

Nueva recepción

El botón **Nueva orden** abre la pantalla **Nueva recepción**.

Esta pantalla está diseñada para registrar en una sola operación al cliente, el vehículo y las condiciones de ingreso.

1. Cliente y vehículo

Puedes trabajar de dos maneras.

Usar registros existentes

Busca:

- cliente por nombre o RUT
- vehículo por patente o modelo

Al seleccionar un vehículo existente, revisa el contexto mostrado para confirmar que corresponde al cliente correcto.

Crear cliente nuevo

Activa **Crear cliente nuevo** cuando el propietario aún no existe.

Puedes registrar directamente:

- nombres
- apellidos
- RUT
- teléfono
- email
- dirección
- notas

Crear vehículo nuevo

Activa **Crear vehículo nuevo** si la patente aún no tiene expediente.

Puedes registrar:

- patente
- marca
- modelo
- versión
- año
- color
- VIN
- kilometraje
- combustible
- transmisión
- notas

Esto evita tener que abandonar la recepción para crear previamente ambas fichas.

2. Datos de recepción

Completa los datos que describen el ingreso:

- **Origen de atención**
- **Estado**
- **Subestado operativo**, cuando aplique
- **Fecha de ingreso**
- **Kilometraje de ingreso**
- **Combustible de ingreso**
- **Fecha estimada de entrega**
- **Usuario asignado**
- **Síntomas reportados**

Motivo operativo o detención

Utiliza este campo cuando la orden se encuentre detenida por una causa concreta, por ejemplo:

- espera de repuesto
- espera de aprobación
- falta de información
- indisponibilidad técnica

Motivo del cambio de estado

Cuando realizas una cancelación o un cambio fuera del flujo normal, documenta el motivo para mantener trazabilidad.

Reflejar también en agenda

Al crear la recepción puedes activar **Reflejar también en agenda**.

Esto genera un registro operativo con la hora real de llegada para que la atención sea visible en el calendario.

Es especialmente útil para:

- recepción inmediata
- urgencias
- ingresos no programados

Recomendaciones

- Verifica la patente antes de crear un vehículo nuevo.
- Registra siempre el kilometraje cuando sea posible.
- Describe los síntomas desde la perspectiva del cliente.
- No uses el diagnóstico técnico en el campo de síntomas.
- Si existe un daño previo, documenta la recepción formal y agrega evidencia.

Revision #2

Created 2026-08-10 23:07:02 -04 by Admin

Updated 2026-08-10 23:27:07 -04 by Admin