M GROWTH AGENCY / RECURSO GRATUITO

Checklist de respuestas comerciales

Siete puntos para ordenar el seguimiento de leads y convertir cada conversación en un siguiente paso claro.

1 **Define quién responde**

Asigna una persona responsable, un suplente y el horario de atención.

2 **Acuerda un plazo realista**

Registra cuándo llega cada contacto y cuándo recibe la primera respuesta.

3 **Personaliza el primer mensaje**

Menciona su necesidad y el origen de la consulta. Explica cómo puedes ayudar.

4 **Cualifica sin interrogar**

Aclara necesidad, contexto y siguiente paso con pocas preguntas útiles.

5 **Propón una acción concreta**

Ofrece una cita o una respuesta específica, con instrucciones claras.

6 **Programa el seguimiento**

Planifica recordatorios a 24/48 horas cuando proceda. Respeta la voluntad de la persona.

7 **Registra y aprende**

Anota estado, objeción y resultado. Revisa semanalmente qué puedes mejorar.

Mide leads recibidos, tiempo de respuesta, citas y ventas durante el mismo periodo. Este recurso propone un proceso de mejora; no garantiza una tasa de cierre ni un resultado en un plazo concreto.