

Guía de preparación

Antes de buscar nuevos clientes, ordená lo que tu empresa necesita demostrar.

Usá esta lista para revisar lo que conocés, lo que podés demostrar y lo que necesita investigación. No confirma demanda, aprobación como proveedor ni contratación.

Cómo usarla: marcá las tareas, completá los campos y guardá una copia del PDF con tus avances. Podés trabajarla con tu equipo o imprimirla.

Empresa

Nombre

Fecha de revisión

1. Oferta

- ☐ Definir el producto o servicio que queremos desarrollar.
- ☐ Explicar qué problema resuelve y en qué aplicaciones se usa.
- ☐ Separar capacidades actuales de lo que todavía debemos preparar.

Qué tenemos / qué falta investigar

2. Compradores

- ☐ Investigar operadores, contratistas y otros proveedores posibles.
- ☐ Distinguir quién usa, evalúa y compra.
- ☐ Registrar fuentes, fechas y aspectos pendientes de validar.

Qué tenemos / qué falta investigar

Demostrar y cumplir

Revisá tus antecedentes, los requisitos y las condiciones para atender un trabajo mayor.

3. Evidencia

- ☐ Organizar trabajos realizados y aplicaciones comparables.
- ☐ Pedir autorización para referencias y testimonios.
- ☐ Adaptar la presentación y las fichas a las necesidades del comprador.

Qué tenemos / qué falta investigar

4. Requisitos

- ☐ Organizar documentación técnica y comercial.
- ☐ Investigar requisitos de cada categoría y comprador.
- ☐ Identificar lo que necesita evaluación especializada.

Qué tenemos / qué falta investigar

5. Entrega

- ☐ Revisar capacidad adicional, personas, logística y plazos.
- ☐ Evaluar los recursos para producir, entregar y cobrar.
- ☐ Definir qué contratos y condiciones podemos sostener.

Qué tenemos / qué falta investigar

Organizar y avanzar

Convertí lo que aprendiste en próximos pasos, responsables y evidencia de avance.

6. Desarrollo comercial

- ☐ Elegir responsables de búsqueda, contacto y seguimiento.
- ☐ Registrar un próximo paso y una fecha por oportunidad.
- ☐ Revisar qué avanza, qué se frena y por qué.

Qué tenemos / qué falta investigar

Próximas acciones de nuestra empresa

Prioridad	Qué hacer o investigar	Responsable	Fecha	Evidencia de avance
1				
2				
3				

Elegí el siguiente paso

Industry Scan™: Investigar dónde competir y qué preparar.

Market Entry Sprint™: Preparar y poner en marcha el sistema comercial.

Industry Growth Partner™: Acompañar y mejorar el crecimiento con un alcance acordado.

Conocé el programa en switcho.co/soluciones/industry-growth