

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

LinkedIn que genera reuniones B2B

Autoridad practica sin guruismo, hype ni frases vacias.

PARA QUIEN

Consultores, founders B2B y lideres comerciales.

PROMESA

Convertir publicaciones en conversaciones comerciales sin parecer vendedor desesperado.

El problema que este material ayuda a ver

Usalo cuando LinkedIn tiene impresiones pero pocas conversaciones utiles.

1

Senal 1

Los posts gustan, pero no atraen compradores adecuados.

2

Senal 2

El contenido educa demasiado y no abre diagnostico.

3

Senal 3

La voz suena generica o de IA.

4

Senal 4

No hay puente claro entre idea y reunion.

Nota editorial: No incluye calendario editorial completo ni sistema de distribucion por cuenta 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

Problema

Nombrar una tension que el comprador reconoce.

2

Criterio

Mostrar como piensa un consultor senior.

3

Herramienta

Dar un marco util, no todo el metodo.

4

Puente

Invitar a aplicar el marco a un caso real.

Herramienta rapida

BLOQUE	OBJETIVO	EJEMPLO
Hook	Tension	El CRM no falla por tecnologia, falla por criterio.
Insight	Experiencia	Actividad no es avance.
Herramienta	Valor	Revisa dolor, decisor, timing y proximo paso.
CTA	Reunion	Lo podemos mirar sobre tu pipeline.

Preguntas para usar en una reunion real

- Que problema comercial se reconoce en los primeros dos renglones?
- Que criterio propio aparece?
- Que pequena herramienta recibe el lector?
- Que caso real podria querer revisar despues?

Mini scorecard

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

1

El post habla a un rol claro.

2

No usa promesas infladas.

3

Entrega una idea aplicable.

4

Termina con invitacion consultiva.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si quieres que LinkedIn genere reuniones, empecemos por transformar
tu experiencia en 20 piezas utiles.

Gabriel Katz Consulting

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