

PREPARACIÓN · FASE DE DECISIÓN

ANTES DE TU DIAGNÓSTICO

Prepárate para tu diagnóstico B2B en 30 minutos

Has pedido (o vas a pedir) tu diagnóstico gratuito. Esta guía te dice exactamente qué esperar y qué 12 datos conviene tener a mano para que esos 30 minutos valgan por una consultoría. Incluye un caso real.

QUÉ ES Y QUÉ NO ES

Un diagnóstico, no una llamada de ventas

No es una demo ni una presentación comercial de 40 minutos. Es una sesión de trabajo en la que localizamos el cuello de botella que frena tu facturación y te decimos qué haríamos, aunque no trabajes con nosotros. Solo aceptamos 3 pymes nuevas por trimestre, así que la sesión sirve también para ver si encajamos mutuamente.

MIN 0-10

Contexto

Tu negocio, tu cliente ideal y cómo vendes hoy. Escuchamos más que hablamos.

MIN 10-22

Diagnóstico

Localizamos el cuello de botella: visibilidad, conversión, oferta o proceso comercial.

MIN 22-30

Siguiente paso

Qué harías primero y por qué. Con o sin nosotros. Sin presión.

Cómo sacarle el máximo: ten a mano los datos de la página siguiente. No hacen falta informes perfectos: con cifras aproximadas es suficiente para que el diagnóstico sea preciso y no genérico.

ANTES DE LA SESIÓN, TEN CLARO ESTO

- ☐ **1** Tu facturación anual aproximada y qué % viene de clientes nuevos vs recurrentes.
- ☐ **2** Tu ticket medio por cliente o proyecto.
- ☐ **3** Cómo consigues clientes hoy (boca a boca, comerciales, ferias, web...).
- ☐ **4** Cuántos presupuestos/RFQ pides o recibes al mes, más o menos.

LOS 12 DATOS QUE MULTIPLICAN EL VALOR DE LA SESIÓN

- ☐ **5** Tu tasa de cierre aproximada (de cada 10 presupuestos, cuántos ganas).
- ☐ **6** Quién decide la compra en tu cliente (ingeniero, gerente, compras...).
- ☐ **7** Cuánto dura tu ciclo de venta desde el primer contacto hasta la firma.
- ☐ **8** Tus 2-3 competidores principales y qué hacen mejor que tú online.
- ☐ **9** Qué inversión digital has hecho ya y qué resultado te dio.
- ☐ **10** Acceso o datos de tu web: visitas/mes si los conoces (Analytics, Search Console).
- ☐ **11** Tu objetivo a 12 meses: ¿cuántos clientes o cuánta facturación extra quieres?
- ☐ **12** Tu principal frustración con el marketing/ventas hoy, en una frase.

CASO REAL (EJEMPLO DEL SECTOR)

De web-escaparate a motor de RFQ

Una pyme industrial de Navarra con maquinaria puntera y una web de hace años que no generaba consultas. Tras el diagnóstico, priorizamos visibilidad técnica indexable y captación B2B antes que rediseñar por estética.

x3

RFQ cualificadas / mes

<6 m

Para ver retorno

1

Cuello de botella resuelto

Ya estás listo. Reserva tu franja.

Quedan pocas plazas este trimestre (solo 3 pymes nuevas). Si aún no has agendado, este es el momento: elige día y hora y ven con estos datos a mano.

[Reservar mi diagnóstico de 30 min →](#)

imppulsa.com/contacto · admin@imppulsa.com · 679 92 91 80