

IDENTIFICA Y CONQUISTA:

[TEST REVELADOR DE FUGAS DE VENTAS EN SOLO 5 MINUTOS]

Solo 5 Minutos Para Identificar la **Fuga Crítica** Que Sabotea Tus Ingresos y Convertirla en una **Mina de Oro...**



¿Quiénes somos?

Coolsmartlab es una *firma consultora especializada* en servicios de marketing digital e innovación centrados en el cliente y en la generación de resultados a través de soluciones innovadoras y vanguardistas.

Nuestro enfoque diferenciador se basa en poner al cliente en el centro de todo lo que hacemos.
¡SIEMPRE!

Hacemos tres cosas realmente bien. **Estrategia, Creatividad e Innovación.** Sin embargo, como cualquier salsa secreta, la magia no son los ingredientes, es cómo todo se combina.

Como dijo **Albert Einstein:** «La creatividad es inteligencia divirtiéndose»

QUIENES SOMOS



¡Bienvenidos!



CHECKLIST ¿QUÉ VOY A EJECUTAR?

¡**Bienvenido!** Estoy encantada de compartir contigo este material exclusivo, basado en nuestra experiencia ayudando a empresas en más de **15 países y 20 sectores**.

Imagina descubrir las razones exactas por las que tu negocio no está creciendo como debería.

Te dejo una estadística alucinante: solo entre el **3 y el 6 %** de tus clientes potenciales están listos para comprar en un momento determinado.

Así es. ¿Todos esos nombres en tu base de datos y en tus redes? La mayoría de ellos son simplemente **curiosos y los soñadores** de «tal vez algún día».

Pero aquí está la pregunta del millón: ¿Qué pasaría si pudieras agitar una varita mágica e identificar instantáneamente a ese 3-6 % de oro que está ansioso por comprar ahora mismo?

Esa varita mágica existe. ✨ Te la voy a dar ahora mismo.

Bienvenido a tu solución definitiva: un autodiagnóstico que te revelará las áreas críticas donde podrías estar perdiendo dinero, **permitiéndote actuar con rapidez y precisión**.

Ahora, con una claridad absoluta, sabrás exactamente a quién enfocar tus esfuerzos para maximizar tus ventas.

¡El verdadero cambio no sucede por azar, sino por una acción estratégica bien calculada.” – Bill Gates

¡Bienvenidos!



Piénsalo. ¿Qué distingue a los empresarios que logran resultados excepcionales de aquellos que se quedan en el camino?

Están enfocados, no adivinan y actúan con información.

Muchos líderes asumen que las habilidades cruciales son **inteligencia artificial, publicidad, o redes sociales**. Aunque útiles, estas habilidades se pueden aprender o delegar.

La verdadera distinción está en una habilidad fundamental: identificar y *cerrar fugas críticas en el proceso de ventas*, una competencia que solo los mejores en el negocio dominan sin perder tiempo.

Imagina **recuperar solo el 5%** de esas ventas que se están escapando. ¿Qué impacto tendría eso en tus resultados? Este test es tu primer paso

¿Cómo cambiará tu negocio este autodiagnóstico?

Imagina tener una visión instantánea de las áreas que están **obstaculizando** tu crecimiento. Este diagnóstico te ofrece:

- **Claridad Precisa:** Identifica al instante las fugas críticas que necesitan ser resueltas para aumentar tus ingresos.
- **Resultados Inmediatos:** Experimenta mejoras notables desde la primera semana. **Solo te tomará 5 minutos.**
- **Tranquilidad y enfoque:** Elimina distracciones y toma decisiones con plena confianza y enfoque.

¿Listo para desbloquear el potencial oculto de tu negocio? EMPECEMOS>>>

INTRODUCCIÓN

La fórmula que te presentamos a continuación es nuestra **creación exclusiva**.

Meticulosamente diseñada para ofrecerte una evaluación profunda y estratégica, esta fórmula utiliza componentes claves que te permitirán ver cómo **pequeñas mejoras** pueden llevarte a **resultados significativos**.

- **Ideal** para empresarios que desean un *análisis rápido* pero profundo de sus puntos críticos de venta, sin perder el enfoque en la escalabilidad.

Aquí está la **fórmula única** para calcular tu impacto:



F.I.N. (Fuga Identificada de Negocios) =

(1 / fuga Crítica) × (Claridad de Cliente Ideal + Resultados inmediatos + Urgencia + Personalización)

DESCRIPCIÓN DE LOS COMPONENTES DE LA FÓRMULA.

1

FUGA CRÍTICA (FC): OPTIMIZA TU POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Identifica y elimina la principal fuga en tu proceso de ventas para desbloquear oportunidades ocultas. Este paso es crucial para alcanzar el máximo potencial de tu negocio.

2

CLARIDAD DE CLIENTE IDEAL (CCI): DEFINE CON PRECISIÓN A TU CLIENTE IDEAL

Comprende con total claridad a tu cliente perfecto para enfocar tus estrategias y esfuerzos. Esta definición te permitirá diseñar tácticas que realmente resuenen y generen impacto.

3

RESULTADOS INMEDIATOS (RI): EXPERIMENTA MEJORAS TANGIBLES RÁPIDAMENTE

Resultados Inmediatos se centra en tácticas que muestran mejoras palpables en un corto período de tiempo.

4

URGENCIA (U): PRIORIZA TU NECESIDAD DE ACCIÓN

Urgencia mide tu grado de necesidad de implementar cambios, permitiéndote priorizar las acciones que tendrán el mayor impacto de inmediato.

5

PERSONALIZACIÓN (P): ADAPTA EL PROGRAMA A TU SITUACIÓN ESPECÍFICA

En qué medida está tu proceso de ventas adaptado a las necesidades específicas de tu cliente ideal

¿POR QUÉ ESTA FÓRMULA ES UN CAMBIO DE JUEGO?



Fuga Crítica: Identifica y mitiga las pérdidas ocultas en tu proceso de ventas.



Claridad de Cliente Ideal: Define y comprende con precisión a tu cliente perfecto (*¡esto es crucial!*).



Resultados Inmediatos: Concentra tu energía en tácticas que generan ganancias rápidas y tangibles.



Urgencia: Crea un sentido de inmediatez que impulsa a la acción (*¡no pierdas tiempo!*).

**VIP
PASS**

Personalización: Ajusta tu enfoque para satisfacer las necesidades específicas de tus clientes.

¿LISTO PARA DESBLOQUEAR EL POTENCIAL OCULTO DE TU NEGOCIO?



¡EMPECEMOS!

Paso 1

CALIFICACIÓN DE CLARIDAD DE CLIENTE IDEAL (CCI)

¿Sabías que el cliente que puede transformar radicalmente tu negocio podría estar **justo frente a ti**?

Este paso es crucial para definir con precisión a tu cliente ideal y saber *con quién quieres hacer negocios* (Y con quienes NO).

Piénsalo. ¿Cuál de ellos tiene el **mayor potencial** para generar un cambio real y positivo?

🔴 El **objetivo** de este paso es *evaluar y calificar* cuán claramente defines a tu cliente ideal dentro del segmento seleccionado.

Recuerda: No es lo mismo un cliente que nunca ha comprado nada que uno que compra recurrente.

Pasos a seguir:

DESCRIPCIÓN DE SEGMENTOS DE CLIENTE:

ELIGE UNO DE LOS SIGUIENTES SEGMENTOS EN EL QUE QUIERAS CENTRARTE:



PIONEROS EN ASCENSIÓN:

¿Tienes clientes que ya usan tu producto "A" y están listos para probar el producto "B"? Ejemplo: Una tienda de ropa tiene clientes frecuentes que compran camisas. *¿Cómo motivarlos a comprar chaquetas?*



NUEVOS EXPLORADORES:

¿Tienes clientes potenciales que aún no han realizado su primera compra? Ejemplo: Una tienda online ha atraído muchos visitantes, pero pocos han hecho su primera compra. *¿Cómo convertir a esos visitantes en compradores?*



ADOPTADORES TARDÍOS Y CONSERVADORES:

¿Hay clientes que han mostrado interés anteriormente, pero ahora están inactivos? Ejemplo: Un gimnasio tiene miembros que se inscribieron, pero no han asistido a las últimas clases. *¿Cómo reactivar su interés?*



CRÍTICOS INVESTIGADORES

¿Hay personas que dudan del valor de tu producto o servicio? Ejemplo: Una empresa de software tiene clientes potenciales que creen que el producto no resolverá sus problemas. *¿Cómo demostrarles su valor?*



NOTA: SOLO DEBES SELECCIONAR UN SEGMENTO. ESTE SERÁ EL QUE USARÁS PARA EVALUAR TU CLARIDAD DE CLIENTE IDEAL



EJEMPLOS

EJEMPLOS PRÁCTICOS DE SEGMENTOS



PIONEROS EN ASCENSIÓN:

Si tu objetivo es motivar a los clientes que ya han comprado un producto "A" a comprar el producto "B", selecciona este segmento.



NUEVOS EXPLORADORES:

Si tu foco es atraer clientes que están en tus redes, bases de datos y que nunca han hecho una compra, selecciona este segmento.



ADOPTADORES TARDÍOS Y CONSERVADORES:

Si estás buscando **reactivar el interés de clientes** que mostraron interés anteriormente **hace menos de 6 meses**, pero no han tomado acción, elige este segmento.



CRÍTICOS INVESTIGADORES

Si tu meta es superar la resistencia de clientes que no creen en el valor de tu producto o servicio, selecciona este segmento.



NOTA: SOLO DEBES SELECCIONAR UN SEGMENTO. ESTE SERÁ EL QUE USARÁS PARA EVALUAR TU CLARIDAD DE CLIENTE IDEAL





CALIFICA TU CLARIDAD DE CLIENTE IDEAL (CCI):

Usa la tabla a continuación para evaluar cuán bien entiendes a tu cliente ideal en el segmento que elegiste.

Escoge la opción que mejor describa tu nivel de comprensión.

¿Cómo hacerlo? Simple.

REVISAR LA TABLA DE CALIFICACIÓN:

01

Usa la tabla de calificación para evaluar cómo de claro tienes definido a tu cliente ideal dentro del segmento que seleccionaste.

02

SELECCIONA LA OPCIÓN MÁS ACORDE CON TU CLIENTE

Evalúa cuán bien entiendes a tu cliente ideal en ese segmento específico y selecciona la opción que mejor refleje tu nivel de claridad.

EJEMPLO:

Si eliges **“Pioneros en Ascensión”** y sientes que entiendes bien a tus clientes pero no completamente, seleccionas el Grado 2 (Valor: 8).



NOTA: SOLO DEBES SELECCIONAR UN SEGMENTO. ESTE SERÁ EL QUE USARÁS PARA EVALUAR TU CLARIDAD DE CLIENTE IDEAL



SELECCIONA UN SOLO SEGMENTO DE CLIENTE

EVALÚA CUÁN BIEN ENTIENDES A TU CLIENTE IDEAL Y LUEGO SELECCIONA LA OPCIÓN QUE MEJOR REFLEJE TU NIVEL DE CLARIDAD PARA ESTE SEGMENTO DE CLIENTE.

¿Cuál es el segmento de clientes que tiene el mayor potencial para generar un cambio real, rentable y positivo para ti?

PIONEROS EN ASCENSIÓN:



COMPRADO UN PRODUCTO "A"
A COMPRAR EL PRODUCTO "B"

- Entiendes completamente cómo motivar la compra del producto "B".
- La mayoría de las necesidades están claras, pero hay algunos detalles que ajustar.
- Tienes una idea general, pero te falta información para vender más.
- Comprensión parcial de cómo motivar la compra del producto "B".
- No entiendes bien las necesidades para el Producto "B".

10

8

6

4

2

NUEVOS EXPLORADORES:



CLIENTES POTENCIALES QUE AÚN NO
HAN REALIZADO SU PRIMERA COMPRA

- Entiendes bien cómo convertir leads en clientes.
- La mayoría de las razones están claras, pero algunos detalles necesitan ajuste.
- Hay una idea general, pero te falta información específica para convertir.
- Falta comprensión clara sobre cómo convertir leads.
- No tienes una visión clara sobre cómo convertir leads.

10

8

6

4

2

ADOPTADORES TARDÍOS Y CONSERVADORES:



CLIENTES QUE HAN MOSTRADO INTERÉS..
AHORA ESTÁN INACTIVOS

- Entiendes bien cómo reactivar el interés de estos clientes.
- La mayoría de las razones están claras de por qué están inactivos pero necesitas ajuste.
- Hay una idea general, pero te falta información para reactivar su interés.
- Falta una comprensión clara de cómo volver a enganchar a estos clientes.
- No entiendes bien cómo reactivar el interés.

10

8

6

4

2

CRÍTICOS INVESTIGADORES



- Conoces bien las razones del escepticismo y cómo superar las dudas.
- La mayoría de las razones están claras, algunos detalles necesitan refuerzo.
- Hay una idea general del escepticismo, pero faltan algunos detalles importantes.
- Falta una comprensión clara del escepticismo y cómo abordarlo.
- No tienes una información clara sobre cómo superar el escepticismo.

10

8

6

4

2

ASIGNA EL VALOR DE CCI A LA FÓRMULA DE IMPACTO:

AQUÍ, CLARIDAD DE CLIENTE
IDEAL ES EL VALOR ÚNICO QUE
OBTUVISTE DE LA TABLA.

¡AHORA QUE YA TIENES CLARO
TU SEGMENTO ÚNICO **VAMOS AL**
PRÓXIMO PASO!



PASO 2: EVALUACIÓN DE TU PROCESO DE VENTAS

¡Excelente trabajo hasta ahora! Ya has identificado a tu cliente ideal y seleccionado el segmento clave.

Ahora es momento de llevarlo al siguiente nivel evaluando tu proceso de ventas.

Este paso es crucial para identificar qué áreas necesitan más atención y optimización para transformar tu rendimiento de ventas.

A través de preguntas precisas, podrás **asignar un valor** a cada componente de tu proceso, lo que te dará una visión clara de dónde enfocar tus esfuerzos para lograr *resultados rápidos y efectivos*.

INSTRUCCIONES:

- 01 LEE CADA PREGUNTA CUIDADOSAMENTE.**
Reflexiona sobre tu situación actual.
- 02 EVALÚA CON HONESTIDAD.**
Sé sincero sobre cómo te sientes respecto a cada aspecto.
- 03 SELECCIONA EL VALOR QUE MEJOR TE REPRESENTA**
Anótalo en el espacio correspondiente.

Al final de este paso, tendrás una perspectiva clara de las áreas que requieren tu atención inmediata para **maximizar tu rendimiento y lograr resultados notables**.



Recapitulando

Ya has identificado **a tu cliente ideal** y seleccionado el segmento clave.



F.I.N. (Fuga Identificada de Negocios) =

(1 / fuga Crítica) × (Claridad de Cliente Ideal + Resultados inmediatos + Urgencia + Personalización)

Ahora es momento de llevarlo al siguiente nivel evaluando tu proceso de ventas.



CALIFICACIÓN DE LOS OTROS COMPONENTES DE LA FÓRMULA

¿Qué tan claras tienes las áreas donde estás perdiendo ventas?

(Esto puede referirse a la generación de leads, seguimiento a clientes, contactos por whastapp etc).

FUGA CRITICA EN TU PROCESO DE VENTAS

Selecciona la opción que mejor refleje tu nivel de claridad y ese será tu valor:

GRADO	DESCRIPCIÓN DE LA FUGA	VALOR
01	No tengo idea de dónde se están perdiendo las ventas	10
02	Tengo algunas pistas, pero no estoy seguro de cuáles son	8
03	Sé dónde se están perdiendo, pero no he tomado acción	6
04	He identificado las fugas y estoy empezando a resolverlas	4
05	Tengo control total sobre las fugas y cómo optimizarlas	2



ASIGNA EL VALOR DE LA FUGA CRÍTICA:

EJEMPLOS DE NUESTROS CLIENTES:

- **Grado 4:** Sabemos que la **fuga ocurre** durante en los tiempos de respuestas en redes sociales y estamos trabajando en reducir nuestros tiempos para no seguir perdiendo clientes.
- **Grado 3:** Estas atrayendo clientes que **no están calificados** para comprar y ya has empezado a ajustar tus criterios. Sin embargo, los resultados aún no son inmediatos y sientes que cada ajuste requiere más tiempo del esperado para ver mejoras tangibles.



CALIFICACIÓN DE LOS OTROS COMPONENTES DE LA FÓRMULA

¿Qué tan adaptado está tu proceso de ventas a las necesidades específicas de tu cliente ideal?

Un proceso personalizado facilita retener clientes y solucionar fugas.

PERSONALIZACIÓN DEL PROCESO DE VENTAS A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Selecciona la opción que mejor refleje tu nivel de claridad y ese será tu valor:

GRADO	DESCRIPCIÓN DE LA FUGA	VALOR 
01	Totalmente personalizado a las necesidades de mi cliente ideal	10
02	Alta personalización, con algunas áreas de mejora	8
03	Moderadamente personalizado, falta ajustar varios aspectos	6
04	Moderadamente personalizado, falta ajustar varios aspectos	4
05	Sin personalización, el proceso es genérico	2

ASIGNA EL VALOR DE PERSONALIZACION

EJEMPLOS DE NUESTROS CLIENTES:

Grado 4: Tratamos a todos los clientes de la misma manera. El proceso de ventas se siente demasiado genérico para tu mercado. La falta de personalización en las propuestas y comunicaciones está haciendo que pierdas conexión con clientes clave y oportunidades importantes.



CALIFICACIÓN DE LOS OTROS COMPONENTES DE LA FÓRMULA

¿Qué tan **urgente** es para ti resolver las fugas en tu proceso de ventas?

Reflexiona: ¿Qué tan crítico es solucionar estos problemas para que tu negocio pueda seguir creciendo y siendo rentable?

URGENCIA PARA RESOLVER LAS FUGAS EN TU PROCESO DE VENTAS

Selecciona la opción que mejor refleje tu nivel de claridad y ese será tu valor:

GRADO	DESCRIPCIÓN DE LA FUGA	VALOR 
01	Altamente urgente, debe resolverse de inmediato	10
02	Muy urgente, pero puedo esperar un poco	8
03	Moderadamente urgente, es importante pero no crítico	6
04	Baja urgencia, puedo posponerlo	4
05	No siento urgencia en resolver mis problemas de ventas, puedo posponerlo	2

ASIGNA EL VALOR DE TU URGENCIA PARA RESOLVER FUGA CRÍTICA:

EJEMPLOS DE NUESTROS CLIENTES:

Grado 1: La competencia te está adelantando mientras tu proceso de ventas sigue siendo ineficiente, son más consistentes en todo y se están llevando tus clientes potenciales.



CALIFICACIÓN DE LOS OTROS COMPONENTES DE LA FÓRMULA

¿Qué tan efectivos y rápidos han sido los resultados tras implementar acciones específicas en tu proceso de ventas?

Por ejemplo, cambios en tus vendedores, respuestas rápidas por WhatsApp, mejoras en el seguimiento de leads o ajustes en tu mensaje de ventas).

RESULTADOS INMEDIATOS AL IMPLEMENTAR CAMBIOS

Selecciona la opción que mejor refleje tu nivel de claridad y ese será tu valor:

GRADO	DESCRIPCIÓN DE LA FUGA	VALOR 
01	He realizado cambios, pero los resultados no han sido visibles o rápidos	10
02	Algunos cambios han generado resultados, pero han tardado en aparecer	8
03	Los resultados son inconsistentes, mejoran algunas áreas, pero no todas	6
04	La mayoría de los cambios han generado resultados rápidos, pero aún hay áreas a mejorar	4
05	Los cambios han generado resultados inmediatos y consistentes en todo el proceso	2

ASIGNA EL VALOR DE RESULTADOS INMEDIATOS

EJEMPLOS DE NUESTROS CLIENTES:

Grado 2: Implementaste una nueva estrategia de seguimiento 5 llamadas **seguimiento mínimo** y comenzaste a ver algo de mejora, pero la velocidad del progreso no cumple con tus expectativas.



¡AHORA ES EL MOMENTO DE
CALCULAR EL IMPACTO REAL DE
LAS FUGAS EN TU PROCESO DE
VENTAS!



PASO 3: CÁLCULO Y EVALUACIÓN FINAL

¡Excelente trabajo hasta ahora! Ya has identificado todos los componentes que necesitas para calcular. ¡Bien hecho!

Usando la fórmula proporcionada, podrás obtener una cifra clara que te ayudará a identificar la magnitud del problema y priorizar las áreas de mejora

Este paso es fundamental para **tomar decisiones informadas** y efectivas que mejoren tu eficiencia y rentabilidad.

INSTRUCCIONES:

- 01 REVISAR LOS VALORES ANOTADOS EN CADA COMPONENTE DE LA FÓRMULA.
- 02 SUSTITUYE ESTOS VALORES EN LA FÓRMULA PROPORCIONADA.
- 03 CALCULA EL IMPACTO Y USA LA INTERPRETACIÓN PARA DEFINIR LOS SIGUIENTES PASOS.

$(1 / \text{fuga Crítica}) \times (\text{Claridad de Cliente Ideal} + \text{Resultados inmediatos} + \text{Urgencia} + \text{Personalización})$

¡Vamos con un Ejemplo!

EJEMPLO DE CÁLCULO:

Vamos a usar valores específicos basados en el perfil de cliente:

VALORES ASIGNADOS EN LAS TABLAS

01

1. Valor Fuga Crítica (FC): 4

2. Suma de los demás valores

- Valor Claridad de Cliente Ideal (CCI): 8
- Valor Resultados Inmediatos (RI): 6
- Valor Urgencia (U): 8
- Valor Personalización (P): 6

Suma Total: $8 + 6 + 8 + 6 = 28$

EJEMPLO REAL DE CALCULO EL F.I.N

02

$(1 / \text{fuga Crítica}) \times (\text{Claridad de Cliente Ideal} + \text{Resultados inmediatos} + \text{Urgencia} + \text{Personalización})$

$$\text{F.IN.} = (1 / 4) \times (8 + 6 + 8 + 6) =$$

$$\text{F.IN.} = (0.25) \times (28) = 7$$

F.I.N. (Fuga Identificada de Negocios) =

7

TU TURNO:

01

1. Valor Fuga Crítica (FC): _____

2. Suma de los demás valores

- Valor Claridad de Cliente Ideal (CCI): ____
- Valor Resultados Inmediatos (RI): _____
- Valor Urgencia (U): ____
- Valor Personalización (P): ____ **Suma Total:** ____

$$\text{F.IN.} = (1 / __) \times (_ + _ + _ + _) =$$

F.I.N. (Fuga Identificada de Negocios) =



¡AHORA ES EL MOMENTO DE
INTERPRETAR TU PUNTUACIÓN!

PASO 4: INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

¡Bienvenido a la fase final de tu análisis de impacto en el proceso de ventas!

Has trabajado arduamente para identificar las **fugas** y ahora es el momento de descubrir exactamente **qué tan críticas son** y cómo pueden transformarse en oportunidades para un crecimiento sin precedentes.

Este es un primer paso para desbloquear el **potencial oculto** en tu proceso de ventas.
¡Bien hecho!

Prepárate para una evaluación precisa y poderosa que te guiará hacia una **acción decisiva**.

Vamos a transformar tus desafíos en victorias y a elevar tu rendimiento a nuevos niveles.



PUNTUACIONES:



MAESTROS DE LA OPTIMIZACIÓN (1-5)

Tu proceso de ventas está en buena forma general, con **fugas menores** que no afectan críticamente tu rendimiento.

A pesar de tu sólida posición, hay *siempre margen para una mejora continua* que podría elevar tu éxito a niveles aún mayores.

Recomendación: Aunque el impacto es bajo, no subestimes el poder de las pequeñas optimizaciones.

Realiza revisiones periódicas para mantener tu proceso afilado y eficiente. *¿Qué optimización podría llevarte a un nuevo nivel de éxito?*

**HACK
SORPRENDENTE:
"MINI-SPRINT DE
OPTIMIZACIÓN"**



Dedica 30 minutos a la semana para probar una pequeña mejora en tu proceso de ventas.

Estos micro-ajustes continuos pueden acumularse y resultar en grandes avances.

Por ejemplo, ajusta tu llamada a la acción en un email o cambia un pequeño detalle en tu presentación de ventas.

RECUERDA: ¡Las pequeñas cosas marcan la diferencia! [Más info >>>](#)



PUNTUACIONES:



VISIONARIOS EN CRECIMIENTO (6-10)

Hay áreas de mejora que están **afectando** tu proceso de ventas de manera moderada.

Intervenir en estos puntos puede desbloquear un potencial significativo y mejorar tu rendimiento general.

Recomendación: Prioriza las áreas que tienen el *mayor impacto* y enfócate en soluciones estratégicas.

Aborda los **problemas más críticos primero** para ver resultados rápidos y efectivos.

¿Qué **paso decisivo puedes dar hoy** para desbloquear tu verdadero potencial?

**HACK
SORPRENDENTE:
DIAGNÓSTICO
RÁPIDO DE
VENTAS**



Agenda una sesión de brainstorming de **15 minutos** con tu equipo cada semana para **identificar y solucionar** un problema específico.

Luego levanta el teléfono y válida si es un problema con un cliente real.

El simple acto de discutir y enfocarse en un **problema** puede llevar a soluciones innovadoras y mejoras rápidas. [Más info >>>](#)

PUNTUACIONES:



CATALIZADORES DE CAMBIO (11-15)

Las fugas están causando **problemas significativos** que requieren una intervención urgente y estratégica.

Actuar rápidamente es crucial para corregir estos problemas y mejorar tu eficiencia.

Recomendación: Prioriza la fuga más crítica.

Identifica el área, persona o departamento que está causando el *mayor impacto negativo en tu proceso de ventas* y enfócate en desarrollar una solución específica para esa fuga.

Este **compromiso inicial** te permitirá ver resultados tangibles y sentar las bases para futuras mejoras.

¿Listo para abordar los problemas urgentes que afectan tu eficiencia?

**HACK
SORPRENDENTE:
"REVISIÓN
ESTRATÉGICA DE
FUGAS"**



Organiza una sesión de trabajo 45 minutos en identificar y **priorizar la fuga más crítica**.

Reúne a los miembros clave de tu equipo y utilicen una [matriz de impacto](#) para clasificar las **fugas por urgencia** e importancia, y selecciona **las tres fugas** más críticas.

Este **enfoque centrado** no solo te proporcionará claridad, sino que también fomentará un sentido de **urgencia** y colaboración en la *búsqueda de soluciones*.

[Más info >>>](#)

PUNTUACIONES:

ARQUITECTOS DE LA REINVENCIÓN (16-20)



Las fugas en tu proceso de ventas están en un nivel crítico y es normal **sentir presión**.

Sin embargo, este es un punto de **inflexión** donde puedes tomar medidas decisivas para transformar tu situación y **recuperar el control**.

Recomendación: ¡Prioriza y Actúa!

1. **Reúne a tu equipo** Organiza una sesión de 45 minutos para discutir y priorizar las fugas.
2. **Identifica una fuga crítica:** Escoge la fuga más evidente o mencionada por los clientes.
3. **Define un objetivo pequeño:** Establece un objetivo específico y alcanzable relacionado con esta fuga.
4. **Conversa con clientes:** Habla con al menos **tres clientes** que no compraron para obtener insights valiosos y validar cuál es la fricción.

**HACK
TRANSFORMADOR:
"IDENTIFICA Y
CONQUISTA EN 48
HORAS"**



1. **Aplica la Regla del 80/20:** Dedicar 15 minutos a identificar las 2 fugas que generan el **80%** de tus problemas.
2. **Realiza un Análisis de Causa Raíz:** Tómate 30 minutos para preguntar 5 veces "**¿Por qué?**", hasta llegar a la causa raíz.
3. **Define un Objetivo Específico:** *Ya estás más claro.* Establece un pequeño plan de acción para **resolver la fuga en 48 horas**. [Más info >>>](#)

¿Estás listo para decisiones audaces que transformen tu futuro?





¿Ya identificaste tu fuga **crítica?** *¡Tu próximo paso es crucial!*

Has hecho un **gran avance** completando nuestro autodiagnóstico. Ahora, *te revelamos* el camino para convertir ese impulso en resultados tangibles.

Si estás decidido a ver resultados rápidos *sin gastar una fortuna*, ENTONCES nuestra **oferta exclusiva** es tu solución ideal.

¡Sigue leyendo porque lo que viene te interesa!

¡ESTO ES PERFECTO PARA MI! >>>



¿Cómo podemos ayudarte?

¿Tienes solo una hora libre?

En tan solo **60 minutos**, acompañado por un experto, *descubrirás* el mayor **obstáculo** que está **bloqueando** tu proceso de ventas y recibirás una solución concreta para comenzar a superarlo.

No solo **confirmaremos tus sospechas**, sino que te proporcionaremos una estrategia clara y personalizada para **eliminar esa fuga** y priorizar este problema que has estado postergando.

Si estás dispuesto a **invertir una hora** de tu tiempo — el equivalente a un episodio en **NETFLIX**—, este será el mejor **tiempo invertido** que habrás hecho en mucho tiempo.

El impacto será inmediato, y te sorprenderás con los **resultados** que verás en *tan poco tiempo*. [CLIC>>>](#)



En **60 minutos** nuestra guía experta, *obtendrás*:



Recupera el control total de tu proceso de ventas

Y eliminar de una vez por todas la **incertidumbre** que te está frenando.*



Demostrar que tu voluntad supera cualquier distracción

Enfocándote en lo que impulsa tu éxito.

GARANTIA 2X

Estamos **tan seguros** de la efectividad de esta sesión que, si no encuentras oportunidades que valgan el doble de tu inversión, te **devolvemos** el **100% de tu dinero**. [Más info >>>](#)

SOLO \$100

***¡Solo 10 plazas por mes!**

Aceptamos solo a empresarios que realmente aprovecharán esta oferta exclusiva.

Actúa ahora antes de que se agoten y pierdas esta oportunidad única.

[**QUIERO MAS INFORMACION! >>>**](#)



QUE DICEN NUESTROS CLIENTES

Testimonials

David Marte

CEO -Franquicia UNIFARMA

"Lo recomendaría sin pensarlo, obviamente por la calidez y la profesionalidad es una sensación que el cliente puede comprobar. Siempre da la milla extra y agregar valor".



Nicole Calderon

Marketing Digital-ARGOS
(Proyecto Prototipo)

Muchas oportunidades que no habíamos detectado en mucho tiempo. - Así como, varias que ya sabíamos pero que quizás no teníamos el contexto tan amplio de lo que representa. - En sentido general, los aportes de trabajo que realizaste fueron valiosísimos"



¿QUIÉN ESTÁ DETRÁS DE COOLSMARTLAB?

ME ENCANTA DARTE LA BIENVENIDA A UN MUNDO DE POSIBILIDADES INFINITAS.



Soy Graciela. Empresaria en serie y Consultora de negocios digitales con más de 18 años de experiencia en estrategia, marketing y ventas.

Soy CEO de una firma consultora digital customer centric. Experta en innovación de nuevos negocios y emprendimiento digital. Titulada con un MBA, un Postgrado y haber formado parte de un equipo ganador de un LION CANNES AWARDS.

Mi seguridad para apoyarte viene de haber trabajado y experimentado con países como: Estados Unidos, Colombia, Panamá, México, Puerto Rico, Saint Thomas, Saint Maartin, España.

Más de 18 años de experiencia laboral, más de 10 países, más de 20 industrias distintas y sería un honor para nosotros tomar tu mano y caminar contigo.

Además, he colaborado en grandes proyectos con:



Porque nuestra principal prioridad es convertir negocios normales en **negocios extraordinarios**.

Dile adiós a la monotonía y vive una vida empresarial extraordinaria llena de desafíos emocionantes, logros asombrosos y libertad total.



Graciela

¿NECESITAS MAS INFORMACION?

No podría ser más simple...
Estamos a la espera y listos para ayudarte.
Escribanos a info@coolsmartlab.com

¡Te tomaremos desde allí! DISPONIBILIDAD 9-3
PM.

¡Quiero más información!



**¡Date prisa, las plazas son
limitadas!**

Gracias!!

Gracias de corazón por haber compartido este tiempo conmigo.

Tu compromiso por mejorar tu negocio y seguir adelante me **inspira profundamente**.

Es un verdadero placer acompañarte en este camino, y espero que esta *experiencia* te haya dado la *claridad* que necesitas para seguir creciendo.

Si en algún momento tienes dudas o simplemente necesitas hablar con alguien que te entienda, estamos aquí para ayudarte.

Aprecio mucho la *confianza* que has puesto en mí como tu guía. **¡Vamos por más juntos!**

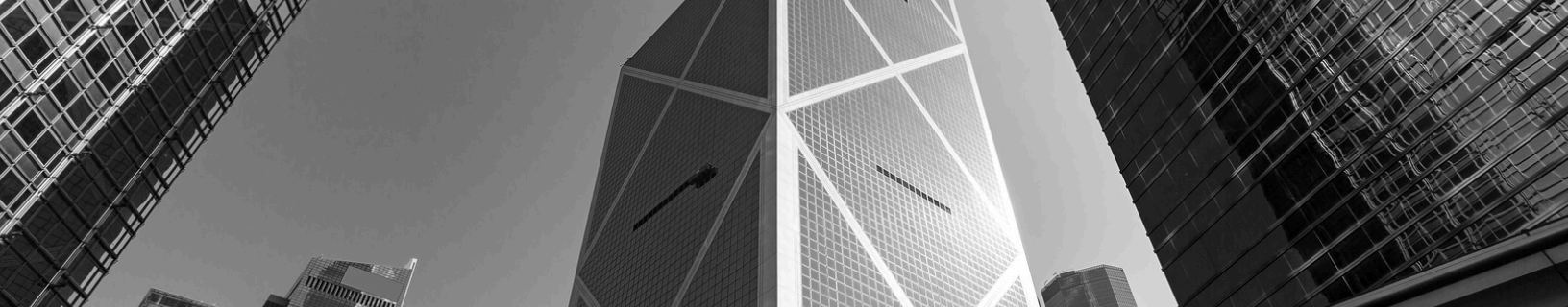
¡A tu éxito y a todo lo increíble que está por venir!

Graciela



Notas





MIS PROXIMOS PASOS:

FECHA	TAREAS Y METAS	COMPLETADO
		☐
		☐
		☐
		☐
		☐
		☐
		☐
		☐
		☐

¿Cuál es la recompensa que voy a darme al completar mi metas mensual?



SIGAMOS en contacto

puedes contactarnos:



WWW.COOLSMARTLAB.COM



Tiempo de respuesta:

24-48 horas

Horario Oficina:

Lunes-viernes

9am-5pm

VISITA NUESTRAS REDES



[@COOLSMARTLAB](https://www.linkedin.com/company/coolsmartlab)



[@COOLSMARTLAB](https://www.facebook.com/coolsmartlab)



[@COOLSMARTLAB](https://www.instagram.com/coolsmartlab)



[@COOLSMARTLAB](https://twitter.com/coolsmartlab)

COOLSMARTLAB

AVISO DE EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

- **Propósito del test:** Este test está diseñado para ayudarte a identificar áreas de mejora en tu proceso de ventas. Aunque esta herramienta puede ofrecer información valiosa, no debe considerarse como un consejo profesional ni sustituir la orientación de expertos en ventas, marketing o consultoría empresarial. Los resultados son meramente orientativos y pueden variar según tu situación específica. [Más detalles aquí>>>](#)
- **Responsabilidad del usuario:** Los usuarios asumen la responsabilidad de cualquier decisión o acción tomada en base a los resultados de este test. Se recomienda actuar con prudencia y evaluar independientemente las recomendaciones presentadas. No se asume responsabilidad por las decisiones tomadas basadas en los resultados.
- **Precisión de la información:** A pesar de nuestros esfuerzos por asegurar la precisión y relevancia de la información proporcionada, no garantizamos que esté libre de errores, desactualizada o incompleta. Se sugiere verificar cualquier información antes de tomar decisiones significativas que puedan afectar tu negocio.
- **Limitaciones de la herramienta:** Este test no toma en cuenta todos los factores que pueden influir en el rendimiento de tu negocio. Los resultados deben interpretarse dentro del contexto de tus circunstancias particulares y no como una solución definitiva. Se recomienda combinar este diagnóstico con otras herramientas de evaluación y el asesoramiento de expertos.
- **Uso de la herramienta:** Te animamos a utilizar esta herramienta como parte de un enfoque integral para optimizar tu estrategia de ventas.
- **No se garantiza un resultado específico:** Los resultados que obtengas del uso de esta herramienta pueden variar y no hay garantía de que se logren resultados específicos o inmediatos tras la implementación de las recomendaciones sugeridas.
- **Consentimiento del usuario:** Al utilizar este test, **aceptas que has leído y comprendido este disclaimer** y que estás de acuerdo en utilizar la información proporcionada bajo tu propio riesgo.
- **OTROS TÉRMINOS** . Este Acuerdo incluye los términos y condiciones establecidos en www.coolsmartlab.com En caso de conflicto de términos, regirá el presente Acuerdo.



Cool Smart Lab

ACELERA TU CRECIMIENTO