

CHECKLIST

CITA EFECTIVA

SISTEMA DE PUNTOS

Cada checkbox = 1 punto

Total = 10 puntos

SISTEMA DE AUTOEVALUACIÓN:

- **8-10** → Cita de alta calidad (efectiva)
- **6-7** → Cita con potencial
- **Menos de 6** → Cita mal perfilada / mal ejecutada

PERFIL DEL CLIENTE

	El cliente dejó claro si busca inversión o uso propio
	El cliente compartió un rango de presupuesto concreto
	El cliente tiene un plazo definido de decisión (ej: 1-3 meses / 6 meses / +1 año)

DURANTE LA CITA

	El cliente participó activamente (respecto al producto)
	El cliente expresó qué está buscando específicamente (ubicación, rendimiento, uso, etc.)
	El asesor logró relacionar el proyecto directamente con lo que el cliente busca
	El cliente solicitó o mostró interés en información más específica (precios, disponibilidad, etc.)

AVANCE DE LA CITA

	El cliente expresó interés en continuar el proceso (explícito o implícito)
	Se resolvieron sus principales dudas
	Se definió un siguiente paso concreto (ej: recorrido agendado, envío de opciones específicas, segunda llamada, etc.)
	Se realizó el anticipo de enganche después de la primera cita