

STAR CLUB

El Ecosistema de Pymes que te
da ventas 100% a éxito



STAR
SALESFORCE

Si tu pyme tiene potencial, **SE MERECE CRECER**

Si lideras una pyme B2B con visión de crecimiento, sabes que tener un buen producto o servicio no es suficiente.

Muchas empresas con un alto potencial se estancan por una razón clara: **no cuentan con una estructura comercial capaz de generar ventas constantes, acceder a decisores clave o sostener una estrategia enfocada en resultados.**

Las oportunidades existen, pero sin el enfoque, la metodología y el equipo adecuados, es fácil perder tiempo, recursos y energía sin lograr avances significativos.

Star Club nace como respuesta a esta necesidad real. **Es un ecosistema diseñado específicamente para negocios que quieren crecer, captar nuevo negocio y posicionarse con fuerza en su sector.**

Es un sistema operativo comercial que ya está funcionando con éxito para otras pymes que han decidido tomarse en serio su crecimiento.

Con Star Club, accedes a un equipo de ventas que actúa como tu propio departamento comercial. Sin costes fijos. Sin curva de aprendizaje. Sin incertidumbre. Solo foco, estructura y resultados tangibles.

Estás acompañado por un equipo profesional que conoce el mercado, entiende los ciclos de venta B2B y sabe cómo convertir oportunidades en contratos firmados para tu pyme.



ESTO ES LO QUE TE IMPIDE CRECER

10 problemas que impiden tu crecimiento:

La mayoría de pymes B2B comparten un mismo punto de partida: quieren vender más, acceder a cuentas de mayor valor, cerrar con mejores márgenes y aumentar la estabilidad de su negocio.

Pero no cuentan con los recursos internos, el sistema o el equipo adecuados para lograrlo.

- ✗ Estructura comercial que depende exclusivamente del fundador o de esfuerzos esporádicos.
- ✗ Ausencia de un proceso de prospección regular, ordenado y profesional.
- ✗ Falta de acceso a decisores con poder real de compra.
- ✗ Escasa diferenciación frente a la competencia en propuestas y discursos.
- ✗ No saber cómo presentar valor real frente a precio.
- ✗ No contar con una red de confianza o aliados estratégicos que generen negocio cruzado.
- ✗ Equipo desmotivado por no tener dirección ni visión clara.
- ✗ Recursos limitados para contratar perfiles comerciales de calidad.
- ✗ Falta de seguimiento y medición de los esfuerzos comerciales.
- ✗ Pérdida de oportunidades por no tener tiempo, foco ni estructura comercial organizada.



Te presentamos Star Club:

tu canal de ventas B2B 100% a éxito:

Star Club resuelve los problemas anteriores de forma directa.

Aplicamos un modelo probado **durante más de 10 años**, diseñado para pymes, que ya ha sido implementado en **distintos sectores** y que permite **activar oportunidades** en el corto plazo sin incrementar tus costes internos.



STAR CLUB

Siendo socio accedes a:

A una estructura comercial que ya está en funcionamiento.
Es como tener tu propio departamento de desarrollo de negocio externo, ya entrenado, listo para actuar y respaldado por experiencia multisectorial.



Un canal activo y permanente de generación de oportunidades B2B.



Posicionamiento y visibilidad dentro de un ecosistema en crecimiento.



Representación directa de tu negocio ante clientes estratégicos.



Informe mensual de actividad comercial, evolución de oportunidades y próximos pasos.



Modelo 100% orientado a resultados: solo ganamos si tú vendes.



Y ADEMÁS

Una vez que tu pyme es aceptada como socio de StarClub, podrás tener acceso directo a una gama de servicios especializados, diseñados para potenciar tu ventaja competitiva en tu sector:

- ✓ **Mentoring Comercial** personalizado para ti y tu equipo.
- ✓ **Dirección Comercial Externalizada** que marca el rumbo y ejecuta la estrategia.
- ✓ **Apoyo en las fases críticas** de negociación y cierre.
- ✓ **Captación activa de Clientes Premium** con alto valor para tu negocio.
- ✓ **Prospección de Leads calificados** con metodología de validación.
- ✓ **Campañas profesionales de Social Selling** para aumentar visibilidad y generar conversaciones comerciales de oportunidades y próximos pasos.

*Servicios opcionales, consultar condiciones.



¿Qué empresas **SELECCIONAMOS?**

Star Club está dirigido exclusivamente a pymes que:



Tienen una propuesta clara, validada y con márgenes suficientes como para escalar comercialmente.



Están listas para aumentar su volumen de negocio sin ampliar su equipo interno.



Tienen capacidad operativa para asumir nuevos clientes y ofrecerles una experiencia profesional.



Buscan posicionarse como proveedor premium dentro de su sector y segmento.



Valoran la ejecución profesional de estrategias comerciales sin depender de la intuición o la improvisación.



¿Necesitas un comercial?

AHORRA TIEMPO Y DINERO CON STAR CLUB

Características	Comercial Contratado	Star Club
Coste fijo mensual	 Sí (salario + cargas sociales)	 No
Cobro por resultados	 No (cobra independientemente del resultado)	 Sí (modelo a éxito)
Tiempo de activación	 3 a 6 meses (selección, formación, adaptación)	 30 a 45 días
Estrategia Comercial	 Necesita estructura interna adicional	 Sí
Experiencia multisectorial	 Limitada al perfil contratado	 Alta
Herramientas y metodología propia	 Debe ser desarrollada internamente	 Incluidas
Flexibilidad ante volumen de negocio	 Limitada por capacidad individual	 Alta – escalable
Acceso a red de contactos y ecosistema	 No	 Sí

¿CÓMO CONSEGUIMOS VENTAS PARA TU PYME EN STAR CLUB?

En Star Club no esperamos que las ventas lleguen solas. Contamos con un sistema activo, estructurado y profesionalizado para generar oportunidades reales y convertirlas en negocio. Así es como lo hacemos:



Identificación de oportunidades de calidad para tu pyme

Analizamos tu propuesta de valor, tu segmento objetivo y tus ventajas competitivas. A partir de ahí, activamos procesos de búsqueda y cualificación de oportunidades alineadas con tu negocio.



Generación de reuniones y visitas comerciales personalizadas

Coordinamos encuentros con decisores clave, ya sea de forma presencial o virtual, asegurándonos de que cada reunión esté previamente cualificada y tenga verdadero potencial de conversión.



Organización de almuerzos de negocio privados

Creamos espacios de confianza donde conectar con potenciales clientes o aliados estratégicos en un entorno cuidado, exclusivo y orientado a cerrar acuerdos de valor.



Evento mensual Business Day Online

Cada mes realizamos un evento privado donde reunimos a diferentes miembros del ecosistema, compartimos estrategias y generamos conexiones comerciales directas entre socios del Club.



Red de colaboradores y partners estratégicos

Contamos con una red activa de aliados que derivan oportunidades, recomiendan a nuestros socios y participan en la dinamización comercial del Club. Esto amplía tu alcance y fortalece tu posicionamiento.



TESTIMONIOS



INMA GARCIA

Directora de Agencia para OVB

"Alejandro Martín está siendo un antes y un después en mi carrera. Su programa de mentoring está resultando un gran paso dentro de los objetivos marcados, la evolución es real, medible y además es un gusto trabajar no sólo con un gran profesional que da lo mejor de sí mismo, sino con una persona espectacular."



GEORGE PONS

CEO Ponsceramics

Trabajamos todo el equipo en un proyecto de mentoría con Alejandro desde hace meses. Su constante empuje, su motivación, su experiencia y su empeño, hace que avancemos día a día en nuestro camino a conseguir nuestro Goal. Gracias Alejandro por la energía que nos das y por conducirnos en este viaje.



HECTOR LORENZO

Director Comercial Latam en Cecotec Innovaciones S. L.

Alejandro Martín es un gran comunicador pero sobre todo un gran "ayudador", con su experiencia, conocimiento, empuje y motivación ayuda a las empresas y personas a lograr alcanzar sus objetivos y a veces porque no, a encontrarlos y definirlos.



PABLO SAFONT

UK agent for Geotiles, Edimax Astor, Nanda Tiles, Mosavit and Materia SPC

"Es un placer trabajar con Alejandro. Desde que mi equipo y yo nos hemos unido a él, los resultados han mejorado mucho. En lo personal, solo tengo palabras de agradecimiento, ya que no solo he mejorado mi rendimiento sino que he aprendido como debo realizar las diversas tareas para adquirir mi objetivo, y todo esto se debe a la forma de explicar y analizar los procedimientos que utiliza Alejandro. Con muchas ganas de continuar aprendiendo de ti y trabajando juntos. Muchas gracias!"



MARIANO MATUTES

Administrador en In-Muebles.es Real Estate

Es un placer recomendar a Alejandro Martín como mentor, coach, compañero de caminos y lanzadera. A su lado he tenido mi mayor desarrollo personal, he obtenido una claridad sobre cómo desarrollar mi desempeño, mis habilidades y mi estrategia empresarial. Al medir mi resultados en los 90 días que he estado a su lado veo un avance importantísimo en mi carrera y además he aprendido a replicarlo en mi equipo y a hacerlo perdurar en el tiempo. Gracias y a seguir con muchos éxitos!

¿EN QUÉ SE DIFERENCIA STAR CLUB DE OTROS CLUBES DE NEGOCIO?

StarClub es diferente:



Muchos clubes de negocios tradicionales funcionan **bajo modelos que generan desgaste o frustración en las pymes.**



Te cobran una cuota fija mensual o anual, independientemente de los resultados.



Te obligan a asistir a eventos físicos cada semana o mes, aunque no generen oportunidades reales.



Exigen que generes referencias o contactos para otros miembros, incluso si no encajan con tu red o actividad.



Una vez pagas la cuota, **desaparece el seguimiento y la implicación real** por parte del club.



PORQUÉ STAR CLUB ES DIFERENTE

Características	Clubes de negocio tradicionales	Star Club
Cuota fija o membresía	 Sí – mensual o anual, no reembolsable	 No *excepto opción premium opcional
Modelo de resultados	 Independiente del resultado comercial	 A éxito: solo ganamos si tú vendes
Asistencia a eventos	 Obligatoria, semanal o mensual	 Opcional
Generar referencias	 Obligatorio entre miembros	 No requerido
Acompañamiento	 Casi inexistente después de la inscripción	 Permanente, con Sales Manager asignado
Activación comercial	 Generalmente centrado en networking informal	 Plan real de ventas en 90 días
Duración	 En función de la cuota o membresía	 Ilimitada
Acceso	 Cualquiera entra si paga	 Selectivo



Esta es la diferencia clave: StarClub no es un “club de empresarios”. Es un equipo que trabaja para que tu pyme crezca.

No admitimos a

EMPRESAS QUE...



Están aún en fase de definición o prueba de su producto o servicio.



No tienen claridad en precios, márgenes o público objetivo.



No pueden garantizar una entrega sólida en caso de captar nuevos clientes.



Esperan soluciones rápidas sin implicarse en el proceso.



Buscan acciones puntuales en lugar de un sistema de crecimiento sostenible.



No cuentan con márgenes suficientes para delegar parte de su proceso comercial.



¿CÓMO FUNCIONA STAR CLUB?

- Solo admitimos un número limitado de pymes cada trimestre.
- Es necesario pasar un proceso de evaluación donde analizamos el encaje estratégico, la claridad de la propuesta comercial, la capacidad operativa y el potencial de crecimiento.
- El modelo de incorporación se basa en un anticipo único de 500 €*, que se descuenta íntegramente de las comisiones generadas en los primeros 90 días.
- La permanencia es indefinida siempre que la colaboración sea positiva y se mantenga el compromiso conjunto.

*(IVA incluido)



¿QUÉ SUCEDE CUANDO TE INCORPORAS A STAR CLUB?

Durante los primeros 30 días activamos un plan claro y estructurado para alinear tu negocio con nuestro ecosistema y empezar a generar oportunidades reales. Nuestro foco es ayudarte a cerrar tus primeras ventas antes de los primeros 90 días.

1

Asignación de tu Sales Manager

En cuanto tu acceso se aprueba, se te asigna un Sales Manager especializado en tu perfil de negocio. Esta persona será tu punto de referencia y acción comercial dentro de Star Sales Force. **Durante esta fase, ocurren tres cosas fundamentales:**

- ✓ Diagnóstico inicial del potencial comercial de tu solución, cliente ideal y diferenciadores clave.
- ✓ Definición de objetivos de venta y mercados prioritarios, para trazar un rumbo claro.
- ✓ Activación del onboarding comercial: herramientas, procesos y canales de comunicación para trabajar con eficacia.

2

Primeros 30 días: Activación estratégica

Los primeros 30 días están diseñados para preparar el terreno y acelerar el inicio de oportunidades reales. En esta fase nos enfocamos en:

- ✓ Construcción del mensaje comercial, argumentario y material clave para campañas y presentaciones.
- ✓ Selección del target y creación del listado de prospectos estratégicos para tu negocio.
- ✓ Diseño de las primeras acciones de marketing relacional y social selling a través de la red del club.

3

Plan de Ventas 90 días: Acción, oportunidades y cierre

Con tu Sales Manager y el equipo de Star Club, activamos un plan de ventas de 90 días centrado en generar oportunidades concretas y cerrar ventas B2B reales.

En esta fase ejecutamos:

- ✓ Campañas activas de generación de leads, conexiones y presentaciones de valor con contactos estratégicos.
- ✓ Seguimiento comercial coordinado: tu Sales Manager gestiona oportunidades, filtra contactos e impulsa reuniones.
- ✓ Revisión y ajuste de estrategia cada mes para optimizar los resultados y mantener el foco en ventas efectivas.



PASOS PARA UNIRTE A STAR CLUB

- 1 Solicita tu entrevista** de valoración con el equipo de StarClub.
- 2 Comparte la información clave** de tu negocio: propuesta, tarifas, segmento objetivo.
- 3 Analizamos el encaje** y resolvemos todas tus dudas estratégicas.
- 4 Firmamos el acuerdo** si estamos alineados.
- 5 Activamos tu incorporación** y comenzamos el proceso de onboarding.



PREGUNTAS FRECUENTES (FAQ)

1. ¿Qué pasa si no conseguimos ventas en los primeros 90 días?

StarClub funciona bajo un modelo justo y transparente. Si no se generan ventas en ese periodo, te devolvemos el anticipo de 500€. Nuestro interés está alineado con tus resultados desde el inicio.

2. ¿Cómo se diferencia StarClub de contratar un comercial interno?

Con StarClub accedes a un equipo con experiencia, metodología propia, dirección comercial incluida y red de contactos activa, sin los costes, tiempos de formación o riesgos de contratación fija. Solo cobramos si generamos resultados para ti.

3. ¿Puedo seguir con mi estrategia comercial mientras trabajo con StarClub?

Por supuesto. StarClub se integra como un canal complementario o principal según tus necesidades. Coordinamos contigo para que la estrategia sea coherente, profesional y enfocada a resultados.

4. ¿Qué tipo de negocios pueden acceder a StarClub?

Trabajamos con pymes B2B que tienen productos o servicios vendibles por equipo externo, con márgenes suficientes y capacidad de entrega. No es necesario tener un gran volumen inicial, pero sí una visión clara y compromiso con el crecimiento.

5. ¿Qué nivel de implicación se espera por parte de mi empresa?

Tú eres el referente del negocio. Nosotros hacemos el trabajo comercial, pero necesitaremos tu implicación para validar propuestas, definir objetivos, alinear discurso y asegurar que estamos representando tu marca con excelencia.





STAR CLUB

Únete ahora y consigue la expansión
de tu empresa