

Secuencia de mensajes de seguimiento del día 0 al día 7

Siete días de mensajes listos para pegar y enviar

Un lead que no recibe seguimiento se enfría en horas. Esta secuencia te da el mensaje exacto para cada día, desde que entra el contacto hasta el último intento de cierre. Reemplaza los corchetes con la información de tu negocio y prográmala en tu CRM o envíala manual. La idea es estar presente sin agobiar y darle al cliente una razón distinta cada vez.

Día 0: primer contacto

Hola [nombre], gracias por escribirnos sobre [producto o servicio]. Aquí tienes la información que pediste: [enlace o resumen]. Quedo atento a tus dudas, en qué te puedo ayudar a decidir?

Día 1: resuelve la objeción principal

Hola [nombre], quería asegurarme de que te quedó todo claro. Muchos clientes al principio dudan por [objeción común], y por eso [respuesta a la objeción]. Te resuelvo alguna duda concreta?

Día 3: prueba social

Hola [nombre], te comparto un caso: [cliente o tipo de cliente] estaba en tu misma situación y con [tu producto] logró [resultado concreto]. Si quieres te cuento cómo aplicaría a tu caso.

Día 5: razón para decidir

Hola [nombre], te escribo porque [motivo real: cupos limitados, cambio de precio, promo que cierra]. Si te interesa avanzar esta semana, te aparto el cupo. Lo dejamos listo?

Día 7: último intento de cierre

Hola [nombre], no quiero seguir insistiendo si no es el momento. Solo dime una cosa: te sirve avanzar ahora o prefieres que te escriba más adelante? Cualquiera de las dos está bien para mí.

Notas para usar la secuencia

- Si el cliente responde en cualquier día, detén la secuencia y pasa a conversación real
- Ajusta los tiempos según tu ciclo de venta: ventas grandes piden más días
- Nunca mandes dos mensajes seguidos si el cliente no respondió
- Guarda en el CRM la respuesta de cada lead para mejorar los mensajes

¿Quieres que lo implementemos por ti?

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