GUÍA GRATUITA
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist: ¿tu negocio está listo para dejar las hojas de cálculo?

Lo que hay que ordenar antes de pasar a una app con base de datos, cotización y facturación automática.

Para quién es

Para dueños de refaccionarias, ferreterías, distribuidoras o cualquier negocio con catálogo grande que esté evaluando migrar de Excel a un sistema a la medida.

ORGANIZA TU CATÁLOGO

PREPARA TUS DATOS FISCALES

DECIDE CÓMO SE VAN A RAS...

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Preparado por Zadrig Technology · Morelia, Michoacán · zadrig.com · WhatsApp +52 81 4641 5229

Checklist: ¿tu negocio está listo para dejar las hojas de cálculo?

Lo que hay que ordenar antes de pasar a una app con base de datos, cotización y facturación automática.

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para dueños de refaccionarias, ferreterías, distribuidoras o cualquier negocio con catálogo grande que esté evaluando migrar de Excel a un sistema a la medida.

1 Organiza tu catálogo

Antes de pensar en la tecnología, el catálogo tiene que estar limpio.

- [ ] Asigna un SKU o número de parte único a cada producto
- [ ] Reúne las fotos de cada pieza en un solo lugar, identificadas por SKU
- [ ] Define las categorías, marcas y modelos que maneja tu catálogo
- [ ] Junta las listas de precios de todos tus proveedores

2 Prepara tus datos fiscales

La facturación automática necesita que estos datos ya estén listos.

- [ ] Ten a la mano tu RFC y tu régimen fiscal
- [ ] Verifica que tu certificado de sello digital (CSD) esté vigente ante el SAT
- [ ] Define la forma de pago y el uso de CFDI que usarás por default

- [ ] Decide si vas a facturar por pieza o por pedido completo

3 Decide cómo se van a rastrear tus precios

Antes de automatizar, hay que saber qué se va a rastrear y con qué frecuencia.

- [ ] Identifica las fuentes o páginas de proveedores que se deben rastrear
- [ ] Decide cada cuánto se debe actualizar el precio y el stock
- [ ] Define qué pasa si un proveedor cambia su página sin avisar
- [ ] Ten un plan para piezas que no tengan una coincidencia exacta

4 Antes de activar la cotización en tiempo real

Pruébalo con pedidos reales antes de mostrárselo a tus clientes.

- [ ] Define las reglas de margen sobre el precio del proveedor
- [ ] Decide si el cliente ve disponibilidad exacta o solo "hay / no hay"
- [ ] Corre al menos una semana de pedidos reales antes de publicar el cotizador

CONSEJO DE ZADRIG

Empieza por lo que más duele

No necesitas migrar las 100 mil piezas el primer día: empieza por las categorías que más cotizas y crece desde ahí.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si quieres que Zadrig Technology revise tu catálogo y te diga qué tan grande sería un proyecto como el de Partsfinder, escríbenos por WhatsApp y lo platicamos sin compromiso.

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

Esta checklist acompaña la guía «Partsfinder: cómo Zadrig construyó su sistema de cotización de autopartes»: https://zadrig.com/blog/sistema-cotizacion-autopartes/

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