CELESTIUM DIGITAL / RECURSOS

Checklist de diagnóstico comercial

Una herramienta inicial para revisar tu proceso de captación y seguimiento.

01 / CAPTACIÓN

- [ ] Identificamos por dónde llegan las consultas.
- [ ] Registramos la fuente de cada oportunidad.
- [ ] Sabemos qué campañas generan contactos útiles.

02 / ATENCIÓN

- [ ] Cada canal tiene un responsable definido.
- [ ] Existen criterios para derivar casos a una persona.
- [ ] Tenemos respuestas aprobadas para preguntas frecuentes.

03 / CRM Y GESTIÓN

- [ ] Cada oportunidad tiene una etapa y un responsable.
- [ ] Podemos consultar el historial sin cambiar de plataforma.
- [ ] Las cotizaciones pendientes tienen seguimiento definido.

04 / AGENDA Y RETENCIÓN

- [ ] Las citas confirmadas proceden de una agenda real.
- [ ] Los recordatorios se envían con consentimiento cuando aplica.
- [ ] Tenemos procesos de posventa y reactivación.

05 / MEDICIÓN

- [ ] Distinguimos leads recibidos de oportunidades calificadas.
- [ ] Medimos avances, reuniones y respuestas comerciales.
- [ ] Revisamos indicadores y decidimos qué mejorar.

Guía orientativa. No constituye una auditoría ni garantiza resultados comerciales.