

DESORBITANTE

GUÍA

Señales de intención B2B

Cómo detectar y priorizar las cuentas que entran en su ventana de compra para llegar el primero.

desorbitante.com



El timing le gana al mensaje

Llegar cuando el comprador empieza a tener el problema, y no meses después, lo cambia todo. La mayoría contacta tarde.

70%

de la compra,
antes de ventas

2

ejes: intención
y encaje

x3

más conversión
en la ventana

1°

en llegar
suele ganar

Qué vas a encontrar

01

Qué es una señal

Fuertes y débiles.

02

Internas y externas

De tu CRM y del mercado.

03

La matriz intención x encaje

Dónde poner el esfuerzo.

04

Cómo capturarlas

Sin un gran equipo.

05

Un playbook

Para empezar esta semana.

INTRODUCCIÓN

Llega cuando empieza el problema

Puedes escribir el mejor correo del mundo, pero si llegas tarde, da igual.

El comprador completa gran parte de su decisión antes de hablar con ventas. Cuando levanta la mano, suele tener ya un proveedor preferido.

Esta guía te enseña qué señales mirar, cómo capturarlas sin un gran equipo de datos, cómo cruzarlas con el encaje y cómo actuar a tiempo con un playbook listo.



Capítulo uno

Qué es una señal de intención

No todas valen lo mismo

Una señal indica que una cuenta podría estar entrando en su ventana de compra. Hay señales fuertes y señales que solo son ruido.

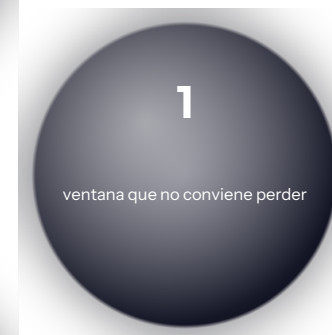
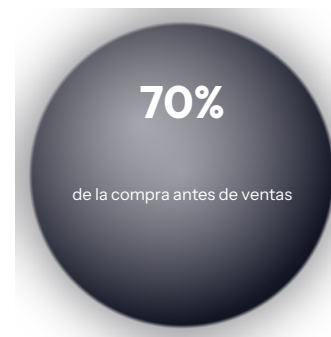


CAPÍTULO 1

Fuertes y débiles

Una visita repetida a tu página de precios pesa más que un like suelto.
Aprender a distinguir las evita perseguir falsas alarmas.

Las señales fuertes, combinadas, dibujan una ventana de compra real.



Capítulo dos

Señales internas y externas

Mira dentro y fuera

Las mejores señales vienen de dos sitios: tus propios sistemas y el mercado. Cruzarlas multiplica la precisión.

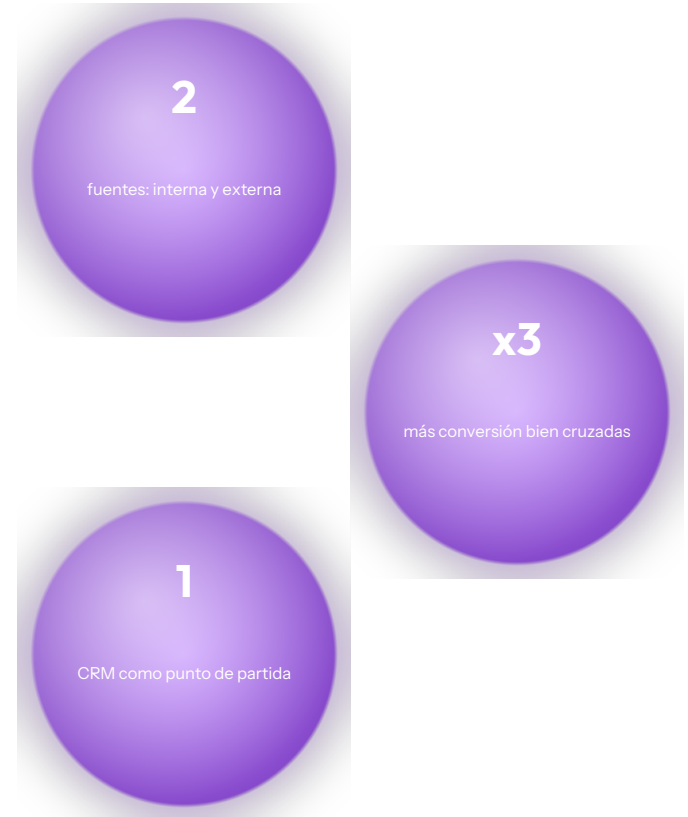


CAPÍTULO 2

De tu CRM y del mercado

Internas: visitas a tu web, aperturas, respuestas, uso de producto.
Externas: contrataciones, rondas, cambios de tecnología.

Una cuenta que muestra señales internas y externas a la vez es una prioridad clara.

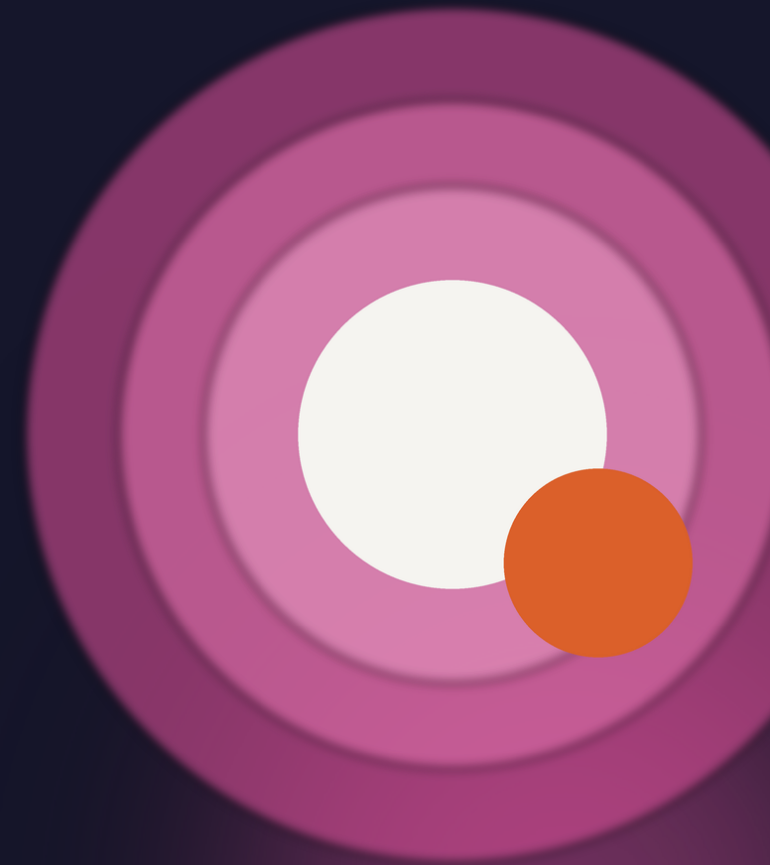


Capítulo tres

La matriz intención por encaje

Dónde poner tu mejor energía

Cruza cuánto encaja una cuenta con tu ICP y cuánta intención muestra. El cuadrante manda tu prioridad.

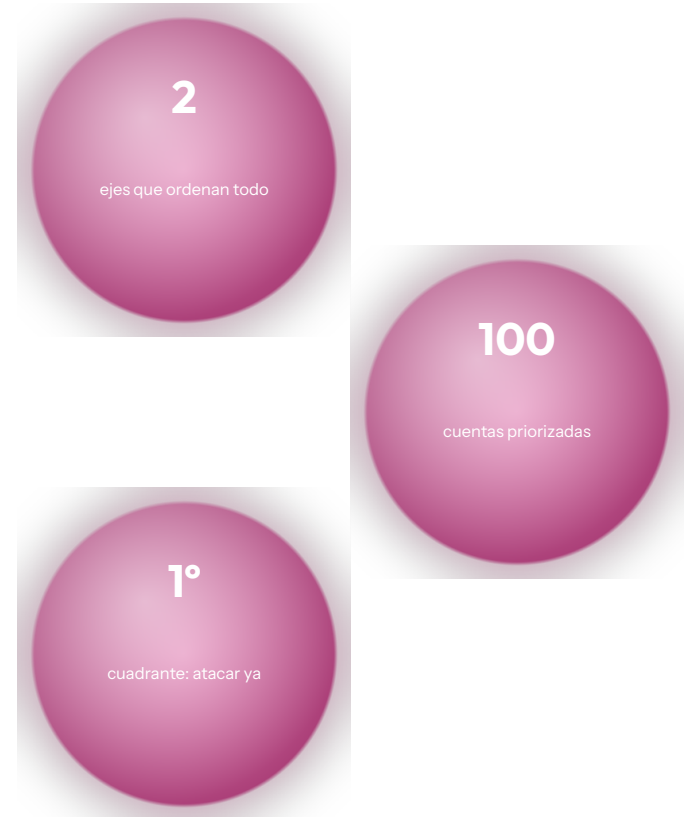


CAPÍTULO 3

Intención alta, encaje alto, primero

Encaje alto e intención alta: ataca ya. Encaje alto e intención baja: nutre. Encaje bajo: descarta, por mucha intención que haya.

La matriz convierte una lista infinita en un orden de trabajo claro.



Capítulo cuatro

Cómo capturarlas

Sin un gran equipo de datos

No necesitas un departamento de datos para empezar. Con tus propias herramientas ya tienes la mitad del trabajo hecho.



CAPÍTULO 4

Empieza con lo que ya tienes

Activa el seguimiento de tu web, conecta tu CRM y define qué eventos cuentan como señal. Empieza simple y afina con el tiempo.

Después puedes sumar fuentes externas, pero lo interno ya te da ventaja.



Capítulo cinco

Un playbook para empezar

De la teoría a la acción

Saber leer señales no sirve si no actúas rápido. El playbook conecta la señal con el contacto en horas, no semanas.



CAPÍTULO 5

Actúa a tiempo, llega el primero

Define qué señal dispara qué acción y quién la ejecuta. Cuando salta una señal fuerte, el contacto debe salir el mismo día.

Llegar el primero a la ventana de compra suele decidir quién gana el trato.



CASO DE ÉXITO



Empezamos a leer señales de intención y a actuar el mismo día. Llegábamos antes que la competencia y se notó en las reuniones.

Responsable de Ventas · Cliente B2B tecnológico

Somos Desorbitante

Leemos las señales de intención de tu mercado y activamos el contacto en el momento justo, para que llegues el primero.

- **Outreach multicanal por intención**
Mensajes personalizados en el momento justo.
- **Servicio totalmente gestionado**
Un equipo dedicado lanza y optimiza tus campañas.
- **En marcha en pocas semanas**
Una fuente de leads previsible, sincronizada con tu CRM.
- **Datos en vivo y enriquecidos**
Tu mercado, siempre limpio y activado con señales.

Hablemos: desorbitante.com



Activa las señales esta semana

01

Define tus señales

Cuáles son fuertes y cuáles ruido.

02

Conecta tus fuentes

Web y CRM para empezar.

03

Cruza con el encaje

Usa la matriz para priorizar.

04

Actúa el mismo día

Una señal fuerte, un contacto rápido.

Nota: las cifras de esta guía son propias de Desorbitante y de carácter orientativo. Tu mercado puede variar el resultado.

Señales de intención B2B

desorbitante.com

