

**VENTAS B2B COMPLEJAS · DIRECCIÓN
COMERCIAL · CUENTAS ESTRATÉGICAS**

Diagnóstico comercial de 30 días

Un sprint para encontrar dónde una empresa B2B puede capturar más valor comercial.

PARA QUIÉN

CEOs B2B, founders, dirección comercial y equipos con ventas complejas.

PROMESA

Ordenar prioridades comerciales sin iniciar un proyecto enorme.



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: si el equipo ya vende USD 300k por mes, encontrar un punto de mejora de 3 a 5% puede valer más que agregar actividad sin foco.

NOTA DE CAMPO

El diagnóstico bueno no llega con una receta. Llega con preguntas mejores y una forma concreta de mirar oportunidades reales.

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.

SEMANA 1

Mapa de sistema comercial

Se ordena qué vende la empresa, a quién, con qué ciclo, qué pipeline existe y qué datos realmente sirven.

- Ventas por línea, cuenta o vertical.
- Etapas reales del ciclo comercial.
- CRM, reportes y rituales existentes.
- Top oportunidades y cuentas prioritarias.

SEMANA 2

Revisión de oportunidades reales

La teoría baja a deals concretos: monto, decisor, urgencia, valor, competencia, próximo paso y riesgo.

- Tres a cinco oportunidades abiertas.
- Separación entre evidencia y supuesto.
- Calidad de discovery y propuesta.
- Acciones para reducir incertidumbre.

SEMANA 3

Cuentas, verticales y mensajes

Se mira dónde hay crecimiento escondido: expansión, nuevas áreas, verticales, mensajes o red de acceso.

- Cuentas con potencial de expansión.
- Verticales con hipótesis creíble.
- Mensajes por rol comprador.
- Materiales que pueden abrir reuniones.

SEMANA 4

Prioridades y plan 30-60-90

El diagnóstico cierra con foco: qué mover primero, quién lo lidera, qué se mide y qué conversación debe ocurrir.

- Tres prioridades por impacto.
- Rituales de gestión comercial.
- Cambios mínimos de CRM.
- Plan de ejecución con dueños y fechas.

HERRAMIENTA

Sprint de diagnóstico comercial

Este mapa ayuda a empezar sin perderse en una transformación enorme.

SEMANA	FOCO	ENTREGABLE
1	Visibilidad	Mapa de pipeline, cuentas, datos y rituales.
2	Calidad	Hallazgos de discovery, avance y próximos pasos.
3	Crecimiento	Cuentas, verticales y mensajes prioritarios.
4	Acción	Plan 30-60-90 con responsables y métricas.

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.

- ¿Dónde hay crecimiento que todavía no se está mirando?
- ¿Qué etapa acumula más ficción comercial?
- ¿Qué cuenta debería tener un plan propio?
- ¿Qué decisión comercial se posterga por falta de datos?
- ¿Qué mejora chica tendría impacto económico visible?

SCORECARD RÁPIDO

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

- Prioridades comerciales por impacto.
- Plan corto con dueños y fechas.
- Rituales de gestión definidos.
- Criterios de seguimiento visibles.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una situación real cambia la conversación.

Si querés encontrar el próximo crecimiento comercial, hagamos un diagnóstico de 30 días.

 **Gabriel Katz Consulting**

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