

S K Y E I A

Catálogo de servicios

Consultoría de negocio y plataformas para pymes

NOVIEMBRE 2026

contacto@skyeia.com · WhatsApp 444 652 1316 · skyeia.com

Contenido

Tamaño de la empresa	Cómo se define el nivel de precio
Parte 1. Consultoría de negocio	Áreas 1 a 8, servicios sueltos, resumen y reglas
Parte 2. Plataformas SKYEIA	Plataformas, cambios y mejoras, y condiciones
Condiciones de contratación	Vigencia de las cotizaciones

Tamaño de la empresa

El precio de cada concepto depende del tamaño de la empresa, porque más productos y más datos llevan más trabajo. Se toma el nivel que coincida con la mayoría de los criterios. En Costos y rentabilidad y en Precios, el nivel lo decide solo el número de recetas, porque es lo que más trabajo lleva.

CRITERIO	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Recetas o productos distintos	Hasta 20	21 a 60	Más de 60
Ventas o tickets al mes	Hasta 3,000	3,001 a 15,000	Más de 15,000
Locales o rutas	1 o 2	3 a 5	6 o más
Empleados	Hasta 10	11 a 50	Más de 50

Cada receta cuenta una vez aunque se venda en varios tamaños o presentaciones; los extras y complementos no cuentan. Todos los precios ya incluyen IVA.

PARTE 1

Consultoría de negocio

Ocho áreas para entender los números del negocio y decidir con datos. Cada área tiene conceptos con entregable y precio fijo según el tamaño de la empresa.

01 Costos y rentabilidad

ÁREA 1 · DESDE $5,500

Responde cuánto cuesta y cuánto deja cada producto, y dónde se pierde dinero. Es el área base: Precios, Ventas y Proyecciones se apoyan en ella.

CONCEPTO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Diagnóstico de costos	Levantamiento de insumos, gastos, personal y proceso, con informe de hallazgos	$1,000	$2,000	$3,000
Costeo y rendimiento por producto	Ficha por producto: rendimiento de cada insumo, merma, materia prima, mano de obra e indirectos	$2,000	$3,500	$6,000
Rentabilidad por producto y canal	Margen de cada producto y canal; productos estrella y productos que pierden	$1,000	$2,000	$3,000
Punto de equilibrio y reducción de costos	Venta mínima mensual y diaria, y plan de ahorro en compras y merma con metas	$1,500	$2,500	$4,500
Total		**$5,500**	**$10,000**	**$16,500**

Lo más tardado es el costeo, porque las porciones casi nunca están escritas y hay que medirlas en el local.

02 Precios

ÁREA 2 · DESDE $4,000

Responde cuánto cobrar por cada producto y en cada canal sin perder margen. Necesita el costeo del Área 1; si la empresa no lo tiene, conviene contratar las dos juntas.

CONCEPTO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Diagnóstico de precios	Revisión de precios actuales, costos y márgenes por producto	$1,000	$2,000	$3,000
Precios de la competencia	Comparativo de precios de competidores en la zona	$1,000	$2,000	$3,000
Estrategia y lista de precios	Precios sugeridos por canal (mostrador, mayoreo, ruta) y reglas de descuento	$1,500	$2,500	$4,500
Productos nuevos y combos	Precio, margen y venta mínima de cada producto nuevo o combo	$500	$1,000	$1,500
Total		**$4,000**	**$7,500**	**$12,000**

03 Ventas y clientes

ÁREA 3 · DESDE $6,000

Responde qué se vende, a quién, cuándo, y qué clientes conviene cuidar. Es más tardada si las ventas no están registradas y hay que reconstruirlas de tickets o cuadernos.

CONCEPTO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Diagnóstico de ventas	Cómo se vende y registra hoy, canales, clientes y vendedores	$1,000	$2,000	$3,000
Análisis de ventas	Tendencias, temporadas, días y horas fuertes, productos que más venden (ABC)	$1,500	$2,500	$4,500
Segmentación y rentabilidad de clientes	Grupos de clientes, cuánto deja cada uno, quiénes se pierden y a quién cuidar	$1,500	$2,500	$4,500
Crédito y cobranza	Política de crédito, plazos y proceso de cobro	$1,000	$2,000	$3,000
Metas y comisiones	Metas por vendedor o local y esquema de pago variable	$1,000	$2,000	$3,000
Total		**$6,000**	**$11,000**	**$18,000**

04 Planeación financiera y proyecciones

ÁREA 4 · DESDE $7,000

Responde cuánto se espera vender y gastar en los próximos 12 meses, y si alcanzará el dinero. Es de las más tardadas porque cada cifra se construye mes por mes y en tres escenarios.

CONCEPTO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Diagnóstico financiero	Ventas y gastos históricos, compromisos y metas del dueño	$1,000	$2,000	$3,000
Presupuesto anual	Presupuesto por rubro y por mes	$2,000	$3,500	$6,000
Proyección de ventas y flujo de efectivo	12 meses en escenario bajo, medio y alto, con meses de riesgo de falta de efectivo	$2,000	$3,500	$6,000
Tablero de indicadores	KPIs con metas y semáforo de real contra presupuesto	$1,000	$2,000	$3,000
Capital de trabajo	Dinero detenido en inventario, cobros y pagos, y cómo liberarlo	$1,000	$2,000	$3,000
Total		**$7,000**	**$13,000**	**$21,000**

05 Análisis de mercado

ÁREA 5 · DESDE $7,500

Responde quién compra, a quién más le compra y qué espera el cliente. Es la más tardada del catálogo porque lleva trabajo de campo: visitas a competidores y encuestas.

CONCEPTO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Mercado objetivo	Definición de clientes, zona y preguntas a responder	$1,000	$2,000	$3,000
Competencia y precios de la zona	Visitas a competidores; comparativo de precios, productos y propuesta de valor	$2,000	$3,500	$6,000
Encuesta a clientes	Diseño, aplicación de encuestas y resultados	$3,500	$6,500	$10,500
Conclusiones y recomendaciones	Oportunidades, riesgos y acciones sugeridas	$1,000	$2,000	$3,000
Total		**$7,500**	**$14,000**	**$22,500**

Incluye hasta 100 encuestas en nivel básico, 200 en mediano y 400 en avanzado. Más encuestas o encuestadores externos se cotizan aparte.

06 Evaluación de proyectos e inversión

ÁREA 6 · DESDE $6,000

Responde si conviene invertir en una sucursal, un equipo o una línea nueva, y en cuánto tiempo se recupera. Lo tardado es armar los flujos mes a mes del proyecto.

CONCEPTO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Diagnóstico del proyecto	Alcance, supuestos y datos disponibles	$1,000	$2,000	$3,000
Inversión y costos	Inversión inicial, costos de operación y ventas esperadas	$1,500	$2,500	$4,500
Flujos e indicadores	Flujo del proyecto, VPN, TIR y tiempo de recuperación	$2,500	$4,500	$7,500
Escenarios y recomendación	Escenario bajo, medio y alto, y si conviene o no	$1,000	$2,000	$3,000
Total		**$6,000**	**$11,000**	**$18,000**

Complemento opcional: **plan de negocios para financiamiento** (documento para banco o inversionista): $4,000 en nivel básico, $7,000 en mediano y $12,000 en avanzado.

07 Operación y procesos

ÁREA 7 · DESDE $6,000

Responde cómo comprar, guardar y producir con menos faltantes y menos desperdicio. Es tardada porque los procesos se observan en el local, no solo se preguntan.

CONCEPTO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Diagnóstico de operación	Recorrido del proceso, del pedido a la venta	$1,000	$2,000	$3,000
Control de inventarios	Máximos y mínimos, calendario de conteos y reglas de compra	$2,000	$3,500	$6,000
Compras y proveedores	Comparativo de proveedores, condiciones y calendario de compra	$1,000	$2,000	$3,000
Manual de procesos clave	Pasos, responsables y controles de los procesos principales	$2,000	$3,500	$6,000
Total		**$6,000**	**$11,000**	**$18,000**

Se complementa con la plataforma de Inventarios y ventas: la consultoría define las reglas y la plataforma las aplica.

08 Organización y dirección

ÁREA 8 · DESDE $5,000

Responde hacia dónde va el negocio, quién hace qué y cómo ordenar la administración. Es de las más ligeras porque se trabaja sobre todo con el dueño.

CONCEPTO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Diagnóstico de organización	Entrevista con el dueño y encargados; cómo se toman las decisiones	$1,000	$2,000	$3,000
Planeación estratégica	Objetivos del año, plan de acción y responsables	$1,500	$2,500	$4,500
Organigrama y puestos	Estructura y descripción de cada puesto	$1,500	$2,500	$4,500
Formalización administrativa	Separar finanzas del negocio y personales, orden de documentos y preparación para facturar	$1,000	$2,000	$3,000
Total		**$5,000**	**$9,000**	**$15,000**

Servicios sueltos y revisión mensual

Los servicios sueltos resuelven una pregunta puntual sin contratar un área completa. La revisión mensual da seguimiento a los resultados después de terminar un área.

SERVICIO	ENTREGABLE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Diagnóstico general del negocio	Informe de hallazgos y áreas recomendadas; se descuenta si después contrata un área	$1,000	$2,000	$3,000
Punto de equilibrio	Venta mínima mensual y diaria	$1,500	$2,500	$4,500
Comprar contra rentar	Comparativo de equipo, vehículo o local	$1,500	$2,500	$4,500
Precio de un producto nuevo	Costo, precio sugerido y venta mínima	$1,000	$2,000	$3,000
Revisión mensual básica	Reporte de resultados del mes	$500 al mes	$1,000 al mes	$1,500 al mes
Revisión mensual completa	Reporte, reunión de resultados y ajuste de metas	$1,000 al mes	$2,000 al mes	$3,000 al mes

Resumen de precios

Cada área va de $4,000 a $7,500 en nivel básico, de $7,500 a $14,000 en mediano y de $12,000 a $22,500 en avanzado.

ÁREA	PREGUNTA QUE RESPONDE	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
1. Costos y rentabilidad	¿Cuánto cuesta y cuánto deja cada producto?	$5,500	$10,000	$16,500
2. Precios	¿Cuánto cobrar en cada canal?	$4,000	$7,500	$12,000
3. Ventas y clientes	¿Qué se vende, a quién y a quién cuidar?	$6,000	$11,000	$18,000
4. Planeación financiera y proyecciones	¿Cuánto se venderá y gastará en 12 meses?	$7,000	$13,000	$21,000
5. Análisis de mercado	¿Quién compra y contra quién competimos?	$7,500	$14,000	$22,500
6. Evaluación de proyectos e inversión	¿Conviene invertir y cuándo se recupera?	$6,000	$11,000	$18,000
7. Operación y procesos	¿Cómo comprar y producir sin faltantes ni desperdicio?	$6,000	$11,000	$18,000
8. Organización y dirección	¿Hacia dónde va el negocio y quién hace qué?	$5,000	$9,000	$15,000

Reglas de la consultoría

— **Tamaño.** El nivel (básico, mediano o avanzado) se define en el diagnóstico con la tabla de tamaño de la empresa y queda escrito en la cotización.

— **Varias áreas.** El diagnóstico se cobra una sola vez: cada área adicional se cobra sin su concepto de diagnóstico. Con tres áreas o más, se agrega un 10% de descuento al total.

— **Pago.** 50% de anticipo al firmar y 50% a la entrega. Todos los precios ya incluyen IVA y se facturan como consultoría en administración.

— **Fuera del alcance.** Lo que el cliente pida y no esté en los conceptos contratados se cotiza aparte.

— **Estimaciones.** Costos, precios sugeridos y proyecciones se calculan con la información del cliente y no garantizan resultados de venta.

— **No se ofrece.** Contabilidad y declaraciones, auditoría de estados financieros, asuntos legales o laborales, avalúos y asesoría de inversiones personales. Se atienden con aliados.

PARTE 2

Plataformas SKYEIA

Plataformas en línea para operar el negocio día a día. Un pago único de implementación y una mensualidad fija, según el alcance de cada plataforma.

Plataformas

Cada plataforma tiene un pago único de implementación y una mensualidad. La implementación la deja funcionando en el negocio, con su información cargada, el personal capacitado y un manual de uso. En las plataformas, el nivel se define por el alcance de cada una.

— **Inventarios.** Para negocios de un local: insumos, recetas, ventas por turno, cierre de caja, merma y ganancia por producto.

— **Inventarios con almacenes.** Para negocios que producen o surten desde uno o más almacenes: insumos con lote, recetas, producción, almacenes o sucursales y ganancia por producto.

— **CRM.** Mensajes de WhatsApp, Messenger e Instagram en un solo lugar, clientes, cotizaciones, pedidos, rutas y cobranza.

— **Contaduría.** Registro de ingresos y gastos, resultados del mes, nómina y costeo. Es software de registro y cálculo; no es asesoría contable ni fiscal.

— **Agentes de IA y software a la medida.** Un asistente para una tarea concreta, o un desarrollo por fases con alcance cerrado.

Alcance de cada nivel

PLATAFORMA	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Inventarios	1 local, implementación en sitio	—	—
Inventarios con almacenes	Hasta 150 materias primas o artículos, 1 almacén y 6 usuarios	De 151 a 500 materias primas o artículos, 2 almacenes o sucursales y 15 usuarios	Más de 500 materias primas o artículos, 3 o más almacenes o más de 15 usuarios
CRM	Hasta 3 usuarios, 1 WhatsApp, 500 clientes y 100 productos	De 4 a 8 usuarios, rutas y vendedores, y 3,000 clientes	Más que el nivel mediano
Contaduría	Hasta 10 trabajadores con IMSS	Hasta 30 trabajadores con IMSS	Más de 30 trabajadores
Contaduría como extensión de Inventarios con almacenes	Hasta 10 trabajadores con IMSS, con el levantamiento ya hecho	Hasta 30 trabajadores con IMSS, con el levantamiento ya hecho	Más de 30 trabajadores
Agentes de IA y software a la medida	Según la tarea y el volumen	Según la tarea y el volumen	Según la tarea y el volumen

En Inventarios con almacenes, el nivel se define así:

— **Un artículo cuenta una vez,** aunque se compre en varias presentaciones o con varios proveedores.

— **En reventa,** las tallas y colores de un mismo modelo cuentan como un solo artículo.

— **El nivel de la implementación** lo marca el criterio más alto entre artículos y almacenes. Los usuarios solo cambian el nivel de la mensualidad.

Implementación (pago único)

PLATAFORMA	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Inventarios	$5,500	—	—
Inventarios con almacenes	$18,500	$36,500	Desde $60,000
CRM	$9,500	$20,000	A la medida
Contaduría	$9,000	$15,500	A la medida
Contaduría como extensión de Inventarios con almacenes	$6,500	$11,000	A la medida
Agentes de IA y software a la medida	Se cotiza	Se cotiza	Se cotiza

Mensualidad

PLATAFORMA	BÁSICO	MEDIANO	AVANZADO
Inventarios	$230	—	—
Inventarios con almacenes	$1,500	$2,500	Se cotiza
CRM	$1,500	$2,500	Se cotiza
Contaduría	$990	$990	Se cotiza
Contaduría como extensión de Inventarios con almacenes	+$590	+$590	Se cotiza
Agentes de IA y software a la medida	Se cotiza	Se cotiza	Se cotiza

Cargos adicionales

PLATAFORMA	CONCEPTO	PRECIO
Inventarios	Local o sucursal extra, implementación	+$1,500, pago único
Inventarios	Local o sucursal extra, mensualidad	+$150 al mes
Inventarios con almacenes	Usuario extra	+$150 al mes
Inventarios con almacenes	Más de 2 sucursales	Plan a la medida
CRM	Usuario extra	+$150 al mes
CRM y agentes de IA	Mensajes de WhatsApp	Costo de Meta, se paga aparte

Cambios y mejoras a las plataformas

Los cambios se cobran con precio fijo según su tipo, sin importar el tamaño de la empresa. Antes de empezar, el cliente recibe por escrito qué se hará, el precio y la fecha de entrega.

TIPO DE CAMBIO	EJEMPLOS	PRECIO
Ajuste menor	Cambiar un texto, el orden de los campos o un cálculo sencillo	$500
Mejora chica	Un campo nuevo con su cálculo, un filtro, exportar a Excel o una alerta	$1,500
Mejora mediana	Una pantalla o reporte nuevo, un flujo nuevo o permisos por usuario	$4,000
Módulo nuevo	Sucursales con traspasos, rutas de reparto o punto de venta	Desde $8,000
Integración con otro sistema	Mercado Pago, WhatsApp u otro sistema del cliente	Desde $6,000, más el costo del servicio externo
Capacitación adicional	Sesión de 1 hora para personal nuevo	$500 por sesión
Urgencia	Entrega en la misma semana	50% adicional

Condiciones de las plataformas

— **Implementación.** Incluye configuración, carga de datos iniciales, capacitación, manual de uso y 2 rondas de ajustes menores durante el primer mes. Se paga 50% al firmar y 50% a la entrega.

— **Sucursales extra.** En Inventarios, cada sucursal extra suma $1,500 a la implementación y $150 a la mensualidad.

— **Mensualidad.** Incluye uso de la plataforma, soporte, respaldos, mantenimiento y horas limitadas de ajustes. Se paga por adelantado y empieza cuando la plataforma está en línea. Sin plazo forzoso: se cancela con 30 días de aviso.

— **Errores.** Si algo no funciona como se entregó, se corrige sin costo.

— **Datos del negocio.** Agregar productos, cambiar precios o dar de alta personal lo hace el cliente desde la plataforma, sin costo.

— **Mejoras.** Los ajustes menores y las mejoras chicas se pagan al entregar; las mejoras medianas, módulos e integraciones llevan 50% de anticipo. Cada mejora tiene 30 días de garantía.

— **No incluye.** Equipos (celulares, tabletas, impresoras o terminales), timbrado de facturas y trámites ante autoridades.

— **Propiedad.** La información es del cliente. El software es de SKYEIA y el cliente recibe una licencia de uso.

— **Facturación.** Todos los precios ya incluyen IVA y se facturan como consultoría en computación.

— **Horario de cambios.** Las actualizaciones, mejoras y modificaciones se hacen de lunes a viernes, de 9:00 a 18:00 horas.

Condiciones de contratación

— **Vigencia de la cotización.** Cada cotización tiene una vigencia de 30 días naturales a partir de su fecha de emisión.



Hablemos de tu negocio

Cotización sin costo. Te decimos qué área o plataforma te conviene primero.

contacto@skyeia.com

WhatsApp 444 652 1316

skyeia.com

Precios en pesos mexicanos, IVA incluido. Vigentes a noviembre de 2026.