

EMBUDO DE VENTAS

Plantilla del embudo de ventas para servicios

Diseña tus etapas, calcula cuántos leads necesitas y mide dónde se pierden las ventas.

QUÉ INCLUYE

- 01 Mapa de las 5 etapas para completar
- 02 Calculadora: cuántos leads necesitas
- 03 Tablero de métricas por etapa
- 04 Checklist de fugas del embudo

CÓMO USAR ESTE RECURSO

Antes de empezar

Completa el mapa con la realidad de tu empresa, usa la calculadora para convertir tu meta en números y registra cada semana las métricas de cada etapa. Al final, revisa el checklist de fugas.

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 · MAPA

Las 5 etapas de tu embudo

Describe qué pasa hoy en cada etapa de tu negocio y qué necesita el cliente para avanzar a la siguiente.

Etapas	Canal o punto de contacto	Qué le ofreces	Qué necesita para avanzar
1. Descubrimiento			
2. Interés			
3. Contacto			
4. Conversación y propuesta			
5. Cierre y relación			

Tu oferta de entrada

¿Cuál es el primer paso de bajo riesgo que propones?

Diagnóstico, asesoría inicial, evaluación, cotización rápida...

¿Qué recibe la persona al dar ese paso?

02 · CALCULADORA

¿Cuántos leads necesitas?

Calcula de abajo hacia arriba. Usa tus propias tasas; si aún no las conoces, empieza con una estimación y ajústala con datos reales.

Paso	Fórmula	Tu dato
A. Clientes nuevos que quieres al mes	Tu meta	
B. Tasa de cierre de propuestas (%)	Propuestas ganadas ÷ enviadas	
C. Propuestas necesarias	A ÷ B	
D. % de conversaciones que llegan a propuesta	Propuestas ÷ conversaciones	
E. Conversaciones necesarias	C ÷ D	
F. % de leads que aceptan conversar	Conversaciones ÷ leads	
G. Leads necesarios al mes	E ÷ F	

EJEMPLO ILUSTRATIVO

Meta: 4 clientes. Si cierras 1 de cada 3 propuestas, necesitas 12 propuestas. Si la mitad de las conversaciones llega a propuesta, necesitas 24 conversaciones. Si la mitad de los leads acepta conversar, necesitas 48 leads al mes. Mejorar cualquiera de las tasas reduce los leads que necesitas.

03 · TABLERO

Métricas semanales por etapa

Métrica	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Visitas o alcance				
Leads nuevos				
Conversaciones realizadas				
Propuestas enviadas				
Clientes cerrados				
Tasa de cierre (%)				
Etapas con mayor caída				

04 • FUGAS

Checklist de fugas del embudo

Marca lo que ya está resuelto. Cada punto sin marcar es una oportunidad de mejora.

- ☐ Respondemos a cada interesado en minutos, no en horas.
- ☐ La oferta de entrada es clara y dice qué pasa después.
- ☐ Mostramos casos, testimonios reales o nuestro método.
- ☐ Entendemos la necesidad antes de hablar de precio.
- ☐ Cada propuesta enviada tiene una fecha de seguimiento.
- ☐ Todos los leads quedan registrados en un solo lugar.
- ☐ Sabemos por qué canal llegó cada cliente.
- ☐ Tenemos una secuencia para quienes no responden.
- ☐ Revisamos las métricas del embudo cada semana.
- ☐ Pedimos referidos o reseñas a los clientes satisfechos.

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

lucasleonl.com/diagnostico-gratuito
WhatsApp +57 310 338 5305

Diagnóstico sin costo · Asesoría de 30 minutos · Sin compromiso

Instagram @lucasleon979 · lucasleonl.com