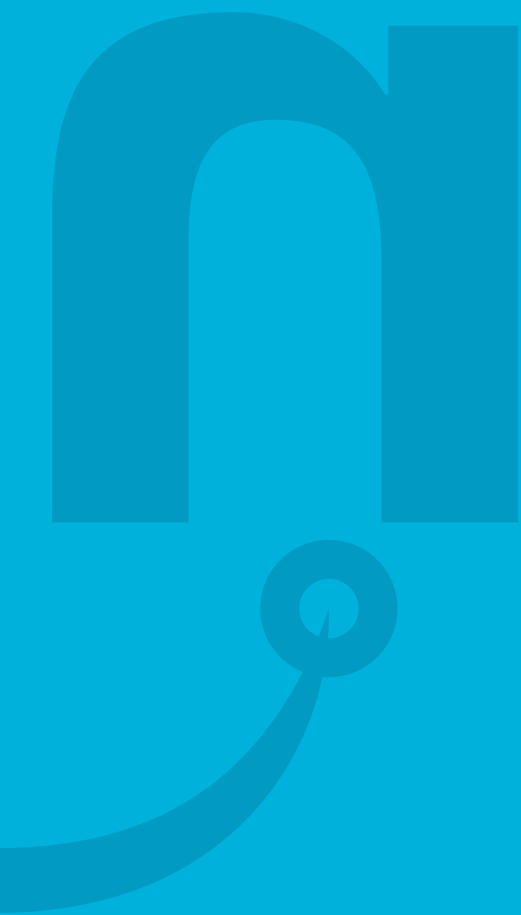




Manual Asociado (Gana comisiones)



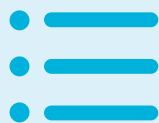
¡Aprende todo lo
que necesitas!

Introducción



Si te interesa usar la modalidad de asociado, en este manual te vamos a explicar en detalle cómo funciona, y los pasos que debes seguir para que puedas comenzar a generar ingresos con Venndelo.

Contenido



01 / Cómo Funciona

Descarga y registro.....	06
Sección menú.....	07
Sección inicio.....	08
Sección mi cuenta.....	11
Sección productos.....	16
Sección pedidos.....	19
Sección tu dinero.....	20
Sección ayuda.....	22



02 / Cómo Vender

Venta directa.....	24
Cómo cerrar una venta.....	25
Estrategias importantes.....	30
Garantías y retractos.....	34
Marketing digital.....	37
Marketing digital orgánico.....	38
Marketing digital de pago.....	40



03 / Gestión de Novedades

Gestión de novedades.....	44
Nuestra gestión.....	45



01 / Cómo Funciona

Registro

Primero debes crear tu cuenta Venndelo, lo puedes hacer desde la App en tu móvil, o desde tu computadora en la versión web.

<https://www.venndelo.com/descargar>

<https://app.venndelo.com/web/>

Regístrate oprimiendo la opción “**Crear Cuenta**”, hacerlo es totalmente gratis, simplemente ingresa un **nombre para tu tienda** (puede ser tu mismo nombre o algo creativo que se te ocurra), un **correo electrónico** (que será tu usuario) para administrar tu cuenta y una **contraseña** que recuerdes fácilmente.

Al finalizar el registro, automáticamente obtendrás tu cuenta Venndelo.

Paso 1

Haz clic

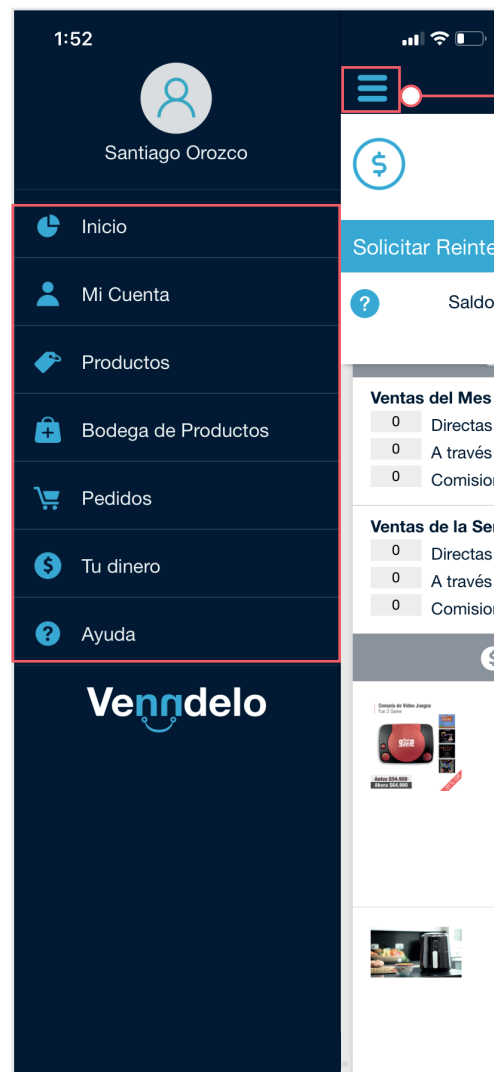
Paso 2

Ingresa tus datos

Menú

Si ingresas desde la App haz **click al botón “Menú”** que se encuentra en la parte superior de la pantalla o visualiza el menú desde la web y descubre las 6 secciones que te servirán para administrar tu negocio de forma práctica:

- Inicio
- Mi cuenta
- Productos
- Bodega de Productos
- Pedidos
- Tu dinero
- Ayuda



Dale clic para desplegar el menú

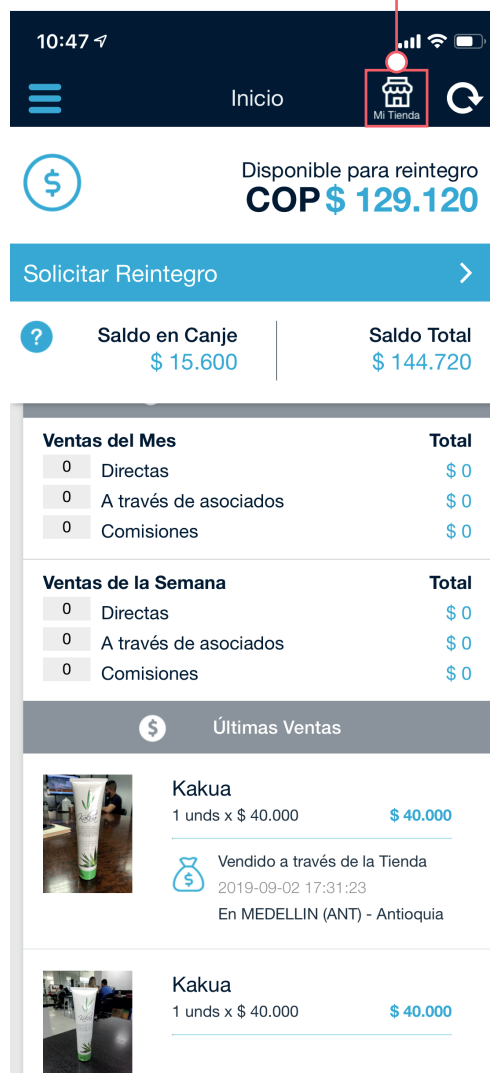
Inicio

Botón **“Mi tienda”**: Ubicado en la parte superior derecha de la pantalla; úsalo para identificar el link de tu tienda, monitorear cambios de personalización y de productos.

NOTA: Recuerda que tus clientes no necesitan registrarse en la plataforma para visitar o hacer compras en tu tienda, ya que ellos pueden acceder a esta través del link (subdominio) que Venndelo te genera.

Ejemplo: tutienda.venndelo.com

Clic para abrir tu tienda



Paso 1

Link de tu tienda para compartir



Paso 2

Inicio

Panel de SalDOS: Te informa los saldos en los que se encuentra el dinero de todas tus ventas.

- 1. Saldo en canje:** Corresponde al dinero de las ventas efectivas (pedidos entregados) que aún no ha cumplido con los 6 días calendario necesarios para pasar a “disponible para reintegro”. **Si la venta se realiza con un medio electrónico el dinero se vera reflejado un día después de la entrega efectiva**
- 2. Saldo disponible para reintegro:** Es el dinero de las ventas efectivas, sobre el cual puedes solicitar reintegro en cualquier momento.
- 3. Saldo total:** Es la suma del saldo en canje y el saldo disponible para reintegro.



Panel de saldos

Inicio

Panel Actividad Reciente: Te informa el tipo y la cantidad de ventas que lograste en la última semana y en el último mes.

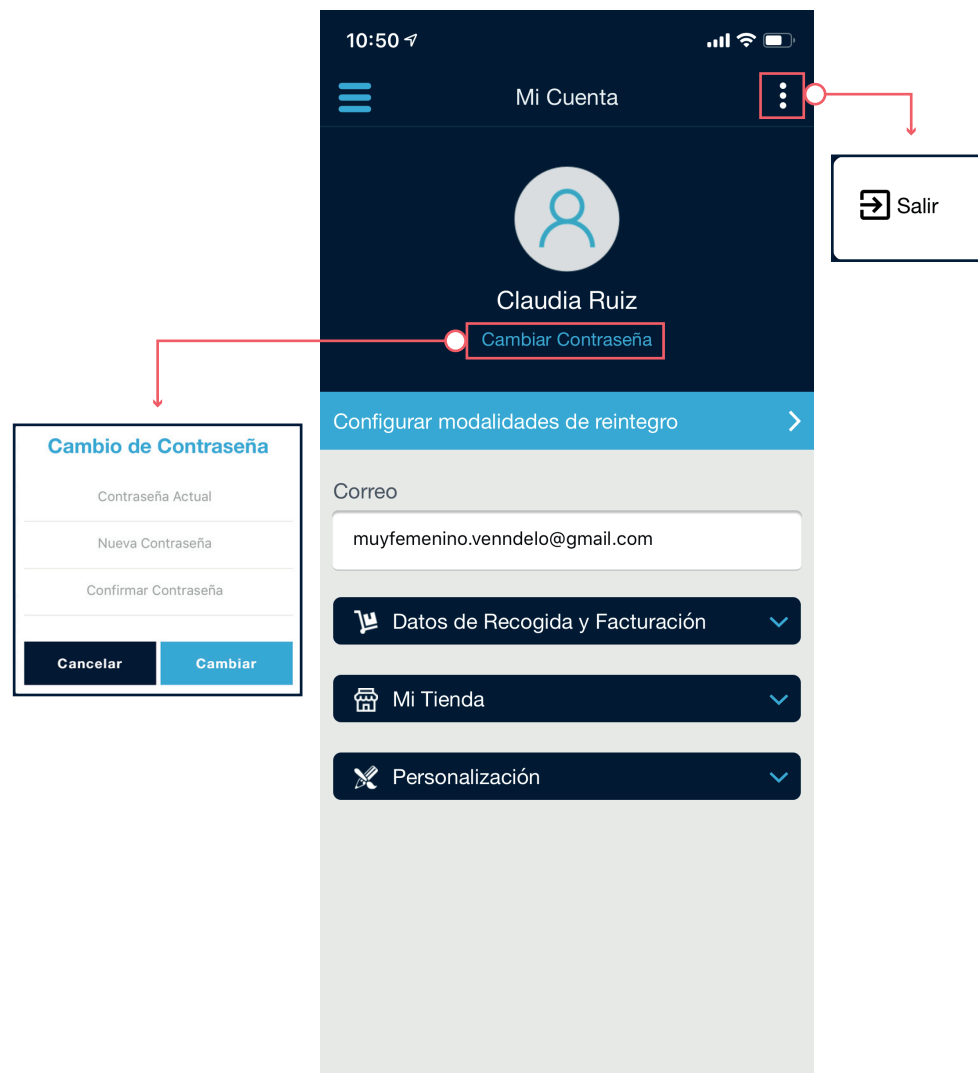
Panel Últimas Ventas: Te muestra la tarjeta de pedidos de las ventas más recientes que has logrado.



Mi cuenta

Botón “Salir”: Úsalo para cerrar sesión y/o cambiar de usuario si administras varias cuentas/tiendas en nuestra plataforma.

Botón “Cambiar Contraseña”: Ubicado debajo del nombre de usuario en la sección Mi cuenta; oprímelo para modificar la contraseña de tu cuenta Venndelo si por algún motivo deseas hacerlo.



Mi cuenta

“Datos de recogida y facturación”: Ingresa todos los datos necesarios.

Nota: Ten presente que estos datos deben coincidir con los que configuraste en la modalidad de reintegro para no generar rechazos ni reprocesos.

Al finalizar no olvides darle clic al botón:

“Actualizar”

10:50

Mi Cuenta

Claudia Ruiz
Cambiar Contraseña

Configurar modalidades de reintegro

Correo
muyfemenino.venndelo@gmail.com

Datos de Recogida y Facturación

Mi Tienda

Personalización

10:59

Mi Cuenta

Datos de Recogida y Facturación

Tipo de persona
Persona Natural

Número de identificación (Cédula)

Nombre

Apellidos

Teléfono de contacto

Ciudad de dónde despacharás tus ventas
Seleccione

Dirección de dónde despacharás tus ventas

ACTUALIZAR

Mi cuenta

“Mi tienda”: Utiliza el campo “Nombre de mi tienda” para modificar el título de la pestaña de tu tienda en los distintos navegadores y el campo “Subdominio” para modificar el link de tu tienda; puedes modificar ambos campos ilimitadamente teniendo en cuenta que al hacerlo debes dar clic en **“Actualizar”** y que los cambios se verán reflejados en aproximadamente 3 minutos.

Ten en cuenta que el Subdominio es la URL con la cual ingresan a tu sitio.

Ejemplo: tutienda.venndelo.com

NOTA: Recuerda que tus clientes no necesitan registrarse en la plataforma para visitar o hacer compras en tu tienda, ya que ellos pueden acceder a esta través del link (subdominio) que Venndelo te genera.

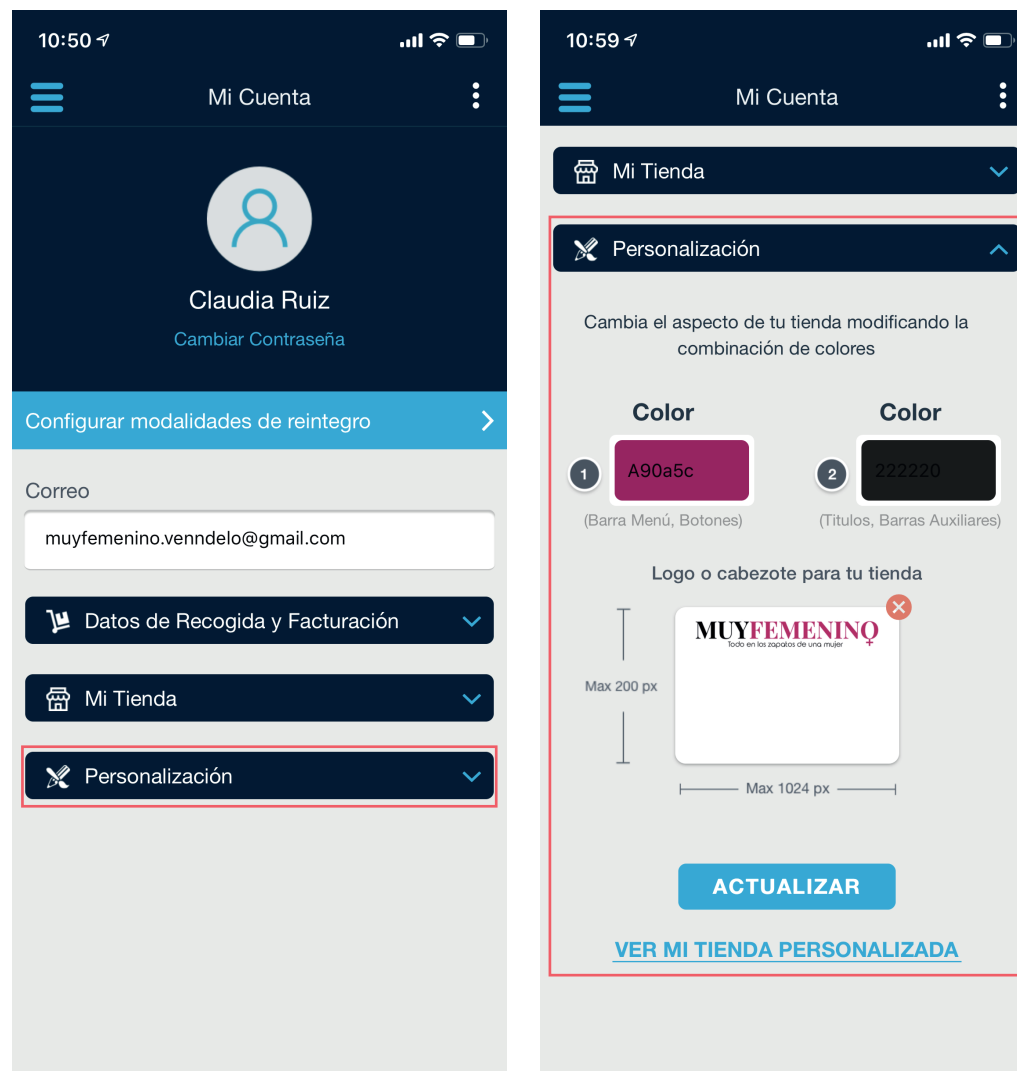
The image displays two screenshots of the Venndelo mobile application interface, specifically the 'Mi Cuenta' (My Account) section.

Left Screenshot: Shows the account overview. At the top, the user's name 'Claudia Ruiz' and a 'Cambiar Contraseña' (Change Password) link are visible. Below this, there are three main menu items: 'Configurar modalidades de reintegro' (Configure reimbursement modalities), 'Mi Tienda' (My Store), and 'Personalización' (Personalization). The 'Mi Tienda' item is highlighted with a red box.

Right Screenshot: Shows the 'Mi Tienda' configuration screen. It contains two input fields: 'Nombre de Mi Tienda' (My Store Name) with the value 'Muy Femenino' and 'Subdominio' (Subdomain) with the value 'muyfemenino'. A red box highlights the 'Subdominio' field and the 'Ir' (Go) button next to it. Another red box highlights the 'ACTUALIZAR' (Update) button at the bottom of the form.

Mi cuenta

“Personalización”: Determina y/o modifica el logo y los colores que definen el aspecto de tu tienda (Banner, barras de menú, barras auxiliares, títulos, botones etc); puedes modificar estos detalles ilimitadamente y los cambios se verán reflejados de inmediato cuando pulses el botón **“Actualizar”**.



Mi cuenta

“Configurar modalidades de reintegro”:

Escoge una de las modalidades de reintegro y diligencia todos los campos que te piden.

Puedes hacerlo desde el momento en que creas tu cuenta sin necesidad de haber logrado ventas.

Si todos los datos son diligenciados correctamente, en máximo 3 días hábiles la modalidad será aprobada y podrás comenzar a solicitar reintegros a esta.

Nota:

- Sólo debes configurar cada modalidad una sola vez.
- Si eres persona natural, el dinero solo irá a tu cuenta bancaria personal y si eres persona jurídica, el dinero solo irá a tu cuenta bancaria empresarial.
- Los documentos que debes subir a la plataforma deben estar en JPG.



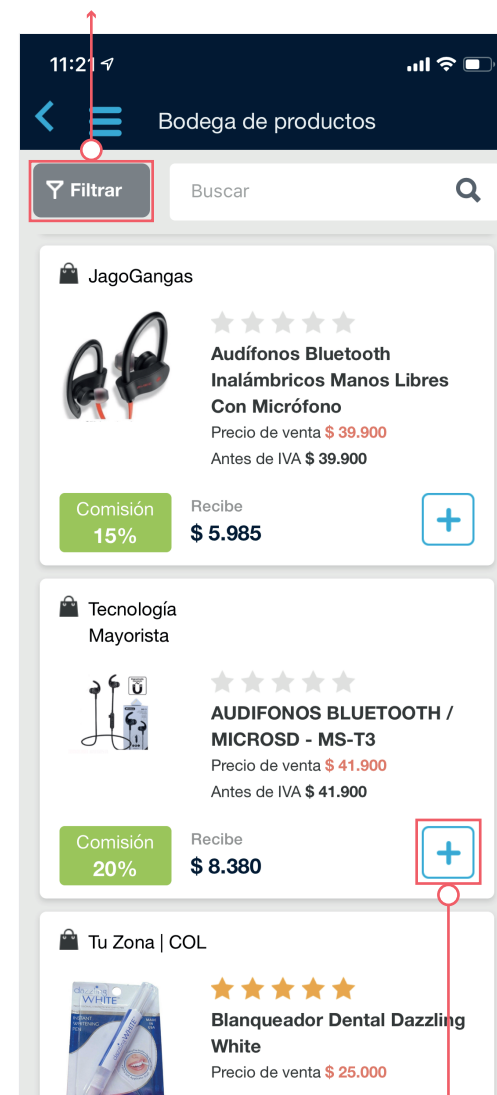
Productos

Botón “Bodega”: Allí encontrarás los productos de otros usuarios, los cuales puedes vender a cambio de un porcentaje de comisión sobre la venta, pero sin tener el inventario físico; simplemente agrégalos a tu tienda oprimiendo el botón de añadir [+].

Una vez los hayas agregado, estos se visualizarán en tu tienda. Recuerda que si logras la venta de uno de estos, el proveedor será quien deberá de alistar y despachar el producto directamente al comprador.



Selección de categorías

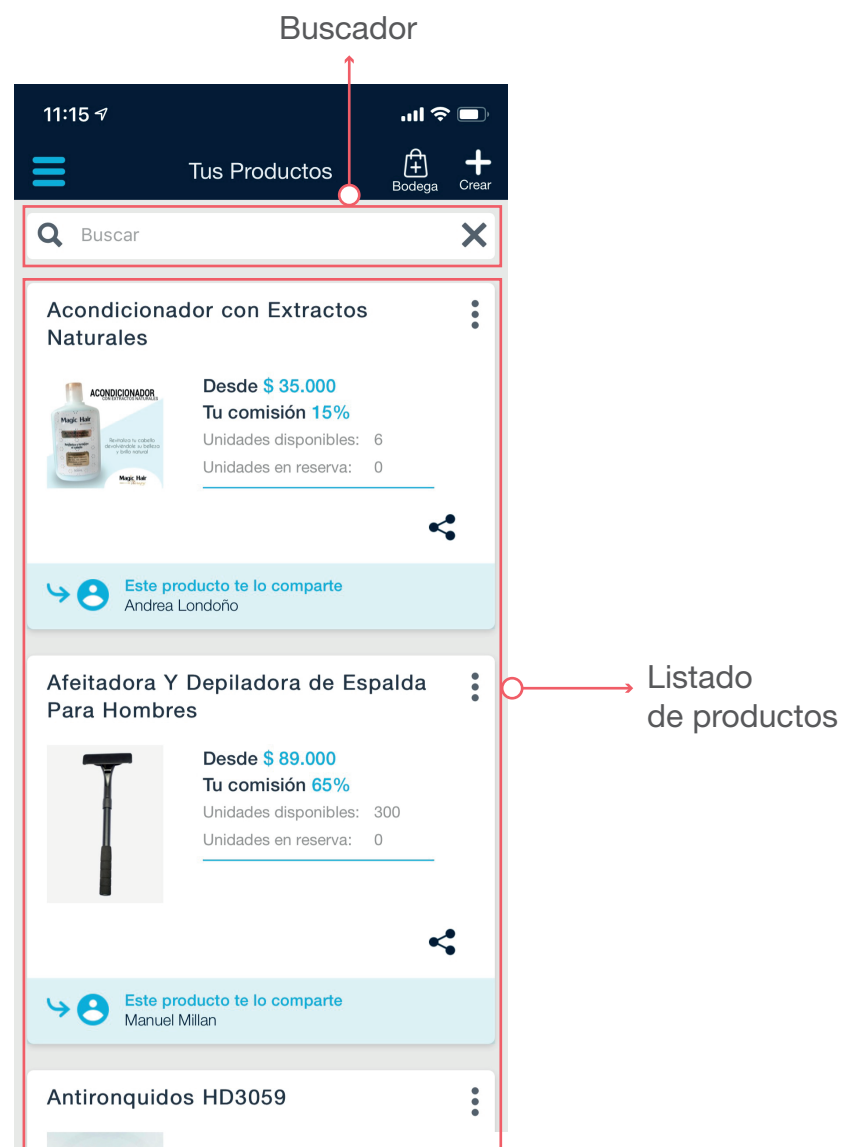


Botón de añadir

Productos

Listado de productos: Encuentra toda la información detallada de cada producto que esté visible en tu tienda (Referencia, precio de venta, tu comisión, unidades disponibles, atributos o variaciones, quien lo comparte, etc.)

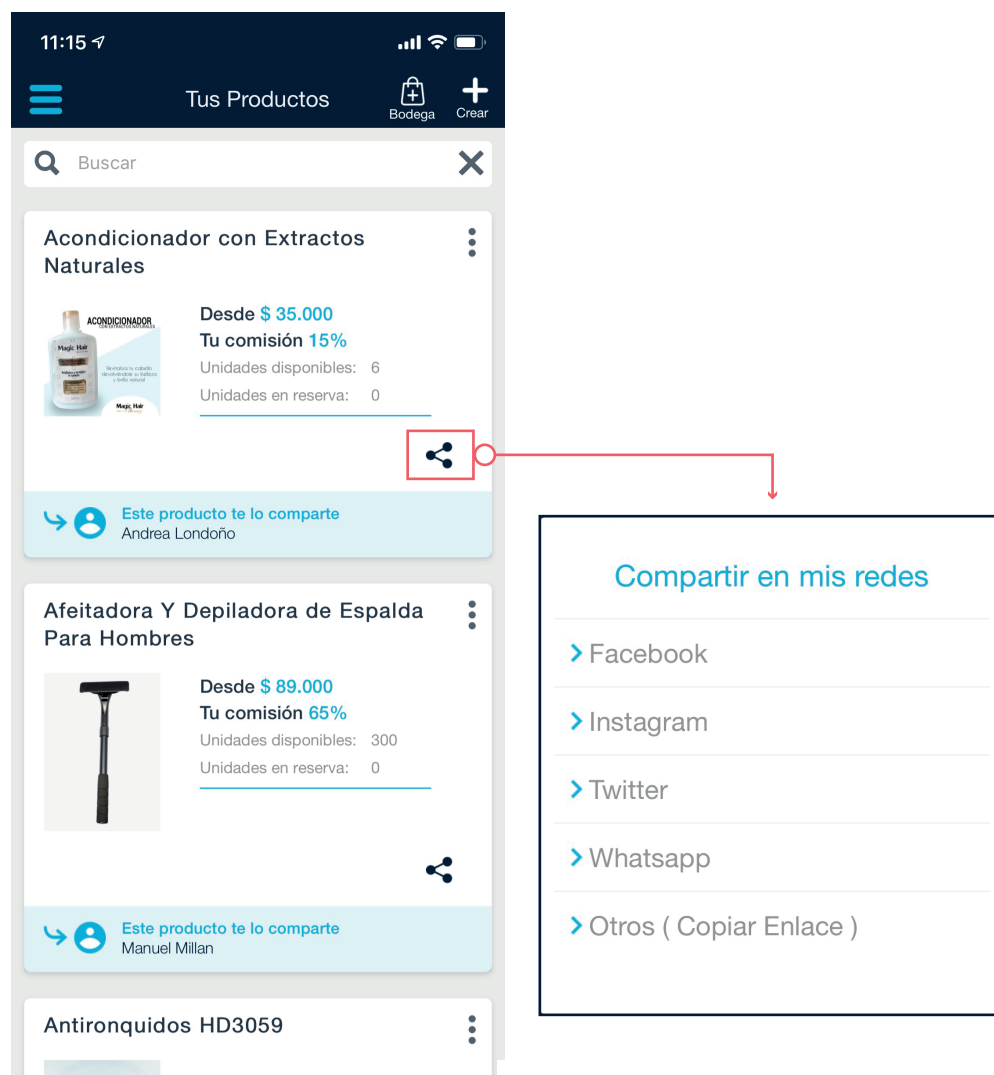
Buscador de productos: Ubicado en la parte superior, te permite filtrar y encontrar un producto rápidamente cuando quieras compartirlo en tus redes sociales, eliminarlo de tu tienda e incluso modificarlo en caso de que sea un producto propio.



Productos

Botón “Compartir”: Ubicado en la parte inferior derecha de la tarjeta de cada producto, te permite compartir enlaces de tus productos con los contactos de tus redes sociales para dar a conocer tu tienda y lograr más ventas.

Nota: Solo funciona desde la App, ya que desde la web, puedes copiar el enlace de tus productos desde tu tienda, para difundirlos como desees.



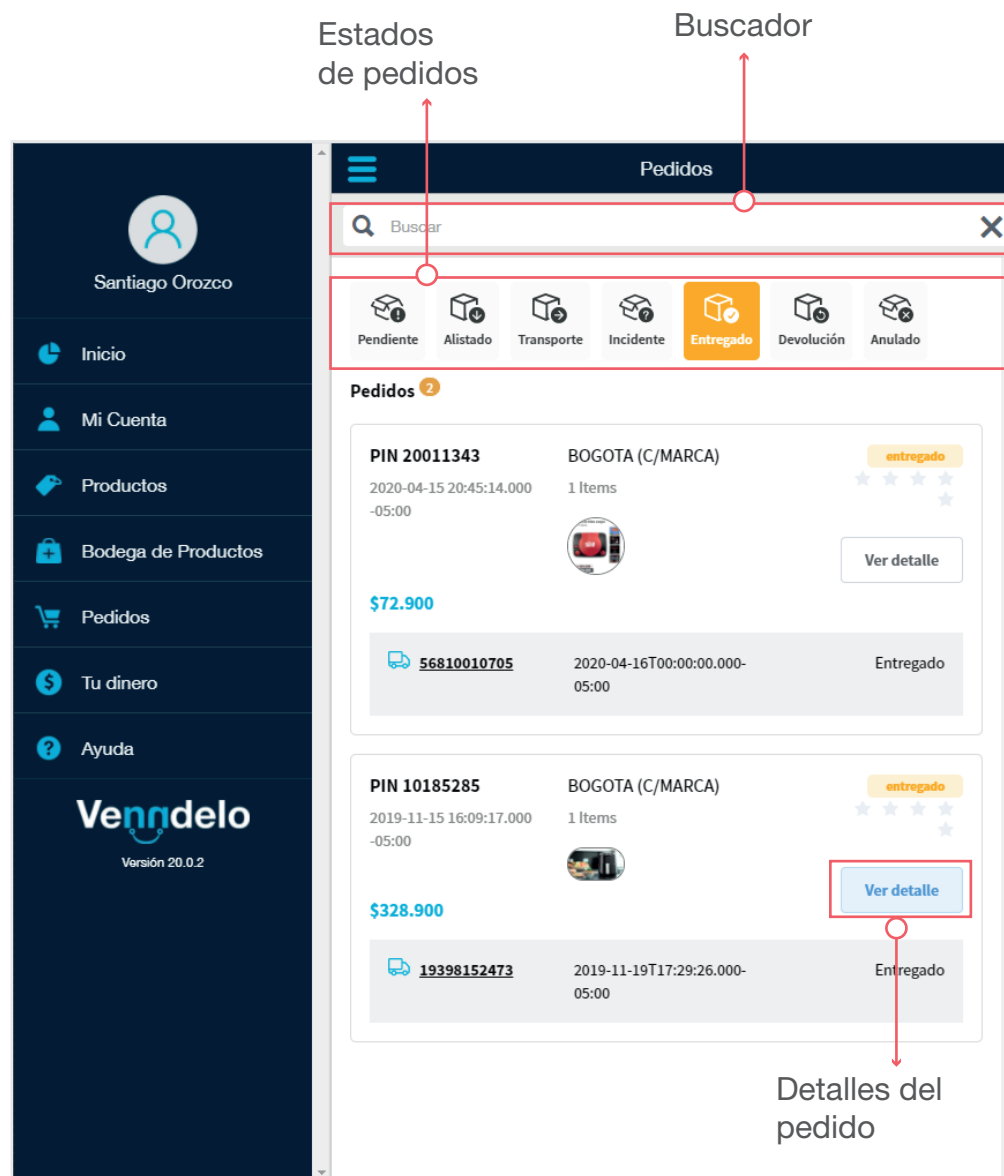
Pedidos

Buscador de pedidos: Te permite filtrar rápidamente la información sobre un pedido específico, ingresando el número de PIN correspondiente.

Panel de pedidos: Encuentra la información detallada de cada venta:

Forma de pago, fecha y hora de la transacción, valor del producto, la comisión ganada en porcentaje y en dinero, datos del cliente, estado de alistamiento, número de guía para el rastreo del paquete, estados de transporte.

Contacto del proveedor: En caso tal de que identifiques que el proveedor aún no ha despachado el pedido, en la parte inferior encontrarás el contacto de este para que puedas contactarlo.

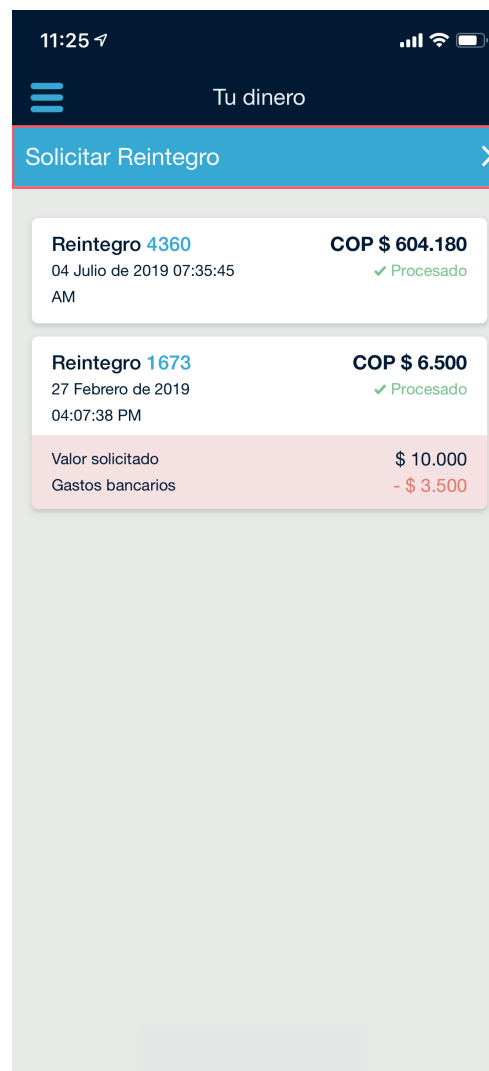


Dinero

Botón Solicitar reintegro: Solicita el dinero de tus ventas oprimiendo el botón en cualquier momento, e indicando la modalidad de reintegro y el monto que deseas recibir en tu cuenta.

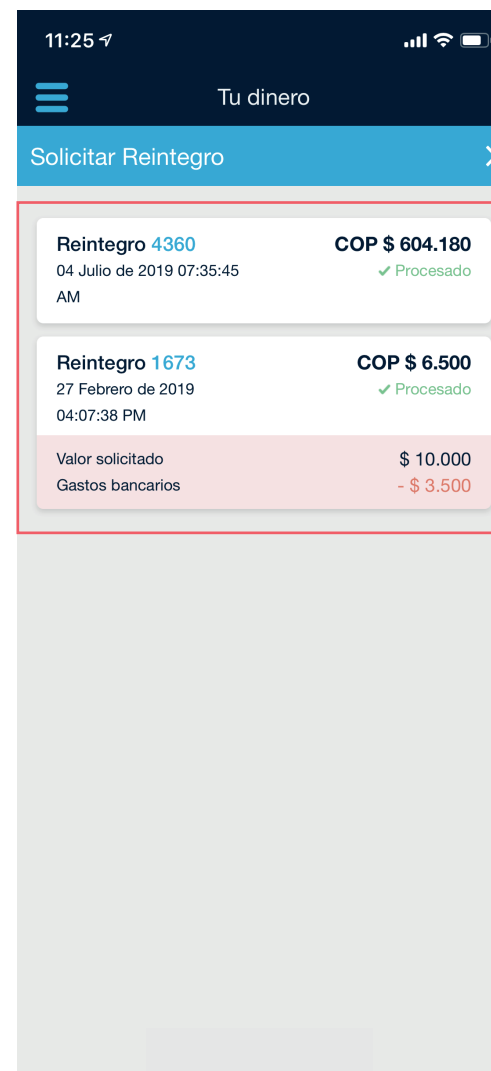
Nota:

- Los reintegros menores o iguales a \$100.000 tienen un costo de \$ 3.500 por concepto de gastos bancarios, pero si solicitas más de \$100.000 recibes el monto completo.
- Sólo puedes solicitar el dinero que tengas en el saldo disponible para reintegro.
- Una vez solicitado el reintegro, este puede tardar hasta 3 días hábiles para ser efectuado.



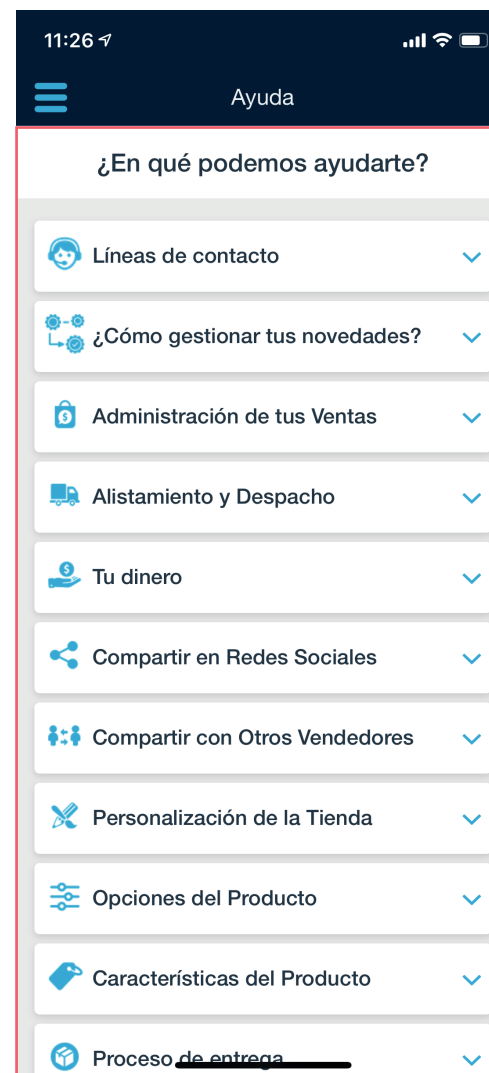
Dinero

Paneles de reintegros solicitados: Ubicados debajo del botón solicitar reintegro de la sección Tu Dinero; te muestra un histórico de todos los dineros que has reintegrado por tus ventas, incluyendo fecha, hora, número de reintegro, monto solicitado y estado del pago (Procesado o Pendiente).



Ayuda

Sección Ayuda: Si tienes dudas específicas, sobre los diferentes procesos que se llevan a cabo en la plataforma, visita esta sección y despégalas fácilmente para que logres un dominio más rápido y le saques un mayor provecho.





02 / Cómo Vender

Venta directa

Consiste en ofrecer productos directamente a los clientes a través de un contacto personal.

Es distinto que un consumidor vea un anuncio, a que tenga a alguien asesorándolo e induciéndolo a realizar la compra; por tal motivo es considerado **“un negocio de gente”**, ya que el efecto realmente poderoso es la influencia lograda con la presencia física.



Cómo cerrar la venta

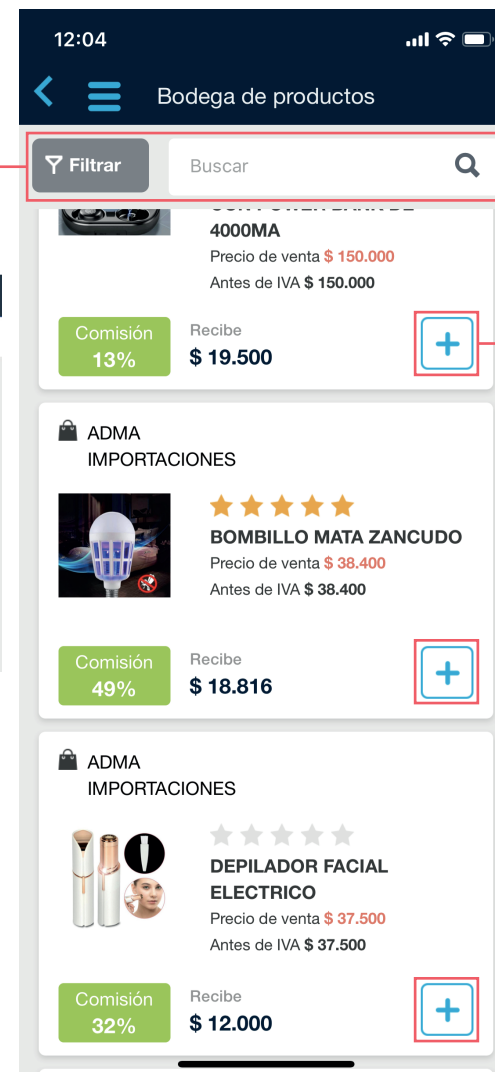
Ingresa a la Bodega de Productos y agrega los artículos que te interesen vender. A medida que los vas agregando, puedes acceder a tu tienda a leer las descripciones y especificaciones de cada producto; para que te apropiés del tema y así tengas suficiente información para brindarle a tus clientes en el momento de la venta.

Cuando te sientes con un cliente, se estratégico y ofrécele los productos que sean más afines a éste (cliente), pero no simplemente les muestres el catálogo, hazles preguntas para tratar de entender sus gustos y necesidades; conviértete mas que en un vendedor, en un asesor.

Clic para ingresar a bodega de productos



Selecciona la categoría



Clic para agregar

Cómo cerrar la venta

Explícales el lugar y los tiempos de entrega:

Las entregas son a domicilio en la dirección indicada por tus clientes; una vez el pedido es despachado, la transportadora promete entregarlo en un rango de 5 días hábiles (en ciudades principales).

Ejemplo: Supongamos que hoy es 20 de febrero, si el pedido se monta hoy y se despacha el día siguiente (21). Le puedes informar a tu cliente que entre el 22 y el 26 del mismo mes lo estaría recibiendo.

Nota: Recuerda que los días hábiles en el proceso logístico son todos menos los domingos y festivos.



Cómo cerrar la venta

Explícales las formas de pago: Cuéntales que pueden pagar sus compras con:

- Tarjetas de crédito
- Tarjetas Débito / Transferencia bancaria
- Y lo mejor es que también pueden pagarlas **contra entrega** en el momento en que reciban sus pedidos.

The screenshot shows the Venndelo mobile app interface for finalizing a purchase. At the top, the status bar shows the time 11:46 and the URL api.undeli.com. The app header features the Venndelo logo and the text 'Finaliza tu pedido' with a sub-message '¡Ya casi! estás a 1 paso de terminar tu compra'. The main content area displays the item 'Bandas TRX' with a small image, attributes, and a price of \$145,000. Below this, a summary table shows the subtotal (\$145,000), taxes (\$0), and shipping (\$5,600), leading to a total of \$150,600. A red box highlights the payment options section, which includes three radio buttons: 'Tarjeta de crédito' (with VISA and Mastercard logos), 'Cuenta bancaria' (with PSE logo), and 'Pago contra entrega (en efectivo)' (with COORDINADORA logo). A blue 'Pagar' button is located below these options. A second, identical red box is shown to the right, providing a closer view of the payment options and the 'Pagar' button.

11:46
api.undeli.com — Nav. privada

Finaliza tu pedido
¡Ya casi! estás a 1 paso de terminar tu compra

Bandas TRX
atributo1:
atributo2:
1 unidad(es) \$ 145.000

Subtotal \$ 145.000
Impuestos (IVA): \$ 0
Logística y Envío: \$ 5.600
Total a pagar: \$ 150.600

☐ Tarjeta de crédito **VISA**

☐ Cuenta bancaria

☐ Pago contra entrega (en efectivo) **COORDINADORA**

Pagar

Cómo cerrar la venta

Si tus clientes eligen pago contra entrega:

Una vez te confirmen su intención, ingresa a tu tienda y monta el pedido por ellos para que no se enfrie la venta.

Simplemente pídeles los siguientes datos para realizar el proceso de compra.

- Nombres y Apellidos
- Número de su documento de identidad
- Ciudad/municipio y Departamento donde están ubicados
- Dirección exacta de entrega con detalles como nombre del barrio, unidad, etc.
- Teléfono celular

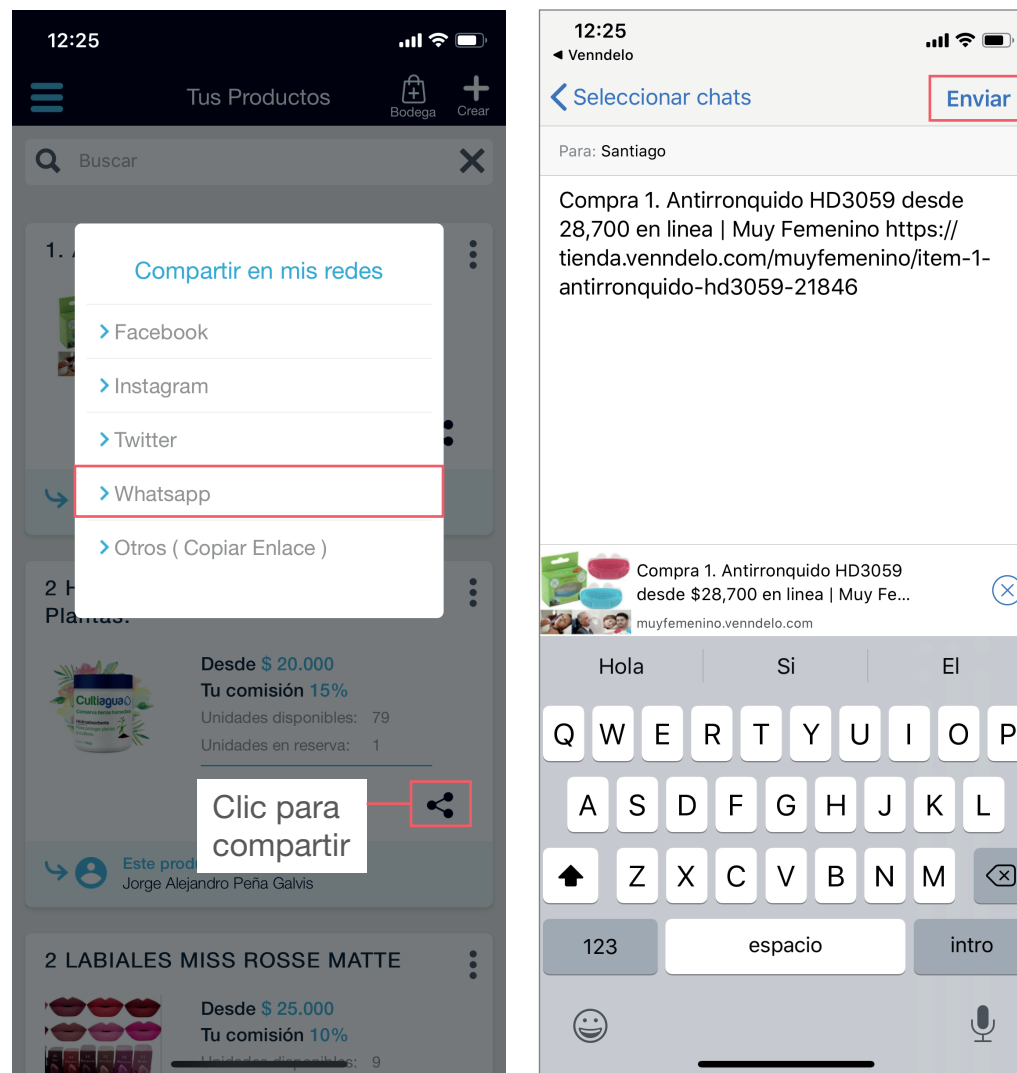
Nota: Hazle saber a tus clientes que recibirán un mensaje de texto (SMS) el día que la transportadora vaya a realizar la entrega, para que estén disponibles o dejen el dinero con alguien más en la dirección definida.

The screenshot shows the 'Tu Ropa' checkout interface. It has a red header with the logo and navigation links: PRODUCTOS, FACILIDADES DE PAGO, COMPRA SEGURA, and ENTREGAS A TODO COLOMBIA. The form is divided into three main sections: 'Datos del Comprador', 'Datos para la Entrega', and 'Resumen de tu Pedido'.
- 'Datos del Comprador' includes fields for email (xxxx@gmail.com), document type (Cédula), document number (8888llkk), name (Santiago), and last name (Henao).
- 'Datos para la Entrega' includes dropdowns for department (Cundinamarca) and city (BOGOTA (C/MARCA)), a direction field (cra 30 #48 88), a mobile phone field (310888xxxx), and a checkbox for 'Lo recibirá alguien más'.
- 'Resumen de tu Pedido' shows the item 'Abrigo Cleveland C' in size L and color Amarillo, with a unit price of \$100,000. It also shows a subtotal of \$100,000, a transport fee of \$7,000, and a total of \$107,000. Below the total is a checkbox for 'Acepto Términos y Condiciones y Política de Tratamiento de Datos' and a red 'Continuar' button.

Cuéntale a tus clientes sobre nuestros términos y condiciones y política de tratamiento de datos antes de “Continuar”

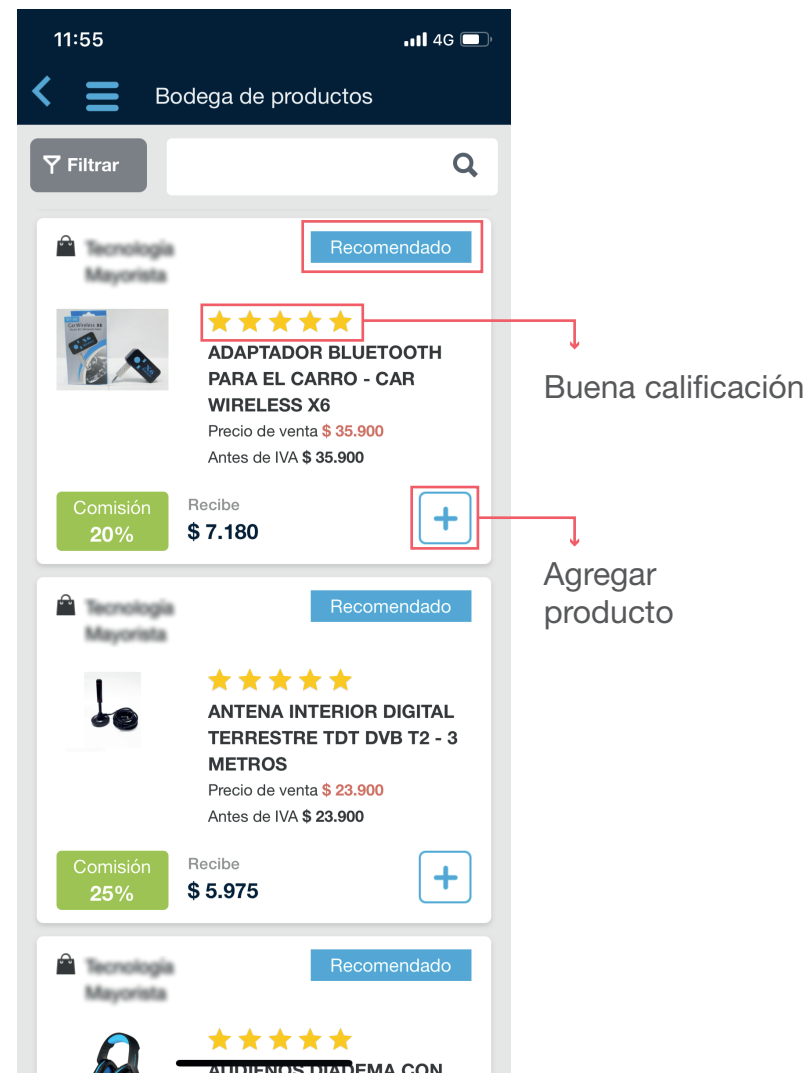
Cómo cerrar la venta

Si tus clientes eligen pagar con tarjetas débito o crédito: Ingresa a la App en la sección “Productos”, sobre el producto puntual que estás ofreciendo, oprime el botón compartir y luego envíalo por WhatsApp (o el medio que prefieras) a tu cliente, indicándole que puede hacer su compra de forma fácil y 100% segura.



Estrategias importantes

Mantente atento a la bodega de productos para añadir a tu tienda los artículos que sean tendencia, que puedan funcionar en épocas específicas del año o que resuelvan las necesidades, deseos o problemas de tus clientes. Te sugerimos también agregar productos que aparezcan con la etiqueta de recomendado, ya que suelen ser los más vendidos.



Estrategias importantes

Busca la mayor cantidad de información posible sobre los productos que añades a tu tienda, para que le transmitas seguridad y confianza a tus clientes en la medida en que te hagan preguntas sobre lo que les estás ofreciendo. Puedes basarte en la descripción de cada uno.

Nota: Recuerda que la descripción del producto la encuentras en tu tienda en línea, luego de agregarlo desde la bodega.



TECNOLOGIA AVANZADA



AFEITADORA NT-RAZOR1 TURBOX -3 CABEZAS

AFEITADORA NT-RAZOR1 TURBOX - 3 CABEZAS. Cuenta con un diseño elegante y ergonómico con botón táctil, 3 cabezales flexibles para tener un máximo confort al momento de afeitarse.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

- Smartclick fácil lavado de cuchilla
- 3 cabezales flexibles
- Hasta 45 minutos de trabajo continuo
- Cuchillas flotantes con precisión cut
- Doble sistema de corte para afeitada al ras

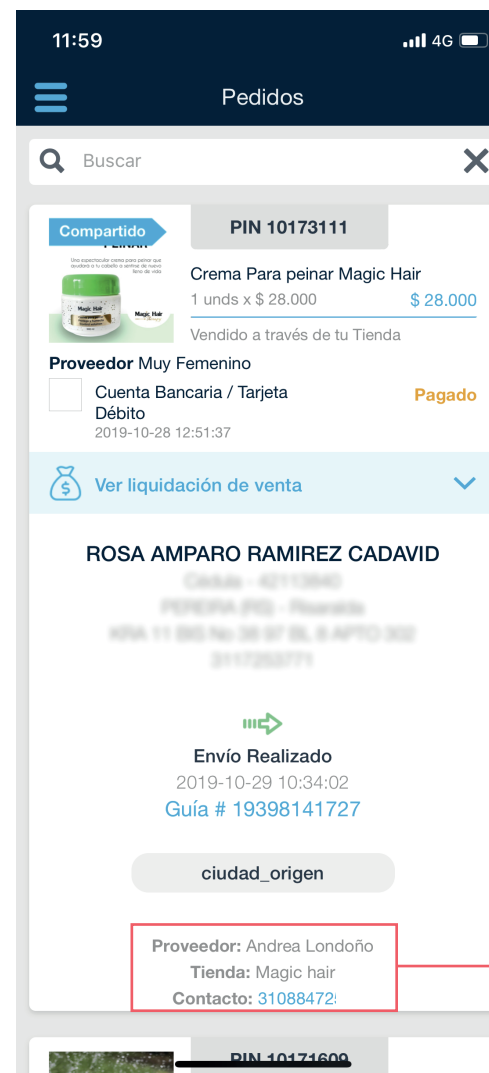
\$ 149.900

 Tiempo promedio de entrega 5 días 

[Comprar Ahora](#)

Estrategias importantes

Gestión de pedidos con Proveedores: En caso tal que hayas hecho una venta, pero pasan varios días e identificas que el pedido sigue sin ser despachado. Lo que debes hacer es contactar al proveedor al teléfono que aparece en la parte inferior de la tarjeta del pedido para solicitarle que por favor realice el despacho de la mercancía. Si este te informa que no la tiene, indícale que marque el pedido como no disponible y avísale a tu cliente la mala noticia.

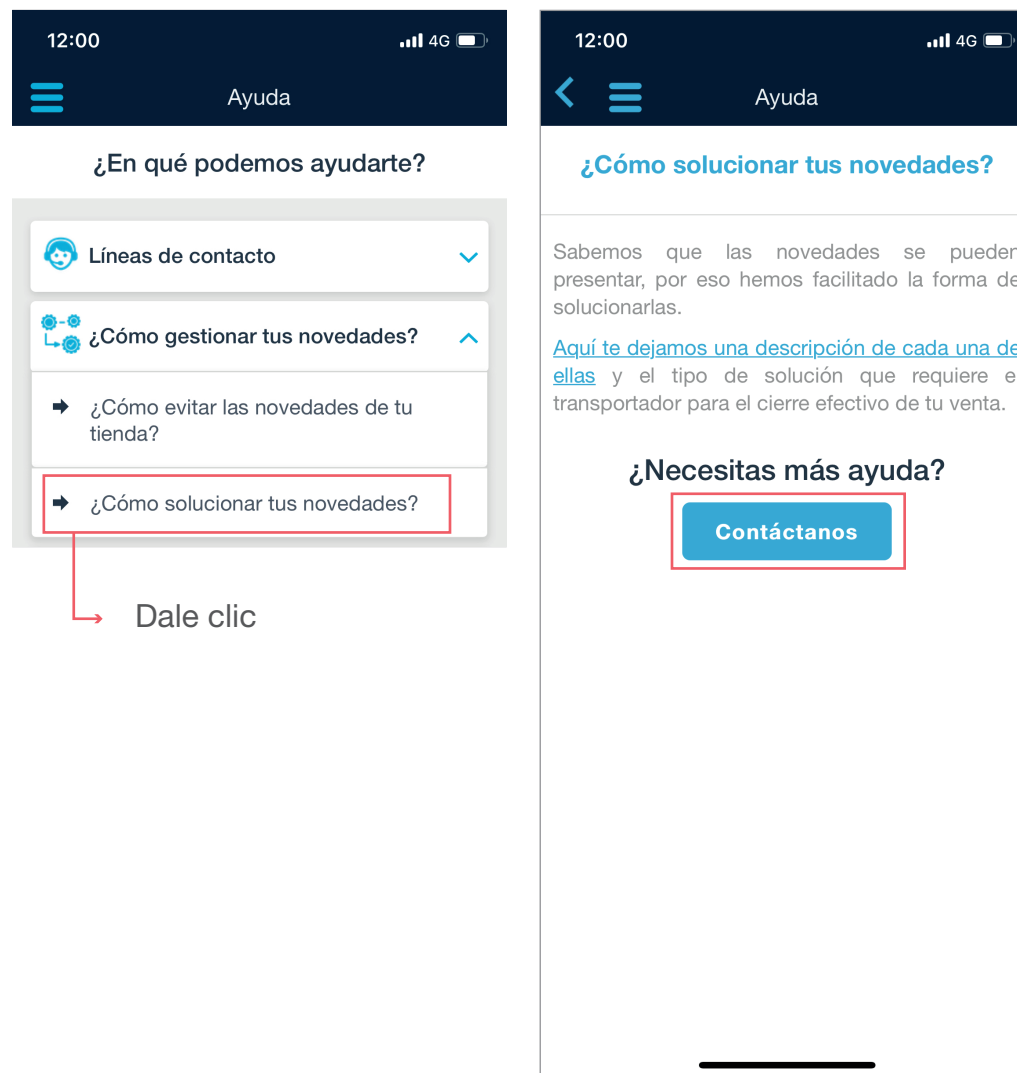


Contactar al
proveedor

Estrategias importantes

Resuelve tus novedades: En algunas ocasiones pueden presentarse inconvenientes con la entrega de los pedidos, esto lo llamamos novedades de transporte y es algo que debes de tener muy presente, ya que si no se logra una entrega efectiva el pedido será devuelto al proveedor; y los fletes (ida y regreso) serán cargados a tu cuenta, además perderás todo el esfuerzo que realizaste para lograr la venta y tu comisión.

En el siguiente capítulo “Gestión de Novedades” te explicaremos más en detalle en qué consiste y como puedes darle un manejo adecuado.



Garantías y retracts

Por Retracto: El cliente recibió el pedido, pero decidió devolverlo dentro de los 5 días hábiles legales estipulados por la ley. Tanto tú (asociado) como el proveedor deberán hacer la devolución total del dinero percibido. En este caso el flete (transporte) lo asume en su totalidad el cliente.

Nota: El comprador siempre ejercera su reclamación ante ti (Asociado) ya que tú fuiste quien le vendió, por ende deberás pedirle que te espere un tiempo mientras gestionas la **devolución del dinero** con el proveedor.



Garantías y retractos

Por Garantía: En caso de presentarse inconvenientes con la calidad del producto, el proveedor deberá responder por las especificaciones del artículo y hacerse cargo de los fletes que implique retornar el producto defectuoso y permita hacer llegar el bueno.

Nota: El comprador ejerce su reclamación ante ti (Asociado) que fuiste quien le vendió, y deberás **gestionar la garantía** con el proveedor.



Garantías y retractos

Se envió el producto equivocado: En caso de que el proveedor haya enviado un producto equivocado, por ejemplo: otra referencia, talla, color, número de unidades etc.

Pueden presentarse dos casos:

- **Si el cliente aún así quiere recibir**, el proveedor deberá asumir el flete de devolver la mercancía equivocada hasta su bodega y asumir el flete para enviarle al cliente la mercancía correcta.
- **Si el cliente se retracta y ya no quiere recibir**, el proveedor y el asociado deberán hacer la devolución total del dinero percibido y el proveedor deberá asumir el flete de devolver la mercancía hasta su bodega.



Marketing digital

Se compone de estrategias que se realizan para la promoción de un producto y/o marca a través de **medios digitales** (internet) como, por ejemplo: blogs, redes sociales, correos electrónicos, **motores de búsqueda** etc. Es una metodología realmente interesante, en especial para aquellos que les gusta el **mundo digital**.

Básicamente nosotros lo descomponemos en dos tipos, **Marketing orgánico** y **Marketing pago**; a continuación, te damos las primeras pautas que debes de saber para poder incurrir en este modelo de forma práctica y efectiva.



Marketing digital orgánico

Si eres influenciador o tienes una comunidad considerable (más de miles) de seguidores o de amigos en redes sociales, aplicas para este tipo de modalidad. Básicamente puedes aprovechar ese público para ofrecerles artículos que sean afines a ellos sin necesidad de hacer ninguna inversión en publicidad.

Pero debes de ser muy estratégico y cuidadoso con lo que ofreces y como lo ofreces, puesto que si no les brindas contenido útil y de calidad, lo que vas a hacer es volverte spam. Por lo que te recomendamos que tengas muy claro quién es tu público; cuáles son sus gustos y preferencias para que les llegues con cosas que realmente les pueda interesar.



Marketing digital orgánico

Tips:

- Crea publicaciones con fotos y/o vídeos de buen calidad.
- Brinda mensajes contundentes en donde expreses sus beneficios, vigencia, formas de pago, precio de venta, unidades disponibles etc.
- Pública en horas de mayor tráfico (mira tus estadísticas).
- No lo hagas muy frecuentemente para que no te vuelvas pesado.
- No necesariamente todas las publicaciones deben ser para vender, también intenta enseñar, entretener o divertir a tu público con buen contenido, y de seguro más de uno va a contactarte a preguntar dónde lo pueden conseguir.



Marketing digital pago

A diferencia del marketing orgánico, este si requiere de una inversión monetaria para lograr anunciar en redes sociales como Facebook y Instagram o buscadores como Google y Youtube. Para lograr un buen desempeño, te recomendamos tener en cuenta lo siguiente:

- Una buena estrategia de comunicación/marketing.
- Un objetivo de pauta claro: Alcance, interacción ó conversión.
- Una depurada segmentación del público: Edad, género, ubicación e intereses.
- Un Periodo de tiempo: Fecha de inicio y de finalización de la pauta.
- Presupuesto para la campaña: Cuánto dinero vas a invertir diariamente.
- Cantidad de publicaciones a pautar: Dentro de una campaña puede haber varias piezas promocionadas.



Marketing digital pago

Con la experiencia hemos podido identificar dos estrategias bastante contundentes para lograr cerrar las ventas de tu tienda.

La primera es llevando el tráfico que generes por tus anuncios directamente a tu tienda para que tus clientes hagan el proceso de compra por si solos.

En este caso debes ser muy explícito con la información que brindas; adicionalmente te recomendamos promocionar más que fotos, videos en donde se evidencie los beneficios y usos del producto ofertado, ya que son mucho más efectivos.



Marketing digital pago

La segunda es a través de leads; al momento de crear una pauta en Facebook y/o Instagram debes seleccionar el objetivo de obtener clientes potenciales.

Con esto lo que vas a lograr es que cuando un cliente esté interesado en tu producto, llene un formulario básico con sus datos, para que puedas contactarlo a cerrar la venta con la modalidad de la venta asistida [\(Explicación venta asistida Pg. 29\)](#)

En el siguiente link te dejamos un tutorial en donde te explicamos, cómo crear una campaña de leads a través de Facebook/Instagram.

<https://www.instagram.com/tv/BtEEibkA9i-P/?hl=es-la>





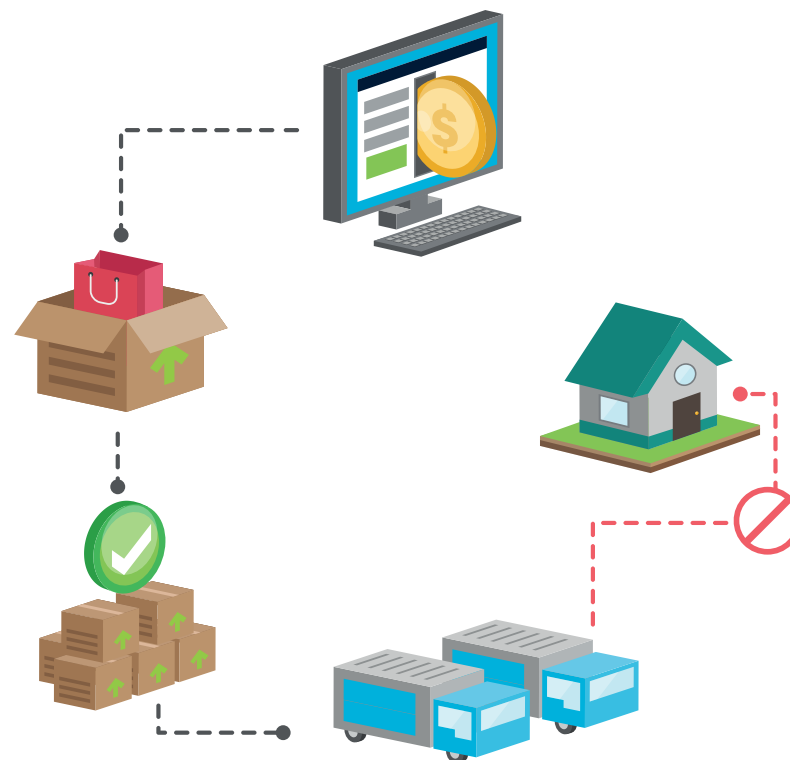
03 / Gestión de Novedades

Gestión de novedades

Las **novedades de transporte** se presentan cuando no se logra hacer la entrega efectiva de un pedido. Es normal que se presenten, pero debes estar muy pendiente a **solucionarlas** ya que, si no se **gestionan**, estas se pueden convertir en **devoluciones**, las cuales te generan un **costo**.

Las 3 novedades más comunes son:

- No se encuentra la dirección ingresada para la entrega.
- El comprador no cancela el pago contra entrega.
- No se logra contacto con el comprador al momento de la entrega.



Nuestra gestión

Nuestra Gestión: Cada que se genere una novedad con alguno de tus pedidos, nosotros te lo informaremos al **correo electrónico** con el que registraste tu cuenta, con toda la información necesaria para que puedas pactar con tu cliente una solución de entrega, y una vez nos la comuniques por el mismo correo o a través del [Centro de ayuda Venndelo](#), nuestro equipo de servicio al cliente procederá a informarle a la transportadora.

Para más información te recomendamos visitar los siguientes enlaces:

[\(Video\) Tips para evitar novedades](#)

[Manual para solucionar mis novedades](#)



Vennnndelo

A blue graphic element located below the 'nn' in the word 'Venn'. It consists of two small circles, one on the left and one on the right, connected by a curved line that arches upwards between them, resembling a stylized smile or a bridge.