

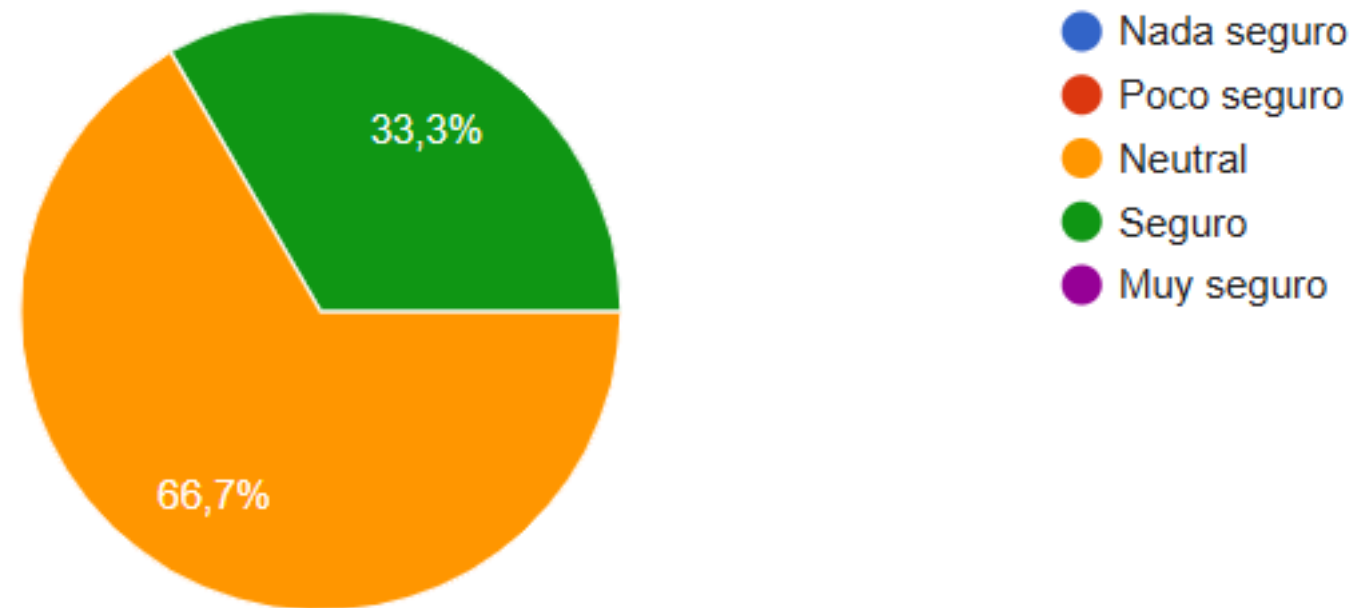
EVALUACIÓN INTERNA DEL EQUIPO DE VENTAS Y CRM



¿Qué tan seguro/a te sientes explicando las líneas de productos que manejamos?

 Copiar gráfico

6 respuestas

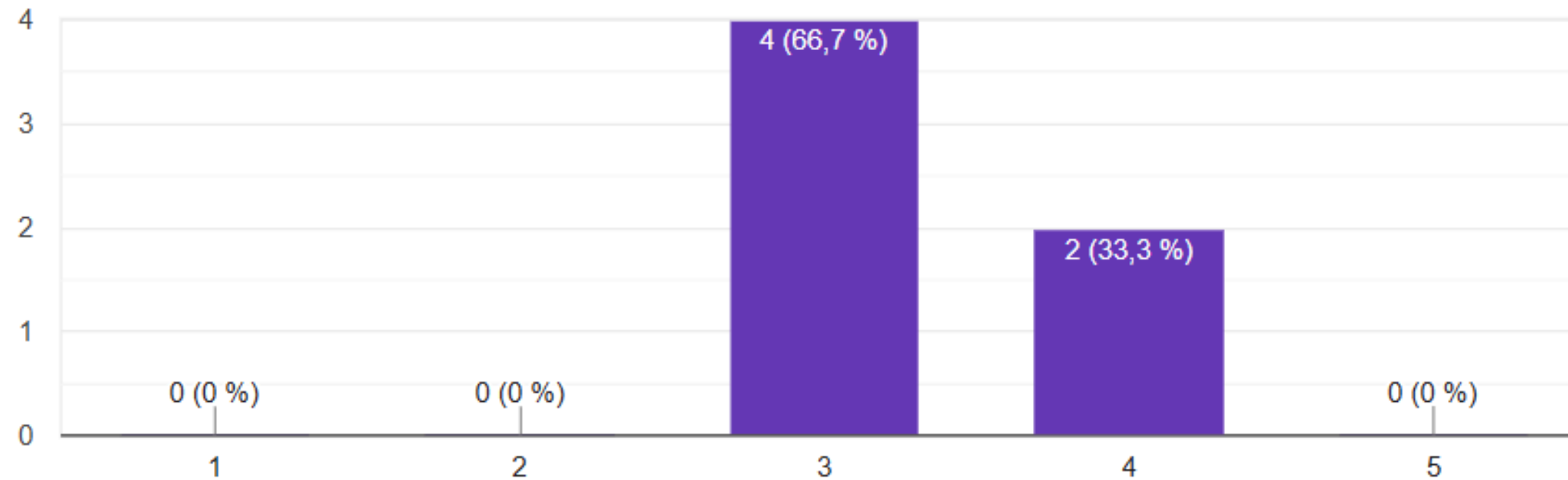


El equipo tiene bases, pero aún le falta seguridad y dominio pleno de las líneas de productos. La mayoría está en una zona neutra, lo que significa que necesitan más conocimiento práctico, entrenamiento específico por categoría de producto y herramientas que refuercen su confianza al explicar.

¿Del 1 al 5 cómo calificas tus habilidades para cerrar ventas?

 Copiar gráfico

6 respuestas

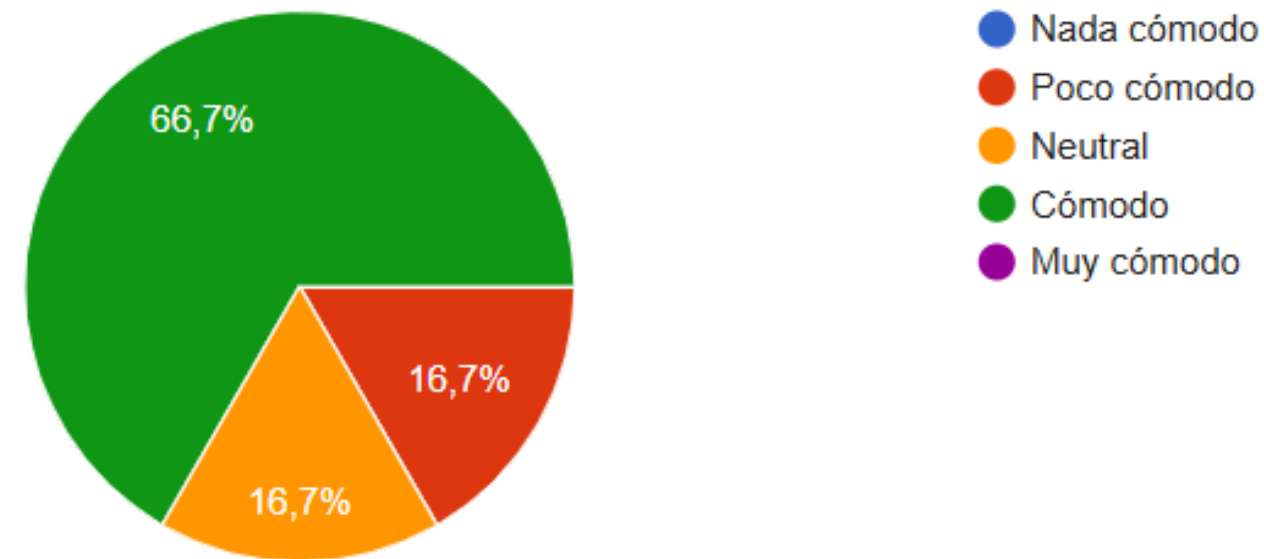


El equipo tiene una autoimagen moderada a buena de su habilidad para cerrar ventas, pero hay un área de oportunidad para fortalecer esas habilidades y subir de intermedio a alto nivel. La capacitación y práctica en técnicas de cierre pueden ayudar a aumentar esa autoconfianza y efectividad.

¿Qué tan cómodo/a te sientes manejando objeciones de los clientes?

 Copiar gráfico

6 respuestas



El equipo tiene una base positiva en manejo de objeciones (2/3 se sienten cómodos), pero aún hay oportunidad de subir ese nivel de comodidad a “muy cómodo” mediante práctica y estrategias específicas. También es importante apoyar a quienes se sienten neutrales o inseguros.



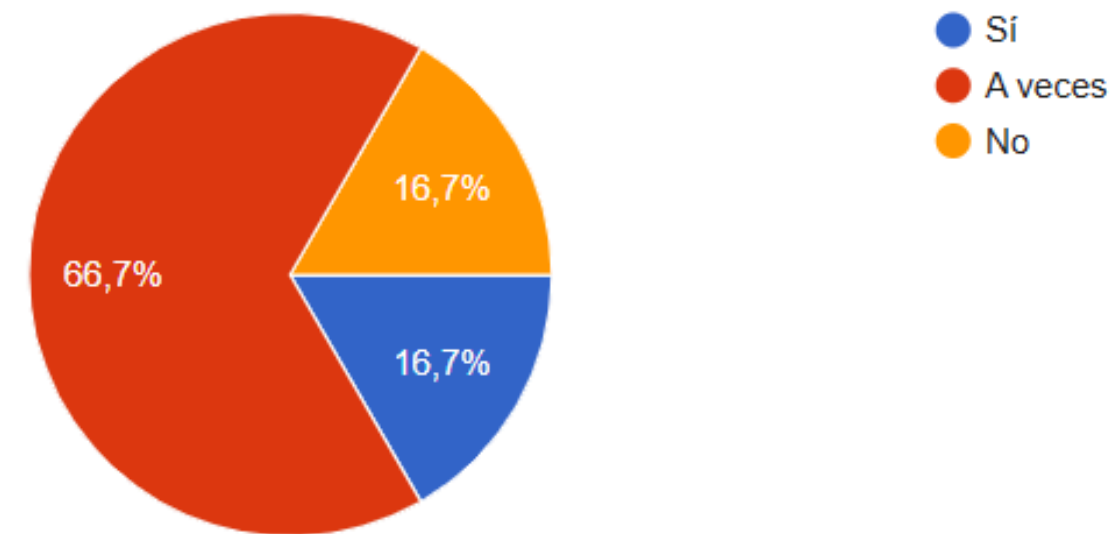
CRM ODOO



¿Registras siempre las oportunidades de venta en Odoo?

 Copiar gráfico

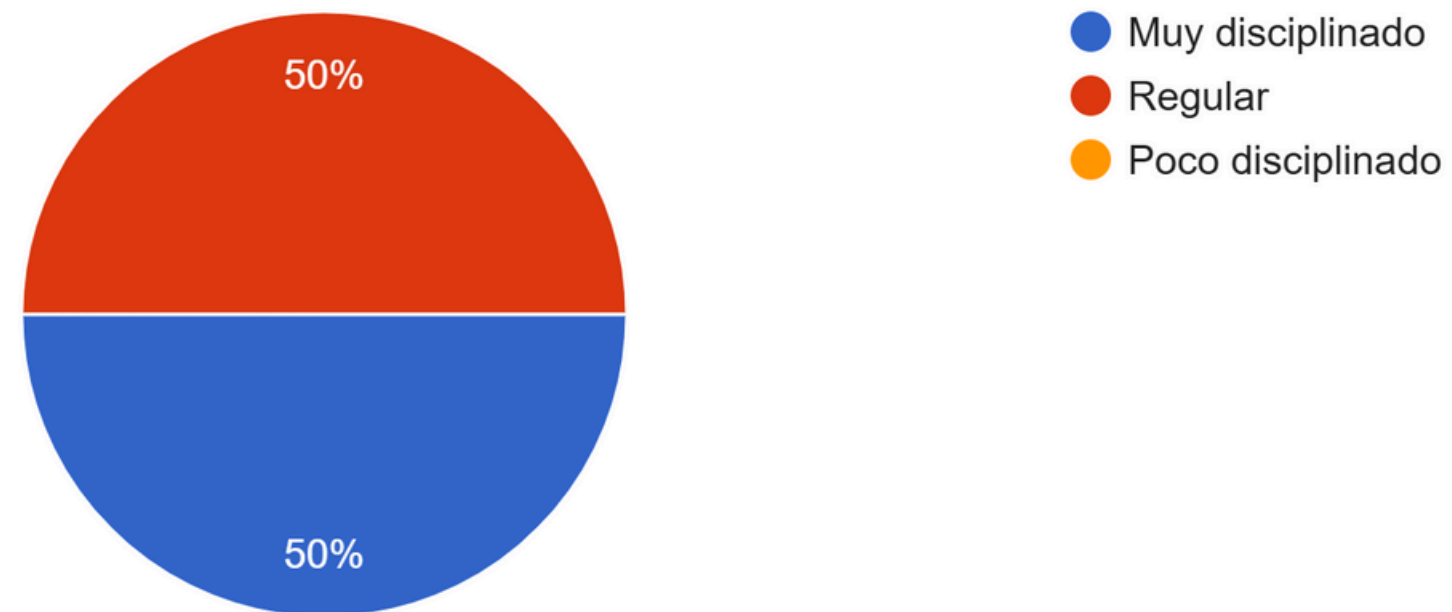
6 respuestas



Existe una falta de disciplina o de cultura de registro en Odoo, donde solo 1 de cada 6 vendedores utiliza siempre el sistema correctamente. La mayoría lo hace de manera parcial y al menos una persona no lo usa, lo que puede estar afectando el seguimiento de prospectos, análisis de datos y control del embudo de ventas.

¿Qué tan disciplinado/a eres creando cotizaciones en Odoo?

6 respuestas

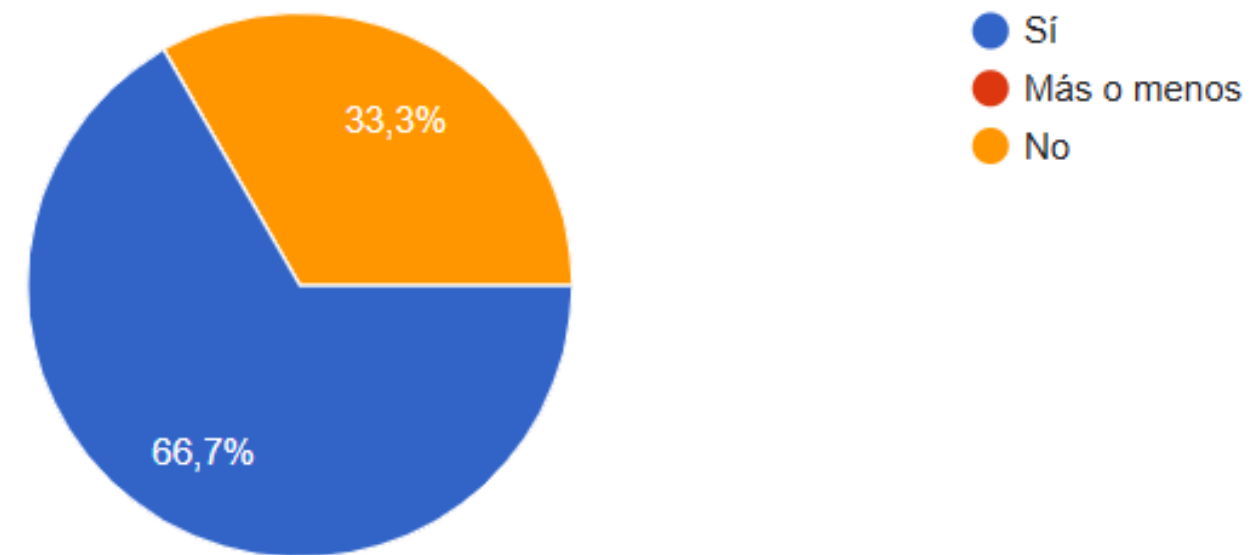


Existe una división clara en la disciplina al crear cotizaciones: la mitad del equipo es consistente y la otra mitad necesita fortalecer su constancia y compromiso con el proceso. Aunque no hay indisciplina crítica, hay oportunidad de lograr una mayor estandarización y uniformidad en el uso de Odoo para cotizaciones.

¿Sabes crear tareas de seguimiento en Odoo?

6 respuestas

 Copiar gráfico

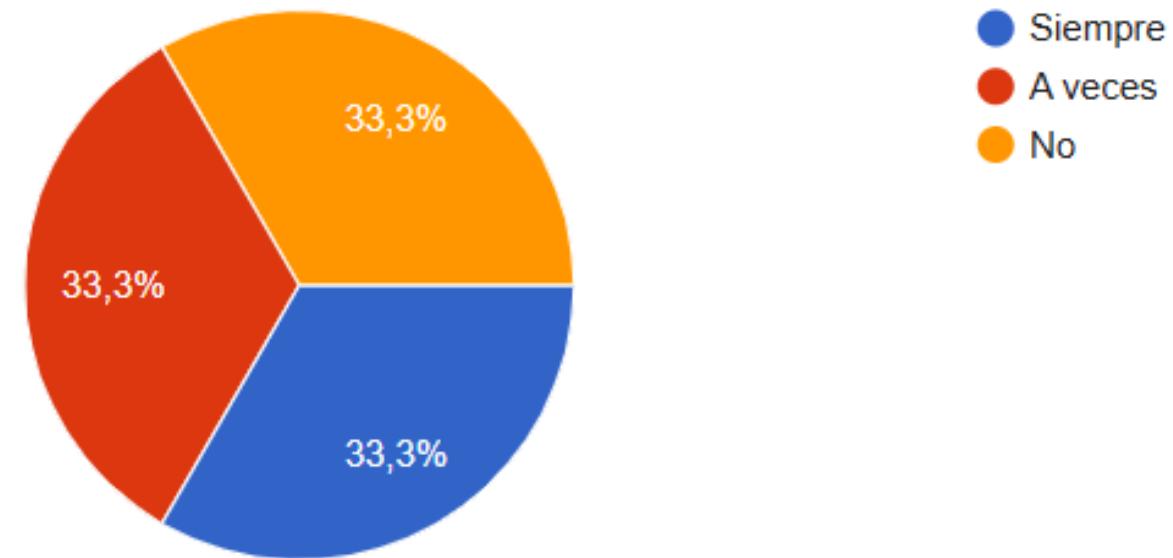


Aunque la mayoría sabe crear tareas de seguimiento, el hecho de que un tercio no lo sepa es una brecha importante, ya que este proceso es clave para el seguimiento de oportunidades y clientes. Esto puede estar impactando negativamente en la continuidad y efectividad del embudo de ventas.

¿Haces seguimiento proactivo a las cotizaciones enviadas?

 Copiar gráfico

6 respuestas

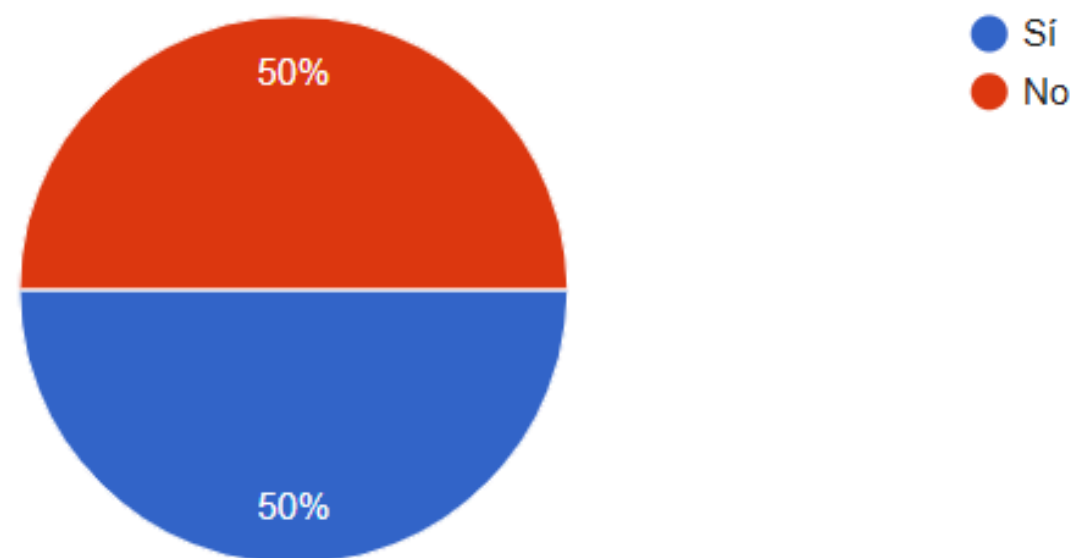


Existe una falta de uniformidad en la práctica del seguimiento proactivo a cotizaciones. Solo una parte del equipo asegura el contacto tras enviar la cotización, mientras que otros lo hacen esporádicamente o no lo hacen. Esto puede estar impactando negativamente en la conversión de cotizaciones a ventas.

¿Tienes un método personal o sistema para no dejar perder prospectos?

 Copiar gráfico

6 respuestas

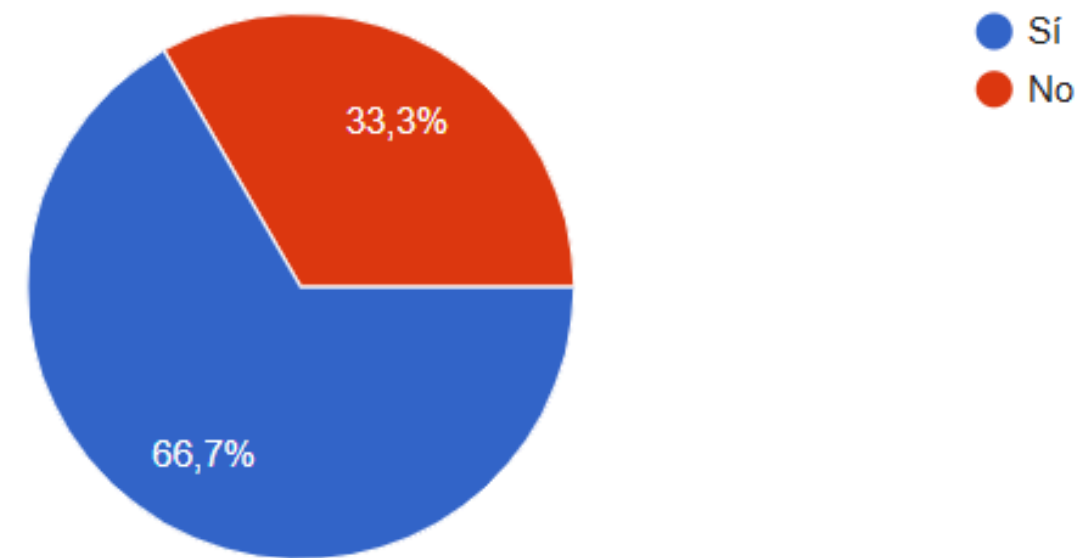


actualmente hay una gestión fragmentada del seguimiento a prospectos; se necesita unificar y formalizar el proceso para asegurar que ningún prospecto se pierda por falta de seguimiento.

¿Participas en actividades de remarketing (contactar clientes antiguos, campañas)?

 Copiar gráfico

6 respuestas



Aunque la mayoría participa, todavía hay una parte importante del equipo que no está involucrada en remarketing, lo cual representa una oportunidad de crecimiento si se incluye a todo el equipo en estas actividades.

- 👉 EL EQUIPO TIENE BUENAS BASES EN VENTAS, PERO FALTA ESTANDARIZACIÓN Y DISCIPLINA EN PROCESOS CLAVE.
- 👉 HAY CONFIANZA MODERADA EN CIERRE, OBJECIONES Y PRODUCTOS, PERO AÚN NO ALCANZAN NIVEL EXPERTO.
- 👉 USO DE ODOO ES INCONSISTENTE: MUCHOS NO REGISTRAN SIEMPRE OPORTUNIDADES NI HACEN SEGUIMIENTO COMPLETO.
- 👉 SEGUIMIENTO Y REMARKETING NO SON SISTEMÁTICOS: DEPENDE MÁS DE INICIATIVAS PERSONALES QUE DE PROCESOS DEFINIDOS.

RETO PRINCIPAL:

NECESITAMOS UNIFICAR, ESTANDARIZAR Y REFORZAR LAS PRÁCTICAS COMERCIALES Y EL USO DE ODOO PARA NO PERDER OPORTUNIDADES Y AUMENTAR CIERRES.