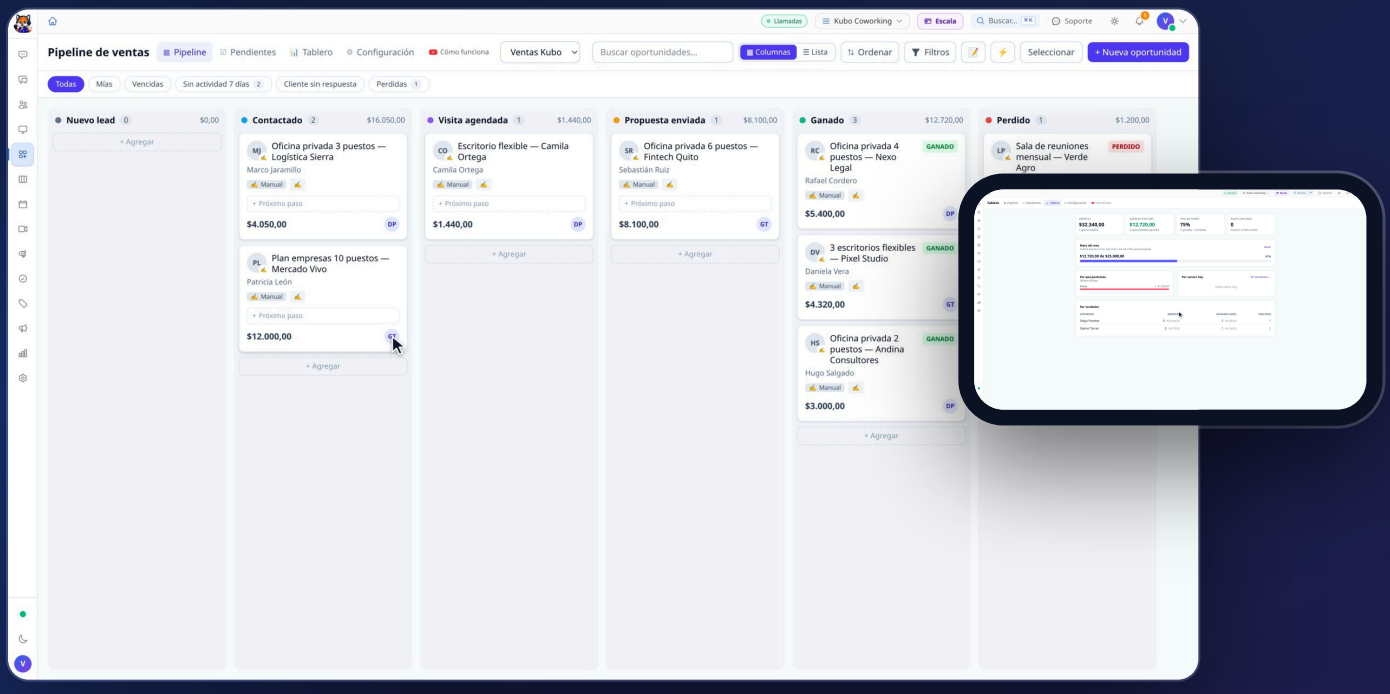
Omnifox

CASO DE USO · RECETA PASO A PASO

Equipo de ventas con embudo

Los interesados llegan solos al CRM, se reparten entre los vendedores, nadie olvida un seguimiento y la gerente ve cómo va el mes.



OMNIFOX

Equipo de ventas con embudo

¡Hola! Cuando un equipo vende, lo difícil no es conseguir interesados: es que ninguno se pierda. En este video armamos un equipo de ventas con embudo, de principio a fin: los interesados llegan solos al CRM, se reparten entre los vendedores, nadie olvida un seguimiento y la gerente ve cómo va el mes.

El ejemplo es Kubo Coworking, ficticio, de Quito. Valeria es la gerente, y Diego y Gabriel, los vendedores. Todo lo que vas a ver funciona de verdad.

La receta conecta seis piezas: el embudo de ventas, el formulario de captura, el contacto y la oportunidad, el reparto automático, el seguimiento automático y la meta del mes con su tablero.

LA RECETA, PASO A PASO

1. Embudo — CRM → Configuración → Etapas del embudo (p. ej. Nuevo lead, Contactado, Visita agendada, Propuesta enviada, Ganado, Perdido) y Motivos de pérdida.
2. Formulario de captura — Formularios de leads → «Nuevo formulario» → nombre, campos (Nombre, Correo, Teléfono, Empresa) con su mapeo a la ficha del contacto → marca «Crear una oportunidad en el embudo» y elige el embudo → Guardar. Copia el enlace público o el código para tu sitio.
3. Contacto y oportunidad — cada envío crea (o actualiza) el contacto y una oportunidad en la primera etapa del embudo.
4. Reparto automático — CRM → Pipeline → botón del rayo → «Nueva automatización»: Cuando «Se crea una oportunidad» → Entonces «Asignar responsable» → Guardar. Ábrela en el editor avanzado → paso «Asignar responsable» → «Reparto por turnos dentro de un equipo» → equipo Ventas → Guardar.
5. Seguimiento automático — rayo → «Nueva automatización»: Cuando «Lleva N días sin actividad» (7) → «Crear una actividad» (p. ej. «Llamar a {{$contact.first_name}}») + «Agregar una etiqueta» (Fría) → Guardar. Omnifox revisa el embudo todos los días.
6. El día del vendedor — CRM → Pendientes: sus tareas; al hacerlas, márcalas y mueve la oportunidad de etapa.
7. Meta y tablero — CRM → Tablero → «Definir meta» (monto del mes) → Guardar. Mira «Por vendedor» y «Por qué perdemos».

MIRA EL VIDEO

https://youtu.be/ro-2DbDdPKc

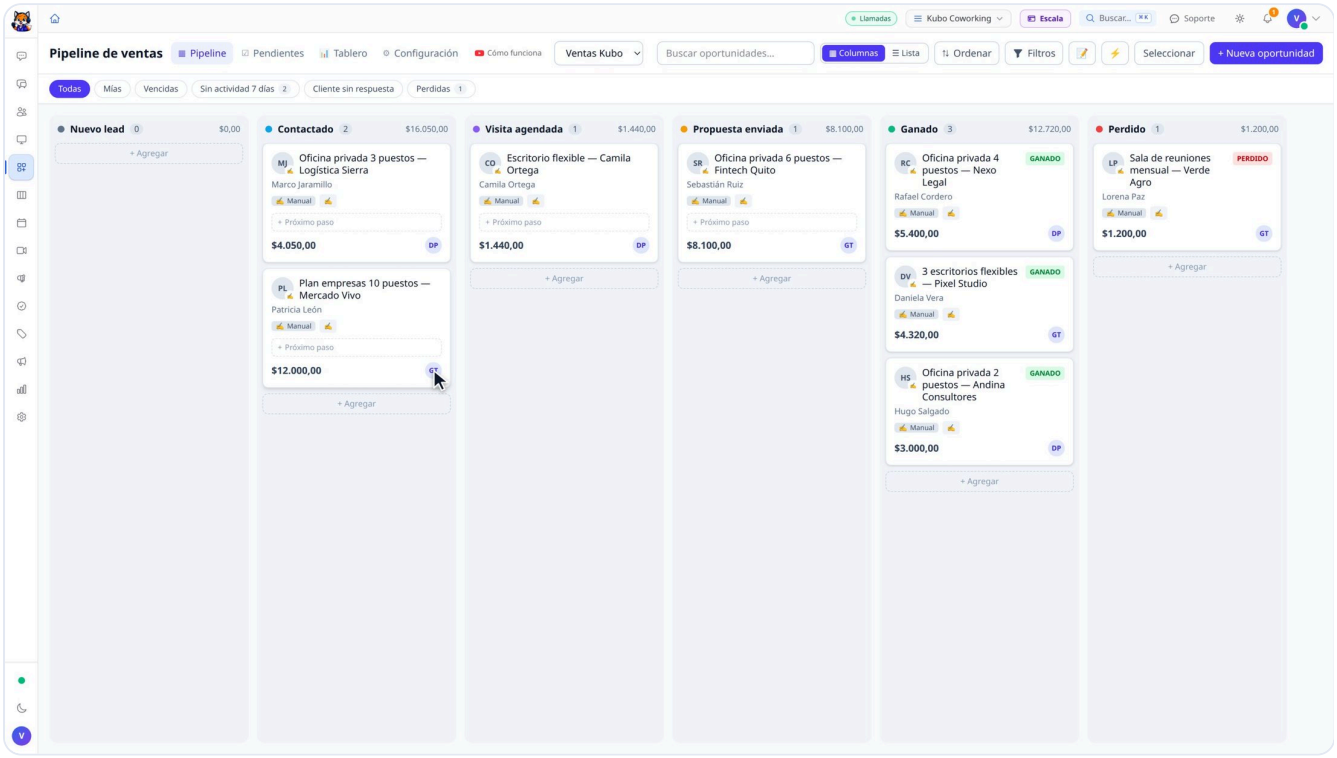
01

PASO 1

El embudo de ventas

En CRM, Configuración, están las etapas del embudo de Kubo: Nuevo lead, Contactado, Visita agendada y Propuesta enviada, más las de cierre, Ganado y Perdido. Abajo, los motivos de pérdida, para saber por qué se cae una venta.

Y en el Pipeline, cada oportunidad es una tarjeta, con su monto y las iniciales de su vendedor.



02

PASO 2

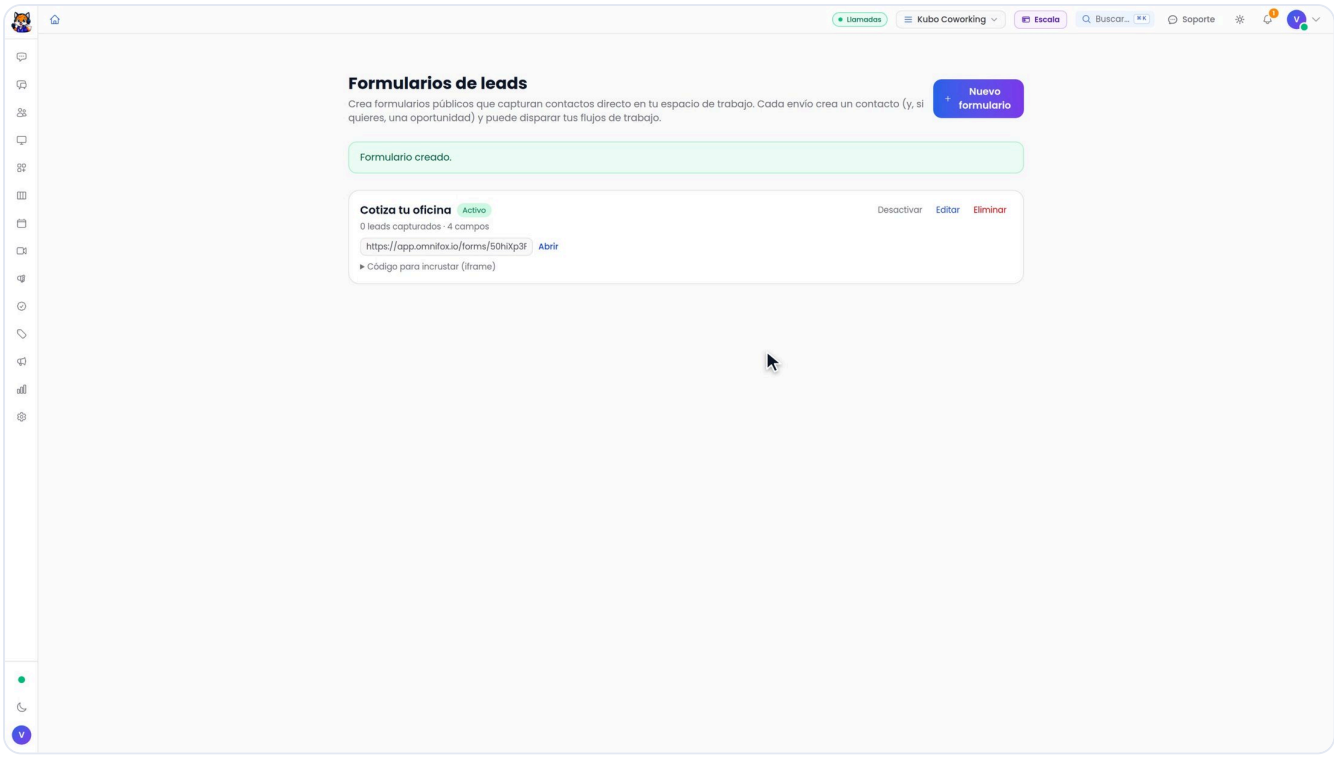
El formulario de captura

Los interesados llegan desde la web. En Formularios de leads creo uno nuevo: Cotiza tu oficina.

Agrego los campos y conecto cada uno con la ficha del contacto: nombre, correo, teléfono y empresa.

Y lo importante: marco Crear una oportunidad en el embudo, en la etapa Nuevo lead. Guardo, y Omnifox me da el enlace público y el código para pegarlo en el sitio web.

Cada envío crea el contacto, o lo actualiza si ya existía, y también puede disparar tus flujos de trabajo. El formulario tiene una protección contra spam: si un robot lo envía demasiado rápido, se descarta.



03

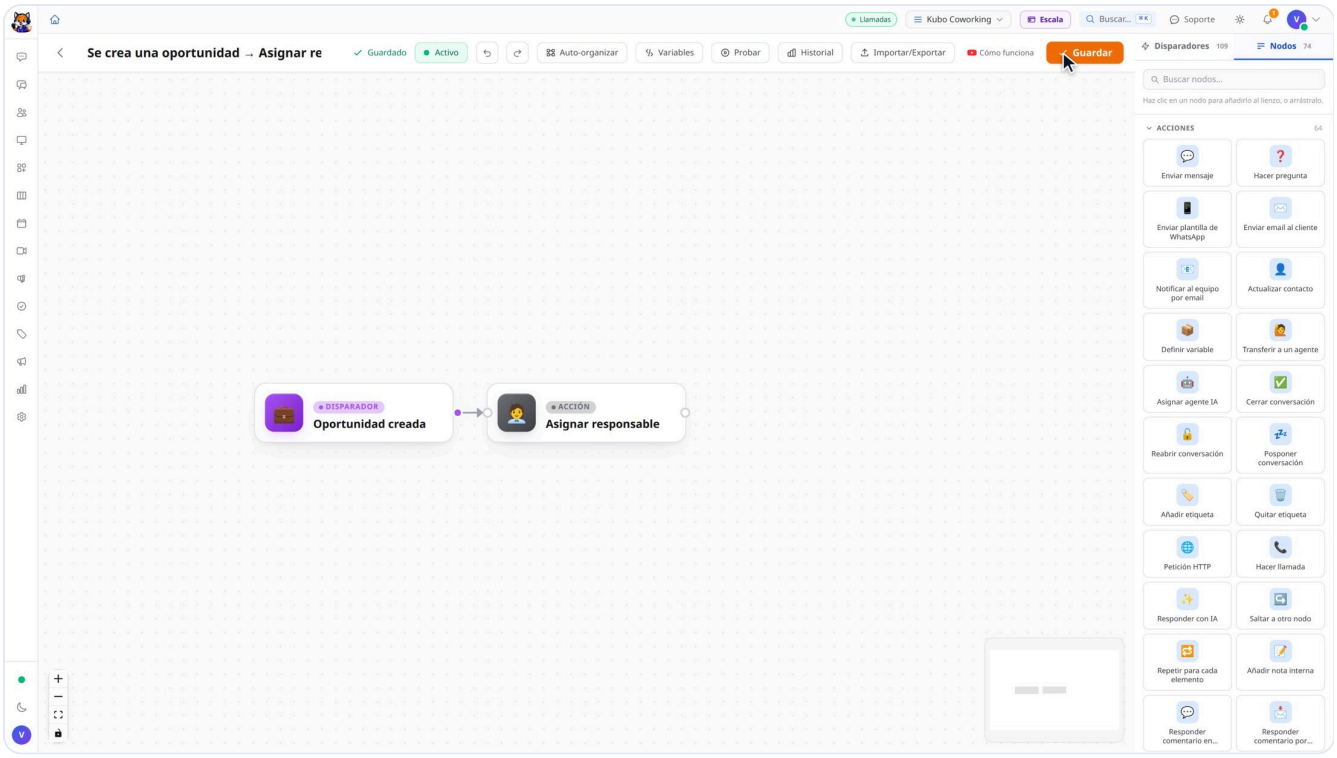
PASO 3

Reparto automático por turnos

Ahora, que cada interesado tenga dueño, solo. En el Pipeline, el botón del rayo abre las automatizaciones del embudo. Nueva automatización: cuando se crea una oportunidad, asignar responsable.

La guardo y la abro en el editor avanzado. En el paso Asignar responsable elijo reparto por turnos dentro de un equipo, el equipo Ventas, y guardo. Una oportunidad para Diego, la siguiente para Gabriel.

También puedes repartir a quien tenga menos oportunidades abiertas, o siempre a una misma persona. Y el reparto salta a quien esté ausente.



04

PASO 4

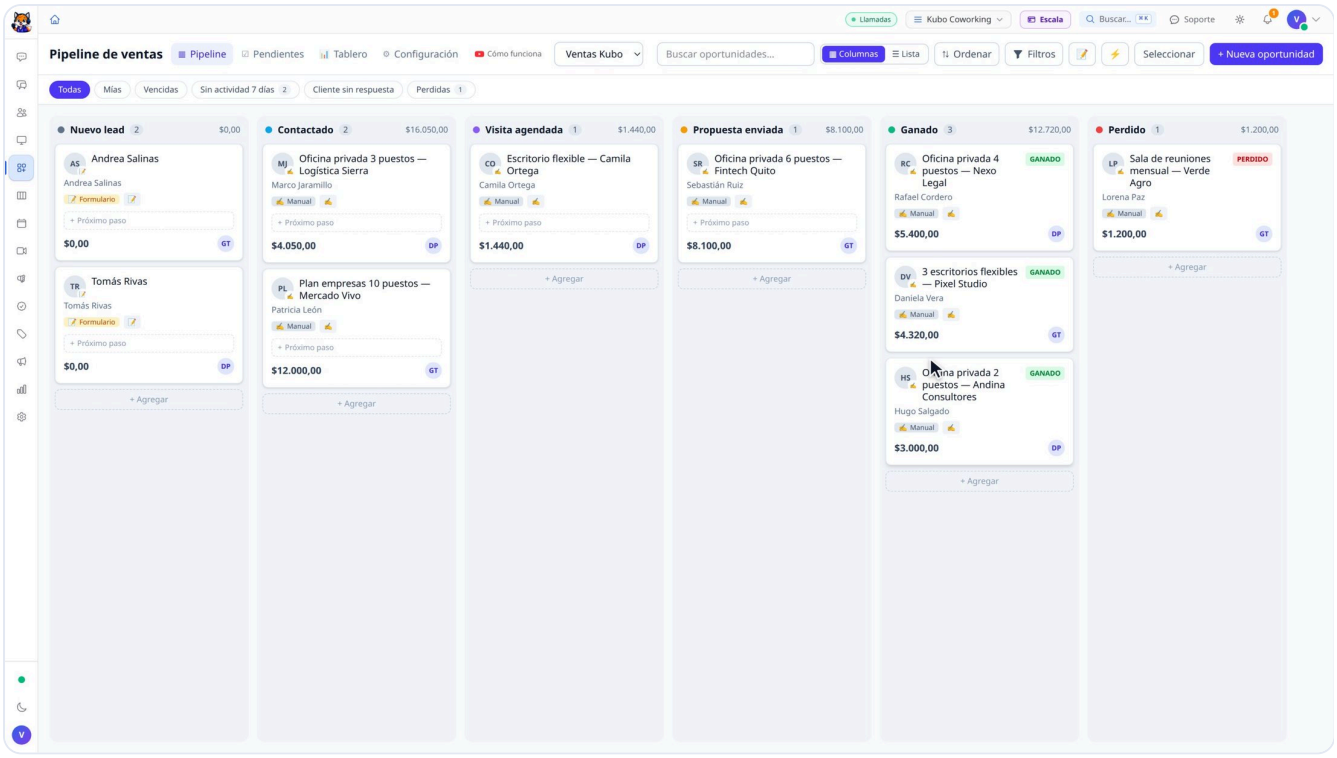
Llega un interesado

Probemos. Andrea, de una startup, abre el formulario, escribe sus datos y lo envía.

Un momento después llega otro interesado, Tomás, de una agencia de diseño.

En el Pipeline aparecen las dos oportunidades en Nuevo lead, cada una con su contacto creado y con un vendedor distinto. Nadie tuvo que repartir nada.

Si abro la de Andrea, está su contacto con el teléfono que escribió, el origen Formulario y su responsable. El vendedor ya puede llamarla.



05

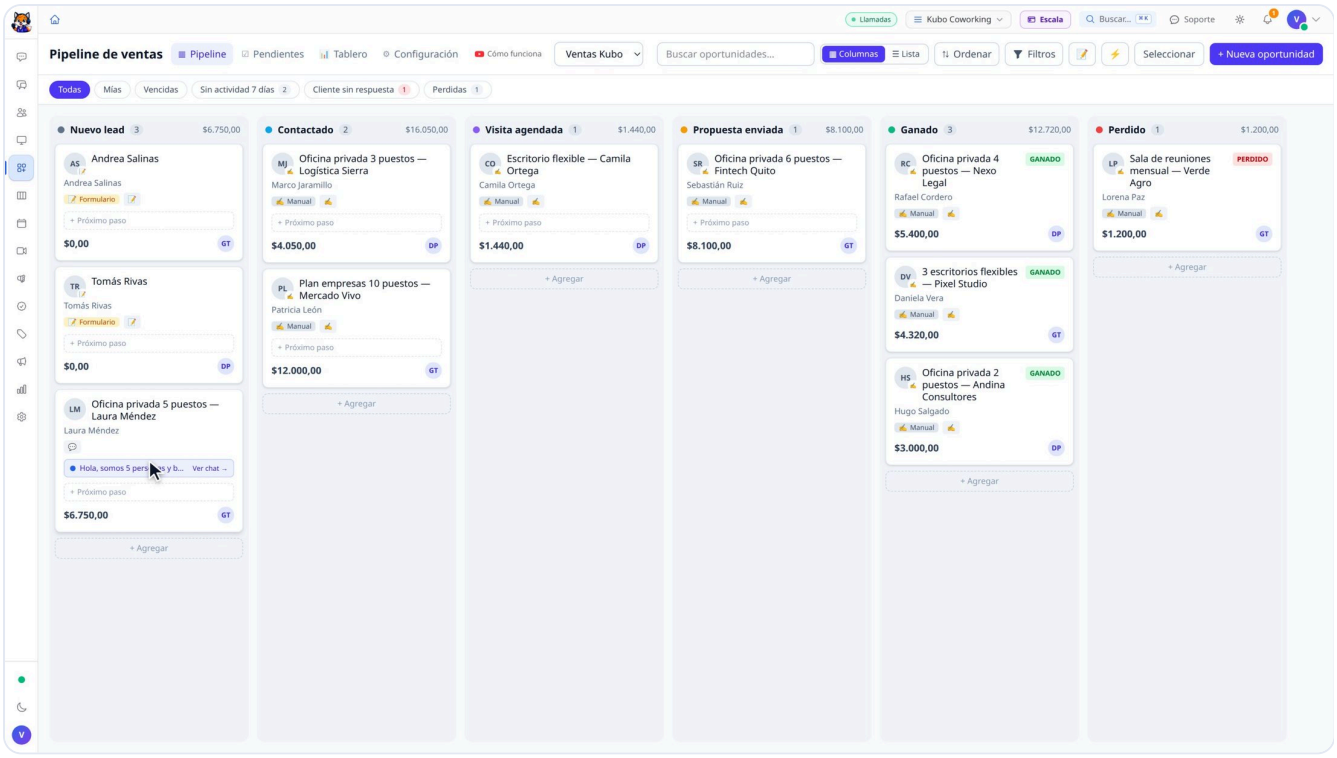
PASO 5

También desde el chat web

Si el interesado prefiere escribir, lo hace por el chat del sitio. Laura pregunta por una oficina privada para cinco personas.

Valeria abre la conversación en la Bandeja de entrada y pulsa Oportunidad: el embudo, la etapa, el título y el monto. Crear oportunidad.

La oportunidad queda unida a la conversación, con su contacto, y la regla de reparto le asigna un vendedor, igual que a los del formulario.



06

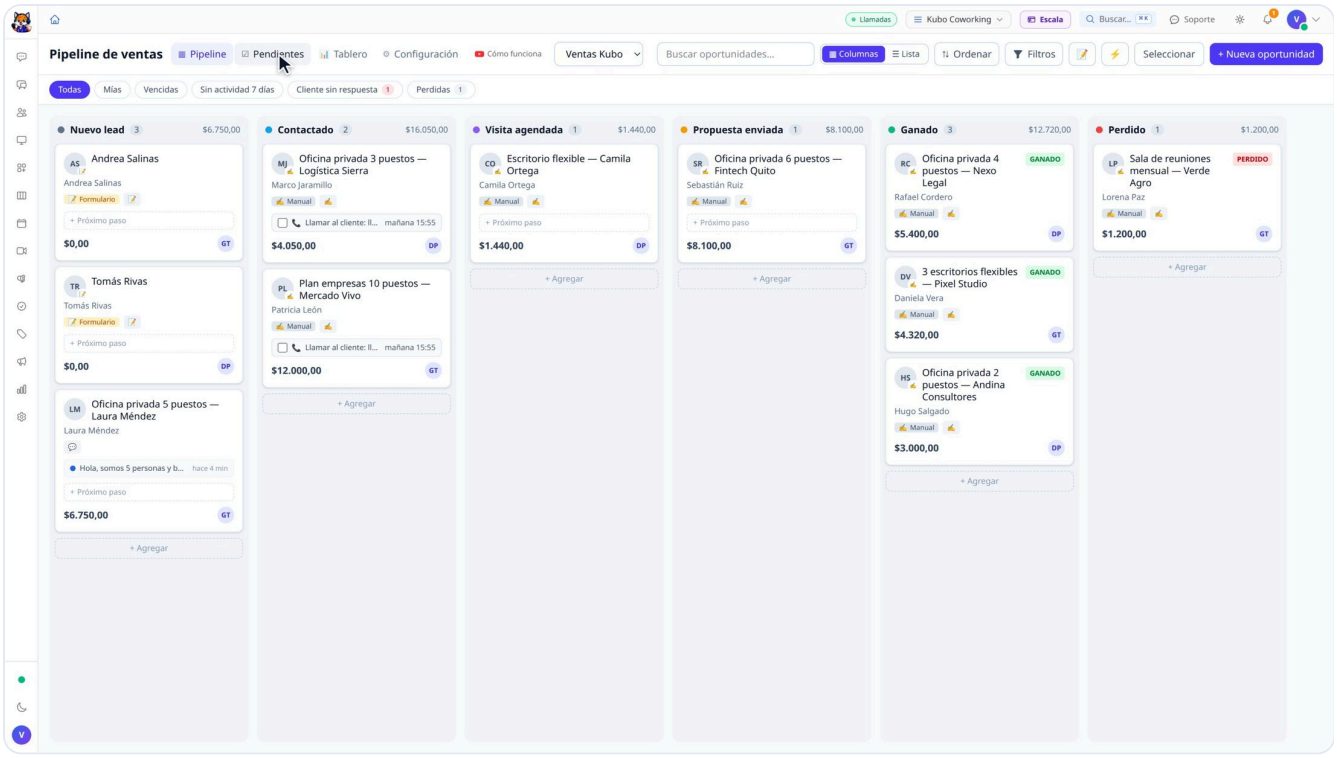
PASO 6

Seguimiento si se enfría

¿Y si una oportunidad se queda quieta? Otra automatización: cuando lleva siete días sin actividad, crear una actividad para su responsable, llamar al cliente, y agregar la etiqueta Fría.

Omnifox revisa el embudo todos los días. Dos oportunidades llevan más de una semana quietas, y la regla les crea su tarea a Diego y a Gabriel.

La tarea aparece en la ficha de la oportunidad, en su tarjeta del Pipeline y en Pendientes, con su fecha. Si vence sin hacerse, el Tablero la cuenta como paso vencido.



07

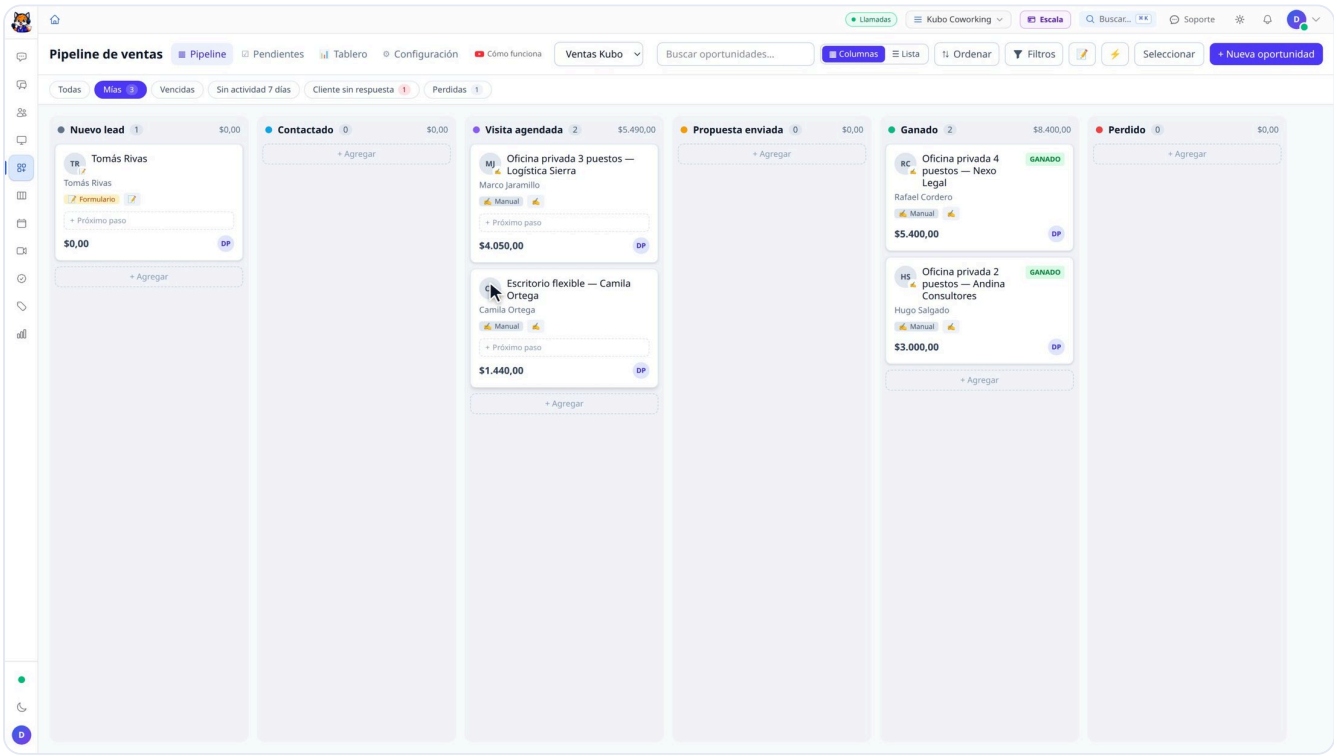
PASO 7

El día del vendedor

Así lo ve Diego en Pendientes: la llamada a Marco, de Logística Sierra, lista para hacer.

Llama, la marca como hecha y mueve la oportunidad a Visita agendada. Todo queda en el historial de la oportunidad.

Y con el filtro Mías, Diego ve solo sus oportunidades: lo primero que mira cada mañana.



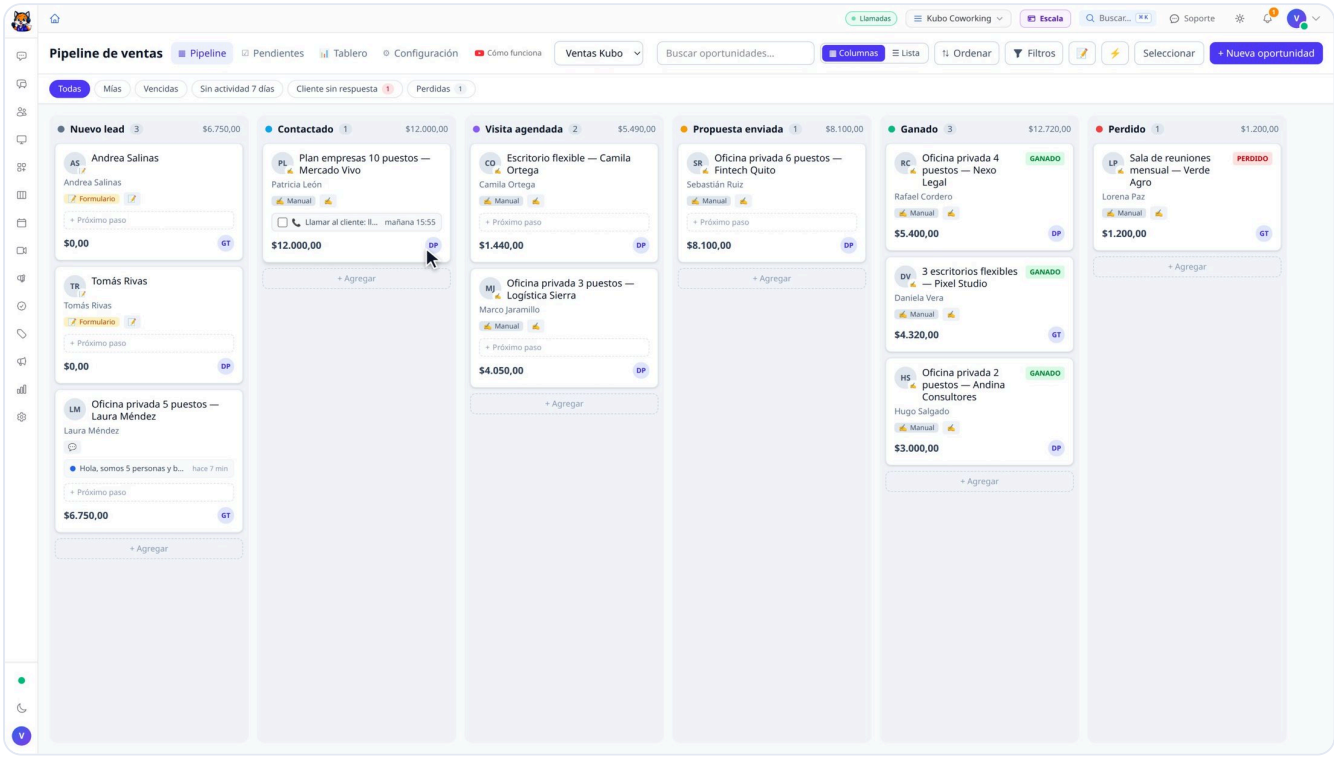
08

PASO 8

Reasignar en lote

Y si un vendedor sale de vacaciones, Valeria no mueve tarjeta por tarjeta: pulsa Seleccionar, marca las oportunidades abiertas de Gabriel y, en la barra de abajo, elige Reasignar a Diego.

Todas pasan al nuevo responsable de una vez, cada cambio queda en su historial, y el reparto automático sigue funcionando para los interesados nuevos.



09

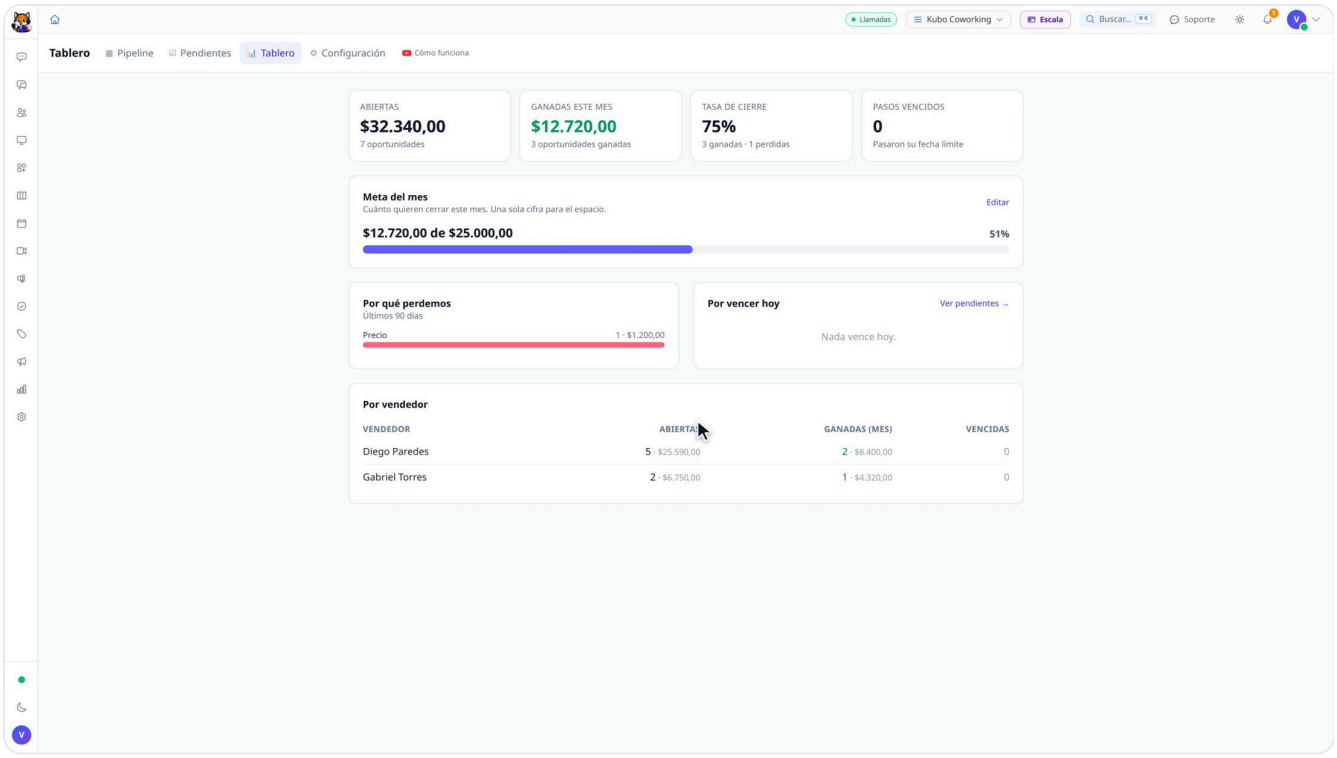
PASO 9

Meta del mes y tablero

Valeria lo sigue en el Tablero. Arriba, lo abierto en el embudo, lo ganado este mes, la tasa de cierre y los pasos vencidos. Define la meta del mes: veinticinco mil dólares. La barra muestra cuánto llevan ganado contra la meta.

Más abajo, Por vendedor muestra las oportunidades abiertas de cada persona, lo que ganó este mes y sus pasos vencidos. Y Por qué perdemos agrupa las ventas caídas por motivo.

Omnifox no fija cuotas por vendedor: si quieres una, reparte la meta entre tu equipo y compárala aquí con lo que ganó cada uno.



OMNIFOX

Consejos

- Pocas etapas y con nombres claros: cada etapa debe ser un paso que el equipo reconoce.
- Pide en el formulario solo lo necesario para llamar o escribir al interesado.
- Para repartir solo entre algunos vendedores, arma un equipo y usa el reparto por turnos dentro de ese equipo.
- El filtro «Sin actividad 7 días» del Pipeline muestra de un vistazo lo que se está enfriando.
- Omnifox no fija cuotas por vendedor: reparte la meta y compárala con «Por vendedor».
- Registra siempre un motivo al marcar una oportunidad como perdida: alimenta «Por qué perdemos».

Más tutoriales y manuales: omnifox.io/help