

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

Account plan para cuentas estrategicas

La plantilla minima para dejar de depender de una sola relacion dentro de la cuenta.

PARA QUIEN

Sales managers, account directors y equipos de cuentas clave.

PROMESA

Convertir una cuenta importante en un plan vivo de expansion y defensa.

El problema que este material ayuda a ver

Usalo cuando una cuenta representa mucho revenue, pero el equipo no puede explicar como crecerla.

1

Senal 1

La cuenta depende de un contacto historico.

2

Senal 2

No hay mapa de influenciadores, usuarios, compras y direccion.

3

Senal 3

Las oportunidades aparecen reactivamente.

4

Senal 4

El equipo no sabe que iniciativas internas pueden abrir expansion.

Nota editorial: No incluye el modelo completo de expansion, scoring politico y estrategia competitiva por cuenta.

El marco simple para pensar mejor

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

1

Territorio

Que unidades, plantas, regiones o areas existen dentro de la cuenta.

2

Poder

Quien decide, quien influye, quien bloquea y quien usa.

3

Valor

Donde se conecta la solucion con impacto operacional o financiero.

4

Movimiento

Que accion concreta expande, defiende o reactiva la cuenta.

Herramienta rapida

BLOQUE	COMPLETAR	PREGUNTA GUIA
Mapa	Areas y decisores	Donde todavia somos invisibles?
Dolores	Problemas activos	Que iniciativa puede generar prioridad?
Riesgos	Competencia y dependencia	Que nos puede sacar de la cuenta?
Accion	Proximo movimiento	Que reunion abre el siguiente frente?

Preguntas para usar en una reunion real

- Que persona dentro de la cuenta perderia si el problema sigue igual?
- Que area aun no conoce nuestra capacidad?
- Que competidor esta mejor posicionado politicamente?
- Que conversacion ejecutiva deberia ocurrir este mes?

Mini scorecard

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

1

Mapa de stakeholders actualizado.

2

Tres oportunidades posibles por cuenta clave.

3

Riesgos competitivos visibles.

4

Plan mensual de acciones con dueno y fecha.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si una cuenta importante no tiene account plan vivo, podemos
construirlo sobre una cuenta real.

Gabriel Katz Consulting

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