

Escoja su herramienta de gestión:

LÍNEA Particulares <input type="checkbox"/>	LÍNEA Emprendedores <input type="checkbox"/>	LÍNEA Gestión Comercial <input type="checkbox"/>	LÍNEA CRM <input type="checkbox"/>	LÍNEA Contabilidad <input type="checkbox"/>	LÍNEA Sectorial <input checked="" type="checkbox"/>
---	--	--	------------------------------------	---	---

Para peluquerías y centros de estética

# Peluquerías y Estética

2013



La solución para optimizar los resultados de su centro de estética. Con EBP Peluquerías y Estética, simplifique la gestión administrativa y operativa de su centro: registre y cobre sus ventas, realice un seguimiento de compras y de stock, planifique las citas de clientes con el calendario, etc. Todo ello de una forma práctica y eficaz.

## 5 Puntos clave

### Controle sus existencias

Gestione el stock de sus productos según categorías, niveles de agrupación. Entradas y salidas de almacén manuales. Dato de stock y últimos movimientos en ficha de producto. Completa gestión de devoluciones a proveedores. Inventario desde Frontal de ventas.

### Simplifique su trabajo

Desde el Frontal de ventas introduzca los cobros a sus clientes. Navegue fácilmente con la barra de navegación para cambiar de empleado o crear / modificar un ticket. Compatible para trabajar con varias cajas (para licencias en red), pantalla táctil y cajón portamonedas.

### Fidelice a sus clientes

Con un sistema de puntos por ventas y canjeo por regalos. Puede realizar tickets regalo, fraccionar un ticket o unificar varios, generar una factura de un ticket desde el Frontal o asociar nombres a los tickets para una rápida localización.

### Controle las visitas

Con la opción del calendario puede recoger las citas de sus clientes y a qué empleado se va a asignar para no crear conflictos y aprovechar el tiempo al máximo.

### Datos personalizados

Permite recoger datos técnicos de los clientes como son: tipo de cabello, peinados, tintes, tratamientos realizados, pruebas de productos, etc. Esta información ayuda a dar un mejor servicio al cliente y por ende a su fidelización.



## Funciones Principales

### Características generales

- Calendario de citas
- Copias de seguridad
- Monopuesto
- Posibilidad de trabajar en red mediante la adquisición de licencias adicionales y trabajar con varias cajas
- Posibilidad de utilizar visor

### Datos

- Multiusuario (Empleados): identificación, comisión en función de ventas...
- Multialmacén, posibilidad de transferencias entre almacenes
- Códigos de barras en distintos formatos
- Multitarifa
- Configuración por perfil de categorías y artículos para el Frontal de Ventas
- Clasificación por colores para productos y categorías
- Redimensión del área de trabajo

### Gestión de compras

- Pedidos de compra. Generación automática de albaranes desde pedido
- Ciclo comercial de compras Pedido - Albarán - Factura - Abono - Vencimientos
- Gestión de devoluciones y reclamaciones

### Gestión de stock

- Inventario desde Frontal por códigos de barras
- Stock y últimos movimientos en ficha de producto
- Movimiento automático del stock desde ventas y albaranes de compra
- Recálculo de stock, movimientos desde fecha de inventario
- Transferencia entre almacenes

### Gestión de ventas

- Gestión de reservas de productos de clientes
- Gestión de caja
- Ciclo comercial de ventas Albarán- Factura-Vencimientos
- Renueración de tickets terminal Punto de venta
- Ticket regalo
- Agrupación o fracción de tickets al cobrar
- Información del último cobro realizado
- Generación de factura desde un ticket
- Pantalla de cobro con botones asociados a billetes y monedas
- Aplicación de descuentos porcentuales al total o por línea
- Barra de acceso rápido a las funciones que son más utilizadas
- Gestión completa de la caja desde el Frontal
- Asignación de clientes a los tickets de venta
- Cantidad decimal, para posibilitar el uso de los TPVs en comercios al peso, o con venta por metros, etc.

### Consultas

- Consulta comisiones, ventas, compras y vencimientos
- Consulta de ventas incluye el precio e importe de compra + el beneficio para conocer el margen de beneficio
- Valoración de almacenes, consultas de caja, compras y pedidos pendientes, estadísticas de venta, comisiones vendedores...
- Exportación de consultas a MS Excel®, XML



www.ebp.es

# Análisis

## Front Office y Back Office

Para automatizar la gestión administrativa y operativa de su tienda, EBP Peluquerías y Estética divide la aplicación en dos apartados: la aplicación destinada al proceso de Venta (Front Office) y la aplicación de gestión (Back Office). El back Office gestiona la información de despacho, oficina administrativa y almacenes. Además es en este sistema donde se consultan las estadísticas, los datos de las ventas, etc.

### Calendario de gestión de citas de clientes

Permite registrar las citas de los clientes para reservar la hora a la que se les va a atender. Se establece qué empleado de nuestro centro le va a atender. De esta forma puede gestionar y controlar el tiempo efectivo de productividad de sus empleados.

### Reservas de productos

A través de esta utilidad podrá gestionar la reserva de productos que le piden sus clientes y asociarlos a su ficha. Esta funcionalidad tiene cuatro estados por los que podrá comprobar y verificar la situación de la solicitud: reservado, solicitado, recibido y servido. Existe una consulta de reservas para poder tratar y procesar las reservas activas en ese momento.



Genere rápidamente sus tickets de venta, a través de la pantalla táctil. A través de esta pantalla podrá gestionar y controlar toda su gestión de caja.

### Requisitos Mínimos:

- Procesador: Intel P4 2 GHz o equivalente
- Memoria: 1 Gb
- Pantalla: resolución 1024x768 en 16 bits
- Espacio libre del disco: 2 Gb

### Sistema Operativo:

- Windows® XP®, Vista™, 7
- Windows® XP®, Vista™, 7, son productos de Microsoft® que debe adquirir anteriormente a la instalación del software.



Windows® XP Home SP2 y Windows® XP Pro SP2.