



EJEMPLO · ANONIMIZADO

Sin cierre – y el bloqueo real no era el precio.

Llamada SaaS de 47 minutos. Oferta \$4,200.
Analizada en ~8 minutos. Así se ve un reporte QC cuando subes una llamada.

VEREDICTO

Sin cierre

SCORE DE CIERRE

28 / 70

FECHA

Ejemplo · 2026

SIN CIERRE

Llamada SaaS 47 min · Oferta \$4,200 · Analizada en ~8 min

28 /70

Score de cierre

El prospecto dijo "necesito pensarlo." Bloqueo real: no confiaba en poder implementarlo — no era el precio. Se presentó precio antes de construir contexto de decisión.

TOP 3 ERRORES — CON MINUTOS EXACTOS

·14:20

Precio sin contexto de decisión

"Entonces la inversión son cuatro mil doscientos..." — dicho justo después de testimonios, antes de aislar el miedo real.

·22:05

No aisló el "necesito pensarlo"

"Totalmente, tómame tu tiempo." — aceptó la excusa en vez de separar humo de la objeción real.

·31:40

Asesino silencioso sin tocar

El prospecto insinuó CRMs fallidos. El closer nunca preguntó por qué fallaron — así que "¿esto funcionará para nosotros?" quedó abierto.

QUÉ HICISTE BIEN

Discovery fuerte al inicio (~min 6–11). El prospecto nombró un dolor concreto de pipeline sin que lo empujaran. Ese acierto sigue usable en el follow-up.

LÍNEA DE RECUPERACIÓN — ENVÍA HOY

"Te entiendo — probaste tools que prometían lo mismo. La diferencia: en las primeras 48 horas el pipeline está en vivo, no en 90 días. ¿12 minutos mañana para recorrer ese primer win con tu equipo?"

Este ejemplo se detiene en la capa de acción.

Tu reporte QC real sigue con el desglose de coaching — perfil del prospecto, diagnóstico de objeciones, scripts de entrenamiento y la misión del closer. Al guardarlo o imprimirlo, suele quedar en unas 30–40+ páginas.

Perfil del prospecto

Cómo decide, qué teme, qué lenguaje conecta.

Diagnóstico de objeciones

Fricción de superficie vs. la objeción real debajo.

Scripts de entrenamiento

Palabras exactas para la próxima llamada — no tips genéricos.

Misión del closer

Un error prioritario, una acción, una señal de éxito.

Solo un ejemplo. Nombres, citas y detalles de la oferta son ficticios. La estructura es la de un reporte QC real de Closing Code AI.