

Checklist de 7 Pasos para Gerentes: Cómo Auditar tu Embudo Comercial B2B y Evitar Fugas de Cotizaciones

Guía práctica de implementación para eliminar la pérdida de prospectos, centralizar WhatsApp y acelerar el ciclo de venta de tu equipo.

En el sector B2B, **más del 65% de las oportunidades de venta se pierden no por falta de interés del cliente, sino por falta de velocidad y seguimiento sistemático**. Cuando los ejecutivos comerciales gestionan prospectos desde sus teléfonos personales, sin un flujo estandarizado ni alertas de inactividad, la empresa pierde dinero diariamente de forma invisible.

Utiliza este checklist de 7 puntos para auditar el estado actual de tu operación comercial y aplicar las correcciones necesarias:

PASO 1

Auditoría del Tiempo de Respuesta Inicial (Regla de Oro: < 5 minutos)

El 78% de los compradores B2B cierran con el primer proveedor que les responde con solvencia técnica. Si un lead web o de WhatsApp tarda 2 horas en ser atendido, la probabilidad de agendar una reunión cae un 80%.

- ☐ ¿Se asigna el lead entrante automáticamente a un ejecutivo en menos de 60 segundos?
- ☐ ¿Cuentan con un bot conversacional o enrutador que califique el tamaño de empresa antes de transferir?
- ☐ ¿Existe una notificación push inmediata en el celular del vendedor ante una nueva cotización?

Estrategia Recomendada: Tip Coral: Centraliza la entrada de leads en un solo CRM para que ningún contacto quede huérfano en un buzón de correo.

PASO 2

Fin a los Contactos en Celulares Personales (WhatsApp Centralizado Multiagente)

Si un vendedor renuncia hoy a tu empresa, ¿la cartera de conversaciones y clientes se va en su teléfono? Toda la comunicación comercial por WhatsApp debe pertenecer a la empresa y ser visible para la gerencia.

- ☐ ¿Utilizan un único número oficial de WhatsApp con múltiples vendedores respondiendo a la vez?
- ☐ ¿La gerencia tiene visibilidad en tiempo real de los chats y cotizaciones enviadas por WhatsApp?
- ☐ ¿Las conversaciones quedan archivadas en el historial del cliente aunque el vendedor ya no labore?

Estrategia Recomendada: Tip Coral: El CRM Coral integra WhatsApp Oficial multiusuario para que la empresa sea dueña 100% de la información.

PASO 3

Estandarización Rigurosa de las Etapas del Pipeline Comercial

Un embudo comercial no es una lista de pendientes. Cada etapa del pipeline debe tener un 'criterio de salida' explícito que evite que los vendedores acumulen leads fríos en etapas avanzadas para aparentar volumen.

- ☐ ¿Están definidas con claridad las etapas? (Ej. Calificado -> Diagnóstico -> Cotizado -> Negociación -> Cierre).
- ☐ ¿Se exige registrar fecha límite y monto estimado antes de mover un lead a 'Cotización Presentada'?
- ☐ ¿Se registra el motivo específico de pérdida cuando un prospecto decide no comprar (precio, tiempo, competidor)?

Estrategia Recomendada: *Tip Coral: Analizar semanalmente los motivos de descarte permite corregir precios, productos y argumentos comerciales.*

PASO 4

Cadencia Automatizada de Seguimiento a Cotizaciones (Follow-up 3-7-14)

El 44% de los ejecutivos abandona el seguimiento tras la primera llamada o correo sin respuesta. Sin embargo, el 80% de las ventas B2B de alto ticket requieren al menos 5 puntos de contacto tras enviar la propuesta.

- ☐ ¿Tiene cada vendedor recordatorios automatizados de seguimiento al día 3, 7 y 14 tras enviar la cotización?
- ☐ ¿Se combinan múltiples canales de contacto (WhatsApp + Llamada VoIP + Correo corporativo)?
- ☐ ¿Se envían casos de éxito o testimoniales en PDF durante la etapa de evaluación del prospecto?

Estrategia Recomendada: *Tip Coral: Un buen CRM programa tareas automáticas de seguimiento al vendedor y envía mensajes de cortesía automáticos.*

PASO 5

Auditoría y Grabación de Llamadas con Central Telefónica VoIP

No puedes mejorar lo que no puedes escuchar. La única manera de saber por qué un ejecutivo no cierra ventas es revisando sus conversaciones telefónicas y reuniones grabadas para corregir el pitch.

- ☐ ¿Se graban el 100% de las llamadas comerciales entrantes y salientes de manera transparente?
- ☐ ¿Cuenta el equipo con extensiones VoIP en su celular/computadora sin usar su saldo personal?
- ☐ ¿Se realizan sesiones de retroalimentación comercial escuchando ejemplos de llamadas exitosas y fallidas?

Estrategia Recomendada: *Tip Coral: Las centrales VoIP de Coral.pe se integran con tu CRM para escuchar la llamada con un clic dentro del lead.*

PASO 6

Alertas Tempranas de Cotizaciones Estancadas en el Embudo

Una cotización sin actividad durante más de 7 días hábiles tiene un 90% de probabilidades de enfriarse y darse por perdida. La dirección comercial debe recibir alertas proactivas antes de que sea demasiado tarde.

- ☐ ¿Recibe la gerencia una alerta si una cotización de ticket alto no registra notas ni llamadas en 5 días?
- ☐ ¿Tienen una política de reactivación periódica para prospectos que quedaron en pausa meses atrás?
- ☐ ¿Se asignan automáticamente oportunidades estancadas a un asesor senior o gerente de cuentas?

Estrategia Recomendada: *Tip Coral: Automatizar una llamada o WhatsApp del Gerente Comercial ante cotizaciones clave duplica la tasa de rescate.*

PASO 7

Dashboard de Métricas Clave Semanales (Revisión de Dirección de los Lunes)

La gestión basada en intuición es el enemigo del crecimiento B2B. Los comités comerciales semanales deben basarse en 4 indicadores exactos extraídos directamente del CRM, sin reportes manuales en Excel.

- [] Métrica 1: Tasa de conversión de Lead a Asesoría/Reunión (Mínimo recomendado: 25% - 35%).
- [] Métrica 2: Tasa de cierre de Cotizaciones Presentadas a Ventas Ganadas (Mínimo recomendado: 20% - 30%).
- [] Métrica 3: Ciclo promedio de venta en días (cuánto tarda un prospecto desde el primer contacto hasta el pago).
- [] Métrica 4: Valor monetario total del Pipeline Activo ponderado por probabilidad de éxito.

Estrategia Recomendada: *Tip Coral:* Si tus vendedores demoran 3 horas llenando un Excel semanal, estás perdiendo tiempo valioso de prospección.

¿CUÁNTAS CASILLAS PUDISTE MARCAR HOY?

- **Menos de 10 casillas marcadas:** Tu empresa tiene fugas críticas de ingresos y prospectos por falta de infraestructura digital.
- **Entre 11 y 16 casillas marcadas:** Cuentas con procesos base, pero requieres automatización para escalar sin duplicar costos operativos.
- **Más de 17 casillas marcadas:** Operación sólida. El siguiente paso es optimización mediante Inteligencia Artificial y telefonía integrada.

¿Quieres que auditemos tu embudo comercial juntos y sin costo?

Reserva una **Sesión Estratégica 1 a 1 de 30 minutos** por Google Meet con los fundadores de Coral.pe para diseñar la infraestructura a la medida de tu empresa.

■ Agendar Asesoría Gratuita en: www.coral.pe | Contacto directo: jcoral@coral.pe