MULTIVENDE | MULTIVENDE ACADEMY

WORKSHOP

VENTAS

Agenda



1. Importancia de la gestión de órdenes.
2. Estructura de una orden.
3. Registro de ventas.
4. Detalle de las ventas.
5. Información asociadas a las ventas.
6. Otras herramientas.
7. Estados de las órdenes.
8. Resumen de funciones

Importancia de la gestión de órdenes

Claves de la gestión de órdenes:

- Registrar las ventas correctamente permite tener los stock actualizados en todos los canales y sistemas integrados.
- Preparar y despachar las ventas a tiempo permite que se cumpla con las exigencias de los marketplaces en cuanto a tiempos de entrega, cancelaciones, devoluciones y reclamos.
- Gestionar las órdenes en tiempo y forma permite entregar una buena experiencia al cliente.

Estructura de una orden

CATÁLOGO

1. Producto(s) comprado(s).
2. Cantidad de producto(s) comprado(s).
3. Datos del cliente (que disponibilice el canal).
4. Datos de la dirección del cliente.

LOGÍSTICA

1. Operador logístico asignado.
2. Etiqueta/guía de despacho.
3. Documentos de picking y packing.
4. Manifiesto de la orden (para algunos canales).

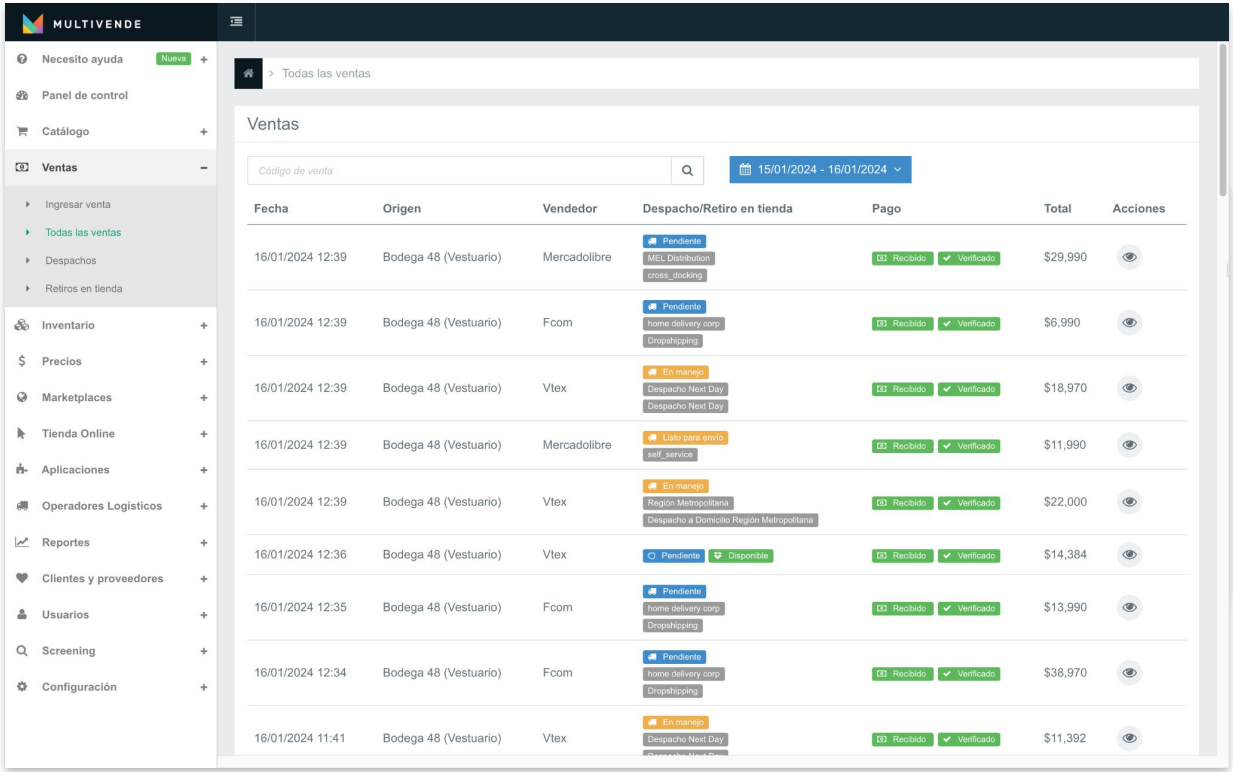
FINANZAS

1. Monto de la venta.
2. Documento(s) tributario(s).

Cuando un producto se cancela o devuelve al remitente, se debe sumar el stock nuevamente a Multivende, bien sea de forma manual o a través del ERP integrado.

Registro de ventas

Plataforma | Ventas - Todas las ventas

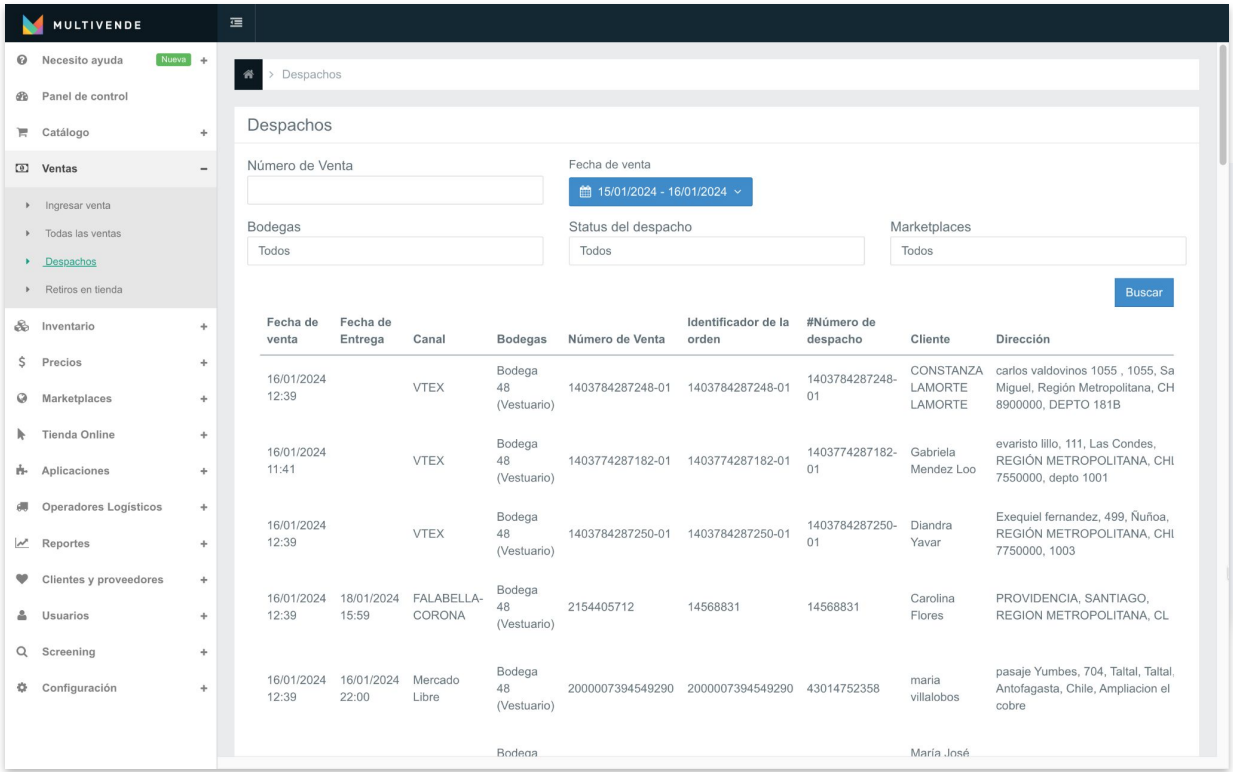


Permite visualizar todas las ventas de todos los canales conectados en una sola vista.

Campos de información:

- Fecha
- Origen (bodega)
- Vendedor (canal)
- Despacho/retiro en tienda
- Pago
- Total
- Acciones (detalle de la venta)

Plataforma | Ventas - Despachos

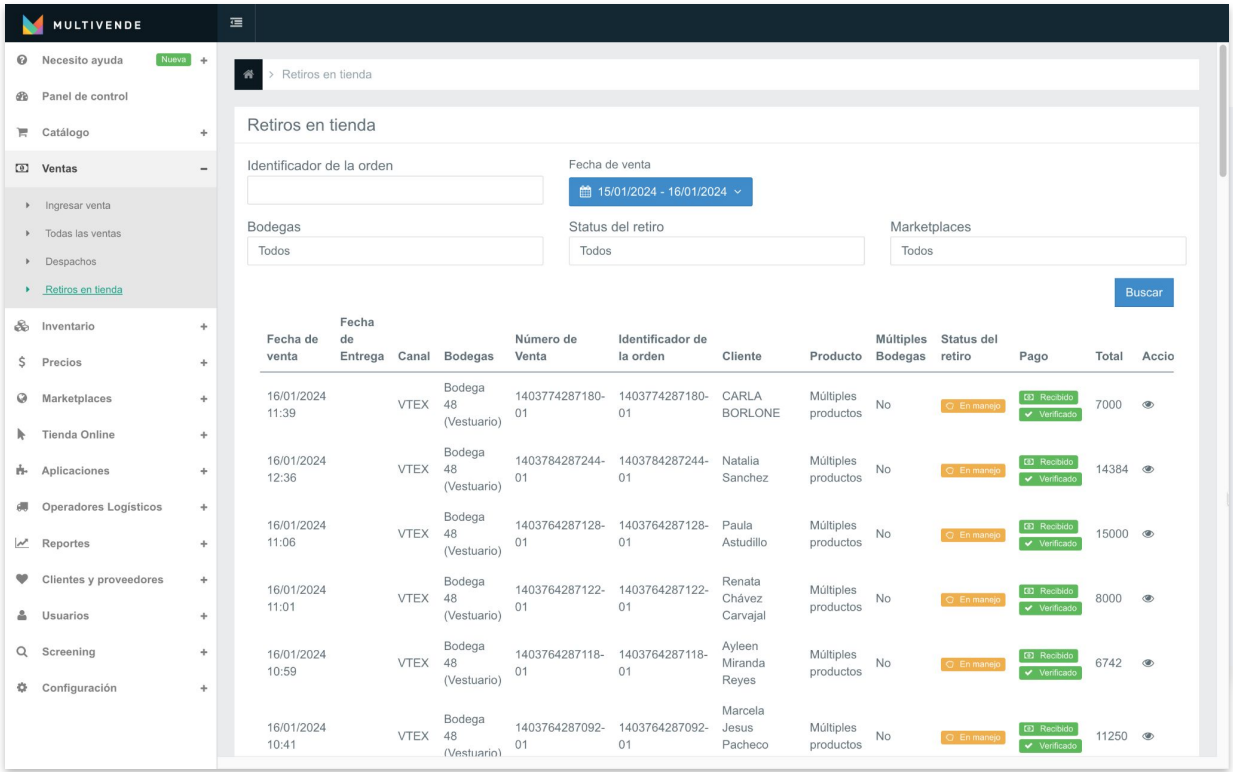


Permite ver todos los despachos asociados a las ventas.

Campos de información:

- Fecha de la venta
- Fecha de promesa de entrega
- Canal
- Bodegas
- Número de venta
- Identificador de la orden
- Número de despacho
- Cliente
- Dirección

Plataforma | Ventas - Retiros en tienda

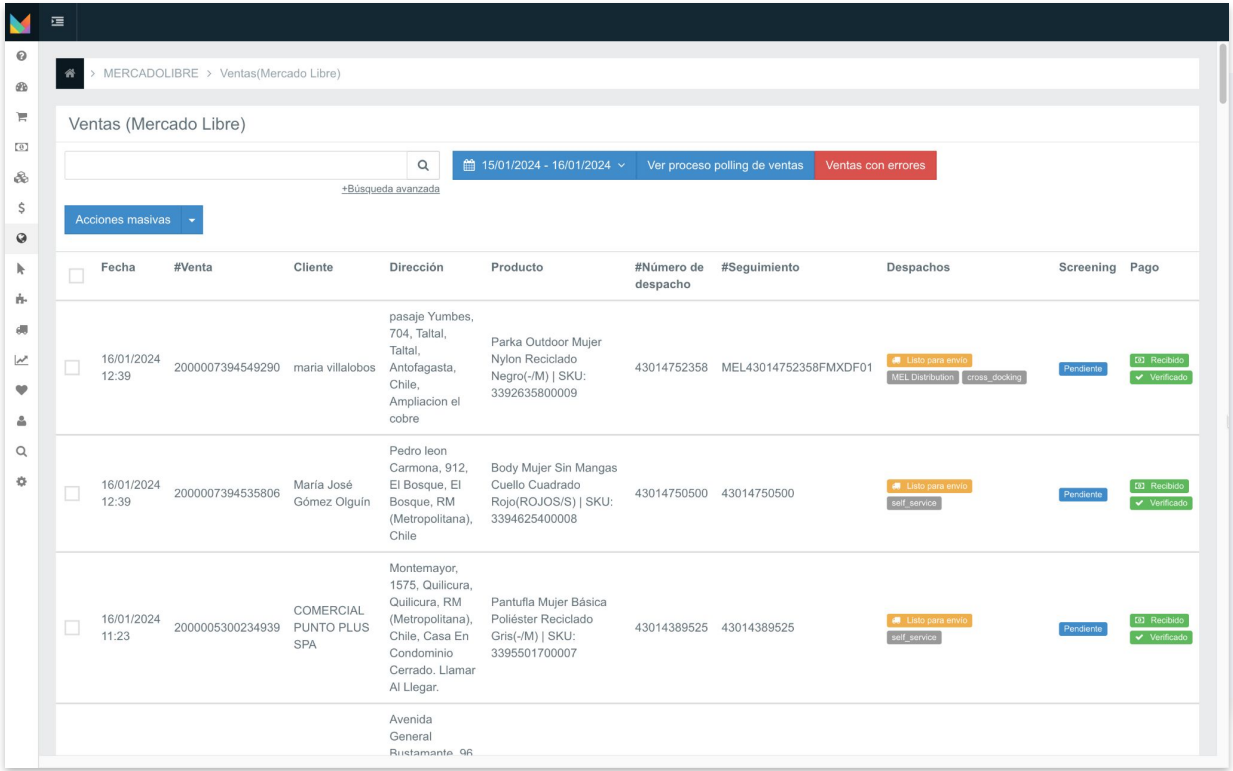


Permite visualizar las ventas con retiro en tienda y sus estados.

Campos de información:

- Fecha de venta
- Fecha de promesa de entrega
- Canal
- Bodega
- Número de venta
- Identificador de la orden
- Cliente
- Producto
- Múltiples bodegas
- Status del retiro
- Pago
- Total
- Acciones (detalle de la venta)

| Plataforma | Conexión - Ventas



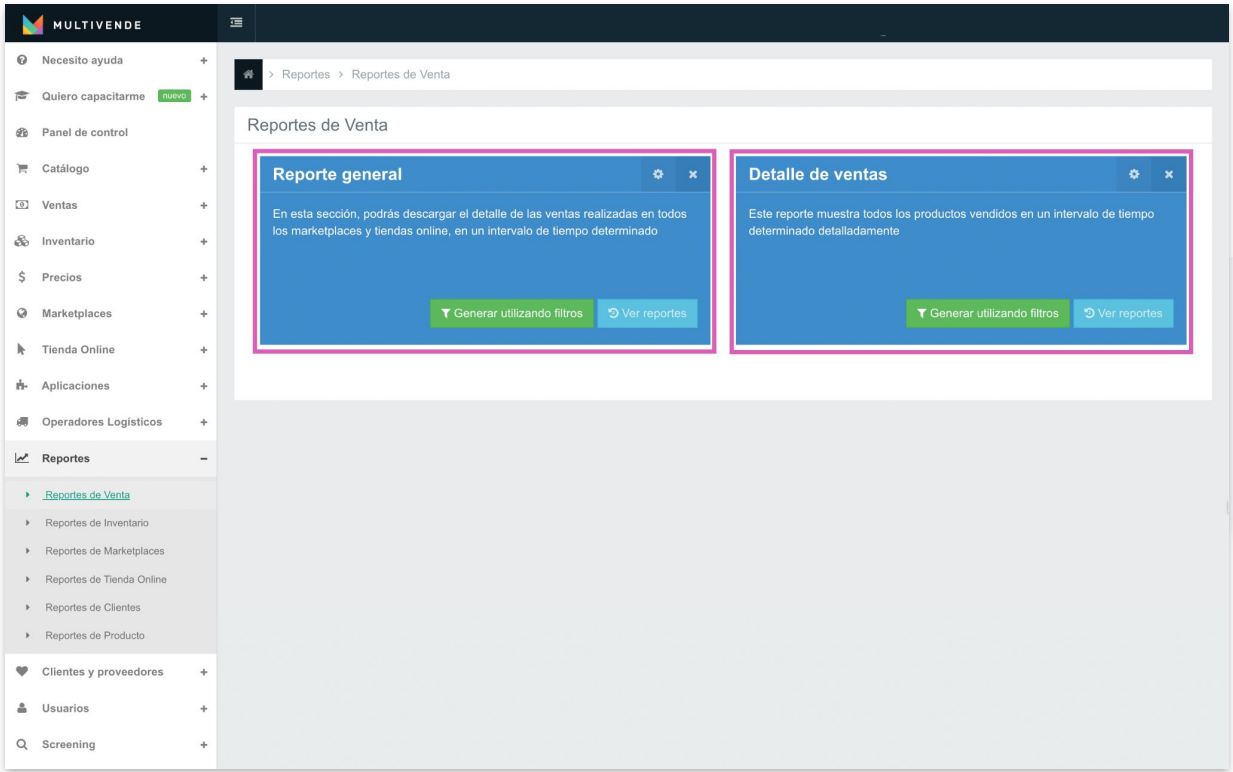
Permite visualizar las ventas específicas de la conexión al canal de venta.

También permite realizar acciones masivas, como cambios de estado de las órdenes.

Campos de información:

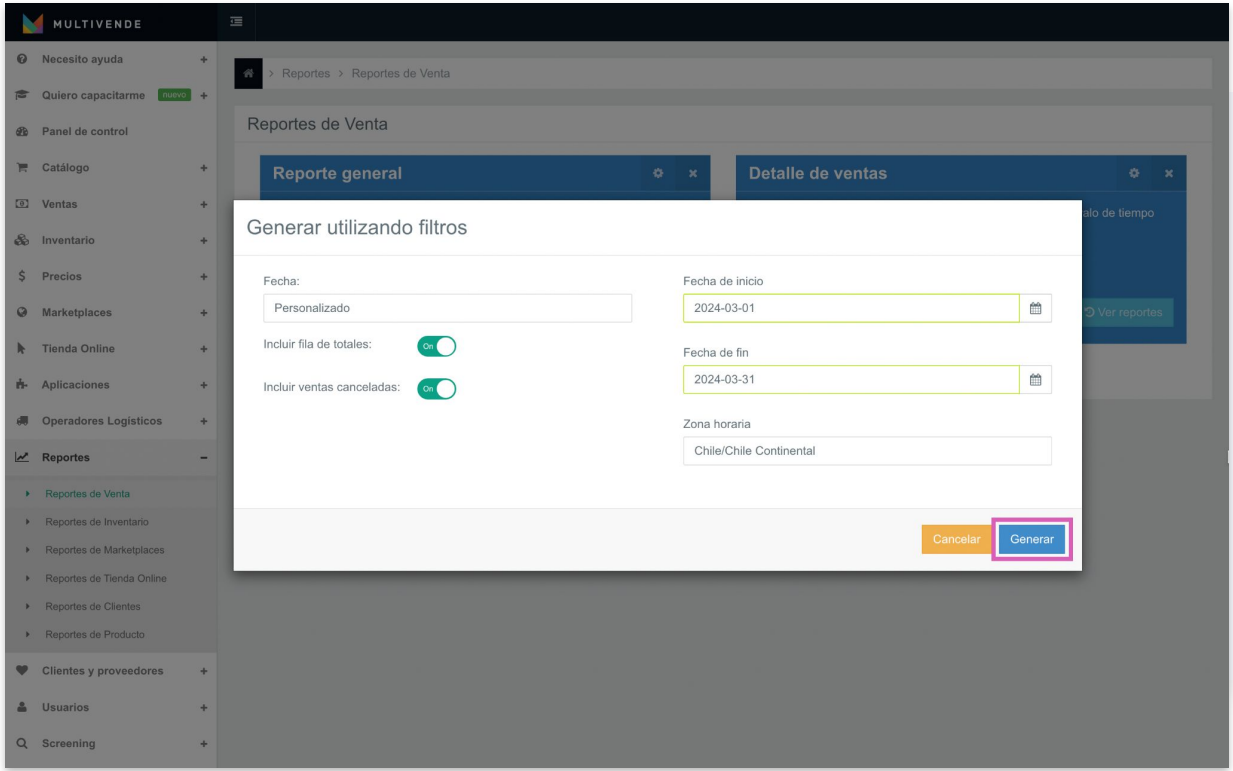
- Fecha
- Número de venta
- Cliente
- Dirección
- Producto
- Número de despacho
- Seguimiento
- Despachos
- Screening
- Pago

| Plataforma | Reportes



Dentro del menú **Reportes** > **Reportes de ventas**, podrás encontrar 2 opciones de reportes que te ayudarán con el seguimiento y gestión de tus ventas.

| Plataforma | Reportes



En **Generar usando filtros** podrás elegir:

- Rango de tiempo.
- Zona horaria.
- Incluir fila de totales.
- Incluir ventas canceladas.

Podrás descargar un archivo Excel con diferentes columnas de información en cada reporte.

Podrás usar la información de cada uno para gestionar el despacho de tus pedidos.

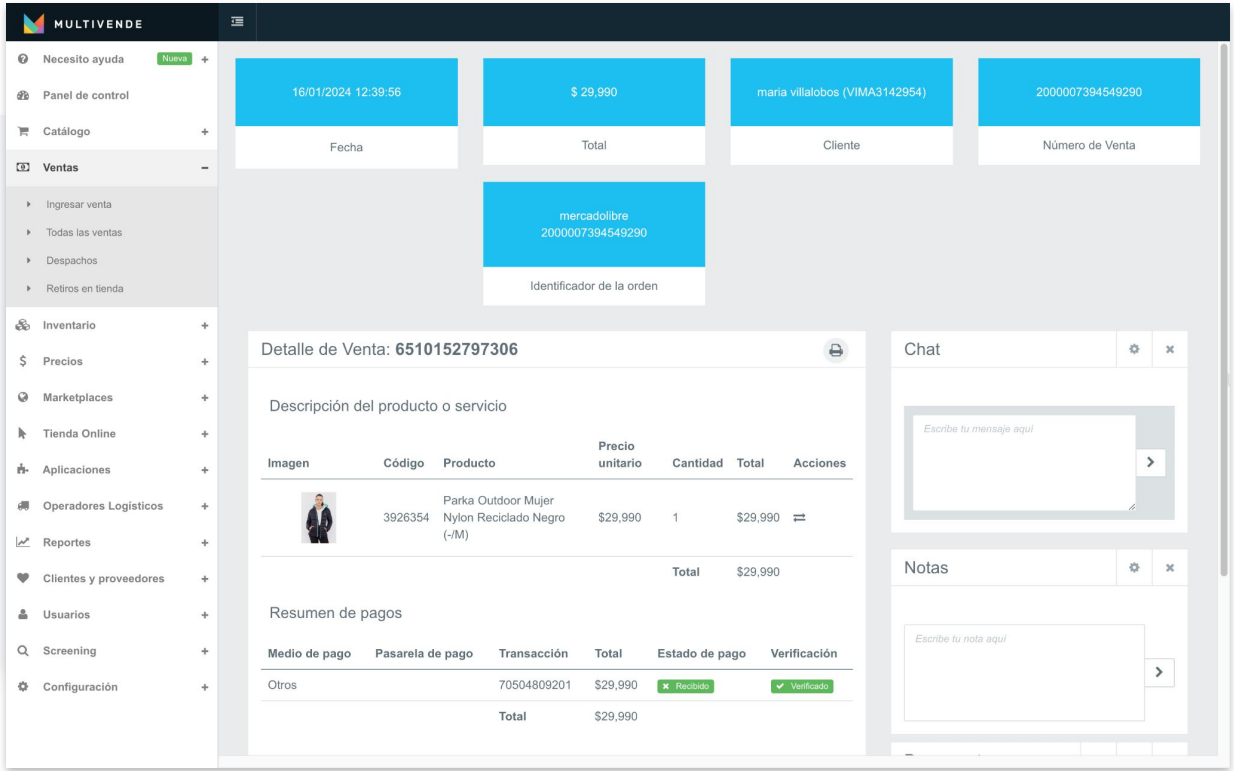
Detalle de las ventas

Plataforma | Ventas - Detalle de la venta

Permite visualizar de forma detallada una venta en particular.

Campos de información:

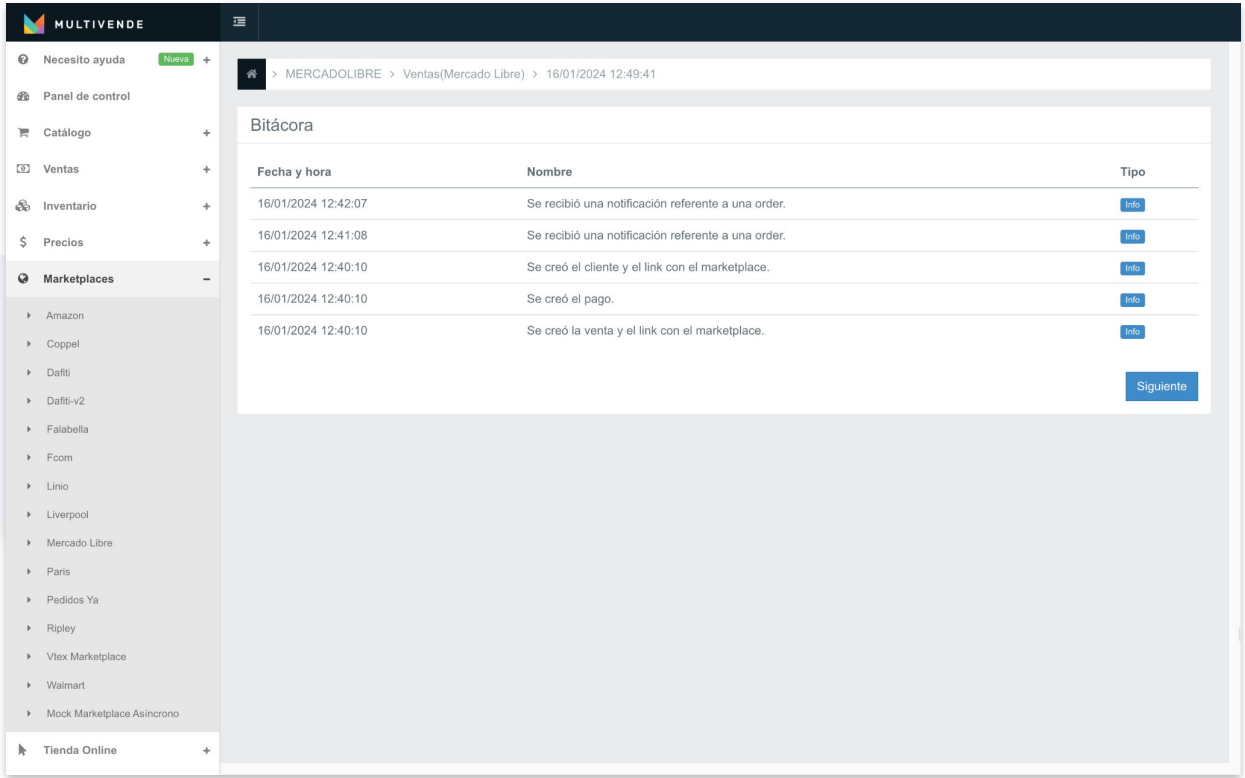
- Fecha
- Monto total de la venta
- Nombre del cliente
- Número de la venta
- Identificador de la orden
- Sku y cantidad
- Descuentos (si aplica)
- Medios de pago
- Montos de envío
- Documentos asociados a la orden (etiquetas y boletas)



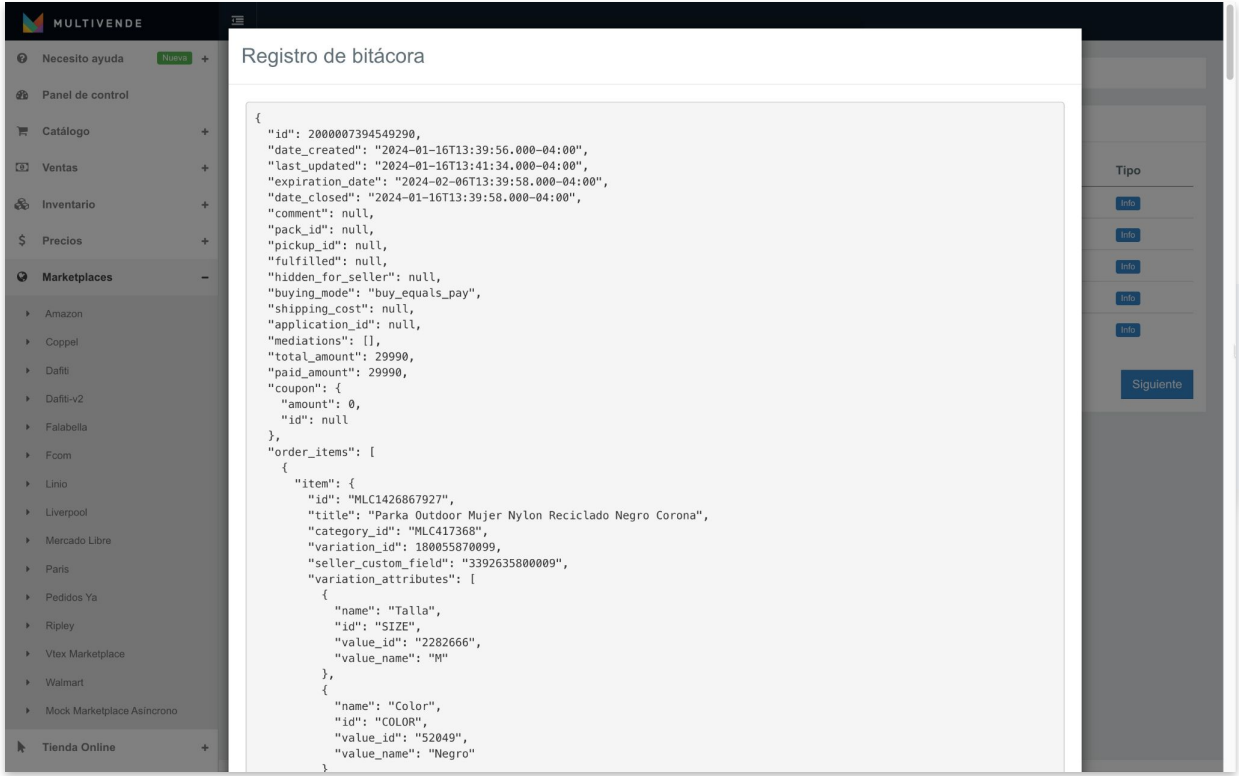
Información asociada a las ventas

Plataforma | Log de una venta

Permite revisar la información que Multivende envío al canal a través de la API y la respuesta del canal asociada a esa solicitud.

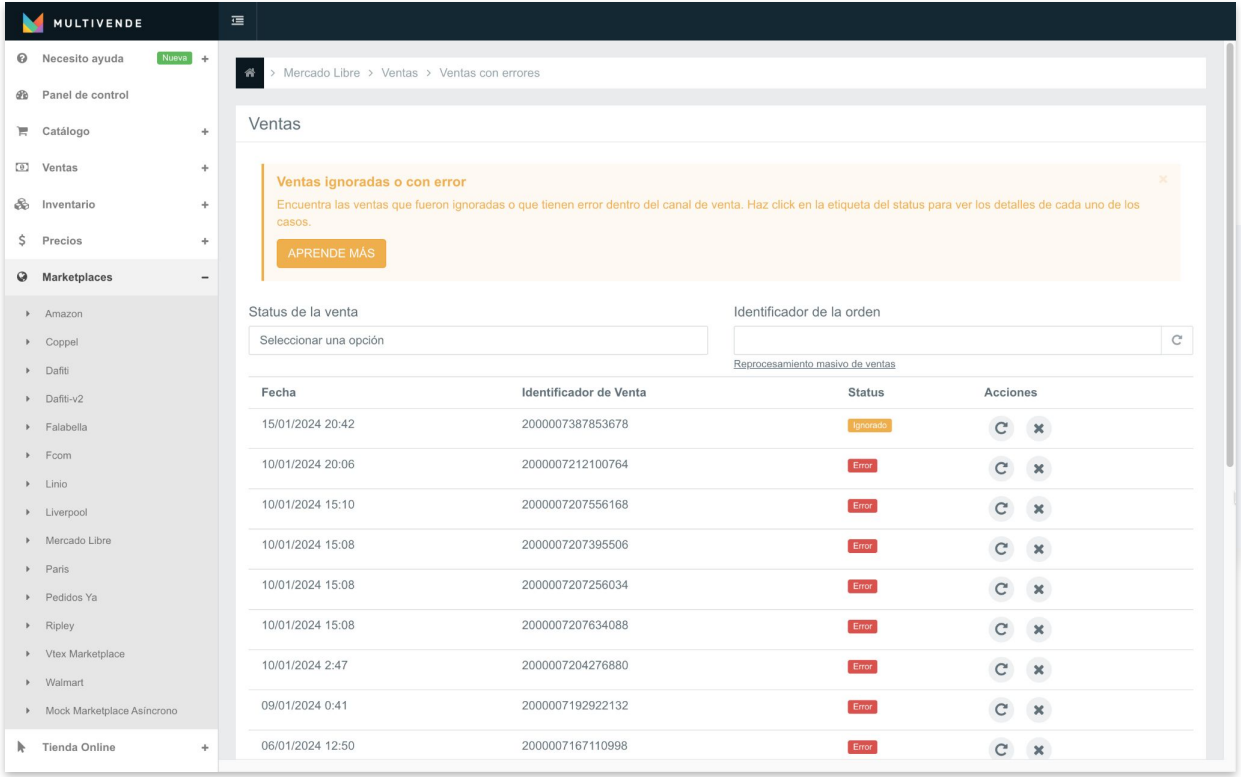


| Plataforma | Log de una venta



Permite visualizar a nivel de código el envío y la respuesta del canal.

Plataforma | Ventas con error



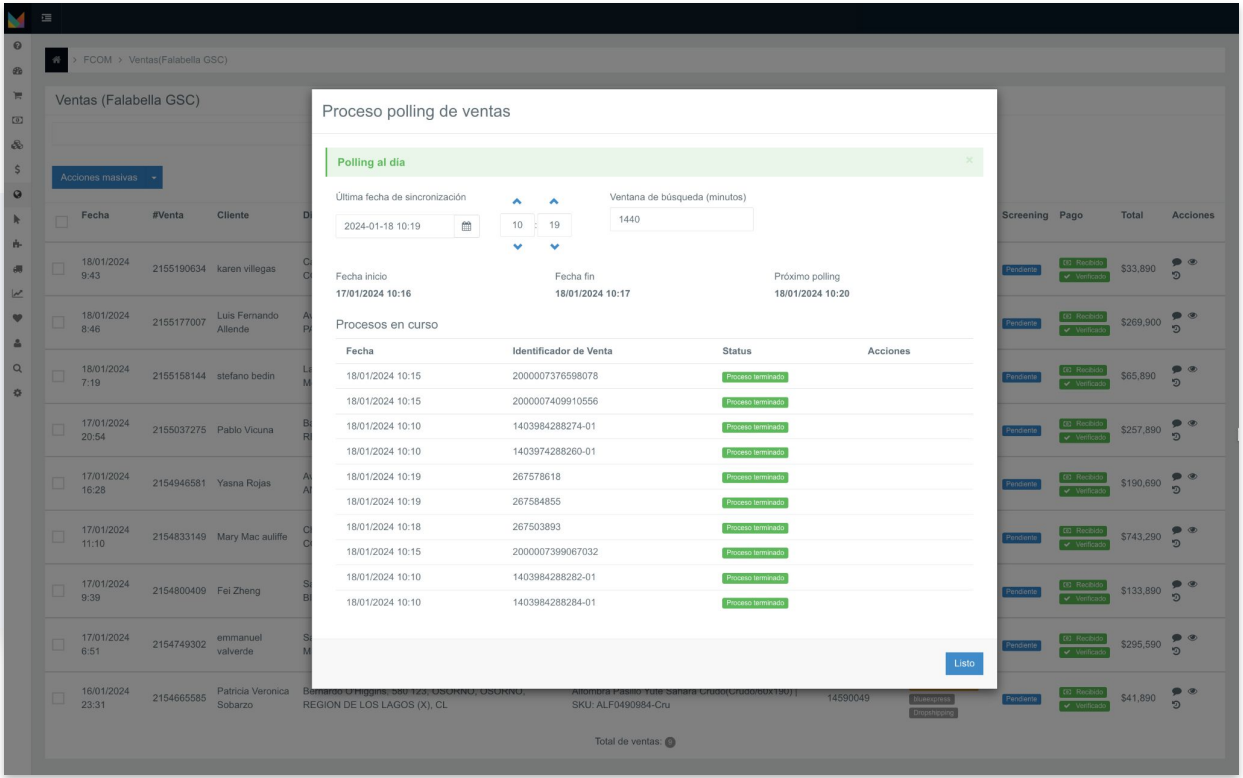
Permite visualizar todas las ventas que no han sido registradas en Multivende, ya sea por un error de sincronización o porque fue ignorada.

Plataforma | Polling de ventas

Permite:

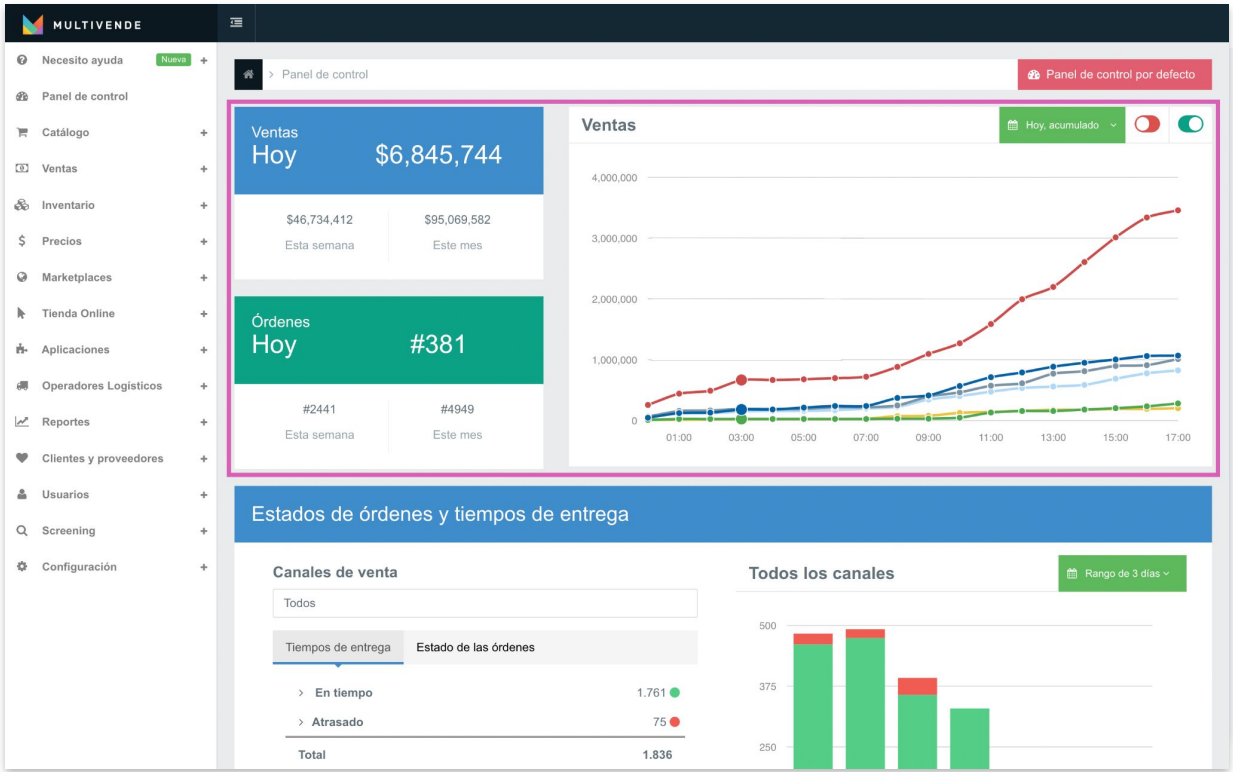
- Visualizar el estado del proceso de polling* hacia el canal de venta.
- Ajustar la ventana del polling para revisar si está atrasado o al día.

Polling: Consulta de datos hacia otra aplicación para conocer si hay cambios o novedades en lo que estamos consultando.



Otras herramientas

Plataforma | Panel de control



Permite visualizar un resumen de la cantidad de ventas y órdenes en diferentes rangos de tiempo.

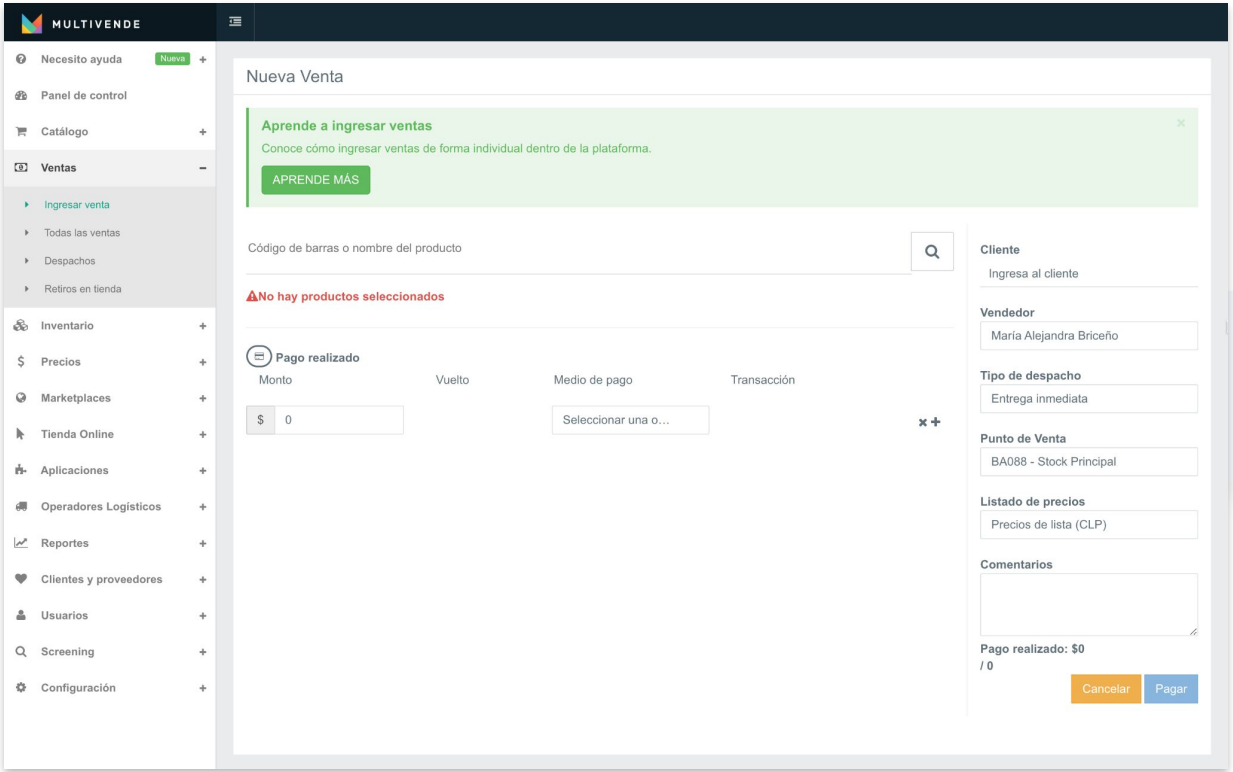
Los cuadros resumen contienen:

- Monto de ventas por día, semana y mes.
- Cantidad de órdenes por día, semana y mes.

El gráfico muestra el monto de las ventas según:

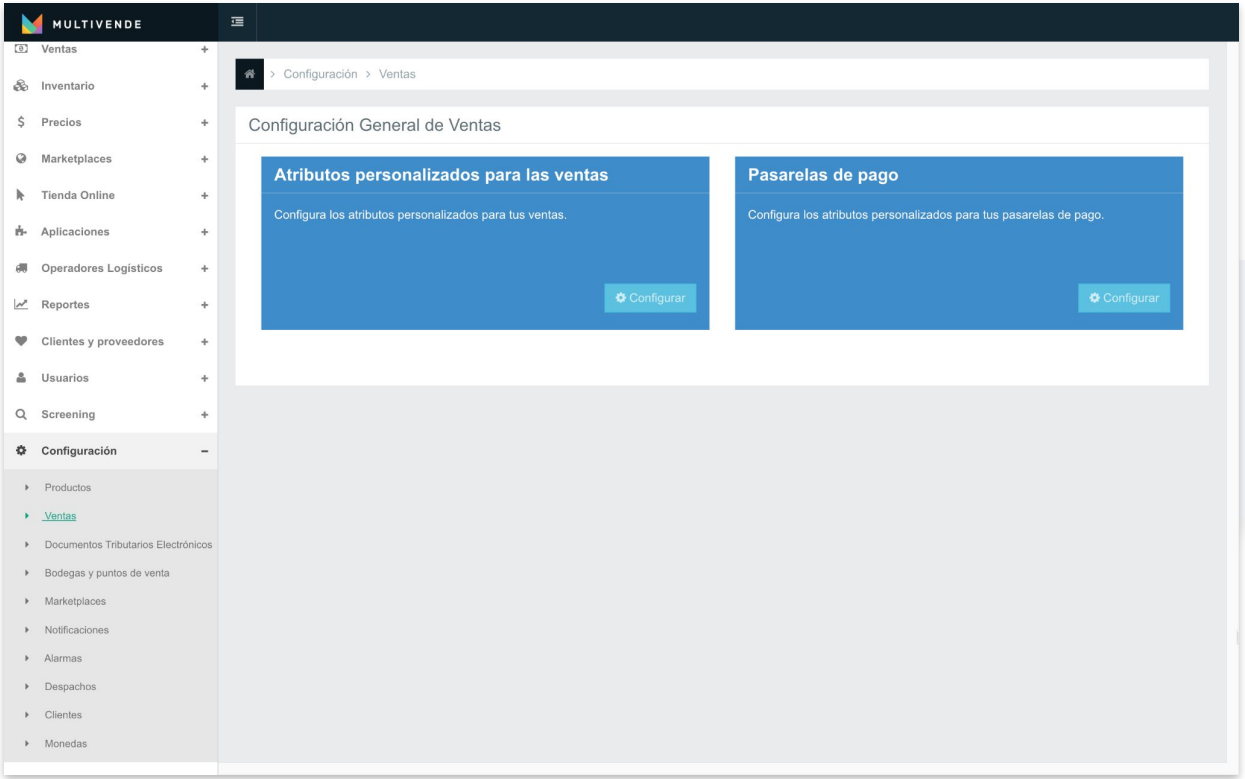
- Canal por canal o agregadas (suma de todos los canales).
- Fecha por fecha o acumulados (suma del rango de tiempo seleccionado en el filtro).

Plataforma | Ventas - Ingresar venta



Permite registrar ventas manualmente dentro de la plataforma.

Plataforma | Configuración



Atributos personalizados:
Permite crear atributos custom al detalle de las ventas.

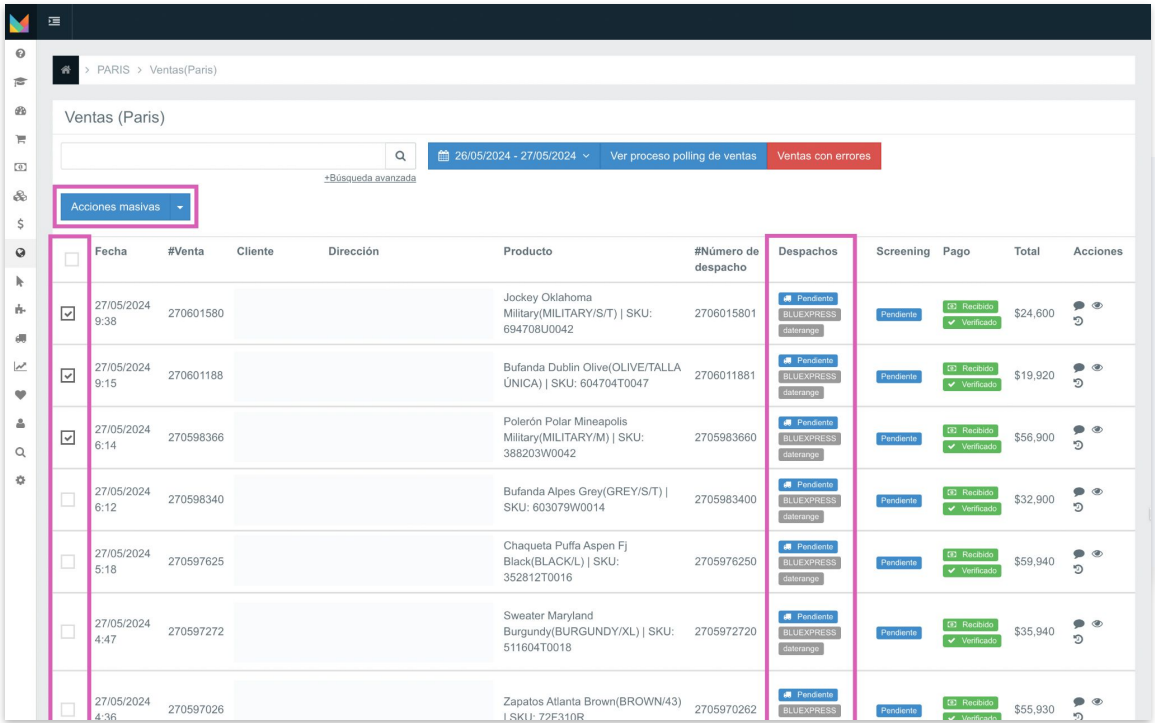
Estados de las órdenes

Plataforma | Cambio de estado de las órdenes

Estados en Multivende	Descripción
Pendiente	La orden ingresó en el sistema.
En manejo	Se está preparando la orden para el envío.
Listo para envío	La orden está lista para el despacho.
Reagendado	La orden se re agendó.
Enviado	La orden se ha enviado.
Entregado	La orden se ha entregado.
No entregado	La orden no se entregó.
Cancelado	La orden se ha cancelado.
En revisión	La orden está en revisión.

Artículo: https://multivendehelp.zendesk.com/hc/es-419/articles/13751514498957-Estados-de-una-Orden-Seg%C3%BAn-el-Tipo-de-Entrega

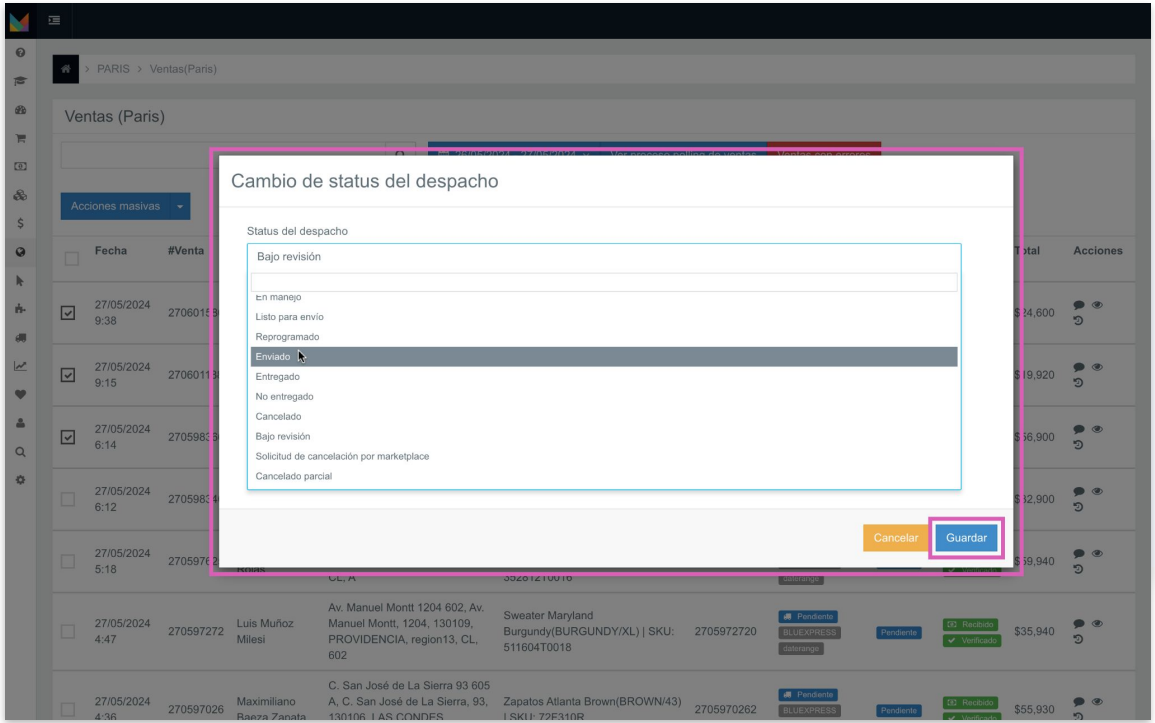
Cambios de estado de las órdenes



Para modificar el estado de una orden debes ingresar a la conexión con el **Canal de venta** > **Precios** (icono billete).

Selecciona las ventas > **Acciones Masivas** > Cambiar estado de las órdenes.

Cambios de estado de las órdenes



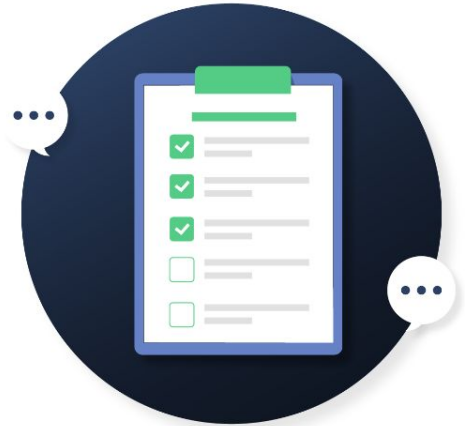
En esta tabla podrás:

1. Seleccionar el nuevo estado.
2. Confirmar o cambiar la fecha.
3. Dejar comentarios.

Cuando finalices haz click en **Guardar**.



PREGUNTAS



ENCUESTA

MULTIVENDE | MULTIVENDE ACADEMY

MUCHAS GRACIAS