

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

Diagnostico comercial en 30 dias

Un mapa simple para encontrar fugas de revenue, foco y seguimiento.

PARA QUIEN

CEOs B2B y directores comerciales.

PROMESA

Ordenar las principales fricciones comerciales sin iniciar un proyecto enorme.

El problema que este material ayuda a ver

Usalo cuando la empresa sabe que puede vender mejor, pero no sabe por donde empezar.

1

Senal 1

Hay oportunidades, pero no metodo comun.

2

Senal 2

El equipo confunde urgencia con ruido.

3

Senal 3

El pipeline no muestra donde se pierde valor.

4

Senal 4

Las reuniones internas revisan actividad, no decisiones.

Nota editorial: No incluye entrevistas, analisis CRM completo ni plan de implementacion detallado.

El marco simple para pensar mejor

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

1

Semana 1

Mapa de pipeline, etapas, cuentas y datos disponibles.

2

Semana 2

Revision de oportunidades y calidad de discovery.

3

Semana 3

Cuentas estrategicas, verticales y mensajes.

4

Semana 4

Prioridades, rituales y plan de accion.

Herramienta rapida

SEMANA	FOCO	ENTREGABLE
1	Visibilidad	Mapa de pipeline y datos criticos.
2	Calidad	Hallazgos de discovery y avance.
3	Foco	Cuentas, verticales y mensajes prioritarios.
4	Accion	Plan 30-60-90 con responsables.

Preguntas para usar en una reunion real

- Donde se pierden oportunidades que parecian buenas?
- Que etapa acumula mas ficcion comercial?
- Que cuenta deberia tener un plan propio?
- Que decision comercial se posterga por falta de datos?

Mini scorecard

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

1

Fricciones priorizadas por impacto.

2

Plan de accion corto.

3

Rituales de gestion definidos.

4

Criterios de seguimiento visibles.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si quieres encontrar las fugas comerciales principales, hagamos un
diagnostico de 30 dias.

Gabriel Katz Consulting

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