

Vender

Las pantallas de este bloque, una por una, con sus pasos y el error que de verdad se comete ahí.

BLOQUE	PANTALLAS	ACTUALIZADO
Vender	5	01/10/2026

EN ESTE MANUAL

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. Oportunidades | 3. Pedidos y pagos |
| 2. Cotizaciones | 4. Productos |
| | 5. Contactos |

1 Oportunidades

Las ventas en curso, con su valor, su etapa y la probabilidad de cerrar.

1. Arriba están las cuatro cifras: “Activas”, “Mías”, “Ganadas” y “Perdidas”.
2. Con el selector de la barra cambias entre lista y tablero. En el tablero arrastra la tarjeta de una columna a otra para mover la etapa.
3. Toca “+” para crear una. Elige el “Contacto” y llena “Qué quiere”, “Producto o servicio”, “Cantidad” y “Valor estimado”.
4. Ajusta “Probabilidad de cierre” y el “Estado” de la etapa (Nueva, Calificada, Cotización, Negociación, Caliente, Ganada, Perdida) y asigna el “Vendedor”.
5. Llena siempre “Qué sigue (ej. mandar cotización)” con su fecha en “Cuándo”: de ahí salen los seguimientos de Inteligencia.
6. Al cerrar, márcala “Ganada” o “Perdida”. Si se perdió, elige en “Por qué se perdió”: precio, competencia, sin presupuesto, no respondió, producto no disponible u otro.
7. Si el puntaje no te cuadra, abre “Por qué este puntaje”: te dice cuántos puntos suma o resta cada cosa que hizo el cliente. “Recalcular ahora” lo vuelve a sacar.

El agente registra oportunidades solo cuando detecta que alguien quiere comprar o cotizar. Las que salen de una llamada o de un WhatsApp que tú mandaste las capturas tú, o nunca aparecen en la meta del mes de Inteligencia.

2 Cotizaciones

Cotizaciones formales con vigencia, impuesto y una liga que el cliente puede abrir.

1. Arriba están “Pendientes”, “Aceptadas” y “Cerradas”. Toca “+” para una nueva.
2. Elige el “Contacto” y agrega las partidas con “Agregar concepto” (del catálogo de Productos) o “Concepto libre”: “Descripción”, “Cant.”, “Precio” y “% desc”.
3. Revisa “Totales”: el “Impuesto %” viene en 16, cámbialo si no aplica.

4. Pon “Vigente hasta” y escribe en “Notas (condiciones, entrega, pago)” lo que no quieras discutir después.
5. Guarda. Ya creada, usa “Compartir liga” para mandarla, o mándala directo por el chat desde la conversación del cliente.
6. Mueve el estado con “Cambiar estado” conforme avanza: Borrador, Enviada, Vista, Aceptada, Rechazada o Vencida.

Sin “Vigente hasta” la cotización no vence nunca y te la pueden cobrar en tres meses al precio de hoy. El agente arma cotizaciones solo cuando el cliente pide precio por escrito.

3 Pedidos y pagos

Lo que ya se vendió: en qué va el pedido, qué se pagó y qué falta cobrar.

1. Arriba ves “Activos”, “Por cobrar” y “Cerrados”. Toca “+” para un pedido nuevo.
2. Elige el “Contacto” y agrega las partidas con “Agregar concepto” o “Concepto libre”: “Descripción”, “Cant.” y “Precio”. El “Total” se calcula solo.
3. Llena “Dirección de entrega” y, cuando lo mandes, el “Número de guía”.
4. Mueve el “Estado” conforme avanza: Pedido, Confirmado, Preparando, Enviado, Entregado o Cancelado.
5. Para el pago, pon “Vence el pago”, escribe el “Monto” y toca “Registrar pago”. Se pueden registrar varios pagos parciales. Si hay que devolver, “Registrar reembolso”.
6. Si tienes cobros configurados en Ajustes, genera la liga de pago y mándasela al cliente por el mismo chat.
7. Si pide factura, prende “El cliente pide factura”, revisa que su ficha traiga RFC y guarda “Estado de la factura”, “Folio fiscal / UUID” y “Liga al PDF/XML (opcional)”.

Vozkan NO emite la factura: guarda la solicitud y los datos. La factura la sacas en tu sistema de facturación y aquí pegas el folio fiscal y la liga.

4 Productos

El catálogo del que el agente saca el precio exacto y el stock. Si un producto no está aquí, el agente no lo menciona.

1. Toca “+” → “Nuevo producto”, o “Importar desde Excel/CSV” para meter todo de golpe.
2. Para importar, copia las columnas desde Excel y pégalas en este orden: nombre, precio, sku, categoría, stock, descripción. Una fila por producto.
3. En cada producto llena “Nombre”, “SKU”, “Categoría” y sobre todo “Descripción (lo que el agente puede decir)”.
4. En “Precio y stock”: “Precio”, “Precio especial (opcional)”, “Moneda”, “Stock (vacío = sin control)” y “Avisar cuando queden menos de”.
5. Prende “Descontar del stock al confirmar pedido” si quieres que el inventario baje solo, y “Disponible” para que el agente lo pueda ofrecer.
6. Para ajustar inventario a mano, en “Movimientos de inventario” escribe la “Cantidad (+ entrada, – salida)” y toca “Registrar”.

7. Si hay tallas o colores, en “Variantes (talla, color...)” llena “Nombre (ej. Talla)” y “Opciones: S, M, L” y toca “Agregar”.
- “Descripción (lo que el agente puede decir)”: es literal lo que le va a contar al cliente. Ahí no van tus notas internas ni el costo.
 - “Stock (vacío = sin control)”: si lo dejas vacío, el agente nunca dice que se acabó.
 - “Precio especial (opcional)”: el precio de promoción o de mayoreo, si lo manejas.

Un producto con “Disponible” apagado o sin “Precio” deja al agente mudo justo cuando el cliente pregunta. Antes de poner el agente en “Automático”, revisa que el catálogo esté completo.

5 Contactos

Tus clientes, con los iconos de los canales por los que cada uno te ha escrito.

1. Busca con la lupa por nombre, teléfono, empresa o etiqueta.
2. Si arriba aparece “¿Es la misma persona?”, revisa las dos fichas y toca “Unir” (junta sus conversaciones) o “No son la misma”.
3. Para traer tus clientes de Excel, toca “Importar” y pega las columnas en este orden: nombre, teléfono, correo, empresa, ciudad, etiquetas. Una fila por contacto.
4. Los que ya existan por teléfono o correo no se duplican al importar.
5. Toca “Descargar Excel” cuando necesites la lista afuera.
6. Abre un contacto para editar sus datos, sus etiquetas, sus datos de facturación y “Lo que el agente recuerda de este cliente”.
7. Si bloqueaste a alguien, en su renglón aparece “Desbloquear” para revertirlo.

Las etiquetas no son adorno: la etiqueta “vip” cambia cómo lo atiende el agente (Agente → “Cuándo responde solo y cuándo no”) y las campañas de WhatsApp se filtran por etiqueta. Etiqueta desde el primer día o después no puedes segmentar nada.

Si algo no cuadra

- El botón ? de cada pantalla abre el artículo de ESA pantalla.
- El índice completo está en **Ajustes** → **Manual**.