# Manual de uso herramienta Enrutador de Pedidos

Gracias por confiar en nuestra propuesta para continuar creciendo en un mercado cada vez más competido, a continuación, encontrará un instructivo para aprovechar al máximo nuestra herramienta.

### **1.** Medio de contacto con sus clientes:

a. QR: Es la forma de lectura rápida desde un celular para el sitio web de su establecimiento, éste código permite que el cliente no tenga que digitar nada en su navegador para acceder a su catálogo de productos. El QR que le es asignado tiene características únicas, razón por la cual al momento de entregarlo al proveedor que lo imprimirá sobre el material que Usted decida (Imán o adhesivo) debe asegurarse que funcione bien pues en algunas ocasiones cuando la impresión no es de calidad puede fallar en su lectura desde el celular.

b. Medio impreso de acceso al QR: Recomendamos que pueda hacerse sobre un imán en tanto posee las características de durabilidad y funcionalidad (Pegarse sobre una superficie metálica en el negocio) más convenientes para la frecuencia que Usted estime tienen sus clientes en hacerle pedidos, sin embargo algunos establecimientos optan por imprimir el QR sobre adhesivos, tenga en cuenta que en adhesivos el vinilo es el que presenta mayor durabilidad aunque no comparable con el imán, considerando también la restricción que tienen algunos clientes en el sentido de no pegar material que les puedan dañar la pintura de sus electrodomésticos.

c. Acceso por parte de sus clientes: Los QR son cada vez más comunes en su utilización, sin embargo, es necesario validar con cada cliente que tengan presente como se realiza la lectura del mismo desde el celular pues algunos clientes no cuentan con una APP que les permita escanear códigos QR, en cuyo caso se les puede ayudar con la descarga de alguna APP gratuita disponible en la tienda de aplicaciones.

## 2. Requerimientos básicos para implementación:

a. Lista actualizada con la descripción del producto y su precio: Nuestra herramienta es de aplicación práctica y muy sencilla de implementar, no requiere que su establecimiento cuente con un software de facturación, pero si requiere que como mínimo cuente con un listado en Excel de todos los productos que Usted vende en su establecimiento. La información mínima con la Usted debe contar es la siguiente:

1) Código interno de identificación del producto: se trata del código con el cual Usted identifica cada uno de los productos vendidos.

2) Descripción del producto: en la forma más común para su cliente, ejemplo Jabón Rey para Lavar Ropa 300g.

3) Unidad mínima de venta: es la cantidad mínima de venta en su establecimiento, ejemplo si Usted vende por unidades "Unidad" pero si vende solo por caja cerrada "Caja x 25 Unds"

4) Precio de venta: El precio respectivo a la unidad de mínima de facturación.

b. Diferentes unidades de venta con precios distintos: Si su establecimiento tiene precios diferenciados para cuando un cliente le compra 1 unidad o 1 caja, Usted deberá tener dos registros distintos en su base de productos, un registro para el producto por unidad con su precio y otro registro para la caja cerrada con su precio respectivo o un tercer registro cuando tenga otra unidad de venta.

c. Diferentes unidades de facturación en el establecimiento: Nuestra herramienta permite el incorporar todos los registros que Usted tenga disponible en el establecimiento, pero cada unidad de venta y/o facturación distinta deberá tener un registro independiente como se muestra en el siguiente ejemplo:

1 Código Producto	2. Descripción Producto	3. Unidad de venta	4. Precio de venta
000001	Jabón Rey para Lavar Ropa 300g.	Unidad	\$3.100
000002	Jabón Rey para Lavar Ropa 300g.	Bolsa x 12 Unds	\$36.600
000003	Jabón Rey para Lavar Ropa 300g.	Caja x 25 Unds	\$75.000

d. Listas de precios: Nuestra herramienta le permite tener precios distintos según el tipo de embalaje que le compren sus clientes, pero no

permite tener precios distintos por tipo de cliente en tanto se trata de una base única de acceso para todos ellos. En el caso de requerir una lista diferenciada para un grupo de importante de cliente, Usted podrá evaluar la creación de un sitio en paralelo que implica la generación de un QR diferente con una lista de precios distinta para que así pueda entregarle el QR a solo aquellos clientes en los cuales Usted tiene interés que accedan a una lista de precios diferente.

e. Conexión con otros sistemas de facturación: Nuestra herramienta no está desarrollada para integración con ningún software, nuestra solución es una forma sencilla de dar los primeros pasos en el aprovechamiento de la tecnología como un medio para mejorar la captura de los pedidos que en la actualidad viene recibiendo de forma telefónica o por WhatsApp.

#### 3. Agenda de implementación:

a. Corto plazo: En la experiencia que hasta ahora tenemos con los comercios que han aceptado nuestra propuesta, los tiempos mínimos dependen de la dedicación que tenga un responsable de implementar, es decir si Usted asigna una persona de tiempo completo a lograr sacar la herramienta adelante esto lo podrá hacer en máximo una semana de la siguiente manera:

Día 1	Digitar o descargar los productos en una hoja de Excel.										
Día 2	Digitar o descargar los productos en una hoja de Excel.										
Día 3	Realización de la carga en el sistema, bien sea directamente o con apoyo nuestro.										
Día 4	Hacer las pruebas para el envío de un pedido escaneando el QR y luego haciendo el registro para envío de pedidos, validando luego la recepción de los mismos en el mail registrado para recibirlos.										
Día 5	<ol> <li>Entrenamiento a las personas involucradas en el proceso:         <ol> <li>Persona a cargo de recibir los pedidos en el mail.</li> <li>Personas encargadas de entregar los imanes a los clientes en la sala de ventas o visita directa en sus negocios (Cuando se tiene fuerza de ventas), así como también al personal que entrega los pedidos (Bien sea personal directo o terceros) en la entrega de pedidos que llegan por otros medios de captura existe un gran potencial de llegada a clientes.</li> <li>Validar la comprensión de todos los involucrados sobre la responsabilidad que les corresponde.</li> </ol> </li> </ol>										

# WWW.EXPERIENCIASMAYORISTAS.COM

Día 6	Elaboración plan de adopción:
	<ol> <li>Usted puede considerar la venta de algunas promociones solo a través de la plataforma, esto con el fin de incentivar la adopción sin forzar a los clientes, se trata de una elección si desea la promoción.</li> </ol>
	<ol> <li>Si considera un plan como el descrito anteriormente, Usted deberá registrar dichas promociones siempre iniciando con la palabra "Promoción" para que al momento de ser escrita la palabra por el cliente el sistema traiga todas las que Usted eligió comunicar.</li> </ol>
	<ol> <li>Con la identificación de las promociones que haya elegido, la idea es que pueda hacer una agenda del calendario promocional que ofrecerá, es decir durante qué periodo de tiempo estarán disponibles para sus clientes.</li> <li>Un plan de adopción también puede llevarse a cabo sin un esquema promocional y esto puede realizarse con una presentación personalizada en los clientes más importantes que Usted considere, realizando una visita directa al establecimiento.</li> </ol>
Día 7	Implementación, Presentación a clientes, como un mensaje sencillo y probado como muy efectivo, sugerimos el siguiente Usted por mucho tiempo ha sido un buen cliente para "El nombre de su empresa" y es por eso que hemos realizado una inversión en una herramienta que le permita realizar sus pedidos de una forma más sencilla y en el manejo de su tiempo solo en 3 pasos: 1) Escanea el QR desde tú celular. 2) Realiza tú pedido y 3) Envíalo.

b. Mediano plazo: Según nuestra experiencia y la de otras plataformas ya implementadas, debemos considerar que esta iniciativa logra sus mejores resultados a mediano y largo plazo en los siguientes periodos de tiempo:

Mes 1 al 3	Etapa de comunicación: Entrega de los QR a c/u de los clientes explicando los beneficios de su utilización. Mientras se entrenan muy bien los responsables de las actividades descritas anteriormente.
Mes 4 al 6	Etapa de primeras adopciones: En ésta etapa se podrán identificar los primeros clientes que han logrado adoptar la herramienta como una forma más práctica para la realización de los pedidos.
Mes 7 al 8	Etapa de reforzar la comunicación: En ésta etapa la idea es retomar la comunicación con aquellos clientes que meses atrás manifestaron no desear el uso de la herramienta, con el tiempo cada vez se observa como más y más clientes cambian su opinión sobre los pedidos a través de medios distintos a los convencionales, esto sucede debido al avance cada vez mayor de las grandes compañías que promueven los pedidos a través de medios.
Mes 9 al 12	Etapa de segundas adopciones: En ésta etapa se podrán identificar nuevos clientes que han logrado adoptar la herramienta como una forma más práctica para la realización de los pedidos.

Mes 12 en adelante	Evaluación: Para éste momento resulta muy conveniente tener presente los siguientes indicadores como importantes de cara al aprovechamiento de la
	herramienta:
	1. Nro. de clientes realizando pedidos a través de la herramienta.
	<ol><li>Nro. De pedidos realizados mes a mes.</li></ol>
	<ol><li>Ventas mes a mes registradas por la plataforma.</li></ol>
	4. Nro. De referencias pedidas
	5. Participación de las ventas QR con las ventas por otros medios.

#### 4. Salida en vivo

a. Preparación del equipo a cargo y asignación de responsabilidades: Nuestra experiencia nos ha venido enseñando que algunos clientes sub estiman la preparación de las personas para la salida en vivo de la herramienta y esto en varios casos puede llegar a significar pérdida de tiempo y recursos, razón que nos lleva a insistir en la asignación de esta responsabilidad a una persona que pueda dedicarse en tiempo exclusivo por lo menos los 7 días antes descritos.

b. Lanzamiento a clientes: Sugerimos tener en cuenta su presentación a clientes en la sala de ventas, por lo menos unos 10 días antes del día habitual de más ventas en el establecimiento, esto para que todos los empleados se familiaricen con la herramienta y el día de más venta hagan el lanzamiento realizando las actividades que consideren más convenientes según el lugar donde se encuentra su establecimiento.

# 5. Recepción de pedidos y utilización del tablero gerencial de indicadores:

a. Recepción de pedidos: para la recepción de pedidos se recomienda tener un mail con dedicación exclusiva, así como también la asignación de un responsable que permanentemente valide la llegada de los mismos. Se recomienda definir cada cuanto tiempo (Horas o minutos) el responsable deberá estar al tanto de la bandeja de entrada en el correo, así como también los días de la semana que lo hará para asegurar el alistamiento y despacho en los tiempos que normalmente lleva su establecimiento.

www.experienciasmayoristas.com pág. 5

b. Tablero gerencial de indicadores: el tablero de indicadores es un espacio de trabajo para la persona que defina el establecimiento y tiene por objeto observar de forma general toda la información gerencial frente al recibo de pedidos, tanto en cantidad, pesos, días y otros aspectos de interés para el administrador del establecimiento. Requiere de un usuario y contraseña para su acceso, sugerimos que el acceso lo tenga personal de confianza en el establecimiento.

Ingreso a su tablero gerencial o Dash Board ventas: Ingrese con cuenta de correo y contraseña suministrada. Una vez haya ingresado encontrará distintas opciones que procedemos a detallar para lograr su máximo aprovechamiento.

errar sesión		
	Mi Negocio	Panel de Control Exportar datos Abrir Dashboard
		Seleccionar archivo Ningún archivo seleccionado

**Cerrar sesión:** se recomienda para una salida segura una vez Usted termine las labores de gestión en la plataforma durante el día.

**Exportar datos:** al hacer click sobre éste botón, Usted podrá generar un archivo de Excel con los siguientes campos con información de interés sobre los pedidos recibidos. Muy útil cuando Usted desea validar información.

#### WWW.EXPERIENCIASMAYORISTAS.COM

ID Cliente	Nommbre	Telefono	ID Ordon	ID Broducto	Fecha	Precio	Nombre	Cantidad	Total
	Cliente	Cliente	ID Orden	ID Producto	Orden	Unitario	Producto		

**Seleccionar archivo:** esta opción le permitirá realizar la actualización del portafolio que Usted ofrece a sus clientes a través de la plataforma, teniendo en cuenta que siempre deberá tener la siguiente estructura de la forma en la que se relaciona la información.

Código único	Nombre del producto	Unidad de venta	Precio
12345678	Ххххххххх	1 Unidad	5.450
45678809	Nnnnnnn	Caja x 12 Unds	24.500
45678809	Nnnnnnn	Caja x 12 Unds	24.

Tenga en cuenta que esta opción actualiza siempre todos los campos de su catálogo y que siempre deberá realizar la carga completa de toda la base de productos (Los que se modifican y también los que no presentan modificación). No tener esto en cuenta implicará reemplazar toda su base de productos por solo los datos que haya ingresado en el archivo a cargar en la plataforma.

Le sugerimos siempre validar que su archivo este completo antes de realizar la carga.

Por lo anterior le recomendamos siempre tener archivado la base de todos los productos de su catálogo y guardar los archivos con un nombre que le permita tener presente la fecha de modificación como se muestra en el siguiente ejemplo:

- Total base de productos "Nombre del negocio" 24-04-2024
- Total base de productos "Nombre del negocio" 23-05-2024
- Total base de productos "Nombre del negocio" 24-05-2024

#### WWW.EXPERIENCIASMAYORISTAS.COM

A continuación, podrá identificar cuando utilizar esta función en el tablero:

- Cuando deseo realizar la carga completa de todos los productos del catálogo.
- Cuando deseo modificar uno o varios de los códigos que tienen los productos del catálogo
- Cuando deseo modificar el nombre de uno o varios de los productos del catálogo.
- Cuando deseo modificar la unidad de venta para uno o varios de los productos del catálogo.
- Cuando deseo modificar uno o varios de los precios que tienen los productos del catálogo.
- Cuando deseo ingresar un producto nuevo en el catálogo.
- Cuando deseo eliminar un producto del catálogo.

A continuación, realizamos la descripción paso a paso para la utilización de esta funcionalidad según requerimiento que tenga el establecimiento.

1. Debe contar con el archivo de Excel bajo la estructura antes descrita (4 columnas donde se detallen la información de Código único, Nombre del producto, Unidad de venta y precio de venta).

2. Una vez tenga todos los productos de su catálogo dentro del archivo puede proceder a realizar la carga desde su tablero, para hacerlo haga click en Seleccionar archivo y agréguelo desde la ubicación donde lo tenga en su computador.

3. Es el momento de hacer click en Actualizar Catalogo. De inmediato le aparecerá el siguiente mensaje

Carga exitosa, verás reflejada la actualización mañana las 7:00 am

4. Debe tener en cuenta realizar que sus modificaciones de precios solo se verán reflejadas al día siguiente.

www.experienciasmayoristas.com pág. 8

Actualizar productos: una vez haya cargado el archivo con las novedades que presente su portafolio, Usted deberá hacer click sobre éste botón con el fin de realizar la actualización respectiva de todo el portafolio.

**Abrir Dasboard**: al hacer click sobre éste botón, Usted acceder al tablero gerencial de indicadores construido a partir de toda la información relevante a los pedidos que ha recibido hasta el momento o fecha en la que realice la consulta.

El máximo provecho del tablero Usted podrá lograrlo, una vez haya alcanzado la etapa de madurez en la implementación

Esta será la vista de su tablero...



Sus funciones y aprovechamiento son las siguientes: Indicadores

1. Ventas totales: Le permite identificar las ventas realizadas desde el inicio de la herramienta hasta la fecha de consulta.

2. Ordenes: Representa el número total de pedidos que se han registrado a través de la herramienta.

3. Clientes: Representa el número de clientes que han realizado al menos 1 pedido por la herramienta.

4. Productos: Representa el número total de pedidos ingresados hasta la fecha en la que se realice la consulta.



Ventas y ordenes por semana

En éste gráfico Usted podrá identificar la evolución semana a semana del número de pedidos registrados a través de la plataforma.

*Nommbre Cliente	≑ Telefono Cliente	≑ Últ. Orden		<pre>   Pedidos </pre>	♦ N° Producto:	≑ID Producto	* Nombre Producto	≑ Total	≑Cantid	aðPedidos
filter data				6	<b>B</b>	filter		Ð		
Alicia Tovar	3104952890	2024-03-26	129600	2	4	142	BOCAD ROJO D/GUAYABA LONJA CX24UX300GR	24000	5	1
Aura jessica	3104865517	2024-03-06	119100	1	3	311	CHOCLITO LIMON 210GX19X1	13000	2	1
Cristina presentación	3142931616	2024-05-09	109500	1	1	442	DETODITO LIMON 45GX6X10	123300	9	2
Diego	3207883795	2024-03-07	109000	1	1	447	DETODITO B.B.Q. 45GX6X10	68500	5	1
Dori ortiz	3137897281	2024-02-24	267900	1	4	450	DETODITO NATURAL (X400G)	71500	5	1
Dorian Useche	3133044627	2024-02-27	629700	1	1	453	DETODITO MIX 45GX6X10	68500	5	1
Evangelio castaño	3147608312	2024-03-30	174000	1	2	662	GTA. DUX BS. 9X3	61200	12	3
Fabian	3106886686	2024-05-03	278800	з	3	1281	TROCILLO CASERO (x12 und)	35400	6	1
Fanny almario	3115151733	2024-03-27	102700	1	3	1375	VINO SANSON BLANCO	50000	5	1
Jaime Osorio	3158171701	2024-03-05	174000	1	2	2883	AQUA NATURAL 600 ML	280800	312	4
			« < 1	/ 4	>		~	< 1	/ 5	>

# Identificación ventas por cliente total o detalle por cliente

En esta sección del tablero Usted podrá identificar las cifras totales o por cliente si marca el cliente sobre el cual desea más detalles, como se muestra en el siguiente ejemplo donde se marca el primer cliente y de inmediato se observa solo la información de compras realizada por el cliente.

Nommbre Cliente	Telefono Cliente	¢ Últ. Orden	Total	Pedidos	N° Productos	≑ID Producto	⇔ Nombre Producto	‡ Total	≑Cantid	adPedidos
filter data		20	<b>1</b>	8	(B)	filter		(A)		
Alicia Tovar	3104952890	2024-03-26	129600	2	4	662	GTA. DUX BS. 9X3	10200	2	1
Aura jessica	3104865517	2024-03-06	119100	1	3	5278	MARGARITA OND TOMATE 105GX18X1	17100	3	1
Cristina presentación	3142931616	2024-05-09	109500	1	1	5787	JUGO SIP BOTELLA 250ML PACAX12UND	54500	5	2
Diego	3207883795	2024-03-07	109000	1	1	9541	SIP GASEOSA 400 ML PACA X 24	47800	2	1
Dori ortiz	3137897281	2024-02-24	267900	1	4					
Dorian Useche	3133044627	2024-02-27	629700	1	1					
Evangelio castaño	3147608312	2024-03-30	174000	1	2					
Fabian	3106886686	2024-05-03	278800	3	3					
Fanny almario	3115151733	2024-03-27	102700	1	3					
Jaime Osorio	3158171701	2024-03-05	174000	1	2					
			« < 1	/ 4	>					

Podrá visualizar la totalidad de clientes con pedidos avanzando en las páginas o también puede ver la totalidad el portafolio vendido, avanzando en las páginas que los describen

www.experienciasmayoristas.com pág. 11

Visualización de otros indicadores...



En la parte inferior del tablero Usted tiene la posibilidad de establecer la vista de la información que considere más relevante para su establecimiento y esto se logra solo haciendo click sobre los filtros que muestran en pantalla y que actualizan el gráfico para su información.

NNN CH