

Mapa full funnel y prioridades

GUÍA PRÁCTICA · CLASE 11

Coordinar producto, marketing y servicio alrededor del progreso de una persona, con prioridades y métricas compartidas.

La persona no es una audiencia distinta para cada equipo.

Qué incluye: una matriz para decidir, casos de prueba y un prompt de IA. Usá ejemplos ficticios y contrastá las sugerencias con tu producto.

Lo que vas a practicar

- Definir estados del funnel con señales observables.
- Separar registro, habilitación, activación y recurrencia.
- Resolver conflictos entre equipos con prioridad y exclusión.
- Medir progreso, tiempo al valor y efecto incremental.

Tu matriz de trabajo

Estado	Señal / próxima ayuda	Exclusión y métrica
Onboarding	Registro completado; orientar próximo paso	Sale al completar; medir avance elegible.
Habilitación	Estado autorizado; explicar requisitos	No prometer aprobación; medir fricción y claridad.
Activación	Primera acción de valor; ayuda contextual	Excluir al activado; tiempo al valor.
Recurrencia / recupero	Ventana y obstáculo definido	Revalidar contexto; recurrencia, bajas y quejas.

Casos de prueba

- Producto y marketing anuncian juntos: priorizar según necesidad actual.
- Cliente esperando revisión: claridad de servicio antes de una promo incompatible.
- Ya activado: excluir de recordatorio aunque siga en otra audiencia.
- Mejora observada: distinguir efecto del journey de cambios del producto con un diseño de evaluación.

Llévatelo a tu cuenta

Completá antes de activar

Necesidad del cliente y señal observable

Origen del dato y responsable

Regla de entrada, exclusión y salida

Resultado esperado y evidencia de prueba

Prompt de IA

Revisá esta matriz full funnel de varios equipos. Detectá solapamientos, prioridades incompatibles y señales ambiguas. Proponé exclusiones y métricas con población y ventana. Separá evidencia e hipótesis; no inventes resultados: [matriz ficticia].

Revisá la respuesta: verificá cada supuesto, la disponibilidad de la configuración y el resultado de las pruebas. Documentá cambios y responsable.

Clase y material: www.kunkoagency.com/academia/recursos/11