

DESORBITANTE

WHITEPAPER

El sistema de crecimiento previsible

Cómo convertir tu captación en una máquina medible y repetible,
en lugar de depender de la suerte.

desorbitante.com



El crecimiento no se improvisa

La mayoría de los equipos crece a tirones: un buen trimestre y luego un bajón. Un sistema convierte el crecimiento en algo medible, repetible y que escala contigo.

3x

más previsible
el pipeline con sistema

5

componentes
del sistema

1

fuentes de verdad
(un solo panel)

x2,4

ROI al alinear
ventas y marketing

Qué vas a encontrar

01

Por qué el crecimiento a tirones se apaga

Lo que funciona un trimestre y se apaga al siguiente.

02

Los componentes del sistema

Las cinco piezas de toda máquina de adquisición.

03

De táctica a proceso

Documentar lo que funciona y medir lo que importa.

04

El modelo de madurez

De caótico a previsible, paso a paso.

05

Escalar sin perder calidad

Crecer en volumen manteniendo el encaje.

INTRODUCCIÓN

Deja de depender de la suerte

Crece a base de esfuerzos sueltos funciona un trimestre y se apaga al siguiente.

Un sistema de crecimiento produce pipeline de forma previsible porque no depende de un héroe ni de una racha. Documenta lo que funciona, lo mide y lo mejora.

Este whitepaper desglosa, paso a paso, cómo montar esa máquina: sus componentes, las métricas que de verdad importan y cómo llevarla de caótica a previsible sin perder calidad al escalar.



Capítulo uno

Por qué el crecimiento a tirones se apaga

La suerte no escala

Los picos y valles agotan al equipo y hacen imposible planificar. Sin un sistema detrás, cada trimestre se empieza de cero y el pipeline depende del esfuerzo heroico de turno.



CAPÍTULO 1

Esfuerzos sueltos contra sistema

Una campaña puntual llena el pipeline una vez. Un sistema lo llena cada semana. La diferencia no es trabajar más, es trabajar con un proceso que aprende y se repite.

Cuando todo depende de personas concretas, el conocimiento se va con ellas y el rendimiento se vuelve impredecible. El sistema convierte el talento individual en capacidad de la empresa.



Capítulo dos

Los componentes del sistema

Cinco piezas que se refuerzan

Toda máquina de adquisición necesita las mismas cinco piezas trabajando en bucle. Cuando una falla, el sistema entero pierde fuerza. Cuando giran juntas, el crecimiento se vuelve previsible.



Las cinco piezas, en bucle

1 Audiencia

Un mercado direccionable vivo, limpio y bien segmentado.

2 Relevancia

Mensajes con contexto y un motivo creíble para cada perfil.

3 Constancia

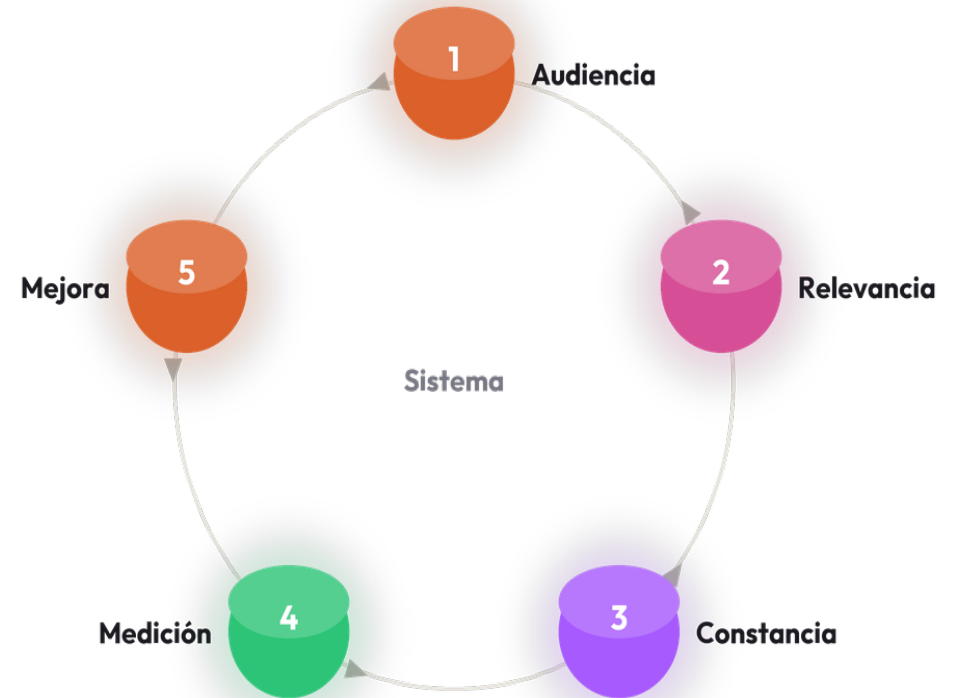
Presencia continua por los canales donde está tu comprador.

4 Medición

Pocas métricas, revisadas cada semana, conectadas a una sola vista.

5 Mejora

Iterar con datos en vivo: lo que funciona se documenta y se repite.

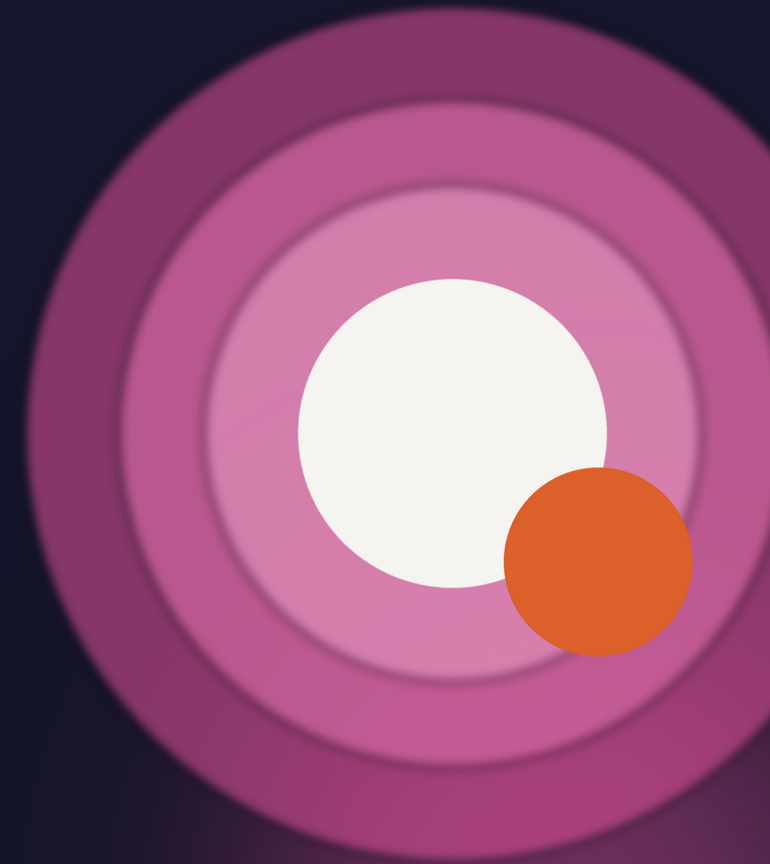


Capítulo tres

De táctica a proceso

Lo que se mide, mejora

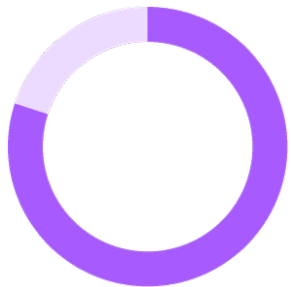
Las tácticas sueltas no se acumulan; los procesos sí. Documentar lo que funciona y medir pocas métricas, bien elegidas, es lo que separa una campaña de una máquina.



Las métricas que de verdad importan



del resultado depende del proceso, no del héroe de turno.



del valor está en 5 o 6 métricas, no en cincuenta.

Mide cada semana

- Tasa de respuesta por segmento
- Reuniones por cada 1.000 contactos
- Coste por reunión cualificada
- Velocidad del pipeline
- % de pipeline que cierra

Capítulo cuatro

El modelo de madurez

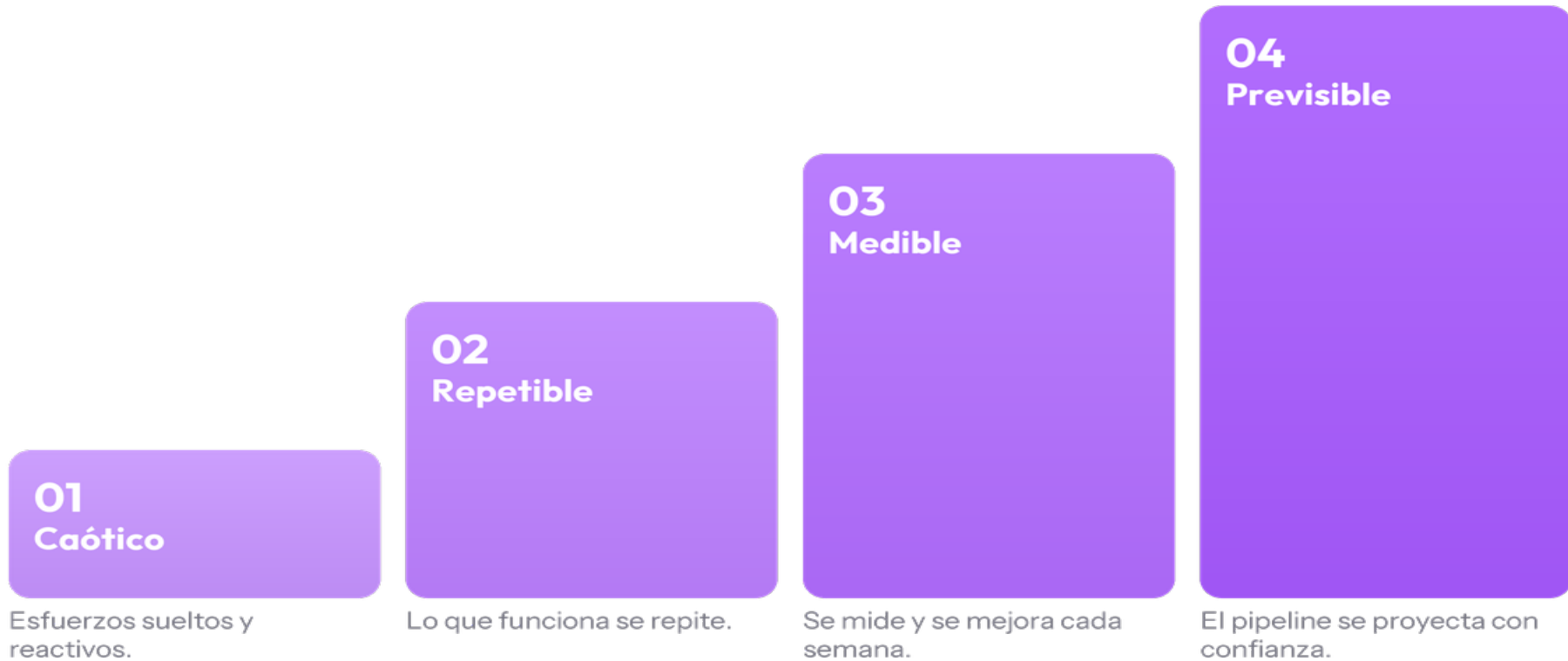
De caótico a previsible

Ningún sistema nace maduro. Estos son los cuatro niveles por los que pasa una máquina de crecimiento, y cómo subir de uno al siguiente sin saltarte pasos.



Cuatro niveles de madurez

Identifica en qué nivel estás hoy. El objetivo no es saltar al final, sino subir un escalón cada vez, consolidando antes de crecer.



Capítulo cinco

Escalar sin perder calidad

Más volumen, mismo encaje

Escalar mal multiplica el ruido. Escalar bien multiplica el pipeline manteniendo la calidad del lead. Estas son las palancas para crecer sin romper el sistema.



Crecer sin romper el sistema

Sistema

- Documenta el proceso, no la persona.
- Automatiza lo repetible, cuida lo humano.
- Una sola vista del comprador.

Datos

- Mercado vivo y enriquecido.
- Higiene constante para proteger entregabilidad.
- Señales de intención para priorizar.

Equipo

- Roles claros entre marketing y ventas.
- Ritual semanal de métricas.
- Formación para que el sistema no dependa de héroes.

CASO DE ÉXITO



Pasamos de campañas a un sistema. Ahora el pipeline es predecible y por fin podemos planificar el trimestre con confianza.

Director Comercial · Cliente B2B de software

Somos Desorbitante

Montamos sistemas de crecimiento previsible para empresas B2B: la audiencia adecuada, visibilidad constante y mensajes que importan, todo medido en una sola vista.

- **Outreach multicanal por intención**
Mensajes personalizados en el momento justo.
- **Servicio totalmente gestionado**
Un equipo dedicado lanza y optimiza tu sistema.
- **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



Tu primer paso hacia un sistema

01

Audita tu nivel de madurez

Sitúate en uno de los cuatro niveles antes de cambiar nada.

02

Elige tus 5 métricas

Pocas, claras y conectadas a una sola vista del comprador.

03

Documenta lo que ya funciona

Convierte el talento individual en proceso de la empresa.

04

Instaura el ritual semanal

Una reunión corta de datos para mejorar, no para repetir.

Nota: las cifras de este whitepaper son propias de Desorbitante y de carácter orientativo. Tu mercado y tu ejecución pueden variar los resultados.

El sistema de crecimiento previsible

desorbitante.com

