

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · DEMANDA Y LEADS

El embudo B2B industrial: las 6 etapas y qué se mide en cada una

Sin etapas definidas nadie sabe dónde se está perdiendo la venta. Qué es cada etapa, qué indicador le corresponde y cómo se pacta el acuerdo entre mercadeo y ventas.



Highteck® · formación en operación y marketing industrial para fábricas y pymes de Latinoamérica · academia.highteck.com.co

«Este mes entraron 40 contactos» no dice nada si no se sabe cuántos servían, cuántos llegaron a cotización y cuántos cerraron. El embudo existe para responder una sola pregunta: **¿dónde se está perdiendo la venta?**



Las seis etapas del embudo industrial, con lo que se mide en cada una.

Las seis etapas

- **Visitante:** le vio en el sitio, en redes, en un seminario o en la feria. Todavía no tiene su correo. Se mide con visitas al mes, alcance y asistentes.
- **Contacto:** dejó su correo. Ya se puede hablar con él, pero no se sabe si sirve. Se mide con contactos nuevos y costo por contacto.
- **Contacto calificado por mercadeo:** mostró interés real —volvió varias veces, vio páginas de producto, asistió al seminario—. Se mide cuántos al mes y qué porcentaje pasa.
- **Contacto calificado por ventas:** ventas confirmó que encaja en el cliente ideal, tiene necesidad concreta, influencia y momento.
- **Oportunidad:** pidió cotización. Hay monto, fecha probable y competencia identificada. Se mide el valor total del embudo y el tiempo en la etapa.
- **Cliente:** firmó. Aquí empieza lo que más rinde en industrial: la recompra y la ampliación.

El acuerdo que evita la pelea eterna

La discusión clásica —«mercadeo manda basura» contra «ventas no llama a nadie»— se resuelve escribiendo dos cosas: qué debe cumplir un contacto para pasar a ventas, y en cuánto tiempo

ventas se compromete a contactarlo. Con esas dos frases firmadas, la conversación deja de ser de opiniones y pasa a ser de números.

Referencia útil para no engañarse: en industrial la conversión de contacto a cliente suele estar entre el 1 % y el 5 %, y el ciclo entre 6 y 18 meses. Un embudo que promete 20 % de cierre en dos meses no describe una fábrica: describe una expectativa que va a terminar en frustración.

Los tres errores frecuentes

1. **Medir solo el primer y el último número.** Si solo se cuentan contactos y ventas, cuando algo falla no se sabe en qué etapa.
2. **Cambiar la definición de etapa sobre la marcha.** El indicador deja de ser comparable y se pierde el histórico.
3. **No medir el tiempo en cada etapa.** Una oportunidad que lleva cinco meses parada no es una oportunidad: es una esperanza ocupando espacio en el pronóstico.

● ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · DEMANDA Y LEADS

El embudo B2B industrial

Sin etapas definidas nadie sabe dónde se está perdiendo la venta...

1

Medir solo el primer y el último número

Si solo se cuentan contactos y ventas, cuando algo falla no se sabe en qué etapa

2

Cambiar la definición de etapa sobre la...

El indicador deja de ser comparable y se pierde el histórico

3

No medir el tiempo en cada etapa

Una oportunidad que lleva cinco meses parada no es una oportunidad: es una esperanza ocupando espacio en el pronóstico

Academia Highteck

academia.highteck.com.co/guias

Lo esencial de esta guía en una imagen

Preguntas frecuentes

¿Necesito un sistema para medir esto?

Para empezar no: una hoja de cálculo con las seis etapas y la fecha de cada cambio ya permite ver dónde se cae la gente. El sistema se vuelve necesario cuando hay varios vendedores y el histórico importa.

¿Cada cuánto se revisa el embudo?

Semanalmente para las oportunidades abiertas y mensualmente para los indicadores de conversión. Revisar la conversión cada semana genera ruido: los ciclos industriales son demasiado largos.

El curso completo: generación de demanda y leads

Mezcla de captación, embudo con referencias reales, material que capta contactos, contacto en frío con ética, ferias y seminarios. 9 horas.

[Ver el curso →](#)

¿Lo quiere para varias personas de su empresa? Pedimos una cotización con precio por participante y factura en academia.highteck.com.co/contacto.php, o escríbanos por WhatsApp al +57 312 517 5367 · comercial@highteck.com.co