

## “Modificación de notas de Clientes”

Q W E R T Y

Junio 2020

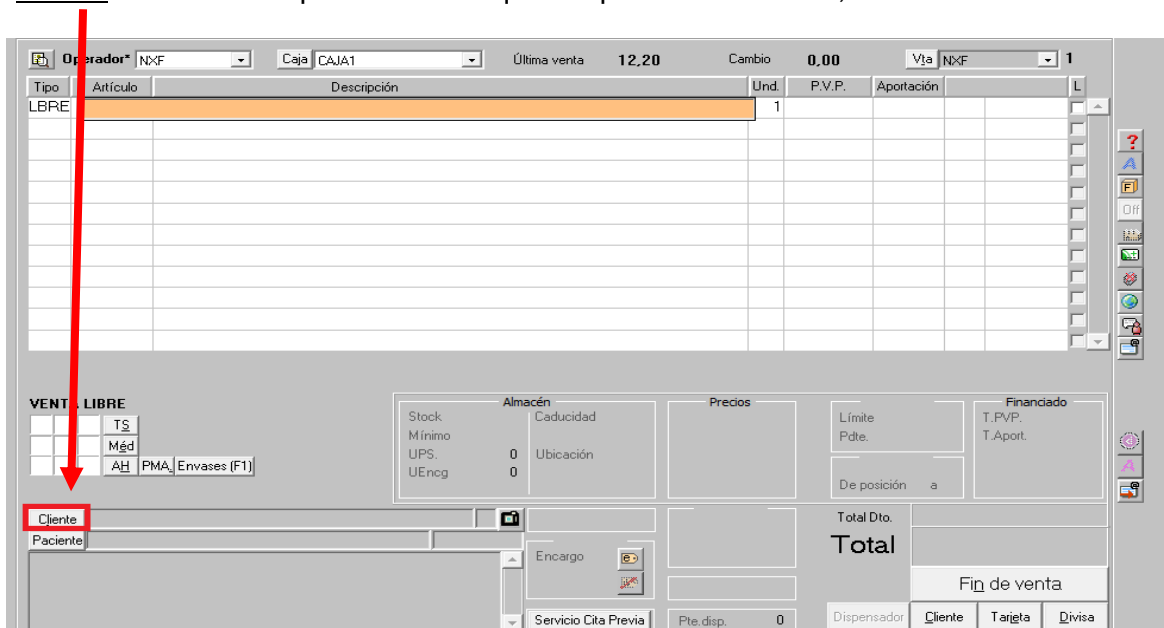
### Introducción.

En esta última actualización de **Nixfarma** se ha incorporado una mejora sobre las notas de los clientes, y es que ahora ya se pueden modificar desde la propia pantalla de ventas.

Estas notas nos pueden servir como recordatorio sobre algún detalle de ese cliente, acordarse de ofrecerle, por ejemplo, “nuestro nuevo servicio de nutrición deportiva”, no olvidarse de “regalarle la muestra del nuevo serum facial”, etc... en definitiva nos ofrece la posibilidad de personalizar un poco más la atención a nuestros clientes.

### Operatoria.

Como hemos dicho al principio, entramos en el módulo de Ventas y pulsamos el botón “Cliente” situado en la parte inferior izquierda para seleccionarlo,



En la ventana que nos abre elegimos nuestro cliente y ya vemos, entre otras cosas, las notas que puede tener apuntadas.

Seleccionar cliente

Cliente: 1 Alto

Apellidos: CLIENTE 1

Nombre:

Saldo: 0,00

Fecha últ. movimiento: 05/06/2020

Notas:

- 05/04/20 OFERTAR SERVICIO NUTRICIONISTA
- 15/04/20 OFERTADO

Teléfono móvil: Teléfono: 96 362 90 62

Email:

CITE: 803409

CIP: 0109429

RGPD:


Limita Tratamiento:  Fecha inicio:

Consentimiento: Con consentimiento

Fecha cambio:

Acepta envío infor.:

Ficha Crear Cliente Aceptar Cancelar

Con el nuevo icono  podemos añadir, modificar o borrar cualquier nota. Una vez que lo pulsamos escribiremos la nueva anotación,

Seleccionar cliente

Cliente: 1 Alto

Apellidos: CLIENTE 1

Nombre:

Saldo: 0,00

Fecha últ. movimiento: 05/06/2020

Notas:

- 05/04/20 OFERTAR SERVICIO NUTRICIONISTA
- 15/04/20 OFERTADO
- 05/06/20 entregar muestra barrita energética

Teléfono Móvil: Teléfono: 96 362 90 62

Email:

CITE: 803409

CIP: 0109429

RGPD:

Limita Tratamiento:  Fecha inicio:

Consentimiento: Con consentimiento

Fecha cambio:

Acepta envío infor.:

Ficha Crear Cliente Aceptar Cancelar

Pulsamos el icono  para Aceptar la modificación de la nota.

\*\* Queremos recordar también que hay otro tipo de notas de clientes que son las “Notas de Ventas” con un parámetro añadido “aviso obligatorio en ventas” para que de esta manera nos salte automáticamente una ventana con dicha información.

Desde esta misma pantalla podemos acceder a la ficha del cliente por si queremos modificar o revisar estas notas de ventas.

Pulsamos el botón “Ficha” para que nos abra el Maestro de Clientes,

Seleccionar cliente

Ciente: 1 Alto

Apellidos: CLIENTE 1

Nombre:

Saldo: 0,00

Fecha últ. movimiento: 05/06/2020

Notas: 05/04/20 OFERTAR SERVIDO NUTRICIONISTA  
15/04/20 OFERTADO  
05/06/20 entregar muestra barrita energética

Teléfono Móvil:

Email:

CITE: 803409

CIP: 0109429

RGPD:

Limita Tratamiento:  Fecha inicio:

Consentimiento: Con consentimiento

Fecha cambio:

Acepta envío infor.

Ficha Crear Cliente Aceptar Cancelar

Desde aquí nos pasamos a la pestaña “Notas”

Subidas Encargos Tarjetas Facturación Centros Administrativos **Notas**

Generales

05/04/20 OFERTAR SERVIDO NUTRICIONISTA  
15/04/20 OFERTADO  
05/06/20 entregar muestra barrita energética

Ventas

ALERGICO A LA PENICILINA

Aviso obligatorio ventas

Documentos Estado Instantánea Cuenta Aceptar Cancelar

Podemos escribir cualquier tipo de nota o información en la parte de *Ventas* y marcar el check “Aviso obligatorio en ventas” para que nos salte de forma automática la ventana de alerta en la venta con las notas del cliente.

Operador\* NXF Caja CAJA1 Última venta Cambio Vía NXF 1

Seleccionar cliente

Notas del cliente

Ciente: CLIENTE 1

Saldo actual: 0,00 Riesgo concedido: 0,01 Riesgo actual: 0,01

Fecha último saldo cero: 06/03/2018 Fecha último movimiento: 05/06/2020

Notas: ALERGICO A LA PENICILINA

Aceptar

VENTA LIBRE

Stock Mínimo UPS: 0 UEng: 0

Consentimiento: Con consentimiento

Fecha cambio:

Acepta envío infor.

Ficha Crear Cliente Aceptar Cancelar

Total

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

### SERVICIO DE GESTIÓN POR UNIDAD DE NEGOCIO



¿Sabía qué la **categoría botiquín** es una de las **más rentables** de su farmacia?

¿La **tiene expuesta** en su sala de ventas?

¿Ha comprobado **qué lugar ocupa en el escalafón de sus ventas** tanto en unidades como en importe?

¿Ha analizado **cuál es el surtido idóneo** y qué tipo de productos incluye esta categoría?

**CONSULTE EL PRECIO DEL SERVICIO SIN COMPROMISO**  
PRECIO ESPECIAL PARA ESTE VERANO

