

Vender

De la oportunidad a la factura: el cliente, la cotización, el pedido y el timbrado, cada pantalla con sus pasos.

CUADERNO	PANTALLAS	ACTUALIZADO
Vender	7	01/10/2026

EN ESTE MANUAL

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| 1. Clientes y proveedores | 4. Ventas y pedidos |
| 2. Oportunidades | 5. Facturación CFDI |
| 3. Cotizaciones | 6. Canales digitales |
| | 7. Punto de venta |

1 Clientes y proveedores

Es la misma lista para los dos. Un proveedor que también te compra no debe existir dos veces: cuando eso pasa, los saldos dejan de cuadrar.

1. Da de alta con nombre y RFC.
2. Marca si es cliente, proveedor o los dos.
3. Ponle días de crédito si le vas a fiar.

Sin RFC válido no vas a poder timbrarle. Pídelo cuando das de alta, no cuando ya urge la factura.

2 Oportunidades

Saber cuánto vas a vender el mes que entra, y que ninguna venta se caiga por olvido.

1. Registra la oportunidad en cuanto te la pidan.
2. Cada vez que hables con el cliente, registra el contacto y agenda el siguiente.
3. Al cerrarla, di si se ganó o se perdió y por qué.

Registrar el motivo de pérdida se siente inútil las primeras diez veces. A las treinta, es el reporte más valioso que vas a tener.

3 Cotizaciones

Una cotización bien hecha es media venta. La captura te lleva campo por campo para que no se te olvide la vigencia ni las condiciones de pago, que es donde luego vienen los pleitos.

1. Escoge el cliente (o créalo ahí mismo).
2. Escribe qué le vas a vender.
3. Revisa el precio: se te muestra tu costo y lo que le cobraste antes.
4. Manda por correo o WhatsApp con liga para aceptar.

Si pones un precio abajo de tu costo, el sistema te avisa y te deja seguir. Pero queda marcado y pide autorización.

4 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.

5 Facturación CFDI

Timbrar es lo que convierte una venta en algo que puedes cobrar y deducir. El sistema revisa ANTES lo que el SAT va a rechazar.

1. Genera la factura desde el pedido o desde cero.
2. Revisa los avisos: RFC, régimen y código postal del cliente.
3. Timbra. Se guarda el XML y el UUID.
4. Manda el paquete al cliente.

Cancelar un CFDI después de 24 horas necesita que el cliente lo acepte. Revisa bien antes de timbrar, no después.

6 Canales digitales

Un solo inventario para todos tus canales, y el precio calculado desde el margen que quieres ganar.

1. Conecta el canal con tu propia cuenta.
2. Sincroniza: bajan las órdenes.
3. Surte y factura desde aquí.

4. Usa la calculadora para saber a cuánto publicar.

La comisión se cobra sobre el precio final, no sobre tu costo. Sumarle el porcentaje al costo es cómo se vende perdiendo sin darse cuenta.

7 Punto de venta

Cobrar rápido sin equivocarse, y cerrar la caja sabiendo si cuadró.

1. Abre el turno con el fondo que traes.
2. Toca los artículos y cobra.
3. Al cerrar, CUENTA el efectivo y escríbelo.
4. Hasta entonces se te muestra cuánto debería haber.

Un ticket cobrado no se edita. Si algo salió mal, se cancela con su motivo y se hace otro.

Si algo no cuadra

- El botón ? de cada pantalla abre el artículo de ESA pantalla.
- Si una pantalla de este manual no te aparece en el menú, es por tu rol o porque tu giro no la prende. Se revisa en **Equipo y accesos** y en **Configuración**.