## **Productos**

Debe crear o conectarse con los perfiles de productores de suministro antes de poder agregar productos.

Las siguientes instrucciones para administrar los productos se desglosan según si usted tiene: 1) creado un perfil para su productor proveedor; O 2) ya está conectado con un perfil de productor suministrador preexistente.

## 1. He creado un perfil para mi productor proveedor

Si en el paso anterior creó un perfil para su proveedor (ya que no estaban en el OFN), también tendrá que agregar sus productos a ese perfil antes de poder almacenarlos en su tienda. Las instrucciones para hacerlo están a continuación, en "Adding Products".

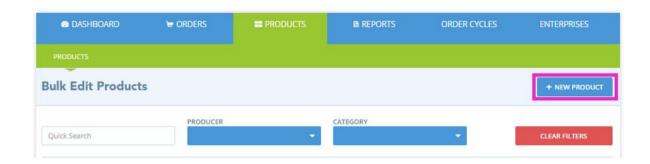
## 2. Me conecté con un perfil preexistente de un productor proveedor.

Si su productor proveedor ya tenía un perfil, puede o no necesitar agregar su gama de productos. Si ese productor ya ha añadido sus productos, no es necesario que los vuelva a agregar, en su lugar sólo necesita obtener su permiso para almacenar sus productos en su tienda (consultar el paso anterior). Entonces serán visibles cuando usted los vaya a almacenar en su tienda (en los ciclos del orden)

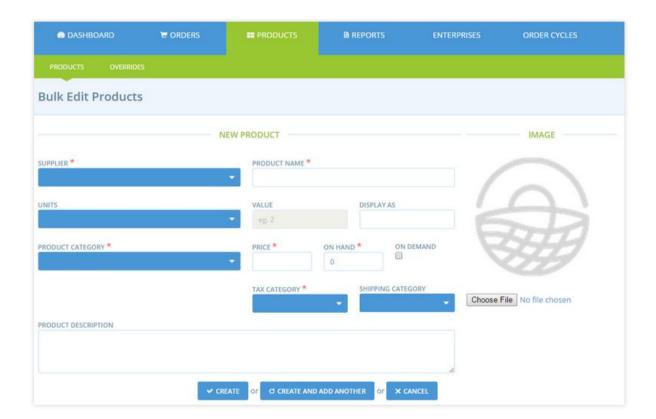
Si su productor proveedor tiene un perfil, pero no ha añadido su gama de productos, primero tendrá que obtener su permiso para administrar sus productos y almacenarlos en su tienda. Entonces, usted puede agregar sus productos según el proceso de abajo.

## **Añadiendo Productos**

Para agregar productos, haga clic en "Products" en el menú horizontal azul y, a continuación, haga clic en "+ New product".



Esto le llevará a la página de nuevo producto.



- Supplier: Seleccione la empresa que produce y suministra el producto.
  Recuerde que solo podrá agregar productos a perfiles de productores que haya creado o si se le ha concedido permiso para administrar los productos de un perfil de productor preexistente.
- **Product name:** Este es el título del producto que se mostrará en la tienda.
- Units: ¿En qué unidades se vende el producto? (G, kg, L ... o unidad (manojo, bolsa, paquete))
- Value: ¿Cuál es el valor de las unidades anteriores del producto vendido?
  (Es decir, 100g, 2L, 1 racimo)
- Display As: Este campo le mostrará automáticamente cómo se visualizarán las unidades y los campos de valores, una vez que haya llenado las unidades y los campos de valores. (Es decir, unidades = kg, valor = 2, presentación como = 2 kg)

Si ha seleccionado 'items' como unidad, el campo de visualización cambiará a 'item name'. Rellene esto con el tipo de elemento que es. (Es decir, frasco, botella, etc)

- Product Category: Seleccione la categoría más apropiada para este producto.
- Price: Introduzca el precio del valor anotado anteriormente. Recuerde, este es el precio de costo cobrado por el productor. Los márgenes y los honorarios se agregan en comisiones de empresa, tasas de envío y métodos de pago.
- On hand: Indique cuánto cantidad de este producto tiene disponible y listo para la venta. Utilice este campo si desea realizar un seguimiento de sus niveles de inventario. A medida que los clientes realizan sus pedidos, el nivel

de stock se reducirá y cuando la cantidad de la mano alcance cero, el producto ya no será visible en su tienda. Si no desea realizar un seguimiento de inventario de esta manera, haga clic en la "demand".

- On Demand: si selecciona esta casilla, indicará que este producto está siempre disponible. Siempre mostrará que el producto está en stock.
- Product Description: Esto le permite contar a sus clientes un poco sobre este producto.
- **Photo**: Sube una foto de este producto. Recomendamos encarecidamente que las empresas tomen imágenes claras y precisas de sus productos.
- Tax category: Si desea que el precio de este producto posea GST, seleccione GST en el menú desplegable. La empresa productora debe tener la opción de cobrar GST en la configuración del perfil para hacer esto. Si deja este campo en blanco o no lo selecciona, no se establece que la empresa esté registrada como GST, el precio no incluirá GST.

A continuación se ofrecen algunos ejemplos de cómo enumerar diferentes tipos de productos y cómo se mostrarán en la tienda en línea.

Nota: Para los productos que normalmente se venden por kg, es mejor enumerar el producto para la venta en incrementos, de 100 g o más, dependiendo del producto. Esto facilita la lista y preparación de la orden.

