

Manual de Usuario

Panel de Control

Índice de Capítulos

Capítulo 1: ¡Bienvenido a Bordo!

Capítulo 2: Creando tu Cuenta: Tu Primer Paso al Éxito

Capítulo 3: Tu Primer Vistazo al Panel de Control

Capítulo 4: Organizando tu Cocina Digital (Tus Categorías)

Capítulo 5: El Corazón de tu Menú (Tus Productos)

Capítulo 6: ¡Pedido a la Vista! (Gestionando tus Órdenes)

Capítulo 7: Los Números no Mienten (Análisis de Ventas)

Capítulo 8: La Identidad de tu Negocio (Configurando tu Restaurante)

Capítulo 9: Mensajes del **BOT**(La Personalidad de tu Negocio)

Capítulo 10: Gestionar Cupones - ¡Tu Herramienta Secreta de Marketing!

Capítulo 11: Tu Periodo de Prueba y Activación de Suscripción

Capítulo 12: ¿Necesitas Ayuda? (Estamos Contigo)

Capítulo Final: Ahora el Control es Tuyo

Capítulo 1

¡Bienvenido a Bordo!

¡Felicitaciones y bienvenido!

Si estás leyendo esto, significa que has tomado una de las decisiones más inteligentes para el futuro de tu restaurante. Estás a punto de tomar el control total de tu menú digital, entender a tus clientes y ver crecer tus ventas como nunca antes.

Sabemos que diriges un negocio exigente. Por eso, hemos creado esta plataforma para que sea tu mejor socio: simple, poderosa y siempre lista para trabajar contigo.

Este manual será tu guía en cada paso del camino. ¡Vamos a empezar este increíble viaje juntos!

Capítulo 2

Creando tu Cuenta

Tu Primer Paso al Éxito

Todo gran viaje comienza con un primer paso. El tuyo es crear tu cuenta. Es rápido, fácil y en menos de dos minutos estarás listo para despegar.

2.1. Encuentra el Formulario de Registro

En nuestra página principal, busca el botón que dice "Crear Cuenta" o "Regístrate Gratis". Al hacer clic, verás un formulario.

2.2. Rellena tus Datos

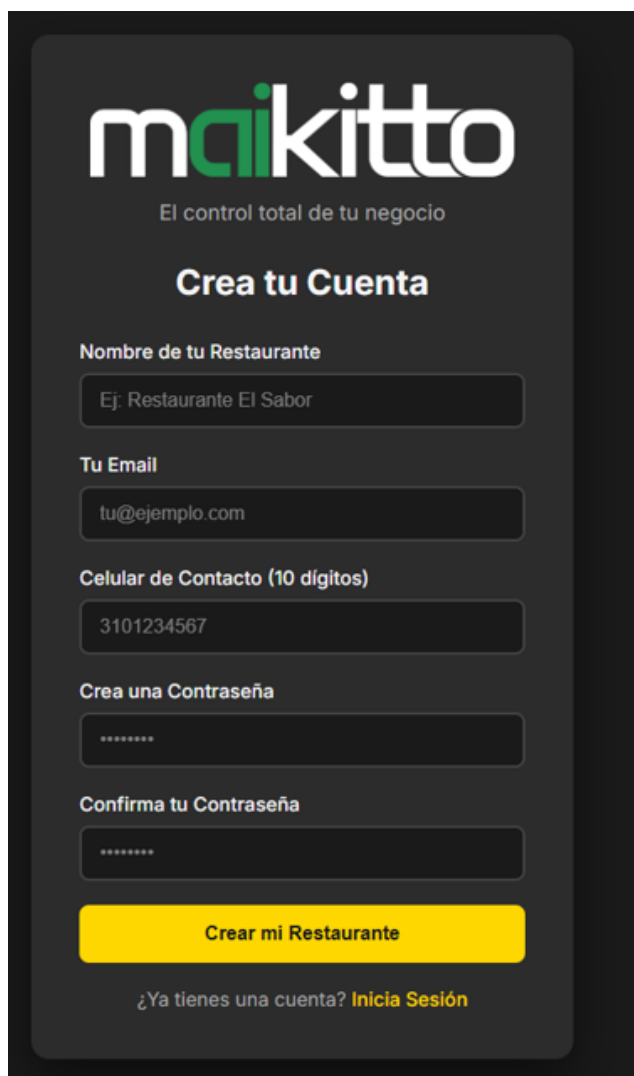
Vamos a ver cada campo para que no tengas ninguna duda:

Nombre de tu Restaurante: ¡El nombre de tu negocio! Así es como tus clientes te reconocerán. Escríbalo tal cual como quieres que aparezca.

Ejemplo: El Comelón

Tu Email: Este es muy importante. Usa un correo electrónico real y que revises con frecuencia. Aquí te enviaremos notificaciones importantes y te servirá para iniciar sesión. Ejemplo: mikekiroz@gmail.com

Celular de Contacto: Escribe tu número de celular de 10 dígitos (sin el +57). Lo usaremos para enviarte notificaciones importantes, como avisos importantes sobre el estado de tu suscripción o vencimiento de tu prueba.. Ejemplo: 3228060116

The image shows a mobile app interface for creating an account on Maikitto. At the top is the Maikitto logo with the tagline "El control total de tu negocio". Below the logo is the heading "Crea tu Cuenta". The form consists of several input fields: "Nombre de tu Restaurante" with the example "Ej: Restaurante El Sabor", "Tu Email" with the example "tu@ejemplo.com", "Celular de Contacto (10 dígitos)" with the example "3101234567", "Crea una Contraseña" with a masked input field, and "Confirma tu Contraseña" with another masked input field. At the bottom of the form is a yellow button labeled "Crear mi Restaurante". Below the button is a link that says "¿Ya tienes una cuenta? Inicia Sesión".

Crea una Contraseña: Elige una contraseña que sea segura pero que puedas recordar.
Confirma tu Contraseña: Vuelve a escribir la misma contraseña para asegurarte de que no hubo errores de tipeo.

2.3. ¡Haz Clic en "Crear mi Restaurante"!

Una vez que hayas rellenado todo, haz clic en el botón. ¡Y listo! El sistema creará tu cuenta y te llevará automáticamente a la página de inicio de sesión, con un mensaje de éxito.

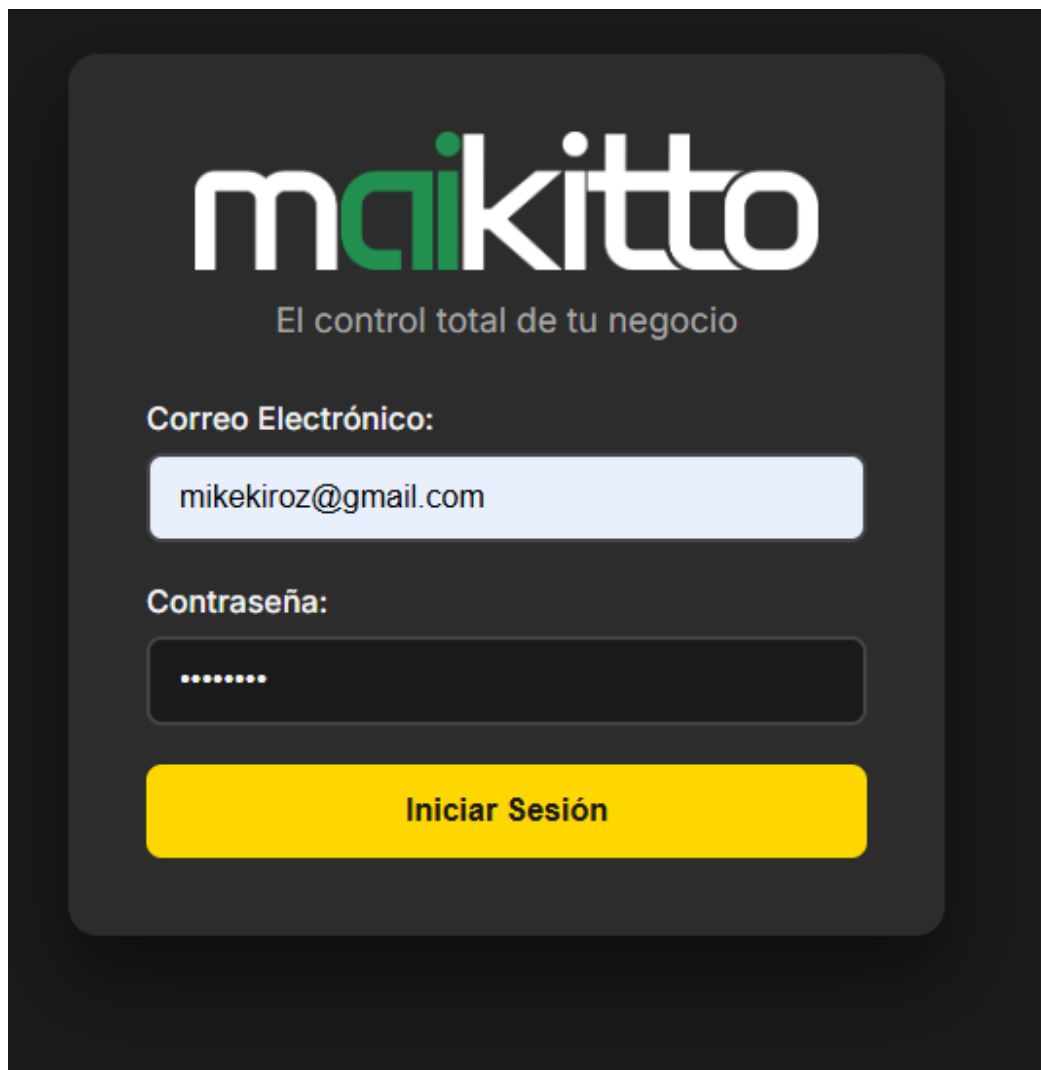
¡Ya tienes tus credenciales! Ahora estás listo para entrar a tu propio Panel de Control.

Capítulo 3

Tu Primer Vistazo al Panel de Control

¡Felicidades, ya estás dentro! El siguiente paso es iniciar sesión y conocer tu centro de mando para todo lo relacionado con tu negocio digital.

3.1. Inicio de Sesión

The image shows a login interface for 'maikitto'. At the top is the 'maikitto' logo, with 'mai' in green and 'kitto' in white. Below the logo is the tagline 'El control total de tu negocio'. The form has two input fields: 'Correo Electrónico:' with the email 'mikekiroz@gmail.com' and 'Contraseña:' with masked characters. A yellow 'Iniciar Sesión' button is at the bottom.

maikitto

El control total de tu negocio

Correo Electrónico:

mikekiroz@gmail.com

Contraseña:

.....

Iniciar Sesión

Cada vez que quieras acceder a tu panel, deberás iniciar sesión. Es tu llave de seguridad para proteger la información de tu negocio.

1. Ingresa tus Credenciales: En la página de inicio de sesión, verás dos campos:

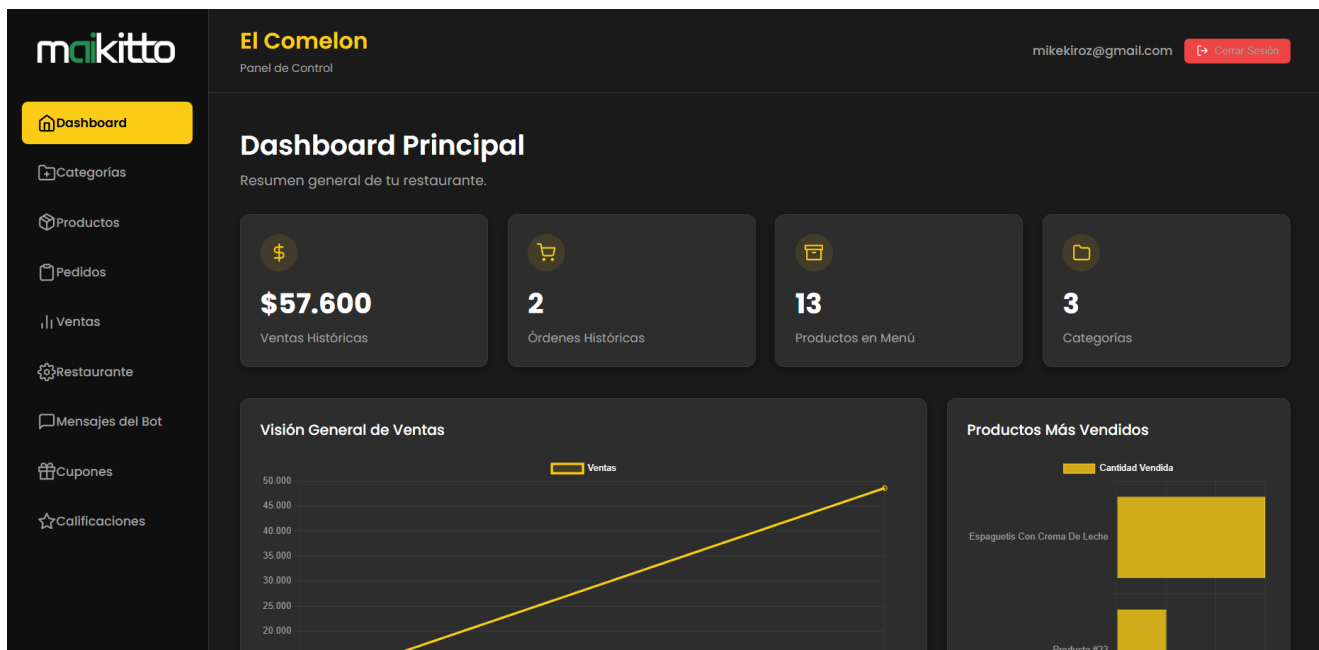
Email: Escribe el mismo correo electrónico que usaste para registrarte.

Contraseña: Escribe la contraseña que elegiste.

2. Haz Clic en "Iniciar Sesión": Si todo es correcto, serás llevado directamente al corazón de tu sistema: el Dashboard Principal.

3.2. Recorrido Rápido por tu Dashboard Principal

¡Bienvenido a tu nueva oficina digital! A primera vista puede parecer mucha información, pero verás qué fácil es de entender.



A. La Barra de Navegación (Izquierda): Este es tu mapa principal. Desde aquí puedes saltar a cualquier sección de tu panel con un solo clic.

Dashboard: Tu botón de "regreso a casa". Siempre te traerá de vuelta aquí.

Categorías: Para organizar tu menú (ej: Entradas, Platos Fuertes, Bebidas).

Productos: Para añadir, editar o eliminar los platos de tu menú.

Pedidos: Aquí verás el historial de todas las órdenes que has recibido.

Ventas: Gráficos y análisis para entender el rendimiento de tu negocio.

Restaurante: Para configurar la información general de tu negocio.

Mensajes del Bot: Para personalizar los mensajes automáticos.

Cupones: Para crear y gestionar descuentos y promociones.

B. Las Tarjetas de Resumen (Los Grandes Números): En la parte superior, cuatro tarjetas te dan la información más importante de un solo vistazo.

Ventas Históricas: ¡Tu indicador de éxito! Es el total de dinero que has ganado desde el primer día.

Órdenes Históricas: Es el número total de pedidos que has recibido.

Productos en Menú: Muestra cuántos platos tienes a la venta.

Categorías: Te dice en cuántas secciones está organizado tu menú.

C. Las Gráficas (Las Historias Visuales): Debajo de las tarjetas, tienes dos gráficas muy poderosas.

Visión General de Ventas: Muestra la evolución de tus ingresos a lo largo del tiempo. Es perfecto para ver rápidamente si tus ventas están subiendo.

Productos Más Vendidos: ¡Esta es tu mina de oro! Te muestra cuáles son los platos estrella que tus clientes aman. Usa esta información para crear promociones o destacar estos platos.

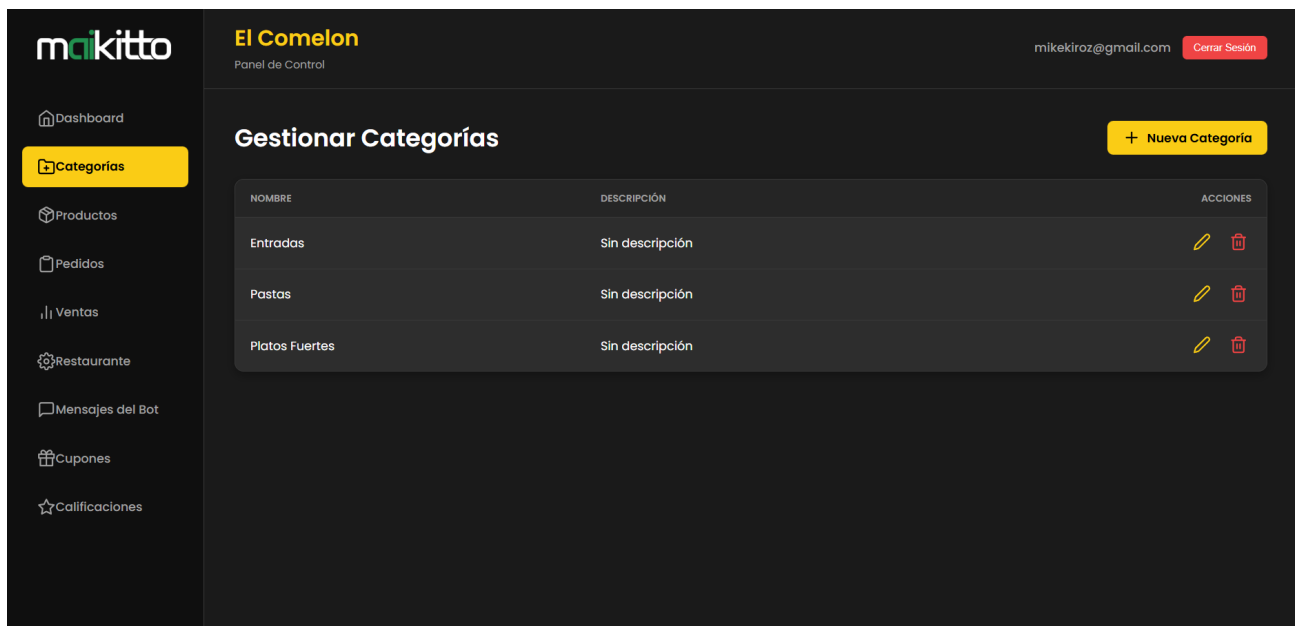
Ahora que ya te sientes cómodo, vamos a empezar a construir tu menú.

Capítulo 4

Organizando tu Cocina Digital (Tus Categorías)

Imagina tu menú físico. Está organizado en secciones claras: Entradas, Platos Fuertes, Bebidas, Postres... Esto ayuda a tus clientes a encontrar lo que buscan fácil y rápidamente. En tu menú digital, esas secciones se llaman **Categorías**. Crearlas es el primer paso.

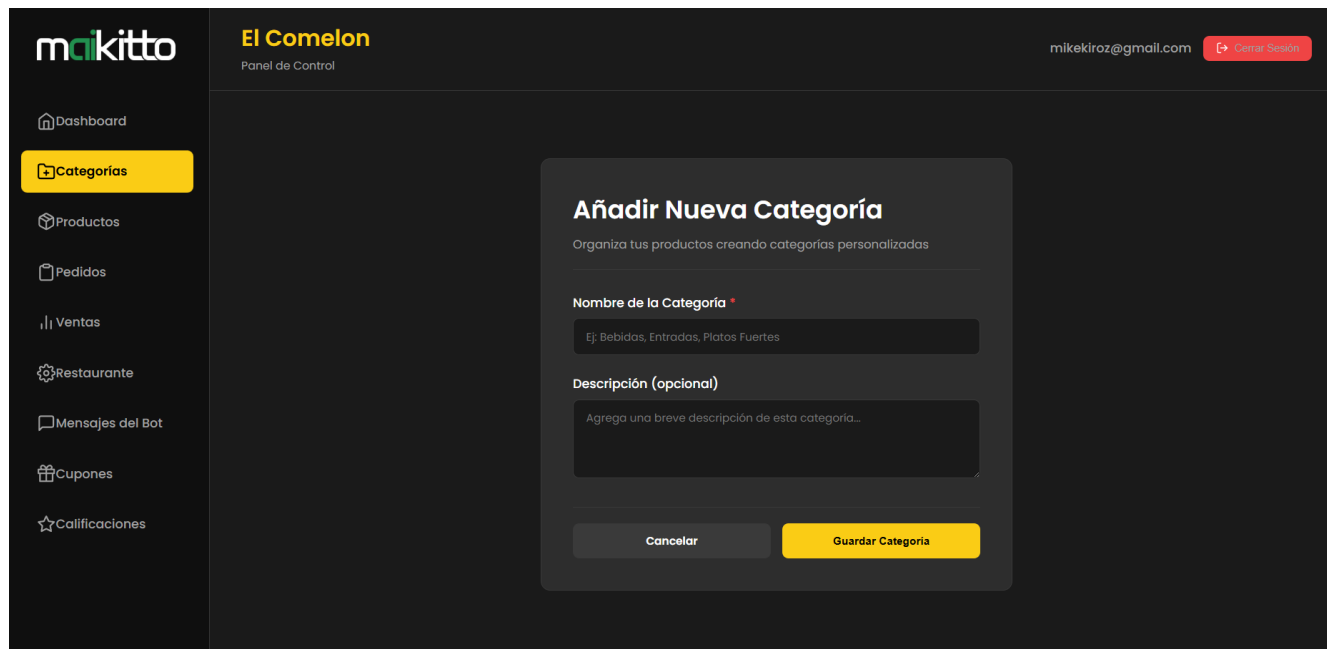
4.1. Accediendo a tu Panel de Categorías



1. En la barra de navegación, busca el ícono Categorías.
2. Haz clic en él. Serás llevado a tu panel de gestión de categorías.

4.2. Cómo Añadir una Nueva Categoría

1. Haz clic en el botón amarillo "+ Añadir Nueva Categoría".

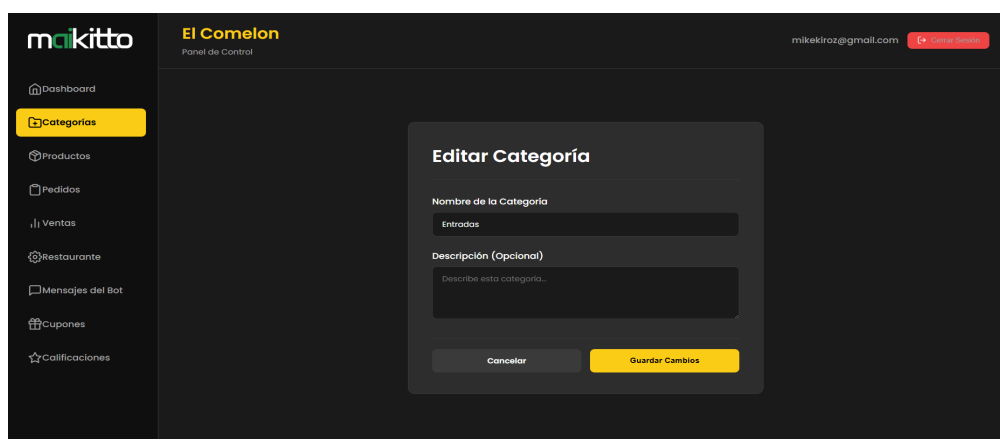


The screenshot shows the 'El Comelon' dashboard with a sidebar on the left containing navigation links: Dashboard, Categorías (highlighted), Productos, Pedidos, Ventas, Restaurante, Mensajes del Bot, Cupones, and Calificaciones. The main content area displays a modal titled 'Añadir Nueva Categoría' with the subtitle 'Organiza tus productos creando categorías personalizadas'. The form includes a text input for 'Nombre de la Categoría' (with a red asterisk indicating it is required) containing the placeholder text 'Ej: Bebidas, Entradas, Platos Fuertes', and a text area for 'Descripción (opcional)' with the placeholder 'Agrega una breve descripción de esta categoría...'. At the bottom of the modal are two buttons: 'Cancelar' and 'Guardar Categoría'.

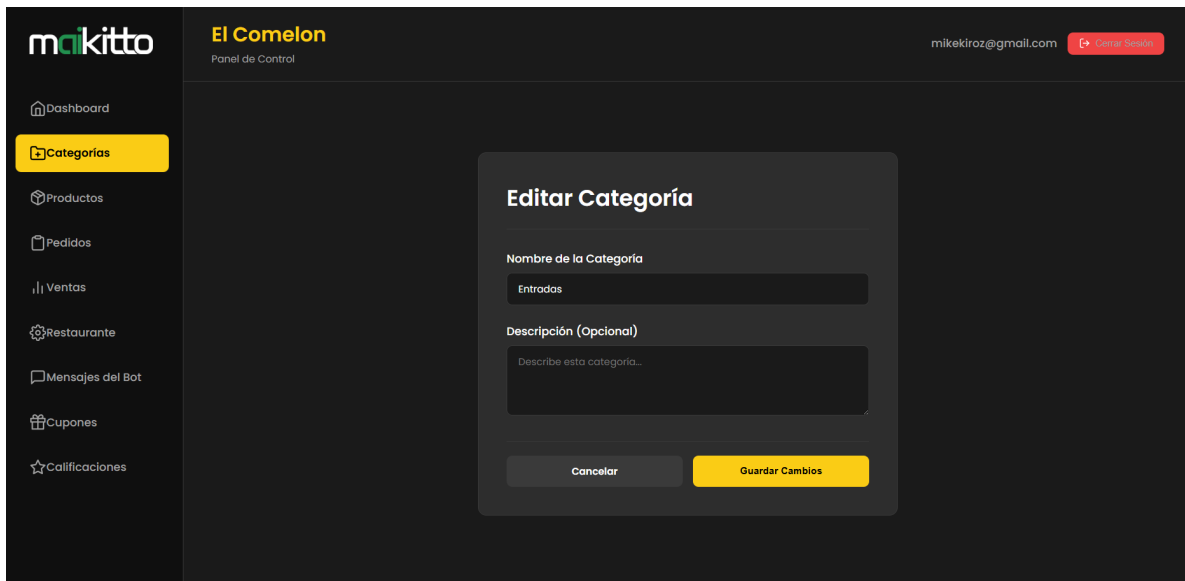
2. Aparecerá un formulario que te pide el Nombre de la Categoría. Sé claro y descriptivo.
Buenos ejemplos: "Entradas para Compartir", "Nuestras Famosas Hamburguesas", "Bebidas Refrescantes", "Postres Caseros".
3. Una vez escrito el nombre, haz clic en "Guardar Categoría". ¡Y listo!

4.3. Cómo Editar y Borrar una Categoría

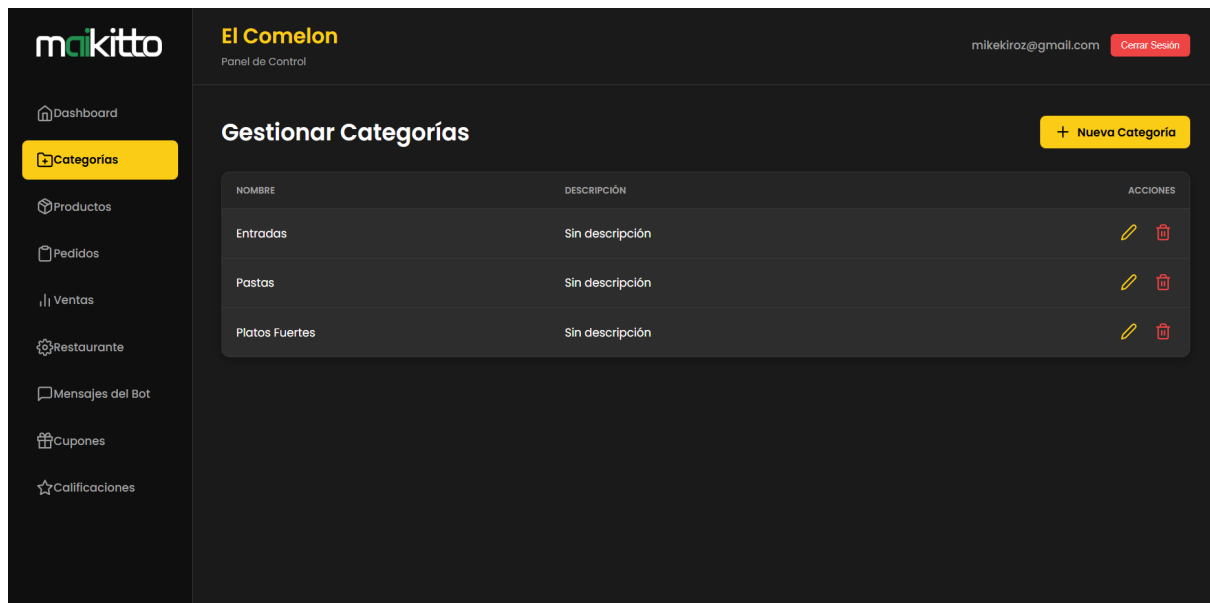
Para Editar: En la lista, busca la categoría, haz clic en "Editar", cambia el nombre y presiona "Guardar Cambios".

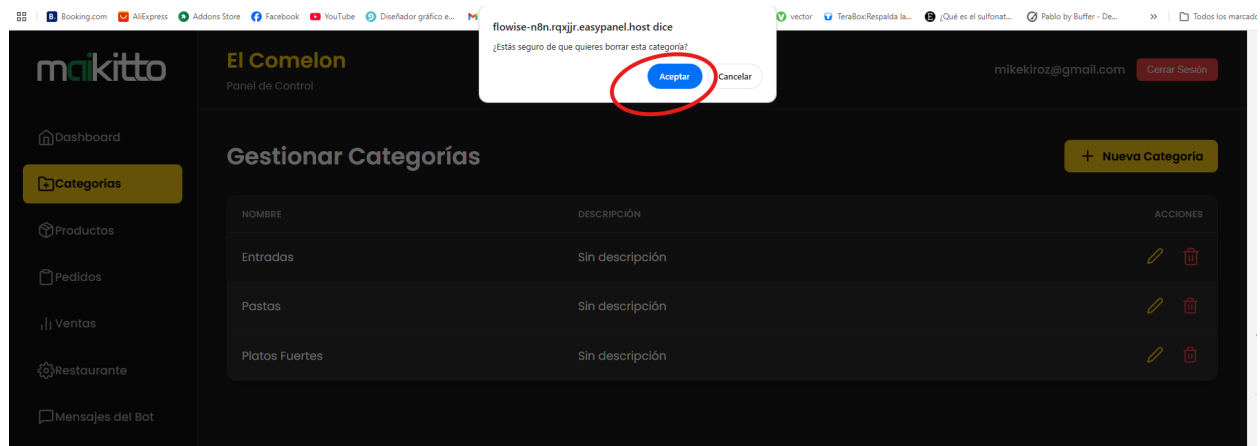


The screenshot shows the 'El Comelon' dashboard with the same sidebar as the previous image. The main content area displays a modal titled 'Editar Categoría'. The form includes a text input for 'Nombre de la Categoría' containing the text 'Entradas', and a text area for 'Descripción (opcional)' with the placeholder 'Describe esta categoría...'. At the bottom of the modal are two buttons: 'Cancelar' and 'Guardar Cambios'.



Para Borrar: Haz clic en el botón rojo "Borrar". El sistema te pedirá una confirmación para evitar borrados accidentales. Esta acción es permanente.

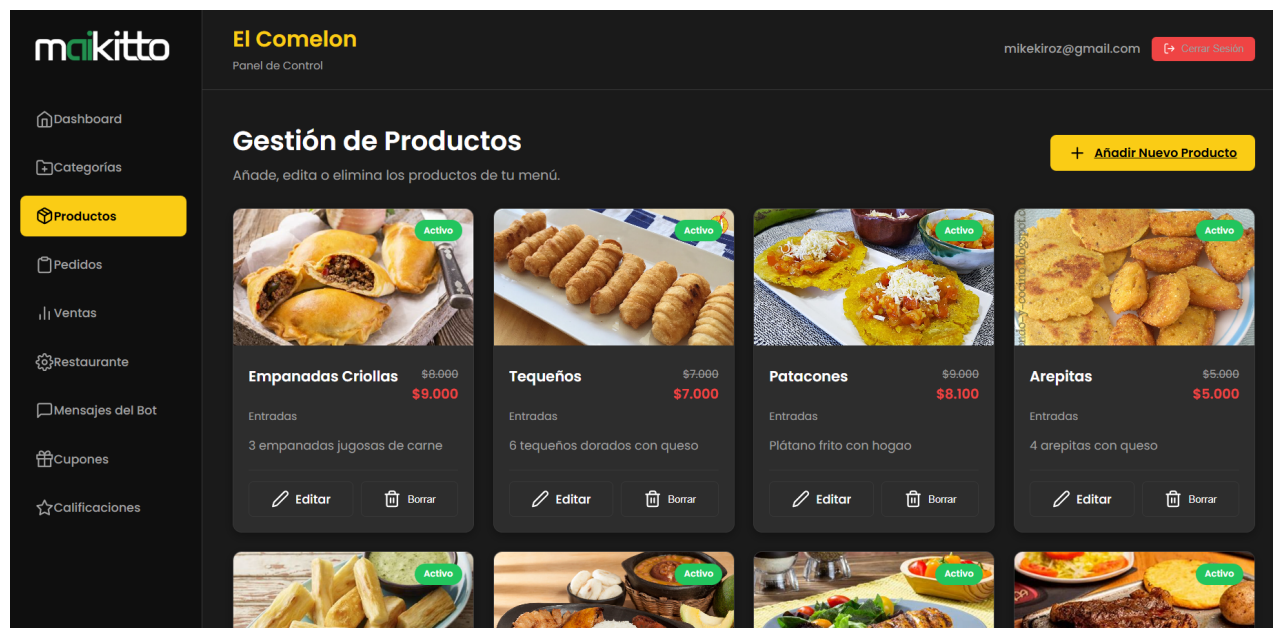




¡Consejo Pro! Antes de poder añadir un producto, este necesita pertenecer a una categoría. Por eso, te recomendamos crear primero todas las categorías de tu menú.

Capítulo 5

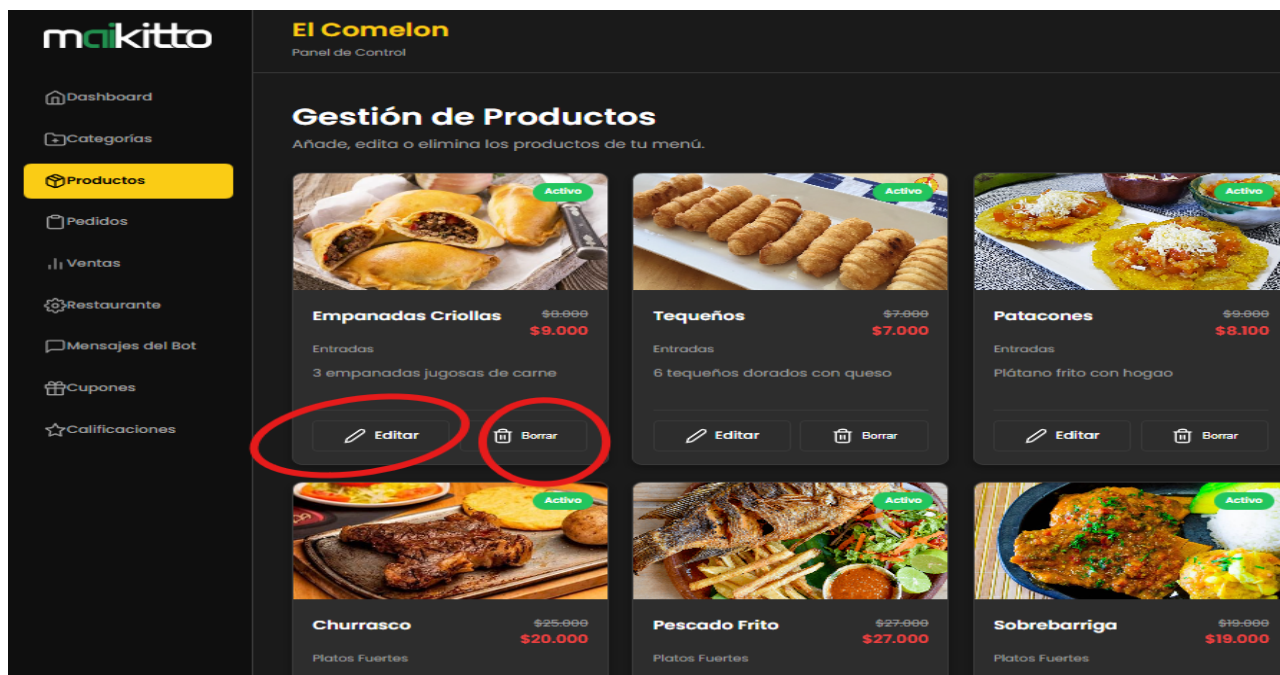
El Corazón de tu Menú (Tus Productos)



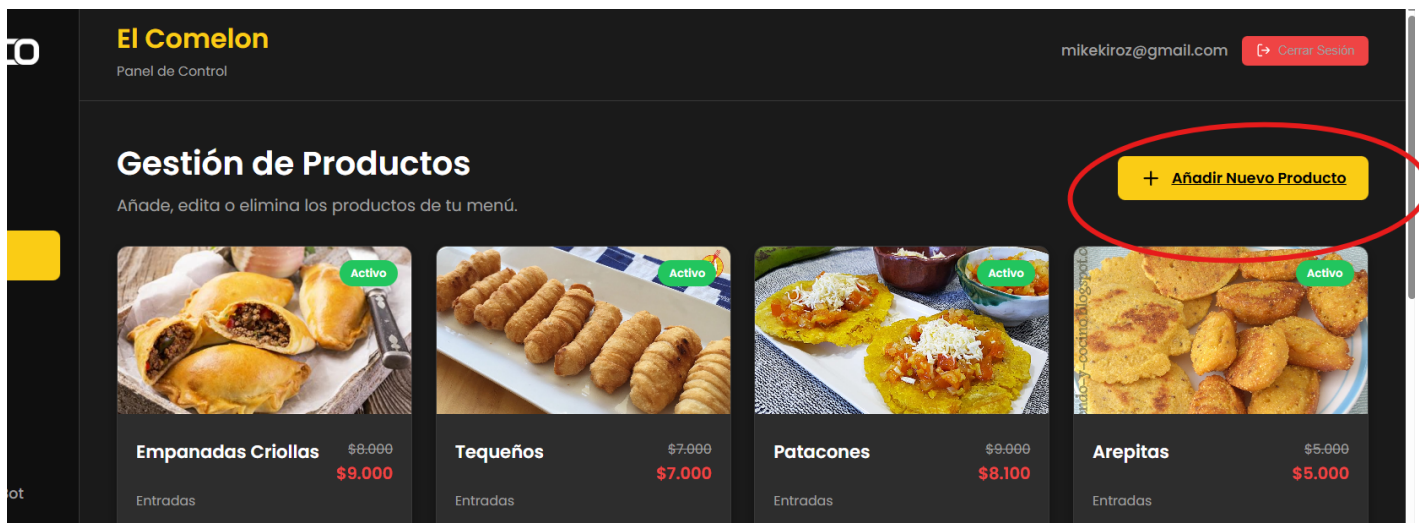
Tus platos son la estrella del show. En esta sección es donde les das vida, con fotos atractivas, descripciones que abran el apetito y precios claros.

5.1. Accediendo a tu Panel de Productos

1. En la barra de navegación, busca el ícono Productos.
2. Haz clic en él. Serás llevado a tu galería de productos.



5.2. Cómo Añadir un Nuevo Producto



1. Haz clic en el botón amarillo "+ Añadir Nuevo Producto".

Añadir Nuevo Producto

[← Volver](#)

Información Básica

Nombre del Producto *

Precio *

Precio con Descuento (Opcional)

Categoría y Descripción

Categoría *

Seleccione una categoría

Descripción

Describe el producto...

Imagen y Estado

 Solo se aceptan imágenes desde [Cloudinary](#).

URL de la Imagen (Cloudinary)

☒ Activo en el menú

Crear Producto

2. Se abrirá un formulario detallado. Vamos a ver cada campo:

Nombre del Producto: Escribe el nombre completo y atractivo de tu plato.

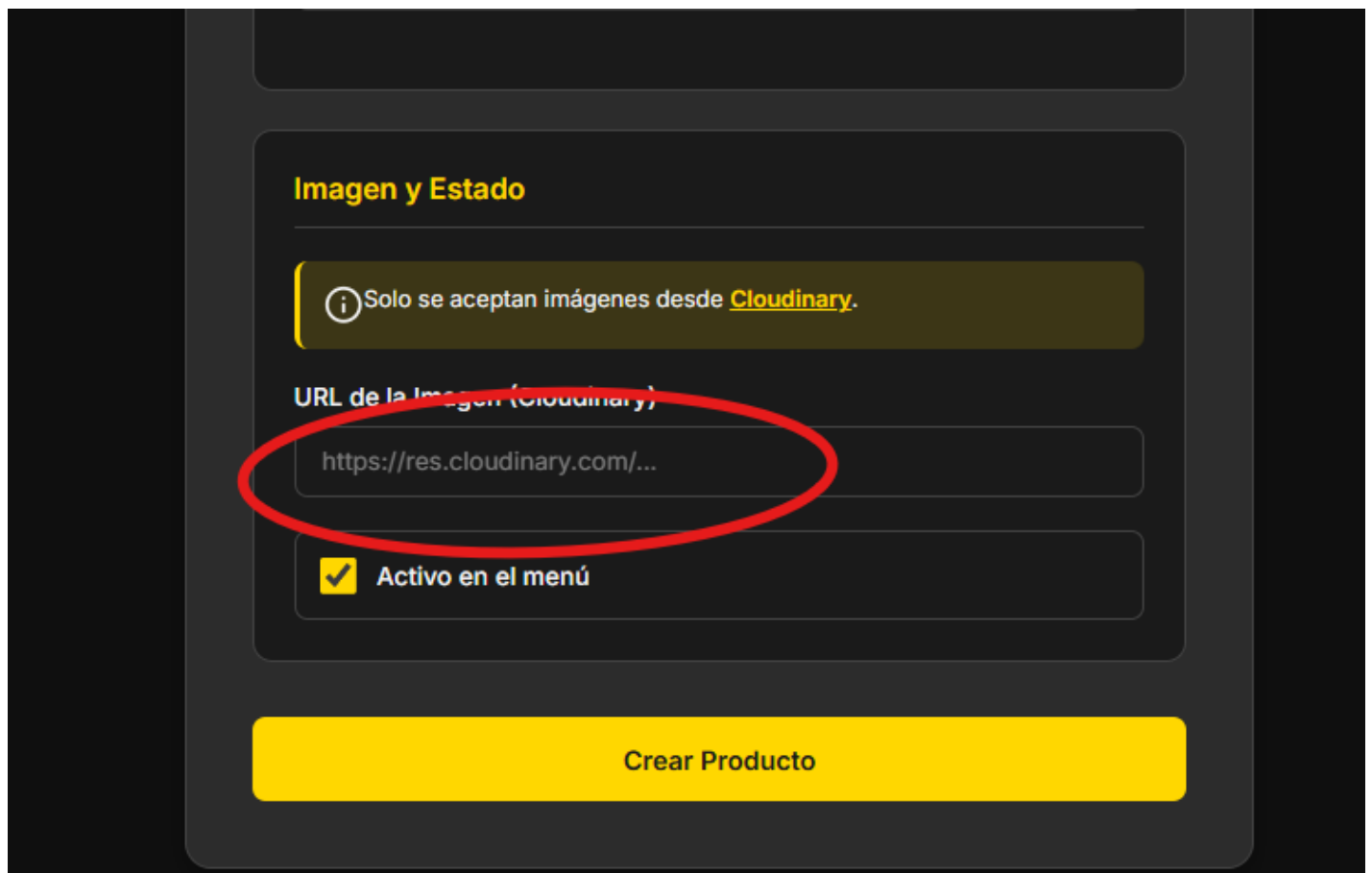
Precio: Ingresa el precio normal de venta. Solo números.

Precio con Descuento (Opcional): ¿Quieres poner un plato en oferta? ¡Usa este campo! El precio original se mostrará tachado.

Categoría: ¡Muy importante! Selecciona la categoría a la que pertenece este plato.

Descripción: ¡Aquí es donde vendes! Describe tu plato de forma que se le haga agua la boca al cliente.

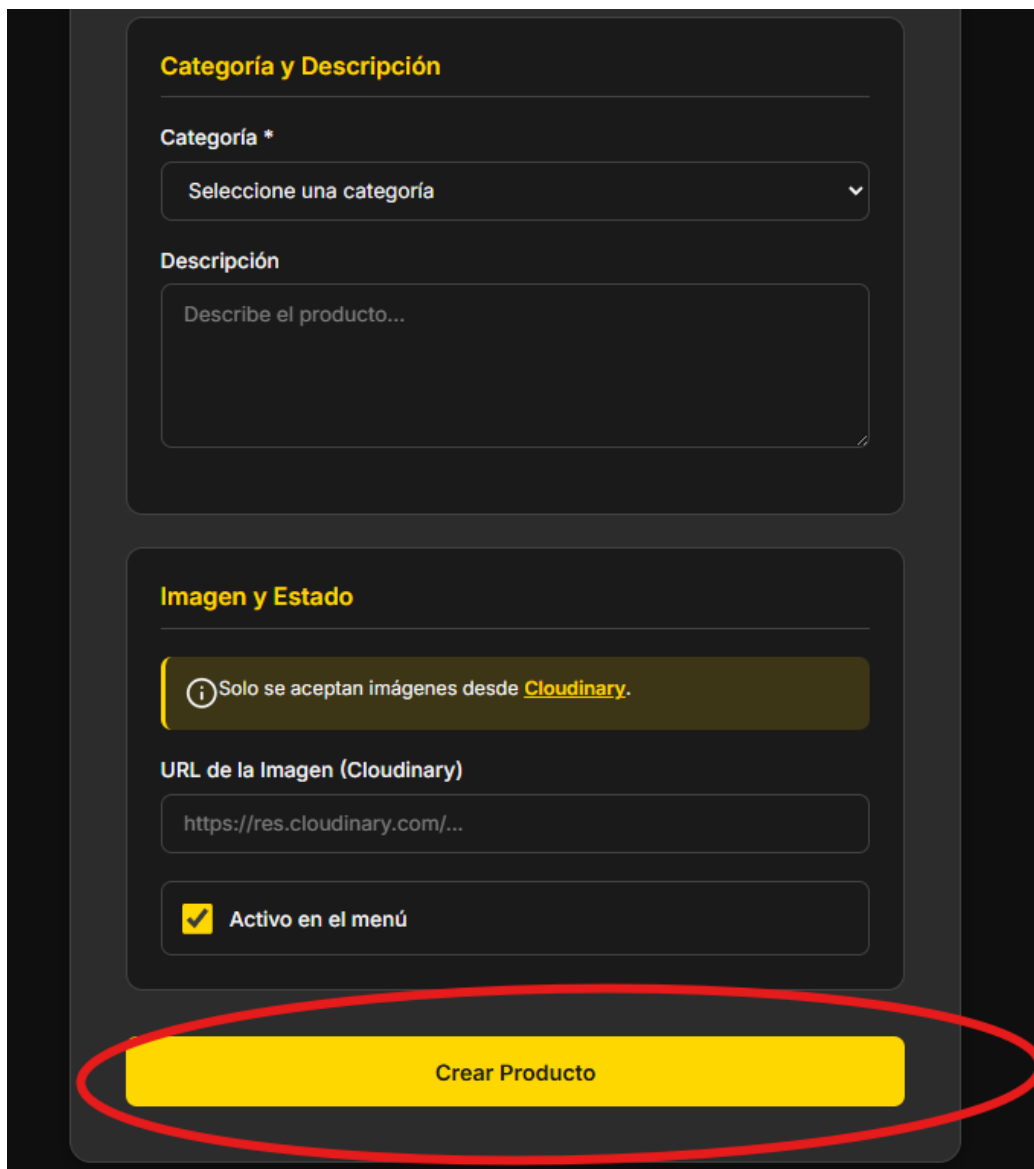
URL de la Imagen: Una buena foto vende más que mil palabras. Sube la foto de tu plato a un servicio como (Cloudinary) o usa una de tu página de Facebook y pega el enlace directo aquí.



The image shows a dark-themed user interface for creating a product. At the top, there's a section titled "Imagen y Estado" in yellow. Below it, a yellow box contains an information icon and the text "Solo se aceptan imágenes desde [Cloudinary](#)." Below this, the label "URL de la Imagen (Cloudinary)" is followed by a text input field containing the placeholder "https://res.cloudinary.com/...". This input field is circled in red. Below the input field is a checkbox labeled "Activo en el menú" which is checked. At the bottom of the form is a large yellow button labeled "Crear Producto".

Activo en el menú (Checkbox): Por defecto, está marcada para que el producto sea visible. Desmárcala si quieres ocultar un plato temporalmente (ej: si te quedas sin un ingrediente).

3. Una vez que hayas llenado todo, haz clic en "Crear Producto".

El formulario de creación de producto está dividido en dos secciones principales. La primera sección, titulada "Categoría y Descripción", contiene un campo de selección para la categoría con el texto "Seleccione una categoría" y un icono de flecha hacia abajo, y un área de texto para la descripción con el placeholder "Describe el producto...". La segunda sección, titulada "Imagen y Estado", incluye una advertencia amarilla que indica "Solo se aceptan imágenes desde Cloudinary.", un campo de texto para la URL de la imagen con el placeholder "https://res.cloudinary.com/...", y un checkbox etiquetado "Activo en el menú" que está marcado. En la parte inferior del formulario, el botón "Crear Producto" es un rectángulo amarillo brillante que está rodeado por un círculo rojo.

5.3. Cómo Editar y Borrar un Producto

Para Editar: En la galería, busca la tarjeta del plato y haz clic en "Editar". Realiza los cambios y presiona "Guardar Cambios".

Editando: Empanadas Criollas

← Volver

Nombre del Producto

Empanadas Criollas

Precio

8000

Precio con Descuento (Opcional)

9000

Categoría

Entradas

Descripción

3 empanadas jugosas de carne

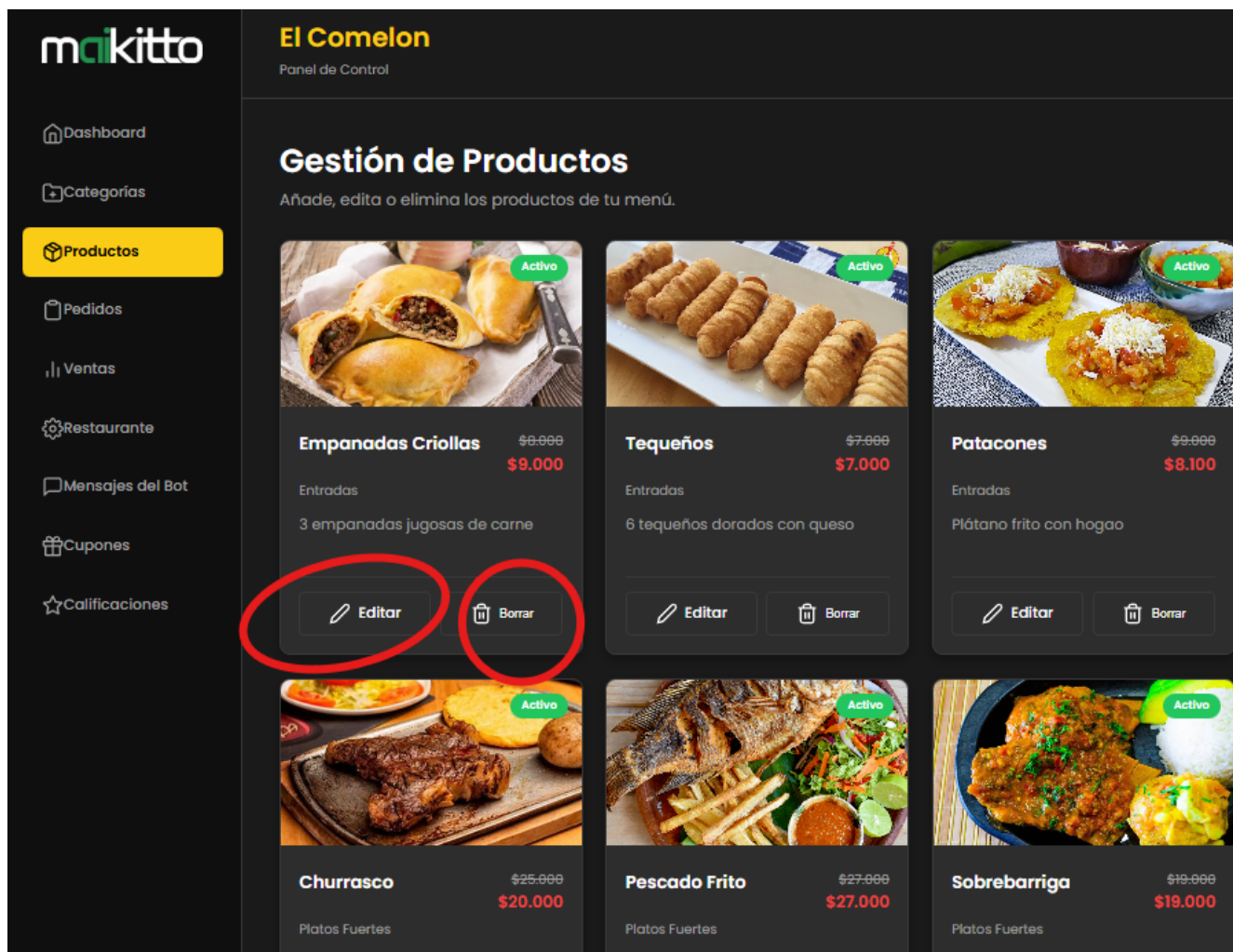
URL de la Imagen (Cloudinary)

<https://res.cloudinary.com/dapd6legd/image/upload/v1752949541/empana>



Activo en el menú

Guardar Cambios



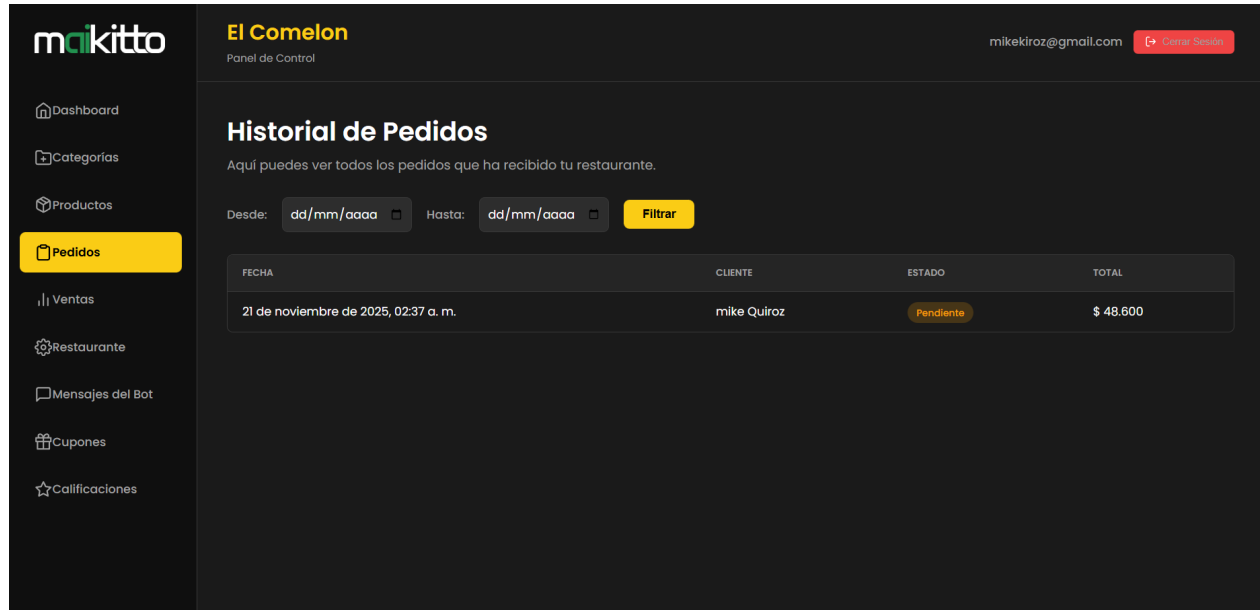
Para Borrar: Haz clic en el botón rojo "Borrar" en la tarjeta del producto. La confirmación evitará accidentes.

Capítulo 6

¡Pedido a la Vista! (Gestionando tus Órdenes)

Cada vez que un cliente te compra, se crea un registro de esa transacción. La sección de Pedidos es tu archivo histórico, tu bitácora de cada venta individual.

6.1. Accediendo a tu Historial de Pedidos



1. En la barra de navegación, busca el ícono Pedidos.
2. Haz clic en él para ver tu historial completo de órdenes.

6.2. Entendiendo la Tabla de Pedidos

Verás una tabla con todas tus órdenes, de la más reciente a la más antigua. Cada fila es un pedido y cada columna te da información clave:

Fecha: El día y la hora exactos en que se realizó el pedido.

Cliente: El nombre de la persona que realizó la compra.

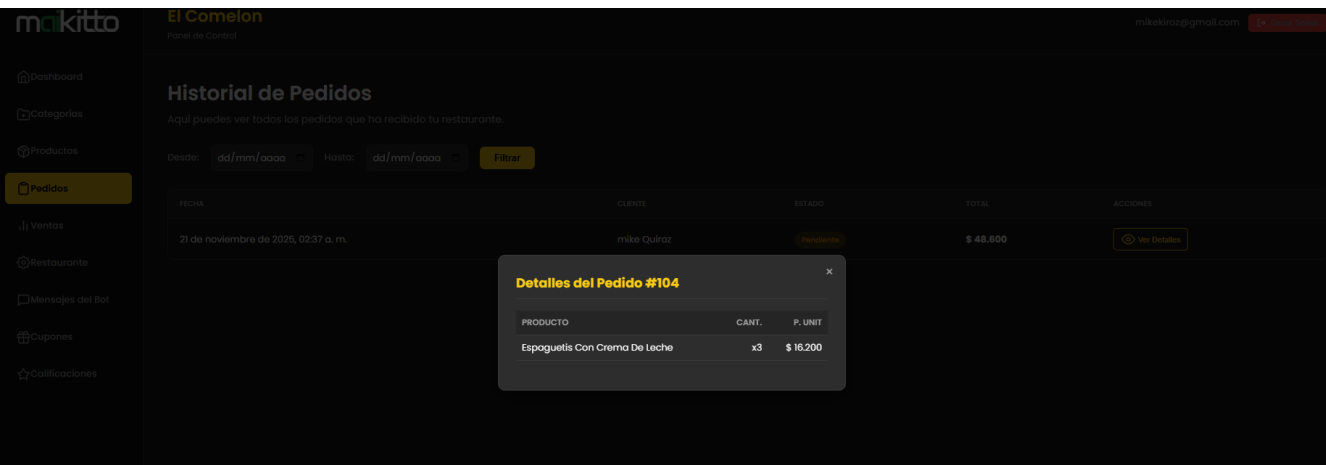
Total: El valor total pagado en esa orden.

Estado: El estado actual del pedido (ej: Pendiente, Entregado, Cancelado).

Acciones: Aquí encontrarás los botones para interactuar con cada pedido.

6.3. El Poder está en los Detalles

¿Necesitas saber exactamente qué productos compró un cliente? ¡Es muy fácil!



1. Busca el pedido que quieres revisar en la tabla.
2. En la columna "Acciones", haz clic en el botón "Ver Detalles".
3. Aparecerá una ventana con el desglose completo de la orden: Nombre del producto, cantidad, precio unitario, subtotal y el TOTAL final.

6.4. Buscando un Pedido Específico (Filtros)

¿Necesitas encontrar los pedidos de la semana pasada o de un día en particular? Para eso están los filtros.



1. En la parte superior de la tabla, verás dos campos de fecha: "Desde" y "Hasta".
2. Selecciona en el calendario el rango de fechas que quieres buscar.
3. Presiona el botón "Filtrar". La tabla se actualizará y te mostrará únicamente los pedidos de ese periodo.

¡Ahora tienes el control total sobre el historial de tus órdenes!

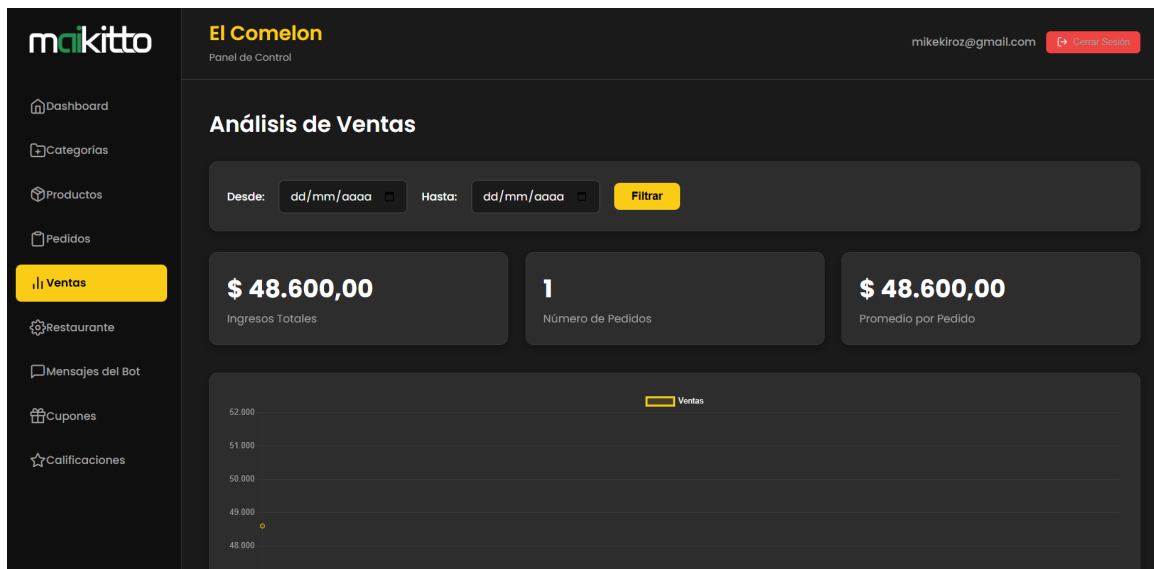
Capítulo 7

Los Números no Mienten (Análisis de Ventas)

Si "Pedidos" es tu bitácora, Ventas es tu mapa y tu brújula. Aquí es donde dejas de ser solo un operador y te conviertes en un estratega.

7.1. Accediendo a tu Centro de Inteligencia

1. En la barra de navegación, busca el ícono Ventas.
2. Haz clic para entrar a tu panel de análisis.



7.2. El Panorama General: Tus Indicadores Clave (KPIs)

En la parte superior, verás tres tarjetas que resumen el rendimiento de tu negocio:

Ingresos Totales: ¡El número más importante! Es la suma total de dinero que has ganado en el rango de fechas que estás viendo.

Número de Pedidos: Te dice cuántas transacciones individuales tuviste.

Promedio por Pedido: Este es un dato de estrategia. Te dice, en promedio, cuánto gasta cada cliente en una sola compra.

7.3. Tus Gráficas: Las Historias que Cuentan tus Ventas

Debajo de los KPIs, tienes tres herramientas visuales:

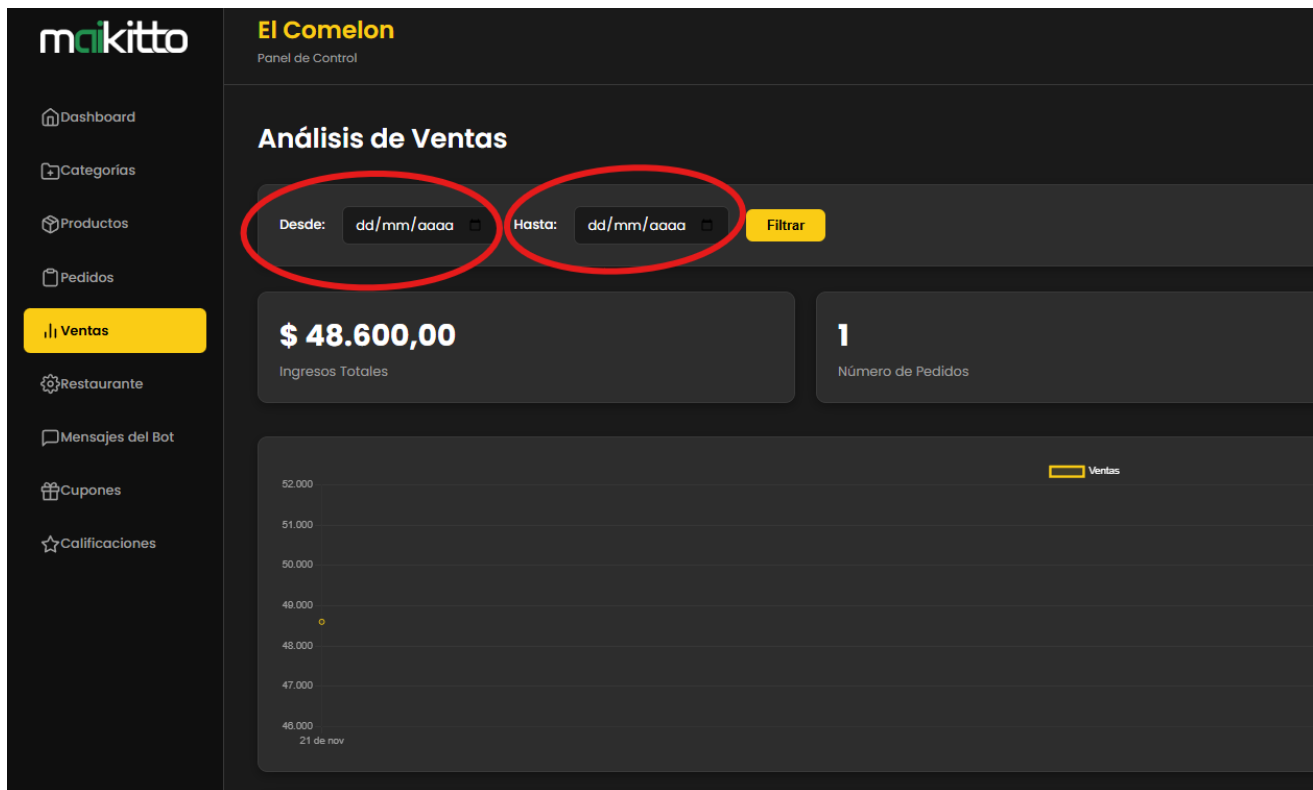
Evolución de Ingresos (Gráfico de Línea): Tu electrocardiograma financiero. Muestra tus ventas día a día, permitiéndote identificar patrones. ¿Vendes más los fines de semana? ¿Hubo un pico el día que lanzaste una promoción?

Ingresos por Categoría (Gráfico de Torta): ¿Qué parte de tu menú te está generando más dinero? ¿Las hamburguesas, las bebidas o los postres? Usa esta información para gestionar tu inventario o enfocar tus promociones.

Top 5 Productos Vendidos (Gráfico de Barras): Te dice cuáles son tus productos estrella en el periodo que has filtrado. Si un producto nuevo entra en este top 5, ¡sabrás que ha sido un éxito!

7.4. El Poder de Filtrar

Recuerda: todos los datos en esta pantalla responden a los filtros de fecha. ¡Juega con ellos para analizar la última semana, el último mes o incluso un solo día!



Capítulo 8

La Identidad de tu Negocio (Configurando tu Restaurante)

Esta sección es tu tarjeta de presentación digital. Asegurarte de que estos datos estén correctos es clave para dar una imagen profesional y generar confianza.

8.1. Accediendo a la Configuración

1. En la barra de navegación, busca el ícono Restaurante.
2. Haz clic para entrar al formulario de configuración.

8.2. Los Datos de tu Negocio

Verás un formulario simple para editar la información principal:

Nombre del Restaurante: El nombre que verán tus clientes.

Teléfono de Contacto: El número al que quieres que te contacten si tienen dudas.

Dirección: La dirección física de tu local.

URL del Logo: Pega aquí el enlace directo a la imagen de tu logo para darle un toque profesional a tu menú.

8.3. El Interruptor Maestro: ¿Estás Abierto para Negocios?

Verás una casilla de verificación crucial:

Restaurante Abierto (para recibir pedidos)

Si la casilla está marcada (✓): ¡Estás listo para vender! Tu menú digital estará activo.

Si la casilla está desmarcada: Tu restaurante aparecerá como "cerrado temporalmente".

Perfecto para cuando terminas tu jornada, te vas de vacaciones o tienes un imprevisto.

¡Importante! Recuerda siempre volver a marcar esta casilla cuando estés listo para recibir pedidos de nuevo.

The screenshot displays the 'malikitto' dashboard on a dark theme. The left sidebar contains navigation links: Dashboard, Categorías, Productos, Pedidos, Ventas, Restaurante (highlighted in yellow), Mensajes del Bot, Cupones, and Calificaciones. The main content area shows the 'Restaurante Abierto' toggle switch, which is currently checked and circled in red. Below this, the 'Configuración de Domicilios' section is visible, including fields for 'Radio de Cobertura (en kilómetros)' and 'Costo del Domicilio (\$ COP)'. A 'Guardar Cambios' button is located at the bottom right.

Field	Value
3228080116	
Ciudad *	Chía
Dirección (Calle, Carrera, etc.) *	Calle 10 #22-922
URL del Logo	https://res.cloudinary.com/dapd8legd/image/upload/v1761271603/favicon-final_gp8tll.png
Restaurante Abierto	☒
Configuración de Domicilios	
Radio de Cobertura (en kilómetros)	5,00
Costo del Domicilio (\$ COP)	0,00

Guardar Cambios

8.4. Guardando tus Cambios

Una vez que hayas actualizado tu información, asegúrate de hacer clic en el botón "Guardar Cambios" para que todo se aplique correctamente.

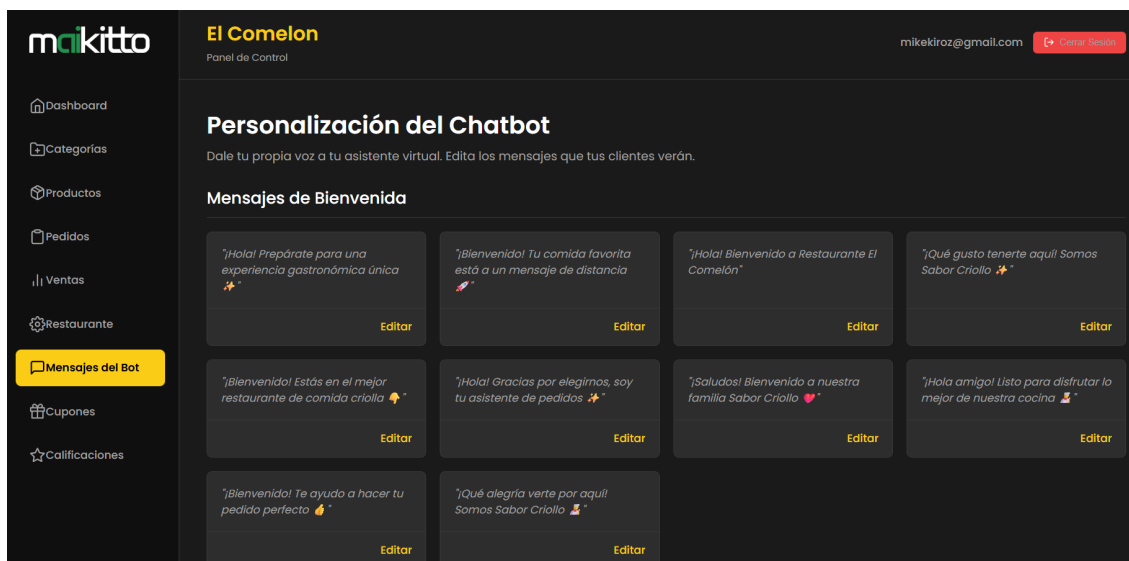
Capítulo 9

Mensajes del BOT (La Personalidad de tu Negocio)

Esta sección te permite darle tu toque personal a los mensajes automáticos que envía el **BOT**. Un pequeño detalle puede hacer una gran diferencia en la experiencia del cliente.

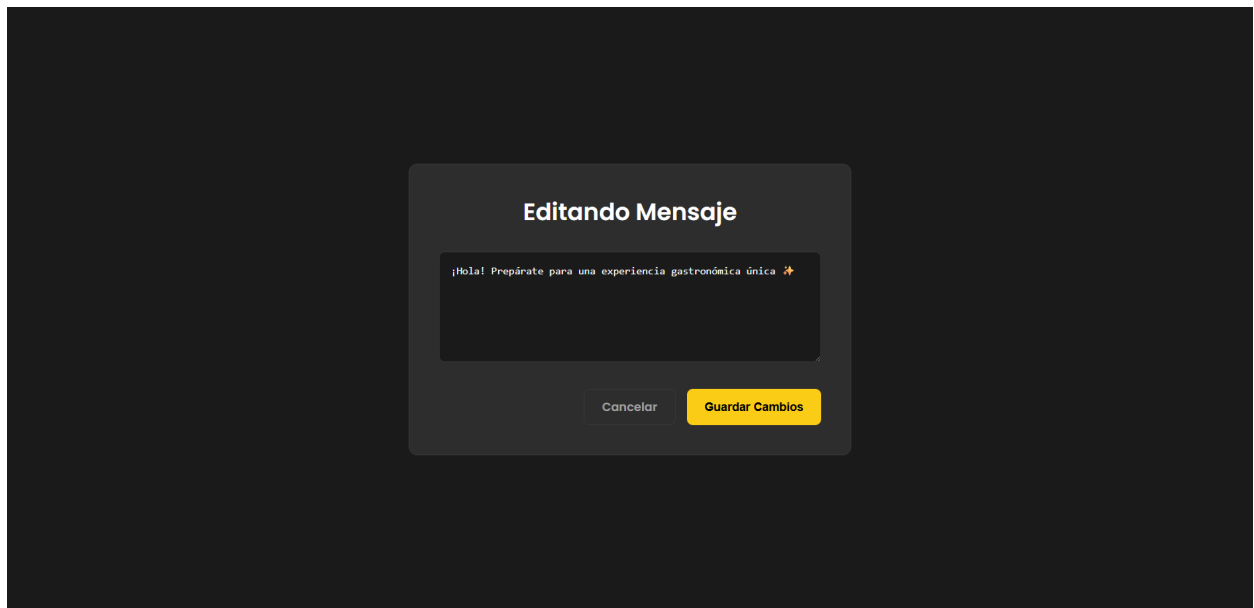
9.1. Accediendo al Editor de Mensajes

1. En la barra de navegación, busca el ícono Mensajes del **BOT**.
2. Haz clic para ver la lista de mensajes que puedes personalizar.



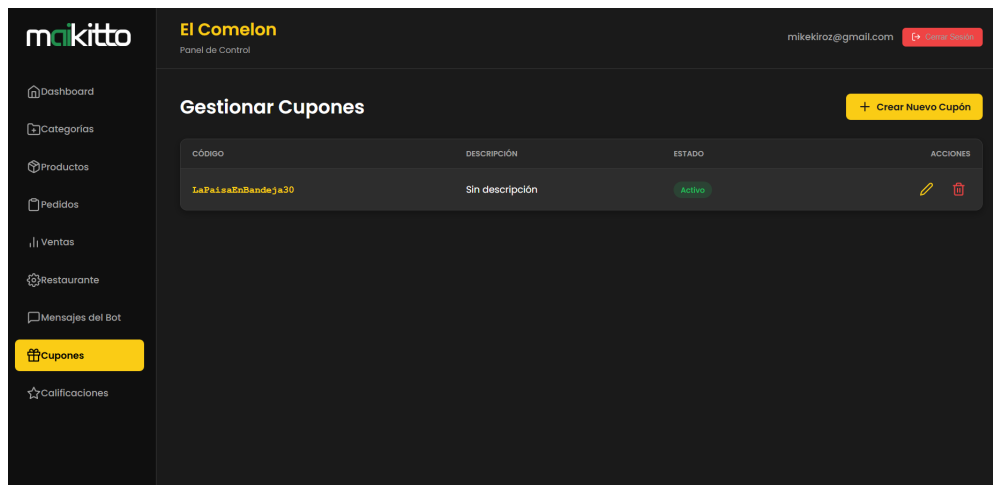
9.2. Personalizando tus Mensajes

Aquí puedes editar los textos clave, como el saludo de bienvenida o el mensaje de despedida, para que reflejen la personalidad y el tono de tu restaurante. ¡Haz que tus clientes se sientan como en casa desde el primer "hola"!

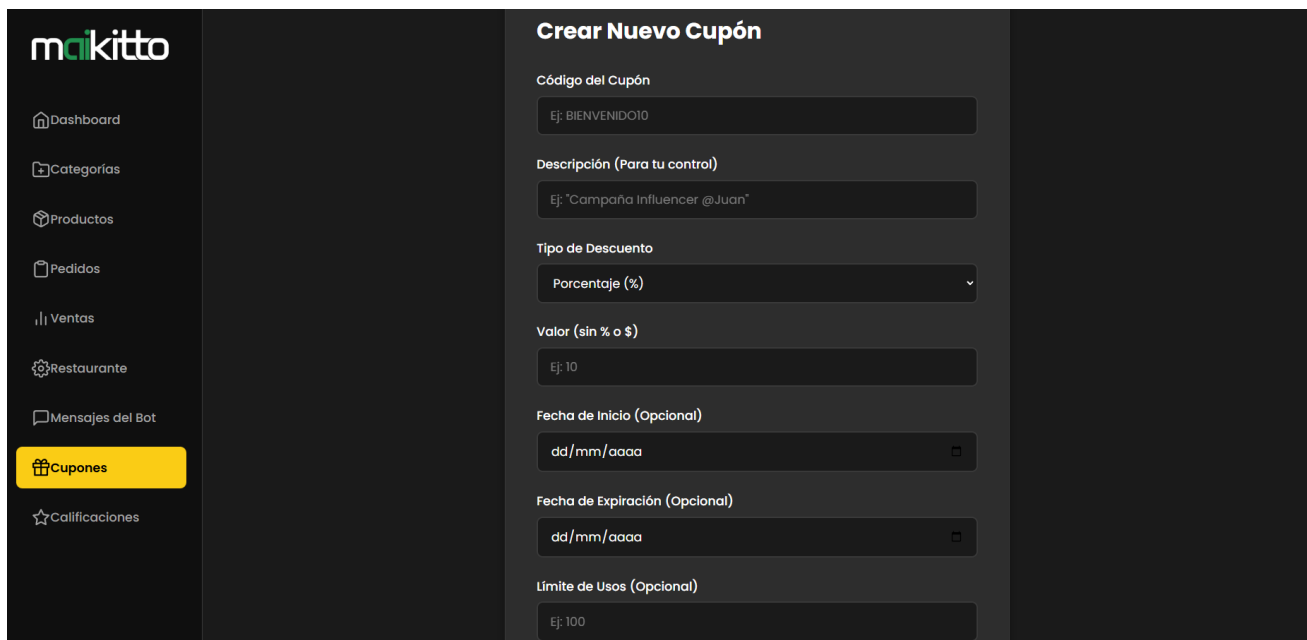


Capítulo 10

Gestionar Cupones - ¡Tu Herramienta Secreta de Marketing!



¡Bienvenido a tu centro de control para crear ofertas irresistibles, atraer nuevos clientes y premiar a los más fieles!



maikitto

Dashboard

Categorías

Productos

Pedidos

Ventas

Restaurante

Mensajes del Bot

Cupones

Calificaciones

Crear Nuevo Cupón

Código del Cupón

Ej: BIENVENIDO10

Descripción (Para tu control)

Ej: "Campaña Influencer @Juan"

Tipo de Descuento

Porcentaje (%)

Valor (sin % o \$)

Ej: 10

Fecha de Inicio (Opcional)

dd/mm/aaaa

Fecha de Expiración (Opcional)

dd/mm/aaaa

Límite de Usos (Opcional)

Ej: 100

Capítulo 11

Tu Periodo de Prueba y Activación

En Maikitto creemos en probar antes de comprar. Por eso, al registrarte, recibiste acceso inmediato a nuestro Plan PRO con todas las funciones desbloqueadas.

11.1. ¿Cómo funcionan mis 21 Días Gratis?

Tienes 3 semanas completas (21 días) para configurar tu menú, empezar a vender y enamorarte del sistema. Durante este tiempo:

No tienes límites de pedidos.

No tienes límites de productos.

Tienes acceso total al soporte.

11.2. ¿Qué sucede el Día 22?

Si al finalizar los 21 días no has activado tu suscripción, el sistema pausará automáticamente tu Bot de WhatsApp y tu acceso a pedidos.

No perderás tus datos: Tu menú y configuración seguirán guardados.

Tus clientes: Recibirán un mensaje de mantenimiento si intentan pedir.

11.3. ¿Cómo activar mi cuenta permanentemente?

Para evitar interrupciones o reactivar tu servicio, solo debes pagar tu mensualidad de \$125.000 COP.

Puedes hacerlo directamente contactando a nuestro soporte o siguiendo las instrucciones en tu Dashboard. Recuerda que no tenemos cláusulas de permanencia; eres libre de cancelar cuando quieras.

Capítulo 12

¿Necesitas Ayuda? (Estamos Contigo)

¡Nunca estás solo en este viaje! Si tienes alguna pregunta o encuentras algún problema, nuestro equipo está aquí para ayudarte.

Canal Principal de Soporte: WhatsApp

Número de Soporte: 322 8060116

Horario de Atención: Lunes a Sábado de 8:00 am a 6:00 pm]

Correo Electrónico

Email de Soporte: asistencia@maikitto.com

Capítulo Final: Ahora el Control es Tuyo

¡Felicidades, socio!

Has llegado al final de este manual, pero es solo el comienzo de tu historia de éxito. Ahora tienes el conocimiento y las herramientas para gestionar cada aspecto de tu presencia digital, desde el menú hasta las ventas y las promociones.

Esta plataforma fue creada para darte poder, para que tomes decisiones basadas en datos y para que tengas más tiempo de hacer lo que amas: ¡crear comida increíble!

No dudes en contactarnos. Tu éxito es nuestro éxito.

¡Ahora, a vender se ha dicho

