

L U M B R E



El embudo de rentas: métricas, CRM y seguimiento

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

Convierte la renta en un proceso medible: etapas del embudo, tasas de conversión, velocidad de respuesta y un seguimiento que no deja prospectos muertos en la bandeja.

QUÉ APRENDERÁS

- Medir el proceso de renta como un embudo (contactos, visitas, propuestas, firmas) y darle seguimiento con orden y velocidad.

Lo que no se mide, se regala



El embudo te dice exactamente dónde se te cae el dinero: no es reportar por reportar, es diagnosticar.

VIDEO

Estrategia para convertir tu agenda en citas realmente eficaces

Video externo de apoyo (Elbanicol en YouTube): cómo convertir contactos en citas agendadas, la primera conversión del embudo.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=3DA-81JXcSI>

Al cierre del trimestre, dirección le preguntó a Marisol algo simple: "¿Cuántos interesados tuvo el piso 9 y por qué no se rentó?". Marisol recordó correos, llamadas, tres visitas... y no supo responder con números.

Esa impotencia es la diferencia entre administrar por sensaciones y administrar con embudo. Un embudo de rentas bien llevado te dice, con datos del último trimestre: de cada 10 contactos, cuántos visitan, cuántos piden propuesta, cuántos firman... y sobre todo **en qué etapa se está desangrando** tu propiedad.

Este objeto monta el embudo: cinco etapas, tres tasas, una regla de velocidad y un ritual semanal de seguimiento.

Qué vas a aprender

Al terminar este objeto puedes: definir las cinco etapas de tu embudo de rentas, calcular conversiones entre etapas, diagnosticar la etapa floja con números, y correr el ritual semanal de seguimiento sin prospectos huérfanos.

Las cinco etapas y lo que significa avanzar

1. **Contacto:** pidió información (portal, llamada, broker, referido). Avanza cuando responde a dos preguntas y acepta una fecha de visita.
2. **Visita:** pisó el espacio. Avanza cuando pidió contrapropuesta o datos duros (carga eléctrica, plano, horarios) para su equipo.
3. **Propuesta:** recibió carta oferta escrita y la discutió contigo. Avanza cuando hay negociación activa de variables.
4. **Negociación:** hay acuerdo de boca o casi sobre precio, plazo y garantía. Avanza cuando firma.

5. **Firma (y llave):** contrato firmado, depósito recibido, entrega calendarizada. El prospecto se convierte en inquilino (Ruta 4 lo recibe).

Un prospecto vive en UNA sola etapa a la vez, con un **próximo paso con fecha**. Si no sabes en qué etapa está cada quien y qué toca después, no tienes embudo: tienes una bandeja de entrada.

Las tres tasas que te dicen la verdad

Embudo trimestral de un piso difícil (ejemplo)

	Contactos	Visitas	Propuestas	Negociación	Firmas
Trimestre del piso 9	28	9	4	2	1

Unidad: prospectos

Fuente: Datos ilustrativos del curso; arma los tuyos con tu CRM.

El gráfico interactivo es interactivo en la versión online.



1. Con el embudo del ejemplo (28 contactos, 9 visitas, 4 propuestas, 2 negociaciones, 1 firma): ¿cuál es la conversión contacto→visita, y dónde duele más el cuello de botella?

- ☐ 32 %; el dolor está en propuesta→firma, la punta del embudo
- ☐ 3.5 %; el dolor está al principio: casi nadie visita
- ☐ 64 %; el embudo está sano y sólo falta precio
- ☐ 12 %; el dolor está en negociación→firma

Rangos de referencia del mercado mexicano de oficinas (para comparar sin autoflagelarte):

Contacto→visita: 30-40 %. Menos, hay descalificación débil o ficha que promete lo que el espacio no da.

Visita→propuesta: 35-50 %. Menos, la visita no conectó con el dolor del prospecto (guion del OA04).

Propuesta→firma: 25-40 %. Menos, velocidad y cierre: contraofertas sin fecha, seguimiento que se enfría.

Días por etapa: un prospecto sin movimiento 14 días se re-califica o se cierra con elegancia; el "está pensando" sin fecha es un fantasma que infla tu tablero.

La regla de velocidad: 15 minutos, 48 horas, 7 toques

- **15 minutos:** todo contacto nuevo de portal o WhatsApp se responde en menos de 15 minutos en horario hábil. El que pregunta a las 10 a.m. y recibe respuesta a las 4 p.m. ya visitó al de enfrente.
- **48 horas:** toda visita termina con carta o correo de seguimiento con el siguiente paso concreto antes de 48 horas, mientras el espacio está fresco en su memoria.
- **7 toques:** la mayoría de las rentas se cierran entre el quinto y séptimo toque (llamada, WhatsApp, correo, junta). El promedio de los vendedores... se detiene en el segundo.

VIDEO

Cómo mejorar tu forma de vender inmuebles: las frases que debes usar

Video externo de apoyo (Carlos Pérez-Newman en YouTube): frases y abordagem en el seguimiento; cuidado con los "le dejo saber" que suenan a despedida.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=6ysDI1lfznA>

El ritual semanal: 40 minutos que valen una renta

2. Ordena el ritual semanal de seguimiento del embudo (martes por la mañana, 40 min).

Abrir el tablero y marcar prospectos sin movimiento en 14 días: se re-califican o se cierran con cortesía. _____

Escribir el próximo toque de cada activo: qué, a quién y cuándo, con gancho real (nueva foto, resolución de su duda técnica, promo de plazo).

Revisar los quemados del mes: por qué se cayó cada uno (precio, competidor, sin decisión) y anotar la causa en una línea. _____

Llevar el resumen a la junta de brokers o a dirección: dos líneas de embudo, tres causas de pérdida, una decisión pedida. _____

3. Clasifica cada señal según la etapa del embudo donde vive.

Elementos:

- Descargó la ficha PDF del portal y pidió horario
- Pidió ver el piso con su director general
- Mandó su formato de contrato para revisión
- Preguntó si el precio incluye mantenimiento y cajones
- Tomó medidas del espacio con su arquitecto
- Pidió que le bajas 10 el metro y firma en junio

Contacto	. . .
Visita	. . .
Propuesta / negociación	. . .

CRM sin software también cuenta

Una hoja compartida con columnas: nombre, empresa, etapa, próximo paso, fecha del paso, causa de pérdida. El tool no es el punto: el punto es que cada prospecto tenga un próximo paso con fecha y que nadie toque dos temas al mismo tiempo sin que el tablero lo sepa.

4. Si tu propiedad tuviera embudo desde hace un trimestre: ¿dónde sospechas que está tu cuello de botella, arriba (pocos contactos) o abajo (visitas que no firman)? ¿Qué harías distinto mañana si supieras que el 80 % de tus pérdidas son por «el competidor de enfrente era más barato» versus «se enfrió el seguimiento»?

Causa de pérdida no registrada es la única causa que se repite para siempre.

Este curso no da asesoría legal ni fiscal

El curso enseña la práctica del mercado mexicano y cita leyes y reglas generales. Cada contrato, tema fiscal o conflicto concreto se decide con la legislación de tu estado y con profesionales (abogado y contador). La regla de oro de la administradora profesional: documentar, verificar y saber a quién llamar a tiempo.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Cinco etapas con definición de avance: contacto, visita, propuesta, negociación, firma.
- Tres tasas con rango de referencia: 30-40 %, 35-50 %, 25-40 %; el cuello de botella sale de dividir, no de intuir.
- Velocidad: 15 minutos, 48 horas, 7 toques.
- Ritual semanal de 40 minutos: sanear, tocar, aprender de los quemados y reportar con causas.

Preguntas clave del tema

1. ¿Cuáles son las cinco etapas y qué hace avanzar a un prospecto de una a otra?
2. ¿Cómo calculo la conversión entre etapas y con qué rango comparo?
3. ¿Qué dicen los 15 minutos, las 48 horas y los 7 toques?
4. ¿Qué hago con un prospecto sin movimiento en 14 días?

Lo que debes poder hacer

- Montar el tablero de embudo con etapa, próximo paso y fecha en cada prospecto.
- Diagnosticar con divisiones la etapa floja del trimestre y su causa.
- Correr el ritual semanal de 40 minutos y reportar a dirección con causas de pérdida.

Siguiente paso: *Radar comercial* — el embudo se alimenta con demanda que nadie te va a traer solo: la prospección activa.

Referencia curricular

Materia:	Oficinas en renta
-----------------	-------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r02-0a06>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat