

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

# Abrir mercados verticales sin improvisar

Como entrar en Oil & Gas, minería, industria, IT o energía con hipótesis comercial seria.

## PARA QUIEN

Business development managers, founders B2B y dirección comercial.

## PROMESA

Evitar prospección genérica cuando el mercado exige contexto y credibilidad.

## El problema que este material ayuda a ver

Usalo antes de lanzar campanas a un vertical nuevo.

1

### Senal 1

El mensaje podria enviarse igual a cualquier industria.

2

### Senal 2

No hay eventos disparadores definidos.

3

### Senal 3

El equipo no sabe que rol comprador priorizar.

4

### Senal 4

La propuesta de valor habla de la empresa, no del problema del vertical.

**Nota editorial:** No entrega la investigacion completa por vertical ni el mapa de cuentas objetivo.

# El marco simple para pensar mejor

Este marco entrega criterio suficiente para abrir una conversacion comercial de valor, sin reemplazar un diagnostico profundo.

1

## Hipotesis

Que problema probable existe en ese vertical y por que ahora.

2

## Cuenta

Que empresas muestran senales de oportunidad.

3

## Rol

Quien vive el dolor, quien decide y quien influencia.

4

## Prueba

Que conversacion validara o descartara la hipotesis.

# Herramienta rapida

DIMENSION	DEFINICION	EJEMPLO DE SALIDA
Dolor	Problema probable	Continuidad operativa, eficiencia, riesgo.
Trigger	Evento que abre ventana	Expansion, auditoria, nueva planta, regulacion.
Cuenta	Target prioritario	Empresas con complejidad y presupuesto.
Mensaje	Angulo de entrada	Pregunta de diagnostico, no pitch.

## Preguntas para usar en una reunion real

- Que evento hace que este vertical necesite conversar ahora?
- Que lenguaje usa el comprador tecnico?
- Que area captura el impacto economico?
- Que caso anonimo o experiencia valida credibilidad?

## Mini scorecard

Si la mayoría de estos puntos no esta clara, hay una oportunidad concreta para ordenar el proceso comercial.

1

Hipotesis escrita antes de prospectar.

2

Lista corta de cuentas por senal, no solo por tamaño.

3

Mensaje por rol comprador.

4

Criterio para aprender de cada reunion.

SIGUIENTE PASO

# Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si quieres abrir un vertical nuevo, empecemos por construir la hipotesis y las primeras 25 cuentas.

## Gabriel Katz Consulting

Ventas B2B, desarrollo de negocios y cuentas estrategicas para empresas que venden soluciones complejas.