

FASE 2

Mensaje y Estrategia: Construir tu marca y atraer clientes

DÍA 14 Seguimiento y Cierre de Ventas

Descubrirás como dar seguimiento y cerrar tus ventas desde la claridad, la abundancia y la integridad. No se trata de presionar ni de “forzar” a nadie, sino de acompañar a tus posibles clientes en su decisión de transformación, mostrándoles con respeto y certeza cómo tu servicio puede ayudarlos.

Tiempo estimado: 120 min

El **seguimiento** no es insistencia molesta: es un acto de cuidado y claridad. Muchas veces tu cliente potencial necesita un poco más de información, resolver una duda o simplemente un recordatorio para tomar acción.

En el mundo de la salud y el bienestar, cerrar una venta no es “convencer” a alguien de algo que no quiere, sino **caminar junto a la persona hasta que se decide por el cambio que ya desea.**

La mayoría de las ventas se pierden no porque el servicio no interese, sino porque el profesional a cargo no da seguimiento. O porque, por miedo a “ser insistente” deja al cliente en la indecisión.

Piénsalo así: cuando das seguimiento, ayudas a tu cliente potencial **a tomar la mejor decisión para su vida**, porque ya te aseguraste que tu servicio sea excelente y en verdad es lo que él necesita. Así que **vende con orgullo.**

Hoy aprenderás a dar seguimiento con integridad, aportando valor y resolviendo objeciones, para que el **cierre** sea un proceso **natural y respetuoso.**

Mentalidad de ventas desde la abundancia

Antes de entrar al paso a paso, necesitamos ajustar la mirada con la que te acercas a la venta.

- Vender no es manipular.
- Vender no es incomodar.
- Vender no es convencer a alguien de algo que no necesita.

- **Vender es servir.**
- **Vender es abrir una puerta a la transformación.**
- **Vender es contribuir al mundo con tus dones y conocimientos.**

Cuando alguien te paga, no solo está comprando horas de tu tiempo: está confiando en que contigo podrá acercarse a una vida más plena, saludable y auténtica.

Desde la mentalidad de abundancia, entiendes que:

- Siempre hay personas allá afuera que **necesitan justo lo que tú ofreces.**
- El dinero que recibes no te quita valor, lo valida y lo multiplica.
- Cuando no ofreces tus servicios o no das seguimiento, **le cierras a alguien la posibilidad de sanar, crecer o transformarse contigo.**
- La **abundancia** real es un **ciclo infinito de dar y recibir**: si no te abres a recibir lo que te corresponde, cierras poco a poco el flujo que te permite seguir dando desde la “llenura” y no desde la escasez.

Como dicen grandes referentes femeninos en este camino:

- “Yo amo el dinero, y el dinero me ama a mí” (María José Flaqué)
- “Vender es un acto de amor” (Isa García)
- “La abundancia llega cuando pones tus talentos al servicio de otros” (Maite Tomásena)
- “El mundo necesita profesionales que vendan con integridad, porque es la forma de multiplicar bienestar” (Lidia Arias)

Piensa en esto:

Cada vez que das seguimiento, no estás molestando → estás acompañando.

Cada vez que cierras una venta, no estás presionando → estás celebrando que alguien eligió apostar por su transformación.

“Confía en tu valor, en la transformación que ofreces y en la abundancia que se multiplica cuando te atreves a vender con amor”

Paso a paso

1. Aterrizaje (2 min)

Respira 5 veces y escribe: *“Dar seguimiento es un acto de servicio: acompaño a mis posibles clientes con claridad, respeto y certeza de como mi servicio les puede ayudar”*

2. Identifica el estado de tu cliente (10 min)

Siempre es importante que identifiques que tipo de cliente potencial es, eso te facilitará el seguimiento porque te ayudará a personalizarlo:

- Interesado pero con dudas (preguntó precio, duración, etc.
- Entusiasmado pero no decide (le gustó, pero no ha confirmado)
- Silencio tras contacto (no respondió o se quedó a medias)

3. Diseña tu secuencia de seguimiento (10 min)

No se trata de mandar mensajes genéricos, sino de acompañar con intención y claridad a tu prospecto.

Claves:

- Siempre busca interactuar y mantener la conversación viva, una forma práctica de hacerlo es que uses siempre con una pregunta al final de tu mensaje. Así el prospecto siente de forma natural el impulso por contestar.
- Llámale siempre por su nombre, eso crea cercanía.
- Responde siempre con empatía y un deseo genuino de ayudar.
- Todo es práctica, con el tiempo te sentirás más fluida y segura pero debes practicar con clientes reales, así que no postergues el trabajo de dar seguimiento.
- Siempre enfócate en cerrar primero (Concretar pago o contratación) aquellos que están más decididos.

Aquí te comparto 3 plantillas básicas, dependiendo el tipo de cliente. adáptalas a tu estilo.

Cliente Interesado pero con dudas (preguntó precio, duración, etc.)

Mensaje 1: Respuesta directa + claridad

👉 Hola (nombre), gracias por tu interés en el programa/Servicio (Nombre)
Me preguntaste por (precio/duración), te cuento: incluye (breve resumen de lo que obtendrá) y está diseñado para que logres (resultado)

Cuéntame qué estás buscando, así puedo ayudarte mejor.

Esperar respuesta

Mensaje 2 para confirmar si con el programa/ servicio alcanza el objetivo que busca.

👉 Si con el programa podrás lograr... (Complementa)

¿Quieres que te dé más detalles de cómo funciona en la práctica?

Esperar respuesta

Mensaje 3: Compartes los detalles

👉 Te cuento...

¿Qué te parece?

Esperar respuesta

Mensaje 4: Validas y retroalimentar

👉 Maravilloso, me encantará apoyarte en esto y te confirmo que trabajaremos/ verás/ te servirá justo para lo que necesitas.

Aquí te comparto los detalles de la inversión (Específica precio y formas de pago, si tienes más de una opción, comunica todas?

¿Cuál es la mejor opción para ti? (Si tienes varias)

¿Quieres que te comparta el link directo para que reserves tu lugar? (Si tienes una sola opción)

Esperar respuesta

Si la conversación se enfría o no contesta nada, retomas (1 ó 2 días después)

Mensaje: Valor añadido

👉 Sé que tomar decisiones no siempre es fácil y como mujeres muchas veces (Agregas lo que sabes que es una objeción u obstáculo para ella) Por eso quiero contarte: una de mis clientas llegó con la misma duda/situación/problemática/deseo y después de (X tiempo) logró (resultado breve). Lo importante es que no tienes que hacerlo sola, yo te acompaño en cada paso.

¿Qué opinas de esto que te comparto?

Esperar respuesta

Mensaje: Cierre amoroso

👉 Si este es tu momento, aquí te dejo el link para reservar tu lugar (link).
¿Me encantará acompañarte a (Lo que te comentó que busca, al inicio de la conversación) Si aún tienes preguntas, estoy aquí para resolverlas contigo.

Cliente Entusiasmado pero no decide (le gustó, pero no confirma)

Mensaje 1: Reconexión

👉 Hola (nombre), me encantó ver tu entusiasmo por el programa/servicio. A veces, cuando algo nos emociona, también aparecen dudas. ¿Quieres que revisemos juntas cualquier detalle antes de que tomes tu decisión?

Esperar respuesta

Mensaje 2 – Refuerzo del deseo (puede ser que te conteste o no el mensaje anterior, en cualquier caso puedes usarlo, tu elije si esperas 1, 2 ó 3 días)

👉 Recuerda lo que me compartiste: (insertar deseo/objetivo de la persona) Justo para eso está este servicio/programa: ayudarte a que lo consigas con más claridad y acompañamiento. No tienes que esperar más para empezar a sentir el cambio/ transformar tu...

Mensaje 3 – Invitación clara

👉 Si resuena contigo, este es el link para confirmar tu lugar (link). Me encantaría que formes parte y que empecemos a trabajar juntas en tu transformación.

Cliente en Silencio tras primer contacto (no respondió o se quedó a medias)

Mensaje 1 – Recordatorio suave

👉 Hola (nombre), solo quería retomar lo que hablamos sobre (servicio). ¿Sigues interesada en conocer más? No quiero que te quedes con la duda 😊

Esperar respuesta

Mensaje 2 – Reapertura con valor (puede ser que te conteste o no el mensaje anterior, en cualquier caso puedes usarlo, tu elije si esperas 1, 2 ó 3 días)

👉 Te comparto algo breve: (ejemplo/tip relacionado con su problema). Así trabajo con mis pacientes/consultantes/las mujeres que guío: combinando información útil con acompañamiento personalizado (Si aplica) ¿Quieres que te cuente cómo podría aplicarse en tu caso?

Esperar respuesta

Mensaje 3 – Cierre ligero

👉 Hola (nombre) Si en este momento no es tu prioridad o no te es posible inscribirte/reservar/ no pasa nada ❤️ Estoy aquí cuando decidas dar el paso. Si hay alguna duda que te detiene a dar el paso, me encantará ayudarte. Y si ya estás lista, dime y te comparto el link para reservar tu lugar (link)

4. Responde objeciones con empatía (10 min)

Prepara frases para las objeciones más comunes

Por ejemplo:

Objeción Precio:

“Entiendo que lo veas como una inversión importante. Justo por eso lo diseñé con opción de pago en partes, para que sea accesible sin dejar de darte resultados reales.”

Objeción Tiempo:

“Es cierto que implica compromiso. Pero piensa: ¿Qué costo tiene seguir en el mismo lugar dentro de 3 meses?”

Objeción Miedo a no lograrlo:

“No estás sola en esto. El acompañamiento está hecho para ir a tu ritmo y resolver juntas los obstáculos que aparezcan.”

Es tu momento, redacta tu respuesta para estas 3 objeciones más comunes

Objeción Precio:

Objeción Tiempo:

Objeción Miedo a no lograrlo:

5. Siempre usa con integridad un CTA- Call To Action (Llamado a la acción) final (10 min)

Así como te lo comparto en las plantillas de seguimiento, siempre cierra cada conversación con una invitación clara o pregunta.

Por ejemplo:

“Si esto resuena contigo, el siguiente paso es reservar aquí (link)”

“Me encantaría acompañarte en este proceso. Aquí puedes confirmar tu lugar.”

¿Qué te parece?

Es justo lo que estás buscando

Es tu momento, redacta 3 CTA

6. Entregable (5–7 min)

- ✓ Respuesta a objeciones comunes
- ✓ 3 CTA
- ✓ Comparte en el grupo