



TECH724

ACCESORIOS · CELULARES · COMPUTADORES · GADGETS · REPUESTOS · UNA VERTICAL DE 724IA

EL ASESOR DE TECNOLOGÍA QUE SABE QUÉ LE SIRVE A TU CELULAR.

SofIA vive en la línea de WhatsApp de la tienda. Cuando alguien pide un cargador, pregunta para qué celular, muestra los dos o tres que sí sirven y que sí hay, suma el cable que le falta, arma el pedido, pregunta si lo recogen, va a domicilio o sale por transportadora con guía, cobra verificando el comprobante y atiende la garantía desde el mismo chat. Con el número de siempre.

- Compatibilidad por modelo antes de ofrecer, con stock real
- Envío nacional con guía de Servientrega, Coordinadora, Interrapidísimo o Envía
- Garantías, cambios y devoluciones desde el chat, con la política de la tienda
- "El cable con el cargador": la venta cruzada que hace el mejor asesor
- Comprobante de transferencia verificado por IA; efectivo o datáfono contra entrega
- POS con variantes, caja, factura DIAN y el cierre del día en el celular

LA TIENDA NO PIERDE LA VENTA POR CARA. LA PIERDE POR NO PREGUNTAR EL MODELO.

"¿Tienen cargador para Samsung?" llega a las 9 de la noche. La respuesta de las 10 de la mañana llega tarde.

Tecnología fue la categoría #1 del comercio electrónico colombiano en 2025: el 17,3 % del valor de un año récord de \$145,4 billones. Detrás de las grandes cadenas hay miles de tiendas de accesorios, celulares y gadgets que ya venden por WhatsApp e Instagram, con un POS mudo que no le pregunta al cliente para qué equipo es, un catálogo de fundas para cuarenta modelos y una garantía que se discute en el chat. Entre el marketplace que no asesora y el software contable queda la tienda del pasaje, que vive de la asesoría personal y la pierde **cada vez que un mensaje se queda sin contestar**.



El mensaje de la noche

"Me escriben a las 9 preguntando si tengo cargador para tal celular. Contesto al otro día y ya compraron en otro lado. Son mis mejores clientes y los pierdo por dormir."



El modelo equivocado

"Vendí un cargador rápido sin preguntar y era Lightning; el cliente tenía USB-C. Me lo devolvieron y pagué la guía de ida y la de vuelta."



La garantía que se vuelve pelea

"El cliente dice que lo compró hace un mes y que no le funciona. Yo no encuentro la factura, no sé si fue aquí y terminamos discutiendo por WhatsApp."



Cuarenta modelos de funda

"Tengo tres sedes. Me preguntan por la funda del 15 Pro en negro y tengo que llamar a la otra tienda. Mientras tanto el cliente se enfría."

LO QUE DICE EL SECTOR

17,3 %

del valor del e-commerce colombiano de 2025 fue Tecnología, la categoría #1 (CCCE)

+85 %

crecieron en 2025 las compras cerradas **dentro de WhatsApp** en Latinoamérica (Meta)

23 %

de los pedidos online de **electrónica se devuelven**; en accesorios, "no era para mi modelo"

USD 10,5

B

mercado de **accesorios móviles** en Latinoamérica en 2025 (Grand View)

Cifras de contexto del sector (CCCE vía El Tiempo y Forbes 2026, Meta vía Entrepreneur, iRetruns / Financial Food 2025, Grand View Research), no resultados prometidos.

QUÉ HACE TECH724 DISTINTO

Entra por el canal donde ya está el cliente, **el WhatsApp de la tienda**, y trae detrás el sistema completo del negocio. El modelo, la variante, el pedido, la guía, el comprobante y la garantía son un solo dato: cuando Sofía vende el cargador para el A54, el inventario, la Central, la caja y la factura lo saben, y el dueño lo ve esa noche en su celular.

TODA LA TIENDA EN UN SOLO SISTEMA

Lo propio de la tecnología, más el ERP completo de 724IA que ya opera en negocios reales.



SofIA, el asesor de pedidos

- Pregunta "¿para qué celular?" antes de ofrecer: modelo, USB-C o Lightning, capacidad
- Recomienda 2-3 productos del catálogo real con precio y una razón
- Solo ofrece lo que tiene stock; entiende color, capacidad y modelo
- Suma el complemento: la funda con el vidrio, el cargador con el cable
- Pasa a una persona cuando hace falta, con el contexto



Variantes por modelo

- Una referencia, sus variantes **modelo x color x capacidad** y el stock de cada una
- Compatibilidad declarada en el catálogo: SofIA no adivina
- Fotos por variante en la vitrina web
- Catálogo por Excel: modelo, color y capacidad en columnas
- POS y WhatsApp descuentan la misma variante



Central de Pedidos con guía

- Recibido → alistando → empacado → **enviado (guía)** → entregado
- Captura de guía y transportadora; aviso al cliente por WhatsApp
- Recoger en el local, domicilio o envío nacional
- Pedidos de WhatsApp reservados hasta validar el pago, si así lo decides
- Flota propia o plataforma para el domicilio local



Cobro sin sustos

- Transferencia o Nequi con **comprobante verificado por IA** (o lo revisa la caja)
- Efectivo o datáfono contra entrega, si la tienda lo permite
- Pedido directo a alistamiento (default), o solo con prepago validado
- Cliente que ya compró: puede pedir sin prepago
- Todo entra a la caja del turno y a la factura



Garantías y posventa

- El cliente pide la garantía, el cambio o la devolución **desde el mismo chat**
- SofIA valida el pedido y los días: garantía 90 por defecto, cambios 15
- Crea la solicitud; la tienda la atiende en Central → Posventa
- Cambio, devolución con nota crédito, o revisión de garantía
- Retracto de 5 días hábiles (Ley 1480) contemplado



Y el resto del ERP 724IA

- POS con variantes, caja con arqueó a ciegas
- Inventario, compras y proveedores
- Factura electrónica DIAN y documento equivalente POS
- CRM Tercero Único: el cliente es uno solo en toda la red
- Vitrina web, fidelización, BI y App de Gerencia

CADA TIENDA VENDE DISTINTO. EL SISTEMA SE ACOMODA. Todo se configura desde el dashboard, sin pedirle nada a nadie.



Pedido y pago

¿Entra directo a alistamiento o solo con prepago validado? ¿El cliente que ya compró pide sin prepago?



Garantía y cambios

Cuántos días de garantía (90), de cambio (15), nota crédito, y qué productos no se cambian.



Entrega

Recoger, domicilio, envío nacional; valor del envío y desde cuánto es gratis.



Cómo asesora SofIA

Tono de la tienda, compatibilidad por modelo, qué complementa a qué, cuándo pasa a una persona.



ASESORA COMO TU MEJOR VENDEDOR, A LAS 9 DE LA NOCHE TAMBIÉN

Sofia vive en la línea de WhatsApp de la tienda, con su nombre y su tono.

Descubre qué necesita el cliente y para qué equipo, consulta el catálogo real con variantes y stock, recomienda dos o tres opciones con su razón, ofrece el complemento, confirma modelo y color, pregunta cómo lo quiere recibir y cómo va a pagar, y manda el pedido a la Central. Nunca ofrece un cargador que no sirve ni un precio que no está en el catálogo.

1

Compatibilidad primero

"¿Para qué celular es? ¿USB-C o Lightning?" antes de mostrar nada. Sale de la compatibilidad que la tienda declaró en su catálogo, no de la memoria de nadie.

2

Complemento natural

El cable con el cargador, el vidrio con la funda. Con precio y por qué. La venta cruzada que hace el mejor asesor, en cada chat.

3

Entrega y pago

Local, domicilio o transportadora con guía; comprobante verificado por IA, efectivo o datáfono contra entrega si la tienda lo permite.

4

Posventa

"El cargador dejó de funcionar" se resuelve en el mismo chat: valida el pedido, los días de la política, y crea la solicitud de garantía.

**TecnoCell Store**

Sofia · en línea

Hola, necesito un cargador rápido 🙏

¡Hola, Andrés! 🙌 Claro. ¿Para qué celular es? Si me dices el modelo te muestro solo los que sí le sirven.

Un Samsung Galaxy A54

El A54 carga por **USB-C** a 25 W. Tengo dos: ¹ Samsung 25 W original, \$69.900. ² Ugreen 30 W GaN, \$59.900, más pequeño y sirve para el portátil. Ninguno trae cable; el **cable USB-C 1 m** está en \$19.900. ¿Te armo uno con el cable?

El Ugreen con el cable. ¿Me lo mandan a Bucaramanga?

Listo: Ugreen 30 W (\$59.900) + cable (\$19.900). Envío a Bucaramanga por Coordinadora, \$11.000, 2-3 días. **Total \$90.800.** ¿Transferencia o Nequi? Me mandas el comprobante y lo valido al instante.

comprobante_nequi.jpg

Comprobante validado ✅ Pedido **PED-3104** confirmado. Te aviso con la guía apenas salga 📦

Lo que Sofia resuelve sola

- **Compatibilidad:** modelo, conector y capacidad antes de ofrecer
- **Recomendar** 2-3 opciones del catálogo real con precio y razón
- **Complemento:** el cable, el vidrio, la funda que va con lo elegido
- **Entrega:** local, domicilio o envío nacional con su valor
- **Comprobantes** de Nequi o transferencia verificados con IA
- **Garantías y cambios:** valida el pedido y la política, crea la solicitud
- **Pasar a una persona** cuando hace falta, con el contexto

Lo que la tienda decide

Si el pedido entra directo a alistamiento o solo con el prepago validado; si el cliente que ya compró puede pedir sin prepago; cuántos días dura la garantía y el cambio; el tono, la compatibilidad por modelo y los complementos. Y cada noche el dueño recibe el cierre del día: qué se vendió, por qué canal, qué modelo se agotó y qué garantías quedaron abiertas.

LA GARANTÍA NO ES UNA DISCUSIÓN. ES UN MENSAJE.

En tecnología la garantía se reclama con la factura en la mano. Tech724 la tiene.

El cliente escribe "el cargador dejó de funcionar" en el mismo chat donde compró. Sofía sabe qué se vendió, cuándo y a quién, valida que esté dentro de los días de la política de la tienda y crea la solicitud. La tienda la atiende en Central de Pedidos → Posventa: revisión de garantía, cambio por el modelo correcto, o devolución con nota crédito. Nadie vuelve a discutir por WhatsApp si "todavía está en los 90 días".

LO QUE VE LA TIENDA EN LA CENTRAL

AR

Andrés Ruiz · GAR-021

Ugreen 30 W GaN · día 34 de 90 ·

falla reportada

Garantía. Envío de vuelta cubierto por la tienda; si es de fábrica, se despacha uno nuevo.

GARANTÍA

LM

Laura Mejía · CAM-064

Funda iPhone 15 → 15 Pro · día 3 de 15 ·

sin uso

Cambio por modelo equivocado. La del 15 Pro en negro está en stock.

CAMBIO

CP

Camilo Paz · DEV-018

Audífonos TWS · día 9 de 15

· con empaque

Devolución. Nota crédito de \$89.900 a su nombre para la próxima compra.

NOTA CRÉDITO

Ejemplos ilustrativos. Las personas y los productos son ficticios; las marcas pertenecen a sus dueños.



El chat de la garantía

"Lo siento, Andrés. Tu pedido se entregó hace 34 días, estás dentro de los 90 de garantía. Te creo la solicitud: nos envías el cargador con su empaque y lo revisamos; si tiene falla de fábrica, te despachamos uno nuevo. Solicitud GAR-021 lista." Sale por la línea de la tienda, con su tono, y queda registrado.



Nota crédito

Cuando es devolución, el saldo queda a nombre del cliente y Sofía lo aplica en su próxima compra. El dinero no sale de la tienda y el cliente vuelve.



La política es de la tienda

Garantía de 90 días por defecto (configurable), cambios de 15 días sin uso y con empaque, nota crédito. Sofía la aplica tal cual está en Config. La garantía legal de la Ley 1480 (un año si nadie fija plazo en producto nuevo) y el retracto de 5 días hábiles en ventas a distancia están contemplados aparte.

TRES PANTALLAS, UN SOLO DATO



Dashboard de la tienda

Catálogo con variantes y compatibilidad, reglas de venta y garantía, Central de Pedidos, caja y configuración de Sofía.



Central en el celular

La app 724CentralPedidos: alistar, empacar, capturar la guía y marcar enviado desde la bodega.



WhatsApp de la tienda

El canal del cliente. Sofía asesora, cobra y atiende la garantía; el dueño recibe su cierre del día.

QUÉ SE VENDIÓ, QUÉ MODELO FALTA Y QUÉ VOLVIÓ. **TODOS LOS DÍAS.**

Ventas por canal, modelos agotados, pedidos por despachar, garantías abiertas y comprobantes por revisar.

Cada noche llega el cierre por WhatsApp al celular del dueño; no hay que armar nada el domingo. Y cada número lleva a su lista: "modelos agotados" es qué reponer al proveedor, "por despachar" es qué guía sacar hoy, "garantías abiertas" es qué referencia o qué proveedor está fallando.



Panel de ejemplo con datos ilustrativos.

QUÉ SIGNIFICA CADA NÚMERO



Modelos agotados

La funda que se vende y ya no tiene para el 15 Pro. Es la lista de reposición al proveedor, y lo que Sofía deja de ofrecer sin que nadie le avise.



Garantías abiertas

Cuántas, de qué referencia y de qué proveedor. Si una referencia acumula garantías, hay que cambiar de proveedor antes de que el cliente cambie de tienda.



Por despachar

Los pedidos con pago validado que esperan guía. La meta es que ninguno pase de un día en "alistando".



Comprobantes

Cuántos validó la IA sola y cuántos fueron a la caja por duda. Un comprobante rechazado con motivo es una venta que no se perdió en silencio.

NO ES UN CHATBOT. ES TODO EL SISTEMA DE LA TIENDA.

Doce módulos sobre la plataforma 724IA, la misma que opera restaurantes, gimnasios, droguerías, almacenes de moda, tiendas de barrio y consultorios en Colombia.

 SofIA asesora Modelo, compatibilidad, complemento.	 Variantes Modelo x color x capacidad con stock.	 Central de Pedidos Con guía y transportadora.	 Garantías y cambios Desde el chat, con política.
 Pago verificado Comprobante leído por IA.	 POS y caja Con variantes, arqueo ciego.	 Vitrina web Fotos por variante y carrito.	 Factura DIAN Doc. equivalente y electrónica.
 Inventario y compras Por variante, proveedores.	 CRM Tercero Único Un cliente, una ficha en la red.	 Fidelización El cliente de siempre, premiado.	 Gerencia y BI El cierre del día en el celular.

CUMPLIMIENTO COLOMBIA, SIN OBLIGAR A NADIE

 DIAN Documento equivalente POS electrónico Factura electrónica por operador autorizado Régimen SIMPLE o no responsable de IVA: sin documento fiscal si no toca	 Consumidor Ley 1480: garantía legal por calidad e idoneidad; un año si nadie fija plazo Retracto 5 días hábiles a distancia Política comercial de garantía y cambios de la tienda, aplicada tal cual	 Datos del cliente Ley 1581 Habeas Data Celular con prefijo de país Avisos proactivos por plantilla aprobada de Meta	 Multi-país Zona horaria, moneda y prefijo por tienda Español · inglés · portugués Colombia primero; LATAM listo
--	--	---	---

IMPLEMENTACIÓN: LA TIENDA MONTADA CON SU CATÁLOGO

Un local de accesorios de un dueño, un centro de servicio con tres sedes y un revendedor que despacha a todo el país no necesitan lo mismo. Se monta la tienda con su catálogo (modelos, colores y capacidades por Excel), lo prueba, y la propuesta a su medida llega en 48 horas. Una venta recuperada por semana ya lo paga.

SEMANA 1 El catálogo y la caja - Referencias con modelo, color, capacidad, compatibilidad, fotos y precios (Excel o desde el POS actual) - Cuentas de recaudo: Nequi, transferencia, QR - Reglas: pedido y pago, garantía y cambios, entrega - POS y caja funcionando con variantes	SEMANA 2 SofIA en el WhatsApp - Línea de WhatsApp conectada con SofIA, tono y compatibilidad - Primer pedido por WhatsApp con comprobante validado - Central de Pedidos con guía y transportadora - Cierre del día al dueño cada noche	MES 1 Vender, garantizar y medir - Garantías y cambios por el chat en marcha - Vitrina web con fotos por variante - Inventario por variante y primer reporte de modelos agotados - Revisión del primer mes y ajuste de reglas
---	--	---

LA TIENDA QUE VAS A TENER EL PRÓXIMO LANZAMIENTO **EMPIEZA CON ESTE MENSAJE.**

Cada tienda es distinta. Por eso Tech724 se monta primero y se cotiza después: lo pruebas con tu catálogo y en 48 horas tienes una propuesta a tu medida. **Con tu número de siempre, con tus modelos y con tu política de garantía.**

 **WHATSAPP**

+57 310 363 1133

 **FUNDADOR**

+57 320 840 3594

juan.botero@sysware-ingenieria.com

 **PÁGINA DE PRODUCTO**

724ia.com/tech724/landing

 **INVERSIONISTAS**

724ia.com/tech724/inversionistas

Pide la demo de Sofía asesorando: le escribes como cliente desde tu celular, pides un cargador, te pregunta el modelo, te ofrece los compatibles y el cable que falta, mandas un comprobante y ves el pedido caer en la Central. Luego reportas una garantía. Doce minutos.

"Andrés no compró en otra parte porque fuera más barato. Compró allá porque a las 9 de la noche alguien le preguntó para qué celular era."