Leads (prospectos)

Versión 1.0 · Actualizado: 30/09/2026 · Estado: PUBLICADO

¿Para qué sirve?

Un **lead** (en español, **prospecto**) es una persona o empresa que **mostró interés** en lo que usted vende, pero que **todavía no es su cliente**. Por ejemplo: alguien que llamó preguntando precios, llenó un formulario, le escribió por WhatsApp o le pasaron su tarjeta en una feria.

En eTax2 el lead se guarda **aparte de los clientes**, para no llenar su lista de clientes (ni su CxC) con gente que quizás nunca compre. Cada lead tiene un **código**, un **estado**, un **responsable** y una fecha de **próximo seguimiento**.

Cuando el lead ya está listo para comprar, se **convierte**: eTax2 lo enlaza con un cliente (existente o nuevo) y le abre una **oportunidad** de venta.

Lead	Cliente	Oportunidad
Alguien interesado, aún sin compromiso	Una persona o empresa con la que usted factura	Un negocio concreto con un cliente, con monto y etapa

¿Cuándo debo usarlo?

- Cuando recibe un contacto nuevo y **no sabe todavía** si comprará.
- Cuando quiere repartir los interesados entre vendedores y que **nadie se quede sin respuesta**.
- Cuando quiere medir de qué **fuente** o **campaña** vienen sus clientes.

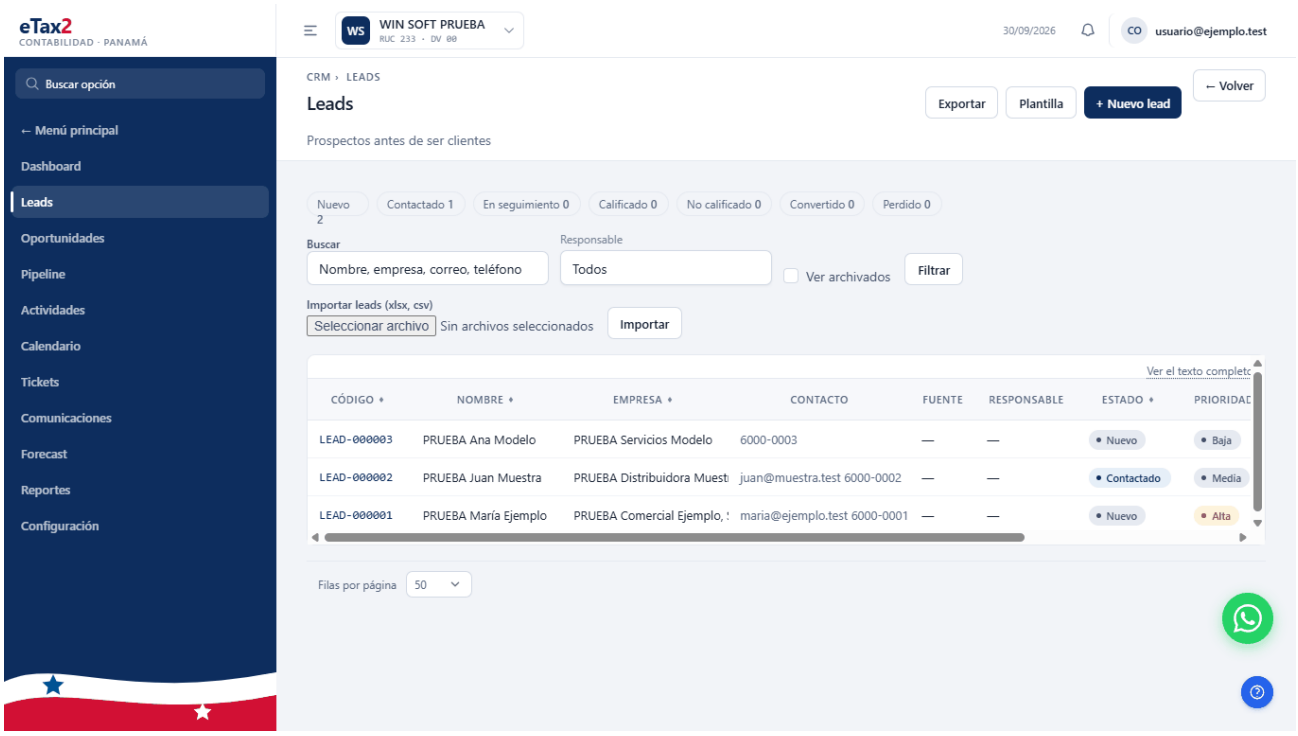
Si la persona **ya es cliente** y quiere comprarle algo nuevo, no cree un lead: cree directamente una oportunidad.

Antes de comenzar

- Necesita acceso al **CRM** y el permiso para **gestionar leads**.
- Las **fuentes**, **campañas** y **equipos** se configuran en **CRM → Configuración**.
- El **responsable** es un vendedor de la compañía.

Cómo llegar a esta opción

CRM → Leads

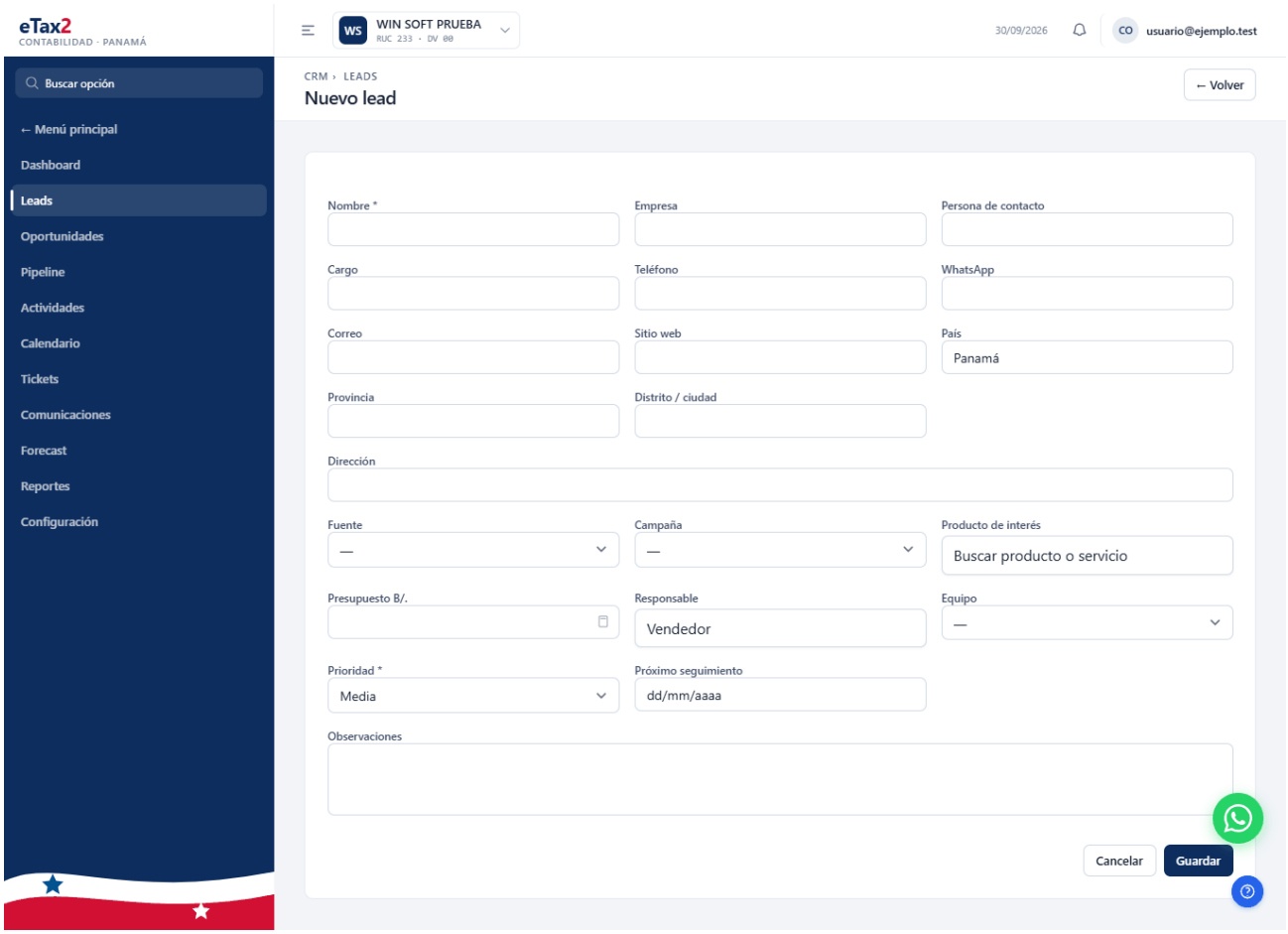


Listado de leads · Captura del 30/09/2026

Paso a paso

Registrar un lead

1. En **CRM → Leads** presione **+ Nuevo lead**.
2. Llene **Nombre *** y **Prioridad ***. Lo demás es opcional pero útil: **Empresa**, **Persona de contacto**, **Cargo**, **Teléfono**, **WhatsApp**, **Correo**, **Sitio web**, **País**, **Provincia**, **Distrito / ciudad**, **Dirección**, **Fuente**, **Campaña**, **Producto de interés**, **Presupuesto B/.**, **Responsable**, **Equipo**, **Próximo seguimiento** y **Observaciones**.



Nuevo lead · Captura del 30/09/2026

3. Presione **Guardar**. Verá «Lead LEAD-000001 creado.» (el número cambia).

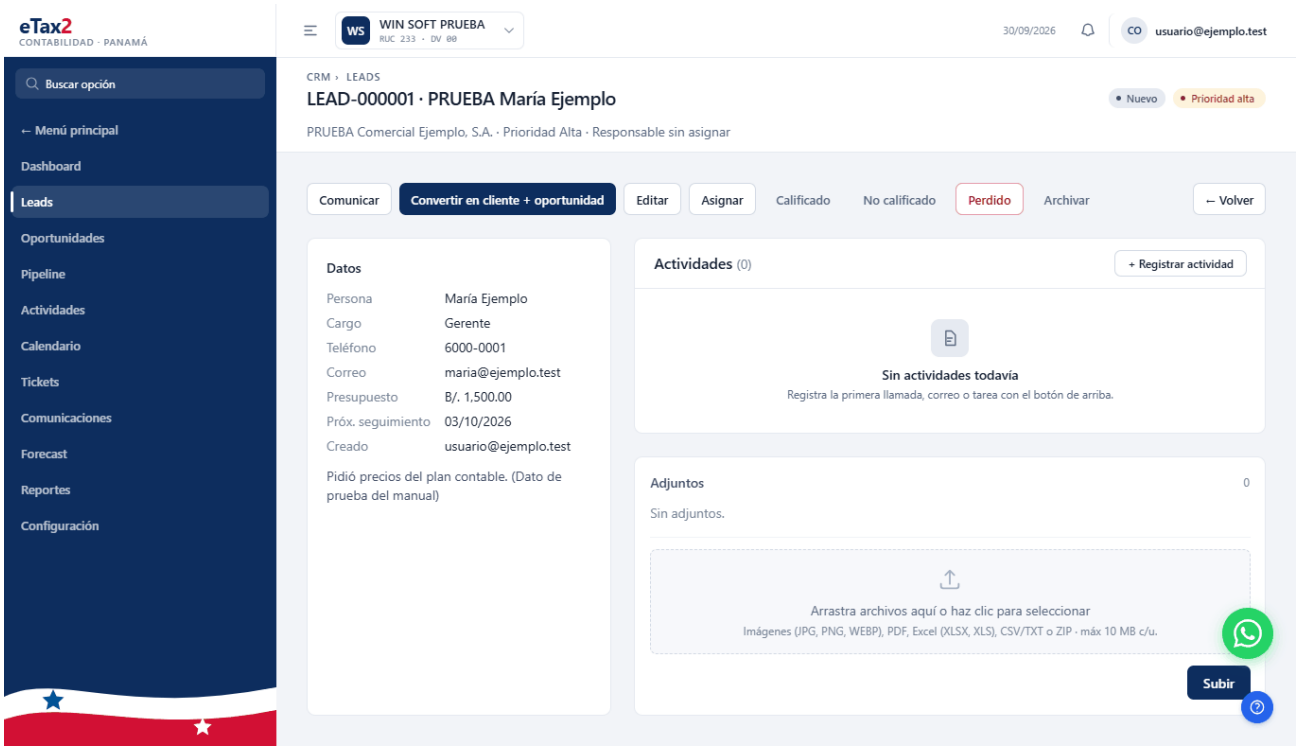
Importar muchos leads de una vez

1. En **CRM → Leads** presione **Plantilla** para bajar el archivo de Excel con las columnas correctas.
2. Llénelo y súbalo con **Importar**.
3. eTax2 le dirá cuántos se crearon, cuántos **duplicados** omitió (ya había un lead abierto con el mismo correo o teléfono) y cuántas filas sin nombre ni empresa saltó.

Con **Exportar** baja a Excel el listado con los filtros que tenga puestos.

Darle seguimiento

En la ficha del lead:



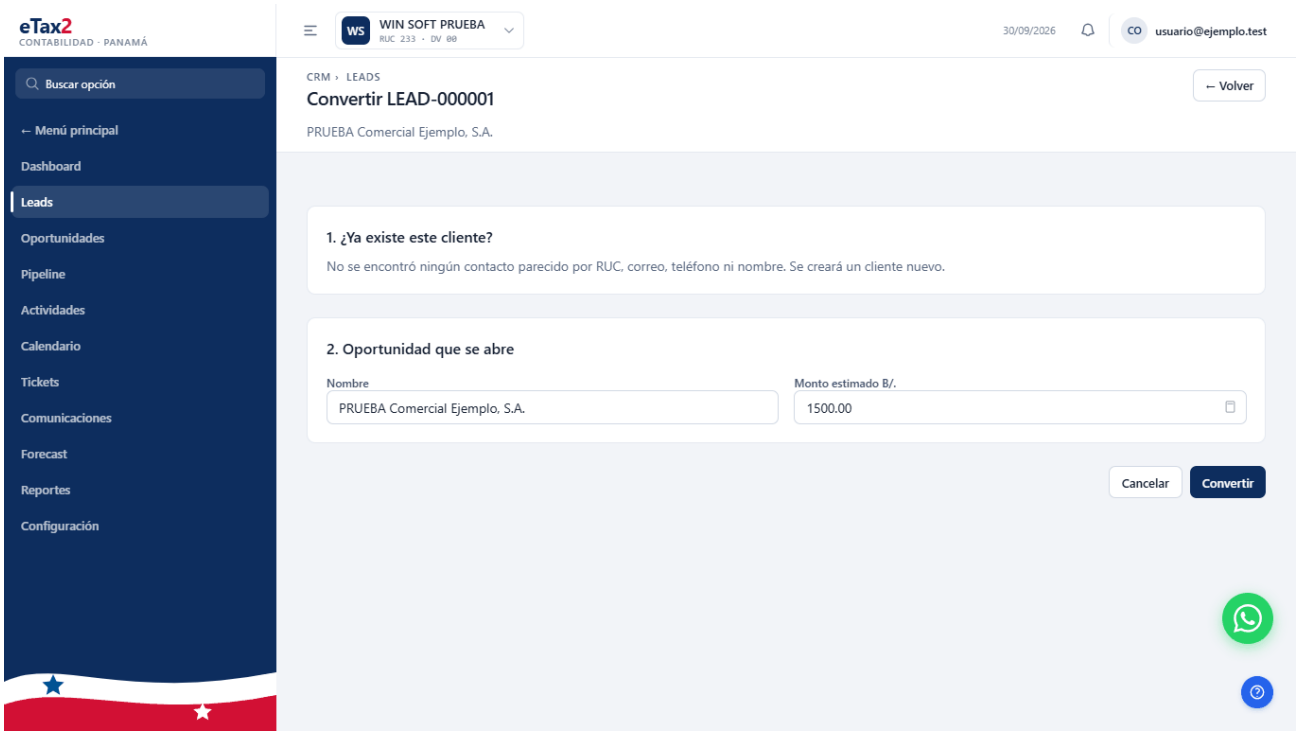
Ficha del lead · Captura del 30/09/2026

- **Asignar**: elija el responsable y presione **Asignar**.
- **Calificado**: el lead sí tiene interés y capacidad de compra.
- **No calificado**: no es un comprador real (por ahora).
- **Perdido**: pide el motivo; presione **Marcar perdido**.
- **Archivar** / **Restaurar**: lo saca del listado sin borrarlo.

En el listado, la columna **Próx. seguimiento** sale **en rojo** cuando la fecha ya pasó y el lead sigue abierto.

Convertir el lead en cliente + oportunidad

1. En la ficha presione **Convertir en cliente + oportunidad**.
2. **1. ¿Ya existe este cliente?** eTax2 busca contactos parecidos por RUC, correo, teléfono, dominio del correo y nombre, y le dice **por qué** cree que se parecen. Elija el cliente correcto, o marque **Es un cliente distinto** para crear uno nuevo.
3. **2. Oportunidad que se abre**: revise el **Nombre** y el **Monto estimado B/.** (se propone el presupuesto del lead).



Convertir lead en cliente + oportunidad · Captura del 30/09/2026

4. Presione **Convertir**. Verá «Lead … convertido: cliente …, oportunidad ….» y quedará en la ficha de la oportunidad.

¿Qué ocurre después?

- El lead queda en estado **Convertido**, con enlace al cliente y a la oportunidad. Ya no se edita.
- Desde ahí el negocio sigue en Oportunidades y seguimiento: etapas, cotización y factura.
- **Un lead no genera asiento contable** ni saldo en CxC. La contabilidad empieza con la factura.

Estados de un lead

Estado	Significado	¿Abierto?
Nuevo	Recién registrado, nadie lo ha atendido	Sí
Contactado	Ya se habló con él	Sí
En seguimiento	Hay conversación en curso	Sí
Calificado	Tiene interés real; listo para convertir	Sí
No calificado	No es comprador por ahora	No
Convertido	Ya es cliente y tiene oportunidad	No
Perdido	Se descartó, con motivo	No

¿Por qué eTax2 lo hace de esta manera?

- **Lead separado del cliente**: su catálogo de clientes queda limpio, solo con gente con la que de verdad hace negocio.
- **Buscar parecidos antes de convertir**: evita crear el mismo cliente dos veces.
- **Perder pide motivo**: así los reportes del CRM le dicen por qué no se cierran ventas.

Ejemplo práctico

Campo	Valor
Nombre	María Pérez
Empresa	Comercial Ejemplo, S.A.
Fuente	Referido
Presupuesto	B/.1,500.00
Próximo seguimiento	03/10/2026

Se la llama el 03/10/2026, se marca **Calificado**, y al convertirla se crea el cliente «Comercial Ejemplo, S.A.» con una oportunidad de B/.1,500.00.

Errores comunes

Mensaje	Qué hacer
Un lead convertido, perdido o archivado no se edita.	Si está archivado, presione **Restaurar**. Si ya se convirtió, trabaje en la oportunidad.
El lead ya no está abierto.	Ya se cerró (convertido, perdido o no calificado); no admite más cambios de estado.

Preguntas frecuentes

¿Puedo borrar un lead? No; se **archiva**. Así queda el historial.

¿Un lead convertido vuelve a contar como lead? No. Desde ese momento se mide como cliente y oportunidad.