

QBIT

INGENIERÍA DE RESULTADOS

GUÍA PRÁCTICA PARA GERENTES DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Cómo hacer seguimiento a mis clientes sin volverme loco

Deja de depender de tu memoria y de cinco cuadernos. Ordena tu seguimiento con un método simple que puedes empezar hoy.

“Si tú no ganas, nosotros tampoco.”

No es suerte. Es sistema.

El problema no es tu memoria. Es tu método.

No pierdes clientes porque seas desordenado. Los pierdes porque estás haciendo a mano un trabajo que debería hacer un sistema (no es un programa de cómputo) y una metodología. Cada prospecto que “ibas a llamar la próxima semana” y nunca llamaste es plata que se fue sin hacer ruido.

Mientras tu negocio crece, tu cabeza no escala. Llega un punto en el que ya no puedes recordar quién te pidió cotización, quién quedó en pensarlo y quién está a un solo mensaje de comprarte. Esa sensación de andar corriendo detrás de todo —y aun así sentir que algo se te escapa— no se arregla esforzándote más. Se arregla ordenando.

La verdad incómoda

Un negocio pequeño no pierde ventas por falta de clientes. Las pierde por falta de seguimiento a los clientes que ya tiene.

Los 3 errores que te hacen perder ventas por olvido

Error 1: Guardar la información en cinco lugares distintos

WhatsApp por aquí, un Excel por allá, la libreta, los correos y tu memoria. Si la información de un cliente está dispersa, para efectos prácticos no existe: nadie la va a juntar a tiempo para vender.

Error 2: Depender de acordarte

El seguimiento no puede depender de tu estado de ánimo ni de si tuviste un día tranquilo. Si el sistema es “me acuerdo y llamo”, el día que estés ocupado —es decir, casi siempre— nadie llama.

Error 3: No tener una “próxima acción” para cada cliente

Un contacto sin fecha de siguiente paso es un contacto muerto. Si no sabes cuándo vuelves a hablarle y para qué, ya lo perdiste; solo que todavía no lo sabes.

El método simple para ordenarte hoy

Puedes empezar sin gastar un sol. La clave no es la herramienta, es la disciplina de estos cuatro puntos:

1. Una sola lista. Todos tus prospectos y clientes en un solo lugar. Uno, no cinco.
2. Un estado por cada uno: nuevo, en conversación, cotizado, ganado, perdido, o para reactivar. Así sabes de un vistazo en qué punto está cada relación.
3. Una fecha de próximo contacto obligatoria. Nadie se queda sin fecha. Si no sabes cuándo lo contactas de nuevo, ya lo perdiste.
4. Cinco minutos al inicio del día para revisar solo los que tienen contacto pendiente hoy. No revisas todo: revisas lo que toca.

EJEMPLO CON NÚMEROS

Tu lista tiene 60 prospectos activos. Cada mañana revisas los 6 u 8 con contacto pendiente hoy. En vez de “voy a llamar a todos” (que nunca pasa), atiendes a los correctos, en el momento correcto. Resultado típico: recuperas 2 o 3 ventas al mes que antes se enfriaban por silencio. Con un ticket de S/ 700, son S/ 1,400 a S/ 2,100 mensuales que estaban sobre la mesa.

El límite del método manual

Este método funciona con un Excel. El problema es que el Excel no te avisa, no te recuerda y no trabaja cuando tú no estás. Tú sigues siendo el motor: si te detienes, el seguimiento se detiene.

Sabes que llegaste al límite cuando **pasas más tiempo administrando la lista que vendiendo**. Ahí es momento de que el sistema ¿a qué se refiere? haga el seguimiento por ti: recordatorios automáticos, mensajes que salen solos y un tablero que te dice exactamente a quién contactar hoy y por qué.

Autodiagnóstico: ¿tu seguimiento está bajo control?

Cada afirmación verdadera en tu negocio hoy es una señal de que estás perdiendo ventas por desorden.

1	La información de mis clientes está repartida en varios lugares (WhatsApp, Excel, cuaderno, memoria).
2	No sabría decir cuántos prospectos tengo pendientes de contactar esta semana.
3	El seguimiento depende de que yo me acuerde.
4	Hay clientes que quedaron en “pensarlo” y nunca les volví a escribir.
5	Vendo más cuando yo empujo personalmente y menos cuando estoy ocupado.

Cómo leerlo

0–1: tu seguimiento está sano. 2–3: estás dejando ventas sobre la mesa por desorden. 4–5: no tienes un problema de esfuerzo, tienes un problema de sistema —y es de los que más rápido se corrigen.

Da el siguiente paso con QBIT

El seguimiento manual tiene techo: llega un punto en que ordenar a mano te quita el tiempo de vender. En QBIT implementamos el sistema de seguimiento (CRM + automatización) para que ningún prospecto vuelva a caer en el olvido: el sistema trabaja aunque tú no estés presente.

Agenda tu diagnóstico sin costo

En 45 minutos identificamos las tres mayores oportunidades de crecimiento en tu negocio —con números concretos, no con promesas.

WhatsApp: +51 947 466 827

Email: info@qbit.com.pe • **Web:** qbit.com.pe

No es suerte. Es sistema.