

VENTAS B2B COMPLEJAS · DIRECCIÓN
COMERCIAL · CUENTAS ESTRATÉGICAS

Prospección por señales, no por volumen

Cómo abrir conversaciones B2B sin sonar
a plantilla masiva.

PARA QUIÉN

Business development,
SDRs senior, founders
B2B y equipos
comerciales.

PROMESA

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



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 secuencia a 40 cuentas con señales reales puede enseñar más que 800 envíos sin contexto.

NOTA DE CAMPO

La prospección senior no empuja una reunión.
Construye una razón legítima para conversar.

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.

SEÑAL

El contacto tiene que nacer de algo observable

Una inversión, expansión, evento, cambio de liderazgo, regulación o iniciativa puede justificar una conversación.

- Qué pasó o qué parece estar pasando.
- Por qué eso importa en esa industria.
- Qué rol debería preocuparse por el tema.
- Qué pregunta muestra criterio.

CONTEXTO

Personalizar no es poner el nombre de la empresa

La personalización valiosa conecta una señal con una tensión probable del negocio.

- Contexto de industria.
- Problema probable.
- Impacto posible.
- Puerta de entrada de baja fricción.

PREGUNTA

La pregunta correcta vale más que un pitch largo

El objetivo del primer mensaje es abrir diagnóstico, no contar toda la empresa.

- Una pregunta que el comprador pueda responder rápido.
- Un ángulo que no suene a automatización.
- Un CTA chico y concreto.
- Un aprendizaje aunque no haya reunión.

SISTEMA

El seguimiento debe agregar criterio

Insistir sin aportar algo nuevo desgasta. Seguir con una observación útil aumenta autoridad.

- Segundo toque con dato o ejemplo.
- Tercer toque con herramienta descargable.
- Cierre elegante si no hay prioridad.
- Registro de respuesta por señal.

Mensaje outbound en cuatro líneas

Una estructura simple para evitar emails que parecen generados en masa.

LÍNEA	FUNCIÓN	EJEMPLO
Contexto	Mostrar lectura	Vi que están revisando expansión industrial.
Tensión	Nombrar desafío probable	Suele aparecer fricción entre técnica, compras y dirección.
Pregunta	Abrir diagnóstico	¿Tiene sentido revisar cómo lo están ordenando?
CTA	Baja fricción	Lo vemos 20 minutos con una cuenta real.

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 señal hace razonable este contacto?
- ¿Qué desafío probable vive esa cuenta?
- ¿Qué pregunta demuestra criterio sin vender de más?
- ¿Qué material gratuito puede justificar la reunión?
- ¿Qué aprenderíamos si responde que no?

SCORECARD RÁPIDO

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

- Cada mensaje tiene trigger.
- Cada trigger conecta con desafío probable.
- El CTA es pequeño y concreto.
- La respuesta permite aprender aunque no haya reunión.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una situación real cambia la conversación.

Si tu prospección depende de volumen, armemos una secuencia por señales para un vertical concreto.



Gabriel Katz Consulting

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