

Diagnóstico de Madurez Comercial Wbuild

Andrés Carey es cofundador de Wbuild.io, plataforma end to end de fundraising inmobiliario con capital privado, donde se desempeña como Chief Legal Officer. Es Abogado de la Pontificia Universidad Católica de Chile y cuenta con un LLM en Derecho Corporativo en NYU. Junto a su trayectoria como emprendedor del sector Fintech y director de la Fundación Fernando González, destaca su experiencia profesional en Chile en el prestigioso estudio legal corporativo Carey y Cía, donde integró los equipos Tributario y Corporativo.

Situación

La empresa ya había validado con éxito su propuesta de valor en un mercado exigente, con demanda creciente y espacio para innovación financiera y tecnológica. Con señales claras de product market fit, el desafío dejó de ser convencer y pasó a ser escalar sosteniblemente. El equipo gestor reconoció que la próxima etapa requería fortalecer la operación comercial, estandarizar el ciclo de adquisición a retención, profesionalizar la gestión de pipeline, y asegurar métricas confiables para decisiones y rondas de capital.

Solución

Para cristalizar este avance, primero era necesario poner a prueba las tesis que el equipo venía construyendo sobre dónde estaban las verdaderas palancas de maduración comercial. También hacía falta incorporar una lectura ejecutiva más amplia, que no se quedara en percepciones, ni en conversaciones aisladas, ni en métricas parciales. Se requería un marco que permitiera observar el ciclo comercial completo, desde la generación de demanda hasta la postventa, con evidencia verificable, y con criterios comunes para evaluar capacidades, procesos, datos, herramientas y roles.

Aplicamos el Diagnóstico de Madurez Comercial de Impulsor porque calzaba con precisión.

Fuente: <https://imppulsor.com/casos-de-exito/diagnostico-de-madurez-comercial-wbuild/>