

De tu cocina al próximo comercio.

Una aplicación para preparar propuestas, cotizar con claridad y acompañar cada oportunidad hasta la reposición.

Tu recorrido dentro de la app

1. Mi negocio. Cargá tu presentación y condiciones.
2. Productos. Definí precios, costos, envases y mínimos.
3. Cotizador. Armá un pedido que cierre para vos.
4. Propuestas y mensajes. Presentá una oferta concreta.
5. Pedidos de prueba. Registrá la devolución y el próximo paso.

Podés tocar Probar un ejemplo para recorrer la app. Los datos del ejemplo están separados de tus registros. Tocá Volver a mis datos para salir.

02 / PREPARÁ TU NEGOCIO

Cargá una vez. Reutilizá después.

Entrá en Mi negocio y completá los datos que querés mostrar al comercio.

Nombre, contacto y condiciones

Cargá el nombre del emprendimiento, tu nombre, WhatsApp y zona de entrega. Escribí una presentación breve: qué prepararás y para qué tipo de comercio puede servir.

Definí cómo cobrás y cómo entregás. Estas condiciones se copian a las propuestas nuevas y podés adaptarlas antes de guardar.

La moneda de trabajo

La app empieza en ARS. Podés elegir otra moneda. El cambio modifica la forma de mostrar y cargar los importes: no convierte precios. Revisá el catálogo después de cambiarla. Las propuestas guardadas mantienen su moneda.

Qué completar antes de contactar

Tené claro qué productos podés producir, cuánto podés entregar y qué condiciones necesitás confirmar. Evitá ofrecer un volumen que todavía no podés sostener.

Productos con números claros.

En Productos, tocá Agregar producto. Empezá con pocas variedades que puedas preparar de forma consistente.

Los campos que importan

Producción por unidad: ingredientes, trabajo, energía y merma.
Envase: bolsa y etiqueta, por separado. Precio: lo que cobrás al comercio por unidad. Mínimo: la cantidad mínima por producto.

Completá presentación, conservación y vida útil según información validada para tu producto y proceso. La app no determina esas condiciones.

Usá la ayuda para definir el precio

Ingresá el margen deseado y la comisión. La app calcula un precio sugerido a partir de producción y envase. La entrega y otros costos se contemplan después, en cada pedido.

Margen no es recargo. Si el costo es 70 y querés un margen del 30% sobre la venta, el precio es 100. Agregar 30% al costo daría 91 y un margen menor.

Revisá el pedido antes de ofrecerlo.

En Cotizador, elegí un comercio o escribí uno nuevo. Completá el título y la vigencia de la propuesta.

1. Agregá productos

Seleccioná productos del catálogo. Ajustá cantidades y precios. La app usa el mínimo del producto y te avisa si no lo alcanzás.

2. Contemplá todos los costos

Cargá descuento, comisión, entrega que cobrás, costo real de entrega y otros costos del pedido. La comisión se calcula sobre el total cobrado, incluida la entrega.

3. Mirá el resultado

Resultado estimado = total cobrado – costos cargados. El margen es ese resultado dividido por el total. No equivale a ganancia neta contable. Revisá que tus costos estén completos y usen el mismo criterio.

La app impide guardar cantidades inferiores al mínimo y pedidos sin resultado positivo. Corregí precio, cantidad, descuento o costos; luego tocá Guardar propuesta.

05 / PRESENTÁ

Una propuesta lista para compartir.

En Propuestas, abrí Ver propuesta para revisar el documento que recibirá el comercio.

Qué ve el comercio

Tu negocio, presentación, productos, porciones, cantidades, precios, descuento, entrega, total, vigencia y condiciones. No ve costos internos, comisión ni margen.

Dos formas de entregarla

Imprimir / Guardar PDF: abre la impresión del navegador. Elegí Guardar como PDF cuando esté disponible. Descargar HTML: crea un documento independiente que se puede abrir en un navegador.

Abrí Mensajes, elegí Presentar la propuesta y adjuntá el archivo desde WhatsApp. La app prepara el texto; el envío lo confirmás vos.

Conservá lo que ofreciste

Los precios y productos quedan guardados en la propuesta. Cambiar el catálogo no los modifica. Si ya hay una prueba vinculada, usá Duplicar para preparar otra oferta sin alterar lo acordado.

06 / SEGUIMIENTO

Cada conversación tiene un próximo paso.

En Comercios, guardá nombre, persona de contacto, zona, WhatsApp y etapa de la conversación.

Agendá lo que sigue

Anotá qué necesita el comercio, qué acordaron y cuándo volver a contactar. Mi recorrido muestra los contactos previstos para hoy o vencidos. La app no envía avisos fuera de la aplicación.

Elegí el mensaje adecuado

Tenés textos para primer contacto, propuesta, seguimiento, prueba, objeciones de precio o espacio, devolución, reposición y cierre. Se completan con los datos disponibles y podés editarlos.

Tocá Copiar mensaje o Abrir WhatsApp. Para abrir la conversación, cargá el número con código de país. Revisá que sea el contacto correcto antes de enviar.

La etapa se actualiza también con tu trabajo: marcar una propuesta como enviada puede mover el comercio a Propuesta enviada; una reposición acordada lo pasa a Cliente activo.

Probá con un objetivo concreto.

Desde una propuesta guardada, tocá Organizar prueba. Los productos, las cantidades y el precio quedan vinculados.

Antes de producir

Acordá quién recibe, qué van a evaluar, cuánto se cobra, cómo se paga y cómo se entrega. Confirmá envases, rotulado y conservación. Marcá cada paso cuando esté resuelto.

Después de entregar

Registrá qué pasó con el producto, la presentación y la salida de venta. Preguntá qué se vendió, qué comentarios recibieron y qué cambiarían. Escribí los ajustes acordados.

Definí el resultado

Elegí si hay que ajustar la propuesta, esperar devolución o acordar una reposición. Agendá el próximo contacto: también se refleja en el comercio vinculado.

En 3 ejemplos encontrás propuestas completas para almacén, cafetería y autoservicio. Tocá Adaptar en el cotizador y reemplazá los números ilustrativos por tus costos y condiciones reales.

Guardá una copia de tu trabajo.

La información queda en el navegador y dispositivo donde trabajás. No hay una cuenta ni sincronización automática.

Descargar respaldo

Entrá en Mi negocio y tocá Descargar respaldo. Guardá el archivo JSON en una carpeta que puedas encontrar. Hacelo después de una sesión de trabajo importante.

Recuperar respaldo

Abrí la app en el dispositivo de destino. En Mi negocio, tocá Recuperar respaldo y elegí el archivo. La app revisa su estructura antes de pedirte confirmación.

Al confirmar, se descarga una copia de los datos actuales y luego se reemplazan por los del respaldo. No se mezclan los registros. Un archivo incompatible se rechaza sin reemplazar tus datos.

Usá siempre el mismo enlace publicado. Otro navegador, otro dominio o borrar los datos del sitio puede dejarte sin acceso a esos registros. Un acceso en la pantalla de inicio no reemplaza un respaldo.

09 / ACCESO DESDE CUALQUIER PANTALLA

Tenela a mano.

Abrí el enlace publicado de Vendé a Comercios desde tu celular o computadora.

iPhone / iPad

Abrí el enlace en Safari. Tocá Compartir y buscá Agregar a inicio. Confirmá el nombre. Si la opción no aparece, salí del navegador interno de WhatsApp y abrí el enlace en Safari.

Android

Abrí el enlace en Chrome. En el menú, buscá Instalar app o Agregar a la pantalla principal. El texto puede variar según el dispositivo.

Computadora

Abrí el enlace en tu navegador. Si aparece la opción de instalar, usala. También podés guardarlo en favoritos o crear un acceso directo.

En el celular, desplazá la barra de secciones hacia los costados para ver todas las herramientas. Después de la primera carga completa, la app puede abrirse sin conexión; WhatsApp y los recursos externos necesitan internet.

Para empezar: Mi negocio → Productos → Cotizador. Para seguir vendiendo: Comercios → Mensajes → Pedidos de prueba.