

Setter Framework

Objetivos:

Conectar
Calificar
Convertir

Cold Leads (Leads que han interactuado con el contenido (seguido, dado like, hecho comentarios, nos empiezan a seguir, interactuado con historias) pero no nos han contactado.)

Una vez que se nos agoten los leads calientes y cálidos para contactar, eso no significa que no tengamos leads; hay muchas personas interactuando con nuestro contenido todos los días.

Eso significa que cada semana aspiramos a enviar +100 contactos a nuevos leads.

La mejor manera de dar el primer paso es hablar de la acción que el lead realizó con nosotros (like, comentario, etc.) y agradecerles por su apoyo.

Podemos usar este enfoque

Setter :

¡Hola [NOMBRE]! Justo estaba [PREPARANDO UN DOCUMENTO PARA UN CLIENTE O ENTRENANDO O COCINANDO O ALGO RELACIONADO A TU NEGOCIO] y justo vi tu (LIKE; COMENTARIO; INTERACCIÓN), gracias por el apoyo!

[MANDAR FOTO DE SITUACIÓN, PUEDE NO SER REAL DEL MOMENTO, PUEDE ESTAR GUARDADA]

ASÍ JUSTIFICAMOS DE FORMA HUMANA QUE LE ESTAMOS HABLANDO.

Cliente: Gracias o algo similar.

Setter: Gracias o ❤️.

Por curiosidad, ¿Qué es lo que más te llamó la atención de mi contenido?

De esa manera, puedo crear más de ese estilo.

Cliente: [Respuestas]

En este punto, podemos continuar con el Warm Lead Framework, comenzando desde el

Cualificador 1 

Warm Leads (han mostrado interés en un recurso gratuito)

Palabra clave (Agosto, VENTAS, PRIMAVERA, BAJAR DE PESO, ETC)

Setter: Hola [NOMBRE]!

Vi que podrías estar interesado/a en [NOMBRE DEL RECURSO GRATUITO].

Setter: Acá va: [LINK AL RECURSO GRATUITO]

Cliente: Gracias

QUE NO SE CONVIERTA EN UN INTERROGATORIO.

PREGUNTAR SOBRE EL PROBLEMA..

EMPATIZAR.

DEMOSTRAR QUE PODEMOS AYUDAR.

Calificador 1: ¿Estás dentro de mi público objetivo? (nicho + poder adquisitivo)

Setter: *Pregunta estratégica para entender si está dentro del público objetivo.*

Ej.: Por curiosidad, ¿Qué haces en tu empresa?

Ej.: Por curiosidad, ¿En qué parte del cuerpo sientes el dolor?

Cliente: Tengo una (constructora, consultorio, psicólogo, abogado, contador, redactor, etc...) (Si dicen alguna de estas opciones, o tu público objetivo, están calificados; si dicen algo como "No tengo una empresa", O no están dentro de tu público objetivo no están calificados).

Opción 2: Quise entrar a tu perfil para conocer tu negocio, pero lo tenés en privado, ¿cómo te contacta tu cliente?

Opción 3: Me metí en tu perfil y vi que sos XXXXXXXX, ¿tenés alguna especialidad?

Calificador 2: ¿Tienen el problema?

Setter: ¡Qué bien! ¿Ya tienes un sistema para conseguir clientes nuevos o sigues frustrado con ese tema? (Esta es una pregunta para ver si tienen el problema que resolvemos).

Cliente: Todavía trabajo en eso, me cuesta (Si dicen algo en esta línea, entonces están calificados).

Indagación del Dolor (necesitamos entender sus problemas para mostrar una posible solución)

Necesitamos hacer preguntas para identificar su dolor y cómo esto afecta a su empresa.

Cada uno sabe qué preguntas hacer para entender si el cliente califica o no. Algunos ejemplos son estos, no es necesario hacer todas las preguntas, y no hay preguntas correctas o incorrectas, necesitamos profundizar en su dolor y tratar de conectar con ellos, usa tu lógica y construye una relación:

- ¿Qué estás haciendo actualmente para conseguir [RESULTADO]?
- ¿Cómo es tu rutina actual para conseguir [RESULTADO]?
- Si pudieras cambiar una cosa sobre tu [PUNTO DE DOLOR], ¿cuál sería?
- ¿Cómo te está afectando eso?

Calificador 3: Mostrar la solución y verificar si quieren ayuda

Setter: Entiendo, gracias por compartir todo eso. Definitivamente tengo algunas ideas que podrían ayudarte. Estoy feliz de compartirlas si tenés ganas. (me gusta preguntar antes de dar consejos no solicitados, jaja).

Cliente: *Si la respuesta es positiva, entonces continúa.*

Setter: DEMOSTRAR QUE PODEMOS AYUDARLO.

Ej.: Tenemos varios clientes que ayudamos a resolver problemas muy similares a los que comentás, con el método I.D.E.A.S.

SE PUEDE COMPARTIR UNA HISTORIA PARECIDA MUY RESUMIDA.

Ej. Tengo un cliente que le pasa exactamente lo mismo. Tiene 3 hijos y tuvimos que adaptar un poco el plan, pero le está funcionando muy bien.

Cliente: *Si la respuesta es positiva, entonces continúa.*

Me gustaría coordinar una entrevista gratuita para ver si realmente podemos ayudarte.

Cliente: [Respuesta positiva]

Continúa con el Hot Leads Framework 

Hot Leads

Setter: Ok, ¿qué te parece si programamos una videollamada para la próxima semana para mostrarte exactamente todos los pasos?

De esa manera, podemos ver exactamente en qué punto te encuentras y si te podemos ayudar?

Cliente: [Respuesta positiva]

Setter: Genial, ¿prefieres DÍA 1 o DÍA 2?

Cliente: DÍA 1

Setter: Ok, ¿Hora 1 o Hora 2?

Cliente: Hora 1

RESERVAR LA CITA

Setter: Perfecto, acabo de agendar una cita con Noe, una de nuestras consultoras, ella te ayudará en esa llamada.

Te verá el próximo DÍA a la HORA.

TAMBIÉN PODEMOS PASAR LINK A CALENDLY Y PEDIR QUE NOS CONFIRMEN CUANDO HAYAN RESERVADO.

Objeciones

Cliente: ¿Puedes enviarme la información a mi correo electrónico?

Setter: ¡Claro! ¿Qué información necesitas?

(Esto es para bajar sus defensas)

Cliente: Bueno, [bla bla bla]

Setter: Ahhhh, entiendo... La cuestión es que es algo personalizado.

Osea, tendría que ver qué tipo de sistemas tienes actualmente y qué resultados tienes con ellos.

Y en función de eso, adaptar la propuesta porque no es algo que sea lo mismo para todos.

¿Puedo hacerte una recomendación?

Cliente: [Respuesta positiva]

Setter: ¿Qué te parece si, para mostrarte todos los detalles, hacemos una videollamada?

De esa manera, podemos adentrarnos en los sistemas de tu negocio y ver si mi método es adecuado para ti.

Cliente: [Respuesta positiva]

Continúa con el Hot Leads Framework 

Cliente: ¿Cuánto cuesta?

[NUNCA PASAMOS PRECIO POR CHAT]

Setter: La inversión y la implicación dependen de los objetivos que tengas.

Porque todos nuestros clientes son diferentes.

Trabajamos de forma personalizada según [COMPLETAR CON ALGO RELEVANTE], según los objetivos que quieras alcanzar, etc,

Setter: Lo que te recomendaría es tener una llamada de 30 minutos para comprender mejor tus necesidades. Y dependiendo de si podemos ayudarte, entonces te diremos exactamente lo que necesitarías.

¿Te parece apropiado?

Cliente: [Respuesta positiva]

Continúa con el Hot Leads Framework 

Follow Up Game:

Es fundamental retomar todas las conversaciones abiertas.

Mensaje 1: NOMBRE?

Simplemente le enviamos nombre y signo de pregunta para reabrir conversaciones.

Mensaje 2:



Mensaje 3:

Mensaje 4: ¡Dios mío! Me dejaste en visto 😭



Mensaje 5:

Para los que se enfriaron mucho. Ofrecer recursos gratuitos que no haya visto:

Mensaje 6: Hola [NOMBRE]! Acabo de crear un PDF con [NOMBRE DEL RECURSO GRATUITO], ¿quieres el link?

Mensaje 7: ¡Hola [NOMBRE]! Acabo de crear un video sobre [NOMBRE DEL RECURSO GRATUITO], ¿quieres el enlace?

Link a Calendly

Tener a mano el link a calendly para coordinar la llamada.

Link a recursos gratuitos

Tener a mano los links a los recursos gratuitos.