MAPA DE LAS 7 FASES DE MADURACIÓN DE UN NEGOCIO

DYNAMIS

FASE 1 — VALIDACIÓN

Objetivos:

- **V**alidar tu oferta

Desafíos:

- **A**prender sobre embudos de venta, storytelling, narrativa, oferta, persuasión, conversión de leads y herramientas.
- Ponerte a prueba y ofrecer tus productos junto a un especialista.

Factores críticos de éxito:

- **E**scuchar a tu audiencia.
- Tener un mentor que te ayude a ajustar tu mensaje y conectarlo con lo que tu buyer persona está dispuesto a pagar.
- Hacer tu tarea (estudiar).
- Vender (ofertar).
- Entregar lo que vendiste.

FASE 2 — "ESCALAR VENTAS"

Objetivos:

- **V**ender más, con rentabilidad

Desafíos:

- **E**scalar con éxito el tráfico hacia las ventas.
- Gestionar listas de leads más grandes.
- Ofrecer soporte y generar resultados para más alumnos.

Factores críticos de éxito:

- Hacer crecer tu audiencia con una buena generación y distribución de contenido intencional.
- Aumentar la inversión en tráfico.
- Formar un equipo.
- Escalar con éxito la entrega de la transformación.

FASE 3 — "DIVERSIFICAR FUENTES DE INGRESOS"

Objetivos:

- No depender de un solo producto.
- Aumentar la rentabilidad.
- Incrementar el LTV (Lifetime Value) de los alumnos.

Desafíos:

- Avanzar con más proyectos de forma simultánea.
- Implementar order bumps, upsells y downsells.

Factores críticos de éxito:

- Identificar, capacitar o contratar líderes de proyecto.
- Tener una escalera de valor clara, garantizando ayudar al buyer persona en diferentes momentos de su recorrido.

FASE 4 — "VENDER TODOS LOS DÍAS + TENER INGRESOS RECURRENTES"

Objetivos:

- No depender de los lanzamientos. Tener múltiples puntos de sustentación en tu ecosistema de ventas.

Desafíos:

- Lograr que más proyectos avancen de forma simultánea (ejemplo: lanzar y empezar a vender de forma perpetua).
- Gestionar audiencias y flujos para cada oferta.

Factores críticos de éxito:

- Desarrollar y madurar a los project owners (dueños de proyectos).
- Equilibrar el esfuerzo de ventas con el esfuerzo de retención.

FASE 5 — "CONSOLIDAR UN ECOSISTEMA DE VENTAS"

Objetivos:

- Garantizar el crecimiento, la eficiencia y la calidad de forma consolidada en múltiples líneas de productos.

Desafíos:

- Optimizar la gestión de la empresa.
- Optimizar la gestión del equipo.
- Poner a prueba la cultura empresarial.
- Confiar en los líderes y en el equipo.

Factores críticos de éxito:

- Formar heads de Unidades Estratégicas de Negocio.
- Dominar la relación estratégico–táctico–operativa de la empresa.
- Comenzar el "desprendimiento" del fundador.

FASE 6 — "MULTIPLICAR EL ECOSISTEMA DE VENTAS"

Objetivos:

- Diversificar tus inversiones en crecimiento dentro de tu propio negocio.
- Generar un efecto de crecimiento empresarial exponencial.

Desafíos:

- Validar nuevos ecosistemas de ventas.
- Replicar modelos de ecosistemas ya validados (ejemplos: internacionalización, filiales, licencias, desarrollo tecnológico).

Factores críticos de éxito:

- Capacitar o contratar altos directivos para el negocio (nivel C).
- Optimizar procesos y operaciones.

FASE 7 — "CONSOLIDAR EL VALOR DEL NEGOCIO"

Objetivos:

- Tener un negocio listo y saludable para sucesión, venta parcial/total o fusión.

Desafíos:

- Separarse lo suficiente a nivel emocional.
- Desarrollarse como hombre/mujer de negocios.

Factores críticos de éxito:

- Tener un negocio que funcione de manera independiente del fundador.
- Contar con un plan de sucesión.
- Tener cuentas saludables y auditables.
- Formar y/o atraer socios e inversionistas.