

CRM PARA PYMES

Guía de selección e implementación de CRM

Elige el CRM adecuado para tu empresa e impleméntalo en 30 días para que tu equipo sí lo use.

QUÉ INCLUYE

- 01 Checklist: ¿tu empresa ya necesita un CRM?
- 02 Matriz ponderada para comparar opciones
- 03 Plan de implementación de 30 días
- 04 Campos y etapas base para empezar

CÓMO USAR ESTE RECURSO

Antes de empezar

Primero confirma si tu empresa ya necesita un CRM. Luego define tu proceso, compara opciones con la matriz y sigue el plan de 30 días para implementarlo por capas.

IMPORTANTE

Este material es una base de trabajo. Cada empresa y cada sector tienen necesidades, pasos e implementaciones distintas: adapta cada punto a tu realidad y, si quieres un análisis de tu caso, solicita el diagnóstico gratuito al final del documento.

01 · CHECKLIST

¿Tu empresa ya necesita un CRM?

Si marcas dos o más, una hoja de cálculo probablemente se quedó corta.

- ☐ Los prospectos llegan por más de un canal.
- ☐ Más de una persona atiende clientes.
- ☐ Se olvidan seguimientos o cotizaciones.
- ☐ No sabes cuántas oportunidades tienes abiertas.
- ☐ No puedes medir qué campañas generan ventas.
- ☐ La información de clientes vive en celulares personales.
- ☐ Repites tareas manuales todos los días.
- ☐ Te cuesta saber qué hizo cada asesor.
- ☐ Quieres automatizar mensajes o recordatorios.
- ☐ Tu volumen de leads está creciendo.

02 · PROCESO

Define tu proceso antes de elegir

¿Por qué canales llegan tus prospectos?

¿Cuáles son las etapas de tu venta?

¿Quién es responsable de cada etapa?

¿Qué información necesitas de cada cliente?

.....

.....

¿Qué quieres medir cada semana?

.....

.....

03 · MATRIZ

Compara opciones de CRM

Asigna un peso de 1 a 3 a cada criterio según su importancia para ti y puntúa cada opción de 1 a 5. Multiplica y suma.

Criterio	Peso (1-3)	Opción A: _____	Opción B: _____	Opción C: _____
Facilidad de uso				
Integración con WhatsApp				
Formularios y redes				
Automatizaciones				
Pipelines personalizables				
Reportes				
Costo total mensual				
Escalabilidad				
Soporte en español				
Total ponderado				

04 · PLAN

Implementación en 30 días

Semana	Objetivo	Tareas
Semana 1	Configurar la base	Crear pipeline con etapas definidas · campos esenciales · usuarios y permisos.
Semana 2	Conectar canales	Integrar WhatsApp, formularios web y de Meta · importar contactos actuales · etiquetas de origen.
Semana 3	Automatizar lo esencial	Respuesta a leads nuevos · asignación y notificación · recordatorios de seguimiento.
Semana 4	Adoptar y medir	Capacitar al equipo con casos reales · reglas de uso · primera revisión semanal del pipeline.

05 · BASE

Campos y etapas para empezar

Campos esenciales del contacto	Etapas base del pipeline
Nombre y empresa	Nuevo lead
WhatsApp y email	En conversación
Canal de origen / campaña	Calificado
Necesidad principal	Propuesta enviada / cita agendada
Presupuesto aproximado	Negociación
Responsable asignado	Ganado
Próxima acción y fecha	Perdido + motivo

SIGUIENTE PASO

Cada empresa es diferente. Tu solución también debería serlo.

Este recurso te da una base, pero cada necesidad, cada paso a seguir y cada implementación son distintos según tu empresa y tu sector. Por eso trabajo así: primero realizo un diagnóstico y después te presento una propuesta personalizada.

01 Solicitas tu diagnóstico gratuito

Un formulario breve sobre tu empresa y tu reto actual.

02 Analizo tu negocio

Adquisición, conversión, seguimiento, tecnología y oportunidades.

03 Asesoría estratégica de 30 minutos

Hallazgos, cuellos de botella y prioridades para tu caso.

04 Propuesta personalizada

Si tiene sentido trabajar juntos, la arquitectura que necesita tu empresa.

Solicitar diagnóstico gratuito

lucasleon.co/diagnostico-gratuito
WhatsApp +57 310 338 5305

Diagnóstico sin costo · Asesoría de 30 minutos · Sin compromiso

Instagram @lucasleon979 · lucasleon.co