

Ficha de acción: enfrentar competencia más exigente

Aclara por qué un cliente debería elegirte en un caso concreto.

1 Mapea un caso real

Revisa preguntas, objeciones y motivos observados de compra.

¿Qué observaste? Sin datos personales ni credenciales.

Situación / fecha	Dato o señal observada	Fuente o evidencia

Registra objeciones y motivos reales de elección o rechazo; no atribuyas cada venta al mensaje sin evidencia.

2 Acuerda una regla mínima

Explica el valor con un caso de uso verificable y sin promesas infladas.

¿Qué hará el equipo?

¿Qué excepción se escala?

3 Responsable y seguimiento

Asigna revisión del mensaje y mide calidad de conversaciones.

Responsable

Indicador observable

Fecha de revisión

¿Qué cambió al revisar casos reales?

EVITA ESTE ERROR

Afirmar que eres mejor sin evidencia puede restar credibilidad.