CUADERNO DE PRÁCTICA · SESIÓN S09

S09 · Construye un pipeline comercial sencillo

Objetivo

Distinguir una oportunidad de sus contactos y actividades, y diseñar sus campos, etapas y siguiente acción con evidencia.

EMPIEZA AQUÍ: SEPARA LOS ELEMENTOS DEL CASO

Primer ejercicio breve

1. En una hoja o documento, escribe los identificadores O-A, C1, C2, A1, A2 y A3.
2. Junto a cada identificador, anota qué representa según la entrada del caso. Después dibuja o describe cómo se relacionan.
3. Deja abierta cualquier relación que no puedas justificar con la información disponible. Conserva esta primera versión para compararla al final.

Mi primer borrador

Entrada de práctica

Caso sintético: solicitud de un taller para 12 personas, identificada como O-A. Hay dos contactos ficticios, C1 y C2, y tres actividades, A1, A2 y A3, vinculados al caso. La fecha y el presupuesto no están informados.

Datos

oportunidad id	O-A
necesidad	Taller para 12 personas
contactos	C1, C2
actividades	A1, A2, A3
fecha	N/D
presupuesto	N/D

Límites de la entrada

- Los identificadores son ficticios; no añadas datos personales.
- N/D significa que falta información; no lo conviertas en un valor conocido.

Prerrequisitos

- Una tarea comercial elegida o el caso sintético de esta guía.
- Una hoja, tarjetas o documento editable. No necesitas un CRM conectado.
- Poder guardar una copia del mapa y de sus cambios.

Práctica guiada

01 Revisa el mapa inicial

1. Define con tus propias palabras qué registrarás como oportunidad, contacto y actividad.
2. Explica qué representa una fila de tu registro y qué identificador usarás para reconocerla.
3. Comprueba si una vista que combina contactos y actividades cambia el significado de lo que estás registrando. Anota la justificación sin completar los datos faltantes.

02 Elige campos útiles

1. Anota los campos que necesitas para entender la solicitud, localizar su fuente y decidir el siguiente paso.
2. Para cada campo, escribe su definición y por qué aporta algo a la tarea. Si no puedes justificarlo, márcalo para revisión.
3. Diferencia los datos de entrada de las propuestas que todavía deben revisarse.

03 Diseña las etapas

1. Propón las etapas de tu pipeline, entendido como recorrido de una oportunidad.
2. Describe qué evidencia permitiría entrar o salir de cada etapa. Deja en blanco las condiciones que todavía deban acordarse.
3. Comprueba que las condiciones se puedan revisar y que no dependan de suposiciones sobre el interés de otra persona.

04 Prepara el siguiente paso

1. Revisa qué información del caso falta para valorar el encaje de la solicitud.
2. Propón una siguiente acción, quién la revisaría y qué dato o decisión necesitas antes de ejecutarla.
3. Mantén la propuesta en el documento de práctica; no contactes a nadie ni cambies sistemas externos.

05 Haz una revisión manual

1. Lee el mapa, los campos y las reglas como si otra persona fuera a continuar el trabajo.
2. Anota una duda o ajuste que hayas detectado y conserva ambas versiones. Si no detectas un cambio, explica qué revisaste.

Plantillas editables

Mapa de entidades

Fila 1

Identificador

Tipo de entidad

Qué representa

Relación con otra entidad

Fuente o duda pendiente

Mapa de entidades

Fila 2

Identificador

Tipo de entidad

Qué representa

Relación con otra entidad

Fuente o duda pendiente

Mapa de entidades

Fila 3

Identificador

Tipo de entidad

Qué representa

Relación con otra entidad

Fuente o duda pendiente

Mapa de entidades

Fila 4

Identificador

Tipo de entidad

Qué representa

Relación con otra entidad

Fuente o duda pendiente

Mapa de entidades

Fila 5

Identificador

Tipo de entidad

Qué representa

Relación con otra entidad

Fuente o duda pendiente

Mapa de entidades

Fila 6

Identificador

Tipo de entidad

Qué representa

Relación con otra entidad

Fuente o duda pendiente

Diccionario mínimo

Campo

Definición

Utilidad para la tarea

Fuente

Valor o N/D

Regla de etapa

Etapa

Condición de entrada

Evidencia para cambiar

Condición de salida

Duda pendiente

Siguiente acción propuesta

Oportunidad

Dato faltante

Acción propuesta

Quién revisa

Qué autorización faltaría

Qué conservar

- Mapa de entidades con relaciones explicadas.
- Diccionario mínimo de campos y reglas de cambio de etapa.
- Siguiente acción propuesta y una nota de revisión.

Checklist orientativa, no calificadora

- ☐ He distinguido entidades y relaciones sin apoyarme sólo en el número de filas.
- ☐ Cada campo tiene una finalidad y una fuente o faltante explícito.
- ☐ Puedo explicar qué evidencia sustenta cada cambio de etapa.
- ☐ He separado la siguiente acción propuesta de su ejecución.
- ☐ He guardado la primera versión y la revisión.

Reflexión sin respuestas

1. ¿Qué parte de tu mapa podría llevar a otra persona a interpretar mal una oportunidad?

2. ¿Qué dato necesitarías para decidir el siguiente paso y cómo comprobarías su procedencia?

3. ¿Qué campo eliminarías o revisarías si no aportara utilidad?

Sobre este complemento

Complemento de práctica del alumno basado en el material R13 de sesión. No acredita una clase impartida, una operación real ni aceptación de un proyecto.

La checklist es orientativa y no asigna nota, puntuación ni umbral.

Identidad editorial: Cyberpunk Professional. Colores #071116, #27d7f2 y #ff4fd8. Texto en Arial local y campos editables en Helvetica.

Guarda una copia del PDF; no sincroniza respuestas con tu cuenta.