

Las 12 palancas que tu empresa ya tiene y (probablemente) no está usando.

Cada palanca lleva una pregunta. Respóndelas con honestidad: donde te duela la respuesta, ahí hay una jugada. Si encuentras 2 o más palancas vivas, tu próxima línea de negocio ya existe — solo falta construirla.

01

Cientes y confianza no monetizada

Gente que ya te compra y confía en ti. La palanca más potente y la más ignorada.

Pregunta: ¿Qué más comprarían tus 10 mejores clientes si se lo ofrecieras mañana?

02

Datos y know-how dormido

Lo que sabes de tu mercado tras años operando: patrones, precios, errores que otros aún no han cometido.

Pregunta: ¿Qué sabes de tu sector que un recién llegado pagaría por saber?

03

Contactos sin conversación comercial

Relaciones acumuladas (proveedores, instituciones, ex-clientes) que nunca han oído una propuesta tuya.

Pregunta: ¿Quién te abriría una puerta esta semana si se lo pidieras?

04

Canales infrautilizados

Una lista de emails que no se usa, una tienda que solo vende una categoría, una ruta comercial a medio gas.

Pregunta: ¿Qué canal tuyo funciona a menos del 50% de su capacidad?

05

Subvenciones sin proyecto

Convocatorias de innovación que encajan contigo y caducan sin que nadie las mire.

Pregunta: ¿Cuándo fue la última vez que alguien revisó qué ayudas públicas encajan con tu empresa?

06

IA aplicable hoy

Tareas que hace 2 años eran caras de automatizar y hoy son triviales. La ventana de ventaja se cierra rápido.

Pregunta: ¿Qué proceso repetitivo consume más horas de tu equipo cada semana?

07

Reputación sin producto

Te conocen y te respetan por algo... que no vendes como producto. La autoridad sin oferta es dinero parado.

Pregunta: ¿Por qué te piden consejo gratis una y otra vez?

08

Timing institucional o de mercado

Un cambio regulatorio, demográfico o tecnológico que afecta a tu sector y aún no tiene respuesta local.

Pregunta: ¿Qué cambio viene en tu sector en 24 meses para el que nadie de tu zona se está preparando?

09

Equipo técnico sin salida comercial

Capacidad de producción o talento que podría servir a otro mercado con un empaquetado distinto.

Pregunta: ¿Qué hace bien tu equipo que otro sector pagaría más caro?

10

Presupuesto sin hipótesis clara

Dinero que se gasta cada año "porque siempre se ha hecho" sin nadie preguntando qué retorno tiene.

Pregunta: ¿Qué partida de gasto no sabrías justificar con números delante?

11

Leads sin nurturing

Contactos que pidieron información, no compraron, y nadie volvió a hablarles. Demanda probada abandonada.

Pregunta: ¿Cuántos presupuestos enviados sin respuesta tienes de los últimos 2 años?

12

Activos internos sin explotar

Un local en horas muertas, una marca registrada sin uso, una flota parada los fines de semana.

Pregunta: ¿Qué activo físico o legal tuyo está parado más del 50% del tiempo?