

[IGNACIO]

Brochure ejecutivo

Las decisiones importantes pasan en conversaciones íntimas, no en salas llenas. Yo diseño esas conversaciones.

Diseño conversaciones ejecutivas en Bogotá: mesas pequeñas, invitados curados, cero pitch, y una síntesis que a tu equipo le sirve al día siguiente.

Ignacio Salcedo

Host ejecutivo B2B · Bogotá

cal.com/isalcedo · ignacio@isalcedo.com · +57 350 493 2855

Sin pitch

La confianza se diseña, no se declara

Para el invitado

Invitados cuidadosamente seleccionados.
Conversaciones sin pitch. Una mesa diseñada para que todos tengan una razón real para estar ahí.

Para la marca anfitriona

Lo difícil no es que te contesten un correo. Es que un decisor te dedique dos horas de atención sin sentir que entró a una reunión comercial. La marca no compra un escenario ni una lista de leads: participa en una conversación relevante con cuentas y cargos acordados antes de convocar. Yo preparo esa conversación y una razón natural para volver a hablar; tu equipo convierte con contexto y con el permiso del invitado.

Formatos

Experiencias con nombre y promesa propia

Cada formato tiene tamaño, intención y resultado distintos. Ninguno es un evento genérico.

Presencial • Curación manual • Moderación incluida

6 a 8 invitados

Más solicitado

Cenas privadas B2B

Encuentros premium, curados y moderados para decisores e invitados clave en venues privados de Bogotá. De 6 a 8 personas: el número mágico.

Relación real con decisores en un contexto premium.

8 a 14 líderes

Roundtables ejecutivos

Mesas de conversación alrededor de un tema estratégico. Curación por relevancia, no por logros.

Diálogo entre pares, sin escenario de ventas.

Voz o anfitrión

Masterclasses y eventos de conocimiento

El conocimiento de la marca entregado como clase por una voz externa creíble, o conducido por un anfitrión que presenta a los voceros y sostiene el tono.

El saber de la empresa se escucha sin sonar a pitch.

Equipos internos

Talleres ejecutivos

Experiencias de comunicación, liderazgo y confianza para equipos que necesitan alinearse de verdad.

Alineación y confianza dentro del equipo.

Mi trabajo desde 1.500 USD (mesa privada 6 a 8): tema, curaduría y convocatoria, moderación y síntesis. Venue, alimentos y producción se cotizan por separado a costo de proveedor. Ese bloque suele ser el más variable (a menudo comparable o superior a mi fee, según el lugar). Aprobamos presupuestos a libro abierto: antes de comprometerte ves el total exacto, desglosado. Cómo se justifica adentro: frente a meses de prospección en frío o un stand de feria, aquí inviertes en una conversación de dos horas con perfiles acordados, con monto claro desde el inicio.

Método

Cómo funciona

Tu equipo ya sabe vender. Yo preparo una conversación a la que valga la pena llegar. Acordamos cargos y cuentas antes de convocar: si un perfil confirmado no llega, lo descuento de la factura o lo repongo en una próxima mesa, como prefieras. Lo que sí queda en manos de tu equipo es la síntesis con contexto y las continuidades que el invitado autorizó. Cierres no prometo, porque dependen de tu equipo y del tiempo de cada cuenta.

7 pasos claros • Listas que apruebas tú • Moderación en vivo

- 1. Estrategia.** Definimos juntos el tema, el perfil de invitados y la intención estratégica de la marca.
Claridad compartida antes de invitar a nadie.
- 2. Perfil de invitados.** Acuerdo contigo el decisor ideal: cargo, sector, complementariedad.
Solo decisores que encajan con el tema.
- 3. Curación.** **Diferenciador** Armo la lista por relevancia y calidad de conversación, no por logros.
La sala se arma por relevancia, no por volumen.
- 4. Invitaciones.** Diseño una convocatoria cuidada, en formato application-only cuando aplica.
Convocatoria que filtra y eleva el tono.
- 5. Venue y experiencia.** Selecciono un espacio privado (en Bogotá o en la ciudad del proyecto) y cuido los detalles de mesa que comunican intención.
Un espacio que comunica intención desde la mesa.

6. **Facilitación.** Modero en vivo, incluyo a los callados y cuido el tono para que la marca esté, logrando su propósito.

La marca presente, sin monopolizar la conversación.

7. **Síntesis y seguimiento.** Después de la mesa entrego una síntesis curada que devuelve valor a los participantes y ofrece un punto legítimo para retomar la conversación.

Continuidad con contexto y respetando la disposición del invitado.

30 minutos para revisar objetivo, formato e inversión mínima. Si no encaja, lo sabremos en esa misma llamada.

Para quién

Dos audiencias, un mismo estándar de cuidado

Empresa o sponsor

- Acceso a las personas correctas, no volumen
- Autoridad de marca sin parecer vendedor
- Formato premium que no se siente como webinar ni coctel genérico
- Un anfitrión que lee la sala y protege la calidad

Invitado ejecutivo

- Conversación interesante con pares a su nivel
- Cero presión comercial
- Buen criterio en la selección de la mesa
- Un lugar privado y una razón clara para asistir

Trabajo sobre todo en fintech, SaaS, servicios profesionales, legal y equipos de producto e ingeniería: es donde ya tengo red y criterio de convocatoria. Si tu sector no aparece, en la llamada vemos si puedo reunir los cargos que necesitas. Si no es viable, te lo digo con claridad en esa misma llamada.

B2B tech • Fintech • SaaS • Servicios profesionales • Venture • Legal • Compliance • Producto • Ingeniería

Preguntas frecuentes

Antes de la primera llamada

¿Esto es un evento de ventas?

No. La marca anfitriona propone el tema y participa en la conversación, pero el formato no está diseñado como pitch. La confianza se cuida porque el invitado debe sentir que su tiempo fue respetado.

¿Quién invita?

Ignacio define el perfil ideal junto a la empresa y luego cura la lista por relevancia, complementariedad y calidad de conversación.

¿Cuál es el tamaño ideal?

Depende del objetivo: una cena privada va de 6 a 8 invitados, el número mágico, un roundtable con 8 a 14, y una masterclass o evento de conocimiento puede crecer si conserva curación y conversación.

¿Cuál es la inversión?

Mi trabajo parte de 1.500 USD para una mesa privada de 6 a 8 personas: tema, curaduría y convocatoria, moderación y síntesis. Venue, alimentos y producción se cotizan por separado a costo de proveedor. Aprobamos presupuestos a libro abierto: antes de comprometerte ves el total exacto, desglosado. El valor sube con el tamaño, el venue y la dificultad de convocatoria. En la llamada inicial confirmamos encaje y rango.

¿Qué hace Ignacio personalmente?

Estrategia del tema, curación de perfiles, diseño de la experiencia y facilitación en vivo. Su presencia es parte del producto, no decoración.

¿Qué pasa después del evento?

Entrego una síntesis curada de la conversación a todos los invitados (incluidos los que no pudieron asistir). Devuelve valor a los participantes y ofrece un punto legítimo para retomar la conversación, respetando siempre su disposición.

¿Cómo sabemos si funcionó?

Antes de empezar acordamos cómo evaluar la mesa: perfiles asistentes, calidad de la conversación, participación y conversaciones que los invitados aceptan continuar. Medimos lo que ocurre por decisión propia del invitado, no por presión. Cierres no prometo: creo el contexto para que tu equipo comercial pueda continuar la relación.

¿Qué tipo de empresas encajan?

Trabajo sobre todo con B2B tech, fintech, SaaS, servicios profesionales, venture, legal, compliance, producto e ingeniería: es donde ya tengo red y criterio de convocatoria. Si tu sector no aparece, en la llamada vemos si puedo reunir los cargos que necesitas. Si no es viable, te lo digo con claridad en esa misma llamada.

¿Solo trabajan en Bogotá?

Bogotá es mi base y donde más trabajo hoy, porque el valor está en conocer personalmente a quien invito. Si necesitas la mesa en otra ciudad, se puede evaluar: te digo con franqueza si allá puedo convocar con el mismo criterio, porque sin eso la mesa no funciona. Lo que evaluamos es red, traslado y logística.

¿Hacen eventos virtuales?

No como producto principal. La oferta es presencial, y ahí está la ventaja.

Conversemos

Diseñemos la conversación que tu empresa necesita

30 minutos para revisar objetivo, formato y total de inversión. Antes de empezar acordamos cómo evaluar la mesa: perfiles, calidad de conversación y continuidades autorizadas. Si no encaja, lo sabremos en esa misma llamada.

Contacto

WhatsApp

+57 350 493 2855

Agenda

cal.com/isalcedo

Correo

ignacio@isalcedo.com

Web

isalcedo.com

Redes

LinkedIn

linkedin.com/in/ignacio-salcedo

Instagram

@ignacio__salcedo

Stripe Bogotá

@stripe_comm_colombia

Ignacio Salcedo · Host ejecutivo B2B en Bogotá. Roundtables, cenas privadas, masterclasses y eventos de conocimiento. Presencial. Sin pitch.