

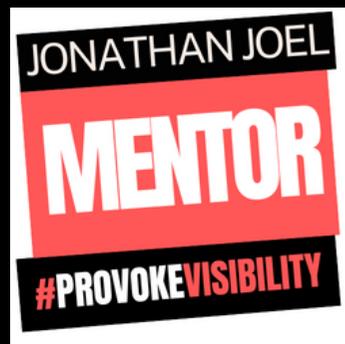
3 PASOS REVOPS AUTO EVALUACIÓN

Evalúe sus conocimientos en los tres elementos clave de la ciencia de RevOps: Progreso, Proceso y Rendimiento.

Revenue Operations (RevOps) es el motor que alinea las ventas, el marketing, el producto y el éxito del cliente para el crecimiento recurrente de los ingresos.

www.jonathanjmentor.co





3 PASOS REVOPS AUTO EVALUACIÓN

Evalúe sus conocimientos en los tres elementos clave de la ciencia de RevOps: Progreso, Proceso y Rendimiento.

www.jonathanjmentor.co

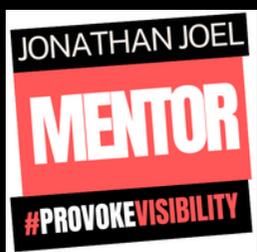


Entrada rápida

LOS 3 ELEMENTOS DE CIENCIA DE REVOPS

Para aumentar los ingresos, se necesita una estrategia clara y alineada en tres elementos de inicio: Progreso, Proceso y Rendimiento.

Veamos dónde te encuentras.



www.jonathanjmentor.co

@jonathanjmentor



1. PROGRESO (¿ESTÁS CONSTRUYENDO PARA ESCALAR?)

¿Qué tan claros son sus objetivos de ingresos?

- 1 – Nada claro
- 2 – Algo claro, pero necesita trabajo.
- 3 – Objetivos totalmente claros, específicos y mensurables

¿Están sus métricas de crecimiento alineadas con los resultados de ingresos?

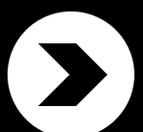
- 1 – Sin alineación
- 2 – Algo alineado
- 3 – Totalmente alineado con cada equipo

Tu puntuación: _____ (Agrega tu puntuación total aquí)



www.jonathanjmentor.co

@jonathanjmentor



2. PROCESO (¿TIENE UN SISTEMA ESCALABLE?)

¿Cada parte de su startup tiene resultados de ingresos como parte de sus paneles de control (ventas, marketing, éxito del cliente, desarrollo del producto)?

- 1 – ¿Eso no es sólo un trabajo de ventas?
- 2 – Métricas sí, resultados de ingresos no.
- 3 – Definidas, métricas que conducen a ingresos recurrentes

¿Cada parte de su startup tiene plazos establecidos para producir ingresos recurrentes (ventas, marketing, éxito del cliente, desarrollo del producto)?

- 1 – Tenemos objetivos/cuotas de ventas
- 2 – Algunos, pero no todos, tienen plazos de ingresos
- 3 – Seguimiento de todos los cronogramas de cada área y proyecto y optimización en base a los datos

Tu puntuación: _ _ _ _ _ (Agrega tu puntuación total aquí)



www.jonathanjmentor.co
[@jonathanjmentor](https://twitter.com/jonathanjmentor)



3. RENDIMIENTO (¿ESTÁ EJECUTANDO SUS TAREAS DE MANERA EFICAZ?)

¿Está ejecutando sus proyectos de ingresos de manera eficaz con propietarios y plazos claros?

- 1 – No hay una estrategia clara ni un plan de ejecución
- 2 – Una estrategia, pero la ejecución es inconsistente
- 3 – Proyectos bien ejecutados con propietarios y plazos

¿Tiene en marcha proyectos activos que generen ingresos y están generando resultados?

- 1 – No hay proyectos activos
- 2 – Algunos proyectos, pero los resultados son lentos
- 3 – Múltiples proyectos que impulsan activamente el crecimiento

Tu puntuación: _____ (Agrega tu puntuación total aquí)



www.jonathanjmentor.co

@jonathanjmentor



Sus resultados

SU PUNTUACIÓN TOTAL: _____ (SUMA SUS PUNTOS)

9-12: ¡Vas por buen camino! Pero hay margen para crecer más rápido.

- 5-8: Estás en la dirección correcta, pero necesitas una base RevOps más sólida.

- 0-4: Te faltan elementos clave de tu estrategia RevOps: es hora de repensarla.

¿Que sigue?

Ahora que has evaluado tu estrategia de RevOps, ¡llevémosla al siguiente nivel! Reserva una llamada con Jonathan para obtener un plan estratégico de RevOps personalizado para escalar tu startup.

RESERVA TU LLAMADA GRATUITA CON JONATHAN AHORA: WWW.JONATHANJMENTOR.CO



¿Quieres Generar Un Crecimiento Real De Los Ingresos Para Tu Startup?

Estamos Construyendo Poder Económico, Visibilidad E Ingresos Recurrentes Para Fundadores Subrepresentados.

Desde escenarios globales hasta talleres presenciales, **convierte las Operaciones de Ingresos en sistemas replicables.** Equipa a tu startup, aceleradora y firma de capital riesgo con las estrategias necesarias para construir ecosistemas tecnológicos rentables.

Contrate a Jonathan para hablar

Obtenga coaching de crecimiento

Programar una consulta