GUÍA 01 · INDHIRA BÁEZ

El mensaje directo
que sí cierra



Cuando alguien te escribe, la venta ya está a mitad de camino.
Esta guía es para no perderla en la respuesta.

Del video «Publicas todos los días y no vendes» · https://youtu.be/jeJgOI6Mmdg

Antes de la plantilla

Cuando alguien te escribe «¿Me cuentas cómo trabajas?», la venta ya está a mitad de camino.

Esa persona ya hizo lo difícil: venció la duda, abrió la conversación y te eligió a ti para preguntar. No te está pidiendo un catálogo. Te está pidiendo una razón para quedarse.

La mayoría la pierde en la respuesta: suelta el catálogo completo, tres ofertas en un mensaje, y la deja eligiendo sin criterio.

Quien tiene que elegir sin criterio no elige. Pospone.

Piensa en tu propio teléfono. Cuando te mandan un mensaje larguísimo con precios, paquetes, fechas y enlaces, ¿qué haces? Lo dejas para después. Y después casi nunca llega.

No es que tu oferta no valga. Es que la forma en que la presentaste le quitó el peso. Tres ofertas en un mensaje son cero ofertas. Una sola pregunta bien puesta vale más que tu menú completo.

Esta guía no es para hablar más. Es para hablar con dirección: una pregunta, una respuesta, y una decisión clara.

La plantilla

Cópiala tal cual. No la adornes la primera vez. Úsala completa, en este orden.

> Hola, [nombre]. Gracias por escribir.
>
> Antes de contarte cómo trabajo necesito saber una cosa: ¿qué te hizo escribirme hoy y no hace tres meses?
>
> Con tu respuesta te digo en dos líneas si soy la persona indicada — y si no lo soy, también te lo digo.

Cuándo usarla

Úsala cuando alguien te escriba por primera vez preguntando por tus servicios, tus precios o cómo trabajas. Es para el primer mensaje, no para cerrar una venta que ya está avanzada.

Cuándo no usarla

No la uses con alguien que ya es tu clienta, con alguien que ya te compró, ni para responder un reclamo. Ahí la conversación ya tiene historia, y esta plantilla es para abrir, no para sostener.

La regla de oro

Después de mandarla, espera. No mandes un segundo mensaje explicando, ni un precio, ni un enlace. La pregunta hace su trabajo solo si le das silencio para responder.

Por qué cierra: los tres movimientos

Uno. No sueltes el catálogo.

Tres ofertas en un mensaje son cero ofertas. Cuando le das todo junto, no le das una decisión: le das una tarea. Y la gente no paga por hacer tareas, paga por claridad.

En vez de listar, elige. Tu trabajo en el primer mensaje no es vender todo lo que haces. Es descubrir qué necesita esa persona, para después ofrecerle solo lo que le sirve.

Dos. Haz la pregunta que no es de cortesía.

«¿Qué te hizo escribirme hoy y no hace tres meses?» te da, en una sola línea, el dolor exacto, la urgencia y el presupuesto. Y encima la pone a ella a venderse el trabajo a sí misma.

Fíjate en la diferencia. «¿En qué te puedo ayudar?» invita a una respuesta general. «¿Qué te hizo escribirme hoy?» invita a una historia: lo que pasó, lo que ya intentó, lo que ya no aguanta. Ahí está la venta.

Tres. Atrévete a decir que quizá no eres la indicada.

Eso te quita la desesperación de encima y le sube el valor a tu sí. El que puede decir que no, vale más que el que siempre dice que sí.

Cuando dices «si no soy la indicada, también te lo digo», pasan dos cosas: la otra persona baja la guardia, porque ya no siente que la van a presionar, y tu recomendación, cuando llega, pesa más. Porque no viene de la necesidad de vender, viene de criterio.

Antes y después

Ejemplo 1 — El mensaje que pierde la venta

> «Hola, gracias por escribir. Tengo mentoría de 4 semanas en $500, de 8 semanas en $900 y el programa completo en $2,000. También tengo un curso grabado y sesiones sueltas. ¿Cuál te interesa? Te paso el enlace para que veas todo.»

¿Qué pasó aquí? La persona preguntó cómo trabajas y recibió un menú. Ahora tiene que comparar, decidir y justificar, sin que nadie le haya preguntado qué necesita.

Ejemplo 2 — El mismo caso, con la plantilla

> «Hola, María. Gracias por escribir. Antes de contarte cómo trabajo necesito saber una cosa: ¿qué te hizo escribirme hoy y no hace tres meses? Con tu respuesta te digo en dos líneas si soy la persona indicada — y si no lo soy, también te lo digo.»

Ahora la conversación tiene dirección. María cuenta su momento, y tú respondes con una sola oferta, la que encaja con lo que ella acaba de decir. Eso se siente distinto. Eso se paga distinto.

Ejemplo 3 — Cuando no eres la indicada

Si María te dice que busca algo que tú no haces, no intentes adaptarlo. Dile: «Por lo que me cuentas, lo que necesitas ahora no es esto. Te recomiendo que empieces por X». Esa honestidad es la que hace que vuelva cuando sí sea tu momento, y que te recomiende aunque no te compre hoy.

Tu ejercicio de hoy

Hazlo en cinco minutos, con el próximo mensaje que te llegue.

1. No mandes el catálogo. Resiste la tentación de listar todo.

2. Copia la plantilla tal cual, con el nombre de la persona.

3. Espera la respuesta completa antes de ofrecer precio o enlace.

4. Cuando responda, contesta en dos líneas: si eres la indicada, di qué sigue; si no, dilo también.

> Lista rápida antes de enviar: ¿Puse su nombre? ¿Hice solo una pregunta? ¿Evité precios y enlaces en este primer mensaje? ¿Dejé espacio para que responda?

Gustar y vender son dos oficios distintos. Este es el segundo.

Indhira Báez

Ver el video: https://youtu.be/jeJgOI6Mmdg

Lista de espera — Marca de Alto Valor: https://indhirabaez.com/#/marca-de-alto-valor

Guía 01 · Cada video deja una guía. Todas quedan aquí.