



Informe Estratégico para el Gerente Comercial – Semana Crítica

Hola ReyH

Esta semana, el análisis de los datos nos deja un mensaje claro: **tienes una operación con eficiencia en algunos puntos clave, pero con grietas serias en la conversión y el flujo del pipeline.** Si seguimos así, podríamos cerrar el mes con un rendimiento menor al esperado. **No estamos aquí para apagar incendios, sino para anticiparnos a ellos.**

El Panorama General: Lo Bueno y Lo Crítico

Lo que funciona bien:

- **Tasa de conversión general (25% vs. meta de 20%) → Se están generando cierres de calidad.**
- **Baja tasa de pérdida (12.5% vs. meta de 40%) → Se está reteniendo mejor a los clientes en el proceso.**
- **Velocidad de procesamiento de oportunidades en Venta Consultiva → 99% más rápido que la meta.**

Lo que está en zona de riesgo:

- **Conversión en Venta Consultiva (20% vs. 50%) → Estamos perdiendo 6 de cada 10 oportunidades esperadas.**
 - **Conversión en Transaccional (33.3% vs. 40%) → Aunque menos grave, hay una caída que debemos ajustar.**
 - **100% de pérdida en Requerimientos de Transaccional → No estamos avanzando nada en esta fase.**
 - **Caída de volumen en múltiples etapas de Venta Consultiva → Las oportunidades no están entrando en el pipeline como deberían.**
-

Comparando Patrones y Detectando los Puntos de Fricción

Comparando la conversión en Venta Consultiva vs. Transaccional:

- **Venta Consultiva está en 20% de conversión (meta 50%).**
- **Transaccional está en 33.3% (meta 40%).**



- **INSIGHT:** La diferencia sugiere que el problema en Venta Consultiva es más grave. Podría haber un error en la cualificación del lead o en la estrategia de valor.
- 🔍 **ACCIÓN:** Revisar cómo se está presentando la propuesta de valor en los tratos consultivos. ¿Estamos generando confianza? ¿Las objeciones están bien abordadas?

📌 Comparando la pérdida de oportunidades:

- **Tasa de pérdida general** en 12.5% (meta 40%) → **Excelente.**
- **PERO hay un dato alarmante:** 100% de pérdida en la etapa de Requerimientos en Transaccional.
- **INSIGHT:** Hay un cuello de botella específico que está aniquilando negocios en esta fase clave.
- 🔍 **ACCIÓN:** Actuar rápido. ¿El cliente no entiende qué se requiere? ¿El equipo comercial está entregando propuestas confusas?

📌 Comparando velocidad vs. conversión:

- **Venta Consultiva avanza 99% más rápido.**
- **PERO las conversiones no mejoran en la misma proporción.**
- **INSIGHT:** Podríamos estar acelerando el proceso demasiado, sin darle suficiente valor a cada interacción.
- 🔍 **ACCIÓN:** Implementar checkpoints para evaluar si los clientes realmente están listos para avanzar.

📌 Comparando generación de nuevos negocios vs. avance en el pipeline:




- **Se generaron 8 nuevos negocios** (meta 2, un +300% por encima).
- **PERO varias fases del pipeline están vacías o con caídas críticas de volumen.**
- **INSIGHT:** Estamos llenando la parte superior del embudo, pero algo está bloqueando el flujo natural hacia el cierre.
- 🔍 **ACCIÓN:** Diagnóstico inmediato de las primeras etapas para entender dónde se están atascando las oportunidades.

🎯 Plan de Acción Estratégico y Táctico





◆ TÁCTICA (Acciones inmediatas y operativas)

- ✅ Hacer una auditoría de las oportunidades en Venta Consultiva y Transaccional para entender qué frena la conversión.





-  Realizar sesiones de role-playing con los vendedores para mejorar guiones de ventas y objeciones.
-  Revisión profunda de la fase de Requerimientos en Transaccional para encontrar la causa del 100% de pérdida.
-  Modificar la estrategia de avance en el pipeline para evitar que la velocidad comprometa la conversión.


◆ ESTRATEGIA (Acciones de fondo y estructurales)

-  Implementar un sistema de scoring más preciso para asegurarnos de que los leads sean de calidad antes de avanzar.
-  Optimizar los mensajes de valor en la venta consultiva para que la conversión se acerque más a la meta del 50%.
-  Alinear a los gerentes de equipo con esta estrategia para que haya coherencia en la ejecución.
-  Revisar métricas en tiempo real para actuar con rapidez ante futuras caídas.

Reflexión Final – ¿Dónde debe estar tu enfoque esta semana?

 Tu prioridad debe ser destrabar los puntos críticos del pipeline. **No es solo un problema de conversión, sino de flujo: estamos acelerando sin garantizar cierres, y estamos llenando la parte superior del embudo sin asegurarnos de que las oportunidades avancen correctamente.**

 **Si ajustas la conversión en Venta Consultiva y solucionas la etapa de Requerimientos en Transaccional, la mejora en resultados será inmediata.**

 **¡Vamos con todo esta semana!**