AISaGrowth

Auditoría de seguimiento comercial

Lista práctica de 5 pasos para agencias

01 Identifica fuentes de prospectos

Anota los canales por donde llegan consultas: web, redes sociales, referidos y correo. Asigna un responsable por canal.

_____

02 Mide la rapidez de respuesta

Revisa cinco consultas recientes. Registra cuándo llegaron, cuándo recibieron una respuesta útil y si hubo seguimiento.

_____

03 Define preguntas de calificación

Redacta entre tres y cinco preguntas para evaluar el encaje, presupuesto, plazos y participación de quien decide.

_____

04 Revisa el proceso de reservas

Sigue el recorrido desde el primer contacto hasta una cita confirmada. Detecta tareas manuales, responsables poco claros y confirmaciones perdidas.

_____

05 Diseña una secuencia de seguimiento

Escribe un plan sencillo de tres contactos con un responsable y una regla para detenerlo cuando el prospecto no quiera más mensajes.

_____

Próximo paso

Marca los dos mayores cuellos de botella y elige cuál probar primero. Si necesitas ayuda, solicita una llamada gratuita de diagnóstico de automatización de 15 minutos.

Esta hoja es una autoevaluación, no una garantía de resultados. No incluyas datos confidenciales de clientes.

AISaGrowth | contact@systeme.aisagrowth.lat