



# GUÍA RÁPIDA PARA VENDER POR DMs CON ENERGÍA, AUTORIDAD Y FLUIDEZ

## ✨ Contexto

Esta guía está diseñada para ayudarte a **vender por mensajes directos (DMs) en Instagram o WhatsApp** de una forma simple, honesta y poderosa. Especialmente útil cuando estás en fase de preventa, validando un nuevo servicio o atrayendo clientas a un programa que aún no tiene landing.

Vender por DMs **no significa ser invasiva, forzar una conversación o sonar como vendedora**. Se trata de canalizar tu presencia, autoridad y energía en un texto corto que **abra un portal de conexión, deseo y decisión**.

## Esta estrategia funciona

Porque se basa en:

- **Tu presencia energética:** no estás persiguiendo, estás compartiendo desde certeza.
- **La emoción del momento:** la preventa es oportunidad. Y quien lo siente, lo toma.
- **El deseo de transformación de tu cliente:** este quiere un cambio. Tú le muestras cómo es posible.
- **La claridad de tu comunicación:** va directo al grano, sin rodeos, sin rellenar de más.

## Estructura recomendada para vender por DMs (y que se sienta fluido)

1. **Inicio con emoción y presencia:**  
Transmite que estás feliz de compartir. Que lo que tienes es valioso. Que lo estás creando con alma.
2. **Activación energética o emocional:**  
Usa términos que hablen de desbloqueo, poder, transformación, decisión, fluidez, claridad, expansión.

3. **Mini pitch con lenguaje cotidiano:**  
Explica en 2-3 frases lo que incluye tu oferta. Qué lograrán. Cómo les va a impactar.
4. **Datos prácticos (pero breves):**  
Fechas, horas, si queda grabado, duración. Lo justo y necesario.
5. **Precio especial + precio real:**  
Que se entienda que es un regalo por tomar acción antes. Y que pronto sube.
6. **Cierre con pregunta / CTA directa:**  
“¿Te veo allí?”, “¿Estás lista para activar tu poder?”, “¿Quieres aprovechar esta oportunidad?”

## **EJEMPLO REAL que vendió + 2.000 USD sin landing page y sin tener la oferta hecha:**

“¡Qué emoción que quieras saber más de Líder Auténtica! Lo que traigo en mente y alma es esa LLAVE que vienes buscando hace tiempo y que hará que tu P O D E R se vuelva M A G N É T I C O.

Estoy por anunciar mi nuevo QueenCamp (Bootcamp) práctico de 3 días donde te enseñaré a conocer tu energética personal con Diseño Humano, reconocer señales del Universo, y saber cómo tu cuerpo toma decisiones alineadas. Bye bye sacrificio, HOLA FLUIDEZ. También entenderás cómo funciona tu cerebro para organizar tu negocio y reconocer tu tipo de liderazgo por diseño.

El valor en pre-venta es de 97.000 CLP / 99 USD. Cuando lo anuncie oficialmente será de 297.000 CLP / 299 USD. ¡Así de afortunada eres!

Será el 12, 15 y 16 de abril a las 11:00 hrs . Queda grabado.

¿Te veo allí? 😊”

## **CONSIDERACIONES IMPORTANTES**

- No te extiendas demasiado, el mensaje debe caber completo sin que Instagram lo corte (ideal: <990 caracteres, el límite de mensajes privados en IG).

- No incluyas enlaces ni documentos, estás vendiendo desde tu conexión. Usa esa energía a tu favor. Si tienes documentos, puedes usarlos para los clientes que necesitan ver qué es lo que contiene exactamente. Mi consejo es que evites usarlos en primera instancia y/o que sigas tu instinto con esto.
- Sé humana, cercana y poderosa. No es un mensaje robótico ni un texto genérico. recuerda que prima más tu autenticidad.
- Esta no es la ÚNICA INSTANCIA para vender a este cliente. Suelta el perfeccionismo, el mensaje no tiene por qué ser perfecto, pero sí tienes que estar convencida de lo que estás vendiendo. La energía se siente, recuerda eso. Recomendación: Haz alguna activación para elevar la energía previo a enviar mensajes de venta.

## SEGUIMIENTO

Este es un paso muy importante y que la mayoría de las personas se lo saltan por miedo a incomodar o a parecer muy intensa a la hora de vender, pero es uno de los que más conversiones puede traer a tu negocio.

Reina, es probable que algunas personas no respondan nada luego que le envíes el mensaje por DMs o que no sigan la conversación y, por ende, no terminen la compra. Descuida, eso es normal porque muchas veces la vida sigue en curso y el foco del cliente cambia cada minuto, te recomiendo tengas una base de datos / listado con las personas que estaban interesadas en tu servicio u oferta y que un par de días antes del cierre de la preventa o venta de la oferta les escribas nuevamente.

Recuerda que estás vendiendo una solución a un problema o un sueño para tu cliente, es decir, estás vendiendo algo desde el servicio. Que vendas es una bendición y en especial si estar ahora en tus ofertas tienen un beneficio especial, como por ejemplo algún bono, precio más bajo u otros.

Si quieres una estructura para volver a hablarle a esa persona te recomiendo iniciar la conversación así:

- 1) *Hola (nombre), ¿Cómo va? pasaba por acá para preguntarte ¿Sigues interesadx en (transformación del servicio)? [ojo acá, habla a la transformación y no a tu oferta].*

**[Si no hay respuesta, espera un poco y un día antes de que acabe la promoción envía este otro mensaje ]**

- 2) *Hola (nombre) ! Te escribo porque si ahora mismo estás (desafío que tiene tu cliente y que tu oferta soluciona), aún estás a tiempo de lograr (transformación). En (número) de horas/día cierra (nombre de la oferta) y te escribía para que no te quedas fuera, en especial porque si lo haces (beneficio exclusivo de comprarlo antes). ¿Te veo dentro? (envía el link si tienes o simplemente espera su respuesta).*

¡Mucho éxito querida!

Recuerda que vender es un acto de amor al prójimo.

Y por favor cuéntame tus wins por Instagram para que celebremos juntas.

Con amor,

**Cami -**

puedes encontrarme en <https://www.instagram.com/empoderamientomagico/>