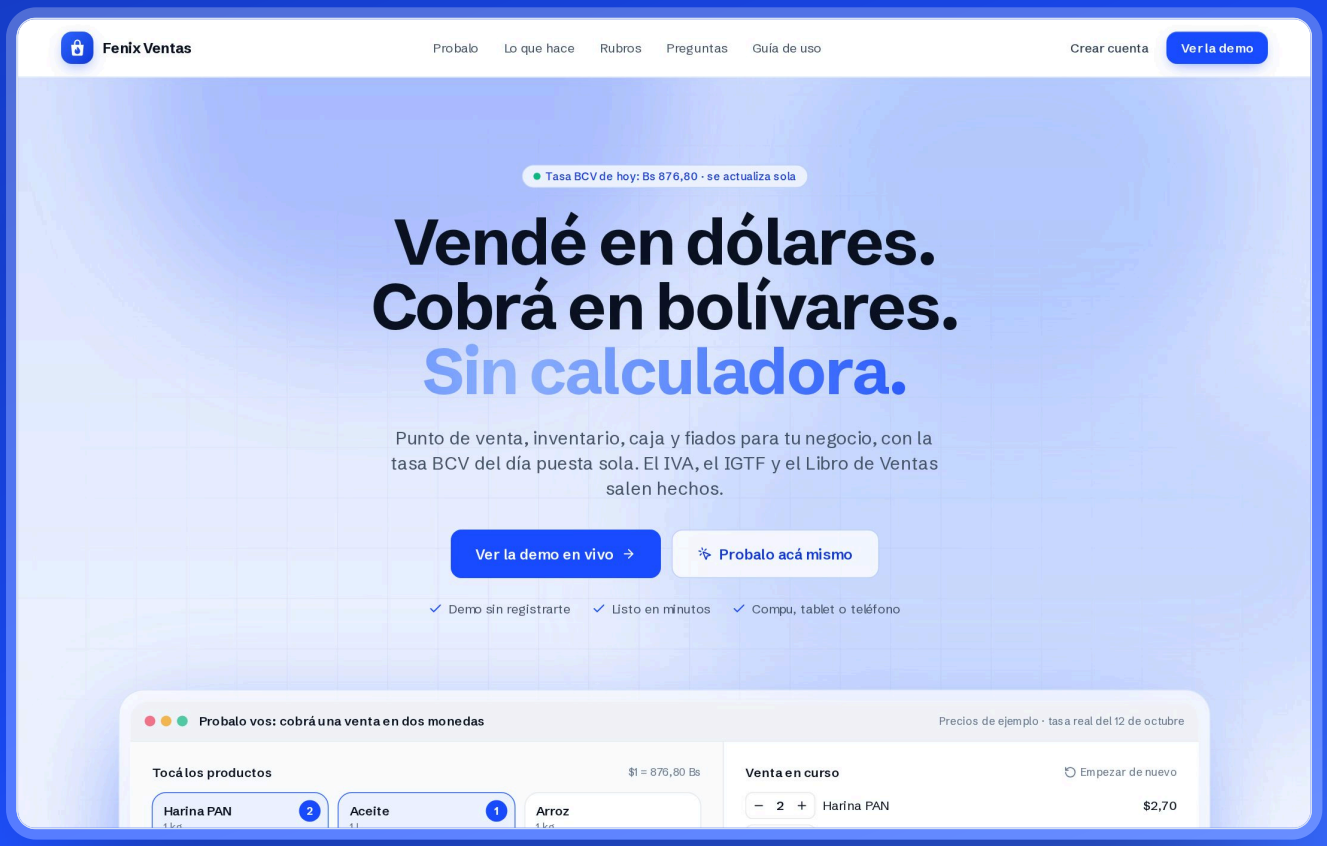
Rapiven

Guía del sistema

Ventas, inventario y caja hechos para Venezuela.
Todo lo que hace, explicado paso a paso.



PARA QUIÉN ES ESTA GUÍA

Para nuestro equipo de ventas y para los clientes que empiezan a usar el sistema.

PROBALO EN VIVO

rapiven.com/demo

VERSIÓN

10/2026

CONTENIDO

Qué hay en esta guía

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

Qué es Rapiven 3
Cómo se empieza 4
Inicio 5
Cómo va tu negocio 6
Vender: el punto de venta 7
Combos con sabores para elegir 8
Cobrar en dólares y bolívares 9
Clientes, deuda y avisos en la caja 10
Vender desde el teléfono 11
Vender por talla y color 12
Lo que llevás y las dos sedes 13
Ventas y comprobantes 14
Hoja carta con membrete 15
Caja del día 16
Productos 17
Foto, categoría y datos de tu negocio 18
Tallas y colores 19
Precio por talla y Excel con tallas 20
Vender por kilo, metro o caja 21
Ferretería: medidas, calibres y marcas 22
Armar un combo 23
Carga desde Excel 24
Deudas y clientes 25
Farmacia y encargos 26
Producción del día y gimnasio 27
Gastos, reportes e IGTF 28
Ajustes, equipo y cuenta 29
Plan, datos y ayuda 30

PARTE 2 · PAQUETES SEGÚN EL NEGOCIO

Qué son los paquetes 31
Compras a proveedores 32
Inventario detallado 33
Precios y promociones 34
Factura fiscal 35
Retenciones de IVA 36
Personal, venta en línea, cobros mensuales 37
Nómina, administración y contabilidad 38
Citas y herramientas avanzadas 39

PARTE 3 · LO VENEZOLANO Y LA SEGURIDAD

Lo venezolano y la seguridad 40

PARTE 4 · PARA EL VENDEDOR

La demostración 41
Preguntas frecuentes 42
Qué no prometer 43

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

1 Qué es Rapiven

Un sistema para vender, cobrar y controlar el negocio, pensado para cómo se vende en Venezuela.

Doble moneda

Cada precio se ve en dólares y en bolívares. La tasa BCV se carga sola cada hora.

Cobro mezclado

Parte en efectivo, parte en pago móvil, Zelle... El sistema saca la cuenta y el vuelto.

Sin instalar nada

Funciona en el navegador de la compu, la tablet o el teléfono (Android o iPhone).

¿Para qué negocios sirve?

Bodegas, minimarkets, abastos, ferreterías, farmacias, licorerías, tiendas de ropa, panaderías, repuestos y gimnasios. Al crear la cuenta se elige el rubro y el menú se arma con lo que ese negocio usa.

¿Qué resuelve?

- Se acaba la calculadora: el sistema convierte cada monto con la tasa del día.
- Se sabe cuánto efectivo tiene que haber en la gaveta, en dólares y en bolívares por separado.
- El cuaderno de las deudas pasa al sistema: quién debe, cuánto y desde cuándo.
- El inventario baja solo con cada venta y avisa lo que se está acabando.
- El IVA, el IGTF y el Libro de Ventas para el contador salen hechos.

Para el vendedor El argumento más fuerte es la doble moneda: un sistema de afuera no entiende que el precio se piensa en dólares y se cobra en bolívares, pago móvil o mezclado. Mostralo en los primeros dos minutos.

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

2 Cómo se empieza

De cero a la primera venta en pocos minutos.

1. Entrá a **rapiven.com** y tocá **Crear cuenta**. Los primeros **3 días son gratis**: vendés desde el primer minuto y, al terminar, pagás tu plan en Mi plan. ¿Querés verlo antes? Probá la demo (rapiven.com/demo).
2. Escribí el nombre del negocio y elegí **de qué trabajás** (bodega, ferretería, farmacia…).
3. Cargá tus productos: uno por uno o **todos de una vez desde Excel** (ver capítulo 7).
4. Completá los datos del negocio (RIF y dirección) en Ajustes.
5. Abrí la caja y hacé tu primera venta.

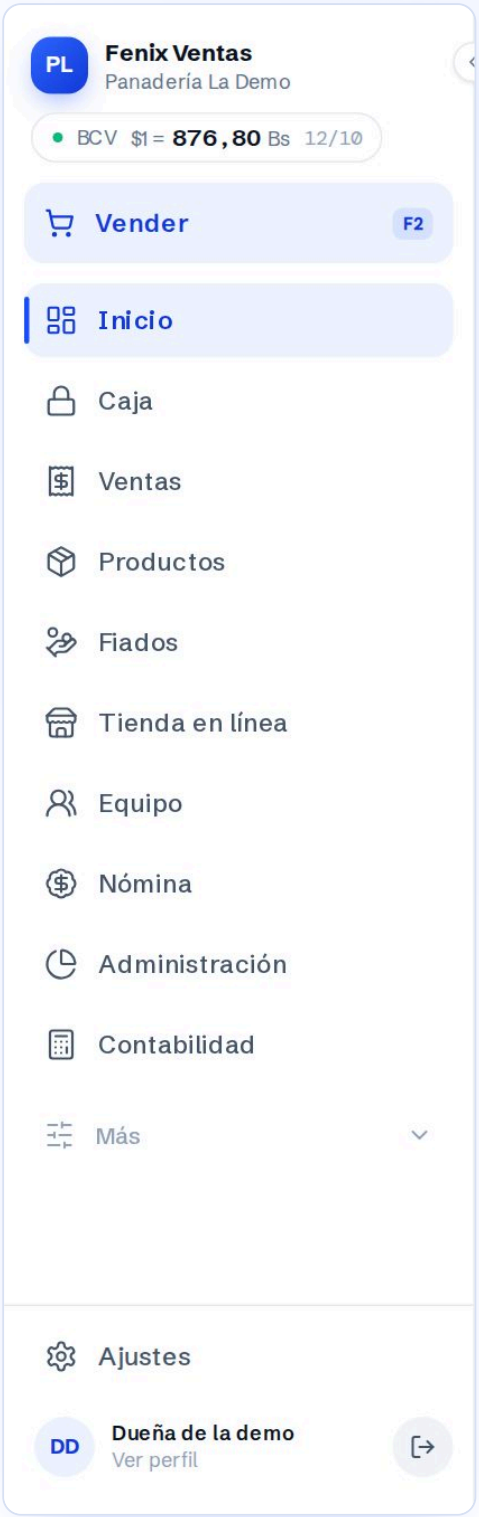
> **Tip** Para entrar después: **rapiven.com/acceso** (guardala en favoritos). La dirección también te llega en el correo de alta.

El menú, corto a propósito

Solo lo que se usa todos los días:

- **Vender** (botón grande; también con la tecla F2)
- **Inicio**: cómo va el día y el mes
- **Caja**: abrir y cerrar el día
- **Ventas**: todo lo vendido
- **Productos**: catálogo e inventario
- **Deudas**: lo que te deben
- **Equipo**: tu gente y sus accesos
- **Ajustes**, abajo

Lo demás se abre desde adentro de esas pantallas, y lo de cada rubro (Libro de Ventas, Citas, Nómina…) aparece solo si está activo.

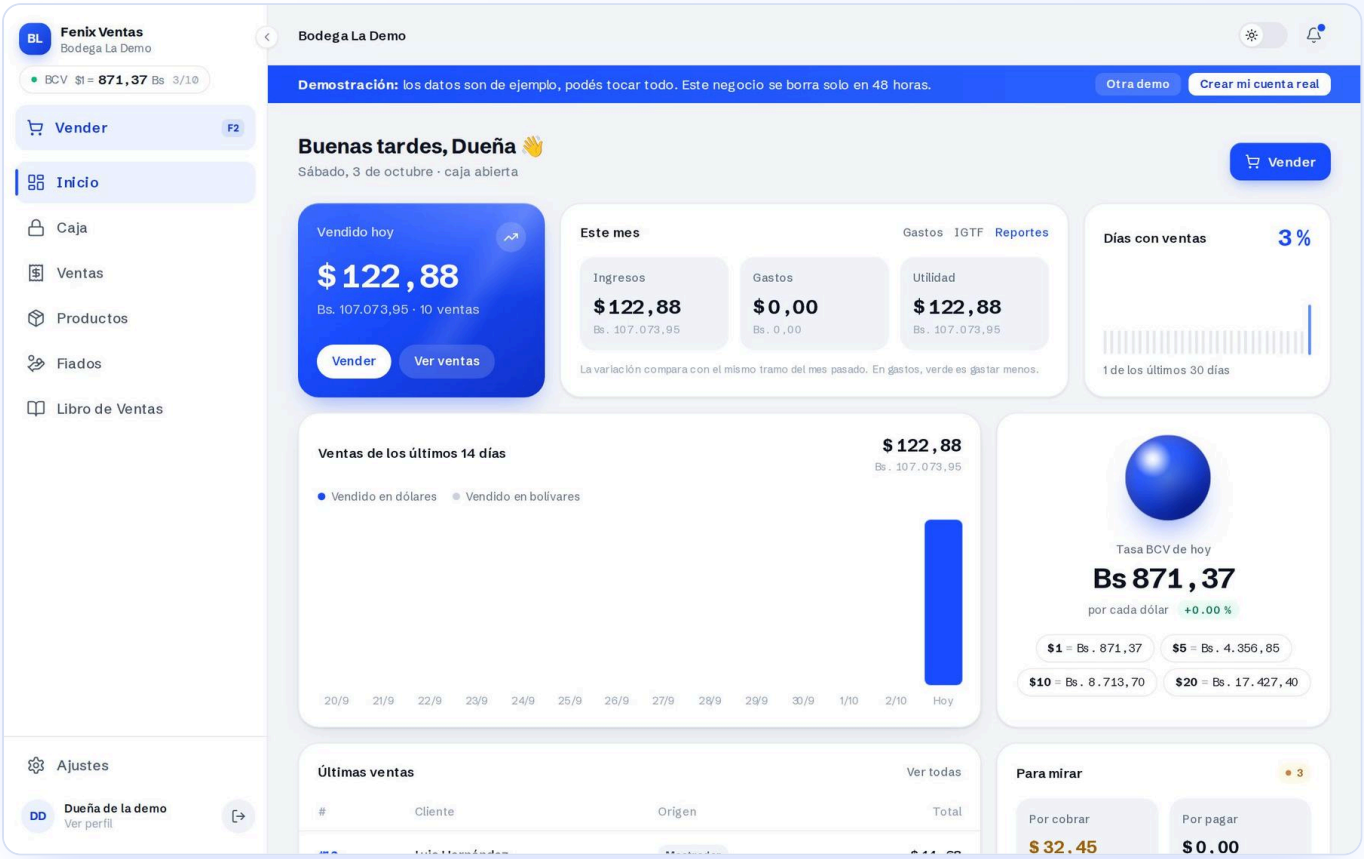


El menú de una bodega

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

3 Inicio: cómo va el negocio

Lo primero que se ve al entrar.



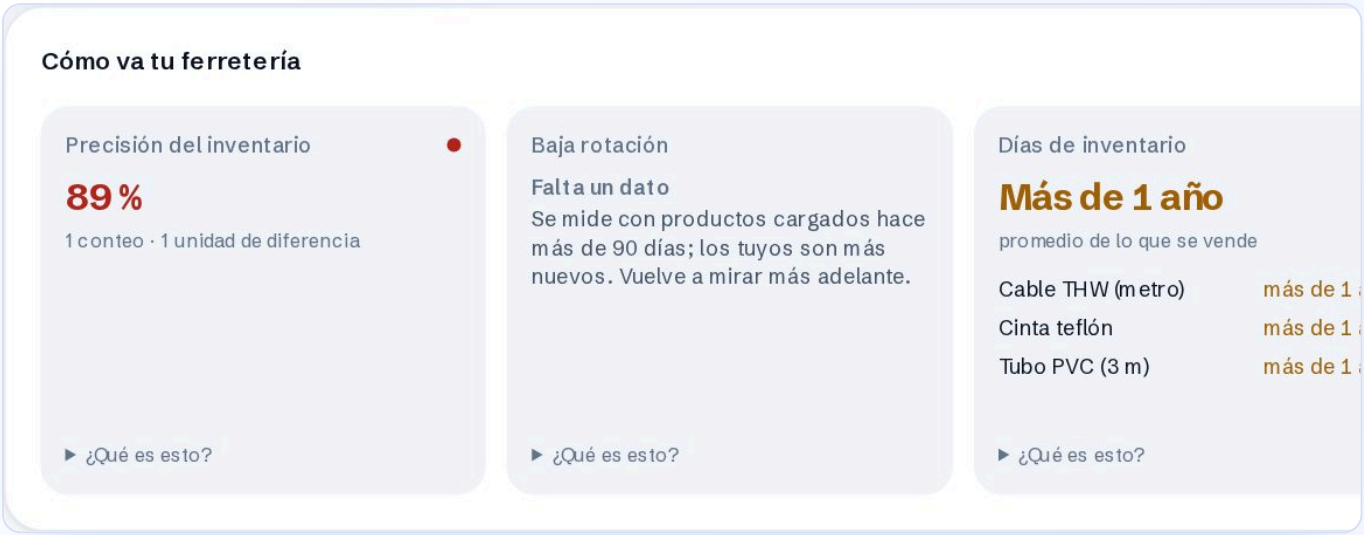
Inicio de la demo de bodega: ventas de hoy y del mes, la tasa y el estado de la caja.

- **Ventas del día y del mes**, todo pasado a dólares con la tasa de cada venta (nunca suma dólares con bolívares).
- **La tasa BCV de hoy**, siempre a la vista (también arriba del menú).
- **Gráfico de los últimos días**, lo más vendido y lo que se está por acabar.
- Desde aquí se llega a **Reportes, Gastos e IGTF**.

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

3 Cómo va tu negocio: los indicadores

Cada tipo de negocio ve los números que le importan.



Inicio de una ferretería: precisión del inventario, baja rotación, días de inventario y lo que más sale.

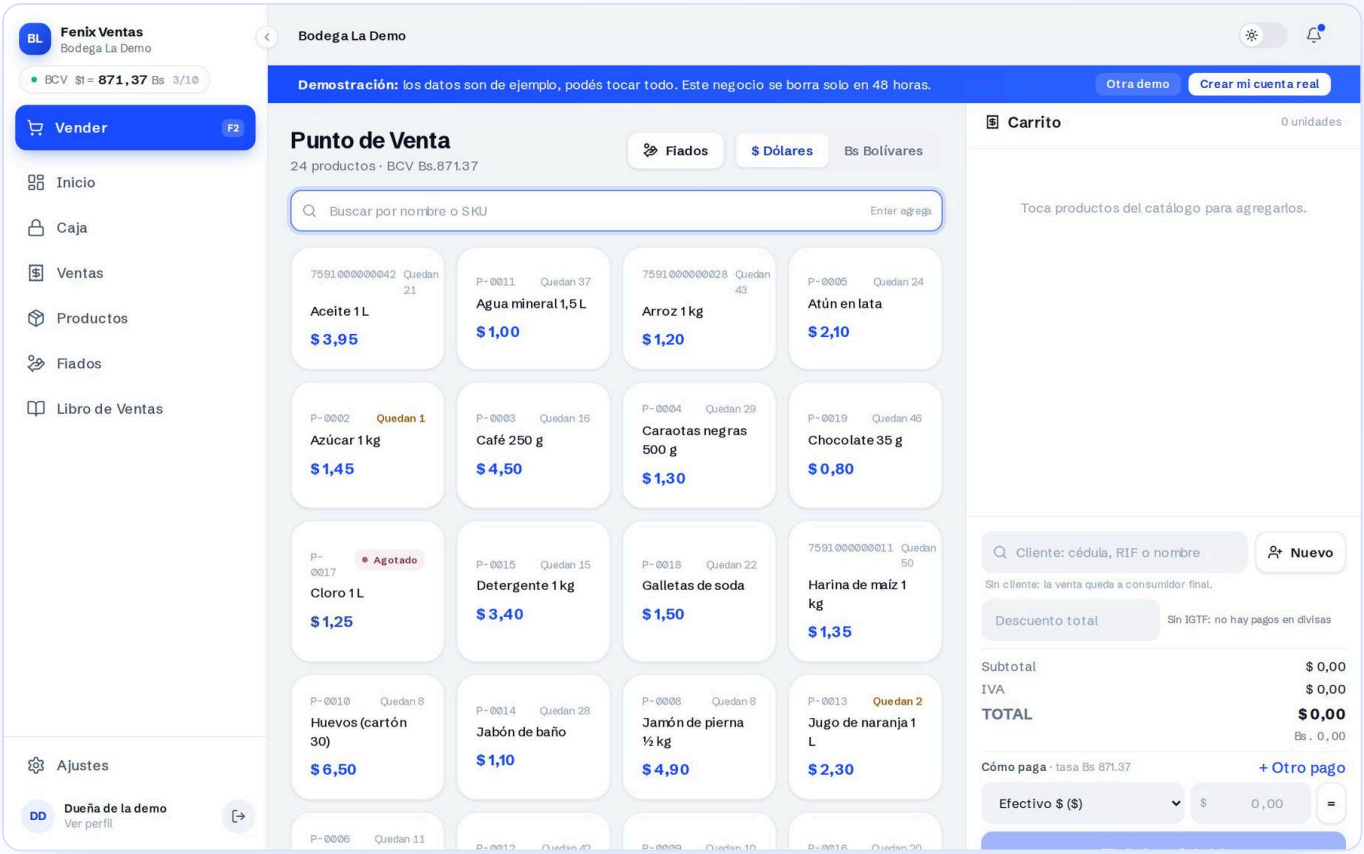
Negocio	Qué mide
Bodega y minimarket	Días de inventario, merma y vencidos, ticket promedio y hora pico, agotados que se venden
Ferretería	Precisión de los conteos, baja rotación, días de inventario, lo que más sale
Farmacia	Medicamentos agotados que se piden, vencidos y por vencer, pérdidas
Panadería	Merma del obrador, qué parte se vende el mismo día, lo que más sale
Ropa y calzado	Qué tanto se vende la colección, curva de tallas, prendas que no salen
Licorería	Roturas y pérdidas, ganancia por producto
Repuestos	Lo que más sale, piezas obsoletas, agotadas que se piden
Gimnasio	Miembros que se fueron, asistencia (cada cuánto vienen y quién dejó de venir)

- Se calculan solos con lo que el sistema ya registra (últimos 30 días, a costo). Solo los ve el dueño y el administrador.
- Si a un indicador le falta un dato, **no inventa un número**: dice qué anotar. Ej.: la merma se mide cuando anotás lo que se daña en Inventario → Merma.
- Tocá **¿Qué es esto?** en cada tarjeta para ver qué significa y cómo se mide.

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

4 Vender: el punto de venta

La pantalla que más se usa. Rápida en la compu y cómoda en el teléfono.



A la izquierda el catálogo, a la derecha el carrito y el cobro.

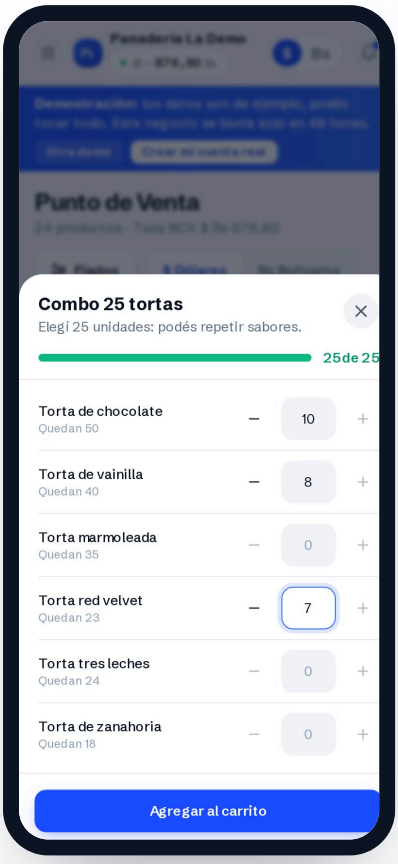
1. Buscá el producto por nombre o código, o **escaneá el código de barras**: entra solo.
2. Tocá el producto para sumarlo. Con + y − cambiás la cantidad.
3. Elegí cómo paga (ver página siguiente) y tocá **Cobrar**.

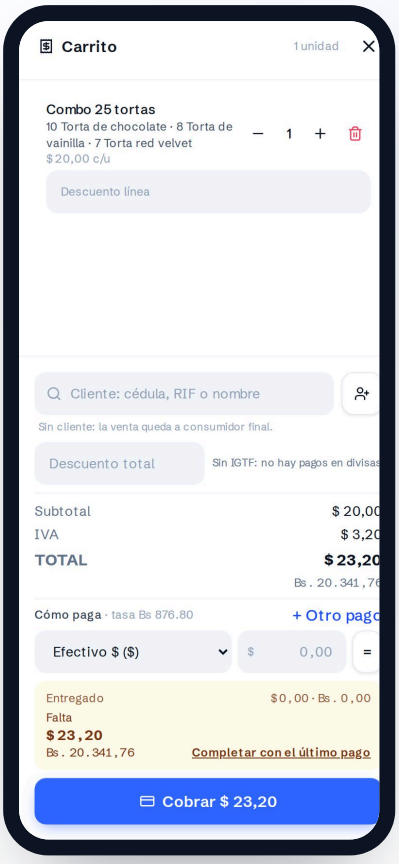
- El botón **$ / Bs** de arriba cambia en qué moneda ves los precios (Productos, ficha y caja). Es solo para mirar: no cambia nada guardado.

> **Tip** F2 abre la caja desde cualquier pantalla. Con un solo resultado en el buscador, Enter lo agrega.

4 Combos con sabores para elegir

Ej.: combo de 10, 25 o 37 tortas, y el cliente reparte los sabores como quiera.





1. En la caja, tocá el combo (dice **Combo de 25** en la tarjeta).
2. Se abre la lista de sabores: con **+ y –** (o escribiendo el número) repartí las unidades. Se puede repetir sabor: 25 de chocolate también vale.
3. La barra muestra **cuántas llevás** (ej. 18 de 25) y el botón dice cuántas faltan. Cuando suman justo, tocá **Agregar al carrito**.
4. Cobrá como siempre. En el carrito, el ticket y la venta salen los sabores: «Combo 25 tortas (10 chocolate, 8 vainilla, 7 red velvet)».

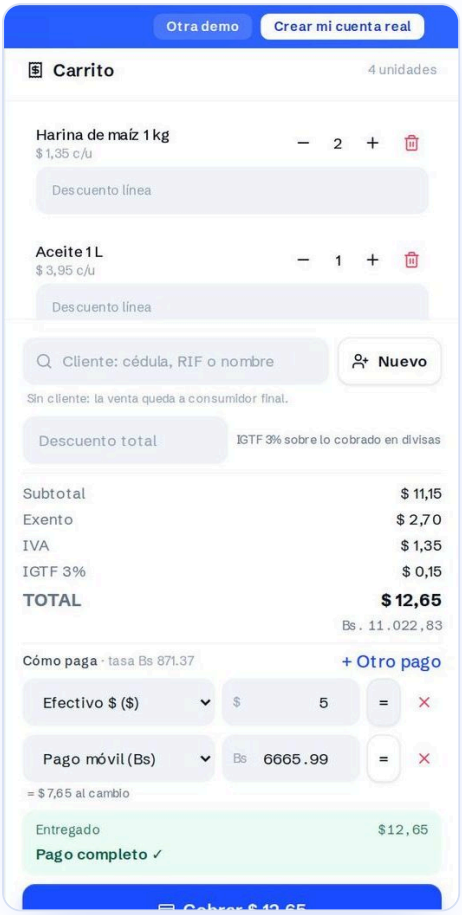
- Cada sabor muestra **cuántos quedan**; no deja elegir más de los que hay.
- Al vender, baja el stock **de cada sabor**. Si anulás la venta, vuelve.
- Dos combos iguales con sabores distintos van en líneas separadas.

Tip Cómo se arma un combo: capítulo 7 (Productos → Combos).

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

4 Cobrar en dólares y bolívares

Cada pago va en su moneda; el sistema hace la cuenta con la tasa del día.



$5 en efectivo + pago móvil: el sistema calculó solo los bolívares que faltaban.



Si te dan de más: el vuelto en las dos monedas y cómo darlo.

Ejemplo: la cuenta es $7 y el cliente da Bs 3.000

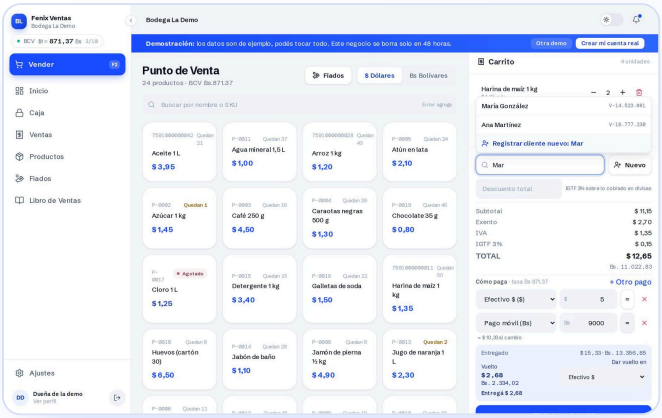
1. Primer pago: **Pago móvil** por Bs 3.000. El sistema lo convierte a dólares con la tasa del día.
2. Tocá **+ Otro pago**: aparece lo que falta, ya calculado, en la moneda que elijas.
3. El botón **=** hace que ese pago cubra justo lo que falta.
4. Si pagan de más, aparece el **vuelto** en las dos monedas. Elegís si lo das en efectivo $, en Bs o por pago móvil.

- **IGTF automático**: se suma solo sobre lo pagado en divisas (efectivo $, Zelle, Binance). El pago móvil y la transferencia no lo pagan.
- Las formas de pago que acepta tu negocio se eligen en Ajustes.

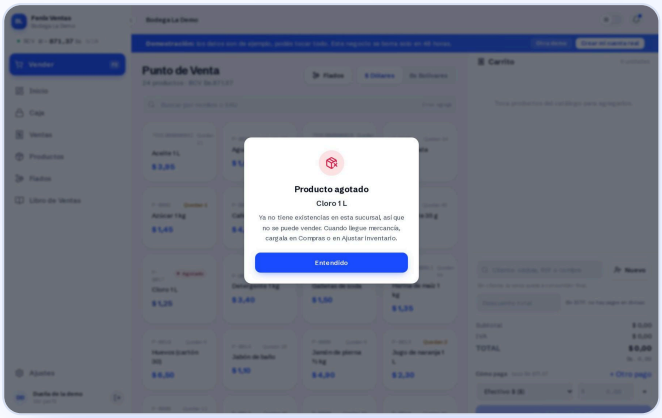
PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

4 Clientes y deudas desde la caja

Buscar o crear el cliente sin salir de la venta.



Buscador de clientes por cédula, RIF o nombre.



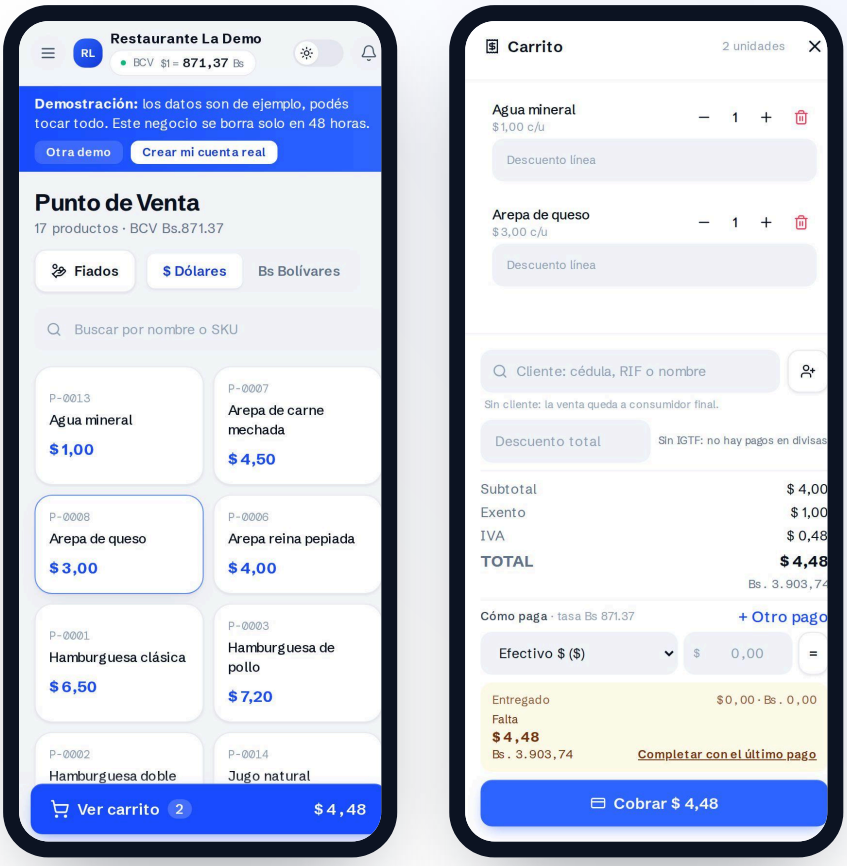
Si un producto no tiene existencias, avisa antes de agregarlo.

- **Buscá por cédula o nombre**: "12.345.678", "V12345678" y "12345678" encuentran al mismo cliente.
- **Cliente nuevo**: nombre y apellido (o razón social), cédula o RIF, teléfono y dirección. Si ya existía, no se duplica.
- **Para dejar a deber**: elegí el cliente y cobrá lo que te dé. Lo que falta queda como deuda a su nombre (capítulo 8).
- **Producto agotado o con poco stock**: un recuadro lo avisa antes de venderlo.

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

4 Vender desde el teléfono

El mismo sistema en la pantalla del celular, sin comprar equipos.

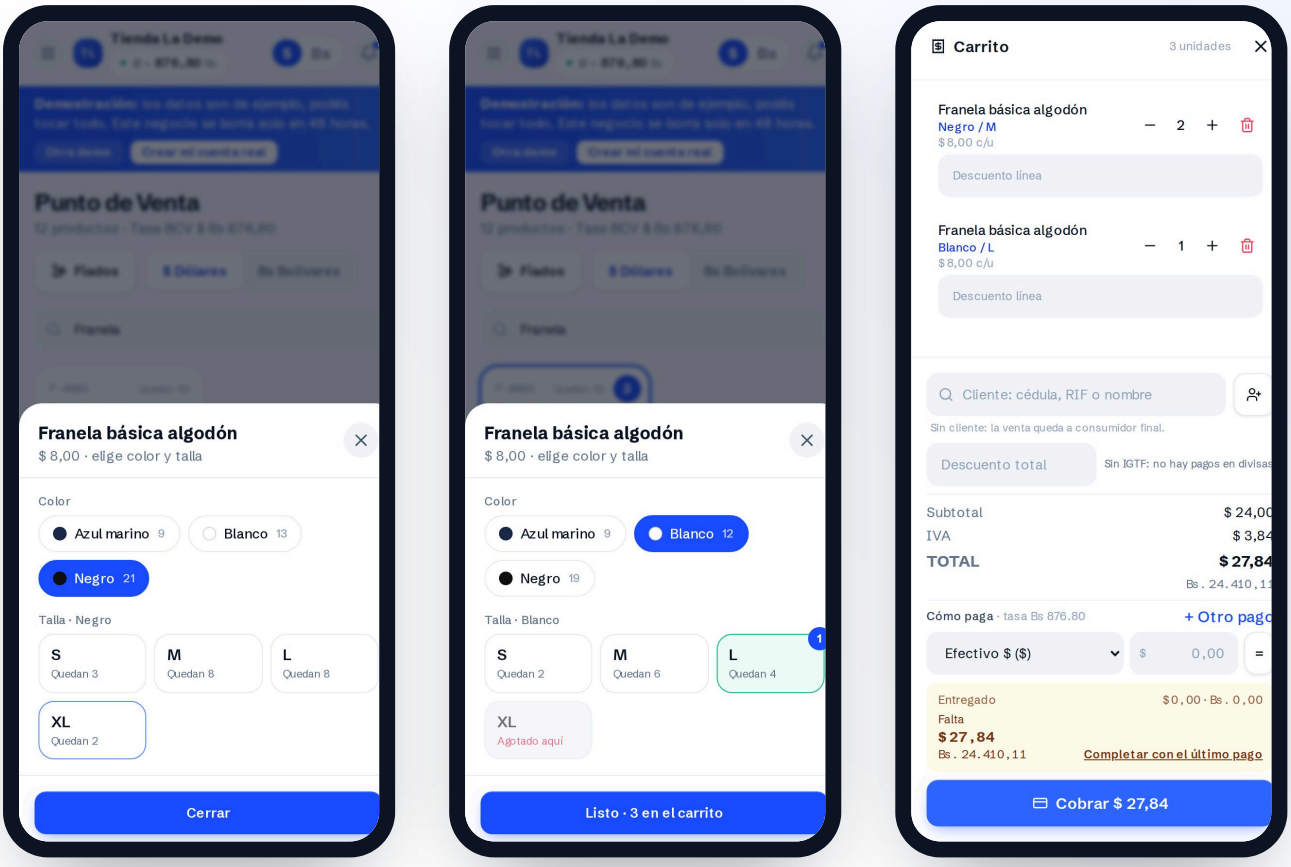


- El catálogo ocupa la pantalla y el carrito queda abajo, a mano del pulgar.
- Se puede agregar a la pantalla de inicio y se abre como una app.
- Los datos son los mismos en la compu y en el teléfono, al instante.

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

4 Vender por talla y color

En la tienda de ropa y calzado: se elige el color y la talla, y baja justo esa.



1. Tocá la prenda en la caja. La tarjeta dice cuántos colores y tallas tiene (ej. «3 colores · 4 tallas»).
2. Elegí el **color**: al lado sale cuántas quedan de ese color.
3. Tocá la **talla**: cada toque suma una al carrito. Cada talla dice **cuántas quedan**; las que no hay salen en gris.
4. Podés cambiar de color y seguir sumando. Tocá **Listo** y cobrá como siempre.

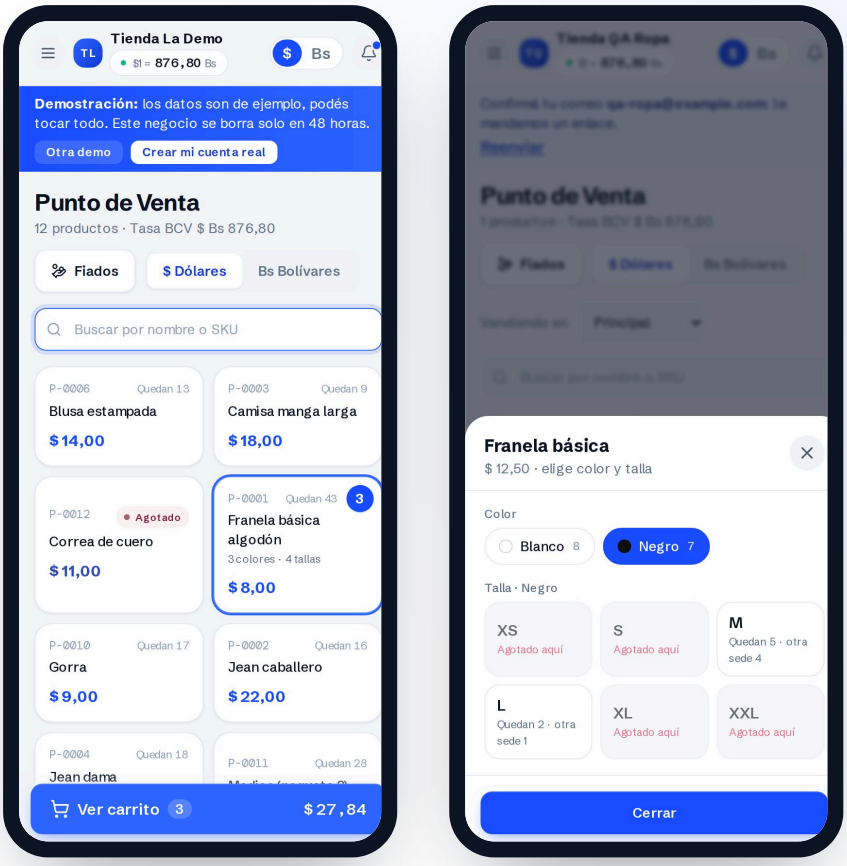
- En el carrito, el ticket y la venta queda el color y la talla: «Franela básica · Negro / M».
- No deja vender más de lo que hay de esa talla y color. Si se acaba, avisa cuántas hay en la otra sede.
- Con el lector de código de barras entra directo la talla y el color (cada combinación tiene su código, ej. P-0001-NEG-M).
- Si anulás la venta o hacés la nota de crédito, vuelven a esa misma talla y color.

Tip Colores y tallas son de las tiendas de ropa y calzado. Otros negocios usan la misma idea con su nombre: sabor en la panadería, presentación en la licorería o la farmacia, medida en la ferretería.

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

4 Lo que ya está en el carrito, y las dos sedes

Se ve sin abrir el carrito.

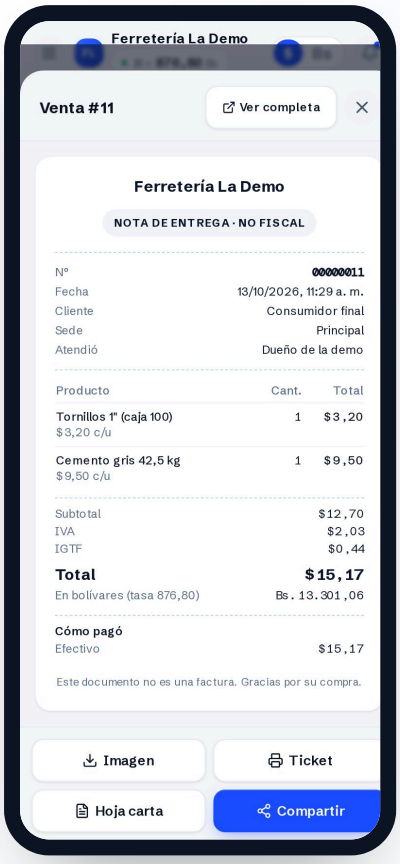


- La tarjeta del producto se marca y muestra **cuántas ya están en el carrito** (el número azul arriba a la derecha).
- Si el negocio tiene **más de una sede**, arriba de la caja dice **Vendiendo en**: elegí la sede y el stock que ves es el de esa sede.
- Cada producto y cada talla dicen también **cuántas hay en la otra sede** (ej. «Quedan 5 · otra sede 4»), para mandar a buscar o traspasar.
- Para pasar mercancía de una sede a otra: Inventario → **Transferir entre sucursales** (también por talla y color).

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

5 Ventas y comprobantes

Tocá una venta y se abre su comprobante, listo para mandar o imprimir.



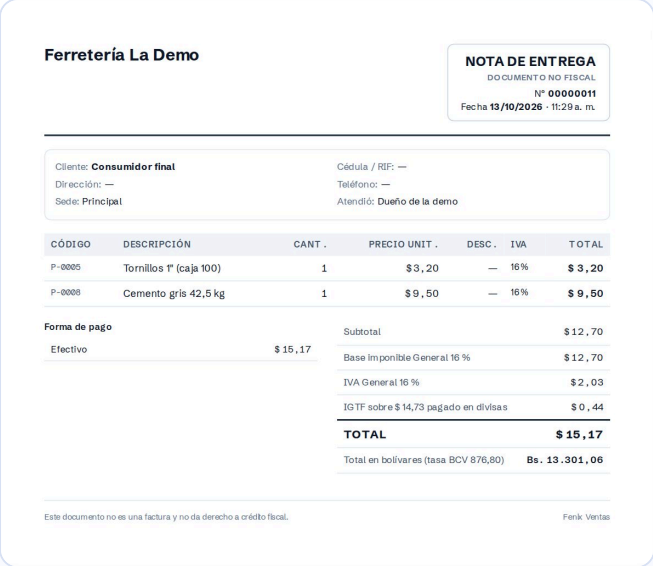
1. Entrá a **Ventas** (o tocá una venta en Inicio).
2. Tocá la venta: se abre el **comprobante** con el membrete de tu negocio, el cliente, los productos, los totales en $ y Bs y cómo pagó.
3. Elegí cómo sacarlo:

- **Imagen**: se descarga una foto del comprobante para mandar por WhatsApp.
- **Ticket**: para la impresora de 80 mm.
- **Hoja carta**: con membrete y el desglose completo; se imprime o se guarda en PDF.
- **Compartir**: en el teléfono abre el menú de compartir (WhatsApp, correo…) con la imagen.

Tip Una venta **no se borra ni cambia de monto**: se anula (dueño o administrador) o se hace una nota de crédito, y queda a la vista. Cada venta guarda la tasa del momento.

5 Hoja carta con membrete y desglose

Para el cliente que pide el detalle completo, o para archivar.



Ferretería La Demo

NOTA DE ENTREGA
DOCUMENTO NO FISCAL
Nº 00000011
Fecha 13/10/2026 · 11:29 a. m.

Cliente: Consumidor final
Dirección: —
Sede: Principal
Cédula / RIF: —
Teléfono: —
Atendió: Dueño de la demo

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	PRECIO UNIT.	DESC.	IVA	TOTAL
P-0005	Tornillos 1" (caja 100)	1	$3,20	—	16%	$3,20
P-0008	Cemento gris 42,5 kg	1	$9,50	—	16%	$9,50

Forma de pago
Efectivo $15,17

Subtotal	$12,70
Base imponible General 16 %	$12,70
IVA General 16 %	$2,03
IGTF sobre $14,73 pagado en divisas	$0,44
TOTAL	**$15,17**
Total en bolívares (tasa BCV 876,80)	**Bs. 13.301,06**

Este documento no es una factura y no da derecho a crédito fiscal.
Fenik Ventas

La hoja carta: membrete, cliente, detalle y desglose por tasa de IVA.

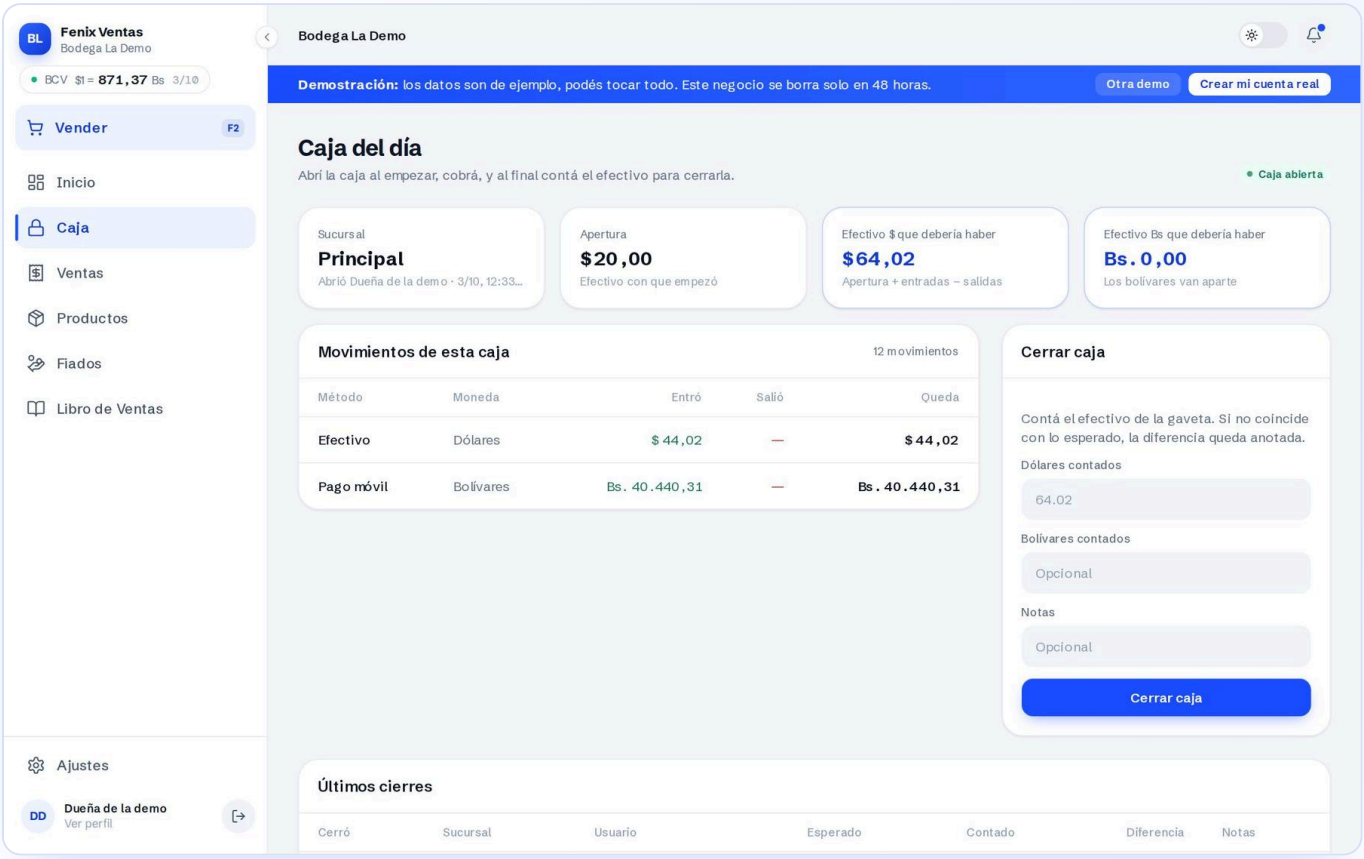
- **Membrete**: logo, razón social, RIF, dirección y teléfono del negocio (se cargan en Ajustes).
- **Detalle**: código, descripción, cantidad, precio, descuento y tasa de IVA de cada producto.
- **Desglose**: base imponible e IVA de cada tasa (16 %, 8 %, lujo), monto exento, IGTF sobre lo pagado en divisas, total y total en bolívares con la tasa BCV.
- **Forma de pago**, lo que quedó como deuda y las observaciones.

Importante Dice **FACTURA** solo si la venta tiene número de factura de una imprenta autorizada (imprenta digital o forma libre, capítulo Factura fiscal). Si no, sale como **nota de entrega**, con el mismo membrete y desglose: así lo exige el SENIAT.

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

6 Caja del día

Abrir con el sencillo, cerrar contando, y saber si cuadra.



La caja abierta: efectivo inicial, ventas, gastos y lo que debería haber.

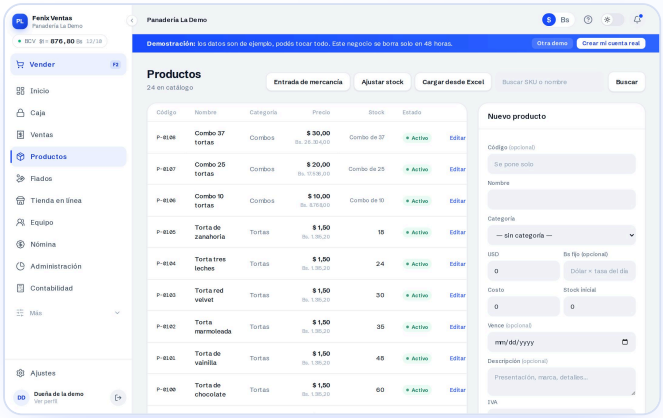
1. Al empezar el día: **Abrir caja** con el efectivo inicial.
2. Durante el día, cada venta y cada gasto en efectivo se anota solo.
3. Al cerrar: contá la gaveta (dólares y bolívares por separado) y tocá **Cerrar caja**.
4. Si no cuadra, la diferencia queda anotada.

> **Importante** Los dólares y los bolívares nunca se mezclan: la caja muestra cuánto efectivo $ y cuánto efectivo Bs debería haber.

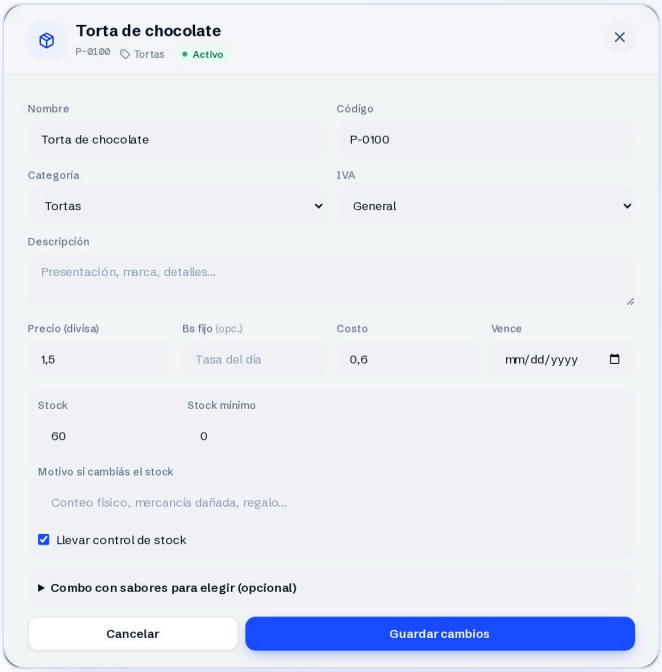
PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

7 Productos e inventario

El catálogo con precios en dólares, IVA y existencias.



Catálogo: precio en $, precio en Bs a la tasa de hoy y existencias.



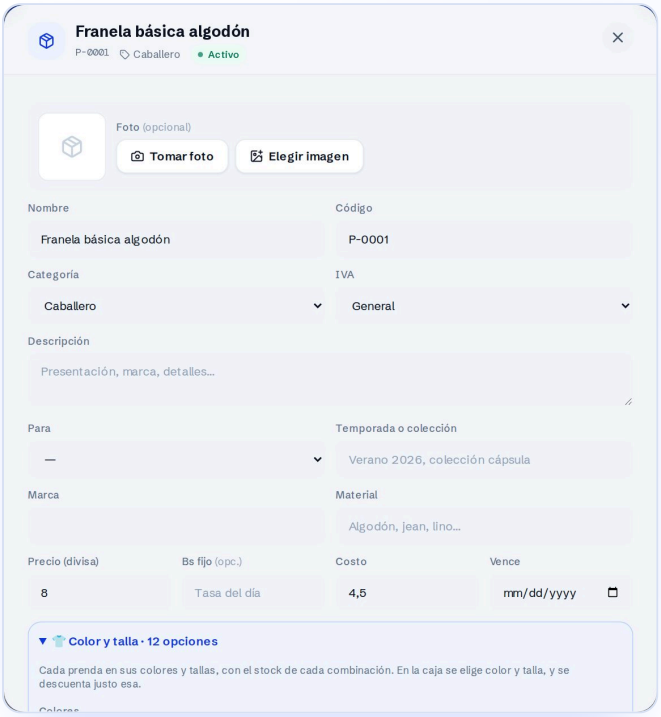
Editar: precio, costo, stock y demás datos en un recuadro, sin salir de la lista.

1. Tocá el **nombre** de un producto para ver su ficha (precio en $ y Bs, costo y margen, stock, vencimiento, últimos movimientos).
2. Tocá **Editar** (en la fila o arriba en la ficha): se abre el recuadro con todo para cambiar.
3. Cambiá lo que necesites y tocá **Guardar cambios**. Si algo está mal escrito, el recuadro no se cierra y te dice qué corregir.

- **Precio en dólares**: el de bolívares se calcula solo con la tasa del día. Si querés un precio fijo en Bs, también se puede.
- **Los números se escriben como en Venezuela**: 12,50 · 1.250,50. En bolívares y en stock, 1.200 es mil doscientos.
- **Stock**: si lo cambiás desde Editar, queda como ajuste con su motivo en el historial.
- Crear, editar y cargar inventario lo hacen **el dueño y el administrador**; el resto del equipo solo ve la ficha.
- **IVA por producto**: general (16 %), reducida (8 %), adicional de lujo o exento.
- **Existencias**: bajan con cada venta. Con stock mínimo, el sistema avisa cuando se está acabando.
- **Historial** (kardex) de cada movimiento: venta, entrada, ajuste, merma.

7 Foto, categoría y los datos de tu negocio

Cada negocio ve los campos que le sirven.



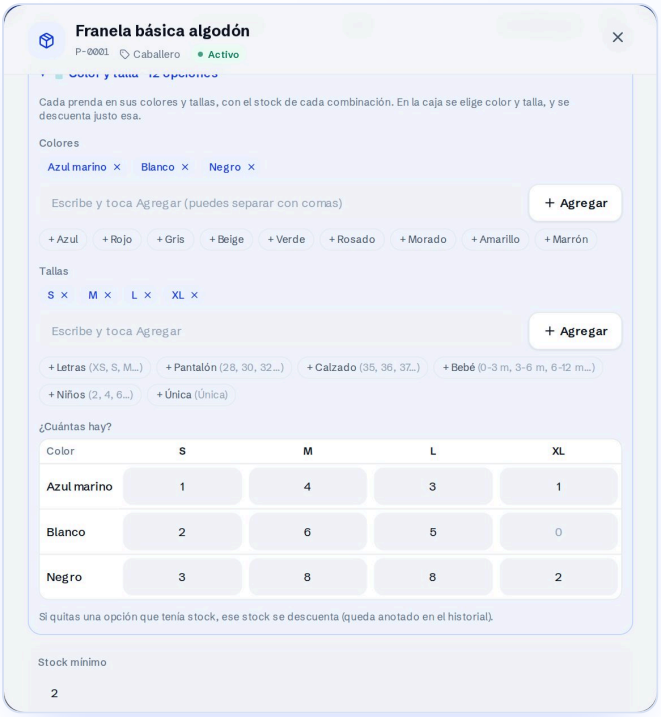
Editar en una tienda de ropa: foto, categoría y los datos de ropa (para quién, temporada, marca, material).

- **Foto**: en Nuevo producto o Editar, **Tomar foto** abre la cámara del teléfono; **Elegir imagen** la busca en la galería. Se achica sola. Sale en la lista, la ficha, la caja y la tienda en línea.
- **Categoría nueva** sin salir del producto: en Categoría elegí **+ Crear categoría nueva…** y escribí el nombre.
- **Datos de tu rubro**: la ficha pide lo que tu negocio necesita, y se puede **buscar** por eso:

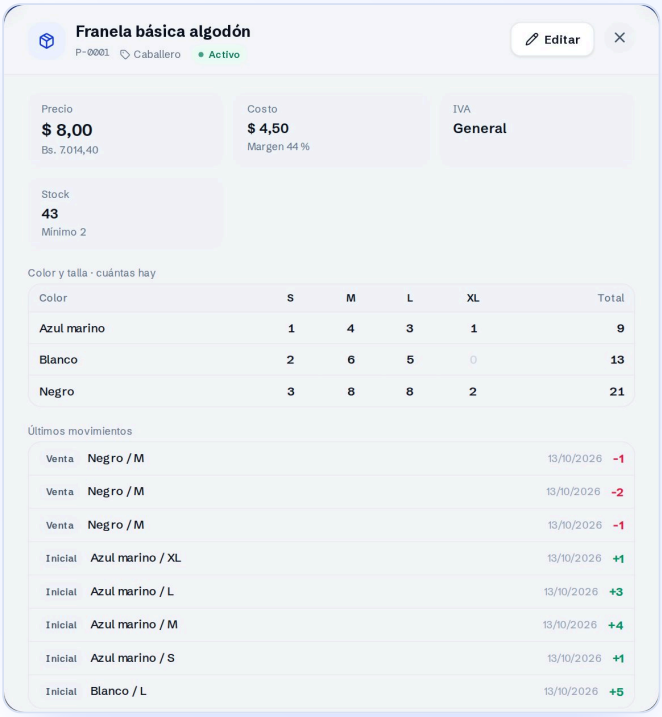
Negocio	Datos propios
Ropa y calzado	Para quién, temporada, marca, material · **color y talla**
Farmacia	Principio activo, laboratorio, presentación, con receta, en nevera
Repuestos	Código OEM, a qué carro le sirve, ubicación, marca
Ferretería	Ubicación, marca, equivalencia, pedido mínimo · medida
Licorería	Grados, mililitros, empaque · presentación
Panadería	Producto terminado o materia prima, días que dura · sabor y tamaño

7 Cargar tallas y colores

Una prenda, todos sus colores y tallas, con el stock de cada uno.



Editar → Color y talla: los colores, las tallas y la tabla de cuántas hay.



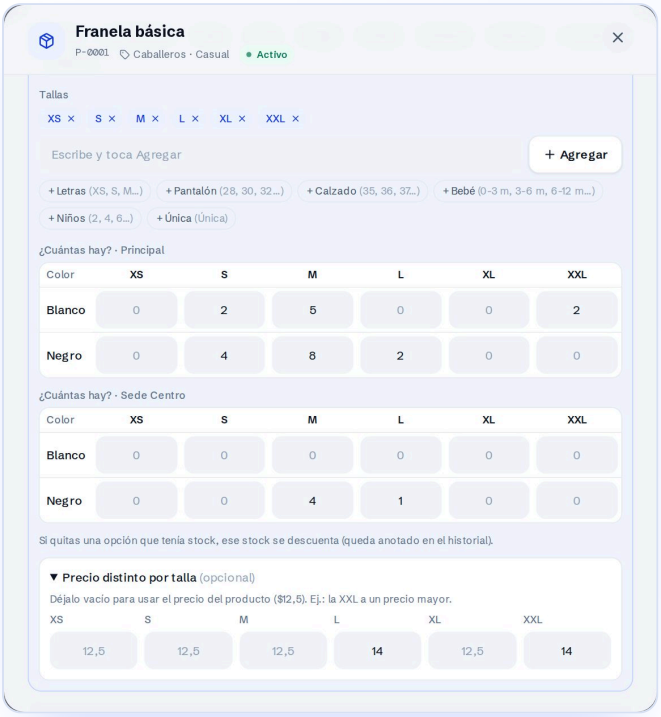
La ficha: cuántas hay de cada color y talla, con el total.

1. En **Nuevo producto** dejá marcado **Viene en varios colores o tallas** y tocá Crear (o en una prenda que ya existe, tocá **Editar** y abrí **Color y talla**).
2. Agregá los **colores**: tocá los botones (Negro, Blanco, Azul…) o escribí uno y tocá Agregar.
3. Agregá las **tallas**: un toque carga el juego completo (Letras XS a XXL, Pantalón 28 a 40, Calzado 35 a 44, Bebé, Niños, Única), o escribí las tuyas.
4. En la tabla poné **cuántas hay** de cada color y talla, en cada sede. Tocá **Guardar cambios**.

- Si quitás un color o una talla que tenía stock, ese stock se descuenta y queda anotado.
- Las entradas de mercancía, los ajustes y los traspasos también piden el color y la talla.
- En la tienda en línea el cliente elige la opción; solo ve si hay, no cuántas.

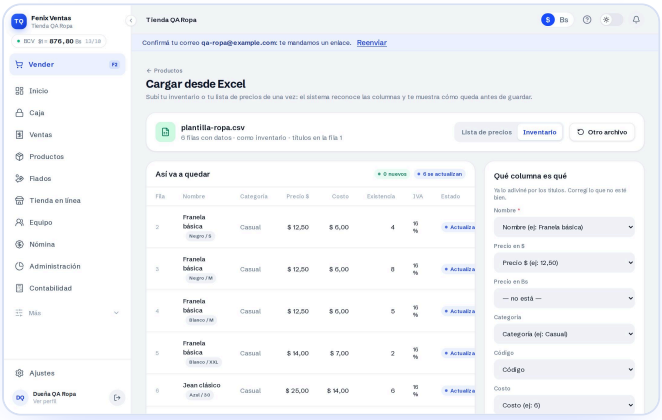
7 Precio por talla y Excel con tallas

La XXL más cara, y toda la colección cargada de una vez.



Precio distinto por talla: la L y la XXL a $14; las demás, el precio del producto.

1. En la prenda tocá **Editar → Color y talla** y abrí **Precio distinto por talla**.
2. Escribí el precio solo en las tallas que cambian. Las que dejes vacías usan el precio del producto.
3. Guardá. En la caja y en la tienda en línea cada talla sale con su precio.

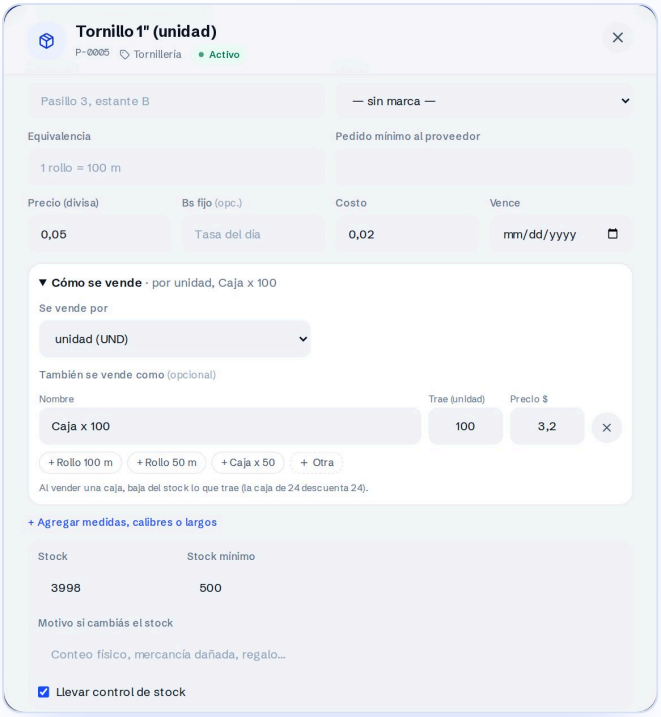


Cargar desde Excel: cada fila con su color y talla; las del mismo nombre se juntan en una prenda.

- En **Productos → Cargar desde Excel** bajá la plantilla **ropa con tallas y colores**.
- Una fila por cada color y talla, con su existencia: «Franela · Negro · M · 8».
- Las filas con el **mismo nombre** forman una sola prenda con todas sus combinaciones. Si una talla tiene otro precio, queda como precio distinto.
- Volver a cargar el archivo actualiza las existencias; no duplica.

7 Vender por kilo, metro o caja

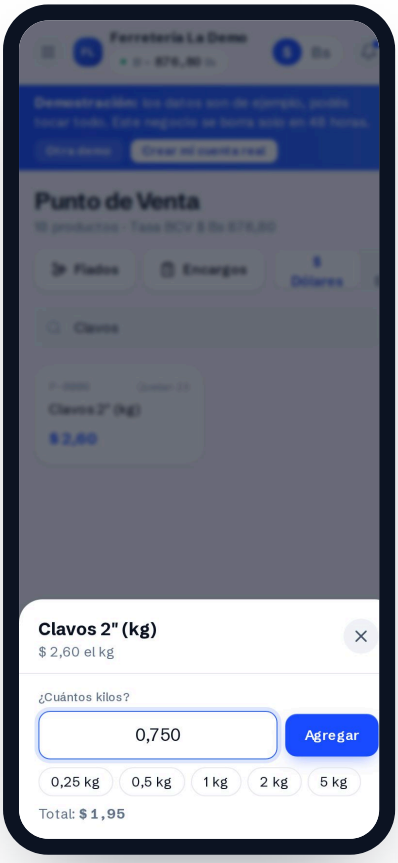
El kilo de clavos, la caja de tornillos, el six-pack de cerveza.

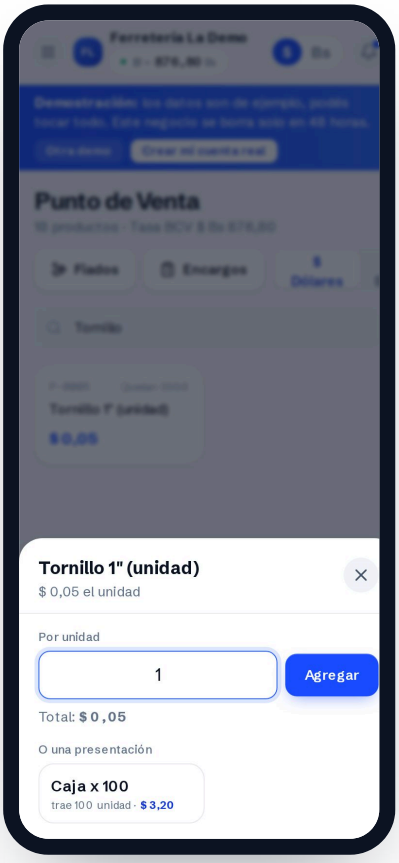


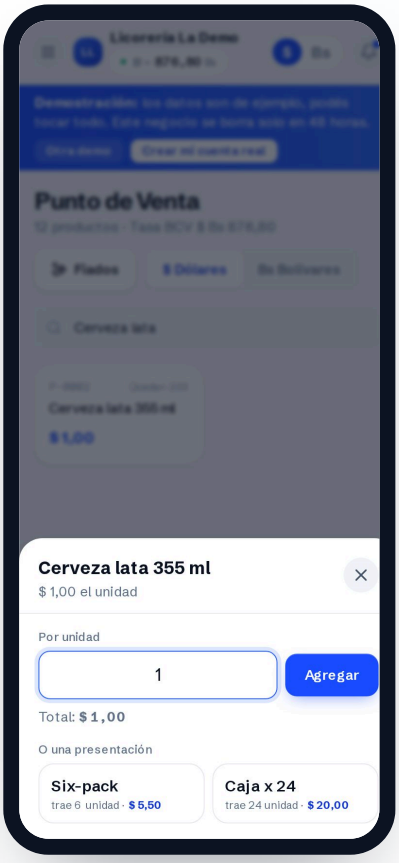
Editar → Cómo se vende: por unidad, kilo, metro o litro, y otras presentaciones con su precio.

1. En el producto tocá **Editar** y abrí **Cómo se vende**.
2. En **Se vende por** elegí unidad, kilo, metro o litro.
3. En **También se vende como** agregá las presentaciones (caja x 100, six-pack, rollo de 100 m…): cuántas unidades trae y su precio. Hay botones con las típicas de tu negocio.

- Por kilo o metro, en la caja se escribe la cantidad: **0,750 kg** o **3,5 m**, y sale el total.
- Una presentación descuenta lo que trae: vender una **caja x 24** baja 24 latas del stock. Si se anula la venta, vuelven.
- En el comprobante sale «Cerveza · Caja x 24».



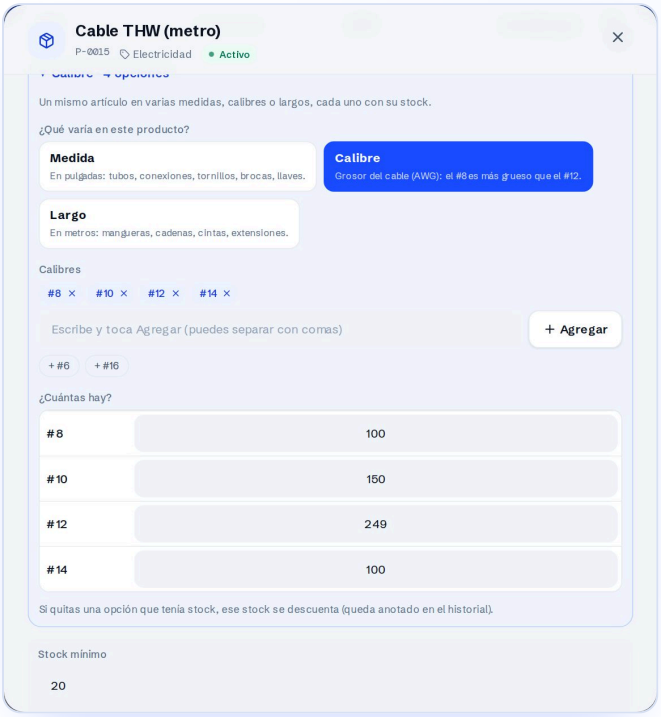




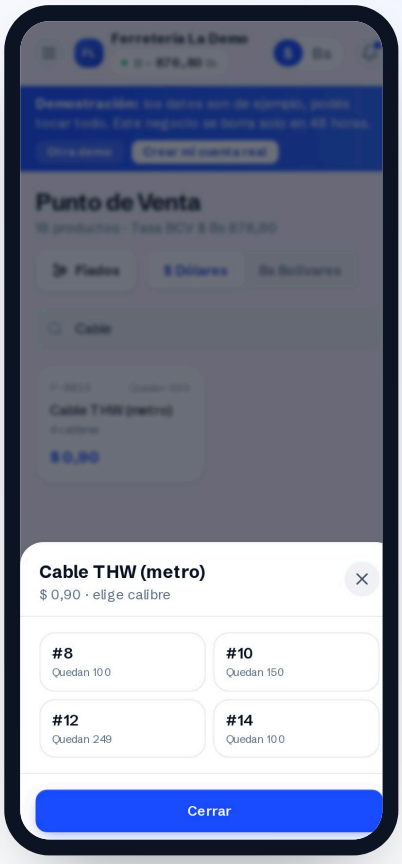
PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

7 Ferretería: medidas, calibres y marcas

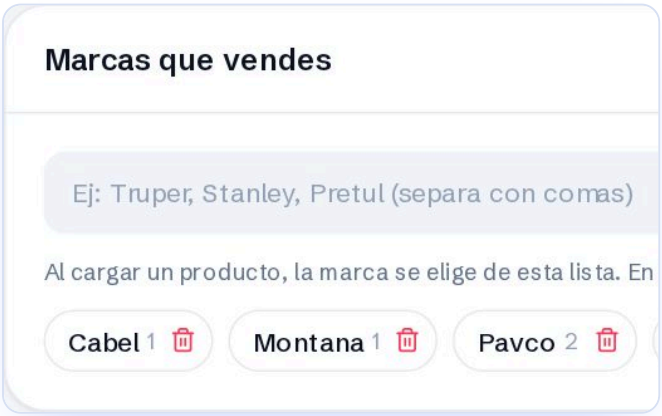
Cada artículo con lo suyo: el tubo por pulgada, el cable por calibre.



Cable THW: se eligió «Calibre» y se cargó el stock de #8, #10, #12 y #14.



1. En el producto tocá **Editar** y luego **+ Agregar medidas, calibres o largos** (solo en los que varían; un martillo no lo necesita).
2. Elegí qué varía: **Medida** (pulgadas: 1/2", 3/4", 1"...), **Calibre** (cables: #8, #10, #12, #14) o **Largo** (metros: mangueras, cadenas).
3. Tocá los botones o escribí los tuyos, poné cuántos hay de cada uno y guardá. En la caja se elige el calibre o la medida, y baja justo ese.

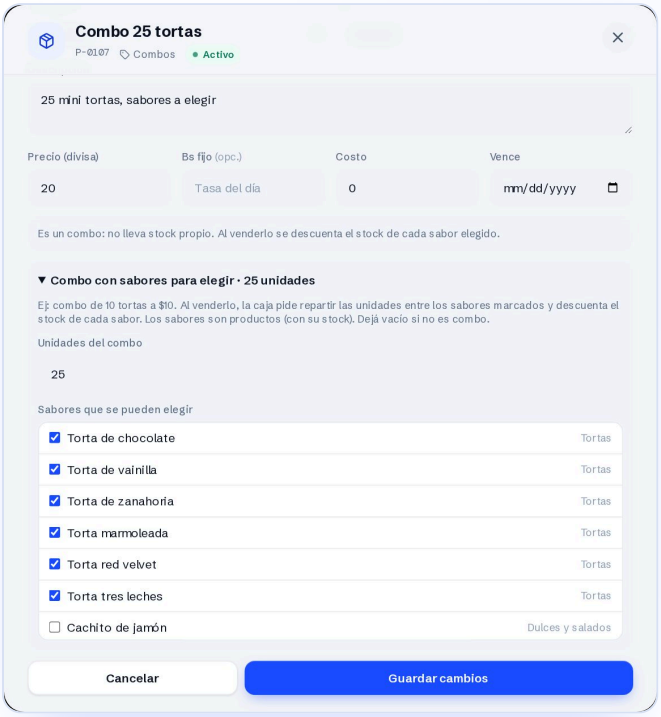


Marcas que vendes: se registran una vez; el número es cuántos productos tiene cada una.

- **Marcas**: en Categorías y marcas, escribí las marcas que vendés (separadas con comas) y tocá Registrar.
- Al cargar un producto, la marca se **elige de la lista**, o se registra una nueva ahí mismo. No se repite: «stanley» usa la «Stanley» que ya está.
- En Productos se puede **filtrar por marca**, y buscar por marca, ubicación o equivalencia.

7 Armar un combo con sabores

Una vez, y queda listo para la caja.



Editar el combo: cuántas unidades lleva y qué sabores se pueden elegir.

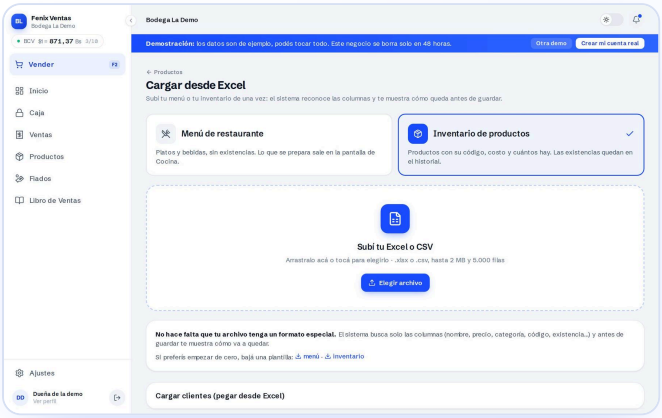
1. Creá cada **sabor** como producto, con su stock (ej. Torta de chocolate, 60).
2. Creá el **combo** como producto con su precio (ej. Combo 25 tortas, $20).
3. En el combo tocá **Editar** y abrí **Combo con sabores para elegir**.
4. Escribí las **unidades del combo** (25) y marcá los sabores que entran. Guardá.

- Cada combo tiene su propia lista de sabores.
- El combo no lleva stock propio: lo que baja es cada sabor. En la lista dice «Combo de 25».
- Para que deje de ser combo, borrá las unidades y guardá.

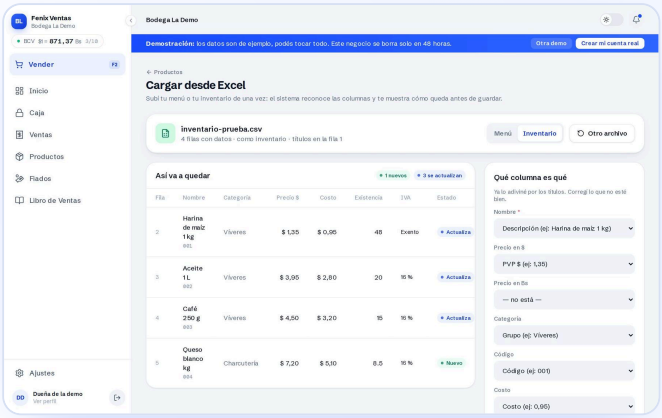
PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

7 Cargar todo desde Excel

El inventario o la lista de precios completa, de una vez.



Paso 1: elegir si es un inventario o una lista de precios y subir el archivo.



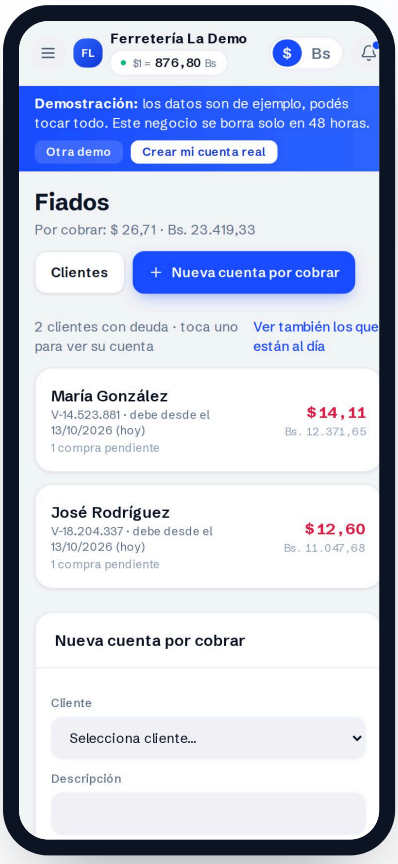
Paso 2: el sistema muestra cómo va a quedar antes de guardar.

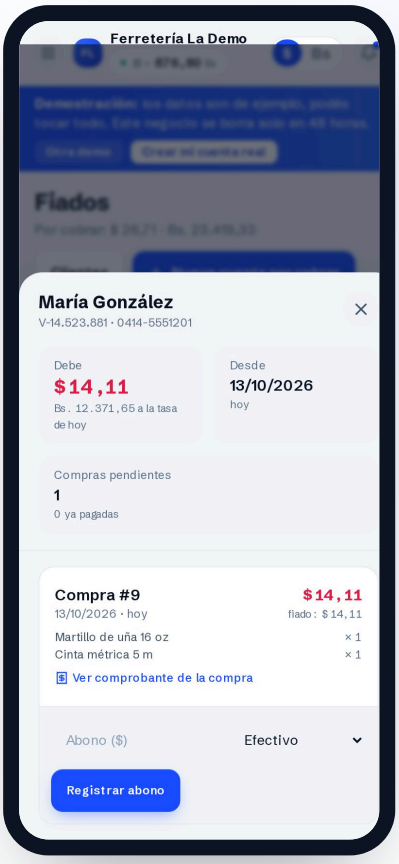
1. Productos → **Cargar desde Excel**.
2. Elegí **Inventario de productos** (con código, costo y existencias) o **Lista de precios** (sin existencias).
3. Subí tu archivo **.xlsx o .csv**. No hace falta un formato especial: el sistema reconoce solo las columnas (nombre, precio, categoría, código, existencia, IVA…).
4. Revisá la vista previa: dice qué es **nuevo**, qué se **actualiza** y qué filas tienen **problemas** (sin nombre, sin precio, repetidas).
5. Tocá **Cargar**. Al terminar, te dice cuántos entraron y qué filas corregir.

- Si el precio está solo en bolívares, se pasa a dólares con la tasa de hoy.
- Las categorías que no existen se crean solas.
- Hay plantillas de lista de precios y de inventario para descargar.
- Volver a cargar el mismo archivo actualiza, no duplica.
- Ropa: con columnas Color y Talla, cada fila es una combinación (plantilla «ropa con tallas y colores»).

8 Deudas por cliente

Quién te debe, cuánto, desde cuándo y por qué compras.



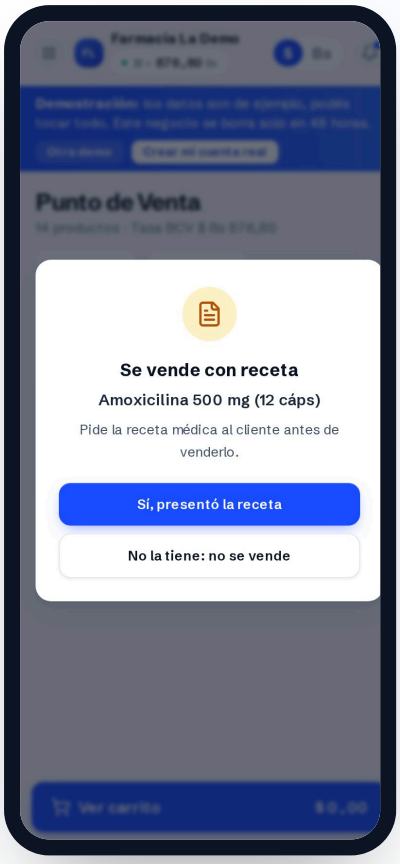


1. Para dejar a deber: en la caja elegí el cliente y cobrá lo que te dé. El resto queda a su nombre.
2. Entrá a **Deudas**: cada cliente con lo que debe en $ y Bs, **desde cuándo** (hace cuántos días), cuántas compras tiene pendientes y si alguna está vencida.
3. Tocá al cliente: se abre su **estado de cuenta** con cada compra a crédito (fecha, productos, lo abonado y lo que falta) y los abonos con su fecha.
4. Para cobrar, escribí el **abono** en la compra y tocá Registrar abono. El saldo se actualiza solo.

- **Ver comprobante de la compra** abre el comprobante para mandárselo al cliente.
- **Ver también los que están al día** muestra el historial de los que ya pagaron.
- Contribuyentes especiales: el % de retención de IVA se configura en la ficha del cliente (si el negocio tiene ese paquete).

8 Farmacia: receta · Encargos

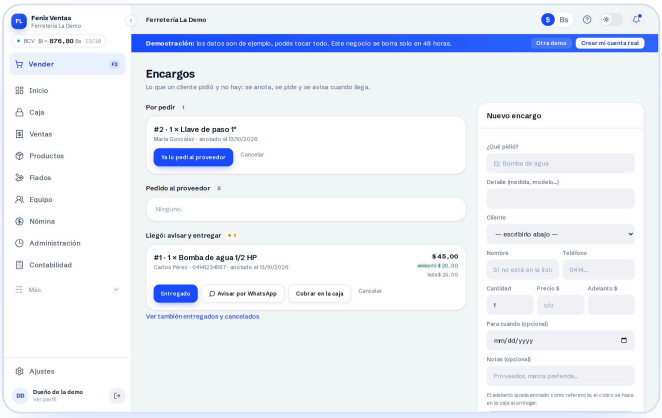
Lo que pide cada negocio en el mostrador.



Medicamentos con receta

- En el medicamento: **Editar** → marcá **Se vende con receta** (y **Va en nevera** si corresponde). En la caja la tarjeta lo dice.
- Al tocarlo en la caja, el sistema pregunta: **Sí, presentó la receta** o **No la tiene: no se vende**.
- En la misma venta no vuelve a preguntar por la segunda caja.

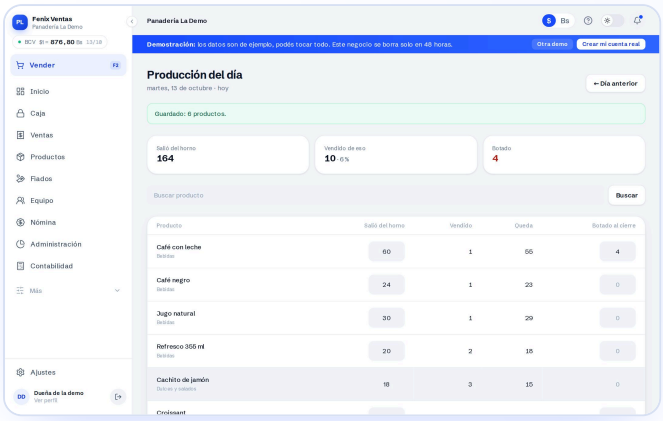
Encargos: lo que el cliente pide y no hay



Encargos: por pedir, pedido al proveedor y llegó (avisar y entregar).

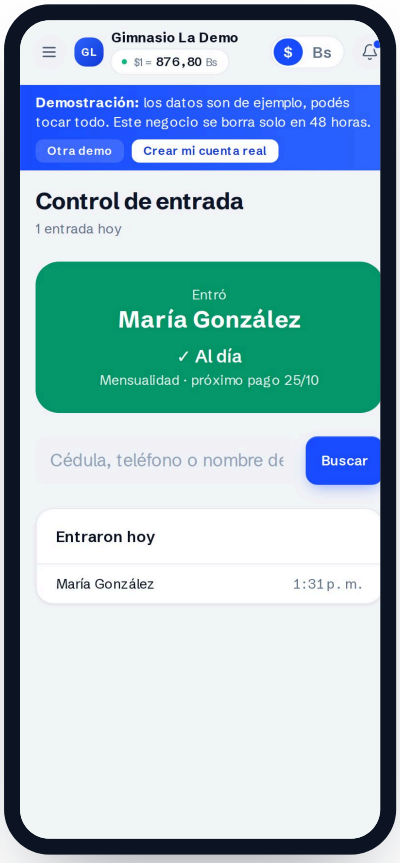
1. Desde la caja, botón **Encargos** (repuestos y ferretería), o en Inicio. Anotá qué pidió, para qué vehículo o medida, el cliente, el precio y el adelanto.
2. Cuando lo pedís al proveedor tocá **Ya lo pedí**; cuando llega, **Llegó**.
3. **Avisar por WhatsApp** abre el mensaje listo para el cliente. Inicio muestra los encargos que llegaron y falta entregar.
4. Se cobra en la caja al entregar; el adelanto queda anotado como referencia.

8 Panadería: producción del día · Gimnasio: entrada



Producción del día: lo que salió del horno, lo vendido (lo cuenta la caja), lo que queda y lo botado.

- Desde la caja, botón **Producción**. Anotá lo que sale del horno durante el día y, al cerrar, lo que se botó. Lo vendido se cuenta solo.
- Arriba se ve el total horneado, cuánto se vendió (y qué %) y lo botado.
- Con esto Inicio mide **qué parte se vende el mismo día** y la **merma del obrador**. Si el producto lleva stock, la producción lo suma y lo botado lo descuenta.



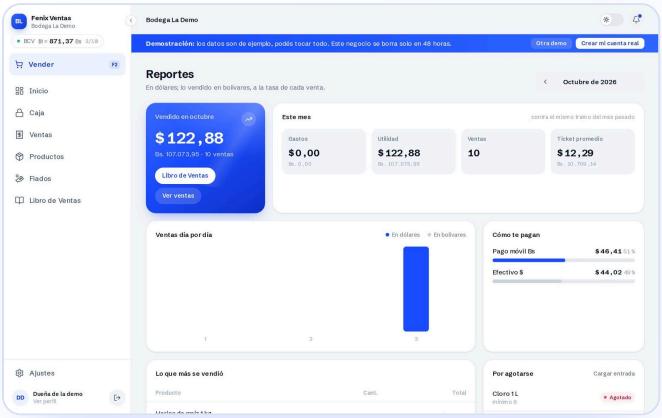
Gimnasio: control de entrada

1. Desde la caja, botón **Entrada**. Buscá al miembro por cédula, teléfono o nombre.
2. Tocá **Marcar entrada**: sale en **verde** si su mensualidad está al día, o en **rojo** si está vencida, atrasada o pausada.
3. Inicio muestra cada cuánto viene cada miembro y **quién dejó de venir**, para llamarlo antes de que deje de pagar.

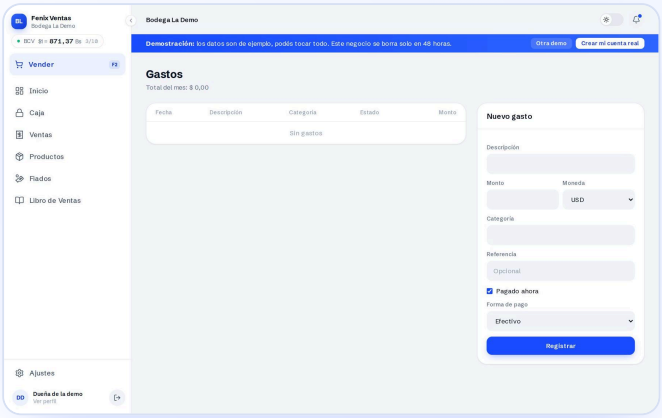
PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

9 Gastos, reportes e IGTF

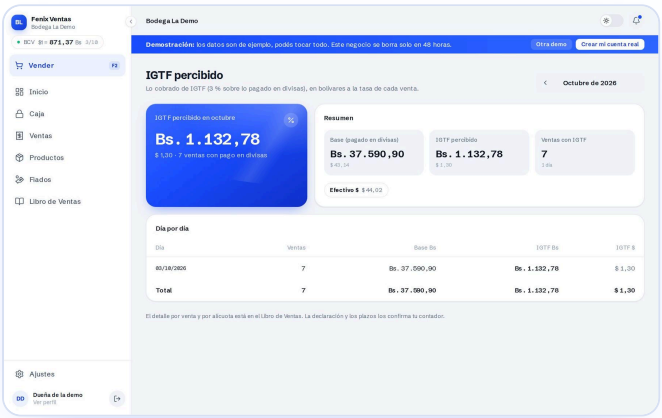
Lo que sale, lo que entra y lo que ganaste.



Reportes: ventas, ganancia, lo más vendido y lo que se acaba.



Gastos del negocio, con su moneda y cómo se pagaron.



IGTF percibido: lo cobrado de IGTF, en bolívares.

- **Reportes por mes**: ventas, ganancia (con el costo de cada producto), lo más vendido y lo que se está por agotar.
- Todo en dólares; lo vendido en bolívares, a la tasa de cada venta.
- **Gastos**: hielo, flete, sueldos… Si sale de la gaveta, la caja lo descuenta.
- **IGTF**: cuánto se cobró en el mes, para declararlo.

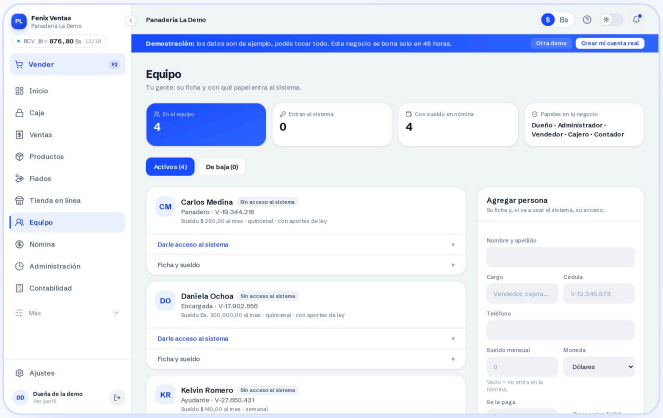
PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

10 Ajustes, equipo y cuenta

Configurar el negocio y decidir quién entra.



La tasa: dólar BCV, euro BCV o tu propia tasa, con ajuste en %.

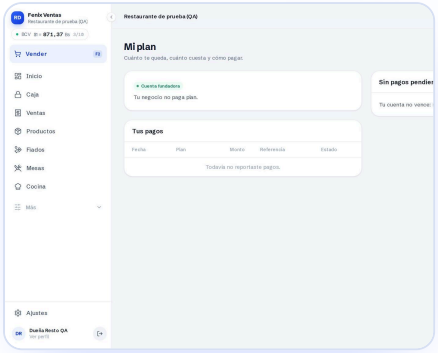


Equipo: cada persona con su ficha y su acceso.

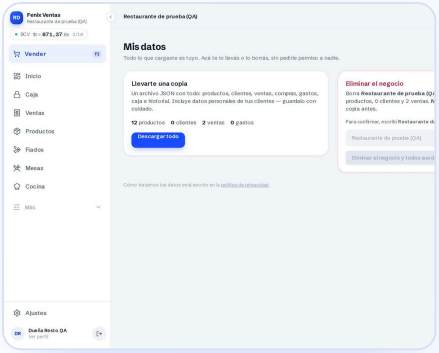
- **Datos del negocio**: nombre, RIF, dirección, logo. El **IVA** y el **IGTF** se pueden apagar si tu negocio no los cobra.
- **Tasa**: **dólar BCV** o **euro BCV** (se cargan solas cada hora) o **tasa propia**; a la BCV se le puede sumar un ajuste en %. Con euro, los precios se muestran en €.
- **Formas de pago**: cuáles aceptás (efectivo $ o Bs, pago móvil, punto de venta, transferencia, Zelle, Binance).
- **Equipo** (en el menú): la ficha de cada persona y su acceso. El **dueño** ve todo; el **administrador** casi todo; el **vendedor** solo vende y cobra (no ve costos, reportes ni ajustes, no carga inventario y no anula ventas); el **contador** solo ve lo contable.
- **Qué ves en el menú**: prendés o apagás lo que incluye tu plan. Lo que apagás no se borra.

PARTE 1 · CONOCÉ EL SISTEMA

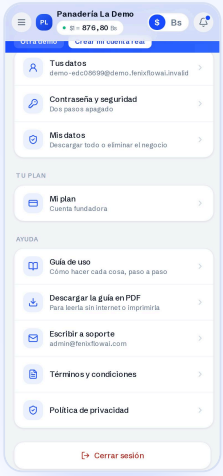
10 Mi plan, mis datos y ayuda



Mi plan: cuánto queda y cómo pagar.

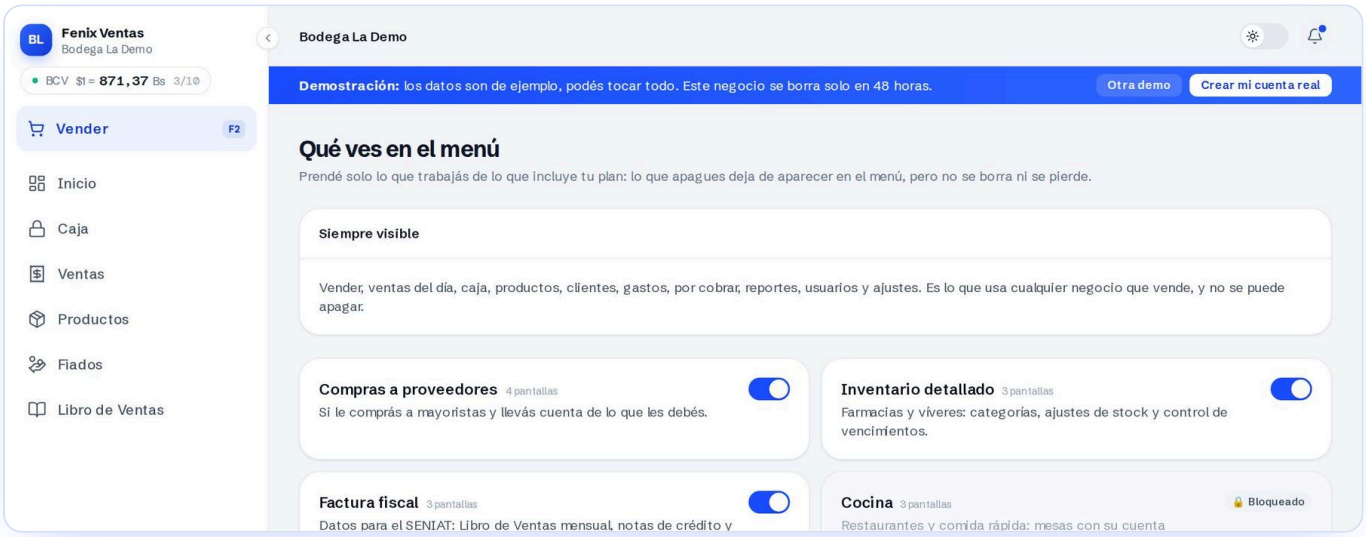


Mis datos: descargar todo o cerrar la cuenta.



Tu perfil → Ayuda: la guía de uso y el PDF.

- **Mi plan**: cuántos días quedan, el precio y cómo reportar el pago. Avisamos por correo antes del vencimiento y hay días de gracia.
- **Mis datos**: tus datos son tuyos. Los descargás completos cuando quieras.
- **Esta guía** está en tu perfil (abajo a la izquierda, tu nombre → **Ayuda**): para leerla en línea o descargarla en PDF. También en el botón **?** de arriba.
- **Ayuda y soporte**: guías cortas, consultas escritas a nuestro equipo con respuesta en el mismo sistema.
- **Accesos del equipo de Rapiven**: si soporte entra a tu negocio para ayudarte, queda anotado quién, para qué y cuánto tiempo.
- **Verificación en dos pasos** para entrar con un código del teléfono, si querés más seguridad.



Qué ves en el menú: cada paquete con su interruptor.

PARTE 2 · PAQUETES SEGÚN EL NEGOCIO

11 Los paquetes

Cada negocio tiene solo lo que necesita. Se prenden según el plan.

El sistema base (vender, caja, ventas, productos, deudas, gastos, reportes, carga desde Excel) lo tienen todos. Encima se prenden paquetes según el rubro. Los habilita Fenix según el plan contratado, y el dueño los prende o apaga en **Qué ves en el menú**.

Paquete	Para quién	Qué trae
Compras a proveedores	Quien compra a mayoristas	Proveedores, compras, órdenes de compra, cuentas por pagar
Inventario detallado	Farmacias, víveres	Categorías, ajustes de stock, lotes y vencimientos
Precios y promociones	Ferreterías, tiendas	Listas de precios, promociones y cupones, puntos para clientes
Factura fiscal	Contribuyentes ordinarios	Libro de Ventas, notas de crédito, facturación
Retenciones de IVA	Quien le vende a contribuyentes especiales	Cálculo de la retención y carga del comprobante
Control de personal	Negocios con empleados	Horario / asistencia y comisiones
Venta en línea	Tiendas que venden por WhatsApp	Tienda en línea y links de pago
Cobros mensuales	Gimnasios y servicios	Planes y suscripciones
Citas	Gimnasios (clases), consultorios	Agenda de citas y reservas
Nómina	Negocios con empleados	Empleados, quincenas con IVSS/RPE/FAOV, adelantos y recibos
Administración y contabilidad	Todos los rubros	Flujo de plata del mes, estado de resultados y libro diario para el contador
Herramientas avanzadas	Negocios más grandes	Sucursales, conciliación bancaria, recordatorios, resumen ejecutivo, integraciones

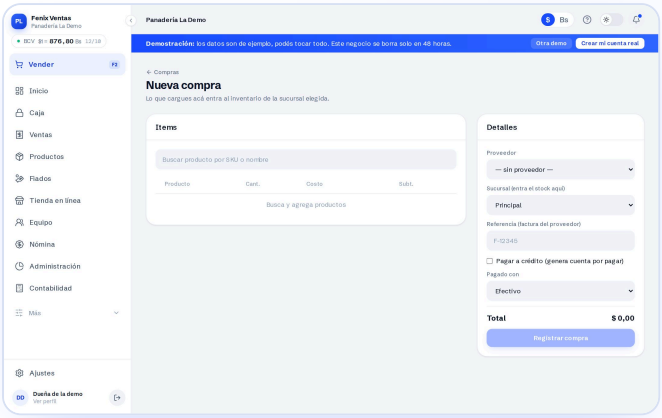
Para el vendedor Ofrecé solo lo que el cliente va a usar. Un menú corto es más fácil de aprender, y siempre se pueden prender más paquetes después.

PARTE 2 · PAQUETES SEGÚN EL NEGOCIO

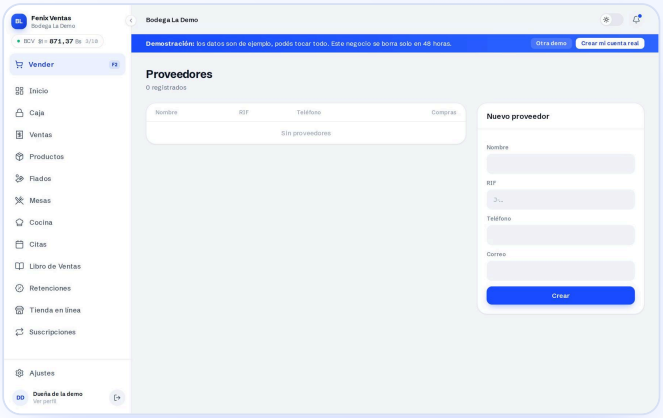
12

Compras a proveedores

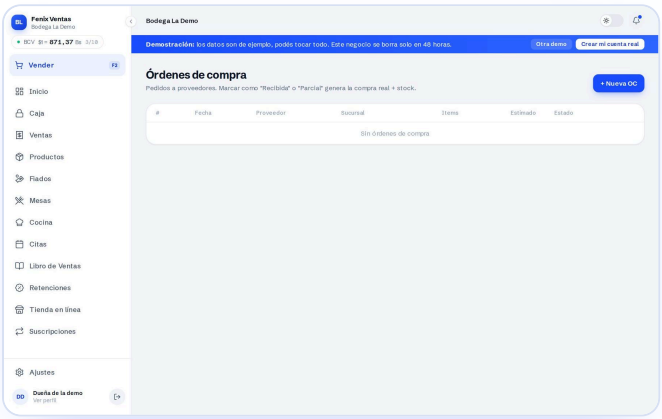
Lo que comprás, a quién, y lo que le debés.



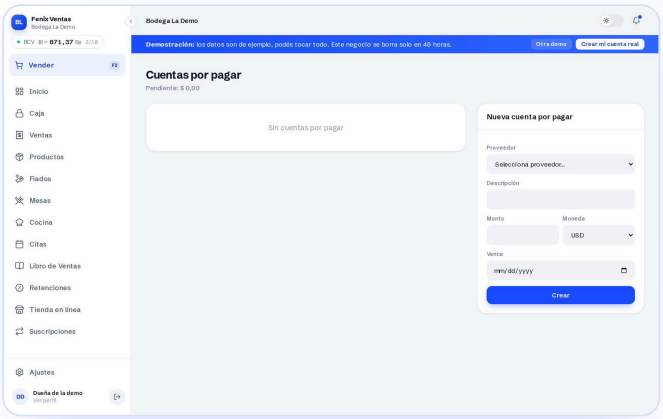
Nueva compra: proveedor, productos, cantidades y costo.



Proveedores con sus datos.



Órdenes de compra: lo pedido antes de que llegue.



Cuentas por pagar: lo que le debés a cada proveedor.

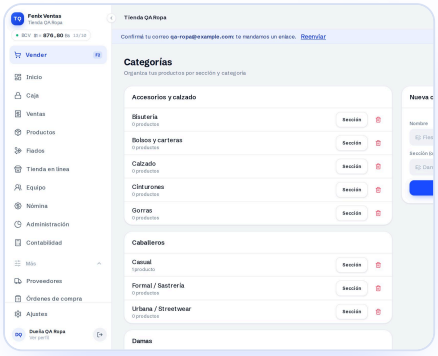
- Al registrar una **compra (entrada de mercancía)**, las existencias suben y el costo se actualiza. Cantidad y costo aceptan coma (2,5).
- La entrada de mercancía lleva el **costo** (lo que pagaste). El **precio de venta** se cambia en el producto, con **Editar**.
- Si la compra es a crédito, queda en **Cuentas por pagar** hasta que la abones.

PARTE 2 · PAQUETES SEGÚN EL NEGOCIO

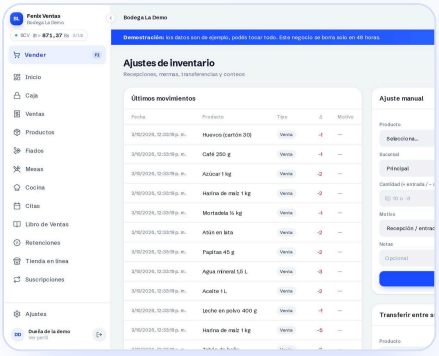
13

Inventario detallado

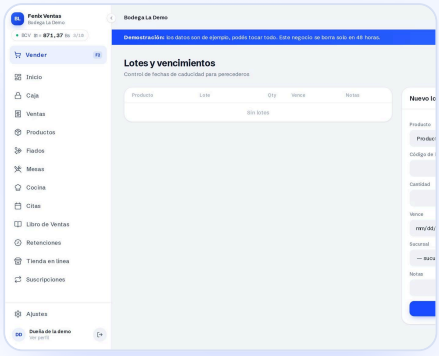
Para quien necesita control fino del stock.



Categorías por sección.



Ajustes: mermas, conteos, transferencias.

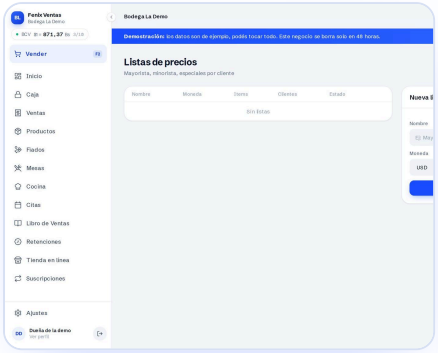


Lotes y vencimientos.

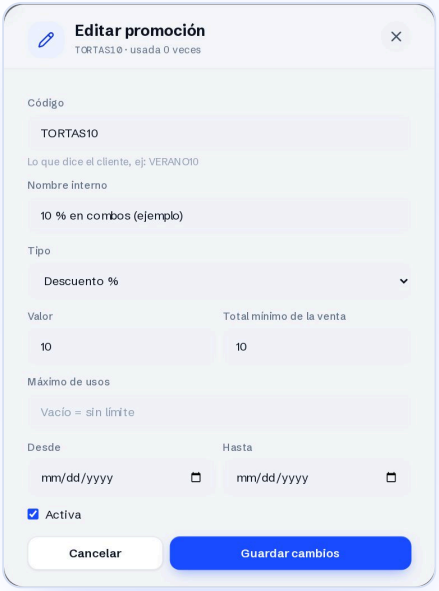
- **Categorías por sección** (ej. Damas → Casual, Fiesta / Noche). Cada negocio nuevo arranca con las de su rubro; si ya tenías cuenta, tocá **Cargar sugeridas**. En Productos se filtra por sección.
- **Ajustes de inventario**: recepción, merma (lo que se dañó o venció), conteo físico y transferencia entre sucursales (también por talla y color). Todo queda en el historial.
- **Lotes y vencimientos**: fechas de caducidad de los perecederos y medicinas, para vender primero lo que vence antes.

PARTE 2 · PAQUETES SEGÚN EL NEGOCIO

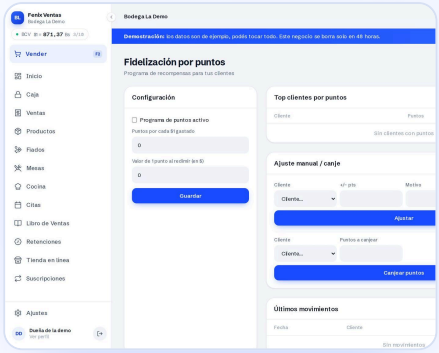
14 Precios y promociones



Listas de precios.



Editar un cupón: tipo, valor, mínimo, usos y fechas.



Puntos para clientes fieles.

- **Listas de precios**: mayorista, minorista o especiales por cliente.
- **Promociones y cupones**: descuentos en % o monto fijo, con código, total mínimo, máximo de usos y fechas desde/hasta. Se crean y se **editan** (botón Editar) solo el dueño o el administrador.
- **Fidelización por puntos**: el cliente acumula puntos con sus compras y los canjea.

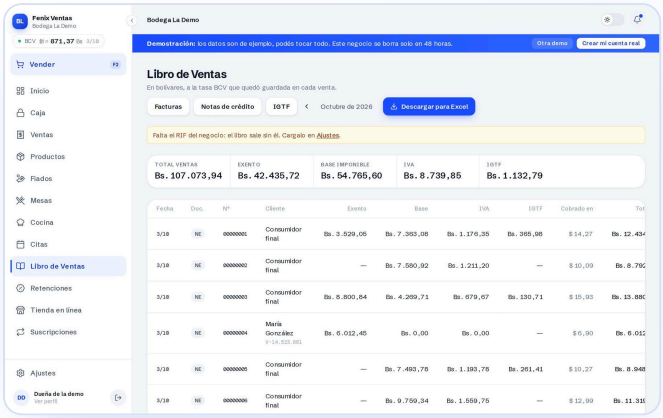
> **Importante** Por ahora la caja **no aplica el cupón sola**: el cupón queda registrado y el descuento se hace en la caja con **Descuento total**.

PARTE 2 · PAQUETES SEGÚN EL NEGOCIO

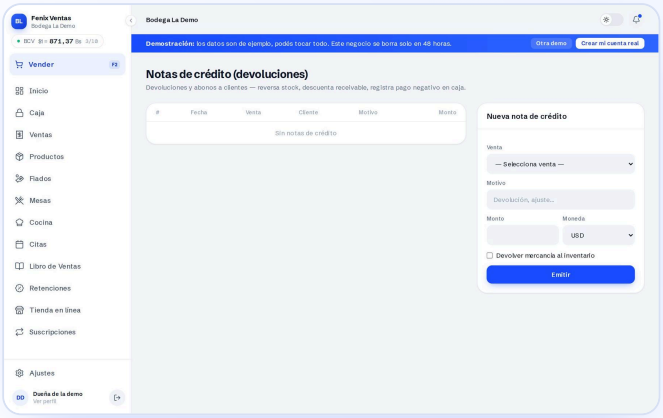
15

Factura fiscal y Libro de Ventas

Lo que necesita el contador, sin trabajo extra.



Libro de Ventas del mes, con las columnas del SENIAT, en bolívares.



Notas de crédito: devoluciones que reversan stock y cobro.

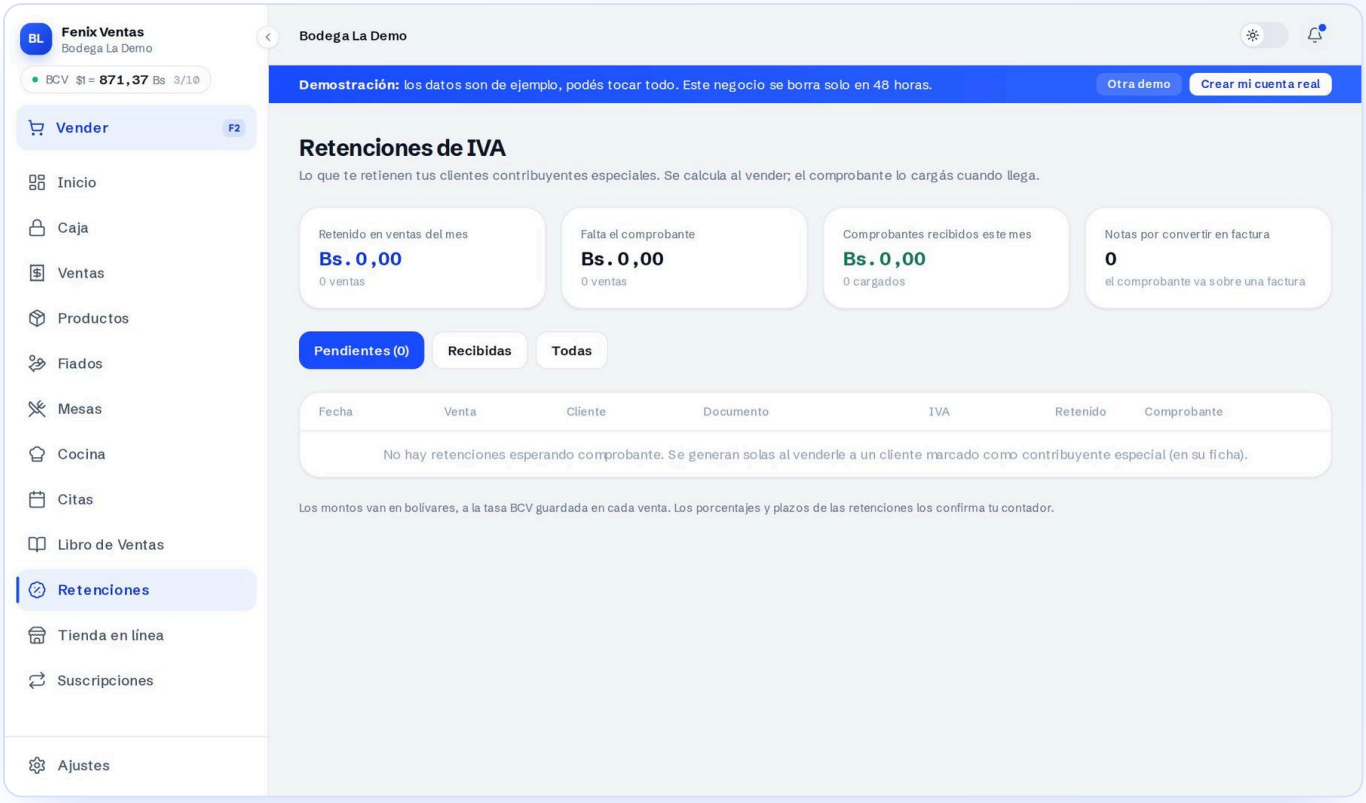
- **Libro de Ventas mensual**: base e IVA por alícuota, exentos, IGTF y total en bolívares. Se descarga en Excel.
- **Notas de crédito** para devoluciones: devuelven la mercancía al inventario y descuentan lo cobrado.
- **Nota de entrega → factura**: una venta se puede convertir a factura cargando el número de factura y de control (forma libre de la imprenta).

Importante Hoy el sistema imprime **nota de entrega** (documento no fiscal) y lo dice en el papel. La factura fiscal electrónica necesita conectarse a una imprenta digital autorizada por el SENIAT: esa conexión es lo próximo. No ofrezcas facturación electrónica como algo que ya funciona.

PARTE 2 · PAQUETES SEGÚN EL NEGOCIO

16 Retenciones de IVA

Para quien le vende a contribuyentes especiales.

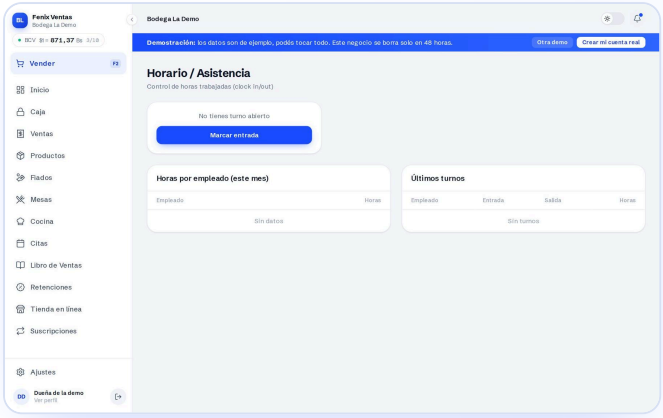


Retenciones pendientes, recibidas y el total del mes.

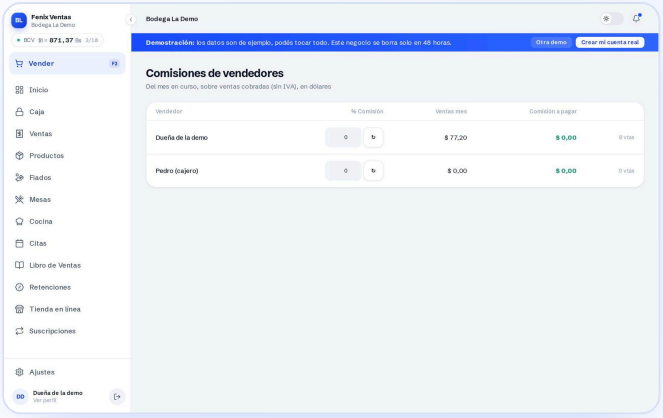
1. En la ficha del cliente se marca que es **contribuyente especial** y su % de retención (75 % o 100 %).
2. Al venderle, la caja descuenta sola lo que retiene: el cliente paga el total menos la retención.
3. La retención queda **pendiente** hasta que el cliente entrega su comprobante.
4. En **Retenciones** cargás el número del comprobante cuando llega (solo sobre ventas facturadas).

Tip El comprobante nunca es obligatorio para vender: se carga después.

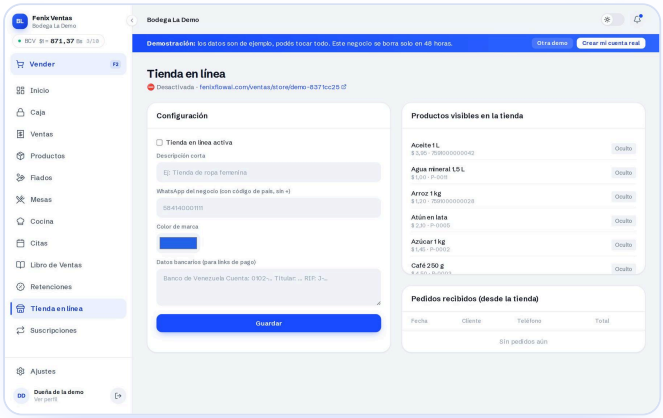
17 Personal, venta en línea y cobros mensuales



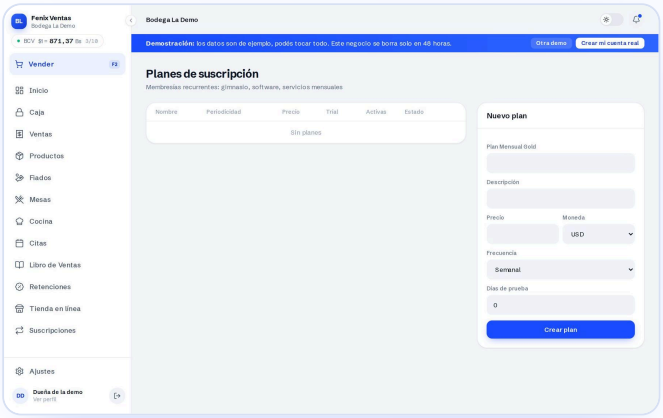
Horario: entrada y salida de cada empleado.



Comisiones del mes por vendedor.



Tienda en línea: catálogo para tus clientes.



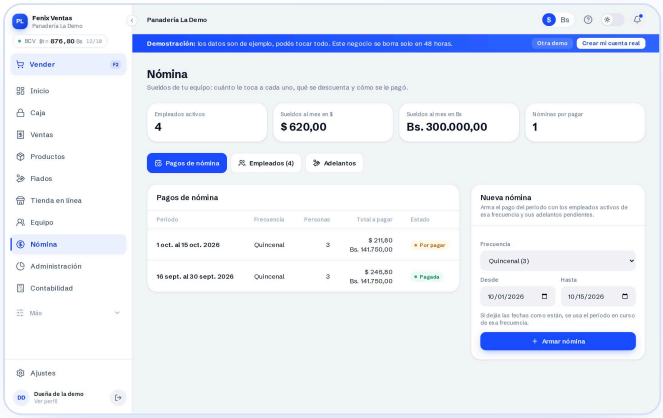
Planes de suscripción (gimnasios, servicios).

- **Control de personal**: horas trabajadas (marcar entrada y salida) y comisiones sobre ventas cobradas, sin IVA.
- **Venta en línea**: un catálogo web con tus productos (con foto, y el cliente elige color y talla) y **enlaces de cobro** para mandar por WhatsApp con tus datos bancarios. El cliente reporta el pago (medio y referencia) y vos lo **confirmás o rechazás con motivo**; si tenía una deuda, se abona solo.
- **Cobros mensuales**: planes que se cobran cada mes y la lista de suscripciones activas, con su vencimiento.

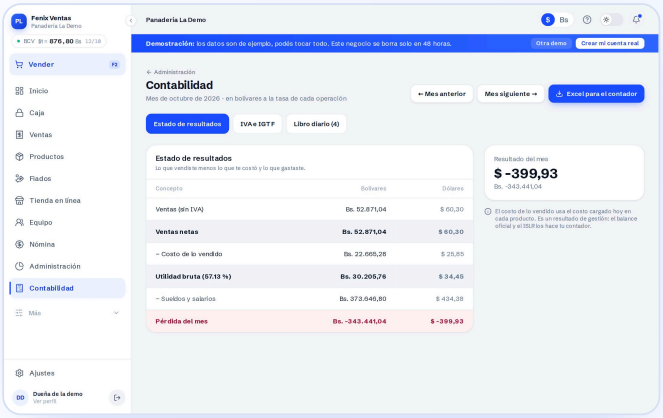
PARTE 2 · PAQUETES SEGÚN EL NEGOCIO

17 Nómina, administración y contabilidad

Pagar a tu gente y entregarle al contador los números hechos.



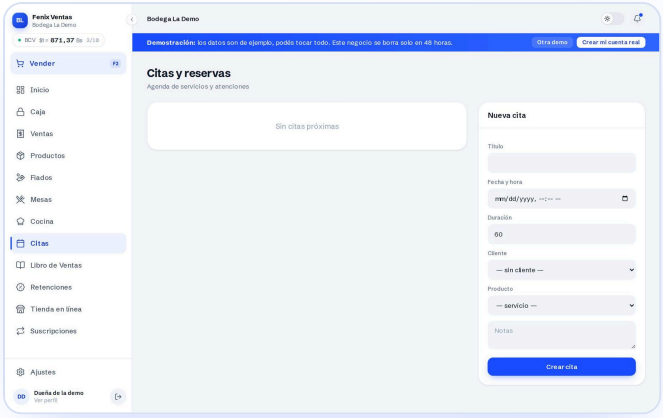
Nómina: quincena en curso, adelantos y lo pagado.



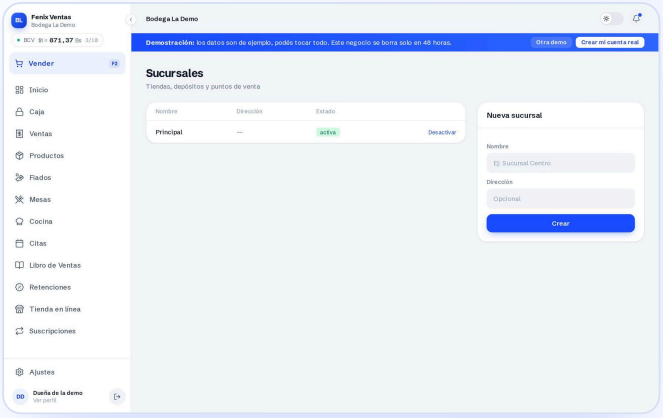
Contabilidad: estado de resultados, IVA/IGTF y libro diario.

- **Nómina**: cada empleado con su sueldo mensual en $ o Bs. La quincena calcula IVSS, RPE y FAOV, descuenta los **adelantos** y deja un **recibo** para imprimir. Pagar la nómina la anota como gasto (y si es en efectivo, sale de la caja).
- **Administración**: lo que entró, lo que salió y lo que quedó en el mes, por medio de pago y por concepto.
- **Contabilidad**: estado de resultados, IVA e IGTF y libro diario cuadrado, en bolívares a la tasa de cada operación. Se descarga para el contador.
- El **contador** puede tener su propio acceso (Equipo) y solo ve lo contable.

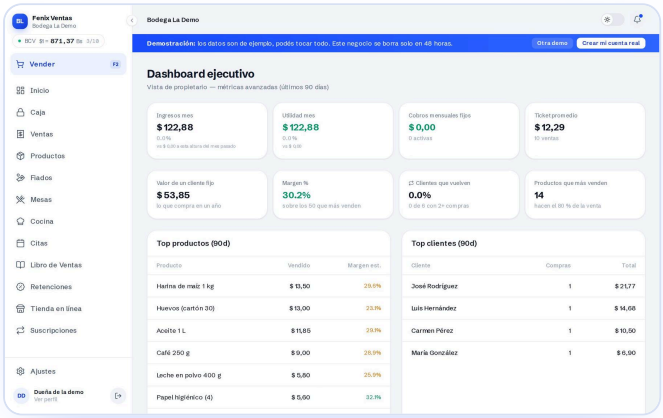
18 Citas y herramientas avanzadas



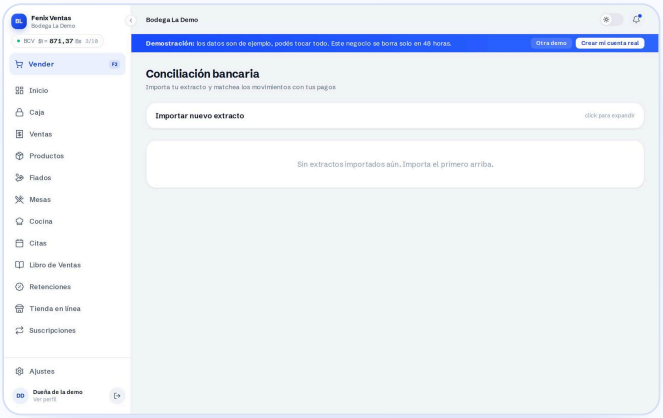
Citas y reservas por hora.



Sucursales: tiendas, depósitos y puntos de venta.



Resumen ejecutivo: métricas de 90 días.



Conciliación bancaria.

- **Citas**: agenda por hora y por servicio (clases del gimnasio, consultorios).
- **Sucursales**: varias tiendas o depósitos, cada uno con su inventario y su caja.
- **Resumen ejecutivo**: vista del dueño con métricas de los últimos 90 días.
- **Conciliación bancaria**: importar el extracto del banco y cruzarlo con los pagos.
- **Recordatorios, integraciones y respuestas automáticas**: se conectan con otros sistemas y necesitan configuración con nuestro equipo.

19 Hecho para Venezuela, y seguro

Lo que ya viene resuelto

- **Tasa BCV automática** (dólar o euro), cada hora, desde la tasa oficial; o tu tasa propia.
- **Cada venta guarda su tasa**: los montos viejos en bolívares no cambian.
- **IVA por producto**: 16 %, 8 %, lujo o exento, desglosado en el ticket.
- **IGTF** solo sobre lo cobrado en divisas.
- **Libro de Ventas** con las columnas del SENIAT.
- **Retenciones de IVA** para contribuyentes especiales.

Tus números, a salvo

- **Cada negocio aislado**: nadie más ve tus ventas, precios ni clientes.
- **Una venta no se borra**: se anula o se corrige con nota de crédito, y queda a la vista.
- **Respaldo cifrado diario** fuera del servidor; los registros de ventas se guardan 10 años.
- **Tus datos son tuyos**: los descargás cuando quieras.
- **Permisos por persona**: el cajero no ve costos ni anula ventas.
- **Accesos de soporte anotados**: si nuestro equipo entra a ayudarte, lo ves.

PARTE 4 · PARA EL VENDEDOR

20 Cómo hacer la demostración

Link: **rapiven.com/demo**



La entrada a la demo: se elige el negocio del cliente (9 rubros) y se entra sin registrarse.

- Elegí el **rubro de tu cliente** (bodega, ferretería, repuestos, farmacia, panadería, ropa, licorería, gimnasio…): se crea un negocio de ejemplo nuevo con lo que ese rubro usa, sus productos, clientes, ventas cobradas en $ y Bs, y sus extras (citas, vencimientos, mensualidades, nómina…).
- Podés tocar todo y el cliente también: no afecta a ningún negocio real. Se borra solo a las 48 horas.
- Si tenés tu propia cuenta abierta en ese navegador, la demo la reemplaza: **usá una ventana privada**.
- En la demo no se abren Mi plan, el acceso del Equipo ni Mis datos (en una cuenta real sí).

Guion de 10 minutos · Bodega

1. **Inicio** (1 min): la tasa del día arriba y las ventas de hoy en dólares.
2. **Vender** (3 min): agregá 3 productos, cobrá $5 en efectivo y el resto por pago móvil. Mostrá el vuelto en las dos monedas. Tocá un producto agotado para mostrar el aviso.
3. **Deuda** (2 min): elegí un cliente por cédula y dejá una parte como deuda. Abrí Deudas y anotá un abono.
4. **Caja** (1 min): el efectivo que debería haber, en $ y en Bs por separado.
5. **Productos y Excel** (2 min): la ficha de un producto y la carga desde Excel con la vista previa.
6. **Cierre** (1 min): "Esto lo tenés en el teléfono, sin comprar equipos. Creás tu cuenta y la activamos cuando pagues".

Si el cliente vende ropa — **Tienda de ropa**: en la caja tocá la **Franela básica algodón**, elegí color y talla y mostrá cómo dice cuántas quedan. Después abrí su ficha en Productos: la tabla de color por talla.

PARTE 4 · PARA EL VENDEDOR

21 Preguntas que te van a hacer

Respuestas honestas. Lo que no existe todavía, se dice así.

¿Cuánto cuesta?

No hay prueba gratis: para probar está la demo. Para los planes, consultá la tabla vigente con el equipo (no inventes precios).

¿Emite factura fiscal?

Todavía no. Imprime nota de entrega y lo dice. La factura fiscal necesita conectar una imprenta digital autorizada por el SENIAT: es lo próximo. Mientras, el Libro de Ventas sale hecho.

¿Funciona sin internet?

No lo prometas: necesita conexión.

¿Necesito comprar equipos?

No. Funciona en la compu, tablet o teléfono que ya tenga. El lector de código de barras que escribe como teclado funciona en el buscador de la caja.

¿Mis empleados pueden robar borrando ventas?

No. Una venta no se borra; solo el dueño o un administrador la anula, y queda a la vista.

¿Y si cambia la tasa a mitad del día?

Se actualiza sola cada hora. Cada venta guarda la tasa con que se cobró.

¿Puedo vender combos donde el cliente elige los sabores?

Sí. Por ejemplo, un combo de 25 tortas: en la caja se reparten las 25 entre los sabores que quiera, y baja el stock de cada sabor. Se arma una vez en Productos (capítulo 7).

¿Maneja tallas y colores?

Sí, en tiendas de ropa y calzado: cada prenda con sus colores y tallas y el stock de cada combinación, por sede. En la caja se elige color y talla, baja justo esa y dice cuántas hay en la otra sede. Cada producto lleva su foto.

¿Mando el comprobante por WhatsApp?

Sí: como imagen, ticket u hoja carta con membrete y desglose.

¿Escribo los montos con coma?

Sí, como en Venezuela: 12,50 y en bolívares 1.234,56.

¿Puedo cargar mis productos de Excel?

Sí: inventario o lista de precios completa, con vista previa antes de guardar.

¿Sirve para mi tipo de negocio?

Se elige el rubro al crear la cuenta y se prenden los paquetes que necesita.

¿Qué pasa con mis datos si me voy?

Son suyos: los descarga cuando quiera.

¿Y si tengo un problema?

Ayuda y soporte dentro del sistema, o escribir a admin@fenixflowai.com.

PARTE 4 · PARA EL VENDEDOR

22 Qué no prometer (todavía)

Prometer lo que no existe cuesta el cliente.

No prometer

- Factura fiscal electrónica (falta la conexión con la imprenta digital).
- Funcionar sin internet.
- Prueba gratis (se quitó: para probar está la demo).
- Conexión con impresoras fiscales o con los bancos.
- Precios de planes que no estén en la tabla vigente.
- Cupones que se apliquen solos en la caja: se registran, pero el descuento se pone a mano.
- Combos en la tienda en línea o por WhatsApp: por ahora solo se venden en la caja.
- Cantidad de clientes, testimonios o "miles de negocios".

Sí se puede prometer

- Cobro en dólares y bolívares, mezclado, con vuelto.
- Tasa BCV automática (dólar o euro) o tasa propia.
- IVA, IGTF y Libro de Ventas.
- Deudas, caja, inventario y reportes.
- Combos con sabores para elegir (ej. 10, 25 o 37 tortas), que descuentan el stock de cada sabor.
- Lo de cada negocio: tallas y colores, kilo/metro/caja, calibres y marcas, receta, encargos, producción del día, entrada del gimnasio.
- Comprobante con membrete, deudas por cliente e indicadores en Inicio.
- Nómina, administración y contabilidad para el contador.
- Carga de la lista de precios o del inventario desde Excel.
- Funciona en compu, tablet y teléfono.
- Demo en vivo para probar antes de pagar.

PROBAR EN VIVO
rapiven.com/demo

CREAR CUENTA
rapiven.com/registro

CONTACTO
admin@fenixflowai.com