

DIAGNÓSTICO COMERCIAL — 4 BLOQUES



EL DIAGNÓSTICO DE PIPELINE

Por qué tu equipo comercial no vende, aunque
publique todos los días.

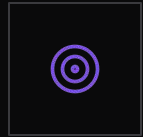
TAQTIOS — Sistemas comerciales para empresas B2B en LATAM y España



Si publicás contenido todas las semanas y aun así el pipeline no crece, el problema no es tu contenido.

Es que nadie audita el sistema comercial de fondo: a quién le hablás, en qué etapa se pierden las oportunidades, y con qué cadencia real las seguís.

Esto no es una guía de "tips de ventas". Es el mismo diagnóstico de 4 bloques que usamos con clientes antes de proponer cualquier solución. Aplicátelo en los próximos 15 minutos.



BLOQUE 1

El ICP de 3 capas



La mayoría define ICP por industria y tamaño de empresa. Eso filtra mal, porque dos empresas del mismo rubro y tamaño pueden estar en momentos completamente distintos.

El ICP operativo se define en 3 capas, y las 3 tienen que estar presentes para que valga la pena prospectar:

Capa 1 — Urgencia

Señales de que el problema que vos resolvés ya duele hoy en esa empresa, no en teoría. Estas señales cambian según tu producto — completá con las tuyas:

[Evento disparador 1 — ej: vencimiento de contrato con un competidor, incidente reciente, cambio regulatorio]

[Evento disparador 2 — ej: contratación reciente de un rol que necesita tu solución]

[Evento disparador 3 — ej: cambio de liderazgo en el área que decide]

[Evento disparador 4 — ej: ronda de inversión o expansión]

Ejemplo para una SaaS de ciberseguridad: incidente de seguridad reportado públicamente, contratación de un CISO, vencimiento de certificación de compliance (SOC2, ISO 27001), expansión a un mercado más regulado.

Capa 2 — Capacidad de decisión

No es facturación. Es estructura de aprobación: ¿quién puede aprobar una inversión de 4-5 cifras sin pasar por comité de compras de meses? Si la respuesta es "nadie, hay que esperar al próximo trimestre fiscal", no es tu ICP hoy, aunque encaje en todo lo demás.

Capa 3 — Accesibilidad

¿Podés llegar al decisor real en 2 saltos de red o menos (conexión directa, o alguien que te presente)? Si la única vía es un formulario de contacto genérico, la capa falla.

Una empresa que cumple las **3 capas** es prioridad de esta semana. Una que cumple 1 o 2 va a nutrición, no a prospección activa.



BLOQUE 2

Las 4 fugas de pipeline



Aplicatelo a tu propio CRM ahora mismo, no a un caso hipotético.

FUGA 1

Pipeline fantasma

Oportunidades que llevan más de 21 días sin actividad. Siguen "abiertas" pero están muertas en la práctica. Si tenés más de 3, tu forecast está inflado.

FUGA 2

Visibilidad cero

El manager no puede decir, sin preguntarle al vendedor, en qué etapa real está cada oportunidad. Si depende de una charla de pasillo, no tenés visibilidad, tenés promesas verbales.

BLOQUE 2

Las 4 fugas de pipeline — continuación



FUGA 3

Prospección sin cadencia

Contacto único, sin secuencia estructurada. Un mensaje de LinkedIn y silencio no es prospección, es una apuesta.
Ver Bloque 3.

FUGA 4

Cuello de botella SDR-AE

El momento donde un lead calificado por el SDR se demora en llegar al AE, o se pierde contexto. Es el punto más caro: ocurre cuando el prospecto está más caliente.



BLOQUE 3

La cadencia de 9 toques en 21-25 días



Esta es la estructura real que sostiene cualquier proceso de seguimiento serio, adaptada de metodología de outbound multicanal aplicada en cuentas enterprise:

DÍA 0 Recap inmediato post-contacto (24hs): agradecimiento + puntos del problema + próximo paso concreto

DÍA 3 Seguimiento breve, validando que el mensaje anterior llegó

DÍA 7 Aporte de valor real: caso, insight o dato relevante para su situación específica

DÍA 10 Conexión en LinkedIn con los decisores identificados

BLOQUE 3

La cadencia de 9 toques — continuación



DÍA 14 Mensaje directo por LinkedIn, referenciando el contexto ya establecido

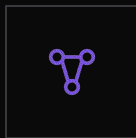
DÍA 17 Llamada directa

DÍA 20 Mensaje de multi-threading (ver Bloque 4)

DÍA 25 Mensaje de cierre, sin insistencia, dejando la puerta abierta

Después del día 25, la oportunidad no se abandona: pasa a una lista de nutrición de baja frecuencia (casos de éxito puntuales, sin presión).

El **error** que más cuesta: la mayoría de las secuencias de prospección mueren en el toque 2 o 3. El dato real es que las respuestas positivas aparecen distribuidas a lo largo de los 9 toques, no concentradas al principio. **Tu mejor copy muere al lado de 6 mails generados con IA. El timing es importante.**



BLOQUE 4

Multi-threading: no dependas de una sola persona



Este es el punto que más oportunidades mata en silencio. Un negocio que depende de un solo contacto interno se cae apenas esa persona deja de responder, cambia de rol, o dice "lo tengo que ver con dirección".

"Cuando evalúan una inversión de este tipo, ¿quiénes más suelen participar en la decisión?"

"Si esto avanza, ¿quién debería estar en la próxima conversación para que tenga sentido seguir?"

Nunca le escribas al mismo tiempo a 4-5 personas de la misma cuenta en paralelo. Coordiná siempre a través del champion.

Champion

Tu contacto principal, quien empuja el proyecto puertas adentro

Economic buyer

Quien aprueba el presupuesto real

Influencers

Quienes pueden frenar o acelerar la decisión sin ser quien firma



BLOQUE 5

El costo de esperar



Antes de calcular nada, respondé estas 3 preguntas sobre tu operación actual:

- 1 ¿Cuántos leads calificados genera tu proceso comercial por mes, hoy?
- 2 ¿Qué porcentaje de esos leads termina en una reunión agendada?
- 3 ¿Cuál es tu ticket promedio de cierre?

Multiplicá los tres números. Ese es tu pipeline potencial mensual actual.

Ahora restale las 4 fugas del Bloque 2: pipeline fantasma, visibilidad cero, prospección sin cadencia, cuello de botella SDR-AE.

Cada mes que pasa sin corregir esas fugas no es neutro — es pipeline real que no se convierte en ingreso, todos los meses, de forma acumulativa.



BLOQUE 6

Si aplicaste todo esto y no te funcionó, es porque es prospección de 2023



Cadencia fija de 9 toques en 25 días. Variables de mail merge. Email primero, LinkedIn al final. Multi-threading recién cuando el negocio ya se enfrió.

Eso funcionaba en 2023. Hoy compite contra una inbox saturada de exactamente el mismo formato, escrito por la misma IA, con la misma estructura reconocible a simple vista.

Lo que cambió no es la disciplina de seguimiento — eso sigue siendo no negociable. Lo que cambió es cómo se ejecuta:

- La cadencia ya no corre por calendario, corre por señal: se dispara cuando el prospecto muestra una razón real, no cuando le toca por día.
- La personalización ya no es un campo que se completa solo — es research real detrás de cada mensaje.
- Los canales no se escalan en cascada, entran en paralelo desde el primer contacto.
- El texto ya no es el único punto de entrada — un video corto y personalizado corta más ruido que cualquier copy.
- El multi-threading no espera al día 20 — arranca en la primera conversación.

Esto es exactamente lo que reconstruimos cuando armamos un sistema comercial desde cero: no plantillas, un sistema que se adapta a la señal real de cada cuenta.



Si después de leer esto sentís que **tu prospección sigue en 2023, esto es exactamente lo que revisamos en un Sprint de Diagnóstico antes de proponer cualquier solución.**

Si tu operación tiene alguna de estas 4 fugas activas, hablemos.

<https://calendly.com/taqtios/30min> — sin formulario, sin secuencia de mails esperándote. Agendá, te contamos cómo trabajamos, y si tiene sentido, continuamos.

WhatsApp directo: [+54 9 351 302 1100](https://wa.me/5493513021100)