

VENTAS B2B COMPLEJAS · DIRECCIÓN
COMERCIAL · CUENTAS ESTRATÉGICAS

Abrir verticales B2B sin improvisar

Cómo entrar en Oil & Gas, minería, industria, energía, IT o telecom con hipótesis comercial seria.

PARA QUIÉN

Business development managers, founders B2B, dirección comercial y equipos enterprise.

PROMESA

Evitar prospección genérica cuando el mercado exige contexto y credibilidad.



Material ejecutivo para aplicar a una conversación, cuenta o pipeline real.

El valor aparece cuando el tema baja a números, cuenta y próximo movimiento.

Este material no busca reemplazar un diagnóstico completo. Busca dejar una forma concreta de mirar una situación comercial real y decidir si vale avanzar.

EJEMPLO ECONÓMICO

Ejemplo: 25 cuentas bien elegidas por señal de industria pueden valer más que 1.000 contactos fríos sin hipótesis.

NOTA DE CAMPO

En mercados técnicos, el comprador detecta rápido si el vendedor entiende su mundo o si sólo cambió el nombre de la industria en un template.

Cuatro lentes para mirar la situación sin caer en teoría.

La idea es simple: menos frases grandilocuentes, más evidencia, más contexto y mejores preguntas comerciales.

HIPÓTESIS

La vertical se abre antes del primer mensaje

Antes de prospectar hay que escribir qué problema probable tiene esa industria, por qué ahora y qué cuenta permite validarlo.

- Dolor operativo o comercial probable.
- Evento disparador: inversión, regulación, expansión, riesgo.
- Roles compradores por prioridad.
- Razón concreta para conversar ahora.

CUENTA

Elegir targets no es armar una lista grande

Una lista sirve si ordena señales: tamaño, complejidad, iniciativas, tecnología, red, eventos y posibilidad de acceso.

- Cuentas con complejidad real y presupuesto probable.
- Señales públicas o relacionales que justifican contacto.
- Punto de entrada por rol, no por cargo genérico.
- Aprendizaje por cuenta aunque no haya reunión.

MENSAJE

El primer contacto debe sonar a lectura, no a pitch

En una vertical técnica, el mensaje abre mejor cuando muestra contexto y hace una pregunta inteligente.

- Una línea de contexto específico.
- Una tensión probable de la industria.
- Una pregunta de diagnóstico.
- Un CTA liviano para revisar si aplica.

APRENDIZAJE

Cada conversación ajusta la hipótesis

La prospección B2B madura aprende rápido: qué rol responde, qué argumento cae, qué objeción aparece y qué evento abre puerta.

- Registrar señales en CRM.
- Separar hipótesis validada de supuesto.
- Ajustar mensaje por rol comprador.
- Construir autoridad con contenido por vertical.

Matriz de entrada a vertical

Antes de escribir la primera secuencia, completá esta matriz con una vertical concreta.

| DIMENSIÓN | DEFINICIÓN | EJEMPLO DE SALIDA |
|-----------|-------------------------|--|
| Dolor | Problema probable | Continuidad operativa, eficiencia, riesgo, trazabilidad. |
| Trigger | Evento que abre ventana | Nueva planta, auditoría, inversión, regulación, expansión. |
| Cuenta | Target prioritario | Empresas con complejidad, urgencia y presupuesto. |
| Rol | Entrada por decisión | Operaciones, tecnología, compras, dirección, usuarios. |
| Mensaje | Ángulo de entrada | Pregunta de diagnóstico, no presentación larga. |

APLICACIÓN

Preguntas para llevar a una reunión real.

No hace falta usar todas. Elegí las que obligan a pensar con más precisión y menos piloto automático.

● ¿Qué evento hace razonable conversar ahora?

● ¿Qué lenguaje usa el comprador técnico?

● ¿Qué área captura el impacto económico?

● ¿Qué caso o experiencia valida credibilidad?

● ¿Qué aprenderíamos aunque la cuenta diga que no?

SCORECARD RÁPIDO

Si estos puntos quedan claros, la conversación ya subió de nivel.

- Hipótesis escrita antes de prospectar.
- Lista corta de cuentas por señal.
- Mensaje por rol comprador.
- Criterio para aprender de cada reunión.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una situación real cambia la conversación.

Si querés abrir un vertical nuevo, empecemos por construir la hipótesis y las primeras 25 cuentas.



Gabriel Katz Consulting

Ventas B2B, desarrollo de negocios, CRM, forecast, cuentas estratégicas y apertura de mercados para empresas que venden soluciones complejas.