

CLIENTE Energía solar (demo)	PERÍODO Sem. 9–15 jun 2026	AGENTES AUDITADOS 4 vendedores	CONVERSACIONES 52 auditadas
--	--------------------------------------	--	---------------------------------------

CONFORMIDAD DEL EQUIPO

49 / 100

El equipo cierra cuando el lead llega listo, pero pierde por velocidad y falta de seguimiento.

2 h 38

Tiempo mediano de 1ª respuesta
Objetivo < 5 min

11

Leads sin respuesta (21% del total)
▲ +2 vs sem. anterior

34%

Leads calificados antes de cotizar
▲ +5%

24%

Recontacto tras un "lo voy a pensar"
▼ -3%

19

Citas / visitas agendadas
▲ +4

6

Fugas críticas (lead caliente perdido)
A revisar

CONFORMIDAD POR CRITERIO

Dónde gana y dónde pierde el equipo (sobre 100)

Velocidad de 1ª respuesta	<div style="width: 45%;"></div>	34
Calificación del lead	<div style="width: 55%;"></div>	41
Manejo de objeciones	<div style="width: 60%;"></div>	48
Propuesta de siguiente paso	<div style="width: 70%;"></div>	55
Seguimiento / recontacto	<div style="width: 30%;"></div>	26
Tono y control del hilo	<div style="width: 85%;"></div>	82

RANKING DEL EQUIPO

Desempeño por vendedor esta semana

AGENTE	CONFORMIDAD	RESP. MEDIANA	SIN RESP.	SEGUIM.	TENDENCIA
Carla M.	● 76	8 min	1	60%	▲ +6
Luis F.	● 55	1 h 20	3	34%	▲ +3
Roberto G.	● 30	3 h 10	5	10%	▼ -4
Andrés P.	● 37	4 h 05	2	12%	▬ 0

CONVERSACIONES · MOMENTOS DECISIVOS

3 ejemplos representativos de la semana

Roberto · «Cotización seca» FALLA **22**

Cliente · 14:02 — Hola, ¿precio de paneles para una casa?
Roberto · 17:18 (3 h 16 después) — Los precios varían según el sistema. ¿Le interesa?
Cliente · 19:52 — Ok, lo voy a pensar. Gracias. → *sin recontacto*
x 3 h 16 de demora · x precio en seco, sin calificar · x sin seguimiento

Andrés · «Objeción de precio» A CORREGIR **55**

Cliente · 11:20 — Me interesa, pero está algo caro..
Andrés · 11:38 — Le puedo dar 10% si cierra hoy. ¿Agendamos una visita?
△ descuento inmediato sin reencuadrar el valor · ✓ propuso un próximo paso

Carla · «Consulta» CONFORME **88**

Cliente · 10:15 — ¿Tienen cita esta semana para cotizar?
Carla · 10:19 (4 min) — ¡Claro! ¿Cuál es su consumo mensual aprox.? Tengo jueves 4pm o sábado 10am.
✓ respuesta en 4 min · ✓ calificó antes de cotizar · ✓ cita agendada

RECOMENDACIONES PRIORIZADAS

Por orden de impacto sobre las ventas

- 1 Atacar el tiempo de respuesta.** La mediana del equipo es 2 h 38 — la fuga nº1. Meta: < 5 min en todo lead entrante (Carla ya lo logra: 8 min).
- 2 Calificar antes de cotizar.** Solo 34% de los leads se califican; el resto recibe precio en seco. Sin contexto, el cliente solo compara números.
- 3 Sistematizar el recontacto.** 24% de seguimiento tras "lo voy a pensar": la objeción más fácil del mundo se está perdiendo por silencio.