GUÍA GRATUITA
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist: ecosistema de landing, CRM y seguimiento

Qué definir antes de armar tu sistema de captación y seguimiento de clientes

Para quién es

Para coaches, nutriólogos y negocios de servicios recurrentes que quieren dejar de manejar clientes entre chats y archivos sueltos.

1. CAPTACIÓN (LA LANDING)
2. REGISTRO (EL CRM)
3. SEGUIMIENTO (LA APP)

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist: ecosistema de landing, CRM y seguimiento

Qué definir antes de armar tu sistema de captación y seguimiento de clientes

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para coaches, nutriólogos y negocios de servicios recurrentes que quieren dejar de manejar clientes entre chats y archivos sueltos.

1. Captación (la landing)

Define cómo te encuentra un prospecto nuevo.

- [ ] Escribe en una frase qué servicio ofreces y para quién.
- [ ] **Decide qué datos pides en el formulario:** solo los necesarios.
- [ ] Define a qué botón o mensaje quieres que llegue el prospecto.
- [ ] Revisa que la landing cargue bien en el celular.

2. Registro (el CRM)

Que ningún contacto se pierda.

- [ ] Lista los datos que quieres guardar de cada prospecto.
- [ ] **Define las etapas:** nuevo, contactado, cliente.
- [ ] Decide quién da seguimiento a cada contacto y en cuánto tiempo.

- [ ] Conecta el formulario al CRM para no copiar datos a mano.

3. Seguimiento (la app)

Lo que recibe tu cliente ya con plan.

- [ ] Reúne tus rutinas, dietas o planes actuales en un solo formato.
- [ ] Define qué ve el cliente y qué solo ve el coach.
- [ ] Decide cómo se avisa al cliente cuando cambias su plan.
- [ ] Pide que los cambios se vean en tiempo real.

4. Antes de empezar

Preparación mínima para arrancar.

- [ ] Anota tus tres mayores desórdenes actuales con los clientes.
- [ ] Haz una lista de las herramientas que ya usas.
- [ ] Define quién será responsable del sistema en tu negocio.
- [ ] Pide una demostración antes de decidir.

CONSEJO DE ZADRIG

Empieza por el hueco más grande

No intentes resolver todo a la vez. Identifica en qué punto pierdes más clientes, si en la captación o en el seguimiento, y empieza ahí.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si quieres que Zadrig Technology lo construya por ti, escríbenos por WhatsApp al +52 814 641 5229 y pide tu demostración gratis.

Escríbenos por WhatsApp

+52 81 4641 5229

Esta checklist acompaña la guía «De la landing al seguimiento: así armamos el ecosistema de un coach fitness»: https://zadrig.com/blog/app-asignar-rutinas-dietas/

Agenda una demostración gratis en zadrig.com. Te desea todo el equipo de Zadrig Technology.