COMMERCIAL COMMITTEE TOOLKIT · FASE II · ONE PAGE

Framework Comercial Direcciona

Una ecuación de ingresos, siete componentes en tres bloques y una torre de control semanal

DIRECCIONA

RESULTADO **Ingresos = N.º de clientes** (adquisición · retención) × **Frecuencia** (pedidos · venta cruzada) × **Ticket** (precio × mezcla) » **Margen** (descuentos · costo de servir)

DÓNDE JUGAR

1 Aspiración y crecimiento
Metas, palancas y foco

¿Cuál es la meta de ingresos y margen? ¿Crecemos por clientes, frecuencia o ticket?

KPI: Cumplimiento de cuota · Forecast vs. cuota · Margen bruto

2 Mercado y segmentación
Segmentos, cuentas y valor

¿Qué segmentos y cuentas concentran el valor? ¿Qué hace la competencia?

KPI: Nuevos clientes · Competencia y mercado

CÓMO GANAR

3 Propuesta de valor y precio
Oferta, política y precio realizado

¿Qué valor diferencial ofrecemos? ¿Cuánto se pierde entre lista y precio realizado?

KPI: Eficacia de cotizaciones (# y $) · Precio realizado

4 Canales y cobertura
GTM, RTM y costo de servir

¿Qué canal atiende a qué segmento y con qué costo de servir?

KPI: Venta y participación por canal

CÓMO EJECUTAR Y RETENER

5 Proceso de venta y pipeline
Embudo, cuentas y playbook

¿Cada oportunidad tiene etapa, monto, cierre y próxima acción?

KPI: Cobertura · Pipeline ponderado · Conversión · Sin actividad

6 Equipo, incentivos y CRM
Roles, cuotas, coaching, datos

¿La compensación premia margen y cobranza? ¿El CRM es confiable?

KPI: Cartera vencida · Cuota por ejecutivo

7 Cliente y retención
Recompra, quejas, experiencia

¿Qué clientes dejaron de comprar y por qué?

KPI: Clientes sin compra · Quejas · Recompra · NPS

GOBIERNO COMERCIAL · TORRE DE CONTROL

Semanal · 90 min
Comité Comercial: tablero de 18 KPI con semáforo y protocolo ICA

En 24 horas
Acta I/T/D y Libro de acuerdos con situación al corte

Mensual · 120 min
Cierre, margen, precio realizado, scorecard y revisión por componente

Trimestral · 180 min
Re-diagnóstico de madurez, OKR, cuentas clave y autoevaluación

Medición: 14 KPI del framework + margen, precio realizado, recompra y NPS, con ficha técnica (III·3a). Diagnóstico: madurez 1–4 por componente y 3 palancas priorizadas (I·2a).

© 2026 Direcciona Consulting · Estrategia y Resultado · direccionaconsulting.com