

Clarity-Led Growth Framework

versión 8.30

Centro →

Cliente y sus problemas

Qué resultados buscan tus clientes realmente
(*más allá de features*)

Mercado + Competencia

Dónde (y contra quién) compites y qué ángulos están saturados

Tu solución

Qué fortalezas puedes usar como ventaja competitiva real



Estrategia →

Segmentación

Enfoque en las cuentas y contactos con más potencial (no en todos)

Propuesta de valor

Explicada en 1 frase que cualquier prospecto entienda

Narrativa de ventas

Historia detallada que conecta tu propuesta de valor con el contexto del cliente



Mensajes →

Mensajes que eliminan objeciones

Garantías y promesas que reducen riesgo y fricción para el cliente

Pitch que convierte

El pegamento que une estrategia de marketing con ventas: *¿cómo empaquetar el valor que ofreces?*

Recursos que abren puertas

Priorizamos lo que más impacto tiene en tu ciclo de ventas (ej. *demos, casos de éxito, guías*)

Clarity-Led Growth Framework

Marketing →

Embudos

Identificación de las fases clave desde el *Descubrimiento* hasta el *Cierre*

Ofertas de Marketing

Hard Offers
(ej. *Demo*)

Soft Offers
(ej. *Webinar técnico para educar*)

Números clave

Costo por MQL / SQL
Costo de Adquisición de Cliente
Tasa de Conversión
Customer Lifetime Value



Implementación →

Primeros 90 días de activación

Acción inmediata para implementar lo definido y empezar a mover el pipeline

Funnels y campañas que convierten

Estrategias y automatizaciones en marcha, tu vendedor 24/7

Contenido para educar y vender

Nuevos materiales y casos que generan confianza

In a nutshell...



Clarity-Led Growth: la claridad viene de entender primero a tu cliente.

→ Impacto real en tu industria y revenue predecible con clientes de alto valor.

Clarity-Led Growth Framework

Empezar →

La claridad no es el fin, es el inicio de un crecimiento B2B predecible.

Cuando entiendes a tu cliente, tu estrategia tiene dirección, tu mensaje se vuelve motor, tu marketing combustible y tu distribución la autopista.

El resultado: crecimiento inevitable. Ahora sabes el mapa. El siguiente paso es recorrerlo juntos.

[Agenda tu sesión gratuita →](#)

chilliestudio.com