

GUÍA · CLIENTES

Cómo recibir pedidos de tus clientes con el catálogo del portal



«¿Me mandas otras veinte cajas de lo de siempre?» Si trabajas con clientes que te repiten pedidos, sabes lo que viene detrás: el correo, la llamada para confirmar la referencia, el pedido tecleado a mano. El catálogo del portal del cliente le da la vuelta: cada cliente entra en su portal, ve los productos que tú decides, los añade a un carrito y confirma. El pedido te llega a Fube como un pedido de venta en borrador, y tú decides qué hacer con él.

Esta guía te explica cómo crear el catálogo, cómo decidir qué ve cada cliente, cómo abrirlo a pedidos y dónde te llegan.

Antes de empezar

- **El portal ya activado.** El catálogo es un módulo más del portal del cliente, así que necesitas el portal encendido, con su dirección y un enlace de acceso para el cliente. Si aún no lo tienes, empieza por la guía para [activar el portal del cliente](#). El portal no viene en todos los planes: en [precios](#) ves cuáles lo incluyen.
- **Tus productos dados de alta y activos,** con su precio y su impuesto. El catálogo no crea productos: elige entre los que ya tienes. Si te falta alguno, la guía para [crear tu catálogo de productos y servicios](#) te lo cuenta.
- **Permiso para gestionar el portal.** La pantalla de catálogos sólo la ve quien puede gestionar el portal, no quien sólo puede consultarlo. Si no la encuentras en el menú, es cosa de tu rol.

Cómo funciona, en tres ideas

1. Un **catálogo** es una lista de productos con nombre. Puedes tener varios: uno general, uno para mayoristas, uno de temporada.
2. Cada cliente ve los productos de **los catálogos que tiene asignados**. Si no tiene ninguno asignado, ve el **catálogo predeterminado**.
3. Cuando el cliente confirma un pedido, Fube crea un **pedido de venta en borrador** con el origen «Portal del cliente». Nada se factura solo: lo revisas tú.

Paso 1 · Crea el catálogo

En la app de Fube, ve a **Configuración** → **Portal del cliente** → **Catálogos** y pulsa **Nuevo catálogo**.

1. Ponle un **nombre** («Catálogo general», «Tarifa mayoristas»...) y, si quieres, una **descripción**. Los dos son para ti: tu cliente no los ve, ve directamente los productos.
2. Deja **Activo** encendido. Un catálogo inactivo no lo ve nadie en el portal.
3. Si es el catálogo que deben ver todos tus clientes salvo los que tengan uno propio, enciende **Predeterminado**.
4. En **Productos asignados**, busca y añade los productos que quieres ofrecer.
5. En **Clientes asignados**, añade los clientes que deben ver este catálogo en lugar del predeterminado. Para un catálogo general, déjalo vacío.

Guarda. El catálogo aparece en la lista con su estado, si es el predeterminado, cuántos productos y cuántos clientes tiene. Pulsando una fila lo editas; con el menú de la fila puedes activarlo o desactivarlo, marcarlo o desmarcarlo como predeterminado y eliminarlo.

Paso 2 · Decide qué ve cada cliente

La regla es una sola, y conviene tenerla clara antes de montar varios catálogos:

- **Un cliente que está en uno o varios catálogos ve la suma de todos ellos**, y sólo eso. El predeterminado deja de aplicarle. Si un mismo producto está en dos de sus catálogos, le aparece una vez.
- **Un cliente que no está en ningún catálogo ve el predeterminado.**
- **Sólo hay un predeterminado.** Si marcas otro, el anterior deja de serlo solo; no tienes que ir a desmarcarlo.
- **Un catálogo desactivado no cuenta.** Sus clientes pasan a ver el predeterminado mientras siga apagado.
- **Asignar un catálogo vacío deja al cliente sin productos.** La asignación manda: si le pones un catálogo sin productos, no ve el predeterminado, no ve nada.

Y del lado de los productos: en el portal sólo aparecen los **activos**, con el **precio y el impuesto de su ficha**. No hay precios por catálogo. Si necesitas tarifas distintas para clientes distintos, la forma de hacerlo es crear productos específicos para cada tarifa y poner cada uno en su catálogo.

Tu cliente **pide exactamente de lo que ve**: un producto que no está en sus catálogos no se puede pedir, tampoco escribiendo a mano su dirección.

Paso 3 · Enciende el catálogo y los pedidos

Crear el catálogo no lo publica. Falta encender el módulo en el portal. Ve a **Configuración** → **Portal del cliente** → **Configuración**:

1. En **Módulos habilitados**, añade **Catálogo**.
2. Revisa **Permitir pedidos**. Viene encendido: con el catálogo activado, tu cliente puede pedir. Si lo apagas, el catálogo queda **sólo de consulta**: tu cliente ve los productos y sus precios, pero no tiene carrito ni pestaña de pedidos. El interruptor está bloqueado mientras el Catálogo no esté entre los módulos, porque sin catálogo no hay nada que pedir.
3. Guarda los cambios.

Lo mismo lo tienes en **Configuración** → **Portal del cliente** → **Módulos**, con un interruptor por módulo y el de pedidos justo debajo del de Catálogo. Ahí cada cambio se guarda en el momento, sin botón de guardar.

Ajustes para un cliente concreto

A veces lo quieres distinto para un cliente: que uno sólo consulte precios, o que otro pueda pedir aunque el resto no. En **Configuración** → **Portal del cliente** → **Resumen**, abre el cliente y ve a la pestaña **Configuración**:

- **Permitir pedidos** tiene tres opciones: **Como en la configuración general**, **Sí** o **No**. La primera es la de por defecto y hace que el cliente siga lo que tengas puesto para todos.
- **Módulos habilitados** te deja elegir los suyos. Ojo con esto: **si eliges módulos para un cliente, esa lista sustituye entera a la general**. Si más adelante enciendes el Catálogo para todos, ese cliente no lo verá hasta que se lo añadas a él también.

Qué catálogo ve cada cliente no se elige aquí, sino en el propio catálogo, en **Clientes asignados** (paso 1).

Paso 4 · Lo que ve y hace tu cliente

Cuando tu cliente entra en su portal con su enlace, le aparece la pestaña **Catálogo**:

- Ve cada producto con su nombre, su referencia, su categoría, la descripción y el precio, con el tipo de impuesto al lado. Puede **buscar por nombre o por referencia**, y el listado va de treinta en treinta productos.
- Con **Añadir al carrito** y los botones de más y menos va montando el pedido. El carrito se guarda mientras tenga abierta esa pestaña del navegador; si la cierra, empieza de cero.
- En el **carrito** revisa las líneas, ve el importe de cada una y el total con los impuestos que le corresponden —lo calcula Fube, no una estimación del navegador—, puede dejarte una nota y pulsa **Confirmar pedido**.
- Al confirmar, pasa a la pestaña **Pedidos**, donde tiene su historial con el estado de cada pedido. Ese estado es el que tú le vayas poniendo en Fube.

Si pulsa confirmar dos veces seguidas con el mismo carrito —el doble clic de siempre—, no te llegan dos pedidos: Fube reconoce el mismo pedido durante dos minutos y devuelve el primero.

Paso 5 · Recibe y gestiona el pedido

Los pedidos del portal entran en **Inventario** → **Pedidos de venta**, como cualquier otro:

- Llegan en estado **Borrador**, con el origen **Portal del cliente** y una numeración propia: **PORTAL-1, PORTAL-2...** para no mezclarse con tus pedidos manuales.
- Para verlos juntos, filtra por la columna **Origen**.
- Cada línea lleva el precio y el impuesto que tenía el producto en su ficha al hacer el pedido, y la nota del cliente queda en el pedido.

A partir de ahí es tu circuito de siempre: revisas el pedido, ajustas lo que haga falta, y lo conviertes en albarán y en factura cuando lo des por bueno. Si no lo tienes montado, la guía [**del pedido y el albarán a la factura**](#) lo cuenta paso a paso.

El aviso de que ha entrado un pedido

No hace falta que estés mirando el listado: en cuanto un cliente confirma un pedido, Fube avisa a **todas las personas de tu equipo que pueden ver los pedidos de venta**, de dos formas:

- **En la campana de Fube**, con el número del pedido, el cliente y el importe. Al pulsarlo se abre ese pedido.
- **Por correo**, con los mismos datos, la nota que haya dejado el cliente y un botón para ver el pedido.

A quien no tiene permiso para ver los pedidos de venta no le llega nada: no podría abrirlo.

El correo sigue la configuración de correos de tu empresa: va con los **correos de notificación**, así que si los tenéis apagados en **Configuración › Notificaciones › Email**, el aviso llega a la campana y el correo no. Esa configuración es de toda la empresa, no de cada persona; lo cuenta la guía para [**elegir qué correos recibes de Fube**](#).

Casos límite y errores comunes

- **«Mi cliente no ve la pestaña Catálogo»**. El módulo no está encendido para él: revisa los módulos generales y, si le has puesto módulos propios en su ficha, los suyos.
- **«Ve el catálogo, pero vacío»**. Mira qué catálogos tiene asignados: si tiene uno sin productos, o todos sus productos están inactivos, no ve nada. Si no tiene ninguno, revisa que haya un predeterminado activo.
- **«No le sale el botón de añadir al carrito»**. Los pedidos están apagados, en general o en su ficha.
- **«Le sale un producto que no debería»**. Comprueba en qué catálogos está ese cliente: ve la suma de todos. Quitarlo de uno no basta si sigue en otro.
- **Desactivas un producto que ya estaba en un carrito**. Desaparece del catálogo y, si el cliente intenta confirmar con él dentro, el pedido se rechaza. Que lo quite y vuelva a confirmar.
- **Quitás un producto del catálogo**. Los pedidos que ya te hicieron se quedan como estaban; simplemente deja de aparecer para los siguientes.

Preguntas frecuentes

¿Puedo enseñar precios distintos a cada cliente?

No con el mismo producto: el precio es siempre el de la ficha del producto. Para tarifas distintas, crea productos específicos por tarifa y pon cada uno en el catálogo que le toque.

¿Mi cliente paga al hacer el pedido?

No. El catálogo no tiene pasarela de pago: el cliente pide y tú facturas y cobras como siempre.

¿Me llega un aviso cuando un cliente hace un pedido?

Sí: en la campana de Fube y por correo, a todas las personas de tu equipo que pueden ver los pedidos de venta. El correo se puede apagar para toda la empresa con los correos de notificación; la campana llega siempre.

¿Puedo tener un catálogo sólo para que consulten precios?

Sí. Apaga **Permitir pedidos**: tus clientes verán los productos y sus precios, sin carrito. Puedes hacerlo para todos o sólo para algunos clientes desde su ficha.

¿Un cliente puede estar en varios catálogos?

Sí, y ve los productos de todos ellos juntos. Es útil para combinar un catálogo base con otro de ofertas o de temporada.

¿Es una tienda online abierta al público?

No. Sólo entran los clientes a los que das un enlace, y cada uno ve lo suyo. Si lo que buscas es vender en tu tienda online, eso va por la [facturación de pedidos de tu tienda online](#), que es otra cosa.



Fube

EMPIEZA HOY

Pon esto en práctica con Fube

Crea tu cuenta gratis y emite tu primera factura conforme a Verifactu en cuestión de minutos. Sin tarjeta, sin instalar nada.

fube.es

Facturación y gestión para autónomos y pymes en España