



Checklist para Revisar y Redefinir tu Modelo de Negocio (para hacerlo más rentable)

1. ¿Estás generando margen en el lugar correcto?

Qué revisar:

Identifica tus productos/servicios por margen, no por volumen.

Señal de alerta:

Tu ingreso principal viene de lo que menos margen deja.

Qué ajustar:

Sube el peso estratégico de productos de margen alto (upsells, complementos, packs premium, servicios anexos).

2. ¿Tu cliente compra cosas relacionadas que tú hoy NO ofreces?

Qué revisar:

Haz un mapa del gasto completo del cliente: antes, durante y después de comprarte.

Señal de alerta:

Tu cliente gasta más afuera que contigo.

Qué ajustar:

Integra esos productos/servicios satélite donde está el margen real (accesorios, consumibles, upgrades, soporte, suscripciones).

3. ¿Tu modelo depende demasiado de tu tiempo o del equipo operativo?

Qué revisar:

Horas invertidas vs. ingresos generados.

Señal de alerta:

Para ganar más, tienes que trabajar más.

Qué ajustar:

Introduce capas de apalancamiento: productos digitales, packs, kits, planes, membresías, venta consultiva, entrenamiento o acompañamiento.

4. ¿Tu ticket promedio es demasiado bajo para tus costos actuales?

Qué revisar:

Comparar ticket promedio vs. costo fijo mensual.

Señal de alerta:

Necesitas un volumen imposible para cubrir gastos.

Qué ajustar:

Crea ofertas de mayor valor (bundles, premium, servicios B2B, contratos recurrentes).

5. ¿Tu propuesta de valor está enfocada en lo que tú haces... o en lo que el cliente realmente valora?

Qué revisar:

Comparar tu mensaje comercial con los dolores reales del cliente.

Señal de alerta:

Tus clientes te comparan por precio o te ven como “uno más”.

Qué ajustar:

Redefine el core del negocio según *resultados*, no según “lo que vendes”. Es la base para cobrar más y vender mejor.

6. ¿Tu modelo tiene ingresos recurrentes o solo transacciones sueltas?

Qué revisar:

Porcentaje de ingresos que se repite mensualmente.

Señal de alerta:

Cada mes partes de cero.

Qué ajustar:

Membresías, planes mensuales, contratos, reposiciones, mantenimiento, suscripciones.

7. ¿Tu negocio escala sin agregar la misma cantidad de costos?

Qué revisar:

Relación entre nuevos ingresos y nuevos costos.

Señal de alerta:

Cada venta adicional sube tus costos casi en la misma proporción.

Qué ajustar:

Migrar a modelos escalables: productos de alto margen, automatizaciones, digitalización, upsells sin costo operativo.

8. ¿Tienes claro quién es tu cliente más rentable?

Qué revisar:

Margen por segmento y esfuerzo requerido.

Señal de alerta:

Estás sirviendo a todos por igual.

Qué ajustar:

Enfoca tu modelo en el 20% más rentable y diseña la oferta para ese segmento.

Quieres que te ayudemos a resolver tu problema?

www.baumann-co.com

info@baumann-co.com

Santiago, Chile

Baumann&Co.