

Checklist Estratégico

Antes de presentar una licitación relevante

La mayoría de las licitaciones no se pierden por precio.

Se pierden por posicionamiento insuficiente, falta de lectura política o por competir

cuando el resultado ya estaba decidido.

Antes de enviar tu próxima oferta, responde con honestidad a estas preguntas.

- 1. ¿Sabes quién influye realmente en la decisión final?
- 2. ¿El presupuesto estaba asignado antes del pliego?
- 3. ¿Conoces el criterio no escrito del decisor?
- 4. ¿Trabajaste la cuenta 3–6 meses antes de la licitación?
- 5. ¿Tienes mapa político actualizado de la cuenta?
- 6. ¿Sabes si el ganador ya estaba implícito?
- 7. ¿Tu propuesta responde a un problema real o solo al pliego técnico?
- 8. ¿Has identificado qué valoran más allá del precio?
- 9. ¿Tu margen responde a estrategia o a miedo?
- 10. ¿Ha cambiado el decisor recientemente?
- 11. ¿Estás compitiendo o solo presentando por obligación?
- 12. Si pierdes, ¿sabrás exactamente por qué ocurrió?
- 13. ¿Has validado tu propuesta con un interlocutor interno antes de presentarla?
- 14. ¿Conoces el riesgo que el cliente percibe al elegirte?
- 15. ¿Estás defendiendo valor... o justificando precio?

Si dudas en varias preguntas, el problema probablemente no está en el Excel.

Está en lo que ocurrió antes.

Las ventas son mi oficio.

La estrategia es lo que protege el margen.

Toni Viz Ramon · www.vendersinvenderte.com