

INICIATIVA

NUEVO

CALIFICADO

PROPUESTA



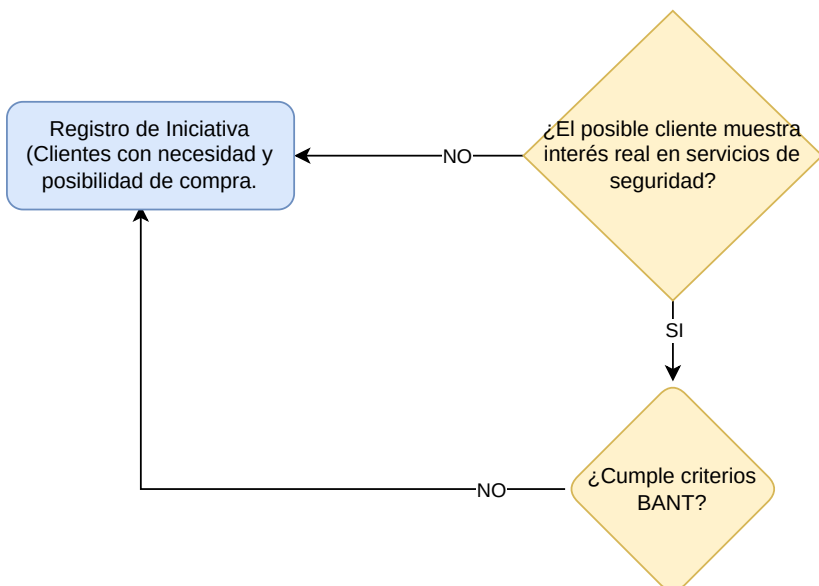
MERCADO OBJETIVO



Contactar empresa por:

- LinkedIn
- llamadas
- E-mail
- Visita

Nombre del contacto
Número de contacto
Ciudad y dirección de Implementación
Tipo de Servicio



- 1 Budget (Presupuesto)
- 2 Authority (Autoridad)
- 3 Need (Necesidad)
- 4 Timeline (Tiempo)

CREAR CRM
(Leads calificados)

Nombre del contacto /Empresa
Número de contacto
Ciudad y dirección de Implementación
Tipo de Servicio

Calificación del Lead

Prioridad
-Baja
-Media
-Alta

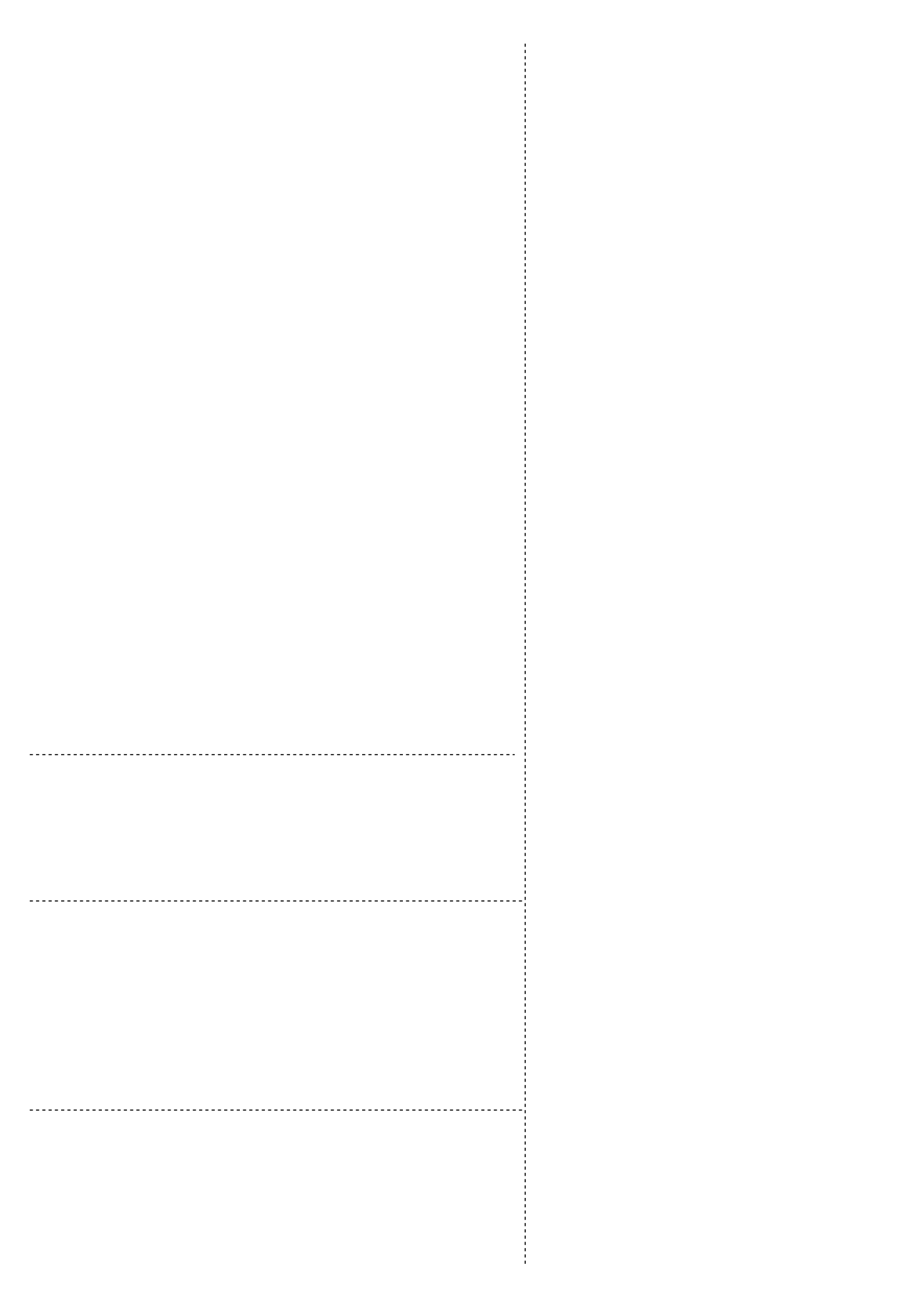
Reunión de diagnóstico.

Registrar en el calendario fecha y hora

Identificación de la necesidad específica

Elaboración de la Propuesta

1 DÍA (MÁXIMO 2 DÍAS)



SEGUIMIENTO

GANADA

