

MONETIZAR DINERO · GUÍA EDITORIAL · V1.0

AUTO-DIAGNÓSTICO

La Guía de *las 7* *Piezas*

*Cómo identificar qué parte de tu
empresa está perdiendo plata sin
que te des cuenta.*

PARA DUEÑOS QUE YA NO QUIEREN SER EL CUELLO DE BOTELLA

ANTES DE EMPEZAR

Tu negocio es una *máquina*.

Y como toda máquina, tiene piezas. Si una falla, la máquina pierde plata. Si todas funcionan en sincronía, el negocio vende sin que estés vos en cada decisión.

Qué vas a encontrar acá

Esta guía no es teoría. Es un mapa para que vos mismo identifiques cuál de las 7 piezas de tu empresa está teniendo fugas. Por cada pieza vas a tener:

- **Qué hace esa pieza** — para entender qué deberías esperar de ella.
- **Cómo se llama según tu tipo de negocio** — porque no se llama igual en una panadería que en un consultorio médico.
- **Señales de fuga** — situaciones concretas que indican que esa pieza no está funcionando como debe.
- **Qué revisar esta semana** — preguntas para hacerte ya, antes de tomar decisiones grandes.
- **Qué hacer si está fallando** — pasos accionables, no consejos genéricos.

CÓMO USAR ESTA GUÍA

Leela completa una vez. Después volvé a cada pieza y marcá las señales de fuga que te pegan. Las piezas con más señales marcadas son tus prioridades. Empezá por la que más te duele en lo personal — no la que parece más urgente desde afuera.

Una nota antes de seguir

Si después de leer esto identificás fugas pero no sabés cómo repararlas, escribinos. No para vendernos nada — para que te digamos honestamente qué pieza necesita tu atención primero. Esa conversación es gratis.

LAS 7 PIEZAS

Lo que vamos a *desarmar*.

Cada pieza tiene un trabajo específico. Si conocés sus nombres, podés hablar con tu equipo de un modo más claro.

01	Producción	"¿Sale bien y a tiempo?"
02	Ventas	"¿Quién pregunta termina comprando?"
03	Marketing	"¿La gente nos conoce?"
04	Atención al cliente	"¿Los clientes vuelven?"
05	Contabilidad y finanzas	"¿Cómo está la plata?"
06	Administración	"¿Está ordenado adentro?"
07	Gerencia · La crítica	"¿Sé para dónde vamos?"

01

PIEZA

Producción

Manufactura · taller · obra · cocina · atención clínica · servicio profesional

"¿Lo que hacemos sale bien y a tiempo?"

Qué hace esta pieza

Convierte tu producto o servicio en algo que el cliente recibe en el momento esperado, con la calidad esperada. Es donde se "fabrica" valor — sea una hamburguesa, una consulta médica, una pieza de tela cortada, una casa construida.

Cuando esta pieza funciona, no se nota. Cuando falla, el cliente se queja, el equipo se desgasta, y vos pasás el día apagando incendios.

SEÑALES DE FUGA

- ✗ Entregás tarde más de 1 de cada 10 veces.
- ✗ Tu equipo te pregunta "¿cómo se hace X?" repetidamente.
- ✗ Las quejas más comunes son sobre calidad o tiempo de entrega.
- ✗ No hay manual de procesos escrito, ni siquiera en un Google Doc.
- ✗ Si una persona clave no viene un día, la producción se atrasa.

QUÉ REVISAR ESTA SEMANA

- ▶ Listá los 3 errores más frecuentes en tu producción del último mes.
- ▶ Calculá cuántas horas pierde tu equipo por errores o re-trabajos.
- ▶ Identificá quién es la única persona que sabe hacer una tarea crítica.

QUÉ HACER SI ESTÁ FALLANDO

No intentes documentar todo de una vez. Empezá por los procesos críticos:

- ▶ Documentá los 5 procesos más importantes — en video o por escrito.
- ▶ Definí un solo indicador simple de calidad: % de pedidos entregados a tiempo.
- ▶ Pasá ese indicador a Gerencia para revisarlo cada mes.

02

PIEZA

Ventas

Vendedores · comercial · mostrador

"¿Quién pregunta termina comprando?"

Qué hace esta pieza

Convierte interesados en clientes que pagan. No es lo mismo que Marketing: Marketing atrae a la gente; Ventas cierra el trato.

Cuando esta pieza funciona, hay un proceso claro de cómo se cierra una venta — y cualquier persona del equipo puede ejecutarlo. Cuando falla, cada venta depende de tu personalidad, tu energía, tu disponibilidad.

SEÑALES DE FUGA

- ✗ Cerrás vos mismo todas las ventas grandes.
- ✗ No podés decir qué porcentaje de quien pregunta termina comprando.
- ✗ Tu equipo de ventas improvisa cada conversación con el cliente.
- ✗ No tenés guion ni proceso de seguimiento de leads.
- ✗ Las objeciones más comunes te las saben responder solo vos.

QUÉ REVISAR ESTA SEMANA

- ▶ ¿Cuánta gente pregunta por tu producto al mes? (números reales, no estimados).
- ▶ ¿Cuánta termina comprando? Esa división es tu tasa de cierre.
- ▶ ¿Cuál fue tu venta más grande del año pasado? ¿Quién la cerró?

QUÉ HACER SI ESTÁ FALLANDO

Empezá por replicar lo que ya funciona, no por inventar de cero:

- ▶ Escribí los 5 argumentos que SIEMPRE funcionan en una venta.
- ▶ Construí un proceso simple: contacto → propuesta → cierre → seguimiento.
- ▶ Si vendés tú solo todo, empezá a entrenar a UNA persona — la más cercana a vos.

03

PIEZA

Marketing

Publicidad · redes · página web · marca

"¿La gente nos conoce y nos prefiere?"

Qué hace esta pieza

Hace que la gente se entere de que existís y prefiera comprarte a vos en lugar de a la competencia. Si Ventas cierra el trato, Marketing trae a la gente que va a ser cerrada.

Marketing no es tener Instagram bonito. Es asegurar que cuando alguien busca tu solución, vos aparezcas — y que cuando te ven, te recuerden.

SEÑALES DE FUGA

- ✗ Tus clientes nuevos llegan casi todos por referidos.
- ✗ Nadie en tu sector reconoce tu marca por nombre.
- ✗ Tu sitio web no genera contactos cada mes.
- ✗ Compraste publicidad y no podés decir si funcionó o no.
- ✗ Tu marca no tiene UNA promesa clara — depende de a quién le preguntes.

QUÉ REVISAR ESTA SEMANA

- ▶ Buscá en Google "[tu sector] [tu ciudad]" — ¿aparecés en la primera página?
- ▶ ¿Cuántas personas nuevas siguieron tu marca en el último mes?
- ▶ ¿Cuántos contactos te llegaron por tu sitio web el último mes?

QUÉ HACER SI ESTÁ FALLANDO

No empieces por todo. Empezá por una sola cosa:

- ▶ Definí UNA promesa clara que tu marca comunica siempre.
- ▶ Asegurate de que tu sitio web sea encontrable en Google.
- ▶ Contá la historia de tu negocio en redes — un post a la semana basta para empezar.

04

PIEZA

Atención al cliente

Servicio · soporte · posventa · garantías

"¿Los clientes vuelven?"

Qué hace esta pieza

Mantiene a los clientes contentos para que vuelvan, recompren y te refieran. Es la pieza más subestimada — y la más rentable. Conseguir un cliente nuevo cuesta entre 5 y 7 veces más que mantener uno.

Si Atención al cliente funciona, cada cliente vale más de una venta. Si falla, cada venta es independiente, y vivís persiguiendo clientes nuevos.

SEÑALES DE FUGA

- ✗ Menos del 30% de tus ventas son a clientes que ya te habían comprado.
- ✗ Te enterás de las quejas cuando ya es tarde.
- ✗ No tenés forma sistemática de pedir feedback.
- ✗ Tu posventa termina cuando el cliente paga.
- ✗ No sabés el nombre de tus 10 mejores clientes.

QUÉ REVISAR ESTA SEMANA

- ▶ ¿Qué porcentaje de tus ventas son a clientes que ya te habían comprado?
- ▶ ¿Cuántas quejas o reclamos recibiste el último mes?
- ▶ ¿Cómo te enterás de lo que piensa el cliente DESPUÉS de comprar?

QUÉ HACER SI ESTÁ FALLANDO

Hablar con clientes que ya compraron es lo más rentable del negocio:

- ▶ Definí un proceso simple de seguimiento postventa: 1 contacto a la semana, 1 al mes.
- ▶ Pedí feedback a tus últimos 10 clientes. Llamada o WhatsApp directo.
- ▶ Documentá las 3 quejas más comunes y diseñá una solución para cada una.

05

PIEZA

Contabilidad y finanzas

Contabilidad · cartera · impuestos

"¿Cómo está la plata?"

Qué hace esta pieza

Te dice si la máquina está dando o perdiendo plata, y cuánto te queda después de todo. No es solo pagar impuestos a tiempo. Es saber, en cualquier momento, qué tan saludable está tu negocio.

El error más común: confundir facturación con ganancia. Podés facturar mucho y estar quebrando lentamente.

SEÑALES DE FUGA

- ✗ No podés decir cuánto ganaste el mes pasado en 2 minutos.
- ✗ Pagás impuestos según lo que diga el contador, sin entenderlos.
- ✗ Tu cartera (lo que te deben) crece todos los meses.
- ✗ Confundís facturación con ganancia.
- ✗ Mezclás cuenta personal con cuenta del negocio.

QUÉ REVISAR ESTA SEMANA

- ▶ ¿Cuánto facturaste el mes pasado? ¿Cuánto te quedó después de TODO?
- ▶ ¿Cuánto te deben hoy? ¿Hace cuántos días debería estar pagado?
- ▶ ¿Cuál es tu margen real en tu producto más vendido?

QUÉ HACER SI ESTÁ FALLANDO

No tenés que volverte contador. Tenés que tener 3 números claros:

- ▶ Separá la cuenta personal de la del negocio si todavía no lo hacés.
- ▶ Pedile a tu contador 3 indicadores mensuales: ventas, margen, cartera.
- ▶ Definí el monto mínimo de caja que SIEMPRE tenés que tener disponible.

06 Administración

RH · compras · inventario · sistemas

PIEZA

"¿Lo de adentro está ordenado?"

Qué hace esta pieza

Mantiene ordenado lo de adentro: gente, compras, inventario, herramientas, sistemas. Es invisible cuando funciona — solo se nota cuando hay caos.

Esta pieza es la que más fácil se descuida porque "todavía no es urgente". Y es la que más rápido se vuelve crítica cuando crecés.

SEÑALES DE FUGA

- ✗ Tu equipo te pregunta cosas que "ya están en algún lado".
- ✗ Tu inventario lo controlás con la cabeza o con Excel desactualizado.
- ✗ Comprás insumos sin proceso — cuando te das cuenta de que falta.
- ✗ La información de empleados está dispersa en WhatsApp y papeles.
- ✗ No sabés cuánto te cuesta cada empleado realmente al mes (con prestaciones).

QUÉ REVISAR ESTA SEMANA

- ▶ ¿Cuántas veces a la semana te interrumpe tu equipo con preguntas administrativas?
- ▶ ¿Sabés exactamente qué insumos tenés hoy en stock?
- ▶ ¿Tu información crítica está en algún sistema, o solo en tu cabeza?

QUÉ HACER SI ESTÁ FALLANDO

Ordenar no es comprar software caro. Es decidir **DÓNDE** va cada cosa:

- ▶ Hacé una lista de las 5 cosas que tu equipo te pregunta más.
- ▶ Documentá cada respuesta en un solo lugar (Notion, Google Drive, lo que sea).
- ▶ Definí 1 persona responsable de cada área administrativa.

07 Gerencia

Dirección · planeación · decisiones

LA PIEZA
CRÍTICA

"¿Sé para dónde vamos?"

Por qué esta pieza es la crítica

Las 6 piezas anteriores hacen el trabajo del día a día. Gerencia es la pieza que decide qué pieza tiene prioridad esta semana, qué tiene que ajustarse, qué tiene que crecer y qué tiene que recortarse.

Cuando Gerencia funciona, las otras 6 piezas tienen rumbo. Cuando Gerencia falla, podés tener todas las piezas trabajando duro pero en direcciones distintas.

SEÑALES DE FUGA (LAS MÁS CARAS)

- ✗ Reaccionás a urgencias en lugar de planear.
- ✗ No tenés un plan para los próximos 3 meses.
- ✗ Todas las decisiones importantes pasan por vos.
- ✗ No tenés indicadores claros para saber si vamos bien o mal.
- ✗ No bloqueás tiempo a la semana solo para pensar en el negocio.

QUÉ REVISAR ESTA SEMANA

- ▶ ¿Qué quiero que sea mi negocio en 12 meses? Escríbilo en una línea.
- ▶ ¿Cuál es la pieza que más urgencia tiene de mejorar?
- ▶ ¿Qué decisión puedo delegar a partir de hoy mismo?

QUÉ HACER SI ESTÁ FALLANDO

Gerencia es la pieza más difícil de mejorar porque depende solo de vos:

- ▶ Bloqueá 2 horas a la semana solo para pensar — no para operar.
- ▶ Definí 3 indicadores que vas a revisar cada mes. No más.
- ▶ Empezá a delegar UNA decisión que actualmente solo tomás vos.

PARA CERRAR

Y ahora ¿qué?

Si llegaste hasta acá probablemente identificaste 2 o 3 piezas con fugas. Eso ya es más de lo que la mayoría sabe sobre su propio negocio.

El próximo paso es prioridad

No intentes reparar las 3 piezas al mismo tiempo. Es la trampa más común.

Elegí UNA. La que más te duele. La que sentís cuando llegás a tu casa cansado y pensás "no puedo seguir así". Esa primero.

Si querés ayuda para decidir cuál

Hablemos. No es venta. Es una conversación de 30 minutos donde escuchamos tu situación y te decimos honestamente qué pieza necesita atención primero — y si es algo en lo que podemos ayudar o no.

RESERVÁ LA CONVERSACIÓN

Escribime directo por WhatsApp. Sin formularios. Sin asesores. Soy yo del otro lado.

→ wa.me/573157861921

→ monetizardinero.com