



GUÍA GRATUITA
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist para elegir la plataforma de tu portal de clientes

Las preguntas que debes resolver antes de pagar la primera mensualidad o firmar una cotización

Para quién es

Para el dueño de un despacho, agencia, clínica, inmobiliaria o distribuidora que está decidiendo cómo darle a sus clientes acceso a su información, antes de elegir plataforma.

ANTES DE BUSCAR PLATAFORMA

AL COMPARAR PLATAFORMAS

ANTES DE FIRMAR O SUSCRI...

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist para elegir la plataforma de tu portal de clientes

Las preguntas que debes resolver antes de pagar la primera mensualidad o firmar una cotización

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para el dueño de un despacho, agencia, clínica, inmobiliaria o distribuidora que está decidiendo cómo darle a sus clientes acceso a su información, antes de elegir plataforma.

1 Antes de buscar plataforma

Define el problema antes de ver demos, o vas a terminar comprando la que mejor se ve.

- ☐ Define quién va a usar el portal: solo clientes, solo proveedores, o ambos
- ☐ Lista qué necesitan ver o hacer (ver pedidos, subir archivos, agendar, pagar, descargar CFDI)
- ☐ Cuenta cuántos usuarios externos tendrás hoy y cuántos calculas en 12 meses
- ☐ Revisa si ya tienes un sitio web o un sistema donde el portal tendría que conectarse

2 Al comparar plataformas

El plan de entrada casi nunca es el precio real que vas a pagar.

- ☐ Pide el precio con el número real de usuarios que necesitas, no con el plan de entrada
- ☐ Pregunta si el cobro es por usuario, por registro guardado o es un precio plano
- ☐ Revisa si permite dominio propio y quitar la marca del proveedor

☐ Confirma si se conecta con tu correo, tu calendario y tu sistema de pagos☐ Pregunta qué pasa con tus datos si dejas de pagar o el proveedor cierra

3

Antes de firmar o suscribirte

Una demo con datos de ejemplo no te dice cómo se va a ver con los tuyos.

☐ Pide ver una demo armada con datos parecidos a los de tu negocio, no solo la plantilla☐ Pregunta cuánto tarda la implementación real, no la prometida en la página de ventas☐ Confirma quién migra tus archivos y datos actuales, y si eso tiene costo aparte☐ Pide por escrito qué incluye el soporte y en qué horario responden

4

Al lanzarlo con tus clientes

Un portal que nadie usa cuesta lo mismo que uno que sí funciona.

☐ Pruébalo con dos o tres clientes reales antes de abrirlo a todos☐ Prepara un mensaje corto explicando cómo entrar y qué pueden hacer ahí☐ Define quién en tu equipo resuelve las dudas del portal el primer mes☐ Revisa a los 30 días qué partes del portal no se están usando

CONSEJO DE ZADRIG**Si dudas, empieza más chico de lo que crees necesitar**

Es más fácil subir de plan cuando tu portal crece que cancelar una plataforma completa que terminaste sin usar. Empieza con lo mínimo que resuelve el problema de hoy.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si prefieres que Zadrig Technology revise tu caso y te diga qué opción conviene —o te construya el portal a la medida— escríbenos por WhatsApp y te damos una demostración gratis.

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

Esta checklist acompaña la guía «¿Cuál es la mejor plataforma para el portal de clientes de tu negocio?»: <https://zadrig.com/blog/mejor-plataforma-portal-clientes/>

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