

## NUEVO CLIENTE -> JOYERIA



A finalizar mes pasado un nuevo cliente contacto con nuestro departamento de ventas, nos platicó de un proyecto que tenía de una tienda de joyería en un hotel de prestigio de la zona, y quería un punto de venta para controlar su inventario, en la plática inicial surgió la idea de una etiqueta especial para ponérsela a la joyería; y de un punto de venta que ya tenemos trabajado y cumple perfectamente con la mayoría de las características que necesita, como precio público y precio a mayorista, ventas de contado, ventas a crédito, cobranza y antigüedad de saldos, pagos con tarjeta de crédito, inventarios, inventarios físicos, permiso para cajero y para supervisor, en fin, todo o bueno casi todo, lo pendiente fue la etiqueta especial que resista tirones, jalones, producto de limpieza y que no la pudieran zafar para cambiarla de pieza.

Se investigó y se encontró con una etiqueta llamada cola de rata, además plastificada que con un hilito se mete a la joya y se dobla quedando sellada, se comprobó la resistencia y en efecto el resultado es grato, luego el obstáculo es incorporar la impresión de la etiqueta con nuestro sistema y de forma automatizada y fácil, lográndolo rápidamente y con gran calidad, se jugó con tamaños de letra y tipos de letra, llegando a un final bastante bueno y de gran agrado para el cliente, fue necesaria una impresora de etiquetas en base a un rollo de resina que es la que se fija en la etiqueta plastificada.

Se instaló el sistema en su equipo + la impresora de etiquetas + impresora de tickets, se configuro todo bien y el siguiente paso fue dar de alta la mercancía, el cliente lo empezó a hacer fácil tras una pequeña capacitación, asignando el precio de venta normal y el precio a mayorista, imprimir las etiquetas, colocarlas en la joya y listo, después de dos días de trabajo termino (lo hacía a ratos y lo importante es que el mismo cliente lo hiciera para que aprendiera), luego la última parte que es la capacitación del punto de venta, de igual modo, usando el video que tenemos en la página y una asesoría de una hora logro dominarlo, finalizando con detalles pequeños que ya fueron hechos por nuestro equipo de soporte, ejemplo: el cliente principal es público en general y ese tiene lista normal, y cada cliente nuevo lo asigna a lista de mayorista, y cuando no lo es, se habilito fácil que pudiera elegir qué precio usar. Detalles pequeños solamente.

En poco tiempo el cliente obtuvo lo que quería y nosotros aprendimos sobre esta área.

No esperes más, contamos ya con experiencia en diversos giros y modos de trabajar, además de que el sistema es adaptable a cada especialidad, te esperamos!!!

Sistema ICOM  
Octubre 2019