GUÍA GRATUITA
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist para elegir entre Kommo y GoHighLevel

Marca cada punto antes de pagar un plan

Para quién es

Para el dueño de un negocio que va a elegir CRM y quiere decidir con datos, antes de contratar o probar uno.

CÓMO VENDES HOY | COSTO EN PESOS | WHATSAPP Y CONEXIONES

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist para elegir entre Kommo y GoHighLevel

Marca cada punto antes de pagar un plan

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 negocio que va a elegir CRM y quiere decidir con datos, antes de contratar o probar uno.

1 Cómo vendes hoy

Responde esto primero; define casi toda la decisión.

- [ ] **Canal por donde llega la mayoría de prospectos:** WhatsApp, Instagram, formulario o llamada
- [ ] **Dónde se cierra la venta:** en el chat, en una cita o en una página de pago
- [ ] Quién responde los mensajes hoy y cuánto tarda
- [ ] Cuántas personas usarán el CRM todos los días
- [ ] Si necesitas página, formulario y agenda en el mismo sistema: sí o no

2 Costo en pesos

Haz la cuenta con el plan vigente de cada página oficial.

- [ ] Número de usuarios hoy y los que habrá en seis meses
- [ ] Tipo de cambio que usarás para presupuestar

- [ ] Precio por usuario (Kommo) o por cuenta (GoHighLevel) de su página vigente
- [ ] **Costo del WhatsApp:** complemento del CRM más los mensajes de Meta
- [ ] **Costo de la IA:** créditos incluidos o complemento
- [ ] IVA y comisiones bancarias por pagar en dólares

3 WhatsApp y conexiones

Lo que debe quedar resuelto antes de conectar.

- [ ] Número de WhatsApp que conectarás y quién es su dueño
- [ ] Plantillas de mensaje para avisos y seguimiento
- [ ] Sistema de facturación CFDI que se conectará
- [ ] **Si usarás n8n:** confirma que tu plan permita API o webhooks

4 Prueba antes de pagar

Usa la prueba gratis con un proceso real, no con datos de demostración.

- [ ] **Elige un proceso real:** del primer mensaje a la cita agendada
- [ ] Carga prospectos reales de prueba
- [ ] Mide cuánto tarda en responderse el primer mensaje
- [ ] Revisa que ningún prospecto se quede sin responsable

- [ ] Decide con el equipo que lo va a usar todos los días

CONSEJO DE ZADRIG

Decide por el proceso, no por la lista de funciones

Si tu venta se cierra en el chat, empieza probando Kommo. Si se cierra con página, formulario y cita, empieza probando GoHighLevel. Y confirma siempre los límites del plan en la página vigente.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si prefieres que lo hagamos por ti, escribe a Zadrig Technology por WhatsApp y te mostramos una demostración gratis de tu CRM conectado a WhatsApp y con IA.

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

Esta checklist acompaña la guía «Kommo vs GoHighLevel: la comparativa en pesos antes de elegir tu CRM»: https://zadrig.com/blog/kommo-vs-gohighlevel/

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