

Flujos de seguimiento que recuperan ventas frías

Despierta los leads que ya casi compran y se enfriaron

La mayoría de las ventas no se pierden por precio, se pierden por silencio. El cliente preguntó, recibió respuesta y la vida lo distrajo. Un flujo de seguimiento bien armado recupera entre el 20 y el 30 por ciento de esos leads fríos sin que tengas que perseguir a nadie. En esta guía vas a montar tus flujos paso a paso, listos para automatizar con IA o ejecutar manual.

Paso 1: Clasifica tus leads fríos por temperatura

No todos los leads fríos son iguales. Separa los que pidieron precio de los que solo preguntaron por curiosidad. El seguimiento se enfoca primero en quien ya mostró intención real de compra.

- Frío caliente: pidió precio o cotización y no respondió
- Frío tibio: preguntó por el producto pero no por precio
- Frío congelado: solo dio like o preguntó algo general

Paso 2: Define el ritmo del seguimiento

El seguimiento se hace con espacio, no encimando mensajes. Un buen ritmo respeta al cliente y mantiene la marca presente sin agobiar.

- Mensaje uno: a las 24 horas del último contacto
- Mensaje dos: a los 3 días con un ángulo distinto
- Mensaje tres: a los 7 días con una razón para decidir ya
- Cierre: a los 14 días con un último mensaje de puerta abierta

Paso 3: Cambia el ángulo en cada mensaje

Repetir hola sigues interesado solo quema el lead. Cada mensaje del flujo debe aportar algo nuevo: una duda resuelta, una prueba social, un beneficio que no habías mencionado.

- Mensaje uno: resuelve la objeción más común de tu negocio
- Mensaje dos: comparte un resultado real de otro cliente
- Mensaje tres: ofrece un motivo honesto para decidir ahora

Paso 4: Crea una razón real para volver a escribir

Un mensaje de seguimiento sin excusa suena a relleno. Dale al cliente un motivo legítimo: un cupo que se abre, un cambio de precio que viene, un material útil que le sirve aunque no compre.

Paso 5: Automatiza con IA pero deja la puerta a un humano

Programa el flujo en tu CRM o plataforma de WhatsApp para que salga solo, pero configura que si el cliente responde, la conversación pase de inmediato a un asesor. Nada mata más una venta que un bot respondiendo a alguien listo para comprar.

Paso 6: Mide la tasa de recuperación y mejora el guion

Lleva el conteo de cuántos leads fríos responden y compran. Si un mensaje no genera respuestas en dos semanas, cámbialo. El seguimiento es un guion vivo que se afina con datos, no con corazonadas.

¿Quieres que lo implementemos por ti?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com