

BAYUP

Dossier Técnico: Plan Empresa

Ecosistema E-commerce de Alto Rendimiento

Generado por Bayt AI Assistant
Enero 2026 - Versión Oficial

Introducción

El Plan Empresa de Bayup está diseñado para marcas que buscan escalar sus operaciones mediante automatización, inteligencia artificial y un control quirúrgico de sus datos. Este dossier detalla cada módulo funcional, permitiendo una comprensión total del ecosistema.

1. Dashboard Inteligente (Inicio)

Centro de mando visual con métricas en tiempo real y accesos directos estratégicos.

Funcionalidades Clave:

- Visualización de KPIs (Ventas, Pedidos, Clientes, Ticket Promedio).
- Gráficas comparativas de rendimiento diario, semanal y mensual.
- Acceso rápido a los módulos de mayor uso.
- Alertas inteligentes de stock crítico y pedidos pendientes.

2. Gestión de Productos Pro

Control total del inventario con un sistema de atributos dinámicos y modal flotante de alta conversión.

Funcionalidades Clave:

- Sistema multi-variante (Talla, Color, Material, Estilo, Marca, Género).
- Gestión de Stock y SKUs únicos por variante.
- Ajuste de precios dinámicos por atributo.
- Categorización avanzada y creación de colecciones.
- Subida masiva de imágenes con optimización automática.

3. Facturación y POS (Punto de Venta)

Módulo híbrido para ventas online y físicas con registro omnicanal.

Funcionalidades Clave:

- Historial unificado (Web, Tienda Física, Instagram, WhatsApp).
- Venta manual con captura de leads (Nombre, Email, WhatsApp, Ciudad).
- Buscador de productos ultra-rápido por SKU o nombre.
- Asignación de vendedores para seguimiento de comisiones.
- Generación y envío de recibos digitales vía WhatsApp o Correo.

4. Web Analytics (Marketing & ROI)

El cerebro analítico potenciado por Bayt AI para maximizar la rentabilidad.

Funcionalidades Clave:

- Métricas de conversión detalladas y embudo de ventas.
- Análisis de demografía, tecnología y canales de tráfico.
- Bayt Strategic Plans: Ejecución de protocolos automáticos (Ganadores, Estancados).
- Reportes de campaña con ROI calculado en tiempo real.
- Exportación de informes ejecutivos en PDF.

5. Staff y RBAC (Control de Accesos)

Gestión de equipo con permisos granulares basados en roles.

Funcionalidades Clave:

- Creación de roles personalizados (Admin, Editor, Logística, Ventas).
- Permisos específicos por módulo (Lectura, Escritura, Borrado).
- Ocultación dinámica de menús según el perfil del usuario.
- Auditoría de acciones y control de estados (Activo, Invitado, Suspendido).

6. CRM y Gestión de Clientes

Base de datos centralizada para fidelización y segmentación.

Funcionalidades Clave:

- Perfil detallado del cliente con historial de compras.
- Segmentación automática por comportamiento de compra.
- Integración con sistemas de lealtad y puntos.
- Gestión de tickets de soporte y atención directa.

Modelo de Afiliados (Partner)

Bayup Partner es un ecosistema diseñado para que embajadores y consultores escalen junto con nosotros. Permite gestionar una red de empresas referidas y obtener beneficios directos por su actividad comercial.

Funcionalidades del Dashboard de Afiliado

Panel especializado para el seguimiento de comisiones y empresas referidas.

Funcionalidades Clave:

- Monitoreo de facturación diaria de empresas referidas.
- Cálculo automático de comisiones (Ej: 0.5% sobre ventas netas).
- Historial detallado de transacciones auditadas.
- Gestión de red de empresas (Directorio Partner).
- Acceso a material de marketing y recursos de capacitación.
- Tesorería: Solicitud de retiros y seguimiento de pagos.
- Estadísticas de crecimiento y proyección de ingresos.