

El equipo comercial puede liberar 34 horas por semana si deja de cargar el mismo dato tres veces

Empresa de distribución · 180 personas · México · 6 roles del área comercial

6

roles mapeados

240 h

por semana, entre todos

34 h

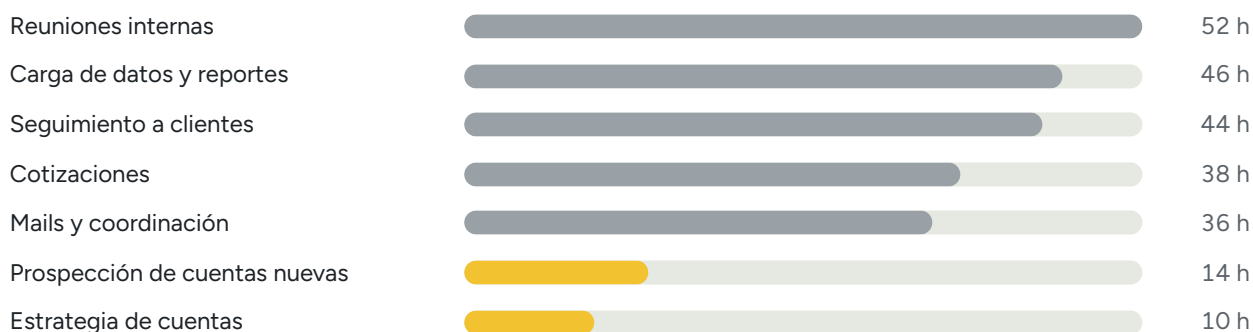
se pueden liberar

14 h

van a la prioridad de la dirección

DÓNDE SE VA EL TIEMPO

La semana del equipo, sumando los seis roles

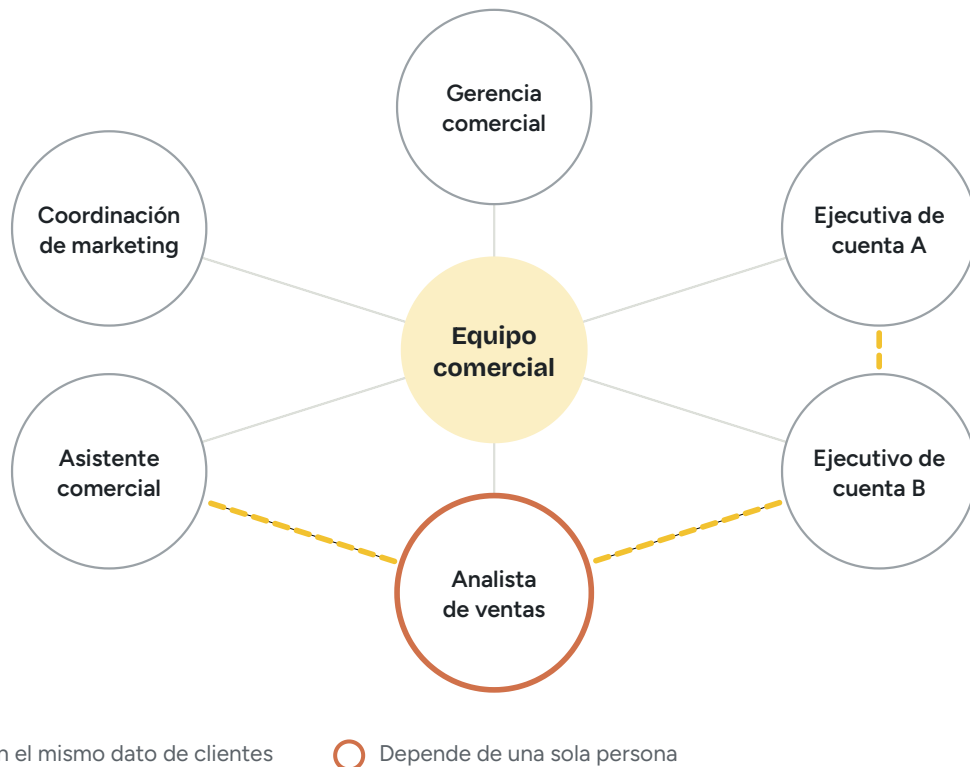


La prioridad de la dirección, abrir cuentas nuevas, ocupa 14 de las 240 horas del equipo.

La dirección la marcó como lo más importante del año. Hoy compite con la carga de datos, que se lleva 46 horas.

EL MAPA

Quién hace qué, y dónde se cruza el trabajo



LO QUE ENCONTRAMOS

El mismo dato se carga tres veces

Los ejecutivos de cuenta, la analista y la asistente pasan los datos de cada cliente al CRM, al Excel de cotizaciones y al reporte semanal. Son 12 horas por semana.

Las cotizaciones se arman a mano

38 horas por semana, y cerca de dos tercios es copiar precios y condiciones de cotizaciones anteriores.

El pronóstico depende de una sola persona

Solo la analista sabe armarlo. Si falta una semana, la gerencia decide sin números.

Lo que más importa casi no aparece

Prospección y estrategia de cuentas suman 24 de 240 horas, y casi todas son de la gerencia.

POR DÓNDE EMPEZAR

Un plan en dos tiempos

Primeros 30 días

Un solo lugar para los datos de clientes

El CRM pasa a ser la fuente única; el reporte semanal se arma solo desde ahí. Libera 12 h.

Cotizaciones con plantilla e IA

Una base de precios y condiciones, y la IA arma el primer borrador. Libera 14 h.

Contar el cambio al equipo

Una reunión de 30 minutos: qué cambia, qué no y cómo se va a medir.

A 90 días

El pronóstico, documentado

La analista lo explica una vez, queda escrito y lo puede actualizar otra persona.

Reportes que se actualizan solos

Un tablero para la gerencia en lugar de tres reportes a mano. Libera 8 h.

Horas para cuentas nuevas

Los ejecutivos de cuenta suman 6 horas por semana de prospección, con una meta clara.

PUESTOS AL DÍA

Ejemplo: ejecutiva de cuenta

HOY	CON EL PLAN
Cargar pedidos y datos en tres sistemas	Revisar lo que el CRM completa solo
Armar cada cotización desde cero	Ajustar el borrador y negociar
Prospección cuando sobra tiempo	6 horas fijas por semana para cuentas nuevas

Cómo lo cuidamos: es una lectura agregada. La dirección ve el mapa y el plan, nunca las respuestas de cada persona, y cada persona recibe su propio plan de vuelo primero.

¿Querés el mapa de tu equipo?

Empezá con uno o dos roles en flai.today.