

Sitiate! · manuales

MANUAL DE USO

Catálogo

Tu tienda online, con la marca de Sitiate!

Versión 1.0 · Agosto 2026

Qué hay en este manual

¿Qué es y para qué te sirve?	3
Antes de empezar	4
Tus primeros 15 minutos	5
Cómo hacer cada cosa	6
Cómo cargar un producto	6
Cómo poner varias fotos	7
Cómo cargar talles, colores u opciones	7
Cómo ordenar la vidriera	8
Cómo organizar con categorías	9
Cómo trabajar con el stock	9
Cómo atender un pedido	10
Cómo cargar el seguimiento de un envío	11
Cómo cargar un pedido a mano	11
Cómo crear cupones de descuento	12
Cómo cobrar el envío por zona	13
Cómo cobrar con tarjeta en la tienda	14
Cómo leer tus reportes	15
Lo que ve tu cliente	16
Preguntas frecuentes	21
Si algo no funciona	22
Qué incluye cada plan	23
Palabras que vas a ver	24
Cómo pedir ayuda	25

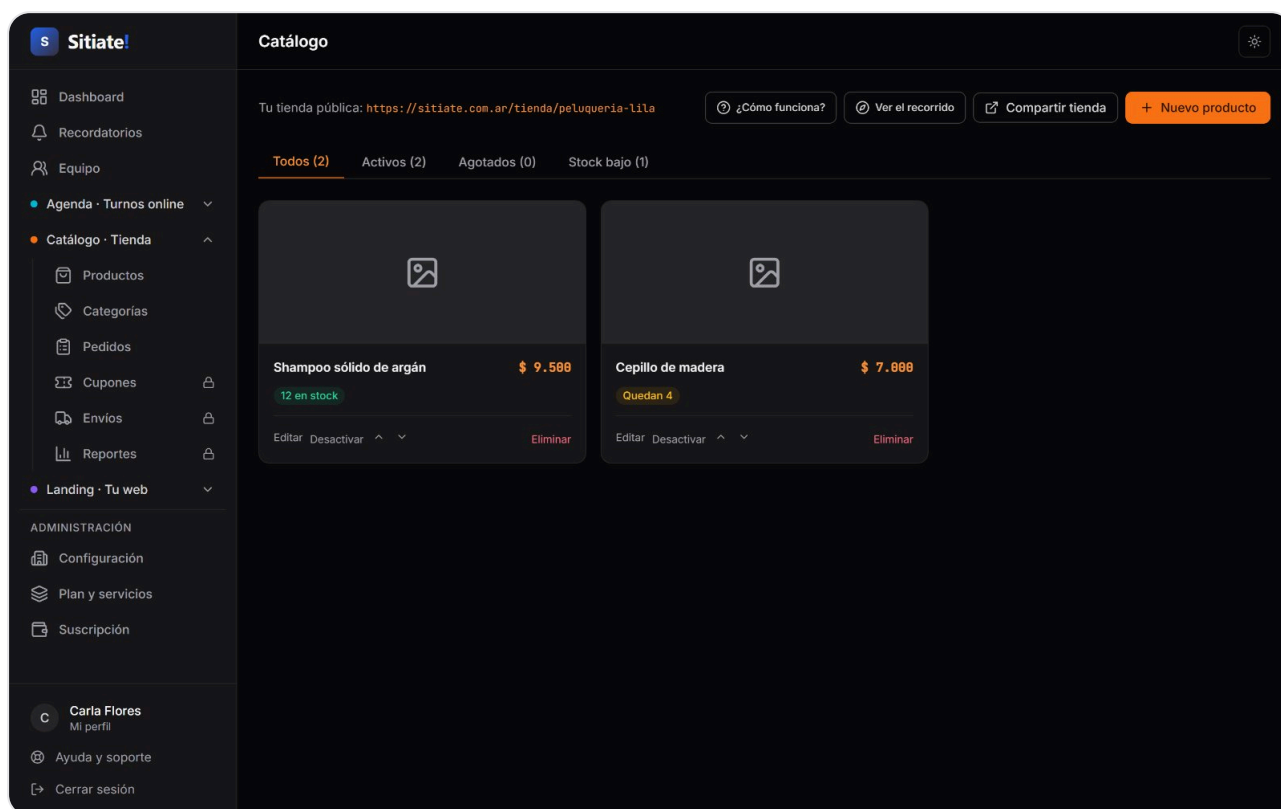
¿Qué es y para qué te sirve?

Catálogo es tu vidriera en internet. Cargás tus productos con foto y precio, compartís el link de tu tienda, y la gente elige y te hace el pedido sola. Cada pedido te llega al panel, con los datos del comprador.

No necesitás saber nada de páginas web. El pedido se coordina por WhatsApp, como ya hacés hoy — pero sin pasar el catálogo foto por foto, sin listas de precios viejas y sin anotar pedidos en papelitos.

Si un producto tiene stock cargado, la tienda lo descuenta sola y avisa "Agotado" cuando se termina. Y con el plan Premium, tus clientes pueden pagarte con tarjeta directo desde la tienda.

Una aclaración sobre los planes: en las pantallas vas a ver todas las funciones, incluso las de planes superiores. Las que tu plan no incluye aparecen con un candado y un botón para mejorar el plan. No es un error: es para que sepas qué más podés sumar. En este manual, esas funciones llevan la etiqueta **Avanzado** o **Premium**.



Menú de Catálogo en el plan Básico, con candados en las funciones de planes superiores

Antes de empezar

Tené a mano:

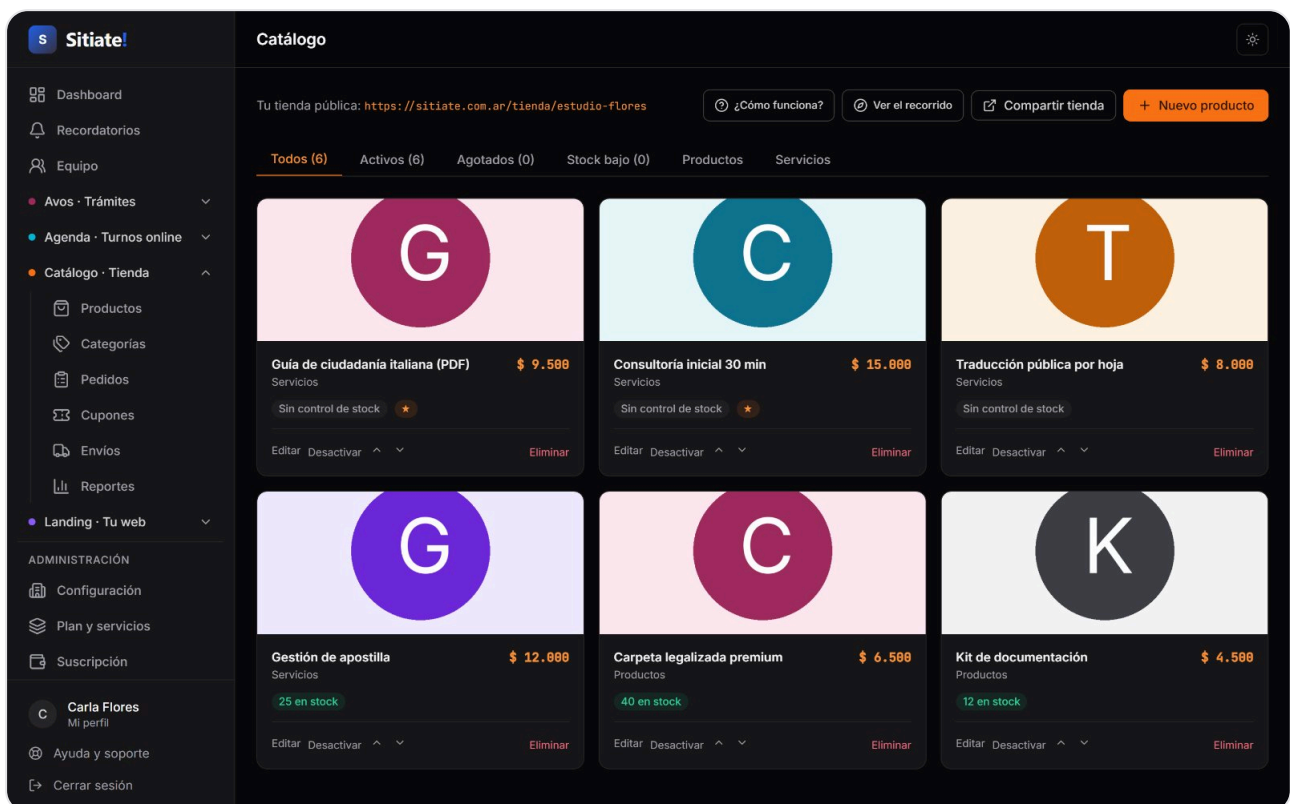
- La **lista de productos** que querés vender, con precio.
- Una **foto** de cada producto, aunque sea sacada con el celular. Vale jpg, png o webp, de hasta 5 MB.
- Si controlás stock, **cuántas unidades** tenés de cada uno.
- Tu **número de WhatsApp** cargado en **Configuración**, para que los pedidos se coordinen por ahí.

No necesitás nada técnico. Todo se carga desde pantallas con formularios.

Tus primeros 15 minutos

Esta checklist deja tu tienda abierta y recibiendo pedidos.

1. En el menú de la izquierda, entrá a **Catálogo · Tienda** → **Productos**.
2. Tocá **Nuevo producto**.
3. Completá **Nombre** y **Precio**. Son los dos únicos datos obligatorios.
4. Subí la foto y, si controlás stock, poné cuántas unidades tenés. Si no, dejalo vacío: "Dejá vacío para no controlar stock".
5. Guardá. Repetí para cada producto.
6. Si tenés muchos, entrá a **Categorías** y creá dos o tres (por ejemplo "Remeras" y "Buzos"). Después asignalas desde cada producto.
7. Tocá **Compartir tienda** para copiar el link.
8. Pegá ese link donde te ven tus clientes: WhatsApp, Instagram, donde sea.



Grilla de productos con solapas y el link de la tienda

Con el primer pedido te va a llegar un email y un aviso en la campana del panel.

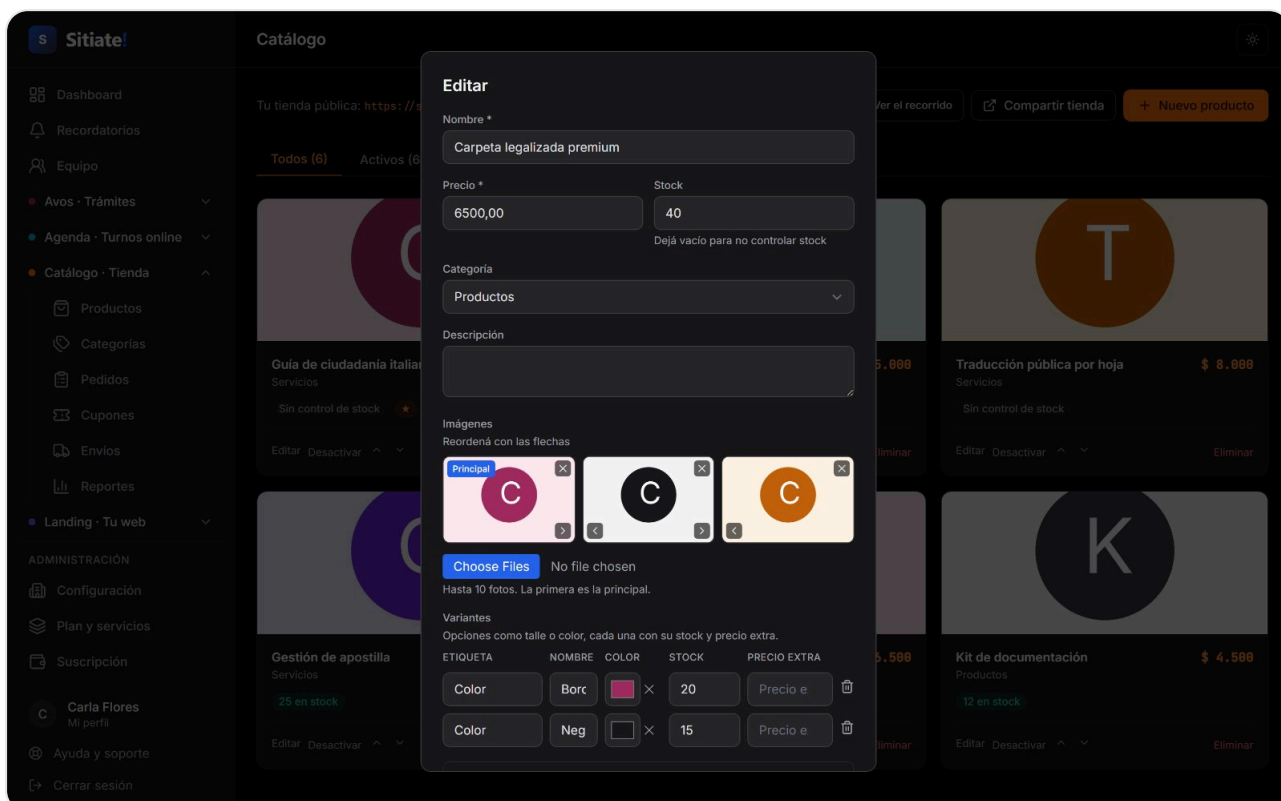
Cómo hacer cada cosa

Cómo cargar un producto

Para qué sirve. Cada producto es una tarjeta en tu tienda: foto, nombre, precio y, si querés, stock.

Paso a paso

1. Entrá a **Productos** y tocá **Nuevo producto**.
2. Completá **Nombre** y **Precio**.
3. En **Stock**, poné las unidades que tenés. Si no querés controlar stock, dejalo vacío.
4. Elegí la **Categoría** (opcional) y escribí una **Descripción** si suma.
5. Subí la **Imagen**.
6. Dejá prendido **Visible en la tienda**.
7. Guardá.



Formulario de producto con fotos y variantes

Cómo sabés que salió bien. El producto aparece en la grilla y en tu tienda pública. Tocá **Tu tienda pública** arriba para verlo como lo ve un cliente.

En el plan Básico entran hasta 20 productos. Si llegás al tope, la pantalla te avisa: "Tu plan Básico permite hasta 20 productos...". Borrar uno viejo te libera el lugar. **Avanzado** los hace ilimitados.

Cómo poner varias fotos **AVANZADO**

Para qué sirve. Un producto con 3 o 4 fotos vende más que uno con una sola. La primera foto es la que se ve en la vidriera.

Paso a paso

1. Editá el producto.
2. En **Imágenes**, subí hasta 10 fotos.
3. "Reordená con las flechas" hasta que la mejor quede primera: va a tener la etiqueta **Principal**.
4. Guardá.

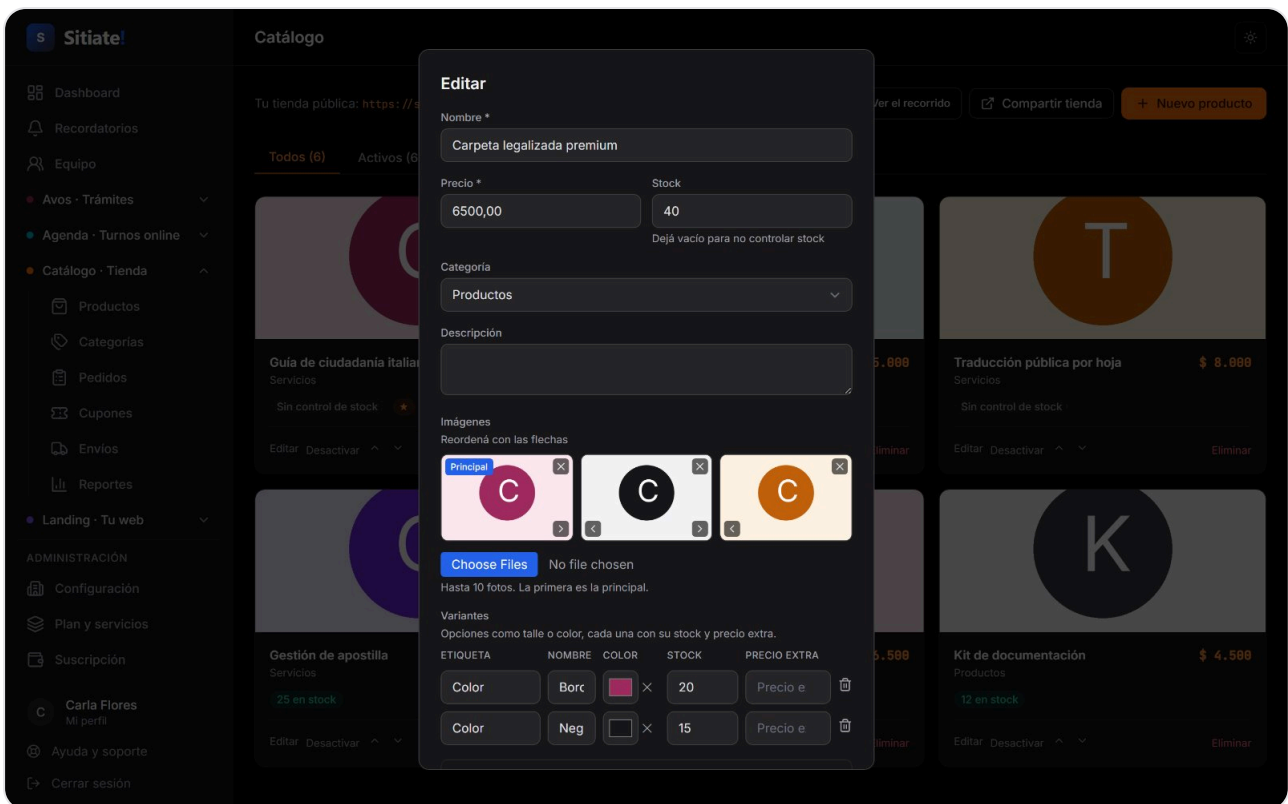
Cómo sabés que salió bien. En la tienda, la ficha del producto muestra la galería completa y el cliente pasa de foto en foto.

Cómo cargar talles, colores u opciones **AVANZADO**

Para qué sirve. Si un producto viene en talles, colores o tamaños, las **Variantes** dejan que el cliente elija cuál quiere. Cada opción puede tener su propio stock y un precio extra.

Paso a paso

1. Editá el producto y bajá hasta **Variantes**.
2. En **Etiqueta**, poné el tipo de opción: Talle, Color, Tamaño...
3. En **Nombre**, la opción concreta: M, Rojo, Grande...
4. Si esa opción tiene su propio stock o cuesta distinto, completá **Stock** y **Precio extra**.
5. Agregá una fila por cada opción. Guardá.



Variantes de un producto con stock por opción

Cómo sabés que salió bien. En la tienda, el producto muestra las opciones y no se puede agregar al carrito sin elegir una.

Ojo: el cliente elige **una** opción por producto (un talla **o** un color, no las dos cosas juntas). Si vendés remeras por talla y color, creá las opciones combinadas: "M Rojo", "M Negro", "L Rojo"...

Cómo ordenar la vidriera

Para qué sirve. Lo primero que se ve, más se vende. Con las flechas acomodás qué aparece arriba, y con la estrella destacás lo mejor.

Paso a paso

1. En **Productos**, usá las flechas **Subir en el orden** / **Bajar en el orden** de cada tarjeta.
2. Para destacar un producto, editalo y marcá **Destacado. Avanzado**
3. Para sacar algo de la venta sin borrarlo, tocá **Desactivar** en su tarjeta.

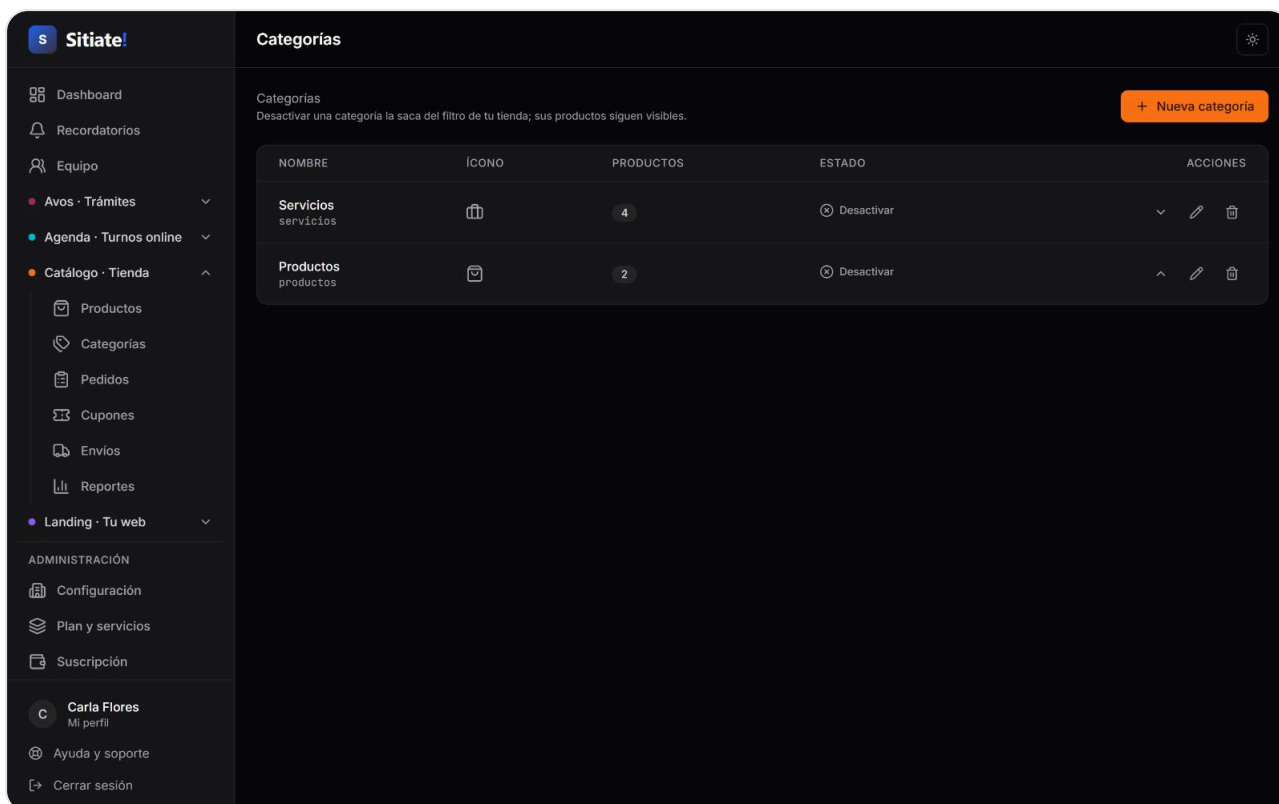
Cómo sabés que salió bien. Tu tienda pública muestra el mismo orden. Los destacados llevan una estrella y aparecen primeros cuando el cliente ordena por "Destacados". Lo desactivado desaparece de la tienda, pero sigue en tu panel.

Cómo organizar con categorías

Para qué sirve. Las categorías son los botones de filtro de tu tienda ("Remeras", "Buzos"). Con más de 10 productos, ayudan un montón.

Paso a paso

1. Entrá a **Categorías** y tocá **Nueva categoría**.
2. Poné el **Nombre**. Guardá.
3. Acomodá el orden con **Subir / Bajar**.
4. Después, en cada producto, elegí su categoría.



Pantalla de categorías con su orden

Cómo sabés que salió bien. La tienda muestra un botón por categoría, junto al de "Todas".

Desactivar una categoría la saca del filtro de tu tienda; sus productos siguen visibles. Eliminarla tampoco borra productos: solo los deja sin categoría.

Cómo trabajar con el stock

Para qué sirve. Para que la tienda no venda lo que no tenés. El stock se descuenta solo y el producto pasa a "Agotado" al llegar a cero.

Cómo funciona, en corto

1. Cargá las unidades en el campo **Stock** del producto. Vacío = sin control.

2. Cuando **confirmás** un pedido, el stock se descuenta. No antes.
3. Si cancelás un pedido, el stock vuelve.
4. La solapa **Stock bajo** te muestra los productos con 5 unidades o menos.
5. Cuando queda poco, la tienda mete apuro: "¡Quedan 3!".

Cómo sabés que salió bien. Confirmá un pedido y mirá el número de stock del producto: bajó solo. Si no alcanza el stock para confirmar, el sistema te frena: "No hay stock suficiente de...".

Cómo atender un pedido

Para qué sirve. Cada compra llega a **Pedidos**. Ahí vas marcando en qué está: es tu tablero de "qué me falta preparar y entregar".

Paso a paso

1. Entrá a **Pedidos**. Los nuevos están en la solapa **Recibido**.
2. Tocá el número del pedido para abrir el detalle: productos, totales y datos del cliente.
3. Usá los botones de estado en orden: **Confirmado** → **Preparando** → **Enviado** → **Completado**.
4. Si el pedido se cae, tocá **Cancelado**: el stock vuelve solo.

Sítiate!

Pedido P-1-0003

← Pedidos

Pedido P-1-0003 Recibido

PRODUCTO	PRECIO UNIT.	CANTIDAD	SUBTOTAL
Consultoría inicial 30 min	\$ 15.000	1	\$ 15.000
Subtotal			\$ 15.000
Total			\$ 15.000

Cliente
 Julián Acosta
 julian.acosta@gmail.com

Seguimiento del envío
 Código de seguimiento
 Link de seguimiento
 https://...
 Guardar seguimiento

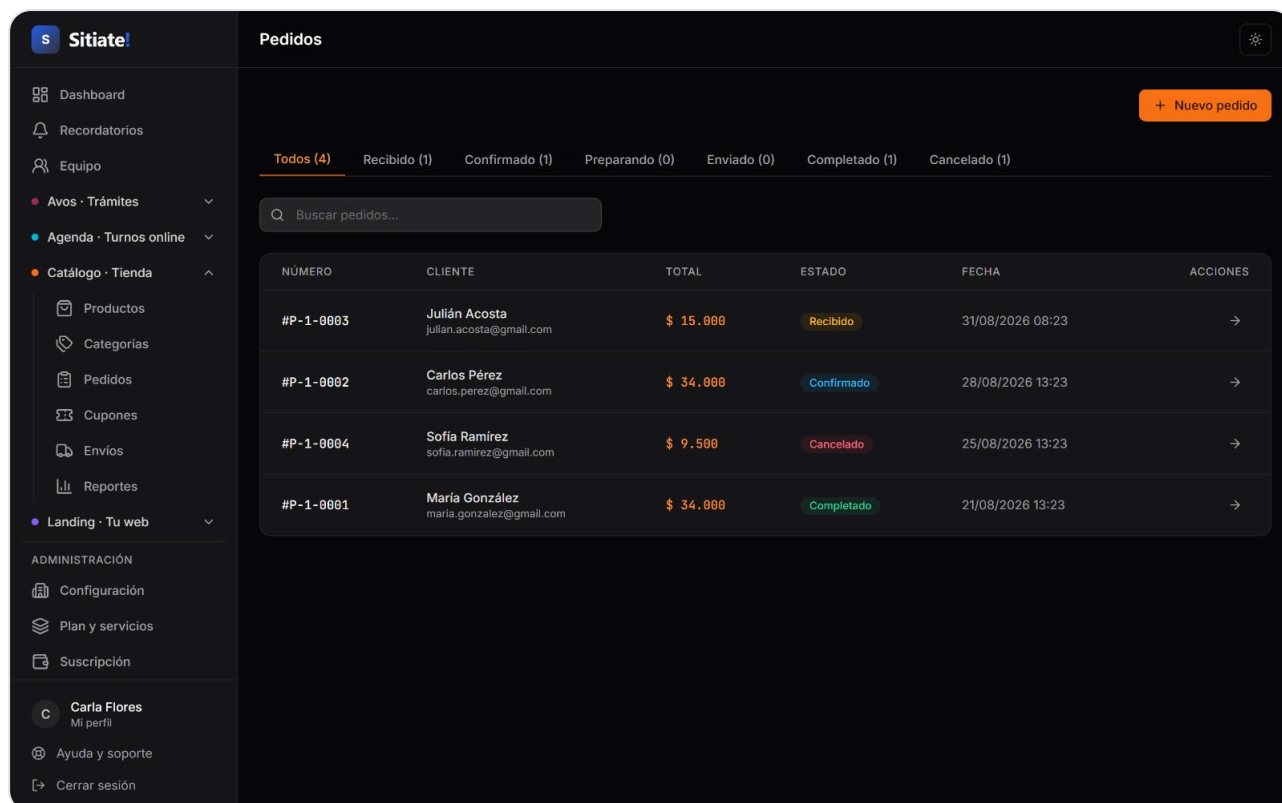
Cambiar estado
 Confirmado
 Cancelado

Fechas
 Creado 31/08/2026 08:23

Detalle de un pedido con sus estados

Cómo sabés que salió bien. El pedido cambia de solapa. Al confirmarlo, el comprador recibe el email "Tu pedido fue confirmado"; al enviarlo, "Tu pedido está en camino" (siempre que haya

dejado su email).



Pedidos						
+ Nuevo pedido						
Todos (4) Recibido (1) Confirmado (1) Preparando (0) Enviado (0) Completado (1) Cancelado (1)						
Q Buscar pedidos...						
NÚMERO	CLIENTE	TOTAL	ESTADO	FECHA	ACCIONES	
#P-1-0003	Julían Acosta julian.acosta@gmail.com	\$ 15.000	Recibido	31/08/2026 08:23	→	
#P-1-0002	Carlos Pérez carlos.perez@gmail.com	\$ 34.000	Confirmado	28/08/2026 13:23	→	
#P-1-0004	Sofía Ramírez sofia.ramirez@gmail.com	\$ 9.500	Cancelado	25/08/2026 13:23	→	
#P-1-0001	María González maria.gonzalez@gmail.com	\$ 34.000	Completado	21/08/2026 13:23	→	

Listado de pedidos con solapas por estado

Cómo cargar el seguimiento de un envío

Para qué sirve. Si mandás por correo o mensajería, el cliente puede seguir su paquete sin preguntarte "¿ya salió?".

Paso a paso

1. Abrí el pedido.
2. En **Seguimiento del envío**, pegá el **Código de seguimiento** y el **Link de seguimiento** que te dio el correo.
3. Tocá **Guardar seguimiento**.

Cómo sabés que salió bien. En la página del pedido, el cliente ve el código y el botón **Ver seguimiento**.

Cómo cargar un pedido a mano

Para qué sirve. Para el que te compra por teléfono o en el mostrador. Así todo queda en el mismo lugar y el stock se descuenta igual.

Paso a paso

1. En **Pedidos**, tocá **Nuevo pedido**.

2. En **Productos del pedido**, elegí el **Producto**, la **Variante** (si tiene) y la **Cantidad**. Tocá **Agregar otro producto** si lleva más de uno.
3. En **Datos del cliente**, poné el nombre. El email es opcional: "Si lo cargás, le llega el comprobante con el link de seguimiento."
4. Si hay entrega, completá la **Dirección**.
5. Tocá **Crear pedido**.

Pantalla de cargar un pedido a mano

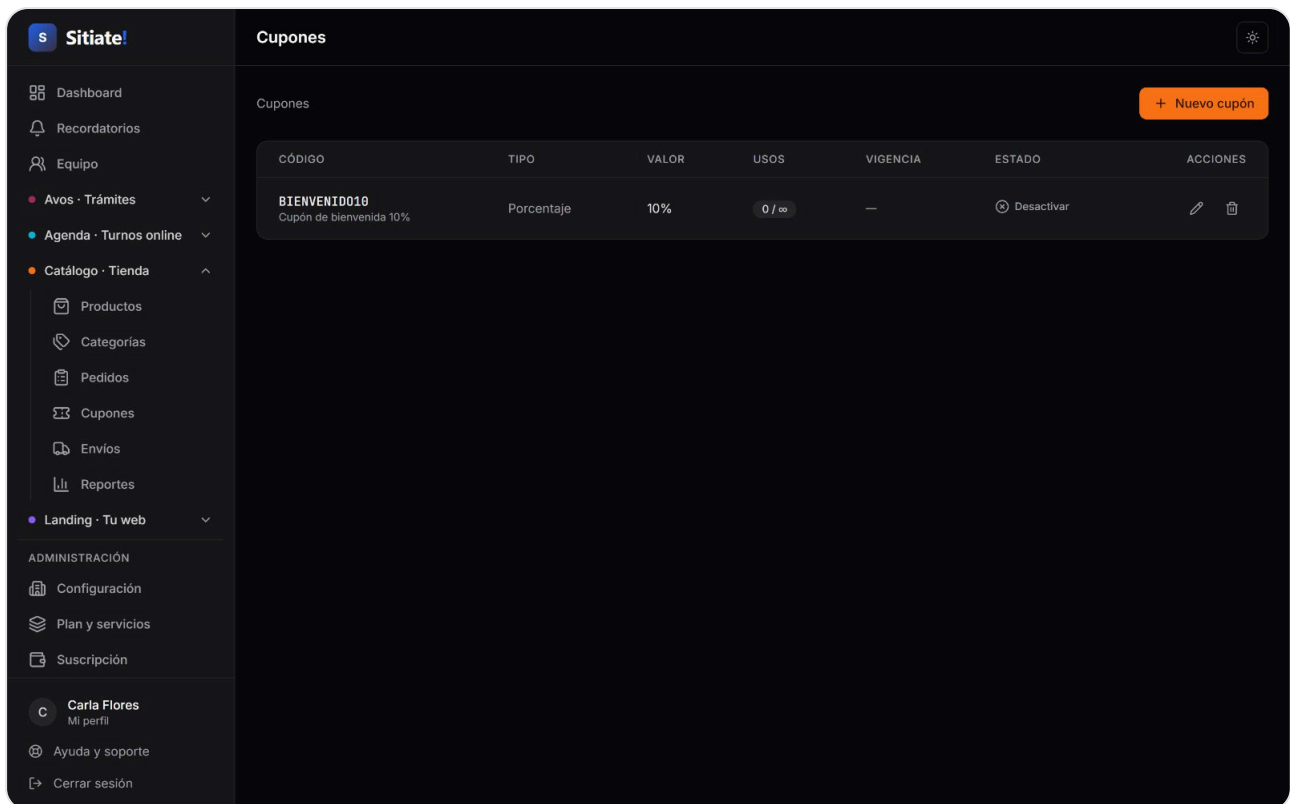
Cómo sabés que salió bien. Ves "Pedido :numero creado." y el pedido aparece en el listado, listo para atender como cualquier otro.

Cómo crear cupones de descuento **PREMIUM**

Para qué sirve. Un código que tus clientes escriben al pagar y les baja el precio. Ideal para promos: "BIENVENIDO10".

Paso a paso

1. Entrá a **Cupones** y tocá **Nuevo cupón**.
2. Poné el **Código** (se guarda en mayúsculas).
3. Elegí el **Tipo: Porcentaje** o **Monto fijo**, y el **Valor**.
4. Si querés, poné **Límite de usos**, **Monto mínimo** de compra y la **Vigencia** (desde/hasta).
5. Dejá **Cupón activo** prendido. Guardá.



Pantalla de cupones

Cómo sabés que salió bien. Probalo vos: entrá a tu tienda, agregá algo al carrito y escribí el código en **Cupón de descuento**. El total baja al momento.

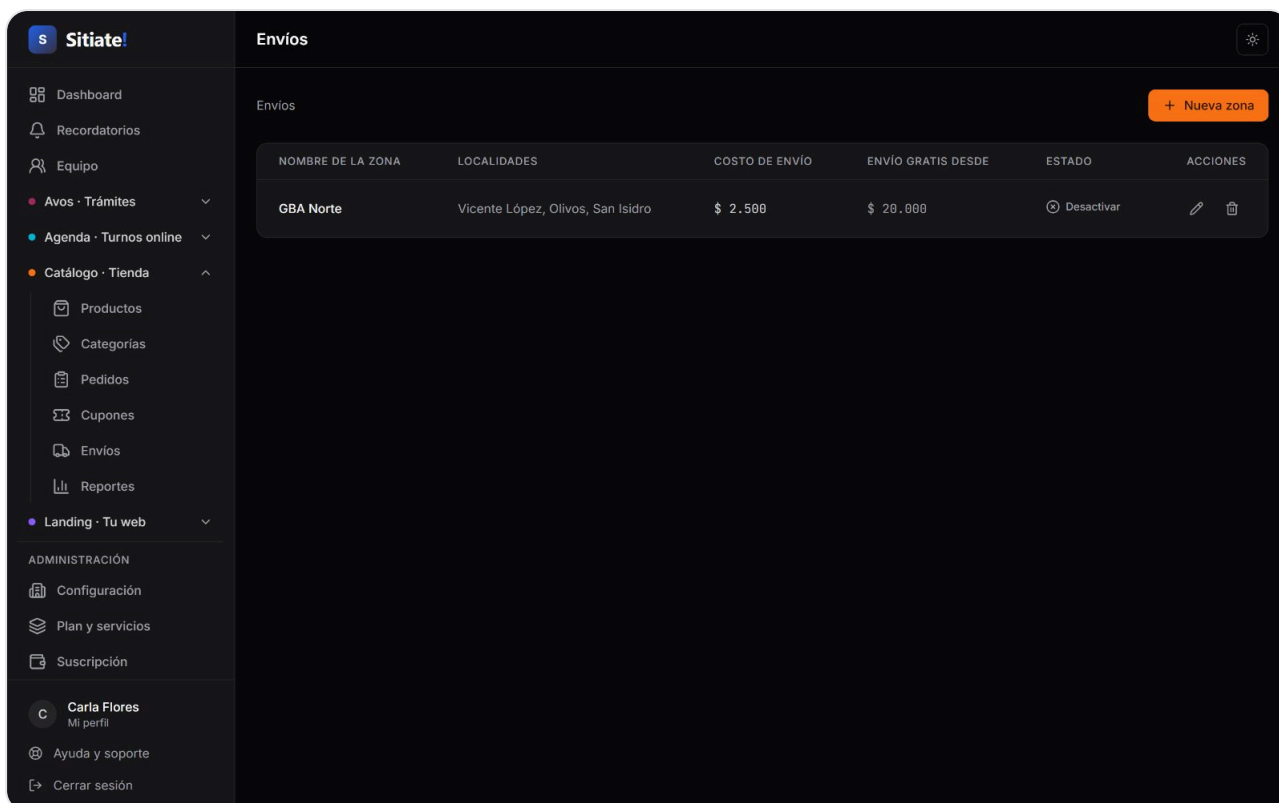
El descuento nunca puede superar el subtotal, y el contador de **Usos** te muestra cuántas veces se usó.

Cómo cobrar el envío por zona **PREMIUM**

Para qué sirve. Para ofrecer envío a domicilio con un costo según la zona, y envío gratis a partir de cierto monto.

Paso a paso

1. Entrá a **Envíos** y tocá **Nueva zona**.
2. Poné el **Nombre de la zona** (por ejemplo "GBA Norte").
3. En **Localidades**, escribilas separadas por coma: "Vicente López, Olivos, San Isidro".
4. Poné el **Costo de envío** y, si querés, **Envío gratis desde**.
5. Guardá.



Zonas de envío con costo

Cómo sabés que salió bien. En el checkout de tu tienda aparece el bloque **Entrega**: el cliente elige **Retiro en el local** o **Envío a domicilio** con tu costo. Si supera el mínimo, ve "¡Gratis!".

Sin zonas cargadas, la tienda solo ofrece retiro y no pide dirección.

Cómo cobrar con tarjeta en la tienda **PREMIUM**

Para qué sirve. Para que el cliente pague al hacer el pedido, con MercadoPago, y no tengas que perseguir el pago por WhatsApp.

Paso a paso

1. Vinculá tu cuenta de MercadoPago en **Configuración** → **Cobrar con tarjeta**. Se hace una sola vez.
2. Listo: el checkout de tu tienda suma el botón **Pagar con MercadoPago**.

Cómo sabés que salió bien. En tu tienda, al confirmar un pedido aparecen las dos opciones: **Coordinar por WhatsApp** y **Pagar con MercadoPago**. La plata va directo a tu cuenta de MercadoPago.

Ojo: la opción de WhatsApp no desaparece nunca. El que prefiere arreglar con vos, puede.

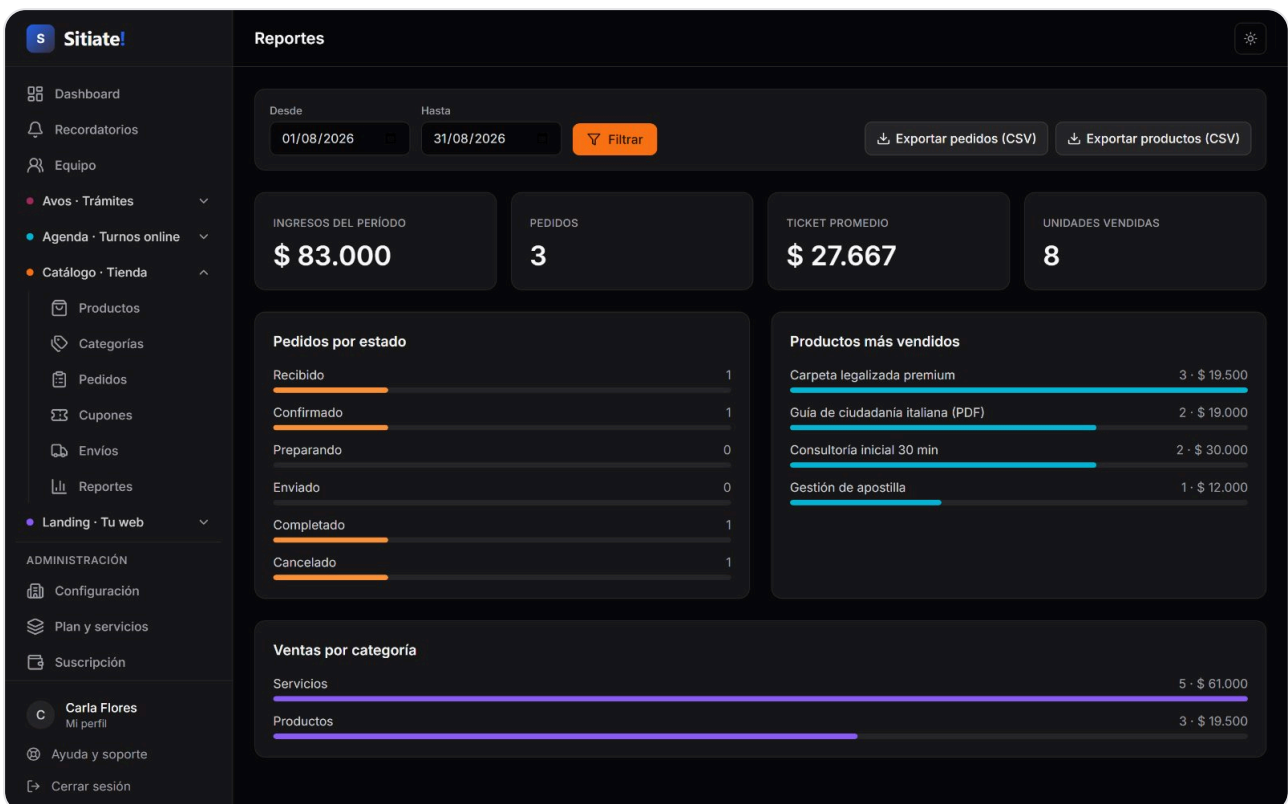
Un consejo: completá el **nombre de fantasía** en tu cuenta de MercadoPago: es el nombre que ve tu cliente al pagar y en el comprobante. Sin eso, le aparece tu nombre y apellido.

Cómo leer tus reportes **PREMIUM**

Para qué sirve. Para saber cómo vino el mes sin sumar a mano: cuánto vendiste, cuántos pedidos, y qué productos salen más.

Paso a paso

1. Entrá a **Reportes**.
2. Elegí el período y tocá **Filtrar**.



Reportes del catálogo

Cómo sabés que salió bien. Ves cuatro números grandes — **Ingresos, Pedidos, Ticket promedio** y **Unidades vendidas** — y los gráficos por estado, productos más vendidos y por categoría. Los pedidos cancelados no cuentan.

Lo que ve tu cliente

Tu cliente no necesita cuenta ni contraseña. Entra a tu link, elige y pide. La mayoría compra desde el teléfono; así se ve.

1. Mira la vidriera. Tu logo, tus productos con foto y precio, el buscador y los botones de categoría. Lo que está por agotarse dice "¡Quedan 3!"; lo agotado, "Agotado".



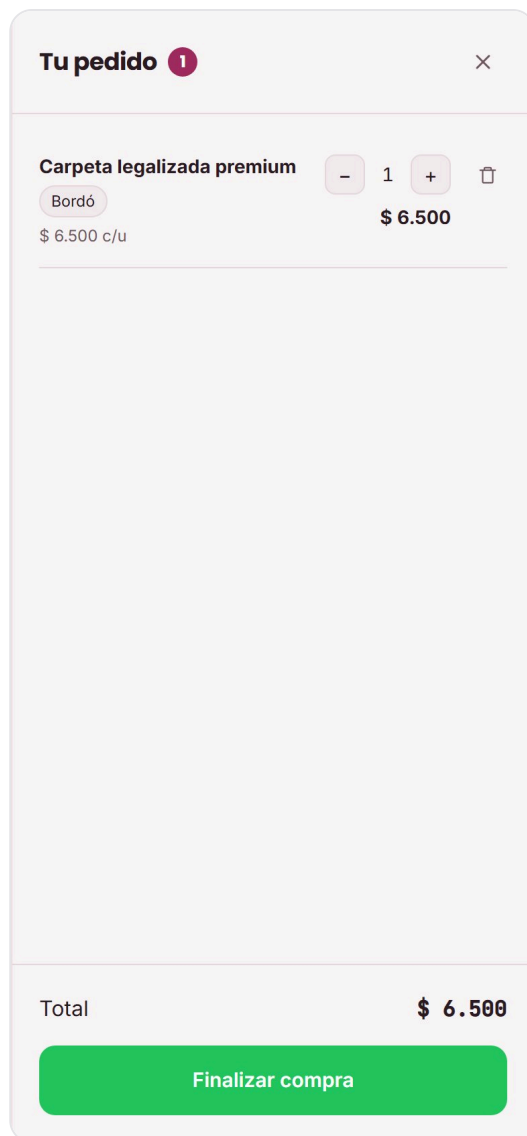
La tienda como la ve el comprador

2. Abre un producto. Ve la galería de fotos y, si tiene opciones, las elige. El precio se actualiza si la opción cuesta extra.



Ficha de producto con variantes

3. Arma su pedido. Toca **Agregar al carrito** y el pedido se va juntando en **Tu pedido**. Puede sumar, restar o quitar.



El carrito con un producto

4. Completa el checkout. Toca **Finalizar compra**, deja su nombre (el resto es opcional), elige la entrega si ofrecés envíos, escribe su cupón si tiene, y acepta el uso de sus datos y que es mayor de 18.

E

Estudio Flores & Asociados
sitiате.com.ar/tienda/estudio-flores

[← Volver a la tienda](#)

Finalizar compra

TU PEDIDO

1x Carpeta legalizada premium (Bordó)	\$ 6.500
Subtotal	\$ 6.500
Total	\$ 6.500

Cupón de descuento

CUPÓN DE DESCUENTC

Aplicar

TUS DATOS

Tu nombre *

Email (opcional)

Teléfono (opcional)

Argentina (+54)

Característica

Número

La característica sin el 0 y el número sin el 15. Por ejemplo: 223 y 5447496.

Dirección (opcional)

Notas para el vendedor

El checkout desde el celular

5. Confirma y queda con su página. Ve "¡Pedido recibido!" con el número de pedido. Esa página es suya: puede volver cuando quiera para ver el estado y el seguimiento. Con el botón **Enviar por WhatsApp** te manda el detalle directo a tu WhatsApp.



Confirmación del pedido

Al pie de la tienda están los enlaces legales (términos, privacidad, botón de arrepentimiento y tus condiciones de venta). Los completa Sitiate con lo que cargaste en **Configuración**: no tenés que redactar nada.

Preguntas frecuentes

¿Cómo me entero de que alguien hizo un pedido? Te llega un email y un aviso en la campana del panel, con el detalle completo.

¿El cliente puede pagar al hacer el pedido? Con el plan Premium y tu MercadoPago vinculado, sí. Si no, el pedido llega igual y el pago lo arreglan por WhatsApp, como siempre.

¿Qué pasa si dos personas piden el último que me queda? El stock se descuenta cuando vos confirmás. Si confirmás el primero y no alcanza para el segundo, el sistema te frena y te avisa. Cancelás el que no puede ser y listo.

¿Puedo vender sin cargar stock? Sí. Dejá el campo vacío y la tienda vende sin controlar unidades.

¿Puedo esconder un producto sin borrarlo? Sí: **Desactivar**. Desaparece de la tienda y queda en tu panel para reactivarlo cuando quieras.

¿Cómo cargo una venta que me hicieron por teléfono? Con **Nuevo pedido** en la pantalla de Pedidos. El stock se descuenta igual que en una venta de la tienda.

¿Qué emails le llegan a mi cliente? "Recibimos tu pedido" al pedir, "Tu pedido fue confirmado" al confirmarlo y "Tu pedido está en camino" al enviarlo — si dejó su email. Los emails salen con el nombre de tu negocio.

¿El cliente puede volver a ver su pedido? Sí. La página de confirmación tiene una dirección única y privada: la puede guardar y volver cuando quiera.

¿Puedo vender combinaciones de talle y color? Cada producto ofrece una lista de opciones y el cliente elige una. Para combinar, creá opciones como "M Rojo" o "L Negro".

¿Qué pasa si bajo de plan? No perdés datos. Las funciones del plan superior quedan con candado hasta que vuelvas a contratarlo, y tus cupones y zonas dejan de aplicarse en la tienda.

Si algo no funciona

Cargué un producto y no aparece en la tienda. Fijate que tenga **Visible en la tienda** prendido y que no esté **Desactivado**. Si tiene stock 0, aparece como "Agotado".

No puedo cargar más productos. Llegaste al tope de 20 del plan Básico. Borrá alguno que ya no vendas o pasate a Avanzado.

El cupón "no existe" y estoy seguro de que sí. Revisá que esté **Activo**, vigente (fechas desde/hasta), con usos disponibles, y que la compra supere el **Monto mínimo**. La tienda le dice al cliente el motivo exacto.

Mi cliente no encuentra cómo pagar con tarjeta. El botón de MercadoPago aparece solo con plan Premium y tu cuenta vinculada en **Configuración**. Si no, la tienda ofrece coordinar por WhatsApp.

No me llegó el aviso de un pedido. Revisá el correo no deseado. El pedido igual está en tu panel: los avisos son una copia, la verdad vive en **Pedidos**.

Quiero confirmar un pedido y me dice que no hay stock. Vendiste esas unidades en otro pedido. Reponé stock en el producto o cancelá alguno de los pedidos.

El botón "Enviar por WhatsApp" no aparece en el pedido. Falta tu número de WhatsApp en **Configuración**. Cargalo y listo.

Qué incluye cada plan

	Básico	Avanzado	Premium
Hasta 20 productos	✓	—	—
Pedidos por WhatsApp, con su panel	✓	✓	✓
Categorías y búsqueda	✓	✓	✓
Stock automático	✓	✓	✓
Productos ilimitados	—	✓	✓
Variantes con stock y precio por opción	—	✓	✓
Varias fotos por producto	—	✓	✓
Productos destacados	—	✓	✓
Checkout MercadoPago	—	—	✓
Cupones de descuento	—	—	✓
Envíos con zonas y costos	—	—	✓
Estadísticas y reportes	—	—	✓

Todos los planes arrancan con 14 días de prueba gratis, sin tarjeta.

Palabras que vas a ver

- **Producto** — cada cosa que vendés: foto, nombre, precio y stock.
- **Categoría** — el grupo donde ordenás productos; en la tienda es un botón de filtro.
- **Stock** — cuántas unidades tenés. Vacío = no se controla.
- **Stock bajo** — solapa con los productos a los que les quedan 5 unidades o menos.
- **Destacado** — producto con estrella, que aparece primero en la vidriera.
- **Variante** — una opción del producto (talle, color, tamaño), con su stock y su precio extra.
- **Pedido** — una compra: productos, cantidades, datos del cliente y estado.
- **Estado** — en qué está el pedido: Recibido, Confirmado, Preparando, Enviado, Completado o Cancelado.
- **Checkout** — la pantalla final donde el cliente deja sus datos y confirma.
- **Carrito** — la lista de lo que el cliente va eligiendo antes de confirmar.
- **Cupón** — código de descuento que el cliente escribe al pagar.
- **Zona de envío** — un grupo de localidades con su costo de envío.
- **Seguimiento** — código y link del correo para rastrear el paquete.
- **Ticket promedio** — cuánto gasta, en promedio, cada pedido.

Cómo pedir ayuda

Dentro del panel tenés dos ayudas rápidas: el botón **¿Cómo funciona?** abre la guía de la pantalla, y **Ver el recorrido** te muestra los pasos sobre la pantalla real.

Si necesitás hablar con una persona:

- **Por mail** — contacto@sitiате.com.ar. Es el mejor canal si tenés que contar algo largo o mandar una captura de lo que te pasó. Te contestamos por el mismo mail.
- **Por Instagram** — @sitiатеweb, por mensaje directo.
- **En el Centro de ayuda** — sitiате.com.ar/soporte. Ahí están estos manuales para descargar y las preguntas que más nos hacen.

Cuando escribas, contanos **qué estabas haciendo** y **qué viste en pantalla**. Con esos dos datos resolvemos casi todo en la primera respuesta.