

EJEMPLO DE PLAN PILOTO / 01

Un proceso. Un resultado verificable.

Así podría ser un piloto acotado para un negocio de oficios. Todos los datos y operaciones son ficticios.

01 El proceso acordado.

La consulta se identifica y asigna a un responsable. Un borrador pide medidas y fotos sin prometer un precio ni una fecha. El CRM contiene el contexto, el responsable y el siguiente paso.

02 Estos casos pasan a una persona.

Precios, descuentos, fechas fijas y cambios contractuales. Reclamaciones, urgencias e información contradictoria. Una respuesta o un rechazo detiene la secuencia de seguimiento.

03 Acordar la medición antes de empezar.

Defina qué cuenta como consulta y cuándo empieza y termina el tiempo de respuesta. Distinga acuses automáticos y respuestas útiles. Registre periodo, tamaño de muestra y excepciones. Tiempo mediano hasta la primera respuesta útil. Minutos de revisión y corrección por consulta atendida.

04 Las pruebas importantes.

Una entrada duplicada no crea un segundo contacto. Una actualización fallida del CRM queda visible y puede resolverse manualmente. Código fuente, configuración y entrega

Este ejemplo ilustra un posible encargo. No es una referencia de cliente ni una promesa de resultados.

Reservar una evaluación gratuita de 20 minutos

En alemán o inglés · sin compromiso

deeplogicworks.com/book · hello@deeplogicworks.com