

VENTAS B2B COMPLEJAS · DIRECCIÓN COMERCIAL · CUENTAS ESTRATÉGICAS

# LinkedIn que genera conversaciones B2B

Autoridad práctica sin guruismo, hype ni frases vacías.

## PARA QUIÉN

Consultores, founders B2B, dirección comercial y especialistas senior.

## PROMESA

Convertir experiencia real en conversaciones comerciales sin sonar desesperado por vender.



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: una publicación que trae una conversación con una cuenta correcta vale más que diez posts con likes de gente que nunca va a comprar.

## NOTA DE CAMPO

La autoridad B2B no se construye gritando expertise. Se construye mostrando criterio aplicable a situaciones que el comprador reconoce.

# 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.

## TENSIÓN

### El post debe abrir con algo que el comprador reconoce

No hace falta dramatizar. Hace falta nombrar una situación real con precisión.

- Forecast que no se puede defender.
- CRM que registra pero no dirige.
- Reuniones amables sin avance.
- Verticales abiertas con mensaje genérico.

## CRITERIO

### Mostrar cómo pensás vale más que explicar todo el método

El contenido debe dejar una idea útil y una sensación clara: esta persona entiende el campo.

- Un ejemplo concreto.
- Una distinción simple.
- Una pregunta fuerte.
- Una consecuencia comercial.

## PUENTE

### La invitación tiene que aplicar la idea a un caso real

El CTA no es comprar. Es mirar una cuenta, pipeline, reunión o negociación concreta.

- Revisar 3 oportunidades.
- Aplicar una matriz a una cuenta.
- Analizar una reunión real.
- Mirar una vertical prioritaria.

## SISTEMA

### El contenido funciona cuando sostiene una conversación comercial

LinkedIn no reemplaza ventas. Alimenta autoridad, criterio y puertas de entrada.

- Series por tema, no posts sueltos.
- Material descargable conectado.
- Seguimiento sin presión.
- Registro de conversaciones originadas.

# Post B2B que abre conversación

Una estructura para transformar experiencia en contenido que no suene a plantilla.

BLOQUE	OBJETIVO	EJEMPLO
Hook	Tensión reconocible	El CRM no falla por tecnología; falla por criterio.
Insight	Experiencia	Actividad no es avance.
Herramienta	Valor aplicable	Revisá dolor, decisor, timing y próximo paso.
Ejemplo	Concreto	Tres deals alcanzan para ver el patrón.
CTA	Conversación	Lo podemos mirar sobre tu pipeline.

# 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 desafío comercial aparece en los primeros dos renglones?
- ¿Qué criterio propio se nota?
- ¿Qué pequeña herramienta recibe el lector?
- ¿Qué caso real podría querer revisar después?
- ¿A qué rol comprador le habla esta pieza?

## SCORECARD RÁPIDO

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

- El post habla a un rol claro.
- No usa promesas infladas.
- Entrega una idea aplicable.
- Termina con invitación consultiva.

SIGUIENTE PASO

# Aplicar esto a una situación real cambia la conversación.

Si querés que LinkedIn genere reuniones, empecemos por transformar experiencia real en piezas útiles.

 **Gabriel Katz Consulting**

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