táktice

GTM5 PULSO™

Informe Ejecutivo de Madurez Comercial

> Una visión ejecutiva de las capacidades que determinan tu capacidad para competir, vender y crecer.

EMPRESA	UNIDAD ANALIZADA	FECHA
Empresa de ejemplo · Datos simulados	**Portfolio comercial de prueba**	**03/11/2026**

QUÉ HAS EVALUADO

Tu empresa, vista desde las 15 capacidades que impulsan el crecimiento comercial

GTM5 Pulso™ es una autoevaluación ejecutiva diseñada para ayudarte a entender cómo está preparada tu empresa para competir, vender y crecer.

Has evaluado 15 capacidades comerciales agrupadas en 5 ejes, desde el conocimiento del mercado y la construcción de una propuesta de valor hasta la capacidad para llevarla al mercado y gestionar comercialmente el crecimiento.

El resultado ofrece una primera visión de tu madurez comercial que permite identificar dónde consideras que estás, cuáles son tus principales fortalezas, qué capacidades presentan mayor recorrido de mejora y en qué cuestiones puede merecer la pena profundizar.

Al final de este informe encontrarás una infografía del modelo GTM5™, con sus cinco ejes y las quince capacidades que has evaluado.

NOTA METODOLÓGICA

GTM5 Pulso™ es una autoevaluación. Sus resultados reflejan tu percepción sobre la realidad comercial de la empresa y constituyen un punto de partida para la reflexión, no un diagnóstico basado en evidencias externas.

LA SECUENCIA DEL MODELO

1	2	3	4	5
ENTENDER	**CREAR VALOR**	**HACERLO PERCIBIR**	**CONVERTIR**	**SOSTENER Y MEJORAR**
Mercado y Cliente	Propuesta de Valor	Marca y Comunicación	Comercialización	Organización y Gobierno Comercial

CÓMO LEER ESTE INFORME

- Cada capacidad se ha valorado eligiendo una de cinco descripciones de comportamiento. Esa elección se traduce internamente en una puntuación de 1 a 5.
- Cada eje es la media de sus tres capacidades. El Índice GTM5 resume los cinco ejes en un único valor sobre 5.
- Las posibles causas no se afirman: se formulan como preguntas para explorar contigo.

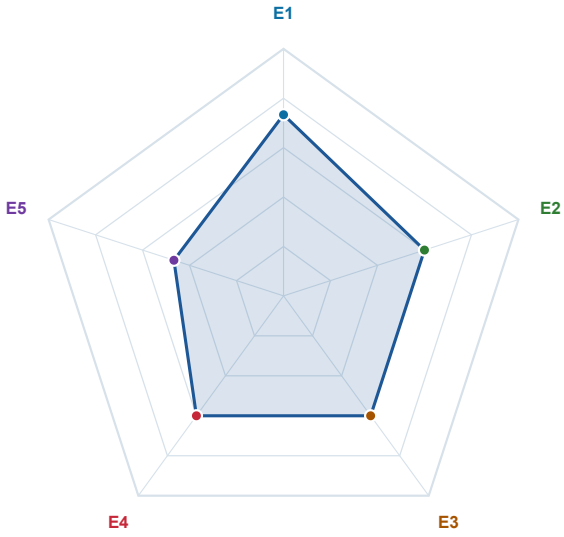
TUS RESULTADOS

Tu Radar GTM5™

Así valoras actualmente las capacidades comerciales de tu empresa.

ÍNDICE GTM5	VULNERABILIDADES	DESEQUILIBRIOS	TENSIONES INTERNAS
3,1 / 5	1	0	2

Tu Radar GTM5 muestra un Índice de 3,1/5. Se identifican 1 vulnerabilidades, 2 tensiones internas y 0 desequilibrios. Estas señales pueden estar relacionadas; no representan problemas independientes demostrados.



PUNTUACIÓN DE CADA EJE

1	Mercado y Cliente	3,7
2	Propuesta de Valor	3,0
3	Marca y Comunicación	3,0
4	Comercialización	3,0
5	Organización y Gobierno Comercial	2,3

MAPA DE LAS 15 CAPACIDADES

Cada barra representa el nivel elegido para esa capacidad, de 1 a 5.

1 Mercado y Cliente 3,7

1 Detectar oportunidades de mercado

2 Conocer al cliente adecuado

3 Comprender el entorno competitivo

2 Propuesta de Valor 3,0

4 Diseñar soluciones que aportan valor

5 Diferenciarse de la competencia

6 Capturar el valor de su oferta

3 Marca y Comunicación 3,0

7 Construir una marca deseable

8 Comunicar con impacto

9 Seleccionar y gestionar los medios y canales de comunicación

4 Comercialización 3,0

10 Diseñar y activar el acceso al mercado

11 Transformar oportunidades en clientes

12 Desarrollar relaciones duraderas

5 Organización y Gobierno Comercial 2,3

13 Organizar la actividad comercial

14 Dirigir la actividad comercial con método

15 Impulsar el aprendizaje y la mejora comercial

FORTALEZAS Y FOCO

Lo que estás haciendo bien y dónde merece la pena poner el foco

Lo que estás haciendo bien

FORTALEZA CONSOLIDADA

Detectar oportunidades de mercado

Mercado y Cliente 5 / 5

Las respuestas reflejan atención a los problemas que llevan al cliente a buscar una solución. Esa sensibilidad puede ayudar a reconocer oportunidades relevantes antes de preparar una propuesta.

Dónde merece la pena poner el foco

CAPACIDAD CON RECORRIDO CLARO

Impulsar el aprendizaje y la mejora comercial

Organización y Gobierno Comercial

1 / 5

Conviene revisar cómo se aprovecha lo aprendido de ventas, pérdidas y experiencias de clientes. Identificar una lección necesita continuidad hasta una decisión, una prueba y la revisión de sus efectos.

OTRAS SEÑALES QUE CONVIENE EXPLORAR

Vulnerabilidades. Las valoraciones de Impulsar el aprendizaje y la mejora comercial señalan prácticas que necesitan atención. Interesa comprobar en qué situaciones afectan al trabajo y qué apoyo permitiría desarrollarlas.

Desequilibrios. Los ejes no muestran diferencias que destaquen con los criterios de Pulso. Un perfil equilibrado también necesita comprobar cómo se conectan las decisiones y la actividad comercial.

Tensiones internas. En Mercado y Cliente y Organización y Gobierno Comercial conviven capacidades con distinto desarrollo declarado. Conviene comprobar si las mejor situadas ofrecen un apoyo que las demás pueden aprovechar.

INTERPRETACIÓN EJECUTIVA

Tu Visión GTM5™

Esta es la lectura ejecutiva del conjunto. Integra los resultados anteriores en una interpretación breve, sin atribuir causas que la autoevaluación no ha medido.

1 · LO QUE PARECE FUNCIONAR

La empresa parece especialmente atenta a las necesidades que emergen entre sus clientes. Esta sensibilidad puede ayudar a orientar la conversación comercial hacia problemas relevantes y a descubrir oportunidades antes de convertirlas en propuestas. Conviene comprobar cómo se comparte ese conocimiento y hasta qué punto se traduce en ofertas valoradas por el cliente.

2 · LA TENSIÓN QUE DETECTAMOS

Los mecanismos de aprendizaje y mejora comercial merecen una revisión específica. Las respuestas aconsejan observar cómo se recoge la experiencia de clientes y operaciones y cómo se transforma en cambios que después se evalúan. Sería útil seguir un aprendizaje reciente desde su identificación hasta la decisión, la prueba y la revisión de resultados.

3 · DÓNDE MERECE LA PENA PROFUNDIZAR

«Impulsar el aprendizaje y la mejora comercial» aparece entre las capacidades prioritarias para profundizar. Sería útil seguir un aprendizaje reciente desde su identificación hasta la decisión, la prueba y la revisión de resultados.

EN SÍNTESIS

Conviene empezar por contrastar «Impulsar el aprendizaje y la mejora comercial» con ejemplos de la actividad real y comprobar cómo se conecta con las demás capacidades antes de decidir mejoras.

TRES PREGUNTAS QUE EL MODELO GTM5™ TE PROPONE PARA REFLEXIONAR

No buscan anticipar una conclusión, sino señalar cuestiones que merece la pena explorar a partir de los resultados de tu autoevaluación.

1. **¿Cómo recogéis y compartís lo aprendido de las ventas, las oportunidades perdidas y la experiencia de los clientes?**
2. **¿Qué cambio concreto y verificable permitiría avanzar en «Impulsar el aprendizaje y la mejora comercial»?**
3. **¿Qué ejemplos ayudarían a entender la diferencia declarada entre las capacidades de Mercado y Cliente?**

EL SIGUIENTE PASO

De Pulso a Impulso

Pulso te muestra dónde mirar. El siguiente paso es entender por qué.

GTM5 Pulso™ ofrece una visión ejecutiva de cómo consideras que está funcionando tu sistema comercial. La autoevaluación señala cuestiones que conviene contrastar; GTM5 Impulso™ profundiza mediante evidencias. El alcance concreto de Impulso se establece en su propuesta de servicio.

GTM5 Pulso™	GTM5 Impulso™
Autoevaluación	**Diagnóstico con consultor**
15 capacidades	**Análisis en profundidad**
Percepción	**Percepción y evidencias**
Identifica dónde mirar	**Contrasta hipótesis**
Detecta alertas y preguntas	**Prioriza líneas de mejora**
Visión ejecutiva	**Orientación estratégica**

COMENTA TU DIAGNÓSTICO CON UN CONSULTOR GTM5

Reserva una sesión para revisar los principales resultados de tu Pulso, comentar las cuestiones que deja abiertas y valorar si merece la pena profundizar.

El modelo GTM5™

Cinco ejes y quince capacidades. El recorrido completo desde entender el mercado hasta sostener y mejorar el crecimiento.

