

MÓDULO 02 · MANUAL EDH · 6 MIN DE LECTURA

Reportes diarios automáticos, sin abrir nada.

Todas las mañanas, en Wayfarer tenemos el reporte del día anterior cargado: ventas por canal, clima, tasa de conversión, alertas si algo cae. Te paso cómo lo armamos para que lo repliques en tu marca.

Tiendanube + ML + clima como variable

Cero clicks para abrir el reporte

 **BAJAR EL MÓDULO EN PDF** ↓

VER RESUMEN

GRATIS · MÓDULO 02

MANUAL EDH · MÓDULO 02

Reportes diarios automáticos

Tiendanube + ML + clima

EDH · Ecommerce de Hermanos

QUÉ INCLUYE

Lo que vamos a montar en este módulo

Vas a aprender a conectar 3 fuentes de datos a Claude (Tiendanube, MercadoLibre, Open-Meteo) y armar un Sheet que se popula solo todas las mañanas. Cuando termines este módulo, tu día arranca con un reporte completo del día anterior — sin Excel, sin descargas, sin pivot tables.

— CONTENIDO DEL MÓDULO

- 01 Qué información cargás todos los días (los datos que importan, no más)
- 02 Cómo clasificamos las ventas por canal vía `owner_note`
- 03 Filtros críticos para no inflar la facturación (paid, cancelled, mayorista, cambio)
- 04 Cómo sumamos ventas de MercadoLibre al consolidado
- 05 Por qué el clima importa en un local físico (y cómo lo agregamos al sheet)
- 06 Estructura del Sheet final: pestañas por canal, totales mensuales, fórmulas



Multi-canal de verdad

No solo TN. Suma ventas de MercadoLibre, locales físicos, Instagram, WhatsApp. Todo en un solo reporte.



Clima como variable

El día que llueve en Mar del Plata, Güemes vende menos. Si lo cruzás con clima, dejás de adivinar.



Dedup y filtros correctos

Ignoramos canceladas, cambios, mayoristas, retiros. Solo ventas pagas reales. Si no filtrás, infla.



Totales con fórmula

La fila de totales del mes es siempre fórmula, nunca valor. Cuando cargás el día, todo se actualiza solo.

CÓMO LO ARMAMOS

Las 4 piezas del reporte diario

Cada pieza se conecta una vez y después corre sola. La idea es que cuando abris el sheet a la mañana, ya tenés el día anterior completo.

1 Tiendanube → órdenes del día anterior

GET /ORDERS

FILTER: PAID + ≠ CANCELLED

CLASSIFICATION BY OWNER_NOTE

El primer pull. Traés todas las órdenes del día anterior con `created_at_min` y `created_at_max`. Para cada orden, leés el detalle individual (`/orders/{id}`) para obtener la `owner_note` y clasificarla: si dice *local/guemes* es local físico Güemes, *local/palermo* es CABA, *off/wsp* es WhatsApp, *off/insta* es Instagram, sin nota es venta web genuina (TN), *mayorista* o *retiro* NO se cuentan.

Filtros críticos que aprendimos a la mala: excluir `status: cancelled`, excluir cambio en `owner_note` (es cambio de producto, no venta nueva), y solo contar `payment_status: paid`. Si no filtrás bien, tu reporte de facturación está inflado y las decisiones que tomás se basan en data falsa. Una orden no pagada NO es una venta — esto suena obvio pero la mitad de los reportes que vemos no lo hacen.

QUÉ SE DESBLOQUEA

Saber cuánto vendiste por cada canal sin abrir Tiendanube. Detectar productos que rotaron poco. Comparar contra el mismo día de la semana pasada.

2

MercadoLibre → órdenes del marketplace

GET /ORDERS/SEARCH

AUTH: REFRESH_TOKEN

ENDPOINT: PER SELLER_ID

Si vendés en Meli, sumás esa fuente. La API usa OAuth con `refresh_token` — el access token vive 6 horas, así que tu integración tiene que renovarlo automáticamente. Después es simple: traés las órdenes del día filtradas por seller, descartás canceladas, y sumás al canal MELI.

QUÉ SE DESBLOQUEA

Ver el peso del marketplace vs tu ecommerce propio. Detectar qué productos rotan distinto en cada canal. Saber si vale la pena seguir invirtiendo en Meli o focalizar en TN.

3

Open-Meteo → clima por ciudad

GET /V1/FORECAST

FREE, SIN AUTH

MAR DEL PLATA + CABA

El dato menos obvio pero que más sentido tiene. Para cada local físico, consultás temperatura media y precipitación del día. **Mar del Plata para Güemes** (lat -38.00, lon -57.55), **CABA para Palermo** (lat -34.61, lon -58.38). Lo guardás en una columna del Sheet junto al dato de venta. La API es gratis y no necesita autenticación.

Convención que usamos: columna "Lluvia" como SI/NO según si la precipitación supera 0.5mm en el día. Esto te permite hacer análisis tipo "días lluviosos vs días secos" en el local físico. Sin esto, leés que cayó la venta y empezás a buscar problemas internos cuando en realidad pasó un temporal.

QUÉ SE DESBLOQUEA

Cuando un local cae 30%, sabés si es estructural o porque llovió. Patrones de venta vs clima en el largo plazo. Decisión de stock para fines de semana según pronóstico.

4

Google Sheets → la vista final

SHEETS API BATCHUPDATE

SERVICE ACCOUNT AUTH

UNA PESTAÑA POR CANAL

El último paso: escribir todo lo procesado en un Google Sheet. Pestaña por canal (GUEMES, PALERMO, TN, INST, WSP, MELI, ON, OFF, LOCALES, TOTALES). Fila = día del mes + 4 (la fila 5 es día 1, la fila 35 es día 31). El número 4 es porque las primeras 4 filas son headers y secciones de meta-info.

La regla de oro de las fórmulas: el total mensual SIEMPRE va con fórmula ($=SUM(K5:K35)$), **nunca valor estático**. Si pegás un número, cuando cargás un día nuevo el total queda desactualizado. Para promedios que excluyen ceros: $=IFERROR(AVERAGEIF(T5:T35, ">0"), 0)$. Para ratios agregados (ROAS, costo por mensaje): siempre $numerador_total / denominador_total$, NUNCA promedio simple de ratios diarios — ese es el famoso "promedio del promedio" que miente.

QUÉ SE DESBLOQUEA

Histórico mensual completo accesible. Cualquiera del equipo lo abre y entiende. Conectás Looker o Data Studio si querés visualizaciones.

DECISIONES QUE TOMAMOS CADA MAÑANA

Esto es lo que pasa los primeros 5 minutos del día.

Con el reporte ya cargado, abrir el Sheet y leer las acciones que Claude sugiere lleva 5 minutos. Estas son las decisiones que se desencadenan con un reporte automático bien hecho.

DECISIÓN DIARIA · 1

¿Algún canal cayó vs el promedio?

Si TN cayó X% vs el martes pasado, primera pregunta: ¿es problema de tráfico (sessions) o de conversión (CR)? Lo respondemos sin abrir GA4.

DECISIÓN DIARIA · 2

¿Algún producto se está enfriando?

Si un best-seller no aparece en las top 10 órdenes del día, es señal de alerta — probablemente cambió Algo (stock, posicionamiento, foto).

DECISIÓN DIARIA · 3

¿El clima explica el dato del local?

Si llovió todo el día en CABA, no nos asustamos cuando Palermo cae. Si NO llovió y cae, es problema real.

DECISIÓN DIARIA · 4

¿Qué vendedor cerró mejor?

Por local, qué vendedor convirtió mejor visitas en ventas. Sirve para coachear, no para presionar.

PRO TIPS · LO QUE APRENDIMOS A LA MALA

Lo que tardamos meses en aprender

PRO TIP · 1

Detectá la fila de totales antes de escribir

Cada mes tiene distinta cantidad de días (28/29/30/31). La fila de totales se mueve. Antes de escribir, leé la columna con `valueRenderOption=FORMULA` y buscá la primera celda que tenga `=SUM()`. Esa es la fila.

PRO TIP · 2

Manejar rate limits de Tiendanube

Si pegás muchas órdenes en lote, agregá un `sleep(0.5)` entre llamadas. Tiendanube limita a ~10 requests/seg. Si pasás de eso, te bloquea por minutos.

PRO TIP · 3

Verificar escritura post-carga

Después de cargar el día, lee las celdas que escribiste. Si la API devolvió 200 pero la celda quedó vacía (pasa con permisos cruzados), te enterás de inmediato — no a fin de mes.

PRO TIP · 4

Mes nuevo = setear fórmulas primero

Cuando arranca un mes nuevo, antes de cargar día 1, asegurate que TODAS las celdas de la fila de totales tengan fórmula. Si alguna quedó vacía o con número, escribí la fórmula primero.

PREGUNTAS FRECUENTES

Lo que más nos preguntan

¿Qué pasa si no uso Tiendanube?



¿Cuánto tiempo lleva configurar todo?



¿Y si vendo solo online, sin locales?



¿Qué hago si la API de Tiendanube me da error?



QUIÉNES ESCRIBIMOS ESTO

Tuti & Juani · 10 años construyendo Wayfarer

Somos los hermanos detrás de Wayfarer y EDH. Forbes nos entrevistó. Tiendanube nos eligió como caso de éxito. Llevamos +100.000 productos vendidos sin un peso de inversión externa — todo reinvertido. Si te sirvió este módulo, seguinos en estos lugares — publicamos contenido nuevo todas las semanas.



Juan Cruz "Tuti" Paneiva

CO-FUNDADOR · OPERACIONES, GROWTH & IA

Lic. en Comunicación Social (FASTA). 10 años construyendo Wayfarer. Hoy especialista en aplicar IA al e-commerce.

[@tutipaneiva](#)

[LinkedIn](#)



Juan Ignacio "Juani" Paneiva

CO-FUNDADOR · PRODUCTO, MARCA & EXPANSIÓN

Ing. Industrial (UNMDP). Llevó la marca Wayfarer a Australia. Especialista en producto, marca y operación de locales.

[@juanipaneiva](#)

[LinkedIn](#)

LAS REDES PARA SEGUIR NUESTRO CONTENIDO

Ecommerce de Hermanos

[Instagram](#)

[TikTok](#)

Coordenada 0 · Podcast

[Instagram](#)

[YouTube](#)

Nosotros

[@tutipaneiva](#)

[@juanipaneiva](#)

Wayfarer · Nuestra marca

[Web](#)

[Instagram](#)

[YouTube](#)