

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

CRM y pipeline que direccion si puede creer

Una guía ejecutiva para separar actividad comercial de avance real.

PARA QUIEN

Directores comerciales, CEOs B2B y gerentes de ventas.

PROMESA

Detectar en 30 minutos si el CRM esta ayudando a vender o solo acumulando tareas.

El problema que este material ayuda a ver

Usalo cuando el forecast cambia todas las semanas, hay muchas oportunidades abiertas y pocas avanzan con evidencia.

1

Senal 1

El equipo reporta llamadas y mails, pero no puede explicar por que una oportunidad deberia cerrar.

2

Senal 2

Las etapas del pipeline dependen de sensaciones, no de criterios de salida.

3

Senal 3

Direccion pide forecast y ventas responde con optimismo narrativo.

4

Senal 4

El CRM se actualiza al final del proceso, cuando ya no sirve para dirigir.

Nota editorial: No incluye la auditoria completa de campos, scoring y rituales de gestion. Eso se trabaja en diagnostico.

El marco simple para pensar mejor

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

1

Evidencia

Cada oportunidad debe mostrar dolor, decisor, timing, competencia y proximo paso.

2

Criterio

Una etapa no es un deseo; es una prueba de avance.

3

Ritual

La revision semanal debe discutir riesgos, no solo montos.

4

Decision

Si el CRM no cambia una decision comercial, todavia no esta trabajando.

Herramienta rapida

| CAMPO | PREGUNTA | SEÑAL DE ALERTA |
|--------------|---------------------------------------|--|
| Problema | Que dolor de negocio esta reconocido? | La oportunidad solo describe una solucion. |
| Decision | Quien puede destrabar o frenar? | Solo hay un contacto operativo. |
| Timing | Por que ahora? | No existe evento disparador. |
| Proximo paso | Que compromiso quedo fechado? | Solo dice hacer seguimiento. |

Preguntas para usar en una reunion real

- Que evidencia nueva aparecio desde la ultima revision?
- Que tendria que pasar para sacar esta oportunidad del forecast?
- Que persona falta para validar decision real?
- Que riesgo comercial todavia no esta escrito en CRM?

Mini scorecard

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

1

Pipeline con criterios de salida por etapa.

2

Forecast basado en evidencia, no en porcentaje generico.

3

Campos minimos actualizados antes de cada reunion interna.

4

Riesgos visibles por cuenta y oportunidad.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si quieres ver como se ve esta matriz aplicada a tu pipeline real,
coordinemos un diagnostico ejecutivo.

Gabriel Katz Consulting

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