

Collabai — informe de decisión

Empresa / Company: E2E Showcase Co
Implementar CRM B2B
Informe para board / directorio · 2026-05-25T01:38:29.587Z

Informe ejecutivo (E2E)

Resumen

Decisión CRM B2B: validar adopción del equipo antes de comprometer el presupuesto completo.

Contexto

Tres vendedores, seguimiento en Sheets, evaluación HubSpot vs Pipedrive (USD 200–500/mes).

Hallazgos

- Evidencia operativa presente; métricas de conversión aún limitadas.
- Riesgo financiero si el ramp de adopción es más lento que el plan.

Recomendación

Piloto acotado con KPI de adopción >90% y revisión a 90 días.

Documento generado con Collabai. Revise los datos antes de enviarlo; no constituye asesoramiento legal ni financiero.