

TU PRIMERA SEMANA CON UN CLIENTE

Convierte un acuerdo comercial en un inicio claro, seguro y verificable antes de producir.

ACUERDO + PAGO + ACCESOS + PRIMER HITO

Imprime o completa esta checklist en tu dispositivo. PDF Club no recibe datos del cliente, claves ni archivos.

Siete confirmaciones antes del kickoff

Marca cada bloque solo cuando exista una respuesta concreta y compartida con el cliente.

1	Objetivo, alcance y exclusiones confirmados	ACUERDO
2	Precio, anticipo y calendario de pago	PAGO
3	Responsable de aprobar y contacto de facturación	PERSONAS
4	Archivos, permisos y accesos solicitados	INSUMOS
5	Canal, frecuencia y tiempo de respuesta	COMUNICACIÓN
6	Hitos, dependencias y fechas de revisión	CALENDARIO
7	Kickoff y primera acción con responsable	SIGUIENTE

REGLA DE INICIO

QUIEN + QUE + CUANDO + DONDE = SIGUIENTE PASO CLARO

Solicita permisos o enlaces de invitación; evita pedir contraseñas por email o mensajería.

Ejemplo: proyecto listo para empezar

Una ficha breve permite detectar lo que falta antes de consumir horas de producción.

Alcance	Landing de 5 secciones; copy y logo excluidos
Pago	50% recibido; saldo antes de publicar
Aprobación	Una responsable consolida el feedback
Insumos	Logo, textos y acceso por invitación
Canal	Email; respuesta esperada en 2 días hábiles
Primer hito	Wireframe revisado el viernes 7

Antes de enviar la bienvenida

- Confirma por escrito alcance, exclusiones, precio y forma de pago.
- Nombra una persona para decisiones y otra para facturación si aplica.
- Solicita solo los accesos necesarios mediante permisos seguros.
- Explica como se envían y consolidan revisiones.
- Cierra con una única acción, responsable y fecha.

CONTINÚA CON PDF CLUB PRO

4 guías en español + 1 nueva cada mes - USD 9/mes

[VER PRO](#)

REDACTA EL MENSAJE DE BIENVENIDA

pdfclub.barcoagencia.com/es/generador-mensajes-clientes