

# Guía de uso para negocios



Unimos negocios de pueblos y barrios con sus vecinos

# ÍNDICE

1- Registro nuevo proveedor

2- Gestión puntos de venta

3- Gestión de promociones

4- Informes

# 1- Registro nuevo proveedor

Los negocios se pueden dar de alta en la dirección web:  
<https://aquíallado.es/merchant-create-input.action>

Deben registrar sus datos y subir el logo de su empresa

Al registrarse aparecerá un mensaje de que su solicitud está pendiente



Una vez su solicitud se acepte, plazo estimado 48 horas laborables, recibirán en el correo electrónico con el usuario (que será el mail dado de alta en la solicitud y contraseña de acceso)

¡Bienvenido a Aquíallado!

A continuación encontrarás los datos de acceso a tu cuenta.  
Usuario: [sgonzalez.eduardo@gmail.com](mailto:sgonzalez.eduardo@gmail.com)  
Contraseña: 78a6  
Puedes cambiar tu contraseña posteriormente desde el apartado Mi Cuenta

[Accede a tu cuenta](#)

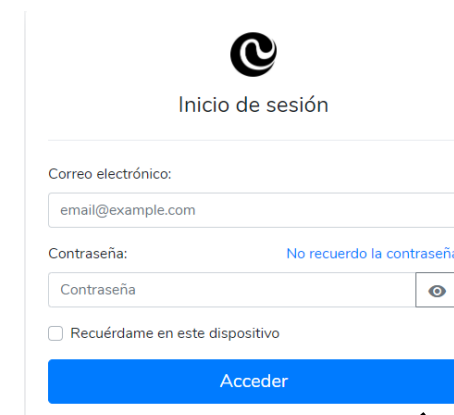
A screenshot of a web page titled 'Creación de nuevo proveedor'. The header is green with the 'aquíallado.es' logo and a 'BIENVENIDOS ESTA ABIERTO' sign. The main content area is white and contains a registration form. The form has two sections: 'Información relativa a la empresa' and 'Datos de contacto'. The 'Información relativa a la empresa' section includes fields for 'Nombre comercial', 'Dirección web', 'Teléfono de atención al cliente', and 'Descripción empresa'. The 'Datos de contacto' section includes fields for 'Nombre', 'Apellidos', 'Dirección de correo electrónico', and 'Teléfono de contacto'. There is a checkbox for 'No soy un robot' and a checkbox for 'Acepto los términos y condiciones. Puedo verlos aquí'. At the bottom of the form are two buttons: 'Atrás' and 'Enviar'. The footer of the page contains links for 'Política de privacidad', 'Política de cookies', 'Condiciones de uso', and 'Preguntas frecuentes', along with a 'vip@aquíallado.es' email address.

Vista web alta proveedores

# 1- Registro nuevo proveedor

Una vez recibido el usuario y la contraseña, el acceso para la administración de las promociones se realiza desde:

<https://www.colectivosvip.com/admin/login-input.action>



The screenshot shows a login form with the following fields and elements:

- Logo: A stylized 'e' inside a circle.
- Title: "Inicio de sesión"
- Form fields:
  - "Correo electrónico:" with a text input containing "email@example.com".
  - "Contraseña:" with a text input containing "Contraseña" and a toggle icon for visibility.
- Link: "No recuerdo la contraseña" in blue text.
- Checkbox: "Recuérdame en este dispositivo".
- Button: "Acceder" in blue.

Vista acceso gestión negocios

Desde el portal de gestión se pueden realizar 3 grandes acciones:

1-Crear promociones

2- Agregar puntos de venta

3- Revisar como rinde la promoción

1. Desde aquí podrás crear la promoción



3. Revisa como rinde tu promoción aquí

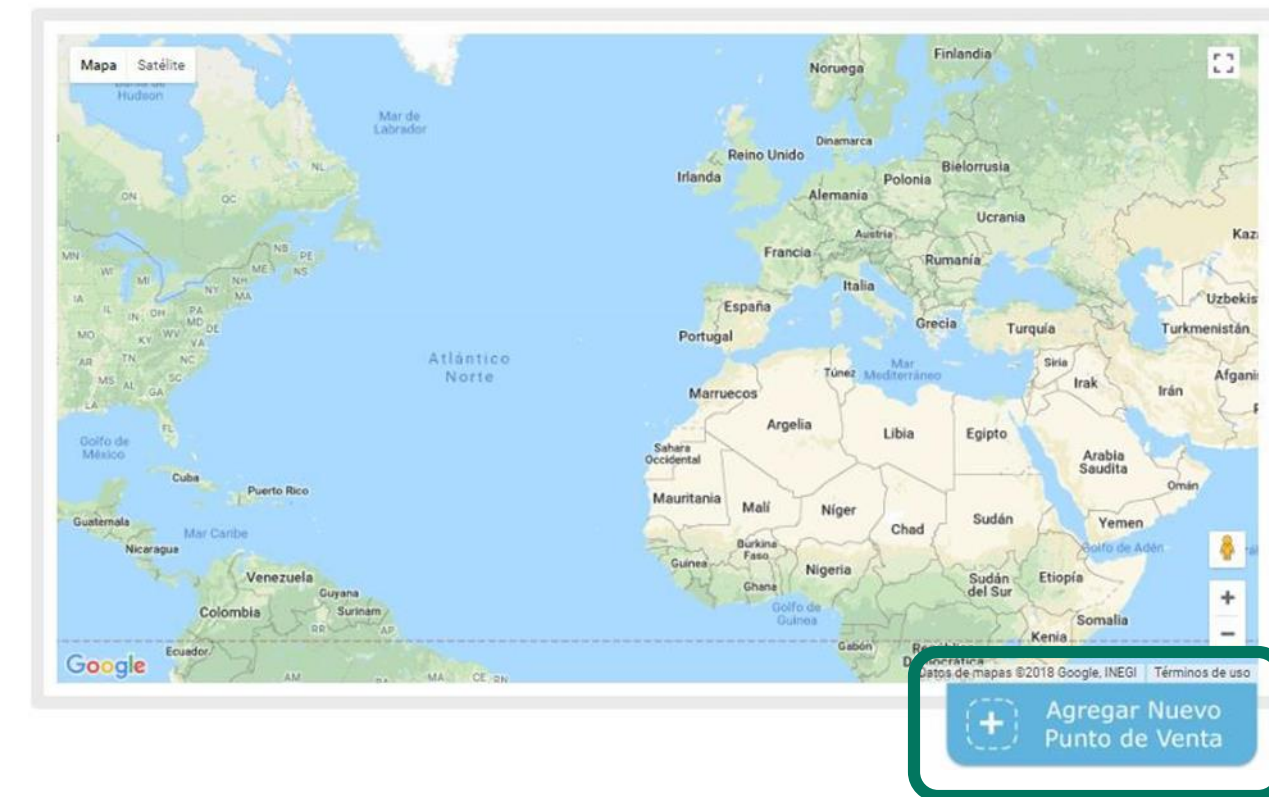
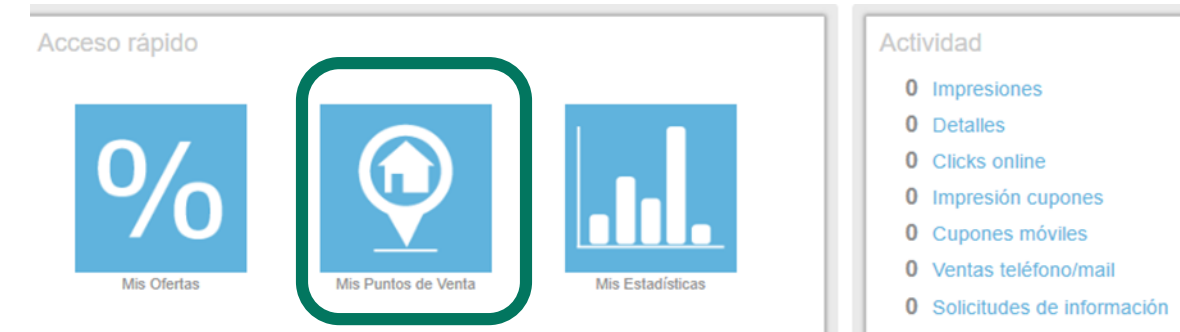
Vista web gestión negocios

## 2- Gestión punto de venta

Si la promoción esta vinculada a uno o más puntos de venta físico, desde aquí podrás agregarlos para que tus clientes puedan encontrarte más fácilmente.

Para agregar un punto de venta

**Mis puntos de venta> Agregar nuevo punto de venta**



## 2- Gestión punto de venta

Debemos incluir los datos del punto de venta

El horario de apertura es importante detallarlo correctamente para evitar inconvenientes a los posibles compradores

Una vez introducidos todos los datos debes pinchar en la parte superior al icono  para guardar

**Nombre:**

**Dirección:**

**Código postal:**

**Ciudad:**

**Teléfono:**

**Dirección de correo electrónico:**

**Horario de apertura:**

**Notas del horario de apertura:**



**Latitud:**

**Longitud:**

# 3- Gestión de promociones

La plataforma ofrece visibilidad a los negocios mediante promociones.

Para dar de alta una promoción:

**Mis ofertas> Crear nueva oferta**





# 3- Gestión de promociones

## Título

- Indica aquello que desees comunicar en tu promoción.
- Debe ocupar sólo una línea para garantizar una lectura fácil y rápida para el usuario.
- Debe explicar el beneficio o aquello que se promociona de forma resumida y clara.

### No incluyas:

- Signos de exclamación e interrogación, palabras en mayúscula, negritas y subrayados.
- Referencias al descuento ya que lo tendremos indicado en la pestaña superior azul.

The screenshot displays a web interface for managing promotions. At the top, there is a navigation bar with links: Mis Marcas, Mis Ofertas, Mis Puntos de Venta, Mis Estadísticas, and Ayuda. Below this, there are icons for saving and refreshing. The main form contains the following fields:

- Idioma por defecto:** A dropdown menu set to 'Español'.
- Título:** A text input field containing 'Motivamos empleados, fidelizamos'.
- Tipo de moneda:** A dropdown menu set to 'Euro (€)'.
- Tipo de descuento:** A dropdown menu set to '% de descuento'.
- El descuento aplicado en porcentaje (%) será:** A text input field.
- PVP original (sin descuento):** A text input field.
- PVP final (con descuento):** A text input field.
- Descripción:** A large text area.

To the right of the form is a preview of the promotion card. It features a blue banner with '-0%' and 'Envío gratuito'. Below this is a placeholder image with a warning icon. The card also displays the 'ColectivosVip' logo, the title 'Motivamos empleados, fidelizamos', the date 'Hasta el 31/12/2014', and a star rating section labeled 'X comentario(s)'.

Vista alta promociones



# 3- Gestión de promociones

## Tipo de descuento

Aconsejamos huir de las opciones PRECIO ESPECIAL / OTRO ya que son opciones poco atractivas para el usuario.

Es preferible escoger cualquier otra opción como 2x1, precio desde x€, Hasta % de dto... ya que son ventajas mucho más claras e interesantes.

Mis MarcasMis OfertasMis Puntos de VentaMis EstadísticasAyuda

Idioma por defecto:  
Español

Título:  
Motivamos empleados, fidelizamos

Tipo de moneda:  
Euro (€)

Tipo de descuento:  
% de descuento

El descuento aplicado en porcentaje (%) será:  
PVP original (sin descuento):  
PVP final (con descuento):

Descripción:

-0%

Envío gratuito

ColectivosVip

Motivamos empleados, fidelizamos

Hasta el 31/12/2014

X comentario(s)

Tipo de descuento:

Seleccionar...

Seleccionar...

% de descuento

Desde % de descuento

Hasta % de descuento

€ de descuento

Desde € de descuento

Hasta € de descuento

2x1

3x2

4x3

Regalo

Pack

Precio especial

Sorteo

Otro

# 3- Gestión de promociones

## Descripción

Indica todo aquello necesario para conocer la promoción.

No incluyas palabras en mayúsculas y subrayados para mejorar la lectura.

No destagues la marca, ya la tendremos indicada en el logo y en las fotografías.

No incluyas URL'S, páginas web y teléfonos que puedan confundir al usuario a la hora de acceder a la promoción.

Descripción:

Descripción del valor añadido:

Envío gratuito

Imagen:

Documentos adjuntos:

Método de canje:

CUPÓN CUPÓN MÓVIL TELÉFONO ONLINE



# 3- Gestión de promociones

## Descripción de valor añadido

Este campo es exclusivo para indicar únicamente una ventaja destacable para el usuario (incluido en rebajas, regalo de bienvenida, envío gratuito, financiación sin interés...).

No incluyas:

- Palabras en mayúscula
- Negritas
- Subrayados
- Signos de exclamación e interrogación.

Descripción:

Descripción del valor añadido:

Envío gratuito

Imagen:

Nueva imagen

Documentos adjuntos:

Nuevo adjunto

Método de canje:

CUPÓN CUPÓN MÓVIL TELÉFONO ONLINE



# 3- Gestión de promociones

## Imagen

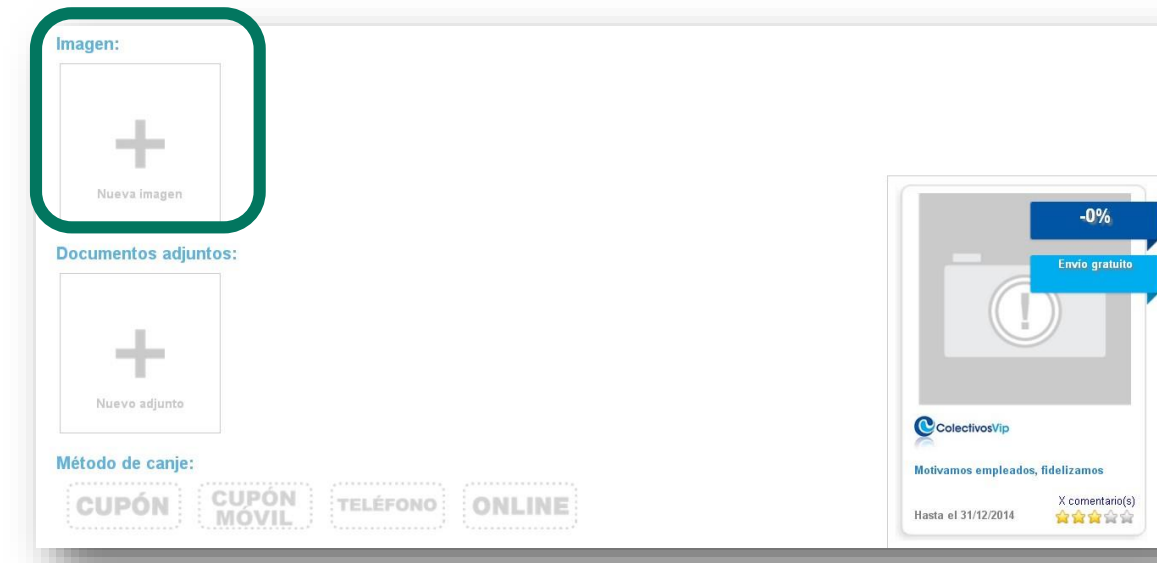
Pueden añadirse hasta un total de 10 fotografías del producto/servicio.

Formato JPG o PNG con tamaño 300X300 (cuadrado) y resolución mínima 72ppp.

La primera fotografía que coloque será la que se muestre en el portal.

### IMPORTANTE:

- No se admitirá ninguna imagen que no sea legible, clara y nítida.
- Quedan excluidas todo tipo de fotografías con textos, números u otro tipo de letras y signos, para así mantener la estética y el criterio de calidad de la plataforma



# 3- Gestión de promociones

## Documentos adjuntos

Si quieres añadir un DOCUMENTO ADJUNTO habrá que escribir en la DESCRIPCIÓN:

“Consulta todos los detalles de la promoción en Más información.”

- Sólo puede subirse un documento por promoción en formato PDF.



# 3- Gestión de promociones

## Método de canje

1

**CUPÓN:** El sistema genera uno automáticamente, pero si lo prefiere, puede incluir una imagen personalizada en JPG o PNG de tamaño 300x300 con opción a introducir el código de barras.

Hay 2 opciones :

**Cupón:** se puede imprimir o mandar por mail

**Cupón móvil:** para canjear hay que mostrar el móvil

2

**TELÉFONO O E-MAIL.** El sistema pedirá un n° de teléfono o un mail donde dirigirse a canjear la oferta

3

**ONLINE:** indicar la URL de la web del comercio (sólo para comercios con web de ventas propia)

Método de canje:

CUPÓN CUPÓN MÓVIL TELÉFONO ONLINE

Condiciones de canje:

Período de validez:

Fecha inicio: 15/02/2016

Fecha fin: 31/12/2014

Copyright © 2010-2016 Vip District S.L. - [Términos del servicio](#) - [Contacta con nosotros](#)  
ColectivosVip - Parc Tecnològic BCNord, c/ Marie Curie s/n - E-08042 Barcelona (Spain) - Tel.902 002 080 - Fax 902 002 081

-0%  
Envío gratuito

ColectivosVip

Motivamos empleados, fidelizamos

Hasta el 31/12/2014

X comentario(s)

**Importante:** anotar todas las aclaraciones y condiciones a las cuáles aplique la oferta.



# 3- Gestión de promociones

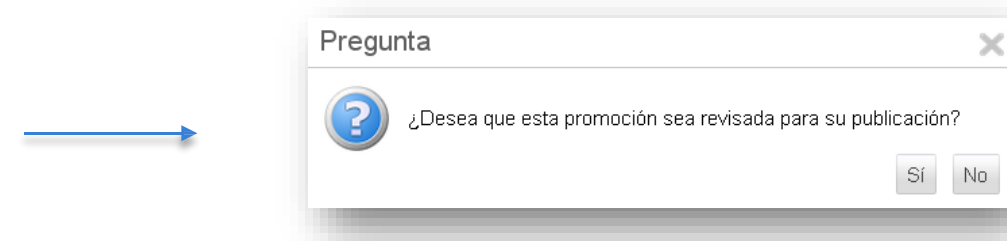
## ¿Cómo guardar mi promoción?

En la parte superior derecha de cada una de las promociones, podemos observar estos 4 iconos. Para guardar nuestra promoción, debemos seleccionar el disquete.



**Sí:** La oferta se guardará y quedará en estado “A REVISAR”.  
En un plazo aproximado de 48 horas laborables se revisará la promoción y se publicará la misma

**No:** La oferta se guardará y quedará en estado “BORRADOR”.



# 3- Gestión de promociones

## ¿Cómo ha quedado mi promoción?



Vista previa

No eliminar **NUNCA** ya que se perderá el historial de promociones

# 4- Informes

## Conoce el rendimiento de tus promociones.

Podrás escoger todas las promociones o bien ver el rendimiento una a una.

Por eso, NO ELIMINE NUNCA una promoción en el caso que ya esté caducada, ya que si lo haces, no podrás compararlas entre si.

Por eso, siempre que vayas a realizar una nueva oferta, DEBES “CREAR NUEVA OFERTA”.

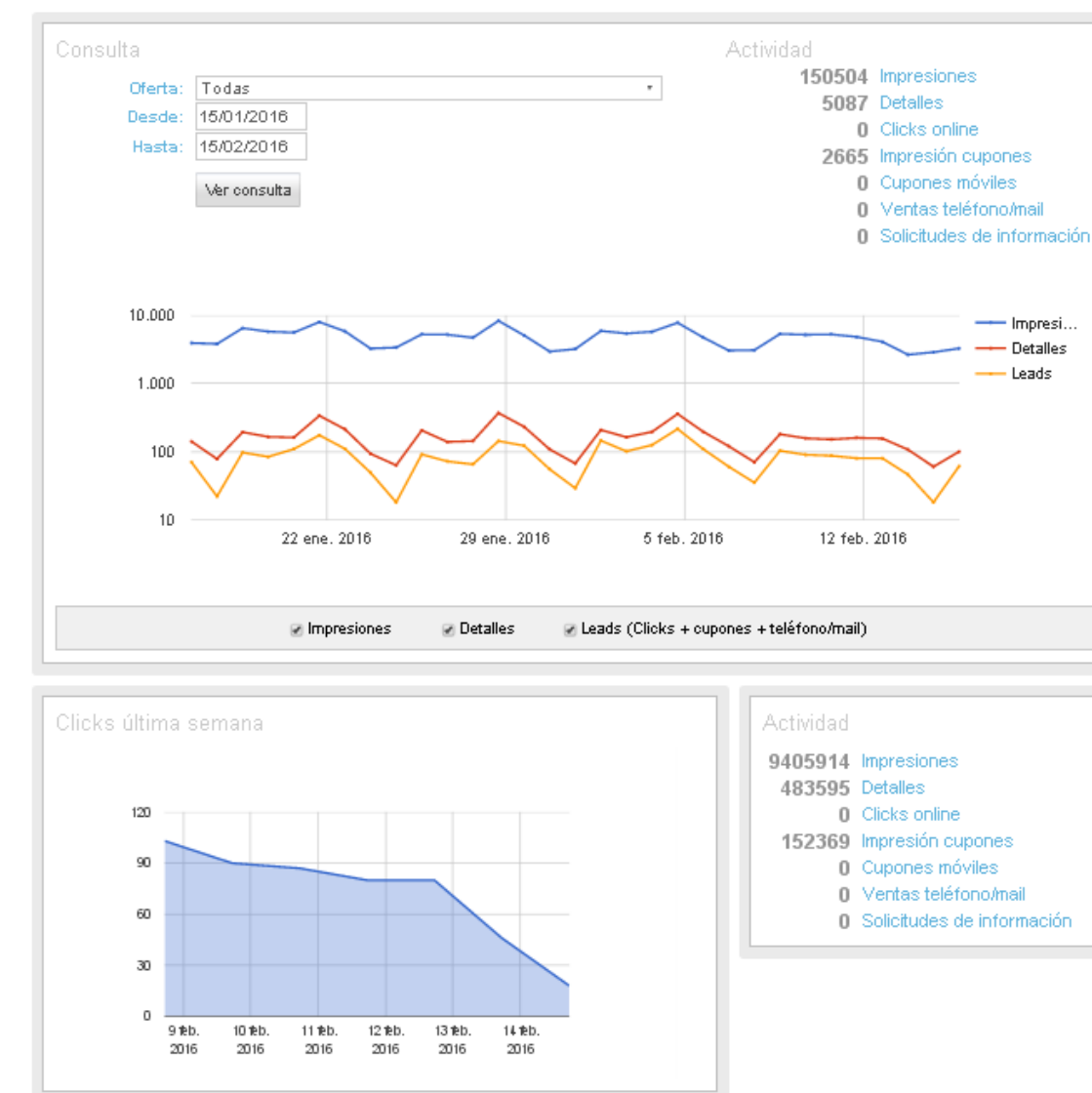
**Impresiones:** N° de veces que se ha visualizado la promoción navegando dentro del portal. Ej: al entrar en la categoría, al subir o bajar la pantalla, etc. Es decir, se trata del n° de impactos visuales.

**Detalles:** N° de veces que el usuario ha entrado en la promoción para ver las fotografías, la descripción, las condiciones, etc. Es decir, la oferta.

**Clicks online:** N° de clicks en el botón de comprar online en el caso que ese sea el tipo de canje escogido.

**Impresión cupones:** N° de clicks en el botón de imprimir cupón en el caso que ese sea el tipo de canje escogido, se hayan entregado finalmente a la tienda o no.

**Ventas teléfono/email:** N° de clicks en el botón de comprar por teléfono en el caso que ese sea el tipo de canje escogido y en el cual los usuarios ven estos datos de contacto.



# Guía de uso para negocios



Unimos negocios de pueblos y barrios con sus vecinos