

Haz una copia de este documento para poder editarlo

Haz click en “Archivo” > “Hacer una copia”

O si quieres descárgalo en tu ordenador: “Descargas” > “Microsoft Word” (en caso de que uses Word).

Cómo pasar de seguidores a clientes

Objetivo:

Transformar a las personas que ya te siguen en clientes.

Para eso hablaremos con nuestros seguidores como primer contacto, con la intención de que luego reserven una llamada para hablar con nosotros o con nuestro equipo a través de Zoom.

Explicación:

A día de hoy, con tanta gente reclamando la atención de otras personas en redes sociales y la promoción constante a la que se someten los usuarios, la mejor forma de convertir a tus seguidores en compradores, es a través de la interacción y las conversaciones.

Si no hablas con tu audiencia, estarás dejando de lado la oportunidad de conseguir más clientes y ventas, y no sólo eso, también el hecho de poder conocerlos mejor, preocuparte por ellos y entender en qué punto se encuentran actualmente.

Pero no se trata de empezar a hablar con todo el mundo abriendo nuevas conversaciones. Eso NO LO DEBERÍAS HACER NUNCA, porque sería una conversación no solicitada.

A menos que tus seguidores interactúen ellos primeros contigo, no deberías escribirles (a no ser que tengas un buen motivo para hacerlo).

Pasando de seguidores a clientes

- Hay 3 formas de entablar una conversación con tus seguidores:
 - Haciendo que ellos te contacten a ti directamente pidiendo que te contacten
 - Utilizando la interacción que han tenido contigo como motivo de contacto
 - Respondiendo a las preguntas que te puedan hacer

Cómo proceder

Puedes utilizar las Stories y los posts para generar interacción, y aprovecharla para generar la conversación con ellos:

- Pedir que te escriban una palabra en concreto en caso de estar interesados en algo
- Pedir que voten en una encuesta
- Utilizar las reacciones automáticas de Instagram
- Ver los likes que has recibido y contactar con quien te lo ha dado

Pedir que te escriban una palabra:

Ejemplos:

1. “Este mes voy a trabajar con 5 personas que estén comprometidas en lograr X ...
escribeme la palabra RESULTADOS si estás interesado/a”
2. “Estoy buscando a X personas que quieran crear X en los próximos 90 días ... si quieres
ser una de ellas escíbeme la palabra Y y te escribiré por privado”

Pedir que te voten en una encuesta

Ejemplos:

1. “Voy a empezar un reto de meditación de 21 días... ¿quién está conmigo?”

Opción 1: Estoy contigo!

Opción 2: No es mi momento

Utilizar las reacciones automáticas de Instagram

Ejemplo:

1. “Si quieres... reacciona a esta historia con un 🔥”

Ver los likes que has recibido y contactar con quien te lo ha dado

Esta es la última opción que te recomiendo. Sería cuestión de iniciar tú la conversación.

Cómo iniciar la conversación con las personas te han escrito

El objetivo al hablar con la persona es entender ligeramente en qué situación se encuentra actualmente (podrás profundizar más en la llamada) para luego, en caso de que veas que esa persona te encaja, hacerle una propuesta de llamada.

“Hola X!

Gracias por escribirme :)

¿Qué es lo que te llama la atención sobre [desarrollar el motivo por el que te están contactando]?”

Una vez te responda:

“Perfecto, cuéntame un poco sobre ti”

A partir de aquí, la conversación se dirige en tratar de averiguar algo más de información sobre la persona, lo que hace, lo que no hace, si le funciona o no le funciona, qué es lo que quiere conseguir, etc.

“Ok, yo por lo que me comentas creo que podríamos ayudarte. ¿Te parece si hacemos una llamada por Zoom, hablamos bien sobre esto y me acabas de explicar?”

Le enviamos el enlace a nuestro formulario para que agende llamada y le decimos:

“Avísame cuando hayas reservado tu llamada para estar al tanto y ver que lo he recibido correctamente”.

Cómo iniciar la conversación con las personas que han interactuado o han reaccionado a tus historias o posts

El objetivo al hablar con la persona es entender ligeramente en qué situación se encuentra actualmente (podrás profundizar más en la llamada) para luego, en caso de que veas que esa persona te encaja, hacerle una propuesta de llamada.

“Hola X!

“He visto que has votado X en la encuesta” o “He visto que has reaccionado a mi historia”

¿Qué es lo que te llama la atención sobre [desarrollar el motivo por el que te están contactando]?”

Una vez te responda:

“Perfecto, cuéntame un poco sobre ti”

A partir de aquí, la conversación se dirige en tratar de averiguar algo más de información sobre la persona, lo que hace, lo que no hace, si le funciona o no le funciona, qué es lo que quiere conseguir, etc.

“Ok, yo por lo que me comentas creo que podríamos ayudarte. ¿Te parece si hacemos una llamada por Zoom, hablamos bien sobre esto y me acabas de explicar?”

Le enviamos el enlace a nuestro formulario para que agende llamada y le decimos:

“Avísame cuando hayas reservado tu llamada para estar al tanto y ver que lo he recibido correctamente”.

Giros que puede dar la conversación

¿Me puedes explicar más por aquí?

Respuesta:

Sinceramente creo que lo mejor es una llamada.

Más rápido y más efectivo.

No sé tú pero yo me tiro mucho rato escribiendo y se me hace pesado.

¿Te parece si tenemos una llamada rápida de 15 minutos?

¿Me puedes decir cuánto cuesta lo que ofreces?

Respuesta:

No me gustaría hacer promesas sin antes conocer tu caso un poco mejor, ¿qué te parece si hacemos una llamada rápida de 15 minutos y lo hablamos con calma?

No por el momento, gracias

Respuesta:

Bueno no te preocupes, pensaba que realmente te interesaba este tema.

Pero lo que necesites, aquí estoy.

Ghosting

El ghosting es lo que sucede cuando alguien después no te responde, deja tus mensajes en visto o simplemente la conversación se para y se deja a medias.

Para reactivar la conversación es tan sencillo como escribir 1 mensaje de este tipo:

- “¿Hola?”
- Nombre de la persona: “¿Carlos?”
- “¿Estás ahí?”
- “👁️👁️”

PRO TIP: escribir 2 líneas, separadas.

En caso de que la persona no responda definitivamente, no insistas.

Si en el futuro vuelves a lanzar algún tipo de interacción o llamada a la acción y la persona que te había hecho ghosting te escribe o interactúa, puedes aprovechar para retomar el tema.

“Hola X, vi que me dejaste en visto/que no me respondiste. ¿Qué te pasó?”