

GUÍA PRÁCTICA PARA NEGOCIOS

VENDE MÁS POR WHATSAPP

Cómo leer a cada cliente, qué escribirle y cómo cerrar la venta sin perseguir a nadie.

 Leads

6 guiones

Cierre y cobro

Automatizar

No todos los que te escriben están listos para comprar

Si le hablas igual a todos, a unos los presionas y a otros los dejas ir. **Primero identifica en qué punto está cada persona; después decide qué le escribes.**



LEAD FRÍO

Necesita confianza

CÓMO RECONOCERLO

Pregunta algo general ("¿qué venden?", "info"), no te conoce y responde poco o tarde.

LO QUE NECESITA

Confianza. Todavía no hay que venderle.

QUÉ ESCRIBIRLE

"¡Hola! Con gusto te cuento. Para recomendarte bien, ¿qué estás buscando resolver?"

ERROR COMÚN

✗ Mandarle de una vez la lista de precios y quedarte esperando.



LEAD TIBIO

Necesita razones

CÓMO RECONOCERLO

Ya sabe qué ofreces, compara, pregunta detalles ("¿cuánto dura?", "¿hacen envíos?") y te dice "lo voy a pensar".

LO QUE NECESITA

Razones para escogerte a ti, y que le resuelvas las dudas.

QUÉ ESCRIBIRLE

Responde la duda y muestra una prueba (un resultado, un cliente parecido, una foto real). Cierra con una pregunta concreta:

"¿Te sirve más para esta semana o para la próxima?"

ERROR COMÚN

✗ Dejarlo "pensándolo" sin volver a escribirle.



LEAD CALIENTE

Necesita facilidad

**CÓMO
RECONOCERLO**

Pregunta por pago, disponibilidad o fechas ("¿cómo te pago?", "¿tienes cupo el sábado?").

LO QUE NECESITA

Que le facilites la compra, sin más explicaciones.

QUÉ ESCRIBIRLE

El paso exacto para pagar o agendar:

"Perfecto. Te dejo el link de pago aquí; apenas me llegue, te confirmo el cupo."

ERROR COMÚN

✗ Seguir explicando el producto cuando la persona ya quiere comprar.

Regla rápida



FRÍO

Haz preguntas



TIBIO

Muestra pruebas



CALIENTE

Facilita el pago

Guarda esta página. **Antes de responder cada chat, pregúntate: ¿frío, tibio o caliente?**

Copia, cambia y envía

Cambia lo que está entre **[corchetes]**. Úsalos como base y **ajústalos a tu manera de hablar**.

1 Cuando alguien te escribe por primera vez

Hola, quisiera información 😊

9:41

¡Hola, **[nombre]**! Gracias por escribir a **[negocio]**. Cuéntame, ¿qué estás buscando? Así te recomiendo lo que mejor te sirve.

9:42 ✓✓

2 Cuando preguntan "¿cuánto vale?"

¿Cuánto vale?

10:15

¡Claro! Depende de lo que necesites. **[Producto/servicio]** va desde **[precio]** e incluye **[lo más valioso]**. ¿Es para ti o para regalar?

10:16 ✓✓

Por qué funciona: das el precio sin esconderlo y sigues la conversación con una pregunta.

3 Cuando dicen "lo voy a pensar"

Listo, lo voy a pensar

11:02

¡Tranquilo, piénsalo! Para ayudarte a decidir, ¿qué es lo que más te hace dudar: el precio, el tiempo o algo más?

11:03 ✓✓

4 Seguimiento a las 24-48 horas

¡Hola, **[nombre]**! Te escribo por lo de **[producto/servicio]**. ¿Pudiste pensarlo?
Esta semana todavía tengo **[cupos/unidades]**.

Mañana 9:00 ✓✓

5 Para reactivar un chat que se quedó quieto

¡Hola, **[nombre]**! Hace un tiempo hablamos de **[tema]**. Hoy tenemos **[novedad o beneficio]**. ¿Todavía te interesa?

15:30 ✓✓

6 Después de la compra

¡Ya me llegó, gracias!

18:20

¡Gracias por tu compra, **[nombre]**! 🍷 Si te gustó, ¿me ayudas con un comentario o le pasas mi contacto a alguien a quien le pueda servir?

18:21 ✓✓

Cerrar es hacer que comprar sea fácil

La venta se pierde casi siempre al final: **el cliente quiere comprar, pero no sabe cómo, o tú no se lo pides.**

SEÑALES DE QUE YA ESTÁ LISTO

- ✓ Pregunta por formas de pago, fechas o disponibilidad.
- ✓ Pide confirmar un detalle ("¿y sí incluye...?").
- ✓ Responde rápido y con entusiasmo.

Cuando veas una, deja de explicar y pasa al cierre.

PREGUNTA DE CIERRE

No preguntes "¿lo quieres?". **Pregunta cuál opción prefiere:**

¿Te lo aparto para el **[día]** o te queda mejor el **[día]**?

✓✓

¿Lo prefieres en **[opción A]** o en **[opción B]**?

✓✓

COBRO EN UN SOLO MENSAJE

Manda todo junto para que no tenga que preguntar nada más: *"¡Listo, **[nombre]**! Para separarlo:"*

1

Paga aquí: **[link de pago / número de cuenta]**.

2

Mándame el comprobante por este chat.

3

Te confirmo y te envío **[lo que sigue: guía, cita, envío]**.

Si no paga de inmediato

A LAS 2-3 HORAS

¡Hola, [nombre]! ¿Pudiste hacer el pago? Si tienes algún problema con el link, te ayudo.

✓✓

AL DÍA SIGUIENTE

Te sigo guardando [producto/cupo] hasta hoy a las [hora]. ¿Lo confirmamos?

✓✓

DESPUÉS DE ESO

No insistas más. Pasa el chat a "**seguimiento**" y vuelve a escribirle con el **guion 5** de la parte 2.

ERRORES QUE HACEN PERDER LA VENTA

- ✗ Pedir el pago en varios mensajes sueltos.
- ✗ Tener un solo medio de pago.
- ✗ Demorarte en confirmar cuando ya pagó.

Te van a escribir más. ¿Vas a alcanzar?

Llega un punto en que no alcanzas: los chats se acumulan, respondes tarde, se te olvida hacer seguimiento y **los clientes se enfrían mientras esperan.**

SEÑALES DE QUE YA LLEGASTE A ESE PUNTO

- ! Tienes chats sin responder de ayer.
- ! No sabes quién está frío, tibio o caliente porque todo está mezclado en el mismo WhatsApp.
- ! Se te pasan los seguimientos de 24-48 horas.
- ! Pierdes ventas por responder tarde, no por precio.

LO QUE SE PUEDE AUTOMATIZAR



La primera respuesta, al instante y a cualquier hora.



Las etiquetas de frío, tibio y caliente según lo que pregunta cada persona.



Los seguimientos y recordatorios de pago, sin que tengas que acordarte.



Todos tus chats (WhatsApp, Instagram y Facebook) en una sola bandeja.

Tú sigues cerrando las ventas.

El sistema se encarga de que ningún cliente se quede esperando.



Esto es lo que hacemos en Drakkar CRM. Si quieres ver cómo quedaría en tu negocio, escríbenos y agendamos una demo.

Agendar demo por WhatsApp