

FUGA

7 puntos donde se te pueden estar escapando las consultas

Abre tus últimas conversaciones y marca lo que realmente ocurre. **No adivines.** Detecta dónde se corta el proceso antes de buscar más leads.

■ 1. RESPONDES TARDE	REVISAR: Revisa 10 consultas: ¿cuántas esperaron demasiado?	HAZ ESTO: Define responsable, horario y qué pasa fuera de horario.
■ 2. RESPONDES, PERO NO GUÍAS	REVISAR: ¿Tu respuesta termina en “el valor es...” o lleva a un siguiente paso?	HAZ ESTO: Cierra con una acción: pregunta, evaluación, cotización o agenda.
■ 3. DESAPARECE Y NADIE LO BUSCA	REVISAR: Busca conversaciones que quedaron sin respuesta. ¿Hubo seguimiento?	HAZ ESTO: Define 2 seguimientos simples, por ejemplo 24 h y 72 h.
■ 4. NO SABES QUIÉN ESTÁ PENDIENTE	REVISAR: ¿Puedes identificar nuevos, pendientes, seguimiento y agendados?	HAZ ESTO: Usa etapas simples y un estado claro para cada oportunidad.
■ 5. AGENDAR DEPENDE DE UNA PERSONA	REVISAR: ¿Reservar requiere varios mensajes hasta encontrar una hora?	HAZ ESTO: Reduce pasos y facilita la reserva cuando tu servicio lo permita.
■ 6. EL NO-SHOW QUEDA EN NADA	REVISAR: ¿Qué haces con quien no confirma o no asiste?	HAZ ESTO: Define recordatorio, confirmación y acción posterior al no-show.
■ 7. NO MIDES LA FUGA	REVISAR: ¿Sabes cuántas entraron, avanzaron, agendaron y quedaron pendientes?	HAZ ESTO: Mide: nuevas, pendientes, citas y pérdidas.

ELIGE SOLO 2

Elige las dos fugas que más se repiten y define qué vas a cambiar esta semana.

FUGA PRIORITARIA 1

¿Qué está pasando hoy?

¿Qué voy a cambiar?

FUGA PRIORITARIA 2

¿Qué está pasando hoy?

¿Qué voy a cambiar?

Antes de automatizar: primero define cómo quieres responder, hacer seguimiento y agendar. Después decide qué hace tu equipo, qué puede hacer IA y qué conviene automatizar.

@holatahe · Automatización de ventas con IA