GA-P01 · R5 · 22 SEP 2026

Que el oficio del taller se convierta en pedidos.

Presentar mejor lo que fabrica Gastroacero, facilitar la cotización y dar seguimiento hasta la compra.

6	2	$24,000
MESES DE TRABAJO	OFERTAS PRIORITARIAS	MXN AL MES + IVA

El negocio ya tiene oficio. Vamos a hacerlo visible.

Usted levantó su propia maquila. La siguiente etapa es mostrar ese trabajo con claridad y atender cada oportunidad con orden.

01 **Presentarse mejor**

Dos ofertas claras: equipo gastronómico y corte y doblez. Fichas y sitio listos para pedir cotización.

02 **Elegir dónde conviene vender**

Reactivar clientes, seleccionar cuentas y probar campañas según margen y capacidad.

03 **Ordenar el seguimiento**

Cada consulta con responsable y siguiente acción. Cada cotización con seguimiento y resultado.

Qué necesitamos aprobar

El alcance de seis meses, los honorarios y una persona de Gastroacero que coordine información y decisiones.

Publicidad propuesta: $6,000 mensuales desde el mes 2, con autorización separada. Metas de venta a definir con datos del primer mes. Condiciones: GA-C01 · R5.

GA-P01 · R5 · 22 SEP 2026

Un avance visible cada mes.

Primero preparar la venta. Después probar, medir y mejorar.

01 **Elegir dónde conviene vender**
Diagnóstico, dos ofertas prioritarias, registro de consultas y reactivación de clientes.

02 **Presentarse mejor**
Identidad afinada, sitio, brochure y fichas. Primera campaña cuando atención y medición estén listas.

03 **Ordenar el seguimiento**
Sistema comercial, contactos depurados, hasta 30 cuentas objetivo y capacitación.

04 **Corregir lo que frena la venta**
Revisar campañas, cotizaciones y pérdidas. Contrastar el cotizador con cinco trabajos reales.

05 **Buscar recompra y aliados**
Oferta para clientes recurrentes, seguimiento después de la entrega y hasta diez aliados potenciales.

06 **Dejar una base para crecer**
Resultados, procesos, archivos, cuentas y ruta para la siguiente etapa.

Nosotros

Preparamos activos, configuramos herramientas incluidas, gestionamos campañas y revisamos resultados.

Gastroacero

Valida precios y capacidad; atiende, cotiza, produce, entrega y cobra.

Después de los seis meses: profundizar recompra y alianzas; ordenar capacidad y costos; evaluar automatización sólo si los pedidos y el flujo lo justifican.

Ruta posterior orientativa, fuera de la contratación inicial. Revisión semanal de 30 minutos y reporte mensual.