

**KMORA WAY**

ENTRENAMIENTO GRATUITO · MAYO 2026

# Los Errores que Están Frenando tus Ventas

Cartilla de Diagnóstico · Días 1 y 2

Nombre: \_\_\_\_\_ Empresa: \_\_\_\_\_

## ¿Cómo usar esta cartilla?

- Esta cartilla es tu herramienta de diagnóstico. No hay respuestas correctas ni incorrectas — hay respuestas honestas.
- Completa cada ejercicio durante el entrenamiento, en tiempo real. Lo que escribas hoy será tu punto de partida.
- Los ejercicios del Día 1 te ayudan a identificar los errores. Los del Día 2 te dan el sistema para corregirlos.
- Al finalizar el entrenamiento, tendrás un diagnóstico completo de tu negocio y claridad sobre el siguiente paso.

# DÍA 1 — EL DIAGNÓSTICO

Identifica los errores que están bloqueando tus resultados

"Sin diagnóstico claro no hay estrategia posible. Hoy vamos a ver tu negocio como realmente está."

## Mi compromiso para este entrenamiento:

Escribe aquí lo que quieres lograr en estos 2 días...

## ANTES DE EMPEZAR · Radiografía de tu negocio hoy

Responde con honestidad — nadie más va a ver esto

### ¿Dónde estás hoy?

1. ¿Cuánto facturas en promedio mensual hoy?

2. ¿Cuál ha sido tu mejor mes de facturación en la historia?

3. ¿Cuánto quieres facturar mensualmente en los próximos 12 meses?

### Autoevaluación inicial — Del 1 al 5

Marca con una X tu nivel actual en cada área:

Claridad sobre tu meta de ventas (sabes el número exacto y cómo llegar)

<input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
------------------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------

1 = Muy bajo / No lo tengo | 5 = Muy alto / Lo tengo claro

Tienes un sistema de ventas documentado que tu equipo puede ejecutar

<input checked="" type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
------------------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------

1 = Muy bajo / No lo tengo | 5 = Muy alto / Lo tengo claro

Conoces tus indicadores: tasa de conversión, ticket promedio, ciclo de venta

<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input checked="" type="radio"/> 5
-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------------------

1 = Muy bajo / No lo tengo | 5 = Muy alto / Lo tengo claro

**Tu equipo vende sin que tú estés presente o empujando**

<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input checked="" type="radio"/> 5
-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------------------

1 = Muy bajo / No lo tengo | 5 = Muy alto / Lo tengo claro

**Tu oferta es clara, diferenciada y comunica la transformación**

<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input checked="" type="radio"/> 5
-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------------------

1 = Muy bajo / No lo tengo | 5 = Muy alto / Lo tengo claro

**ERR  
OR1**

**No tener claro a dónde vas**

*"Confundimos actividad con estrategia. Publicamos, llamamos, reunimos — pero sin saber si eso nos lleva al número."*

**Ejercicio 1 · Ingeniería en reversa — Del número a la acción**

**Mi meta este mes**

**A. ¿Cuánto quiero facturar este mes?**

**B. ¿Cuál es mi ticket promedio?**

**C. ¿Cuántos clientes necesito para llegar a la meta?**

**Mi plan de acción**

**D. ¿Cuál es mi tasa de cierre actual?**

**E. ¿Cuántos prospectos necesito en total?**

F. ¿Cuántos prospectos necesito contactar esta semana?

**ERR  
OR2**

### Traer prospectos al producto equivocado

*"Sin escalera de valor no hay estrategia. Estás llevando a tus prospectos al producto equivocado en el momento equivocado."*

### Ejercicio 2 · Construye tu escalera de valor

Completa cada nivel con lo que ofreces o podrías ofrecer:

<b>NIVEL LEAD MAGNET</b> <i>Gratis — genera confianza y atrae prospectos</i>	<b>¿Qué ofrezco?</b> _____ Precio: _____ Avatar: _____ _____
<b>NIVEL ENTRADA</b> <i>Bajo ticket — el primer 'sí' fácil</i>	<b>¿Qué ofrezco?</b> _____ Precio: _____ Avatar: _____ _____
<b>NIVEL CORE</b> <i>Mid ticket — tu oferta principal</i>	<b>¿Qué ofrezco?</b> _____ Precio: _____ Avatar: _____ _____
<b>NIVEL HIGH TICKET / VIP</b> <i>Alto ticket — máximo valor e inversión</i>	<b>¿Qué ofrezco?</b> _____ Precio: _____ Avatar: _____ _____

→ ¿A qué nivel de la escalera estás llevando a tus prospectos hoy? ¿Por qué?

ERR  
OR3

## No tener un sistema de ventas claro

*"Las ventas no son lineales. Sin un proceso documentado, cada venta depende del ánimo del día — y eso no escala."*

### Ejercicio 3 · Dibuja tu proceso de ventas actual

Describe paso a paso cómo sucede una venta en tu negocio hoy:

1	ATRACCIÓN	¿Qué haces en esta fase? ¿Quién lo hace? _____
2	PROSPECCIÓN	¿Qué haces en esta fase? ¿Quién lo hace? _____
3	CALIFICACIÓN	¿Qué haces en esta fase? ¿Quién lo hace? _____
4	PRESENTACIÓN	¿Qué haces en esta fase? ¿Quién lo hace? _____
5	CIERRE	¿Qué haces en esta fase? ¿Quién lo hace? _____
6	POSTVENTA	¿Qué haces en esta fase? ¿Quién lo hace? _____

→ ¿En qué fase se 'cae' la mayoría de tus prospectos? ¿Por qué crees que sucede?

ERR  
OR4

## No conocer tus indicadores

*"Sin números no hay estrategia — solo intuición. Y la intuición tiene límite cuando quieres escalar."*

### Ejercicio 4 · Mis indicadores de ventas hoy

INDICADOR	MI NÚMERO ACTUAL	META / DÓNDE QUIERO ESTAR
Facturación mensual	\$	\$
Prospectos nuevos / mes		
Tasa de conversión	____%	____%
Ticket promedio	\$	\$
Ciclo de venta (días)	____ días	____ días
Costo de adquisición	\$	\$

→ ¿Cuál es el indicador que más te preocupa? ¿Qué lo está causando?

## CIERRE DÍA 1 · Reflexión final

¿Qué aprendiste hoy?

1. ¿Cuál de los 4 errores impacta más tu negocio hoy?

2. ¿Qué número de tu negocio no estabas mirando y necesitas empezar a medir?

3. ¿Qué vas a hacer distinto mañana?

*"El error no es no saber. El error es no mirar."*

# DÍA 2 — EL SISTEMA

Construye la estructura para corregir los errores

"No necesitas más información. Necesitas tomar decisiones."

## ¿Qué acción tomé después del Día 1?

Escribe la acción que tomaste o decidiste tomar...

ERR  
OR5

## Sin oferta irresistible ni mensaje claro

"Si no puedes explicar tu oferta en una frase que genere deseo, el precio siempre va a ser un obstáculo."

## 📌 Ejercicio 5 · Construye tu Propuesta Única de Valor

La fórmula de la PUV:

Yo ayudo a [QUIÉN] a lograr [QUÉ RESULTADO] a través de [CÓMO] en [TIEMPO / CON QUÉ DIFERENCIADOR].

### 1. ¿A quién ayudas exactamente? (Tu avatar específico — sé muy preciso)

### 2. ¿Qué transformación concreta entrega tu producto o servicio? (Resultado específico, no beneficio genérico)

### 3. ¿Qué te hace diferente de todos los que hacen lo mismo que tú?

### 4. Escribe tu PUV completa en una sola frase:

*"Precio vs. Valor: cuando el valor es claro, el precio deja de ser la objeción."*

ERR  
OR6

## Tu equipo no vende sin ti

*"El cuello de botella más común en los negocios que no escalan eres tú mismo. Es hora de cambiar eso."*

### ⇒ Ejercicio 6 · Diagnóstico de mi liderazgo comercial

Marca con ✓ las que aplican a tu negocio hoy:

- Mi equipo me pregunta todo antes de actuar
- Las ventas solo se cierran cuando yo intervengo
- Si me voy una semana, las ventas caen notablemente
- No tengo reuniones de ventas estructuradas con el equipo
- Mi proceso de ventas existe en mi cabeza, no documentado
- No tengo KPIs claros para medir el desempeño de mi equipo

### ⇒ Plan de acción: Del cuello de botella al líder comercial

¿QUÉ debo delegar?	¿A QUIÉN?	¿CUÁNDO empiezo?

ERR  
OR7

## Sigues siendo emprendedor/a — no empresario/a estratégico/a

*"Ser emprendedor es una fase, no una identidad. El techo de ayer se convierte en el piso de hoy."*

### ⇒ Ejercicio 7 · El switch de identidad

¿En cuál columna te ves más reflejado/a hoy?

<input type="radio"/> Hace todo él/ella mismo/a	<input type="radio"/> Construye sistemas y delega
<input type="radio"/> Vive apagando incendios	<input type="radio"/> Lidera con indicadores

<input type="radio"/> Sus ventas dependen de él/ella	<input type="radio"/> Su equipo vende con proceso
<input type="radio"/> Improvisa cada mes	<input type="radio"/> Ejecuta con plan y KPIs
<input type="radio"/> Trabaja más para ganar más	<input type="radio"/> Trabaja mejor para escalar más

**1. ¿Qué tarea estás haciendo tú hoy que debería hacer alguien más?**

**2. ¿Cuál es la decisión estratégica más importante que has postergado?**

**3. ¿Qué necesitas cambiar en tu identidad para hacer el switch?**

# EL MÉTODO IMPACTA · La solución a los 7 errores

Probado en 150+ empresas · 16 países · 13 años

	FASE DEL MÉTODO	ERROR QUE RESUELVE
<b>I</b>	INDICADORES — Meta, presupuesto, KPIs	Error 1 y 4: Sin dirección ni números
<b>M</b>	MENTALIDAD — Switch a empresario estratégico	Error 7: Identidad de emprendedor
<b>P</b>	PROCESO COMERCIAL — Venta consultiva completa	Error 3: Sin sistema documentado
<b>A</b>	ARQUITECTURA — Escalera de valor y oferta	Error 2: Prospectos al producto equivocado
<b>C</b>	COACHING Y LIDERAZGO — Equipo que ejecuta	Error 6: Todo depende de ti
<b>T</b>	TECNOLOGÍA E IA — Herramientas para escalar	Error 5: Sin mensaje ni oferta clara
<b>A</b>	ACCIÓN E IMPLEMENTACIÓN — Todo se aplica	Todos los errores: implementación real

## CIERRE DÍA 2 · Mi siguiente paso

"No aprenderás a nadar leyendo un libro. Necesitas entrar al agua — con alguien que te acompañe."

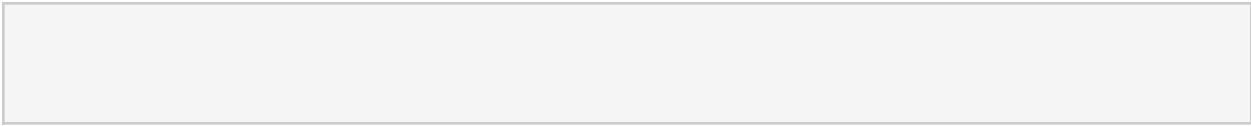
### Mi diagnóstico completo — resumen de los 2 días

1. ¿Cuáles de los 7 errores identifiqué en mi negocio?

2. ¿Cuál es el error que más está impactando mis resultados hoy?

3. ¿Qué estructura le hace falta a mi negocio para escalar?

4. ¿Cuál es la decisión más importante que debo tomar esta semana?



## **Empresarios con Impacto**

5 meses · 21 módulos · 21 sesiones en vivo · Con Karen Mora · Inicio 9 de junio 2026

[kmora.co](http://kmora.co) · [hola@kmora.co](mailto:hola@kmora.co) · [@karen.kmora](https://www.instagram.com/karen.kmora)