

Document 2: Meeting Agenda & Script

Pre-Meeting Preparation Checklist

Research the Prospect (15 minutes)

- ☐ Visit their business location if possible
- ☐ Check social media presence
- ☐ Note business type and approximate size
- ☐ Identify likely pain points for their sector
- ☐ Prepare 2-3 relevant example insights for their industry

Materials to Bring

- ☐ One-page pitch (2 copies)
- ☐ Example report (anonymized sample)
- ☐ Tablet/laptop for presentation
- ☐ Notebook for taking notes
- ☐ Business cards

Meeting Structure (45-60 minutes)

Opening (5 minutes)

Script: "Gracias por tu tiempo, [Name]. Mi nombre es Gabriel y estoy desarrollando GabeDA aquí en Villarrica. Antes de contarte sobre nosotros, me gustaría entender mejor tu negocio. ¿Está bien si empezamos con algunas preguntas?"

Goal: Build rapport, establish consultative tone

Discovery Phase (20 minutes)

Key Questions to Ask:

1. Current Decision Making

- "¿Cómo tomas decisiones importantes en el negocio hoy?"
- "¿Qué información usas para decidir sobre precios, inventario, contrataciones?"

2. Data & Tools

- "¿Qué sistemas usas para llevar las ventas/operaciones?" (POS, Nubox, Excel?)
- "¿Qué tan fácil es sacar reportes de esos sistemas?"
- "¿Cuánto tiempo pasas al mes armando reportes o revisando números?"

3. Pain Points

- "¿Hay decisiones que sientes que estás haciendo 'a ciegas'?"
- "¿Alguna vez has hecho cambios en el negocio sin estar seguro si funcionaron?"
- "¿Qué información te gustaría tener que hoy no tienes?"

4. Past Attempts

- "¿Has trabajado con consultores o herramientas de análisis antes?"
- "¿Qué funcionó y qué no funcionó de esas experiencias?"

5. Budget & Value

- "¿Cuánto gastas mensualmente en contabilidad/administración?"
- "Si pudieras saber [specific insight], ¿cuánto valdría eso para ti?"

Notes to Take:

- Current systems used
 - Biggest frustration mentioned
 - Specific decisions they struggle with
 - Budget signals
 - Objections or concerns raised
-

Presentation Phase (15 minutes)

Structure:

1. Mirror Their Pain (2 minutes) "Escuché que [repeat their main pain point]. Esto es exactamente lo que resolvemos."

2. Show, Don't Tell (8 minutes) Walk through **anonymized example report** relevant to their business type:

For **Restaurant/Café**:

"Este es un ejemplo de un restaurante similar a [their business].
Mira estos insights que encontramos:

1. TENDENCIA DE VENTAS

- Agosto: \$2.8M → Septiembre: \$3.1M → Octubre: \$3.4M
- Crecimiento sostenido del 9-10% mensual
- Insight: 'Tu negocio está creciendo consistentemente, pero los martes y miércoles están 40% bajo capacidad'

2. ANÁLISIS DE PRODUCTOS

- Los cafés especiales son 8% de ventas pero 22% de margen
- Las promociones del almuerzo tienen margen del 12%
- Insight: 'Cada café especial adicional vale como 3 almuerzos en términos de ganancia'

3. CONCENTRACIÓN DE CLIENTES

- Top 20 clientes = 35% de ingresos recurrentes
- 15 de estos 20 vienen en horarios de baja demanda

- Insight: 'Tus mejores clientes ya prefieren horarios tranquilos, podrías crear programa de fidelidad para llenar más esos horarios'

3. The Process (3 minutes) "¿Cómo trabajaríamos juntos?"

- Mes 1: Te enseño a exportar datos (15 minutos de tu tiempo)
- Semanas 2-3: Yo analizo todo
- Semana 4: Recibes reporte + hablamos 30 minutos
- Privacidad: Borro datos detallados después de 7 días
- Cada mes construimos histórico para ver tendencias

4. Pricing (2 minutes) "La inversión es entre \$150.000 y \$300.000 mensuales, dependiendo de la complejidad de tu negocio."

[Pause - let them process]

"Para contexto, es menos de \$10.000 pesos diarios. La mayoría de nuestros clientes recuperan esta inversión con solo un insight que implementan."

Objection Handling Phase (10 minutes)

Common Objections & Responses:

"Es muy caro" Response: "Entiendo. ¿Cuánto crees que te cuesta una mala decisión al mes? Por ejemplo, si compras inventario equivocado o pierdes clientes buenos porque no los identificaste. La mayoría de negocios pierden más que \$150k en una sola decisión mal informada."

Alternative: "¿Qué tal si empezamos con un análisis inicial único a \$120.000 para que veas el valor antes de comprometerte mensualmente?"

"No tengo tiempo para esto" Response: "Exactamente por eso existe GabeDA. Tú pasas 15 minutos al mes exportando datos - yo hago todo el trabajo pesado. Es mucho menos tiempo que pasar horas en Excel tratando de entender qué está pasando."

"Mis datos son privados/sensibles" Response: "Completamente de acuerdo. Por eso:

1. Solo veo YO tus datos, nadie más
2. Los borro después de 7 días por escrito
3. NUNCA comparo tu negocio con otros
4. Todo está bajo acuerdo de confidencialidad firmado
5. Solo guardo totales mensuales para mostrarte tendencias (no transacciones detalladas)"

"Ya uso [Nubox/Excel/etc.]" Response: "Perfecto, esas herramientas son excelentes para cumplir con el SII. Pero no te dicen QUÉ significan los números o QUÉ hacer al respecto. Yo uso esos mismos datos que ya tienes y los transformo en decisiones. No reemplazo tu sistema, lo complemento."

"No sé si mis datos son suficientes" Response: "La mayoría de negocios tienen más datos de los que creen. Si tienes ventas registradas, aunque sea en Excel, podemos empezar. ¿Por qué no hacemos una evaluación rápida sin costo? Me muestras qué tienes y te digo exactamente qué podríamos hacer con eso."

"Déjame pensarlo" Response: "Por supuesto, es una decisión importante. ¿Puedo preguntar qué específicamente necesitas pensar? [Pause for real objection]. ¿Qué tal si te envío un ejemplo de análisis que podríamos hacer para TU negocio específicamente? Sin costo, solo para que veas el valor concreto."

Closing Phase (5-10 minutes)

Option A: They're Ready "Perfecto. El siguiente paso es firmar el acuerdo de procesamiento de datos (te lo muestro ahora para que veas exactamente qué estamos acordando) y coordinar 15 minutos para que me muestres cómo exportar los datos de tu sistema."

Option B: They Need Time "Sin problema. ¿Qué te parece si hacemos esto?:

1. Te envío el acuerdo de datos para que lo revises con calma
2. Te preparo un ejemplo de 2-3 insights que podríamos generar para [their business] específicamente
3. Nos juntamos en [specific date] para ver si tiene sentido avanzar"

Option C: Soft No "Entiendo que no es el momento. ¿Te parece si te dejo el one-pager y te contacto en [1 month/3 months] para ver si la situación cambió? Mientras tanto, si necesitas algún consejo rápido sobre análisis de datos, no dudes en escribirme."

Always End With: "¿Tienes alguna otra pregunta antes de terminar?" [Answer questions] "Gracias por tu tiempo, [Name]. [Specific reference to something they mentioned]. Espero trabajar contigo pronto."