

Cómo se usa VendoFácil en tu tienda de celulares

13 secciones 24 capturas

Resumen en 2 minutos

Para quién: la tienda de celulares con servicio técnico (o de electrónica y accesorios con taller).

- 1. Abrí la caja.** A la mañana, en la tablet del mostrador, **Mi caja → Abrir caja** con el efectivo con que arrancás ([sección 3.2](#)).
- 2. Vendé. Vender** → buscá el equipo y elegí su IMEI (los accesorios, por color) → **Cobrar**. Si la vendedora atiende en el salón, arma el pedido en su celular y lo manda con **Enviar a caja** ([sección 3](#)).
- 3. Vendé en cuotas. Cobrar** → **Cuenta corriente**, con un cliente que tenga su límite de crédito. Las cuotas las cobrás después en **Cobranza**, que te da el recibo ([sección 4](#)).
- 4. Recibí un equipo para reparar.** En la caja, **Taller → Recibir**: la falla, lo que deja y la seña. El cliente se lleva un ticket con QR para seguir su reparación ([sección 5.2](#)).
- 5. Repará y entregá.** El técnico diagnostica y manda el presupuesto, el cliente lo aprueba desde su celular, y al retirar lo cobrás en **Taller → En el taller**, con la seña descontada ([sección 5](#)).
- 6. Cerrá la caja y mirá cuánto ganaste.** A la noche, **Mi caja → Pre-cerrar la caja**; en **¿Cuánto gané?** ves lo que vendiste, lo que te costó y lo que te quedó ([sección 8](#)).

¿Querés probarlo? Mirá la [sección 13, «Probalo en la demo»](#).

Guía para la tienda de celulares y su servicio técnico: qué hace cada persona del equipo, dónde se toca cada cosa y cómo lo ve tu cliente. Sirve igual para una tienda de electrónica o de accesorios con taller. Los ejemplos y las capturas son de la demo, **Celushop Pettirossi**, que podés abrir ya mismo (sección 13).

En una frase: **vendés equipos con su IMEI y accesorios por color, al contado o en cuotas, con o sin internet; la vendedora arma el pedido en el salón y la caja lo cobra; el cliente deja su celular a reparar, se lleva un ticket con QR, aprueba el presupuesto desde su casa y retira con la seña descontada; y vos ves cuánto ganaste sin saber de contabilidad.**

1 Todos los links

En la demo todo está en <https://vendofacil.sospy.org>. Con tu tienda, **celushop** se cambia por el nombre de tu link (por ejemplo `/tienda/tu-tienda`) y el dominio pasa a ser el definitivo.

1.1 Lo que ve tu cliente

Pantalla	Link en la demo	Para qué
Tu tienda online	https://vendofacil.sospy.org/g/tienda/celushop	Tus equipos y accesorios con foto y precio, para comprar desde el celular sin cuenta. Es el link para tu Instagram y tu estado de WhatsApp
Seguir un pedido	<code>.../tienda/celushop/pedido/<código></code>	El enlace que le queda al comprar, sin cuenta
Su reparación	el QR del ticket	Cómo va su equipo, las fotos, el presupuesto y cuándo retirar
Seguir su reparación por número	https://vendofacil.sospy.org/g/tienda/celushop/taller/seguimiento	Si perdió el ticket: el número de orden y su documento (o los últimos dígitos de su celular)
Consultar desde el papel	https://vendofacil.sospy.org/g/portal/ticket	La consulta que trae impresa el ticket: el comercio ya viene en el enlace; pone el número de orden y su documento o teléfono
El portal del cliente	https://vendofacil.sospy.org/g/portal	Sus cuotas, sus facturas y sus reparaciones, para quien vos invitaste
La pantalla del local (la tele)	https://vendofacil.sospy.org/g/tienda/celushop/tv	En la tele del mostrador: los equipos listos para retirar (el número del papel y la inicial) y tus productos (sección 5.11)

1.2 Tu equipo

Para qué	Link en la demo	Quién
Entrar al sistema	https://vendofacil.sospy.org/app	Todos
La caja (el POS)	https://vendofacil.sospy.org/pops	Cajeros, en la tablet o la compu del mostrador. Arriba, Ir al sistema te lleva al sistema y vuelve (sección 3.10)
Pedidos (la vendedora arma, la caja cobra)	https://vendofacil.sospy.org/app/pedidos	Vendedoras
Cobranza (las cuotas que vencen)	https://vendofacil.sospy.org/app/cobranzas	Quien cobra cuotas
Clientes	https://vendofacil.sospy.org/app/clientes	Todos, según su permiso

Para qué	Link en la demo	Quién
Presupuestos	https://vendofacil.sospy.org/app/presupuestos	Vendedoras
El taller (las órdenes)	https://vendofacil.sospy.org/app/taller	Mostrador y técnico
Recibir un equipo	https://vendofacil.sospy.org/app/taller/recepcion	Mostrador y técnico
El tablero del taller	https://vendofacil.sospy.org/app/taller/tablero	Todo el que ve las órdenes del taller
El reporte del taller	https://vendofacil.sospy.org/app/taller/reporte	Dueño y administrador
Pedidos online (la bandeja de la tienda)	https://vendofacil.sospy.org/app/pedidos-online	Vendedoras y caja
Productos, marcas e inventario	https://vendofacil.sospy.org/app/productos	Dueño y administrador
Compras (lo que entra con sus IMEI)	https://vendofacil.sospy.org/app/compras	Dueño y administrador
¿Cuánto gané?	https://vendofacil.sospy.org/app/resultados	Dueño y contador
La plata: cajas y bancos	https://vendofacil.sospy.org/app/tesoreria	Dueño y contador
Lo que viene (el flujo proyectado)	https://vendofacil.sospy.org/app/tesoreria/proyectado	Dueño y contador
Comisiones y sueldos	https://vendofacil.sospy.org/app/comisiones · .../app/personal	Dueño; cada uno ve lo suyo en «Mi perfil»
El asistente y «Qué mejorar»	https://vendofacil.sospy.org/app/asistente · .../app/que-mejorar	Dueño
Cajas y turnos (las sesiones de todas las cajas y su cierre)	https://vendofacil.sospy.org/app/caja	Dueño, administrador y cajeros (el cierre)

Para qué	Link en la demo	Quién
Cajas y dispositivos (conectar cada caja y su impresora)	https://vendofacil.sospy.org/app/dispositivos	Dueño
La pantalla del local (configurarla)	https://vendofacil.sospy.org/app/mi-tienda/pantalla	Dueño
Usuarios y permisos	https://vendofacil.sospy.org/app/usuarios	Dueño

Adentro del sistema, **Ctrl + K** en la compu (en el celular, tu usuario arriba → **Buscar una pantalla**) abre el buscador. Entiende cómo se habla en el mostrador: «fiado», «cuota», «IMEI», «seña», «arqueo», «comisión», «impresora», «tele».

Tres nombres para no confundirse: **Mi caja** es la pantalla de la caja que tenés adelante (abrir, movimientos, cerrar y su impresora); **Cajas y turnos** (/app/caja) son las sesiones de todas tus cajas; y **Cajas y dispositivos** (/app/dispositivos) es dónde se conecta cada caja y se configura su impresora.

2 Quién hace qué

	Qué hace todos los días	Qué no ve ni puede
Dueño	Todo: precios, compras, el equipo y sus permisos, la plata, los reportes	—
Administrador	Lo mismo que el dueño, y reparte el trabajo del taller	Los módulos, la facturación electrónica, pasar el negocio a otro dueño y reabrir un mes cerrado
Vendedora	Atiende en el salón, arma el pedido para la caja , hace presupuestos, da de alta clientes, recibe equipos para reparar	Cobrar, abrir la caja, anular una venta, los costos. Su descuento tiene tope (15 %, lo que trae el rol)
Cajero	Abre la caja y hace el pre-cierre, cobra los pedidos , vende en el POS, recibe equipos y cobra la seña sin salir de la caja, entrega las reparaciones	Los costos, los presupuestos. Cobrar cuotas, solo si vos se lo das (sección 11.1). Su descuento tiene tope (10 %)
Técnico	Toma las órdenes, diagnostica, presupuesta y repara , usa los repuestos, pide el que falta al proveedor, ve la clave del equipo (queda anotado)	Los costos, vender, cobrar, entregar
Contador	Los libros, el IVA, las cajas y los costos: asienta, cierra el mes y lleva el plan de cuentas	Vender, cobrar, abrir cajas

	Qué hace todos los días	Qué no ve ni puede
Tu cliente	Compra en tu tienda online, sigue su reparación y la aprueba, paga sus cuotas	Nada de nadie más: ni nombres, ni saldos, ni tus costos

Lo que alguien no puede hacer **no le aparece en la pantalla**, y el sistema se lo niega igual aunque lo intente por otro lado. Cada persona se puede ajustar sin cambiarle el rol: darle algo de más, sacarle algo, bajarle el tope de descuento (sección 11.1).

3 Vender

3.1 Conectar la caja (una vez por tablet)

La caja es una aplicación que **guarda el catálogo y las ventas en el aparato** y vende **sin internet**. Se conecta una vez:

1. En la tablet o la compu del mostrador, abrí `/pos` .
2. Entrá con la cuenta del cajero → **Entrar y elegir caja** → elegí la caja (en la demo, **Caja mostrador** o **Caja de equipos y créditos**). Si en esa compu **ya entraste al sistema** (`/app`), no te pide nada: te pregunta directo «¿En qué caja vas a atender?».
3. Listo: arriba dice siempre qué caja es y quién atiende.

Si quien instala la tablet no es quien la usa: el dueño saca un **código** en **Más → Cajas y dispositivos**, y en la tablet se entra por «**Tengo un código de caja**».



VendoFácil
Punto de venta



Hola, Marcos Fleitas Ortega

¿En qué caja vas a atender?

CELUSHOP PETTIROSSI

Caja de equipos y créditos

Libre · punto 002



Caja mostrador

Libre · punto 001



← Entrar con otro usuario

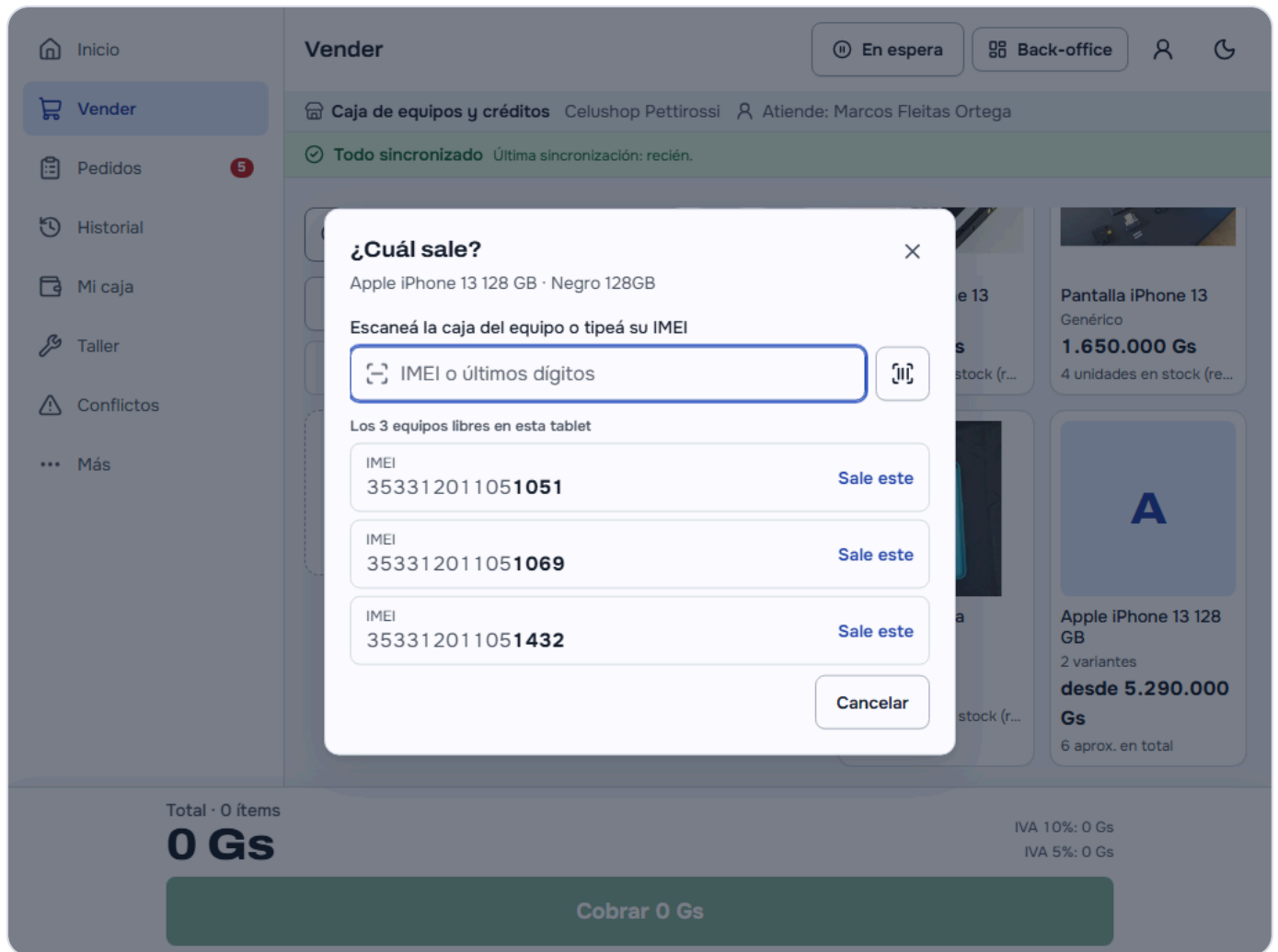
Conectar la caja entrando con la cuenta del cajero

3.2 Abrir la caja

A la mañana, **Mi caja** → **Abrir caja** con el efectivo con que arrancás (el fondo). Desde ahí, todo lo que se cobra queda en esa caja y en ese día.

3.3 Vender un equipo: el IMEI

1. **Vender** → buscá el equipo (por nombre, marca o escaneando).
2. Como el equipo **lleva IMEI**, al agregarlo te pide **cuál unidad**: escaneás el código de la caja del aparato o lo elegís de los que tenés en stock.
3. Ese IMEI queda **vendido**: nadie lo puede vender otra vez, y el aparato queda con su **garantía de fábrica** hasta tal fecha: si algún día vuelve al taller, la orden la muestra sola.

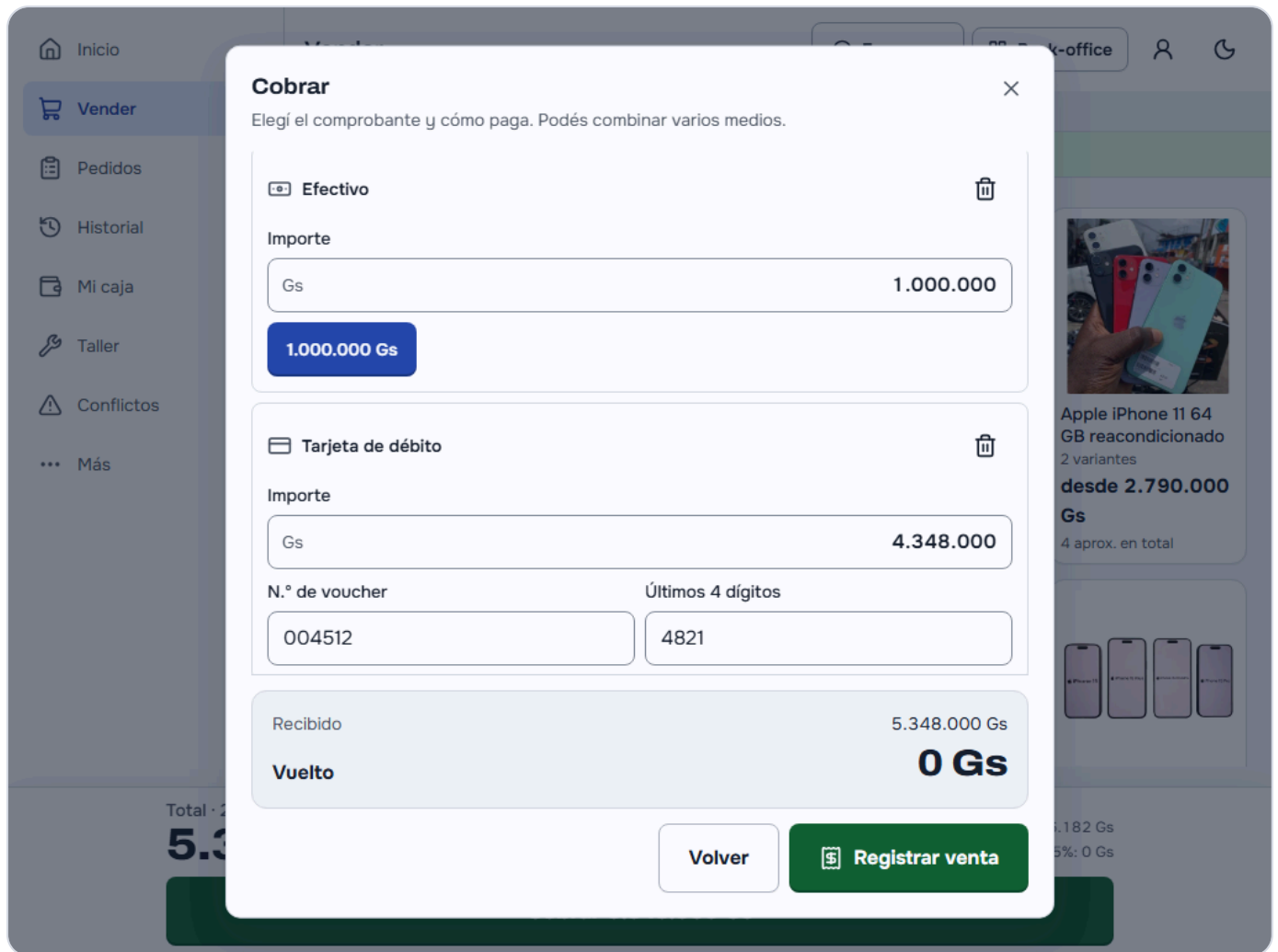


Elegir el IMEI al vender un equipo

Los accesorios (fundas, mallas, cargadores) se eligen por **color**, y algunos también por género: cada combinación tiene su stock. El color se ve como una **muestra** y no como texto. Para llevar varios iguales, tocá el número de la línea y escribí la cantidad (un equipo con IMEI va siempre de a uno). Si apagás **Permitir vender sin stock cuando no hay internet** (Más → Configuración del negocio → Punto de venta), la caja no deja pasar de lo que hay de ese color: la línea queda en lo que alcanza.

3.4 Cobrar

Cobrar → el comprobante (ticket o factura electrónica) y **cómo paga**: efectivo (con el vuelto), tarjeta de débito o crédito, transferencia, **dólares** (a la cotización del día), o **varios medios juntos**. Sale el comprobante para imprimir; si hace falta otra copia, se reimprime desde el **Historial** de la caja.



El cobro con varios medios de pago

3.5 Sin internet

Si se corta la red, **la caja sigue vendiendo**: con número de comprobante definitivo, con los IMEI y con la última cotización del dólar. **Las cuotas sin internet**, solo si lo prendiste en **Más → Configuración del negocio → Fiar cuando no hay internet** (viene apagado; en la demo está prendido): la caja usa el límite de crédito que tenía cada cliente, menos un colchón por caja que elegís vos. Arriba dice «Sin conexión»; cuando vuelve, sube todo sola. Si dos cajas vendieron el mismo IMEI sin red, **nadie cobra dos veces sin que alguien lo vea**: queda en **Conflictos** para resolverlo.

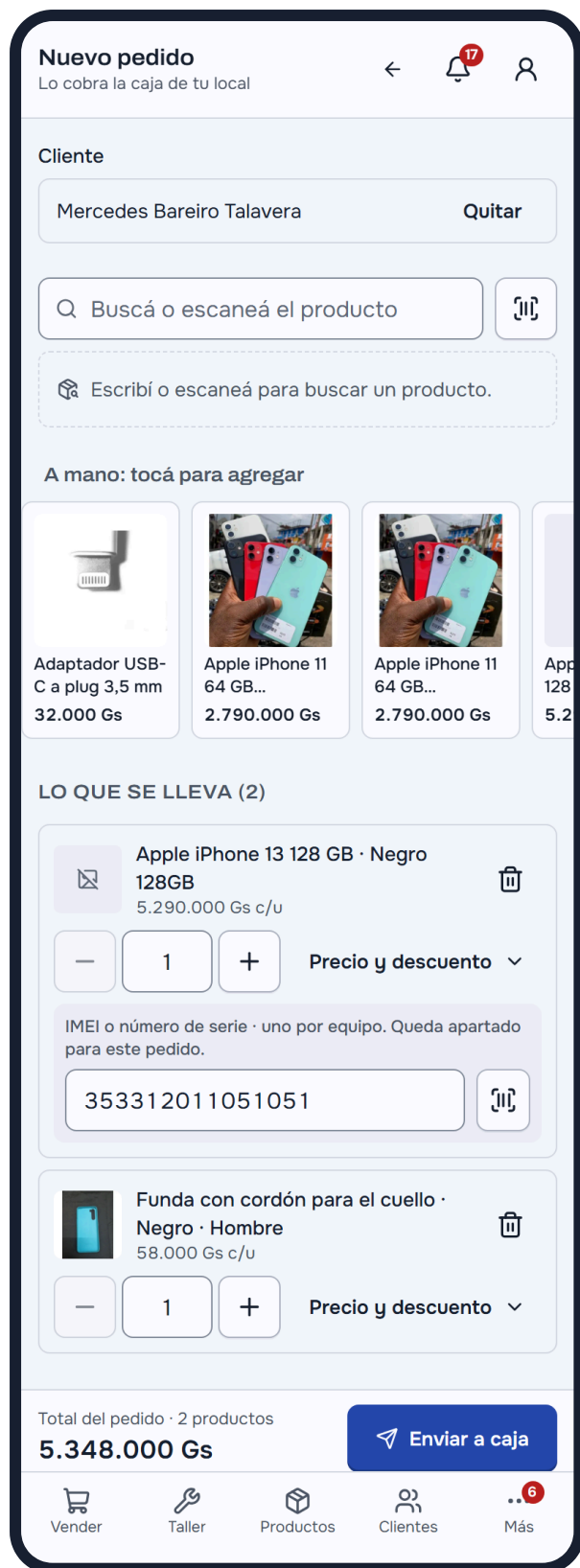
Lo que **no** se hace sin internet: recibir un equipo para reparar y entregar una reparación. La caja lo avisa («Sin conexión no se abren órdenes»).

3.6 La vendedora arma el pedido, la caja lo cobra

En el salón atiende la vendedora; **el cliente paga en la caja**.

1. **La vendedora**, desde su celular: **Pedidos → Nuevo pedido** → el cliente (o consumidor final) → los productos. Si lleva un equipo, **escanea el IMEI de la caja del aparato** que tiene en la mano.
2. **Enviar a caja**. El equipo **queda apartado**: nadie más lo puede vender mientras el pedido espera.
3. **La caja**, en el POS: **Pedidos** (con el contador de los que esperan) → el pedido con la foto de cada producto y el IMEI completo → **Cobrar** → se cobra como cualquier venta.

4. La vendedora ve que se cobró, quién, cuándo y con qué comprobante. **La venta queda a su nombre**, para sus comisiones y el reporte por vendedora.



La vendedora arma el pedido en el celular

hasta cuándo vale. Cuando vuelve, lo buscás y tocás **Pasar a pedido** (o **Convertir en venta**) sin cargarlo de nuevo.

3.8 Cerrar la caja

A la noche, en la caja: **Mi caja** → **Pre-cerrar la caja**. El cajero **cuenta los billetes y declara lo de cada medio**, y recién después, con **Comparar y pre-cerrar**, ve lo que tendría que haber: lo que vendió esa tablet, **más lo que se cobró contra esa caja desde el sistema** (una reparación entregada desde la ficha, una seña). **Mi caja** lo muestra aparte, en «Cobrado contra esta caja fuera de este aparato».

Si querés que nadie «acomode» el número, prendé el **Cierre ciego** (**Más** → **Configuración del negocio** → **Caja**): el cajero no ve lo que tendría que haber ni en **Mi caja**, toca directo **Pre-cerrar caja**, lo que contó queda guardado y recién ahí ve la comparación. Lo declarado ya no lo cambia él: si hay que corregirlo, lo hace el encargado o vos.

El **cierre definitivo** se hace en **Cajas y turnos** del sistema (</app/caja>), con la cuenta del cajero o la del dueño: ahí se ve el conteo, **cuánto tenía que haber según todo lo que subió de las cajas y la diferencia**. Lo que depositás en el banco sale de la caja y entra al banco: no es ni ingreso ni gasto.

Pre-cierre de caja ✕

Contá los billetes y declaró lo que hay por medio. El sistema no te muestra lo esperado hasta que declares.

Abierta	13/10/2026, 08:15
Fondo de apertura	500.000 Gs
Ventas de este dispositivo	0
Sin sincronizar	0

Conteo de billetes y monedas

100.000 Gs	50.000 Gs	20.000 Gs	10.000 Gs	5.000 Gs
14	9	12	7	6
2.000 Gs	1.000 Gs	500 Gs	100 Gs	50 Gs
10	0	0	0	0

Contado: **2.210.000 Gs**

Efectivo declarado **Tarjeta de débito**

Gs **2.210.000** Gs **0**

Sale del conteo de billetes.

Tarjeta de crédito **Transferencia**

Gs **0** Gs **0**

Efectivo en dólares

Gs **0**

Total declarado: **2.210.000 Gs**

Observaciones

Faltantes, vueltos, algo que el supervisor tenga que saber

Volver **Comparar y pre-cerrar**

El pre-cierre de la caja con el conteo de billetes

3.9 La impresora de la caja

Se configura en dos lugares que son **la misma cosa**: en la caja, **Mi caja → Impresora**, y en el sistema, **Más → Cajas y dispositivos → Impresora**, en la fila de esa caja. Lo que guardás en uno le llega al otro, porque queda guardado **en el servidor, por caja**: si alguien toca **Borrar datos** o conectás la misma caja en otra compu, la impresora vuelve sola.

- **Cómo imprime**: QZ Tray (la impresora instalada en la compu, como la Star del mostrador), USB o Bluetooth; el tipo (térmica común o Star), **el ancho del papel** (76 mm la Star de impacto, 80 o 58 mm las térmicas) y el juego de letras.

- **El QR del ticket del taller:** las térmicas lo imprimen con su comando; las de impacto, como la Star SP742, **no imprimen QR**: el ticket del taller sale por el diálogo de impresión del navegador (el driver de Windows sí lo imprime). Sin impresora configurada, también sale por ese diálogo.
- **Probar:** en la caja, **Probar impresión**; en el sistema, **Probar en esta computadora** (imprime desde la compu donde estás, sin cambiar nada).

El ancho del ticket ya no está en **Configuración del negocio → Impresión**: es de cada impresora.

3.10 Si atendés solo: de la caja al sistema y de vuelta

La caja (/pos) es donde se vende y se cobra; el sistema (/app) es donde se administra. Si sos uno solo en la misma compu:

- En la caja, arriba, **Ir al sistema** (en el celular, en el menú de tu usuario). Desde una orden del taller, **Abrir en el sistema** te lleva a **esa misma orden**.
- En el sistema, arriba, **Ir a la caja** (en el celular, en el menú de tu usuario). Desde la ficha de una orden lista, **Cobrar en la caja** la abre en la caja de esta compu.

No te pide entrar de nuevo si en esa compu ya entraste al sistema; si no, te lo dice y te lleva a entrar. Las ventas que todavía no subieron **quedan guardadas en la compu** y suben solas al volver: podés ir igual (lo que no hay que hacer mientras tanto es borrar los datos del navegador).

4 Vender en cuotas y cobrar

4.1 El cliente y su límite

En la **ficha del cliente** está su **límite de crédito**, **cuánto debe**, **cuánto le queda disponible**, **lo vencido** y **las cuotas que le quedan por pagar** (pendientes, en pago parcial o vencidas, con los días de atraso). La historia completa, con lo pagado y la mora, está en su **estado de cuenta**.

Arriba de la ficha está además su **estado de crédito** (Apto, En revisión o No apto) y un **puntaje** de 0 a 100 que sale de cómo te pagó, con las pestañas **Créditos**, **Solicitudes** y **Legajo y estado**. Mientras no configures **Más → Evaluación de crédito**, todos tus clientes están Apto y la caja fía como siempre, hasta el límite de cada uno. Si querés revisar a cada cliente antes de fiarle (sus documentos, su teléfono verificado, la autorización del encargado en la caja), está en la **Ayuda**: «¿Cómo sé si a un cliente le puedo vender en cuotas?».

La caja no deja pasar el límite, y lo dice antes de cobrar: en el cobro, **Cuenta corriente** aparece apagada y debajo sale un aviso con el motivo. **El límite se pone en el momento**, sin ir a la ficha:

- Si quien está en la caja **puede dar crédito** (vos o el administrador; o un cajero al que se lo diste), el aviso trae el campo **Límite de crédito** con **Guardar límite** cuando el cliente no tiene, o **Subir el límite a Gs ...** cuando no le alcanza. Lo guarda y sigue con la venta. Hace falta internet.
- Si no puede, el aviso dice «Pedile al dueño o a un administrador que le ponga un límite de crédito en Clientes».

No hay «autorizar por esta vez»: el límite queda puesto para las próximas compras.

Si el cliente es nuevo y no sabés su RUC, en la caja **Crear cliente nuevo** → **Buscar en la DNIT**: escribís el nombre y el apellido y te trae su nombre y su RUC como figuran en la DNIT (con internet).

The screenshot shows the VendoFácil interface for a client named Karina Maidana. The top navigation bar includes buttons for 'Cartera', 'Estado de cuenta', 'Cobrar', 'Editar', 'Ir a la caja', and search. The left sidebar lists 'Vender', 'Taller', 'Productos', 'Clientes' (highlighted), and 'Cajas'. The main content area displays the client's 'Puntaje' as 26 (Nivel D · Bajo) and 'Estado de crédito' as 'Apto'. It also shows 'Solicitudes' (0), 'Créditos activos' (1), 'Saldo pendiente' (2.145.000 Gs), 'Puntualidad' (0 %), 'Atraso promedio' (60,8 días), and 'Mora total' (1.430.000 Gs). Below this, there are tabs for 'Ficha', 'Créditos', 'Solicitudes', and 'Legajo y estado'. The 'Ficha' tab is active, showing client data: Name (Karina Maidana Ovelar), Document (1200706), Phone (0972 470 367), Address (Avda. Eusebio Ayala 3940 esq. Tacuary, Capiatá), and Type of client (Minorista). A note at the bottom states: 'Cobranza: Debe cuatro cuotas y no atiende. No darle nada más hasta que se ponga al día.'

La ficha de una cliente morosa en la computadora: arriba el puntaje 26, Nivel D · Bajo, con «¿Por qué tiene este puntaje?»; el estado de crédito Apto desde el alta, con «Crédito bloqueado desde el 13/10/2026: se destraba en «Legajo y estado»» y «Cambiar estado»; las seis tarjetas (solicitudes, créditos activos, saldo pendiente de 2.145.000 Gs, puntualidad 0 %, atraso promedio 60,8 días y mora total 1.430.000 Gs); las pestañas Ficha, Créditos, Solicitudes y Legajo y estado, y en Ficha sus datos con la nota de cobranza

4.2 La venta en cuotas

En el cobro, **Cuenta corriente** → **Cuotas** (de 1 a 60), **Primer vencimiento** y **Frecuencia** (mensual, quincenal o semanal), sin recargo. El comprobante sale a crédito y dice el saldo y el plan en una línea («12 cuotas quincenales desde el ...»); **el detalle cuota por cuota** lo ve el cliente en su portal o se lo imprimís desde su estado de cuenta. Sin internet, como dice la sección 3.5.

Si cobrás las cuotas con recargo («12x Gs 730.000»), cargá tu tabla en **Más** → **Planes de cuotas**: una general y, si querés, una distinta por categoría, y los productos que van **solo de contado**. Desde ahí la caja dice debajo de cada precio «**hasta 12x Gs ...**», el botón **Cuotas** junto al total le muestra al cliente «¿Cómo querés pagar?» antes de cobrar, y en **Cuenta corriente** el cliente elige uno de los planes: el recargo va dentro del precio y el ticket sale con el **Plan de pago**. Con la tabla cargada, la caja ofrece solo esos planes (y una cuota sin recargo). En la demo no hay tabla: la caja fía en cuotas libres, como arriba. El paso a paso está en la **Ayuda**: «¿Cómo armo mis planes de cuotas?» y «¿Cómo vendo a crédito o en cuotas?».

4.3 Cobrar una cuota

Las cuotas se cobran en **Cobranza**, en el sistema (no en la caja del mostrador). Muestra **lo que vence hoy, lo vencido y lo que viene**, con **Llamar** para el que se atrasó.

Cobrar → cuánto trae → el sistema lo reparte **de la cuota más vieja a la más nueva** (o **Elegir yo las cuotas**) y suma la **mora** si tu negocio la cobra (quien cobra la puede sacar en ese momento) → sale el **recibo** numerado, y desde ahí **le mandás su estado de cuenta por WhatsApp**. Si trae de más, elegís **Dejar a favor** o **Devolver vuelto**; si paga una parte, la cuota queda en **Pago parcial**.

The screenshot shows the 'Cobranza' (Collections) section of the VendoFácil system. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Vender', 'Taller', 'Productos', 'Clientes', 'Cajas', and 'Más'. The main area displays three summary cards: 'Vence hoy' (0 Gs), 'Vencido' (1.722.534 Gs), and 'Por vencer' (868.500 Gs). Below these, there's a section for 'ANTIGÜEDAD DE LA DEUDA' with filters for different time periods. A table titled 'POR COBRAR' lists overdue payments with columns for 'CLIENTE', 'PARTIDA', 'TELÉFONO', 'VENDEDOR', 'INTERÉS', 'SALDO', and 'ACCIONES'. The table shows four entries for 'Karina Maidana Ovelar' with increasing overdue amounts and interest.

CLIENTE	PARTIDA	TELÉFONO	VENDEDOR	INTERÉS	SALDO	ACCIONES
Karina Maidana Ovelar 100 días de atraso	Cuota 1 · vence 05/07/2026	0972 470 367	Larissa Cardozo Amarilla	40.459 Gs	357.500 Gs	Llamar Cobrar
Karina Maidana Ovelar 69 días de atraso	Cuota 2 · vence 05/08/2026	0972 470 367	Larissa Cardozo Amarilla	27.529 Gs	357.500 Gs	Llamar Cobrar
Karina Maidana Ovelar 38 días de atraso	Cuota 3 · vence 05/09/2026	0972 470 367	Larissa Cardozo Amarilla	14.599 Gs	357.500 Gs	Llamar Cobrar
Karina Maidana Ovelar 8 días de atraso	Cuota 4 · vence 05/10/2026	0972 470 367	Larissa Cardozo Amarilla	2.086 Gs	357.500 Gs	Llamar Ayuda

La cobranza del día

En la demo el cajero ve la Cobranza pero **no** cobra cuotas: es lo que trae su rol. En tu tienda seguramente querés que sí: se lo das a esa persona en un minuto (sección 11.1).

4.4 Lo que ve tu cliente

Si lo invitás desde su ficha (**Cuentas vinculadas → Invitar**), entra a **/portal** con su correo y ve **sus cuotas** con lo que venció, **sus pagos**, **sus facturas** para descargar y **sus reparaciones**. Nada de otro cliente.



Las cuotas del cliente en el portal

5 Reparar: el servicio técnico

5.1 El recorrido de una reparación

#	Qué pasa	Quién	La orden queda	Tu cliente recibe
1	Llega con el equipo: se busca por IMEI, se anota la falla, lo que deja (cargador, funda), la clave y cómo llegó, con fotos	Vendedora, cajero o técnico	Recibido	El ticket con QR y la fecha prometida
2	Seña, si el trabajo la pide	Cajero	Igual	Un recibo a cuenta

#	Qué pasa	Quién	La orden queda	Tu cliente recibe
3	El técnico lo toma (o se lo asigna el administrador) y diagnostica	Técnico	En diagnóstico	—
4	Presupuesto con repuestos y mano de obra, enviado	Técnico	Esperando aprobación	El aviso con el presupuesto
5	El cliente aprueba o rechaza desde su portal (o llama y se anota)	Tu cliente	Aprobado o Sin reparación	—
6	Repara: usa los repuestos (salen del stock en ese momento); si falta uno, se le pide al proveedor y la orden espera	Técnico	Esperando repuesto / En reparación → Listo	«Tu equipo está listo»
7	Retira: se controla lo que dejó, se cobra con la seña descontada y se entrega	Cajero	Entregado	El comprobante y la garantía
8	Garantía: si vuelve con la misma falla dentro del plazo, se repara sin cobrar	Mostrador y técnico	Una orden de garantía	Otro ticket

5.2 Recibir el equipo

Hay dos lugares, y los dos hacen lo que el taller configuró en **Taller → Configuración → Recepción** (la **simple**: el equipo, el cliente y el ticket; la **completa**: además los daños, las fotos y la firma) y arrancan con el mismo cliente (el **ocasional** o pidiendo los datos):

- **Desde la caja:** POS → Taller → Recibir, sin soltar la caja. Marca, modelo, IMEI, el tipo de caso, la falla, cómo llega, lo que deja, la seña y la clave escrita. Si tu taller **pide los datos**, elegís el cliente (o lo creás) o tocás **Seguir como cliente ocasional**. Sin fotos ni firma: si el taller las pide, el ticket ofrece **Seguir la recepción en el sistema**. El ticket **no se pierde** al cambiar de pestaña, y **Recibidos en esta caja** tiene **Reimprimir** al lado de cada uno. Necesita internet.
- **Recibir un equipo** (/app/taller/recepcion), en la tablet o la compu: todo lo anterior, más **la historia del IMEI, el patrón dibujado** y, con la recepción completa, **los daños marcados en el dibujo del celular, las fotos y la firma del cliente**. (La dirección vieja, /app/taller/recibir , lleva acá.)

Paso a paso en **Recibir un equipo**:

1. **El IMEI** (con el escáner). Si el equipo ya vino, aparece **con su historia**: cuántas veces vino, qué se le hizo, y si **se lo vendiste vos** con su garantía de fábrica.
2. **El cliente** (o lo das de alta: con el RUC o la CI, **el nombre lo completa el padrón de la DNIT**), **lo que cuenta con sus palabras** y el **motivo** (pantalla, batería, pin de carga, mojado, no enciende): la **fecha prometida** sale sola.
3. **La clave:** PIN, contraseña o **el patrón**, dibujándolo con el dedo. Queda guardada cifrada y **no sale en el ticket**. La ven solo quienes diagnostican (el técnico, y el dueño y el administrador), y queda anotado quién la miró.

4. **Lo que deja** (cargador, funda, chip) y **cómo llegó. Abrir la orden y seguir:** con la recepción completa vienen los daños, las fotos y la firma. Lo firmado ya no se cambia: es tu prueba si hay una discusión.
5. **El ticket:** número de orden, fecha prometida, lo que dejó y **el QR**. Imprimir, **WhatsApp** de un toque o copiar el enlace.

El ticket es el mismo en la caja y en el sistema, y lo que lleva lo elegís en **Taller → Configuración → El ticket de recepción: Recibo rápido** (el número, el cliente, el equipo, lo que deja y el QR) o **Recibo completo** (además el teléfono, el problema, cómo llegó, las condiciones y la firma), o tildando cada cosa. Lo que ocultás no se imprime en ningún lado.

El QR no cambia nunca solo. Ticket, en la ficha o en la caja, **reimprime el mismo papel**: el QR que se llevó el cliente sigue sirviendo. Si lo perdió, en la ficha, **El cliente perdió el papel** saca uno nuevo y el viejo deja de servir.

Recepción

La unidad entra con fotos y firma

Ir a la caja

17

Órdenes

Recibir

Vehículos y equipos

Recomendaciones

Tablero

Reporte

Informe

Tipos

Unidad

2

Ciente

3

Lista

4

Daños

5

Fotos

6

Firma

7

Ticket

Samsung Galaxy A16

354127021050599 · Norma Bareiro Talavera

CLIENTE

Norma Bareiro Talavera

Cambiar

Lo trae (si no es el titular)

Celular de contacto

QUÉ LE PASA

Lo que cuenta el cliente *

Se le cayó y la pantalla quedó con rayas; abajo el táctil no responde.

Con sus palabras: queda congelado en lo que firma.

Motivo

Prioridad

Cambio de pantalla

Normal

Se promete para

15/10/2026 10:30

Calculada con el motivo: 15/10/2026, 10:30.

CLAVE Y LO QUE DEJA

La clave se guarda cifrada y solo la ve quien repara.

Sin clave

PIN

Patrón

Contraseña

Huella / cara

Otra

1

2

3

4

5

1 → 4 → 7 → 8 → 9

Borrar

Cargador

Cable

Funda

Chip

Tarjeta de memoria

Caja

Cómo llega

Vidrio astillado en la esquina de abajo; marco golpeado.

Rayones, vidrio partido, tapa floja. Va impreso en el ticket.

Notas internas

Volver

Abrir la orden y seguir >

Vender

Taller

Productos

Clientes

Más

Recibir el equipo: el cliente, lo que le pasa, la clave y lo que deja

VendoFácil · Cómo se usa · Tienda de celulares

Página 20 de 37



El ticket con el QR

5.3 El técnico: diagnóstico y presupuesto

El técnico abre **Taller** y ve **sus órdenes**; una sin técnico la puede **tomar** él mismo.

1. **Diagnóstico:** lo que encontró, con fotos. En la revisión en semáforo, cada punto **Bien, Pronto** o **Urgente**, y cada problema propone su trabajo.
2. **Presupuesto:** los repuestos (del stock, que quedan reservados) y la mano de obra del tipo de caso. Puede ir **entero** o **trabajo por trabajo** (el cliente elige qué arreglar).
3. **Enviar:** el cliente lo recibe en su QR y por correo o push; y el WhatsApp de un toque lo avisa.

Qué ve el cliente del presupuesto lo elegís en **Taller → Configuración: Con el detalle** (cada repuesto y la mano de obra con su precio) o **Solo el total** (el total, y el de cada trabajo para que elija). Vos en el mostrador ves siempre todo.

El técnico nunca ve los costos: ve precios, no cuánto te costó el repuesto.



El técnico con su orden en el celular

5.4 El cliente aprueba desde su celular

Con el QR del ticket, **sin cuenta**, ve cómo va su equipo, **las fotos**, lo que encontró el técnico y **el presupuesto**. Para **aprobarlo**:

- **Un presupuesto trabajo por trabajo** se aprueba desde el mismo QR: elige qué arreglar y qué no.
- **Un presupuesto entero** se aprueba **desde su cuenta del portal** (Reparaciones → Aprobar), porque compromete la plata de todo el arreglo. El QR se lo dice y le ofrece entrar.

Si llama por teléfono, lo anota cualquiera del mostrador con **quién contestó**: una aprobación de palabra sin nombre no vale.



El cliente aprueba el presupuesto desde su portal

5.5 Repuestos: del stock, del proveedor, del cliente o de afuera

En la ficha de la orden, cada repuesto dice **de dónde sale**:

- **Del stock:** al reparar, el técnico lo **usa** y sale del inventario en ese momento.
- **Hay que pedirlo:** **Pedir al proveedor** arma la orden de compra y la reparación pasa a **Esperando repuesto**. Cuando llega la compra y se recibe, la línea queda **llegó**, el técnico recibe el aviso y **la orden sale sola de la espera**.
- **Lo trae el cliente:** se anota así; no sale del stock ni se cobra, y ese repuesto no tiene tu garantía.
- **Un trabajo de afuera** (un micro-soldado que hace otro taller): **Mandar al tercero** con la fecha en que vuelve, y **Volvió** cuando lo traen. La factura de ese taller la carga quien registra las compras.

Lo que espera un repuesto aparece en el tablero del taller.

5.6 Entregar y cobrar

En la caja: POS → Taller → **En el taller:** la lista de **todas las órdenes del local** con su estado, las listas primero (**Para entregar** las filtra). Tocá la orden, o busca por el número, el nombre, el documento, el teléfono o el IMEI, o **pasá el QR del papel por el lector** (con el foco en cualquier lado, como al vender) → lo que se hizo, el total, **la seña que ya dejó y lo que cobrás ahora** → quién retira → **Cobrar** → **Entregado**, con **la garantía del trabajo** (los días del tipo de caso). Si el cliente **rechazó** el presupuesto, se cobra solo **la revisión**. La factura sale a nombre del cliente de la orden: si pidió factura con su RUC, en la ficha, **Poner el cliente** (el padrón de la DNIT completa el nombre).

Una orden que todavía no está para entregar **aparece igual** y dice en qué está («Recibido», «En diagnóstico», «Esperando aprobación»): el diagnóstico y el presupuesto se hacen en el sistema, y **Abrir en el sistema** te lleva a esa misma orden. Desde la ficha, **Cobrar en la caja** hace el camino de vuelta.

Trabajos chicos sin presupuesto (un software, una limpieza): si lo prendés en **Taller** → **Configuración** → **Trabajos chicos**, una orden recibida sin repuestos se cobra y se entrega en un paso con **Cobrar sin presupuesto**: lo que se hizo y el precio. Viene apagado.

En el sistema: la **ficha de la orden** → **Entregar y cobrar**, con **la lista de entrega**: los accesorios que dejó (el cargador, la funda), que lo probó delante de él y que se le explicó la garantía. Una vez confirmada, la lista no cambia. Conviene para los equipos caros o los clientes que discuten.

Inicio

Vender

Pedidos

Historial

Mi caja

Taller

Conflictos

Más

Taller

Back-office

Caja de equipos y créditos

Celushop Pettirossi

Atiende: Marcos Fleitas Ortega

Todo sincronizado

Última sincronización: recién.

Buscar una orden

Número de orden, cliente, documento o teléfono

OS-2026-00007

Buscar

Samsung Galaxy A16

Orden OS-2026-00007 · Mirta Bareiro Ortiz

REPUESTO

Batería Galaxy A16

155.000 Gs

MANO DE OBRA

Cambio de batería

80.000 Gs

Repuestos

155.000 Gs

Mano de obra

80.000 Gs

Total

235.000 Gs

Retira (si no es el titular)

Ticket

Abrir en el back-office

Volver

Cobrar 235.000 Gs

Entregar y cobrar una reparación en la caja

5.7 El control de calidad (si lo querés)

En **Taller → Configuración** podés pedir un **control final** antes de dar el equipo por listo: enciende, táctil, carga, cámaras, audio, señal, carcasa, cada uno **Pasa o Falla**. Si algo falla, vuelve a la mesa del técnico. Viene apagado para los celulares; se prende en un minuto.

5.8 La garantía

Si el equipo vuelve con la misma falla dentro del plazo: en la orden entregada, **Reclamo de garantía** → se abre **una orden atada a la original**, se repara y se entrega **sin cobrar**. Si el equipo **se lo vendiste vos**, la ficha muestra también su **garantía de fábrica**.

5.9 El tablero y el reporte del taller

Taller → Tablero: lo que hay en el taller, **lo atrasado** (se le prometió para ayer), lo que espera aprobación o repuesto, **la carga de cada técnico** y el tiempo prometido contra el real. En **Taller → Configuración → Alertas del tablero** elegís cuándo te avisa: por ejemplo, un equipo **listo sin retirar** hace más de 3 días. Si nadie lo retira en 90 días, el sistema lo marca **Sin retirar** solo; y se puede marcar a mano antes.

VendoFácil · Cómo se usa · Tienda de celulares

Página 26 de 37

Vender

Taller

Productos

Cientes

Cajas

Más

Tablero del taller

Actualizado a las 16:02

Ir a la caja

Q

25

Órdenes

Mi trabajo

Recibir

Turnos

Para inspeccionar

Vehículos y equipos

Recomendaciones

Tablero

Reporte

Informe

Local

Presupuesto sin respuesta desde

Todos los locales

3 días

Órdenes abiertas

8

En cualquiera de los siete estados vivos

Atrasadas

1

Pasaron la fecha que se le prometió al cliente

Recibidas hoy

4

Listas para retirar

1

ÓRDENES POR ESTADO

En el orden en que avanza una reparación.

Recibido

2

Ninguna atrasada

La más vieja: hace 7 min

En diagnóstico

1

Ninguna atrasada

La más vieja: hace 22 h

Esperando aprobación

1

Ninguna atrasada

La más vieja: hace 20 h

Aprobado

0

Ninguna atrasada

Esperando repuesto

1

Ninguna atrasada

La más vieja: hace 26 h

En reparación

2

1 atrasada

La más vieja: hace 2 días

Listo para retirar

1

Ninguna atrasada

La más vieja: hace 6 h

ATRASADAS

De la que más se pasó a la que menos.

ORDEN	ESTADO	CLIENTE	TÉCNICO	PROMETIDA	ATRASO
OS-2026-00002 Samsung Galaxy A06	En reparación	Digna Vera Paredes	Aldo Ramón Giménez Paredes	12/10/2026, 13:55	1 día

CARGA POR TÉCNICO

Tocá un técnico para ver el tablero solo con sus órdenes.

TÉCNICO	ABIERTAS	EN REPARACIÓN	ATRASADAS	HORAS EN COLA	TERMINADAS (30 DÍAS)
Aldo Ramón Giménez Paredes	7	2	1	288 h	
Sin asinar	1	0	0	48 h	0

El tablero del taller

Taller → Reporte: cuántas órdenes entraron y salieron, el ticket promedio, **cuántos presupuestos te aprueban**, cuánto tarda cada etapa, los retrabajos, las garantías y lo que está listo sin retirar.

5.10 Si repartís el trabajo por tareas

Con el presupuesto **trabajo por trabajo**, cada trabajo aprobado se vuelve **una tarea** con su técnico. El técnico la ve en **Mi trabajo**, en el celular: la **empieza**, la **pausa** y la **termina**, y el reloj corre solo. Así el reporte te dice **cuánto rinde cada técnico** y la comisión de la mano de obra va a quien hizo el trabajo. Con el presupuesto entero no hay tareas: el técnico trabaja sobre la orden.

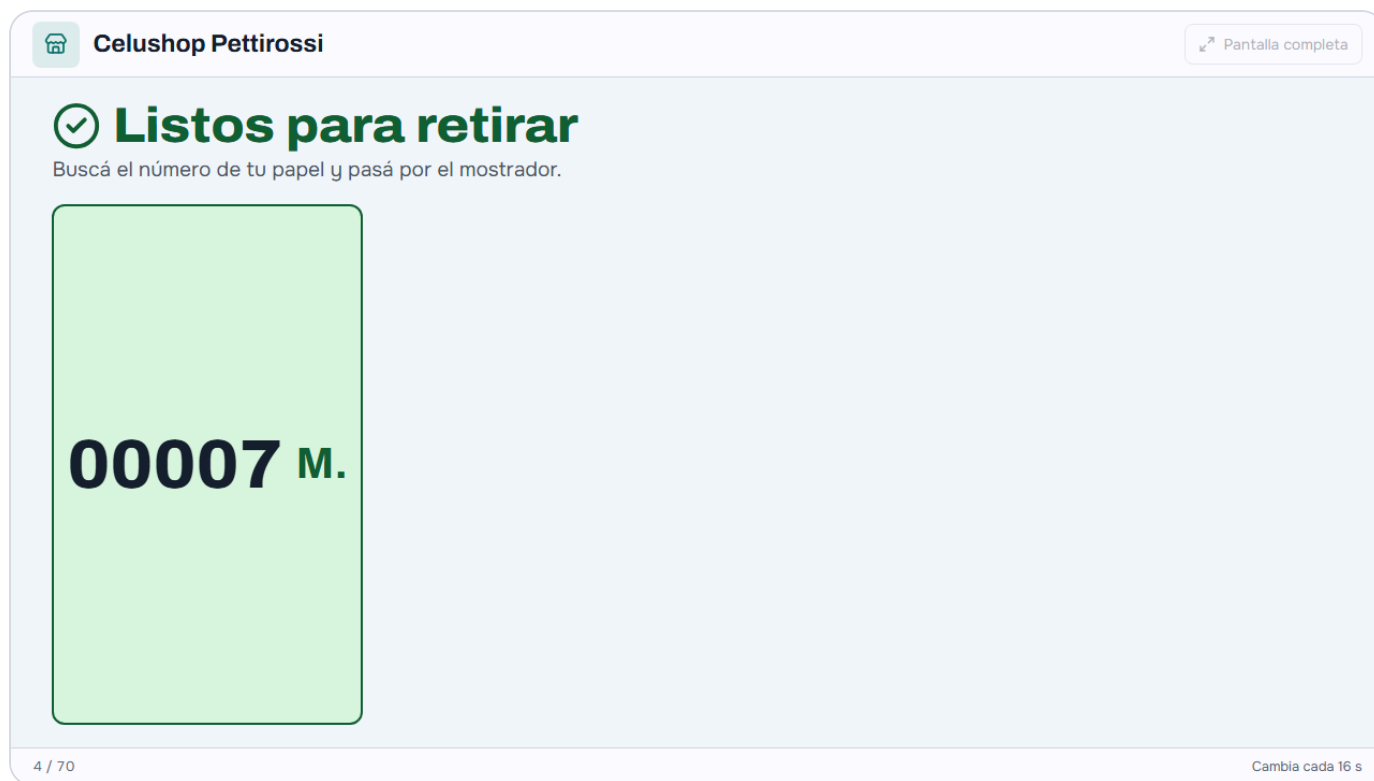
5.11 La tele del local: los equipos listos para retirar

La tele del mostrador puede pasar **los equipos listos para retirar**: el número de la orden (el del papel) y la **inicial** del nombre, «00042 · M.». Quien espera ve que el suyo ya está, sin que la tele diga de quién es: **nunca salen nombres, teléfonos, el equipo ni importes**. Se mezcla con tus productos.

- **Prenderla:** Más → La pantalla del local (o Taller → Configuración → La tele del local) → Equipos listos para retirar → Guardar.
- **Ponerla:** abrí el enlace de la pantalla (/tienda/celushop/tv) en el navegador de la tele o de una notebook por HDMI, en pantalla completa. **Anda aunque la tienda online esté cerrada:** entonces pasa

solo los equipos listos.

- Lo listo sale las horas que diga **Lo listo sigue en la tele** (48); lo que entregás sale de la lista en el minuto.

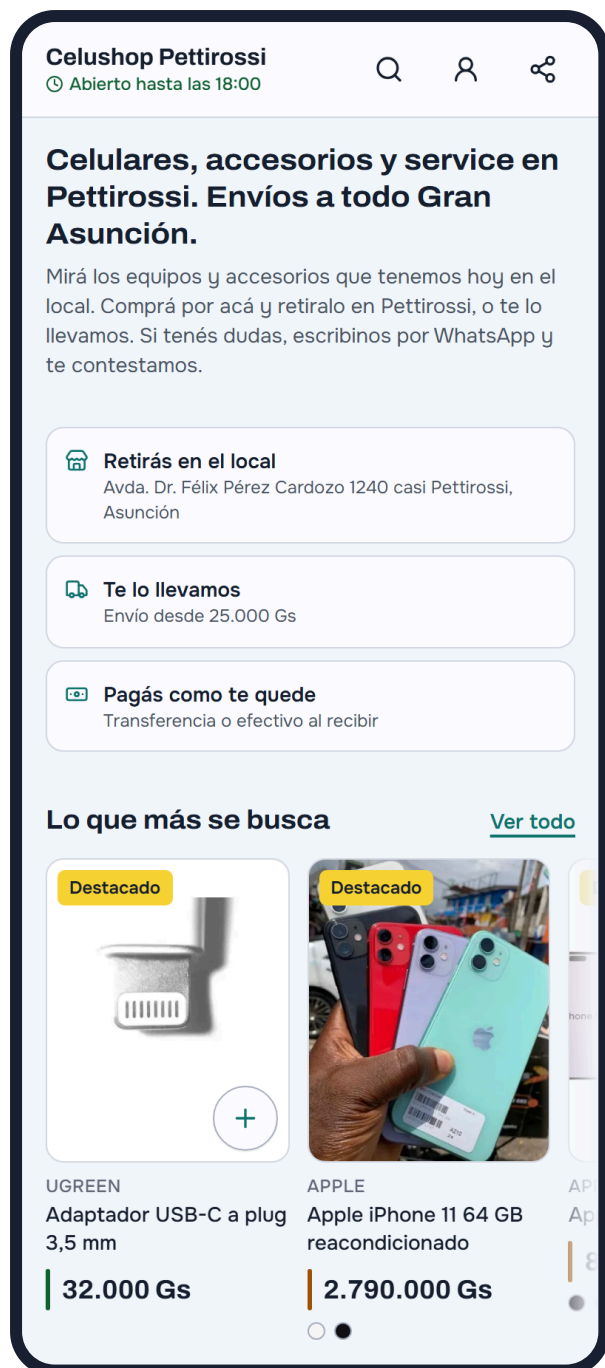


La tele del local con los equipos listos para retirar

6 La tienda online

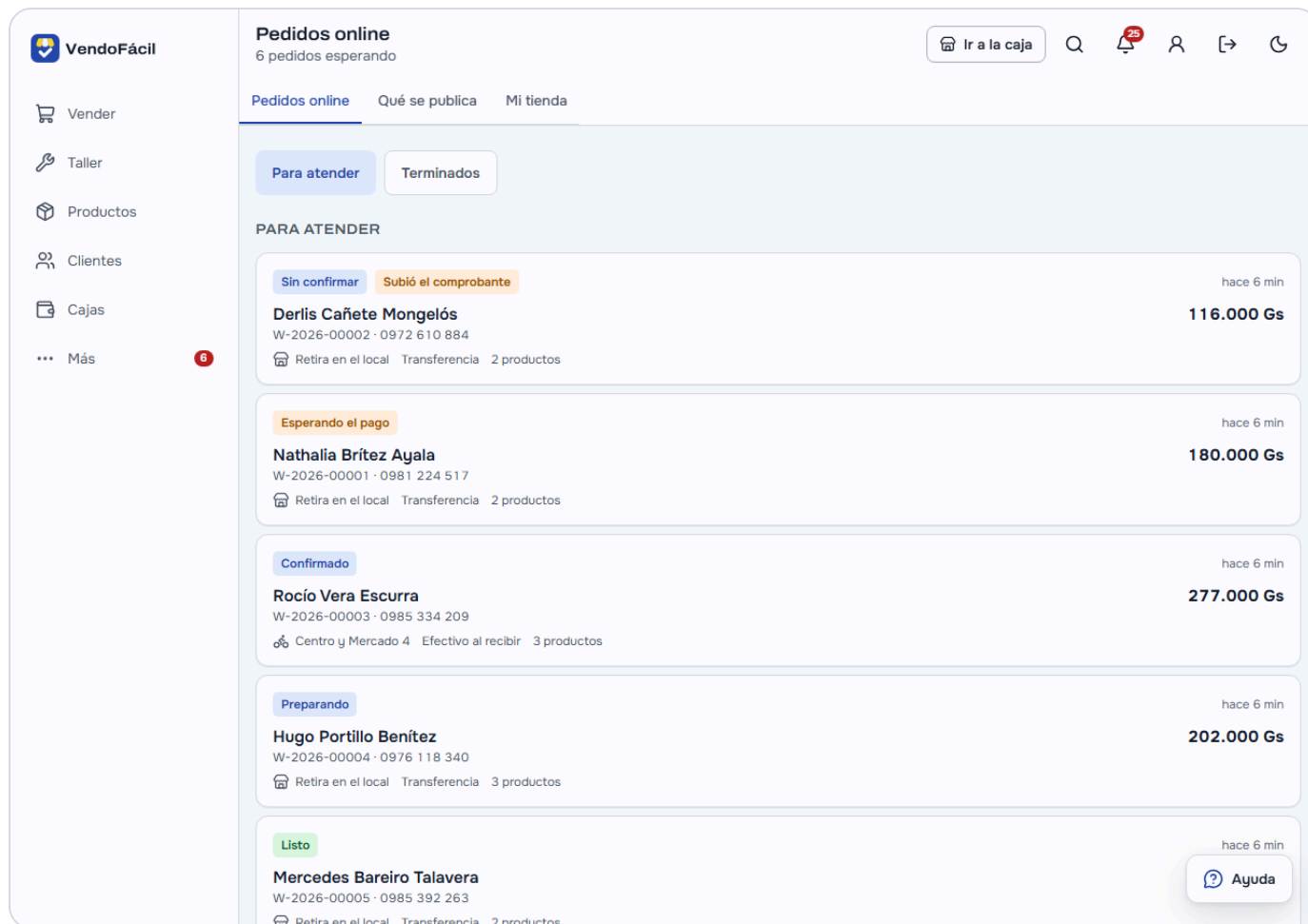
Es **tu tienda**, con tu logo y tu color, para vender desde el celular del cliente **sin que tenga que crear una cuenta**.

- **Qué se publica lo decidís vos:** cada producto se publica o no, con todos sus colores. En la demo, los repuestos y la mano de obra no están publicados: son para el taller.
- **No dice cuántas quedan:** dice **Disponible, Quedan pocos, Sin stock o A pedido**.
- **Cómo paga:** transferencia (con tus datos del banco a la vista) o efectivo contra entrega; **cómo recibe:** retira en el local o se lo llevás, con el costo de la zona.
- **El cliente** confirma, sube la captura de la transferencia y sigue su pedido con su enlace.
- **En cuotas**, si cargaste tu tabla (sección 4.2): en **Mi tienda → Cuotas en tu tienda** elegís si cada producto dice «en cuotas desde 15x Gs ...» y si además el cliente puede pedir en cuotas. Ese pedido te llega en **Créditos por revisar** y vos lo aprobás o no antes de que sea una venta a crédito.



La tienda online en el celular

Del otro lado, la bandeja «Pedidos online»: te avisa la campanita (y el correo o el push), mirás el comprobante (**Lo cobré, está bien** o **No me entró**, con el motivo), **Confirmar pedido** —ahí nace el pedido a caja—, **Preparando** → **Listo** → **En camino** → **Entregado**, y la caja lo cobra como cualquier pedido. El pedido online, por sí solo, **nunca mueve el stock**: lo mueve la venta.



La bandeja de pedidos online

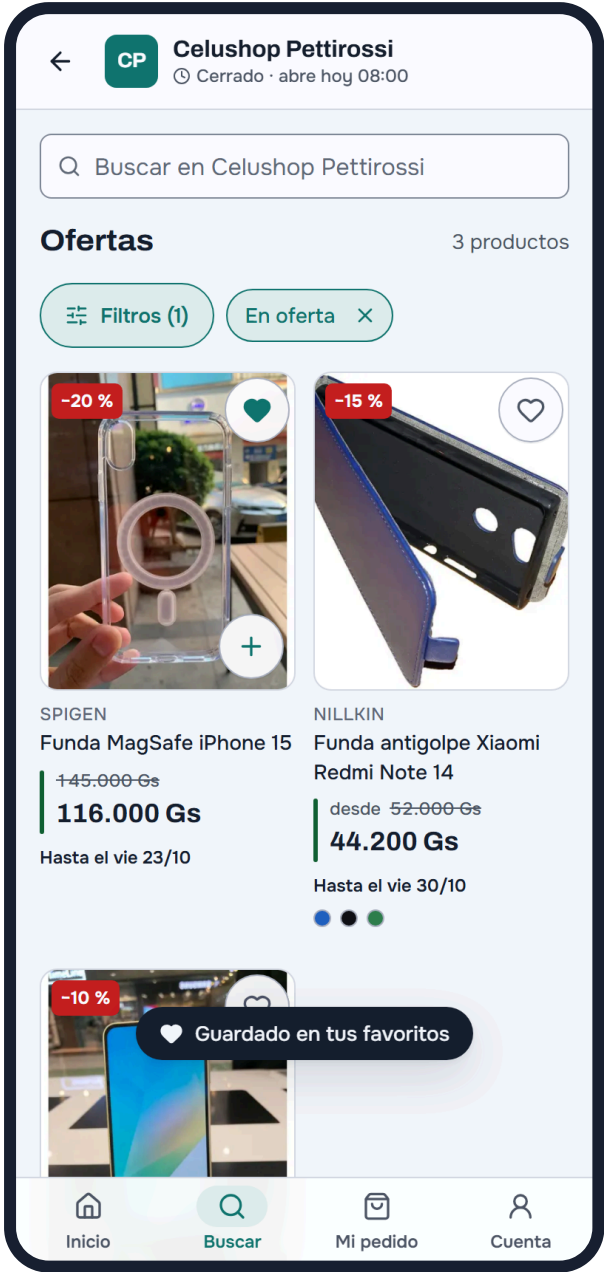
El logo y la portada se suben en **Mi tienda → Subir imagen**, desde el celular o la compu: se achican solos (el logo entero, sin cortarle las letras; la portada a lo ancho). Si no tenés una portada, **Usar fotos de mis productos** arma una con tus productos publicados.

Pegá el link de tu tienda en WhatsApp o Instagram: sale **con el nombre y la imagen de tu negocio**.

6.1 Lo nuevo de la tienda (1.9)

- **El inicio por categorías:** baldosas con su ícono, «Ofertas», una fila por categoría y «Todas las categorías». Cada categoría tiene **su dirección** para mandar por WhatsApp (`/tienda/tu-negocio/categoria/fundas`).
- **Ofertas:** desde la ficha del producto (**Poner en oferta**) o desde **Productos → Ofertas** para varios a la vez: «-10 %» o un precio fijo, hasta un día, en la tienda y en el local o solo en la tienda. El cliente ve el precio de antes tachado y el de ahora; el precio lo pone el servidor.
- **La ficha corta:** «Agregar» siempre a la vista en el celular, las cuotas en una tarjeta corta, **Consultar por WhatsApp** y **Pedir ahora**.
- **Favoritos:** el cliente toca el corazón y los encuentra en **Mis favoritos**, en su celular o en su cuenta.
- **«¿No lo encontrás? Pedilo»:** quien busca algo que no tenés te deja su WhatsApp. Te llega a **Mi tienda → Lo que te pidieron**: le escribís, le mandás el enlace cuando lo conseguís o lo descartás.
- **«Te llega aprox. el jueves 23»:** si lo prendés en **Cómo lo recibe**, con tus días de preparación, la hora de corte y los días de cada zona.

- **Nunca vacía:** sin logo van tus iniciales; sin portada, una franja con tu color; sin foto, el ícono de la categoría. Arriba de **Mi tienda**, «**Tu tienda está al N %**» te dice qué falta.
- **El pie legal:** tu razón social, tu RUC y las páginas de términos, privacidad y cambios (con un texto sugerido para empezar). Y Google entiende tus productos y tu mapa del sitio, sin configurar nada.



La tienda con una oferta y el corazón de favoritos, en el celular



Tu tienda está al 75 %

Lo que falta es lo que más hace que un cliente confíe y compre. Se cuenta solo.

Te falta:

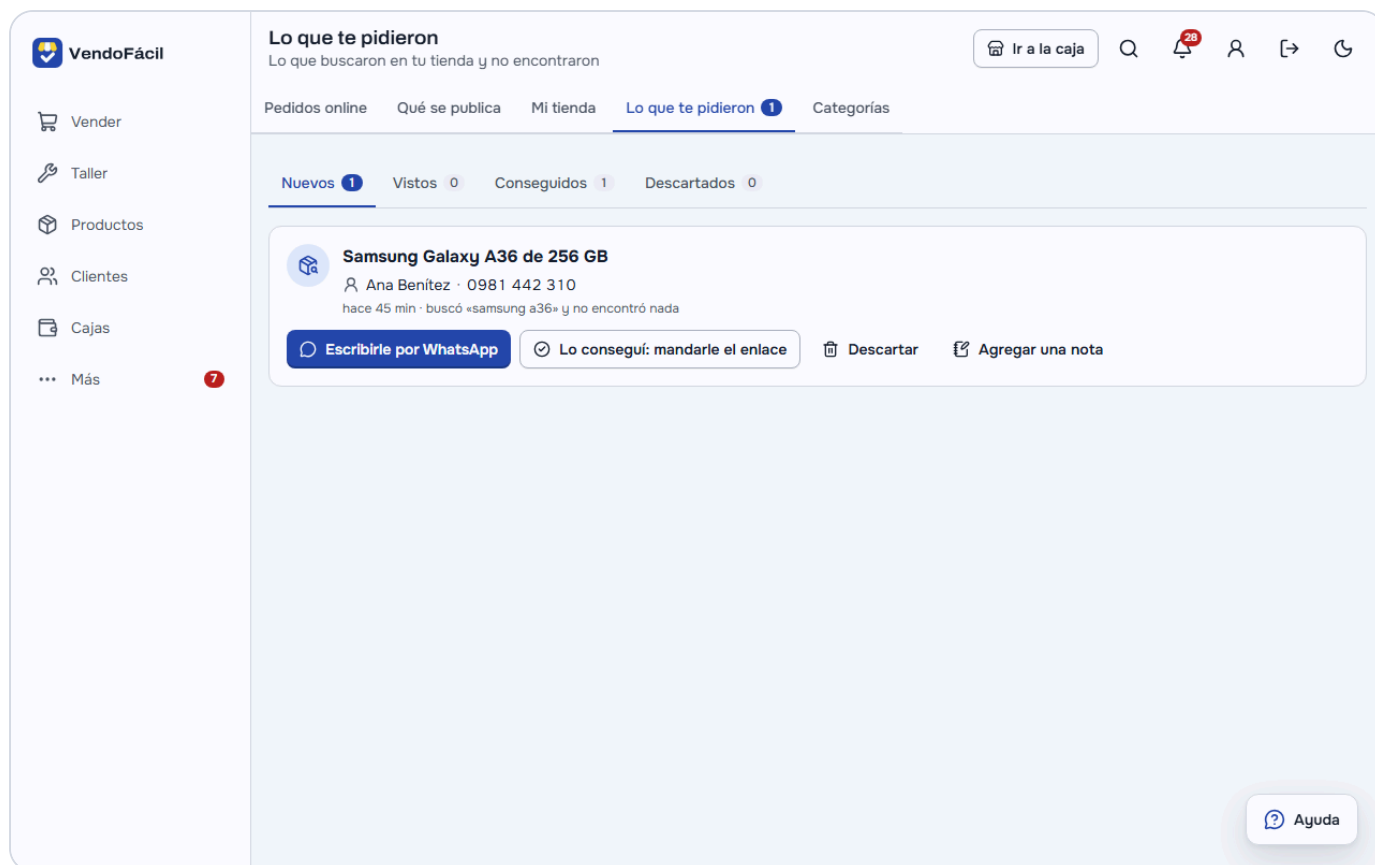
Subir tu logo

+15 % →

Subir una portada

+10 % →

«Tu tienda está al N %» arriba de Mi tienda



La bandeja «Lo que te pidieron»

7 Cómo lo ve tu cliente

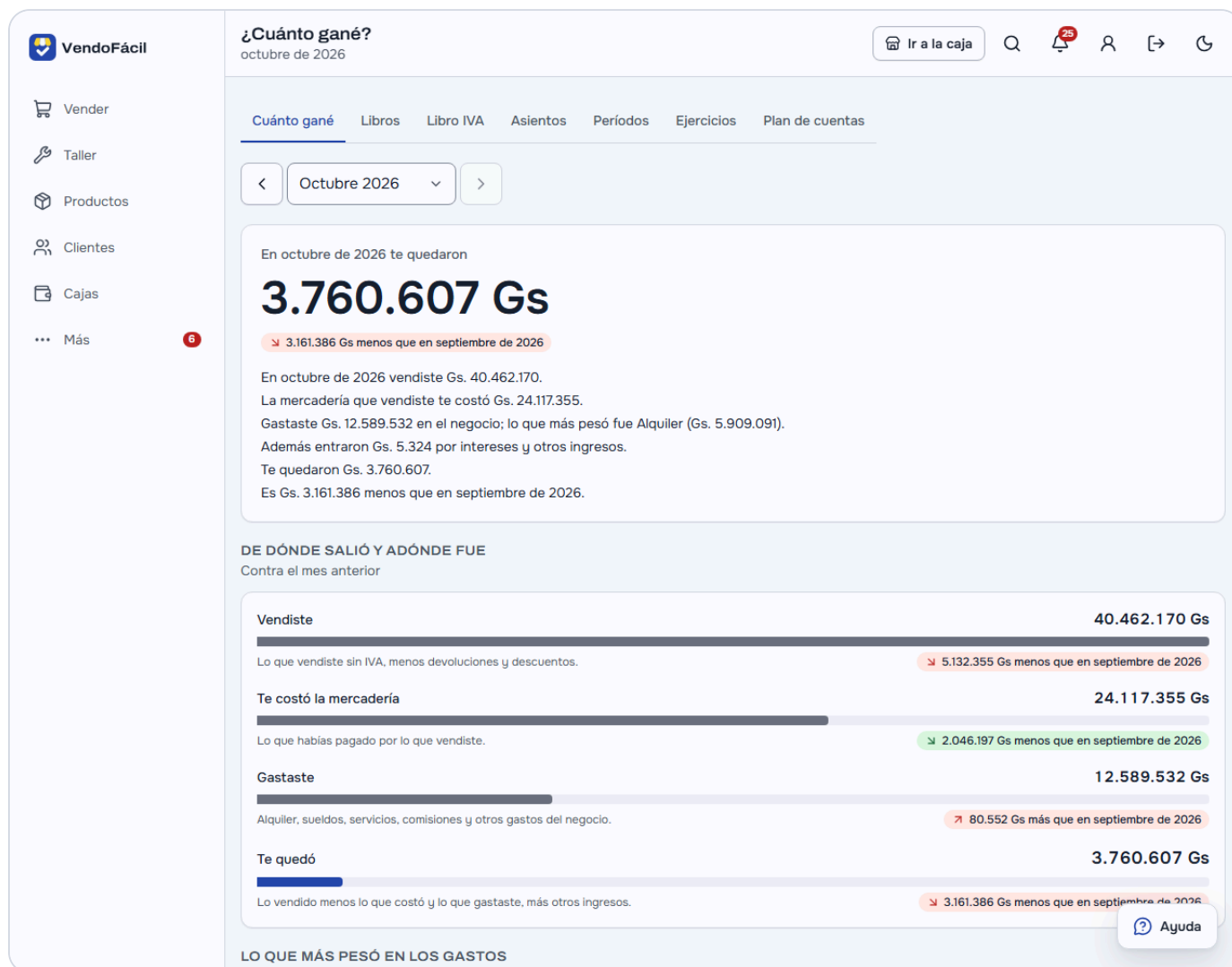
Dónde	Qué ve	Qué nunca ve
El ticket de su reparación (el QR)	Cómo va su equipo, las fotos, el presupuesto, cuándo retirar, la garantía	Tus costos, las notas internas, la clave de su equipo
Seguir la reparación sin el QR	Con el número de orden y su documento o teléfono: el estado, las fechas y los últimos 4 dígitos del IMEI	Su nombre, importes y fotos
Su pedido online	El estado, el total, su primer nombre y, si paga por transferencia, tus datos del banco para pagarte	Su teléfono y su dirección: quien tenga el enlace no los ve
El portal, si lo invitaste	Sus cuotas, pagos, facturas y reparaciones	Nada de otro cliente

8 La plata del negocio

- El tablero del dueño: **la plata en cajas y bancos** y si alcanza para los próximos 30 días.
- **¿Cuánto ganó?:** en palabras y no en contabilidad: **vendiste, te costó la mercadería, gastaste, te quedó.** Debajo, **los rubros que más dejan** (en la demo, los cargadores dejan casi la mitad; los

smartphones venden mucho pero dejan un cuarto) y los productos que más dejan.

- **Flujo de caja (Tesorería):** lo que entró y salió, por caja o por banco. Y en **Tesorería → Proyectado**, el punto más bajo de las próximas semanas, con las cuotas de tus clientes **según qué tan al día vienen pagando**.
- **Bancos:** los depósitos de cada noche, las tarjetas por acreditar con su comisión.
- **El contador:** los libros, el libro IVA y el cierre del mes, sin pedirte nada.



¿Cuánto gané? en palabras

9 El equipo: comisiones y sueldos

- **Comisiones:** vos ponés las reglas —para todos o para una persona; para todo, por tipo, por categoría o por un producto— y **gana la más específica** (nunca se suman dos). La comisión **nace cuando se cobra**: una venta en cuotas le suma a la vendedora a medida que el cliente paga. En el taller, la mano de obra le suma al técnico que hizo el trabajo.
- Cada una ve **sus comisiones** en «Mi perfil», nunca las de las otras.
- **Pagos al personal:** sueldos, **vales** (adelantos), la liquidación del mes y el aguinaldo, con el recibo.

10 El asistente y «Qué mejorar»

- **El asistente:** preguntás como hablás —«¿cuánto vendí esta semana contra la pasada?», «¿quién me debe más?», «¿qué accesorio no se mueve?»— y te contesta con el gráfico y de qué informe sale cada número. Los nombres de tus clientes no salen del sistema.
- **«Qué mejorar esta semana»,** en el inicio, aunque no uses la inteligencia artificial: las cuotas vencidas por cobrar, lo que más se vende y está por agotarse, los equipos listos que nadie retira, con cuánta plata hay en juego y el botón a la pantalla donde se arregla.

VendoFácil Celushop Pettirossi
Cómo viene el día

Cajas y dispositivos Ir a la caja

QUÉ MEJORAR ESTA SEMANA
Con tus números y sin IA: primero lo que más plata mueve. [Ver todo](#)

Prioridad alta

2 productos de los que más vendés están bajo el mínimo

1.901.760 Gs

Impacto estimado: Lo que esos productos venden en 7 días en su local, que es lo que se pierde si se cortan mientras llega el pedido.

Qué hacer: Mirá la pestaña «Faltantes» de Inventario y pedí hoy mismo lo que está entre tus más vendidos: con el mínimo bien puesto, el sistema te avisa antes de que se acabe.

[Ver los faltantes →](#)

Según: Productos más vendidos, del 14/09/2026 al 13/10/2026

Prioridad media

Tenés Gs. 1.722.534 en cuotas vencidas sin cobrar

1.722.534 Gs

Impacto estimado: Lo vencido y sin cobrar: es plata que ya tendría que estar en tu caja.

Qué hacer: Abrió la Cobranza del día, escribí o llamá primero a los que tienen más plata vencida, anotá lo que prometen y cobrá con recibo apenas vienen.

[Abrir la cobranza del día →](#)

Según: Cuentas por cobrar por antigüedad, al 13/10/2026

Para mirar

Tenés Gs. 803.636 parados en productos que no se mueven hace 90 días

803.636 Gs

Impacto estimado: Lo que está inmovilizado, a costo sin IVA: vuelve a la caja si lo liquidás, aunque sea al costo.

Qué hacer: Abrió «Stock sin movimiento», ofertá con descuento lo que todavía tiene salida, cambiá o devolvé al proveedor lo que acepte, y no vuelvas a comprar esos productos hasta que se vendan.

[Ver el stock sin movimiento →](#)

Según: Stock sin movimiento, al 13/10/2026

[Preguntale al asistente por dónde empezar →](#)

Qué mejorar esta semana

11 Configurar (una vez, el dueño)

11.1 Tu equipo y sus permisos

Más → Usuarios y permisos: invitás a cada persona por correo con su rol y su local. Después, a cada una le podés ajustar lo que haga falta **sin cambiarle el rol**:

- **Que el cajero cobre cuotas:** la persona → **Permisos** → **Editar permisos** → «Cobrar cuentas corrientes» → **Dar**. Las cobra en **Cobranza**, desde el sistema.
- **Bajarle el tope de descuento** a una vendedora.
- **Que el administrador no vea costos.**
- **Cuando alguien se va:** **Desactivar** (se puede volver a activar) o **Quitar del equipo**. Las dos cierran su acceso y, de paso, desconectan las tablets **que esa persona conectó**.

VendoFácil

Usuarios y permisos

6 personas activas

[Agregar](#)
[Ir a la caja](#)

EQUIPO

Tocá a una persona para cambiarle el rol, el local, el PIN o los permisos.

PERSONA	ENTRA CON	ROL	LOCAL	ESTADO	ÚLTIMA ENTRADA	PODÉS
Aldo Ramón Giménez Paredes	tecnico@celulares.test	Técnico	Celushop Pettirossi	Activo	hace 1 min	Editar
Larissa Cardozo Amarilla	vendedor@celulares.test	Vendedor	Celushop Pettirossi	Activo	hace 1 min	Editar
Lourdes Benítez Cáceres	admin@celulares.test	Administrador	Celushop Pettirossi	Activo	hace 1 min	Editar
Marcos Fleitas Ortega	cajero@celulares.test	Cajero	Celushop Pettirossi	Activo	hace 1 min	Editar
Oswaldo Rojas Britez	contador@celulares.test	Contador	Celushop Pettirossi	Activo	hace 1 min	Editar
Rubén Darío Acosta Villalba Vos	dueno@celulares.test	Dueño	Celushop Pettirossi	Activo	recién	Sos vos: tu rol y tus permisos los cambia alguien de un rol superior.

INVITACIONES

Los correos que mandaste y todavía no se usaron. Un enlace vence a los siete días.

No hay invitaciones esperando respuesta.

CARGOS

Los puestos que usa este negocio. Tu rubro propone unos cuantos; podés encender los demás.

Dueño
☒ se traspasa

Administrador
☐

Contador
☐

Cajero
☐

Vendedor
☐

Técnico
☐

Depósito
☐

11.2 Lo que vendés

11.3 El taller

Taller → Configuración: la **recepción** (simple o completa, y si arranca con el cliente ocasional o pidiendo los datos; vale igual para la caja), el **ticket de recepción** (rápido o completo), **qué ve el cliente del presupuesto** (con el detalle o solo el total), los **trabajos chicos** sin presupuesto y **la tele del local**.

11.4 Tu tienda online

Mi tienda: tu logo y tu portada (los subís), tu color, tus datos para transferencias, las zonas de envío con su costo (y sus días de entrega), qué se publica, los horarios y **la pantalla del local**. Desde la 1.9 también: cómo se ven las fotos (recortadas o completas sobre blanco), la fecha aproximada de entrega, **Categorías de la tienda** (íconos, direcciones y cuáles van al inicio), los días de «Nuevo», «Pedilo» y los **datos legales y políticas**.

12 Preguntas que nos hacen

¿Qué pasa si se corta internet? La caja sigue vendiendo, con IMEI y cuotas. Cuando vuelve, sube todo.

El cliente quiere llevar en cuotas y no tiene límite: ¿tengo que ir a su ficha? No: si podés dar crédito, se lo ponés en el mismo cobro con **Guardar límite** y seguís (sección 4.1).

¿Puedo vender el mismo equipo dos veces por error? No: el IMEI vendido queda vendido, y el que está en un pedido queda apartado.

¿El técnico ve cuánto me costó el repuesto? No. Ve precios, nunca costos.

¿Mi cliente puede ver la reparación de otro? No. Su QR abre solo su orden, y el seguimiento sin QR pide su documento o su teléfono.

¿La clave del celular queda guardada? Cifrada, no sale en el ticket, y queda anotado quién la miró.

¿Si reimprimo el ticket, cambia el QR? No. Reimprimir da **el mismo QR**, en la caja y en el sistema; el papel del cliente sigue sirviendo. Solo **El cliente perdió el papel** saca uno nuevo.

¿Dónde configuro la impresora? En la caja, **Mi caja → Impresora**, o en el sistema, **Cajas y dispositivos → Impresora**: es la misma (sección 3.9).

Atiendo solo: ¿tengo que entrar dos veces? No: **Ir al sistema** en la caja e **Ir a la caja** en el sistema, sin volver a poner la contraseña (sección 3.10).

Toqué «Reenviar» el correo de confirmación y no llegó. Si el envío de correos todavía no está configurado en el servidor, el aviso de arriba lo dice y no ofrece reenviar. Podés seguir usando todo igual.

¿Mi vendedora ve cuánto gana la otra? No: cada una ve solo sus comisiones.

¿Tengo que saber contabilidad? No. «¿Cuánto gané?» te lo dice en palabras, y el contador tiene sus libros aparte.

13 Probalo en la demo

Entrá a <https://test.vendofacil.sospy.org/app>. La contraseña de todas las cuentas es **demo-2026-py**.

Rol	Cuenta
Dueño	dueno@celulares.test
Administrador	admin@celulares.test
Vendedora	vendedor@celulares.test
Cajero	cajero@celulares.test
Técnico	tecnico@celulares.test
Contador	contador@celulares.test
Una clienta con 12 cuotas y un celular en el taller (en /portal)	ignacia.aquino.gimenez@correo.com.py

Un recorrido de diez minutos:

1. Como **vendedora**, en el celular: **Pedidos** → **Nuevo pedido** con un iPhone (escaneá o tipeá el IMEI) y una funda → **Enviar a caja**.
2. Como **cajero**, en otra ventana: /pos → **Pedidos** → cobralo.
3. Como **dueño**: la ficha de **Karina Chamorro Duarte** (la morosa) y la **Cobranza** del día.
4. **Taller**: la orden 05-2026-00006 , esperando aprobación.
5. Como **Ignacia**, en /portal : **Reparaciones** → aprobá el presupuesto.
6. Como **técnico**: usá el repuesto y marca la lista.
7. Como **cajero**: /pos → **Taller** → **En el taller** → la orden → **Cobrar**.
8. Como **dueño**: **¿Cuánto gané?** y «Qué mejorar esta semana».

Si probás dos personas a la vez, usá **dos navegadores** (o uno normal y otro en incógnito): en la misma ventana, entrar con otra cuenta te saca de la anterior. Si aparece «Tu sesión ya no es válida», alguien volvió a sembrar la demo: entrá de nuevo.