

# Punto de partida y brechas

Diagnóstico de encaje comercial / LATAM / Estados Unidos

---

## 01 / Contexto de ejemplo

Fabricante B2B de componentes metálicos en LATAM. Cuenta con capacidad productiva y busca compradores industriales en Estados Unidos. Las oportunidades llegan por referencias y el seguimiento se distribuye entre correo y hojas de cálculo. Escenario ficticio, no evaluado en campo.

---

## 02 / Tres brechas a validar

OFERTA: el material comercial describe maquinaria, pero no explica qué problema resuelve para un comprador concreto.

COMPRADOR: falta priorizar un segmento y los roles que deciden la compra.

SEGUIMIENTO: las conversaciones no tienen un responsable y un próximo paso registrados de forma consistente.

---

## 03 / Qué necesitamos confirmar

Capacidad disponible, materiales y tolerancias; evidencia técnica vigente; condiciones de cotización y entrega; experiencia atendiendo al mercado objetivo; y disponibilidad del equipo para responder. Estas preguntas orientan el diagnóstico: no implican una certificación de preparación exportadora.

Muestra ilustrativa. El diagnóstico real depende de la información revisada. No incluye asesoría legal, aduanal ni garantías de ingresos.

# Prioridades y próximos pasos

Una recomendación operativa, no una promesa de resultados

---

## 01 / Secuencia inicial sugerida

DEFINIR: elegir un segmento y formular una propuesta de valor con evidencia.

PREPARAR: ordenar el material comercial y configurar etapas, responsables y próximos pasos en CRM.

VALIDAR: probar mensajes con un grupo acotado de cuentas y revisar respuestas antes de escalar. El calendario se acuerda después de validar capacidad y alcance.

---

## 02 / Quién hace qué

KONECTE: estructura la hipótesis comercial, prepara la activación, opera la prospección y documenta el aprendizaje dentro del alcance acordado.

TU EQUIPO: valida la información técnica, aprueba mensajes y atiende cotizaciones, negociación y entrega.

JUNTOS: acuerdan qué cuenta como oportunidad calificada y cuándo avanzar, ajustar o pausar.

---

## 03 / Recomendación de encaje

En este escenario, el encaje es condicional: conviene avanzar si existe evidencia técnica suficiente y un responsable disponible. Primero resolver oferta y seguimiento; después aumentar prospección. Revisar respuestas relevantes, oportunidades calificadas y próximos pasos, sin confundir actividad con ventas.

Muestra ilustrativa. El diagnóstico real depende de la información revisada. No incluye asesoría legal, aduanal ni garantías de ingresos.