

Cuánto te cuestan los leads que se enfrían en silencio

Pon un número en pesos a las ventas que se van por silencio

Los leads que se enfrían sin seguimiento no aparecen en ningún reporte, pero te cuestan plata real. Esta calculadora te ayuda a ponerle un número en pesos a esa fuga. Con cuatro datos que ya tienes vas a saber cuánto dejas de ganar cada mes y cuánto recuperarías si hicieras seguimiento. Trae tu calculadora y los datos de tu último mes.

Los datos que necesitas

- Leads que pidieron precio o cotización en el mes
- Porcentaje de esos leads que no recibieron seguimiento
- Valor promedio de una venta tuya en pesos
- Tasa de cierre normal de tu negocio en porcentaje

Fórmula 1: leads que se enfriaron sin seguimiento

Leads enfriados es igual a leads que pidieron precio multiplicado por el porcentaje sin seguimiento dividido entre 100.

Ejemplo: 200 leads multiplicado por 40 por ciento sin seguimiento dividido entre 100 da 80 leads enfriados en silencio.

Fórmula 2: ventas perdidas por esos leads

Ventas perdidas es igual a leads enfriados multiplicado por la tasa de cierre dividido entre 100.

Ejemplo: 80 leads enfriados multiplicado por 25 por ciento de cierre dividido entre 100 da 20 ventas que se perdieron por no hacer seguimiento.

Fórmula 3: dinero que dejaste de ganar al mes

Dinero perdido es igual a ventas perdidas multiplicado por el valor promedio de venta.

Ejemplo con valor promedio de 800.000 pesos: 20 ventas perdidas multiplicado por 800.000 pesos da 16.000.000 de pesos perdidos cada mes.

Fórmula 4: lo que recuperarías con seguimiento

Un flujo de seguimiento recupera en promedio el 25 por ciento de los leads enfriados.

Recuperación es igual a dinero perdido multiplicado por 25 dividido entre 100.

Ejemplo: 16.000.000 de pesos multiplicado por 25 dividido entre 100 da 4.000.000 de pesos recuperables al mes, o 48.000.000 de pesos al año.

Qué hacer con tu resultado

Si tu número de dinero perdido es mayor a lo que costaría montar un sistema de seguimiento automático, la decisión está clara. Casi siempre lo es. Usa este cálculo para justificar la inversión en un CRM y un agente de IA que haga el seguimiento por ti.

¿Quieres que lo implementemos por ti?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com