



GUÍA GRATUITA
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist antes de contratar tu catálogo de mayoreo en línea

Para no pagar de más ni quedarte corto de funciones

Para quién es

Para el dueño o el encargado de ventas de un negocio que vende a otros negocios, justo antes de elegir plataforma o plugin para su catálogo B2B.

ANTES DE PEDIR COTIZACIO...

AL COMPARAR PLATAFORMAS

ANTES DE FIRMAR

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist antes de contratar tu catálogo de mayoreo en línea

Para no pagar de más ni quedarte corto de funciones

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para el dueño o el encargado de ventas de un negocio que vende a otros negocios, justo antes de elegir plataforma o plugin para su catálogo B2B.

1 Antes de pedir cotizaciones

Define esto primero, o cualquier cotización te va a quedar corta o sobrada.

- ☐ Cuenta cuántos clientes mayoristas activos tienes hoy y cuántos esperas tener en un año
- ☐ Define cuántas listas de precios distintas necesitas (por volumen, por zona, por tipo de cliente)
- ☐ Decide si vas a ocultar los precios de mayoreo a los visitantes sin cuenta
- ☐ Revisa si necesitas aprobar crédito o pagos a plazo, o si todo se cobra al momento

2 Al comparar plataformas

No compares solo el nombre del plan; compara lo que de verdad incluye.

- ☐ Pide ver una cuenta demo con precios ocultos activos, no solo capturas de pantalla
- ☐ Confirma cuántos catálogos y tablas de precios incluye tu plan antes de pagarlo
- ☐ Pregunta si el precio que te dan es mensual, anual o pago único, y en qué moneda

- ☐ Verifica si la plataforma conecta con tu inventario y tu facturación sin plugins extra

3

Antes de firmar

Esto se pregunta por escrito, no se asume.

- ☐ Pide por escrito qué pasa si dejas de pagar la suscripción del plugin o del plan
- ☐ **Confirma quién da soporte si algo se rompe:** la plataforma, el plugin o quien te lo instaló
- ☐ Pregunta cuánto tarda la implementación completa, no solo la activación del plan
- ☐ Si quieres que alguien cotice o apruebe pedidos solo, pregunta si eso se puede automatizar con IA

4

Después de contratarlo

No lo anuncies a todos tus mayoristas hasta pasar por esto.

- ☐ Prueba el catálogo con un cliente real antes de anunciarlo a todos tus mayoristas
- ☐ Revisa que los precios por cliente se vean correctos después de iniciar sesión
- ☐ Define quién revisa y actualiza las listas de precios cada mes

CONSEJO DE ZADRIG

El error más caro no es la plataforma, es la falta de reglas claras

La mayoría de los sobrecostos salen de cambiar listas de precios y reglas de descuento a medio camino, no de haber elegido mal la plataforma. Define tus reglas de precio por escrito antes de configurar nada.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si quieres que Zadrig Technology te configure el catálogo, las listas de precios y la automatización con IA para que cotice solo, escríbenos por WhatsApp y lo revisamos juntos.

Escríbenos por WhatsApp

+52 81 4641 5229

Esta checklist acompaña la guía «Catálogo B2B en tu tienda en línea: esto cuesta ponerle precios por cliente»: <https://zadrig.com/blog/cuanto-cuesta-vender-mayoreo-en-linea/>

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