Calendario de ventas para negocios locales: cuándo contactar a cada uno

Lista de comprobación

- [ ] He mirado los festivos de la localidad del negocio, no solo los míos.
- [ ] Trato las fechas de la tabla como hipótesis, no como datos.
- [ ] Pregunto al negocio cuándo tiene más trabajo y lo anoto con fecha.
- [ ] Uso visita o llamada para el primer contacto, con la Lista Robinson consultada.
- [ ] Respondo cuanto antes a quien ya me pidió información.
- [ ] Reviso el calendario cada trimestre con lo que he anotado.