

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

Prospeccion por senales, no por volumen

Como abrir conversaciones B2B sin sonar a plantilla masiva.

PARA QUIEN

Business development, SDRs senior y equipos comerciales B2B.

PROMESA

Mejorar el primer contacto usando contexto, trigger y pregunta util.

El problema que este material ayuda a ver

Usalo cuando los mensajes outbound tienen baja respuesta o suenan intercambiables.

1

Senal 1

El email habla mas del vendedor que del comprador.

2

Senal 2

La personalizacion es superficial.

3

Senal 3

No hay razon clara para conversar ahora.

4

Senal 4

El CTA pide demasiado antes de generar confianza.

Nota editorial: No incluye la base de datos de triggers ni secuencias completas por industria.

El marco simple para pensar mejor

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

1

Senal

Que evento sugiere oportunidad.

2

Contexto

Por que esa senal importa en esa industria.

3

Pregunta

Que diagnostico abre una respuesta.

4

Paso

Que avance de baja friccion propone.

Herramienta rapida

LINEA	FUNCION	EJEMPLO
Contexto	Mostrar lectura	Vi que estan revisando expansion industrial.
Tension	Nombrar problema probable	Suele aparecer friccion entre tecnica, compras y direccion.
Pregunta	Abrir diagnostico	Tiene sentido revisar como lo estan ordenando?
CTA	Baja friccion	Lo vemos en 20 minutos con una cuenta real.

Preguntas para usar en una reunion real

- Que senal hace razonable este contacto?
- Que problema probable vive esa cuenta?
- Que pregunta demuestra criterio sin vender de mas?
- Que material gratuito puede justificar la reunion?

Mini scorecard

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

1

Cada mensaje tiene trigger.

2

Cada trigger conecta con problema probable.

3

El CTA es pequeno y concreto.

4

La respuesta permite aprender aunque no haya reunion.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si tu prospeccion depende de volumen, armemos una secuencia por
senales para un vertical concreto.

Gabriel Katz Consulting

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