

EL CIERRE PERFECTO B2B

LOS 4 PASOS IMPARABLES

PARA CERRAR

MÁS VENTAS B2B
Y SER EL LÍDER
EN TU MERCADO

B2B BLUEPRINT



CHRIS PAYNE
Experto en ventas B2B

TIENES UNA **OPCIÓN**

***“No puedes tener progreso
SIN tomar una decisión”***

(Jim Rohn)

Nuestro éxito en las ventas y en la vida depende de la calidad de nuestras decisiones...porque nuestras decisiones van a determinar el camino que tomamos en la vida.

Descargar esta guía era otra decisión, pero vamos a ver si vas por un buen camino.

Típicamente hay 2 personas que descargan la guía del **“cierre perfecto”**.

1. El vendedor o emprendedor que lleva varios años en las ventas, ha hecho varios cursos de ventas...incluso ha leído libros, sabe varias tácticas de ventas y ya ha logrado tener éxito...es decir, sabe cómo vender. Sin embargo, sus resultados son inconsistentes y por eso siguen buscando una “varita mágica” o esta “pieza perdida del rompecabezas” para aumentar ventas de una manera sostenible. Su enfoque cada día está en CERRAR.

○

2. El vendedor o emprendedor que también lleva varios años en las ventas, pero sabe que a veces uno tiene que desaprender para aprender. Quiere lograr ventas consistentes y crecimiento sostenible, pero sabe que no hay un “quick fix” en las ventas. Tal vez esta persona está leyendo esta guía porque duda que “el cierre perfecto” existe y de verdad tiene intriga por saber que puede ser. Su enfoque cada día está en AYUDAR.

**¡Esta guía es para las personas que
se relacionan con el escenario 2!**

Es para las personas trabajando en ventas **que no estaban pensando en hacer esto cuando eran niños** (o incluso en la universidad)...pero ya están aquí y quieren construir la mejor vida para ellos y sus familias. Esta guía es para las personas que **se unen al propósito de cambiar la percepción del profesional de las ventas en el mundo de habla hispana.**

Finalmente (y lo más importante) es para las **personas disciplinadas** que saben que para de verdad dejar un impacto en este mundo no hay otra opción que tener un sentido de orgullo en hacer las cosas bien.

Si eres una de estas personas...¡Esta guía es para ti!

EL MUNDO DE LAS **VENTAS B2B HA CAMBIADO**

La profesión de las ventas es la profesión más antigua del mundo...y ha evolucionado bastante en los últimos 50 años gracias a un concepto muy bien conocido en el mundo de las ventas B2B, se llama “la venta consultiva”.

Este concepto era revolucionario para el mundo de las ventas B2B porque de repente los vendedores y las organizaciones entendieron que el éxito en las ventas NO dependía tanto en los vendedores, el conocimiento del producto sino su comprensión de la necesidad de su cliente.

Ahora te cuento algo importante ...el primer libro de “la venta consultiva” fue publicado el 1 de enero 1970 por Mack Hannan, James Cribbin y Herman Heiser.

Este libro cambió el juego en el mundo de las ventas B2B y era la inspiración de una generación de vendedores extraordinarios...pero con el tiempo el concepto era menos efectivo. Los vendedores estaban enfrentando:

1. *Cientes con menos tiempo.*
2. *Más tomadores de las decisiones involucrados en el proceso de la compra.*
3. *Cientes más informados sobre las opciones disponibles en el mercado.*

Para enfrentar estos retos el enfoque del vendedor empezó a cambiar su factor diferencial a sólo un punto...EL PRECIO.

Ahora te comparto una **cifra sorprendente.**

La cantidad de contenido que se produjo desde el inicio de la civilización registrada hasta el 2013, ahora se produce cada 48 horas (Scott Oldford, "The secret of effective execution" 2021).

Es decir, desde el 2013 el trabajo del vendedor aún es más complicado. Hay tanta información y tantas distracciones cada día en la vida de nuestros clientes que una pregunta frecuente y temprana que hacen en el ciclo de la venta es "¿cuánto vale?".

Sin saber cómo enfrentar esta realidad un vendedor:

1. *Hará muchas llamadas y enviará muchos correos SIN agendar citas efectivas.*
2. *Le Faltará identificar el impacto que su producto brindará a la vida de su cliente...es decir EL VALOR.*
3. *Presentará propuestas genéricas donde el único punto de diferenciación es el precio.*
4. *Se rendirá facialmente en el proceso de seguimiento cuando su cliente comienza a no contestar.*

Hay vendedores que buscan algunos “parches” en la forma de “tácticas nuevas” para cubrir estos problemas, pero generalmente encuentran que no son sostenibles a largo plazo y te cuento por qué...

Todo lo que pasa en las ventas está interconectado.

Hay vendedores que hacen entrenamiento en el manejo de objeciones...pero si estás manejando muchas objeciones generalmente significa que tu público objetivo es el equivocado o que falta claridad en tu oferta.

Hay vendedores que hacen entrenamiento de tácticas de negociación...pero si siempre estás negociando es porque aún tu cliente no ve el valor que justificará el precio.

Hay vendedores que hacen entrenamiento en el cierre del negocio, pero si no has ganado la confianza del cliente no vas a cerrar nada.

Vender así es cómo el juego en los carnavales en EE. UU., “whack a mole”. Golpeamos un tope y de repente otro aparece en otro lado. Una declaración frecuente que recibo de empresas buscando un entrenamiento para su equipo es “Chris...tenemos un problema con el cierre”...”Por favor, ¿nos puedes brindar un entrenamiento enfocado en eso?”.

Ahora te cuento algo **MUY IMPORTANTE**. El problema **NO** está en el cierre. El cierre es el fin de un proceso. Si tienes un problema con el cierre tienes un problema con tu **PROCESO**.

EL CIERRE PERFECTO... **EL B2B BLUEPRINT.**

¿Intentarías construir una casa nueva sin tener los planos?

Tal vez tendrás un idea de cómo se vería la casa...pero después de un par de años no tendrás el resultado deseado...¡incluso se puede colapsar!

¿Por qué? Porque no tendrá una base estable, el equipo de construcción estaba intentando “tomar atajos” en el proceso o simplemente los materiales usados eran de mala calidad.

¡ES EXACTAMENTE LO MISMO EN LAS VENTAS B2B!

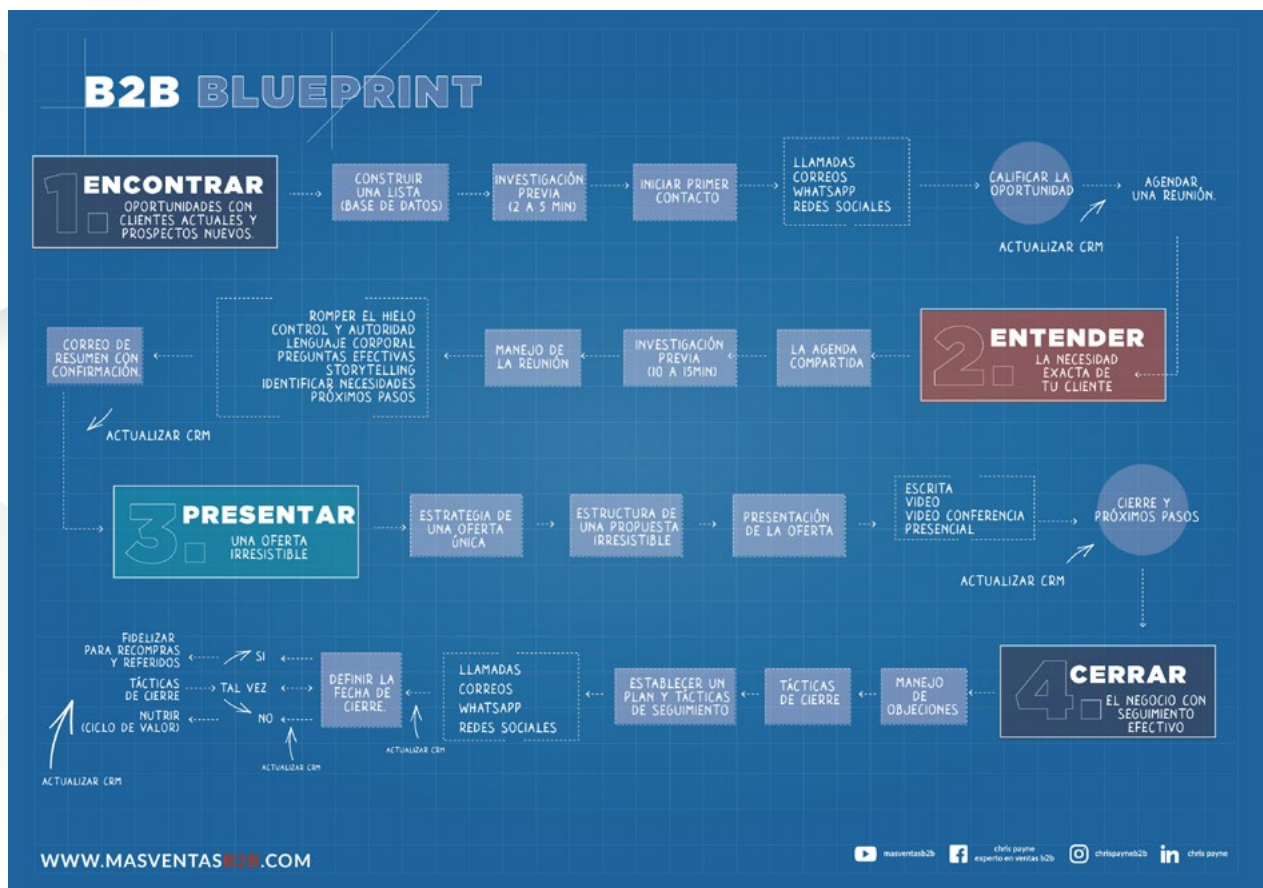
La mayoría de las empresas B2B en el mundo de habla hispana están intentando construir una casa SIN tener los planos...es decir, SIN tener un PROCESO.

La única manera para lograr el cierre perfecto es seguir un proceso y esto se ha convertido la base de todo el éxito que mis clientes han logrado en el mundo de habla hispana.

¿Cómo lo hacen? A través de la implementación del B2B Blueprint. Se llama un “blueprint” porque este es el nombre en inglés para los planos que un arquitecto entregará a un constructor antes de construir una casa.

En el mismo sentido, ésta guía contiene el mismo “blueprint” que necesitas para construir un plan comercial exitoso.

En la siguiente ilustración puedes ver un ejemplo del B2B Blueprint.



Puedes ver que el proceso esta construido alrededor de 4 pilares fundamentales, y dentro de cada pilar hay “mini procesos” para fortalecer cada uno. Déjame explicarte cómo funciona cada pilar y vas a ver cómo la implementación de cada paso del proceso resultará en el “cierre perfecto”.

Es por eso que el mini proceso del pilar “entender”, comienza con un enfoque 100% dirigido a establecer expectativas, generar confianza y ENTENDER la necesidad del cliente. Es sólo en este momento que tenemos el permiso para conversar sobre las opciones que tenemos para ayudar al cliente a solucionar sus necesidades.

IMPORTANTE tener en cuenta que dije “conversar” y no “presentar”. En algunos escenarios es posible que haya un espacio para presentar una solución completa y entregar una oferta formal (con precios), pero generalmente en el mundo B2B es poco probable que entendamos todo lo necesario o que estemos enfrente de todos los tomadores de las decisiones para presentar una oferta formal.

El objetivo del proceso de “entender” es generar confianza, entender cuales son las necesidades del cliente, el proceso en tomar una decisión, y establecer su compromiso para definir los próximos pasos para recibir una presentación formal.

PRESENTAR

La mayoría de mis clientes (antes de empezar a trabajar conmigo) me dicen que la razón #1 por la cual pierden propuestas es el PRECIO. Te cuento, si tus clientes siempre se quejan por el precio tienes 1 de 2 problemas (o tal vez ambos).

- 1. Te estás acercando a un público equivocado que no tiene la necesidad o tal vez los recursos para invertir en tu producto.**
- 2. Falta de claridad en tu oferta.**

En el B2B Blueprint, solucionamos el punto #1 en los pilares de “encontrar” y “entender” y ahora en el pilar de “presentar” vamos a solucionar el punto #2.

La claridad de la oferta depende de la estrategia y la efectividad de la presentación. No es suficiente entender la necesidad y presentar una solución. Una oferta con claridad no va a dejar ninguna duda en la mente de tu cliente que esta solución le brindará lo que necesita no solo para la solución de sus problemas, sino lograr el crecimiento deseado en el mediano y largo plazo.

Ahora bien, puedes hacer un excelente trabajo en plantear una solución clara (e irresistible) dentro de la propuesta, sin embargo, si esta claridad no es congruente al momento de presentarla al cliente de nuevo enfrentarás dudas...especialmente de los tomadores de las decisiones que no son tan técnicos y necesitan mensajes diferentes para entender la importancia de la solución para ellos.

El fin, el “mini proceso” de presentar, nos llevará hasta un momento donde logremos presentar una oferta irresistible (a los tomadores de las decisiones) para cerrar el negocio o al menos fijar los próximos pasos para acercarnos a una decisión.

CERRAR

La mayoría de los cierres en el “cierre perfecto” pasan aquí...es por eso que el último pilar se llama CERRAR :-P

Sabemos que en el mundo de la venta B2B tenemos que manejar ciclos de venta largos. Puede ser de 2 semanas hasta incluso 3 a 6 meses. Hay muy pocas empresas que necesitan un ciclo de venta mayor de 6 meses, entonces, si tu ciclo de venta es así, es probable que tengas problemas en esta última etapa del proceso.

Lo más importante después de entregar tu oferta formal es establecer los próximos pasos hasta que tengas una decisión y que mantengas control de la oportunidad hasta el momento de

la decisión. Nadie quiere un pipeline llena de “déjame pensarlo” o “necesito más tiempo”.

Yo prefería un NO en lugar de varios “quizás” en cualquier escenario. De esta manera sé que no voy a seguir perdiendo tiempo en una oportunidad donde aún el cliente no tiene claridad sobre lo que necesita.

La clave en el pilar de “cerrar” es siempre fijar los próximos pasos, seguir agregando valor y usar una comunicación asertiva a través del manejo de objeciones y tácticas de cierre para conseguir una respuesta.

Lo mejor del proceso del B2B Blueprint es que si hemos seguido el proceso bien y el cliente tiene la confianza en nosotros y claridad alrededor de nuestra oferta y cómo le solucionará su necesidad, es MUY FÁCIL para el cliente tomar una decisión a nuestro favor...el cierre es natural.

¡Esto es el cierre perfecto!

PUEDES MEDIR “EL CIERRE PERFECTO” PARA SEGUIR **AUMENTANDO VENTAS**

Durante mi tiempo trabajando en las ventas he leído un montón de libros y he hecho docenas de cursos de algunos de los expertos más TOP del mundo. Todos dejan algo MUY claro en sus enseñanzas...LA IMPLEMENTACIÓN Y LA MEDICIÓN son claves para lograr un crecimiento exponencial en las ventas.

Trabajo mucho con mis clientes en la parte de implementación, pero sin medición es imposible identificar las áreas a mejorar...y lograr más “cierres perfectos”.

Gracias a un mentor mío que se llama Victor Antonio, que hace varios años me presentó el concepto de “Sales Velocity” (velocidad en las ventas). Este concepto fue publicado primero por una empresa en EEUU llamada “Altify”. Es una manera para medir la salud de tus actividades comerciales basada en cuatro indicadores claves...y la mejor parte es que...**el B2B Blueprint está construido alrededor de ellos.**

Número de oportunidades (encontrar): Representa el número de oportunidades activas que una empresa tiene en su pipeline en cualquier momento.

\$ El promedio de una venta (entender): Representa el promedio de una venta basada de ingresos totales durante un periodo de tiempo, dividido por número de ventas cerradas.

% La tasa de cierre (presentar): Representa el porcentaje de propuestas cerradas vs el número de propuestas presentadas.

L El ciclo para cerrar una venta (cerrar): Representa el promedio de tiempo para cerrar una venta. Es decir, la duración desde la identificación de la oportunidad hasta el cierre del negocio (o al menos una decisión).

Gracias a estos 4 indicadores uno puede identificar sus ventas diarias a través de la fórmula de la velocidad en las ventas. En la siguiente ilustración puedes ver la fórmula.

$$\begin{array}{c}
 \text{VENTAS DIARIAS} \\
 \text{V} = \frac{\text{OPORTUNIDADES} \times \text{PROMEDIO DE VENTA} \times \text{TASA DE CIERRE}}{\text{CICLO PARA CERRAR UNA VENTA} \text{ L}}
 \end{array}$$

“V” representa las ventas diarias de una empresa y este es la cifra final que debes identificar cada trimestre para medir el crecimiento de las ventas de tu empresa. Te doy un ejemplo de cómo funciona.

Digamos que tu empresa tiene (#)150 oportunidades activas en tu pipeline; el (\$) promedio de una venta es \$15000; la (%) tasa de cierre de propuestas entregadas es 25%; y el (L) ciclo para cerrar una venta dura 90 días.

En este caso tu empresa haría (V) \$6250 diarios en ventas.

The diagram illustrates the calculation of daily sales (V) using the following components:

- VENTAS DIARIAS (V):** Represented by a large red 'V' icon, resulting in \$6.250.
- OPORTUNIDADES:** Represented by a blue '#' icon, with a value of 150.
- PROMEDIO DE VENTA:** Represented by a blue '\$' icon, with a value of \$15.000.
- TASA DE CIERRE:** Represented by a blue '%' icon, with a value of 25.
- CICLO PARA CERRAR UNA VENTA (L):** Represented by a blue 'L' icon, with a value of 90.

The calculation is shown as:
$$V = \frac{150 \times \$15.000 \times 25}{90}$$

Ahora te muestro la importancia del B2B Blueprint en este escenario. Cada pilar esta enfocado en mejorar tu desempeño con cada indicador.

“Encontrar” te ayudará a identificar prospectos ideales y calificados y agendar reuniones con ellos a través de llamadas, correos, whatsapp, visitas y redes sociales. Es decir, no solamente aumentarás el número de oportunidades activas que tienes en tu pipeline sino también LA CALIDAD de las mismas.

“Entender” te ayudará a generar confianza y entender perfectamente TODAS las necesidades del cliente y empezar a identificar TODAS las soluciones disponibles para no solamente ayudarlo a solucionar sus problemas sino lograr los resultados que está buscando en el mediano y largo plazo. Empezarás a ofrecer soluciones más valiosas y aumentar el promedio de una venta.

“Presentar” te ayudará plantear una solución coherente y de claridad para que tu cliente fácilmente pueda ver el “valor” de lo que estás ofreciendo y no estará fijado en el “precio”. El enfoque aquí no solamente está en la estrategia y estructura de la propuesta sino el medio y la manera en que la presentas a tu cliente. Debe ser fácil de entender para los tomadores de las decisiones y memorable. Gracias a este acercamiento empezarás a aumentar la tasa de cierre de las propuestas presentadas.

“Cerrar” te ayudará a conseguir una decisión rápidamente y reducir el ciclo para cerrar una venta a través de una combinación de acuerdos previos, valor agregado, comunicación asertiva, manejo de objeciones y tácticas de cierre. Lo más importante es conseguir una decisión porque nadie quiere un pipeline lleno de “déjame pensarlo” o “necesito más tiempo”. Esto no nos va a generar ingresos...pero decisiones rápidas...Sí.

Ahora digamos que gracias al B2B Blueprint y los 4 pilares (en el escenario previo) logramos hacer lo siguiente.

1. **Aumentamos # el número de oportunidades activas en el pipeline a un 10%**
2. **Aumentamos \$ el promedio de una venta a un 10%**
3. **Aumentamos % la tasa de cierre de propuestas a un 10%**
4. **Disminuimos L la duración para cerrar una venta a un 10%**



En este caso las ventas diarias (V) subirían de \$6250 a \$9187.

¡Es decir con solo 4 cambios sencillos ya has logrado aumentar las ventas a un 47%!

Ahora no solo tienes la estructura del “cierre perfecto” sino tienes una manera para medirlo y siempre ir mejorando para lograr un crecimiento EXPONENCIAL.

EL B2B BLUEPRINT NO ES UNA METODOLOGÍA... **ES UNA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL**

Cuando logras aplicar paso a paso el PROCESO del B2B Blueprint tendrás CONTROL de tus actividades comerciales...y si estás manejando un equipo, ellos siempre sabrán que hacer en cualquier momento de la venta para seguir empujándola hacia “el cierre perfecto” y los nuevos vendedores no tendrán excusas para decir...”¿que hago ahora?”.

Cómo mencione en el título...NO ES una metodología. El B2B Blueprint es una transformación comercial gracias a tácticas, herramientas, estrategias disruptivas y lo más importante un proceso que te hará:

- 1. Construir** una lista de prospectos ideales y calificados, llamar su atención y agendar citas con ellos.
- 2. Identificar** la necesidad COMPLETA de tu cliente y conectar tu solución no solo con su problema sino un resultado grande que quieren lograr en el mediano y largo plazo. Es decir, vas a encontrar todo el VALOR posible que puedes entregar.
- 3. Presentar** propuestas claras que destaquen tus puntos únicos de diferenciación y todo el VALOR que vas a entregar para que el precio no sea la consideración más importante. ¡Tus clientes sentirán vergüenza pidiendo un descuento!
- 4. Tú y tu equipo comercial aplicarán** el “mindset” de ayudar (no fastidiar), fijar acuerdos previos y siempre agregar valor para que tus clientes siempre contesten tus intentos de seguimiento y tomen decisiones más rápidas.

El resultado final de toda esta transformación es un aumento en “el cierre perfecto” que resultará en MÁS VENTAS en MENOS TIEMPO.

Durante los últimos años he estado implementado el B2B Blueprint con miles de clientes en el mundo de habla hispana...y sus resultados son la razón para levantarme cada día y seguir haciendo lo que hago.



Cuando **Jose Luis Miranda de AXON group**, aplicó el B2B Blueprint dentro de su negocio él tenía presión de la junta para lograr una meta ambiciosa de crecimiento del 30% sobre el año anterior. Al final la empresa logró ir de \$3,293,000 usd a \$6,334,000 usd en sólo 7 meses... ¡este fue un crecimiento de casi el 100%!



Carlos Parra es el gerente general de Map Cargo, una empresa de logística dentro de un sector súper competitivo. En 2019, después de aplicar el B2B Blueprint su empresa logró un crecimiento del 49%. Durante la pandemia cuando las ventas eran más complicadas Carlos logró aumentar participación del mercado y al final del 2021 logró un crecimiento del 72% sobre el año anterior.



Carolina Blanco es la gerente general de Stagmi, una marca de fajas. Me contactó porque sus exportaciones se habían estancado. No había crecimiento, sus ventas dependían de un solo cliente y estaban exportando 1000 fajas por mes. Seis meses después de implementar el B2B Blueprint, Carolina ya no depende de solo uno cliente, tiene un portafolio grande y ya exporta más de 10000 fajas por mes.

Si estás sorprendido por estos resultados no debes estarlo. **José, Carlos y Carolina son personas cómo tú**, y estaban exactamente en la misma posición en la que tú estás en este momento.

Pero todos tenían algo en común...las ganas de hacer una diferencia. No sólo para ellos mismos y sus familias sino para sus clientes, industria y países. Entendían que los grandes cambios requerían no solo disciplina sino **ACCIÓN**.

Te invito a tomar el próximo paso hacía estos resultados extraordinarios que también estás buscando y cumplir el propósito en tu vida que te impulsa cada día a nivel personal y profesional.

Regístrate para **recibir una masterclass de implementación del cierre perfecto** con un **PDF del B2B Blueprint** y comienza tu camino hacia más ventas en menos tiempo.

Vas a descubrir...

- Cómo implementar cada uno de los 4 pilares paso a paso.
- Una herramienta sencilla para asegurar que tus clientes NUNCA cancelen tus reuniones...incluso estarán MUY emocionados por participar.
- Un BONUS secreto para asegurar una implementación exitosa. No lo mencioné en esta guía del cierre perfecto. Solo lo puedes saberlo en la masterclass ;-)

Ver la masterclass [AQUÍ](#) 

¡Nos vemos adentro!

Chris