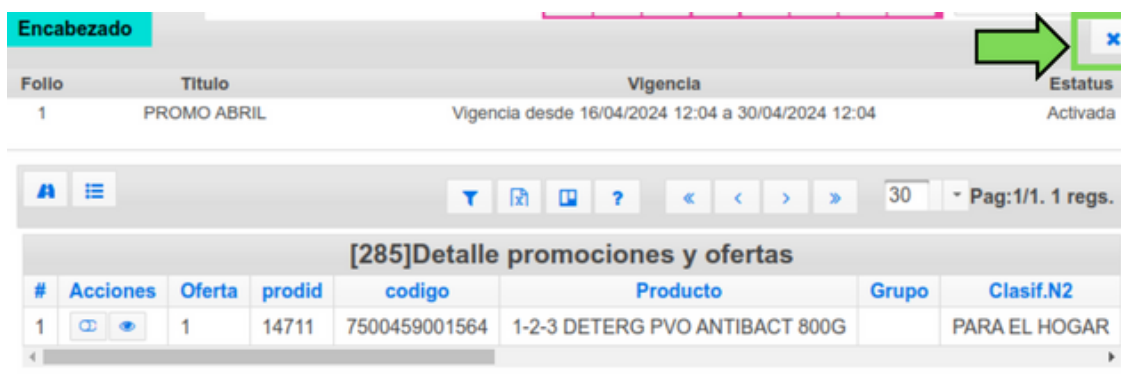
- Aceptar la confirmación solicitada.



- A continuación, el sistema le mostrará el aviso de que ha sido creada y el folio correspondiente a la nueva promo.





- Clic sobre el botón regresar para ver el listado de promos y ofertas y localizar el folio indicado como nuevo.

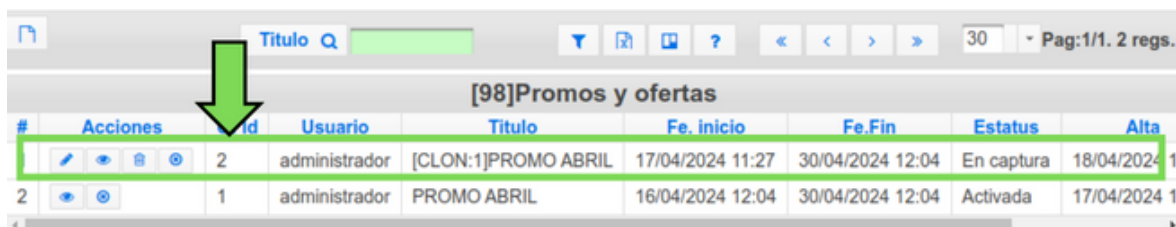








| Folio | Titulo      | Vigencia   | Estatus  |
|-------|-------------|--|----------|
| 1     | PROMO ABRIL | Vigencia desde 16/04/2024 12:04 a 30/04/2024 12:04 | Activada |

| # | Acciones  | Oferta | prodid | codigo        | Producto                       | Grupo | Clasif.N2     |
|---|---|--------|--------|---------------|--------------------------------|-------|---------------|
| 1 |   | 1      | 14711  | 7500459001564 | 1-2-3 DETERG PVO ANTIBACT 800G |       | PARA EL HOGAR |

- La nueva promo se crea con estatus en captura y visualizará con el mismo título de la original, con un prefijo de “[CLON:#]”, en donde el # significa el folio de la oferta base del clon.

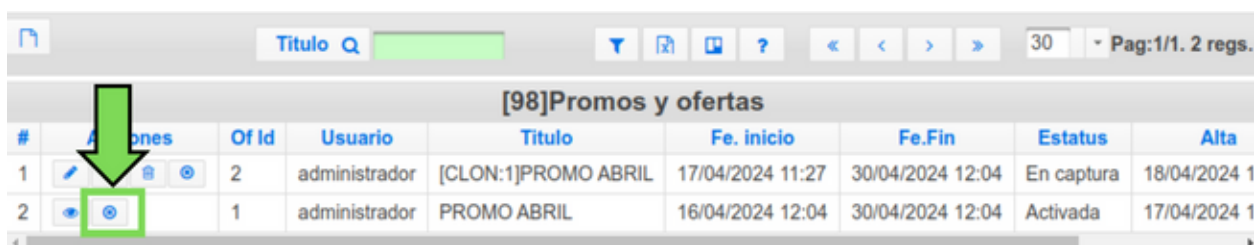








| # | Acciones  | Of id | Usuario       | Titulo              | Fe. inicio       | Fe.Fin           | Estatus    | Alta         |
|---|---|-------|---------------|---------------------|------------------|------------------|------------|--------------|
| 2 |     | 2     | administrador | [CLON:1]PROMO ABRIL | 17/04/2024 11:27 | 30/04/2024 12:04 | En captura | 18/04/2024 1 |
| 1 |     | 1     | administrador | PROMO ABRIL         | 16/04/2024 12:04 | 30/04/2024 12:04 | Activada   | 17/04/2024 1 |

- La oferta habrá quedado clonada, para hacer las modificaciones que el usuario considere antes de activarla.

### Cancelar una oferta

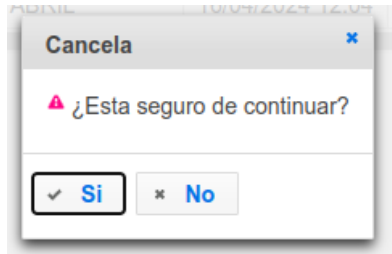
- En el listado de promo y ofertas ([Promociones y ofertas de venta](#)), debe seleccionar el botón Cancela del renglón que se desea cancelar.



| # | Acciones  | Of id | Usuario       | Titulo              | Fe. inicio       | Fe.Fin           | Estatus    | Alta         |
|---|---|-------|---------------|---------------------|------------------|------------------|------------|--------------|
| 1 |     | 2     | administrador | [CLON:1]PROMO ABRIL | 17/04/2024 11:27 | 30/04/2024 12:04 | En captura | 18/04/2024 1 |
| 2 |     | 1     | administrador | PROMO ABRIL         | 16/04/2024 12:04 | 30/04/2024 12:04 | Activada   | 17/04/2024 1 |

**IMPORTANTE: UNA VEZ CANCELADA NO HABRÁ MANERA DE VOLVERLA ACTIVAR NI MODIFICAR.**

2. Confirmar acción.



3. La oferta quedará cancelada.

Oferta en punto de venta (¿Cómo se ve reflejada una oferta desde el punto de venta?)

Al realizar la búsqueda de producto desde el punto de venta: Acción F1 Búsqueda de producto.



Se muestran dos distintivos para los productos con ofertas:



| Acciones | Código        | Sustancia                      | Disponibilidad | Precio    | Vigente |
|----------|---------------|--------------------------------|----------------|-----------|---------|
|          | 7501086801015 | AGUA E PURA 1.5L               | 3.00           | N:\$ 14.2 | Si      |
|          | 7501086801077 | AGUA E PURA 10 L               | 1.00           | N:\$ 45.0 | Si      |
|          | 7501055900046 | LECHE ALPURA SEMIDESCREMADA 1L | 0              | N:\$ 26.0 | Si      |
|          |               |                                | 0              | N:\$ 29.1 | Si      |
|          |               |                                | 0.00           | N:\$ 12.3 | Si      |

Al dar clic en el botón Artículo en oferta se muestra la pantalla con el detalle de las ofertas activas para el producto.

Producto en oferta

**AGUA DE ROSAS 250ML**

Oferta

3.0% comprando de 1 piezas. Precio: \$42.7

\$39.0 comprando a partir de 4 piezas. Precio: \$39.0

Al añadir el producto a una venta, aparece en la parte superior derecha una viso con las ofertas activas para el producto:

Operacion Reportes Caja 1

Exito

(7502287120127)AGUA DE ROSAS 250ML  
 En oferta: 3.0% comprando de 1.00 piezas  
 En oferta: \$39.0 comprando a partir de 4.00 piezas

cierra el cuadro dando clic fuera del cuadro

Contado: 1 reng/1 pzs Publico en general Mostrador C0300011408





| Cant | Pzas | Código        | Producto            | Precio   | Importe  |
|------|------|---------------|---------------------|----------|----------|
| 1    | 1    | 7502287120127 | AGUA DE ROSAS 250ML | \$ 44.02 | \$ 42.70 |

## ANEXOS

### Agrupador de producto

Agrupar los productos para darles un determinado comportamiento. Ejemplo, cuando se quieren realizar ofertas. Se puede registrar un agrupador de productos determinados los cuales conformarán una determinada oferta.

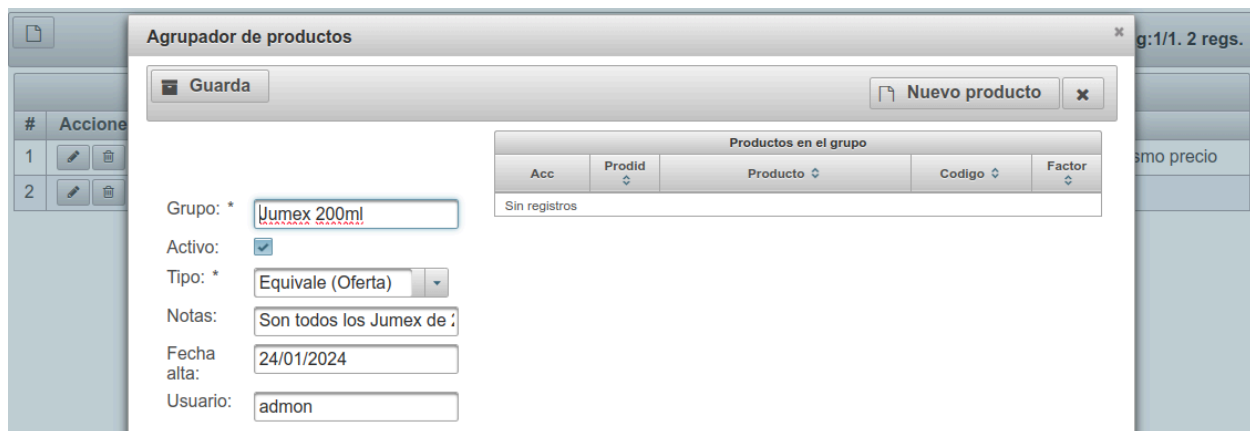
En el menú principal elija: Catálogo->Producto->Agrupador

| [246]Agrupador de producto |   |    |             |        |                   |                  |         |   |
|----------------------------|---|----|-------------|--------|-------------------|------------------|---------|---|
| #                          | Acciones  | id | Agrupador   | activo | Tipo grupo        | Fecha alta       | Usuario | Notas   |
| 1                          |   | 1  | Jumex 200ml | Si     | Equivale (Oferta) | 24/01/2024 13:42 | admon   | Son todos los Jumex de 250 ml a un mismo precio |
| 2                          |   | 2  | Tenis NIKE  | Si     | Equivale (Oferta) | 24/01/2024 13:42 | admon   |   |

#### Nuevo grupo

Para registrar un nuevo agrupador realice los pasos siguientes:

1. Dar clic en el botón de nuevo:
2. Rellenar los valores:
  - a. Capture el nombre del grupo (máximo 30 caracteres) de la colección.
  - b. Seleccione el tipo de grupo:
    - i. Equivalente en oferta
    - ii. Sustituto (rotación de venta)
3. Haga un registro de información adicional, si lo desea, en el campo de notas.
4. Elija Guarda.

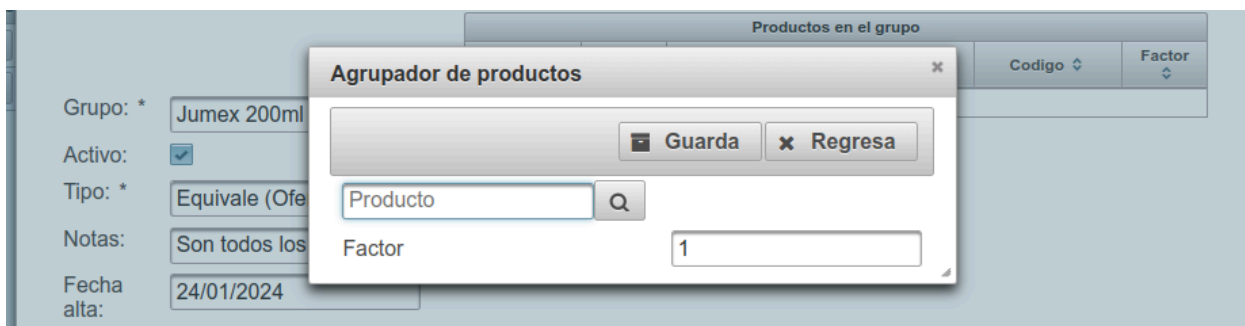


| Productos en el grupo |        |          |        |        |
|-----------------------|--------|----------|--------|--------|
| Acc                   | Prodid | Producto | Codigo | Factor |
| Sin registros         |        |          |        |        |

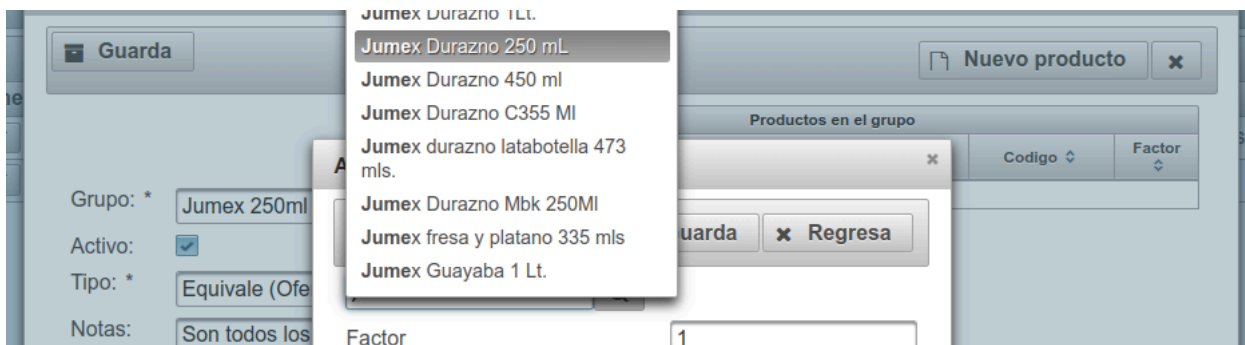
## Agregar artículos al grupo

A continuación debe agregar cada uno de los productos que formarán el agrupador, para hacerlo siga los siguientes pasos:

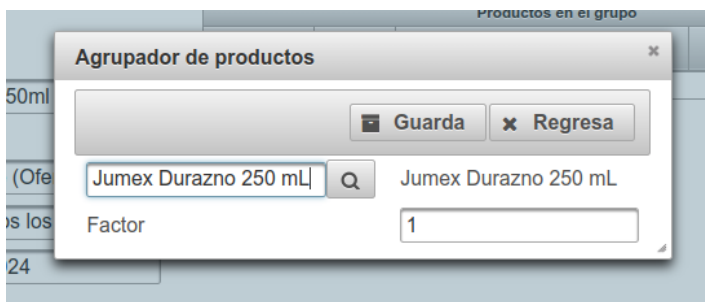
1. Elija el botón Nuevo producto que se habilitará en la parte superior derecha de la pantalla del agrupador.
2. Al dar clic en el botón se mostrará una nueva ventana:



3. A continuación deberá buscar el producto que desea que pertenezca al grupo indicado, Esto lo puede hacer comenzando a escribir el nombre del artículo y esperar a que el sistema le sugiera el artículo que corresponde a dicho texto (como se muestra en la siguiente imagen).



4. Elija el factor de participación en el esquema de grupo (por default colocar 1).



5. A continuación oprimir el botón Guarda, para insertar el registro en el grupo.

**NOTA: ES IMPORTANTE QUE CONSIDERE LOS FACTORES DE COSTO PARA LOS PRODUCTOS QUE PARTICIPARAN EN EL GRUPO TIPO “EQUIVALENTE OFERTA” YA QUE ESTOS ARTÍCULOS SE VENDEN A UN MISMO PRECIO. EN CASO DE TENER ARTÍCULOS SIMILARES CON COSTO MUY DISTANTE, SE RECOMIENDA CREAR MÁS DE UN GRUPO.**

6. El listado Agrupador de Producto tiene las siguientes acciones:

| Acción | Descripción   |
|--------|---|
| Edita  | Modifica la información del renglón elegido                                     |
| Borra  | Elimina permanentemente el renglón. Previamente solicita se confirme la acción. |

# Programa de Lealtad con Aristo

## Introducción

Referirse a la venta de productos de consumo básico al menudeo, es considerar un segmento de la economía que involucra a los oferentes, una participación nutrida en el mercado, dado que es, por lo general, muy competido.

Hoy día, gran parte de las estrategias operativas y comerciales, se basan en el conocimiento y manejo de los datos. El conocimiento, como un recurso de exploración y enfoque de proyectos de atracción del consumo y por el lado del manejo de datos, como el timón para ajustar el rumbo de la estrategia, de tal forma que los ajustes se den sobre la marcha, a cada momento de la operación y no hasta el final del ciclo.

Contar con un instrumento que dé a la empresa información para las decisiones y acciones de forma ágil, es la razón de ser del modelo de Lealtad de Aristo, donde la empresa inicia el proceso de dotar de beneficios al cliente, al mismo tiempo que exige la correspondencia en consumo.

## Beneficios

### Para la empresa

- Recolectar información de clientes, lo cual permitirá
  - Establecer contacto directo con el cliente
  - Extender beneficios directos
  - Otorgar información de nuevos productos y servicios
- Incrementar la base de clientes
- Aumentar el volumen de piezas vendidas. Incrementar la rotación de la venta
- Conseguir mejores precios con proveedores por volumen de compra
- Incrementar eficiencia operativa
- Mejora de la utilidad de la empresa

### Para el cliente

- Obtener mejores precios
- Obtener promociones especiales o sorpresas y regalos
- Tener mejor variedad de productos y servicios
- Mejora en la calidad de la atención

## Flujo general de operación



## Procedimientos

### Empresa

#### Emisión de tarjetas de lealtad

- **Cómo:** Se hace desde Aristo Central. Puede ser por registro individual o por carga de archivo.
- **Costo:** Puede ser impreso en papel bond carta, etiqueta adherible (desde \$0.5 por unidad más costo del consumible), o comprar con proveedor de tarjetas PVC (desde \$15 por unidad).
- **Quién:** Usuario de sistema, proveedor de Aristo, o proveedor externo de PVC
- **Cuántas:** La cantidad de clientes que tiene por sucursal.

### **Determinación de los beneficios a clientes**

- **Cómo:** Se hace desde Aristo Central, mediante la creación de Promos u Ofertas que permiten acumular saldo a la tarjeta o darles un trato exclusivo a los clientes configurando ofertas normales que son sólo válidas para clientes que tengan tarjeta (sin la necesidad de abonar puntos).
- **Quién:** Usuario de sistema.
- **Restricciones:** Pueden existir más de una oferta para un mismo artículo.
- **Cuando:** Por periodos determinados, día, semana, mes, año.
- **Que:** La dirección general o Departamento de compras, realiza la estrategia de cercanía de beneficios con base en los inventarios, precios, caducidades, etc.

### **Ofrecimiento de la tarjeta al cliente**

- **Cómo:** Crear una campaña de promoción inicial, ofreciéndolas en cada punto de venta, con o sin costo, condicionada a un volumen de compra o no.
- **Quién:** Usuario de sistema (Cajero, Encargado de Sucursales).

### **Registro del cliente al programa de lealtad**

- **Cómo:** Al vincular por primera vez una nota de venta con un folio de tarjeta, almacenando su información básica, así como su número celular para que con él puedan gozar de los mismos beneficios que su tarjeta de lealtad.
- **Quién:** El Cajero o Encargado de Sucursal, en sucursal.

### **Campaña de acercamiento al cliente registrando**

- **Cómo:** Crear mecanismos de acercamiento del cliente a la sucursal, mediante promociones: productos de temporada, novedades, aniversarios,
- **Quien:** La empresa de venta
- **Cuando:** Permanentemente

## **Ciente**

### **Compra en tienda**

- **Quien:** El cliente con tarjeta en mano, o número de celular.
- **Cómo:** Presentándose ante el Cajero y mencionando que cuenta con tarjeta de lealtad, para que de esta manera la tarjeta sea vinculada y pueda habilitar en punto de venta las ofertas y beneficios en los que está partícipe.

- Quién: El cliente final se comunica con el cajero para proporcionarle su tarjeta (escaneo, folio, número de celular) y el cajero corrobora el nombre al que está asociado la tarjeta antes de continuar.

### Acreditación de beneficios

- Cómo: Al cobrarse la venta, de manera instantánea se verán reflejados los puntos o beneficios (en el caso de descuentos) directos a la venta y al monedero, de igual manera si se realiza pago con puntos de monedero, el saldo de la tarjeta se verá reflejado instantáneamente una vez cobrada o terminada la venta.
- Quién: Aristo Empresarial

### Folleto a clientes, Ejemplo.

1. ¿Qué es el programa de Lealtad de ...?
  - a. Es un modelo que te otorga descuentos o dinero electrónico, por cada compra que realices de productos participantes.
2. ¿Cuáles son los beneficios del programa de Lealtad de ...?
  - a. Siendo cliente asiduo de ..., puedes obtener:
    - i. Promociones especiales
    - ii. Mejores precios,
    - iii. Mejor atención
    - iv. Dinero electrónico, para canjear por productos en cualquier sucursal, en el momento que desees.
    - v. Podrás consultar tu saldo en cualquier sucursal, en el sitio web [aristo.mx/Plaza/...](http://aristo.mx/Plaza/...) o bien enviándonos un correo a : ...
3. ¿Para quién está dirigido el programa de Lealtad ...?
  - a. Es para todas las personas que realicen compras en ... , cuenten con su tarjeta de lealtad y deseen recibir beneficios
4. ¿Cómo me inscribo al Programa de lealtad ...?
  - a. Solo acude a la sucursal de tu agrado, solicita al cajero tu Tarjeta de lealtad, física o dale tu número de celular,
  - b. Registra tus datos basicos... y listo. (Recuerda asegurarte que quede a tu nombre, para que reclames tus beneficios.
5. ¿Cómo funciona la tarjeta de Lealtad...?
  - a. Existen 2 formatos, 1) Otorgamiento de descuentos especiales, 2) Acumulacion de dinero electrónico,

- b. Al momento de realizar compras de productos participantes presenta tu tarjeta de Lealtad, y se te abonará el importe de dinero electrónico indicado o se te otorgará el precio especial para ese producto.
  - c. Es importante que proporciones la tarjeta de Lealtad antes de que se efectúe la compra para que se acumule correctamente la compra en el plan de lealtad y se realice el abono correspondiente
  - d. Puedes revisar en el ticket de compra que hayan activado tu tarjeta de Lealtad, para que los beneficios se acumulen a tu tarjeta.
6. ¿Cómo utilizo mi dinero electrónico para pagar?
- a. Es muy sencillo, solo presenta tu tarjeta de lealtad o si es por numero de celular, muestra tu identificación para asegurarnos que eres tu quien desea usar tu dinero electrónico
7. ¿Qué sucede si extravié mi Monedero del Ahorro?
- a. Puedes llamar al numero ### para solicitar la reimpresión de tu tarjeta de lealtad (puede ocasionar costo) o simplemente, trasladar el dinero electrónico a una nueva tarjeta de lealtad. Este procedimiento requiere la comprobación de propiedad de la tarjeta. La anterior tarjeta se cancela.

## Operación del proceso en Aristo

### I. Alta de folios y emisión de tarjeta

#### Requisitos para tarjeta de lealtad.

Lo primero a realizar es contar con una idea base del número de tarjetas por dar de alta, de esta manera sabremos cuál es el procedimiento más sencillo a elegir para crear las tarjetas. Es decir, si el objetivo es dar de alta de una a diez tarjetas se recomienda realizar la alta manual; por otro lado si se quieren dar de alta un número mayor se recomienda hacer la alta por archivo para agilizar el proceso.

Para ambas altas es necesario que tengamos en cuenta los siguientes requisitos:

- I. Folio de tarjeta: Es el folio identificador para cada tarjeta, si no se tiene una serie pensada este dato puede ser generado automáticamente por Aristo.
- II. Estatus de tarjeta: Existen dos estatus para una tarjeta de lealtad: Activada y Desactivada. Siempre que se trata de una creación de tarjetas se recomienda profundamente sean cargadas con estatus Inactiva, para que tengan que pasar por un proceso de validación en la sucursal directa en la que será activada.

- III. Saldo de tarjeta: En Aristo se pueden crear las tarjetas con un saldo establecido, por ejemplo si se desean ofrecer tarjetas con saldo de regalo por alguna promoción o apertura. Si no es el caso la tarjeta puede crearse con saldo cero para que vaya generando punto mediante las ofertas y promociones creadas para estas.

### **Alta manual de una tarjeta de lealtad.**

Para realizar una alta manual es necesario dirigirse desde su servidor central a la ruta de menú: Operación-Ventas-Tarjeta de Lealtad. Dentro de este menú es necesario seguir los siguientes pasos:

1. Dar clic al ícono de nueva tarjeta.
2. Llenar los datos solicitados siguiendo las indicaciones de los requisitos previamente descritos.
3. Guardar cambios.

### **Alta por carga de archivo de una o varias tarjetas de lealtad.**

Para realizar una alta por archivo es necesario dirigirse desde su servidor central a la ruta de menú: Operación-Ventas-Tarjeta de Lealtad. Dentro de este menú es necesario seguir los siguientes pasos:

1. Dar clic al ícono de carga por archivo.
2. Aparecerá una pantalla que proporciona las especificaciones necesarias en nuestro excel de carga.
3. Prepararemos un archivo excel colocando en la primera fila los encabezados requeridos por Aristo.
4. Colocaremos en este excel la información por cada una de las tarjetas que se quieren cargar.
5. Guardaremos el archivo excel.
6. Volveremos a la pantalla de Aristo en la opción donde estaban descritas las especificaciones para la carga de archivo.
7. Daremos clic en el botón +Busca. Abrirá el explorador de archivos de nuestro sistema operativo.
8. Buscaremos el archivo que recién guardamos en nuestro equipo de cómputo y lo seleccionaremos.
9. Ahora daremos clic en el botón Cargar en Aristo. Si la carga contiene algún tipo de error Aristo proporcionará el mensaje de error y se habilitará en la misma un botón en Rojo con

la leyenda Descargar Errores, que nos descargará un excel indicando el número de renglón de nuestro excel y el error detectado.

10. Si no hubo errores, Aristo regresará el mensaje de éxito y ya habremos hecho la carga de nuevas tarjetas de lealtad.

## Impresión de Tarjeta de lealtad

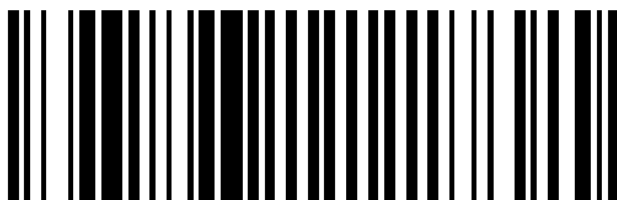
Una vez creadas las tarjetas de lealtad es necesario elegir el medio por el cuál haremos llegar al cliente final las mismas. Para ello Aristo cuenta con diferentes posibilidades:

- **Impresión en PVC**
  - Para esta opción tiene que realizar contrato con un proveedor de tarjetas PVC y proporcionarle el listado de folios de tarjetas para que ellos lo coloquen a manera de código de barras en el plástico y esta pueda ser escaneada en el punto de venta de las sucursales.
  - Para obtener el listado de folios de tarjetas puede realizarlo exportando el reporte de tarjetas de lealtad y proporcionar únicamente la columna de FOLIO DE TARJETA al proveedor.
  - Para exportar los folios debe de dirigirse a la opción de menú desde su servidor central: Operación-Ventas-Tarjeta de Lealtad. Y en la herramienta de filtrado seleccionar la opción de Exportar.
- **Impresión en PAPEL**
  - Como alternativa económica a las tarjetas PVC, Aristo proporciona un formato imprimible en papel de una tarjeta de lealtad. De manera que se pueda enmarcar y ser proporcionado al cliente final.
  - Para obtener el impreso de varias tarjetas de lealtad es necesario dar clic al botón de impreso de tarjetas en el encabezado de menú. Al hacerlo se descargará un archivo de tipo PDF listo para su impresión.



- **Impresión en ETIQUETA**

- Una alternativa más es realizar el impreso de código de barras en formato etiqueta, de manera que puede ser proporcionado al cliente final para que este lo pegue en un lugar como la funda de su celular y sea escaneado fácilmente desde un punto de venta en una sucursal.



099900000010

- Para obtener estas etiquetas es necesario dar clic al botón de etiquetas en el encabezado de menú. Al hacerlo se abrirá un pequeño cuadro para seleccionar la impresora de la cuál se desea sean impresos estos códigos, teniendo como alternativa descargar el pdf correspondiente.

## II. Elaboración de ofertas para el programa de lealtad

### Promociones únicas para clientes con Tarjeta de Lealtad

En Aristo se pueden crear ofertas de la manera convencional pero restringiendo que sean válidas únicamente para los clientes registrados con una tarjeta de lealtad.

Para ello serán necesario seguir los siguientes pasos:

1. Dirigirse a la opción de menú: Operación-Ventas-Promociones y ofertas.
2. Crear una nueva oferta o entrar al detalle de una oferta en captura existente.
3. Añadir un nuevo renglón a la oferta.
4. Seleccionar el tipo de oferta que queramos realizar: Normal, Semanal.
5. Especificar el tipo de clientes con el valor: CON TARJETA DE LEALTAD.
6. Colocar la oferta de manera convencional: Ya sea si se trata de una oferta normal con descuento en porcentaje o valor monetario directo a precio final; o si se trata de una oferta semanal seleccionando el valor (3X2, 4X3) y su vigencia.
7. Conforme con las especificaciones guardar el registro del producto.

8. Si no se tienen más productos por registrar en la oferta, guardar los cambios y activar la oferta.
9. Listo.

## Promociones de puntos a tarjeta o dinero virtual

En Aristo se pueden crear ofertas con el objetivo de proporcionar puntos (o dinero virtual) a la tarjeta de lealtad derivados de la compra de nuestros productos en base a las condiciones definidas por el creador de la oferta.

Para ello serán necesario seguir los siguientes pasos:

1. Dirigirse a la opción de menú: Operación-Ventas-Promociones y ofertas.
2. Crear una nueva oferta o entrar al detalle de una oferta en captura existente.
3. Añadir un nuevo renglón a la oferta.
4. Seleccionar el tipo de oferta MONEDERO.
5. Indicar si se tratará de porcentaje o cantidad en valor monetario directo. La diferencia al tipo de oferta normal recae en que, en la oferta normal, el valor en porcentaje o valor monetario se descontará para el cobro final de los artículos, mientras que, para una oferta MONEDERO, el valor en porcentaje o valor monetario será abonado en puntos a la tarjeta de lealtad del cliente. Es decir si se indica el porcentaje de 5% en oferta monedero para un producto con valor de precio de 10 pesos, el 5% de esos 10 pesos será abonado en pesos al monedero. Por otra parte si se indica valor monetario directo de 1 peso para un producto con valor de precio de 10 pesos, se abonará 1 peso por cada pieza al monedero electrónico del cliente.

**Es MUY IMPORTANTE recordar que cada punto en la tarjeta de lealtad equivale a \$1.00 pesos mexicanos.**

6. Conforme con las especificaciones guardar el registro del producto.
7. Si no se tienen más productos por registrar en la oferta, guardar los cambios y activar la oferta.
8. Listo.

---

## III. Activación de tarjeta

### Activar una Tarjeta de lealtad

Para activar una tarjeta de lealtad es necesario acudir a cualquiera de las sucursales de la empresa con el operador del punto de venta.

Ya sea que previamente se haya entregado la tarjeta de lealtad al cliente final, o por primera vez el operador le vaya a hacer entrega al cliente de una tarjeta no utilizada, será necesario ir al Punto de venta y en acciones seleccionar la opción “CTRL+ALT+T TARJETA DE LEALTAD”, o ejecutar el comando en teclado directamente.

Al escanear por primera vez una tarjeta no activa, aparecerá en la parte superior un pequeño mensaje con el mensaje de tarjeta por activar y, al mismo tiempo, se abrirá una ventana con los datos necesarios a solicitar al cliente para completar la información de la tarjeta.

Entre estos datos se encuentran, nombre, apellidos, dirección, correo, fecha de nacimiento y NÚMERO TELEFÓNICO, este último dato se recomienda ampliamente solicitarlo y confirmarlo con el cliente ya que una vez activada su tarjeta de lealtad, el cliente puede proporcionar directamente este número para ligar a su venta su tarjeta de lealtad sin necesidad de traerla consigo.

Recordar que los datos obligados con asterisco serán los necesarios para poder guardar la información de la tarjeta.

Una vez completos los datos, procedemos a dar clic en Guardar, de esta manera habremos activado con éxito la tarjeta de lealtad del cliente y ya puede hacer uso de ella y hacer gocé de esta.

## V. Acreditación de beneficios, canje o disfrute de puntos de lealtad

## Vincular una Tarjeta de lealtad

Para hacer uso de la tarjeta de lealtad, ya sea acumular puntos en el monedero, gozar de los descuentos exclusivos al utilizar la tarjeta de lealtad, o hacer uso de puntos, el procedimiento es el siguiente:

1. Dentro del Punto de Venta, al generar una nueva venta para el cliente será necesario preguntarle si cuenta con su tarjeta de lealtad o si quiere adquirir una.
2. Dirigirse a acciones seleccionar la opción “CTRL+ALT+T TARJETA DE LEALTAD”, o ejecutar el comando en teclado directamente.

**Es MUY IMPORTANTE mencionar que es fundamental vincular la tarjeta al punto de venta antes de realizar el registro de productos en la venta para que el sistema conceda las promociones de los artículos cuando es requisito la tarjeta de lealtad.**

3. Solicitar el folio de tarjeta o número celular del cliente, en caso de tratarse de una tarjeta inactiva, realizar el proceso de activación de tarjeta.
4. Si la tarjeta ya está registrada regresará en pantalla el nombre asociado a la tarjeta para que el operador confirme la identidad del propietario de la tarjeta de lealtad.
5. Una vez confirmado el nombre bastará con dar clic en el botón Vincular.
6. De esta manera ha quedado vinculada la tarjeta de lealtad a la venta, al estar vinculada de manera directa se verán los mensajes de oferta a mostrar y se aplicarán los correspondientes en el detalle de la venta de manera automática. Aplicándose cualquier cambio hasta ser cobrada y finalizada la venta.
7. En el ticket de venta se mostrará la leyenda de que se hizo uso de la tarjeta de lealtad.

## Consulta de saldo de una Tarjeta de lealtad

1. Al vincular una tarjeta de lealtad, en el encabezado de la venta se mostrará un pequeño botón con el ícono de una tarjeta, al pasar por encima el cursor del mouse se muestra el folio de la tarjeta así como su saldo actual.

## Desvincular una Tarjeta de lealtad

1. En el encabezado de la venta se mostrará un pequeño botón con el ícono de una tarjeta, dar clic ahí.

2. Al hacerlo se mostrará en pantalla el mensaje de confirmación para desvincular la tarjeta de lealtad a esa venta, bastará con aceptar y listo.

## Uso de puntos (o dinero virtual) de una Tarjeta de lealtad

1. Una vez previamente vinculada la tarjeta de lealtad a la venta, cuando se llega el momento del cobro se verá reflejado entre las opciones de pago un seleccionable con la descripción: TARJETA DE LEALTAD y la información del SALDO actual de la tarjeta.
2. Para hacer uso de los puntos bastará con marcar la casilla del seleccionable. En automático se ajustarán los valores de la pantalla de cobro con los valores correspondientes.
3. Conformes con ello, damos clic en el botón cobrar.
4. Listo, de esta manera se habrá utilizado el saldo de la tarjeta de lealtad.
5. En el ticket de venta se mostrará la leyenda de que se hizo uso de la tarjeta de lealtad.

**Es MUY IMPORTANTE mencionar que el saldo se toma de manera completa así sirva para cubrir parte del cobro o la venta pueda ser pagada en su totalidad con este saldo. Es decir, no es posible realizar el cobro seleccionando una cantidad parcial del saldo en la tarjeta de lealtad.**

## V. Reportes

Desde la sucursal y central se puede hacer consulta a los movimientos realizados con las tarjetas de lealtad dentro de una sucursal y dentro de la cadena. Este reporte es conocido como KARDEX TARJETA DE LEALTAD y es posible acceder a él mediante la opción de menú Reportes-Ventas-Kardex Tarjeta.

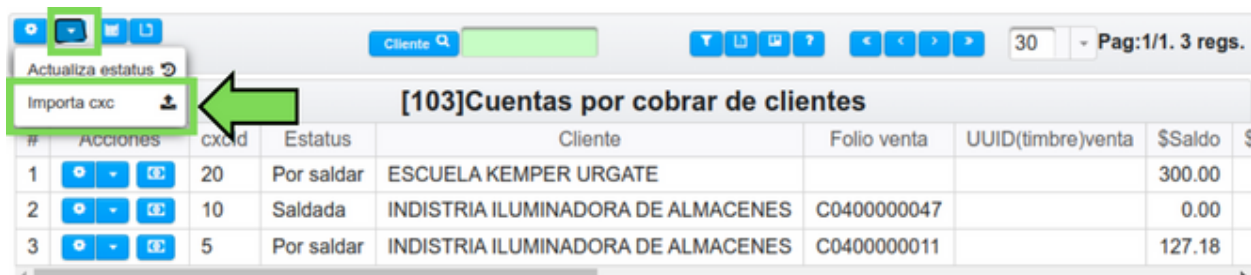
Desde central se puede hacer consulta al kardex de puntos por tarjeta, para ello es necesario acceder a la opción de menú: Operación-Ventas(Op)-Tarjeta lealtad. A través del botón “Movimientos de Saldo” disponible en la columna de acciones por cada tarjeta de lealtad.










## Cargas por archivo

Se recomienda hacer uso de las cargas por archivo cuando se tiene una alta cantidad de información por cargar al sistema.

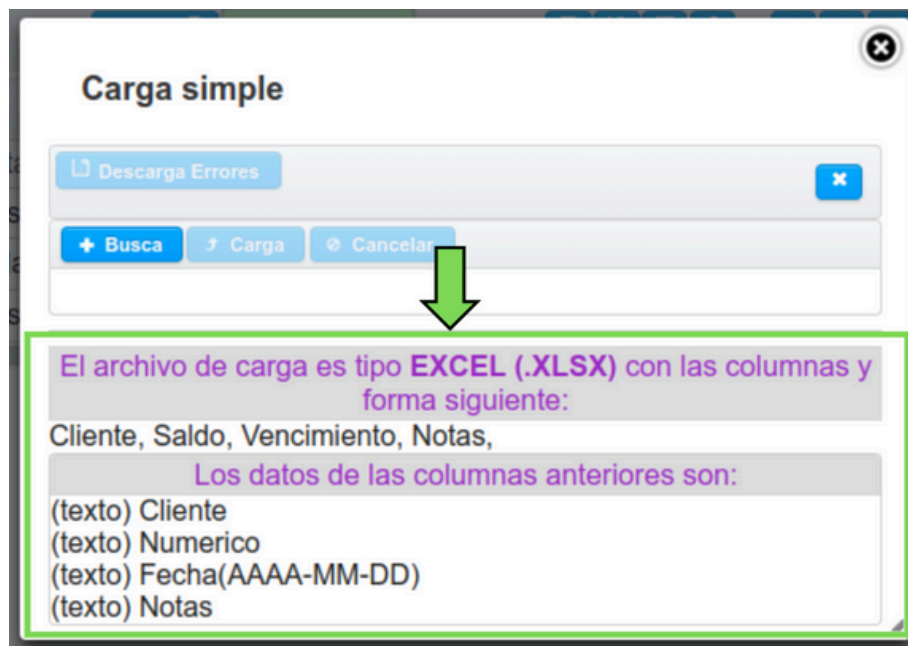
Siga los pasos siguientes:

1. Identifique la opción para la carga.



| # | Acciones  | cxoid | Estatus    | Cliente                            | Folio venta | UUID(timbre)venta | \$\$aldo | \$ |
|---|---|-------|------------|------------------------------------|-------------|-------------------|----------|----|
| 1 |    | 20    | Por saldar | ESCUELA KEMPER URGATE              |             |                   | 300.00   |    |
| 2 |    | 10    | Saldada    | INDISTRIA ILUMINADORA DE ALMACENES | C0400000047 |                   | 0.00     |    |
| 3 |    | 5     | Por saldar | INDISTRIA ILUMINADORA DE ALMACENES | C0400000011 |                   | 127.18   |    |

2. Se abrirá la pantalla de carga. Esta pantalla muestra cómo debe ser la preparación del **archivo tipo EXCEL (.XLSX)**, de manera que, se tiene que crear un excel cómo lo indica la siguiente pantalla:



**Carga simple**

Descarga Errores

+ Busca   ↑ Carga   ⊗ Cancelar

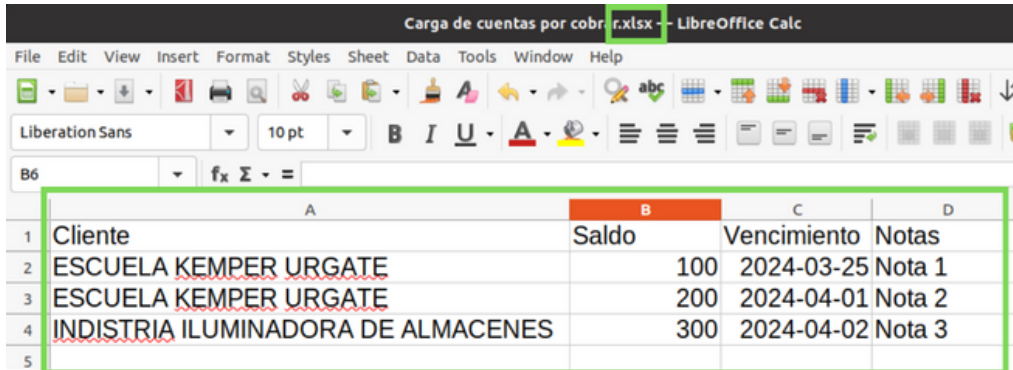
El archivo de carga es tipo **EXCEL (.XLSX)** con las columnas y forma siguiente:

Cliente, Saldo, Vencimiento, Notas,

Los datos de las columnas anteriores son:

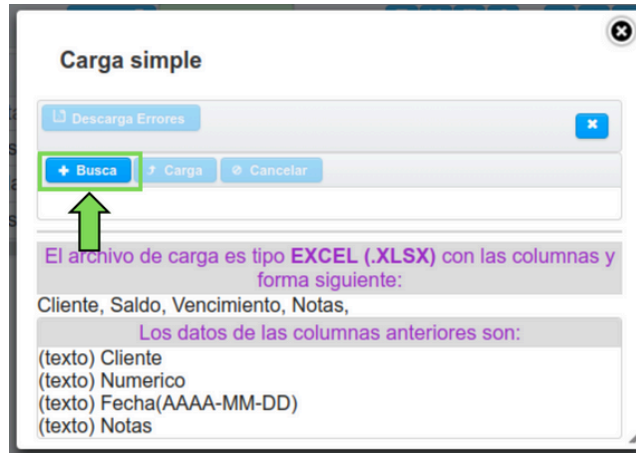
- (texto) Cliente
- (texto) Numerico
- (texto) Fecha(AAAA-MM-DD)
- (texto) Notas

Ejemplo de Archivo Excel para carga según los valores que indica la pantalla de carga.

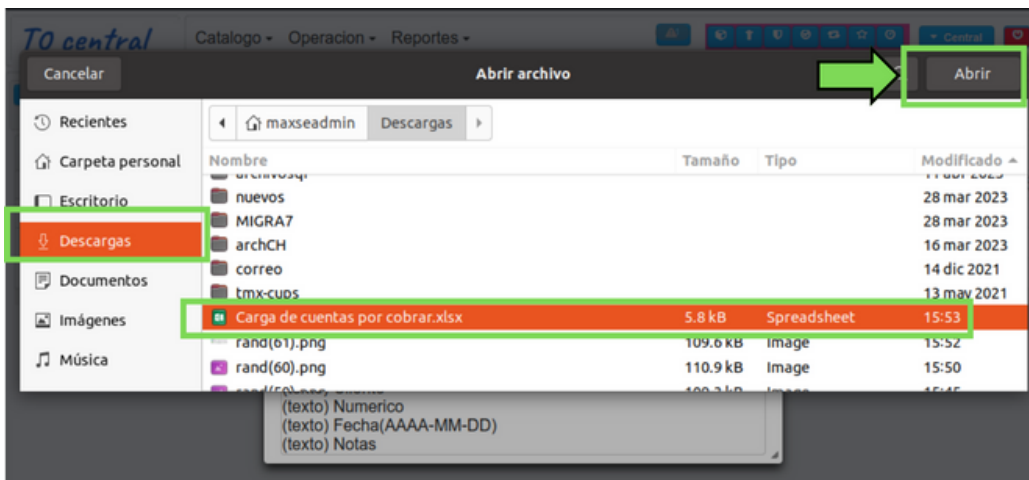


|   | A                                  | B     | C           | D      |
|---|------------------------------------|-------|-------------|--------|
| 1 | Cliente                            | Saldo | Vencimiento | Notas  |
| 2 | ESCUELA KEMPER URGATE              | 100   | 2024-03-25  | Nota 1 |
| 3 | ESCUELA KEMPER URGATE              | 200   | 2024-04-01  | Nota 2 |
| 4 | INDUSTRIA ILUMINADORA DE ALMACENES | 300   | 2024-04-02  | Nota 3 |
| 5 |                                    |       |             |        |

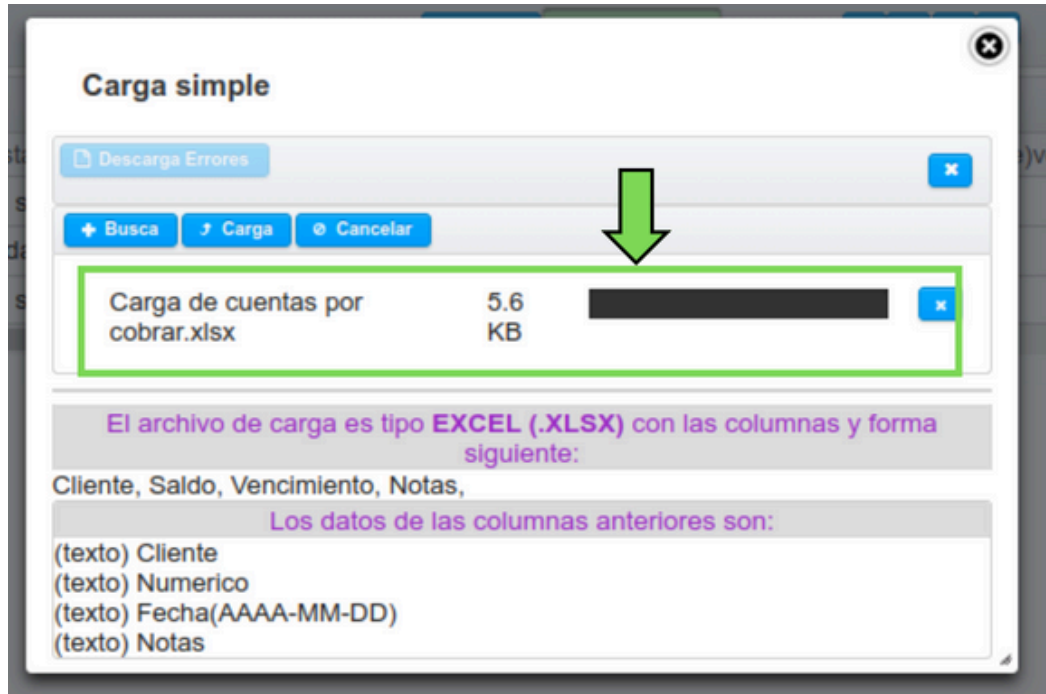
3. Clic en el botón de +Busca.



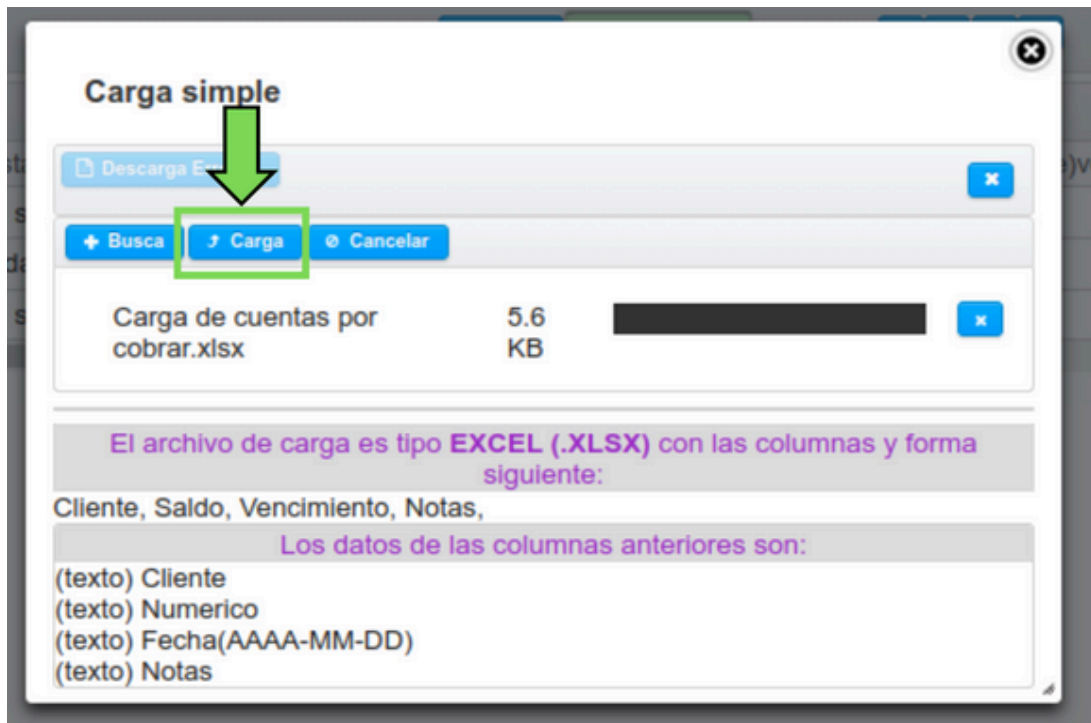
4. Seleccionar el archivo excel desde sus archivos donde haya guardado el excel a cargar.



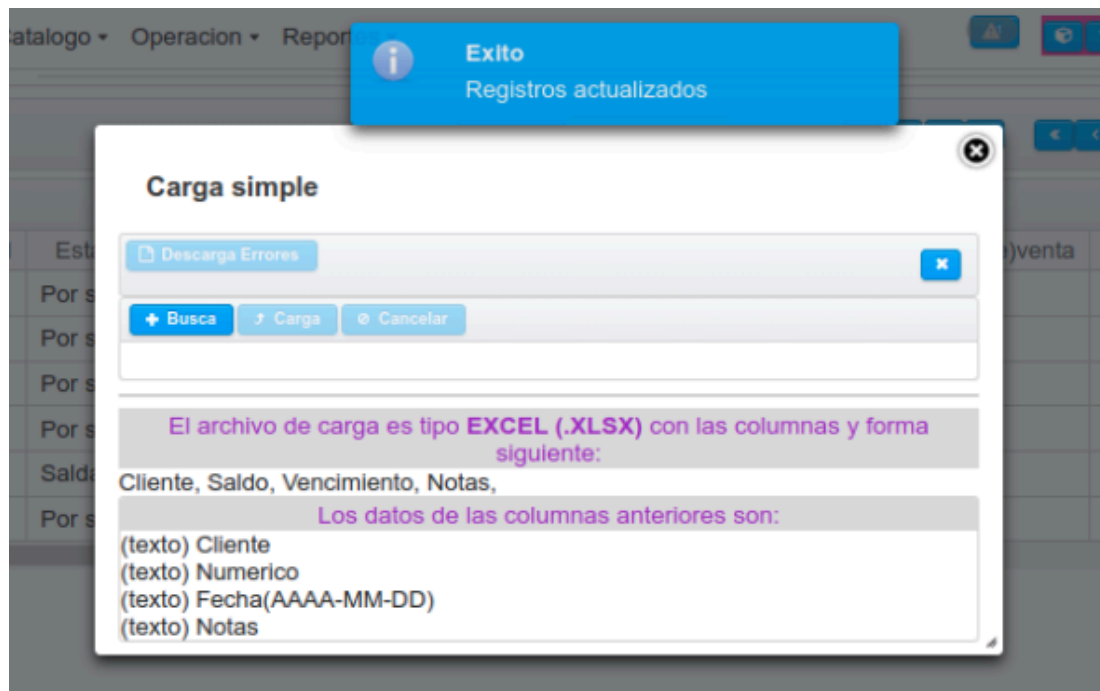
Se mostrará el archivo correctamente seleccionado:



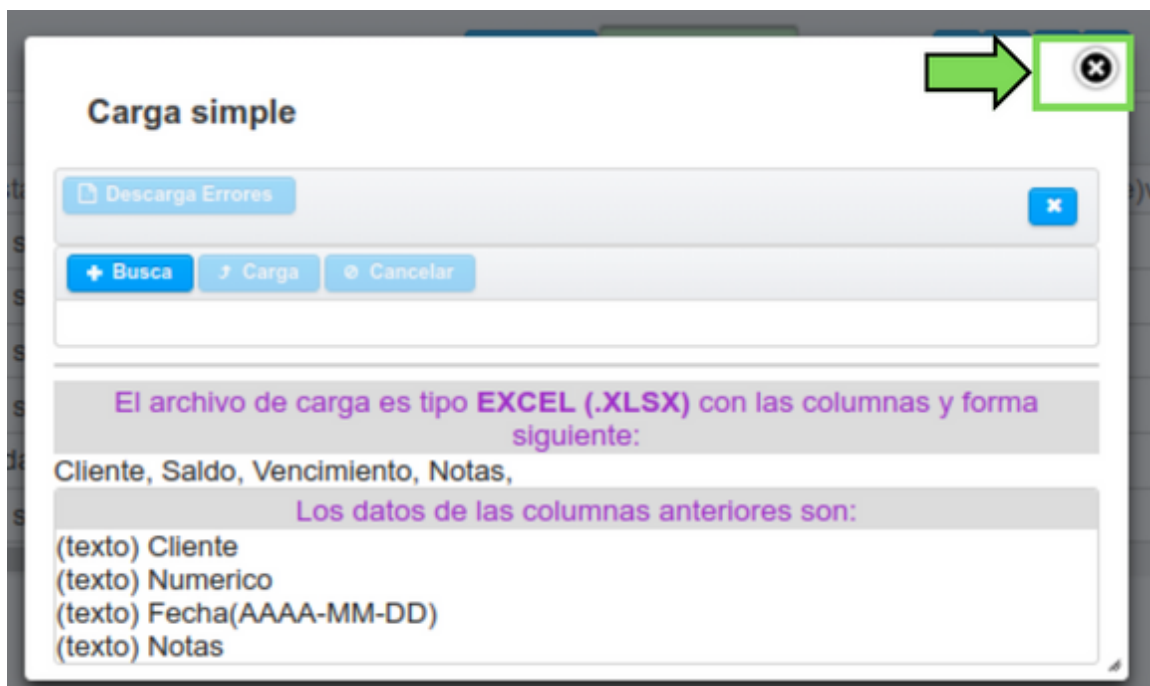
5. Dar clic al botón Carga.



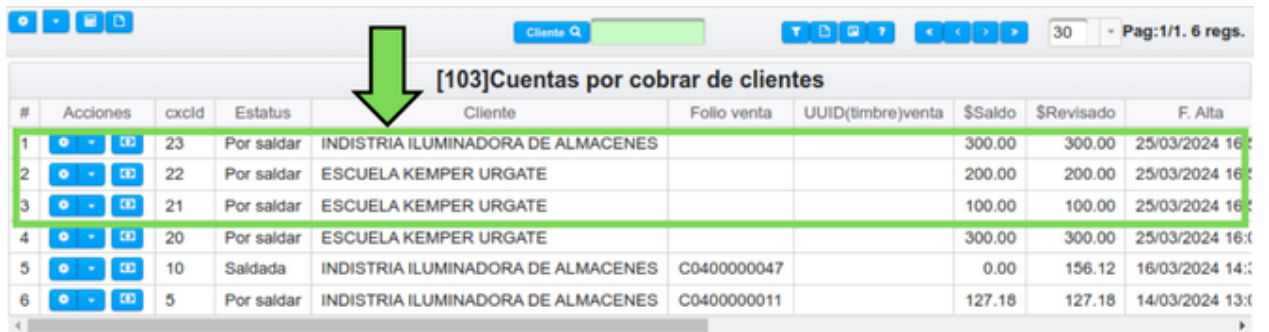
Se muestra un mensaje de éxito.



6. Dar clic en botón "X" para cerrar pantalla de carga.



Se muestran los registros cargados.



[103]Cuentas por cobrar de clientes

| # | Acciones | cxclid | Estatus    | Cliente                            | Folio venta | UUID(timbre)venta | \$Saldo | \$Revisado | F. Alta         |
|---|----------|--------|------------|------------------------------------|-------------|-------------------|---------|------------|-----------------|
| 1 |          | 23     | Por saldar | INDISTRIA ILUMINADORA DE ALMACENES |             |                   | 300.00  | 300.00     | 25/03/2024 16:2 |
| 2 |          | 22     | Por saldar | ESCUELA KEMPER URGATE              |             |                   | 200.00  | 200.00     | 25/03/2024 16:2 |
| 3 |          | 21     | Por saldar | ESCUELA KEMPER URGATE              |             |                   | 100.00  | 100.00     | 25/03/2024 16:2 |
| 4 |          | 20     | Por saldar | ESCUELA KEMPER URGATE              |             |                   | 300.00  | 300.00     | 25/03/2024 16:2 |
| 5 |          | 10     | Saldada    | INDISTRIA ILUMINADORA DE ALMACENES | C0400000047 |                   | 0.00    | 156.12     | 16/03/2024 14:2 |
| 6 |          | 5      | Por saldar | INDISTRIA ILUMINADORA DE ALMACENES | C0400000011 |                   | 127.18  | 127.18     | 14/03/2024 13:2 |