Formato del capítulo 2

Comparador de proveedores

Califica cada criterio de 1 (no cumple) a 3 (cumple y lo demuestra por escrito). El precio va al final a propósito.

#	Criterio	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C
1	Diagnóstico antes de cotizar			
2	Acompañamiento en la adopción			
3	Personalización por área o sucursal			
4	Soporte cuando falla (24/7)			
5	Compromisos por escrito			
6	Conservar tus números			
7	WhatsApp oficial y cuidado ante Meta			
8	Integración con tu CRM y ERP			
9	Medición del resultado económico			
10	Precio total (qué incluye y qué se cobra aparte)			
	Total			

Señales de alerta que escuché

Pregunta en cada reunión: "¿qué necesitas saber de mi operación antes de proponer?". Quien manda precio sin preguntar nada, se califica solo.