

Checklist para cerrar el año.

Ordená tu tienda online para vender más a fin de año.

9 ESTRATEGIAS EN CHECKLIST

WHATSAPP · MONOTRIBUTO · COSTOS · TIENDA · OFERTA · RECOMPRA

© 2026 UNBOXING BRASIL

CÓMO USAR ESTE MATERIAL

Todavía estás a tiempo de cerrar el año vendiendo más.

Este checklist es gratis. Son 9 estrategias para ordenar tu venta, del WhatsApp a la tienda online. Cada estrategia resuelve una parte del problema y termina en un checklist para marcar.

Hecho en orden, ítem por ítem, deja tu tienda lista para cerrar el año con todo: con ventas. UNBOXING fue creada por quien trabaja con tiendas online desde 2011, y los checklists siguen el mismo orden que se usa en la atención a las emprendedoras.

CHECKLIST PARA EMPEZAR

- [ ] Separá un cuaderno solo para la tienda.
  Todo lo que este material te pida anotar va ahí.
- [ ] Reservá un horario fijo por día.
  Puede ser corto. Tiene que ser todos los días, a la misma hora.
- [ ] Hacé una estrategia por vez, en orden.
  Una depende de la anterior.
- [ ] Copiá el checklist de la estrategia en el cuaderno.
  Marcá cada ítem cuando lo termines.
- [ ] Pasá a la siguiente solo cuando marques todo.
  Si te trabás en un ítem, anotalo en el cuaderno y seguí con el próximo de la misma estrategia.

TENÉ A MANO

- El celular con el WhatsApp de la tienda.
- La lista de pedidos o las charlas de venta.
- El resumen de lo que cobraste por transferencia, Mercado Pago y tarjeta.

© 2026 UNBOXING BRASIL

VISTA GENERAL

Nueve estrategias, una por vez.

Nº	ESTRATEGIA	QUEDA LISTO
1	**Ordená el WhatsApp Business**	WhatsApp respondiendo lo básico solo
2	**Cerrá la venta por WhatsApp con un guion**	Guion y etiquetas en uso
3	**Mirá lo que la tienda online hace por vos**	Tiempo en WhatsApp anotado
4	**Hacé la cuenta de cuántas ventas pagan la tienda**	Ganancia por venta y descuento máximo
5	**Poné tu negocio en regla**	Monotributo y datos fiscales en la tienda
6	**Elegí tres productos para empujar las ventas**	Tres productos destacados
7	**Dejá la tienda lista y probá la compra**	Compra de prueba hecha
8	**Armá una oferta simple y mostrala**	Oferta activa
9	**Volvé a venderle a quien ya te compró**	Clientas avisadas

POR DÓNDE EMPEZAR

Vendo solo por WhatsApp o por Instagram

Hacé las 9, en orden.

Tengo tienda online, pero todavía no soy monotributista

Hacé 1, 2, 4 y 5. Después seguí de la 6 a la 9.

Tengo tienda online y monotributo

Hacé 1, 2 y 4. Después seguí de la 6 a la 9.

© 2026 UNBOXING BRASIL

ESTRATEGIA 1 WhatsApp

Ordená el WhatsApp Business para vender.

POR QUÉ HACERLO

Tu clienta ya te habla por WhatsApp. Ordenado, responde solo las preguntas básicas y muestra los productos sin que tengas que mandar foto por foto. Tu tiempo queda para cerrar la venta.

ESTÁ LISTO CUANDO

Una clienta nueva te escribe "hola" y recibe respuesta en el momento, aunque estés ocupada.

CHECKLIST

- [ ] Usá WhatsApp Business, no el común.
  Es gratis y funciona con el mismo número.
- [ ] Completá el perfil de empresa.
  Foto de la marca, descripción en una frase, horario de atención y link de la tienda.
- [ ] Activá el mensaje de bienvenida.
  Dice quién sos y pregunta qué está buscando la clienta.
- [ ] Activá el mensaje de ausencia.
  Para fuera de horario, diciendo cuándo respondés.
- [ ] Armá el catálogo.
  Foto, precio y descripción corta de los productos que más se venden.
- [ ] Creá las etiquetas.
  Contacto nuevo, Presupuesto enviado, Esperando pago, Pagado y Enviado.
- [ ] Guardá las respuestas rápidas.
  Los modelos están en la página 13.

EN EL CUADERNO

Anotá las cinco preguntas que más te llegan por WhatsApp. Se convierten en tus respuestas rápidas.

ESTRATEGIA 2 WhatsApp

Cerrá la venta por WhatsApp con un guion.

POR QUÉ HACERLO

La venta por WhatsApp se pierde en la demora y en la charla que no termina. Con un guion, cada charla tiene principio, medio y final, y sabés en qué punto quedó cada clienta.

ESTÁ LISTO CUANDO

> **Sabés decir, ahora, cuántas clientas están esperando para pagar.**

EL GUION

1. Saludá por el nombre y preguntá qué está buscando.
2. Mandá el link del producto.
   Foto y precio sueltos generan más preguntas.
3. Respondé la duda y pasale el envío y el plazo.
4. Mandá el link de pago o tu alias.
5. Confirmá el pago, avisá el envío y mandá el código de seguimiento.

CHECKLIST

- [ ] Marcá cada charla con la etiqueta del paso en el que quedó.
- [ ] Respondé todos los mensajes en el día.
- [ ] Al final del día, abrí la etiqueta Esperando pago y retomá.
- [ ] Retomá una sola vez. Después, esperá a la clienta.

MENSAJE PARA RETOMAR

¡Hola, [nombre]! Te separé el [producto]. ¿Te mando el link de pago?

ESTRATEGIA 3 Tienda online

Mirá lo que la tienda online hace por vos.

POR QUÉ HACERLO

Por WhatsApp, cada venta depende de que respondas. La tienda online hace parte de ese trabajo sola y sigue vendiendo fuera de tu horario. El WhatsApp sigue: queda para resolver dudas y cerrar ventas.

ESTÁ LISTO CUANDO

> **Sabés cuánto tiempo por día se te va en tareas que la tienda haría sola.**

TAREA	SOLO POR WHATSAPP	CON TIENDA ONLINE
Mostrar foto y precio	Mandás uno por uno	La clienta lo ve sola
Calcular el envío	Pedís el código postal y calculás	La tienda lo calcula por código postal
Cobrar	Revisás cada transferencia	Transferencia y tarjeta confirmadas al finalizar la compra
Vender fuera de horario	La venta te espera	La tienda vende a cualquier hora
Controlar el stock	De memoria o en papel	Se descuenta con cada venta
Saber quién compró	Buscar en las charlas	Lista de clientas armada

EN EL CUADERNO

Durante un día de trabajo, anotá cuántos minutos se te van pasando precios, calculando envíos y revisando pagos. Sumá todo al final del día. Ese es el tiempo que la tienda te devuelve.

ESTRATEGIA 4 Costos

Hacé la cuenta de cuántas ventas pagan la tienda.

POR QUÉ HACERLO

La tienda online tiene un costo todos los meses. Esta cuenta te muestra cuántas ventas lo pagan y hasta dónde podés hacer descuento.

ESTÁ LISTO CUANDO

Sabés cuánto te queda en cada venta y cuántas ventas por mes pagan la tienda.

LA CUENTA

1. Sumá el costo de un producto.
   Compra o producción, packaging, comisión del medio de pago y el envío que pagás vos.
2. Restale ese total al precio de venta.
   El resultado es lo que te queda por venta.
3. Sumá el costo de la tienda por mes.
   Plan, dirección del sitio, aplicaciones y la cuota del monotributo.
4. Dividí el costo de la tienda por lo que te queda por venta.
   El resultado es la cantidad de ventas que paga la tienda en el mes.

EJEMPLO CON NÚMEROS REDONDOS

Precio de venta	**$ 30.000**
Costos del producto	**- $ 17.000**
Te queda por venta	**$ 13.000**
Costo de la tienda por mes	**$ 26.000**
Ventas que pagan la tienda	**2**

26.000 ÷ 13.000 = 2. Desde la tercera venta, los $ 13.000 son tuyos.

DESCUENTO MÁXIMO

El descuento sale de lo que te queda. En el ejemplo, $ 5.000 de descuento todavía te dejan $ 8.000 por venta. Con $ 13.000 de descuento, la venta queda en cero.

DÓNDE VER LA COMISIÓN

Es la diferencia entre lo que pagó la clienta y lo que te llegó a la cuenta.

ESTRATEGIA 5 Monotributo

Poné tu negocio en regla con el monotributo.

POR QUÉ HACERLO

En regla, podés facturar, separar la plata de la tienda de la tuya y venderle con más confianza a quien todavía no te conoce. Algunos servicios de cobro y de envío también te piden estar inscripta.

ESTÁ LISTO CUANDO

La tienda muestra tus datos y el Data Fiscal, y la plata de las ventas entra en una cuenta solo de la tienda.

CHECKLIST

- [ ] Tené tu CUIT y tu clave fiscal nivel 3.
  Se gestionan en la web de ARCA.
- [ ] Date de alta en el monotributo.
  Se hace online, desde la web de ARCA. Lo podés hacer vos, sin intermediarios.
- [ ] Abrí una cuenta solo para la tienda.
  Transferencias, Mercado Pago y cobros de la tienda online entran ahí.
- [ ] Emití la factura electrónica de cada venta.
  Desde la web de ARCA, con tu clave fiscal.
- [ ] Poné en la tienda el Data Fiscal de ARCA.
  Es el código QR del formulario 960/D, que va en el pie de la tienda.
- [ ] Activá el botón de arrepentimiento.
  Tiene que estar en la página principal de la tienda.
- [ ] Pagá la cuota todos los meses.
  Poné un recordatorio para el vencimiento y revisá tu categoría cada semestre.

QUÉ INCLUYE LA CUOTA

La cuota mensual del monotributo tiene tres partes: el impuesto integrado, el aporte jubilatorio y la obra social.

ESTRATEGIA 6 Productos

Elegí tres productos para empujar las ventas.

POR QUÉ HACERLO

A fin de año la clienta decide rápido, desde el celular. Cuando la tienda muestra todo al mismo tiempo, tarda en elegir y muchas veces abandona. Con tres productos destacados, tus fotos, posteos y descripciones mejoran, porque tu tiempo va para ellos.

ESTÁ LISTO CUANDO

Sabés de memoria cuáles son tus tres productos y cuánto te queda en cada uno.

CHECKLIST

- [ ] Abrí los pedidos y las charlas de venta de los últimos 90 días.
- [ ] Marcá los cinco productos que más se vendieron.
- [ ] Elegí tres con funciones distintas.
  Entrada: el más barato, para quien nunca te compró. Principal: el que más se vende. Regalo: el que la clienta compra para regalar.
- [ ] Hacé la cuenta de la estrategia 4 para los tres.
- [ ] Revisá el stock y decidí qué hacer si alguno se agota.
- [ ] Destacá los tres.
  Arriba de todo en la tienda, en el catálogo de WhatsApp y en las historias destacadas de Instagram.

SI LA TIENDA TIENE MENOS DE 90 DÍAS

Elegí por el stock disponible y por el producto que más te gusta explicar. Un producto bien explicado se vende mejor.

EN EL CUADERNO

Los tres productos, el precio de cada uno y cuánto te queda por venta.

ESTRATEGIA 7 Tienda

Dejá la tienda lista y probá la compra.

POR QUÉ HACERLO

A fin de año llega gente nueva a la tienda. Esa clienta casi nunca escribe para preguntar: cuando falta un dato, cierra la página. Peso y medidas en blanco hacen que el envío salga mal, y un envío inesperado es uno de los motivos más comunes de carrito abandonado.

ESTÁ LISTO CUANDO

Hiciste una compra completa en tu tienda, desde el celular, sin trabarte en ningún paso.

CHECKLIST

- [ ] Foto, descripción, precio, peso y medidas de los tres productos.
- [ ] Plazo de entrega visible antes de finalizar la compra.
- [ ] Política de cambios y devoluciones publicada.
  Si la clienta se arrepiente dentro de los 10 días, el envío de la devolución lo pagás vos.
- [ ] Transferencia, Mercado Pago y tarjeta funcionando.
- [ ] Cupón creado, probado en una compra tuya y desactivado.
  Poné una alarma en el celular para activarlo y otra para desactivarlo.
- [ ] Compra de prueba desde el celular.
  Del carrito al pago, la confirmación y la etiqueta. Después cancelala.
- [ ] Plazo de fin de año confirmado con el correo.
  Incluí hasta cuándo un envío llega antes de Navidad.

DESDE EL CELULAR

Es de donde viene la mayor parte de las compras, y donde los errores aparecen primero.

SIN BALANZA

Redondeá el peso para arriba. El correo cobra por el mayor valor entre el peso real y el peso por tamaño de la caja.

ESTRATEGIA 8 Oferta

Armá una oferta simple y mostrala cada día.

POR QUÉ HACERLO

La clienta tiene que entender la oferta en segundos y poder contársela a una amiga. Una regla simple con menos descuento suele vender más que una confusa con más descuento. Y necesita ver el mensaje varias veces antes de comprar.

ESTÁ LISTO CUANDO

> **Otra persona lee tu oferta y la entiende sin preguntar nada.**

CHECKLIST

- [ ] Elegí un solo formato.
  Descuento en el producto, envío gratis desde un monto o regalo con la compra.
- [ ] Escribí la oferta en una frase.
  Qué es, para quién vale y hasta cuándo. Leésela a alguien. Si tuviste que explicarla, reescribila.
- [ ] Revisá que el descuento entre en lo que te queda (estrategia 4).
- [ ] Dejá seis posteos listos antes de activar la oferta.
  Dos del producto en uso, dos respondiendo dudas, uno con un mensaje de clienta y uno con la oferta.
- [ ] Avisales primero a quienes ya te compraron.
- [ ] Mostrala todos los días en los estados de WhatsApp y en Instagram.
  Con el link de la bio apuntando a la página de la oferta.

EJEMPLO DE OFERTA

Envío gratis en compras desde $ 60.000, a todo el país, hasta el domingo.

CON LA OFERTA ACTIVA

No cambies precio, regla ni configuración. Un cambio con ventas en curso no tiene tiempo de prueba.

ESTRATEGIA 9 Recompra

Volvé a venderle a quien ya te compró.

POR QUÉ HACERLO

Quien ya te compró conoce tu plazo, tu packaging y tu atención. Volver a escribirle cuesta casi nada, y es la que más responde. Empezá agradeciendo. La oferta viene después.

ESTÁ LISTO CUANDO

Todas las clientas de los últimos 90 días recibieron un mensaje tuyo, con su nombre.

CHECKLIST

- [ ] Armá la lista de quienes compraron en los últimos 90 días.
  Por la tienda y por WhatsApp.
- [ ] Mandá un mensaje de agradecimiento, sin oferta.
  Preguntá si el pedido llegó bien.
- [ ] Unos días después, mostrale el producto regalo a la misma lista.
- [ ] Escribí el nombre de la clienta y el del producto que compró.
  Un mensaje igual para todas se ignora.
- [ ] Avisá hasta cuándo se puede comprar y recibir antes de Navidad.
  Una vez por día, en los tres días previos al plazo del correo.
- [ ] Después de ese plazo, ofrecé para quien compra para sí misma.
  Para ella, el plazo de entrega no pesa en la decisión.

MENSAJE DE AGRADECIMIENTO

¡Hola, [nombre]! Te escribo para saber si tu [producto] llegó bien. Cualquier cosa, escribime por acá.

RESPUESTAS RÁPIDAS

Seis mensajes listos para copiar.

Cambiá lo marcado por los datos de tu tienda y guardá cada mensaje como respuesta rápida en WhatsApp Business. En la charla, escribís la barra y el atajo.

PLAZO `/plazo`

¡Hola! Despacho en hasta 1 día hábil después del pago. Pasame tu código postal y te digo el plazo exacto de entrega.

PAGO `/pago`

Podés pagar por transferencia, con Mercado Pago o con tarjeta en hasta 3 cuotas. Lo finalizás desde este link: link del producto.

CAMBIO `/cambio`

Tenés 10 días corridos desde que lo recibís para arrepentirte de la compra. Escribime por acá con el número de pedido.

TALLE `/talle`

Decime qué talle usás normalmente y te digo cuál te conviene. La tabla de medidas está acá: link.

PEDIDO `/pedido`

¡Tu pedido ya salió! El código de seguimiento es código. Lo seguís desde acá: link.

RETOMAR `/retomar`

¡Hola, nombre! Te separé el producto. ¿Te mando el link de pago?

> **EN EL CUADERNO**
>
> Copiá los seis mensajes con los datos de tu tienda. Después, cargalos uno por uno en WhatsApp.

© 2026 UNBOXING BRASIL

QUÉ ANOTAR

Cinco números, una vez por semana.

Anotá siempre el mismo día de la semana, en una página del cuaderno solo para esto. Mirar todos los días hace que cualquier variación parezca un problema y lleva a cambios apurados.

NÚMERO	DÓNDE VERLO	BUENA SEÑAL
Ventas de la semana	Pedidos de la tienda y etiqueta Pagado en WhatsApp	Iguales o más que la semana anterior.
Ticket promedio	Total vendido dividido por la cantidad de pedidos	Más alto que antes de la oferta.
Producto más vendido	Lista de pedidos	Es uno de los tres de la estrategia 6.
Esperando pago	Etiqueta en WhatsApp	Baja después de que retomás las charlas.
Clientas que volvieron	Lista de clientas	Al menos una volvió a comprar.

CÓMO ARMAR LA PÁGINA EN EL CUADERNO

Una fila para cada número y una columna para cada semana. Así comparás las semanas sin abrir nada.

SI UN NÚMERO NO APARECE

Averiguar dónde encontrar ese número pasa a ser el primer ítem de tu checklist de la semana siguiente.

© 2026 UNBOXING BRASIL

CHECKLIST GENERAL

Todo lo que tiene que estar marcado.

Usá esta página para ver qué falta. Cada bloque es una estrategia. Lo que no esté marcado vuelve al cuaderno.

1 WhatsApp Business

- [ ] Perfil completo
- [ ] Bienvenida y ausencia activas
- [ ] Catálogo y etiquetas

2 Guion de venta

- [ ] Link del producto en cada charla
- [ ] Etiqueta en cada charla
- [ ] Retomar al final del día

3 Lo que hace la tienda

- [ ] Tiempo de WhatsApp anotado
- [ ] Tareas que asume la tienda

4 La cuenta de la tienda

- [ ] Ganancia por venta calculada
- [ ] Ventas que pagan la tienda
- [ ] Descuento máximo definido

5 En regla

- [ ] Alta en el monotributo
- [ ] Cuenta solo de la tienda
- [ ] Data Fiscal y botón de arrepentimiento

6 Tres productos

- [ ] Entrada, principal y regalo
- [ ] Stock revisado
- [ ] Destacados en tienda y WhatsApp

7 Tienda lista

- [ ] Peso y medidas cargados
- [ ] Plazo y cambios visibles
- [ ] Compra de prueba hecha

8 Oferta

- [ ] Oferta en una frase
- [ ] Seis posteos listos
- [ ] Link de la bio cambiado

9 Recompra

- [ ] Lista de clientas
- [ ] Agradecimiento enviado
- [ ] Plazo de Navidad avisado

ANTES DE ACTIVAR LA OFERTA

Los bloques 1 a 7 tienen que estar marcados. La oferta de la estrategia 8 sale solo con la tienda probada.

© 2026 UNBOXING BRASIL

SI TE TRABÁS EN ALGUNA ESTRATEGIA

UNBOXING te acompaña desde el principio hasta el día a día.

UNBOXING es consultoría de marca, proyectos y educación para emprendedoras con tienda. Cada etapa de abajo tiene un nivel de acompañamiento. Empezás por la que resuelve tu problema de hoy.

Cursos rápidos

Cada curso resuelve un problema por vez. Son cortos, baratos y prácticos, para hacer a tu ritmo. Nube desde Cero, por ejemplo, te enseña a armar tu tienda en Tiendanube paso a paso.

Charla de marca GRATIS

30 minutos mirando tu tienda con vos para decirte por dónde empezar.

Consultoría

Análisis de tu marca, tu tienda y tus ventas, con un plan de acción para seguir.

Implementación

El plan puesto en práctica, con UNBOXING trabajando con vos.

Asesoría SOLO POR INVITACIÓN

Acompañamiento del día a día de la tienda, cuando haga falta.

© 2026 UNBOXING BRASIL

CHARLA DE MARCA · GRATIS · 30 MINUTOS

El orden de las nueve estrategias cambia de tienda en tienda.

Este checklist sigue el orden que le sirve a la mayoría de las emprendedoras. En tu tienda, la prioridad puede ser otra, según el producto, el margen y de dónde vienen tus clientas.

En la charla de marca, UNBOXING mira tu tienda con vos durante 30 minutos y te dice por dónde empezar. No tiene costo.

- Vos mostrás la tienda y contás lo que ya probaste.
- Te decimos cuál de las nueve estrategias es tu prioridad, y por qué.
- Si lo que necesitás está fuera de lo que hace UNBOXING, te lo decimos en el momento.

QUIERO MI CHARLA DE MARCA

WhatsApp +55 11 98877-3382 · wa.me/5511988773382