

GUÍA PRÁCTICA · FASE DE CONSIDERACIÓN

GUÍA GRATUITA

7 cuellos de botella comerciales en pymes industriales

Tu facturación no se frena por falta de esfuerzo, sino por un atasco concreto en el proceso comercial. Aquí tienes los 7 más comunes en la industria, con su síntoma, su coste y la primera acción para desatascarlo. Marca los que reconozcas.

Un atasco, no mil problemas

La mayoría de pymes industriales no tienen «un problema de marketing»: tienen UN cuello de botella que frena todo lo demás. Arreglar el resto sin tocar ese atasco es tirar dinero. Lee los 7, marca los que te suenen y quédate con el primero que reconozcas: casi siempre es por donde hay que empezar.

1 No te encuentran

Síntoma: no apareces en Google cuando buscan tu servicio + tu zona, ni te menciona ChatGPT o Perplexity. Dependes del boca a boca.

Coste: la demanda existe, pero se la lleva tu competencia. Cada búsqueda que no ganas es un presupuesto que ni ves.

Primera acción: auditar tu visibilidad en Google y en IA para tus 5 servicios clave y tu localidad.

2 Te encuentran pero no confían

Síntoma: llegan a tu web y no ven casos con cifras, ni personas, ni prueba de que resuelvas su problema. Se van sin contactar.

Coste: pagas por atraer tráfico que se evapora en la primera pantalla. La visita cara no convierte.

Primera acción: publicar 3-4 casos reales con una métrica cada uno («de X a Y RFQ en N meses»).

3 Web-escaparate que no convierte

Síntoma: tu web describe la empresa pero no hay llamada a la acción clara ni forma sencilla de pedir presupuesto. Es un folleto digital.

Coste: el 95-98% del que entra se va sin dejar rastro, aunque encajara perfectamente.

Primera acción: un CTA principal por página y una vía de contacto de baja fricción.

4 Tu catálogo técnico es invisible para buscadores e IA

Síntoma: tus capacidades y productos viven en un PDF o en imágenes que Google y las IA no pueden leer ni citar.

Coste: por muy bueno que seas, no existes en la búsqueda técnica ni en las respuestas de ChatGPT. Regalas terreno a quien sí es indexable.

Primera acción: pasar el catálogo a contenido web indexable + datos estructurados (schema).

5 Captación no automatizada

Síntoma: los contactos llegan a un correo que nadie sigue de forma sistemática; no hay CRM ni seguimiento.

Coste: generas oportunidades y se enfrían por falta de seguimiento. Es una fuga silenciosa y constante.

Primera acción: conectar la web a un CRM y definir un flujo mínimo de seguimiento.

6 Sin nutrición: el que no compra hoy te olvida

Síntoma: solo tienes dos estados: «pide presupuesto ya» o «se va para siempre». No hay nada para el que aún no está listo.

Coste: pierdes al 90% del mercado que investiga hoy y comprará en 3-6 meses... a quien haya mantenido el contacto.

Primera acción: un lead magnet + una secuencia de emails que mantenga la relación hasta que esté listo.

7 Decides a ciegas

Síntoma: mides visitas y seguidores, pero no sabes cuántos RFQ, presupuestos o contratos genera cada canal ni a qué coste.

Coste: inviertes por intuición; no puedes escalar lo que funciona ni cortar lo que no, porque no sabes cuál es cuál.

Primera acción: medir la cadena de negocio (visita → contacto → RFQ → presupuesto → contrato) y su coste.

TU TURNO

¿Cuál es TU cuello de botella?

Repasa los 7 y quédate con el primero que has reconocido. Ese es, casi siempre, el que más te está costando y por el que conviene empezar. No hace falta atacarlos todos a la vez: se resuelven en orden, por impacto.

1-2

Estás bien encaminado; afina y escala.

3-4

Hay fugas claras de presupuestos.

5+

El proceso comercial necesita reingeniería.

Pon número a tu fuga. Si quieres estimar en euros lo que te cuesta el cuello de botella nº3 (la web que no convierte), usa nuestra calculadora «¿Cuánto pierde tu web al mes?» en imppulsa.com. Es orientativa y conservadora, para empezar la conversación con un dato.

¿Vemos cuál es tu cuello de botella? (30 min)

Reserva un diagnóstico estratégico B2B. Localizamos tu atasco y te decimos qué haríamos primero, trabajos o no con nosotros. Solo 3 pymes nuevas por trimestre.

[Solicitar diagnóstico estratégico →](#)

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