ComprobApp

Facturación electrónica para comercios y pymes

Manual de la Tienda online

Tu negocio en internet, con los mismos artículos y precios de ComprobApp: fotos, promociones, colores y talles. Tus clientes arman el pedido desde el celular y vos lo pasás a factura o remito con un clic.

CONTENIDO

1. Qué es la tienda online
2. Dejarla lista
3. Publicar los artículos
4. La portada: promociones y novedades
5. Lo que ve el cliente
6. Cómo compra el cliente
7. "Escribinos" y "Consultar"
8. Los pedidos: de la tienda a la factura
9. Consejos para vender más

1 · LA TIENDA

Qué es la tienda online

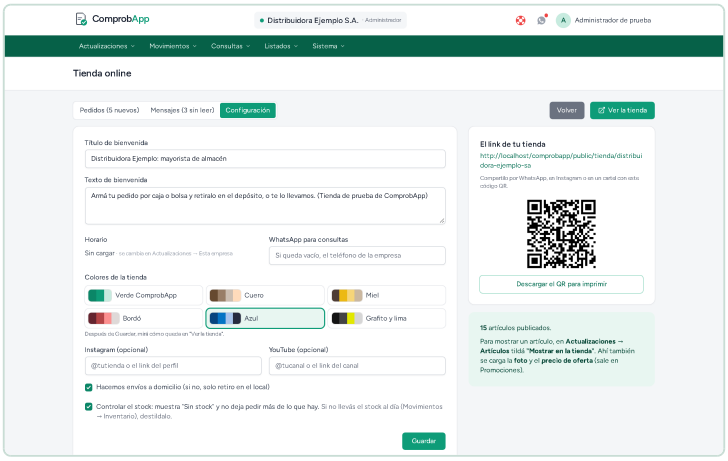
Es una página de tu negocio, con dirección propia (por ejemplo **comprobapp.com.ar/tienda/tu-negocio**), que muestra los artículos que elijas con sus fotos y precios, una **portada con tus promociones y novedades**, las ofertas y **los más vendidos**. El cliente arma su pedido desde el celular o la computadora y te llega a ComprobApp, en **Movimientos → Tienda online**.

- **Usa lo que ya cargaste:** los mismos artículos, precios y stock. Si cambiás un precio, cambia en la tienda.
- **No cobra nada en línea:** el cliente hace el pedido y vos lo contactás para confirmarlo y acordar cómo paga (efectivo, transferencia a tu alias...).
- Viene en el **plan Total** de ComprobApp. Si no ves **Tienda online** en el menú Movimientos, pedila.

2 · CONFIGURACIÓN

Dejarla lista

En **Movimientos → Tienda online**, pestaña **Configuración**, completás el **título** y el **texto de bienvenida**, el **WhatsApp** para consultas (si queda vacío, va el teléfono de la empresa), tu **Instagram** y tu **YouTube** (si están vacíos no aparecen), si **hacés envíos** a domicilio y si la tienda **controla el stock**. Ahí también está **el link de tu tienda** y su **código QR**, para compartir.



La configuración de la tienda, con las paletas de colores.

Colores de la tienda: elegís una de las paletas (Verde ComprobApp, Cuero, Miel, Bordó, Azul, Grafito y lima). Cambia los botones, los precios y la portada de tu tienda; ComprobApp sigue igual. Son combinaciones fijas, pensadas para que siempre se lea bien.

> **Controlar el stock:** con la opción tildada, el artículo sin stock aparece como **"Sin stock"** y nadie puede pedir más de lo que hay (contando también lo que piden las promociones). Si no llevás el stock al día en Movimientos → Inventario, destildala: si no, todo aparecería sin stock.

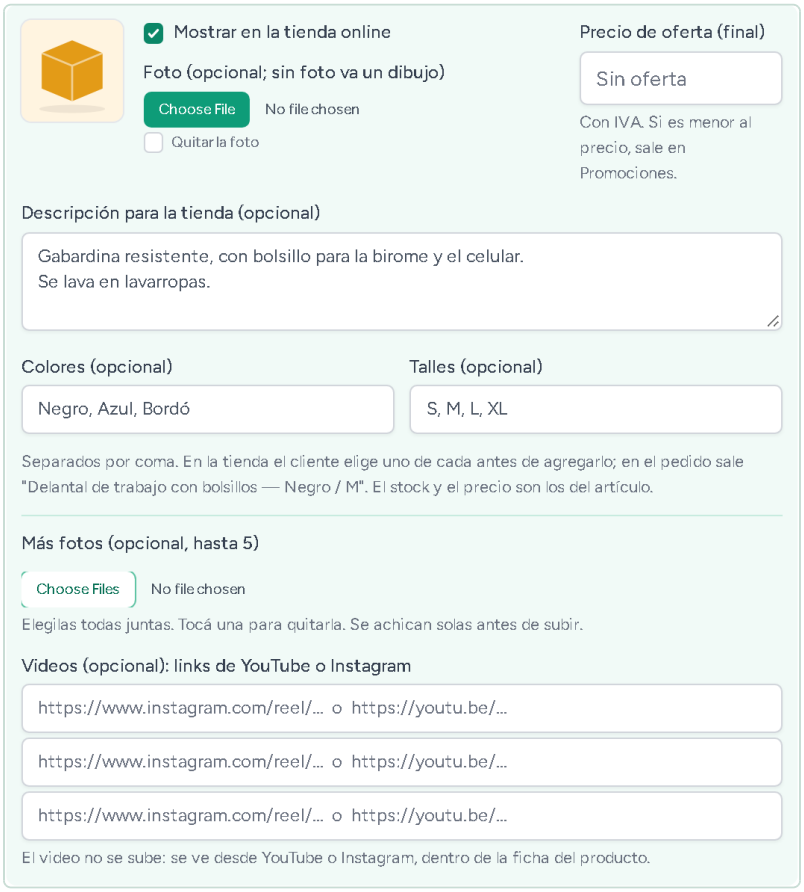
El **horario de atención**, la dirección y el logo salen de **Actualizaciones → Esta empresa**.

3 · ARTÍCULOS

Publicar los artículos

En **Actualizaciones → Artículos**, al editar un artículo aparece el recuadro de la tienda. **Todo es opcional**: un artículo con solo el tilde y sin foto ya se publica (con un dibujo según el tipo de artículo).

OPCIÓN	PARA QUÉ SIRVE
Mostrar en la tienda online	Tildado, el artículo se publica. Destildado, no se ve (sigue en ComprobApp como siempre).
Foto y más fotos	Una principal y hasta 5 más. Se achican solas antes de subir, así la tienda carga rápido. En la tienda pasan con flechitas en la tarjeta y en la ficha.
Videos	Hasta 3 **links** de YouTube (video o Short) o de Instagram (publicación o Reel). El video no se sube: se ve desde YouTube o Instagram, dentro de la ficha.
Descripción	Material, medidas, cuidados... Se lee en la ficha del producto, y el buscador también busca ahí.
Colores y talles	Separados por coma ("Negro, Rosa, Suela" · "S, M, L"). El cliente elige uno de cada antes de agregarlo, y en el pedido y la factura sale **"Chaleco — Negro / M"**. El stock y el precio son los del artículo.
Precio de oferta (final)	Con IVA. Si es menor al precio de lista, el artículo sale en **Ofertas de la semana**, con el precio de lista tachado y el porcentaje. Vacío, sin oferta.



El recuadro de la tienda en un artículo.

Tu primer producto, paso a paso

1. En **Actualizaciones → Artículos** tocá **Nuevo** (o **Editar** en uno que ya tengas). Escribí el **nombre**, el **rubro** (agrupa en la tienda: "Carteras", "Cinturones"...) y el **precio**.
2. Tildá **Mostrar en la tienda online**.
3. En **Foto** elegí la principal desde el celular o la compu; en **Más fotos**, las otras (todas juntas).
4. Escribí la **descripción** y, si tiene, los **colores** y los **talles**. Si tenés un video en Instagram o YouTube, pegá el link en **Videos**.
5. **Guardar**, y mirá cómo quedó con **Ver la tienda** (en Movimientos → Tienda online).

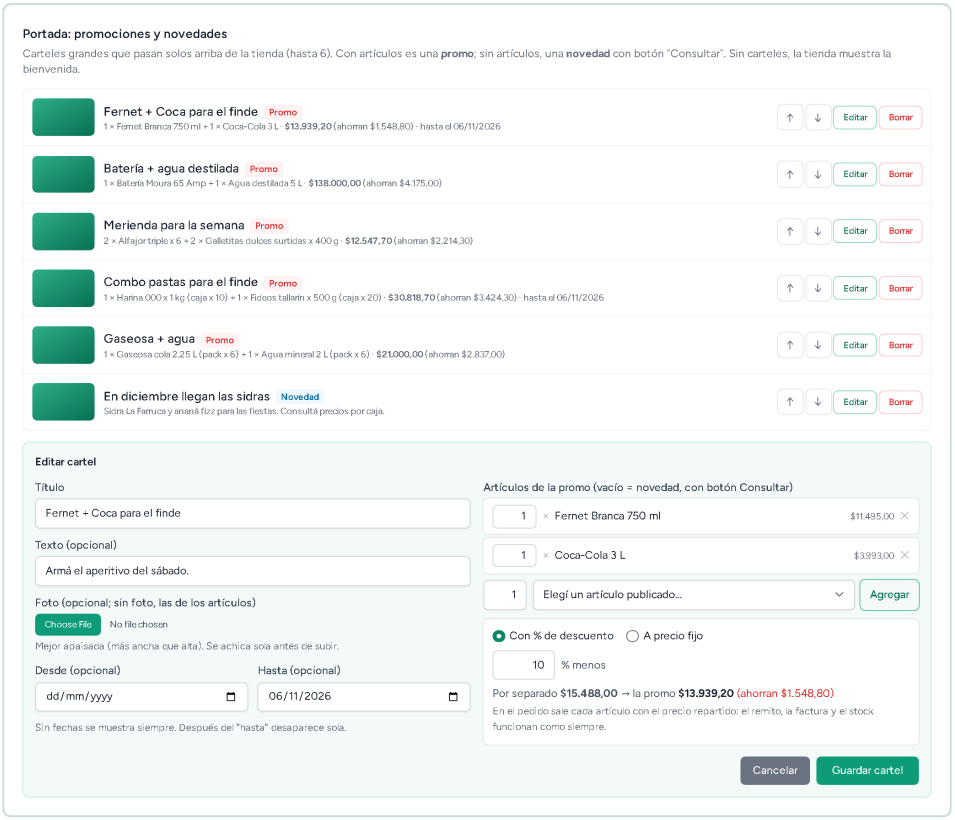
Los más vendidos se arman solos, con lo que más salió en tus facturas y en los pedidos de la tienda de los últimos meses.

4 · PORTADA

La portada: promociones y novedades

Arriba de todo, la tienda puede mostrar **carteles grandes que pasan solos** (hasta 6). Se arman en **Movimientos → Tienda online → Configuración**, recuadro **"Portada: promociones y novedades"** → **+ Nuevo cartel**. Sin carteles, la tienda muestra la bienvenida de siempre.

TIPO	CÓMO SE ARMA	QUÉ VE EL CLIENTE
Promo	Título, texto, y los **artículos con su cantidad** (por ejemplo 1 × Fernet + 1 × Coca 3 L). El precio: **con % de descuento** sobre lo que suman, o **a precio fijo** (tiene que ser menor que la suma).	Qué trae, el precio de la promo, el de antes tachado, "Ahorrás $..." y **Agregar la promo**.
Novedad	Título y texto, **sin artículos** ("En diciembre llegan las sidras: consultá precios").	El cartel con **Consultar**: abre "Escribinos" con el mensaje ya empezado.



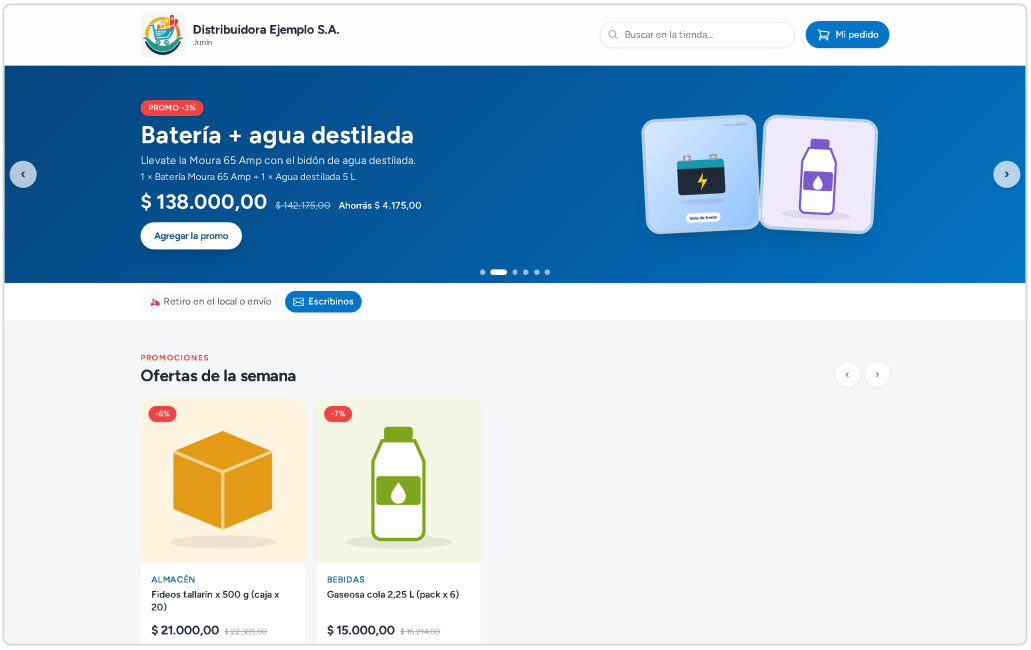
Armando una promo: artículos, % o precio fijo, y la cuenta de cuánto ahorran.

- **Foto:** opcional, mejor apaisada. Sin foto, la promo muestra las fotos (o los dibujos) de sus artículos.
- **Desde / Hasta:** opcionales. Después del "hasta" el cartel desaparece solo; con "desde" lo dejás preparado.
- Con las flechas ↑ ↓ cambiás el orden en que pasan.

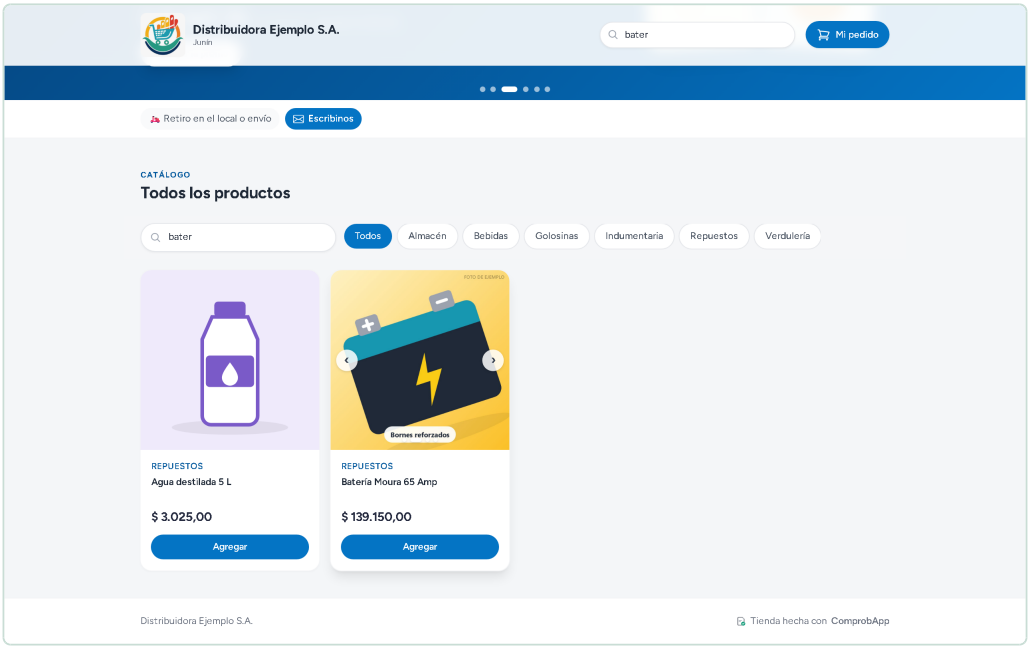
> **En la factura, la promo sale clara:** cada artículo a su precio y abajo el renglón **"Descuento promo Fernet + Coca 10%"**, en negativo. El stock se descuenta de cada artículo y ARCA recibe bien los totales (si los artículos tienen distinto IVA, el descuento se reparte en un renglón por alícuota).

Lo que ve el cliente

Arriba, tu logo, el **buscador** (en el celular, la lupa) y **Mi pedido**. Después, la **portada** con las promociones y novedades, la franja con el horario, la dirección, si hacés envíos y **Escribinos**; las **Ofertas de la semana**, **Los más vendidos** y el **catálogo** con los botones por rubro. El buscador busca en el nombre, el rubro y la descripción.

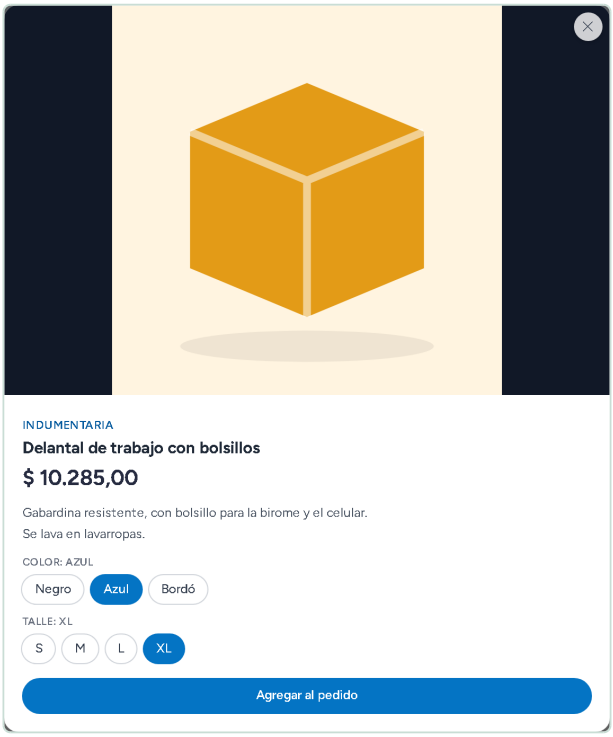


La tienda en la computadora, con una promo en la portada.



El buscador y el catálogo: en cada tarjeta pasan las fotos del producto.

Tocando un producto se abre su **ficha**: las fotos y los videos en grande, la descripción, y si tiene colores y talles, los botones para elegirlos. **Agregar al pedido** se habilita recién cuando eligió los dos; al agregarlo, la ficha se cierra.



La ficha del producto, con el color y el talle elegidos.

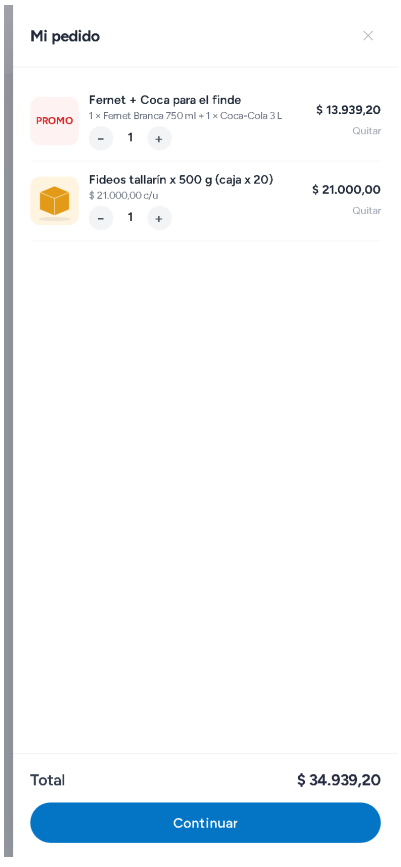
6 · EL PEDIDO

Cómo compra el cliente

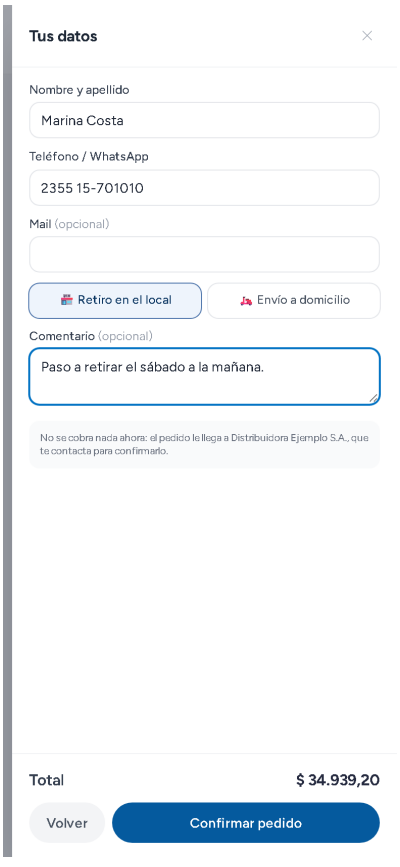
La mayoría entra desde el celular. Toca **Agregar** en lo que quiere (o **Agregar la promo** en la portada), abre **Mi pedido** (con **+** y **−** cambia la cantidad), toca **Continuar**, deja su nombre y teléfono (el mail es opcional), elige si **retira en el local** o le hacés **envío**, y confirma.



La tienda en el celular.



Mi pedido, con una promo.



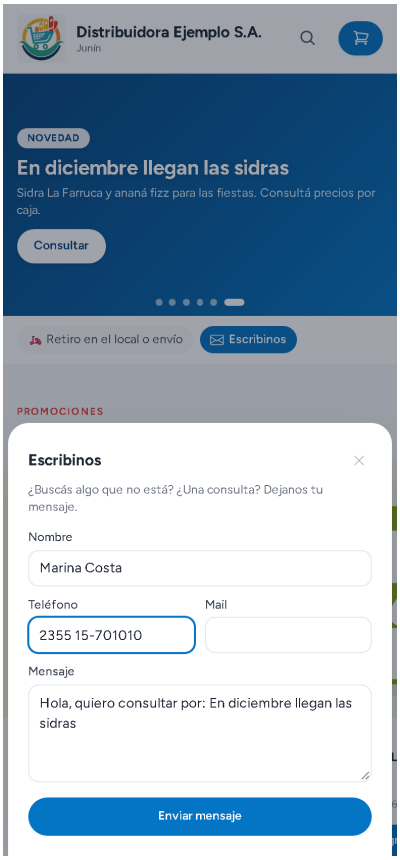
Sus datos.

Al confirmar ve **"Recibimos tu pedido N°…"**: el pedido te llega a ComprobApp y, si la empresa tiene mail cargado, también **por mail**. Los precios, las promos y el stock se vuelven a controlar en ese momento.

7 · CONSULTAS

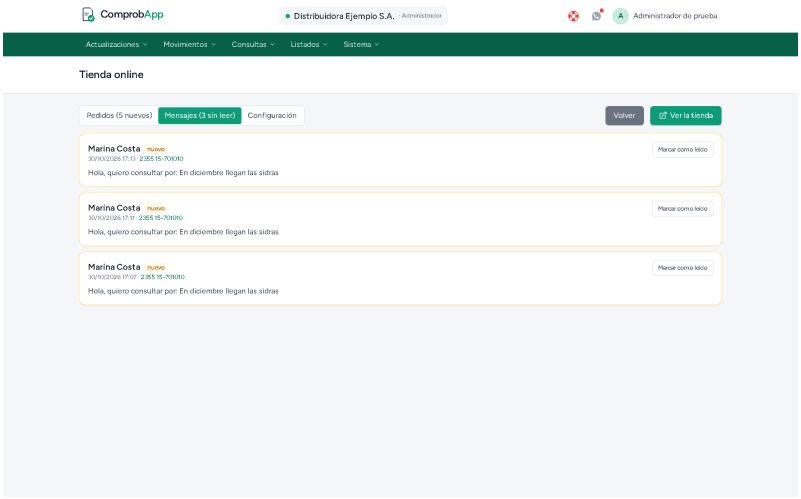
"Escribinos" y "Consultar"

El botón **Escribinos** abre un formulario para que te dejen una consulta (con teléfono o mail para responderles), o te escriban directo por **WhatsApp**. El botón **Consultar** de una novedad abre el mismo formulario con el mensaje ya empezado ("Hola, quiero consultar por: …").



"Consultar" en el celular.

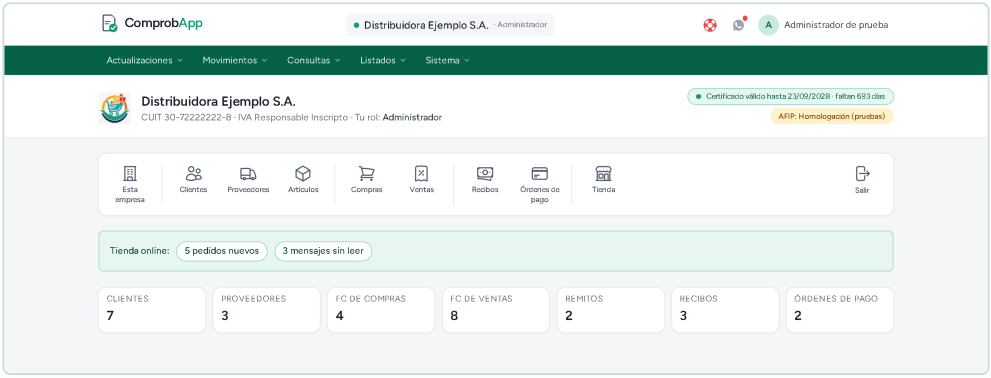
Los mensajes llegan a **Movimientos → Tienda online → Mensajes** y por mail. Ahí se ve quién escribió, su teléfono (tocándolo se abre su WhatsApp) o su mail, y se marcan como **leídos**.



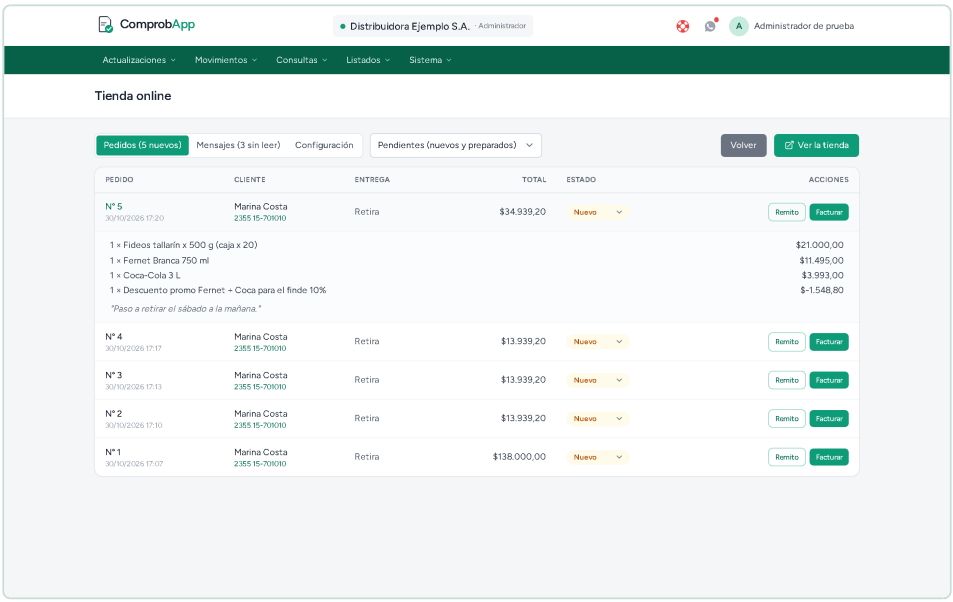
8 · PEDIDOS

Los pedidos: de la tienda a la factura

Cuando hay pedidos nuevos o mensajes sin leer, **el panel te avisa** apenas entrás (lo ven el Administrador, el Operador y el Vendedor):



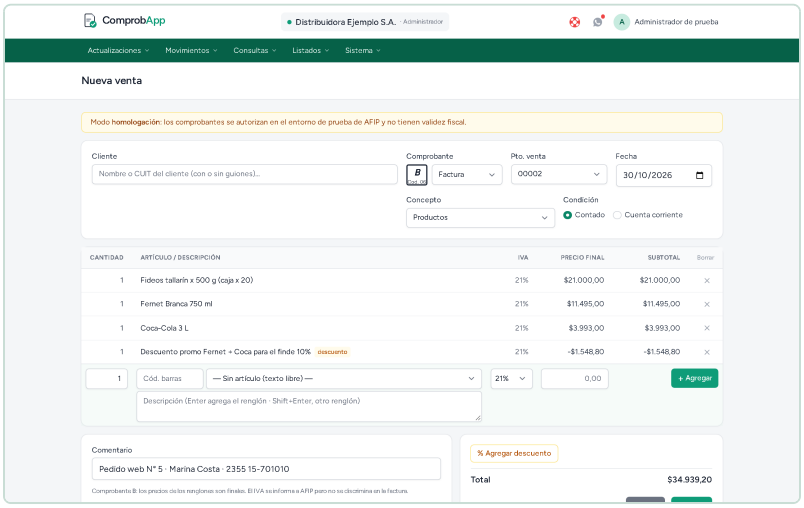
En **Movimientos → Tienda online** están los pedidos, con su número, el cliente (tocando el teléfono se abre su WhatsApp), la entrega y el total. Tocando el número se ve el detalle: los artículos con su color y talle, y los de cada promo con su descuento.



Los pedidos de la tienda.

ESTADO	QUÉ SIGNIFICA
Nuevo	Recién llegado: contactá al cliente para confirmarlo.
Preparado	Ya está listo para retirar o enviar (pasa solo a Preparado al hacerle la factura o el remito).
Entregado	Ya lo retiró o se lo llevaste.
Cancelado	No se concretó. No cuenta para "Los más vendidos".

Facturar abre una factura nueva con **todos los renglones cargados** (incluido el "Descuento promo"), el cliente Consumidor Final y los datos del pedido en el comentario: revisás y emitís. **Remito** hace lo mismo con un remito. Desde ese momento el pedido muestra su comprobante.



La factura, armada desde el pedido.

9 · CONSEJOS

Consejos para vender más

- **Compartí el link** en tu estado de WhatsApp, en Instagram y en un cartel en el mostrador (con el código QR).
- **Fotos propias**: sacalas con el celular, de día, sobre un fondo liso, y varias por producto (frente, detalle, puesta). Con foto, el artículo se vende más.
- **Una promo en la portada**: armá combos de lo que se lleva junto, con fecha de vencimiento; renovalas cada semana, son lo primero que se ve.
- **Avisá las novedades** antes de que lleguen, con "Consultar": te dicen quién está interesado.
- **Respondé rápido**: un pedido confirmado en el momento es un cliente que vuelve.
- Si la marca que vendés te da **fotos y logos** (por ejemplo, si sos agente oficial), usá esos; si no, mejor tus fotos: las de internet tienen dueño.

¿Algo no anda o no se entiende? Anotalo y avisanos:

Nestor Guerra y Federico Sanchez

Nestor: WhatsApp +54 9 2355 47-4212 · guerranestorc@gmail.com

Federico: WhatsApp +54 9 2355 51-3172 · fedesanchez12@gmail.com