

Hoja de trabajo: Diagnóstico de venta consultiva B2B

Geformas Digital

No dejes tu próxima reunión al azar. Usa este checklist para prepararte y ejecutar con precisión.

1. Preparación de "Francotirador" (Pre-llamada)

Antes de marcar, asegúrate de tener esto claro:

- ☐ **Perfil del cliente:** ¿Encaja en mi Cliente Ideal (ICP)?
- ☐ **Investigación LinkedIn:** ¿Qué hitos recientes tiene la empresa? (Expansiones, nuevas plantas, cambios de directivos).
- ☐ **Contexto México 2026:** ¿Cómo les afecta el *nearshoring* o las nuevas normativas actuales?
- ☐ **Hipótesis de valor:** ¿Cuál creo que es su mayor problema hoy?

2. Guion para el Diagnóstico SPIN

Escribe aquí las preguntas clave que harás durante la sesión:

- **Situación (Contexto):** _____

- **Problema:** _____

- **Implicación (El impacto económico):** _____

- **Necesidad (El beneficio deseado):** _____

3. Mapeo de Stakeholders (El Comité)

Identifica quién es quién para no perder tiempo:

• **Champion (Tu aliado):** _____

• **Economic Buyer (Dueño del dinero):** _____

• **Blocker (El que se resiste):** _____

• **Technical Buyer (El de sistemas/legal):** _____

4. Cálculo del Costo de la Inacción (COI)

Usa esta fórmula para demostrarle al cliente que "no decidir" es más caro que tu solución:

COI = (Pérdida mensual de ingresos + Ineficiencia operativa) x Meses de retraso

- **Pérdida mensual estimada:** \$ _____
- **Costo de la solución:** \$ _____
- **Tiempo de recuperación (ROI):** _____ meses.

5. Reglas de oro durante la sesión

- ☐ **Escucha activa:** ¿Hablé menos del 20% del tiempo?
- ☐ **Validación:** ¿El cliente confirmó que el problema le cuesta dinero?
- ☐ **Siguiente paso:** ¿Agendamos la siguiente reunión con fecha y hora clara?
- ☐ **Cero trucos:** ¿La solución fluyó de forma natural tras el diagnóstico?



