

Vende más en digital

Lo esencial para negocios de Imbabura

Qué necesita hoy un negocio para que lo encuentren, lo elijan y le compren en digital, cuánto le cuesta realmente cada canal y cómo dar el siguiente paso.



Hecha para tu negocio

Ideas claras para vender más, sin tecnicismos.

Tu mundo, a tu alcance
viewgo.ec



01 Lo que cambió en cómo te compran

Hace unos años bastaba con un buen local y un letrero. Hoy, antes de entrar a tu negocio o hacerte un pedido, muchos clientes ya te buscaron en internet, te compararon con otros y te escribieron por el celular.

El nuevo recorrido de tu cliente

Lo que hace tu cliente	Lo que necesita encontrar
Te busca en Google o en redes	Tu negocio, con dirección, horario y forma de contacto correctos
Te compara con otros	Fotos reales, opiniones de otros clientes y precios claros
Te escribe para preguntar	Una respuesta rápida y amable
Decide comprar	Un pedido fácil y una forma de pago cómoda
Vuelve, o no	Una buena experiencia y una razón para regresar

La buena noticia

No necesitas ser experto ni gastar mucho. Necesitas estar presente donde te buscan, responder rápido y lograr que comprarte sea fácil. Esta guía te muestra qué es lo esencial y cómo dar el siguiente paso.

Contenido

Sección	Tema
01	Lo que cambió en cómo te compran
02	La ruta digital en cinco pasos
03	Autodiagnóstico rápido
04	El costo oculto de vender por apps
05	Hacerlo solo o con un aliado
06	ViewGo para tu negocio
07	Cómo empezar
08	Preguntas frecuentes

02 La ruta digital en cinco pasos

Vender en digital no es “tener redes”. Es un camino de cinco pasos. Si uno falla, los demás pierden fuerza: de nada sirve publicar todos los días si nadie responde a tiempo los mensajes.



Figura 1. La ruta digital en cinco pasos.

1. Que te encuentren

Qué lograr: que quien busca lo que vendes en tu ciudad dé contigo.

- Ten un **perfil de negocio en Google** completo y con datos reales: nombre, ubicación, horario y fotos.
- Usa el **mismo nombre y logo** en todas tus redes.
- Tu biografía debe decir **qué vendes, dónde estás y cómo pedir**.

2. Que te elijan

Qué lograr: que, al compararte, tu negocio dé más confianza.

- Publica **fotos reales**, con buena luz y fondo limpio.
- Pide **opiniones** a tus clientes satisfechos y responde todas, también las malas.
- Muestra tus **precios**. Si el cliente tiene que preguntar, muchos se van.

3. Que te escriban

Qué lograr: que cada mensaje termine en una venta.

- Responde **rápido**: quien responde primero, suele vender.
- Usa una **cuenta de empresa** con catálogo, horario y mensajes automáticos.
- Confirma cada pedido **por escrito**, con productos, total y forma de pago.

4. Que te compren

Qué lograr: que comprarte sea fácil, claro y seguro.

- Muestra el **precio total** antes de confirmar, incluido el envío.
- Ofrece **más de una forma de pago**, además del efectivo.
- Di **cuánto tarda** la entrega o la preparación.

5. Que vuelvan

Qué lograr: que el cliente de hoy compre otra vez y te recomiende.

- Agradece cada compra y pide que te **recomienden**.
- Premia a tus **clientes frecuentes** con un beneficio simple.
- Escribe solo a quien **aceptó** recibir tus mensajes, y sin saturar.

¿Quieres el paso a paso?

Los negocios que se unen a ViewGo reciben material práctico y acompañamiento para aplicar cada uno de estos pasos.

03 Autodiagnóstico rápido

Marca cada frase que hoy sea verdad en tu negocio. Te toma dos minutos.

☐	Mi negocio aparece en Google con dirección, horario y teléfono correctos.
☐	Tengo fotos reales de mis productos y mis precios se ven sin preguntar.
☐	Respondo los mensajes en menos de 15 minutos en horario de atención.
☐	Acepto pagos digitales, además de efectivo.
☐	Sé cuánto me queda de cada venta después de comisiones y costos.
☐	Tengo una forma de que mis clientes vuelvan: beneficios, lista de clientes o recomendaciones.

Tu resultado

Suma un punto por cada casilla marcada.

Puntos	Qué significa
0 a 2	Tu negocio casi no se ve en digital. Hay clientes que te están buscando y no te encuentran.
3 a 4	Tienes una base, pero hay fugas: clientes que preguntan y no compran, o que compran una vez y no vuelven.
5 a 6	Vas bien. El siguiente paso es sumar un canal que te traiga clientes nuevos sin comerse tu ganancia.

Fíjate en las frases 3, 4 y 5

Responder rápido, cobrar fácil y saber cuánto te queda son las tres fugas más comunes. Son justo las que una plataforma bien elegida te ayuda a cerrar desde el primer día.

04 El costo oculto de vender por apps

Vender por una plataforma puede traerte clientes nuevos. Pero cada venta tiene un costo, y si no haces la cuenta, puedes estar vendiendo más y ganando menos.

Ejemplo: un pedido de \$20

Supón que preparar ese pedido te cuesta \$9. Mira cuánto te queda según la comisión del canal:

Canal	Comisión	Pagas	Te queda
Venta directa en tu local	0%	\$0	\$11
Canal con 10% de comisión	10%	\$2	\$9
Canal con 25% de comisión	25%	\$5	\$6
Canal con 30% de comisión	30%	\$6	\$5

Con una comisión del 30%, tu ganancia baja a menos de la mitad. No incluye envío, empaque ni impuestos.

El problema de la comisión sin techo

Cuando la comisión es un porcentaje sin límite, crece con cada pedido. En un pedido de \$60, una comisión del 25% al 30% son entre \$15 y \$18 que salen de tu bolsillo. Y si la plataforma suma cargos operativos o publicidad aparte, el costo real es todavía mayor.

Cinco preguntas antes de vender en cualquier plataforma

1. ¿Qué porcentaje cobra por venta, y **tiene techo** por pedido?
2. ¿Cobra **cargos extra** por publicidad, operación o uso de la pasarela de pago?
3. ¿La comisión se calcula sobre todo el pedido o **solo sobre tus productos**?
4. ¿**Cada cuánto te paga**, y con qué desglose?
5. ¿Te pide **permanencia** o puedes irte cuando quieras?

Haz siempre la cuenta

Antes de sumarte a cualquier canal, calcula cuánto te queda de tu producto más vendido. Si no te alcanza, no es un canal de ventas: es un gasto.

05 Hacerlo solo o con un aliado

Todo lo que vimos se puede hacer por tu cuenta. Pero requiere tiempo, varias herramientas separadas y mucha constancia, justo lo que más falta cuando atiendes un negocio.

Por tu cuenta	Con un aliado como ViewGo
1 Perfil de Google y redes	✓ Tu enlace propio y vitrina en la app
2 Catálogo y precios	✓ Catálogo, menú o agenda en un panel
3 Atención de pedidos por chat	✓ Pedidos y reservas ordenados
4 Cobros y comprobantes	✓ Pagos integrados
5 Entregas a domicilio	✓ Red de entregas disponible
6 Control de ventas	✓ Liquidación semanal con desglose

Figura 2. Lo que tienes que armar por tu cuenta y lo que te resuelve un aliado.

Aspecto	Por tu cuenta	Con un aliado
Herramientas	Varias apps y cuentas separadas	Un solo panel para vender y cobrar
Clientes nuevos	Dependen de tu propio alcance en redes	Apareces frente a clientes que ya buscan en tu ciudad
Pedidos	Chats mezclados con mensajes personales	Pedidos y reservas ordenados por estado
Cobros	Revisar comprobantes uno por uno	Pagos integrados y liquidación con desglose
Entregas	Tú o alguien de tu equipo	Una red de entregas disponible

No se trata de dejar lo que ya haces

Tus redes y tu WhatsApp siguen siendo tuyos. Un buen aliado suma un canal más que te trae clientes nuevos y ordena lo que hoy haces a mano.

06 ViewGo para tu negocio

ViewGo es un ecosistema digital hecho en Ecuador, desde Ibarra. Conecta a los negocios locales con sus clientes en una sola app, con un cobro claro: sin mensualidad, pagas solo cuando vendes.

Cinco formas de vender, un solo panel

Tus clientes usan una sola app para comprar, pedir comida, agendar una cita, comprar entradas o reservar parqueo. Tú manejas todo desde un panel web: catálogo, pedidos, reservas, cobros y entregas.

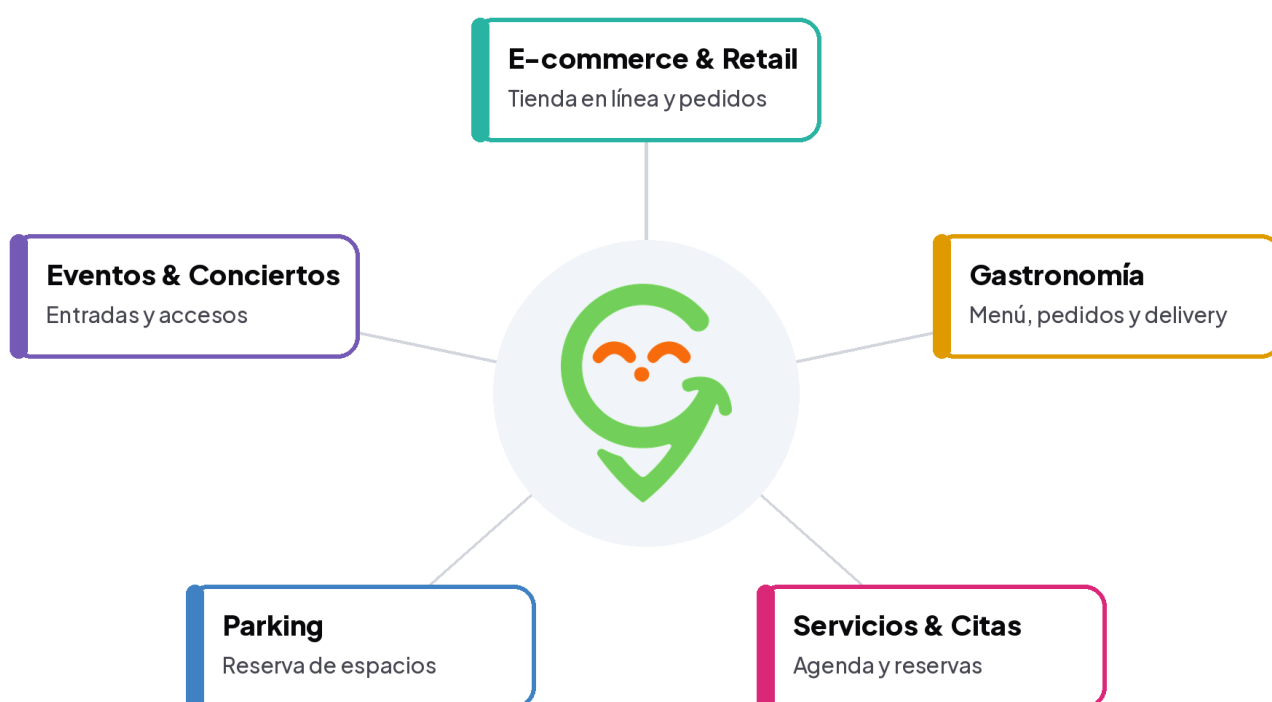


Figura 3. Los cinco módulos del ecosistema ViewGo.

Lo que obtiene tu negocio

Beneficio	Qué significa para ti
Tu propio enlace	Una dirección exclusiva, viewgo.ec/tu-negocio. Tus clientes ven lo que ofreces desde cualquier navegador y piden desde la app.
Visible desde el primer día	Apareces en el catálogo de la app, frente a clientes que buscan negocios como el tuyo en tu ciudad.
Pagos integrados	Tarjeta, transferencia, efectivo contra entrega o retiro en el local.
Entregas disponibles	Una red de afiliados de logística para tus envíos, sin armar tu propia flota.
Tu dinero, cada semana	Liquidación semanal con desglose. En los planes Pro y Business, entre 24 y 72 horas.
Acompañamiento cercano	Un asesor registra tu negocio contigo y te acompaña hasta tu primer pedido.

Cuánto te queda con ViewGo

10% por pedido, con techo. En gastronomía y servicios no pagas más de \$5 por pedido, y en ecommerce no más de \$10. La comisión se calcula solo sobre tus productos: el envío y las propinas no pagan comisión.

Un pedido de \$60 en gastronomía

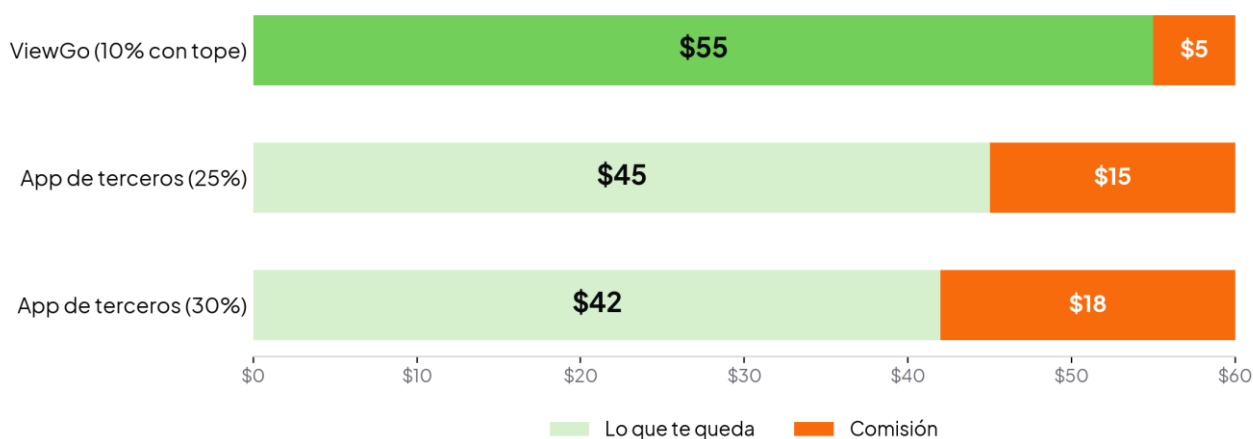


Figura 4. Lo que te queda de un pedido de \$60 en gastronomía.

Las apps de terceros suelen cobrar entre 25% y 30% por venta, sin techo, y algunas suman cargos aparte. En un pedido de \$60, eso puede significar entre \$10 y \$13 menos para ti en un solo pedido.

Si en caso lo contratas, en los pagos con tarjeta, la liquidación también descuenta el costo de la pasarela de pago. En tu estado de cuenta ves siempre el detalle: venta, comisión, costo de pasarela y neto.

Planes que crecen contigo

Empiezas sin mensualidad y sin permanencia. Cuando tus ventas suben, puedes cambiar de plan y tu comisión baja.

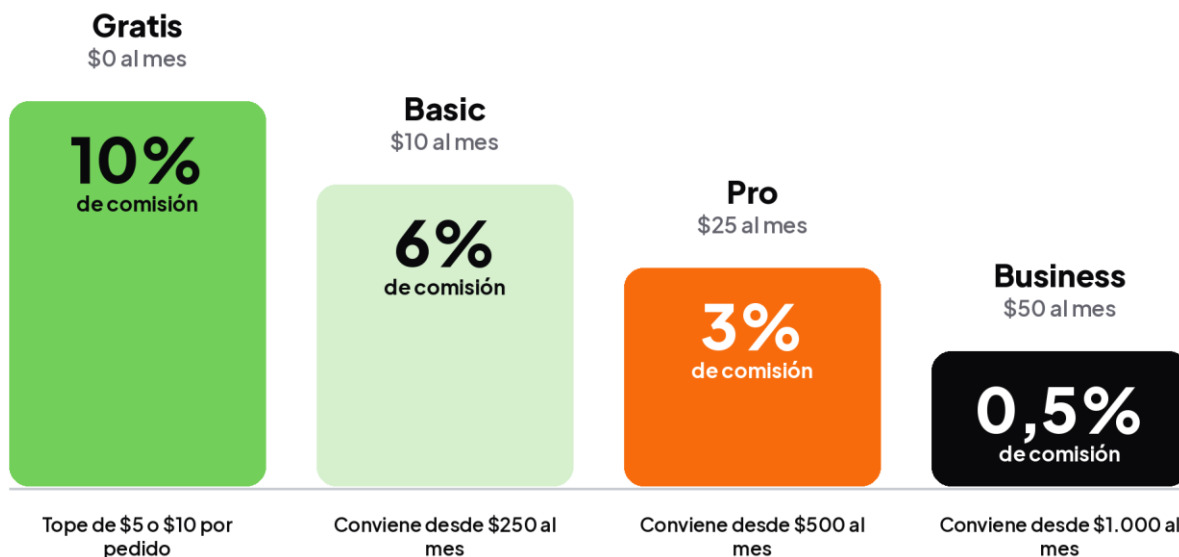


Figura 5. Mensualidad y comisión de cada plan.

Plan	Mensualidad	Comisión	Tope por pedido	Liquidación	Conviene desde
Gratis	\$0	10%	\$5 gastronomía y servicios; \$10 ecommerce	Semanal	El primer pedido
Basic	\$10	6%	No aplica	Semanal	\$250 al mes en ventas
Pro	\$25	3%	No aplica	24 a 72 horas	\$500 al mes en ventas
Business	\$50	0,5%	No aplica	24 a 72 horas	\$1.000 al mes en ventas

Los planes aplican a Ecommerce, Gastronomía y Servicios. Eventos y Parking funcionan bajo cotización. Business se activa a solicitud. El tope del plan Gratis se activa desde pedidos de \$50 en gastronomía y servicios, y desde \$100 en ecommerce. El plan Gratis no cobra mensualidad, pero sí una comisión por cada pedido y tiene una duración inicial de 30 días.

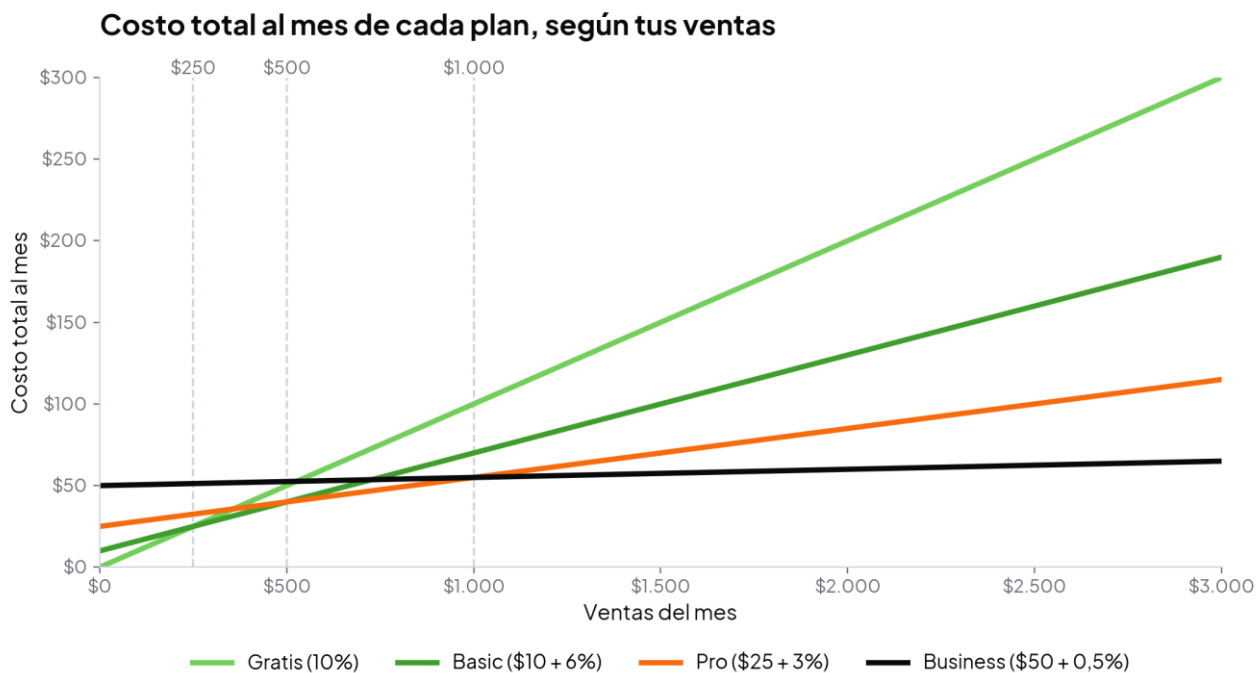


Figura 6. Costo total al mes de cada plan según tus ventas, sin considerar el efecto del tope.

07 Cómo empezar

Sumarte a ViewGo no requiere trámites complicados. Tu asesor te acompaña en cada paso.

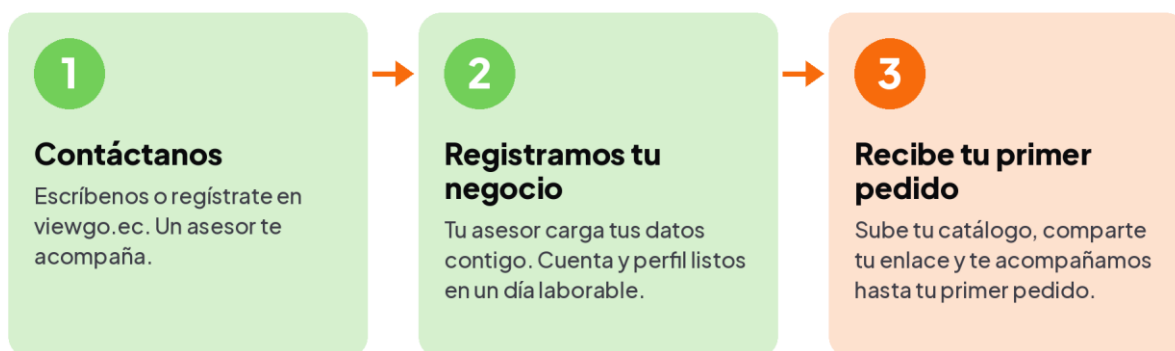


Figura 7. Tres pasos para empezar a vender con ViewGo.

Ten a mano

- Tu **RUC** y los datos de tu negocio.
- Fotos de tus productos o servicios, y tu **lista de precios**.
- Los datos de la **cuenta** donde quieres recibir tus liquidaciones.

Tu seguridad primero

Tu asesor ViewGo siempre lleva su credencial. Por el registro no se cobra dinero en efectivo ni anticipos. Si alguien te pide un pago para registrarte, no lo hagas yscríbenos inmediatamente a sosporte@viewgo.ec.

08 Preguntas frecuentes

¿Tengo que pagar una mensualidad?

No en el plan Gratis: durante un periodo inicial de 30 días pagas 10% por pedido, con techo de \$5 en gastronomía y servicios, y de \$10 en ecommerce. Si vendes más, los planes Basic, Pro y Business tienen una mensualidad fija y una comisión menor.

¿Sobre qué se calcula la comisión?

Solo sobre el subtotal de tus productos. El envío y las propinas no pagan comisión.

¿Hay permanencia?

No. Puedes irte cuando quieras. Y cuando tus ventas suben, puedes cambiar de plan para pagar menos comisión.

¿Cuándo recibo mi dinero?

En el plan Gratis y en Basic, cada semana, con el desglose de tus ventas. En Pro y Business, entre 24 y 72 horas.

¿Cómo me pagan mis clientes?

Con transferencia, efectivo contra entrega o al retirar en tu local. La opción de tarjeta se solicita como un servicio adicional.

¿Quién hace las entregas?

ViewGo cuenta con una red de afiliados de logística para tus envíos.

¿Qué negocios pueden unirse?

Tiendas y comercios, restaurantes y cafeterías, negocios de servicios con cita, organizadores de eventos y parqueaderos. Los planes aplican a Ecommerce, Gastronomía y Servicios; Eventos y Parking funcionan bajo cotización.

¿Cobran algo por registrarme?

No se cobra dinero en efectivo ni anticipos por el registro. Tu asesor registra tu negocio contigo y te acompaña hasta tu primer pedido.

Empieza sin mensualidad. Paga solo cuando vendas.

Regístrate en minutos en **viewgo.ec**

negocios@viewgo.ec · @viewgoec en Facebook, Instagram y TikTok

Valores vigentes a la fecha de esta edición. Pueden cambiar: consulta siempre viewgo.ec. Los rangos de comisión de apps de terceros son referencias de mercado. Google, WhatsApp, Instagram, Facebook y TikTok pertenecen a sus respectivos dueños; esta guía no tiene relación con ellos.



Sin mensualidad. Sin permanencia. Paga solo cuando ventas.

- ✓ 10% por pedido, con techo de \$5 en gastronomía y servicios, y \$10 en ecommerce.
- ✓ La comisión es solo sobre tus productos. El envío y las propinas no pagan comisión.
- ✓ Tu dinero cada semana, con desglose claro de tus ventas.
- ✓ Tu asesor registra tu negocio contigo: cuenta y perfil listos en un día laborable.

Regístrate en minutos
www.viewgo.ec

negocios@viewgo.ec | [@viewgoec](https://www.instagram.com/viewgoec)

Tu mundo, a tu alcance