

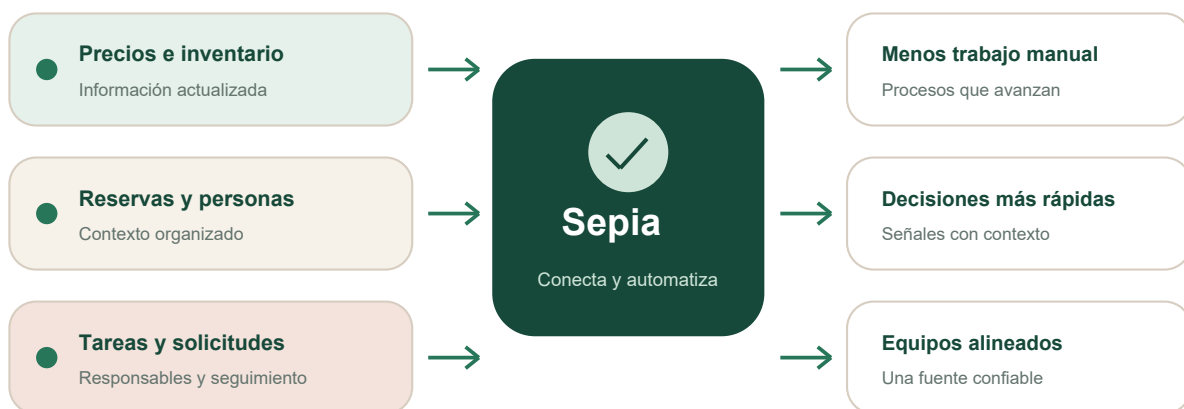
OPERACIÓN CONECTADA

Datos que ordenan. Automatizaciones que impulsan.

Sepia mejora la operación de múltiples tipos de negocio con datos confiables, automatizaciones útiles y herramientas conectadas en un solo lugar.

De la información a la acción

Un flujo sencillo para trabajar con menos fricción.



**Una plataforma. Distintos negocios.
Una forma más clara de operar.**

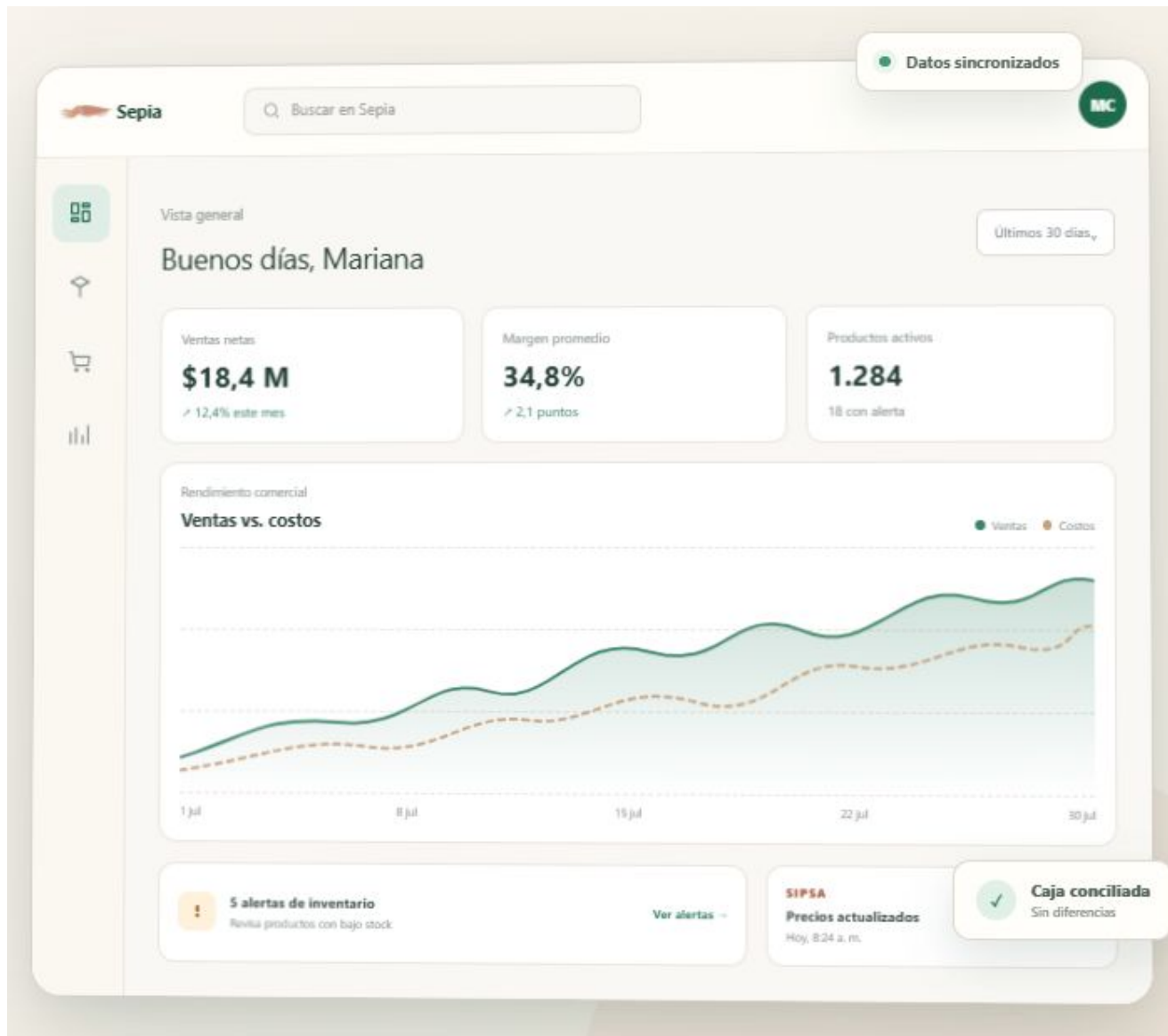
DISTRIBUCIÓN Y COMERCIO

HOTELES Y AIRBNB

EQUIPOS DE SERVICIOS

Tu día empieza con lo que requiere atención

El dashboard reúne datos reales de tu empresa y los convierte en acciones: crear un registro, revisar faltantes, atender tareas o abrir la analítica comercial.



A

Creación rápida

Crea propiedades, personas, tareas y solicitudes desde la primera franja.

B

Señales útiles

Consulta existencias críticas, ventas pagadas y tareas vencidas.

C

Datos con contexto

Productos por categoría, personas por rol y movimientos de 30 días.

Cuatro registros para mover la operación

Usa los accesos rápidos del dashboard o entra al módulo correspondiente. Completa primero la información mínima y enriquece el registro cuando el proceso avance.

01

Nueva propiedad

Registra nombre, ubicación, estado y datos operativos. En alojamiento, conecta calendario, inventario y requisitos TRA/SIRE.

02

Nueva persona

Crea clientes, huéspedes, proveedores o aliados. El rol permite entender la composición de tu base desde el dashboard.

03

Nueva tarea

Define responsable, prioridad y vencimiento. El dashboard separa vencidas, próximas, en curso y de prioridad alta.

04

Nueva solicitud

Pide productos para una propiedad o área, sigue su estado y conserva la trazabilidad hasta la entrega.

Rutina recomendada

- Crea el registro en cuanto aparezca la necesidad; no esperes a tener todos los detalles.
- Asigna categoría o rol: esos campos alimentan los resúmenes del dashboard.
- Añade responsable y fecha a toda tarea que deba convertirse en acción.
- Revisa el dashboard al iniciar y terminar la jornada.

Así de sencillo

1

Crea

Guarda lo mínimo para empezar.

2

Completa

Añade contexto cuando lo tengas.

3

Asigna

Define responsable, rol o categoría.

4

Consulta

El dashboard resume el avance.

Puedes editar después

Sepia no exige completar todo de una vez. Crea el registro, guárdalo y vuelve cuando el proceso avance.

Detecta escasez antes de perder una venta

La tarjeta de Productos muestra el total activo, su distribución por categorías y los movimientos recientes. El panel de existencias críticas prioriza productos con cinco unidades o menos y permite abrir la referencia.

Stock crítico

Empieza por los productos en cero; después revisa los que tienen pocas unidades frente a su rotación.

Pulso comercial

Consulta ventas pagadas y valor vendido en 30 días. Abre Analítica para profundizar en margen, canal y categoría.

Qué decisión tomar

Señal	Pregunta	Acción
Stock = 0	¿Hay demanda o pedidos abiertos?	Reponer, sustituir o pausar la oferta.
Stock ≤ 5	¿Cuántos días cubre la existencia?	Priorizar compra según rotación y margen.
Sin categoría	¿Cómo debe agruparse para analizarlo?	Completar categoría y subcategoría.
Ventas bajan	¿Cambió precio, disponibilidad o canal?	Comparar periodo, producto y canal.

Cómo leer el inventario

CERO

Acción inmediata

Confirma demanda y repón o sustituye.

BAJO

Revisión prioritaria

Compara unidades con rotación y margen.

SIN DATOS

Completar información

Asigna categoría para mejorar el análisis.

Si aún no hay productos

El panel te lo indicará claramente y te llevará a crear el primero.

El precio de mercado convertido en una decisión

SIPSA es la referencia de precios mayoristas del DANE. Sepia la conecta con tu catálogo para mostrar tendencias, rangos y fechas de actualización que ayudan a revisar compras y precios de venta.



01

Anticipa cambios

Detecta referencias con tendencia al alza o a la baja antes de la próxima compra.

02

Protege el margen

Compara costo, precio propio y mercado para encontrar productos que requieren ajuste.

03

Prioriza

Enfoca el trabajo en referencias escasas, costosas o con datos desactualizados.

04

Decide con contexto

Revisa ciudad, presentación, rango de precios y fecha; una referencia aislada no cuenta toda la historia.

Importante: SIPSA orienta la decisión; no reemplaza la cotización de tu proveedor, los impuestos, el transporte ni tu estrategia de margen.

La comparación semanal en 3 pasos

1

Mira la categoría

Ubica qué grupo subió o bajó.

2

Abre el detalle

Valida ciudad, producto y fecha.

3

Decide

Ajusta compra, precio o prioridad.

Sin comparación disponible

Sepia muestra productos únicos, ciudades, registros, fecha del último reporte y si fue cargado desde memoria.

Para qué conectar precios e inventarios

Una conexión reduce reprocesos porque el dato entra, se ordena y vuelve a los canales que lo necesitan. El beneficio no es solo sincronizar: es operar con una versión confiable del catálogo.



Beneficios operativos

- Evita vender con precios antiguos en un canal mientras otro ya está actualizado.
- Reduce quiebres de inventario y ventas de productos sin existencias.
- Disminuye digitación repetida y errores por copiar datos entre herramientas.
- Permite medir ventas, rentabilidad y rotación usando el mismo catálogo.

Antes de sincronizar

- Usa una referencia o SKU consistente como llave entre plataformas.
- Define cuál sistema es la fuente principal para cada dato.
- Haz una importación inicial, revisa diferencias y luego publica cambios.
- Consulta el estado y el resultado de cada ejecución desde Conexiones y transmisiones.

Una conexión siempre sigue el mismo ciclo

01 PREPARA

Elige la fuente y confirma la referencia o SKU.

02 REvisa

Compara una muestra antes de aplicar cambios masivos.

03 SINCRONIZA

Ejecuta el flujo y conserva su trazabilidad.

04 CONFIRMA

Verifica el resultado y atiende diferencias.

Consejo Prueba primero con pocos registros; cuando el resultado sea correcto, amplía el alcance.

Reservas, huéspedes y tareas sin cruces

SEPIA adapta propiedades, calendarios, personas, inventario y cumplimiento a una operación de alojamiento. Sirve para hoteles, hostales, apartahoteles y administradores de Airbnb que necesitan coordinar varias fuentes.

01

Calendarios conectados

Reúne reservas y bloqueos para reducir dobles reservas y visualizar entradas y salidas.

02

Operación por propiedad

Relaciona tareas e inventario con cada alojamiento: limpieza, mantenimiento, insumos y novedades.

03

Huéspedes organizados

Conserva datos de titular y acompañantes con el contexto necesario para la estadía.

04

Cumplimiento TRA y SIRE

Prepara y transmite la información requerida con mayor trazabilidad y menos digitación duplicada.

Rutina de control

- Revisa el calendario antes de confirmar una reserva.
- Crea tareas por propiedad con responsable y fecha.
- Verifica el inventario de insumos antes de cada llegada.
- Completa y transmite registros oficiales según el flujo definido para tu empresa.

Necesitas ayuda

En Configuración puedes consultar el estado de las conexiones. Si una cifra no coincide, verifica primero la fuente principal, la fecha de actualización y la referencia/SKU.

Antes de cada llegada

- ✓ Reserva y bloqueos confirmados
- ✓ Huéspedes y acompañantes completos
- ✓ Limpieza y mantenimiento asignados
- ✓ Insumos revisados por propiedad
- ✓ Registro TRA/SIRE listo para transmitir

Resultado

Menos cruces, tareas claras y una llegada preparada desde un solo lugar.

Comunicación organizada

El módulo de WhatsApp permite preparar campañas, reutilizar plantillas y comunicarte con personas o listas de Sepia sin perder el contexto de la operación.

Una campaña, con destinatarios claros

Escribe un mensaje nuevo o usa una plantilla. Antes de crear la campaña puedes revisar la vista previa y elegir listas guardadas, roles o contactos adicionales.

Plantillas reutilizables

Guarda mensajes frecuentes y usa variables como Nombre, Rol, Ciudad u Organización.

Listas y segmentos

Envía a listas guardadas o filtra personas por rol para que cada comunicación llegue a quien corresponde.

Revisión antes del envío

Consulta la vista previa, los destinatarios y la pausa entre mensajes antes de dejar una campaña lista.

Historial y trazabilidad

Revisa el estado de cada campaña y sus destinatarios para darle seguimiento a la comunicación.

Flujo recomendado

01

Prepara

Crea o selecciona una plantilla y redacta un mensaje claro.

02

Segmenta

Elige una lista, un rol o agrega contactos puntuales.

03

Verifica

Revisa la vista previa y el número de destinatarios.

04

Da seguimiento

Consulta el historial y atiende los resultados.