

Desde Nae hemos acompañado la transformación de la función de preventa de nuestros clientes a nivel de organización, gobierno, procesos, herramientas e IA



1 Reactiva



2 Estandarizada



3 Orquestada



4 Inteligente

Niveles

Retos

- | | | | |
|---|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Definir un equipo mínimo de preventa y asignar responsabilidades claras (RACI) • Documentar y estandarizar el proceso de preventa (alcance, hitos y SLAs internos) • Crear una librería básica de plantillas por servicio (técnico, económico y SLA) • Incorporar herramientas colaborativas y un repositorio común • Iniciar la identificación y homologación de <i>partners</i> prioritarios • Incorporar criterios <i>bid/no bid</i> y seguimiento básico del <i>pipeline</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Consolidar un área de preventa con liderazgo definido (<i>Bid Manager</i>) y roles específicos • Implantar procesos E2E y SLAs internos, y consolidar una librería común de plantillas con responsables definidos • Incorporar herramientas de IA generalista y formar al equipo • Definir un programa base de <i>partners</i> con criterios y modelos de colaboración • Medir productividad y <i>win-rate</i> mediante indicadores y <i>dashboards</i> operativos • Centralizar la información de ofertas y casos de uso en un repositorio común | <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar preventa con comercial, producto, marketing y operaciones mediante un modelo de gobierno transversal • Trabajar oportunidades antes de la publicación de la RFP en coordinación con el área comercial • Planificar capacidad y carga de trabajo para reducir tiempos de preparación de ofertas • Incorporar revisiones <i>post-mortem</i> y actualizar periódicamente procesos y plantillas • Incorporar herramientas de IA específicas para preventa • Desarrollar soluciones conjuntas con <i>partners</i> y coordinar iniciativas <i>go-to-market</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Establecer OKRs y ciclos de mejora continua orientados a negocio • Escalar la personalización mediante <i>playbooks</i> por solución o vertical • Incorporar analítica avanzada para la gestión de ofertas • Integrar <i>insights</i> de preventa en la generación de demanda y el desarrollo comercial • Convertir la preventa en una capacidad orientada a crecimiento y desarrollo de nuevas oportunidades |
|---|--|---|--|

La mejora de la madurez de la preventa suele reflejarse en un **mayor *win-rate*, menor *lead-time* de propuesta y mayor capacidad de generación de negocio.**