



GUÍA GRATUITA  
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

# Checklist para automatizar el seguimiento de tus leads con CRM e IA

Las casillas que no debes saltarte antes de prender el flujo

## Para quién es

Para el dueño o el encargado de ventas de un negocio chico o mediano en México que va a montar o revisar su primer flujo de seguimiento automático con CRM e IA.

ANTES DE CONSTRUIR NADA

AL ELEGIR TUS HERRAMIENTAS

AL CONFIGURAR EL FLUJO

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

# Checklist para automatizar el seguimiento de tus leads con CRM e IA

Las casillas que no debes saltarte antes de prender el flujo

## Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para el dueño o el encargado de ventas de un negocio chico o mediano en México que va a montar o revisar su primer flujo de seguimiento automático con CRM e IA.

### 1 Antes de construir nada

Entiende tu proceso actual antes de automatizarlo.

- ☐ Escribe en una hoja los pasos que sigue hoy un lead desde que llega hasta que compra o se pierde
- ☐ Marca en qué paso se tarda más en responder tu equipo
- ☐ Identifica por qué canales llegan tus leads hoy (WhatsApp, formulario, llamada, redes)
- ☐ Define qué cuenta como un lead calificado para tu negocio

### 2 Al elegir tus herramientas

La herramienta correcta depende de lo que ya tienes, no de la más popular.

- ☐ Decide si vas a usar un CRM con automatización integrada o un CRM más una herramienta de automatización aparte
- ☐ Revisa que la herramienta se conecte con los canales donde ya están tus leads

☐ Pregunta si el plan que vas a pagar tiene límite de ejecuciones o de contactos al mes

☐ Prueba la herramienta con una cuenta de prueba antes de pagar un plan anual

3

### Al configurar el flujo

Aquí se decide si el flujo ayuda o estorba.

☐ Define las reglas de calificación antes de escribir un solo mensaje automático

☐ Escribe los mensajes de seguimiento en el tono real de tu negocio, no genéricos

☐ Deja un punto donde un humano puede intervenir si la conversación se complica, al menos en las primeras semanas

☐ Configura una alerta clara para el vendedor cuando un lead se califique como listo para comprar

☐ Guarda en el CRM el motivo por el que un lead se descarta, no solo que se descartó

4

### Antes de lanzarlo con todos tus leads

Prueba con pocos antes de arriesgar a todos.

☐ Prueba el flujo completo con 10 o 20 leads reales antes de abrirlo a todos

☐ Revisa que los datos del lead (nombre, teléfono, interés) lleguen completos al CRM

☐ Confirma qué pasa si la IA no entiende la respuesta de un lead

☐ Define quién revisa los resultados cada semana

5

## Después de lanzarlo

El flujo no se deja solo, se revisa.

- ☐ Mide cuánto tarda hoy tu flujo en dar el primer contacto a un lead nuevo
- ☐ Compara cuántas citas o ventas salen de leads trabajados por el flujo contra los que no
- ☐ Ajusta los mensajes que menos respuesta generan
- ☐ Revisa el flujo cada mes, no lo dejes andando solo para siempre

### CONSEJO DE ZADRIG

#### El error más caro

Automatizar el seguimiento sin revisarlo las primeras semanas. Un flujo mal calibrado puede contestarle mal a un cliente cientos de veces antes de que alguien se dé cuenta.

## ¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si prefieres que Zadrig Technology te arme este flujo completo, con tu CRM, tu WhatsApp y la IA ya conectados, escríbenos y te mostramos una demostración gratis.

Escríbenos por WhatsApp

**+52 81 4641 5229**

Esta checklist acompaña la guía «El paso a paso para automatizar el seguimiento de leads con un CRM e IA»: <https://zadrig.com/blog/automatizar-seguimiento-leads-ia/>

Agenda una demostración gratis en [zadrig.com](https://zadrig.com). Te desea todo el equipo de Zadrig Technology.