

¿Tu negocio está realmente listo para vender 24/7?

Tener una tienda en línea es más que solo subir fotos. Es abrir una sucursal que nunca cierra. Antes de invertir en desarrollo, utiliza esta lista para verificar si tienes los cimientos necesarios.

PILAR 1: EL PRODUCTO Y EL CONTENIDO

Sin buenas fotos, no hay ventas.

1. **[] Catálogo Definido:** ¿Tienes una lista clara de los productos que vas a vender con sus precios finales?
2. **[] Fotografía de Calidad:** ¿Tienes fotos de tus productos con buena iluminación (preferiblemente fondo blanco o en uso real) que no se vean pixeladas?
3. **[] Descripciones:** ¿Tienes redactado el texto que explica qué es el producto, medidas, materiales y beneficios? (El cliente no puede tocarlo, debe leerlo).
4. **[] Control de Stock:** ¿Sabes exactamente cuántas unidades tienes disponibles hoy?

PILAR 2: LA LOGÍSTICA (ENVÍOS)

Vender es fácil, entregar es el reto.

5. **[] Empaque (Packaging):** ¿Tienes cajas, bolsas o sobres adecuados para proteger tu producto durante el viaje?
6. **[] Peso y Medidas:** ¿Conoces el peso y las dimensiones de tu producto ya empacado? (Necesario para cotizar guías).
7. **[] Proveedor de Envíos:** ¿Ya sabes qué paquetería usarás (FedEx, DHL, Estafeta, RedPack) o usarás un agregador como Envía.com / Skydropx?
8. **[] Costo de Envío:** ¿Cobrarás el envío al cliente, será gratis (absorbido por ti) o tarifa fija?

PILAR 3: LEGAL Y PAGOS

Cuentas claras, negocios largos.

9. **[] Situación Fiscal:** ¿Estás dado de alta en Hacienda (SAT) para poder emitir facturas si el cliente lo pide?
10. **[] Cuenta Bancaria:** ¿Tienes una cuenta de banco exclusiva para el negocio donde caerá el dinero de las ventas?
11. **[] Documentos:** ¿Tienes tu Constancia de Situación Fiscal y Estado de Cuenta a la mano para validar tu identidad ante las pasarelas de pago (Stripe/PayPal/MercadoPago)?

PILAR 4: ATENCIÓN AL CLIENTE

La tienda es un robot, pero la atención es humana.

12. **[] Tiempo de Respuesta:** ¿Tienes designado quién contestará los correos o WhatsApps de dudas (tú o un empleado)?
13. **[] Política de Devolución:** ¿Qué pasa si al cliente no le queda la ropa o llega roto? ¿Ya definiste las reglas del juego?

RESULTADOS

- **Si marcaste menos de 5:** Te recomendamos iniciar con una **Landing Page** para validar tu mercado antes de abrir una tienda completa.
- **Si marcaste más de 10:** ¡Felicidades! Estás listo para el **Plan E-Commerce Pro** de Terafix.

¿Necesitas ayuda con alguno de estos puntos? En **Terafix**, no solo hacemos el sitio web, te asesoramos para resolver la logística y los pagos.

👉 **Agenda tu consultoría hoy mismo.**