

Checklist de Desarrollo de Negocios

Antes de escribirnos por un mandato de Desarrollo de Negocios, revisa estos puntos. Te ayuda a llegar a la primera conversación con la información que realmente necesitamos para avanzar rápido.

Antes de la primera reunión

- ☐ Tenemos objetivos comerciales concretos definidos, no una idea general de “crecer”.
- ☐ Existe un presupuesto de capital preliminar, aunque no esté cerrado.
- ☐ Podemos compartir ingresos y costos actuales reales, no solo estimaciones.
- ☐ Tenemos priorizados los mercados o sectores objetivo.

Para que el mandato avance rápido

- ☐ Hay un responsable interno que puede validar la información entregada.
- ☐ El horizonte del mandato es de al menos 3 meses.
- ☐ Tenemos claridad sobre si el objetivo es levantar capital, expandirnos comercialmente, o ambos.