La línea de tiempo

Del triaje a la llamada de venta: qué enviar y en qué momento.

Mantén la conversación viva para que la persona llegue con confianza, contexto e interés. El objetivo es preparar la llamada, sin adelantar la venta.



Pide permiso para el primer vídeo

Propón un vídeo de 5 minutos sobre su problema. Cuando acepte, anota el problema y el vídeo elegido en el CRM.

Envía el primer vídeo

Usa su nombre, conecta con su problema y comparte solo ese enlace. Anticipa que mañana le preguntarás qué le pareció.

Pregunta si lo ha visto

Si lo vio: agradece, conecta con el triaje y ofrece el segundo vídeo. Si no: comparte un mini resumen para reforzar su valor.

Envía el segundo vídeo

Relaciona el tema del vídeo con lo que te contó. No hace falta esperar a un día concreto.

Pregunta por el segundo vídeo

*A las pocas horas o al día siguiente. Pregunta qué le resultó útil y enlázalo con lo que trabajaréis en la llamada.

Repite el ciclo con permiso

Propón vídeos sobre creencias o miedos del cierre. Si acepta, envía el recurso y registra la interacción.

Recuerda la cita y un minuto del vídeo

Indica la hora y el fragmento que comentaréis para que llegue preparado.

El segundo vídeo y los siguientes dependen de su respuesta. La secuencia no fija un envío obligatorio para los días 2, 3, 4 o 5.

Información confidencial · Propiedad de Adrián Sánchez

Uso exclusivo del destinatario. Su distribución requiere autorización previa.

El primer vídeo

Crear el compromiso, cumplirlo y abrir la conversación.

1. Antes de terminar el triaje

Mensaje adaptable

«Por lo que me has contado sobre [problema], tengo un vídeo de 5 minutos que puede ayudarte a entender cómo resolverlo. ¿Te gustaría que te lo enviara?»

Cuando diga que sí, registra en el CRM el problema que mencionó y el vídeo que mejor encaja. Así el envío responde a su situación real.

2. Enviarlo en un máximo de 5 minutos

Mensaje adaptable

«[Nombre], te paso el vídeo de 5 minutos que hemos comentado: [enlace]. Trata sobre [problema] y te ayudará a entender qué puede estar frenándote. Míralo cuando puedas y mañana te pregunto qué te ha parecido, ¿vale?»

TRES CLAVES PARA EL ENVÍO

Usa su nombre y menciona su problema concreto.
Comparte solo el enlace del vídeo, sin hablar del servicio.
Cierra con una pregunta breve que dé pie al contacto de mañana.

3. Al día siguiente: preguntar por el vídeo

«¿Has podido ver el vídeo de ayer? Me interesa saber si la parte sobre [tema] te ha ayudado con lo que me contaste».

Información confidencial · Propiedad de Adrián Sánchez
Uso exclusivo del destinatario. Su distribución requiere autorización previa.

Qué hacer con su respuesta

La conversación decide el siguiente paso.

SI HA VISTO EL PRIMER VÍDEO

Agradece su opinión y conecta su respuesta con algo que mencionó en el triaje. En esa conversación, propón el siguiente vídeo.

«Gracias por contármelo. Esto conecta con [situación del triaje]. Tengo otro vídeo corto sobre [otro problema que mencionó]. ¿Quieres verlo?»

SI TODAVÍA NO LO HA VISTO

Refuerza el valor con un resumen que pueda leer en unos 20 segundos:

«Te adelanto lo principal: explicamos por qué [solución habitual] no resuelve [problema], cuestionamos la idea de que [creencia] y mostramos cómo un cliente pasó de [situación inicial] a [beneficio]. Por eso te lo recomendé para tu caso».

Completa los ejemplos con lo que realmente aparece en el vídeo.

4. Cuando acepte: enviar el segundo vídeo

Mensaje adaptable

«Aquí lo tienes: [enlace]. Explica [tema] y conecta con lo que me comentaste sobre [situación]».

A las pocas horas o al día siguiente

«¿Qué parte te ha resultado más útil? Ese punto lo trabajaremos en la llamada, así que te ayudará a llegar con más claridad».

Si responde activamente: puedes añadir un caso breve, en una línea y sin vender: «Un cliente tenía ese mismo bloqueo y lo resolvió aplicando lo que explicamos ahí». Usa un caso real.

Información confidencial · Propiedad de Adrián Sánchez

Uso exclusivo del destinatario. Su distribución requiere autorización previa.

Hasta la llamada de venta

Acompañar, preparar la cita y retomar si no asiste.

5. Si todavía quedan varios días

Continúa con vídeos que aborden creencias o miedos habituales ante la decisión. Mantén un tono de acompañamiento y pide permiso antes de cada envío.

PEDIR PERMISO

Relaciona el vídeo con lo que te contó.

SI ACEPTA, ENVIAR

Comparte el recurso que le propusiste.

REGISTRAR

Anota la interacción en el Informe Triaje del CRM de Leads VSL.

Mensaje adaptable

«Tengo un vídeo sobre cómo comprobar si un sistema de ventas está funcionando. Me he acordado de lo que comentaste sobre [problema]. ¿Quieres que te lo pase?»

6. El día anterior: preparar la cita

«Mañana hablamos a las [hora]. Te recomiendo volver al minuto [minuto clave] del vídeo, porque lo comentaremos juntos. Así aprovechamos mejor la llamada».

7. Si no asiste: enviar un audio de WhatsApp

«[Nombre], no hemos podido coincidir en la llamada. Mañana tengo un hueco a las [hora] para revisar tu caso. ¿Te encaja? Un abrazo».

Sobre el mensaje de recuperación

Si tú llegaste tarde, discúlpate y explícalo. La referencia a llegar 10 minutos tarde solo se utiliza si ocurrió.

Información confidencial · Propiedad de Adrián Sánchez

Uso exclusivo del destinatario. Su distribución requiere autorización previa.