

Ventas y pedidos

El paso siguiente de la cotización aceptada. El pedido es el compromiso: qué le vas a entregar, cuándo, y en qué condiciones de pago quedaron.

FICHA	CUADERNO	DÓNDE
02-03	Vender	Guía de uso

1 Ventas y pedidos

El paso siguiente de la cotización aceptada. El pedido es el compromiso: qué le vas a entregar, cuándo, y en qué condiciones de pago quedaron.

1. El camino corto es no capturar de nuevo: en Cotizaciones mantén oprimida la cotización aceptada y escoge «Convertir». El origen queda amarrado.
2. Si lo capturas desde cero, toca «+» y la captura guiada te lleva campo por campo: para quién es, qué le vas a vender, precio unitario, cuándo se entrega y condiciones de pago.
3. Los botones de arriba filtran por estado: Borrador, En producción, Listo, Entregado y Cancelado.
4. Cuando el cliente ya recibió, mantén oprimido el pedido y escoge «Marcar entregado». Ese es el momento en que se ganan las comisiones.
5. «Duplicar» copia el pedido con todos sus renglones: es para el cliente que pide lo mismo cada mes.

Marcar entregado antes de que la mercancía salga. Confirma las comisiones y deja el pedido casi cerrado; si luego no se entrega, hay que deshacer todo a mano.

Si algo no cuadra

- El botón ? de esa pantalla abre esta misma ayuda dentro de la app.