

Guía para el dueño · con módulo Gestión

Todo lo del plan básico, más inventario, costo por plato, domicilios, tu propia página web y varias cajas.

Qué agrega el módulo Gestión

Además de todo lo del plan básico —menú, QR, tablero, caja y reportes— con Gestión tienes:

- **Salones y mapa de mesas:** dibuja tu restaurante como es.
- **Insumos y recetas:** cuánto cuesta cada plato de verdad.
- **Rentabilidad:** cuál plato te deja y cuál te cuesta.
- **Bodega e inventario:** se descuenta solo cuando el plato sale.
- **Compras:** el mercado completo en una pantalla.
- **POS y varias cajas:** cada una con su turno y su cajón.
- **Domicilios** de punta a punta.
- **Tienda web:** tu propia página de pedidos.
- **Equipo con roles:** cada quien entra a lo suyo.
- **Venta por persona** para repartir la propina.

Todo eso vive en el menú **Gestión**, arriba a la derecha.

Tu equipo: que cada quien entre a lo suyo

Esto es lo primero que vale la pena montar.

1. Entra a **Equipo**.
2. Crea un usuario por persona, con su rol: **mesero**, **cajero** o **administrador**.
3. Entrégale a cada quien el **código del restaurante** (sale arriba en Equipo), su usuario y su contraseña.

El mesero toma pedidos pero no ve reportes ni cambia precios. El cajero cobra pero no entra a lo administrativo.

■ Que nadie use tu usuario de dueño. Si todos entran con el tuyo, todas las ventas quedan a tu nombre y no vas a poder repartir propina ni saber quién hizo qué.

Salones y mapa de mesas

1. Gestión → **Salones**. Crea los que tengas: salón principal, terraza, segundo piso.
2. Gestión → **Mapa**. Arrastra las mesas hasta donde están de verdad.
3. Puedes cambiarles la forma (redonda, cuadrada, barra) y los puestos.

El mapa después te muestra **en vivo** el estado de cada mesa: libre, ocupada, por cobrar o llamando.

Insumos, recetas y cuánto cuesta cada plato

Esta es la parte que más cambia el negocio, y la que más trabajo da la primera vez. Vale la pena.

1. Gestión → **Insumos**. Carga lo que compras: arroz, carne, aceite, gaseosa. Con su unidad y su costo.
2. Gestión → **Food cost**. Crea la **receta** de cada plato: qué insumos lleva y cuánto de cada uno.
3. El sistema calcula el **costo real** del plato.
4. Gestión → **Rentabilidad**. Ahí ves, plato por plato, qué te cuesta, a cuánto lo vendes y cuánto te deja.

✓ Empieza por tus 10 platos más vendidos. Con esos ya vas a ver cosas que no te imaginabas.

■ **Casi siempre aparece una sorpresa: el plato que más vendes suele ser de los que menos margen dejan. Ahí es donde este módulo se paga solo.**

Una receta puede usar **otra receta** (una salsa base, por ejemplo). El sistema no te deja armar un círculo vicioso.

Bodega, compras e inventario

Compras: Gestión → Compras. Metes la factura completa del mercado en una sola pantalla. Todo entra a bodega y se recalcula el costo promedio de cada insumo.

Bodega: ves las existencias y el **kardex** —entradas y salidas, una por una—.

Lo que más sirve: cuando un plato sale de la cocina, sus ingredientes se descuentan **solos** de la bodega. No hay que contar a mano.

■ **Si te equivocaste en una compra, no la borres: anúlala. El sistema mete los movimientos contrarios y queda el rastro de qué pasó.**

Varias cajas y turnos

Puedes tener la caja principal, la barra y la de domicilios, cada una por su lado.

1. En **Mesas**, sección Autoservicio, agrega las cajas que necesites y actívalas.
2. Cada una tiene su propio **POS** para tomar pedidos.
3. Cada una abre y cierra su propio **turno**, con su base y su arqueo.

Si cierras un punto de venta, puedes **cerrar esa caja** con la ✕. El sistema no te deja si tiene cuentas sin cobrar o un turno sin cuadrar, y si ya vendió alguna vez, sus ventas se conservan en los reportes.

Domicilios

Por teléfono: Domicilios → + **Domicilio**. Primero los datos de entrega y después los productos — ese orden es a propósito: si el cliente cuelga a mitad de la llamada, al menos te queda a dónde y a quién llamar.

Escribe el **celular** primero: si ya pidió antes, su nombre y dirección se llenan solos. La libreta se va armando sola con el uso.

Después marcas cuándo **salió** y cuándo se **entregó**. Lo cobras en Caja.

■ **Entregar no es cobrar. La plata que va en la calle aparece aparte en el turno de caja, para que no parezca un faltante.**

Tu tienda web: la página de pedidos

Es tu propia página, con tu logo y tu menú, para que tus clientes pidan desde la casa.

1. Gestión → **Tienda web**.
2. Sube tu **logo** y revisa el nombre de tu restaurante.
3. Configura el **horario** de cada día. Fuera de esas horas la página avisa que está cerrado.
4. **Copia tu link** y pégalo en Instagram, en tu estado de WhatsApp o en un volante. No cambia nunca.
5. **Enciende la tienda** con el botón grande.

■ **El interruptor manda sobre el horario. Si se te llenó la cocina un viernes a las 8, apágalo y no entra ni un pedido más — aunque el horario diga que estás abierto. Vuelves a prenderlo cuando puedas.**

Antes de encenderla, ve a Gestión → **Cómo te pagan** y carga tu llave Nequi/Bre-B, tu cuenta y tu QR. Si no, el cliente elige transferencia y la página le dice que todavía no cargaste a dónde pagar.

Los pedidos que entren aparecen **de primeras y en rojo** en Domicilios, como **Por confirmar**. Los revisas y los aceptas o los rechazas.

■ **Un pedido de la calle no es una venta hasta que lo aceptas. Cualquiera en internet puede mandar uno, así que revisa antes de cocinar — sobre todo si dice que ya transfirió.**

Reportes y respaldos

Además de los reportes de siempre, con Gestión tienes **venta por persona** del equipo — sirve para repartir la propina por lo que cada quien vendió — y la pantalla de **Rentabilidad**.

Todo se exporta a **Excel y PDF**.

✓ Revisa Rentabilidad una vez al mes, cuando cambien los precios de tus proveedores. Es cuando un plato pasa de dejarte a costarte sin que te des cuenta.