GA-A01 · R5 · 22 SEP 2026

Primero, quitarle fricción a la venta.

La revisión del sitio y el diagnóstico de visita apuntan a una prioridad: conectar oferta, cotización y seguimiento.

FRENTE	QUÉ DEBE RESOLVERSE	PRIMERA ACCIÓN
Oferta	Equipo y maquila necesitan caminos comerciales claros.	Definir dos ofertas y los datos para cotizarlas.
Imagen	Conviven tratamientos gráficos y tipográficos distintos.	Unificar mensajes, fotografías y fichas.
Sitio	El inicio usa el título general “Gastroacero” y no presenta H1 en el HTML revisado.	Auditar y priorizar hasta seis páginas.
Medición	El material revisado no confirma la configuración efectiva.	Verificar accesos, eventos y consultas reales.
Cotizador	La interfaz no demuestra que las fórmulas sean correctas.	Contrastar cinco trabajos reales en el mes 4.

Un número que conviene distinguir

Ejemplo matemático con un costo de $100:

$135
PRECIO CON 35% DE RECARGO

25.9%
MARGEN DE ESA VENTA

$153.85
PRECIO PARA 35% DE MARGEN

Ejemplo ilustrativo; no describe los costos ni precios reales de Gastroacero. La revisión del cotizador incluye hallazgos y requisitos; reprogramarlo se cotiza aparte.

Qué sigue sin comprobarse

Ventas y margen por línea · capacidad disponible · tiempos de entrega · cartera activa · costos de adquisición.

Revisión: 22 sep 2026. Sitio y expediente aportado; sin acceso a cuentas, costos ni operación interna.

GA-A01 · R5 · 22 SEP 2026

Medir lo que ayuda a decidir.

La base del primer mes permitirá fijar metas propias. Hoy no hay datos suficientes para pronosticar pedidos o retorno.

INDICADOR	QUÉ VAMOS A REVISAR
Oportunidades	Necesidad, contacto, compatibilidad y responsable.
Cotizaciones	Cantidad, importe y próxima acción.
Pedidos	Pedidos aceptados / cotizaciones del mismo grupo y periodo de origen; mostrar cantidades y fecha de corte.
Cobro	Separar pedido, facturación y dinero recibido.
Publicidad	Gasto y consultas atribuibles, sin duplicados.
Contribución	Ingreso menos costos variables acordados.

Qué tomar de las referencias

San-Son: organización de catálogo, proyectos y posventa como referencia de presentación. No es una empresa comparable en tamaño.

INEGI: contexto sectorial de los Censos Económicos 2019, con datos de 2018. No equivale a demanda actual ni a compradores disponibles para el taller.

Respaldo del diagnóstico

Gastroacero · sitio y oferta

San-Son · presentación comercial

INEGI · industria restaurantera

Fuentes públicas verificadas el 22 sep 2026. Evidencia interna: Discovery, diagnóstico de visita aportado, captura del sitio y video del cotizador. Capacidad, costos y metas se validan en el mes 1.