

Captar y atender leads locales sin perder ninguno

Un sistema simple para no perder ni un solo lead

La mayoría de negocios locales pierde clientes no por falta de contactos, sino por mala atención: mensajes sin responder, seguimientos olvidados y promesas que nadie cumple. Esta checklist te ayuda a montar un proceso sencillo para que cada lead reciba atención y nada se caiga.

Recepción del contacto

- Todos los canales llegan a un solo lugar: WhatsApp, llamadas y formularios
- Respuesta automática de bienvenida activada
- Alguien revisa los mensajes cada hora en horario laboral
- Número de WhatsApp Business configurado

Primera respuesta

La velocidad gana clientes. El que responde primero suele cerrar la venta.

- Responde en menos de 10 minutos en horario laboral
- Saluda por el nombre si lo tienes
- Haz una pregunta para entender que necesita
- No mandes el precio sin antes calificar al cliente

Registro del lead

- Anota nombre, contacto y que pidió
- Marca de donde vino: pauta, mapa o referido
- Define el estado: nuevo, en conversación, cotizado o cerrado
- Usa una hoja simple o un CRM gratuito

Seguimiento

El dinero está en el seguimiento. La mayoría no compra en el primer mensaje.

- Si no respondieron, escribe de nuevo al día siguiente
- Máximo tres seguimientos espaciados, sin acosar
- Ofrece un beneficio claro para que decidan
- Cierra el ciclo: o compra o te dice que no

Cierre y postventa

- Confirma fecha, precio y detalles por escrito
- Pide reseña al terminar el servicio
- Guarda el contacto para futuras promociones
- Pregunta si conoce a alguien más que necesite el servicio

¿Quieres que lo implementemos por ti?

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