

“Informe Consumo Clientes”

QWERTY

Marzo 2017

Introducción.

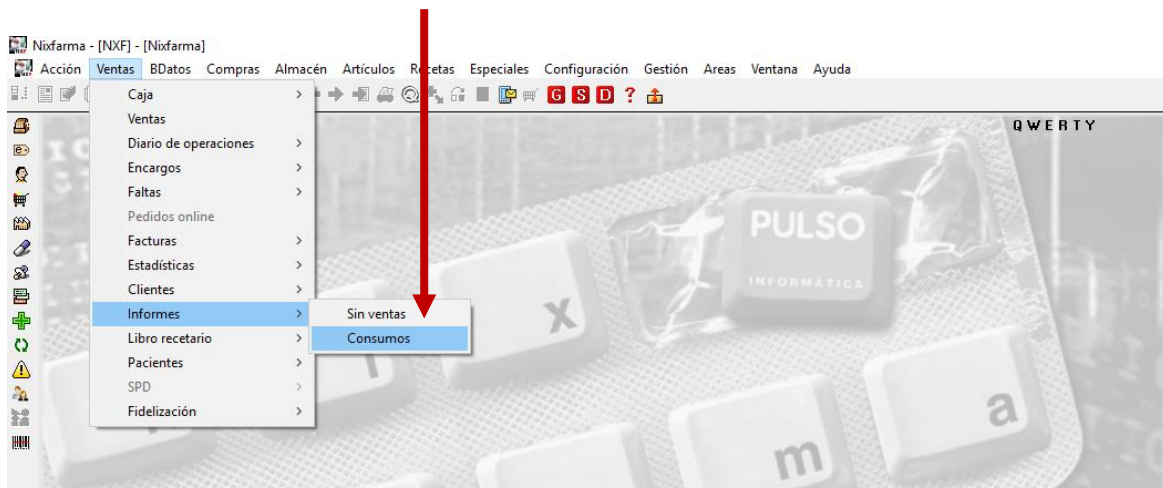
En este nuevo boletín vamos a ver cómo sacar un informe con el consumo de uno o varios clientes.

Con este listado podremos saber, por ejemplo, qué clientes consumen productos de un laboratorio o familia concreta para poder realizar en algún momento un tipo de campaña específica.

Operatoria

Entramos en el selector del menú **Nixfarma**

Ventas – Informes - Consumos



Vamos a hacer un ejemplo sacando los clientes que han consumido productos de la familia "cosmética":

Entramos en "Selección de artículos"

Criterios de selección

Título de la consulta: _____

Operador: NXF

Selección de Clientes: > Todos los clientes >

Selección de Artículos: < Todos los artículos >

Período de consulta: Desde fecha: 01/03/2017, Hasta fecha: 10/03/2017

Intervalo horario: Desde hora: _____, Hasta hora: _____

Incluir las subcuentas:

Agrupar por: Artículo, Cliente, Entidad aseguradora, Entidad - Tipo de venta, Familia, Familia - Subfamilia, Grupo terapéutico, Laboratorio

Agrupar detalle por: Sin agrupar, Artículo, Cliente, Entidad aseguradora, Entidad - Tipo de venta, Familia, Familia - Subfamilia, Grupo terapéutico, Laboratorio

Ordenar por: Código, Descripción, Importe a PVP, Agortación, Unidades, N. operaciones venta

Criterio comparativo: Importe a PVP, Agortación, Unidades, N. operaciones venta

Límites comparación: _____

Aplicación comparativas: Sobre selección clientes, Sobre ventas periodo

Situación de movimientos: Pendiente de receta, Pendiente de pago

Ayuda, Aceptar, Cancelar

(En esta "Selección de artículos" podríamos elegir o buscar un laboratorio si lo que nos interesa en ese momento es sacar dicha información)

Pero en este caso nos centramos en la familia Cosmética. La elegimos y Aceptamos.

Selección ampliada de artículos

Título de la consulta: _____ Clase: Todos

Datos generales | Agrupaciones homogéneas | Características del producto

Colección: _____

Código: _____

Descripción: _____

Descrip. Personalizada: _____

P.V.P. euros: _____

Familia: 905

Subfamilia: _____

Grupo terapéutico: _____

Laboratorio: _____

Forma farma.: _____

Presentación: _____

Principio activo: _____

Baja en Vademecum: Sí No Todos Fecha: _____

Lista de familias

Búsqueda: _____ Buscar

Código	Descripción
904	Higiene bucal
905	Cosmética
906	Cabello
907	Alimentación infantil
908	Cosmética infantil
909	Productos infantiles
910	Ortopedia y pies
911	Dietética y Herboristería
912	Botiquín
913	Homeopatía
914	Óptica

Ayuda, Aceptar, Cancelar

Uni. med. etiq: _____

I.V.A: _____

En blíster SPD:

Ayuda, Aceptar, Cancelar

Volvemos a la pantalla “criterios de selección” donde pondremos el periodo de tiempo que queremos consultar.

El resto de parámetros los dejamos tal cual están y *Aceptar*

Criterios de selección

Título de la consulta:

Operador:

Selección de Clientes: < Todos los clientes >

Selección de Artículos: Familia: 905

Periodo de consulta

Desde fecha: 01/03/2017

Hasta fecha: 10/03/2017

Intervalo horario

Desde hora:

Hasta hora:

Incluir las subcuentas

Agrupar por

- Artículo
- Cliente
- Entidad aseguradora
- Entidad - Tipo de venta
- Familia
- Familia - Subfamilia
- Grupo terapéutico
- Laboratorio

Agrupar detalle por

- Sin agrupar
- Artículo
- Cliente
- Entidad aseguradora
- Entidad - Tipo de venta
- Familia
- Familia - Subfamilia
- Grupo terapeutico
- Laboratorio

Ordenar por

- Código
- Descripción
- Importe a PVP
- Aportación
- Unidades
- N. operaciones venta

Criterio comparativo

- Importe a PVP
- Aportación
- Unidades
- N. operaciones venta

Límites comparación:

Aplicación comparativas

- Sobre selección clientes
- Sobre ventas periodo

Situación de movimientos

- Pendiente de receta
- Pendiente de pago

Ayuda

Nos sale el listado de los clientes que en este caso han consumido productos de la familia “cosmética”.

Podremos también ir seleccionando los clientes y pulsar el botón “Detalle” para ver qué productos son lo que se ha llevado.

Nixfarma - [NXF] - [Consumos de clientes]

Acción Ventas BDatos Compras Almacén Artículos Recetas Especiales Configuración Gestión Areas Ventana Ayuda

Consumos de clientes

Q W E R T Y
10/03/2017

Título del informe:

Código	Descripción	Importe	Aport.	Ventas			Media	Máxima	%Total
				Unds.	Operac.				
25	HUELAMO MARQUEZ PAULA	68,90	68,90	3	1	68,90	68,90	26,40	
1	LOPEZ CUENCA MANUEL	20,45	20,45	2	1	20,45	20,45	7,84	
100	MORA ORTEGA OSCAR	135,70	135,70	4	1	135,70	135,70	51,99	
50	SEVILLANO HERNANDO CARLOS	23,45	23,45	2	1	23,45	23,45	8,98	
75	VELAZQUEZ CASAS DANIEL	12,50	12,50	2	1	12,50	12,50	4,79	
Total criterio								261,00	

Criterio comparativo

- Importe a PVP
- Aportación
- Unidades
- N. operaciones venta

Aplicación comparativas

- Sobre selección clientes
- Sobre ventas periodo

Nixfarma - [NXF] - [Consumos de clientes]

Acción Ventas BDatos Compras Almacén Artículos Recetas Especiales Configuración Gestión Areas Ventana Ayuda

Consumos de clientes

QWERTY 10/03/2017

Título del informe

Ciente 100 MONTERO GENOVES MANUEL

Código	Descripción	Ventas							
		Importe	Aport.	Unds.	Operac.	Media	Máxima	%Total	
150693	AVENE CLEANANCE MASK MASCARILLA EXFOLIAN	19,80	19,80	1	1				
153232	ROC COMPLETELIFT CUIDADO LIFTING REAFIRM	33,00	33,00	1	1				
153233	ROC COMPLETELIFT CUIDADO LIFTING U-NUTRI	33,00	33,00	1	1				
156393	ROC SUBLIME ENERGY CONTORNO DE OJOS 10	49,90	49,90	1	1				
		Total criterio							135,70

Importe a PVP Unidades Sobre selección clientes
 Aportación N. operaciones venta Sobre ventas periodo

Agrupar Detalle

De la misma forma que podemos hacer una selección de artículos por familia o por laboratorio también se puede hacer una selección por **cliente**, como por ejemplo los que tengan asignado un Sistema de Fidelización. Entraríamos en "Selección de Clientes"

Criterios de selección

Título de la consulta:

Operador NXF

< Todos los clientes >
 < Todos los artículos >

Período de consulta: Desde fecha 01/03/2017 Hasta fecha 10/03/2017
 Intervalo horario: Desde hora Hasta hora Incluir las subcuentas

Agrupar por: Artículo Cliente Entidad aseguradora Entidad - Tipo de venta Familia Familia - Subfamilia Grupo terapéutico Laboratorio

Agrupar detalle por: Sin agrupar Artículo Cliente Entidad aseguradora Entidad - Tipo de venta Familia Familia - Subfamilia Grupo terapéutico Laboratorio

Ordenar por: Código Descripción Importe a PVP Aportación Unidades N. operaciones venta

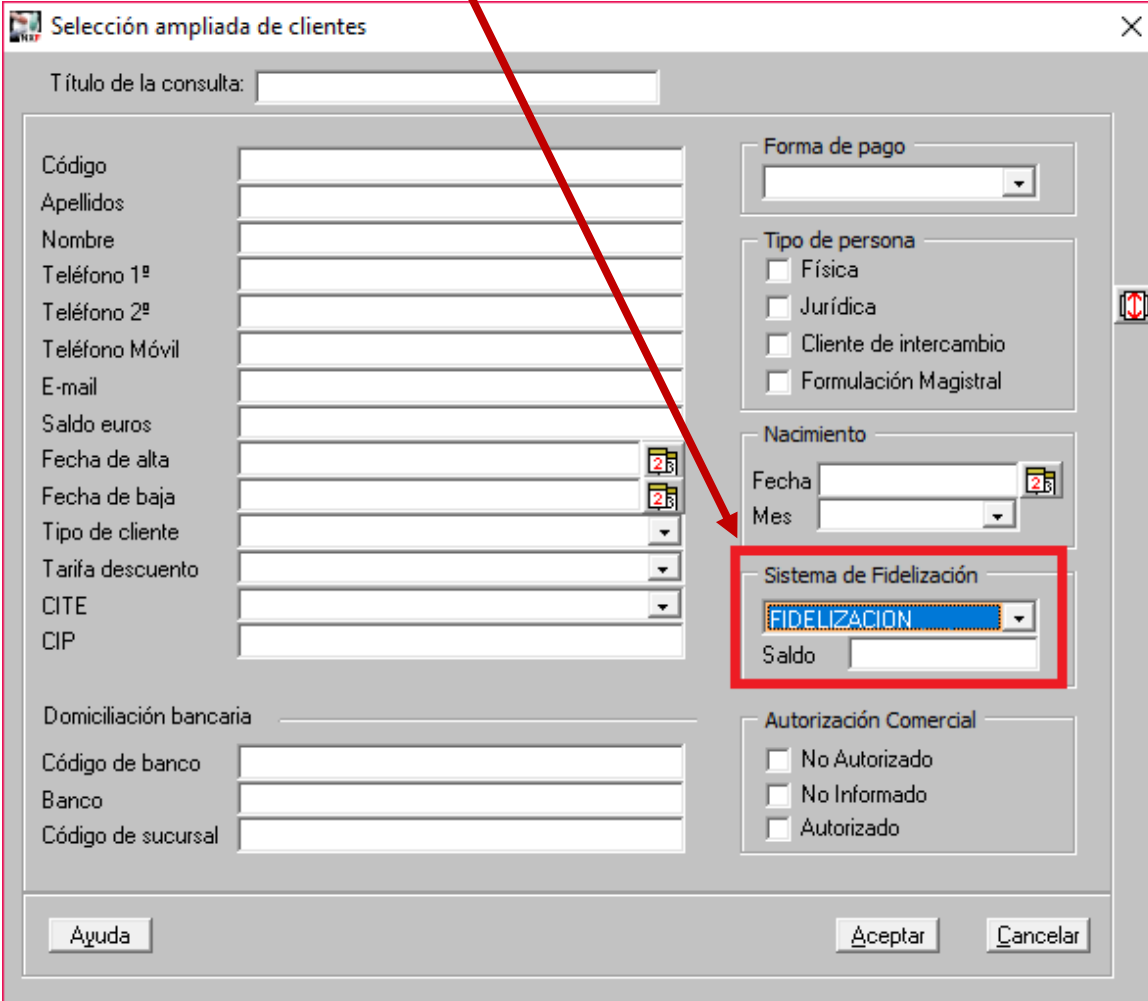
Criterio comparativo: Importe a PVP Aportación Unidades N. operaciones venta
 Límites comparación:

Aplicación comparativas: Sobre selección clientes Sobre ventas periodo

Situación de movimientos: Pendiente de receta Pendiente de pago

Ayuda Aceptar Cancelar

Y elegiríamos como Sistema de Fidelización el que tengamos dado de alta y Aceptar.
A continuación seleccionaríamos el periodo de tiempo como antes y Aceptar para que nos saque el listado solicitado.



Selección ampliada de clientes

Título de la consulta:

Código	<input type="text"/>
Apellidos	<input type="text"/>
Nombre	<input type="text"/>
Teléfono 1º	<input type="text"/>
Teléfono 2º	<input type="text"/>
Teléfono Móvil	<input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>
Saldo euros	<input type="text"/>
Fecha de alta	<input type="text"/> 25
Fecha de baja	<input type="text"/> 25
Tipo de cliente	<input type="text"/>
Tarifa descuento	<input type="text"/>
CITE	<input type="text"/>
CIP	<input type="text"/>

Domiciliación bancaria

Código de banco	<input type="text"/>
Banco	<input type="text"/>
Código de sucursal	<input type="text"/>

Forma de pago

Tipo de persona

- Física
- Jurídica
- Cliente de intercambio
- Formulación Magistral

Nacimiento

Fecha 25

Mes

Sistema de Fidelización

FIDELIZACIÓN

Saldo

Autorización Comercial

- No Autorizado
- No Informado
- Autorizado

Ayuda Aceptar Cancelar

Les recordamos la importancia de tener una buena clasificación de familias y subfamilias para poder obtener datos mucho más precisos.

En caso de cualquier duda póngase en contacto con nosotros en el teléfono 96.362.90.62 y pida le pasen con el Departamento de Formación.



Gracias por confiar en nosotros