

EcoMarket

Dropshipping V.4

Documento empresarial en español para proveedores

Sistema nacional multi-vendedor para que proveedores, mayoristas y marcas puedan ofrecer productos a través de una red de vendedores autorizados, con control de catálogo, pedidos, logística, comisiones, soporte y reportes.

Incluye capturas reales del sistema y guion en español para video/HeyGen

Version V.4 / 2026

By CodeMorf.tech / John Morfe

Posicionamiento

EcoMarket Dropshipping V.4 es una plataforma de distribución nacional donde muchos vendedores pueden ofrecer productos de distintos proveedores, sin perder el control de catálogo, precio, inventario, pedidos, logística, pagos y soporte.

01 / OVERVIEW

Resumen ejecutivo

Este documento presenta EcoMarket Dropshipping V.4 como una solución empresarial para proveedores que desean ampliar ventas a nivel nacional usando una red multi-vendedor controlada por plataforma. El objetivo es mostrar cómo el sistema recibe productos, organiza el catálogo, habilita vendedores, gestiona pedidos, controla logística y mide resultados.

V.4 Versión del sistema	Multi-vendedor Red nacional de ventas	Proveedor Producto e inventario	EcoMarket Operación y control
-----------------------------------	---	---	---

Elemento	Explicación
Proveedor	Entrega productos, precios, inventario, condiciones de despacho y reglas comerciales.
EcoMarket	Administra catálogo, pedidos, vendedores, soporte, reportes, logística y control operativo.
Vendedores	Promocionan productos en canales digitales, redes sociales, comunidades o puntos de venta.
Clientes	Compran productos y reciben seguimiento de pedido, entrega y soporte.

Idea clave para proveedores

El proveedor no tiene que controlar manualmente a cada vendedor. EcoMarket estructura la venta: los vendedores promocionan, el sistema controla y el proveedor cumple la parte de producto, stock y despacho según reglas claras.

02 / BUSINESS MODEL

Modelo comercial del sistema

EcoMarket Dropshipping V.4 combina catálogo digital, red de vendedores, operación centralizada y control de cumplimiento. El proveedor puede entrar con productos seleccionados, validar demanda y luego escalar con más SKU y más canales de venta.



Rol	Responsabilidad	Beneficio
Proveedor / mayorista	Define producto, costo, stock, disponibilidad, empaque, despacho y garantía.	Llega a más vendedores y clientes sin crear una estructura comercial completa.
EcoMarket	Centraliza reglas, catálogo, pedidos, soporte, datos, comisiones y logística.	Gana por comisión, margen, servicio operativo o modelo mixto.
Vendedor / agente	Promociona productos aprobados, capta clientes y genera ventas.	Gana comisión o margen sin comprar inventario por adelantado.
Cliente final	Realiza la compra y recibe seguimiento.	Accede a más productos y mejor atención.

Diferencia de V.4

La versión V.4 separa responsabilidades: proveedor se enfoca en producto y abastecimiento; vendedores se enfocan en venta; EcoMarket se enfoca en control, datos, soporte y crecimiento comercial.

03 / SUPPLIER VALUE

Valor para proveedores

Para un proveedor, entrar a EcoMarket significa conectar su inventario con una red de ventas. En lugar de depender de un solo canal, sus productos pueden ser promovidos por múltiples vendedores autorizados en distintas ciudades y segmentos de clientes.

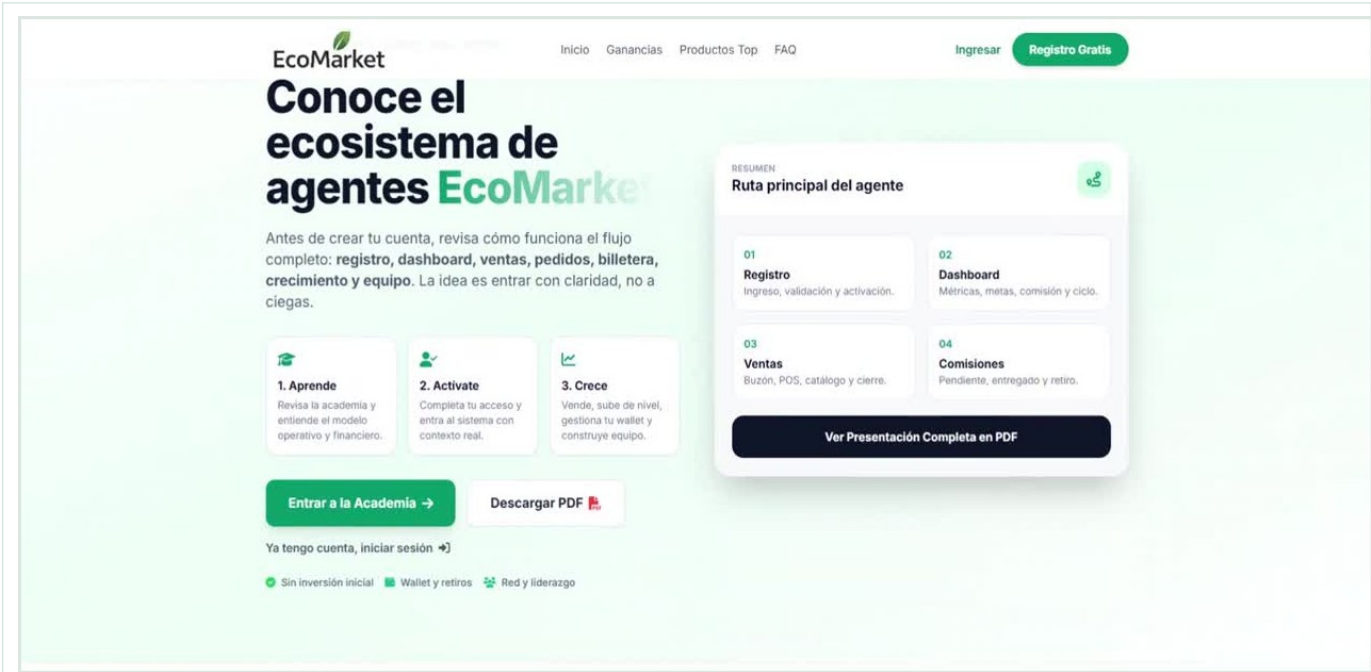
- Más alcance nacional sin contratar una fuerza de ventas completa desde cero.
- Mejor control de precio, inventario, condiciones de venta y reglas de despacho.
- Validación rápida de productos con datos reales de órdenes, consultas y conversiones.
- Posibilidad de iniciar con pocos productos y escalar de forma gradual.
- Mayor organización para pedidos, devoluciones, soporte, reportes y liquidaciones.

Problema común	Solución EcoMarket V.4
Muchos productos pero pocos canales de venta	Red multi-vendedor con catálogo centralizado.
Vendedores cambian precios o información	Material aprobado, precio mínimo, reglas y control de publicación.
Pedidos llegan por muchos lados sin orden	Entrada centralizada de pedidos y estados operativos.
Difícil medir qué producto funciona	KPIs por producto, vendedor, canal, ciudad y estado de pedido.
Inventario desactualizado	Stock y disponibilidad por lote, proveedor o ubicación.

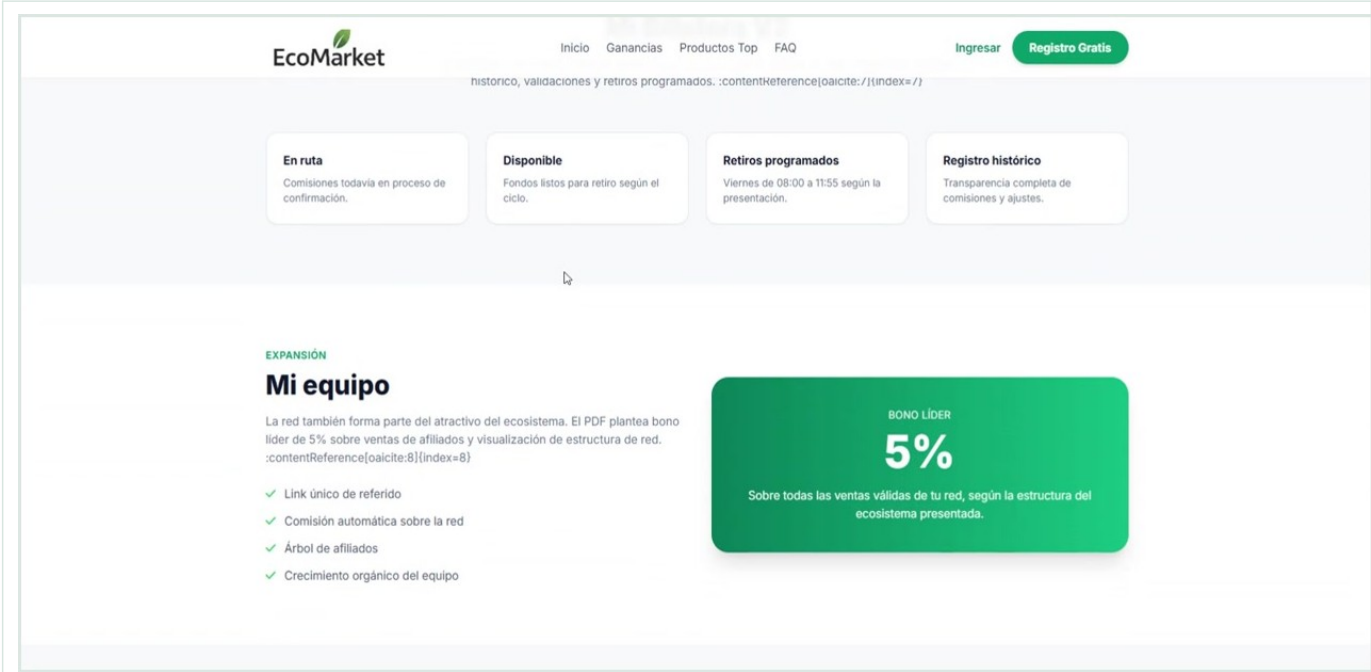
04 / REAL SCREENSHOTS

Capturas reales del sistema

Las siguientes capturas provienen del material real del sistema. Para presentaciones empresariales, se recomienda usarlas como evidencia visual de que la plataforma ya tiene módulos de entrada comercial, agentes, dashboard, soporte, productos, pedidos, CRM y panel mayorista.



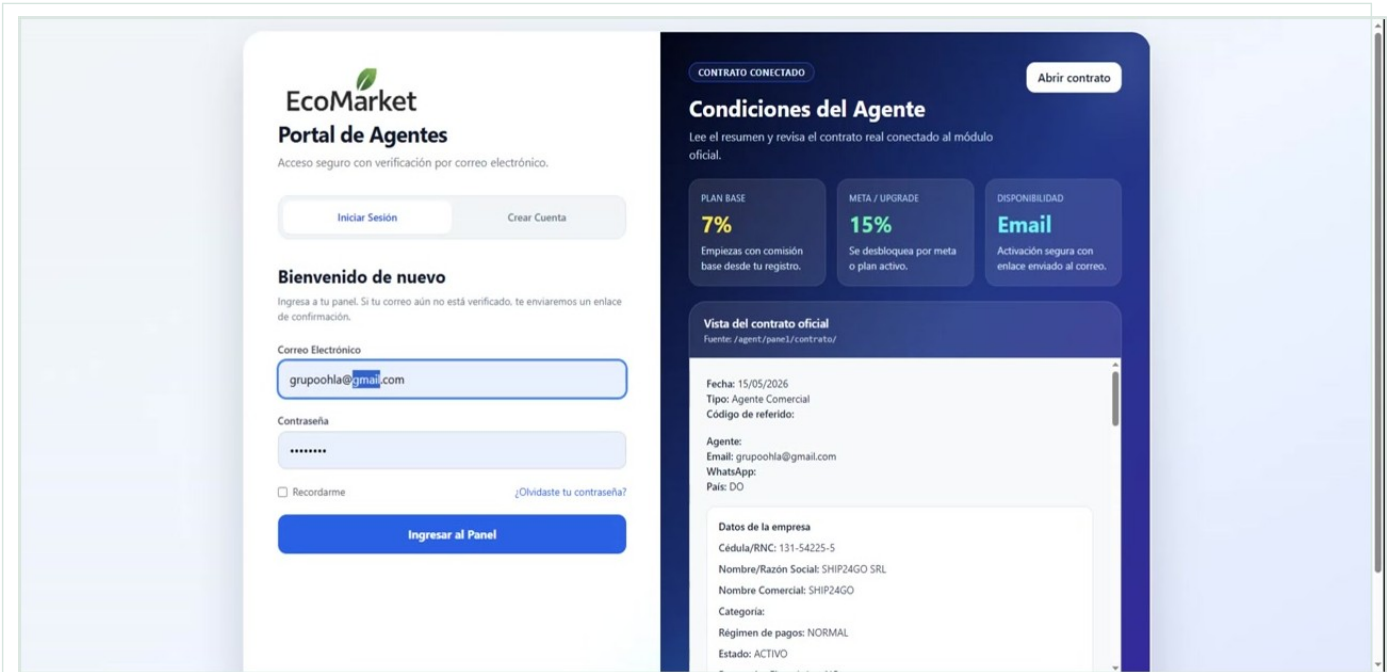
Captura 1: Inicio web y explicación del ecosistema. Muestra la entrada comercial para agentes, demo y presentación del sistema.



Captura 2: Equipo y comisión. Presenta el valor del modelo de agentes/vendedores y el incentivo comercial.

Portal de agentes y condiciones

El portal de agentes permite que vendedores autorizados conozcan las condiciones, entren al sistema y participen en el modelo comercial. Esto ayuda a escalar ventas sin entregar control total a cada vendedor.

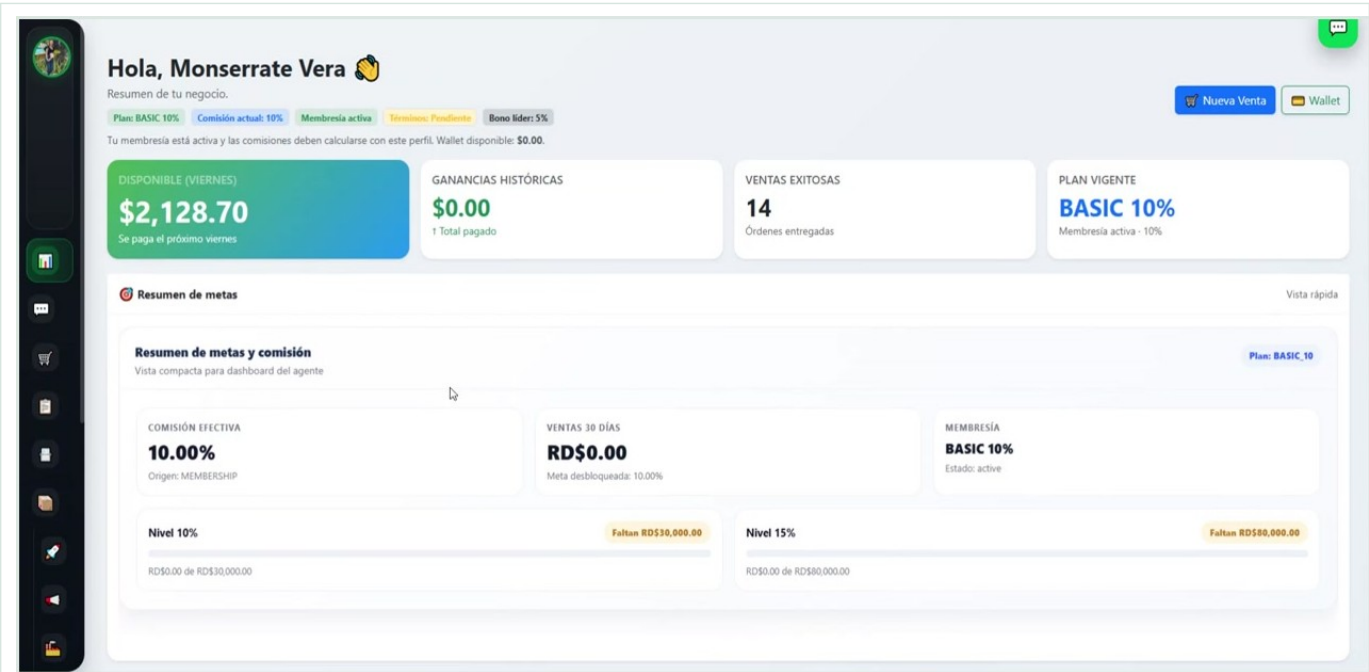


Captura 3: Portal de agentes con condiciones, comisión, contacto y acceso. Este tipo de vista ayuda a organizar el proceso de incorporación de vendedores.

06 / DASHBOARD

Dashboard y gestión de rendimiento

El dashboard permite visualizar balance, comisiones, pedidos, plan actual y actividad reciente. Para proveedores, este tipo de control facilita entender el comportamiento comercial de sus productos.

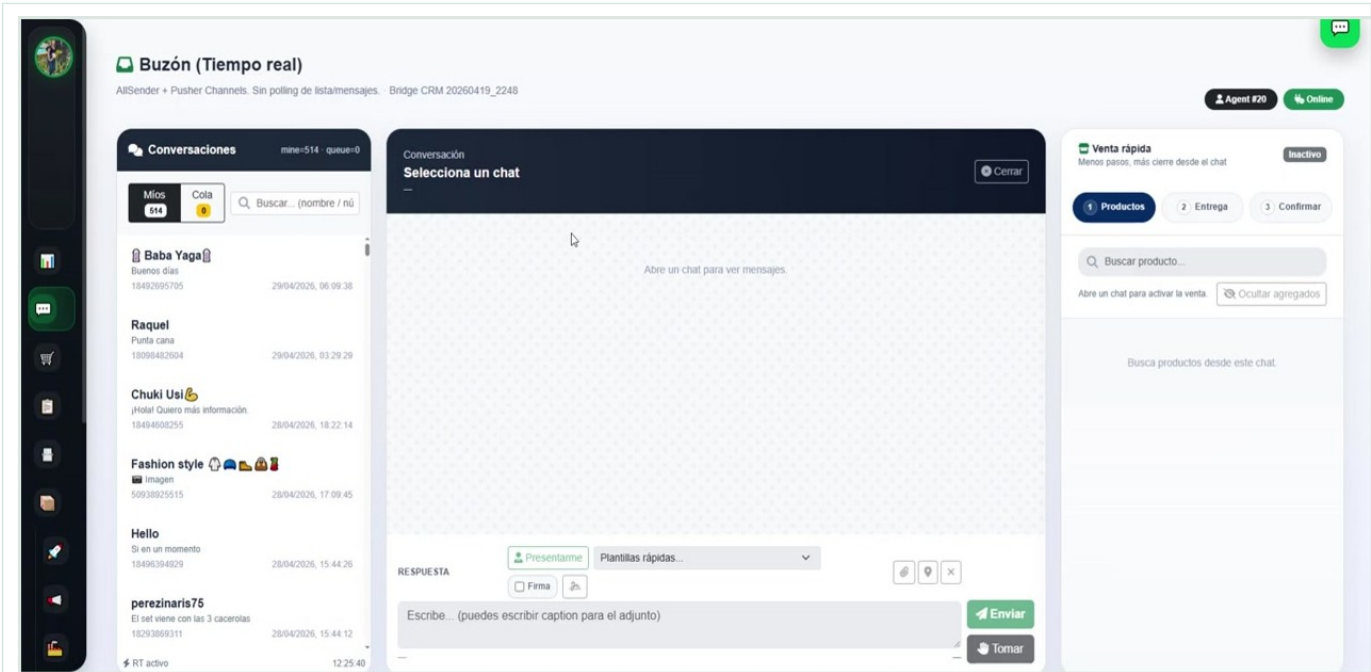


Captura 4: Dashboard de agente/vendedor. Útil para medir comisiones, pedidos, ventas y actividad.

07 / SUPPORT

Soporte, chat y comunicación operativa

Un sistema dropshipping necesita comunicación ordenada. El chat o soporte permite atender clientes, coordinar con vendedores, consultar disponibilidad con proveedores y dar seguimiento a incidencias.



Captura 5: Panel de chat/soporte. Muestra un canal operativo para seguimiento y asistencia.

POS V4

Agente: Monserrat Vera (ID: 20) | Líder de Equipo | BASIC 10% - Comisión actual: 10%

WALLET LOGINUB RD\$13,115.00 | Distrito Nacional - Santo Domingo - La... | TEST impresora

Orden

DATOS DE ENVÍO MAPA

Cliente: _____ Teléfono: _____

Provincia: _____ Ciudad: _____
 Selección provincia Selección ciudad

Sector / Barrio
 Ej: Prado Oriental

Dirección (Google Places)
 Ej: Plaza Central...

Tu Comisión estimada (BASIC 10%) RD\$0.00

Plan actual: BASIC 10% - 10%
 Con BASIC 10% ganas RD\$0.00 - BASIC: RD\$0.00 - PRO: RD\$0.00
 Mejorar plan

Subtotal: RD\$0.00
 Peso total: 0.0 lb
 Envío LoginHub: RD\$0.00

Total (COD) RD\$0.00

Flujo: Summary → Coverage → Quote → Create Central → Tracking.

Buscar producto rápido... Todas Filtrar catálogo... (Enter)

Puedes filtrar por tienda o mezclar productos de varias tiendas.

Catálogo multi-tienda 2159 productos · 24 por página

Imagen	Nombre del Producto	Precio	Acción
	Ce-pil... RD\$1,656.00	Agregar	
	Venti-lado... RD\$799.00	Agregar	
	Cá-m... RD\$2,399.00	Agregar	
	Tarje-tero... RD\$250.00	Agregar	
	Tarje-tero... RD\$250.00	Agregar	
	Set de Bañ... RD\$581.00	Agregar	
	Set de Acc... RD\$913.00	Agregar	
	Set de Bañ... RD\$580.98	Agregar	
	Dis-pens... RD\$120.00	Agregar	
	Fre-g... RD\$10,963.00	Agregar	
	Estufa Eléc... RD\$863.00	Agregar	
	Es-tu... RD\$5,569.00	Agregar	
	Est u... RD\$10,063.00	Agregar	
	Es-tu... RD\$5,095.00	Agregar	
	Es-tu... RD\$5,578.00	Agregar	
	Pa-fu... RD\$27,097.00	Agregar	
	Es-tuf... RD\$1,431.00	Agregar	
	Set de Plato... RD\$115.00	Agregar	
	Aspi... RD\$3,699.00	Agregar	
	Bolsa de... RD\$399.00	Agregar	
	Faja		
	Faja		
	Loca...		
	Ca...		

09 / ORDER MANAGEMENT

Pedidos, pagos y seguimiento

Los pedidos deben entrar a un flujo único para evitar confusión. Cada orden necesita estado, cliente, producto, vendedor, origen, monto, método de pago, despacho y seguimiento logístico.



Monserate Vera
Código: AGENTE-964929
Líder de Equipo
Online 12:24:18

Dashboard

Buzón 1408

POS (Vender)

Pedidos

CRM

Catálogo

Publicar y Ganar

Monitor Ads

Mayoristas

 **Gestión de Pedidos**
Monitorea el estado de tus ventas en tiempo real.

Actualizar

TOTAL PEDIDOS
72

ENTREGADOS
21

PENDIENTES
23

VOLUMEN VENTAS
\$143,882.00

Todos los Estados

gg/mm/aaaa

CÓDIGO	CLIENTE	ESTADO	PAGO	TOTAL	FECHA	ACCIÓN
#000140	Marcos sanchiz 18099728985	✓ ENTREGADO	Pagado	\$1,704.00	13/05/2026	
#000139	Omeris mejia 18209720843	✓ ENTREGADO	Pagado	\$999.00	13/05/2026	
#000138	Claudio bernely Martinez 18296300351	IN TRANSIT	Pendiente	\$1,704.00	13/05/2026	
#000137	Claudio bernely Martinez 18296300351	CANCELLED	Pendiente	\$1,704.00	13/05/2026	
#000136	Olga Lagares 18296204119	✓ ENTREGADO	Pagado	\$699.00	13/05/2026	
#000118	Marlen Ramirez 18299609823	PENDIENTE	Pendiente	\$999.00	08/05/2026	
#000117	Romy Núñez Martinez 18292894300	PENDIENTE	Pendiente	\$1,704.00	08/05/2026	

Captura 7: Gestión de pedidos. Vista útil para controlar órdenes, estado, pagos, origen y datos del cliente.

By CodeMorf.tech / John Morfe

10 / 23

CRM y seguimiento comercial

El CRM permite dar seguimiento a contactos, proveedores, clientes, campañas, tareas y oportunidades. En un modelo multi-vendedor, esta información ayuda a organizar la operación y no depender solo de WhatsApp o notas manuales.

CRM Programadas

Vista de ventas programadas, confirmación del cliente y generación de orden real. - Bridge Buzón 20260419_2248

Agent #20

Recargar

PROGRAMADAS

7

CONFIRMADAS

1

CON RECORDATORIO

7

CONVERTIDAS

0

Buscar

Estado

Confirmación

Rango

Aplicar

Listado

7 fila(s)

Cliente	Fecha	Confirmó	Estado	Inteligente	
Morfe 18293603388	26/04/2026 17:26 Vencida	Si	scheduled	Vencida	Ver
Gilberto Coffee. 18096378829	27/04/2026 19:26 Vencida	No	scheduled	Vencida	Ver
Mercedes Emperatriz Pérez Rosario 18493615550	30/04/2026 08:23 Vencida	No	scheduled	Vencida	Ver
Mercedes Emperatriz Pérez Rosario 18493615550	30/04/2026 09:00 Vencida	No	scheduled	Vencida	Ver
Mercedes Emperatriz Pérez Rosario 18493615550	30/04/2026 20:01 Vencida	No	scheduled	Vencida	Ver
Mercedes Emperatriz Pérez Rosario 18493615550	30/04/2026 20:01 Vencida	No	scheduled	Vencida	Ver
Mercedes Emperatriz Pérez Rosario 18493615550	30/04/2026 20:17 Vencida	No	scheduled	Vencida	Ver

Detalle

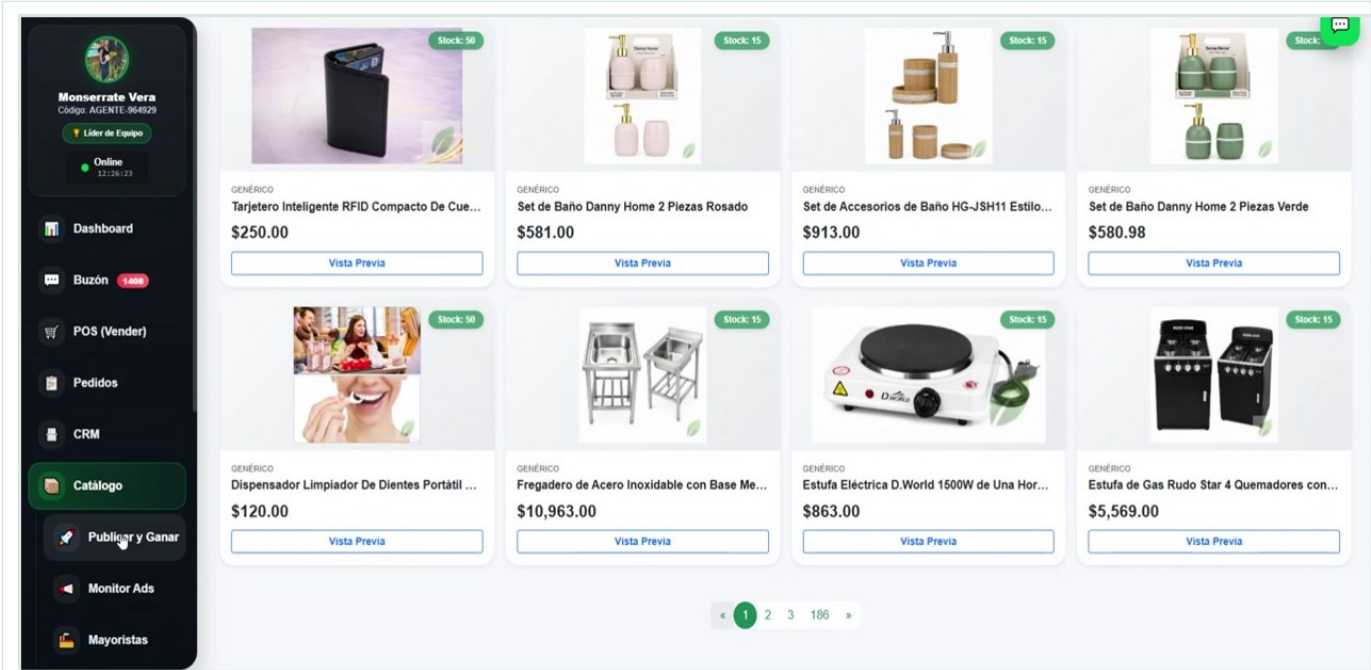
Selecciona una venta programada.

Captura 8: CRM programados. Ayuda a organizar tareas, campañas, clientes y proveedores.

11 / SELLER PRODUCT VIEW

Vista de productos para venta

Los vendedores necesitan una vista clara para seleccionar productos. El sistema debe mostrar imagen, precio, estado, stock, etiqueta y acción de venta. Esto reduce errores de comunicación y mejora la velocidad comercial.

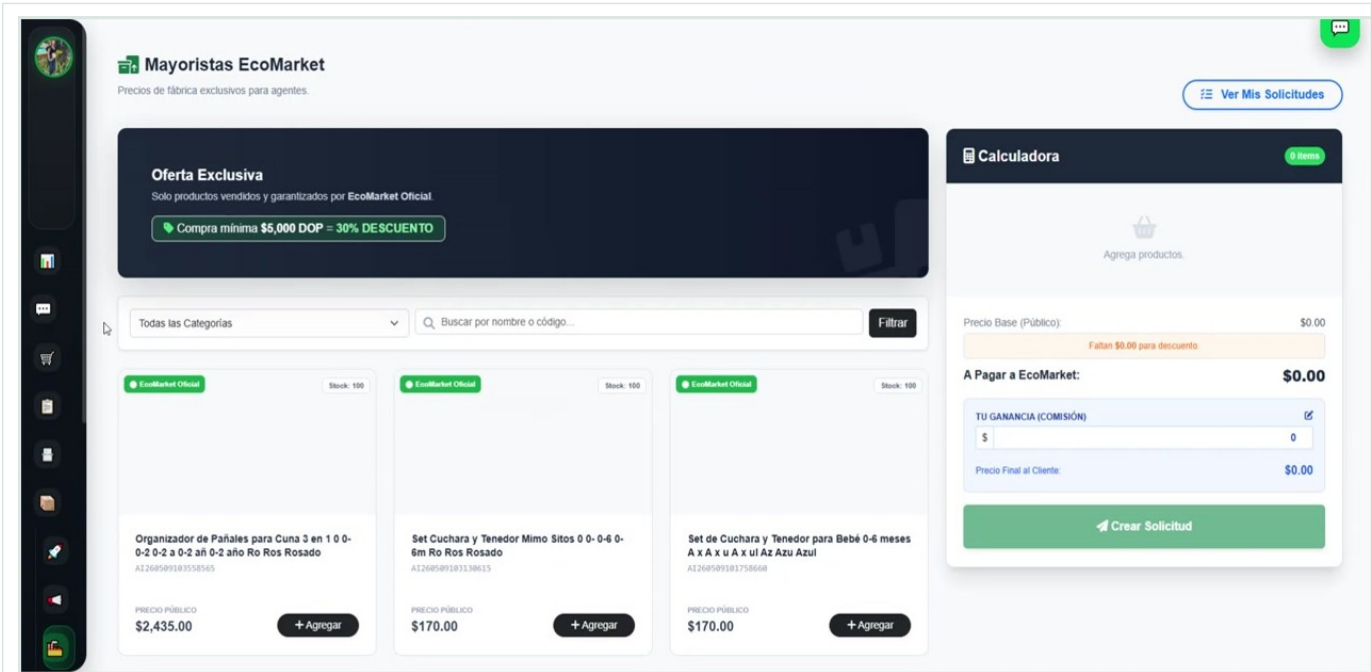


Captura 9: Tarjetas de productos. Vista para seleccionar productos disponibles y venderlos de forma controlada.

12 / WHOLESALE AND BATCHES

Panel mayorista, lotes y sincronización

Para proveedores con muchos productos, el panel mayorista y los procesos por lote son esenciales. Permiten preparar productos, validar precios, elegir batches, sincronizar catálogo y monitorear avances.

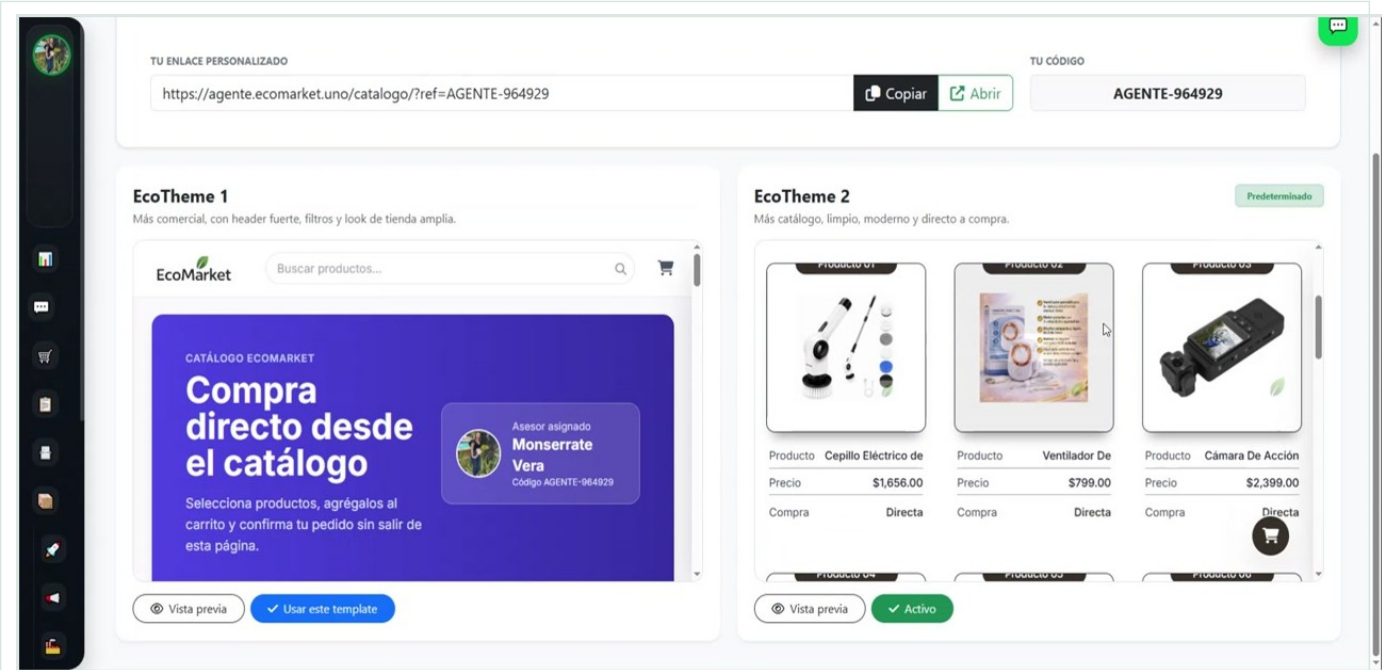


Captura 10: Panel mayorista/proveedor. Se usa para preparar productos, filtros y lotes.

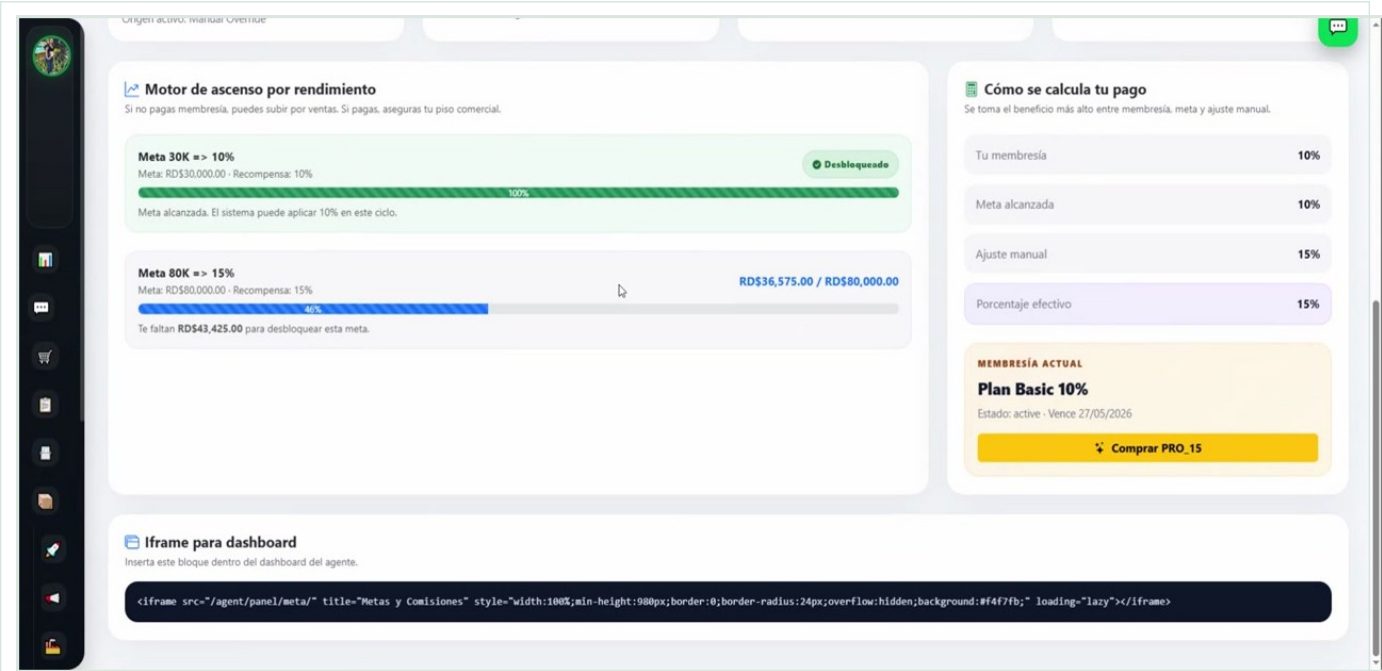
13 / BATCH PROCESSING

Procesos masivos y control de avance

Cuando se trabaja con muchos productos, el sistema necesita procesar información por lotes, mostrar avance, registrar errores y confirmar qué productos quedaron listos para publicación o venta.



Captura 11: Selección de batches y cotización de productos. Permite revisar y elegir grupos de productos.



Captura 12: Progreso de sincronización/publicación. Muestra avance, logs y estado de procesos masivos.

14 / OPERATING FLOW

Flujo operativo recomendado

El sistema debe operar con pasos definidos para reducir errores y mantener confianza con proveedores, vendedores y clientes.

Etapa			Acción			Control necesario		
1. Alta del proveedor			Registrar datos de empresa, contacto, condiciones comerciales y reglas de despacho.			Validación de proveedor y responsable operativo.		
2. Carga de productos			Subir productos, fotos, costos, precios, stock, empaque y garantía.			Revisión de margen, calidad y cumplimiento.		
3. Aprobación del catálogo			EcoMarket revisa y habilita productos para vendedores.			Evitar productos incompletos, duplicados o no rentables.		
4. Venta por agentes			Vendedores promocionan productos autorizados.			Uso de precios, textos e imágenes aprobadas.		
5. Pedido y confirmación			Cliente compra y el sistema registra orden, origen y vendedor.			Verificar cliente, producto, monto y disponibilidad.		
6. Despacho y entrega			Proveedor, almacén o logística realiza entrega.			Tracking, estado, evidencia y manejo de incidencias.		
7. Liquidación			Se calculan proveedor, vendedor, plataforma y logística.			Liquidar solo pedidos completados y sin disputa.		

Principio de estabilidad

Primero se prueba con pocos productos y reglas claras. Después se aumenta catálogo, vendedores, ciudades y canales. Esto evita desorden operativo y protege al proveedor.

Controles anti-error y anti-fraude

Un modelo multi-vendedor debe tener controles para evitar duplicados, precios incorrectos, ventas sin stock, pedidos falsos, estados incompletos y disputas de pago.

Riesgo	Control sugerido
URL o publicación repetida	Validar producto, canal, vendedor y fecha antes de publicar o aceptar carga.
Pedido duplicado	Cruzar cliente, teléfono, producto, canal, fecha y monto.
Venta sin stock	Pausar productos agotados y mostrar disponibilidad real.
Tracking repetido o faltante	No permitir despacho sin referencia válida y única.
Precio incorrecto	Mantener precio mínimo, sugerido y autorización para descuentos.
Liquidación incorrecta	Liquidar contra pedido completado, evidencia de entrega y reglas claras.

- Todo pedido debe tener estado trazable desde creación hasta cierre.
- Los vendedores no deben modificar datos críticos sin autorización.
- Las devoluciones y reclamos deben quedar documentados con evidencia.
- La plataforma debe conservar logs para auditoría operativa y financiera.

Precio, comisiones y liquidación

Antes de activar un proveedor, deben definirse las reglas financieras. Esto evita conflictos cuando aumentan las ventas y participan múltiples vendedores.

Concepto	Definición recomendada
Costo proveedor	Precio base que EcoMarket reconoce al proveedor por cada unidad vendida.
Precio de venta	Precio mostrado al cliente final o usado por vendedores autorizados.
Precio mínimo	Límite para proteger margen y evitar competencia desordenada.
Comisión vendedor	Ganancia del agente por venta completada, fija o porcentual.
Ingreso plataforma	Margen, comisión, fee operativo o combinación.
Costo logístico	Valor de entrega, recogida, empaque o distribución.
Liquidación proveedor	Pago calculado después de confirmar entrega y descontar devoluciones o disputas.

Regla recomendada

No liquidar automáticamente pedidos no completados. La liquidación debe considerar entrega confirmada, devoluciones, reclamos, diferencias de inventario y costos logísticos.

17 / LOGISTICS

Logística y cobertura nacional

EcoMarket puede operar con varios modelos de logística según el proveedor, la ciudad, el tipo de producto y el volumen de órdenes. Lo importante es que cada pedido tenga responsable, estado y evidencia.

Modelo	Cuándo usarlo	Control requerido
Proveedor despacha	Proveedor tiene inventario y capacidad de envío.	Tiempo de despacho, tracking y confirmación.
EcoMarket despacha	Producto está en almacén o centro operativo de la plataforma.	Inventario interno, picking, empaque y salida.
Entrega local	Pedidos en una ciudad o zona definida.	Ruta, repartidor, prueba de entrega y horario.
Operador externo	Cobertura nacional o zonas donde no hay logística propia.	Referencia, tarifa, tiempo y estado actualizado.

- El proveedor debe entregar reglas de empaque, fragilidad, garantía y manejo de devoluciones.
- El cliente debe poder recibir estado claro del pedido.
- La operación debe registrar incidencias para mejorar productos, vendedores y logística.

18 / ONBOARDING PLAN

Plan de incorporación del proveedor

La mejor forma de iniciar es con un piloto controlado. Así se valida calidad del producto, inventario, despacho, interés del cliente y rentabilidad real.

Fase	Duración sugerida	Resultado esperado
Preparación	1 - 3 días	Datos del proveedor, productos, precios, stock, reglas y contactos.
Piloto	7 - 15 días	10 - 30 productos activos con vendedores seleccionados.
Optimización	15 - 30 días	Ajuste de precios, imágenes, descripciones, inventario y logística.
Escala	30 días en adelante	Más productos, más vendedores, más ciudades y canales.

Productos ideales para iniciar

Productos con margen suficiente, disponibilidad estable, imagen clara, baja tasa de devolución, logística sencilla y demanda comprobable.

KPIs para medir éxito

El proveedor debe medir más que ventas. También debe observar velocidad, calidad, conversión, reclamos y rentabilidad.

Indicador	Qué mide	Uso práctico
Ventas por producto	Qué SKU genera más órdenes.	Decidir qué productos escalar.
Conversión	Relación entre interés y compra.	Mejorar precio, foto, descripción o oferta.
Orden completada	Pedidos entregados sin devolución.	Medir calidad del proceso.
Tiempo de despacho	Velocidad del proveedor o almacén.	Corregir demoras.
Tasa de reclamos	Problemas de producto, entrega o cliente.	Mejorar calidad y soporte.
Vendedores activos	Cuántos realmente promocionan.	Medir fuerza comercial.
Margen neto	Ganancia real después de costos.	Ajustar precio, comisión y logística.

Propuesta de colaboración

EcoMarket propone a los proveedores iniciar con un modelo de colaboración controlado, medible y escalable. El proveedor no entrega todo su catálogo de golpe; primero se eligen productos con potencial, se mide el comportamiento y luego se expande.

Punto	Propuesta
Inicio	Activar un piloto con productos seleccionados.
Reglas	Definir precio, margen, comisión, inventario, despacho y devoluciones.
Vendedores	Permitir promoción solo a vendedores autorizados.
Control	Centralizar pedidos, soporte, estados, reportes y liquidación.
Escala	Ampliar productos y cobertura cuando el piloto sea estable.

Objetivo final

Convertir productos de proveedores en un catálogo nacional vendible por múltiples vendedores, con control, trazabilidad, datos y crecimiento ordenado.

21 / VIDEO SCRIPT

Guion en español para HeyGen

Este guion está preparado para crear un video empresarial de 2 a 3 minutos. La instrucción visual es importante: usar mapas mentales, diagramas, iconos, mapas de cobertura y capturas reales del sistema cuando aplique. No usar imágenes reales falsas.

Instrucción general para HeyGen

Crear un video empresarial en español para proveedores. Usar mapas mentales, diagramas de flujo, iconos animados, mapas de cobertura nacional, tableros de datos y estructuras visuales. No usar fotos reales falsas. Si se muestran pantallas reales, usar únicamente capturas reales de EcoMarket.

Escena 1 - Apertura

Bienvenidos a EcoMarket Dropshipping V4, un sistema nacional de distribución inteligente diseñado para conectar proveedores, vendedores, clientes y logística en una sola plataforma.

Escena 2 - Problema actual del proveedor

Muchos proveedores tienen buenos productos, pero no cuentan con una red grande de vendedores, canales digitales, seguimiento de pedidos, control de inventario y gestión comercial a nivel nacional. EcoMarket resuelve ese problema con una estructura organizada y escalable.

Escena 3 - Concepto central

EcoMarket Dropshipping V4 permite que múltiples vendedores autorizados ofrezcan productos de diferentes proveedores en todo el país. El proveedor aporta producto, inventario, costo y reglas de despacho. La plataforma organiza catálogo, pedidos, vendedores, clientes, pagos, soporte y reportes.

Escena 4 - Mapa mental principal

Mostrar un mapa mental con EcoMarket Dropshipping V4 al centro. Ramas: proveedores, catálogo, vendedores nacionales, pedidos, logística, pagos, comisiones, soporte, reportes y crecimiento comercial.

Escena 5 - Flujo de operación

El flujo es simple: el proveedor entrega productos y condiciones; EcoMarket revisa, organiza y publica; los vendedores promocionan; el cliente compra; el pedido entra al sistema; se confirma inventario; se despacha; se entrega; y finalmente se registran ganancias, comisiones y resultados.

Escena 6 - Valor para proveedores

Para el proveedor, EcoMarket no es solo una página de venta. Es una red comercial. Sus productos pueden llegar a más clientes, más ciudades y más canales, sin tener que contratar y supervisar directamente a todos los vendedores.

Escena 7 - Valor para vendedores

Para los vendedores, el sistema permite vender productos sin comprar inventario por adelantado. Pueden enfocarse en promocionar, captar clientes y generar ventas, mientras la plataforma controla pedidos, reglas, comisiones y seguimiento.

22 / VIDEO SCRIPT

Guion en español para HeyGen - continuación

Escena 8 - Control y seguridad

EcoMarket V4 incluye controles para evitar desorden: productos aprobados, precios definidos, inventario actualizado, detección de pedidos repetidos, seguimiento de estados, soporte centralizado y reportes de rendimiento.

Escena 9 - Logística nacional

La plataforma está preparada para crecimiento nacional. Puede trabajar con despacho del proveedor, almacén central, entregas locales, rutas por ciudad y operadores logísticos externos, manteniendo cada pedido bajo seguimiento.

Escena 10 - Modelo financiero

Cada producto puede manejar costo de proveedor, precio de venta, ganancia del vendedor, comisión de plataforma, costo logístico y estado de liquidación. Esto permite saber con claridad cuánto gana cada parte y cuándo debe liquidarse.

Escena 11 - Escalabilidad

El proveedor puede iniciar con pocos productos, medir resultados y luego ampliar. EcoMarket recomienda comenzar con productos de buena rotación, inventario estable, margen suficiente y bajo nivel de devoluciones.

Escena 12 - Cierre

EcoMarket Dropshipping V4 conecta proveedores, vendedores, clientes y logística. Es una solución para vender más, controlar mejor y crecer con datos. Invitamos a los proveedores a formar parte de esta red nacional de distribución inteligente.

Texto final en pantalla

EcoMarket Dropshipping V4 - Sistema nacional de dropshipping multi-vendedor. Proveedores, vendedores, clientes y logística conectados en una sola plataforma.

Instrucción visual final

Usar mapas mentales, flujos animados, iconos, tableros, mapas del país y capturas reales de EcoMarket cuando sea necesario. No usar fotos reales falsas ni imágenes de terceros que no pertenezcan al sistema.

Documento preparado para presentación empresarial a proveedores. Incluye resumen comercial, capturas reales y guion para video.

Marca: EcoMarket Dropshipping V.4 - By CodeMorf.tech / John Morfe.