

Responsable Comercial

Propuestas que no Cierran



Agencia de Eventos Corporativos · 30 personas · Madrid

6 semanas · Sistema de cualificación y propuesta

EL PROBLEMA

El equipo enviaba 40 propuestas al mes y cerraba el 13 %. Cada propuesta a medida costaba 4-5 días de producción creativa, y el 60 % de las peticiones venía de clientes que solo comparaban precios.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Análisis

Analizamos 180 propuestas de los últimos 12 meses: ganadas, perdidas y sin respuesta.

Radiografía

Las propuestas ganadas compartían 3 rasgos: presupuesto validado antes de proponer, contacto con el decisor y presentación en reunión. Las demás eran trabajo gratis.

Construcción

Llamada de cualificación de 20 minutos con 5 preguntas filtro, propuesta modular en 3 niveles, presentación siempre en directo y seguimiento a 48 h y 7 días.

Operación

Guion de cualificación, biblioteca modular de propuestas, seguimientos automáticos y supervisión de las 30 primeras oportunidades.

RESULTADOS PERSEGUIDOS

13 % → 31 %

tasa de cierre de propuestas

40 → 22

propuestas al mes, con más facturación

4,5 → 1 día

tiempo de elaboración por propuesta

+19 %

ticket medio con el formato en 3 niveles

VOZ TIPO DEL CLIENTE

//

Trabajábamos muchísimo para perder. Ahora proponemos menos, ganamos más y el equipo creativo trabaja para clientes reales.

DOLOR DEL BUYER

Baja conversión en propuestas · pipeline irregular

OBJECCIÓN QUE DESACTIVA

«Quiero resultados en 2 semanas»: cualificación activa desde la semana 2

FRENTE A

Formador comercial sin implantación