

Ficha de acción: perder el seguimiento de interesados

Da un siguiente paso visible a cada conversación comercial.

1 Mapea un caso real

Revisa las conversaciones abiertas y registra su último contacto.

¿Qué observaste? Sin datos personales ni credenciales.

Situación / fecha	Dato o señal observada	Fuente o evidencia

Cuenta conversaciones sin siguiente paso y días desde el último contacto. No asumas ventas perdidas sin evidencia.

2 Acuerda una regla mínima

Define estado, próximo paso y fecha de contacto para cada oportunidad.

¿Qué hará el equipo?

¿Qué excepción se escala?

3 Responsable y seguimiento

Asigna dueño al seguimiento y revisa oportunidades sin fecha.

Responsable

Indicador observable

Fecha de revisión

¿Qué cambió al revisar casos reales?

EVITA ESTE ERROR

Enviar más mensajes no sustituye un seguimiento pertinente.