

Filtro de la Oferta Ganadora

Seis preguntas que tu oferta debe responder · Versión 1.0 · Agosto 2026

¿Qué es esta herramienta?

Cuando tu oferta suena igual a la de la competencia, solo queda competir por precio — y el precio siempre puede bajarlo alguien más. El Filtro de la Oferta Ganadora es el lienzo del capítulo Oferta del método V.E.N.D.E. con IA: seis elementos que toda oferta necesita para funcionar de forma consistente. Si tu oferta no puede responder las seis preguntas con claridad, ahí está exactamente el hueco que hay que cerrar. No es un Business Model Canvas ni un ejercicio de estrategia corporativa: es más pequeño y más inmediato. Se completa en 60 a 90 minutos y funciona con la oferta que ya tienes — no requiere reinventar tu empresa.

Cómo completarlo (60–90 minutos)

- Reserva 60 minutos sin interrupciones. Trabaja con lápiz sobre este PDF impreso: el lápiz obliga a sintetizar mejor que el teclado.
- Elige tu oferta principal — o la que más quieras revisar. Usa una copia del Filtro por cada oferta.
- Llena los seis elementos usando el ejemplo de la página 3 como referencia de cómo se ve un elemento bien llenado.
- Regla de claridad: si un elemento no puede responderse en menos de tres líneas, todavía no está claro — y eso es información valiosa.
- Al terminar, usa el prompt de IA de la página 4 para convertir tus respuestas en una propuesta de valor lista para probar en ventas reales.

¿Cómo saber si tu oferta necesita este filtro?

Señales típicas: el cliente siempre pregunta “¿cuánto cuesta?” antes que “¿cómo funciona?” · cada vendedor explica la oferta a su manera · las cotizaciones se negocian siempre con descuento · tu catálogo tiene 15 o 25 opciones y nadie sabe cuál es la principal · el precio se puso hace años copiando a la competencia. Si reconociste dos o más, imprime la página 2 y agenda tus 60 minutos esta semana.

Tu Filtro de la Oferta Ganadora

Oferta que estás analizando: _____ Fecha: _____

1 — Cliente correcto <i>¿Para quién exactamente es esta oferta?</i> Sé específico. “Para cualquier empresa que quiera mejorar” define a todos y a ninguno. _____ _____ _____ _____	2 — Problema importante <i>¿Qué problema resuelve que el cliente YA sabe que tiene y YA quiere resolver?</i> Si tienes que convencerlo de que tiene el problema, la venta será larga y poco probable. _____ _____ _____ _____
3 — Promesa clara <i>¿Qué resultado concreto puede esperar el cliente después de contratar?</i> La promesa no es el proceso (“12 horas de capacitación”): es el resultado que obtiene el cliente. _____ _____ _____ _____	4 — Entrega simple <i>¿Puede entregarse bien de forma consistente, sin depender de ti en cada instancia?</i> Entrega simple no es sin calidad: es proceso documentado que funciona sin importar quién lo ejecute. _____ _____ _____ _____
5 — Precio defendible <i>¿El precio refleja el valor que entregas — y te deja margen real?</i> No el más alto ni el más bajo: el que puedes explicar con argumento de valor, no justificar con descuento. _____ _____ _____ _____	6 — Recompra o recomendación <i>¿El cliente tiene razones para volver — o para recomendarte?</i> Una oferta bien diseñada no termina en la entrega: termina en el siguiente paso natural. _____ _____ _____ _____

Si tu oferta responde las seis con claridad, tienes una oferta ganadora. Cada hueco es tu tarea de esta semana.

Así se ve un Filtro bien llenado

Ejemplo del libro V.E.N.D.E. con IA: una empresa de capacitación en ventas que pasó de un catálogo de 23 programas que nadie podía explicar, a una oferta principal clara. Esa sola decisión cambió su conversación de ventas, su margen y su tasa de retención.

1 — Cliente correcto <i>¿Para quién exactamente es esta oferta?</i> Empresas de servicios o manufactura en LATAM, con equipo comercial de 5 a 30 personas, que ya tienen ventas pero quieren sistematizar su proceso de cierre y mejorar la conversión.	2 — Problema importante <i>¿Qué problema resuelve que el cliente YA sabe que tiene y YA quiere resolver?</i> El equipo de ventas cierra poco porque describe características del producto en lugar de entender el problema del cliente. El director sabe que necesita capacitación, pero no sabe qué resultado concreto puede esperar.
3 — Promesa clara <i>¿Qué resultado concreto puede esperar el cliente después de contratar?</i> Al final del programa, el equipo comercial tiene un playbook propio —manual con preguntas de diagnóstico, manejo de objeciones y proceso de cierre— que el director puede usar para entrenar a nuevos vendedores.	4 — Entrega simple <i>¿Puede entregarse bien de forma consistente, sin depender de ti en cada instancia?</i> Seis sesiones de 3 horas, facilitador certificado asignado, materiales estandarizados y evaluación final igual para todos los grupos. El cliente sabe qué va a pasar en cada sesión antes de contratar.
5 — Precio defendible <i>¿El precio refleja el valor que entregas — y te deja margen real?</i> \$85,000 MXN por grupo de hasta 15 personas. Argumento: “si tu equipo mejora su tasa de cierre 10%, eso vale entre \$300,000 y \$800,000 al año.” El precio es menos del 20% del beneficio esperado.	6 — Recompra o recomendación <i>¿El cliente tiene razones para volver — o para recomendarte?</i> Después del programa, el siguiente paso natural es “Formación de Líderes de Primera Línea” para usar el playbook con el equipo. El 60% de los clientes pidió el segundo programa en 6 meses.

Oferta analizada: Programa de Ventas Consultivas para PyMEs.

¿No sabes con cuál oferta empezar? Analiza tu portafolio en 3 columnas

Antes de aplicar el Filtro, identifica tu oferta estrella. Lista tus productos o servicios y responde SÍ o NO en cada columna, con datos si los tienes:

Producto o servicio	¿Alto margen?	¿Buena demanda?	¿Genera recompra?	Categoría

- ESTRELLA** — alto margen + buena demanda + recompra → prioridad de venta y candidata a tu oferta principal en el Filtro.
- CANDIDATO** — bajo margen pero buena demanda → revisar precio o simplificar la entrega.
- ZOMBI** — bajo margen + poca demanda + sin recompra → eliminar o pausar. Los demás no desaparecen: no son la prioridad.

Cuando termines el Filtro: convierte tus respuestas en propuesta de valor con IA

Pide tres versiones y pruébalas en conversaciones reales de venta: gana la que hace que el cliente pregunte “¿cómo funciona?” en lugar de “¿cuánto cuesta?”. Copia este prompt en tu herramienta de IA favorita:

“Tengo una empresa de [giro]. Mi cliente ideal es [Elemento 1 de tu Filtro]. Le resuelvo [Elemento 2] y le prometo [Elemento 3]. Escribe 3 versiones de mi propuesta de valor, de máximo dos frases cada una, en español sencillo y sin tecnicismos, como se la diría a un cliente en 30 segundos. Hazlas distintas entre sí para que pueda probar cuál funciona mejor.”

Siguiente paso natural: antes de cotizar a un cliente nuevo, califícalo; y presenta tu oferta con la Propuesta en una página — ambas herramientas también gratuitas en vendeconia.com.mx.

Esta herramienta forma parte del ecosistema V.E.N.D.E. con IA, creado para ayudarte a vender más, crecer con orden y construir una empresa más rentable con ayuda de la inteligencia artificial.

Conoce el libro V.E.N.D.E. con IA y encuentra más herramientas, recursos, cursos, webinars, asesoría y comunidad en: vendeconia.com.mx

¿Dudas, comentarios o sugerencias? Escríbenos: contacto@vendeconia.com.mx