Bravura Ops

PARA BUSINESS COACHES Y CONSULTORES QUE YA VENDEN

Tu próxima venta está en *quien ya te compró*

Cómo volver a vender a quien ya confió en ti, en una tarde y con tus palabras.

Una tarde · Tu lista de clientes · 3 mensajes para copiar

ANTES DE EMPEZAR

No necesitas más audiencia. *Necesitas volver* a quien ya está.

Quien ya te compró conoce tu trabajo, confía en ti y sabe lo que consigue contigo. No tienes que convencer a nadie desde cero.

Y aun así, cuando termina, casi nadie le vuelve a escribir. No es desinterés: es que nadie se encarga. Para esa persona, tu negocio desaparece el último día.

¿En cuáles de estos 5 momentos desapareces tú?

- [ ] Paga y nadie le da la bienvenida. El primer día ya duda.
- [ ] Está a mitad de tu programa o servicio y nadie le pregunta cómo va.
- [ ] Termina y nadie le ofrece el siguiente paso.
- [ ] Pasa un año y no recibe ni un mensaje tuyo.
- [ ] Le encantó trabajar contigo y nunca le pediste que te recomendara.

Cómo usarla

1. Haz tu lista de quien ya te compró (página 3).
2. Decide qué le ofreces a cada grupo (página 4).
3. Escribe los mensajes, cinco al día (página 5).
4. Pon en tu calendario cuándo vuelves a escribir (página 6).

PASO 1

Haz tu lista de *quien ya te compró*

Búscala en tus cobros, tu hoja de cálculo, tus mensajes y la plataforma donde das tu programa o servicio. Sepárala en cuatro grupos:

Están dentro ahora

Necesitan que les preguntes cómo va. Es el mejor momento para que el final no sea un adiós.

Cuántas personas: _____

Terminaron hace menos de 3 meses

Todavía tienen el resultado fresco. Es el momento del siguiente paso y de la recomendación.

Cuántas personas: _____

Terminaron hace 3 a 12 meses

Ya vieron por su cuenta qué les funcionó y qué no. Saben lo que les falta.

Cuántas personas: _____

Hace más de un año

Puede que estén en otro punto. Empieza por preguntar, no por ofrecer.

Cuántas personas: _____

Tu lista

NOMBRE	QUÉ COMPRÓ	CUÁNDO TERMINÓ	QUÉ CONSIGUIÓ	QUÉ LE OFREZCO

Con 10 nombres basta para empezar. Si te salen más de 50, empieza por el grupo 2.

PASO 2

Qué le ofreces: *el siguiente paso*

No es vender otra cosa. Es lo que tu cliente necesita después de lo que ya hizo contigo. Casi siempre es una de estas cuatro:

Seguir

Acompañamiento mensual, una renovación o un grupo para quienes ya terminaron.

Ir más lejos

Tu programa o servicio del siguiente nivel, para quien ya tiene la base.

Revisar

Una sesión suelta de revisión a los 3 o 6 meses para ajustar lo que aprendió.

Recomendar

No es una venta: un testimonio o que te presente a alguien que está donde estaba antes de trabajar contigo.

Si no sabes cuál es el tuyo, contesta esto:

¿Qué te preguntan quienes terminan, en la última sesión? _____

¿Qué le pasa a tu cliente 3 meses después de terminar? _____

¿Qué harías con esa persona si tuvieras un mes más? _____

Mi siguiente paso es: _____

Si todavía no tienes nada después de tu programa o servicio, empieza por la revisión y la recomendación. No necesitas crear nada nuevo.

PASO 3

Los 3 mensajes, *para copiar*

Cámbialos a tus palabras y escribe por el canal donde ya hablas con cada persona. Cinco al día es suficiente.

1 · PARA VOLVER A HABLAR (SIN VENDER)

Hola, [nombre]. Me acordé de ti esta semana. ¿Cómo va [lo que trabajamos juntos]? Me encantaría saber qué tal te ha ido desde que terminamos.

2 · PARA OFRECER EL SIGUIENTE PASO (SÓLO A QUIEN CONTESTÓ)

Me alegra mucho leerte. Por lo que me cuentas, lo siguiente para ti sería [el siguiente paso]. Lo estoy ofreciendo primero a quienes ya trabajaron conmigo. ¿Te cuento cómo sería en tu caso?

3 · PARA PEDIR UNA RECOMENDACIÓN

¿Me harías un favor? Cuéntame en dos líneas qué cambió para ti al trabajar juntos. Y si conoces a alguien que esté donde tú estabas, me encantaría que nos presentaras.

Tres reglas

- Nunca mandes el 2 sin que haya contestado al 1.
- Si no contesta, vuelve a escribir una vez a la semana siguiente. Después, déjalo para dentro de 3 meses.
- Apunta en tu lista quién contestó y qué te dijo.

PASO 4

Que no dependa de que *te acuerdes*

Hacerlo una tarde funciona. Lo difícil es que pase con cada persona, cada vez. Pon estos cinco momentos en tu calendario:

El día que paga	La bienvenida: qué va a pasar y qué tiene que hacer primero.
A mitad de camino	El mensaje 1: cómo va, qué le está costando.
El último día	El siguiente paso, mientras el resultado está fresco.
3 meses después	El mensaje 1 otra vez y, si contesta, el 3.
Cada año	Una revisión: dónde está y qué necesita ahora.

Tu número

Personas en tu lista: _____

Si _____ dijeran sí al siguiente paso × su precio _____ = _____

Es tu cuenta, con tus números. No es una promesa de nada.

CON UN SISTEMA

Cada persona recibe su mensaje en el momento justo, con tus palabras. Tú sólo atiendes a quien contesta.

EL SIGUIENTE PASO

Hacerlo a mano funciona una vez. *Que pase siempre* es un sistema.

En una llamada de 60 minutos miramos tu negocio entero: dónde se te escapan las ventas y dónde está tu próxima venta. Si encaja, te enseño cómo sería tu sistema y lo que cuesta. Si no, te lo digo, y te quedas con tu lista igual.

Pide tu diagnóstico

Elías Carvajal · Fundador de Bravura Ops

Deja de perseguir ventas. *Deja que el sistema trabaje.*