

Cómo usar tu CRM paso a paso

Guía rápida para el equipo de ventas de Mba'apo

Sin palabras raras. Sin tecnicismos. Solo lo que tenés que tocar.

Empecemos por lo más simple:

Tu panel es una sola página con 4 pestañas arriba. Cada pestaña hace una cosa distinta. Esta guía te lleva por las 4, con fotos de pantalla reales y los botones marcados en rojo.

Cuando veas un círculo o un recuadro rojo con un número, es ese exactamente el botón o campo que se explica al pie de la imagen.

- ✦ Este panel es tu espacio personal: entrás con TU link directo (el que te pasó Mba'apo), sin usuario ni contraseña. Guardalo en tus favoritos.

1. Mis leads

Acá vive tu día a día: tus contactos, tu progreso y tus mensajes de WhatsApp.

1. Las 4 pestañas

Todo el CRM vive acá. Para cambiar de sección, hacés un clic en el nombre de la pestaña y listo: no se pierde nada de lo que venías haciendo.

2. Tu nivel y tu XP

Cada lead que trabajás y cada venta te dan puntos de experiencia (XP). Cuantos más puntos, más subís de nivel. Es un juego: vos ganás reconocimientos y mejores beneficios.

3. Tu embudo de conversión

Un dibujo simple de cómo va tu trabajo: cuántos negocios te asignaron, a cuántos escribiste, cuántos se interesaron y cuántos compraron. Si los números de abajo están en 0, es señal de que hay que empezar a mandar mensajes.

4. La lista de negocios para contactar

Cada tarjeta es un negocio (un lead) que te tocó. Vos lo contactás, lo conversás y lo vas marcando. Así sabe el sistema qué está haciendo cada uno.

5. El botón más importante de toda la app

Tocás "Escribir por WhatsApp" y se abre WhatsApp con el mensaje ya escrito para ese negocio. Revisalo, tocá enviar y listo. No necesitás guardar el número ni escribir nada desde cero.

6. Marcar en qué etapa está cada negocio

Son botones, no decoración: cuando mandás el mensaje, tocás "Enviado". Si te responden con interés, tocás "Interesado". Si cierras, "Ganado". Si te dicen que no, "No interesado". Así el sistema sabe qué está haciendo cada negocio.

7. Las notas

El campo "Notas..." es tu bloc libre: escribí lo que hablaste ("me pide info para el jueves", "volver a llamar el lunes"). Así no olvidás nada cuando retomes el contacto.

Ve desbloqueando niveles a medida que trabajas tus leads.

1 Mis leads Ventas y comisiones Contratos Mis datos de cobro

2


Nivel 1
 0 XP · faltan 30 XP para  Nivel 2

0
 XP TOTAL

 Primer contacto
 5 contactados
 15 contactados
 3 interesados
 Primera venta
 5 ventas

175

Total asignados

0

Enviados

0

En seguimiento

0

Interesados

0

Ganados

0%

Tasa de contacto

Asignados		175
Enviados		0
En seguim.		0
Interesados		0
Ganados		0

1 Nivel 1
0/50 trabajados · 0 ganados

4 **Ciría Depilaciones Campo Grande**
estética · Asunción Pendiente

+595981933247

 Escribir por WhatsApp

6 pendiente Enviado En seguimiento Interesado Ganado No interesado

7. Notas...

Estelita Estética en Uñas Pendiente

+595991204913

 **Escribir por WhatsApp**

Pendiente Enviado En seguimiento Interesado Ganado No interesado

2. Ventas y comisiones

Tu plata: cuánto ganaste, cuánto te van a pagar y cómo cobrar una venta nueva.

1. Tus comisiones

Arrancás con el 10% de comisión en cada venta. A medida que cerrás más ventas, subís de fase y tu porcentaje crece. La fila de cuadraditos es tu camino: cada venta marca uno.

2. Tu porcentaje actual

Este número grande es lo que te queda por venta hoy (10%, 15% o 20%).

3. Cuánto te falta para subir

El aviso verde te dice exactamente cuántas ventas te faltan para el próximo salto de comisión. Miralo cuando necesites un empujón.

4. Mis pagos

Acá se ve tu plata en dos números: lo que ya generó

(5) PENDIENTE DE COBRO: lo que tenés acumulado y te van a pagar.

(6) RECIBIDO HISTÓRICO: todo lo que ya te pagaron desde que empezaste.

Dato clave: los pagos se liberan los lunes. Lo pendiente de un día no aparece al toque: entra el lunes.

¡Hola! Este es tu panel
Ve desbloqueando niveles a medida que trabajas tus leads.

Mis leads **Ventas y comisiones** Contratos Mis datos de cobro

1 **Tus comisiones — Fase 1** **2** **10%**

Venta 1 0/10 en esta fase 10

3 ¡Ya casi! Cada venta te acerca más. Te faltan 10 ventas para subir a 15% de comisión.

0 **0** **0 Gs**
Ventas cerradas Mantenimientos Comisión total ganada

Aún no tienes ventas registradas. ¡Tu primera venta puede ser hoy! 🚀

4 **Mis pagos**

0 Gs **5 Gs** **6**
Pendiente de cobro Recibido histórico

Los pagos se liberan los lunes. Lo pendiente es lo que vas a cobrar en el próximo pago.

Registrar una venta

Cuando cierres una **7** ta, cargá acá los datos del cliente para preparar su presencia digital. Queda pendiente de confirmación hasta que Mba'apo la revise.

+ Nueva venta

7. Registrar una venta nueva (+ Nueva venta)

¿Cerraste una venta? Tocá el botón verde "+ Nueva venta" y se abre un formulario largo con los datos del cliente. Completá lo que sepas: nombre del negocio, teléfono, qué le vendiste y el monto.

- (1) El formulario es una sola página seguida: vas completando campos y bajando. Arranca con lo básico:
- (2) Tipo: elegí si es una venta nueva o un plan de mantenimiento.
- (3) Monto: cuánto pagó el cliente, en guaraníes.

- (4) Al final de todo está el botón "Enviar venta a revisión". Importante: tu venta NO aparece al instante como confirmada. Queda pendiente hasta que el admin de Mba'apo la revisa y la aprueba. Es normal: enviado tu parte, no hacés nada más.

3. Contratos

Armá el contrato del cliente en 2 minutos, sin Word ni plantillas.

1. ¿Qué le vendés?

Marcás con el tilde lo que el cliente contrató (1): Página Web + Ficha de Google, o Catálogo Virtual. Son independientes: puede llevar solo uno, o los dos.

2. El plan de mantenimiento

Es el servicio mensual de cuidado. Acá elegís qué plan (2): los precios ya están cargados, no los escribís vos.

3. El precio final se calcula solo

Abajo ves el total (3) con los precios y condiciones ya cargados. Vos no calculás nada.

4. Generar contrato

Antes de tocar el botón (4), completá los campos blancos: los datos del cliente (empresa, RUC, responsable, cédula). Después tocás "Generar contrato" y se abre el documento listo, con todo cargado. Se imprime o se guarda como PDF y se le manda al cliente para que firme. Esa es toda la magia.

¡Hola! Este es tu panel

Ve desbloqueando niveles a medida que trabajas tus leads.

Mis leads Ventas y comisiones **Contratos** Mis datos de cobro

Generar contrato

Completá los datos del cliente y el servicio — el contrato se genera con precios y condiciones ya cargadas, listo para imprimir o guardar como PDF.

SERVICIO CONTRATADO

☒ Incluye Página Web + Ficha Google Business — 1.650.000 Gs 1

☐ Incluye Catálogo Virtual

Plan de mantenimiento

Mba'apo Cuidado — 99.000 Gs/mes 2

DATOS DEL CLIENTE

Nombre comercial / empresa

Nombre legal / razón social (opcional)

RUC (opcional)

Nombre y apellido del responsable

Cédula de identidad

Teléfono / WhatsApp

Email (opcional)

Dirección / ciudad (opcional)

FECHAS

Fecha del contrato

09/25/2026

Fecha de recepción de fotos/datos (opcional)

mm/dd/yyyy

1.650.000 Gs — pago 100% por adelantado 3

Generar contrato 4

Tus contratos ya generados

Abajo del generador aparece la lista "Mis contratos generados" con cada contrato que hiciste, y 3 botones:

¡Hola! Este es tu panel

Ve desbloqueando niveles a medida que trabajas tus leads.

Mis leads

Ventas y comisiones

Contratos

Mis datos de cobro

Generar contrato

Completá los datos del cliente y el servicio — el contrato se genera con precios y condiciones ya cargadas, listo para imprimir o guardar como PDF.

SERVICIO CONTRATADO

☒ Incluye Página Web + Ficha Google Business — 1.650.000 Gs

☐ Incluye Catálogo Virtual

Plan de mantenimiento

Mba'apo Cuidado — 99.000 Gs/mes

DATOS DEL CLIENTE

Nombre comercial / empresa

Nombre legal / razón social (opcional)

Nombre y apellido del responsable

Teléfono / WhatsApp

Dirección / ciudad (opcional)

RUC (opcional)

Cédula de identidad

Email (opcional)

FECHAS

Fecha del contrato

09/25/2026

Fecha de recepción de fotos/datos (opcional)

mm/dd/yyyy

1.650.000 Gs — pago 100% por adelantado

Generar contrato

MIS CONTRATOS GENERADOS

Negocio de Ejemplo — Página Web

Cliente de Ejemplo · 1.650.000 Gs · 25/9/2026

Editar

Descargar

Borrar

2. Editar

¿Te equivocaste en un dato? Tocás "Editar", se abre el mismo formulario con todo cargado, cambiás lo que falte y se vuelve a generar.

3. Descargar

Te abre el contrato de nuevo para imprimirlo o guardarlo como PDF y mandárselo al cliente.

4. Borrar

Si el contrato no sirvió (el cliente desistió, cargaste mal los datos), lo eliminás. Ojo: se borra definitivamente.

4. Mis datos de cobro

Para que te llegue la plata, completá esto una sola vez.

1. El formulario

Cargás tus datos: tu nombre completo, tu país, y el método por el que querés que te paguen: transferencia bancaria, Global66 o USDT. Según el que elijas, te pide el número de cuenta, tu email o la dirección de tu wallet.

2. Elegir el método

Abrís esta lista y elegís el tuyo. Si no sabés cuál conviene, consultale al equipo de Mba'apo antes de elegir.

3. El único botón **GUARDAR** de toda la app

En todo el CRM los datos se guardan solos... menos acá. Cuando termines de completar tus datos bancarios, TOCÁ "Guardar mis datos de cobro". Si no lo tocás, no queda guardado y te pueden pagar tarde.

¡Hola! Este es tu panel

Ve desbloqueando niveles a medida que trabajas tus leads.

Mis leads Ventas y comisiones Contratos **Mis datos de cobro**

Mis datos de cobro

Cargá tus datos para que Mba'apo pueda pagarte tus comisiones. Solo vos y el admin pueden ver esto.

Nombre completo País de residencia

Método de cobro Red (solo si elegiste USDT)

Datos de la cuenta / wallet — banco, titular, N° de cuenta y CI/RUC si es transferencia; email/alias si es Global66; dirección de wallet si es USDT

Email asociado Teléfono

Guardar mis datos de cobro Guardado el 25/9/2026

- ✓ Si al lado del botón dice "Guardado el...", tus datos ya están en el sistema. No hace falta tocar más nada.

⚡ Consejos rápidos

3 cosas que te evitan dudas (y un susto):

1 No necesitás guardar nada (casi nunca)

Cuando marcás un lead, escribís una nota o cargás una venta, todo se guarda solo al instante. Olvidate de buscar un botón de "guardar". La única excepción es "Mis datos de cobro", que sí tiene su botón Guardar.

2 No recargues la página

El panel se actualiza solo cada pocos segundos. Si no ves un cambio al toque, esperá un momento. No hace falta (y no conviene) estar recargando la página todo el tiempo.

3 Cada uno ve solo lo suyo

Tu panel muestra ÚNICAMENTE tus leads, tus ventas y tus contratos. No podés ver ni tocar lo que trabajan los demás compañeros del equipo, y ellos tampoco lo tuyo. Tranquilo.

⚡ Listo, ya sabés usar todo el CRM

Regla de oro: contactá tus leads todos los días, marcalos siempre en su etapa correcta y anotá todo en las notas. Así tu embudo crece, subís de nivel y tu comisión sube con vos.