

# Agencia, Consultora, Software Factory, SaaS, Freelancer B2B

1. Baja conversión en ventas.
2. Confusión en los clientes potenciales.
3. Pérdida de oportunidades de venta.

Propuestas B2B

Claras y efectivas

# Consideraciones al vender servicios digitales B2B



Al vender servicios se venden

**promesas**

Confianza / Certeza

# Consideraciones al vender servicios digitales B2B



Identificar desde el primer momento al **Usuario** y al **Decision Maker**

VALUE  
Qué recibe el cliente

0%

=

Dream Outcome  
¿Qué tan necesaria es la solución?

1

×

1

Perceived Likelihood of Achievement  
Probabilidad de alcanzar lo prometido

Time Delay  
Cuánto tiempo nos llevará

10

×

10

Effort & Sacrifice  
Cuánto nos cuesta (Recursos/es fuerzas)

# Estructura de una propuesta

## MENTORÍA 1:1

Durante 90 minutos resolveré todas tus inquietudes y dudas respecto a temas de tu negocio, contenido y marketing, elaboraremos un plan de acción y te dejaré listo para que salgas adelante y ganes en el mercado de hoy.

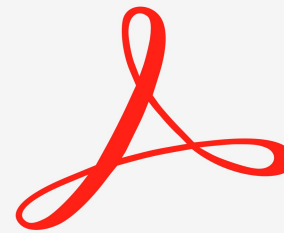
- Reunión previa de 15 min para definir temario mentoría.
- Elaboración y diseño de mentoría a la medida.
- Mentoría 1:1 vía Meet (90 min).
- Entrega de plan de acción y estrategia en PDF.
- Entrega de sesión grabada.
- Seguimiento y dudas directas conmigo.

;) Más de 500 clientes felices

CEO y Cofundador  
Socio  
Experto de viralidad y crecimiento  
en formato corto

**\$349 usd**

10% off USDT



**PDF**

# Estructura de una propuesta

	<b>Sección</b>	<b>Lo que el cliente tiene que percibir</b>
Objetivo	¿Qué solución de brindamos?	Entendió
Focos	¿Dónde vamos a trabajar?	Sabe lo que necesito
Necesidad	¿Por qué hacerlo?	Tiene razón
Validación	¿Es posible?	Tiene experiencia
Etapas	¿Cómo lo vamos a hacer?	Es necesario para hacer un buen trabajo
Esfuerzo	¿Qué necesitamos para lograrlo?	Es poco el esfuerzo para el resultado
Propuesta económica		Lo vale
Condiciones		No hay letras chicas, ni es complicado
Call to action		Hablemos

Working Time



1. Identifica los puntos a trabajar en tu propuesta comercial modelo.
2. Si deseas que haga un análisis específico de tu propuesta comercial envíamela a [gustavoh@revenueb2b.com](mailto:gustavoh@revenueb2b.com) Nota: Voy a hacer un video y publicarlo en redes, guardando datos sensibles por supuesto.