



Folios
Digitales®

Kit de ► Bienvenida 2014

Te damos la más cordial bienvenida a la familia Folios Digitales®



rápido



seguro



confiable

www.FoliosDigitales.com





Bienvenido

Folios Digitales te da la más cordial bienvenida a tu propio Negocio, el Negocio de la Facturación Electrónica.

Para nosotros es muy importante que conozcas lo más posible de este negocio desde el momento de tu incorporación al mismo, es por ello que hemos preparado este Kit de Bienvenida, que te dotará con los argumentos necesarios para salir al mercado y atender a todos tus clientes con la tranquilidad que otorga el dominio del producto.

Ponemos a tu disposición Herramientas Informativas, De Venta, Material de Apoyo y Procesos que deberás llevar a cabo, para que esta guía te acompañe siempre, en cada paso de tus ventas.



► Felicidades por elegir ser parte
de la familia **Folios Digitales®**



► QUIÉNES SOMOS

Folios Digitales® es una empresa de Facturación Electrónica, Certificada como Proveedor Autorizado del SAT, que nació hace 5 años, con el propósito de facilitar al Contribuyente la migración del arcaico proceso de facturación en papel, a la modernidad de la Facturación Electrónica.

Cuando en nuestro país se tomó la decisión de evolucionar para equipararnos en procesos con países de primer mundo con quienes se tienen relaciones y acuerdos, un grupo de empresarios decidió apostar por este cambio, e invirtieron en este negocio, incluso antes de que este cambio se anunciara como obligatorio, sabedores de que generaría sustentabilidad a las empresas en el país.

Ya con la obligatoriedad planteada, y con número de Certificación PAC 55710, Folios Digitales® se ha convertido en la empresa más grande de facturación electrónica en el país.

Esto gracias a que fuimos los creadores de un novedoso sistema de Franquicias y Distribuciones con el cual tenemos un Distribuidor de Folios Digitales cerca de cada Contribuyente en el país.

Hoy en día nuestros distribuidores nos permiten cubrir la totalidad del territorio nacional. Esto significa tener gente que vende, muy cerca de la gente que necesita comprar.

Otra razón por la que estamos entre los PACs más reconocidos en el país, es nuestra tecnología. Hemos invertido mucho dinero y horas-hombre en desarrollar las dos mejores soluciones de Facturación Electrónica en el mercado.

El contribuyente solo tiene que elegir el Paquete de CFDI's que más se acomode a sus necesidades, tal como lo hacía antes, cuando iba a la imprenta a comprar el paquete de facturas que más le acomodara.



No hay que dejar de mencionar que con Folios Digitales puede elaborarse el CFDi que se requiera, no solo son facturas, el contribuyente puede elaborar Recibos de Honorarios, De Arrendamiento, Notas de Crédito, Cartas Porte, Donatarias, y a partir de 2014 Recibos de Nómina, etc.

Otra característica que nos distingue de entre la mayoría de los PAC's es nuestra estrategia de Servicio.

Contamos con un Departamento de Soporte Técnico y Atención a clientes en nuestro Corporativo, sumado al servicio y atención que nuestra amplia Red de Distribuidores ofrece a sus clientes, los Contribuyentes. Así en conjunto hacemos sentir a nuestros usuarios que no están solos en este proceso de cambio a la Facturación Electrónica.

Finalmente, en el punto medular de este producto, la tecnología, podemos asegurar que nuestro timbrado es el de mejor respuesta en el mercado y por mucho. Ya que contamos con un extenso Departamento propio de Desarrollo Tecnológico, con Ingenieros certificados por Microsoft, y cuyo trabajo diario consiste en encontrar caminos más sencillos para el usuario final.

Tras 5 años de experiencia en este mercado, y armados con la Red más grande de Distribuidores en el país podemos afirmar que estamos listos para recibir a cada contribuyente que requiera la solución de Facturación Electrónica más rápida, moderna, sencilla y completa en el mercado.

► Por algo somos
Los expertos en Facturación Electrónica





CONTENIDO

HERRAMIENTAS INFORMATIVAS

- 1. Características, Ventajas y Beneficios de la Facturación Electrónica**
- 2. Conoce el Portal de Folios Digitales**
- 3. Conoce tu producto**
- 4. Conoce tu negocio**
- 5. Errores de Usuario más frecuentes**
- 6. Elementos publicitarios para venta de producto**
- 7. Comunicados especiales**
- 8. El método para que tus clientes facturen lo antes posible**
- 9. Herramienta básica de administración (INTRANET)**
- 10. Tips y estrategias de ventas de los mejores distribuidores en el país.**



► CARACTERÍSTICAS DE LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

- **ÍNTEGRA:** Garantiza que la información contenida queda protegida y no puede ser manipulada o modificada. Lo que otorga al contribuyente Seguridad absoluta.
- **SEGURA:** Sin Falsificación. Simplemente a una persona le llevaría 10 años descifrar el código de una llave privada asociada a un certificado de sello digital. En comparación con los 30 minutos que le tomaría a un falsificador copiar una en papel.
- **AUTÉNTICA:** Permite verificar la identidad del emisor y el receptor de la Factura Electrónica.
- **VERIFICABLE:** Quien emite una Factura Electrónica, no puede negar haberla generado.
- **ÚNICA:** Es imposible de falsificar gracias al número de aprobación y vigencia del certificado de sello digital, puede validarse contra el informe mensual.
- No hay riesgo de que se infecte con virus informáticos.

► VENTAJAS DE LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

- Simplifica el proceso de generación de comprobantes fiscales. Es más fácil.

- A mayor proporción de Facturas emitidas, mayor ahorro. Es más barato.

- Puede ser vista rápidamente desde internet. Es más práctico.

- El almacenamiento de los comprobantes para el emisor es electrónico. Es más seguro.

- El almacenamiento de las Facturas para el receptor es electrónico. Es más útil.

- Integración automática y segura a su contabilidad. Es mejor para tu contador.

- Agiliza la conciliación de la información contable. Es más ágil.



► BENEFICIOS

- **Mejora el servicio al cliente.** Tus clientes ya no tienen que esperar su factura, simplemente se las envías por correo electrónico.
- **Reduce el tiempo en la cobranza,** y no solo eso, sino que facilita la resolución de conflictos en la misma.
- **Ahorras costos** de Impresión, almacenamiento y envío, **por eso es más barata.**
- **Mejor control documental.** El papel es arcaico, se puede quemar, mojar, romper, rayar, volar, etc. El uso de las computadoras, dispositivos como los USB y mejor aún, del Internet permite un mejor almacenamiento de tu información.
- **Te protege de los posibles fraudes y piratería** que son muy comunes.
- **El receptor también se beneficia** al tener la oportunidad de validar de forma automática si la factura está certificada y no ha sido alterada.
- **Ayudas a mejorar el medio ambiente.** Cada año 500,000 árboles terminan en papelería fiscal en México. Migrar a la factura electrónica es poner tu granito de arena en la protección al medio ambiente

► VENTAJAS QUE OBTIENEN TUS CLIENTES AL ELEGIR FOLIOS DIGITALES®

- FOLIOS DIGITALES es un PAC autorizado por el SAT, por lo tanto nuestros productos son seguros, garantizados y certificados de origen.



- Nuestra Tecnología es de punta, ningún otro PAC se acerca a la calidad de nuestro producto final, y eso para usted como Distribuidor le da la confianza de ofrecer el mejor producto, lo cual es más fácil de vender.



- Usted comercializará el Sistema más fácil de usar en el mercado, es intuitivo, así que cualquiera, aunque nunca haya hecho una factura electrónica, podrá utilizarlo rápidamente siguiendo nuestros sencillos manuales gráficos y en video.



- Le ofrecemos Capacitación Gratuita como Distribuidor. Además de que le hacemos llegar en este Kit de Bienvenida información importante, contamos con un Calendario de Capacitaciones Presenciales sin costo para usted. Para mayor información acerca de los calendarios de capacitaciones solicítelo a abermudez@foliosdigitales.com
- Folios Digitales está afiliado a la AMFE Asociación Mexicana de Facturación Electrónica, asociación dedicada a difundir la facturación electrónica en el país, y que clasifica a los PAC's por su desempeño en el mercado. Lo que da a nuestros clientes un respaldo extra, y ofrece a nuestros distribuidores certificaciones Plus para la comercialización de estos productos.

► CONOCE EL PORTAL DE FOLIOS DIGITALES®

Es muy importante que lo conozcas, ya que es uno de los Portales más completos en el mercado, y dominarlo, te permitirá utilizar elementos muy valiosos para convencer a tus clientes. A continuación te presentamos una breve guía de nuestro Portal:

A. PORTADA PRINCIPAL

A.1 Lo primero que encuentra un cliente son los números y horarios de atención.

A.2 En la parte central de la portada principal encontrarás un banner horizontal muy ancho, que se compone de una serie de slices.

(Las cuales pasan en automático o las puedes pasar una a una a tu ritmo) que promueven características, promociones y estrategias de difusión de Folios Digitales:



¡YA ES HORA!
EVOLUCIONA a Folios Digitales y factura electrónicamente
de la manera **MÁS SENCILLA Y SEGURA.**

Si quieres ser atendido por un **DISTRIBUIDOR** en tu ciudad
escribe a distribucion@foliosdigitales.com y dinos dónde vives.

Consulta la resolución de ley en el diario oficial de la federación [aquí](#) 



➤ Ahora **TODAS** las empresas emitirán
RECIBOS DE NÓMINA EN CFDI 

Adquiérelos [aquí](#) 

Los expertos en Facturación Electrónica

¿Nunca has facturado con Folios Digitales?
Evoluciona a la Facturación Electrónica y recibe tus primeras

10 facturas electrónicas
GRATIS

Da click [aquí](#) 





El mejor precio garantizado

En Folios Digitales contamos con **los mejores precios del mercado**



Envíanos tu cotización de otro PAC y **nosotros la mejoramos**

> Paga tu factura electrónica con **tu tarjeta de crédito**

Es más cómodo. *Da [click aquí](#) y realiza tu compra.*



Facturación Electrónica como lo escuchaste en:

Imagen Informativa con Pedro Ferriz de Con

Escucha [aquí](#) a Pedro Ferriz hablando de Folios Digitales



Todos debemos comprar factura electrónica y **tú puedes ganar mucho dinero vendiéndola**

Invierte en
El Mejor Negocio
de México

Pregúntanos cómo [Da click aquí](#)

Conviértete en **Distribuidor Autorizado** o invierte en una Franquicia de **Facturación Electrónica**

Por qué elegir Folios Digitales
en 3 minutos



TE PRESENTAMOS
El video institucional de Folios Digitales
Los expertos en facturación electrónica

> ¿Necesitas una ADDENDA?
Ahora también desde la **NUBE**



Contacta a
EXPERTOS EN ADDENDAS

[Da click aquí](#)



EXPERTOS EN®
ADDENDAS



Más de 1 millón de empresas utilizan Folios Digitales®



A.3 En la parte de debajo de los banners encuentras 4 recuadros muy importantes:

a) Recuadro para ingresar al Sistema Online, que es donde tienen que entrar los usuarios de Folios Digitales para facturar.



b) Recuadro para hacer las compras en línea. Este recuadro es muy importante para ti como Distribuidor, porque aquí es donde debes entrar para hacer las compras de los paquetes de tus clientes. Asegúrate de ingresar tu Clave FD en la compra para identificarte más rápidamente la asignación del cliente a tu cuenta como Distribuidor.



c) Recuadro que contiene toda la información referente a los Recibos de Nómina CFDi.





B. PESTAÑA 1: PRODUCTO

B.1 En la parte central encontrará Información General de los productos que ofrecemos.

B.2 Pero a la derecha de la pantalla encontrará varios documentos importantes:

a) Un Botón que lo enviará al Chat de Soporte Técnico



b) Un Botón que lo envía a los Manuales de Consulta, que puede descargar de forma sencilla y sin costo.



c) Un botón donde podrá acceder a los Manuales Tutoriales en Video, que le permitirán entender varios procesos de una forma más fácil.





C. PESTAÑA 2: NEGOCIO

Encontrarás las características de la Licencia de Distribución y de la Franquicia (Distribución Maestra). Nuestro producto va dirigido a todas aquellas personas que expidan Facturas Electrónicas: micro y medianas empresas, profesionistas independientes

DISTRIBUCIÓN

FOLIOS DIGITALES ES EL NEGOCIO DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA MÁS GRANDE DEL PAÍS.

CARACTERÍSTICAS DE LA LICENCIA DE DISTRIBUCIÓN

-  **MÍNIMA Y ÚNICA INVERSIÓN**
DE \$15,000 PESOS MX.
-  **OBTENDRÁS EL 35% DE UTILIDAD**
POR CADA VENTA QUE REALICES
-  **10 MILLONES DE CONTRIBUYENTES**
TENDRÁN QUE MIGRAR A LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
-  **LAS VENTAS SON RECURRENTE**
CUANDO EL CLIENTE AGOTE SUS FACTURAS, NECESITARÁ QUE LO PROVEAS DE MÁS.

C. PESTAÑA 3: DISTRIBUCIONES

Encontrarás la lista de nuestros Distribuidores y Franquiciatarios (donde te encontrarás tú). Esta lista tiene la finalidad de demostrar a tus clientes que eres un Distribuidor Autorizado reconocido por nuestra empresa. Esto dará certeza a tu cliente.

Franquicias

Mostrar 25 registros	Buscar:
Nombre	
ALEJANDRA URBANO CARMONA	
ABAN PINTO MARIA DEL CARMEN	
ABDIEL RICARDO MAR ZALETA	
ALBERTO HERNANDEZ ROSAS	
ALEJANDRO JAVIER GUTIERREZ GARCIA	
ALFREDO AVILA HERNANDEZ	
AMALIA GARCIA MARTINEZ	
ARTURO GALINDO MARTINEZ	
ARTURO GALINDO REYES	
ARTURO VAZQUEZ RAMOS	
ASSETCOM S.A. DE C.V.	
CANDY MAYLEE DE LA CADENA CEBALLOS	
CAPITAL INDUSTRIAL AMERICA S.A. DE C.V.	
COMERCIALIZADORA ATTILÁN S.A. DE C.V.	
COMERCIALIZADORA DAMAG S.A. DE C.V.	
COMERCIALIZADORA DE FOLIOS DIGITALES ELECTRÓNICOS DEL SUR S.A. DE C.V.	
CONSULTORIA SQUENDA DU, SOCIEDAD CIVIL	



D. PESTAÑA 4: COMPRAR

Es otra forma de acceder al área de Compras En Línea. Muy importante para ti como Distribuidor, porque aquí es donde debes meterte para GENERAR LA COMPRA de los paquetes de tus clientes. **Asegúrate de que tus clientes ingresen tu Clave FD, para identificarte más rápidamente como su Distribuidor.**

Comprar. Adquiere un producto y comienza a facturar electrónicamente.

Paso 1 de 4 A continuación, selecciona el sistema que prefieres para facturar.



CFDI
Factura desde cualquier computadora, en cualquier lugar. Emite cualquier comprobante fiscal.



TIMBRADO
Para contribuyentes que ya generan XML V3.2 y requieren ser Certificados por un PAC.



RECIBO DE NÓMINA CFDI
Genera recibos de nómina electrónicos con todas las especificaciones del SAT.

Paso 2 de 4 Selecciona la opción que mejor se adecúe a tus necesidades de facturación.

NUESTROS PRODUCTOS

Facturación Electrónica

Expede en formato digital: Facturas, Recibos de nómina, Recibos de honorarios, Recibos de arrendamiento, Notas de crédito, etc.

25 folios	50 folios	100 folios	300 folios	500 folios	1000 folios	2500 folios	5000 folios	10000 folios	+ de 50000
\$390.00	\$490.00	\$899.00	\$1,350.00	\$1,650.00	\$2,750.00	\$5,350.00	\$9,350.00	\$16,350.00	?
<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Gracias por elegir Folios Digitales como proveedor de facturación electrónica. Proveedor Autorizado de Certificación PAC No. 55710


Comprar



E. PESTAÑA 5: ATENCIÓN AL CLIENTE

En esta pestaña podrá enviar un Ticket de Soporte que será respondido por el área de Soporte Técnico que corresponda a su problema. Aunque no olvide que puede acceder a nuestro Chat o marcar al Teléfono de Soporte.

Atención al Cliente



CENTRO DE SOPORTE
ticket tracking

[Inicio](#) [Nuevo Ticket](#) [Ver](#)

Por favor, llene el siguiente formulario para abrir un nuevo ticket.

Nombre Completo: *

Dirección E-mail: *


Teléfono: Ext

Tema de Ayuda : *

Asunto: *

Mensaje :

[Crear Ticket](#) [Limpiar](#) [Cancelar](#)

 **SOPORTE EN LÍNEA** | updated



► CONOCE TU PRODUCTO

PAQUETES DE CFDI

Toda la información necesaria acerca de los productos que puedes vender la podrás encontrar en el Documento Presentación de Productos Folios Digitales que podrás descargar de la siguiente liga dando doble click: <http://www.foliosdigitales.com/descarga/PRESENTACION-PRODUCTOS-2014-2015.pdf>

CONEXIÓN REMOTA

No olvides que en el caso de encontrar un cliente que tenga un ERP que quiera seguir utilizando para hacer sus facturas, sin utilizar alguna de nuestras plataformas, puedes ofrecerle la opción de CONEXIÓN REMOTA que le permitirá seguir facturando con su ERP pero con CFDI's certificados por Folios Digitales.

Para mayores detalles de información acerca de la Conexión Remota, descarga el Documento ¿QUÉ ES LA CONEXIÓN REMOTA? Desde la siguiente liga dando doble click:

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/Que-es-la-Conexion-Remota.pdf>

Y solicita el Mapa de Configuración conocido como "API de Conexión Remota" al correo atarello@foliosdigitales.com

TIMBRADO

Como ya habrás leído en la PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS, además de CFDI tú puedes vender Paquetes de Timbrado, que solamente podrán comprarte aquellos contribuyentes que ya cuenten con un Programa de Facturación que genere archivos XML Versión 3.2 pero que requieran de un PAC que certifique sus facturas.

Para que entiendas mejor qué es el Timbrado, descarga el Documento ¿QUÉ ES EL TIMBRADO? Desde la siguiente liga dando doble click: <http://www.foliosdigitales.com/descarga/Que-es-el-timbrado.pdf>

Y solicita el Mapa de Configuración conocido como "API de Timbrado" al correo atarello@foliosdigitales.com

Y NO OLVIDES QUE CUENTAS CON LA GRAN VENTAJA DE PODER MEJORAR CUALQUIER OTRO PRECIO PUBLICADO POR OTRO PAC, SOLO SOLICITANDO LA MEJORA DEL PRECIO. ESTO TE DARÁ UNA VENTAJA QUE NADIE MÁS PUEDE OFRECER. SOLICITA LA MEJORA DE TU COTIZACIÓN AL CORREO: jbernabe@foliosdigitales.com



CONOCE TU NEGOCIO

LICENCIA DE DISTRIBUCIÓN

La licencia de distribución es un negocio efectivo y seguro ya que el producto que se vende es obligatorio. A la fecha, hay más de diez millones de contribuyentes que aún no han migrado a la facturación electrónica y tendrán que hacerlo este año.

Nuestro grupo maneja el 14% del mercado actual de Facturación Electrónica, con esto, tomando en cuenta que son 60 PAC's en el país, nos convertimos en la compañía con la participación de mercado más grande en el país.

Éste negocio es sencillo de operar y lo más importante es que tu inversión te otorga el 35 % de comisión sobre el valor total del producto.

Lo más interesante de este negocio en comparación con cualquier otro, es que vendes un producto de consumo obligatorio, con ventas que generan recompra, lo que te entrega ganancias recurrentes y constantes, tu ingreso puede ser inmediato y con tiempo de recuperación de inversión que ningún negocio te puede ofrecer.

Con estas características, no se necesita sacar una calculadora para comprender que este negocio es el mejor que existe en el mercado.

TERRITORIALIDAD

Podrás vender el producto sin límites en todo el país y sin necesidad de montar una oficina, ya que el negocio se planeó para operar el 80% con un teléfono y una conexión a Internet .

Podrás tener empleados estratégicamente distribuidos en todo México si así lo deseas y te ayudaremos a crear estrategias para que llegues a donde quieras.

BENEFICIOS EXTRA AL ADQUIRIR EL NEGOCIO

Tendrás el 35% del negocio y no hay cuotas anuales. Tendrás siempre el respaldo de tu franquiciatario, para hacer crecer tu negocio de manera constante. Y si tu licencia no la compraste a un Franquiciatario, podrás respaldarte directamente con nuestro Corporativo.

En ambos casos te capacitaremos a ti y a tus empleados las veces que sea necesario, sin costo, y te actualizaremos de manera inmediata para que siempre estés enterado de lo que sucede en el negocio.



SERVICIOS INCLUIDOS EN TU LICENCIA DE DISTRIBUCIÓN

- Diseño de publicidad. Si decides hacer publicidad impresa o para medios electrónicos, te generamos las piezas publicitarias sin costo.
- Capacitación SIN costo para que siempre tengas los conocimientos necesarios. Solicita calendario de capacitaciones al correo: abermudez@foliosdigitales.com
- Respaldo de un gran corporativo
- Listado en nuestra página de internet. Que te permitirá mostrarle a tus clientes que eres parte de este Corporativo.
- Apoyo con clientes con necesidades mayores de facturación electrónica. (Diferentes productos para cubrir las necesidades de otro tipo de clientes).
- Apoyo con Cotizaciones especiales para igualar o mejorar cualquier precio de la competencia, contra cotización. Solicita tu cotizaciones especiales al correo: jbernabe@foliosdigitales.com

LISTA CLASIFICATORIA DE LOS PAC EMITIDA POR LA AMFE

La Asociación Mexicana de la Facturación Electrónica ha publicado un Portal de Asesoría para el Contribuyente www.listapac.com en este portal usted encontrará un argumento contundente que le permitirá demostrar a sus clientes potenciales que usted es Distribuidor de una de las mejores soluciones de Facturación Electrónica en el país.

La lista que la AMFE publicó en este portal es una clasificación de calidad entre los PAC, que le muestra al contribuyente que no es lo mismo contratar a cualquier PAC, ya que hay diferentes clasificaciones y no es lo mismo trabajar con un PAC con categoría AAA como Folios Digitales que con uno con categoría inferior. Así usted podrá presumir que no solo compite con precio descargando en este link un comparativo de precios de la AMFE que lo demuestra (Poner el link para bajar el comparativo de precios) sino que compite como líder en cuanto a calidad entre todos los PAC de México.

Aproveche este portal, y presuma a todos sus clientes la clasificación emitida por el SAT, es un argumento que nadie podrá refutarle, lo que le generará más clientes.



▶ ERRORES DE USUARIO MÁS FRECUENTES

Los errores de usuario son muy normales en los contribuyentes que apenas están familiarizándose con la Facturación Electrónica. Es normal que cuando utilizamos algo que nunca hemos utilizado, cometamos errores. Es por ello que te hacemos llegar los que hemos detectado como los Errores de Usuario más frecuentes, para que tú como Distribuidor puedas orientar a tus clientes directamente y les des el servicio que esperan. Recuerda que en caso de aplicar estas soluciones y no tener respuesta favorable, puedes llamar al Área de Soporte Técnico:

ERROR 203: Usted no cuenta con timbrados disponibles

Causa: Cambio de base de datos a otro servidor.

Solución: Mandar a soporte técnico los siguientes datos RFC, razón social, licencia de cuantos timbrados, serie, cuantos folios ha utilizado y versión del programa.

ERROR 301: XML mal formado o inválido

Causa: RFC incorrecto.

Hay algún carácter especial en el campo descripción que no deja timbrar la factura.

Solución 1: Verificar que el RFC del cliente al que se le va a facturar sea correcto, debe ser de 12 o 13 dígitos, verificar que no se esté confundiendo una letra o por el número 0 o una letra i por el número.

Solución 2: Si descartamos que el RFC este mal verificar que en el campo descripción no se esté capturando algún carácter especial como acentos, paréntesis, signo de número #, asterisco, etc.

ERROR 302: Sello mal formado o inválido

Causa: No correspondencia entre sello digital y certificado.

Solución: Verificar que el archivo .cer corresponda al archivo s.key. Si persiste tramitar nuevo sello.

ERROR 304: Sus archivos para sellar han sido revocados.

Solución: Cargar un Sello Vigente para poder facturar.



ERROR 306: El certificado no es de tipo CSD (sello digital)

Causa: Archivo .cer que instalo no corresponde a un sello digital.

Solución: Verificar que en menú configuración, mi sistema, esté instalado el archivo .cer del certificado del sello digital y no el .cer de la firma electrónica.

ERROR 401: Fecha y hora fuera de rango

Causa: La hora del programa no está sincronizada con la de internet.

Solución1: Dar click en la fecha y hora de tu computadora.

* Cambiar la configuración de fecha y hora.

* Hora de internet.

* Cambiar la hora de internet.

* Buscar un servidor de internet como el time-nw.nist.gov y le das actualizar ahora.

* Por último tiene que decir que el reloj se sincronizó correctamente.

Solución1: Si no lo sincroniza debes de atrasar tu reloj 1 minuto.

ERROR 402: RFC del emisor no se encuentra en el régimen de contribuyentes

Causa: Tiempo de expedición del sello digital.

Solución: Esperar 72 horas después de haber tramitado el certificado de sello digital.

ERROR 801: El comprobante ya fue timbrado previamente.

Causa: Está enviando a timbrar un comprobante que ya se certificó.

Solución: Cuando el servicio envía esta respuesta, la 3ra posición devuelve el XML ya timbrado.

ERROR 808: El CSD no existe en la LCO

Causa: El certificado o FIEL (Personas Físicas) aún no se encuentra en la lista de contribuyentes otorgado por el SAT.

Solución: Llamar al SAT para solicitar que se agilice la liberación de su certificado o FIEL



ERROR 818: Cuando renuevan su .cer y no está validado por SAT

Causa: El SAT actualizó de manera errónea los datos del Contribuyente o el Contribuyente tiene pendientes por aclarar ante el SAT.

Solución: Esperar a que el SAT publique el LCO para que puedan facturar, tiempo estimado 48 a 72 hrs.

ERROR 824: El Contribuyente no tiene validez de obligaciones

Causa: El SAT actualizó de manera errónea los datos del Contribuyente o el Contribuyente tiene pendientes por aclarar ante el SAT.

Solución: Acudir al SAT a realizar la aclaración de su estatus o esperar al siguiente día que la lista se actualice.

Contraseña inválida

Causa: Error de captura factor humano.

Explorer en específico versión 7 no descarga todos los elementos de la página y causa conflicto con la contraseña.

Solución:

*La contraseña debe de ser 8 caracteres, una mayúscula, una minúscula y un caracter especial como:

@#\$%& = +

*Elegir como navegador de Internet Google Chrome o Mozilla Firefox.

Ha alcanzado el límite de intento de autenticación

Causa: Después de 3 intentos si no se logra ingresar a la cuenta se bloqueará el sistema.

Solución:

*Esperar el tiempo determinado para ingresar con la contraseña correcta.

* Hacer una restauración de contraseña.

Error de usuario: No Dispone de Créditos para Facturar.

Solución: Comprar un nuevo paquete. Si tiene paquete comprado, Activar los paquetes disponibles o nuevos desde la Opción " Activación de Créditos FD "

Error de usuario: Instalación incorrecta del Certificado de Sello Digital (CSD).

Solución: Verifique que los archivos que carga al sistema sean los correspondientes a un sello digital (CSD), los archivos que la conforman son: 00000112345678.cer y ejem010101abcs.key y su correspondiente contraseña asignada desde el sistema SOLCEDI.

Error de Usuario: El archivo Proporcionado no es un Certificado de Sello Digital (CSD).

Solución: Verifique que los archivos que carga al sistema sean los correspondientes a un sello digital (CSD), los archivos que la conforman son: 0000010000012345678.cer y ejem010101abcs.key y su correspondiente contraseña asignada desde el sistema SOLCEDI.

Error de Usuario: El Certificado no Corresponde a la clave privada.

Solución: El archivo ejem010101abcs.key no pertenece al 0000010000012345678.cer, debe haber correspondencia. Si perdió los archivos deberá solicitar un nuevo sello ante SAT y repetir el proceso.

Error de Usuario: La Contraseña de clave privada es incorrecta.

Solución: Escribir la contraseña correcta que asignó desde Solcedi.

Error al Cancelar.

Solución: Contactar a Soporte Técnico



ELEMENTOS PUBLICITARIOS

Te hacemos llegar las ligas para que puedas descargar todo lo que tenemos disponible para la publicidad:

VOLANTES

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/Publicidad-2013/VentaDeProductoCFDI/Volantes/>

VOLANTES (impresión)

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/VOLANTES-IMPRESION.zip>

VOLANTES (web)

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/VOLANTES-WEB.zip>

LONAS

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/Publicidad-2013/VentaDeProductoCFDI/Lonas/>

TARJETAS DE PRESENTACIÓN

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/Publicidad-2013/Especiales/tarjeta-frente-y-vuelta-EDITABLE.pdf>

VOLANTES NUEVOS PRODUCTOS (WEB)

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/PAQUETE-PRODUCTOS-NUEVOS-WEB.zip>

VOLANTES NUEVOS PRODUCTOS (IMPRESIÓN)

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/PAQUETE-PRODUCTOS-NUEVOS-IMPRESION.zip>



► COMUNICADOS ESPECIALES

Finalmente te hacemos llegar las ligas para que puedas leer los Comunicados Especiales más recientes que se han enviado a nuestros Distribuidores, así estarás perfectamente enterado de todo lo enviado los meses anteriores a tu contratación:

- *Comunicado Métodos de Pago*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-METODOS-PAGO-KIT.pdf
- *Comunicado Recibos de Nómina*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-LEY-RECIBOS-NOMINA-KIT.pdf
- *Comunicado Gana Cualquier Negociación*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-GANA-CUALQUIER-NEGOCIACION-KIT.pdf
- *Último Comunicado 2013*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-CIERRE-2103.pdf
- *Comunicado La Capacitación es Indispensable y Gratis*
<http://www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-CAPACITACIONES-KIT.pdf>
- *Comunicado Nueva API de Timbrado y Formulario*
<http://www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-API-TIMBRADO-KIT.pdf>
- *Comunicado Vigencia Paquetes Mayores a 10,000*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-VIGENCIA-ESTANDARIZACION-KIT.pdf
- *Comunicado ASPEL*
<http://www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-ASPEL-KIT.pdf>
- *Comunicado Formas de Contacto Soporte Técnico*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-CONTACTO-SOPORTE-TECNICO-KIT.pdf
- *Comunicado Ahora puedes vender Addendas*
<http://www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-ADDENDAS-KIT.pdf>



- *Comunicado Nuevo Video Ventas*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-NUEVO-VIDEO-KIT.pdf
- *Comunicado Nuevo Número Soporte*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-NUMERO-SOPORTE.pdf
- *Comunicado Manual Cobro de Comisiones*
<http://www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-MANUAL-COBRO-COMISIONES.pdf>
- *Comunicado Complemento para Notarios*
www.foliosdigitales.com/comunicados/comunicado-complementos-multas.pdf
- *Comunicado Mejoras en Nuestras Plataformas*
www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-MEJORAS-PLATAFORMAS.pdf



► EL MÉTODO PARA QUE TUS CLIENTES FACTUREN LO ANTES POSIBLE

Es muy común que encuentres clientes a los que “les urge facturar”.

Folios Digitales tiene la opción de facturación más rápida en el mercado:

LA ACTIVACIÓN EXPRESS

Con ella activarás a tus clientes más rápido de lo que podría ofrecerle cualquier otra marca en el mercado, lo que te dará una ventaja competitiva imposible de igualar por la competencia.

Para entender la **ACTIVACIÓN EXPRESS** lee a detalle y con calma el siguiente Comunicado:

Da doble click para descargarlo.

- [Comunicado Explicación de Activación Express](http://www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-ACTIVACION-EXPRESS-KIT.pdf)
<http://www.foliosdigitales.com/comunicados/COMUNICADO-ACTIVACION-EXPRESS-KIT.pdf>

Una vez leído esto sigue paso a paso las instrucciones contenidas en el siguiente documento, y estarás listo para ofrecer **LA FACTURACIÓN MÁS RÁPIDA DEL MERCADO.**

Da doble click para descargarlo.

- <http://www.foliosdigitales.com/descarga/MANUAL-ACTIVACION-EXPRESS.pdf>



► Herramienta básica de administración (INTRANET)

Esta herramienta le permitirá administrar y controlar la información que genera a partir de las ventas que realice a sus clientes finales, es importante conocerla y saber que opciones le permitirá controlar; esto ayudará a dar un mejor servicio al cliente y conocer el estatus actual del cliente.

En ella podrá consultar la siguiente información: **Ventas (Abiertas y cerradas), Clientes (estatus actual, activaciones, consulta de timbres y cuponerías), lista de clientes, comisiones de aquellas ventas pagadas al 100 (Consulta, solicitud de cobro y pagos de las mismas), líneas de dinero (crédito y especiales), documentación como información de soporte (kit de bienvenida, lista de precios, comunicados, promociones, guías, formatos y videos de los sistemas), publicidad (Formatos para darse a conocer).**

Liga del nuevo intranet.

<http://www.foliosdigitales.com/descarga/NUEVO-INTRANET-FOLIOS.pdf>

Activaciones de manera fácil

<http://tes-mail.com/folios/sistemapfdi/comunicados/activacion.pdf>

Procesos de Activaciones

<http://tes-mail.com/folios/sistemapfdi/comunicados/procesoactivacion.pdf>

Registro de cuentas bancarias

<http://tes-mail.com/folios/sistemapfdi/comunicados/ctasbancarias.pdf>

Solicitud de comisiones por intranet y Ligas de registro

<http://tes-mail.com/folios/sistemapfdi/comunicados/procesocomisiones.pdf>

Cómo solicitar línea de crédito con depósito en cuenta

<http://tes-mail.com/folios/sistemapfdi/comunicados/lineas>



► TIPS Y ESTRATEGIAS DE VENTAS DE LOS MEJORES DISTRIBUIDORES EN EL PAÍS.

FORMATO DE TESTIMONIALES... EN PALABRAS DE ELLOS MISMOS:

ESTRATEGIAS DE PROSPECCIÓN Y VENTAS

- “Le he sacado provecho a todas mis relaciones: Familiares, amigos, conocidos, ex compañeros, socios, clientes, vecinos, etc.
Todos son clientes potenciales y se han convertido en muchas ventas”.
- “Los clientes referidos nos dan mucho resultado. Cada vez que damos un buen servicio y atención a un cliente nos ganamos su confianza, entonces le pedimos referencias de amigos, conocidos, etc para ofrecerles el servicio también”.
- “No nos quedamos solamente en nuestra ciudad, nos movemos y repetimos cada estrategia en todas las ciudades aledañas, y si tenemos que viajar lejos, llevamos tarjetas y volanteamos en ese lugar también”.
- “Le ofrecemos un porcentaje de nuestras ganancias a quien sea que nos pase un cliente y se cierre la venta (un 10% casi siempre), nuestro margen sigue siendo bueno, y es como tener vendedores por todos lados”.
- “Primero le pregunto al cliente cuáles son las necesidades, lo escucho, entonces le ofrezco el paquete exacto y le explico cómo usarlo, así no solo vendo el producto, me vendo a mí mismo como su asesor, y me gano su confianza. Y eso significa Dinero”.
- “Tengo algunos vendedores, pero cuando uno de mis clientes es especial, de mediano a grande, lo visito yo personalmente, y de preferencia me hago acompañar con un ingeniero.
Eso se ve muy bien y me ayuda a cerrar las ventas ahí mismo”.
- “Al visitar a los clientes hay que llevar muy buena presencia, suena básico, pero es indispensable, porque como te ven te tratan.
Y esto se puede trasladar a las llamadas y los mails, hay que comunicarse con propiedad”.
- “Tenemos una propia página Web a la cual pueda dirijo a mis clientes para verificar la información, sin que el cliente vaya directo a comprar al portal principal de Folios Digitales, me ha funcionado mucho, y el proveedor me lo pasó Folios, eso me dio confianza”.



- “Tener nuestra propia página web con un dominio propio, nos permite dar una imagen de localía, pero al contratarla con los de 10.5 la imagen Corporativa es la misma que la de Folios Digitales, pero las compras hechas ahí nos caen directo”.

ESTRATEGIA DE MEJORA DE COTIZACIONES Y PRECIOS DE LA COMPETENCIA

- “Nosotros si le hemos sacado todo el provecho posible a las mejoras de cualquier cotización o precio publicado, a la fecha hemos cerrado al menos 25 o 30 ventas de paquetes medianos y grandes con esto, ese comunicado nos cambió las ventas”.
- “El precio en mis clientes medianos y grandecitos nunca ha sido problema, porque la garantía de mejorar cualquier cotización la he usado una y otra vez, no se me va uno por precio”.
- “Yo a cada cliente le enseño el listapac.com, porque ven que somos de las empresas más fuertes, a muchos les preocupa más la seguridad de estar con los buenos que el precio, y a los que les importa más el precio, pido que me mejoren el precio y ya”.
- “He escuchado que algunos no venden porque otros son más baratos, a mí no se me va un cliente por eso, yo vendo mi servicio, les hago ver que yo les voy a atender personalmente no como otras marcas, y si su paquete es de cierto tamaño, solicito a folios que me igualen el precio y listo”.

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD

- “Si se tiene oficina o un local, hay que colocar una Lona, o anuncio luminoso. La gente no está acostumbrada a encontrar “tiendas de factura electrónica” Así que esto puede generar confianza y posicionamiento, saben que estás ahí”.
- “Hemos hecho volanteo constante en zonas estratégicas, como negocio por negocio en las zonas comerciales, y sobre todo afuera de las oficinas del SAT, ahí jala muy bien”.
- “Cada vez que hay congresos en la zona, la mayoría son de empresarios, nos presentamos y hacemos volanteo y prospección. En un lugar tuvimos que hacer un intercambio, les damos sus facturas y nos dejan volantear en los eventos”.
- “Hicimos una alianza con un Escritorio Público frente a las oficinas del SAT, se le regaló una lona para que la pusiera en su local, y por su ubicación genera muchos interesados, él los capta, nos los pasa y si compran le damos comisión”.



- “Volanteamos afuera de cada oficina del SAT. Y si adentro les dicen que es gratis, ese argumento lo matamos con un simple - ¿No le suena raro que hoy en día alguien le ofrezca algo gratis? No se arriesgue, mejor compre a un Proveedor autorizado - . Y funciona”.
- “Nosotros nos anunciamos en la sección amarilla local, aunque parezca mentira la gente al no saber dónde comprar busca ahí.
El diseño lo pedimos al corporativo y nos lo mandaron listo y con las medidas que les pedimos”.
- “Mi coche lo aprovecho para hacer publicidad. Le mandé a hacer una calcomanía perforada especial para el medallón, al andar en la calle, me jala muchísimos clientes.
Al de mi esposa también, es como tener dos espectaculares en movimiento, y con mis datos de contacto”.

ALIANZAS CON DESARROLLADORES PARA VENDER TIMBRADO

- “Buscar alianzas con Desarrolladores que vendan Softwares de facturación, para venderles paquetes grandes de timbrado, que ellos administren por completo, o venderles una Licencia de Certificados que nos genere regalías”.
- “Hemos hecho alianzas con desarrolladores para poder vender timbrado, son paquetes que se venden muy bien. Los que no quieren aliados, les vendemos la licencia de certificados, ellos compran y nosotros ganamos regalías”.
- “Hicimos una alianza con una empresa que vende un software que genera XML 3.2, si al cliente se le hace caro el precio de un paquete de CFDi, le ofrecemos timbrados nuestros, combinado con el software de nuestra alianza”.

ALIANZAS CON CONTADORES

- “Yo hago alianza con los contadores. Visito despachos, y contadores y les ofrezco atender a sus clientes resolviendo sus necesidades de facturación.
La mayoría me pasan a sus clientes solo para quitarse ellos la responsabilidad”.
- “Para agradecer a los contadores que me pasan clientes, si un día tengo un cliente con una duda contable, le recomiendo al contador que me pasó sus clientes, es una forma de agradecerle, y eso hace que me mande más clientes”.
- “Tenemos alianzas estratégicas con algunos despachos de contadores. Les regalamos un display para sus oficinas y les ofrecemos un porcentaje de comisión por cada cliente que nos manden y nos compre”.



- “Hay contadores que al ofrecerles un porcentaje de comisión por cada cliente suyo que nos compre, nos pasan su base de datos completa para que los contactemos, y eso vale mucho”.
- “Algunos despachos contables nos ven como un oasis para resolverle a sus clientes y nos los pasan, a los más reacios, les ofrecemos un porcentaje de entre el 10% y el 15% por cada cliente suyo que nos compra eso hace que nos den más clientes”.

CAPACITACIÓN Y DOMINIO DE HERRAMIENTAS

- “Antes de contactar a un cliente me hago la pregunta ¿Qué voy a decir? Si no domino el producto solo hablo como merolico, es mejor preparar una presentación simple, y de ahí hacer preguntas y contestarlas para demostrar que se de lo que hablo”.
- “Constantemente estamos investigando, leyendo las actualizaciones fiscales, no somos contadores pero estamos enterados de lo más importante y con eso resolvemos muchas cosas. Cuando algo es complejo nos asesoramos con un contador”.
- “Nosotros capacitamos a cada cliente en dos cosas básicas importantes: ¿Cómo hacer una factura? Les ayudamos a hacer la primera por ejemplo. Y ¿Cómo cancelar una factura? Capacitarlos en lo básico nos genera clientes fieles por mucho tiempo”.
- “A los clientes no les gusta llamar al corporativo, si yo les vendí yo les tengo que atender, así que me fui a capacitar al Corporativo, es gratuita, y hoy le resuelvo a mis clientes casi todas sus dudas, hoy me siento más completo y más seguro atendiéndolos”.
- “A mí me gusta estudiar todo lo que me mandan, no voy a decir que domino los manuales, pero se dónde está cada tema, y cuando nos mandan un comunicado, lo leo y lo leo hasta que me haya grabado la información. Así atiendo mejor a mis clientes”.
- “Yo contraté un par de empleados para atender clientes, al principio no funcionaban, pero los mandé a capacitarse a Folios, y ahora son unas balas con los clientes, ya hasta nos recomiendan con otros”.

ESTRATEGIA DE ATENCIÓN PERSONALIZADA

- “Si uno de mis clientes requiere asesoría con algo un poco complicado, lo visito, hay cosas que se pueden por teléfono, pero siempre será mejor servicio visitarlo. Te gana puntos y te recomendará con sus conocidos”.



- “Nosotros ofrecemos atención telefónica a nuestros clientes a toda hora, no solo en horario de oficina, eso da una imagen de interés personalizado, incluso en fines de semana. Claro sin que afecte mi vida personal”.
- “Practicamos mucho la empatía con los clientes. Hay que entender que esto es nuevo para la mayoría, así que hay que tener paciencia con ellos y ayudarlos, es la mejor forma de ganarse su confianza y hacer clientes para muchos años”.
- “Una cosa importante que le he enseñado a mi gente es que hay que atender igual de bien a los clientes grandes y a los pequeños, todos a fin de cuentas nos van a recomendar con otros si lo hacemos bien”.

EXPLOTAR LA CALIDAD DEL PRODUCTO Y LA MARCA

- “Basamos nuestra estrategia en la fortaleza de la empresa, en los 4 años de experiencia que tiene y que la imagen institucional es muy buena. Siempre tenemos en mente que somos los mejores, si nosotros no lo creyéramos firmemente, no venderíamos tanto”.
- “Aprovechamos mucho el paquete de los 10 folios iniciales Gratis. Registramos al prospecto con nuestra Clave y con ese paquete practicamos sus primeras facturas para mostrarles qué fácil es”.
- “La nueva opción para recuperar contraseñas solo con la FIEL y el Sello es maravillosa, los clientes son necios y no guardan sus contraseñas, las pierden, y quedan gratamente sorprendidos cuando les ayudamos a recuperarla en minutos”.
- “Ofrecemos mucho el timbrado, a muchas empresas les falla la conexión con sus PACs actuales, y nuestra solución de timbrado es mucho mejor, no falla nunca, y se conecta muy fácil. Y competimos muy bien en precio”.
- “Le hago una demostración al cliente, en la que le muestro que en un minuto está hecha una factura, y que es muy fácil entrar y usar nuestro producto, les encanta verlo ya trabajando”.
- “La lista de la AMFE que está en www.listapac.com es una súper herramienta, con eso demostramos, en voz de una asociación, que somos los mejores. Las empresas malitas a lo mejor priorizan el precio, pero afortunadamente la mayoría de mis clientes esperan más un mejor producto y un buen servicio”.



ESTRATEGIA DE SOPORTE TÉCNICO

- “A mí me ha funcionado tener un ingeniero que ofrezca Soporte Técnico directo a los clientes, sin depender de Soporte Técnico del Corporativo.
Puede ser propio o un outsourcing con pago por evento. Pero como me ha ayudado”.
- “Yo tengo un conocido que es Ingeniero en sistemas y programación, le ofrecí que me asesorara en los casos que tienen que ver con cosas técnicas, y en esos caso le doy un porcentaje, y quedo muy bien con los clientes”.
- “Si no son ingenieros, hagan alianza con uno. Eso le da más dimensión a su negocio, todo en base al servicio. El ingeniero con el que trabajo, es el que se comunica con Aaron Tarello del Corporativo y entre ellos dos dejan lista la conexión, yo solo cierro la venta con el cliente, entre ingenieros se lo dejan listo al cliente y eso es todo.”

ESTRATEGIA DE SERVICIO INTEGRAL PLUS

- “Cada cierto tiempo contactamos a cada uno de nuestros clientes por mail o con una llamada, para ver cómo van, cómo les funciona el sistema o para ver si tienen dudas, eso nos gana su confianza y nos asegura la recompra”.
- “Como un plus de servicio, llevamos un registro de Vencimientos de FIEL y Certificado de cada cliente, vencimiento de vigencias, hasta fechas de cumpleaños.
Esto nos permite anticiparnos y demostrarle al cliente que estamos al pendiente de él, que nos interesa. Y lo agradecen mucho”.
- “Les damos un servicio integral, por ejemplo, le ayudamos a subir su FIEL y certificado, a configurar su usuario, si tienen logo y no está en las medidas para subirlo, le ayudamos a adaptarlo, la idea es que noten un interés genuino en ayudarles”.
- “Les ofrecemos un servicio más integral, no solo es venderles, es darles servicio, así es como se gana dinero bueno, no somos solo vendedores, somos distribuidores y damos servicio, y el dinero que ganamos mes a mes nos da la razón”.
- “Al principio nos costaba trabajo, solo lo veíamos como ventas, pero cuando comenzamos a dar servicio, las ventas comenzaron a caer solas, los clientes nos recomiendan con sus conocidos. Ya entendimos de qué se trata esto”.
- “Si es posible, coordinarse con algún contador propio o uno conocido y ofrecerle pago por evento en caso de que el cliente necesite asesoría contable, eso hace vernos como que damos servicio integral”.



ESTRATEGIA CON ACTIVACIÓN INMEDIATA DESDE INTRANET

- “La activación inmediata con una línea de Crédito nos permite ofrecer algo que nadie más ofrece y es solucionar esas "urgencias" que tienen muchos. Si tengo línea de crédito activa, les resuelvo de inmediato”.
- “La rapidez de las activaciones nos ha hecho ganarle muchos clientes a otros, porque todos los mandan a 3 o 4 días o más, y nosotros con los folios que compramos previamente, les resolvemos en minutos desde el intranet.
- “Hay clientes que cuando nos dicen que les urge y les activamos en minutos con línea de crédito, hasta impresionados se quedan. Y lógicamente nos recomiendan”.

ESTRATEGIA ESPECIAL DE GOBIERNO

En caso de que tengas la oportunidad de ofrecer una solución de emisión de CFDI a alguna dependencia, ayuntamiento, o gobierno, podrás descargar esta presentación que explica a tu cliente que podemos ofrecerle una solución global con diferentes soluciones para sus necesidades.

Descarga la presentación especial para Gobierno aquí.

www.foliosdigitales.com/descarga/GOBIERNO-ELECTRONICO-2014-EDITABLE.pdf.zip



rápido



seguro



confiable

¿Tienes dudas? Contáctanos



Folios Mexicanos Digitales S.A. de C.V.

01800 874 887

www.FoliosDigitales.com