

Evalúa cada agujero de tu sistema comercial. Marca con [X] lo que debes atender hoy. Prioriza los 3 más críticos y comparte el resultado con tu equipo. Si detectas 3 o más agujeros activos, agenda un diagnóstico DITIA.

1 VELOCIDAD DE CONTACTO

El primer contacto debe ocurrir en menos de 60 minutos. Cada hora adicional reduce la conversión.

- Protocolo de primera respuesta definido Tiempo promedio de contacto < 60 min Alerta automática al asignar un lead

Notas / Acción inmediata: _____

2 CALIFICACIÓN DEL LEAD

El vendedor usa preguntas diagnósticas antes de cotizar para determinar el potencial real.

- Script de calificación estandarizado Criterios claros de lead calificado Registro de motivo de descalificación

Notas / Acción inmediata: _____

3 SEGUIMIENTO POST-COTIZACIÓN

Existe un proceso definido de seguimiento después de enviar una cotización.

- Número de intentos y frecuencia definidos Registro de cada intento en CRM Criterio para cerrar o archivar un lead

Notas / Acción inmediata: _____

4 TRAZABILIDAD EN CRM

La historia del lead vive en el CRM, independientemente de quién lo atiende.

- 100% de leads registrados en CRM Historial completo de contactos visible Reasignación sin pérdida de contexto

Notas / Acción inmediata: _____

5 RETROALIMENTACIÓN MARKETING-VENTAS

Ventas comunica a marketing qué leads cerraron, por qué y con qué perfil.

- Reunión semanal marketing + ventas Reporte mensual de calidad de leads KPI compartido de conversión

Notas / Acción inmediata: _____

RESULTADO:

0-1 agujero: sistema sano, optimiza. 2-3 agujeros: atención urgente. 4-5 agujeros: diagnóstico DITIA ahora.

Agenda tu diagnóstico DITIA
ditia.mx · @entrena_a_tu_gerente