

De oportunidades a crecimiento medible.

Un modelo comercial y operativo para captar, activar, desarrollar, retener y acompañar clientes B2B.

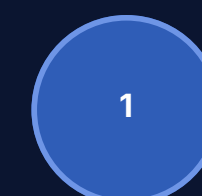
EXTERNALIZACIÓN DE VENTAS

ADQUISICIÓN

ACTIVACIÓN Y CRECIMIENTO

RETENCIÓN

OPERACIONES DE CLIENTE



1
Ventas



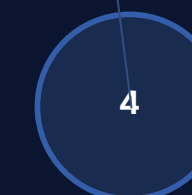
2
Adquirir



3
Crecer



5
Operar



4
Retener

La fuga de valor ocurre entre una etapa y la siguiente.

Más actividad no compensa un proceso comercial fragmentado.

01

LEADS SIN PRIORIDAD

Marketing genera interés, pero el equipo comercial recibe contactos sin contexto, adecuación ni próximo paso definido.

02

CRM SIN DECISIÓN

Datos duplicados, campos incompletos y cuentas antiguas impiden priorizar dónde existe una oportunidad real.

03

CLIENTES SIN CADENCIA

Después de la primera venta, onboarding, adopción, venta cruzada y venta adicional quedan librados a la iniciativa individual.

04

ATENCIÓN FRAGMENTADA

WhatsApp, email, teléfono y tickets viven separados; escalar, resolver y aprender se vuelve más lento.

Callith conecta el ciclo con propiedad, SLA, transferencias claras y medición.

Una capa operativa que convierte estrategia en ejecución.

No reemplazamos tu estrategia comercial: la hacemos operable, medible y escalable.

CALL'ITH CAPA OPERATIVA

Unimos equipos, procesos, tecnología y gobierno para que cada contacto tenga un dueño, un siguiente paso y una métrica.

Modular por servicio. Integrado por diseño.

01 PERSONAS Equipos especializados, roles claros y propiedad.

02 PROCESOS Manuales, cadencias, transferencias y criterios de escalamiento.

03 TECNOLOGÍA CRM, omnicanal, helpdesk y automatización donde aporta valor.

04 GOBIERNO KPIs, calidad, reportes y mejora continua con el cliente.

5 módulos. Un mismo sistema de cliente.

Cada módulo puede contratarse de forma independiente o combinarse en un modelo de extremo a extremo.



ENTRADA

CRECIMIENTO + EXPERIENCIA + EFICIENCIA

Externalización de Ventas

Capacidad comercial sin ampliar una estructura fija: total o parcial, con foco en resultados, prospección saliente y seguimiento.

OBJETIVO

oportunidad viable quede sin dueño ni

Callith puede integrarse como célula comercial externa o como extensión de un equipo existente.

TOTAL O PARCIAL

SALIENTE

QUÉ HACEMOS

- Prospección saliente y contacto con cuentas objetivo.
- Cualificación inicial según criterios acordados.
- Seguimiento estructurado y gestión de próximos pasos.
- Higiene de embudo, notas y trazabilidad en CRM.
- Agendamiento y transferencia con el equipo comercial.

FLUJO DE TRABAJO



KPIs DE CONTROL

Contactabilidad

Oportunidades calificadas

Tiempo de respuesta

Antigüedad del embudo

Adquisición de Clientes

Adquirir también es ordenar y recuperar valor: lanzamientos, cualificación de decisores, limpieza de CRM y reactivación de cuentas antiguas.

NUEVO MERCADO

Leads y cuentas para una nueva oferta, vertical o geografía.

BASE EXISTENTE

Contactos dispersos que necesitan validación, enriquecimiento y prioridad.

CUENTAS DORMIDAS

Clientes o prospectos antiguos con potencial de reactivación.

CALIDAD DE DATOS = CALIDAD DE CONVERSACIÓN

COBERTURA

¿Tenemos al decisor correcto?

CONTEXTO

¿Sabemos por qué esta cuenta importa?

PRIORIDAD

¿Existe una razón clara para actuar ahora?

PROCESO DE ADQUISICIÓN

Mapear decisor

Limpiar / enriquecer

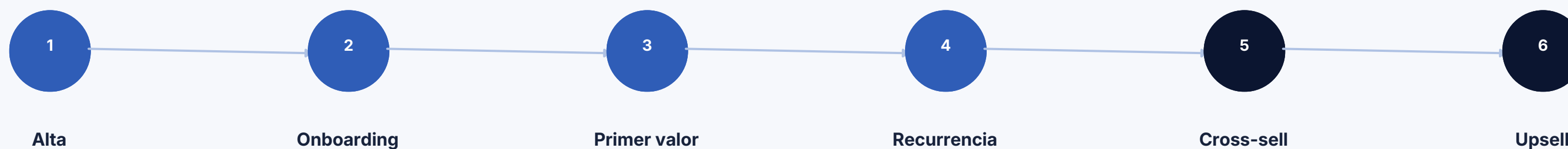
Calificar

Priorizar

Entregar a ventas

Customer Activación y Crecimiento

La venta no termina en el alta. Convertimos clientes adquiridos en clientes activos, recurrentes y con mayor potencial de relación.



SEÑALES QUE ACTIVAN UNA ACCIÓN

- Compra inicial sin segunda interacción.
- Uso bajo o ausencia de adopción.
- Potencial por segmento, portafolio o perfil.
- Inactividad después de un período relevante.

ACCIONES DE CRECIMIENTO

Onboarding guiado

Educación / adopción

Cross-selling

Upselling

Account review

Reactivación

Retención de Clientes

La retención se trabaja antes de la baja: detectamos señales, estructuramos contacto y capturamos aprendizajes para renovar mejor.

LOOP DE RETENCIÓN



RADAR DE RIESGO

- ALTO** Renovación próxima + baja actividad
- MEDIO** Feedback negativo / tickets repetidos
- BAJO** Uso saludable + relación activa

PALANCAS DE RETENCIÓN

Encuestas NPS/CSAT

Renovaciones

Win-back

Motivo de churn

Eventos / fidelización

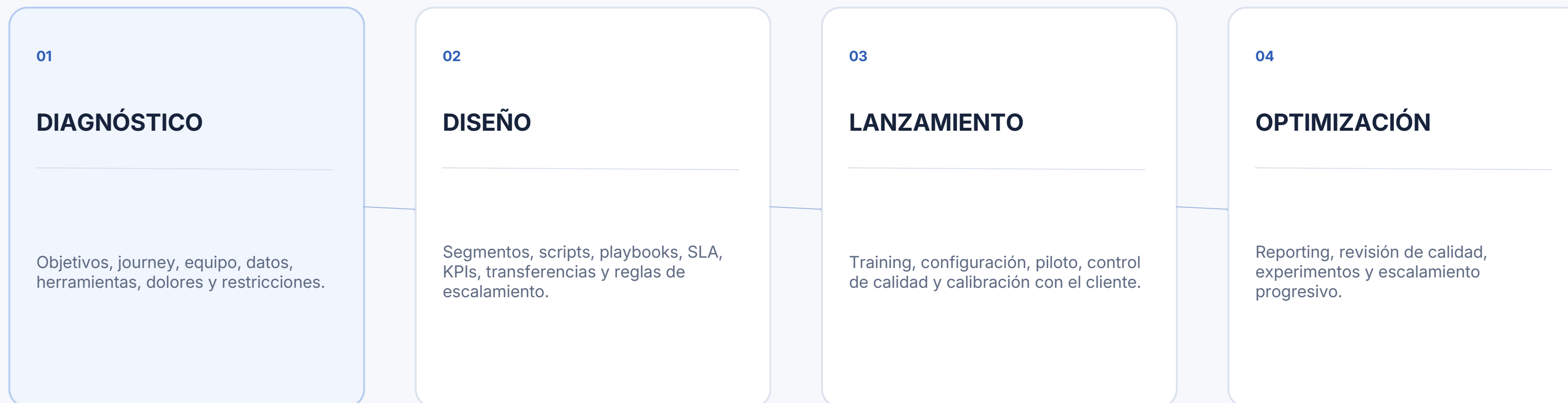
Operaciones de Cliente

Onboarding, cobro amigable, soporte omnicanal y helpdesk para que la experiencia del cliente tenga un sistema operativo detrás.



De diagnóstico a operación controlada.

La lógica es simple: entender el problema, diseñar el sistema, lanzar con control y optimizar con datos.



Principio de diseño: cada etapa debe tener dueño + criterio de salida + siguiente acción + métrica.

Un partner operativo necesita gobierno, no solo ejecución.

El cliente debe poder ver qué está pasando, decidir rápido y corregir antes de que el problema escale.

CADENCIA DE GESTIÓN

OPERATIVO

Backlog · SLA · bloqueos · capacidad

COMERCIAL

Pipeline · oportunidades · próximos pasos

CALIDAD

control de calidad · motivos · coaching · compliance

BUSINESS REVIEW

Tendencias · aprendizajes · decisiones · scaling

COCKPIT EJECUTIVO

PIPELINE

Volumen + aging

CALIDAD

control de calidad + reasons

CLIENTE

NPS / risk

OPERACIÓN

SLA + backlog

Una versión de la verdad para Callith y el cliente.

Medimos lo que mueve el negocio.

Actividad, calidad y resultado deben leerse juntas; de lo contrario, el volumen puede esconder problemas.

ETAPA	SEÑALES / KPIs	LECTURA DE NEGOCIO
ADQUISICIÓN	Contactabilidad · decisor · tasa de calificación	Oportunidades con contexto
ACTIVACIÓN	Time-to-first-value · onboarding completo	Clientes que realmente empiezan a usar/comprar
GROWTH	Recurrencia · oportunidades de venta cruzada / venta adicional	Expansión de relación
RETENCIÓN	Riesgo · motivos · renovación · recuperación	Continuidad y aprendizaje
OPERATIONS	Tiempo 1ª resp. · resolución · backlog · SLA	Experiencia + eficiencia
Principio: no reportamos actividad por actividad; conectamos volumen, calidad y resultado.		

Una empresa B2B con leads, cartera y soporte desconectados.

Ejemplo de proceso para visualizar cómo se conectan los módulos; no representa resultados atribuidos a un cliente real.

ANTES

- Leads llegan a una bandeja compartida.
- Seguimiento depende de cada vendedor.
- CRM con cuentas antiguas sin prioridad.
- Onboarding y soporte viven separados.
- Renovaciones se revisan al final.

DISEÑO CALL'ITH

QUALIFY

Routing por adecuación y contexto

REACTIVATE

Segmento de cuentas dormidas

ACTIVATE

Cadencia de onboarding

RETAIN

Cola de riesgo + renovación

OPERATE

Helpdesk omnicanal + SLA

QUÉ CAMBIA

- Menos oportunidades sin dueño.
- Más trazabilidad del siguiente paso.
- Prioridad visible para cartera y riesgos.
- Experiencia consistente entre canales.
- Un loop de aprendizaje para decidir mejor.

¿Cuándo tiene más sentido trabajar con Callith?

Cuando el crecimiento requiere más capacidad, método o trazabilidad sin construir toda la operación desde cero.

1

ESCALAR RÁPIDO

Necesitás ampliar capacidad comercial u operativa sin sumar una estructura fija completa.

2

LANZAR ALGO NUEVO

Producto, vertical o mercado nuevo que necesita prospección, calificación y seguimiento.

3

ACTIVAR CARTERA

Tenés clientes, prospectos o cuentas antiguas con potencial poco trabajado.

4

ORDENAR CANALES

Atención, ventas y soporte están fragmentados y cuesta medir la experiencia de extremo a extremo.

Para avanzar, necesitamos: objetivo claro · acceso a datos/herramientas · un owner del cliente · capacidad de decisión.

POR QUÉ CALL'ITH

Partner estratégico. Ejecución real.

Callith forma parte de un grupo empresarial europeo y combina visión de negocio, capacidad operativa y adaptación al mercado para construir procesos comerciales más claros y medibles.

**"No vendemos llamadas. Construimos capacidad comercial y operativa
alrededor de objetivos."**

- 01 VISIÓN EUROPEA** Estándares de proceso, foco en estructura y cultura de mejora continua.
- 02 INTEGRACIÓN** Trabajamos como extensión del cliente, no como una caja negra.
- 03 MODULARIDAD** Podés empezar por un dolor concreto y conectar más módulos después.
- 04 MEDICIÓN** Ownership, SLA, KPIs y gobierno para tomar decisiones con evidencia.
- 05 ENFOQUE HUMANO** Conversaciones B2B con contexto, criterio y una experiencia consistente.

Empecemos por encontrar dónde se pierde valor.

Un diagnóstico comercial permite priorizar el módulo, el proceso y las métricas correctas antes de escalar.

3 PREGUNTAS PARA ABRIR LA CONVERSACIÓN

01

¿Dónde se estancan hoy las oportunidades?

02

¿Qué clientes están inactivos, subatendidos o en riesgo?

03

¿Qué tareas distraen a ventas y operaciones de su foco principal?

El objetivo no es venderte todos los módulos. Es identificar el punto con mayor impacto y diseñar un sistema que pueda medirse.

SOLICITÁ UN DIAGNÓSTICO COMERCIAL



callith.pro