

Vende Más: Sistema de Ventas para Negocios Digitales

Scripts, funnels y estructura de cierre para multiplicar tus ventas sin más esfuerzo — con o sin equipo de ventas.

■ Al terminar: tenés un sistema de ventas que funciona mientras vos te enfocás en crecer.

EL ERROR #1 DE LOS EMPRENDEDORES DIGITALES

Creen que el problema es el producto. Casi siempre es el proceso de ventas.

Síntoma	Diagnóstico real
"Nadie me compra"	No tenés un proceso de seguimiento — el 80% compra después del 5to contacto
"Es muy caro para mi audiencia"	No estás comunicando el valor — precio percibido < precio cobrado
"La gente me pregunta pero no compra"	Leads no calificados o falta de llamada/conversación de cierre
"No tengo ventas predecibles"	No tenés un funnel — dependés de posts y suerte
"Me quedo sin palabras en las llamadas"	No tenés script probado — cada llamada es improvisada

EL CICLO DE VENTAS DIGITAL EN 5 PASOS

01

Atracción (Tráfico)

- Contenido orgánico o ads → traen desconocidos que tienen el problema que resolvés
- Métrica: CPL (Costo por Lead). Objetivo: <\$5 para audiencias cálidas

02

Captura (Lead Magnet)

- Recurso gratuito de alto valor a cambio del contacto (WhatsApp/email)
- Tus leads son TUYOS — no dependen del algoritmo de Instagram

03

Nutrición (Follow-up)

- Secuencia de 5-7 mensajes que construyen confianza y autoridad antes de la venta
- 80% valor, 20% venta. Nunca al revés.

04

Conversación de Ventas (Cierre)

- Call de 20-30 min o conversación por WhatsApp siguiendo el script
- Diagnóstico → Presentación → Objeciones → Cierre → Siguiendo paso

05

Retención y Upsell

- El cliente que ya compró es 7x más fácil de vender otra vez
- Onboarding → Resultado → Oferta de upgrade → Comunidad / Nivel superior

SCRIPT DE VENTAS EN 20 MINUTOS

MIN 0-2

Apertura y rapport

¿Cómo estás? / ¿De dónde me escribís? / ¿Cuánto tiempo tenés ahora?. Objetivo: bajar la guardia, no sonar a vendedor.

MIN 2-7

Diagnóstico (las 4 preguntas de oro)

1. ¿Qué querés lograr en los próximos 3-6 meses? 2. ¿Qué has intentado hasta ahora? 3. ¿Qué es lo que más te frena? 4. ¿Qué significa para vos lograrlo — económica y personalmente?

MIN 7-13

Presentación de la solución

'Basándome en lo que me contás, esto es lo que haríamos juntos...' — conectar CADA beneficio con algo que dijeron antes.

MIN 13-18

Manejo de objeciones

Precio: 'Entiendo. ¿Cuánto te cuesta por mes NO resolver esto?' / Tiempo: '¿Qué pasa si en 6 meses seguís igual?' / Dudar: '¿Qué necesitarías saber para tomar la decisión hoy?'

MIN 18-20

Cierre

Método de doble alternativa: '¿Arrancamos con el plan mensual a \$X o preferís el anual con 2 meses de regalo?' — nunca preguntes ¿querés comprar?

APPOINTMENT SETTING: ESCALAR SIN ESTAR VOS

- Un setter es una persona que contacta leads, los califica y agenda la llamada con vos
- Comisión típica: \$20-50 por llamada agendada que se cumple (o 5-10% de la venta)
- Cómo encontrar tu primer setter: comunidades de ventas en FB, LinkedIn, Skool
- Script de setter: solo tiene 3 objetivos — ¿tiene el problema? ¿tiene dinero? ¿quiere resolverlo ahora?
- Con 1 setter activo: podés pasar de 3-4 llamadas/semana a 10-15 sin más esfuerzo de tu parte

■ **En la comunidad encontrás el script completo de ventas editable, el template de CRM en Notion y la clase de appointment setting con ejercicios prácticos. \$17/mes — skool.com/comunidad-skool-basis**