

KD

KATDIGITAL · ESTRATEGIA DIGITAL PARA PYMES

DIAGNOSTICO DIGITAL-COMERCIAL

Pipeline Digital-Comercial de tu negocio

Conoce el potencial de cada uno de las etapas del Pipeline de tu negocio.

ESTE DOCUMENTO INCLUYE

- Mapa del Pipeline Comercial Residencial
- Plan de acción y Próximos pasos

PREPARADO POR

KATDIGITAL

katdigital.es

01 · PIPELINE COMERCIAL

Mapa del pipeline comercial residencial

El proceso comercial ideal debe permitir visualizar cada oportunidad desde el primer contacto hasta la venta.



#	ETAPA	OBJETIVO	FRICCIONES HABITUALES	OPORTUNIDAD DE MEJORA
1	Lead recibido	Registrar correctamente la oportunidad.	Lead duplicado, origen mal identificado, datos incompletos o entrada manual tardía.	Integrar formularios, portales y campañas con el CRM.
2	Contacto inicial	Responder rápido y aumentar la probabilidad de conversión.	Respuesta lenta, falta de protocolo, leads sin asignar o pérdida de interés del comprador.	Definir SLA comercial y alertas de contacto.
3	Cualificación	Entender intención, presupuesto, plazo y tipología de interés.	No diferenciar curiosos de compradores reales, falta de criterios de cualificación.	Crear campos obligatorios y scoring básico de leads.
4	Visita	Convertir interés en experiencia comercial.	Baja conversión de lead a visita, falta de seguimiento previo, descoordinación marketing-ventas.	Medir ratio lead-visita por canal, promoción y tipología.
5	Seguimiento	Mantener activa la oportunidad hasta la decisión.	Seguimiento irregular, ausencia de próximos pasos, leads templados abandonados.	Automatizar recordatorios y secuencias de nurturing.
6	Reserva	Transformar la oportunidad en compromiso comercial.	Objeciones no trabajadas, falta de urgencia, dudas financieras o competencia en la zona.	Analizar motivos de avance o bloqueo.
7	Venta	Cerrar la operación y aprender del proceso.	No analizar el recorrido completo, falta de atribución del canal.	Medir conversión final, coste comercial y rentabilidad por canal.

02 · PLAN DE ACCIÓN

Resultados potenciales en 3–6 meses

Cuando un negocio conecta correctamente proceso + tecnología + datos, puede conseguir mejoras relevantes en su rendimiento digital-comercial.

20%– 30%	Reducción de leads perdidos por falta de seguimiento o respuesta tardía
15%–25%	Reducción del coste por oportunidad cualificada
10%– 20%	Mejora de la conversión entre etapas clave del pipeline
10%– 20%	Incremento del retorno de campañas mejorando calidad y seguimiento
20%– 30%	Reducción de fugas del pipeline
< 24h	Tiempo medio de primera respuesta al lead
+100%	Mejora de visibilidad comercial si actualmente no existe un dashboard mensual

UN SISTEMA MAS MADURO AYUDA A

- Captar mejores oportunidades
- Reducir perdidas invisibles en el pipeline
- Priorizar canales con mayor rentabilidad
- Mejorar la productividad del equipo comercial
- Tomar decisiones con datos actualizados
- Alinear marketing, ventas y dirección bajo una misma visión

El objetivo no es digitalizar por digitalizar, sino construir un proceso comercial más eficiente, medible y orientado a resultados.

03 · PRÓXIMOS PASOS

¿Quieres revisar tu proceso digital-comercial?

Podemos ayudarte a identificar:

LO QUE ANALIZAREMOS JUNTOS

- Donde se están perdiendo oportunidades
- Que canales generan mejores leads
- Qué puntos del pipeline necesitan optimización
- Que automatizaciones pueden mejorar el seguimiento
- Que indicadores debería ver dirección cada mes

SOLICITA TU SESIÓN DE DIAGNÓSTICO DIGITAL-COMERCIAL

Descubre las principales oportunidades de mejora para tu negocio.

info@katdigital.es | katdigital.es | (+34) 636.417.038