

GUÍA PRÁCTICA

DE CONTACTO A OPORTUNIDAD

Cómo dar seguimiento
a tus leads HVAC/R
y generar más proyectos.



DE CONTACTO A OPORTUNIDAD

Guía práctica para convertir más prospectos en clientes para tu empresa HVAC/R



ORGANIZA
TUS CONTACTOS



DA
SEGUIMIENTO
CON ESTRUCTURA



CONVIERTE
MÁS
OPORTUNIDADES

PARA EMPRESAS HVAC/R

Una guía práctica con estrategias, herramientas y mensajes listos para que cada contacto se convierta en una oportunidad real de negocio.

IDEAL PARA:

Contratistas
Ingenierías
Distribuidores
Fabricantes
Empresas de mantenimiento
y más.



ACUMULAR CONTACTOS NO ES LO MISMO QUE GENERAR OPORTUNIDADES

Muchas empresas del sector **HVAC/R** reciben constantemente contactos de ferias, sitio web, redes sociales, referidos o campañas, pero la mayoría no se convierten en clientes.



80%

de los contactos comerciales no reciben seguimiento adecuado.

60%

de las ventas se cierran después de al menos 5 seguimientos.

1 de cada 3

empresas no tiene un proceso claro para dar seguimiento a sus contactos.

Solo el 20%

de los contactos generados en ferias y eventos se convierte en una oportunidad real de negocio.

¿POR QUÉ PASA ESTO?



No se clasifican los contactos desde el inicio.



No hay un proceso de seguimiento.



Se depende de la memoria del equipo comercial.



Se utilizan mensajes genéricos que no generan respuesta.



No se mide ni se optimiza el proceso.



EL MOMENTO MÁS IMPORTANTE

Las primeras 24 horas después de recibir un contacto son clave para generar una respuesta, crear interés y avanzar hacia una oportunidad real.



MAYOR PROBABILIDAD DE RESPUESTA

Los contactos responden más cuando se les contacta el mismo día.



CREAS CONFIANZA

Una respuesta rápida muestra profesionalismo y genera una mejor percepción de tu empresa.



OBTIENES INFORMACIÓN CLAVE

Puedes confirmar necesidades, proyecto y tiempos antes de que pierda interés.



TE DIFERENCIAS

La mayoría de las empresas tardan días en dar seguimiento.

QUÉ HACER EN LAS PRIMERAS 24 HORAS

1

REVISA LA INFORMACIÓN DEL CONTACTO

Analiza de dónde viene, qué tipo de empresa es y qué necesidad menciona.

2

ENVÍA UN PRIMER MENSAJE

Agradece el contacto, responde de forma breve y haz una pregunta relevante.

3

CALIFICA EL CONTACTO

Identifica si es una oportunidad real, un proyecto en exploración o solo una consulta.

4

REGISTRA LA INFORMACIÓN

Guarda los datos en un CRM o una hoja de seguimiento para no perderlo.

5

PLANIFICA EL SIGUIENTE PASO

Agenda una llamada, envía más información o prepara una propuesta según el caso.

TIP PROFESIONAL



"Gracias por tu interés en nuestras soluciones HVAC/R. ¿Me podrías contar un poco más sobre tu proyecto para compartirme información más específica?"



NO TODOS LOS CONTACTOS SON IGUALES

Clasificar tus contactos te permite enfocar tu tiempo y esfuerzos en las oportunidades con mayor probabilidad de convertirse en clientes.



CONTACTO ALTA PRIORIDAD

Tiene una necesidad clara, un proyecto en puerta y autoridad para tomar decisiones.

CARACTERÍSTICAS

- ✓ Menciona un proyecto específico
- ✓ Solicita cotización o más información
- ✓ Tiene un presupuesto definido
- ✓ Toma decisiones en la empresa

QUÉ HACER

-  Contacto inmediato (ideal en las primeras 2 horas)
-  Preparar información o propuesta personalizada
-  Agendar una reunión o llamada



CONTACTO EN EVALUACIÓN

Tiene interés, pero aún está en etapa de exploración o evaluación.

CARACTERÍSTICAS

- ✓ Pregunta por productos o servicios
- ✓ Solicita más información
- ✓ Está comparando opciones
- ✓ No tiene un proyecto inmediato

QUÉ HACER

-  Enviar información relevante
-  Mantener seguimiento (3, 7 y 14 días)
-  Compartir casos de éxito y contenido de valor



CONTACTO A FUTURO

Aún no tiene una necesidad definida, pero puede ser una oportunidad a futuro.

CARACTERÍSTICAS

- ✓ Descarga contenido o guías
- ✓ Se suscribe al sitio o newsletter
- ✓ Tiene preguntas generales
- ✓ No menciona un proyecto específico

QUÉ HACER

-  Enviar contenido educativo (newsletter, guías, tips)
-  Incluir en campañas de nurturing
-  Dar seguimiento periódico (mensual o trimestral)

CONSEJOS CLAVE



Enfócate en los contactos de alta prioridad para generar resultados a corto plazo.



Mantén un proceso de seguimiento claro y registra toda la información en un CRM o hoja de control.



No descuides los contactos a futuro: pueden convertirse en oportunidades más adelante.



Revisa y actualiza la clasificación conforme evolucione la conversación.



CONVIERTE EL INTERÉS EN UNA OPORTUNIDAD

El seguimiento profesional y oportuno es clave para mantener el interés, resolver dudas y avanzar hacia una propuesta.



FLUJO DE SEGUIMIENTO RECOMENDADO



TIPS CLAVE



Sé oportuno

Mientras más rápido respondes, mayor probabilidad de avanzar.



Personaliza tus mensajes

Menciona su proyecto, industria o necesidad específica.



Aporta valor

Comparte información útil en cada interacción.



Usa un CRM o control

Registra cada contacto y programa tus siguientes acciones.

EJEMPLOS DE MENSAJES

1

PRIMER CONTACTO



Hola [Nombre],

Muchas gracias por tu interés en nuestras soluciones HVAC/R.

Para entender mejor tus necesidades, ¿me podrías contar un poco más sobre tu proyecto y en qué etapa se encuentra?

2

SEGUIMIENTO



Hola [Nombre],

Quería darle seguimiento a nuestra conversación. ¿Tuviste oportunidad de revisar la información que te compartí?

Quedo atento(a) a cualquier duda o si te gustaría agendar una llamada para platicar más a detalle.

3

PROPUESTA



Hola [Nombre],

Con base en lo que platicamos, preparamos una propuesta personalizada con la información de tu proyecto.

¿Te gustaría agendar una llamada esta semana para revisarla juntos y definir próximos pasos?

BUEN SEGUIMIENTO, MÁS PROYECTOS

Un proceso de seguimiento estructurado te ayuda a mantener el interés, generar confianza y aumentar la probabilidad de cierre.

PILARES DE UN BUEN SEGUIMIENTO



INFORMACIÓN ORGANIZADA

Registra toda la información relevante en un CRM o hoja de seguimiento.



COMUNICACIÓN OPORTUNA

Mantén contacto de acuerdo al tipo de cliente y su etapa de decisión.



CONTENIDO DE VALOR

Comparte casos de éxito, fichas técnicas o información que responda sus dudas.



AGENDA PRÓXIMOS PASOS

Define y confirma la siguiente acción (llamada, reunión, envío de propuesta).



REVISAR Y ACTUALIZAR

Mantén tu lista de contactos al día y ajusta la estrategia según su evolución.

FRECUENCIA RECOMENDADA DE SEGUIMIENTO



ALTA PRIORIDAD Cada 2 – 3 días

Mientras esté activo evaluando o solicitando cotización.



EN EVALUACIÓN Cada 7 – 14 días

Para mantener el interés y compartir información relevante.



A FUTURO Cada 1 – 3 meses

Con contenido útil (novedades, casos de éxito, guías, etc.).

MIDE TUS RESULTADOS



CONTACTOS EN SEGUIMIENTO

Total de contactos activos en tu CRM.



OPORTUNIDADES GENERADAS

Contactos que avanzan a propuesta o reunión.



PROYECTOS CERRADOS

Resultado del seguimiento constante.

MÁS OPORTUNIDADES, MEJORES RESULTADOS

Un seguimiento consistente convierte el interés en proyectos reales y genera relaciones a largo plazo.

BENEFICIOS DE UN BUEN SEGUIMIENTO



MAYOR CONVERSIÓN

Aumenta la probabilidad de que un contacto se convierta en proyecto.



RELACIONES MÁS SÓLIDAS

Demuestra profesionalismo y genera confianza a largo plazo.



MEJOR PLANEACIÓN

Permite anticipar necesidades, tiempos y recursos para dar una mejor atención.



CRECIMIENTO SOSTENIDO

Construye una base de contactos sólida para futuros proyectos y recomendaciones.

IMPACTO EN EL NEGOCIO



+50%

Más oportunidades de negocio al mantener contactos activos.



+30%

Mayor tasa de cierre en contactos bien seguidados.



+70%

De los proyectos provienen de contactos que requirieron más de una interacción.

*Los porcentajes son estimaciones basadas en buenas prácticas de la industria HVAC/R y pueden variar según el mercado y la estrategia.

RECUERDA



Registra todo en tu CRM o hoja de seguimiento.



Programa recordatorios para no perder el contacto.



Personaliza tus mensajes según el tipo de contacto.



Revisa resultados periódicamente y ajusta tu estrategia.

OBJETIVO



Convertir cada contacto en una oportunidad real de crecimiento para la empresa.

DISCIPLINA HOY, MEJORES RESULTADOS

Estas buenas prácticas te ayudarán a mantener un seguimiento efectivo, ordenado y enfocado en generar oportunidades reales.



01 REGISTRA TODO

Anota cada contacto, llamada, reunión y detalle relevante en tu CRM u hoja de seguimiento.



02 DA SEGUIMIENTO A TIEMPO

Respetar los tiempos recomendados según la clasificación del contacto.



03 PERSONALIZA TU COMUNICACIÓN

Adapta tus mensajes según la industria, necesidad y etapa del proyecto.



04 APORTA VALOR

Comparte contenido útil: fichas técnicas, casos de éxito, guías o información relevante.



05 ENFÓCATE EN CALIDAD

Prioriza los contactos con mayor probabilidad de convertirse en proyecto.



06 PLANIFICA TU SEMANA

Agenda tus siguientes acciones (llamadas, reuniones, envío de propuestas) y mantén una rutina de seguimiento.



07 REVISAR TUS RESULTADOS

Analiza qué estrategias funcionan mejor y ajusta tu enfoque según los resultados.



08 MANTÉN UNA RELACIÓN ACTIVA

Incluso si no hay un proyecto inmediato, continúa el contacto y comparte novedades relevantes.

EN RESUMEN



Organización
para no perder
oportunidades.



Seguimiento
para generar
más proyectos.



Valor
en cada
interacción.



Relaciones
que impulsan
el crecimiento.



SEGUIMIENTO HOY PARA PROYECTOS DE MAÑANA

Un seguimiento bien estructurado no solo genera más proyectos, también construye relaciones sólidas y oportunidades a largo plazo.

PRINCIPALES BENEFICIOS



MÁS PROYECTOS

Aumenta la probabilidad de conversión al mantener el interés y dar seguimiento oportuno.



CLIENTES MÁS SATISFECHOS

Una comunicación constante genera confianza y demuestra profesionalismo.



MEJOR PLANEACIÓN

Permite anticipar necesidades y organizar recursos de forma más eficiente.



CRECIMIENTO SOSTENIDO

Construye una base de contactos sólida para futuros proyectos y recomendaciones.

SIGUIENTES PASOS

1



IMPLEMENTA EL PROCESO

Aplica la metodología de seguimiento con tu equipo.

2



REGISTRA TUS CONTACTOS

Centraliza toda la información en un CRM o hoja de control.

3



DA SEGUIMIENTO CONSTANTE

Mantén una rutina de comunicación y registro.

4



MIDE TU PROGRESO

Analiza resultados y ajusta tu estrategia según lo aprendido.

5



CONVIERTE EN RESULTADOS

Transforma el interés en proyectos reales y relaciones a largo plazo.

EL RESULTADO

OPORTUNIDADES REALES PARA TU EMPRESA

Un seguimiento disciplinado te ayuda a mantener el interés, generar más proyectos y construir relaciones duraderas en la industria HVAC/R.

HAZ QUE TU EMPRESA TAMBIÉN TRABAJE PARA TI

Estrategia, contenido y herramientas digitales para atraer más clientes, generar oportunidades y hacer crecer tu negocio HVAC/R.

NUESTROS SERVICIOS



REDES SOCIALES

Contenido estratégico para posicionar tu marca y generar oportunidades.



SITIOS WEB Y LANDING PAGES

Diseño y desarrollo enfocado en convertir visitas en clientes.



PUBLICIDAD DIGITAL

Campañas en Google, Facebook e Instagram para llegar a más clientes.



DISEÑO Y MATERIALES

Brochures, presentaciones, fichas técnicas y contenido visual profesional.



ESTRATEGIA DIGITAL

Plan de marketing adaptado a tu industria y objetivos de negocio.



AUTOMATIZACIÓN Y CRM

Organiza tus contactos, da seguimiento y no pierdas ninguna oportunidad.



HABLEMOS DE TU PROYECTO

ESTRATEGIA DIGITAL PARA EMPRESAS HVAC/R

Más visibilidad. Más clientes. Más proyectos.

AGENDA UNA LLAMADA



📞 (81) 8474 4747

✉️ boosterhvacmarketing@gmail.com

🌐 booster.mx

📍 México



DE CONTACTO A OPORTUNIDAD

Guía práctica para convertir
más prospectos en clientes
para tu empresa HVAC/R



ORGANIZA
TUS CONTACTOS



DA
SEGUIMIENTO
CON ESTRUCTURA



CONVIERTE
MÁS
OPORTUNIDADES

**ESTRATEGIAS
HERRAMIENTAS
MENSAJES LISTOS
Y UN PLAN SIMPLE**

**PARA GENERAR
RESULTADOS REALES**