



MANUAL DE OPERACIÓN

Catálogos Web

Su inventario convertido en una revista digital que se comparte por un enlace: con fotos, precios propios, existencia y un botón para que el cliente arme el pedido y se lo mande por WhatsApp. Sin tienda en línea, sin pagos y sin exponer su sistema.

DIRIGIDO A

Quien vende y publica

REQUIERE

Licencia Catálogos Web

EJEMPLO

Una tienda de hardware

Qué cubre este manual

Un Catálogo Web es la forma más corta que tiene su empresa de mostrar lo que vende: usted elige qué artículos entran, con qué precio y con qué cara salen, y el sistema le devuelve un enlace. Eso es todo lo que hay que compartir.

El cliente abre el enlace en su celular, ve los productos con foto y precio, toca **Agregar** en lo que quiere y a usted le llega el pedido por WhatsApp. **No hay carrito con pagos, ni cuentas, ni claves: hay una conversación que empieza con el pedido ya armado.**

1 Qué es un catálogo web

Y sobre todo, qué no es: dónde termina y dónde empieza una tienda.

2 Las dos vitrinas de la Red

sirett.net y mercadomayorista.net: a quién le habla cada una.

3 Antes de empezar

Licencia, permiso y el inventario que hace falta tener listo.

4 El módulo y su lista

Dónde está, qué dice cada columna y qué hace cada botón.

5 La presentación

Nombre, tema, colores, tipografía y logo: la cara del catálogo.

6 Los precios

Dos niveles, ajuste, redondeo, IVA y el catálogo sin precios.

7 Existencia, contacto y vigencia

Qué bodega manda, qué se muestra y hasta cuándo vive.

QUÉ CUBRE ESTE MANUAL

8

El contenido: los filtros

El catálogo no se llena a mano: se describe y se llena solo.

9

Los cuatro diseños

Revista, Comercio, Escaparate y Lista, con muestras reales.

10

Público o privado

Aparecer en la vitrina o circular solo por enlace.

11

La Vitrina de la Red

Cómo se ve su empresa en la portada de sirett.net y de mercadomayorista.net.

12

Lo que ve y hace su cliente

La revista, la ficha, el pedido y el mensaje de WhatsApp.

13

Medir la efectividad

Quién entró, qué miró y cuántos terminaron escribiéndole.

14

Mantener y dar de baja

Cuándo se actualiza, cómo se retira y cuánto tarda en desaparecer.

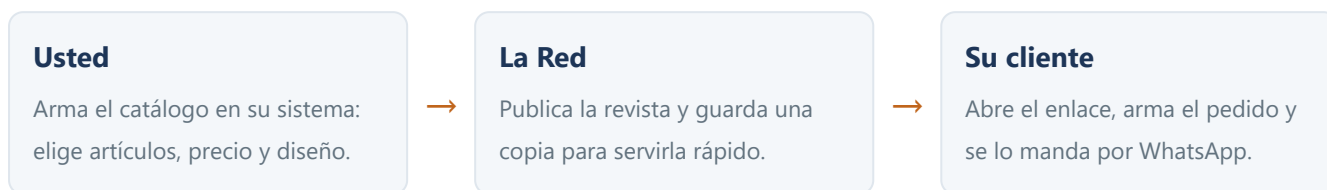
El ejemplo que se usa

Todas las capturas salen de un caso montado para este manual: **Bytemax**, una tienda de hardware de computadoras con doce artículos en inventario, seis familias, doce marcas y una bodega de tienda. Con ese mismo inventario se publicaron **cuatro catálogos distintos**, uno por cada diseño, para que usted vea el mismo producto con cuatro caras diferentes.

Los enlaces, los precios y las estadísticas que aparecen en las imágenes son los de esos catálogos mientras estuvieron publicados. Al terminar el manual se retiraron, que es exactamente lo que explica el capítulo 14.

1. Qué es un catálogo web

Es una **revista digital de productos**: una página con sus artículos, sus fotos y sus precios, publicada en un servidor de la Red SiReTT, a la que se llega por un enlace único.



LO QUE SÍ ES

- **Un escaparate con enlace propio.** La dirección es del tipo `sirett.net/c/6rwdJ8NUS5Rpu8hL` : un código que no se puede adivinar. Nadie llega a su catálogo cambiando un número en la dirección.
- **Una revista que se rearma sola.** Usted describe qué debe contener (por familia, por marca, por existencia) y el catálogo se llena con lo que haya en su inventario en ese momento.
- **Un canal de pedidos por WhatsApp.** El cliente arma la lista y el mensaje le llega a su número con los códigos, las cantidades y el total ya escritos.
- **Una medición.** Cuánta gente entró, qué productos miró, qué agregó y cuántos terminaron escribiéndole. Eso es el capítulo 13.

El sistema no queda expuesto. La revista la sirve un servidor de la Red, no el suyo. Su sistema solo entrega lo que el catálogo publica: código, descripción, foto, precio y existencia si usted la activa. Ni costos, ni proveedores, ni clientes, ni ningún otro dato interno.

1.1 Y lo que no es

Conviene tenerlo claro desde el principio, porque marca la diferencia entre este módulo y una tienda en línea.

No tiene	Qué significa en la práctica
Pagos	No hay tarjeta, ni SINPE, ni pasarela. El pedido llega por WhatsApp y usted lo cobra como cobra siempre. Si necesita cobrar en línea, eso es la Tienda Web con pasarela de pago, que es otro producto del sistema.
Cuentas de usuario	El visitante no se registra ni inicia sesión. Entra, mira y escribe. El pedido que arma vive en su propio teléfono hasta que se lo manda.
Reserva de existencias	Agregar algo al pedido no aparta nada en su bodega. La existencia se muestra como referencia, y el pedido lo confirma usted.
Facturación	El catálogo no genera documentos. Cuando el pedido se concreta, usted lo levanta en el sistema como cualquier otra venta.

Piénselo como **el catálogo impreso que repartía**, pero que ahora se comparte por un enlace, se actualiza solo, muestra si hay existencia y trae un botón que le arma el pedido en su WhatsApp.

Cuándo NO usar un catálogo web. Si necesita que el cliente pague en línea, que se registre, que vea su historial o que las existencias se aparten al momento, lo que necesita es la Tienda Web. El catálogo está pensado para el negocio que vende conversando.

2. Las dos vitrinas de la Red

La Red SiReTT publica en dos sitios distintos, y no son lo mismo: cada uno le habla a un público diferente. Al crear un catálogo, lo primero que el sistema le pregunta es en cuál va.

La pregunta que abre la creación de todo catálogo. Se contesta una sola vez.

Vitrina	Para qué está pensada
sirett.net Detalle	Le vende al consumidor final . Es la vitrina de tiendas, farmacias, ferreterías, jugueterías y sodas: precios de detalle, IVA incluido, unidades sueltas.
mercadomayorista.net Mayoreo	Le vende a otros comercios . Es la vitrina de distribuidores e importadores: precios por mayor, pedidos mínimos, condiciones de crédito.

La vitrina no se puede cambiar después. Se elige al crear el catálogo y queda fija. No es un capricho: los precios y la presentación se arman para un público concreto. Si usted le vende a los dos públicos, **crea un catálogo para cada uno**: es lo normal, y así cada quien ve el precio que le corresponde.

El **enlace funciona igual en las dos**: se comparte por WhatsApp y abre la revista sin importar dónde esté publicado. Lo que decide la vitrina es **en cuál directorio aparece** su empresa, es decir, quién lo encuentra sin conocerlo de antes.

3. Antes de empezar

Tres cosas tienen que estar en su lugar: la licencia, el permiso y el inventario. Las dos primeras son de una vez; la tercera es la que decide si su catálogo se ve bien o se ve pobre.

1 La licencia Catálogos Web

DÓNDE ESTÁ Administración → Licencias

El módulo se activa con la licencia **Catálogos Web** **LICENCIA**. Si no la tiene contratada, la opción del menú no aparece. Su paquete define además **cuántos catálogos** puede tener y **cuántos de ellos pueden ser públicos**; el sistema se lo avisa si llega al tope.

2 El permiso Administrar Catálogos Web

DÓNDE ESTÁ Usuarios → Registrar o editar un usuario

Dentro de su empresa, solo los usuarios con ese permiso ven el módulo y pueden crear, editar o retirar catálogos. Es un permiso de **publicación**: quien lo tiene decide qué precios de su empresa quedan visibles en internet. Déselo a quien maneja la lista de precios, no a todo el mostrador.

3 El inventario listo

DÓNDE ESTÁ Inventario

Un catálogo no arregla un inventario incompleto: lo publica tal como está. Lo que conviene tener antes de publicar es lo de la página siguiente.

3.1 Lo que el inventario tiene que tener

Dato	Por qué importa
Fotografía	Es lo primero que mira el cliente. Un artículo sin foto sale con un recuadro gris que deslucе la página entera. Si no alcanzó a fotografiar todo, use el filtro Fotografía: solo con foto del capítulo 8 y publique nada más lo que sí tiene retrato.
Descripción entendible	La revista muestra la descripción primaria. "MON-SS-27F" es un código; "Monitor Samsung Odyssey 27 pulgadas FHD 240 Hz" es lo que la gente busca.
Información pública	El campo <i>Información Pública</i> del artículo es el texto que sale en la ficha, bajo el título Características . Es su espacio para explicar el producto sin llenar de detalles la descripción.
Familia y marca	Además de ordenar, son filtros del catálogo y los dos selectores que su cliente usa dentro de la revista para encontrar algo.
Precio de lista	El catálogo publica un nivel de precio existente (Precio 2, Precio 3...), no un precio escrito a mano. Si el nivel está en cero, el artículo sale sin precio.
Existencia en una bodega	Solo si va a mostrar disponibilidad. El catálogo lee una bodega: la que usted indique como bodega de referencia.

El artículo tiene que ser público. En el artículo, pestaña **Catálogo**, el campo **Catálogo Web** define quién lo puede ver. Con "Público" entra en las revistas; con los otros niveles queda reservado a clientes o usuarios del sistema. El filtro de contenido trae activada la casilla *Incluir solo artículos públicos*, y conviene dejarla así.

Pestaña **Catálogo** del artículo. Arriba a la izquierda, el nivel de visibilidad; Tema, Departamento y Temporada también sirven como filtros del catálogo.

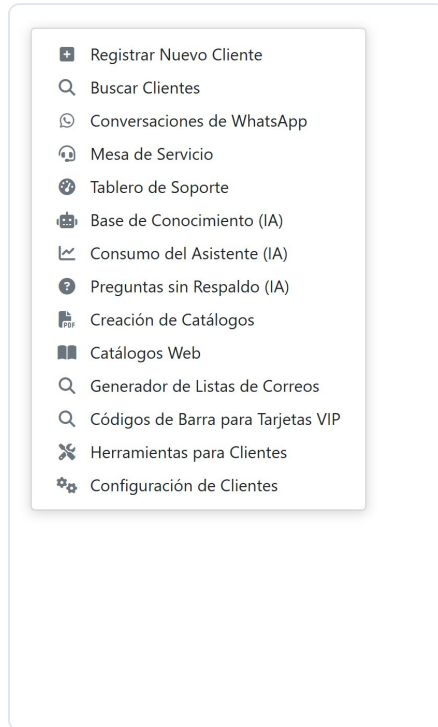
4. El módulo y su lista

Catálogos Web vive en el menú **Clientes**, junto a todo lo que mira hacia afuera de la empresa. No está en Inventario ni en Diseño: aunque publique artículos, lo que hace es hablarle a sus clientes.

Dos entradas del menú se parecen y no son lo mismo:

- **Creación de Catálogos** arma un **PDF** imprimible con sus artículos, para mandar por correo o llevar impreso.
- **Catálogos Web** es este módulo: publica una **página en internet**, viva y con pedidos.

La primera vez la lista está vacía y solo se ve el botón **Nuevo Catálogo**. Después, cada fila es un catálogo con su enlace debajo del nombre, listo para copiar.



Menú **Clientes**.

Catálogos Web

Revistas digitales de productos publicables en las vitrinas de la Red

+ Nuevo Catálogo

Refrescar

Catálogo	Artículos	Tema	Vigencia	Sitio	Vitrina	Estado	Acciones
Bytemax - Cotización Corporativa Q3 https://sirett.net/c/rZTyIzkb00RjcqMb	12	Lista	2026-09-30	Detalle sirett.net	Privado	Activo	
Bytemax - Monitores Gamer https://sirett.net/c/0pHP1BBN4mollm1S	3	Escaparate	Sin vencimiento	Detalle sirett.net	Público	Activo	
Bytemax - Lista Mayorista https://mercadomayorista.net/c/SFCDFLN2Z3Y5IO7r	12	Comercio	Sin vencimiento	Mayoreo mercadomayorista.net	Público	Activo	
Bytemax - Catalogo General https://sirett.net/c/6rwdJ8NUSS5Rp8hL	12	Revista	Sin vencimiento	Detalle sirett.net	Público	Activo	

Acerca de los Catálogos Web

Un Catálogo Web es una revista digital de productos que se publica en línea con un enlace único, sin exponer el sitio de su sistema. Usted elige los artículos, define hasta dos precios (con un porcentaje de ajuste) y comparte el enlace; sus clientes lo consultan, arman un carrito y le escriben por WhatsApp. No es una tienda en línea: no maneja pagos ni sesiones.

La lista con los cuatro catálogos del ejemplo. El enlace de cada uno va bajo su nombre.

4.1 Qué dice cada columna

Columna	Qué le está diciendo
Artículos	Cuántos artículos cumplen los filtros en este momento . Este número cambia solo cuando cambia su inventario.
Tema	El diseño con el que se está viendo: Revista, Comercio, Escaparate o Lista.
Vigencia	"Sin vencimiento", o la fecha en que el catálogo deja de servirse. Un catálogo vencido no muestra precios viejos: sencillamente ya no abre.
Sitio	La vitrina donde se publica, con el dominio de su enlace.
Vitrina	Público = aparece en el directorio del sitio. Privado = solo llega quien tenga el enlace. Debajo aparece el giro con el que su empresa figura en el directorio.
Estado	Activo = el enlace abre. Un catálogo apagado no abre para nadie, aunque conserva su enlace y su configuración.

LOS BOTONES DE CADA FILA

- **Editar** abre la presentación del catálogo (capítulos 5 a 7).
- **Descargar** le da el código QR del enlace, para imprimirlo en el mostrador, en la factura o en un volante.
- **Efectividad** abre las estadísticas del catálogo (capítulo 12).
- **Apagar** lo saca de circulación sin borrarlo: el enlace deja de abrir y se puede volver a encender cuando quiera.
- **Eliminar** lo borra de verdad. Primero se retira de la Red y después se borra aquí; si la Red no confirma la baja, no se borra nada y el sistema le pide reintentar.

El botón Refrescar. Arriba a la derecha, vuelve a preguntar a la Red el estado de sus catálogos y recuenta los artículos de cada uno. Úselo cuando acabe de cambiar algo en el inventario y quiera ver el efecto sin esperar.

5. La presentación

Al crear el catálogo, el sistema le entrega enseguida su enlace y su código QR, y lo deja en la pantalla de **presentación**: aquí se define la cara del catálogo. Qué artículos entran se define aparte, en **Contenido** (capítulo 8).

Encabezado del editor: enlace, código QR y la primera fila de decisiones.

Campo	Qué hace
Nombre	Es el titular de la revista y el nombre con el que su empresa aparece en el directorio. "Bytemax - Catálogo General" dice más que "Catálogo 1".
Descripción	El párrafo bajo el titular. Es el lugar para las condiciones: entregas, pedido mínimo, crédito, garantía, cobertura. Su cliente lo lee antes que los precios.
Tema visual	La estructura de la página: Revista, Comercio, Escaparate o Lista. Es el capítulo 9 completo.
Colores	Siete paletas (Índigo, Esmeralda, Océano, Coral, Vino, Violeta, Grafito) o el color propio del tema.
Fuente	Seis tipografías: Moderna, Elegante, Fuerte, Amable, Titular y Técnica.
Logo	Por defecto sale el logo de su empresa. Puede subir otro (PNG con fondo transparente, máximo 2 MB) para armarle a un cliente un catálogo con la marca de él.

Nada se aplica hasta que presiona Guardar. Cambiar un selector solo cambia lo que usted ve en pantalla. La revista publicada se actualiza cuando guarda: ahí sube una versión nueva y la Red la recoge. Es el error más frecuente de todos: "lo cambié y no se ve".

6. Los precios

El catálogo no lleva precios escritos a mano: publica un **nivel de lista** de su inventario, con un ajuste y un redondeo opcionales. Así, cuando usted cambia sus precios, el catálogo cambia con ellos.

Precios del catálogo

Precio A - nivel de lista: Precio 2 (dropdown)

Ajuste A (%): 0.00 (input)

Redondeo A: 2 decimales (1234,56) (dropdown)

Etiqueta A: Detalle (dropdown)

☐ Mostrar un segundo precio (por ejemplo, Mayoreo)

Precio B - nivel de lista: Precio 3 (dropdown)

Ajuste B (%): 0.00 (input)

Redondeo B: 2 decimales (1234,56) (dropdown)

Etiqueta B: Mayoreo (dropdown)

Impuesto en los precios: Precios con IVA incluido (dropdown)

☐ Catálogo informativo, sin precios

El sistema convierte el precio según cómo estén registrados; el catálogo mostrará la aclaración correspondiente.

El bloque de precios. El segundo precio aparece solo si marca la casilla.

Campo	Qué hace
Nivel de lista	De Precio 2 a Precio 15, los mismos de su inventario. Por convención Precio 2 es detalle y Precio 3 mayoreo, pero usted publica el que quiera.
Ajuste (%)	Un porcentaje sobre ese nivel. Positivo sube, negativo baja: -8 publica un 8% por debajo de la lista; 15 publica con quince puntos encima. Es la herramienta del mayorista : le entrega a su detallista el catálogo con la ganancia de él ya incluida.
Redondeo	Desde dos decimales hasta centenas. Sirve para que un precio calculado no salga con céntimos: vea el recuadro de abajo.
Etiqueta	El rótulo que acompaña al precio en la revista: "Detalle", "Mayoreo", "Convenio", "Precio socio". Escríbalo en el lenguaje de su cliente.
Segundo precio	Marcando la casilla, la revista muestra dos precios por artículo (por ejemplo detalle y mayoreo) para que el cliente vea a partir de cuánto le conviene el volumen.

El IVA se convierte, no se copia. Si sus precios están registrados con impuesto incluido y el catálogo se declara **sin IVA**, el sistema divide y aparecen cifras como **₡3.274,34**. Es correcto, pero se ve mal en una lista de mayoreo. La solución es el **Redondeo**: puesto en "Entero", esa misma cifra sale como **₡3.274**.

6.1 IVA, y el catálogo sin precios

Impuesto en los precios tiene dos opciones y las dos son legítimas; lo que no se vale es equivocarse, porque el cliente compara contra lo que le van a cobrar.

Opción	Cuándo
Precios con IVA incluido	Venta al consumidor final. El precio que ve es el que paga. La revista lo aclara con una etiqueta bajo el titular.
Los precios NO incluyen IVA	Venta entre comercios, donde el impuesto se maneja aparte y todos comparan sobre el precio neto.

La casilla **Catálogo informativo, sin precios** publica la revista completa —fotos, descripciones, existencia— **sin ninguna cifra**. Sirve para lo que se cotiza caso por caso: proyectos, maquinaria, servicios, listas que cambian a diario. El cliente pide por WhatsApp y usted le pasa el precio.

UN EJEMPLO CON NÚMEROS

El mismo monitor del ejemplo, publicado en los dos catálogos de Bytemax:

En el catálogo	Configuración y resultado
General sirett.net	Precio 2, sin ajuste, con IVA incluido, etiqueta "Detalle" → ₡130.000,00
Lista Mayorista mercadomayorista.net	Precio 3, sin ajuste, sin IVA, redondeo entero, etiqueta "Mayoreo" → ₡97.788
Cotización corporativa privado	Precio 2 con ajuste -8% , con IVA, etiqueta "Convenio" → ₡119.600

El cálculo se hace en su sistema. La Red nunca ve sus costos ni sus reglas de precio: recibe únicamente el precio final ya publicado. Los porcentajes y las conversiones ocurren dentro de su SiReTT.

7. Existencia, contacto y vigencia

Tres decisiones que cambian bastante la conversación: cuánta existencia enseña, a qué número le escriben y hasta cuándo vive el catálogo.

Existencia y contacto

Bodega de referencia

Tienda Principal

Mostrar existencia

Disponible / Agotado

Vence (opcional)

mm/dd/yyyy

Número de WhatsApp del vendedor

50622001100

Solo dígitos, con código de país. Es el número al que le escriben desde el catálogo para pedir.

Publicación en la Vitrina de la Red

El bloque de existencia y contacto.

Campo	Qué hace
Bodega de referencia	La bodega cuya existencia se publica. Si deja "(Sin bodega específica)" el catálogo no puede mostrar disponibilidad. Elija la bodega desde la que realmente despacha lo que se pida por ahí.
Mostrar existencia	Tres niveles, en la tabla de abajo.
Vence	Fecha en que el catálogo deja de abrir. Ideal para promociones y listas de temporada: no hay que acordarse de bajarlo.
WhatsApp del vendedor	Solo dígitos, con código de país (50622001100). Es el número al que llegan los pedidos de ese catálogo, y puede ser distinto en cada uno: así sabe por cuál entró el cliente.

Mostrar existencia	Qué ve el cliente y cuándo conviene
No mostrar	Ni una palabra de existencia. Para catálogos de temporada o cuando trabaja sobre pedido y el inventario no dice nada útil.
Disponible / Agotado	Una etiqueta verde o gris. Es la opción más segura para el consumidor final: evita el viaje en balde sin publicar cuánto tiene.
Cantidad exacta	"15 disp.". Es lo que espera un comprador mayorista, que necesita saber si le alcanza para su pedido. Piénselo dos veces si no quiere que su competencia lea sus volúmenes.

8. El contenido: los filtros

Aquí está la idea más importante del módulo: **usted no escoge artículos uno por uno. Usted describe qué artículos entran, y el catálogo se llena solo.**

Un catálogo con el filtro **Familia: Monitores** no contiene "estos tres monitores": contiene **los monitores**. El día que registre uno nuevo, entra solo. El día que descontinúe otro, sale solo.

Los filtros se combinan entre sí con **y**: un artículo entra si cumple **todos** los que usted haya puesto. Los que deje en "Todas" o "Sin filtro" no se aplican.

Filtro	Para qué sirve
Código / Descripción	Texto contenido en el código o en la descripción. Útil cuando su nomenclatura ya separa las líneas: todo lo que diga "GAMER", todo lo que empiece por "TIN-".
Lista de Consulta	Toma una lista que usted ya armó a mano en el sistema. Es la salida cuando la selección no responde a ninguna regla: los veinte productos de la feria.
Existencia mínima	Publica solo lo que tenga al menos esa cantidad en la bodega de referencia. Con 1 , su catálogo no muestra nada agotado.
Familia	La familia de inventario, incluyendo sus subfamilias. El filtro más usado para catálogos temáticos.
Proveedor	Todo lo de un proveedor. Sirve para armarle al representante de una marca su propio catálogo.
Fotografía	Indiferente, solo con foto o solo sin foto. "Solo con foto" es el mejor amigo de una revista bonita ; "solo sin foto" le sirve a usted para saber qué le falta retratar.
Marca, Clase, Modelo	Los tres niveles de clasificación comercial del artículo.
Tema, Departamento, Temporada	Las tres etiquetas libres de la pestaña Catálogo del artículo. Son las que usted define: "Navidad", "Regreso a clases", "Línea blanca".
Solo artículos públicos	Respetar el nivel de visibilidad de cada artículo. Déjela marcada salvo que sepa muy bien lo que hace.

8.1 La vista previa

Debajo de los filtros, el sistema le muestra exactamente lo que va a ver el visitante: los mismos artículos, con los precios ya ajustados y redondeados según lo que definió en Presentación.

The screenshot shows the 'Contenido del Catálogo' interface. At the top, there's a header with 'Contenido del Catálogo' and a sub-header 'Bytemax - Catálogo General - Incluye 12 artículos'. Below this, there's a navigation bar with 'Guardar', 'Datos', and 'Volver' buttons. The main area is divided into two sections: 'Filtros' and 'Vista previa'. The 'Filtros' section contains several filter categories: 'Familia (incluye subfamilias)', 'Proveedor', 'Fotografía', 'Marca', 'Clase', 'Modelo', 'Tema', 'Departamento', and 'Temporada'. Each category has a dropdown menu. The 'Vista previa' section shows a list of 12 articles, each with a small image, a title, and a price. The articles are: 'Audifono HIFuture H15 alámbrico USB-C con microfono' (4,300.00), 'Bungee organizador de cable para mouse EMDGame MB1' (5,300.00), 'Combo teclado y mouse Argom Gaming ARG-KB-2051' (7,600.00), 'Impresora multifuncional Epson WorkForce Pro WF-5799' (408,000.00), 'Memoria RAM Dell 16 GB DDR4 3200 MHz para servidor' (115,000.00), 'Memoria RAM para portátil Hiksemi 8 GB DDR4 3200 MHz' (41,000.00), 'Monitor Gigabyte GS32Q 31.5 pulgadas QHD 165 Hz' (97,500.00), 'Monitor Samsung Odyssey 27 pulgadas FHD 240 Hz' (130,000.00), 'Monitor Xiaomi A27QJ 27 pulgadas QHD 180 Hz' (78,500.00), 'Mouse HP 125 alámbrico USB 1200 DPI' (6,800.00), 'Teclado numerico Genius NumPad 125 USB' (3,200.00), and 'UPS APC BV1000 de 1000 VA con 6 tomas' (40,000.00). At the bottom, there's a section titled 'Cómo se arma el contenido' with a detailed explanation of the filtering process.

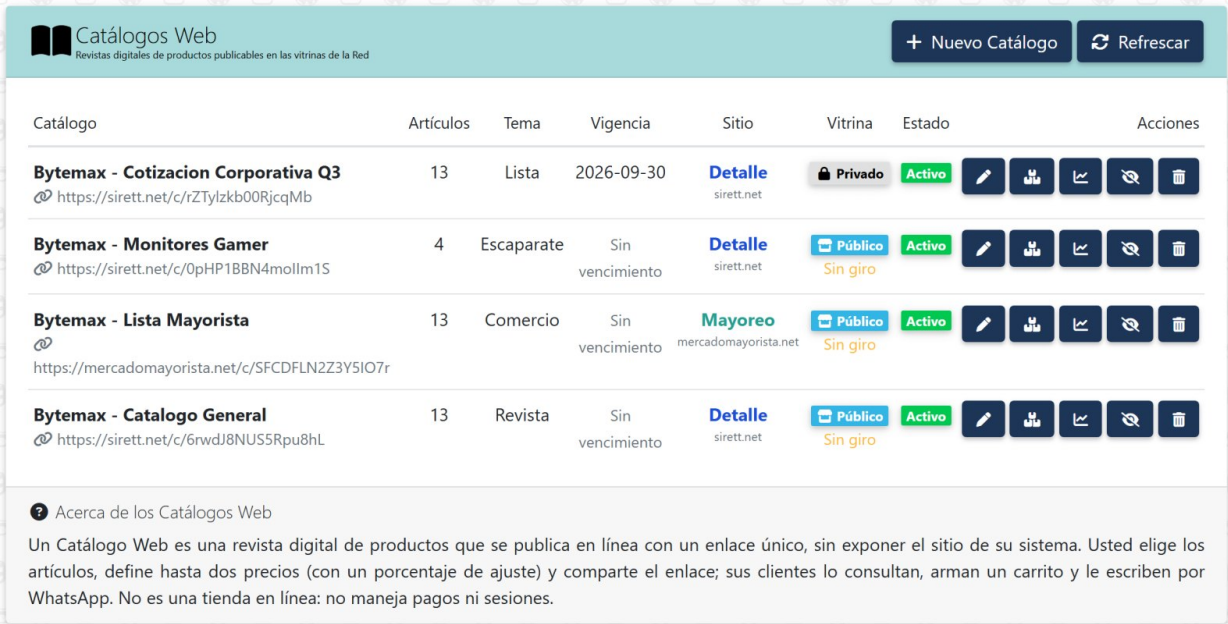
Contenido del catálogo "Monitores Gamer": un solo filtro (Familia: Monitores) y la vista previa con el resultado.

La vista previa cuenta; la revista publica. El número de artículos de la vista previa se calcula al momento. La revista se rearma cuando usted presiona **Guardar**. Por eso, después de registrar artículos nuevos, entre al catálogo y guarde: con eso sube la versión y la Red recoge lo nuevo.

8.2 Un artículo nuevo entra solo

Vale la pena ver el efecto con números, porque es lo que ahorra el trabajo de mantener catálogos.

En el ejemplo de Bytemax había cuatro catálogos publicados: tres de ellos con "todas las familias" (doce artículos) y uno filtrado por la familia Monitores (tres artículos). Se registró **un** monitor nuevo en el inventario —solo eso, sin tocar ningún catálogo— y esto fue lo que pasó:



Catálogos Web
Revistas digitales de productos publicables en las vitrinas de la Red

+ Nuevo Catálogo Refrescar

Catálogo	Artículos	Tema	Vigencia	Sitio	Vitrina	Estado	Acciones
Bytemax - Cotizacion Corporativa Q3 🔗 https://sirett.net/c/rZTyIzkb00RjcqMb	13	Lista	2026-09-30	Detalle sirett.net	Privado	Activo	[Edit] [Share] [Link] [Eye] [Trash]
Bytemax - Monitores Gamer 🔗 https://sirett.net/c/0pHP1BBN4mollm1S	4	Escaparate	Sin vencimiento	Detalle sirett.net	Público Sin giro	Activo	[Edit] [Share] [Link] [Eye] [Trash]
Bytemax - Lista Mayorista 🔗 https://mercadomayorista.net/c/SFCDFLN2Z3Y5IO7r	13	Comercio	Sin vencimiento	Mayoreo mercadomayorista.net	Público Sin giro	Activo	[Edit] [Share] [Link] [Eye] [Trash]
Bytemax - Catalogo General 🔗 https://sirett.net/c/6rwdJ8NUS5Rpu8hL	13	Revista	Sin vencimiento	Detalle sirett.net	Público Sin giro	Activo	[Edit] [Share] [Link] [Eye] [Trash]

Acerca de los Catálogos Web
Un Catálogo Web es una revista digital de productos que se publica en línea con un enlace único, sin exponer el sitio de su sistema. Usted elige los artículos, define hasta dos precios (con un porcentaje de ajuste) y comparte el enlace; sus clientes lo consultan, arman un carrito y le escriben por WhatsApp. No es una tienda en línea: no maneja pagos ni sesiones.

La misma lista después de registrar un artículo: 12 pasó a 13 en los tres catálogos generales, y 3 pasó a 4 en el de monitores. Nadie editó ningún catálogo.

Ese es el trato: **usted mantiene el inventario, no los catálogos**. Publica una vez y el escaparate sigue el ritmo de su bodega.

Con un cuidado. Lo que entra solo, entra **tal como está**: si el artículo nuevo no tiene foto, o quedó con precio en cero, así sale publicado. Por eso los filtros de **Fotografía** y **Existencia mínima** valen tanto: son el control de calidad de su vitrina.

9. Los cuatro diseños

El mismo inventario se ve muy distinto según el tema que elija. No es solo cuestión de gusto: cada diseño está pensado para una forma de comprar.

Tema	Cómo presenta y para quién
Revista	Portada grande con titular y descripción, y una retícula de tarjetas con foto grande. Es el escaparate de venta al público : entra por los ojos.
Comercio	Cabecera compacta y tarjetas más apretadas, con más productos a la vista. Es la lista de trabajo del comprador mayorista, que ya sabe lo que busca.
Escaparate	Fondo oscuro, tipografía grande y pocas piezas en primer plano. Para selecciones cortas : lo nuevo, lo premium, una campaña.
Lista	Una fila por artículo, con foto pequeña y datos alineados. Es el formato cotización : se lee de arriba abajo y se compara rápido.

COLORES Y TIPOGRAFÍA

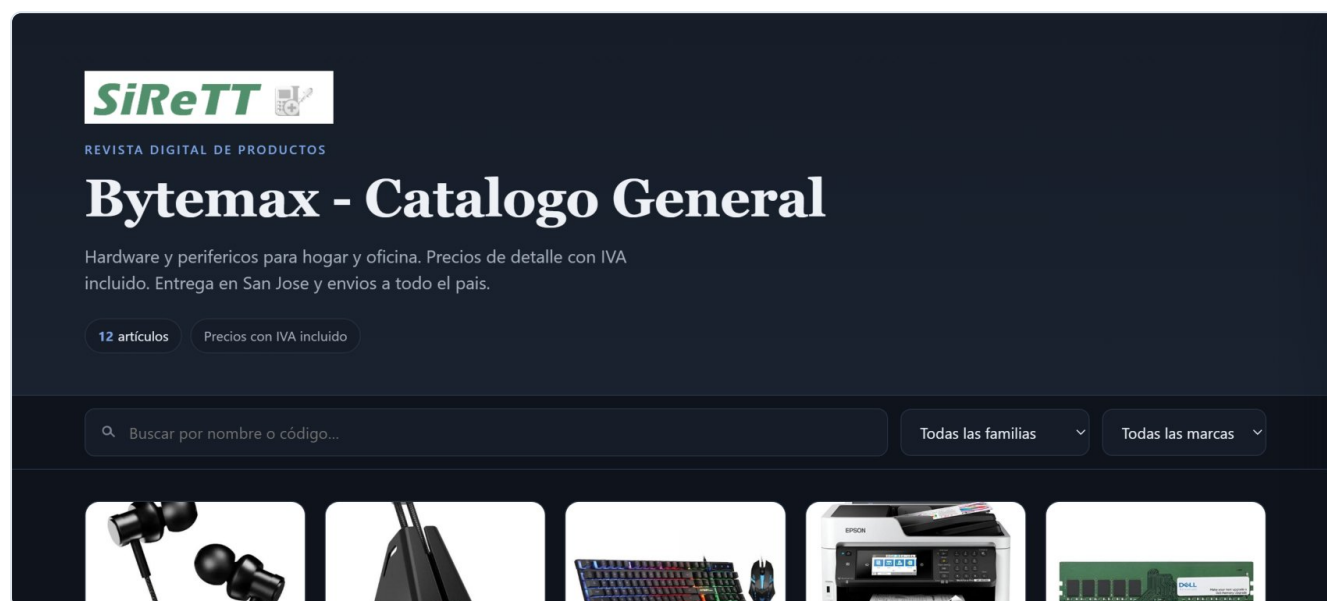
Cada tema trae su color propio, y encima puede aplicarle una de siete paletas: **Índigo**, **Esmeralda**, **Océano**, **Coral**, **Vino**, **Violeta** o **Grafito**. La tipografía se elige aparte entre seis: **Moderna** (neutra), **Elegante** (serif editorial), **Fuerte** (comercio), **Amable** (redondeada), **Titular** (de impacto) y **Técnica** (condensada, cabe más texto).

Una regla simple: **elija el tema por cómo compra su cliente** y deje el color y la tipografía para parecerse a su marca. Un color llamativo no arregla un tema mal escogido.

Puede tener varios. Nada le impide publicar el mismo inventario en dos catálogos con diseños distintos y ver cuál le funciona mejor. El capítulo 13 le dice cuál convirtió más.

9.1 Revista

"Bytemax - Catálogo General": tema Revista, color del tema, tipografía Moderna, precio de detalle con IVA incluido y existencia como Disponible / Agotado.



La portada de la revista: logo, titular, descripción y las etiquetas que aclaran cuántos artículos hay y cómo se muestran los precios.

Debajo de la portada va el buscador con los dos selectores —familias y marcas— y la retícula de productos. La foto ocupa la mitad de la tarjeta: es el formato que mejor luce un inventario bien fotografiado, y el que peor disimula uno sin fotos.

9.1 Revista (continuación)

12 artículos
Precios con IVA incluido

Todas las familias

Todas las marcas

AUDIO

Audifono HiFuture HI5 alámbrico USB-C con microfono

AUD-HF-HI5

Disponible

DETALLE

€4.300,00

Agregar

PERIFERICOS

Bungee organizador de cable para mouse EMDGame MB1

ACC-EG-MB1

Disponible

DETALLE

€5.300,00

Agregar

PERIFERICOS

Combo teclado y mouse Argom Gaming ARG-KB-...

KIT-AR-2051

Disponible

DETALLE

€7.600,00

Agregar

IMPRESION

Impresora multifuncional Epson WorkForce...

IMP-EP-WF5799

Disponible

DETALLE

€408.000,00

Agregar

MEMORIAS

Memoria RAM Dell 16 GB DDR4 3200 MHz para servidor

RAM-DE-16G

Disponible

DETALLE

€115.000,00

Agregar

MEMORIAS

Memoria RAM para

MONITORES

Monitor Gigabyte

MONITORES

Monitor Samsung

MONITORES

Monitor Xiaomi

PERIFERICOS

Mouse HP 125

La retícula: familia, descripción, código, etiqueta de existencia, rótulo del precio y el botón Agregar en cada tarjeta.

El botón de compartir. Junto a **Agregar**, cada tarjeta trae un botón para compartir **ese** producto solo: manda la descripción, el precio y el enlace del catálogo. Es lo que su vendedor usa para contestar "¿tienen tal cosa?" sin escribir nada.

9.2 Comercio

"Bytemax - Lista Mayorista": tema Comercio, paleta Grafito, tipografía Técnica, Precio 3 sin IVA con redondeo entero, etiqueta "Mayoreo" y cantidad exacta de existencia.

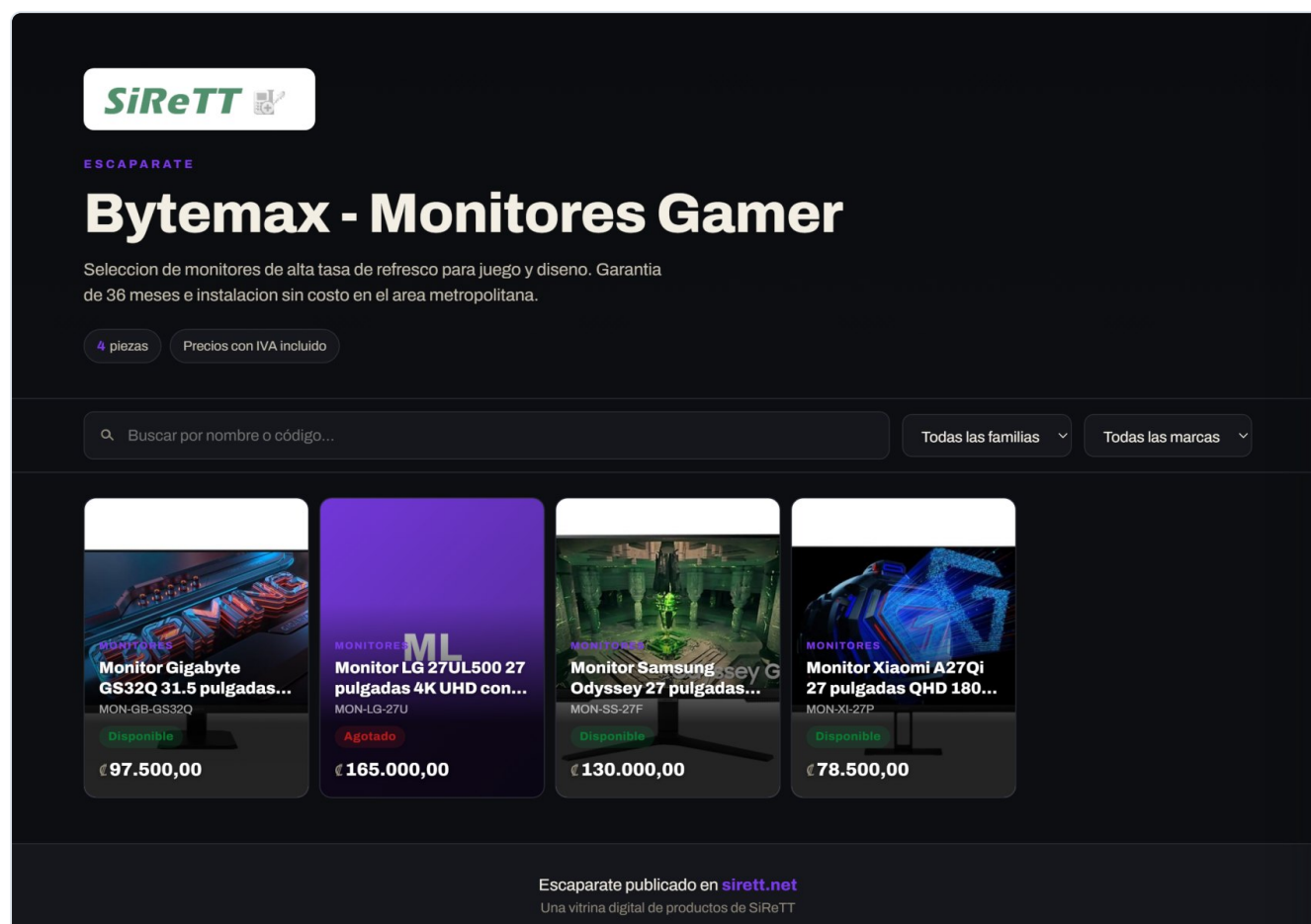
Producto	Categoría	Modelo	Disponibilidad	Precio
Audifono HiFuture HI5 alámbrico USB-C con...	AUDIO	AUD-HF-HI5	50 disp.	3.274,00
Bungee organizador de cable para mouse...	PERIFERICOS	ACC-EG-MB1	25 disp.	3.982,00
Combo teclado y mouse Argom Gamin...	PERIFERICOS	KIT-AR-2051	40 disp.	5.752,00
Impresora multifuncional Epson...	IMPRESION	IMP-EP-WF5799	4 disp.	307.080,00
Memoria RAM Dell 16 GB DDR4 3200 MHz...	MEMORIAS	RAM-DE-16G	15 disp.	86.549,00
Memoria RAM para portátil Hiksemi 8 GB...	MEMORIAS	RAM-HK-BGL	22 disp.	30.885,00
Monitor Gigabyte GS32Q 31.5 pulgadas...	MONITORES	MON-GB-GS32Q	12 disp.	-
Monitor Samsung Odyssey 27 pulgadas...	MONITORES	MON-SS-27F	8 disp.	-
Monitor Xiaomi A27Qi 27 pulgadas QHD 180...	MONITORES	MON-XI-27P	10 disp.	-
Mouse HP 125 alámbrico USB 1200 DPI	PERIFERICOS	MOU-HP-125	45 disp.	-
Teclado numerico Genius NumPad 125...	PERIFERICOS	TEC-GE-NP125	35 disp.	-
UPS APC BV1000 de 1000 VA con 6 tomas	RESPALDO DE ENERGIA	UPS-APC-BV1000	14 disp.	-

Seis productos por fila, con la cantidad disponible a la vista. La cabecera se reduce a lo mínimo para que la lista empiece arriba.

Fíjese en la diferencia de intención: aquí no hay portada que admirar. Hay **códigos, existencias y precios netos**, que es lo que el comprador de otro comercio necesita para armar su pedido.

9.3 Escaparate

"Bytemax - Monitores Gamer": tema Escaparate, paleta Violeta, tipografía Titular y un solo filtro de contenido, la familia Monitores.



Pocas piezas, fondo oscuro y tipografía de titular. El formato para una selección corta.

Lo que se ve en la última tarjeta. El monitor sin foto es el artículo nuevo del capítulo 8: entró solo por cumplir el filtro, y como todavía no tenía fotografía ni existencia, se publicó así. Es el ejemplo perfecto de por qué a este tipo de catálogo conviene agregarle los filtros **Fotografía: solo con foto** y **Existencia mínima: 1**.

9.4 Lista

"Bytemax - Cotización Corporativa Q3": tema Lista, paleta Océano, tipografía Elegante, Precio 2 con ajuste de **-8%**, etiqueta "Convenio" y vigencia al 30 de setiembre.

12 artículos

Precios con IVA incluido Vigente hasta 2026-09-30

Todas las familias

Todas las marcas

Código: AUD-HF-HI5
Audifono HiFuture HI5 alámbrico USB-C con microfono
50 disp.
Convenio: €3.956,00
Audio · Marca: HiFuture

Agregar

Compartir foto

Compartir

Código: ACC-EG-MB1
Bungee organizador de cable para mouse EMDGame MB1
25 disp.
Convenio: €4.876,00
Periféricos · Marca: EMDGame

Agregar

Compartir foto

Compartir

Código: KIT-AR-2051
Combo teclado y mouse Argom Gaming ARG-KB-2051
40 disp.
Convenio: €6.992,00

Una fila por artículo: foto pequeña, código, descripción, existencia, precio con su rótulo y los tres botones de acción.

Es el formato de la cotización: se recorre de arriba abajo, se compara y se decide. Combinado con el ajuste de precio y una fecha de vencimiento, hace las veces de **lista de precios con validez** para un cliente concreto.

10. Público o privado

Todo catálogo tiene su enlace y todo enlace funciona igual. Lo que cambia es si su empresa **aparece en el directorio** de la vitrina, donde lo encuentra gente que no lo conoce.

Publicación en la Vitrina de la Red

☒ **Publicar este catálogo en la vitrina de sirett.net**
 Tu empresa aparecerá como tarjeta en el directorio de **sirett.net**, donde la encuentra quien busca sin conocerlo. Apagado, el catálogo sigue vivo pero solo entra quien tenga el enlace. La cantidad de catálogos públicos depende de tu **paquete**: con un solo cupo, al activar este se despublica el anterior automáticamente.

Vitrina

Detalle sirett.net

La vitrina se define al crear el catálogo y no se puede cambiar: sus precios y su presentación se armaron para este público. Si necesitás publicar en la otra, creá un catálogo aparte.

Sitio web de la empresa (opcional)

https://www.tuempresa.com

Solo si tu empresa tiene una página web distinta del sistema; se enlaza desde tu tarjeta.

☒ **Mostrar mis datos de contacto en la tarjeta (WhatsApp, sitio web y enlace al sistema)**

El bloque de publicación. Con la casilla apagada, el catálogo sigue vivo: solo entra quien tenga el enlace.

Campo	Qué hace
Publicar en la vitrina	Su empresa aparece como tarjeta en el directorio del sitio, y sus productos pueden salir en la portada. La cantidad de catálogos públicos depende de su paquete: si el suyo admite uno solo, al activar este se despublica el anterior automáticamente.
Sitio web de la empresa	Opcional. Solo si su empresa tiene una página aparte del sistema; se enlaza desde su tarjeta del directorio.
Mostrar mis datos de contacto	Publica su WhatsApp y su sitio en la tarjeta del directorio. Apagado, la gente igual puede pedir desde el catálogo, pero su tarjeta no muestra los datos.

Público es **que lo encuentren**. Privado es **que solo entre quien usted invitó**. No es una medida de seguridad distinta: en los dos casos el enlace es un código imposible de adivinar. La diferencia es la publicidad.

10.1 Cuándo conviene cada uno

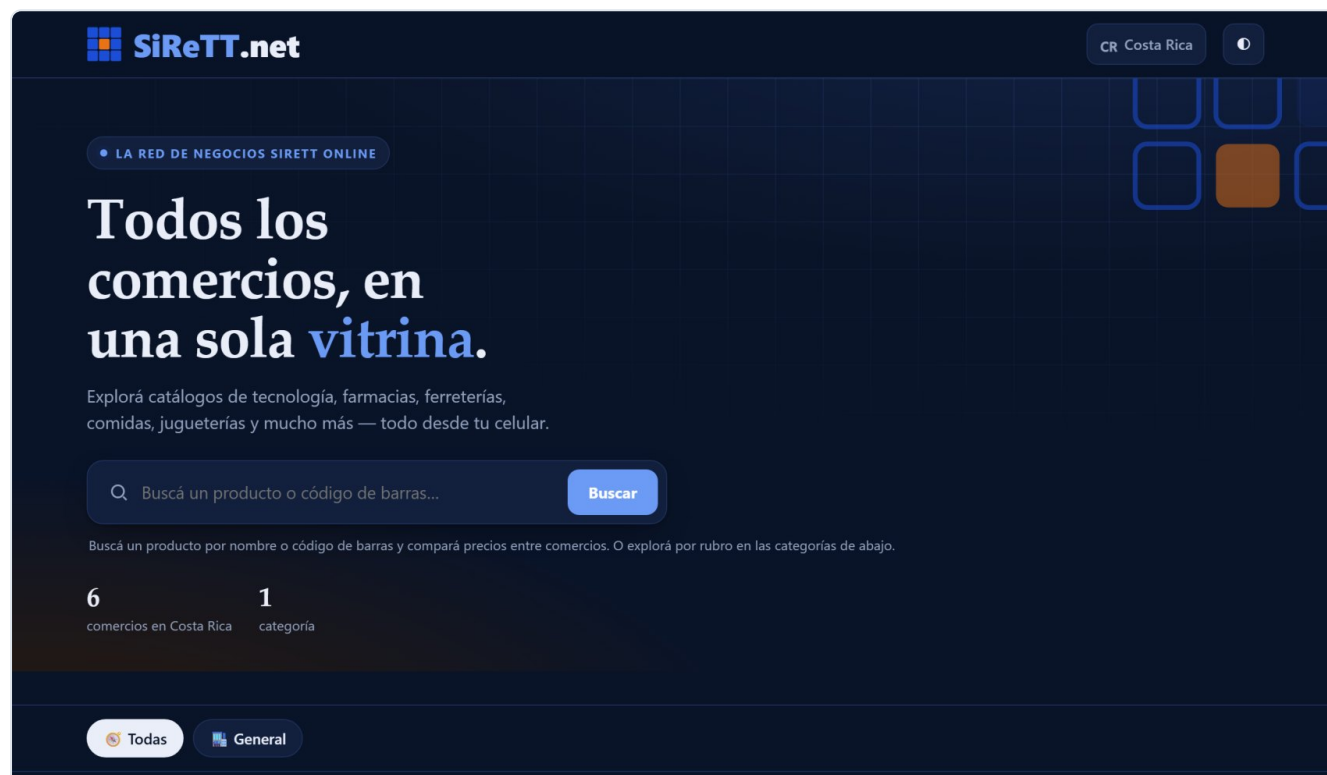
Catálogo público	Para qué
El catálogo general	Lo que usted vende siempre, con precio de detalle. Es su presencia permanente en la vitrina.
La lista mayorista	En mercadomayorista.net, para que lo encuentren comercios que buscan proveedor.
La campaña de temporada	Con fecha de vencimiento. Se publica, trabaja el mes y se retira sola.
Catálogo privado	Para qué
La cotización de un cliente	Con su ajuste de precio y su vigencia. Se le manda el enlace y nadie más lo ve. Es el ejemplo de la "Cotización Corporativa" del manual.
El precio de convenio	Para el cliente con condiciones especiales, sin que ese precio quede a la vista de los demás.
La preventa o el remate	Lo que quiere ofrecer primero a un grupo: sus clientes frecuentes, un gremio, los asistentes a una feria.
El catálogo de un vendedor	Con su propio número de WhatsApp, para saber qué pedidos entraron por su gestión.
La prueba	Antes de publicar en la vitrina, arme el catálogo privado, mírelo y muéstrelo internamente. Después lo hace público.

Se puede cambiar cuando quiera. Público y privado es una casilla: hoy privado para probarlo, mañana público. Lo único que no se cambia nunca es la **vitrina** (capítulo 2).

11. La Vitrina de la Red

Cuando usted publica un catálogo en la vitrina, no solo consigue un enlace: entra en un **escaparate compartido** donde su empresa aparece junto a los demás comercios de la Red y donde su producto lo puede encontrar alguien que nunca oyó hablar de usted.

Su enlace le sirve para **llegarle a quien usted ya conoce**. La vitrina le sirve para lo contrario: **que lo encuentre quien no lo conoce**.



La portada de sirett.net: un buscador de productos, el conteo de comercios y las categorías de la Red.

Cada vitrina tiene su propia portada y su propio público, con la misma estructura: un buscador arriba, una selección de productos y, más abajo, el directorio de empresas.

11.1 Sus productos en la portada

La sección **Descubrí productos de la Red** mezcla artículos de todos los catálogos públicos. Ahí es donde su producto se cruza con alguien que estaba mirando otra cosa.

PRODUCTOS	Descubrí productos de la Red					
EMDGAME	Florero redondo	EXHIBIDOR LAMINAS	AIRPODS TWS	GIGABYTE	APC	
Bungee organizador de cable para mouse...	20x9x7x17,5	ROCK SPACE	895B	Monitor Gigabyte GS32Q 31.5 pulgadas...	UPS APC BV1000 de 1000 VA con 6 tomas	
€ 5.300,00 IVA INCL.	€ 6.669,00 IVA INCL.	€ 12.500,00 IVA INCL.	€ 2.950,00 IVA INCL.	€ 97.500,00 IVA INCL.	€ 40.000,00 IVA INCL.	
Bytemax - Catalogo General	Catálogo nuevo	ROCK SPACE	MAYORISTA AMBER	Bytemax - Monitores Gamer	Bytemax - Catalogo General	

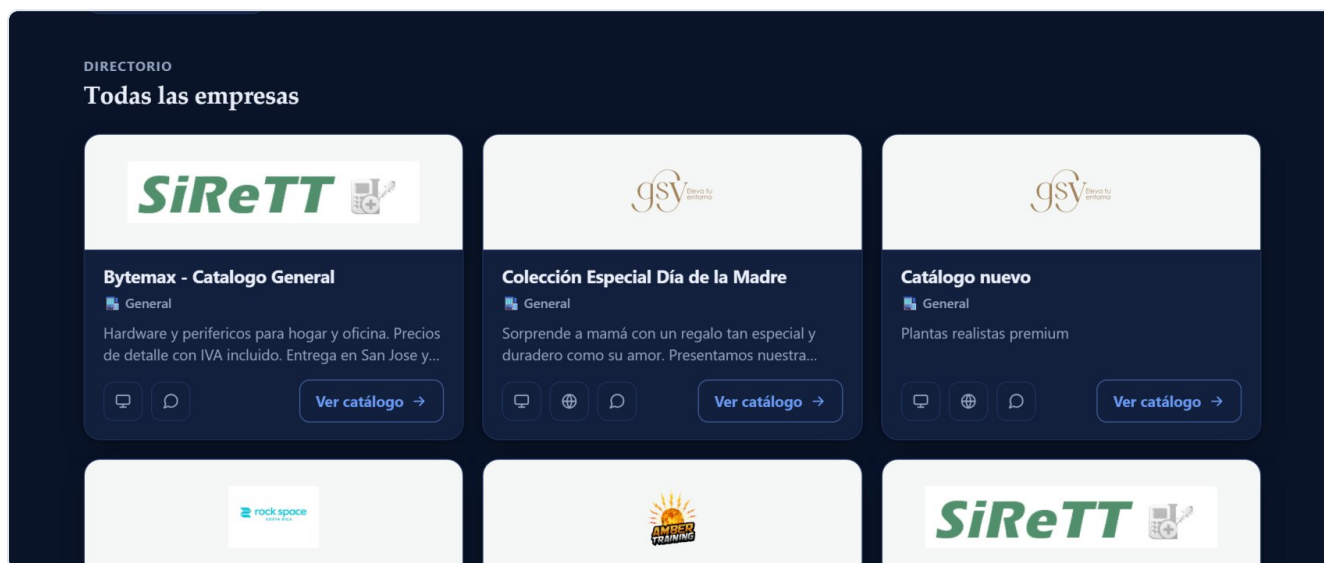
Productos de varios comercios en la portada de sirett.net. Tres de ellos son de Bytemax: se identifican por el nombre del catálogo bajo el precio.

- Cada tarjeta muestra **marca, descripción, precio** y el **catálogo** del que salió, que hace de firma de su empresa.
- La selección **rota**: no siempre salen los mismos, para que todos los comercios tengan turno.
- Solo entran productos de **catálogos públicos**. Un catálogo privado nunca aparece aquí.

Se aclara si el precio lleva IVA. En la portada conviven catálogos de detalle y de mayoreo, así que cada precio sale rotulado *IVA incl.* o *+ IVA* según cómo lo publicó su dueño. Es otra razón para no equivocarse con esa opción del capítulo 6.

11.2 Su empresa en el directorio

Más abajo en la misma portada está **Todas las empresas**: el directorio, donde cada catálogo público es una tarjeta con su logo, su nombre, su giro y su descripción.



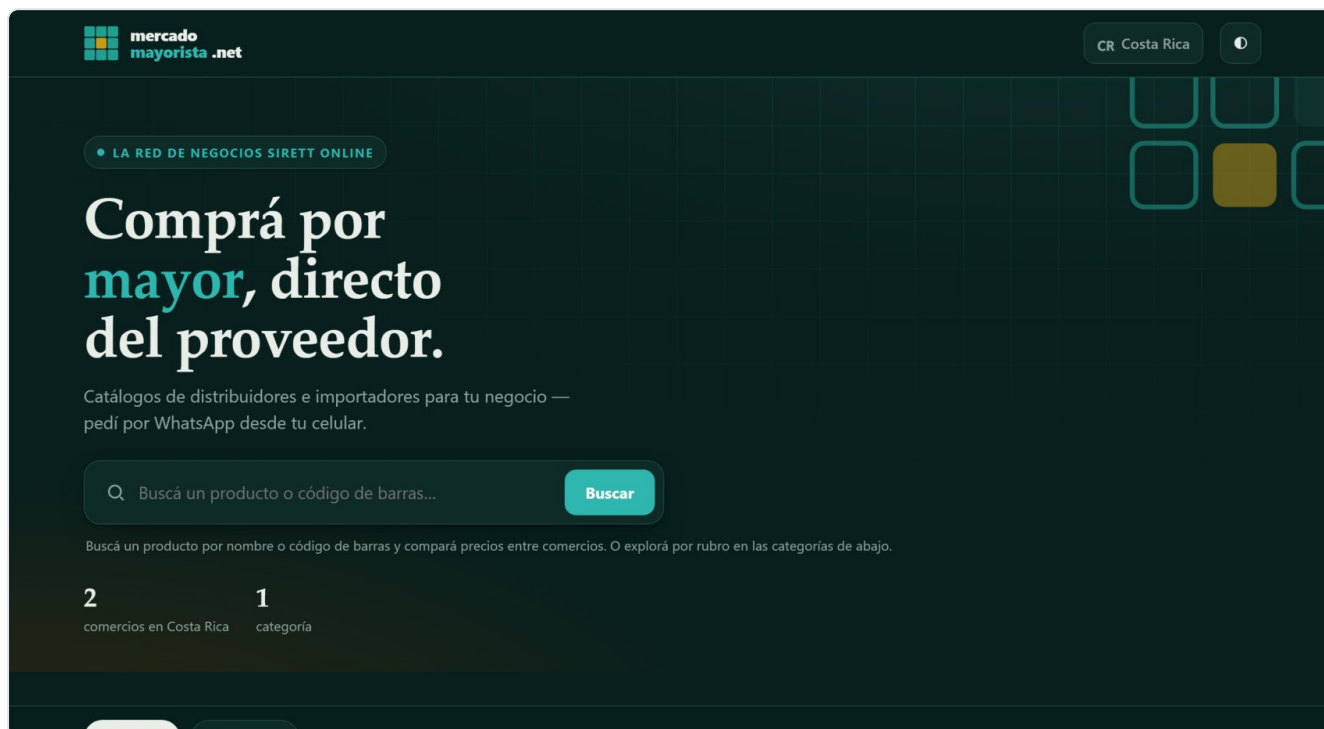
El directorio de sirett.net. La primera tarjeta es la del catálogo del ejemplo.

De la tarjeta salen los botones de contacto —WhatsApp, sitio web, sistema— y el botón **Ver catálogo**, que lleva a su revista. Son los datos que usted controla con la casilla *Mostrar mis datos de contacto* del capítulo 10.

El logo y la descripción son su carátula. En el directorio, su tarjeta compite con las demás con tres cosas: el logo, el nombre del catálogo y las dos primeras líneas de la descripción. Escríbalas pensando en alguien que no sabe quién es usted.

11.3 La vitrina de mayoreo

mercadomayorista.net funciona igual, pero le habla a otro comprador: el que surte su propio negocio.



La portada de mercadomayorista.net: mismo buscador, otro discurso y otro público.



La tarjeta del catálogo mayorista.

Fíjese en la descripción de la tarjeta: "*Precios de mayoreo para revendedores, talleres e integradores. Pedido mínimo de 5 unidades por línea...*"

Eso es exactamente lo que un comprador mayorista necesita saber antes de abrir nada: **a quién le venden, desde cuánto y en qué condiciones**. Los mismos dos renglones en la vitrina de detalle serían un desperdicio, y al revés también.

Es la razón práctica de tener **un catálogo por vitrina**, aunque el inventario sea el mismo.

12. Lo que ve y hace su cliente

Conviene recorrerlo una vez desde el otro lado, porque es lo que usted va a tener que explicarle a quien reciba el enlace —que no será mucho: no hay nada que aprender.

1. Abre

Toca el enlace en WhatsApp. No instala nada ni se registra.



2. Busca

Por texto, por familia o por marca, dentro de la revista.



3. Pide

Agrega lo que quiere y manda el pedido por WhatsApp.



La ficha de un producto: foto grande, familia y marca, existencia, precio con su rótulo, características y los tres botones.

Los tres botones de la ficha son **Agregar al pedido**, **Compartir foto** (manda la imagen del producto, que es lo que la gente reenvía) y **Compartir** (manda descripción, precio y enlace).

12.1 El pedido

El pedido se arma en el propio teléfono del visitante. No pasa por su sistema, no aparta existencias y no se pierde si cierra la página: sigue ahí cuando vuelve.



El panel **Mi pedido**.

Cada línea trae cantidad y precio, con el total abajo. Y dos salidas distintas:

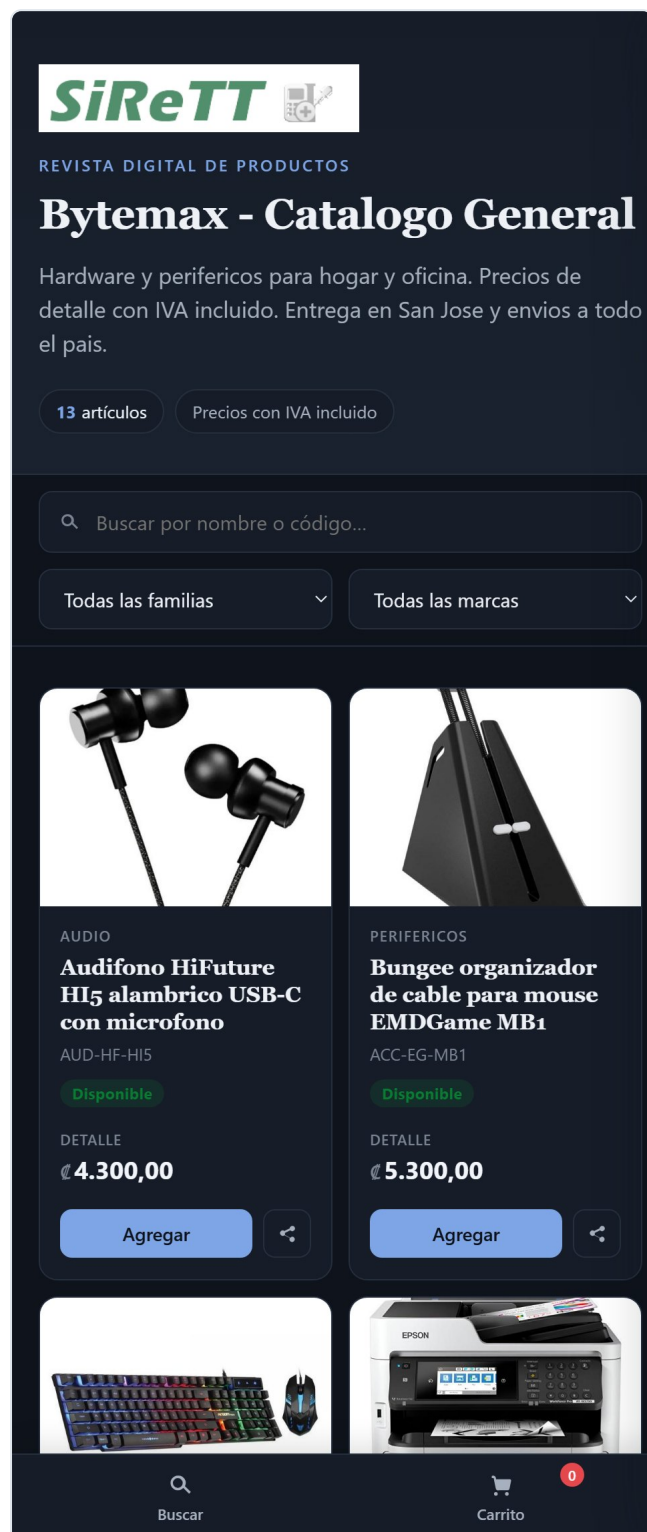
- **Pedir por WhatsApp** abre una conversación **con usted**, al número que configuró en el catálogo, con el pedido escrito.
- **Compartir pedido** manda el pedido **a quien el visitante quiera**, con un enlace que lo reconstruye igualito al abrirlo. Sirve para el empleado que arma la lista y se la pasa a su jefe para aprobación.

Vaciar pedido lo borra y empieza de nuevo.

El pedido no es una orden. A usted le llega un mensaje de WhatsApp, no un documento en el sistema. Usted confirma existencias, precio y condiciones, y de ahí levanta la preventa o la factura como siempre. Esa confirmación es a propósito: nadie compromete su inventario sin que usted lo vea.

12.2 En el celular

Casi todo el tráfico de un catálogo llega por WhatsApp, y WhatsApp se lee en el teléfono. La revista está hecha para esa pantalla primero.



La misma revista en un teléfono.

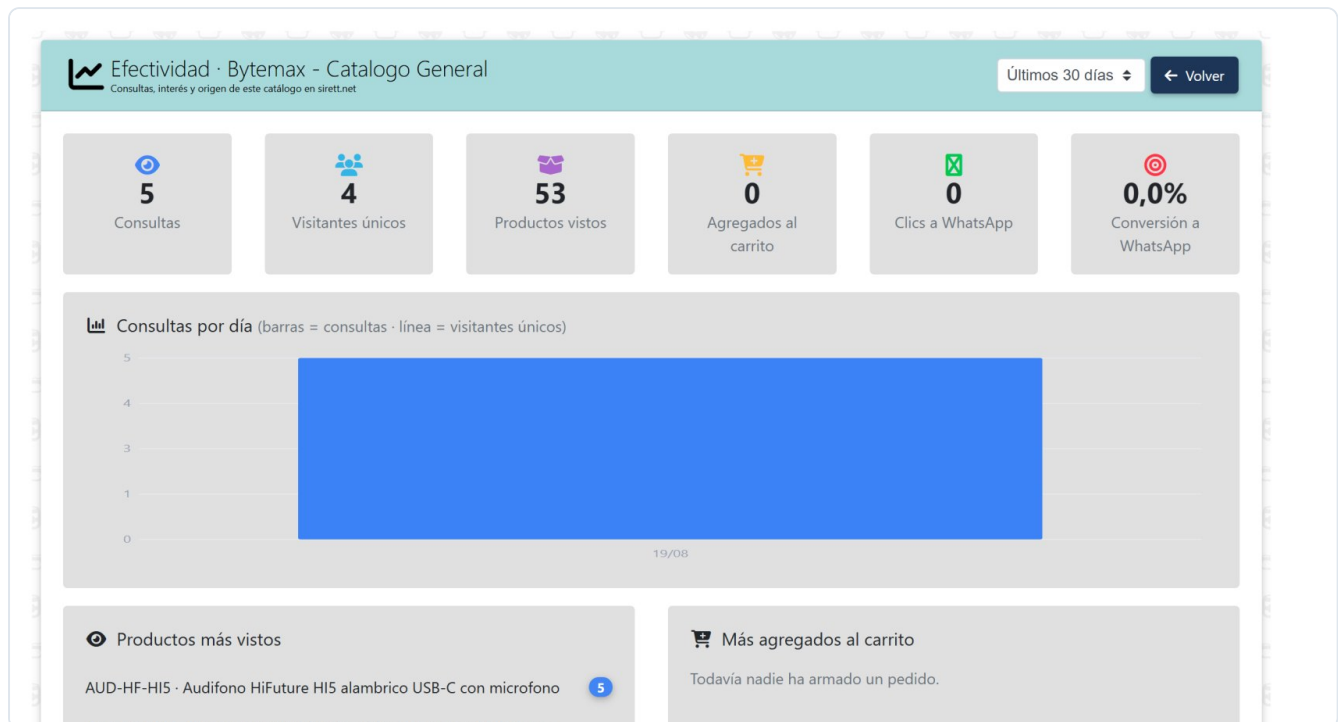
Cambia la retícula, no el contenido: una columna, el buscador arriba y una barra fija abajo con el contador del pedido siempre a la vista.

Por eso vale la pena cuidar dos cosas que en la pantalla grande pasan desapercibidas:

- **La descripción del catálogo.** En el teléfono es lo primero y a veces lo único que se lee antes de los productos. Ahí van las condiciones.
- **Las fotos.** Ocupan el ancho completo. Una foto mala se nota el triple.

13. Medir la efectividad

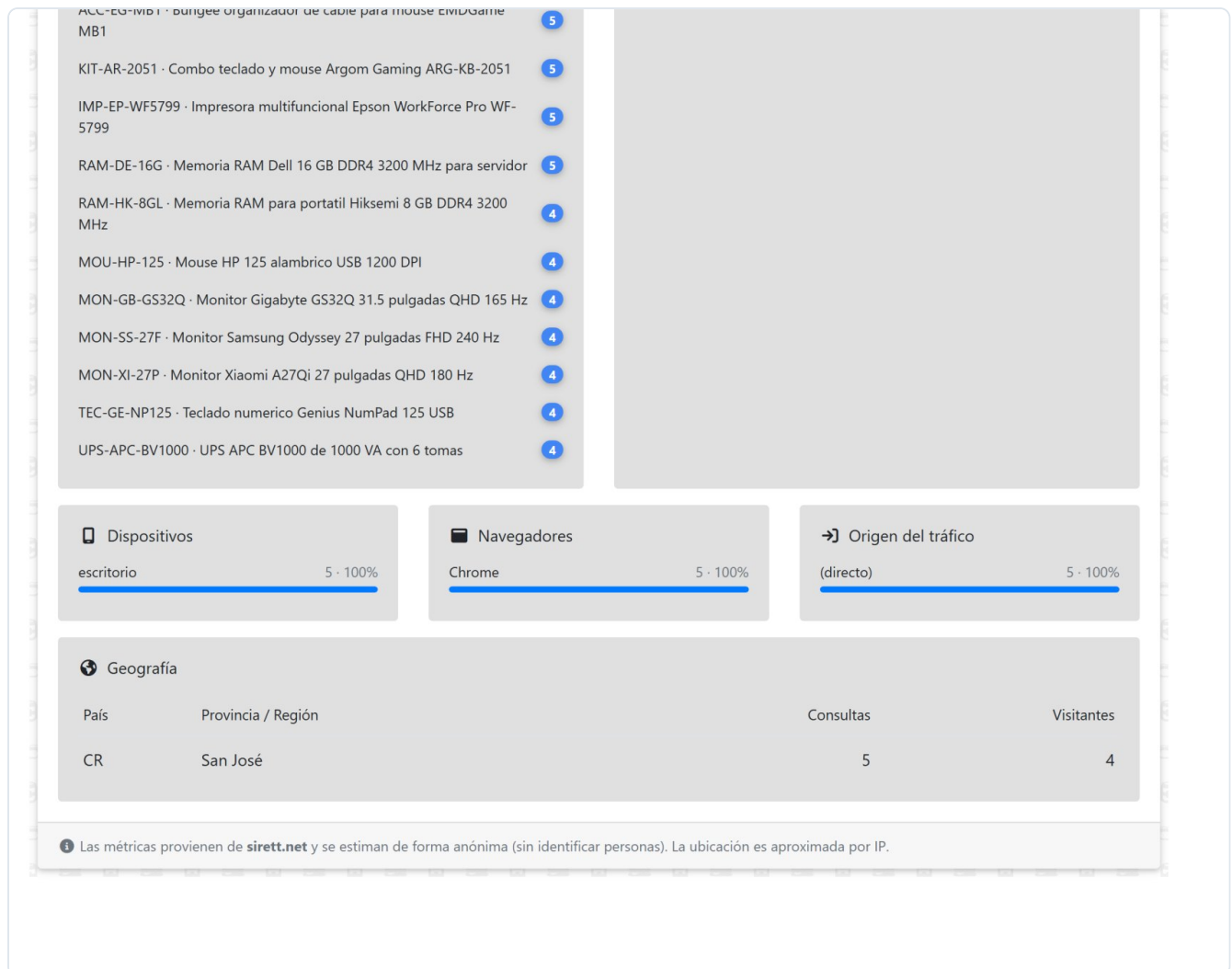
Cada catálogo tiene su panel de **Efectividad**, con el botón del gráfico en la lista. Responde la pregunta que importa: de toda la gente que lo abrió, ¿cuántos terminaron escribiéndole?



Los seis indicadores y las consultas por día. El ejemplo tiene pocos datos porque es un catálogo recién publicado.

Indicador	Qué cuenta
Consultas	Cuántas veces se abrió el catálogo, contando las repetidas.
Visitantes únicos	Cuánta gente distinta. Si las consultas son muchas más que los visitantes, tiene gente que vuelve: buena señal.
Productos vistos	Cuántas fichas se abrieron. Mide si la revista invita a mirar o la gente se va en la primera pantalla.
Agregados al carrito	Cuántas veces alguien puso algo en su pedido.
Clics a WhatsApp	Cuántos pedidos salieron hacia su número.
Conversión a WhatsApp	El porcentaje entre lo anterior y las consultas. Es el número que hay que mirar cuando compara dos catálogos.

13.1 El detalle, y qué hacer con él



Productos más vistos, más agregados al pedido, dispositivos, navegadores, origen del tráfico y geografía.

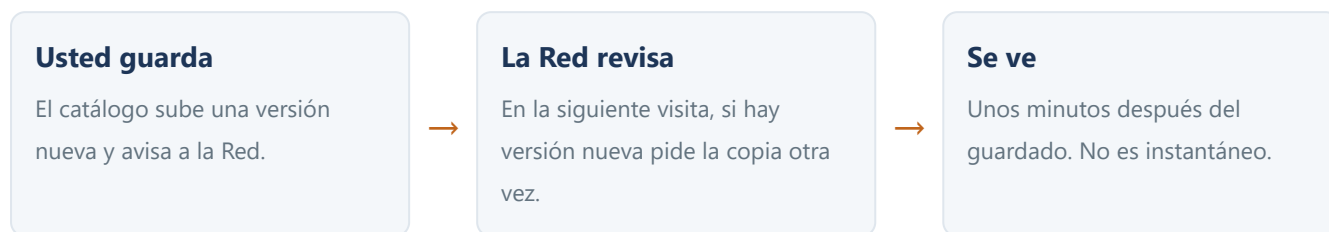
- **Productos más vistos** le dice qué está buscando la gente. Si algo se mira mucho y se pide poco, revise el precio o la foto.
- **Más agregados al pedido** es su lista de lo que realmente jala. Póngalo de primero en el catálogo siguiente.
- **Origen del tráfico** distingue quién llegó por el enlace que usted mandó y quién lo encontró en la vitrina. Así sabe si el directorio le está trayendo clientes nuevos.
- **Geografía** le dice desde qué provincias lo consultan: útil para decidir cobertura de entregas.

La forma más honesta de usar esto: publique **dos catálogos con el mismo inventario** y distinto diseño o distinto precio, reparta los dos enlaces y a la semana compare la **conversión a WhatsApp**. Deje el que ganó.

Sin identificar personas. El panel cuenta visitantes, dispositivos y provincias. No registra nombres, ni teléfonos, ni correos: la gente no se identifica en ningún momento.

14. Cuándo se actualiza la revista

La revista publicada no consulta su sistema en cada visita: la Red guarda una copia para servirla rápido y para no golpear su servidor. De ahí sale la única regla que hay que recordar.



Si usted...	La revista...
Cambia tema, color, tipografía, logo, precios, WhatsApp o vigencia y guarda	Se actualiza sola en unos minutos.
Cambia los filtros del contenido y guarda	Se rearma con lo que cumpla los filtros nuevos.
Registra artículos nuevos o cambia precios en el inventario	Entra al catálogo y guarda una vez: eso sube la versión y la Red recoge lo nuevo.
Cambia algo y no guarda	No pasa nada. Es la causa número uno de "no se ve el cambio".

Las fotos también viajan. Al subir de versión, la Red vuelve a espejar las fotografías. Si cambió la foto de un artículo, ese es el momento en que se ve la nueva. Puede tardar un poco más que el texto la primera vez que alguien abre la revista.

14.1 Retirar un catálogo

Hay tres formas de sacar un catálogo de circulación, y no son lo mismo.

Forma	Qué hace y cuándo usarla
Despublicar quitar el visto de la vitrina	Sale del directorio pero el enlace sigue funcionando . Para cuando quiere dejar de aparecer en la vitrina sin cortarle el catálogo a quien ya lo tiene.
Apagar botón del ojo tachado	El enlace deja de abrir para todos, pero el catálogo se conserva con toda su configuración. Es lo que conviene para una campaña que va a volver.
Eliminar botón del basurero	Se borra. Primero se retira de la Red y solo después se borra aquí; si la Red no confirma, no se borra nada y hay que reintentar. El enlace queda muerto para siempre: no se puede recuperar.
Dejar que venza campo Vence	La forma elegante para promociones: se apaga solo el día indicado, sin que nadie tenga que acordarse.

CUÁNTO TARDA EN DESAPARECER

Dónde	Plazo
Por su enlace directo	Unos minutos. Es el reloj más corto y aplica a todos.
Del directorio y el buscador de la vitrina	Hasta media hora, porque el directorio se refresca por su cuenta.
La copia y las fotos guardadas en la Red	Se purgan solas al cabo de unos días de dada la baja.

Si va a cambiar precios de golpe. Apague el catálogo, haga el cambio y vuelva a encenderlo. Evita que alguien alcance a ver una lista a medio actualizar.

Anexo A. Lo que suele preguntarse

"Cambié el diseño y se ve igual" *lo más común*

Falta **Guardar**, o todavía no pasan los minutos que tarda la Red en recoger la versión nueva. Recargue la página del catálogo un rato después.

"Un artículo no aparece" *revise en este orden*

¿Es público en su pestaña Catálogo? ¿Cumple **todos** los filtros? ¿Tiene foto, si puso el filtro de fotografía? ¿Tiene existencia, si puso existencia mínima? ¿Guardó el contenido después de crearlo?

"Los precios salen con céntimos" *¢3.274,34*

Es la conversión del IVA. Se arregla con el **Redondeo** del capítulo 6, en "Entero" o en "Decenas".

"Dice Catálogo no disponible" *al abrir el enlace*

El catálogo está apagado, venció, fue eliminado... o el enlace se copió mal. Los códigos distinguen mayúsculas de minúsculas: **copie siempre con el botón Copiar**, no a mano.

"No me deja publicar otro catálogo" *tope del paquete*

Su paquete define cuántos públicos puede tener. Si admite uno solo, al publicar el nuevo se despublica el anterior. Para más, se amplía el paquete.

"Quiero el mismo catálogo en las dos vitrinas" *no se puede mover*

Cree uno en cada una. Es lo correcto además: el público de cada vitrina espera precios distintos.

Anexo B. Ocho maneras de sacarle provecho

Todas se arman con lo que ya vio en el manual: un filtro, un precio y una casilla.

Idea	Cómo se arma
El mayorista que le arma el catálogo a su detallista	Precio 3 con un ajuste positivo : el detallista reparte ese enlace a sus clientes con su ganancia ya incluida, y los pedidos le llegan a él. Es el caso para el que nació el módulo.
El catálogo por marca	Filtro de Marca . Un enlace por cada representación que usted maneja, para mandarle a cada proveedor lo suyo.
La liquidación	Filtro de Existencia mínima alta y ajuste negativo: publica solo lo que le sobra, con descuento, y se vence solo.
La temporada	Etiquete los artículos con la Temporada en su pestaña Catálogo y filtre por ella. Al año siguiente el mismo catálogo revive con solo cambiar la vigencia.
La cotización con vencimiento	Catálogo privado, tema Lista, ajuste de precio y fecha de vence. Reemplaza el PDF que había que rehacer cada vez.
El catálogo por vendedor	El mismo contenido, cambiando el número de WhatsApp . Cada vendedor reparte el suyo y usted mide quién trae más.
El QR del mostrador	Descargue el código QR y péguelo en la vitrina física, en la factura o en el empaque: el cliente se lleva su catálogo en el teléfono.
El catálogo sin precios	Casilla informativo : muestra el producto y deja el precio para la conversación. Para lo que se cotiza a la medida.

Para terminar

Un catálogo bien armado se hace **una vez** y trabaja solo: usted mantiene su inventario, que de todos modos tiene que mantener, y la vitrina va detrás sin que nadie la toque.

EL RESUMEN DE TODO EL MANUAL, EN SEIS LÍNEAS

- Elija bien la **vitrina**: es lo único que después no se cambia.
- Ponga el **WhatsApp correcto**: es por donde entra el negocio.
- Describa el contenido con **filtros**, no escoja artículos a mano.
- Agregue **Fotografía: solo con foto** y **Existencia mínima**: son el control de calidad.
- Después de cualquier cambio, **Guardar**. Siempre.
- A la semana, mire la **conversión a WhatsApp** y decida.

Las capturas de este manual se tomaron de catálogos publicados de verdad en sirett.net y en mercadomayorista.net. Al terminar, todos se retiraron siguiendo el capítulo 14, que es la mejor prueba de que el procedimiento funciona.