

Script de Llamada

1 Apertura

Hola [Nombre], ¿cómo estás?

Antes que nada, quiero contarte que el objetivo de esta llamada es **entender realmente cómo puedo ayudarte**.

Para empezar, contame:

- **¿Qué te motivó a sumarte a esta llamada?**
- **¿Cuál es tu objetivo hoy con el tenis?**
(Ejemplos: competir más, sentirte más fuerte, subir de nivel, disfrutar más del juego)
- **¿Por qué es importante para vos lograr eso ahora?**
(Acá buscamos lo emocional: frustración, orgullo, propósito, ganas de superarte)
- **¿Qué sentís que te está frenando hoy?**
(Falta de estructura, motivación, lesiones, confusión, falta de tiempo)
- **¿Qué estás haciendo hoy para solucionar eso?**
(Ver si improvisa, copia rutinas, entrena sin planificación, etc.)
- **¿Por qué pensas que nuestro programa puede ser beneficioso para vos?**

Preguntas que abren (profundización)(generan carga emocional)

- ¿Hace cuánto que venís con esta frustración?
- ¿Qué pasa si en 6 meses seguís exactamente igual que ahora? (Silencio. No llenés el espacio. Dejás que llegue él solo.)
- ¿Qué cambiaría en tu tenis —o en tu confianza— si solucionas esto?

Paso 1B (optativo) – Admitir el problema

Mirá, por lo que me contás, hay algo que se repite mucho en casos como el tuyo.

El problema es que el entrenamiento normal, sin estructura específica para tenis, que es lo que básicamente estas haciendo ahora:

- te va a romper un poquito más cada día,
- te va a hacer menos funcional,
- no te va a dar resultados reales,
- y te va a hacer jugar cada vez peor.

Estás tratando de lograr **objetivos grandes** con **herramientas que no están diseñadas para eso**.

¿Tiene sentido para vos eso que te digo?

(Esperar que el lead diga “sí” o admita que lo que está haciendo hoy no está funcionando. Este punto es clave para abrir la mente.)

2) Vender el viaje (no el producto)

Acá conectas lo que el lead quiere con lo que hoy le está pasando:

- **Vos quieres Deseos:** jugar mejor, sentirse fuerte, rendir más, competir sin miedo, disfrutar el tenis.
- **Y tenes Problemas:** lesiones, rigidez, cansancio, falta de estructura, estancamiento. “Hoy estas en A y quieres llegar a B”

El esfuerzo y el tiempo ya lo estas poniendo, ya lo estas invirtiendo, solo te falta el

puede la dirección para que toda esa energía y tiempo te den resultados reales.

3) Los 3 pilares del programa

1. Planteas el contraste

"Lo que hacemos nosotros es construir ese puente. Del lado de los dolores, en vez de esperar que aparezca el dolor, construimos la base para que nunca llegue. Y al mismo tiempo tu nivel sube porque tu cuerpo empieza a trabajar para el tenis, no contra él."

"Lo primero que hacemos es entender como funciona tu cuerpo hoy por hoy . No suposiciones, sino un test específico que nos muestra dónde hay riesgo de lesión y dónde hay potencial sin explotar. En base a eso armamos todo personalizado para vos. Este es un programa de coaching, por lo tanto Fede y Marco van a estar ayudándote en todo el proceso, seguimiento de pesos, progresión de pesos, cualquier duda ya sea técnica de ejercicios, dudas de cualquier tipo, ajustes que tengamos que hacer semanalmente te van a estar ayudando en todo el proceso"

- 1) PreVENCIÓN de lesiones**
- 2) Desarrollo atlético**
- 3) Movimientos específicos de tenis**

Cómo lo hacemos en el programa (Mini presentación de la app)

Te muestro 2 minutos cómo se ve en la práctica..."

- Mostrás calendario
- Mostrás un ejercicio con video
- Cerrás pantalla

"Así de simple es el día a día

"Y aparte vas a acceder a:"

- Programa completo de entrenamiento mental, cómo manejar la presión y cómo rendir bajo presión. Esto realmente tiene un impacto inmediato.
 - 1 meeting semanal para profundizar cada una de estas áreas (grupo reducidos)
 - Llamadas 1 a 1 con Marco. 3 durante el programa.
-

4Cierre

En tres meses, jugadores con tu perfil empiezan a llegar a bolas que antes no llegaban, terminan los partidos sin esa carga que me describiste. Y físicamente se ven al espejo mejor que nunca ¿Eso es lo que estás buscando?

Este primer módulo del programa tiene una duración de 3 meses y son 1400 Usd en caso de que accedas durante esta llamada el precio es de 1200 Usd, quieres pagar con tarjeta de crédito o débito?

400 / 400 / 400