



Profundiza más

Recurso de Profundización

Diseño de un tablero Kanban para gestionar un proceso de ventas.

- ✓ **Descripción del recurso:** Este recurso presenta el uso del tablero Kanban como herramienta para gestionar de manera visual y eficiente un proceso de ventas. Permite comprender cómo organizar las etapas clave de un flujo de trabajo (como: prospección, negociación y cierre) y cómo representar las tareas asociadas a cada etapa de forma clara y ordenada.

A través del tablero Kanban, se puede observar el progreso de las actividades, identificar posibles cuellos de botella y priorizar tareas para optimizar el flujo de trabajo. Este enfoque ayuda a mejorar la planificación, la organización y la productividad de los equipos de ventas, fomentando una gestión más transparente y colaborativa.

El recurso también refuerza la comprensión de cómo las metodologías visuales, como Kanban, pueden aplicarse en entornos comerciales reales, facilitando la coordinación, la toma de decisiones y la consecución de objetivos de manera más eficiente.

- ✓ **Desarrollo:**

Objetivo del recurso

Permitir al estudiante comprender de manera práctica cómo organizar, visualizar y gestionar tareas de ventas usando un tablero Kanban, fomentando la colaboración, la priorización y la eficiencia en un equipo comercial.

Escenario

Una empresa de software B2B quiere mejorar la gestión de sus oportunidades de ventas. El equipo está compuesto por:

Mariana (Líder de ventas)



Profundiza más

Carlos (Ejecutivo de cuentas)

Ana (Asistente comercial)

Pedro (Representante de desarrollo de negocio)

El equipo decide implementar un **tablero Kanban digital en Trello** para organizar y dar seguimiento a las oportunidades de venta.

Roles y Diálogos

1. Planeación del tablero

Mariana: Chicos, necesitamos que todas nuestras oportunidades de ventas estén visibles y que podamos priorizar según el valor y el avance de cada cliente. Hoy vamos a diseñar nuestro tablero Kanban.

Carlos: Perfecto, Mariana. ¿Cómo lo organizamos?

Mariana: Crearemos tres columnas: “Prospección”, “Negociación” y “Cierre”. Cada ficha representará un cliente o una oportunidad. Ana, ¿puedes agregar la información de los clientes que tenemos en seguimiento?

Ana: Claro, Mariana. Voy a incluir los datos de contacto, etapa actual y fecha límite de seguimiento.

Pedro: Y podemos usar etiquetas de prioridad: alta, media y baja. Así identificamos rápidamente qué clientes requieren atención inmediata.

2. Uso diario del tablero

Mariana (reunión diaria de 10 minutos): Buenos días, equipo. Hoy revisaremos el tablero:

- Carlos, ¿en qué etapa están tus oportunidades?

Carlos: La mayoría están en “Negociación”. He movido dos clientes de “Prospección” a “Negociación” porque respondieron al último correo.

Ana: Y he actualizado las fechas de seguimiento de tres clientes que estaban estancados en “Prospección”.

Pedro: Identifiqué que una oportunidad importante está bloqueada porque falta la propuesta del área técnica. Podemos priorizarla en la siguiente reunión.



Profundiza más

Mariana: Perfecto. Vemos que el flujo está claro y podemos actuar rápido donde hay bloqueos. Excelente trabajo.

3. Retrospectiva semanal

Mariana: Equipo, esta semana, revisemos qué funcionó y qué podemos mejorar.

Carlos: Me ayudó mucho ver el tablero, así sé en qué clientes enfocarme.

Ana: Sugiero añadir una columna de “Seguimiento después de cierre” para mantener contacto con los clientes que ya compraron.

Pedro: Y yo propongo que indiquemos el porcentaje de avance en cada oportunidad para ver rápidamente dónde necesitamos apoyo.

Mariana: Excelente. La próxima semana actualizamos el tablero con estas mejoras. Esto nos ayudará a mantener la eficiencia y coordinación del equipo.

Aprendizajes clave del recurso

- **Visualización clara:** Permite que todos los miembros del equipo conozcan el estado de cada oportunidad.
- **Prioridad y seguimiento:** Facilita identificar qué clientes requieren atención inmediata y quién es responsable de cada acción.
- **Colaboración:** Cada miembro actualiza información, evitando duplicidad de esfuerzos.
- **Adaptabilidad:** Permite ajustes rápidos ante cambios en las oportunidades de venta.