



CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist: señales de alerta en tu tienda de mayoreo en línea

Puntos para revisar antes de que un cliente mayorista se vaya con la competencia

Para quién es

Para quien vende por volumen a otras empresas -distribuidoras, fabricantes, talleres, agencias- y quiere auditar su tienda o portal B2B antes de lanzarlo o justo después de notar que algo no cuadra.

PRECIOS Y CATÁLOGO MAYOR...

INVENTARIO Y PEDIDOS

FACTURACIÓN Y CRÉDITO

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist: señales de alerta en tu tienda de mayoreo en línea

Puntos para revisar antes de que un cliente mayorista se vaya con la competencia

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para quien vende por volumen a otras empresas -distribuidoras, fabricantes, talleres, agencias- y quiere auditar su tienda o portal B2B antes de lanzarlo o justo después de notar que algo no cuadra.

1 Precios y catálogo mayorista

Lo primero que un comprador B2B revisa, aunque no te lo diga.

- ☐ El precio por pieza baja de verdad en cada escalón de cantidad, no solo el total
- ☐ El precio de mayoreo no es visible para quien entra sin cuenta de empresa
- ☐ Cada producto muestra su unidad mínima de compra (caja, paquete, docena)
- ☐ Las fichas incluyen ficha técnica, medidas y empaque, no solo una foto
- ☐ Las promociones se ven igual en la tienda, en WhatsApp y si alguien llama por teléfono

2 Inventario y pedidos

Donde se pierde más dinero sin que nadie lo note a tiempo.

- ☐ El stock se actualiza solo al vender, no cuando alguien se acuerda de entrar al panel
- ☐ Existe un colchón de seguridad en el inventario que se muestra como disponible

☐ Los pedidos grandes no se capturan a mano desde un celular o una hoja de cálculo

☐ El SKU es el mismo en el sistema de ventas, el almacén y la paquetería

☐ Un pedido rechazado por falta de stock avisa al vendedor, no solo al cliente

3

Facturación y crédito

Lo que frena el cierre aunque el pedido ya esté armado.

☐ El CFDI se genera al confirmar el pedido, no un día después a mano

☐ Los datos fiscales del cliente se validan antes de timbrar, no después

☐ Existe un límite de crédito y días de pago claros por cliente mayorista

☐ El estado de cuenta de cada cliente se puede consultar sin pedirlo por teléfono

4

Atención y seguimiento a clientes B2B

El mayoreo se sostiene con la relación, no con una sola venta.

☐ Hay alguien o algo dando seguimiento a los clientes que no han vuelto a pedir

☐ Una cotización se puede generar sin esperar a que un vendedor esté libre

☐ El historial de compras de cada cliente está a la mano al atenderlo

☐ Las quejas por errores de pedido se registran, no se resuelven y se olvidan

CONSEJO DE ZADRIG**Revísalo cada trimestre, no solo al lanzar**

Las señales de un portal de mayoreo que empieza a fallar aparecen de a poco: un cliente que pide por WhatsApp en vez de usar la tienda, un vendedor que corrige precios a mano. Vuelve a este checklist cada tres meses, no solo cuando ya hay una queja.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si prefieres que un equipo audite tu tienda de mayoreo y te arme la corrección -precios, inventario y facturación conectados-, escríbele a Zadrig por WhatsApp y te mostramos cómo con una demostración gratis.

Escríbenos por WhatsApp**+52 81 4641 5229**

Esta checklist acompaña la guía «Errores en una tienda B2B en línea: qué revisar antes de perder clientes mayoristas»: <https://zadrig.com/blog/errores-tienda-mayoreo-en-linea/>

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