PERFORMANCE360 · GUÍA DE CONFIGURACIÓN

Performance360 · Suite completa

Si se puede medir, se puede mejorar.

Para quién es

Propietarios, franquicias y equipos que buscan crecimiento sostenido con una cultura empresarial sólida.

Aprenda a configurar, compruebe el resultado y descubra cómo cada proceso puede aportar orden a su negocio.

Si se puede medir, se puede mejorar.

Edición ampliada 2 · 22 de noviembre de 2026

Instrucciones contrastadas con las pantallas disponibles. Capturas: formularios reales sin identidades privadas y simulador con datos ficticios. No use la práctica como evidencia fiscal o laboral.

Índice

1. Una cultura que puede crecer · 3

2. Qué aporta cada módulo · 5

3. Base de datos unificada: qué significa · 6

4. Ejemplo de un recorrido conectado · 7

5. Beneficios de la información relacionada · 9

6. Empresa, sucursal y privacidad · 10

7. Adaptabilidad por rubro · 11

8. Personas y desempeño juntos · 13

9. Información financiera con responsabilidad · 15

10. Cómo comenzar sin interrumpir la operación · 17

11. Plan de adopción y conversación comercial · 18

12. Equipos recomendados y energía de respaldo · 19

Preguntas frecuentes · 20

Lista de puesta en marcha · 21

Recursos y siguiente paso · 21

Lea con su equipo

Empiece por configuración; realice el recorrido; compruebe Guardar y lectura posterior. Anote cada dato pendiente y quién debe revisarlo. Los módulos y opciones visibles dependen del acceso y contratación.

1. Una cultura que puede crecer

Suite Performance360

Pasar de tareas aisladas a hábitos compartidos.

Configuración y recorrido

1. Defina lo que su empresa espera de servicio, producto y personas.
2. Convierta esas expectativas en catálogo, permisos, indicadores y protocolos.
3. Registre la operación y revise evidencias con regularidad.
4. Acuerde acciones con responsables y vuelva a medir.

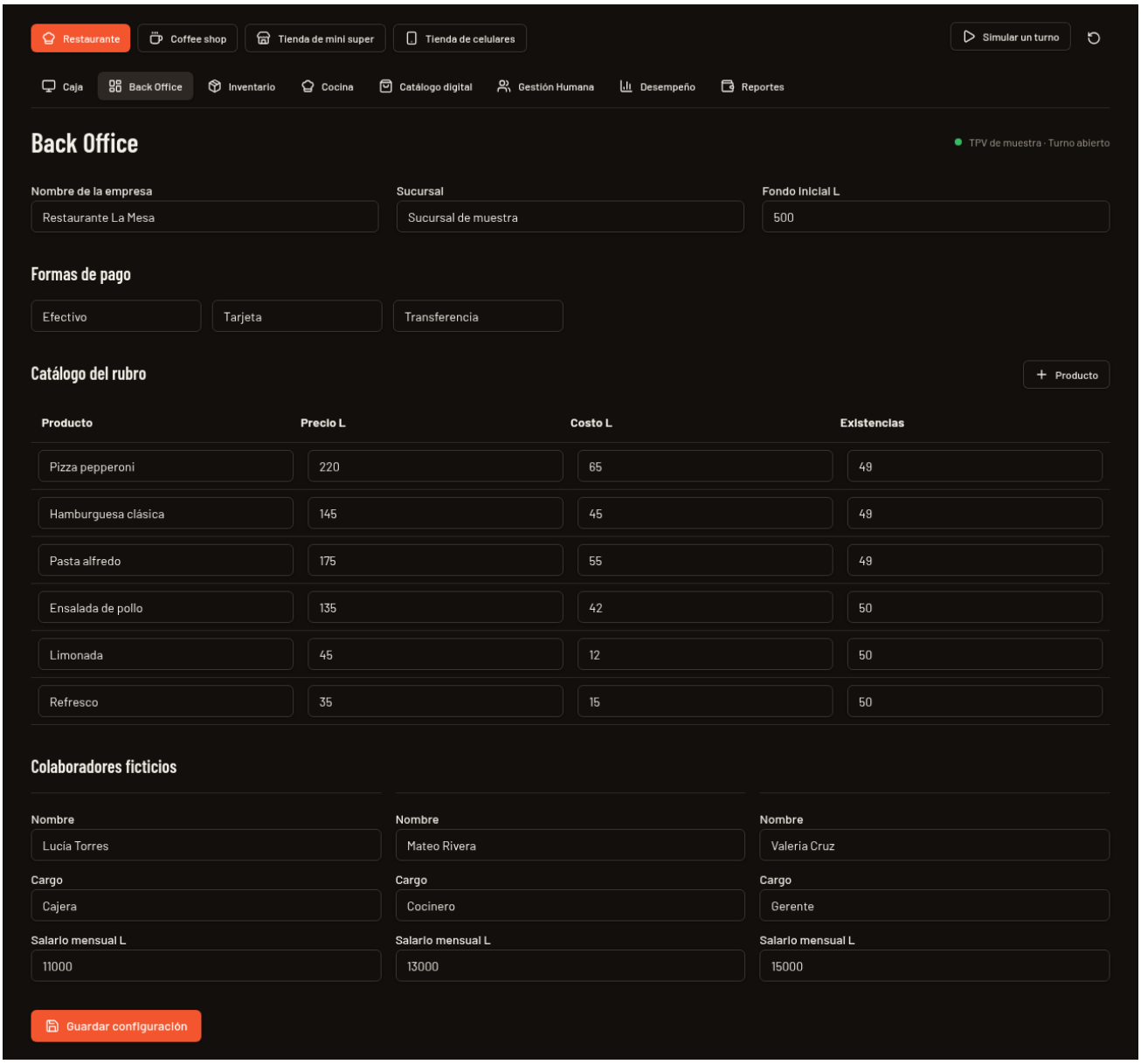
Cómo comprobarlo

La suite apoya la disciplina; no sustituye liderazgo ni garantiza utilidades.

Valor para su negocio

Toda empresa necesita implementar y desarrollar una cultura empresarial sólida para orientar crecimiento sostenido y rentabilidad.

Pantalla de referencia



Simulador público · datos ficticios · pantalla ilustrativa, no un registro operativo ni fiscal. Relacione esta captura con los pasos anteriores; consulte las etiquetas de su módulo, que pueden variar por acceso.

2. Qué aporta cada módulo

Suite · Back Office, POS, Inventario, KDS, Menú, RRHH, KPI y Contabilidad

Elegir herramientas según su necesidad real.

Configuración y recorrido

1. Back Office define catálogo, reglas, cajas y accesos; POS registra la venta.

2. Inventario relaciona existencias y consumo; KDS coordina preparación; Menú recibe pedidos.

3. Gestión Humana concentra colaboradores, asistencia, documentos y recibos.

4. KPI y Protocolos aportan indicadores y verificación de estándares.

5. Contabilidad conecta orígenes clasificados con libros y reportes revisados.

Cómo comprobarlo

No todos los rubros requieren todos los módulos; se revisan alcance y condiciones de contratación.

Valor para su negocio

Una suite coherente puede disminuir trabajo repetido entre áreas.

3. Base de datos unificada: qué significa

Un registro relacionado, varias vistas autorizadas

Explicar la unificación sin prometer acceso abierto.

Configuración y recorrido

1. El colaborador conserva una identidad y código compartidos.
2. Ventas emitidas conservan el colaborador registrado en la operación.
3. Catálogo y opciones vinculan pedidos con consumo de inventario.
4. Evaluaciones y protocolos conservan su propia evidencia relacionada.
5. Cada vista utiliza empresa, sucursal y permisos para decidir qué puede consultar.

Cómo comprobarlo

Compartir una base no significa que todos vean salarios, expedientes o ventas de otras empresas.

Valor para su negocio

Reduce duplicidad de identidad y facilita relacionar la información correcta.

4. Ejemplo de un recorrido conectado

Demostración con datos ficticios

Ver cómo una operación alimenta varias preguntas de gestión.

Configuración y recorrido

1. Una cajera de muestra vende una pizza de L220 en su TPV.

2. El cobro registra el método y el comprobante de práctica.

3. Inventario reduce existencias; cocina recibe los ítems que requieren preparación.

4. Los reportes atribuyen la venta al empleado y al turno.

5. La contabilidad configurada en una cuenta real puede generar el asiento de ese origen; el demo solo lo ilustra.

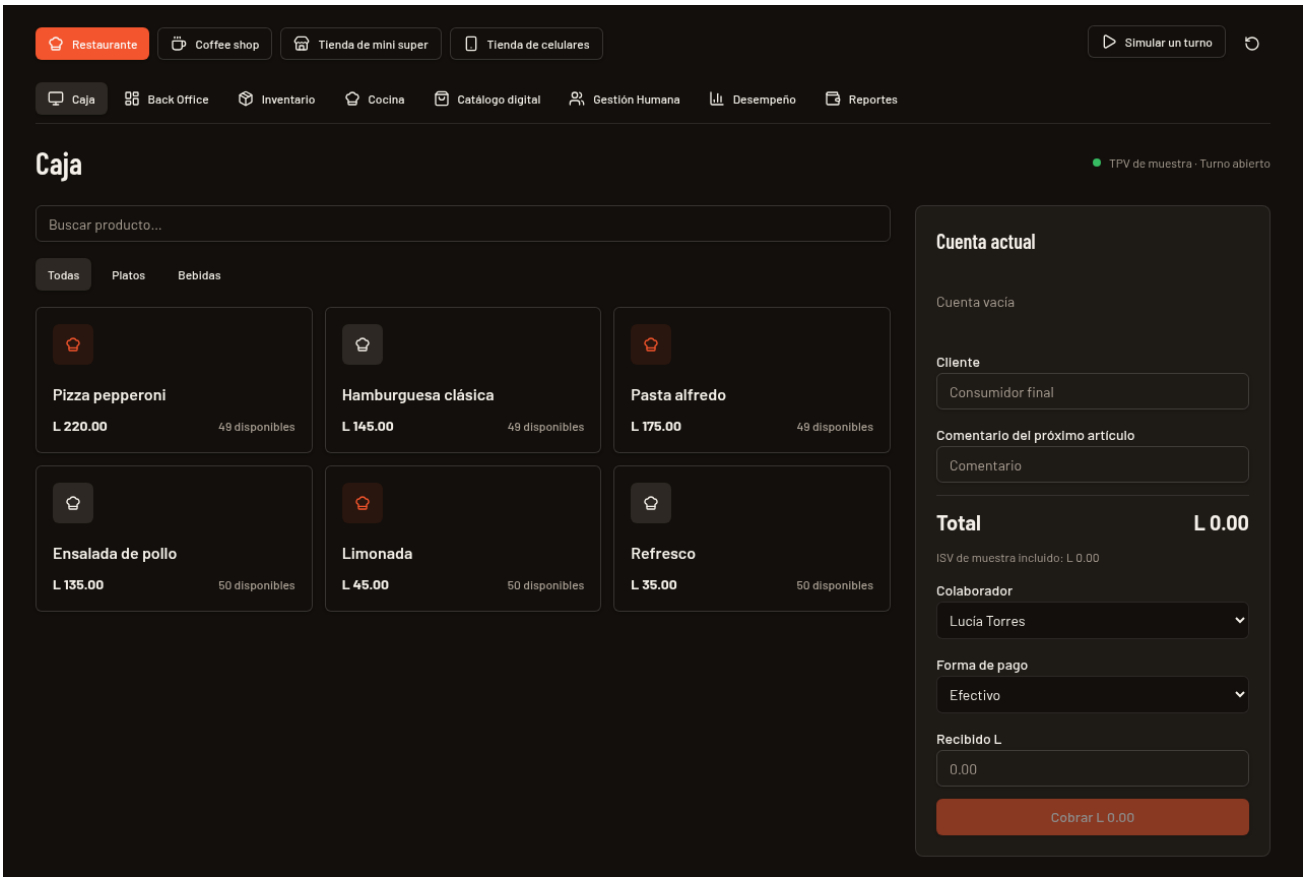
Cómo comprobarlo

No confunda el recorrido de práctica con emisión fiscal ni una planilla real.

Valor para su negocio

Registrar una vez y consultar varias perspectivas permite conversaciones mejor informadas.

Pantalla de referencia



Simulador público · datos ficticios · pantalla ilustrativa, no un registro operativo ni fiscal. Relacione esta captura con los pasos anteriores; consulte las etiquetas de su módulo, que pueden variar por acceso.

5. Beneficios de la información relacionada

Identidad, historial y trazabilidad

Identificar beneficios concretos, no promesas abstractas.

Configuración y recorrido

1. Menos duplicidad: buscar un empleado por su código compartido.
2. Más contexto: leer ventas junto a desempeño y comentarios del mismo período.
3. Más trazabilidad: seguir el origen de una venta, movimiento o asiento.
4. Más continuidad: conservar originales importados y nuevas versiones.
5. Más control: restringir consultas según responsabilidad.

Cómo comprobarlo

La calidad depende de configuración, datos completos y personas capacitadas.

Valor para su negocio

Una fuente relacionada facilita comparación y disminuye reconciliaciones manuales innecesarias.

6. Empresa, sucursal y privacidad

Organización multiempresa

Crecer con límites claros entre negocios.

Configuración y recorrido

1. Seleccione la empresa y sucursal autorizadas.
2. Asigne roles por responsabilidad y alcance.
3. Separe cajas/TPV: turno, cuentas, facturas y CAI propios.
4. Mantenga documentos laborales privados y descargas autorizadas.
5. Use una empresa aislada para la demo.

Cómo comprobarlo

La base unificada no permite cruces de datos entre clientes ni amplía permisos por coincidencia de nombres.

Valor para su negocio

El crecimiento necesita información compartida dentro de los límites correctos.

7. Adaptabilidad por rubro

Restaurante · Coffee shop · Mini súper · Celulares

Mostrar configuraciones distintas dentro del mismo marco.

Configuración y recorrido

1. Restaurante: platos, recetas, mesas, modificadores y cocina.

2. Coffee shop: bebidas, repostería, tamaños/opciones y preparación.

3. Mini súper: unidades, códigos de barras, existencias y caja.

4. Celulares: equipos, accesorios, catálogo y metas del equipo.

5. Para otros rubros revise requisitos, catálogo, roles y procesos antes de prometer cobertura.

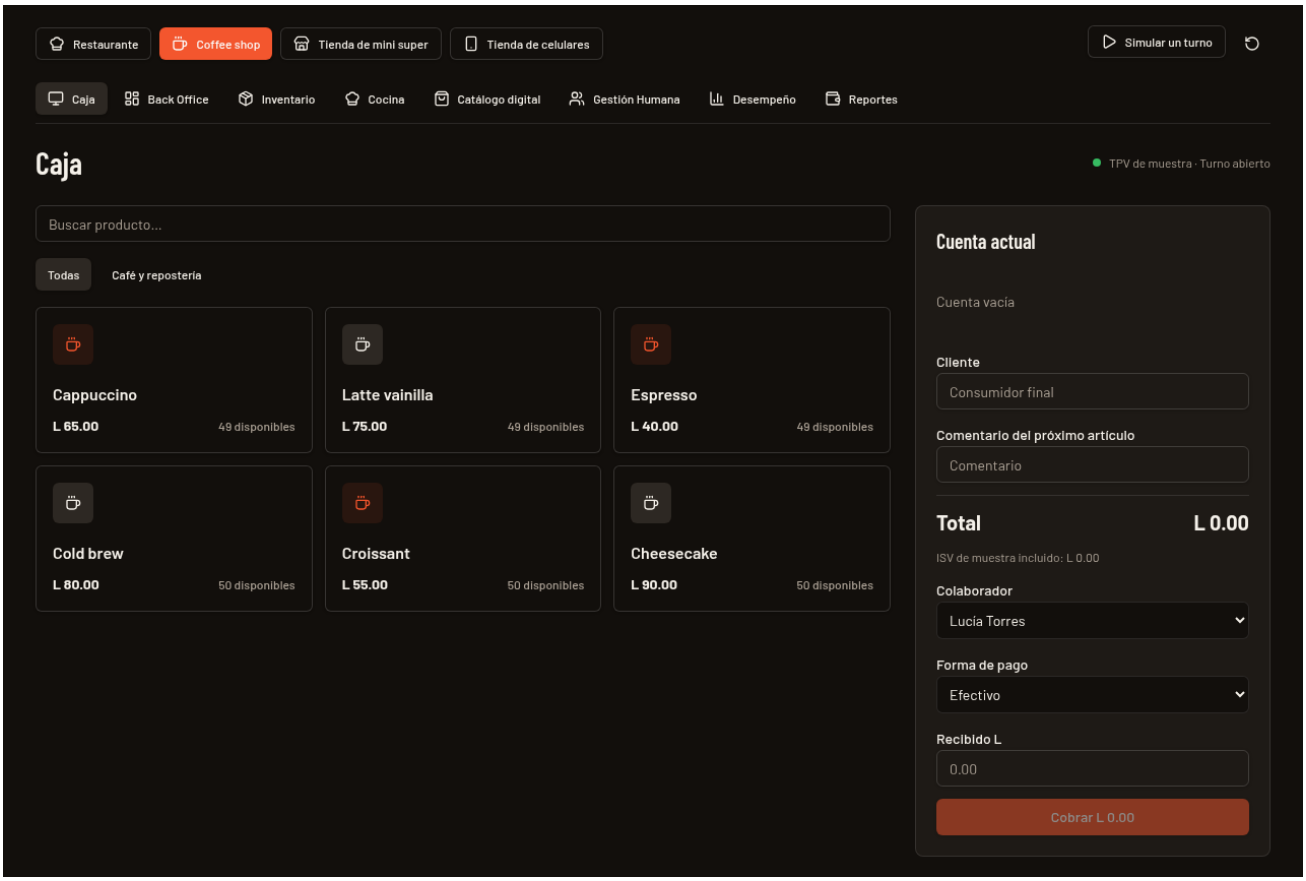
Cómo comprobarlo

La demo de celulares no implica control de IMEI, garantías o reparaciones; funcionalidades especializadas requieren evaluación.

Valor para su negocio

El estándar se adapta al trabajo real de cada negocio.

Pantalla de referencia



Simulador público · datos ficticios · pantalla ilustrativa, no un registro operativo ni fiscal. Relacione esta captura con los pasos anteriores; consulte las etiquetas de su módulo, que pueden variar por acceso.

8. Personas y desempeño juntos

Gestión Humana + KPI + Protocolos

Relacionar resultados y cultura sin automatizar decisiones laborales.

Configuración y recorrido

1. Consulte asistencia y permisos en el expediente autorizado.
2. Revise evaluaciones históricas, gráficos y comentarios.
3. Compare metas voluntarias y ventas atribuidas con criterios del puesto.
4. Utilice protocolos para verificar el estándar del área.
5. Converse sobre acciones y revise su resultado en otra fecha.

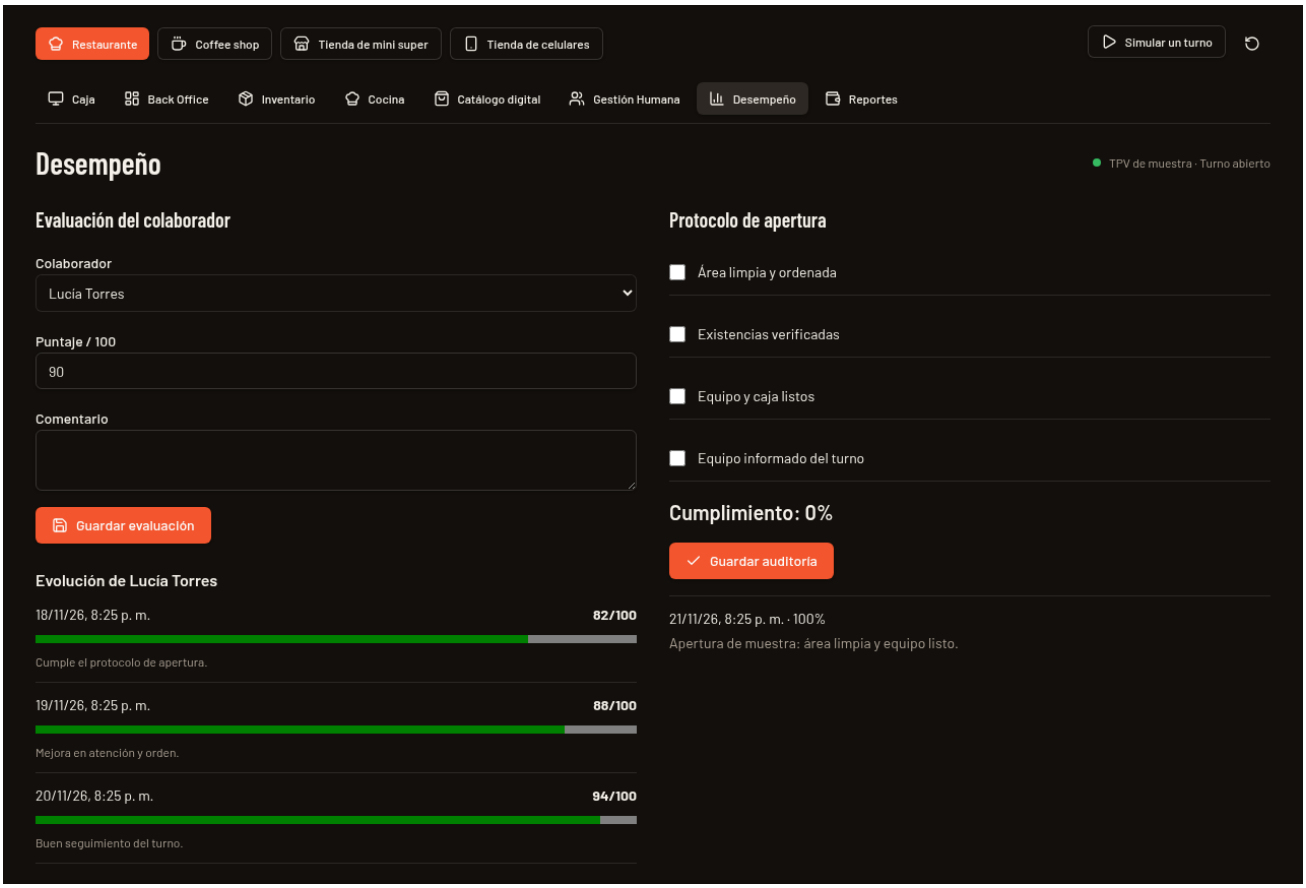
Cómo comprobarlo

No hay sanción automática ni una comisión obligatoria por utilizar la suite.

Valor para su negocio

La evidencia puede dar continuidad a formación y acompañamiento.

Pantalla de referencia



Simulador público · datos ficticios · pantalla ilustrativa, no un registro operativo ni fiscal. Relacione esta captura con los pasos anteriores; consulte las etiquetas de su módulo, que pueden variar por acceso.

9. Información financiera con responsabilidad

Contabilidad + Reportes + Dashboard central

Distinguir ingresos de utilidad y estimaciones de resultados.

Configuración y recorrido

1. Compare períodos y sucursales equivalentes.
2. Revise métodos de pago y anulaciones.
3. Use cuentas y asientos con respaldo y mapeos aprobados.
4. Complete gastos, costos y saldos antes de evaluar rentabilidad.
5. Revise comparativos de personal junto a indicadores financieros.

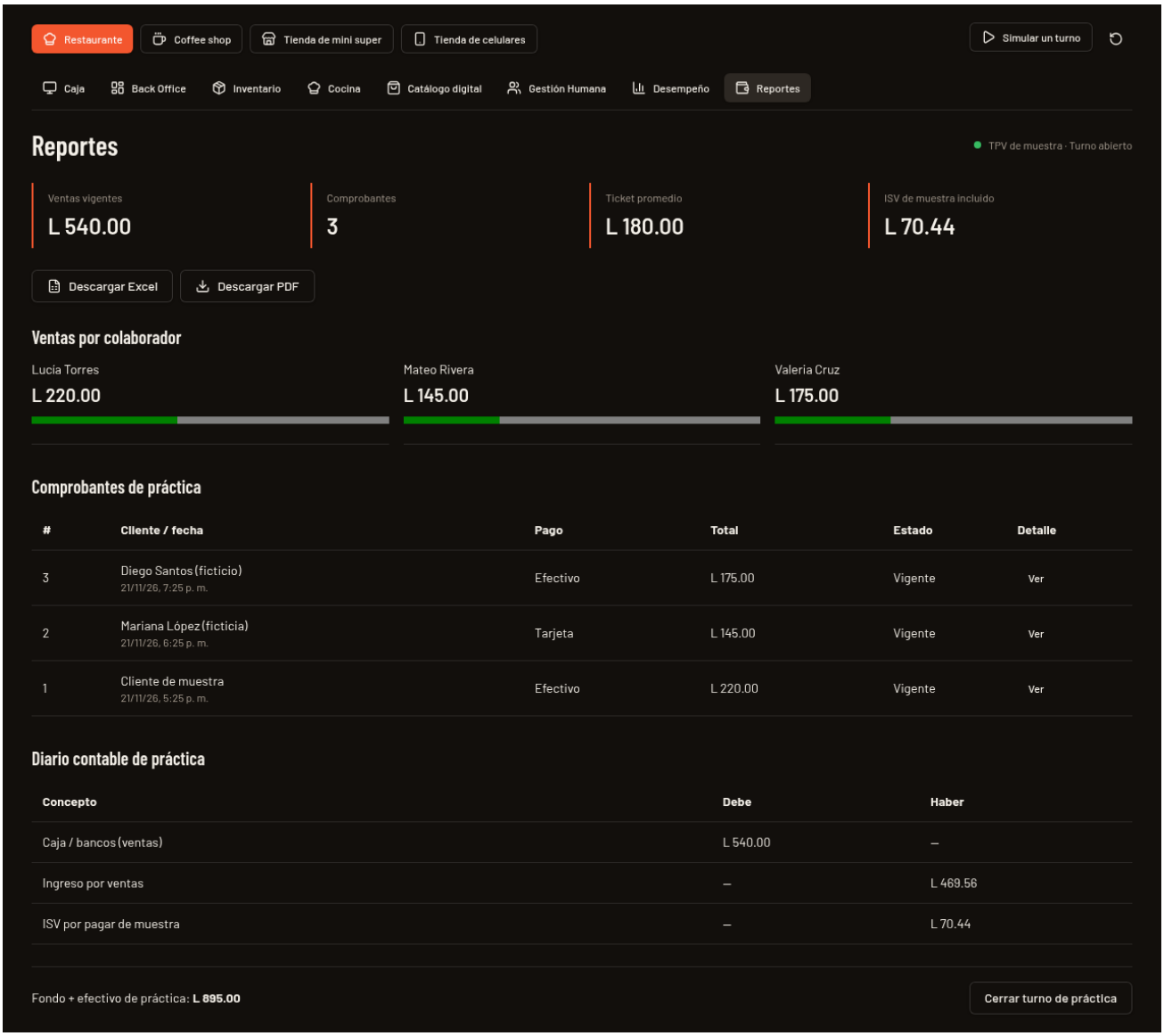
Cómo comprobarlo

Los resultados no son una garantía ni una auditoría externa.

Valor para su negocio

La dirección puede conectar desempeño operativo con preguntas financieras.

Pantalla de referencia



Simulador público · datos ficticios · pantalla ilustrativa, no un registro operativo ni fiscal. Relacione esta captura con los pasos anteriores; consulte las etiquetas de su módulo, que pueden variar por acceso.

10. Cómo comenzar sin interrumpir la operación

/demo; /demo-suite; cuenta privada de demo

Probar con un plan de implementación claro.

Configuración y recorrido

1. Elija rubro y practique con datos ficticios en /demo.
2. Solicite demo gratuita con correo propio y consentimiento.
3. Use el enlace recibido para configurar su acceso privado.
4. Revise empresa, catálogo, pagos, colaboradores y manuales de los módulos elegidos.
5. Programe validación de permisos, equipos y fiscalidad antes de pasar a uso real.

Cómo comprobarlo

El simulador no es la misma cuenta privada; una invitación no migra su negocio ni otorga un CAI.

Valor para su negocio

La práctica permite evaluar utilidad y aprender antes de operar.

11. Plan de adopción y conversación comercial

Implementación por etapas

Vender claridad: demostrar el valor con un recorrido realista.

Configuración y recorrido

1. Primera etapa: responsables, catálogo, accesos y políticas.
2. Segunda etapa: prueba de venta, cocina, inventario y comprobantes.
3. Tercera etapa: colaboradores, asistencia, indicadores y protocolos.
4. Cuarta etapa: clasificación contable, revisión de reportes y rutina gerencial.
5. Solicite una propuesta con módulos, soporte, requisitos y condiciones explícitas.

Cómo comprobarlo

Los plazos dependen del tamaño del catálogo, datos y equipos; no se promete implementación instantánea.

Valor para su negocio

La suite tiene valor cuando se integra a hábitos de gestión, no solo cuando se instala.

12. Equipos recomendados y energía de respaldo

Guía de equipos · performance360.app/demo-suite#equipos

Preparar el local para vender sin interrupciones.

Configuración y recorrido

1. Caja: tableta Android con Chrome o APK, impresora térmica de 80 mm con corte automático y cajón de dinero conectado a la impresora.

2. Cocina: pantalla KDS opcional e impresora de 80 mm por red para el ticket de entrega de cocina a caja.

3. Internet principal con respaldo de datos móviles.

4. UPS o batería para router, impresoras y tabletas; para apagones de hasta 8 horas, UPS de 1500 VA con batería externa o estación de litio de 1000 Wh o más.

Cómo comprobarlo

Corte la energía en una prueba controlada y confirme que caja, impresora y router siguen funcionando.

Valor para su negocio

Menos ventas perdidas por cortes de luz o de internet.

Preguntas frecuentes

¿Unificada significa que todos ven toda la información?

No. Empresas, sucursales y roles mantienen límites; expedientes y planilla necesitan autorización específica.

¿Todos los datos externos se sincronizan automáticamente?

No. Originales ya importados están disponibles localmente; conexiones externas nuevas requieren autorización, correspondencias y receptor implementado.

¿Puedo contratar solo lo necesario?

La selección de módulos y propuesta se revisa según el rubro. La demo pública no activa suscripciones ni cobra.

¿La suite garantiza crecimiento o rentabilidad?

No. Apoya medición, control y cultura; los resultados dependen de decisiones, ejecución y datos completos.

¿Qué es un vendedor silencioso en esta guía?

Un recorrido que demuestra problemas, configuración, beneficios y límites con claridad, para que usted pueda evaluar la suite aun sin una presentación comercial.

¿Por qué no aparece una sección o el botón Guardar?

Revise la empresa y sucursal seleccionadas. Las opciones dependen de su rol y de los módulos contratados; solicite al administrador revisar su acceso, sin compartir claves.

¿La práctica modifica mi negocio?

El simulador público guarda datos ficticios en ese navegador y rubro. La cuenta privada de demo es otra empresa aislada; no es la empresa real. No use documentos personales en la práctica.

¿Cómo sé que un cambio quedó guardado?

Use Guardar, espere la confirmación y vuelva a abrir la sección. Si hay error, no considere completada la configuración. Evite repetir una operación financiera sin comprobar antes su resultado.

¿Qué hago antes de empezar a operar?

Complete la lista de verificación del manual, capacite a cada responsable y pruebe equipos, permisos y datos con el administrador. La práctica no sustituye la revisión fiscal, contable o laboral.

Lista de puesta en marcha

Antes de operar, complete estas comprobaciones con sus responsables. No marque un punto solo porque aparece en una captura.

1. Pendiente / revisado: Empresa y sucursal correctas; alcance de módulos revisado.

2. Pendiente / revisado: Responsable de configuración y de aprobación identificado.

3. Pendiente / revisado: Accesos individuales comprobados sin compartir credenciales.

4. Pendiente / revisado: Campos y reglas revisados con datos reales y respaldo autorizado.

5. Pendiente / revisado: Cambios guardados, sección reabierta y valores confirmados.

6. Pendiente / revisado: Recorrido de práctica completado; errores o pendientes documentados.

7. Pendiente / revisado: Equipos, cámara o impresoras probados físicamente cuando aplican.

8. Pendiente / revisado: Período y criterios coherentes en pantalla y reportes.

9. Pendiente / revisado: Documentos y exportaciones privados compartidos solo con autorización.

10. Pendiente / revisado: Validación fiscal, contable o laboral completada antes de uso oficial.

Registro de aprobación

Anote responsable, fecha de revisión y pendientes fuera de este documento. La existencia del manual no acredita una puesta en marcha aprobada.

Recursos y siguiente paso

Práctica por rubro: https://performance360.app/demo

Solicitud de demo: https://performance360.app/demo-suite

Biblioteca de manuales: https://performance360.app/manuales

Estos enlaces corresponden al sitio oficial. Las nuevas versiones de esta edición requieren publicación; en vista previa se consultan desde /manuales.

Elija un proceso que hoy repite o no puede medir. Configure el recorrido con su equipo, compare antes/después con evidencia y solicite una propuesta ajustada a módulos, usuarios y requisitos.

Performance360

Una suite adaptable para relacionar operación, personas y resultados. Si se puede medir, se puede mejorar.

Alcance: documentación de orientación y configuración; no es asesoría fiscal/laboral ni garantía de resultados. Conexiones externas requieren autorización y soporte implementado; no se presume sincronización universal.