

# ¿Tu equipo de ventas está al borde del colapso?

Esta checklist te ayudará a identificar si ha llegado el momento de implementar una plataforma de automatización para mejorar la eficiencia, reducir errores y escalar tu operación. Te invitamos a marcar las casillas que consideres que describen tus operaciones.

## TAREAS REPETITIVAS Y MANUALES

Tu equipo pasa más horas ingresando datos que vendiendo.

Envía correos uno por uno.

Actualiza tu CRM de forma manual.

Crea y envía cotizaciones sin plantillas.

## PROCESOS LENTOS Y CUELLOS DE BOTELLA

Las etapas del proceso comercial tienen obstáculos constantes.

Han perdido oportunidades de venta por falta de seguimiento.

La información se copia y pega de una plataforma a otra de forma manual.

Los vendedores pierden tiempo realizando tareas repetitivas.

## ERRORES HUMANOS

Hay errores tipográficos en tu base de datos.

Tienes registros duplicados.

Hay leads que nunca fueron registrados.

Se pierden correos, archivos o notas importantes.

No hay seguimiento correcto dentro del embudo.

Hay falta de cumplimiento de plazos.

## DIFICULTAD PARA ESCALAR

Si aumentan tus leads, tu equipo no tiene capacidad operativa de responder.

Necesitas más personal de ventas.

El cierre de ventas se vuelve lento por la carga operativa.

No hay procesos estandarizados.

## FALTA DE VISIBILIDAD Y DESORGANIZACIÓN EN DATOS

Los reportes de ventas se hacen en Excel u Hojas de Cálculo de Google.

No hay una fuente de información centralizada.

Cada área o, peor aún, cada vendedor usa un sistema distinto.

Tienes poca visibilidad del estado de cada oportunidad de venta.

## PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES

Tu equipo ha perdido oportunidades por dedicar su tiempo a otras tareas.

No se califica correctamente a los leads.

No hay jerarquización correcta para atender a los leads.

Tus vendedores no tienen tiempo de prospectar nuevos clientes.

## USO DE DIFERENTES HERRAMIENTAS

Usas diferentes apps que no se pueden conectar entre sí.

Copias y pegas manualmente datos.

La falta de conexión entre apps ha generado errores.

## FALTA DE PERSONALIZACIÓN EN LA COMUNICACIÓN

Tus correos de ventas son genéricos y no generan respuestas.

No puedes personalizar tus correos de acuerdo al comportamiento de cada lead.

No tienes seguimientos personalizados.

No tienes segmentación para distintos tipos de clientes, industrias o etapas del embudo.

Si marcaste 10 o más casillas, aún estás a tiempo de corregir el rumbo y optimizar tu proceso de ventas. Estás en el momento indicado para ganar eficiencia, conquistar más clientes y aumentar tus cierres.

**¡Es muy fácil!** En especial cuando te apoyas en los expertos. El equipo de Sinéctica te ayudará en el paso a paso para aprovechar HubSpot y automatizar tus procesos de ventas.

**¡Hablemos!**