Banco de 100 Preguntas Poderosas

Cada que termines de dar información, haz una pregunta. Así guías a tu cliente paso a paso, sin que siquiera se dé cuenta.

50 preguntas abiertas

Para descubrir, escuchar y conectar. Hacen que el cliente hable más y te ayudan a conocerlo mejor.

1. ¿Qué es lo que más te gustaría lograr con este producto/servicio?
2. ¿Cómo te imaginas el resultado ideal?
3. ¿Qué te motivó a buscar esta solución justo ahora?
4. ¿Qué es lo más importante para ti al tomar esta decisión?
5. ¿Qué experiencias has tenido antes con algo similar?
6. ¿Qué fue lo que más te gustó o no te gustó de esas experiencias?
7. ¿Qué te gustaría que fuera diferente esta vez?
8. ¿Qué te preocupa más sobre este tema?
9. ¿Qué beneficios te gustaría obtener a corto plazo?
10. ¿Y a largo plazo, cómo te gustaría que esto impactara tu vida/negocio?
11. ¿Qué has intentado antes para resolverlo?
12. ¿Qué resultados obtuviste?
13. ¿Cómo te sentiste con esos resultados?
14. ¿Qué prioridad tiene esto para ti en este momento?
15. ¿Cómo sería para ti la solución perfecta?
16. ¿Qué opinan otras personas importantes para ti sobre esto?
17. ¿Qué te gustaría que incluyera el servicio/producto para que sea ideal?
18. ¿Qué es lo que menos quieres que pase con esta compra?
19. ¿Cómo sabrás que tomaste la decisión correcta?
20. ¿Qué tan urgente es resolver esto para ti?
21. ¿Qué otras opciones has considerado?
22. ¿Por qué no las elegiste?
23. ¿Qué impacto tendría resolver esto en tu día a día?
24. ¿Qué impacto tendría no resolverlo?
25. ¿Qué tan familiarizado estás con este tipo de soluciones?
26. ¿Qué información te gustaría tener antes de decidir?
27. ¿Qué cambiaría para ti si tuvieras este resultado ahora mismo?
28. ¿Qué te haría sentir que valió la pena tu inversión?
29. ¿Qué te impide tomar acción ahora mismo?
30. ¿Cómo prefieres que sea el proceso: rápido, gradual o flexible?
31. ¿Qué es lo que más valoras de una marca al comprar?
32. ¿Cómo describirías tu experiencia ideal de compra?
33. ¿Qué tanto te gustaría involucrarte en el proceso?
34. ¿Qué has escuchado sobre este tipo de producto/servicio?
35. ¿Qué emociones buscas sentir con este resultado?
36. ¿Qué te haría recomendar este producto/servicio a otros?
37. ¿Qué importancia le das a la calidad frente al precio?
38. ¿Qué significaría para ti lograr este objetivo?
39. ¿Qué cambiaría en tu vida personal si lo consigues?
40. ¿Qué cambiaría en tu vida profesional si lo consigues?
41. ¿Qué detalles pequeños marcan la diferencia para ti?
42. ¿Qué tipo de seguimiento te gustaría recibir después de comprar?
43. ¿Qué te haría sentir más confianza en esta decisión?
44. ¿Qué personas influyen en tu decisión de compra?
45. ¿Qué te detendría de avanzar ahora mismo?
46. ¿Qué opinas de lo que te he mostrado hasta ahora?
47. ¿Qué tan satisfecho estás con lo que tienes actualmente?
48. ¿Qué resultado sería un “¡wow!” para ti?
49. ¿Qué expectativas tienes de este producto/servicio?
50. ¿Qué historia te gustaría poder contar después de esta compra?

50 preguntas cerradas

Para guiar, validar y cerrar. Generan respuestas cortas y ayudan al cliente a tomar una decisión rápida.

1. ¿Te gustaría que lo agendemos para esta semana?
2. ¿Prefieres la opción A o la opción B?
3. ¿Quieres que te lo enviemos a domicilio?
4. ¿Te interesa aprovechar la promoción vigente?
5. ¿Quieres que te reserve el espacio ahora?
6. ¿Es este el diseño que más te gusta?
7. ¿Quieres que lo preparemos con envío inmediato?
8. ¿Es este el color que prefieres?
9. ¿Quieres que te muestre cómo funciona?
10. ¿Te gustaría que incluyamos un accesorio extra?
11. ¿Quieres iniciar con el plan mensual?
12. ¿Prefieres que la sesión sea por la mañana o por la tarde?
13. ¿Te gustaría agendar la siguiente cita hoy mismo?
14. ¿Quieres que lo dejemos listo para entrega en 24 horas?
15. ¿Prefieres pagar con tarjeta o transferencia?
16. ¿Quieres que te mande la cotización por WhatsApp o email?
17. ¿Te gustaría que hagamos un paquete personalizado?
18. ¿Es este el presupuesto que tenías en mente?
19. ¿Quieres que lo separemos mientras decides?
20. ¿Te interesa conocer la garantía?
21. ¿Prefieres recibirlo en casa o recogerlo en tienda?
22. ¿Quieres que incluya instalación?
23. ¿Prefieres empezar con una prueba o directo al plan completo?
24. ¿Quieres que te mande el contrato ahora?
25. ¿Te gustaría recibir recordatorios automáticos?
26. ¿Quieres que agendemos tu primer sesión?
27. ¿Prefieres que sea presencial o virtual?
28. ¿Quieres que aplique el descuento por pronto pago?
29. ¿Este es el tamaño que mejor te queda?
30. ¿Quieres que lo apartemos con el anticipo?
31. ¿Te gustaría recibir un seguimiento personalizado?
32. ¿Quieres que active el pedido hoy mismo?
33. ¿Prefieres recibir la info en PDF o video?
34. ¿Quieres que te muestre las opciones premium?
35. ¿Este color combina con lo que tenías pensado?
36. ¿Te interesa añadir otro producto con precio especial?
37. ¿Quieres que lo envíe como regalo?
38. ¿Prefieres iniciar ahora o el próximo mes?
39. ¿Quieres aprovechar la última unidad disponible?
40. ¿Te gustaría que incluyamos mantenimiento gratis?
41. ¿Es esta la fecha ideal para ti?
42. ¿Quieres que te incluya en la lista VIP?
43. ¿Prefieres que lo armemos en una sola entrega o por partes?
44. ¿Quieres que te mande un recordatorio un día antes?
45. ¿Te interesa que el envío sea express?
46. ¿Quieres que lo registremos con tu nombre o empresa?
47. ¿Este es el estilo que estabas buscando?
48. ¿Quieres que lo facturemos ahora?
49. ¿Prefieres que te contacte yo o alguien de mi equipo?
50. ¿Quieres que confirmemos ahora para asegurar tu lugar?

💡 **Tip Vende Platicando:** el vendedor es quien dirige la conversación: termina cada mensaje con una pregunta que lleve al siguiente paso. Genera tu lista maestra y entrégala a todo tu equipo.