

Implementar un CRM de leads desde cero

Todo lo que necesitas marcar para tener tu CRM funcionando

Un CRM no es un software caro, es un sistema para que ningún lead se pierda. Esta checklist te lleva desde la decisión inicial hasta el primer reporte de ventas, marcando casilla por casilla. Sirve igual si usas una herramienta gratis, una hoja de cálculo ordenada o una plataforma completa. Lo importante es que al terminar sepas en qué punto está cada cliente.

Antes de empezar: lo básico que debes tener claro

- Define quién es responsable de actualizar el CRM cada día
- Decide de dónde vienen tus leads: WhatsApp, formulario, llamadas, redes
- Acuerda con tu equipo que un lead sin registrar no existe
- Elige una sola herramienta y comprométete a usarla, no tres a medias

Paso 1: Define las etapas de tu pipeline

Las etapas son el corazón del CRM. Mantén pocas y claras para que cualquiera entienda en qué punto va cada cliente.

- Nuevo: lead que acaba de entrar y no ha sido contactado
- Contactado: ya le escribiste o llamaste
- Calificado: confirmaste que tiene presupuesto y necesidad
- En negociación: está evaluando tu propuesta
- Ganado o perdido: cerraste la venta o la descartaste

Paso 2: Define los campos mínimos de cada contacto

- Nombre y teléfono de WhatsApp
- Ciudad o zona
- Fuente del lead: de dónde vino
- Producto o servicio de interés
- Fecha del último contacto
- Próximo paso acordado

Paso 3: Carga y reglas de uso diario

- Registra cada lead nuevo el mismo día que entra
- Mueve el lead de etapa apenas cambie su situación
- Anota siempre el próximo paso y la fecha
- Nunca dejes un lead sin próximo paso definido

Paso 4: Conecta las fuentes de leads

- Conecta el WhatsApp Business para que los chats lleguen al CRM
- Enlaza los formularios de tu web o landing
- Define cómo entran los leads de Meta Ads y Google Ads
- Verifica que cada fuente quede marcada para medir cuál funciona

Paso 5: Reporte y revisión semanal

- Cuenta cuántos leads nuevos entraron en la semana
- Revisa cuántos avanzaron de etapa y cuántos se estancaron
- Identifica leads sin movimiento hace más de 5 días
- Calcula tu tasa de cierre: ganados sobre total de leads

¿Quieres que lo implementemos por ti?

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