

VENTAS · KIT DE INICIO GRATUITO

Tus primeros 30 días de seguimiento

Un registro de leads, 5 guiones de mensajes y una rutina semanal de 15 minutos.

■ Por qué importa el seguimiento

La mayoría de los negocios pequeños no pierden ventas porque el cliente dijo que no, sino porque nadie volvió a escribir. Un registro simple y una rutina corta lo arreglan sin software nuevo.

■ Tu plan de 30 días

Semana	Meta	Qué hacer
1	Cargar todo	Agrega todos los leads abiertos que recuerdes: correos, chats, llamadas, tarjetas. Dale a cada uno una Etapa y una fecha de Próximo seguimiento.
2	Iniciar la cadencia	Haz la rutina de 15 minutos. Envía el guion 2 a quien lleve 3 o más días en silencio.
3	Cerrar ciclos	Usa los guiones 3 y 4 después de cada llamada y propuesta. Envía el guion 5 a leads en silencio por 2 semanas.
4	Revisar	Mira tu Tablero: tasa de cierre, vencidos, pipeline abierto. Decide una mejora.

■ Cómo funciona el registro

- 1 Etapa**
Nuevo → Contactado → Reunión → Propuesta → Ganado o Perdido. Un lead siempre está en una sola etapa.
- 2 Próximo seguimiento**
La columna más importante. Nunca dejes un lead abierto sin fecha.
- 3 Alerta**
Automática: VENCIDO, HOY, AL DÍA, FIJA FECHA o CERRADO. Trabaja la lista de arriba hacia abajo.
- 4 Tablero**
Cuenta leads y valor por etapa y muestra tu tasa de cierre y los seguimientos vencidos.

Regla práctica: Si el lead respondió, haz seguimiento en 2 a 4 días. Si no, espera 4 a 7 días. Después de 2 semanas sin respuesta, cierra el ciclo con amabilidad (guion 5).

Los 5 guiones de seguimiento

Reemplaza lo que va entre [corchetes], agrega un detalle personal y envía. Los mensajes cortos se responden.

1 • Primera respuesta a un lead nuevo

Envíalo dentro de las 24 horas posteriores a la consulta o referido.

Hola [Nombre], gracias por escribirnos sobre [tema]. Quiero entender qué necesitas antes de sugerirte algo. ¿Me cuentas [una pregunta]? Si te es más fácil, hablamos 15 minutos el [día] o el [día]. — [Tu nombre], [Negocio]

2 • Seguimiento cuando no responden

Envíalo 2 a 3 días después de tu primer mensaje.

Hola [Nombre], retomo mi mensaje anterior sobre [tema]. Sé que hay mucho por hacer. ¿Sigue siendo una prioridad para ti? Si ahora no es el momento, dímelo y te escribo más adelante. — [Tu nombre]

3 • Después de una llamada o reunión

Envíalo el mismo día. Resume y define el siguiente paso.

Hola [Nombre], gracias por tu tiempo hoy. Lo que entendí: [problema] y [objetivo], idealmente para [fecha]. Siguiente paso: te envío [propuesta/cotización/información] el [día]. ¿Se me escapa algo? — [Tu nombre]

4 • Después de enviar una propuesta

Envíalo 3 a 4 días después de la propuesta.

Hola [Nombre], ¿alcanzaste a revisar la propuesta? Con gusto la repasamos juntos en 15 minutos o la ajustamos si algo no encaja con tu presupuesto o tus tiempos. — [Tu nombre]

5 • El último mensaje (cerrar el ciclo)

Envíalo después de 2 semanas sin respuesta.

Hola [Nombre], como no he tenido respuesta, entiendo que no es el momento y cierro esto de mi lado. Si algo cambia, escíbeme cuando quieras y lo retomamos. Te deseo lo mejor con [su objetivo]. — [Tu nombre]

Tu rutina semanal de 15 minutos

Min	Paso
2	Abre el Tablero. ¿Cuántos están VENCIDOS? ¿Cuántos son para HOY?
8	Envía los seguimientos, empezando por los VENCIDOS.
3	Actualiza Etapa, Último contacto y la nueva fecha de cada lead que tocaste.
2	Agrega leads nuevos. Cierra los inactivos con el guion 5.

Usa IA para escribir mejores mensajes

PROMPT · PERSONALIZAR

"Reescribe este mensaje de seguimiento para que suene como yo: amable, directo y sin presión. Contexto: [lo que pidió el lead]. Máximo 60 palabras. Mensaje: [pega el guion]."

PROMPT · VERSIÓN WHATSAPP

"Convierte este correo en un mensaje corto de WhatsApp, con tono amable y una pregunta clara al final: [pega el correo]."

PROMPT · REVISIÓN SEMANAL

"Este es el resumen de mi pipeline: [etapas y cantidades]. ¿Cuáles son los dos mayores riesgos y qué debería hacer en los próximos 7 días?"

No pegues datos personales o confidenciales de tus clientes en una herramienta de IA. Usa solo nombres de pila y contexto general.

Siguiente paso: Cuando una lista ya no alcance, el **CRM de ventas** (Notion), el **Scorecard de calificación de leads** y el **Planificador de seguimiento** llevan esto más lejos. Mira el paquete Ventas (15% de descuento) en gelka.co/templates.