



# Los 5 pilares para incrementar ingresos en tiempo de Crisis

Gerardo Osorio



# El Regalo

Herramienta de **autodiagnóstico**



# Instrucciones

1. Convoca a los involucrados en tu estrategia actual (Dirección, marketing, producto, Alianzas, marketing y/o ventas)
2. Comiencen a responder los bloques de izquierda a derecha, primero el bloque de Modelo de Negocio, después el de Validación de Producto y así hasta llegar al bloque de Ventas
- 3.- Debate en grupo cada una de las preguntas sin desviarse del tema, intenta no responder con una solución sino indagando en el problema, el objetivo es diagnosticar la situación actual lo más realista posible
- 4.- Identifica cuál de los bloques o eslabones es el más débil y haz un plan a corto plazo para desbloquear aquello que ya has detectado que no funciona



# ¿Por donde deberíamos de empezar?

## Modelo de Negocio

¿Tu negocio es escalable?

- ¿Puedes vender una cantidad ilimitada de productos / servicios sin generar la misma cantidad de costos?
- ¿Tu modelo puede funcionar en mercados ilimitados?
- ¿Tu modelo depende de ti o de una estructura especializada para crecer?
- ¿Tu modelo de negocio puede pivotar ágilmente si lo requiere el mercado?

## Validación de Producto

¿Has innovado tu producto en el último año?

- ¿Createste tu producto basado en un proceso específico de validación con una cantidad relevante de clientes potenciales?
- ¿Has iterado tu producto o servicio varias veces de la mano de tus clientes?
- ¿Iniciaste con un Mímico Producto Viable e intenciones de compra reales por una cantidad seria de clientes?

## PUV

¿Tienes clara tu Propuesta de Valor y tus clientes la entienden?

- ¿Has validado con tus clientes sus dolores y alegrías?
- ¿Tienes servicios que hagan market-fit con tu mercado y se diferencien claramente de tu competencia?
- ¿El mensaje a tus clientes es absolutamente claro y contundente en todos tus canales de comunicación?
- ¿Gran porcentaje de tus clientes se acercan gracias a que entienden tu PUV?

## Lean Mkt

¿Estás generando Leads válidos?

- ¿Tienes una estrategia clara de Marketing Digital que genere leads?
- ¿Los leads que generas son válidos y tienen claro que los puedes ayudar?
- ¿Tu gasto en pauta digital tiene un alto ROI y baja inversión?
- ¿Tienes una clara estrategia de Marketing Inbound con varios funneles para atender los diferentes niveles de madurez de tu mercado objetivo?

## Lean Sales

¿Tus vendedores tienen una estructura de ventas consultivas y gestión ágil?

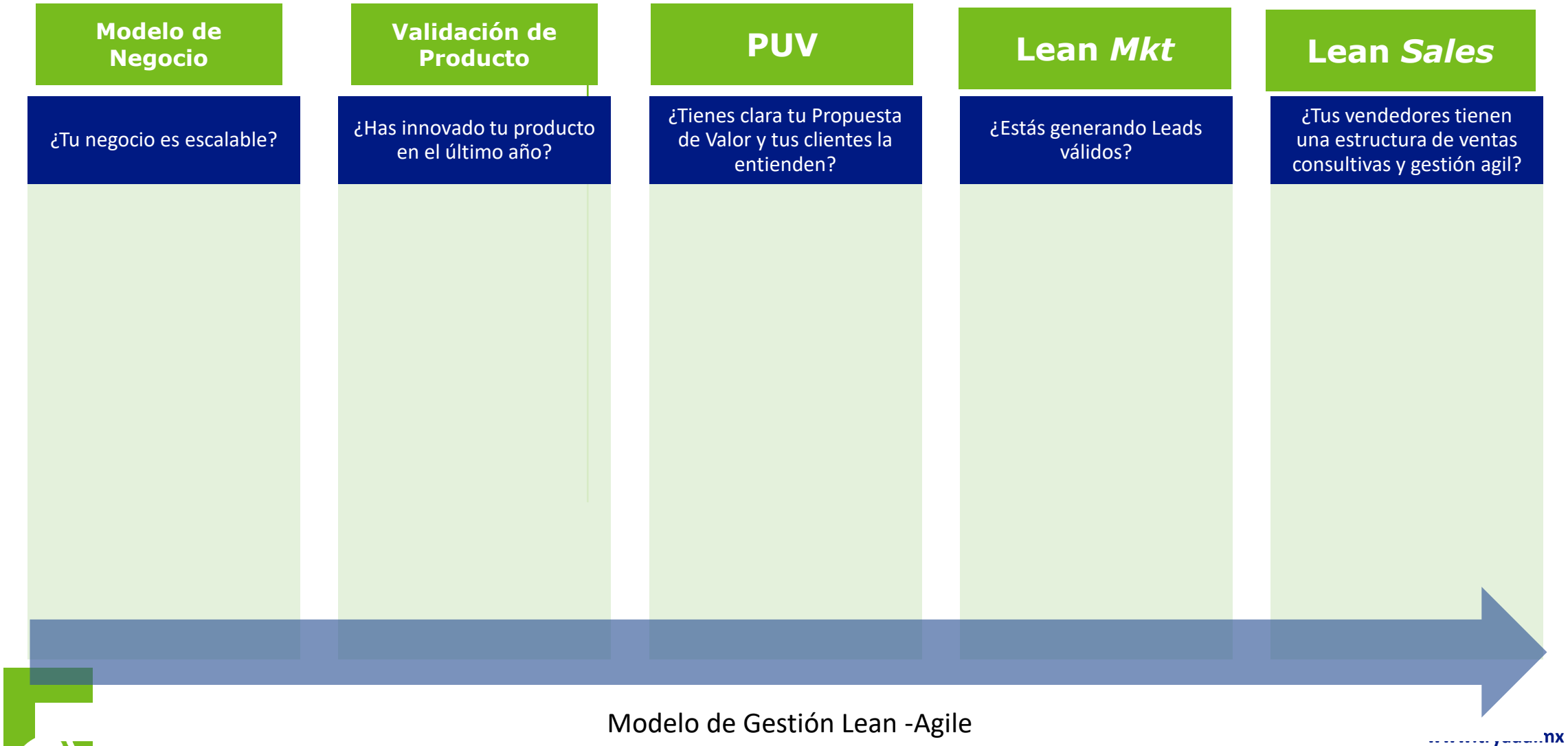
- ¿Tu estructura de ventas tiene la capacidad de diagnosticar eficientemente la situación de los clientes?
- ¿Los vendedores prospectan de forma tradicional o tienen herramientas para atraer clientes sin problema?
- ¿Las ventas tardan en cerrarse o son ágiles?
- ¿La estructura de comisiones es entendible o causa problemas con los vendedores?



Modelo de Gestión Lean -Agile

[www.tryadd.mx](http://www.tryadd.mx)

# ¿Por donde deberíamos de empezar?



## Asesoría y análisis de resultados

Gerardo Osorio

[ogerardo@mhservices.mx](mailto:ogerardo@mhservices.mx)

30 minutos de revisión de  
Estrategia de ingresos

