

Checklist de propósito de viaje (30 categorías)

Úsala como referencia al llenar logs y formularios. Adáptala a tu sector.

A. Ventas (5 categorías)

1. Visita comercial – prospect (riesgo bajo): ej. "Presentación de propuesta a Acme Corp"
2. Visita comercial – cliente activo: ej. "Renovación de contrato con Beta SA"
3. Demostración de producto: ej. "Demo del producto X para Gamma Inc"
4. Negociación de precio: ej. "Reunión de cierre con Delta SA"
5. Post-venta – revisión NPS

B. Atención (5)

6. Atención técnica – instalación
7. Atención técnica – mantenimiento preventivo
8. Atención técnica – emergencia
9. Auditoría de calidad en cliente
10. Capacitación operativa en cliente

C. Soporte (5)

11. Soporte presencial agendado
12. Onboarding de nuevo cliente
13. Acompañamiento de implementación
14. Recolección de feedback estructurado
15. Resolución de incidente crítico

D. Capacitación (5)

16. Asistencia a capacitación externa
17. Impartir capacitación en sucursal
18. Workshop con socio estratégico
19. Certificación profesional presencial
20. Mentoría con equipo regional

E. Logística (5)

21. Transporte de equipo (entrega)
22. Transporte de equipo (retiro)
23. Recogida de material en proveedor
24. Visita a almacén de sucursal
25. Transferencia inter-sucursal autorizada

F. Administrativo (5)

26. Reunión con organismo público autorizada
27. Visita a socio estratégico (M&A, joint venture)
28. Inspección de obra o inmueble de la empresa
29. Reunión de consejo o comité externo
30. Diligencia de due-diligence en adquisición

