



Tienda724



— PAPELERÍAS · FERRETERÍAS · VARIEDADES · REGALOS · MASCOTAS · HOGAR · UNA VERTICAL DE 724IA

El asesor de pedidos que vende por WhatsApp lo que sí tienes en la tienda.

SofIA vive en la línea de WhatsApp de la tienda. Pregunta para qué lo necesita el cliente, recomienda dos o tres productos del catálogo real con precio y razón, entiende el color, la capacidad y el modelo, solo ofrece lo que tiene stock, suma el complemento natural, arma el pedido, lo despacha con guía, cobra verificando el comprobante y atiende la garantía desde el mismo chat. Con el número de siempre.

— Descubre la necesidad antes de ofrecer: "¿para qué lo necesitas?"

— El complemento natural: las pilas con el juguete, el cartucho con la impresora

— Comprobante de transferencia verificado por IA; efectivo o datáfono contra entrega

— Dos o tres opciones con precio y razón, del stock real por variante

— Envío nacional con guía de Servientrega, Coordinadora, Interrapidísimo o Envía

— Garantía, cambios y devoluciones desde el chat, con la política de la tienda

"¿Tienen...?" es la pregunta que más recibes. Y la que más ventas te cuesta.

"¿Tienen cartuchos para la Epson L3250?" llega mientras hay fila en el mostrador. La respuesta de las 6 de la tarde llega tarde.

Más del 60 % de las pequeñas empresas de Colombia ya tienen en WhatsApp su principal canal de ventas, y el comercio en línea del país movió \$145,4 billones en 2025. Las tiendas atienden ese canal a mano: un POS mudo que no le habla al cliente, un cuaderno de guías y tres chats para cada pedido. Entre el marketplace y el software contable queda la tienda de la esquina, que vive de la asesoría personal ("¿qué me sirve para...?") y la pierde **cada vez que un mensaje se queda sin contestar**.



El mensaje que llega tarde

"Me escriben a las 8 de la noche preguntando por una impresora. Contesto al otro día y ya la compraron en el centro comercial. Son mis vecinos y los pierdo por cerrar."



El color que no sé si queda

"Tengo dos sedes. Me preguntan por el candado de 40 mm y tengo que llamar a la otra tienda. Mientras tanto el cliente se enfía."



La garantía que se vuelve pelea

"Cada garantía es un chat, una foto que se pierde y una discusión de si todavía está en los días. Nadie sabe qué respondimos la última vez."



El contra entrega rechazado

"Despacho a Villavicencio contra entrega y me lo devuelven. Pago la guía de ida y la de vuelta, y la caja del producto vuelve golpeada."

Lo que dice el sector

+60 %

de las pequeñas empresas de Colombia venden principalmente por WhatsApp

72 %

del comercio conversacional de Latinoamérica ocurre dentro de WhatsApp; crece ≈35 % al año

8-15 %

convierte una conversación bien atendida, frente al 1,5-3 % del correo

10-30 %

de los envíos contra entrega se rechazan en la puerta

Cifras de contexto del sector (BossBot 2026, Aurora Inbox / Chatsell 2026, Meta y CCCE vía Portafolio, Envíoclick), no resultados prometidos.

Qué hace Tienda724 distinto

Entra por el canal donde ya está el cliente, **el WhatsApp de la tienda**, y trae detrás el sistema completo del negocio. La variante, el pedido, la guía, el comprobante y la garantía son un solo dato: cuando SofIA vende la Epson con su resma, 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 del comercio minorista, más el ERP completo de 724IA que ya opera en negocios reales.



SofIA, el asesor de pedidos

- Descubre la necesidad: **"¿para qué lo necesitas?"**, compatibilidad y presupuesto
- Recomienda 2-3 del catálogo real, con precio y razón
- Ofrece el complemento natural
- Arma el pedido, pregunta entrega y pago
- Pasa a una persona cuando hace falta, con el contexto



Variantes con stock real

- Color, talla, capacidad o modelo: **solo ofrece lo que hay**
- "El de 40 mm se agotó; queda el de 50 y el de 30"
- Fotos por variante en la vitrina web
- Categorías, marcas y compatibilidades
- POS y WhatsApp descuentan la misma variante



Central de Pedidos con guía

- Recibido → alistando → empacado → **enviado (guía)** → entregado
- Captura de guía y transportadora
- Local, domicilio o envío nacional
- El cliente recibe la guía por WhatsApp
- 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
- Directo a alistamiento (default) o prepago validado
- Cliente que ya compró: puede pedir sin prepago
- Todo entra a la caja del turno y a la factura



Garantía, cambios y devoluciones

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



Y el resto del ERP 724IA

- POS con variantes, caja con arqueo a ciegas
- Inventario con punto de reorden, 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, email marketing, 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 el comprobante validado? ¿El cliente que ya compró pide sin prepago?



Garantía y cambios

Garantía 90 días y cambios 15 por defecto; empaque, sin uso, nota crédito, y qué no se cambia.



Entrega

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



Cómo asesora SofIA

Tono de la tienda, qué pregunta antes de recomendar, qué complementa con qué, cuándo pasa a una persona.

Asesora como el mejor vendedor de la tienda, a las 9 de la noche también

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

Antes de ofrecer, pregunta: para qué es, con qué tiene que ser compatible, cuánto quiere gastar. Después recomienda dos o tres opciones del catálogo con precio y razón, suma el complemento que va con la compra, confirma la variante, pregunta cómo lo quiere recibir y cómo va a pagar, y manda el pedido a la Central. Nunca ofrece un producto que no hay ni un precio que no está en el catálogo.

1

Descubre la necesidad

"¿Es para la casa o para la oficina? ¿Imprimen mucho a color?" La pregunta que hace el buen vendedor antes de señalar el estante.

2

Recomienda con razón

Dos o tres opciones del stock real, con precio y por qué cada una. El cliente decide informado, no adivinando.

3

Complemento y cierre

El cartucho con la impresora, las pilas con el juguete. Entrega en el local, domicilio o transportadora con guía; pago con comprobante verificado.

4

Posventa

"No reconoce el cartucho" se resuelve en el mismo chat: valida el pedido, los días de la política, y crea la solicitud de garantía.



Papelería y Variedades El Punto

SofIA · en línea

Hola, necesito una impresora para la casa 🙏

¡Hola, Andrés! 🤖 ¿Es para tareas y documentos, o imprimen mucho a color y fotos? ¿Y más o menos cuánto quieres invertir?

Tareas y una que otra foto. Máximo unos \$800.000.

Te sirven dos que tengo en stock: la **Epson EcoTank L3250** (\$749.000, wifi, tinta continua: cada recarga dura meses) y la **Canon G2160** (\$619.000, tinta continua sin wifi). Si imprimen desde el celular, la Epson. Va bien con la **resma carta** (\$21.900) para arrancar hoy.

La Epson y la resma. ¿Me la mandan a Villavicencio?

Listo: Epson L3250 + resma. Envío a Villavicencio por Servientrega, \$18.000, 2-3 días. **Total \$788.900.** ¿Transferencia o Nequi? Me mandas el comprobante y lo valido al instante.

 comprobante_nequi.jpg

Comprobante validado ✅ Pedido **PED-1042** confirmado. Te aviso con la guía apenas salga 📦

Lo que SofIA resuelve sola

- **Descubrir** uso, compatibilidad y presupuesto antes de ofrecer
- **Recomendar** 2-3 productos con precio y razón, del stock real
- **Variantes:** color, capacidad, modelo o talla que sí quedan
- **Complemento:** lo que va con la compra, sin insistir
- **Entrega:** local, domicilio o envío nacional con su valor
- **Comprobantes** de Nequi o transferencia verificados con IA
- **Garantía 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 soporte validado; si el cliente que ya compró puede pedir sin prepago; cuántos días duran la garantía y los cambios; el tono, las preguntas y los complementos. Y cada noche el dueño recibe el cierre del día: qué se vendió, por qué canal, qué se agotó y qué garantías quedaron abiertas.

La garantía no es una discusión. Es un mensaje.

La garantía se pide donde se compró, con la foto, y queda registrada.

El cliente escribe "no reconoce el cartucho" o "vino en el color equivocado" en el mismo chat donde compró. SofIA valida que el pedido exista, que esté dentro de los días de la política de la tienda (garantía 90, cambios 15, por defecto) y crea la solicitud con la foto adjunta. La tienda la atiende en la Central de Pedidos → Posventa: garantía, cambio, o devolución con nota crédito. Nadie vuelve a discutir por WhatsApp si "todavía está en los días".

Lo que ve la tienda en la Central

Andrés Mejía · GAR-031

Epson L3250 · día 12 de 90 ·

AM

foto recibida

GARANTÍA

Garantía. Entra por el mismo camino, con la foto del defecto adjunta. Si toca cambio, el envío corre por la tienda.



El chat de la garantía

"Lo siento, Andrés. Tu pedido se entregó hace 12 días, estás dentro de los 90 de garantía. Ya vi la foto: te creo la solicitud y el equipo la revisa hoy. Solicitud GAR-031 lista; te escribimos por aquí con la respuesta." Sale por la línea de la tienda, con su tono, y queda registrado.

Laura Pardo · CAM-087

Maleta escolar azul → roja · día 3 de

LP

15 · con empaque

CAMBIO

Cambio por color. La roja tiene stock; se despacha al recibir la azul.



Nota crédito

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

Carlos Rueda · DEV-019

Lámpara de escritorio · día 6

CR

de 15 · sin uso

NOTA CRÉDITO

Devolución. Nota crédito de \$64.900 a su nombre para la próxima compra.



La política es de la tienda

Días de garantía (90 por defecto) y de cambio (15), empaque, sin uso, productos que no se cambian. SofIA la aplica tal cual está en Config. La garantía legal y el retrato de 5 días hábiles en ventas a distancia (Ley 1480) están contemplados aparte.

Ejemplos ilustrativos. Las personas y los productos son ficticios.

Tres pantallas, un solo dato



Dashboard de la tienda

Catálogo con variantes, reglas de venta y posventa, Central de Pedidos, caja y configuración de SofIA.



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. SofIA asesora, cobra y atiende la garantía; el dueño recibe su cierre del día.

Qué se vendió, qué falta y qué está en garantía. Todos los días.

Ventas por canal, productos por reponer, pedidos por despachar, posventa abierta 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: "por reponer" es qué pedirle al proveedor, "por despachar" es qué guía sacar hoy, "posventa abierta" es qué producto está fallando.



Panel de ejemplo con datos ilustrativos.

Qué significa cada número



Por reponer

Lo que se vende y ya está bajo el punto de reorden. Es la lista para el proveedor, y lo que SofIA deja de ofrecer sin que nadie le avise cuando se agota.



Posventa abierta

Cuántas garantías y cambios, de qué producto y por qué. Si una referencia acumula garantías, el problema es del proveedor y hay que reclamar con datos.



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 Descubre, recomienda, complementa.	 Variantes Color, capacidad, modelo con stock.	 Central de Pedidos Con guía y transportadora.	 Garantía y cambios Desde el chat, con política.
 Pago verificado Comprobante leído por IA.	 POS y caja Con variantes, arqueo ciego.	 Vitrina web El catálogo en /n/tu-tienda.	 Factura DIAN Doc. equivalente y electrónica.
 Inventario y compras Punto de reorden, proveedores.	 CRM Tercero Único Un cliente, una ficha en la red.	 Fidelización y email 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 y retracto 5 días hábiles a distancia Garantía por el mismo canal, con foto Política de 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

Una papelería de barrio, una ferretería con dos sedes y una tienda de regalos que despacha a todo el país no necesitan lo mismo. Se monta la tienda con su catálogo (variantes 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 variantes, fotos, precios y compatibilidades (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 preguntas de descubrimiento - Primer pedido por WhatsApp con comprobante validado - Central de Pedidos con guía y transportadora - Cierre del día al dueño cada noche	MES 1 Vender, atender y medir - Garantías y cambios por el chat en marcha - Vitrina web con fotos por variante - Punto de reorden y primer reporte de "por reponer" - Revisión del primer mes y ajuste de reglas
--	---	--

La tienda que vas a tener el próximo trimestre **empieza con este mensaje.**

Cada tienda es distinta. Por eso Tienda724 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 tu catálogo y con tu política.**

 WHATSAPP

+57 310 363 1133

 PÁGINA DE PRODUCTO

724ia.com/tienda724/landing

 FUNDADOR

+57 320 840 3594

juan.botero@sysware-ingenieria.com

 INVERSIONISTAS

724ia.com/tienda724/inversionistas

Pide la demo de SofIA asesorando: le escribes como cliente desde tu celular, le pides "algo para...", te pregunta para qué es, te recomienda dos opciones con precio, te ofrece el complemento, mandas un comprobante y ves el pedido caer en la Central. Luego pides una garantía con foto. Doce minutos.

"Andrés no compró en el centro comercial porque fuera más barato. Compró en la papelería del barrio porque le preguntaron para qué la necesitaba, a las 9 de la noche."