Checklist o preguntas a responder para evaluar y calificar oportunidades de venta,

Criterios: tomando en cuenta la experiencia, costos y ganancias potenciales. Cada elemento puede ser evaluado en una escala o simplemente marcado como cumplido o no cumplido.

**Información**

1. **Información básica del cliente disponible?**
   * CAD, Especificación de prueba, #UUTs, tipo de solución, esquemáticos, dibujos y dimensiones de unidades.
2. **Se Tiene fecha de retorno de cotización?**
3. **Se cuenta con fecha estimada de para cuándo se requiere la solución terminada?** 
   * Es alcanzable?

**Expertise:**

1. **Requisitos del Cliente:**
   * ¿La oportunidad se alinea con la experiencia y habilidades de la empresa?
   * ¿Se requieren conocimientos específicos que poseemos?
2. **Proyectos Anteriores:**
   * ¿Hemos realizado proyectos similares con éxito en el pasado?
   * ¿Tenemos referencias positivas de clientes anteriores en este ámbito?
3. **Competencia:**
   * ¿Tenemos una ventaja competitiva evidente en este tipo de proyectos?
   * ¿Hemos superado a la competencia en proyectos similares?

**Costo:**

1. **Recursos Necesarios:**
   * ¿Tenemos los recursos internos necesarios para llevar a cabo el proyecto?
   * ¿Se necesitarán inversiones significativas en infraestructura o formación?
2. **Presupuesto del Cliente:**
   * ¿El cliente tiene un presupuesto adecuado para el proyecto?
   * ¿El costo estimado se ajusta a las expectativas del cliente?

**Ganancia:**

1. **Potencial de Ganancia:**
   * ¿El proyecto tiene un potencial de ganancia significativo?
   * ¿Existen oportunidades de ingresos adicionales o continuos después del proyecto?
2. **Ciclo de Ventas:**
   * ¿El ciclo de ventas es razonable y se alinea con nuestras metas financieras?
   * ¿El cliente está dispuesto a comprometerse a pagos por adelantado o parcialidades largo plazo?
   * No necesitamos algún tipo de fianza, crédito o inyección de capital?

**Evaluación General:**

1. **Riesgos y Desafíos:**
   * ¿Se identificaron los riesgos potenciales y hay planes de mitigación?
   * ¿Existen desafíos técnicos o logísticos que podrían afectar la ejecución?
2. **Alineación con Estrategia Empresarial:**
   * ¿El proyecto se alinea con la estrategia a largo plazo de la empresa?
   * ¿Contribuirá a la reputación y crecimiento a largo plazo?
3. **Decisión Final:**
   * ¿La evaluación general indica que esta oportunidad es coherente con nuestros objetivos?
   * ¿La combinación de expertise, costo y ganancia respalda la toma de la oportunidad?

Este checklist te proporciona una estructura para evaluar y clasificar oportunidades de venta de manera integral

Procedimiento para Declinar una Oportunidad de Cotización basado en la Evaluación

**Paso 1: Revisión de la Oportunidad**

1.1 **Recopilación de Información:**

* Revisar la documentación relacionada con la oportunidad de cotización, incluyendo requisitos del cliente, alcance del proyecto, y expectativas.

1.2 **Análisis de los Criterios de Evaluación:**

* Evaluar la oportunidad en función de los criterios predefinidos, incluyendo experiencia, costo y ganancias potenciales.

**Paso 2: Evaluación de Riesgos y Desafíos**

2.1 **Identificación de Riesgos:**

* Evaluar los riesgos potenciales asociados con la oportunidad, incluyendo factores técnicos, logísticos y comerciales.

2.2 **Análisis de Desafíos:**

* Analizar los desafíos técnicos o de ejecución que podrían surgir durante la realización del proyecto.

2.3 **Correo, reunión o llamada:**

* Determinar cuál es la mejor manera de comunicar el resultado de la evaluación al cliente CSM, BUL y BDE.
* Listar todas las causas que nos llevan a declinar la oportunidad.

2.4 **Impacto en Reputación:**

* Considerar el impacto potencial en la reputación de la empresa, especialmente si la oportunidad podría afectar negativamente a la calidad del servicio o la satisfacción del cliente.

**Paso 3: Documentación y Comunicación**

3.1 **Documentación de Decisiones:**

* Registrar detalladamente los motivos para declinar la oportunidad, destacando los puntos clave de la evaluación.

3.2 **Comunicación con el Cliente:**

* Preparar una comunicación profesional para informar al cliente sobre la decisión de no presentar una cotización.

3.3 **Alternativas o Recomendaciones:**

* Si es apropiado, ofrecer alternativas o recomendaciones que podrían ser más adecuadas para ambas partes.

3.4 **Lecciones Aprendidas:**

* Identificar lecciones aprendidas y áreas de mejora para futuras evaluaciones de oportunidades.

**Paso 4: Base de Datos**

4.1 **Lecciones Aprendidas:**

* Identificar lecciones aprendidas y áreas de mejora para futuras evaluaciones de oportunidades.

4.2**Archivo o Wiki :**

* Archivar toda la documentación relacionada con la evaluación y declinación de la oportunidad para futuras referencias.