



# kigüi

## **Sistema de Configuración**

Configurar bien es decidir antes de que el problema exista.

# Estructura Organizacional

📌 Módulo: Gestion de Cadenas → Crear Cadena

## Alta de Cadenas

Campos:

- Nombre de la cadena, logo (opcional)

Consideraciones técnicas:

- Una cadena agrupa múltiples sucursales.
- Es el nivel jerárquico superior.

👉 **Resultado esperado: Cadena creada y visible en la pestaña "Datos".**

📌 Módulo: Gestion de Sucursales → Agregar Sucursal

## Alta de Sucursales

Campos:

- Nombre de sucursal, ID interno (clave para integraciones), Dirección, Cadena, Google Place ID

Modalidad 1: Alta individual

Modalidad 2: Alta masiva (Excel)

Consideraciones técnicas clave:

- El internal\_id debe coincidir con el ID usado en el sistema del cliente (ERP / POS).
- Cada sucursal puede ser una unidad independiente:

👉 **Resultado esperado: Sucursales creadas y visibles en listado.**

# Gestión de Usuarios

📍 Módulo: Gestion de Usuarios → Agregar Usuario

## 🎯 Objetivo

Configurar accesos y permisos por perfil (App y/o Dashboard) y asociarlos a sucursal.

Campos obligatorios:

- Nombre, Apellido, Username (único), Password

Permisos:

- Permitir acceso a la APP
- Permitir acceso al DASHBOARD

Reglas técnicas:

- Si activa APP → debe asignarse una sucursal.
- Si activa DASHBOARD → debe definirse un rol.
- Un usuario puede tener ambos accesos.

Modalidad 1: Alta individual

Modalidad 2: Alta masiva (Excel)

👉 La carga masiva requiere respetar estructura de columnas definida en la plantilla oficial.

👉 **Resultado esperado: Usuarios creados, con permisos correctos, vinculados a sucursal y visibles en pestaña "Datos".**

# Gestión de Productos y Categorías

 Módulo: Gestión de Productos / Gestión de Categorías

## **Objetivo**

Definir el maestro de productos que Kigüi utilizará

Campos principales:

- PLU, GTIN (opcional - no cargar en pesables), Descripción, Categorías (Nivel 1 a 4)

 Consideraciones técnicas:

- El PLU es el código interno del producto
- El GTIN es la clave principal de identificación.
- El producto debe estar correctamente categorizado para que funcionen reglas y análisis.

Modalidad 1: Alta individual

Modalidad 2: Alta masiva (Excel)

 Recomendación técnica:

- Validar que no existan duplicados de PLU.
- Puede haber más de un GTIN asociado a un PLU.
- Categorías 1 a 4 de menos a más específicas.

 **Resultado esperado: Productos visibles en "Ver Productos" y listos para análisis.**

# Gestión de Reglas de Negocio

 Módulo: Gestión de Reglas de Negocio

## **Objetivo**

Definir qué acción debe ejecutarse automáticamente:

- Categoría (Nivel 1, 2, 3 o 4)
- Días a vencer detectados
- Tipo de acción (con o sin descuento)

Estas reglas son las que disparan la automatización de sugerencias en tienda.

## **¿Qué hace una Regla de Negocio?**

Cuando Kigüi detecta un producto con X días a vencer:

1. Evalúa la categoría del producto
2. Evalúa el rango de días configurado
3. Evalúa la venta estimada previo a la fecha de retiro
4. Aplica la regla correspondiente

## **Tipos de Reglas:**

Regla simple (Acción sin descuento)

Ejemplo: Reubicar a zona de mayor tráfico.

Regla con descuento asociado

- Tipo de descuento (precio fijo o porcentaje)
- Tipo de aprobación (manual o automática)
- Aplicación (inmediata o diferida)

Regla de baja de descuento (al finalizar un descuento)

# Gestión de Reglas de Negocio

📌 Módulo: Gestión de Reglas de Negocio

## Configuración Clave

- Se asigna a categorías específicas.
- Puede haber múltiples grupos por regla.
- Cada grupo define un umbral de días.
- Las categorías pueden estar en distintos niveles (1 a 4).

⚠️ Es fundamental que los productos estén bien categorizados para que la automatización funcione.

## Recomendación Técnica

👉 Recomendamos siempre crear reglas a partir de plantillas.

## Ventajas:

- Evita errores de configuración.
- Asegura consistencia entre categorías.
- Permite replicar reglas fácilmente.
- Reduce riesgo en reglas con descuento.

👉 **Resultado esperado: Reglas activas que generen automáticamente acciones correctas según los días a vencer detectados.**