



GUÍA GRATUITA
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist: qué revisar antes de contratar un CRM con IA

Para no llevarte sorpresas en la factura del primer mes

Para quién es

Para dueños de pyme en México que están comparando planes de CRM con IA (Zoho, HubSpot, GoHighLevel u otro) antes de firmar.

ANTES DE PEDIR LA COTIZA...

AL COMPARAR PLANES

COSTOS QUE NO VIENEN EN...

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist: qué revisar antes de contratar un CRM con IA

Para no llevarte sorpresas en la factura del primer mes

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para dueños de pyme en México que están comparando planes de CRM con IA (Zoho, HubSpot, GoHighLevel u otro) antes de firmar.

1 Antes de pedir la cotización

Define esto con tu equipo antes de hablar con cualquier proveedor.

- ☐ Cuenta el número real de usuarios que van a usar el CRM todos los días
- ☐ Haz una lista de los canales que necesitas conectar: WhatsApp, facturación, reportes
- ☐ Decide qué proceso quieres automatizar primero (seguimiento, cobranza, citas)
- ☐ Pon un tope de presupuesto mensual, incluyendo CRM y automatización

2 Al comparar planes

Revisa esto plan por plan, no solo el precio de entrada.

- ☐ Confirma si el plan cobra por usuario o es un pago fijo
- ☐ Pregunta qué hace de verdad la IA del plan, no solo si la menciona
- ☐ Revisa el límite de contactos o de ejecuciones del plan

- ☐ Pregunta por cargos de uso aparte: SMS, llamadas, créditos de IA

3

Costos que no vienen en la página de precios

Pídele al proveedor que te los cotice por escrito.

- ☐ Migración de los datos que ya tienes en hojas de cálculo o en otro sistema
- ☐ Capacitación del equipo que va a usar el CRM a diario
- ☐ Conexión real con WhatsApp Business API y tu sistema de facturación
- ☐ Soporte y mantenimiento mensual del flujo de automatización

4

Antes de firmar

Última revisión antes de dar tu tarjeta.

- ☐ Pide el precio con el número real de usuarios y de contactos que vas a usar
- ☐ Pide un ejemplo de factura con todos los cargos incluidos
- ☐ Confirma si hay permanencia mínima o penalización por cancelar
- ☐ Prueba el plan gratuito o la demo antes de pagar el plan anual

CONSEJO DE ZADRIG

Automatiza un solo proceso primero

No conectes todo de golpe. Elige el proceso que más tiempo te quita hoy —seguimiento de leads, cobranza o citas— y automatízalo primero con el plan de entrada; subir de plan después es más fácil que deshacer una automatización mal armada.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si quieres que Zadrig Technology te ayude a elegir el CRM, lo conecte con WhatsApp y tu facturación, y te lo deje funcionando, escríbenos por WhatsApp y te damos una demostración gratis con tu caso.

Escríbenos por WhatsApp

+52 81 4641 5229

Esta checklist acompaña la guía «CRM con IA: cuánto cuesta en México y cómo no pagar de más»: <https://zadrig.com/blog/cuanto-cuesta-un-crm-con-ia/>

Agenda una demostración gratis en zadrig.com. Te desea todo el equipo de Zadrig Technology.