

Seguimiento comercial

Completá una hoja por oportunidad. Actualizala después de cada conversación y revisá los compromisos antes de contactar.

01 Contacto y oportunidad

Nombre: _____ Empresa: _____ Propuesta: _____

02 Necesidad y encaje

¿Qué quiere resolver? ¿El alcance ofrecido responde a esa necesidad?

03 Etapa y evidencia

Etapa actual: _____ ¿Qué hecho respalda esta ubicación?

04 Próxima acción y responsable

¿Qué tiene que quedar hecho? ¿Quién se ocupa?

05 Fecha y acuerdo

¿Cuándo se hará? ¿Está acordado con la otra persona o falta confirmarlo?

06 Resultado del contacto

¿Qué se resolvió? ¿Qué pregunta o decisión sigue pendiente?

07 Continuidad o cierre

¿Sigue activa, ganó, no se concretó o no califica? Registrá motivo y próximo paso.

Una oportunidad ordenada tiene evidencia, responsable y un próximo paso. Respetá las preferencias de contacto.