



GUÍA DE BIENVENIDA

Bienvenido a Las 9 Palancas

Tu guía paso a paso para empezar hoy mismo: encuentra la palanca que frena tus ganancias y conviértela en tu mayor oportunidad.

Esto no es un curso que se termina. Es un sistema vivo: cada mes que registres tus números, será más valioso para ti — con tu historia, tu avance y tu siguiente restricción.

Empieza aquí: 5 pasos

En una tarde puedes tener claridad de dónde está tu dinero. Sigue este orden.

1 Entiende los conceptos

Entra a tu área de miembros y revisa el embudo: sospechoso, prospecto, comprador, cliente. Distinguirlos es la base de todo — y el error más caro en ventas es querer cerrarle a un sospechoso.

2 Mete tus números

Usa la calculadora en **Modo simple** (solo 4 datos) o **Modo completo**. Si no conoces un dato, toca “no lo sé” y ponemos un valor típico. Toma unos 3 minutos.

3 Descubre tu restricción

Contesta el diagnóstico: 2 preguntas por palanca. Cada “**No**” delata una palanca débil. El sistema cruza tus debilidades con el impacto en dinero y te dice cuál es tu cuello de botella y por qué.

4 Llena tu tablero

Por cada palanca escribe: situación actual, cuello de botella (la causa, no el síntoma), meta, estrategia y responsable. Imprímelo o guárdalo en PDF y compártelo con tu equipo.

5 Actúa y regresa cada mes

Aplica las estrategias de tu palanca prioritaria. Al mes siguiente, guarda tu revisión en “**Mi revisión mensual**” y observa tu avance. Ahí empieza lo bueno.

Regla de oro del método: prueba y mide todo. No basta con medir una vez: mide puntualmente, revisa semana a semana y decide con base en el número — no en corazonadas.

Todo a lo que tienes acceso

Tu membresía incluye estas herramientas, disponibles desde cualquier dispositivo.



Calculadora de las 9 palancas

Modelo de 6 Caminos con Retención incluida. Ve cuánto dinero libera cada palanca y el efecto multiplicador en tu utilidad.



Diagnóstico de tu cuello de botella

18 preguntas que revelan cuál palanca te está frenando y por qué. Apunta a la causa, no al síntoma.



Las 9 palancas a detalle

Qué es cada una, por qué importa, cómo se mide y estrategias con ejemplos para servicio, comercio e industria.



Tablero de diagnóstico

Tu plan de trabajo: situación, causa, meta, estrategia y responsable por palanca. Imprimible y compartible.



Mi revisión mensual

Guarda tus números cada mes, observa tu gráfica de avance y compara contra tu revisión anterior.



Metas y progreso

Define tu meta de utilidad neta y sigue tu avance con una barra de progreso siempre visible.



Videos de apoyo

Explicación breve (3 min), explicación detallada y entrenamiento completo. Siempre a un clic.



Instálala en tu celular

Agrégalala a tu pantalla de inicio y ábrela como app, a pantalla completa, cuando quieras.

Cancela cuando quieras. Y si en 14 días esto no te ayuda a ver dónde está tu dinero, te devolvemos tu pago. Sin preguntas incómodas.

Las 9 palancas, de un vistazo

Ocho forman el chasis (se multiplican entre sí). La novena es el acelerador.

#	PALANCA	QUÉ ES Y CÓMO SE MIDE
1	Prospectos	Oportunidades reales de venta al mes. Ya te conocen y quieren comprar.
2	Conversión	% de prospectos que compran. $\text{Clientes} \div \text{prospectos}$.
3	Clientes	Total de clientes: nuevos + retenidos. Sube con las otras palancas.
8	Retención	% de clientes que permanecen. Cuesta 6 veces menos venderle a quien ya te compró.
4	Transacciones	Veces que cada cliente compra. $\text{Compras} \div \text{clientes}$.
5	Monto promedio	Valor promedio por venta. $\text{Ventas} \div \text{número de ventas}$.
6	Margen bruto	Lo que queda tras el costo directo. $(\text{Ventas} - \text{costo}) \div \text{ventas}$.
7	Margen neto	Lo que queda tras toda la estructura. El dinero que de verdad se queda.
9	Velocidad	Acelerador: qué tan rápido conviertes (tu ciclo de venta).

$(\text{Prospectos} \times \text{Conversión} = \text{Nuevos Clientes}) + (\text{Clientes Existentes} \times \text{Retención} = \text{Clientes Retenidos})$
 $= \text{Clientes Totales} \times \text{Transacciones} \times \text{Monto Promedio} = \text{Ventas} \times \text{Margen} = \text{Utilidad}$

La idea que lo cambia todo: las palancas no se suman, se multiplican. Mejorar solo 10% en varias de ellas no da 10% más de utilidad: la multiplica. Por eso no necesitas duplicar nada para transformar tu resultado.

Esto crece contigo

Mientras más lo uses, más valioso se vuelve. Así se ve tu camino.

Mes 1 · Claridad

Encuentras tu restricción, cuantificas cuánto dinero estás dejando sobre la mesa y armas tu tablero con responsables.

Mes 2 y 3 · Primeros resultados

Aplicas las estrategias de tu palanca prioritaria. Registras tus números y empiezas a ver tu gráfica de avance.

Mes 4 a 6 · La siguiente restricción

Al resolver un cuello de botella siempre aparece otro. El sistema te señala el nuevo: así funciona el crecimiento real, en ciclos.

Mes 6 en adelante · Tu historial vale oro

Tienes meses de datos: sabes qué mueve tu utilidad, qué funcionó y qué no. Decides con números, no con corazonadas.

Siempre · La plataforma evoluciona

Se suman herramientas, calculadoras, estrategias nuevas y contenido. Lo que compras hoy será más completo cada mes — sin costo adicional en tu plan.

Un consejo honesto: el valor no está en leer esto una vez. Está en volver cada mes, registrar tus números y mover una palanca a la vez. Los dueños que multiplican sus utilidades no hacen veinte cosas: hacen la correcta, con constancia.

Si te atoras, no estás solo

Tres niveles de apoyo, todos sin costo adicional.



Explicación breve · 3 min

La idea completa en tres minutos. Ideal para empezar o para compartir con tu equipo.



Explicación detallada

“¿Qué es una Máquina de Ventas?” — el método con más profundidad.



Entrenamiento completo

Sesión a fondo para dominar el sistema y aplicarlo en tu empresa.



El libro

Construye una Máquina de Ventas, donde nace este método. Disponible en Amazon.

¿Quieres acompañamiento personal?

La **Revisión Estratégica** es una sesión 1:1 de 75 minutos con Esteban De Gyves o un Master Coach certificado: diagnóstico de tu etapa, mapa de riesgos, recomendación de tu siguiente paso y un documento ejecutivo con tu plan. Es una sesión de trabajo real con entregable — no una llamada comercial.

cuatro4quince.com/revision-estrategica

Un último recordatorio: el objetivo del método es multiplicar por cinco el valor de tu empresa cada cinco años. No se logra con un esfuerzo heroico, sino moviendo tus palancas de forma constante y medida. Nos vemos el próximo mes en tu revisión.