

Ficha de acción: conseguir nuevos clientes

Detecta qué canal trae conversaciones comerciales útiles.

1 Mapea un caso real

Registra de dónde llegó cada consulta y qué necesidad expresó.

¿Qué observaste? Sin datos personales ni credenciales.

Situación / fecha	Dato o señal observada	Fuente o evidencia

Compara consultas calificadas por canal y seguimiento realizado. No atribuyas ventas a un canal sin trazabilidad.

2 Acuerda una regla mínima

Usa una forma común de clasificar canal y siguiente paso.

¿Qué hará el equipo?

¿Qué excepción se escala?

3 Responsable y seguimiento

Asigna seguimiento y compara consultas calificadas por canal.

Responsable

Indicador observable

Fecha de revisión

¿Qué cambió al revisar casos reales?

EVITA ESTE ERROR

Más consultas no equivalen por sí solas a mejores ventas.