

COBRONEGOCIO

Checklist de cobro para abrir tu negocio

Todo lo que hay que decidir sobre datáfono, TPV y equipamiento antes del primer cobro

Edición 2026 - cobronegocio.com

Cómo usar este checklist

Este documento resume las decisiones que conviene tener cerradas antes de contratar un datáfono, montar un TPV o comprar equipamiento de cobro. Está pensado para autónomos y negocios pequeños en España: recorre cada bloque, marca lo que ya tienes resuelto y llega a la reunión con el proveedor con las preguntas hechas.

Regla general: primero el flujo de cobro de tu negocio, después el equipo. Un datáfono espectacular no arregla un proceso de caja mal pensado.

1. Antes de elegir nada: tu flujo de cobro

- ☐ He escrito las 10 operaciones más habituales de mi negocio (venta típica, ticket medio, devoluciones, cobros mixtos).
- ☐ Sé si vendo cara a cara, a distancia o ambas, y si necesito cobrar fuera del local.
- ☐ Tengo claro si el negocio necesita caja registradora física o basta un datáfono con software.
- ☐ He estimado el volumen mensual de tarjetas (orientativo, para comparar cuotas fijas vs porcentaje).
- ☐ Decido quién maneja la caja: solo yo, empleados con turnos, o varios puestos a la vez.
- ☐ Reviso si necesito integrar el cobro con inventario, citas u órdenes de trabajo.

2. Datáfono: contrato y tipo de terminal

- ☐ Comparo al menos 2-3 proveedores con el coste anual completo, no solo la cuota del primer mes.
- ☐ Compruebo si la cuota mensual compensa frente al pago por operación según mi volumen.
- ☐ Reviso la comisión por operación y si hay mínimos de facturación o permanencia.
- ☐ Decido entre datáfono de mostrador, móvil o con impresora integrada según mi punto de venta.
- ☐ Confirmo los tiempos de liquidación del dinero y si hay coste por devolución.
- ☐ Compruebo la cobertura (SIM/Wi-Fi) en el lugar real donde voy a cobrar, no en la tienda del proveedor.

3. TPV y software de gestión

- ☐ Listo las funciones imprescindibles (inventario, ticket, informes) y las que puedo aplazar.
- ☐ Decido entre TPV cloud o local según conectividad y necesidad de trabajar sin internet.
- ☐ Compruebo si el software integra el cobro del datáfono o si se gestionan por separado.
- ☐ Reviso el coste real del software: licencia mensual, actualizaciones y soporte.
- ☐ Confirmo que puedo exportar mis datos (clientes, ventas, productos) si cambio de proveedor.
- ☐ Pruebo el flujo completo con una venta real antes de contratar: cobrar, anular, devolver, cerrar caja.

4. Impresora térmica y consumibles

- ☐ Decido ancho de rollo (80 mm o 57 mm) según el tipo de ticket que emito.
- ☐ Compruebo la conexión: USB, Ethernet o Bluetooth, y que encaje con el TPV elegido.
- ☐ Estimo el consumo de rollos al mes y el coste anual de consumibles.
- ☐ Reservo un rollo de repuesto en el punto de venta (los se agotan en pleno servicio).
- ☐ Compruebo el ciclo de vida del cabezal y cómo se limpia.

5. Accesorios: cajón, lectores y soportes

- ☐ Si trabajo con efectivo: cajón portamonedas compatible con el TPV (RJ11/USB) o con la impresora.
- ☐ Si vendo producto con código de barras: lector 1D o 2D según mis etiquetas, cable o inalámbrico.
- ☐ Si uso tablet como TPV: soporte fijo o antirrobo, con cableado ordenado.
- ☐ Si el local tiene mucho paso: compruebo la resistencia de cada accesorio al uso intensivo.

6. Puesta en marcha: semana de apertura

- ☐ Prueba de cobro real con tarjeta propia y con Bizum/contactless, cobrando y devolviendo.
- ☐ Prueba de impresión de ticket, factura simplificada y cierre de caja.
- ☐ Configuro usuarios y permisos si van a usar la caja empleados.

- ☐ Guardo contraseñas y accesos en un gestor, no en un papel junto a la caja.
- ☐ Foto del kit completo y de las conexiones por si hay que reconfigurar algún día.
- ☐ Teléfono de soporte del proveedor anotado donde lo encuentre el personal.

7. Errores frecuentes al montar el cobro

- ☐ Comprar por precio de compra y olvidar el coste de comisiones de todo el año.
- ☐ Elegir software potente que nadie del equipo sabe usar en hora punta.
- ☐ Mezclar datos de ventas entre el datáfono y el TPV por no integrarlos.
- ☐ No probar la devolución de una venta hasta que la pide el primer cliente.
- ☐ Comprar accesorios sin comprobar compatibilidad de conectores.
- ☐ Firmar permanencia sin haber probado el soporte del proveedor.

Siguiente paso: usa las herramientas gratuitas de CobroNegocio para pasar de la lista a los números.
Calculadora de coste de TPV: cobronegocio.com/herramientas/calculadora-coste-tpv/ - Calculadora de comisiones de datáfono: cobronegocio.com/herramientas/calculadora-comisiones-datafono/