SuperLeads

SISTEMA DE INSCRIPCIONES · MANUAL DE USO

Manual del Director de Admisiones

Dirigir el embudo, al equipo y al sistema

ISAN
ESCUELA DE NEGOCIOS

ISAN Escuela de Negocios · Torreón · Madero · Matamoros · Ramos Arizpe

Escrito por **Ing. Ricardo López Reyero**, Founder Comercial de SuperLeads

Torreón, Coahuila, México · 18 de noviembre de 2026 · versión 12

Documento de trabajo para el equipo de ISAN. Hecho para imprimirse, engargolarse y rayarse.

Antes de empezar

Este manual es para quien dirige admisiones en ISAN. **No es para leerse una vez y guardarse. Es para rayarse.** Ponle números, palomea, escribe en los márgenes. Si en tres meses está limpio, no lo usaste.

Gracias por confiar en SuperLeads. Nuestra forma de agradecer esa confianza es ponerles los cimientos: una base firme para que ISAN siga construyendo, iterando y escalando. Queremos que definan sus procesos tan claro que crecer sea fácil.

Todo lo que lees aquí es **exactamente el mismo proceso** del cuadro grande de Miro, **«ISAN · Así inscribimos a un alumno»**: mismas etapas, mismos nombres, mismo orden. Un solo proceso, en todos lados.

Cómo leer este manual

SI VES…	QUIERE DECIR
📸 La foto	Así se ve la pantalla. Los recuadros rojos con número te dicen dónde mirar.
🔍 Zoom	Un acercamiento a lo importante, para que no se te escape nada.
💡 Piénsalo así	Una comparación para que se te quede para siempre.
✍️ Tu turno	Agarra la pluma. Escribe, palomea, pon números. Este manual se raya.

1. Para qué estamos aquí

> **EL OBJETIVO DE ADMISIONES**
>
> **1. Llenar el colegio.**
>
> **2. Monetizar.**
>
> Nada más. Todo lo que no ayude a una de esas dos cosas es **ruido**, y el ruido se elimina.

Comercializar es un verbo. Y los verbos son acciones: contestar, preguntar, agendar, recordar, dar seguimiento, inscribir. Las acciones se tienen que hacer, **pero nadie dijo que se tengan que hacer a mano.** Ahí entra SuperLeads: nosotros ponemos la arquitectura para que lo repetitivo lo haga el sistema y ustedes vayan a la máxima velocidad.

Inscribir a un alumno es **una cadena de acciones, en un orden.** Si una se salta, la siguiente no pasa:

Contestar → platicar → calificar → agendar y confirmar → recibir → apartar → inscribir y entregar.

Cada flecha tiene dueño: la IA, el sistema o una persona. Por eso admisiones **no es un equipo de atención: es un equipo de inscripción.** No espera a que lo busquen; va por cada prospecto.

La matrícula completa

> **LA FÓRMULA**
>
> **Matrícula = Reinscripciones + Nuevo ingreso − Deserciones.**
>
> La meta no son prospectos ni seguidores: es **cuántos alumnos inscritos** tendrá ISAN el siguiente ciclo.

La matrícula se mueve como una **rueda de cinco pasos.** Este manual trabaja el segundo, el de admisiones: del prospecto a la inscripción.

PASO DE LA RUEDA	QUÉ ES	DÓNDE SE TRABAJA
1 · Atraer	Que las familias correctas encuentren a ISAN: contenido, páginas, anuncios, ferias y convenios.	Marketing. Aquí empieza el 📣 0 del proceso.
2 · Convertir	Que el interesado se inscriba.	**Admisiones: todo este manual.**
3 · Entregar	Cumplir la promesa que se le hizo en la visita.	Académico y Control Escolar.
4 · Retener	Que se reinscriba ciclo tras ciclo.	Dirección y Control Escolar.
5 · Recomendar	Que traiga a otros. Es el resultado de cumplir la promesa.	Toda la escuela.

> 💡 **PIÉNSALO ASÍ**
>
> Un lugar vacío en el salón es como un asiento vacío en un avión que ya despegó: ese lugar ya no se vende. Cada acción que se queda sin hacer hoy es un asiento que puede despegar vacío.

✍️ **TU TURNO**

Escribe tres cosas que hoy hace el equipo de admisiones y que **no** ayudan ni a inscribir ni a cobrar (eso es ruido):

_____

_____

_____

2. El proceso: así inscribimos a un alumno

Todo prospecto recorre el mismo camino, **de izquierda a derecha**. Entran muchos; etapa por etapa se quedan los que de verdad se inscriben. En el CRM se llama embudo **«Inscripciones»**.



ETAPA	QUÉ PASA (EN UNA FRASE)	HACIA DÓNDE SE MUEVE
📣 0 · Llega el interés	Llena un formulario o escribe por WhatsApp, Instagram, Facebook o SMS.	→ Nuevo lead
📥 1 · Nuevo lead	Se filtra al prospecto y se le asigna un asesor.	Nuevo ingreso → Contactado · No es admisión → Descarte

ETAPA	QUÉ PASA (EN UNA FRASE)	HACIA DÓNDE SE MUEVE
💬 2 · Contactado	Se platica con él y se resuelven sus dudas.	Dio plantel y programa → Calificado · No es su momento → Más adelante
🎯 3 · Calificado	Se califica: avanza, se descalifica o se pausa.	Acepta cita → Cita agendada · No califica → Descarte · Lo quiere después → Más adelante
📅 4 · Cita agendada	Se genera la cita: visita al plantel o llamada de 10 minutos.	Asistió → Asistencia · No llegó → se reagenda y vuelve a Cita agendada
🏫 5 · Asistencia	Conoce el plantel y decide.	Decide → Preinscripción · Lo va a pensar → Más adelante · No le interesa → Descarte
📝 6 · Preinscripción	Aparta su lugar con datos y comprobante de pago.	Pago confirmado → Inscrito
🎓 7 · Inscrito	Se inscribe y pasa a Control Escolar.	Alumno ISAN
♻️ 8 · Más adelante	No es su momento, pero no se pierde: lista Reactivar.	Regresa a la etapa que le toca
🚫 Descarte / Perdido	No es nuevo ingreso, no califica o sí hubo plática y no avanzó. Se marca Perdido **con su razón** y, si no es admisión, se le da el contacto correcto.	Sale del seguimiento
⏸️ Abandonado	Nunca contestó, con el protocolo completo: 5 días de mensajes y 3 llamadas. **No es pérdida.**	Si vuelve a escribir, regresa a su etapa

> 💡 **PIÉNSALO ASÍ**
>
> **Es un tren con 8 estaciones.** El pasajero está en **una sola estación a la vez**. Y el tren es una carrera de relevos: la IA Osan corre los primeros metros (contesta, filtra, agenda) y le pasa la estafeta al asesor, que corre la parte que solo una persona puede correr: la visita y el cierre.

Quién hace qué

CARRIL	QUÉ HACE
👤 El prospecto	Pregunta, recibe mensajes, agenda, visita y aparta su lugar.
🤖 IA Osan	Contesta al instante, 24/7. Filtra, resuelve dudas con información oficial, guarda 5 datos y un resumen, y agenda. Nunca promete costos, becas ni lugares.
⚙️ Automatización	Crea el contacto, asigna asesor, pone la etiqueta de la etapa, recuerda y da seguimiento. Se calla en cuanto el prospecto responde.
🧑‍💼 Asesor	Llama a quien no contesta, prepara y atiende la visita, resuelve objeciones, revisa el pago y entrega al alumno.
➡️ Resultado	🟢 avanza · 🟡 se pausa · 🔴 sale.

PLANTEL	ASESOR
Torreón	Gabriel Flores
Madero	Eder Villa Coronado
Matamoros	Giseli Ramírez
Ramos Arizpe (o lada 844)	Emilio Ramírez
Sin plantel todavía	Rotación pareja: Gabriel, Eder y Giseli

⭐ Reglas de oro

- **Ningún contacto sin asesor.** «🙋 Sin asesor» siempre en cero.
- **Una etapa a la vez.** Al avanzar, sale de los mensajes de la etapa anterior.
- **Si el prospecto responde, el robot se calla y entra la persona.**

- **La IA no promete costos, becas ni lugares.**

✍️ TU TURNO

¿En qué etapa va cada uno? Escribe el número y el nombre de la etapa. (Respuestas al final.)

_____

a) Una mamá llenó anoche el formulario de Preparatoria y nadie le ha hablado.

_____

b) Ya dijo que quiere Derecho en Torreón y pidió horarios.

_____

c) Vino a la visita, le gustó, pero lo va a platicar en su casa.

_____

d) Escribe para pedir una constancia; ya es alumno.

_____

e) Subió su comprobante y Admisiones confirmó el pago.

_____

> **🟢 QUÉ ESTÁ ENCENDIDO HOY**
>
> Hoy, 17 de noviembre de 2026, ya trabajan solas la IA Osan y la asignación de asesores. Los mensajes de seguimiento por etapa están listos y se encienden con el visto bueno de dirección.

Tu trabajo en una frase

> Que **ningún prospecto se quede quieto** y que **ninguno se quede sin asesor**.

> 💡 **PIÉNSALO ASÍ**
> Eres el controlador de vuelo. No piloteas cada avión; ves la pantalla completa y te aseguras de que ninguno se quede dando vueltas sin pista.

LO PALOMEAS CADA DÍA	L	M	MI	J	V
🙋 Sin asesor en 0	☐	☐	☐	☐	☐
Nuevos sin atender: bajando	☐	☐	☐	☐	☐
💬 Conversaciones sin leer en 0 al cierre	☐	☐	☐	☐	☐
Citas de mañana confirmadas (24 h antes)	☐	☐	☐	☐	☐
Calificados con cita en menos de 48 h	☐	☐	☐	☐	☐
Perdidos, todos con motivo	☐	☐	☐	☐	☐

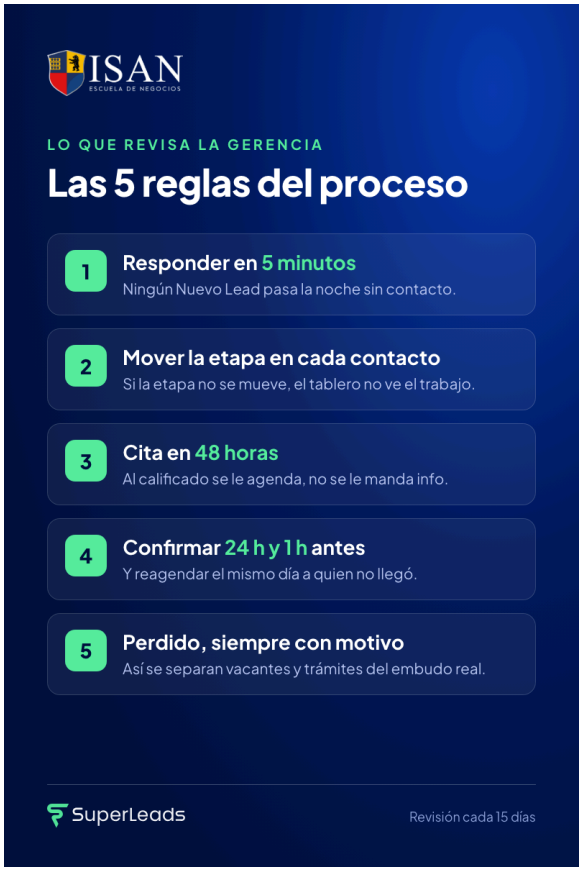
Tableros y KPIs: los números que mandan

Un KPI es **un número que te dice si vas bien o mal**, sin opiniones. Hay tres tableros, uno por rol, y todos miden el mismo proceso. Se cambia de tablero en el menú de arriba a la izquierda del **Tablero**.

TABLERO	PARA QUIÉN	LA PREGUNTA QUE CONTESTA
📊 ISAN · Dirección	Dueño, rectoría, contraloría	¿Vamos a llegar a la meta y dónde se pierde cada prospecto?
📊 ISAN · Admisiones	Director o gerente de admisiones	¿Qué asesor necesita ayuda y qué prospectos se están enfriando?
📊 ISAN · Asesores («Mi día»)	Cada asesor (ve solo lo suyo)	¿Qué tengo que hacer hoy?

El embudo contra el que nos medimos





A la izquierda, el **embudo de referencia SuperLeads**: de cada 100 prospectos, 80 contactados, 60 % de ellos con cita, 60 % de esos asisten y la mitad de los que asisten se inscribe. **Eso da 14.4 % de los prospectos inscritos.** A la derecha, las **5 reglas del proceso** que revisa la gerencia.

> **TU TASA DE INSCRIPCIÓN**
>
> **Inscritos ÷ prospectos.** Es el número que resume todo el proceso.
> Menos de 10 %: **deficiencia**, hay que trabajarla · De 10 % a 14 %: **sana** · Más de 14 %: **excelente.** La referencia de ISAN es 14.4 %.

Los KPIs y su meta

KPI	META	DÓNDE LO VES	CADA CUÁNDO
🙋 Prospectos sin asesor	**0**	Admisiones · lista 🙋 Sin asesor	Diario
⏱️ Tiempo de primera respuesta	**Menos de 5 minutos**	Admisiones · Tiempo medio de respuesta	Diario
💬 Conversaciones sin leer	**0 al cerrar el día**	Admisiones y Mi día	Diario
📥→💬 Nuevo lead → Contactado	**80 %**	Embudo de cualquier tablero	Semanal
💬→📅 Contactado → Cita agendada	**60 %**	Embudo	Semanal
🎯→📅 Calificado → cita	**En menos de 48 horas**	Admisiones · atorados por etapa	Diario
📅→🏫 Cita → Asistencia	**60 %**	Embudo · confirmar 24 h y 1 h antes	Semanal
🏫→🎓 Asistencia → Inscrito	**50 %**	Embudo	Semanal
🎓 Global: Nuevo lead → Inscrito	**14.4 %**	Dirección · embudo	Mensual
🚫 Perdidos sin motivo	**0**	Admisiones	Semanal
📥 Prospectos nuevos	La pone ISAN: ------	Dirección	Semanal



🔍 **ZOOM**

Así arrancaba el tablero de Dirección el 18 de noviembre de 2026 (últimos 30 días): **431 prospectos nuevos, 1 llegó a cita, 0 asistieron, 1 inscrito y 25 perdidos**, con MX$6,040 de inversión en Meta. Contra la referencia, el hueco está entre Contactado y la cita: **ahí está el dinero.**

💡 **PIÉNSALO ASÍ**

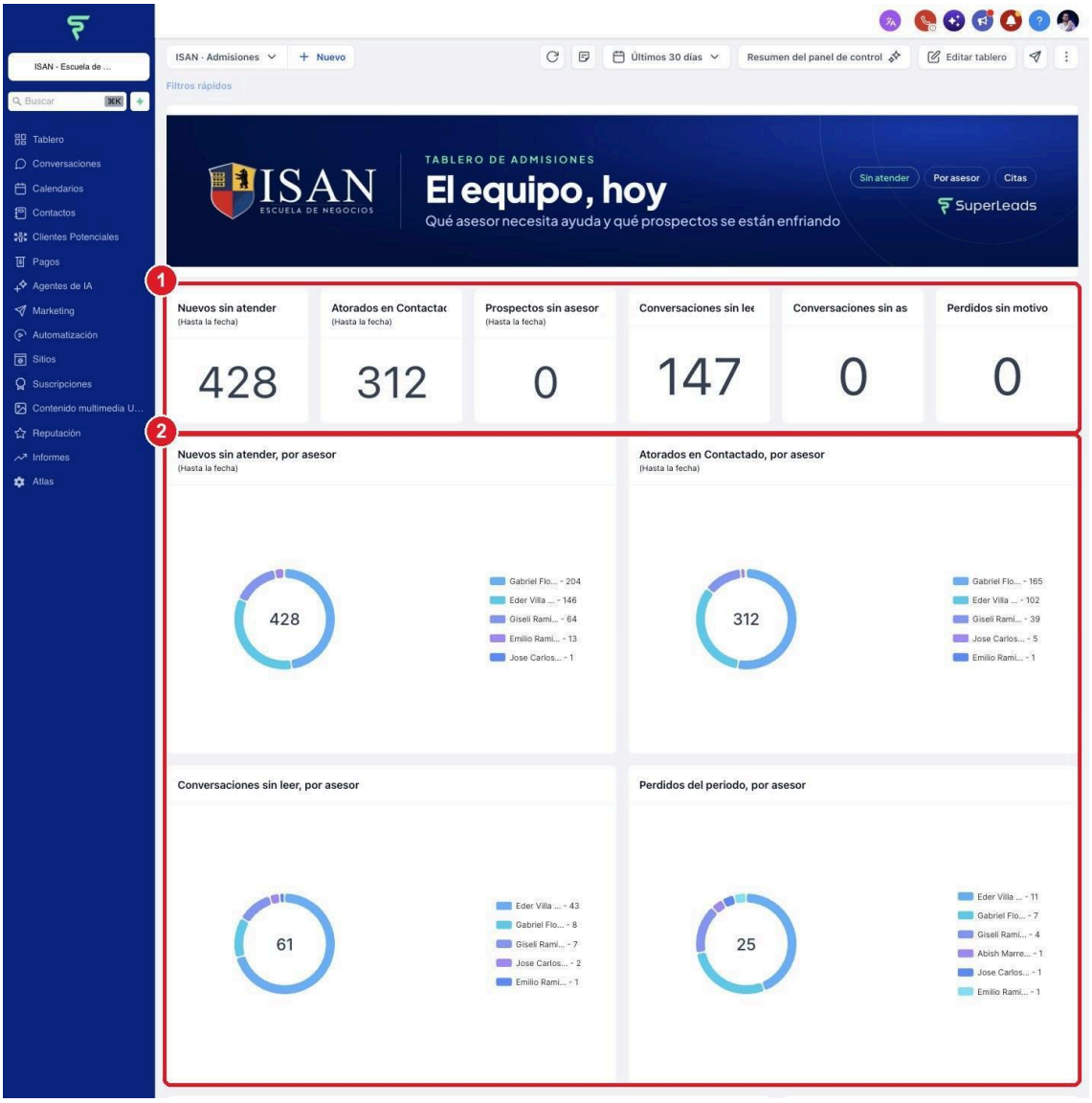
Los KPIs son los signos vitales de admisiones: presión, pulso y temperatura. Un doctor no espera a que el paciente se desmaye; mide todos los días. Si un número se sale de su meta, se actúa **esa misma semana.**

✍️ **TU TURNO**

Pon tus números de hoy contra la meta:

KPI	META	HOY	¿QUÉ VOY A HACER?
Sin asesor	0		
Primera respuesta	< 5 min		
Nuevo lead → Contactado	80 %		
Contactado → Cita	60 %		
Cita → Asistencia	60 %		
Asistencia → Inscrito	50 %		

Tu tablero: ISAN · Admisiones



📸 Tablero ISAN · Admisiones (parte de arriba)

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**Alertas:** nuevos sin atender, atorados en Contactado, sin asesor, conversaciones sin leer, conversaciones sin asesor y perdidos sin motivo. **Todas deben tender a cero.**
🔴 2	**Por asesor:** quién tiene más nuevos sin atender, más atorados, más mensajes sin leer y más perdidos.

ZOOM

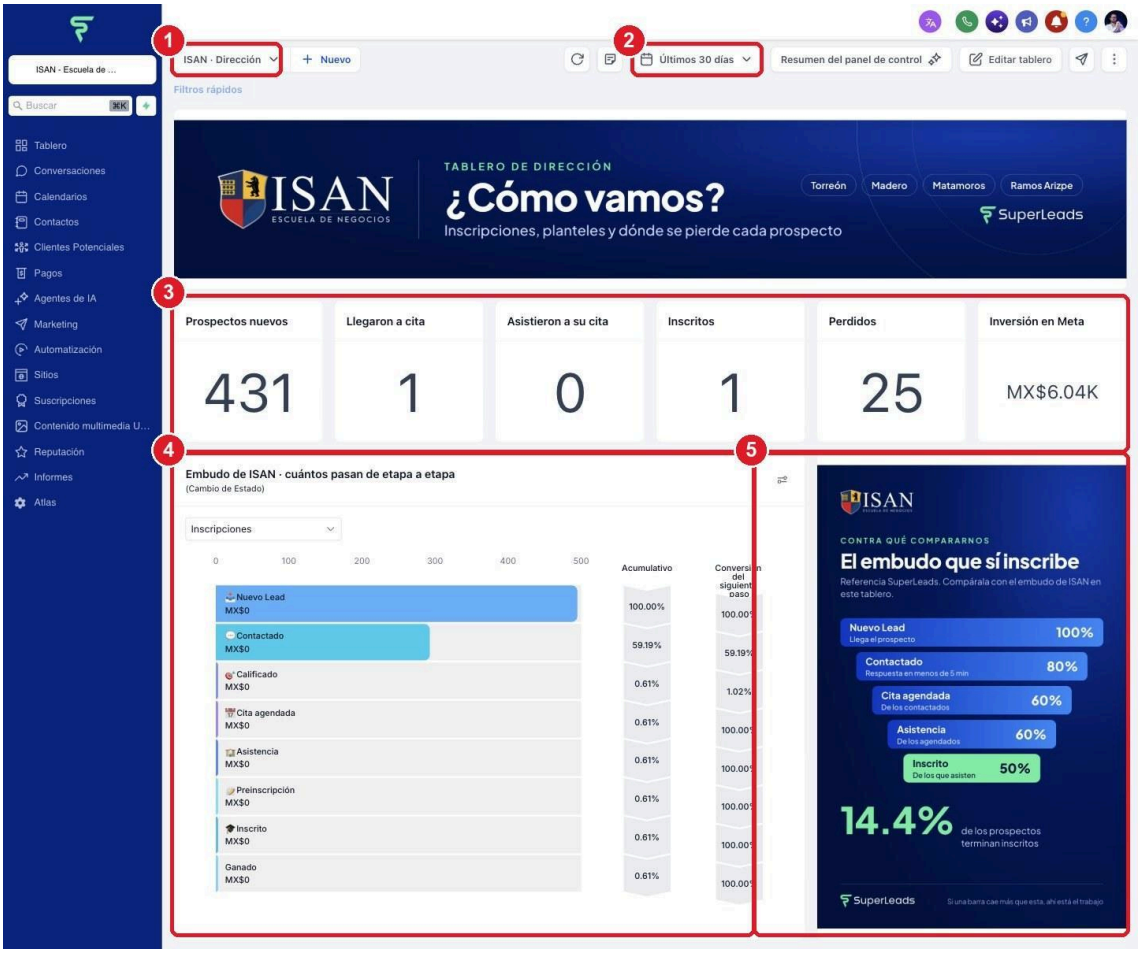


> 🔍 **ZOOM**
>
> El 18 de noviembre: **428 nuevos sin atender, 312 atorados en Contactado y 147 conversaciones sin leer.** Sin asesor ya está en 0. Estos tres números son la lista de trabajo de la semana.

Más abajo: el embudo con las 5 reglas, abiertos por etapa de todo el histórico, **tiempo medio de respuesta del equipo** y la lista de prospectos abiertos con **los más antiguos arriba**.

El tablero de Dirección

Lo ve el dueño. Revísalo tú antes del lunes para llegar con las respuestas.



📸 Tablero ISAN · Dirección (parte de arriba)

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**Selector de tablero:** aquí cambias entre Dirección, Admisiones y Asesores.
🔴 2	**Periodo:** últimos 30 días, este mes, este ciclo.
🔴 3	**Cifras:** prospectos nuevos, llegaron a cita, asistieron, inscritos, perdidos e inversión en Meta.
🔴 4	**Embudo de ISAN:** cuántos pasan de etapa a etapa.
🔴 5	**Embudo de referencia:** contra qué nos comparamos.

Más abajo en el mismo tablero: prospectos e inscritos **por plantel**, perdidos **por motivo** (cuántos no eran prospecto), **nivel educativo**, prospectos e inscritos **por fuente**, abiertos e inscritos **por asesor** y la **inversión por campaña**.

Tu semana con el equipo

No diriges un equipo de atención: **diriges un equipo de inscripción.** Cada semana, con cada asesor:

1. **Sus números contra la meta.** Su tablero «Mi día» y su fila en el de Admisiones.
2. **Lee 5 de sus conversaciones.** Ahí se ve si contesta rápido, si propone la cita con dos horarios y si deja la tarjeta en su etapa. **Ahí se gana o se pierde la inscripción.**
3. **El protocolo de contacto.** A quien no contesta: al menos **3 llamadas, con 3 intentos cada una, en los primeros 3 días.** Los mensajes los mandan Osan y los flujos.
4. **Sus perdidos y abandonados, uno por uno.** Cada perdido con una de las 14 razones; cada abandonado con el protocolo completo.

Si no avanza: ⏸️ Abandonado o 🚫 Perdido

ESTADO	CUÁNDO	QUÉ HACES
⏸️ Abandonado	**Nunca contestó**, con el protocolo completo: 5 días de mensajes (Osan y los flujos) y 3 llamadas con 3 intentos cada una en los primeros 3 días.	En la oportunidad: **Estado → Abandonar.** No es pérdida. Si vuelve a escribir, regresa a su etapa.
🚫 Perdido	**Sí hubo plática** y no avanzó, o no es admisión.	**Estado → Perdido** y elige la **Razón de abandono.** Nunca un perdido sin razón.

Las 14 razones de pérdida. Todo Perdido lleva una. Son exactamente las que salen en el CRM, en **Estado → Perdido → Razón de abandono**:

#	RAZÓN (COMO SALE EN EL CRM)	CUÁNDO SE USA
1	Dejó de responder	Hubo plática y seguimiento completo, y dejó de contestar.
2	No interesado	Dijo que no. **Anota su objeción.**
3	Horario o modalidad	No le funciona el horario o la modalidad.
4	Precio	El costo no le alcanza.
5	Escogió otra escuela	Se fue con la competencia.

#	RAZÓN (COMO SALE EN EL CRM)	CUÁNDO SE USA
6	Instalaciones	No le convencieron las instalaciones.
7	Oferta académica	Busca un programa que ISAN no ofrece.
8	Revalidación de materias	No procede la revalidación que necesita.
9	Ubicación / logística	Ningún plantel le queda.
10	No cumple con requisitos	Le faltan datos o documentos.
11	No es prospecto	Alumno, exalumno, reingreso, vacante, proveedor o empresa. Se le da el contacto correcto.
12	No pidió informes	Clic por error; nunca pidió información.
13	No válido	Datos falsos o spam.
14	Duplicado	Ya existe en el CRM. **No cuenta como pérdida.**

«Lo deja para después» no es pérdida: va a ♻️ Más adelante, con fecha. Y la razón vieja **«Sin respuesta» ya no se usa:** si nunca contestó, es ⏸️ Abandonado.

> **OJO**
>
> **«No contestó» no es razón de pérdida.** Ese prospecto va a ⏸️ Abandonado, y solo cuando el protocolo se cumplió completo.

¿Cuántos asesores necesitas?

Osan hace el primer contacto, filtra y agenda. Tus asesores reciben y cierran. **Referencia SuperLeads: un asesor atiende unas 60 citas al mes.** Divide las citas que pide la meta entre 60 y sabrás si te alcanza el equipo.

Las objeciones, por escrito

Arma con tu equipo la respuesta a cada objeción y que todos digan lo mismo. Precios, becas y descuentos: solo lo confirmado.

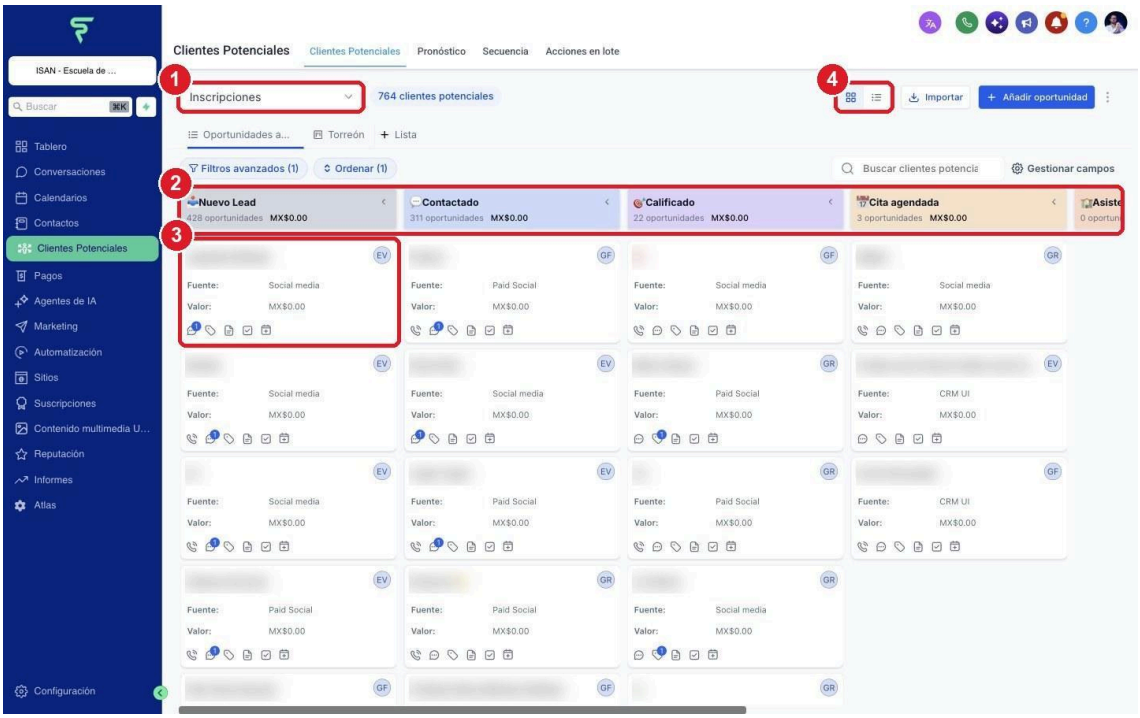
OBJECIÓN	LA RESPUESTA DE ISAN	¿QUIÉN LA CONFIRMA?
💸 «Está muy caro»		Admisiones
📍 «Me queda lejos»		
🕐 «No me acomoda el horario o la modalidad»		
🤔 «Lo voy a pensar»		
🏫 «Estoy viendo otra escuela»		
✍️ Otra: _____		

✍️ **TU TURNO**

Tus próximas 6 semanas: una acción por semana, con responsable y con lo que debe pasar.

SEMANA	ACCIÓN	RESPONSABLE	QUÉ DEBE PASAR
1			
2			
3			
4			
5			
6			

El embudo y las listas

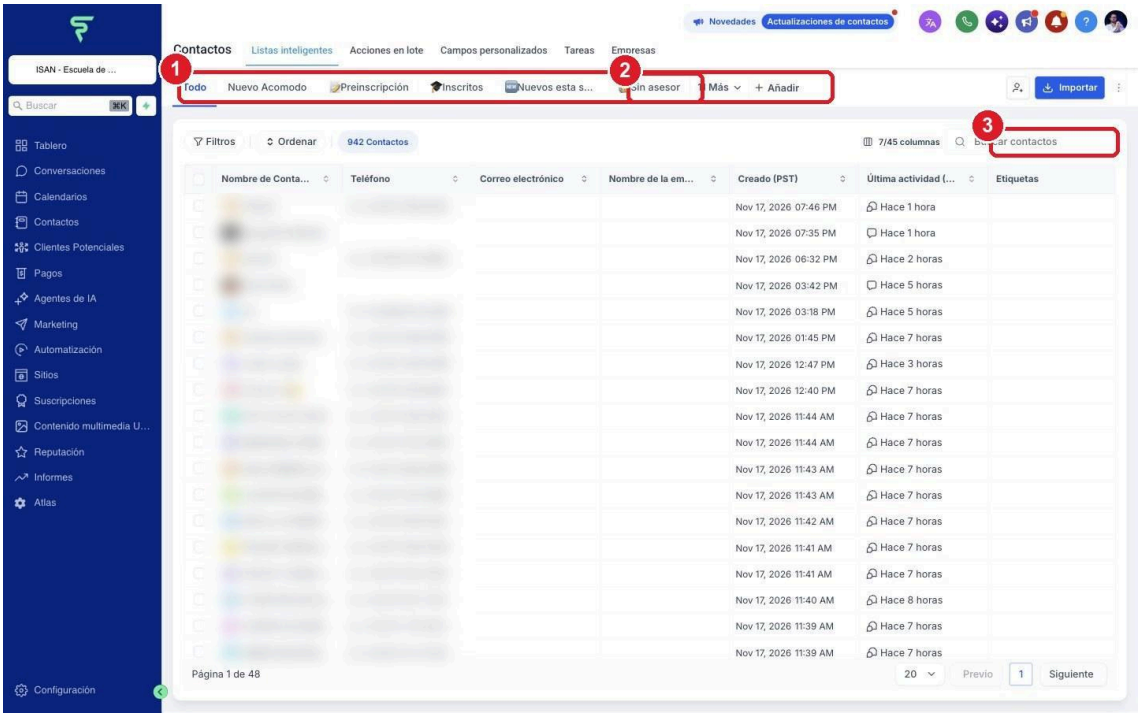


📸 Clientes Potenciales · embudo «Inscripciones» (nombres difuminados)

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**Embudo «Inscripciones».**
🔴 2	**Las etapas** con cuántas oportunidades hay.
🔴 3	**Una tarjeta = un prospecto;** iniciales del asesor.
🔴 4	**Tablero o lista.**



> 🔍 **ZOOM**
>
> **428 en Nuevo Lead, 311 en Contactado y 22 en Calificado.** Cuando una columna se infla y la siguiente no crece, ahí hay trabajo. Para mover una tarjeta: **arrástrala**.

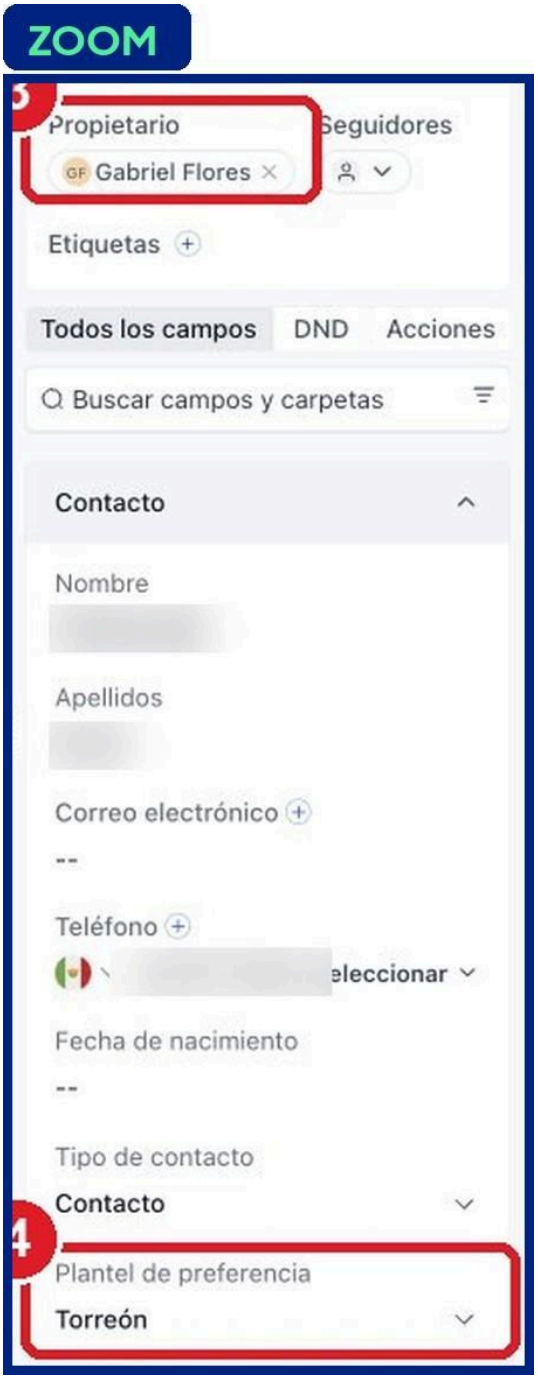


📸 Contactos · Listas inteligentes (datos difuminados)

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**Listas inteligentes:** 7 por etapa, 🆕 Nuevos esta semana, 🙋 Sin asesor, ⏰ Sin actividad este mes, ♻️ Reactivar y 4 por plantel (📍).
🔴 2	🙋 **Sin asesor:** siempre en 0.
🔴 3	**Buscar.**

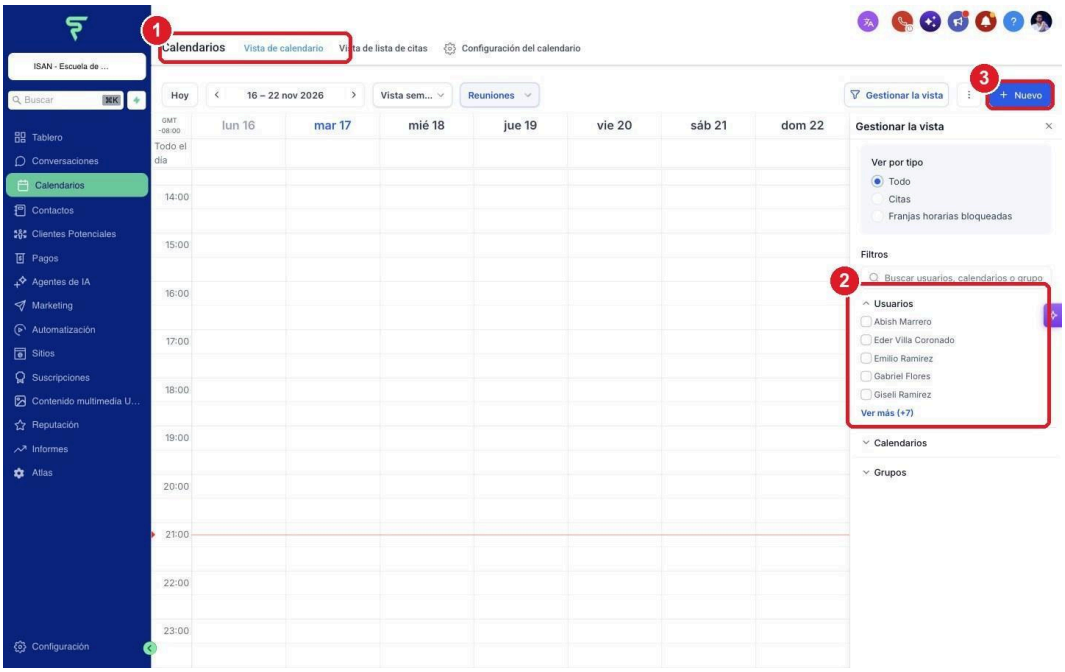
> 💡 **PIÉNSALO ASÍ**
>
> Una lista inteligente es una red que se vuelve a echar sola cada mañana. Tú solo revisas qué trae.

Cambiar el asesor de un prospecto



> 🔍 **ZOOM**
>
> En la ficha, **Propietario** es el asesor responsable: cámbialo ahí. Si cambió de plantel, basta con cambiar **Plantel de preferencia** y el sistema lo reasigna solo.

Agenda, IA y automatizaciones

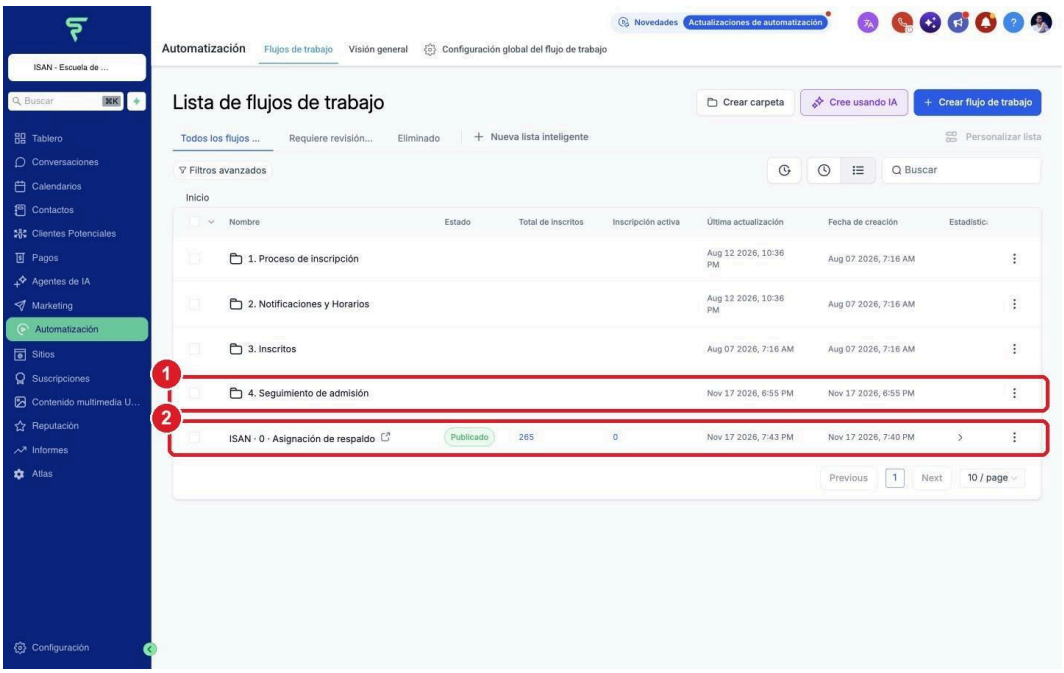


📸 Calendarios

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**Vista de calendario.**
🔴 2	**Filtrar por asesor.**
🔴 3	**Nuevo:** agendar a mano.



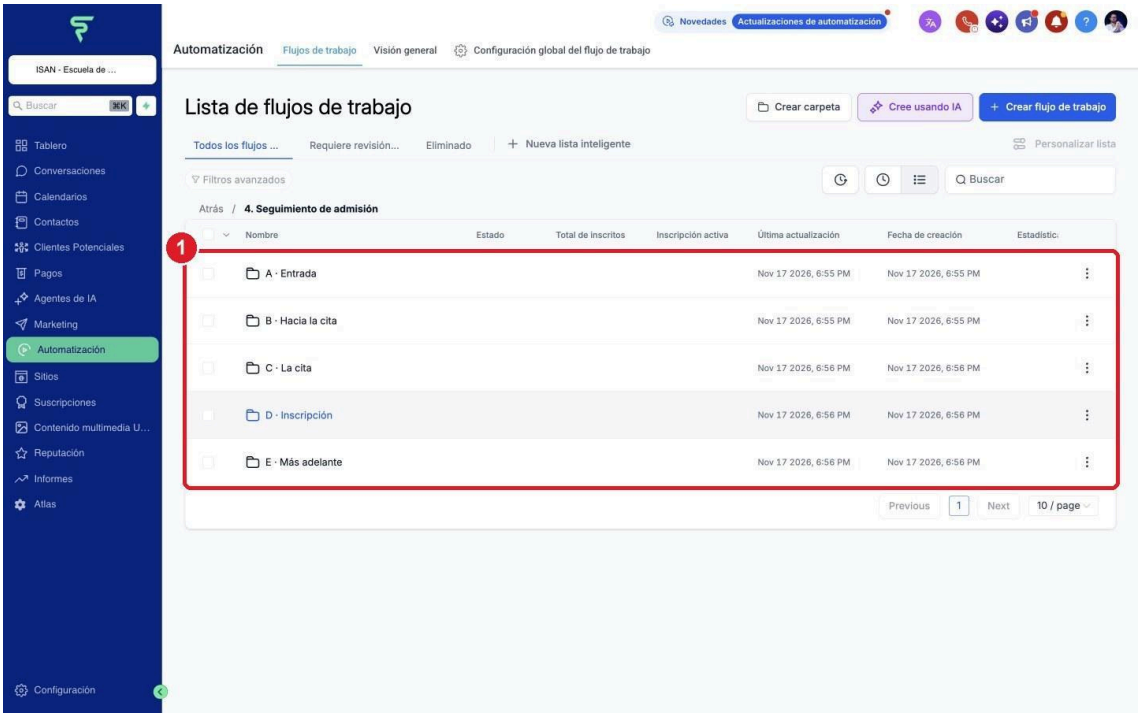
> 🔍 **ZOOM**
>
> Revisa estos números cada mes. Osan guarda en cada ficha **5 datos y un resumen**: exige que el equipo lo lea antes de llamar.



📸 Automatización

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**4. Seguimiento de admisión:** nueve flujos, uno por etapa; listos, se encienden con el visto bueno.
🔴 2	**ISAN · 0 · Asignación de respaldo:** encendido; asigna asesor a los 5 minutos.

⚙️ Las carpetas del seguimiento



📸 Automatización · 4. Seguimiento de admisión

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**Cinco carpetas por momento:** A · Entrada (etapa 1) · B · Hacia la cita (etapas 2 y 3) · C · La cita (etapas 4, No llegó y 5) · D · Inscripción (etapas 6 y 7) · E · Más adelante (etapa 8).

> 💡 **PIÉNSALO ASÍ**
>
> Las automatizaciones son el piloto automático: el avión vuela solo, pero el piloto sigue en la cabina. **No se edita ni se enciende un flujo sin hablarlo con SuperLeads.**

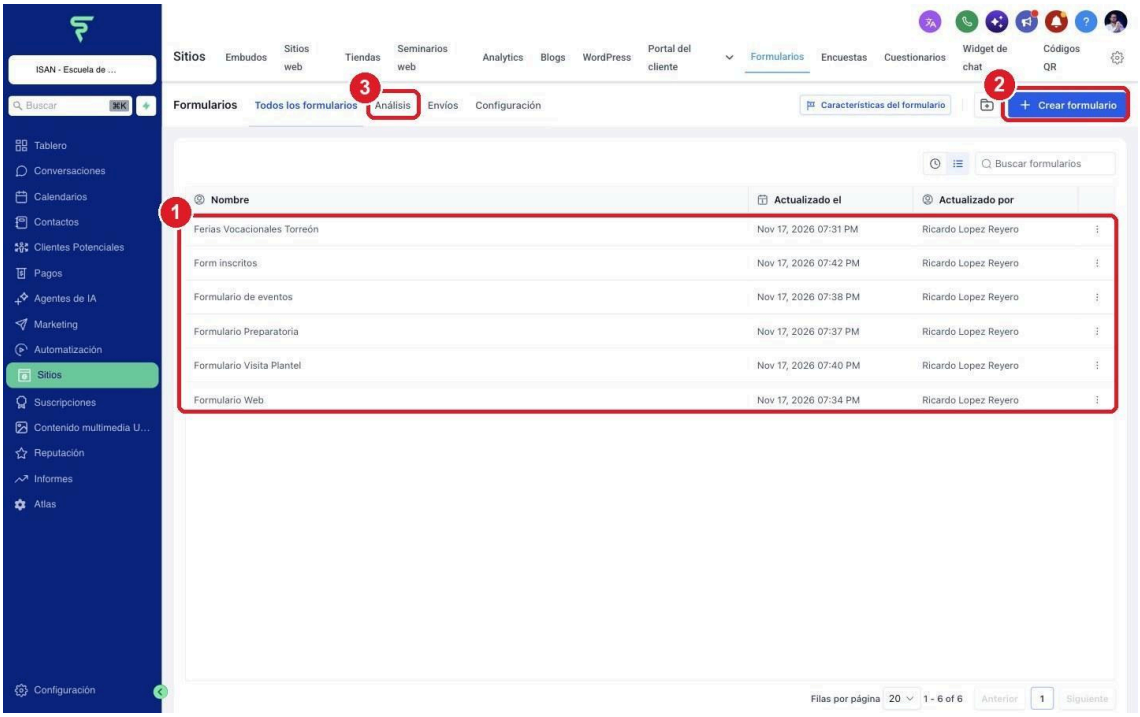
El mapa de tu sistema

Todo lo que ISAN tiene en digital, en un solo lugar: **edu.superleads.mx**. Este es el menú de la izquierda y lo que hay detrás de cada botón.

MENÚ	QUÉ HAY AHÍ	QUIÉN LO USA
📊 Tablero	Los tres tableros: Dirección, Admisiones y Asesores.	Todos
💬 Conversaciones	WhatsApp, SMS, Instagram, Facebook y correo en una sola bandeja.	Asesores y director
📅 Calendarios	Un calendario de citas por plantel.	Asesores y director
👥 Contactos	Las fichas y las listas inteligentes.	Asesores y director
🎯 Clientes Potenciales	El embudo «Inscripciones» con sus tarjetas.	Todos
🤖 Agentes de IA	Osan: su tablero, su configuración y su base de conocimientos.	Director y SuperLeads
✉️ Marketing → Correos	Las 21 plantillas de correo del proceso.	Director y SuperLeads
⚙️ Automatización	Los flujos: asignación y seguimiento por etapa.	SuperLeads (el director revisa)
🌐 Sitios	Las 5 páginas de admisiones y los 6 formularios.	Director y SuperLeads

🌐 Formularios: por donde entra cada prospecto

Sitios → Formularios. Cada formulario que llena un prospecto lo mete al embudo en 📥 **Nuevo lead**.



📸 Sitios · Formularios

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**Los 6 formularios:** Ferias Vocacionales Torreón, Form inscritos, Formulario de eventos, Formulario Preparatoria, Formulario Visita Plantel y Formulario Web. Para editar uno, **clic en su nombre**.
🔴 2	**Crear formulario.**
🔴 3	**Análisis:** cuántas personas lo vieron y cuántas lo llenaron.

CUIDADO

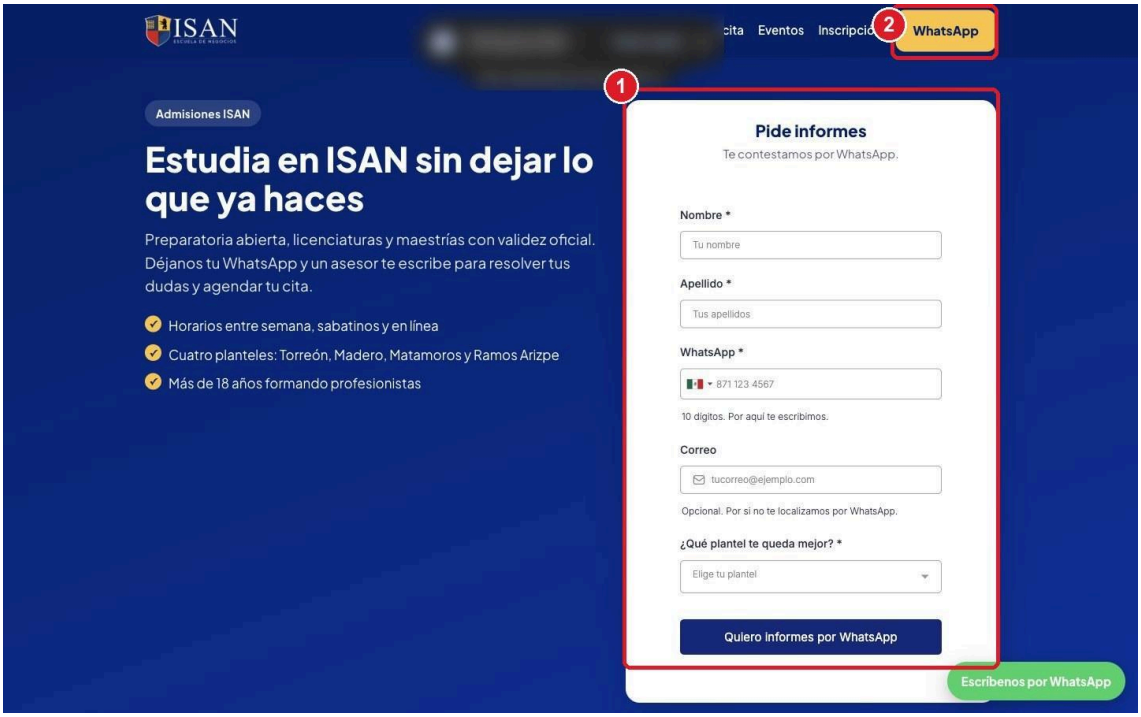
No cambies ni borres un campo de un formulario sin hablarlo con SuperLeads. Los flujos usan esos campos (por ejemplo, **Plantel de preferencia** para asignar asesor); si el campo cambia, la asignación se rompe.

FERIAS, EVENTOS Y VISITAS

Todo lo que llega caminando o a una feria entra al CRM **en el momento**, con su formulario. Lo que se queda en una libreta no existe para el tablero, ni tiene asesor, ni recibe seguimiento.

🌐 Las páginas de admisiones

Sitios → Sitios web → «ISAN · Admisiones». Son 5 páginas: **Informes, Preparatoria, Cita, Eventos e Inscripción.** Se van a publicar en **admisiones.isan.edu.mx** en cuanto se conecte el subdominio.



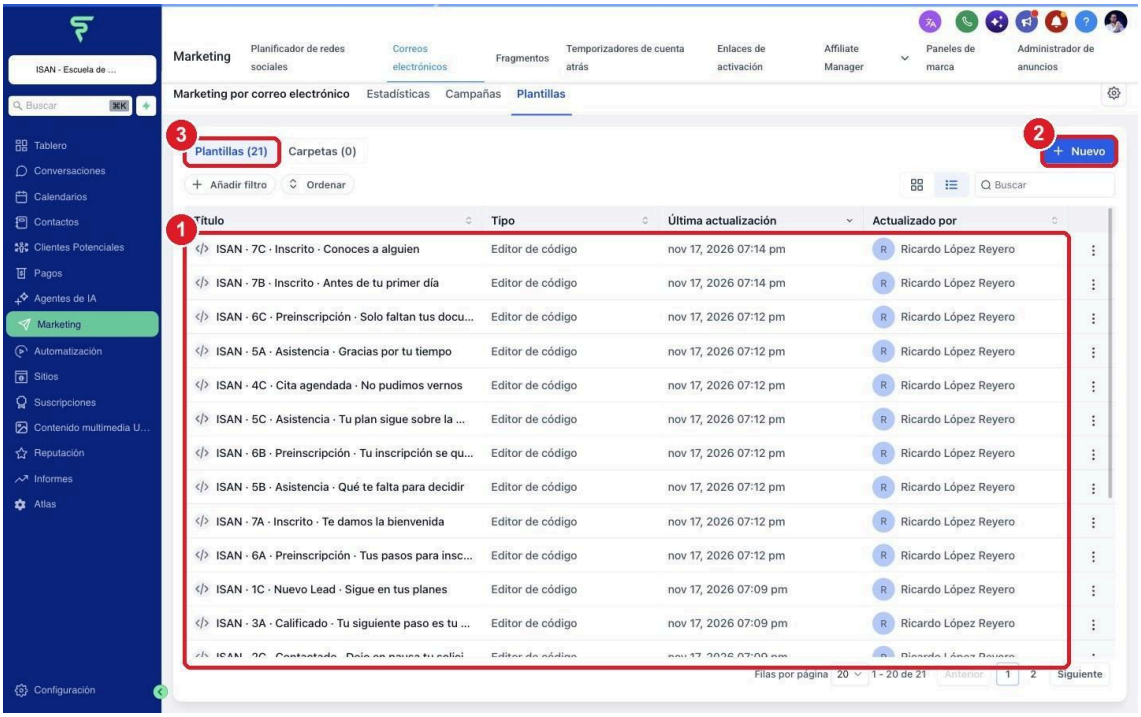
📸 Página Informes, como la ve el prospecto

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**El formulario:** nombre, apellido, WhatsApp, correo (opcional) y plantel. Lo llena y cae en Nuevo lead con su plantel, así que el asesor se asigna solo.
🔴 2	**Botón de WhatsApp:** abre la conversación con Osan.

> 💡 **PIÉNSALO ASÍ**
>
> Las páginas son la puerta de la escuela en internet. El formulario es el recepcionista de la puerta: anota quién llegó y a qué plantel va, y lo pasa con su asesor.

✉️ Plantillas de correo

Marketing → Correos electrónicos → Plantillas. Son 21 plantillas, de la **ISAN · 1A** a la **ISAN · 7C**: tres por etapa, que dicen al prospecto dónde va y qué sigue. También hay plantillas de WhatsApp para cada etapa.



📸 Marketing · Plantillas de correo

MARCA	QUÉ ES Y PARA QUÉ TE SIRVE
🔴 1	**Las 21 plantillas.** El número es la etapa y la letra es el orden (A, B, C).
🔴 2	**Nuevo:** crear una plantilla.
🔴 3	**Plantillas (21).**

Las plantillas no llevan precios ni becas: eso lo confirma Admisiones.

¿Qué haces si…?

✍️ **TU TURNO**

…aparece alguien en «🙋 Sin asesor»?

_____

_____

…un asesor tiene 20 tarjetas en Contactado desde hace dos semanas?

_____

_____

…el tiempo de primera respuesta pasa de 5 minutos?

_____

_____

…una familia dice que Osan le dio un dato equivocado?

_____

_____

Respuestas

CASO	ETAPA
a	📥 1 · Nuevo lead
b	🎯 3 · Calificado
c	♻️ 8 · Más adelante
d	🚫 Descarte / Perdido, razón 11 «No es prospecto» (se le da el contacto de Control Escolar)
e	🎓 7 · Inscrito
Sin asesor	Asígnalo en ese momento en Propietario y revisa por qué no entró solo.
20 en Contactado	Revísalas con el asesor una por una: avanza, pausa o descarte.

CASO	ETAPA
Más de 5 min	Revisa quién no está contestando y reparte la carga.
Dato equivocado	Corrige la base de conocimientos de Osan y avisa a SuperLeads.

Palabras que vas a oír

PALABRA	QUÉ QUIERE DECIR
Prospecto o lead	Alguien interesado en estudiar en ISAN que todavía no se inscribe.
Oportunidad	La tarjeta del prospecto en el embudo. Dice en qué etapa va.
Etapa	Cada columna del embudo. Una a la vez.
Lista inteligente	Un filtro guardado que se actualiza solo.
Flujo de trabajo	Una receta que el CRM sigue solo: si pasa esto, haz aquello.
Propietario	El asesor responsable del prospecto.
Perdido	Hubo plática y no avanzó, o no es admisión. Siempre lleva una de las 14 razones.
Abandonado	Nunca contestó, con el protocolo completo. No cuenta como pérdida.

¿Dudas? Escríbele a tu asesor de SuperLeads. Preferimos una pregunta de más que un prospecto de menos.

Ing. Ricardo López Reyero · Founder Comercial · SuperLeads