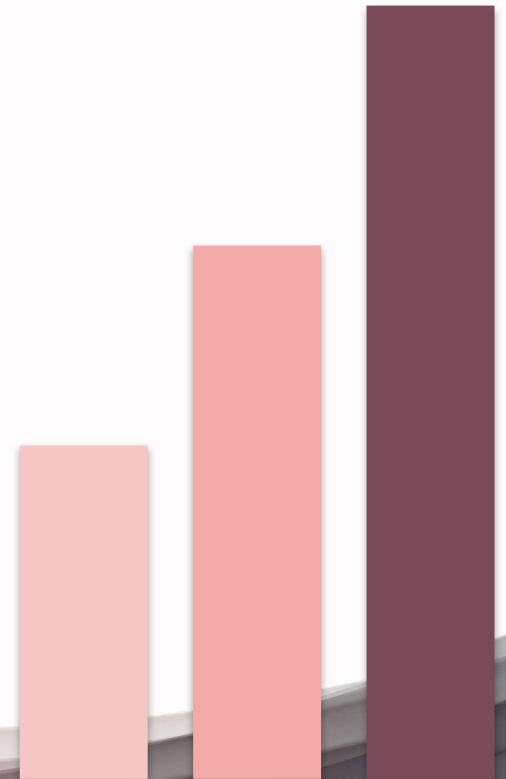


CONSULTORÍA DE ESCALAMIENTO COMERCIAL

Ventas que escalan con método

Para empresas de Panamá y Centroamérica que ya venden y necesitan crecer con un sistema, no solo con esfuerzo.



EL PUNTO DE PARTIDA

Su empresa ya vende. El reto es crecer sin depender del esfuerzo de pocos.

Las ventas dependen del fundador o de dos vendedores estrella.

Contrató más vendedores, pero la venta no creció en proporción.

El CRM existe, pero nadie confía en sus datos.

No puede pronosticar el próximo trimestre con precisión.

DIAGNÓSTICO

Cinco frenos impiden que las ventas escalen

01

Proceso implícito

Cada vendedor vende a su manera, sin etapas ni criterios claros.

02

Pipeline sin datos

El pronóstico se basa en intuición, no en conversión real.

03

Cliente ideal difuso

Se persigue cualquier oportunidad, aunque el margen no sostenga el negocio.

04

Dependencia de personas

El conocimiento comercial vive en una o dos cabezas.

05

Gestión sin ritmo

Los problemas aparecen al cierre del mes, cuando ya es tarde.



La mayoría de las empresas no tiene un problema de ventas. Tiene un problema de método.

ascenta construye ese método dentro de su empresa, junto con su equipo, y lo deja funcionando.

LA PROPUESTA

ascenta convierte la venta en un sistema medible y repetible

Somos la línea de consultoría de escalamiento comercial de MS Advisory, Inc.

Diseñamos el sistema comercial a la medida de su empresa, lo implementamos en el campo con su equipo y lo transferimos a un líder interno.

No es un taller ni un informe: es un sistema operando.

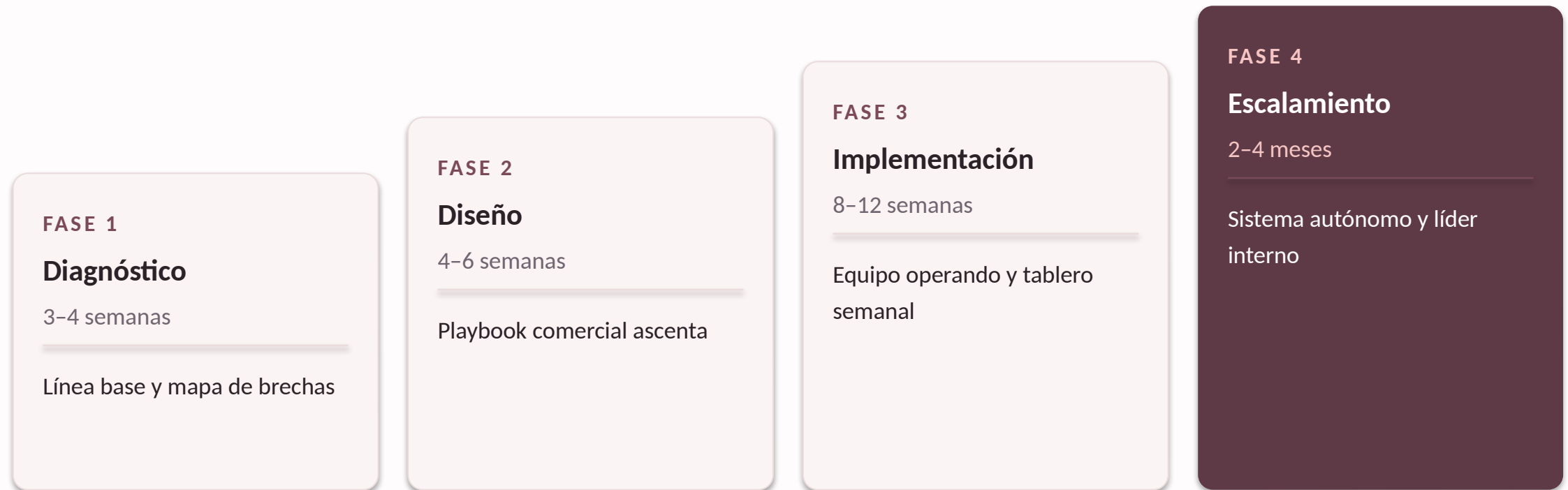
Para quién es

- Empresas que ya venden y tienen clientes
- Equipos que crecieron en vendedores, no en productividad
- Directores que no pueden pronosticar con precisión
- Empresas con CRM que no ven el retorno

No es para empresas que aún buscan su primer cliente: escalamos lo que ya funciona.

EL MÉTODO

Cuatro fases, de seis a nueve meses, con un punto de control en cada paso



EL SISTEMA

Seis piezas que integran las mejores metodologías del mundo

1 • Foco

A quién venderle y dónde invertir el tiempo

Cliente ideal • ABM • TAS

2 • Ruta

Seis etapas alineadas a cómo decide el cliente

CustomerCentric • Solution Selling

3 • Calificación en tres escalones

El rigor justo para cada oportunidad

BANT • NEAT • MEDDPICC

4 • Conversación 4D

Delimitar, Descubrir, Desafiar y Dimensionar

Sandler • SPIN • Challenger • Value Selling

5 • Mapa de cuenta

Ganar cuentas con muchos decisores

Strategic Selling • TAS • MEDDPICC

6 • Ritmo y escala

Gestionar, pronosticar y crecer el equipo

Pipeline • Predictable Revenue • Bow-tie

EL MÉTODO EN DETALLE

Qué hacemos y qué recibe en cada fase

Fase	Qué hacemos	Entregable
1 • Diagnóstico	Auditamos pipeline e historial, entrevistamos al equipo y a clientes, y medimos la empresa contra las seis piezas.	Línea base, mapa de brechas y configuración del sistema
2 • Diseño	Adaptamos las seis piezas a su empresa: Foco, Ruta, escalones, Conversación 4D, Mapa de cuenta y Ritmo. CRM configurado.	Playbook comercial ascenta
3 • Implementación	Entrenamos al equipo dentro del sistema con oportunidades reales, coaching 4D, revisión semanal de pipeline y tableros.	Equipo operando con las seis piezas
4 • Escalamiento	Nuevos segmentos, especialización de roles, retención y expansión, incorporación a 30-60-90 días y líder interno.	Sistema autónomo y transferido

LA DIFERENCIA

ascenta deja un sistema operando, no un taller ni un informe

Dimensión	Coach o capacitador	Consultora tradicional	ascenta by MS Advisory
Punto de partida	Talleres estándar	Entrevistas y opinión experta	Datos reales del pipeline
Qué entrega	Técnicas y motivación	Informe con recomendaciones	Sistema comercial operando
Implementación	No participa	Rara vez	Acompañamiento en campo
Tecnología	Fuera de alcance	Se recomienda	Se configura e integra
Medición	Satisfacción del taller	Hitos del proyecto	Conversión, ciclo y pronóstico
Al terminar	El efecto se diluye	El informe queda archivado	Líder interno dueño del sistema

POR QUÉ NOSOTROS

Cinco razones para elegir ascenta

01 Método antes que carisma

Integramos las mejores metodologías del mundo en un solo sistema y entrenamos al equipo dentro de él.

02 Respaldo tecnológico de MS Advisory, Inc.

Configuramos CRM, tableros y automatizaciones sin depender de terceros.

03 Nos quedamos para la ejecución

Trabajamos sobre oportunidades reales, con su equipo y en su mercado.

04 Experiencia regional

Más de tres décadas en ventas complejas en América Latina, con conocimiento de Panamá y Centroamérica.

05 Resultados medibles desde la línea base

Usted sabe en todo momento si la inversión está funcionando.

RESULTADOS

Medimos el avance con los números de su negocio

Conversión por etapa

Dónde se pierden las oportunidades

Semanal

Ciclo de venta

Velocidad del proceso comercial

Mensual

Valor por oportunidad

Calidad de prospectos y propuesta

Mensual

Cobertura de pipeline

Si hay suficiente negocio frente a la meta

Semanal

Precisión del pronóstico

Qué tan predecible es la venta

Mensual

Productividad de nuevos vendedores

Capacidad real de escalar el equipo

Trimestral

PRÓXIMOS PASOS

Empezar toma una conversación de 90 minutos

PASO 1

Sesión inicial

90 minutos con la dirección y el responsable comercial. Le decimos con franqueza si ascenta es para usted.



PASO 2

Propuesta a la medida

Alcance, plazos e indicadores de éxito acordados desde el inicio.



PASO 3

Arranque

La fase de diagnóstico entrega su línea base en 3 a 4 semanas.



Ventas que escalan con método.

Manuel Spiegel • CEO y fundador, MS Advisory, Inc.

manuel.spiegel@ms-advisoryinc.com • +507 6616-9905

ms-advisoryinc.com • Ciudad de Panamá

