Klarstig

Evaluación del estado de preparación - Tecnología - Ventas

EJEMPLO FICTICIO CON FINES ILUSTRATIVOS. LOS NOMBRES, DIRECCIONES Y NÚMEROS SON INVENTADOS.

Evalúe la situación actual, identifique las brechas y priorice acciones prácticas. Fundamente las valoraciones en observaciones y no en suposiciones.

Contacto y referencia

Organización que utiliza este documento

Centro Comunitario Las Palmas

Su nombre o referencia de contacto *

Lucía Romero

Correo electrónico para responder, si es necesario

lucia.romero@example.com

Información para este documento

Área o proceso que se evalúa *

Abarca el programa juvenil de fin de semana en la sala principal del 1 al 14 de noviembre, con montaje y limpieza.

Situación actual y pruebas *

Fotos de la entrada (3), las hojas de registro de noviembre y el parte de mantenimiento MT-2026-0142.

Resultado o nivel deseado *

La asistencia subió de 42 a 57 personas; dos hojas de registro estaban incompletas y se han revisado.

Brecha o preocupación más importante *

(Respuesta libre - no se completa en este ejemplo)

Probabilidad de que se produzca el problema *

Nivel medio

Impacto potencial *

Limitado

Acción recomendada y responsable *

Se cambió el cierre defectuoso de la puerta el 14 de noviembre; la próxima revisión de la lista de entrada es el 1 de diciembre.

Fecha de la próxima revisión

14 de noviembre de 2026

Detalles específicos

Actividad de lanzamiento o cambio que se evalúa

Complete este campo si corresponde a esta solicitud.

(Respuesta breve - no se completa en este ejemplo)

Personas, procesos, equipos y pruebas necesarios antes de comenzar

Fotos de la entrada (3), las hojas de registro de noviembre y el parte de mantenimiento MT-2026-0142.

Contexto operativo

Referencia del producto, sistema o entorno

Complete este campo si corresponde a esta solicitud.

REF-2026-0153

Versión, dependencias, límites de acceso y período de pruebas o servicio

Fotos de la entrada (3), las hojas de registro de noviembre y el parte de mantenimiento MT-2026-0142.

Detalles específicos del equipo

Cuenta, oportunidad o responsable de ventas

Complete este campo si corresponde a esta solicitud.

Operaciones

Necesidades del cliente, etapa de compra, compromisos y próximo contacto acordado

(Respuesta libre - no se completa en este ejemplo)

Limitaciones y qué requiere configuración

- Enviar el formulario guarda las respuestas en su espacio de trabajo. No aprueba, programa, cobra ni responde por sí solo, salvo que añada ese paso al flujo.
- Las notificaciones por correo, las aprobaciones, la generación de documentos y las conexiones con otros sistemas están disponibles, pero no se activan hasta que las configure.

¿Quiere ayuda para adaptar este formulario? Las nuevas organizaciones Free, Starter y Pro reciben cinco sesiones Platinum en total, de hasta 30 minutos cada una.

Klarstig / Daniel Petry · klarstig.ai · hello@klarstig.ai · support@klarstig.ai · 800-781-1775 · 11917 Laurel Ave., Forestville, CA 95436, USA