

Elige el producto que vas a vender primero

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Producto inicial

Referencia, características y unidades listas.

2. Cliente y uso

Persona destinataria y situación de uso.

3. Promesa y límites

Qué puedes entregar y en qué condiciones.

4. Pendientes antes de cobrar

Bloqueo, responsable y fecha de resolución.

Observaciones

Calcula un precio que deje margen

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Precio e impuestos

Precio publicado y criterio fiscal confirmado.

2. Costes por pedido

Producto, trabajo, caja, envío y comisión.

3. Contribución

Ingreso comparable menos costes variables.

4. Límite de promoción

Recalcula una promoción antes de aprobarla.

Observaciones

Abre la tienda y configura lo imprescindible

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Acceso protegido

Protección y recuperación verificadas. Sin secretos.

2. Datos de la tienda

Contacto, moneda, zona horaria y unidades.

3. Plan y renovación

Precio habitual, periodicidad y fecha de cargo.

4. Pendientes de configuración

Aviso pendiente y siguiente paso concreto.

Observaciones

Crea una ficha de producto que permita comprar

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Título y contenido

Nombre del artículo y contenido exacto del paquete.

2. Precio y peso

Importe publicado y peso registrado.

3. Estado y canal

Borrador o activo; disponibilidad en tienda online.

4. Comprobación del carrito

Variante, cantidad y precio desde un móvil.

Observaciones

Haz fotografías y escribe una descripción útil

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Foto principal

Archivo elegido y qué muestra del producto.

2. Detalle y escala

Archivos elegidos, tamaño y característica visible.

3. Descripción revisada

Materiales, medidas, contenido y cuidados.

4. Duda resuelta

Pregunta recibida y cambio que la responde.

Observaciones

Organiza variantes y existencias sin vender de más

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Variantes y referencias

Opciones reales y SKU de cada combinación.

2. Recuento disponible

Unidades vendibles por variante y ubicación.

3. Prueba de agotado

Qué ocurre en la ficha y en el carrito.

4. Rutina de actualización

Quién registra reservas, ventas y ajustes.

Observaciones

Monta un escaparate sencillo que funcione en el móvil

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Tema elegido

Nombre del tema y motivo práctico de elección.

2. Primera pantalla

Oferta y destino del botón principal.

3. Menú comprobado

Enlaces del encabezado y del pie revisados.

4. Prueba móvil

Dónde dudó la persona y qué corrigiste.

Observaciones

Configura envíos que puedas cumplir

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Paquete y medidas

Peso y dimensiones del paquete cerrado.

2. Zona y transportista

Destinos admitidos y servicio confirmado.

3. Tarifa y plazo

Precio al cliente, preparación y tránsito.

4. Tres destinos de prueba

Habitual, lejano admitido y excluido: resultado.

Observaciones

Revisa impuestos, condiciones y privacidad antes de cobrar

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Revisión de actividad

Requisitos confirmados y respuesta profesional.

2. Prueba fiscal

Producto, destino, desglose y revisión del asesor.

3. Páginas y enlaces

Identificación, condiciones, envío y devoluciones.

4. Privacidad comprobada

Datos necesarios, consentimiento y preferencias.

Observaciones

Activa una forma de pago y entiende cuándo cobras

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Proveedor y estado

Método elegido y verificación de la cuenta.

2. Captura y verificación

Cómo comprobarás que un pedido está cobrado.

3. Comisiones vigentes

Fuente y fecha de las condiciones de tu cuenta.

4. Liquidación y reserva

Dónde seguirás pagos y gastos antes de recibirlos.

Observaciones

Conecta tu dominio y prepara el contacto con clientes

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Dominio y renovación

Proveedor, titular y fecha. No escribas claves.

2. Conexión comprobada

Dominio principal y acceso seguro desde móvil.

3. Correo de ida y vuelta

Recepción y respuesta desde una cuenta externa.

4. Contacto y horario

Canal visible y plazo realista de atención.

Observaciones

Haz un pedido de prueba de principio a fin

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Compra correcta

Pedido de ensayo, total, inventario y correos.

2. Pago rechazado

Escenario de la pasarela y mensaje observado.

3. Destino excluido

Dirección de ensayo y comportamiento del envío.

4. Restauración final

Modo de prueba desactivado; stock revisado.

Observaciones

Publica la tienda y prepara la primera venta

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Revisión de apertura

Producto, entrega, condiciones, pago y atención.

2. Enlace público

URL abierta sin sesión de administrador.

3. Mensaje y canal

Oferta comunicada y destino comprobado.

4. Respuestas observadas

Visitas, preguntas y pedidos, sin suposiciones.

Observaciones

Prepara y entrega tu primer pedido

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Pedido y pago

Referencia interna y estado de cobro confirmado.

2. Producto y embalaje

Variante, cantidad, inspección y protección.

3. Entrega y seguimiento

Servicio, salida real y enlace comprobado.

4. Tiempo y coste reales

Minutos de preparación y gastos finales.

Observaciones

Atiende dudas, devoluciones e incidencias

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Caso y motivo

Consulta, retraso, defecto o desistimiento.

2. Primera respuesta

Dato solicitado y fecha de próxima respuesta.

3. Solución y registro

Acción, importe si procede y cierre del caso.

4. Mejora preventiva

Cambio de ficha, embalaje o procedimiento.

Observaciones

Consigue visitas de personas que pueden comprar

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Canal y público

Dónde publicarás y por qué encaja con el cliente.

2. Contenido y enlace

Pregunta que resuelves y página de destino.

3. Presupuesto máximo

Límite asumible; cero si la acción es orgánica.

4. Resultado observado

Visitas, preguntas, pedidos y gasto real.

Observaciones

Detecta por qué se interrumpe una compra

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Punto de interrupción

Ficha, carrito o pago; evidencia disponible.

2. Prueba observada

Tarea, dispositivo y duda o error detectado.

3. Cambio propuesto

Una hipótesis y una modificación concreta.

4. Resultado de la repetición

Mismo caso repetido; aprobado o pendiente.

Observaciones

Mide ventas y dinero con una hoja sencilla

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Registro de pedidos

Referencia, ingreso y costes. Separa simulaciones.

2. Contribución del periodo

Cálculo comparable y partidas aún provisionales.

3. Cobros y diferencias

Pedido, liquidación y movimiento pendiente.

4. Decisión semanal

Acción elegida y dato que la justifica.

Observaciones

Añade aplicaciones y automatizaciones solo cuando hagan falta

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Tarea repetida

Frecuencia, tiempo y error que quieres evitar.

2. Alternativa incluida

Función del panel o procedimiento manual.

3. Coste y permisos

Precio habitual, renovación y datos utilizados.

4. Prueba y retirada

Caso positivo, negativo y forma de deshacer.

Observaciones

Proyecto final: una semana de venta y mejora

Fecha: _____ Producto / referencia: _____

Anota resultados y decisiones. No incluyas contraseñas ni datos personales de clientes.

1. Oferta y presupuesto

Producto, precio, destinos y límite de gasto.

2. Registro de siete días

Acción realizada y resultado comprobado por día.

Día 1	
Día 2	
Día 3	
Día 4	
Día 5	
Día 6	
Día 7	

3. Evidencias y resultados

Pedidos reales o simulados, costes y pendientes.

4. Siguiete acción con fecha

Una prioridad, fecha y prueba para aceptarla.

Observaciones
