

EN USO: ES LA HERRAMIENTA CON LA QUE SE MAPEAN LOS
MAYORISTAS Y SE FIJA EL MODELO DE PRECIOS DE
RECARGASDIGITALES.COM

Motor de catálogo y precios de recargas

Unifica los catálogos de varios mayoristas de recargas, tarjetas de regalo y juegos en un solo formato. Calcula el coste real de cada producto y el precio al que conviene venderlo, y deja escrito cómo pedir la entrega de cada uno.

Kusarive Solutions LLC

13.346

productos unificados de dos mayoristas

158

países y 600 operadores de recargas

314

juegos y 579 marcas de tarjetas

EL PROBLEMA

Lo que resuelve

Cada mayorista habla su propio idioma. Uno cobra con descuento sobre el valor de cara, otro con un precio directo, y otro añade comisiones fijas que se comen el margen en las tarjetas pequeñas. Algunos emiten en otra moneda. Cada uno pide datos distintos para entregar: un teléfono, un ID de jugador, un servidor.

Comparar eso a mano es imposible a escala de miles de productos. Por eso, vender a valor de cara sin hacer la cuenta puede salir a pérdida sin que nadie lo note.

Este motor lo resuelve antes de que el producto llegue a la tienda. Cada producto sale con su coste real, su precio sugerido, si es rentable o no, qué hay que pedirle al cliente y cómo se pide la entrega.

LO QUE RESUELVE

01 Mapea el catálogo completo de cada mayorista por su API

02 Un solo formato para todos

03 Coste real por denominación

04 Precio de venta para el margen que se pida, y marca los productos que no son rentables vendidos a valor de cara

05 Elige el mayorista más barato cuando dos venden el mismo producto

06 Contrato de entrega por producto

Motor de catálogo y precios de recargas 1/3

01

Mapea el catálogo completo de cada mayorista por su API

recargas de teléfono, tarjetas de regalo, recargas de juegos y pago de servicios.

02

Un solo formato para todos

Cada producto, venga de donde venga, sale con las mismas columnas y una clave estable que nunca cambia entre mapeos.

03

Coste real por denominación

Aplica el modelo de cada mayorista: descuento, comisión fija, comisión porcentual y moneda de emisión.

Motor de catálogo y precios de recargas ^{2/3}

04

Precio de venta para el margen que se pida, y marca los productos que no son rentables vendidos a valor de cara

05

Elige el mayorista más barato cuando dos venden el mismo producto

06

Contrato de entrega por producto

Cada fila dice qué datos pedir al cliente y qué enviar al mayorista para entregar.

Motor de catálogo y precios de recargas ^{3/3}

07

Pedidos en modo simulación por defecto

Ninguna prueba gasta saldo: para comprar de verdad hay que habilitarlo de forma explícita.

08

Informes de negocio generados

Qué conviene vender por ganancia, análisis comparativo entre mayoristas y el catálogo de cada uno.

09

Imágenes incluidas

Cada producto trae la imagen que da su mayorista: no se sube ninguna a mano.

BENEFICIOS

Lo que gana quien lo usa

Nunca vender a pérdida

Los productos que pierden a valor de cara salen marcados antes de publicarse.

Añadir un mayorista no toca a los demás

Cada uno vive en su propio módulo con la misma forma: configuración, cliente, extracción, precios e informe.

Una tienda puede limitarse a importar

Recibe un fichero con todo resuelto y crea sus productos por la clave estable.

Historial de precios

Cada mapeo queda fechado, así que se ve cómo cambian los costes.

Corre en cualquier servidor

Solo necesita el intérprete de Python: cero dependencias, cero instalación.

Lo que el sistema garantiza

Precios

Un mismo cálculo de margen para todos los mayoristas: $\text{precio} = \text{coste} / (1 - \text{margen})$. Lo que cambia es de dónde sale el coste.

Dinero

Los pedidos simulan por defecto; comprar de verdad exige una orden explícita. Las credenciales de producción nunca se versionan.

Resiliencia

Extracción tolerante a fallos: un endpoint caído no detiene el mapeo y queda registrado.

Calidad

24 verificaciones automáticas del modelo de costes y del pipeline, sin red, antes de cada cambio.

CÓMO ESTÁ HECHO

Código propio, de punta a punta

Mayorista A recargas y tarjetas

Extracción tolerante a fallos

Mayorista B juegos y tarjetas

Modelo de coste por mayorista

Catálogo unificado clave estable

Mejor precio entre mayoristas

Informes de negocio

Tienda: importa por clave

Si un mayorista o una categoría fallan, el fallo se anota en un manifiesto y aparece en el informe, y el resto del mapeo continúa.

Python

Cientes de cada mayorista, modelo de costes, unificación, informes y pruebas. Solo biblioteca estándar

2.600 líneas

Shell

Ejecución de una pasada completa

80 líneas

RESULTADOS

En cifras reales

13.346

productos unificados de dos
mayoristas

158

países y 600 operadores de recargas

314

juegos y 579 marcas de tarjetas

- **13.346 productos** unificados de dos mayoristas, **12.119 de ellos vendibles** (con stock y coste).
- **158 países** y **600 operadores** de recargas de teléfono.

Cifras reales del último mapeo:

- **314 juegos** y **579 marcas** de tarjetas de regalo.
- Sobre este mapeo se construyó el catálogo de **2.600 recargas y tarjetas** que vende recargasdigitales.com.

MOTOR DE CATÁLOGO Y PRECIOS DE RECARGAS

Hablemos

Lo instalamos con su marca y lo dejamos funcionando.

WEB

recargasdigitales.com

CORREO

info@recargasdigitales.com

WHATSAPP

+58 412 896 2261

Kusarive Solutions LLC

13.346

productos unificados de dos mayoristas

158

países y 600 operadores de recargas

314

juegos y 579 marcas de tarjetas