

Guía práctica de **reportes financieros** **en EVO**

¡Gracias por participar en nuestro webinar!

En este documento encontrarás un **resumen** de lo visto y datos adicionales, ejemplos fáciles y videos de apoyo para que aproveches al máximo el Dashboard Financiero y los Reportes de EVO.



Dashboard Gerencial

Ruta: **Menú de la izquierda > Dashboard**
El tablero gerencial es tu vista rápida de la situación financiera actual.

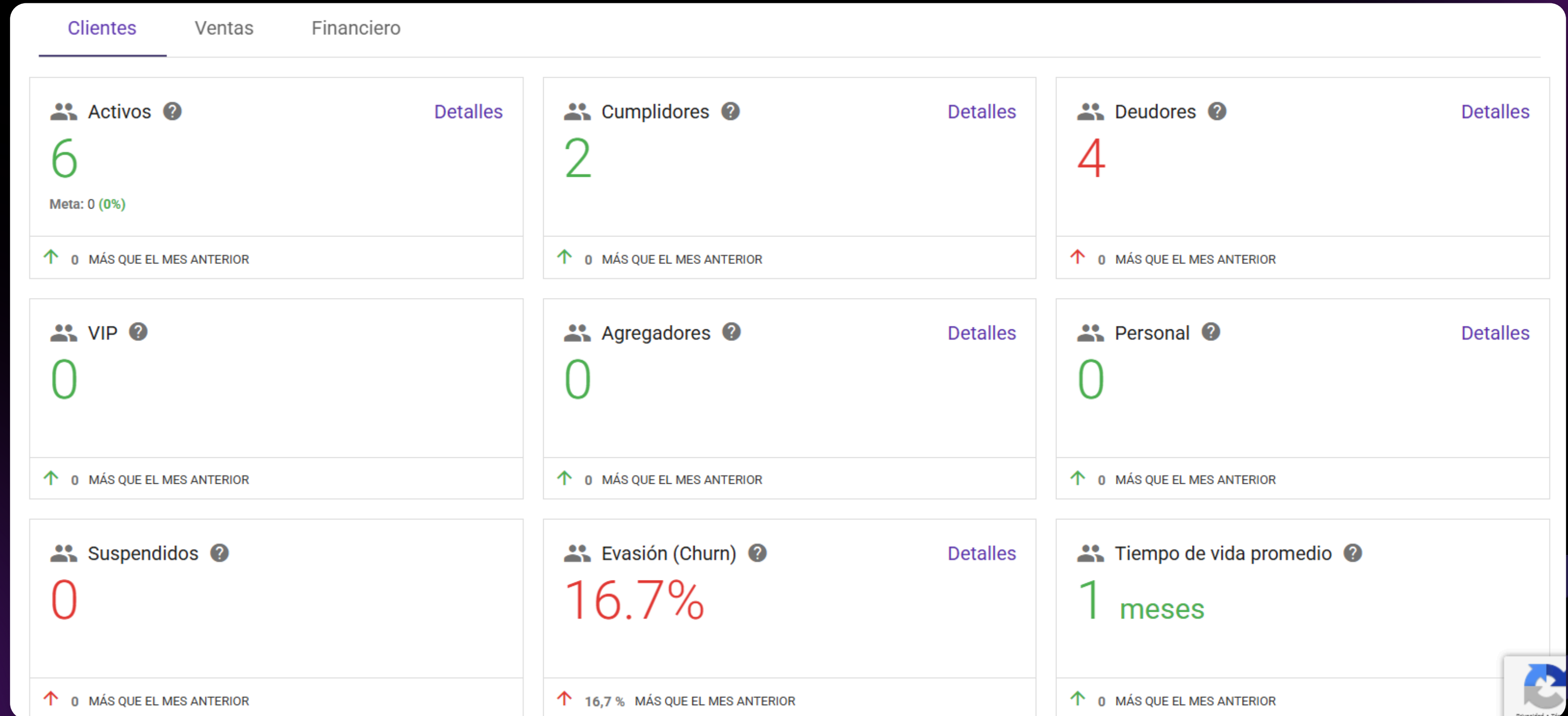
A tener en cuenta:

1. Siempre muestra métricas del mes vigente (ej: si hoy es 15 de mayo, verás datos del 1 al 15).
2. Solo lo podrás visualizar si tu usuario tiene activado el permiso: **Gestión/Reportes > Tablero de Gestión Avanzada**.
3. Los permisos son globales: o ves las 3 pestañas, o ninguna.

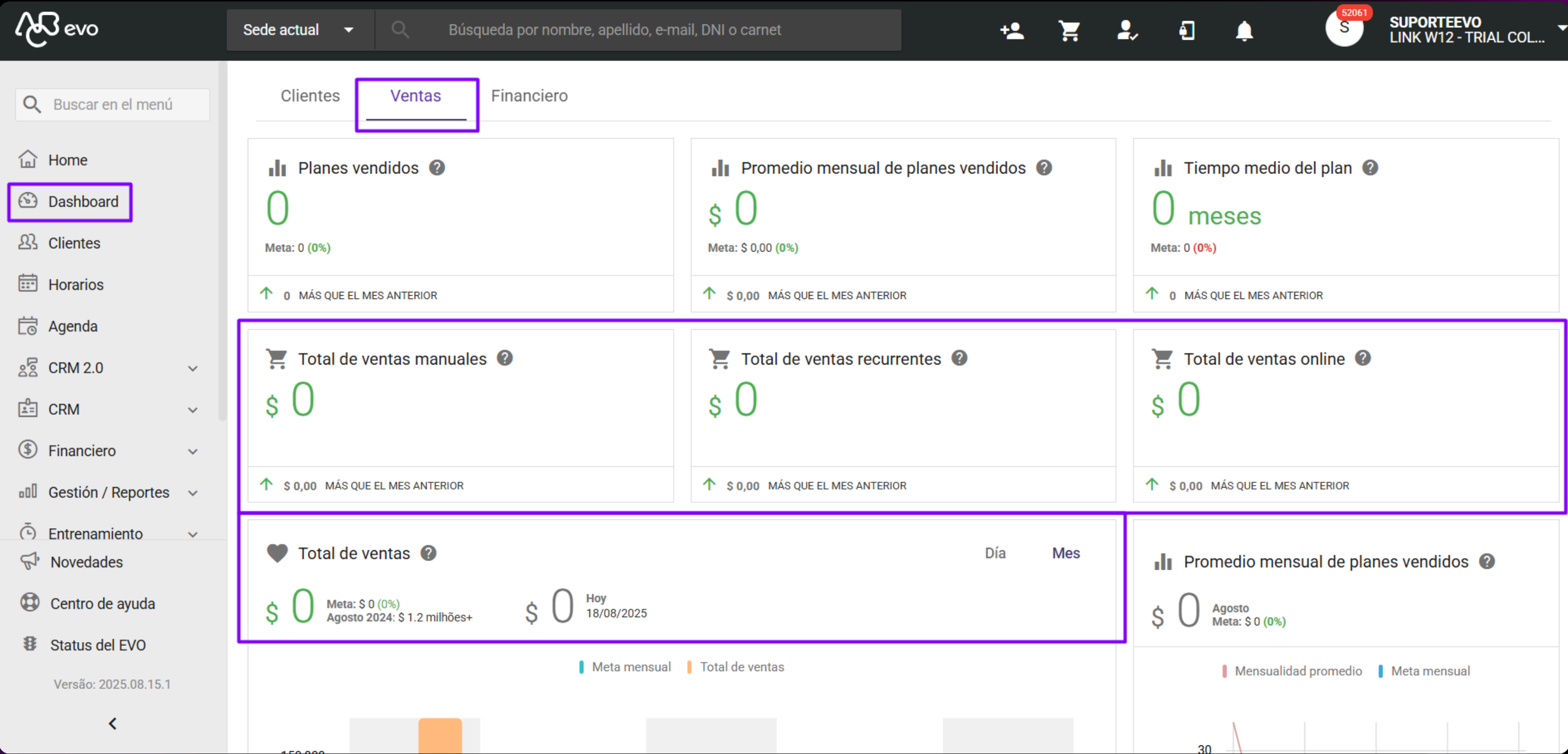


Pestañas que encontrarás:

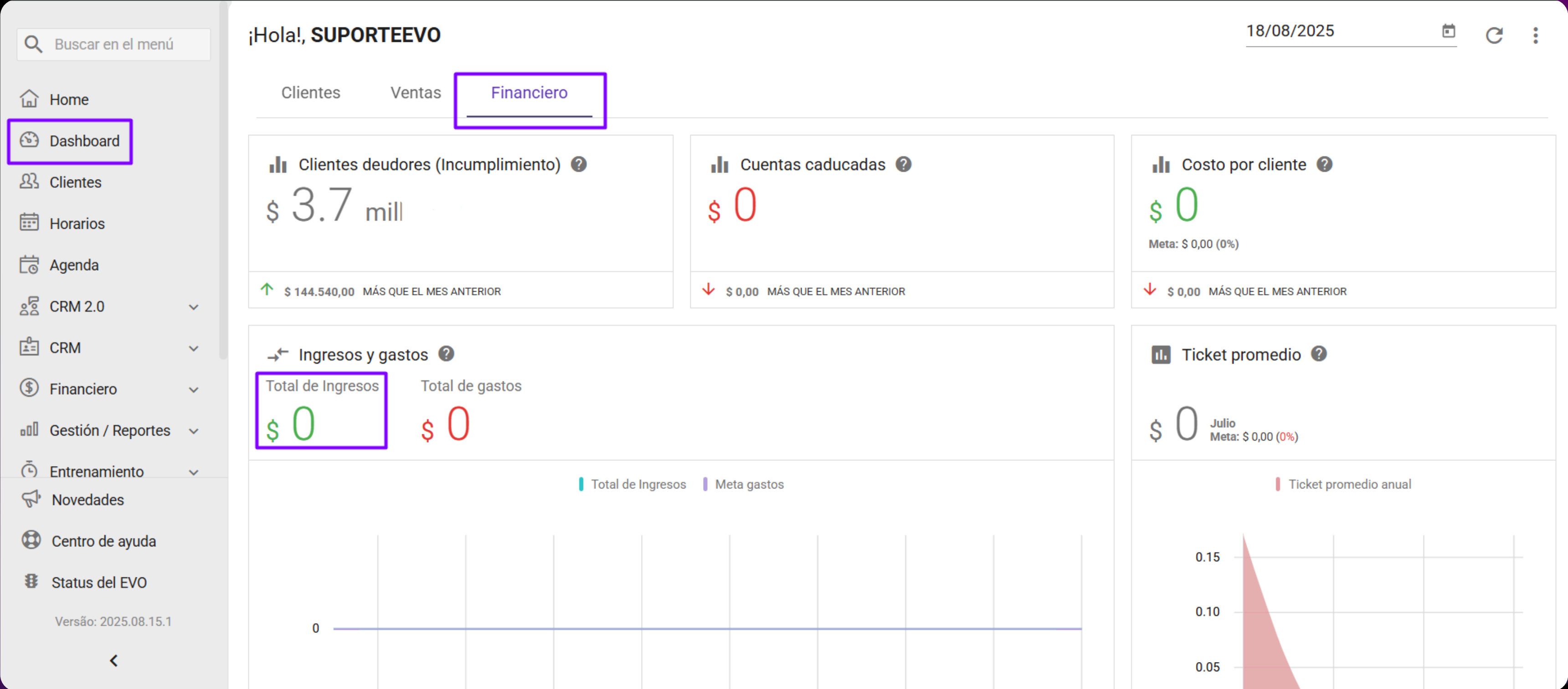
Dashboard Clientes



Dashboard Ventas



Dashboard Ingressos



Diferencia clave: Ventas vs Ingresos

Es una de las preguntas más frecuentes.

■ **Reporte de Ventas**

Refleja lo que se vendió, aunque no se haya pagado aún.

Ejemplo:

- Juan compra un plan de \$1.000.
- Paga \$500 ese día y queda debiendo \$500.
- En el reporte de Ventas → aparece \$1.000.

■ **Reporte de Ingresos**

Refleja el dinero real que entró en caja/banco.

Ejemplo (mismo caso):

- Solo entraron \$500.
- En Ingresos → aparece \$500.

■ **Caso especial: Ventas en línea / débitos automáticos (tipo Netflix)**

El sistema registra la venta, aunque la tarjeta falle.

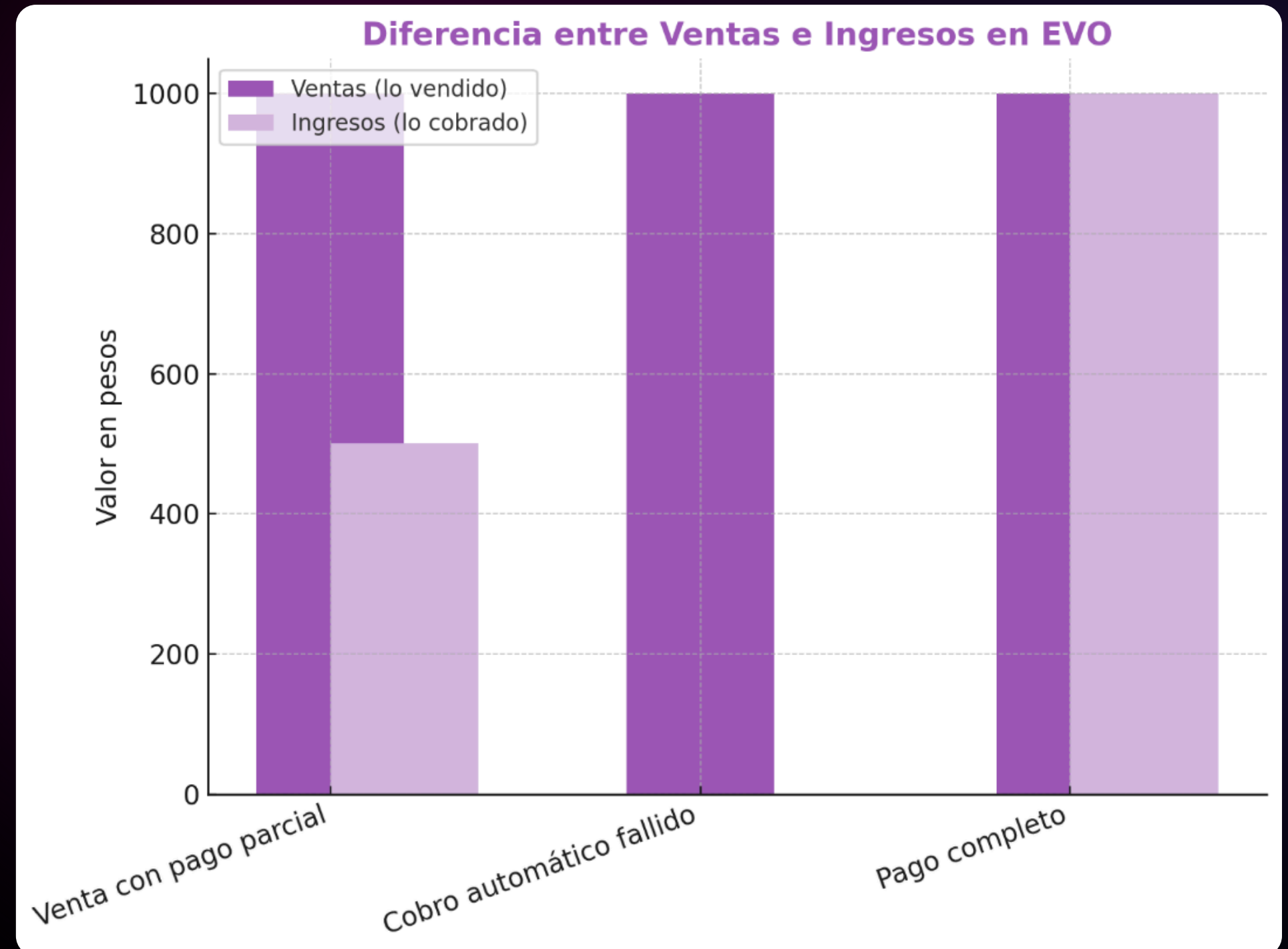
Ejemplo:

- María tiene un plan de \$1.000 con cobro automático. El cobro falla.
- Ventas → \$1.000
- Ingresos → \$0



Resumen express: Ventas vs. Ingresos

- Ventas = compromisos de pago.
- Ingresos = dinero real recibido.

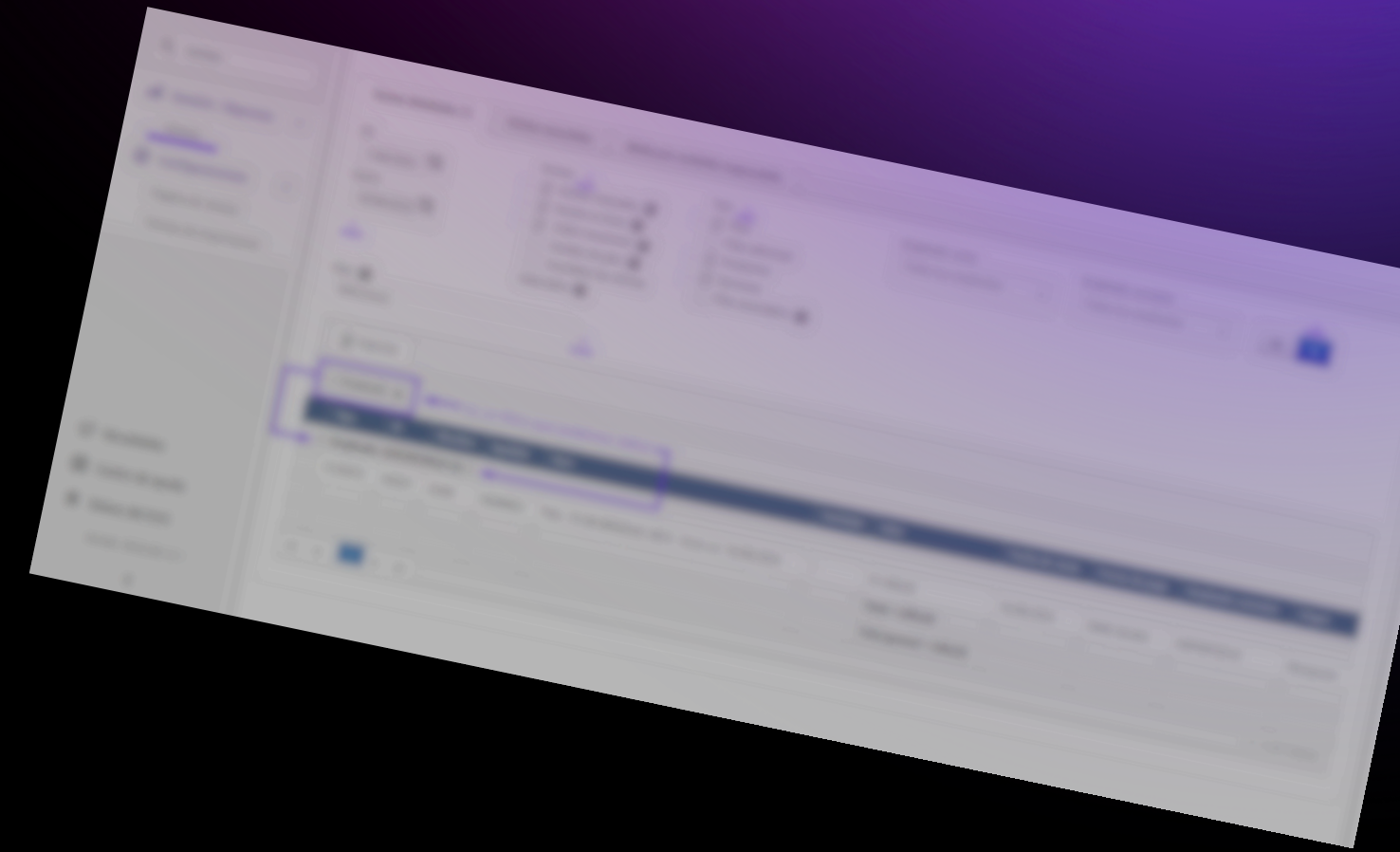


Reporte de Ventas

Ruta: **Gestión/Reportes > Ventas**

Tips importantes:

1. Revisa siempre las fechas de filtro.
2. Elige el tipo de venta:
 - Manuales realizadas por un asesor de forma directa.
 - En línea compras hechas por el cliente en la web o app.
 - Recurrentes renovaciones automáticas de planes, ya sea en la recepción o con cargo a tarjeta.
3. Define qué quieres revisar: planes, productos, servicios o todos.
4. Usa los filtros dinámicos: arrastra el campo que quieras (Ej: forma de pago, empleado, plan).



ventas

Gestión / Reportes

Ventas

Configuraciones

Página de ventas

Ventas de importación

Novedades

Centro de ayuda

Status del EVO

Versão: 2025.08.15.1

Ventas detalladas (?)

Ventas resumidas

Metas por vendedor responsable

DE
1/08/2025

Hasta
18/08/2025

Plan ?
Seleccione...

Ventas 2

- ☒ Ventas manuales ?
- ☒ Ventas en línea ?
- ☒ Cobro recurrente ?
- ☐ Cambio de plan ?
- ☐ Considere las ofertas especiales ?

Tipo 3

- ☒ Plan
- ☐ Plan adicional
- ☒ Productos
- ☒ Servicios
- ☐ Plan secundario ?

Empleado venta
Todos los empleados

Empleado comisión
Todos los empleados

5

Exportar

Empleado X

Es un filtro que podemos retirar

Tipo	ID	Nombre	Apellido	Ítem	Cantidad	Valor	Fecha de venta	Forma de pago	Empleado comisión	Origen
Empleado: SUPORTEEVO ID: 1										
CLIENTE	44269	JUAN	RAMIREZ	Plan - PLAN MENSUAL MCA - Inicio en: 18/08/2025	1	\$1.000,00	18/08/2025	Saldo deudor	SUPORTEEVO	Recepción
						Total: 1.000,00				
						Total general: 1.000,00				

1

1 - 1 of 1 items

Aprende a ver un consolidado de ventas en **este video**

[Clic aquí](#)



Reporte de Ingresos

Ruta: **Financiero > Cuentas a cobrar.**

Tips clave:

- Fechas de carga, vencimiento y cobro serán diferentes solo si:

1. El cliente queda debiendo dinero.
2. Tienes configurados días en tu operador de tarjeta.
3. Hay ajustes internos en EVO y debes validar por soporte.

[Clic aquí](#)

Nota: Operadores de tarjeta = Datafono/Terminal/Pos/Posnet.

Mira aquí cómo aplicar filtros correctamente

[Clic aquí](#)

Reporte favorito para tomar decisiones

Ingresos mes a mes por Centros de Ingreso

1. Configura tus centros en:

Financiero > Centros de Ingresos/Gastos

[Clic aquí](#)

2. Conecta planes, productos y servicios en:

Administración > Plan/Productos/Servicios

[Clic aquí](#)

3. Obtén los reportes favoritos desde:

- **Gestión/Reportes > Demostración financiera.**
- **Financiero > Ingresos por Centros de Ingresos**

[Clic aquí](#)

Gestión de gastos

Ruta: **Financiero** > **Cuentas a pagar**.

- ¿Quieres registrar tus gastos en EVO?

Aprende aquí cómo hacerlo

[Clic aquí](#)

Configuración de metas

- Define objetivos para tu centro y empleados, y mide tu progreso.

Descubre cómo configurar metas y reportes

[Clic aquí](#)

Los reportes de **Ventas e Ingresos en EVO** no son simples tablas de datos: son la brújula que guía la salud financiera y comercial de tu centro deportivo. Gracias a ellos, puedes:

- ✓ **Medir tu desempeño real** → ver si lo que vendes se refleja en ingresos y detectar brechas de pago.
- ✓ **Controlar la liquidez** → anticiparte a problemas de caja para cubrir nómina, proveedores y gastos fijos.
- ✓ **Detectar tendencias** → saber cuáles planes, productos o servicios tienen mayor rotación y cuáles necesitan promoción.

- ✓ Evaluar la efectividad de tus canales de venta → comparar ventas manuales, en línea y recurrentes para potenciar el canal más rentable.
- ✓ Tomar decisiones estratégicas →
 - Ajustar precios o lanzar promociones en planes con baja demanda.
 - Reforzar el equipo de ventas o la estrategia digital según los resultados.
 - Establecer metas financieras realistas y dar seguimiento mensual.
 - Identificar oportunidades de crecimiento (nuevos servicios, alianzas, mejoras en cobranza).

Tip clave:

No te quedes solo con “qué pasó”, usa estos reportes para responder:

- ¿Qué estamos haciendo bien?
- ¿Dónde estamos perdiendo dinero o clientes?
- ¿Qué acción inmediata puedo tomar para mejorar los resultados del próximo mes?

En conclusión:

Un centro deportivo que domina sus reportes **vende más, cobra mejor y crece más rápido.**

Usa el poder de los datos en EVO como tu aliado para pasar de la intuición a las **decisiones inteligentes.**

Gracias

