

Guion de calificación de leads por WhatsApp

Copia, ajusta a tu negocio y empieza a calificar hoy

Calificar es separar a quien va a comprar de quien solo está mirando, para que dediques tu tiempo a los leads que valen la pena. Este guion está listo para copiar y pegar en tu WhatsApp. Reemplaza lo que está entre corchetes con los datos de tu negocio y tendrás una conversación que descubre presupuesto, urgencia y necesidad sin sonar a interrogatorio.

Mensaje de apertura

Hola [nombre], qué bueno que escribes. Soy [tu nombre] de [tu negocio]. Para ayudarte mejor y darte la información exacta, te hago un par de preguntas rápidas, te parece bien?

Pregunta de necesidad

Cuéntame, qué estás buscando resolver con [tu producto o servicio]? Así te recomiendo justo lo que te sirve y no te hago perder tiempo.

Si responde algo general, repregunta: entiendo, y eso para cuándo lo necesitas, es algo que quieres resolver ya o estás comparando opciones por ahora?

Pregunta de urgencia

Perfecto. Para cuándo te gustaría tenerlo listo o empezar? Así me organizo y te doy la mejor opción según tu tiempo.

Pregunta de presupuesto

Para no recomendarte algo fuera de lo que buscas, tienes un rango de inversión en mente para [el producto o servicio]? Manejamos opciones desde [rango bajo] hasta [rango alto] según lo que necesites.

Cierre del lead calificado

Listo [nombre], con lo que me cuentas tengo claro cómo ayudarte. Te paso la propuesta y agendamos una llamada de [duración] para resolver dudas, te queda bien hoy a las [hora] o mañana a las [hora]?

Salida para lead no calificado

Entiendo [nombre], por ahora estás explorando. Te dejo la información para que la tengas a la mano y cuando estés listo me escribes sin pena. Te mando algo útil mientras tanto?

Nota: guarda este lead en tu CRM como frío tibio y métele a un flujo de seguimiento. No lo descartes, solo no es para hoy.

¿Quieres que lo implementemos por ti?

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