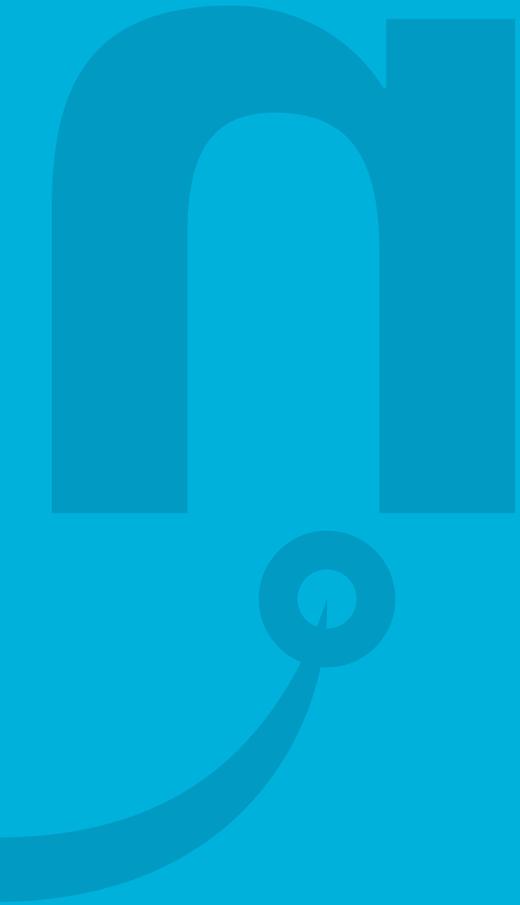


Vennndelo

The logo for Vennndelo features the word "Vennndelo" in a white, sans-serif font. The letters "nn" are highlighted in a light blue color. Below the "nn" is a stylized smile icon consisting of a light blue arc and two small circles representing eyes.

Manual Asociado (Gana comisiones)



¡Aprende todo lo
que necesitas!

Introducción



Si te interesa usar la modalidad de asociado, en este manual te vamos a explicar en detalle cómo funciona, y los pasos que debes seguir para que puedas comenzar a generar ingresos con Venndelo.

Contenido



01 / Cómo Funciona

Descarga y registro.....	06
Sección menú.....	07
Sección inicio.....	08
Sección mi cuenta.....	11
Sección productos.....	16
Sección pedidos.....	19
Sección tu dinero.....	20
Sección ayuda.....	22



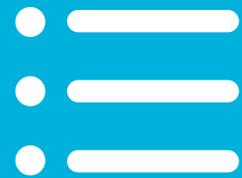
02 / Cómo Vender

Venta directa.....	24
Cómo cerrar una venta.....	25
Estrategias importantes.....	30
Garantías y retractos.....	34
Marketing digital.....	37
Marketing digital orgánico.....	38
Marketing digital de pago.....	40



03 / Gestión de Novedades

Gestión de novedades.....	44
Nuestra gestión.....	45



**01 / Cómo
Funciona**

Registro

Primero que todo debes descargar la App, puedes hacerlo a través del siguiente link:

<https://www.venndelo.com/descargar>

Una vez la hayas descargado, ingresa a la App y regístrate oprimiendo la opción “**Crear Cuenta**”, hacerlo es totalmente gratis, simplemente ingresa un **nombre para tu tienda** (puede ser tu mismo nombre o algo creativo que se te ocurra), un **correo electrónico** (que será tu usuario) para administrar tu cuenta y una **contraseña** que recuerdes fácilmente.

Al finalizar el registro, automáticamente obtendrás tu cuenta Venndelo y **tu propia tienda virtual** para que puedas comenzar a vender.

Paso 1



Haz clic

Paso 2

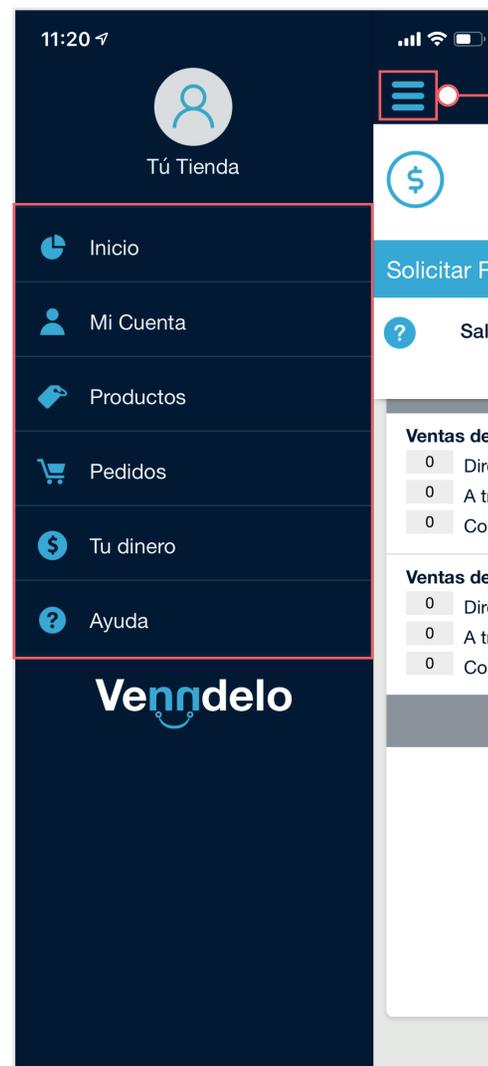


Ingresa tus datos

Menú

Ahora haz **clic al botón “Menú”** que se encuentra en la parte superior de la pantalla y descubre las 6 secciones que te servirán para administrar tu negocio de forma práctica:

- Inicio
- Mi cuenta
- Productos
- Pedidos
- Tu dinero
- Ayuda



Dale clic para desplegar el menú

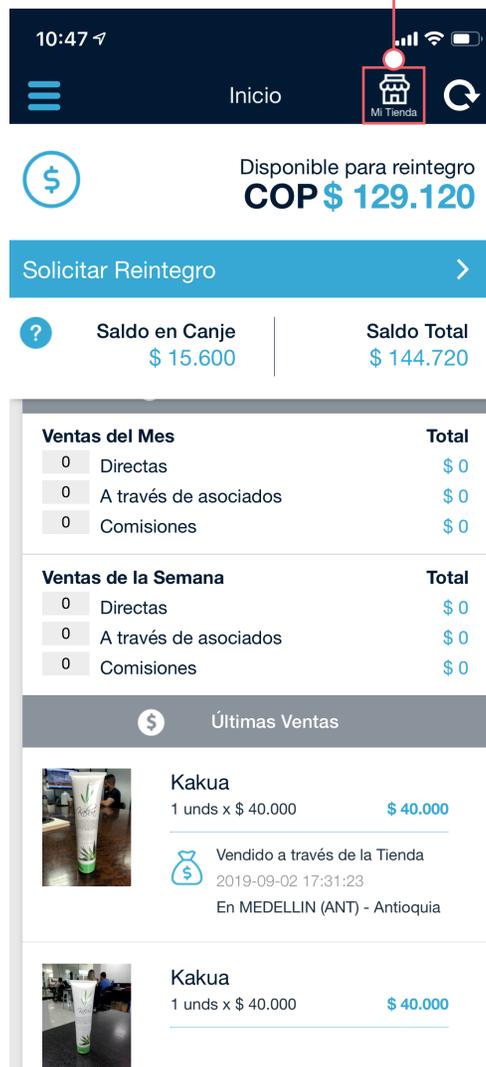
Inicio

Botón **“Mi tienda”**: Ubicado en la parte superior derecha de la pantalla; úsalo para identificar el link de tu tienda, monitorear cambios de personalización y de productos.

NOTA: Recuerda que tus clientes no necesitan descargar la App ni registrarse en la plataforma para visitar o hacer compras en tu tienda, ya que ellos pueden acceder a esta través del link (subdominio) que Venndelo te genera.

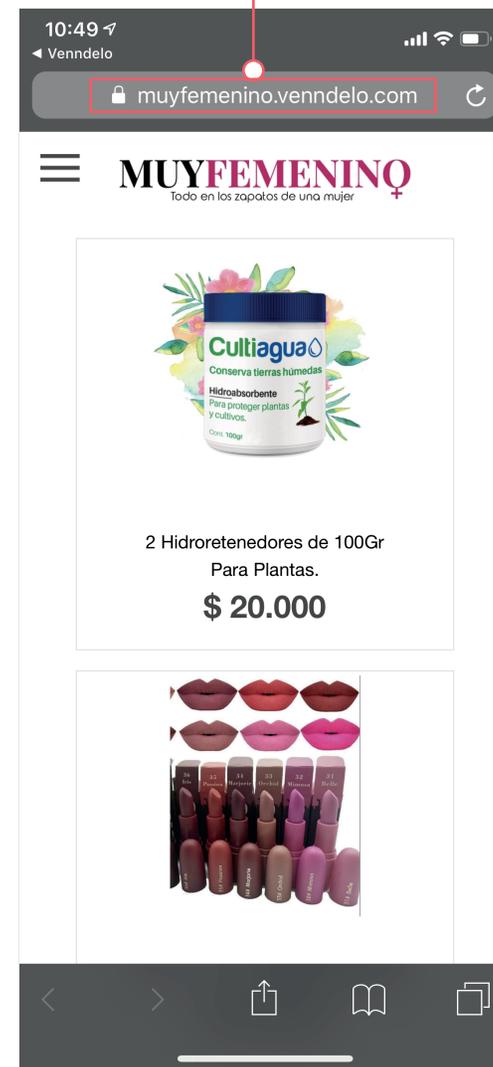
Ejemplo: tutienda.venndelo.com

Clic para abrir tu tienda



Paso 1

Link de tu tienda para compartir



Paso 2

Inicio

Panel de Saldos: Te informa los saldos en los que se encuentra el dinero de todas tus ventas.

- 1. Saldo en canje:** Corresponde al dinero de las ventas efectivas (pedidos entregados) que aún no ha cumplido con los 8 días calendario necesarios para pasar a “disponible para reintegro”.
- 2. Saldo disponible para reintegro:** Es el dinero de las ventas efectivas, sobre el cual puedes solicitar reintegro en cualquier momento.
- 3. Saldo total:** Es la suma del saldo en canje y el saldo disponible para reintegro.

10:47

Inicio

Disponible para reintegro
COP \$ 129.120

Solicitar Reintegro

Saldo en Canje
\$ 15.600

Saldo Total
\$ 144.720

Ventas del Mes		Total
0	Directas	\$ 0
0	A través de asociados	\$ 0
0	Comisiones	\$ 0

Ventas de la Semana		Total
0	Directas	\$ 0
0	A través de asociados	\$ 0
0	Comisiones	\$ 0

Últimas Ventas

	Kakua 1 unds x \$ 40.000 \$ 40.000
	Vendido a través de la Tienda 2019-09-02 17:31:23 En MEDELLIN (ANT) - Antioquia
	Kakua 1 unds x \$ 40.000 \$ 40.000

Panel de saldos

Inicio

Panel Actividad Reciente: Te informa el tipo y la cantidad de ventas que lograste en la última semana y en el último mes.

Panel Últimas Ventas: Te muestra la tarjeta de pedidos de las ventas más recientes que has logrado.

The screenshot shows the mobile app interface for 'Inicio'. At the top, the time is 10:01 and there are icons for a menu, 'Inicio', 'Mi Tienda', and a refresh button. Below this, a large card displays 'Disponibles para reintegro' with a balance of 'COP\$ 129.120'. A blue button labeled 'Solicitar Reintegro' is positioned below the balance. Underneath, a summary shows 'Saldo en Canje' at \$ 15.600 and 'Saldo Total' at \$ 144.720. The main content is divided into two sections: 'Actividad Reciente' and 'Últimas Ventas'. The 'Actividad Reciente' section contains two tables. The first table, 'Ventas del Mes', shows zero sales for 'Directas', 'A través de asociados', and 'Comisiones'. The second table, 'Ventas de la Semana', also shows zero sales for the same categories. The 'Últimas Ventas' section displays a recent sale of 'Kakua' (1 unit x \$ 40,000) for a total of \$ 40,000, sold through the store on 2019-09-02 at 17:31:23 in Medellín (ANT) - Antioquia. A second, partially visible sale of 'Kakua' is shown below.

Ventas del Mes		Total
0	Directas	\$ 0
0	A través de asociados	\$ 0
0	Comisiones	\$ 0

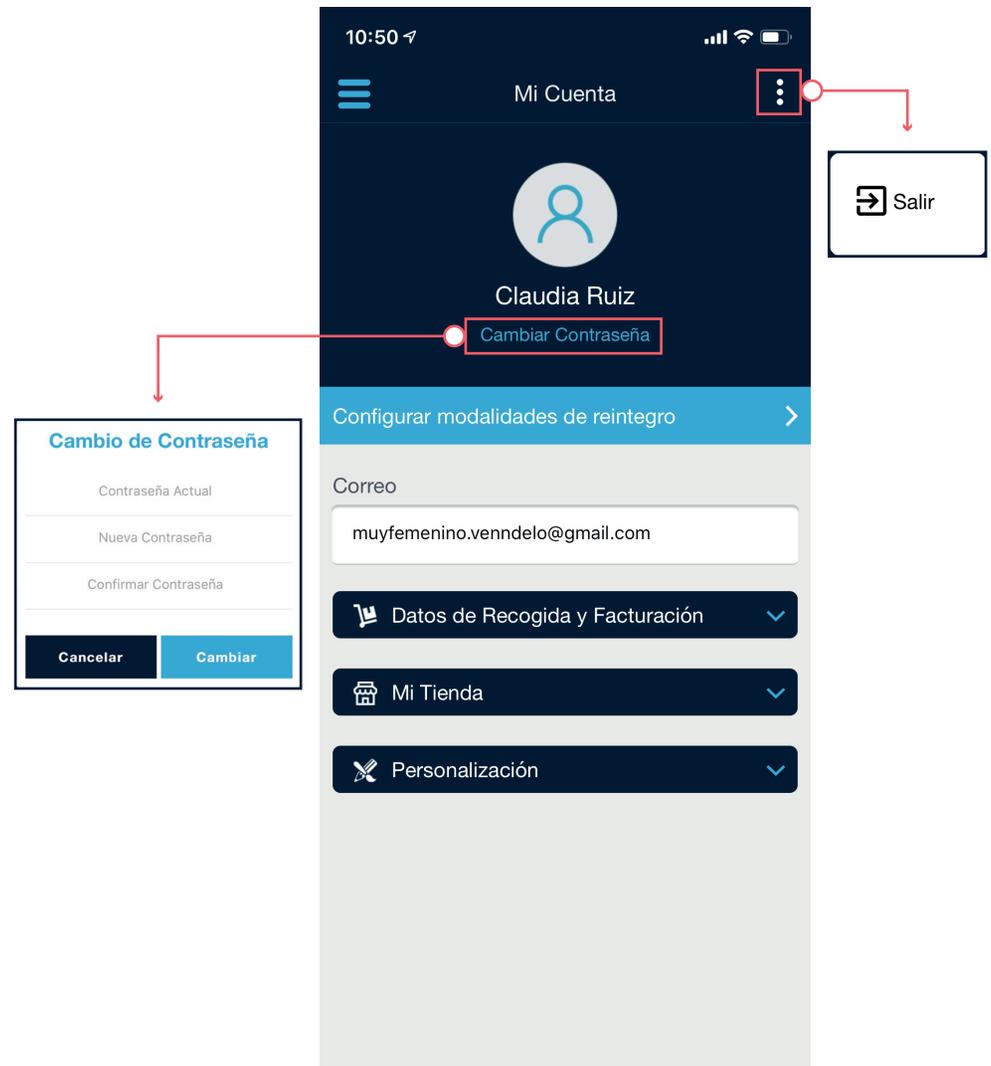
Ventas de la Semana		Total
0	Directas	\$ 0
0	A través de asociados	\$ 0
0	Comisiones	\$ 0

Últimas Ventas	
	Kakua 1 unds x \$ 40.000 \$ 40.000
	Vendido a través de la Tienda 2019-09-02 17:31:23 En MEDELLIN (ANT) - Antioquia
	Kakua 1 unds x \$ 40.000 \$ 40.000

Mi cuenta

Botón “Salir”: Úsalo para cerrar sesión y/o cambiar de usuario si administras varias cuentas/tiendas en nuestra plataforma.

Botón “Cambiar Contraseña”: Ubicado debajo del nombre de usuario en la sección Mi cuenta; oprímelo para modificar la contraseña de tu cuenta Venndelo si por algún motivo deseas hacerlo.

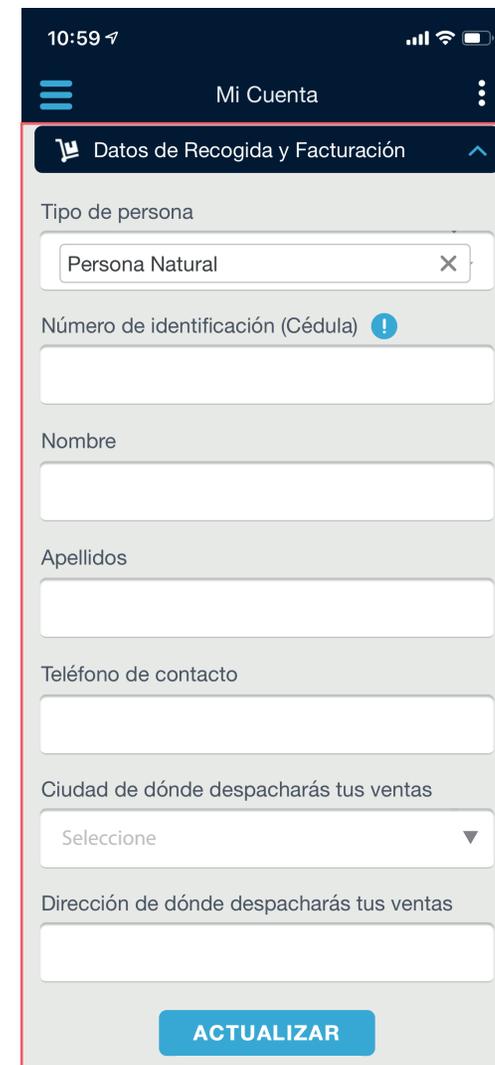


Mi cuenta

“**Datos de recogida y facturación**”: Úsala para indicar tus datos básicos de contacto y definir si eres persona natural o jurídica.

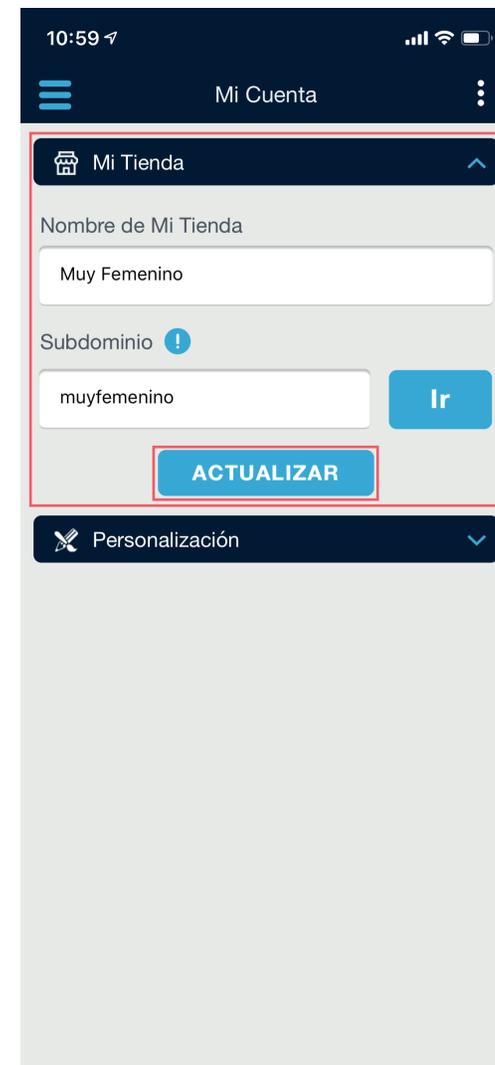
Nota: La dirección de despacho solo la debes diligenciar si quieres empezar a vender productos propios.

Al finalizar no olvides darle clic al botón: **“Actualizar”**



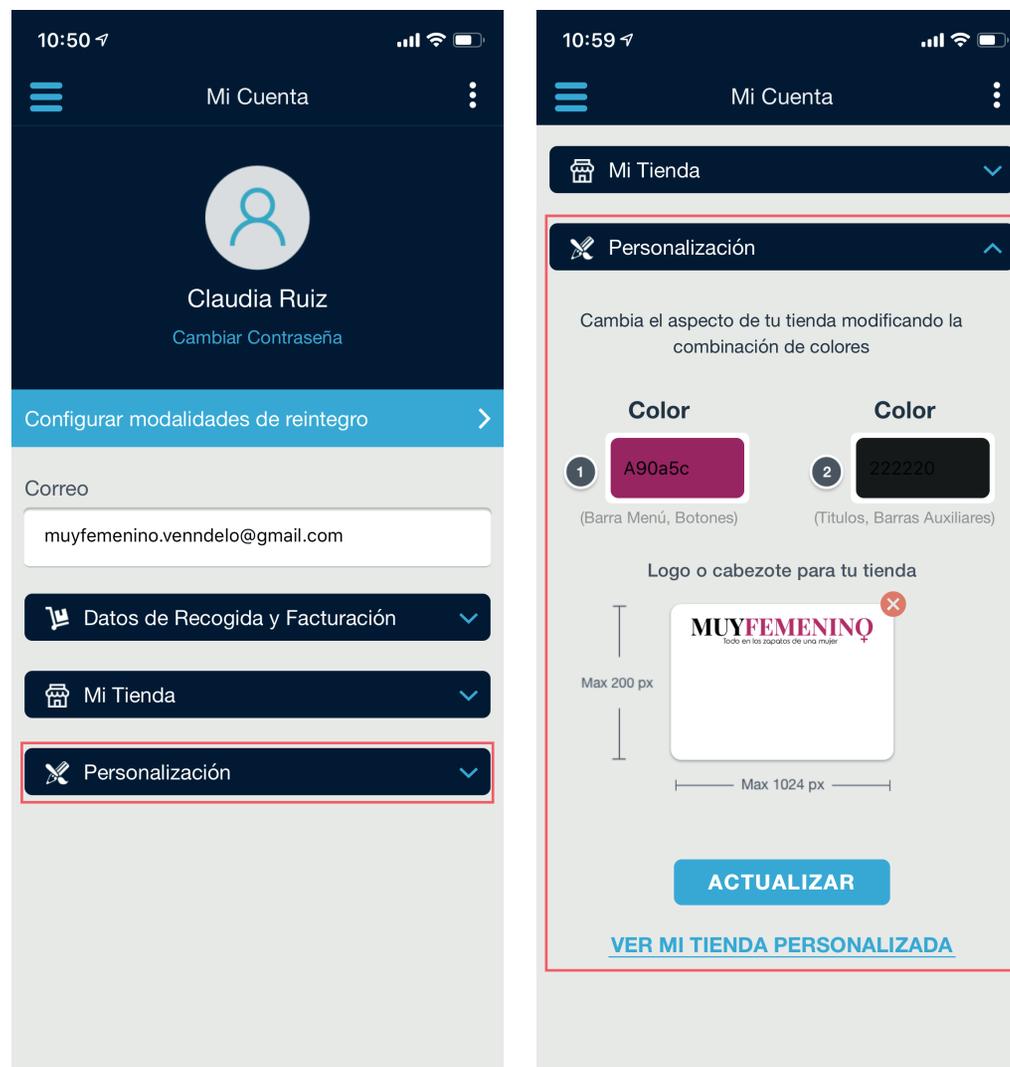
Mi cuenta

“**Mi tienda**”: Utiliza el campo “Nombre de mi tienda” para modificar el título de la pestaña de tu tienda en los distintos navegadores y el campo “Subdominio” para modificar el link de tu tienda; puedes modificar ambos campos ilimitadamente teniendo en cuenta que al hacerlo debes dar clic en “**Actualizar**” y que los cambios se verán reflejados en aproximadamente 3 minutos.



Mi cuenta

“**Personalización**”: Determina y/o modifica el logo y los colores que definen el aspecto de tu tienda (Banner, barras de menú, barras auxiliares, títulos, botones etc); puedes modificar estos detalles ilimitadamente y los cambios se verán reflejados de inmediato cuando pulses el botón “**Actualizar**”.



Mi cuenta

“Configurar modalidades de reintegro”:

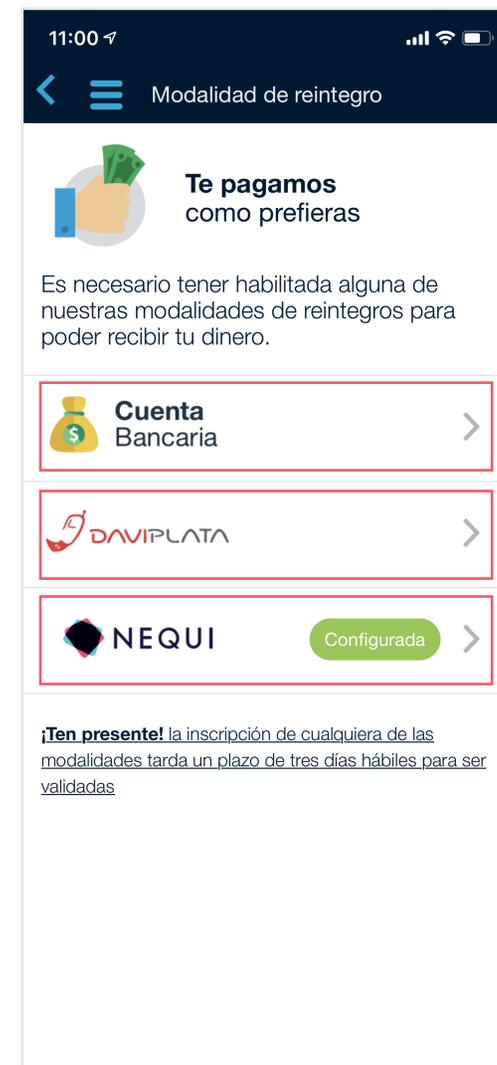
Escoge una de las modalidades de reintegro y diligencia todos los campos que te piden.

Puedes hacerlo desde el momento en que creas tu cuenta sin necesidad de haber logrado ventas.

Si todos los datos son diligenciados correctamente, en máximo 3 días hábiles la modalidad será aprobada y podrás comenzar a solicitar reintegros a esta.

Nota:

- Sólo debes configurar cada modalidad una sola vez.
- Puedes configurar una, dos o las tres modalidades.



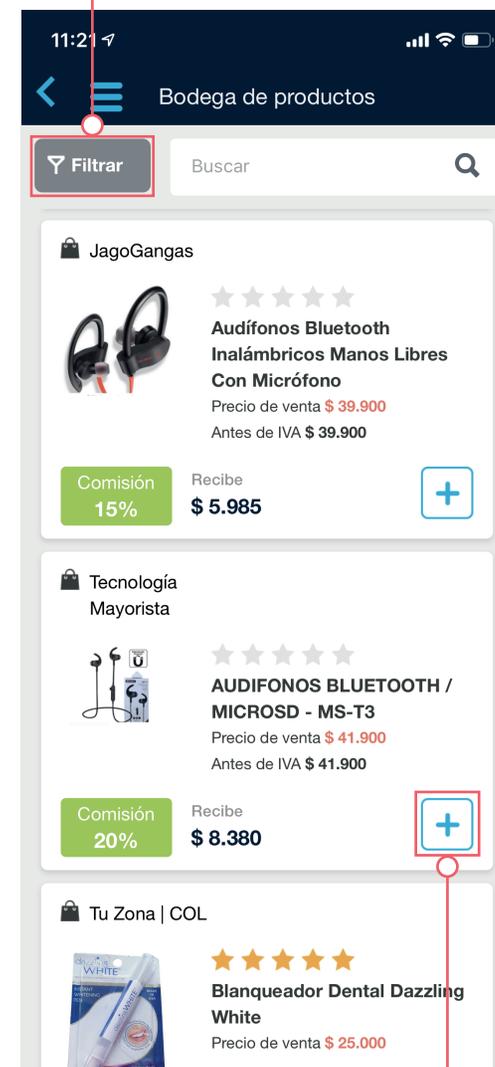
Productos

Botón “Bodega”: Allí encontrarás los productos de otros usuarios, los cuales puedes vender a cambio de un porcentaje de comisión sobre la venta, pero sin tener el inventario físico; simplemente agrégalos a tu tienda oprimiendo el botón de añadir [+].

Una vez los hayas agregado, estos se visualizarán en tu tienda. Recuerda que si logras la venta de uno de estos, el proveedor será quien deberá de alistar y despachar el producto directamente al comprador.



Selección de categorías

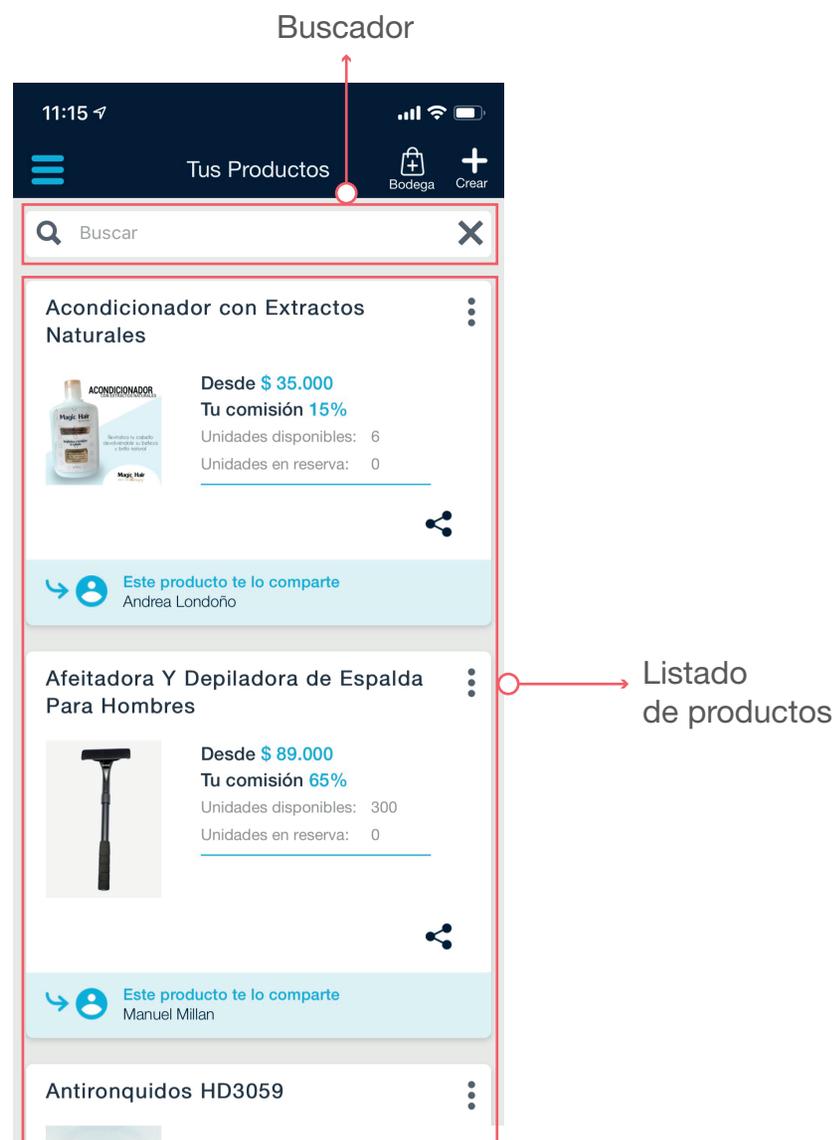


Botón de añadir

Productos

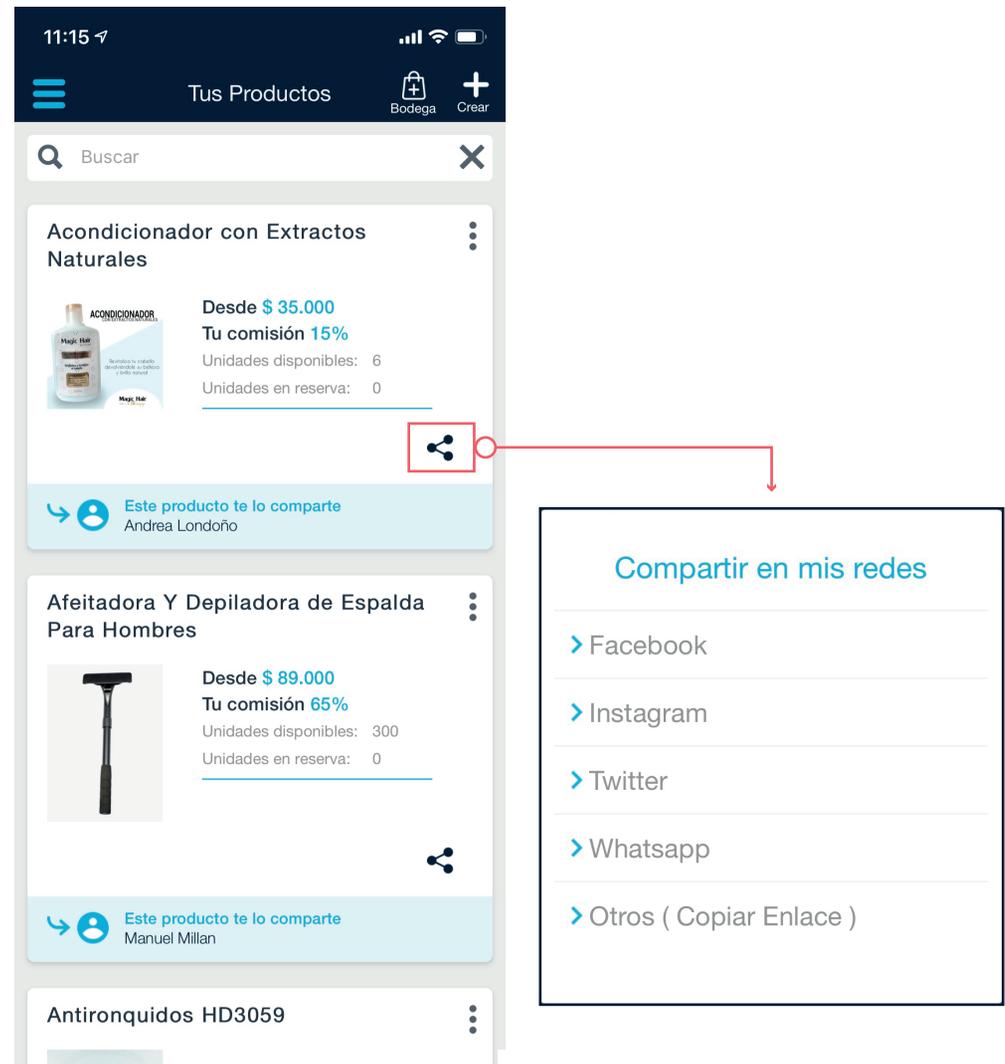
Listado de productos: Encuentra toda la información detallada de cada producto que esté visible en tu tienda (Referencia, precio de venta, tu comisión, unidades disponibles, atributos o variaciones, quien lo comparte, etc.)

Buscador de productos: Ubicado en la parte superior, te permite filtrar y encontrar un producto rápidamente cuando quieras compartirlo en tus redes sociales, eliminarlo de tu tienda e incluso modificarlo en caso de que sea un producto propio.



Productos

Botón “Compartir”: Ubicado en la parte inferior derecha de la tarjeta de cada producto, te permite compartir enlaces de tus productos con los contactos de tus redes sociales para dar a conocer tu tienda y lograr más ventas.



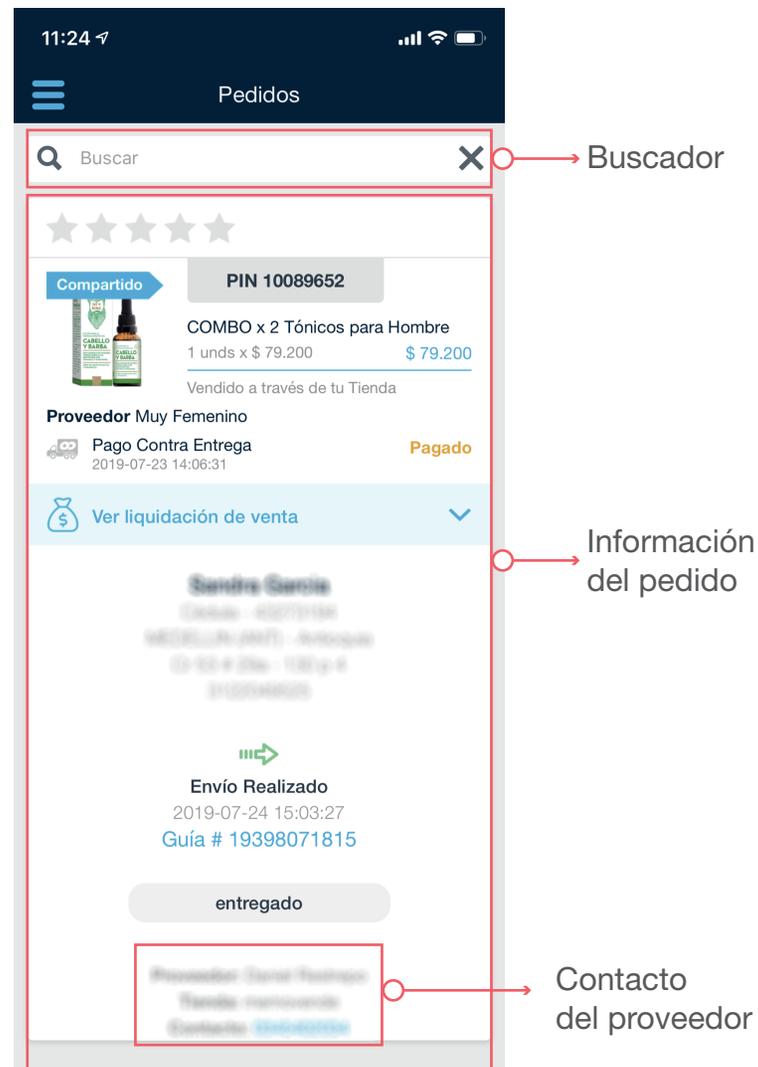
Pedidos

Buscador de pedidos: Te permite filtrar rápidamente la información sobre un pedido específico, ingresando el número de PIN correspondiente.

Panel de pedidos: Encuentra la información detallada de cada venta:

Forma de pago, fecha y hora de la transacción, valor del producto, la comisión ganada en porcentaje y en dinero, datos del cliente, estado de alistamiento, número de guía para el rastreo del paquete, estados de transporte.

Contacto del proveedor: En caso tal de que identifiques que el proveedor aún no ha despachado el pedido, en la parte inferior encontrarás el contacto de este para que puedas contactarlo.

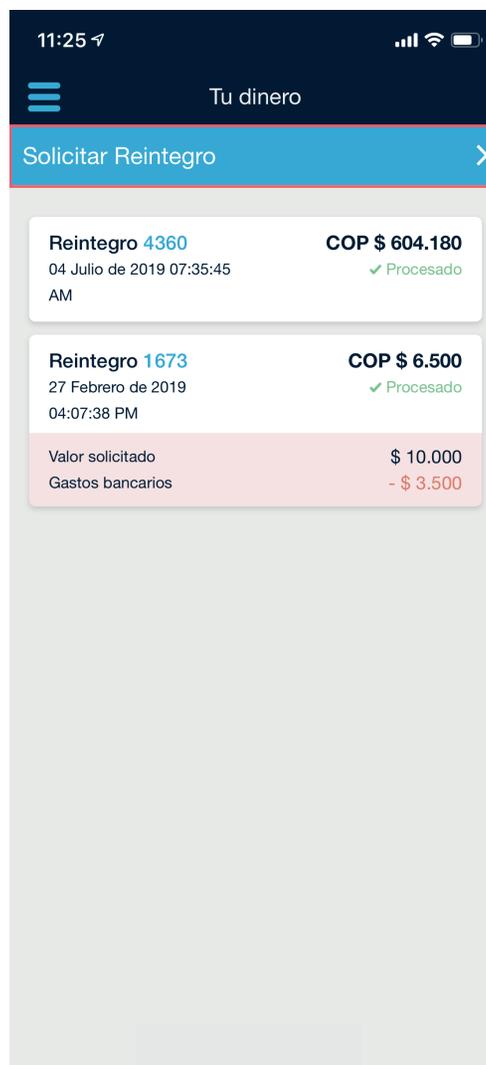


Dinero

Botón Solicitar reintegro: Solicita el dinero de tus ventas oprimiendo el botón en cualquier momento, e indicando la modalidad de reintegro y el monto que deseas recibir en tu cuenta.

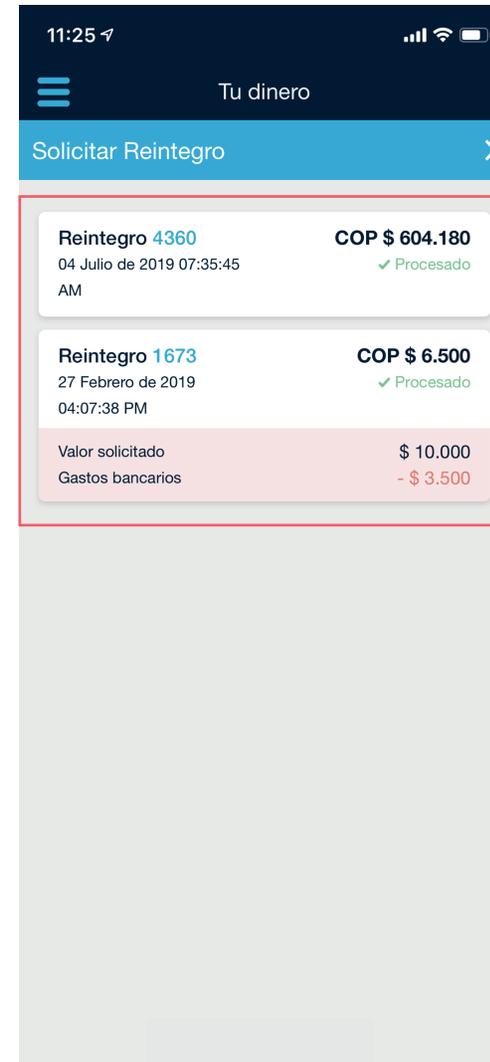
Nota:

- Los reintegros menores o iguales a \$100.000 tienen un costo de \$ 3.500 por concepto de gastos bancarios, pero si solicitas más de \$100.000 recibes el monto completo.
- Sólo puedes solicitar el dinero que tengas en el saldo disponible para reintegro.
- Una vez solicitado el reintegro, este puede tardar hasta 3 días hábiles para ser efectuado.



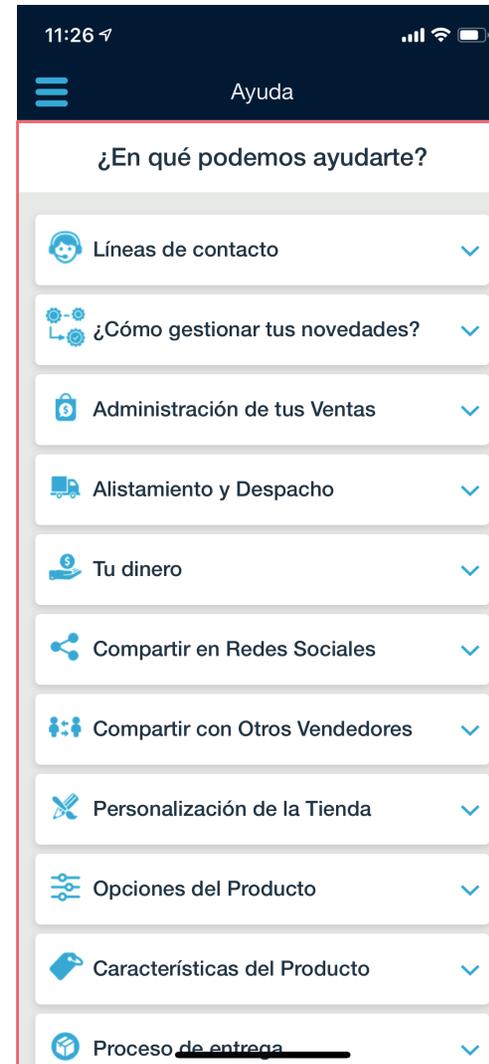
Dinero

Paneles de reintegros solicitados: Ubicados debajo del botón solicitar reintegro de la sección Tu Dinero; te muestra un histórico de todos los dineros que has reintegrado por tus ventas, incluyendo fecha, hora, número de reintegro, monto solicitado y estado del pago (Procesado o Pendiente).



Ayuda

Sección Ayuda: Si tienes dudas específicas, sobre los diferentes procesos que se llevan a cabo en la plataforma, visita esta sección y despégalas fácilmente para que logres un dominio más rápido y le saques un mayor provecho.





**02 / Cómo
Vender**

Venta directa

Consiste en ofrecer productos directamente a los clientes a través de un contacto personal.

Es distinto que un consumidor vea un anuncio, a que tenga a alguien asesorándolo e induciéndolo a realizar la compra; por tal motivo es considerado **“un negocio de gente”**, ya que el efecto realmente poderoso es la influencia lograda con la presencia física.

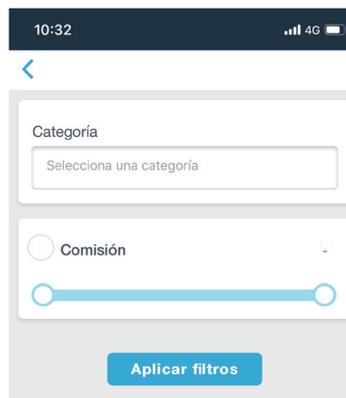


Cómo cerrar la venta

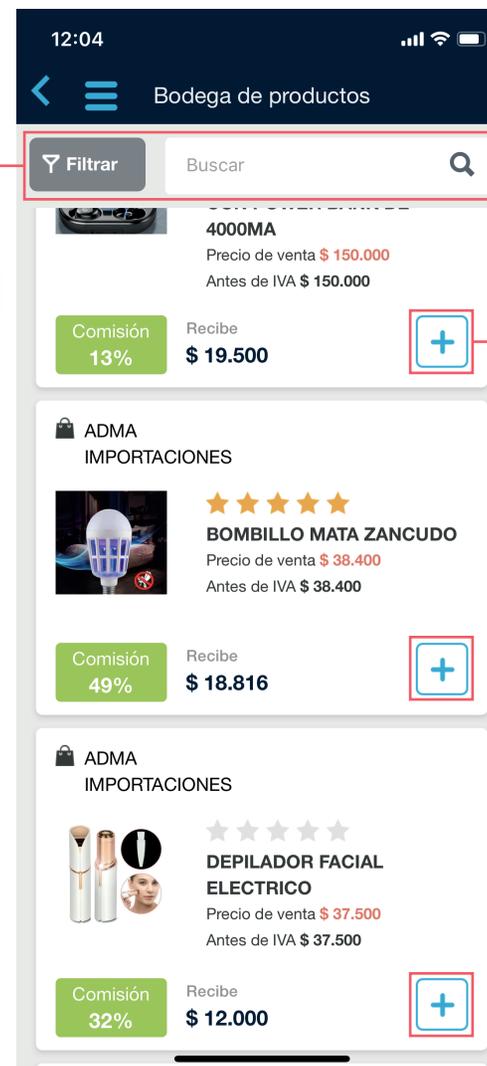
Ingresa a la Bodega de Productos y agrega los artículos que te interesen vender. A medida que los vas agregando, puedes acceder a tu tienda a leer las descripciones y especificaciones de cada producto; para que te apropiés del tema y así tengas suficiente información para brindarle a tus clientes en el momento de la venta.

Cuando te sientes con un cliente, se estratégico y ofrécele los productos que sean más afines a éste (cliente), pero no simplemente les muestres el catálogo, hazles preguntas para tratar de entender sus gustos y necesidades; conviértete más que en un vendedor, en un asesor.

Clic para ingresar a bodega de productos



Selecciona la categoría



Clic para agregar

Cómo cerrar la venta

Explícales el lugar y los tiempos de entrega:

Las entregas son a domicilio en la dirección indicada por tus clientes; una vez el pedido es despachado, la transportadora promete entregarlo en un rango de 5 días hábiles (en ciudades principales).

Ejemplo: Supongamos que hoy es 20 de febrero, si el pedido se monta hoy y se despacha el día siguiente (21). Le puedes informar a tu cliente que entre el 22 y el 26 del mismo mes lo estaría recibiendo.

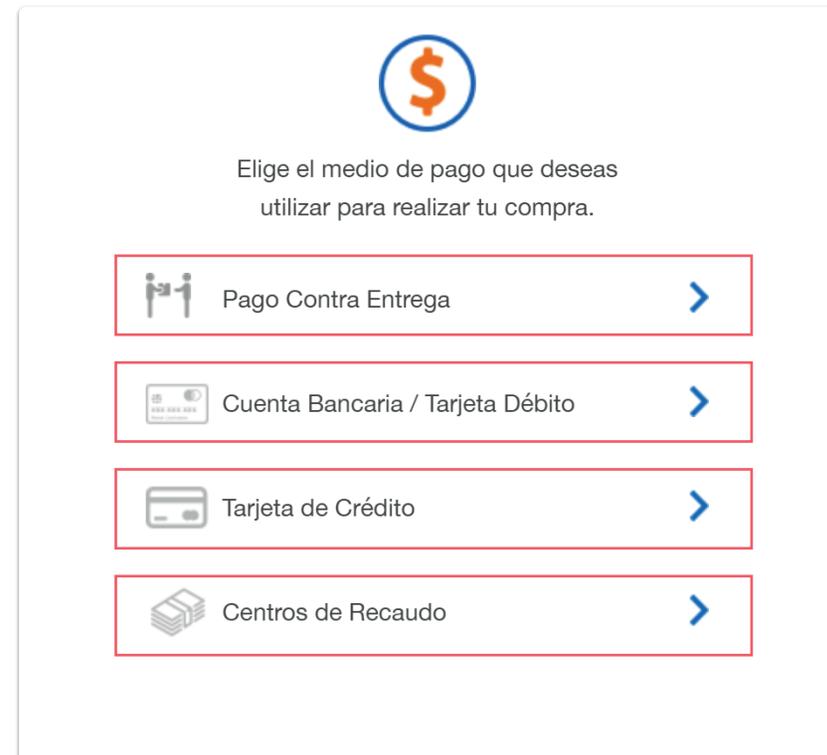
Nota: Recuerda que los días hábiles en el proceso logístico son todos menos los domingos y festivos.



Cómo cerrar la venta

Explícales las formas de pago: Cuéntales que pueden pagar sus compras con:

- Tarjetas de crédito
- Tarjetas Débito / Transferencia bancaria
- Centros de recaudo
- Y lo mejor es que también pueden pagarlas **contra entrega** en el momento en que reciben sus pedidos.



Cómo cerrar la venta

Si tus clientes eligen pago contra entrega:

Una vez te confirmen su intención, ingresa a tu tienda y monta el pedido por ellos para que no se enfrie la venta.

Simplemente pídeles los siguientes datos para realizar el proceso de compra.

- Nombres y Apellidos
- Número de su documento de identidad
- Ciudad/municipio y Departamento donde están ubicados
- Dirección exacta de entrega con detalles como nombre del barrio, unidad, etc.
- Teléfono celular

Nota: Hazle saber a tus clientes que recibirán un mensaje de texto (SMS) el día que la transportadora vaya a realizar la entrega, para que estén disponibles o dejen el dinero con alguien más en la dirección definida.

The screenshot shows the checkout process for 'Tu Ropa'. It is divided into three main sections:

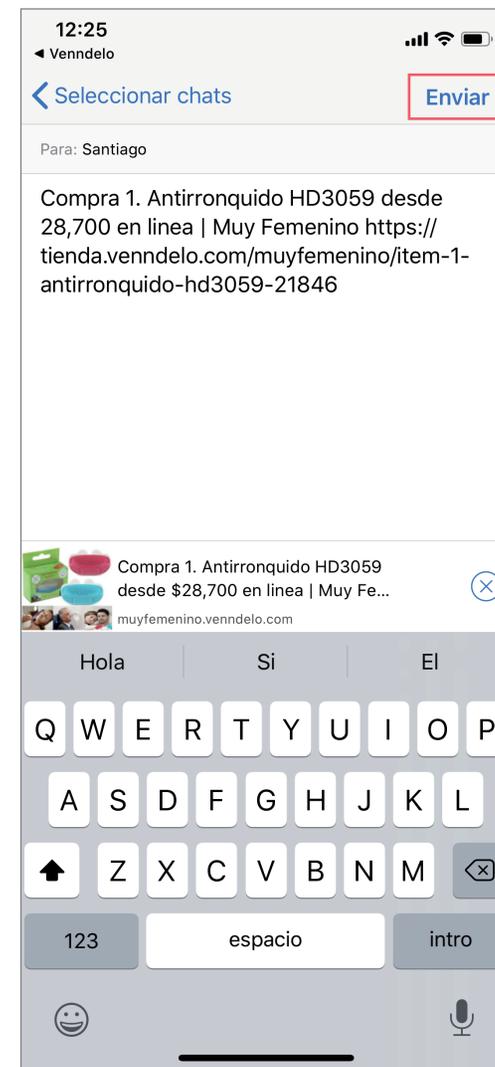
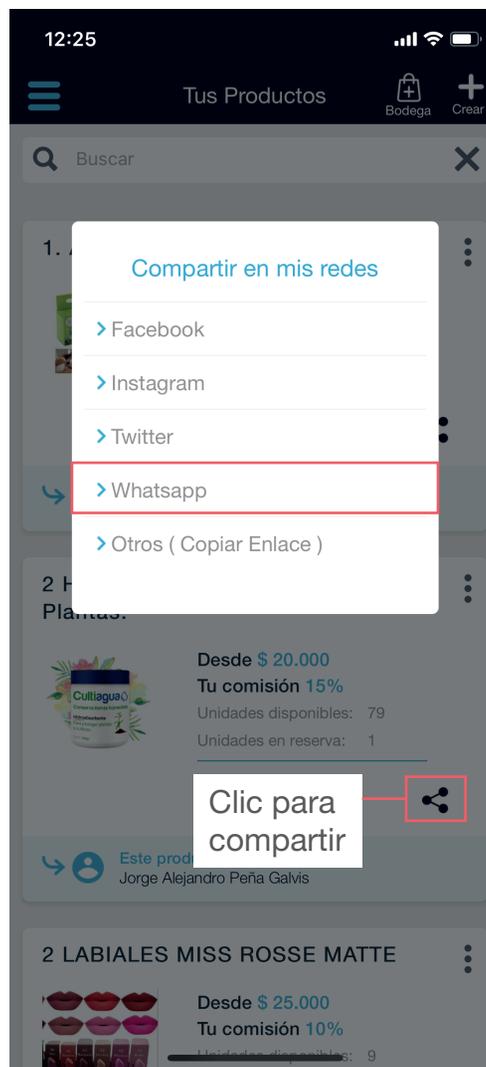
- Datos del Comprador:** Includes fields for 'Correo electrónico' (xxx@gmail.com), 'Documento de identidad' (Cédula), 'No de documento de identidad' (8888llkk), 'Nombres' (Santiago), and 'Apellidos' (Henao).
- Datos para la Entrega:** Includes dropdowns for 'Departamento' (Cundinamarca) and 'Ciudad' (BOGOTA (C/MARCA)), a 'Dirección' field (cra 30 #48 88), and a 'Teléfono (móvil)' field (310888xxxx). There is also a checkbox for 'Lo recibirá alguien más'.
- Resumen de tu Pedido:** Shows the selected item 'Abrigo Cleveland C' in size 'L' and color 'Amarillo'. It lists 'Unidades' as 1, 'Valor Unitario' as \$ 100.000, 'Subtotal' as \$ 100.000, and 'Transporte' as \$ 7.000. The total is \$ 107.000. A checkbox for 'Acepto Términos y Condiciones y Política de Tratamiento de Datos' is checked.

A red 'Continuar' button is located at the bottom right of the form, with a blue arrow pointing to it from the text below.

Cuéntale a tus clientes sobre nuestros términos y condiciones y política de tratamiento de datos antes de “Continuar”

Cómo cerrar la venta

Si tus clientes eligen pagar con tarjetas débito o crédito: Ingresa a la App en la sección “Productos”, sobre el producto puntual que estás ofreciendo, oprime el botón compartir y luego envíalo por WhatsApp (o el medio que prefieras) a tu cliente, indicándole que puede hacer su compra de forma fácil y 100% segura.



Estrategias importantes

Mantente atento a la bodega de productos para añadir a tu tienda los artículos que sean tendencia, que puedan funcionar en épocas específicas del año o que resuelvan las necesidades, deseos o problemas de tus clientes. Te sugerimos también agregar productos que aparezcan con la etiqueta de recomendado, ya que suelen ser los más vendidos.



Estrategias importantes

Busca la mayor cantidad de información posible sobre los productos que añades a tu tienda, para que le transmitas seguridad y confianza a tus clientes en la medida en que te hagan preguntas sobre lo que les estás ofreciendo. Puedes basarte en la descripción de cada uno.

Nota: Recuerda que la descripción del producto la encuentras en tu tienda en línea, luego de agregarlo desde la bodega.



The image shows a product listing for an electric shaver. On the left is a large image of the shaver, a dark blue/black model with three heads. Below it is a smaller thumbnail of the same shaver. To the right of the main image is a text box with a red border containing the product name, description, and technical specifications. Below the text box is the price, a delivery time indicator, and a 'Comprar Ahora' button.

AFEITADORA NT-RAZOR1 TURBOX -3 CABEZAS

AFEITADORA NT-RAZOR1 TURBOX - 3 CABEZAS. Cuenta con un diseño elegante y ergonómico con botón táctil, 3 cabezales flexibles para tener un máximo confort al momento de afeitarse.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

- Smartclick fácil lavado de cuchilla
- 3 cabezales flexibles
- Hasta 45 minutos de trabajo continuo
- Cuchillas flotantes con precisión cut
- Doble sistema de corte para afeitada al ras

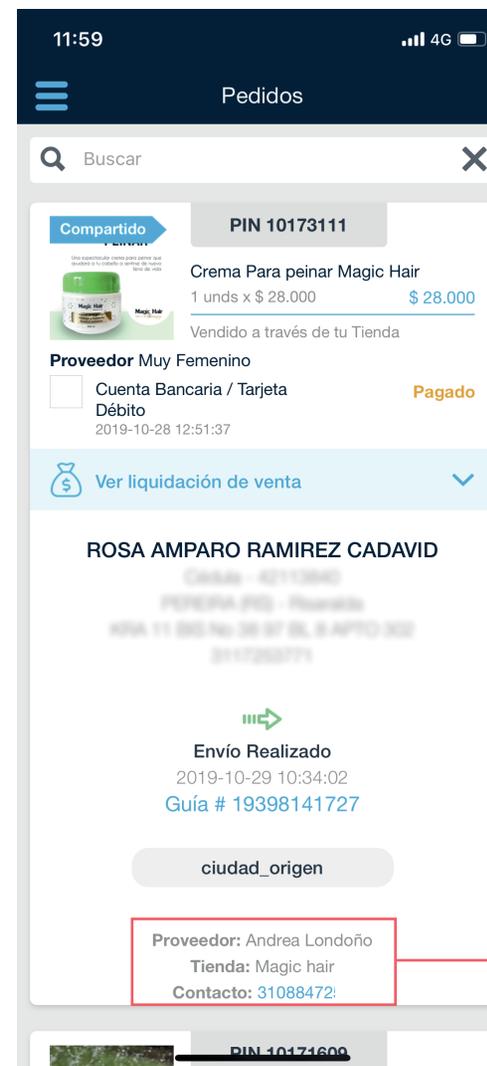
\$ 149.900

⌚ Tiempo promedio de entrega 5 días ⓘ

[Comprar Ahora](#)

Estrategias importantes

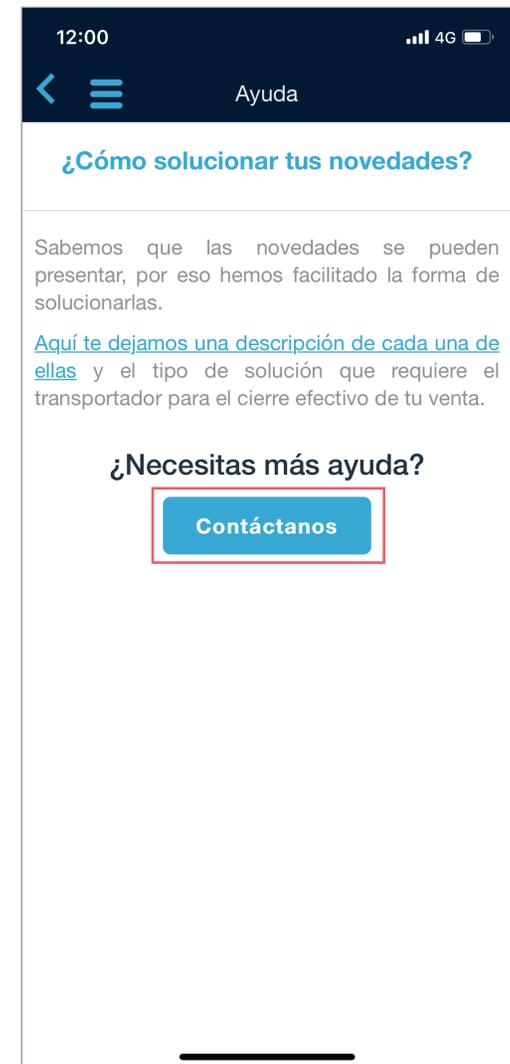
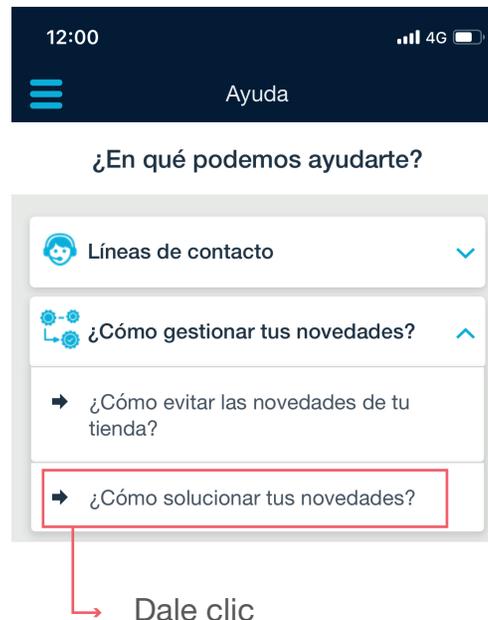
Gestión de pedidos con Proveedores: En caso tal que hayas hecho una venta, pero pasan varios días e identificas que el pedido sigue sin ser despachado. Lo que debes hacer es contactar al proveedor al teléfono que aparece en la parte inferior de la tarjeta del pedido para solicitarle que por favor realice el despacho de la mercancía. Si este te informa que no la tiene, indícale que marque el pedido como no disponible y avísale a tu cliente la mala noticia.



Estrategias importantes

Resuelve tus novedades: En algunas ocasiones pueden presentarse inconvenientes con la entrega de los pedidos, esto lo llamamos novedades de transporte y es algo que debes de tener muy presente, ya que si no se logra una entrega efectiva el pedido será devuelto al proveedor; y los fletes (ida y regreso) serán cargados a tu cuenta, además perderás todo el esfuerzo que realizaste para lograr la venta y tu comisión.

En el siguiente capítulo “Gestión de Novedades” te explicaremos más en detalle en qué consiste y como puedes darle un manejo adecuado.



Garantías y retractos

Por Retracto: El cliente recibió el pedido, pero decidió devolverlo dentro de los 5 días hábiles legales estipulados por la ley. Tanto tú (asociado) como el proveedor deberán hacer la devolución total del dinero percibido. En este caso el flete (transporte) lo asume en su totalidad el cliente.

Nota: El comprador siempre ejercerá su reclamación ante ti (Asociado) ya que tú fuiste quien le vendió, por ende deberás pedirle que te espere un tiempo mientras gestionas la **devolución del dinero** con el proveedor.



Garantías y retractos

Por Garantía: En caso de presentarse inconvenientes con la calidad del producto, el proveedor deberá responder por las especificaciones del artículo y hacerse cargo de los fletes que implique retornar el producto defectuoso y permita hacer llegar el bueno.

Nota: El comprador ejerce su reclamación ante ti (Asociado) que fuiste quien le vendió, y deberás **gestionar la garantía** con el proveedor.



Garantías y retractos

Se envió el producto equivocado: En caso de que el proveedor haya enviado un producto equivocado, por ejemplo: otra referencia, talla, color, número de unidades etc.

Pueden presentarse dos casos:

- **Si el cliente aún así quiere recibir**, el proveedor deberá asumir el flete de devolver la mercancía equivocada hasta su bodega y asumir el flete para enviarle al cliente la mercancía correcta.
- **Si el cliente se retracta y ya no quiere recibir**, el proveedor y el asociado deberán hacer la devolución total del dinero percibido y el proveedor deberá asumir el flete de devolver la mercancía hasta su bodega.



Marketing digital

Se compone de estrategias que se realizan para la promoción de un producto y/o marca a través de **medios digitales** (internet) como, por ejemplo: blogs, redes sociales, correos electrónicos, **motores de búsqueda** etc. Es una metodología realmente interesante, en especial para aquellos que les gusta el **mundo digital**.

Básicamente nosotros lo descomponemos en dos tipos, **Marketing orgánico** y **Marketing pago**; a continuación, te damos las primeras pautas que debes de saber para poder incurrir en este modelo de forma práctica y efectiva.



Marketing digital orgánico

Si eres influenciador o tienes una comunidad considerable (más de miles) de seguidores o de amigos en redes sociales, aplicas para este tipo de modalidad. Básicamente puedes aprovechar ese público para ofrecerles artículos que sean afines a ellos sin necesidad de hacer ninguna inversión en publicidad.

Pero debes de ser muy estratégico y cuidadoso con lo que ofreces y como lo ofreces, puesto que si no les brindas contenido útil y de calidad, lo que vas a hacer es volverte spam. Por lo que te recomendamos que tengas muy claro quién es tu público; cuáles son sus gustos y preferencias para que les llegues con cosas que realmente les pueda interesar.



Marketing digital orgánico

Tips:

- Crea publicaciones con fotos y/o vídeos de buen calidad.
- Brinda mensajes contundentes en donde expreses sus beneficios, vigencia, formas de pago, precio de venta, unidades disponibles etc.
- Pública en horas de mayor tráfico (mira tus estadísticas).
- No lo hagas muy frecuentemente para que no te vuelvas pesado.
- No necesariamente todas las publicaciones deben ser para vender, también intenta enseñar, entretener o divertir a tu público con buen contenido, y de seguro más de uno va a contactarte a preguntar dónde lo pueden conseguir.



Marketing digital pago

A diferencia del marketing orgánico, este si requiere de una inversión monetaria para lograr anunciar en redes sociales como Facebook y Instagram o buscadores como Google y Youtube. Para lograr un buen desempeño, te recomendamos tener en cuenta lo siguiente:

- Una buena estrategia de comunicación/marketing.
- Un objetivo de pauta claro: Alcance, interacción ó conversión.
- Una depurada segmentación del público: Edad, género, ubicación e intereses.
- Un Periodo de tiempo: Fecha de inicio y de finalización de la pauta.
- Presupuesto para la campaña: Cuánto dinero vas a invertir diariamente.
- Cantidad de publicaciones a pautar: Dentro de una campaña puede haber varias piezas promocionadas.



Marketing digital pago

Con la experiencia hemos podido identificar dos estrategias bastante contundentes para lograr cerrar las ventas de tu tienda.

La primera es llevando el tráfico que generes por tus anuncios directamente a tu tienda para que tus clientes hagan el proceso de compra por si solos.

En este caso debes ser muy explícito con la información que brindas; adicionalmente te recomendamos promocionar más que fotos, videos en donde se evidencie los beneficios y usos del producto ofertado, ya que son mucho más efectivos.

[Ver ejemplo aquí](#)



Marketing digital pago

La segunda es a través de leads; al momento de crear una pauta en Facebook y/o Instagram debes seleccionar el objetivo de obtener clientes potenciales.

Con esto lo que vas a lograr es que cuando un cliente esté interesado en tu producto, llene un formulario básico con sus datos, para que puedas contactarlo a cerrar la venta con la modalidad de la venta asistida ([Explicación venta asistida Pg. 29](#))

En el siguiente link te dejamos una guía completa (de unos aliados) en donde te explican cómo crear una campaña de leads a través de Facebook/Instagram.

<http://bit.ly/33kqPOC>





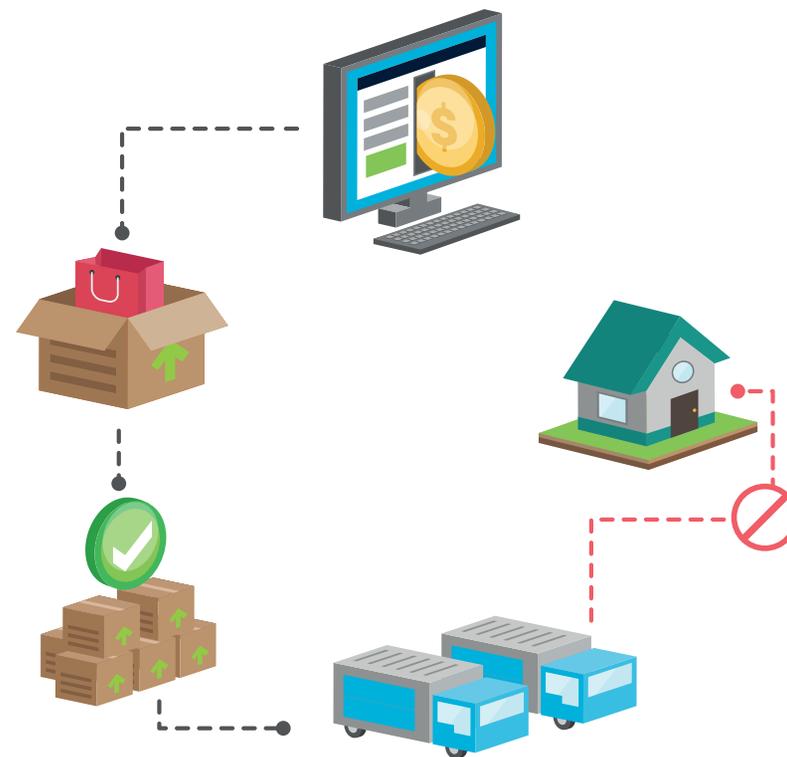
**03 / Gestión
de Novedades**

Gestión de novedades

Las **novedades de transporte** se presentan cuando no se logra hacer la entrega efectiva de un pedido. Es normal que se presenten, pero debes estar muy pendiente a **solucionarlas** ya que, si no se **gestionan**, estas se pueden convertir en **devoluciones**, las cuales te generan un **costo**.

Las 3 novedades más comunes son:

- No se encuentra la dirección ingresada para la entrega.
- El comprador no cancela el pago contra entrega.
- No se logra contacto con el comprador al momento de la entrega.



Nuestra gestión

Nuestra Gestión: Cada que se genere una novedad con alguno de tus pedidos, nosotros te lo informaremos al **correo electrónico** con el que registraste tu cuenta, con toda la información necesaria para que puedas pactar con tu cliente una solución de entrega, y una vez nos la comuniques (por el mismo correo), pasaríamos a informársela a la transportadora.

Para más información te recomendamos visitar los siguientes enlaces:

[\(Video\) Tips para evitar novedades](#)

[Manual para solucionar mis novedades](#)



Venndelelo

The logo features the word "Venndelelo" in a white, sans-serif font. The letters "nn" are highlighted in a light blue color. Below the "nn" is a stylized graphic consisting of a light blue curved line with two small circles at its ends, resembling a smile or a bridge.