

Elige UN proceso. El que **más plata mueva.**

Uno solo. No el que más te guste — el que más duela. Vas a auditarlo en 35 minutos con el framework F.U.G.A.

Cómo se usa esta hoja. Lee los cinco procesos, elige uno y responde en voz baja la pregunta que viene con él. Esa respuesta es el arranque del Prompt 1.

¿Sin wifi o sin cupo de mensajes? Da vuelta a la hoja. Atrás está el caso hilo resuelto completo: haz el ejercicio con esos datos hoy y repítelo con los tuyos el sábado.

1 Cotizaciones y seguimiento comercial

LA FUGA

En el silencio después de enviar. La cotización sale y nadie la vuelve a tocar, porque el seguimiento depende de que alguien se acuerde.

PREGÚNTATE

¿Cuántas cotizaciones enviaste el mes pasado, y a cuántas de esas les hiciste una segunda llamada?

2 Pedidos y despachos

LA FUGA

En el pedido que se hizo dos veces, o que salió con el dato equivocado porque venía de un WhatsApp mal leído.

PREGÚNTATE

¿Cuántos pedidos tuviste que rehacer este mes, y quién terminó pagando ese retrabajo?

3 Atención al cliente

LA FUGA

En la respuesta que se demoró porque el mensaje quedó enterrado. El cliente no reclama: se va callado y compra en otro lado.

PREGÚNTATE

¿Cuánto se demora hoy tu primera respuesta, y cuántos clientes se fueron sin volver a escribir?

4 Compras y materia prima

LA FUGA

En la aprobación que durmió tres días y obligó a comprar de afán. Lo urgente siempre se paga más caro que lo planeado.

PREGÚNTATE

¿Cuántas veces compraste de afán este mes, y cuánto más pagaste por comprar así?

5 Facturación y cobros

LA FUGA

En la factura que salió tarde y en el cobro que nadie persigue. La plata existe, está firmada, y sigue en el bolsillo del cliente.

PREGÚNTATE

¿Cuánto tienes facturado y sin cobrar hoy, y hace cuántos días se venció la factura más vieja?

El ejercicio completo, en una página.

Si te quedaste sin conexión o sin cupo de mensajes, no te quedas por fuera: aquí está el mismo ejercicio, ya resuelto, paso por paso.

F La foto — esto es lo que se le entrega a Claude

Prompt 1 · El Auditor

«Somos una empresa de servicios B2B de 4 personas. Envío alrededor de 20 cotizaciones al mes, con un ticket promedio de \$2.000.000. Cerramos cerca del 30%.

El proceso hoy funciona así: el cliente escribe por WhatsApp o por el formulario de la web. Yo armo la cotización, la mando por correo y la repito por WhatsApp. Después de eso no pasa nada más — el seguimiento depende de que yo me acuerde de revisar la bandeja. No hay lista de cotizaciones enviadas, no hay recordatorio, y cuando una se pierde no registro por qué.

Mapéame este proceso paso a paso, márcame dónde se está yendo la plata y hazme las preguntas que te falten.»

U · G Las 3 fugas, con la cuenta a la vista

De más cara a más barata

#1 Cotizaciones que se enfrían por falta de seguimiento

VENTA PERDIDA

20 cotizaciones al mes → el 30% se enfría sin seguimiento = **6 cotizaciones**
Con seguimiento cerraría el 30% de esas 6 = **1,8 ventas** × \$2.000.000

\$3.600.000 / mes

\$43.200.000 al año

#2 Respuestas de más de 24h por WhatsApp

GASTO DE MÁS

15 minutos al día rebuscando en qué quedó cada conversación × 20 días = **5 horas al mes**
Hora del dueño: \$8.000.000 al mes ÷ 160 horas = **\$50.000** × 5 horas

\$250.000 / mes

\$3.000.000 al año

#3 No hay registro de por qué se pierden las ventas

SIN CIFRA TODAVÍA

Esta no se puede costear hoy: **el dato no existe**. Y no inventamos números. Lo que no se registra no se mide, y lo que no se mide se repite.

Primer paso, gratis: durante 30 días anota el motivo de cada cotización que se pierda. El mes entrante esta fuga sí tiene su número.

Suma de lo que hoy Sí se puede medir

\$3.850.000 al mes · \$46.200.000 al año

A El arreglo de la fuga #1, en 4 pasos

Prompt 3 · El Plan

- Haz la lista.** Una tabla con las cotizaciones enviadas: cliente, monto, fecha de envío, estado. En Notion, en una hoja de cálculo o en un cuaderno. Hoy, 20 minutos.
- Pon la regla.** Toda cotización con más de 48 horas sin respuesta entra a «necesita seguimiento». Sin excepciones y sin criterio del momento.
- Que Claude la revise cada mañana.** Marca las que cruzaron las 48 horas y te redacta el correo de seguimiento listo. Tú solo lees y envías.
- Mide una sola cosa.** Cuántas de las que seguiste te respondieron. En cuatro semanas sabes si la cuenta de arriba se sostiene con tus datos.

Regla de oro: si no se puede implementar en una semana, no es el primer arreglo. Empieza por la fuga más cara, no por la más fácil de explicar.

Cifras ilustrativas, construidas sobre los supuestos que están a la vista en esta hoja. No son una promesa de resultado. Tu número es el que sale de tus propios datos.