VENDE PLATICANDO · CAPÍTULO 11

Tablero de 7 seguimientos

Mínimo 7 seguimientos por cliente, y cada uno aporta algo nuevo. Dar seguimiento no es molestar, es demostrar que importas.

Cliente

WhatsApp / red social

Producto o servicio de interés

Fecha del primer contacto

Status inicial

- [ ] Prospecto
- [ ] Prospecto de Marketing
- [ ] Prospecto de Venta
- [ ] Oportunidad
- [ ] Cierre
- [ ] Defensor de Marca

Mis 7 seguimientos

Antes de cada uno, lee el historial. Anota qué aportaste: una respuesta, un caso de éxito, una oferta puntual, un recordatorio o una novedad.

#	FECHA	TIPO DE SEGUIMIENTO	¿QUÉ APORTÉ? (MENSAJE / ELEMENTO DE APOYO)	¿QUÉ RESPONDIÓ?	STATUS DESPUÉS
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

Resultado

- [ ] Cerró venta
- [ ] Ya es defensor
- [ ] En pausa / reactivar después

Próximo paso y fecha

Tipos de seguimiento

Elige el tipo según el momento de tu cliente.

TIPO	¿CUÁNDO SE USA?	EJEMPLO
Inicial	24-48 horas después del primer contacto, para mantener el interés.	*"Hola, Pau, ¿cómo viste la info que te compartí ayer? ¿Te gustó la propuesta?"*
Intermedio	Cuando el cliente pidió tiempo o está analizando opciones.	*"Hola, Diego, solo paso a ver cómo vas con la decisión que platicamos."*
De reactivación	Cuando ha pasado un tiempo sin respuesta.	*"Hola, Fer, hace unas semanas hablamos y me quedé pensando en ti. ¿Sigues interesada?"*
Post-objeción	Después de recibir un "aún no" o una duda importante.	*"Me acordé de ti porque justo encontré una solución al tema del envío que te preocupaba."*
Cierre elegante	Cuando es el momento de dar el último empujón.	*"Hola, Isa. ¿Te gustaría que agendemos esta semana o prefieres esperar al próximo mes?"*

Qué enviar según el status

1 Prospecto

Retomar y descubrir qué necesita.

QUÉ ENVIAR

Una pregunta abierta.

2 Prospecto de Marketing

Demostrar que tu solución es para él.

QUÉ ENVIAR

Antes y después, testimonio o audio corto.

3 Prospecto de Venta

Facilitar la decisión.

QUÉ ENVIAR

Opciones claras y una pregunta cerrada.

4 Oportunidad

Asegurar que el pago suceda.

QUÉ ENVIAR

Datos de pago claros, entusiasmo y acompañamiento.

5 Cierre

Confirmar y cuidar la experiencia.

QUÉ ENVIAR

Confirmación y qué sigue después del pago.

6 Defensor de Marca

Agradecer y multiplicar recomendaciones.

QUÉ ENVIAR

Agradecimiento personalizado y un detalle.

Principios del arte del seguimiento

1. No lo hagas genérico · **2. Lee el historial** · **3. Usa el nombre** · **4. Menciona algo relevante** · **5. Apóyate en preguntas** · **6. Usa elementos de apoyo**

💡 **Tip Vende Platicando:** lo primero que haces en tu día es dar seguimiento, antes de responder o atender clientes nuevos. "Quien da seguimiento, conecta."