

Las cotizaciones que ya mandó

Esta hoja es para el trabajo que ya se ganó una vez y se quedó sin cerrar. No hace falta pagar publicidad, ni comprar una lista, ni conseguir un cliente nuevo. Son treinta días sobre nombres que ya están en su teléfono.

Cómo se usa: llene los dos conteos de abajo. Son diez minutos con su libreta o su programa de despacho. Con esos dos números, el resto de la hoja le dice qué mandar, a quién y qué día. Si nos la trae a una llamada, le escribimos el plan con sus números y su oficio.

1. Los dos conteos

A. Cotizaciones sin respuesta

Cotizaciones que mandó en el último año y nunca le contestaron ni sí ni no. Cuente las de más de diez días. No cuente las que le dijeron que no.

Cantidad: _____ Valor promedio de una: \$_____

Multiplíquelos. Ese es el trabajo que ya cotizó y nadie siguió.

B. Clientes anteriores

Gente a la que ya le hizo un trabajo y no ha sabido de usted en un año o más. Del teléfono, del programa de despacho, de la libreta. Aproximado está bien.

Cantidad: _____ De esos, ¿a cuántos les puede escribir por texto?

La segunda cifra importa más que la primera. Un cliente que le dio permiso para escribirle es el que va primero.

2. Los treinta días

Dos cosas corriendo al mismo tiempo, cada una a su ritmo, cada una para solo. Nada sale entre las 8 de la noche y las 8 de la mañana.

Día	Cotizaciones sin respuesta	Clientes anteriores
Día 1	Texto corto, una pregunta: ¿pudo verla? Nada de vender.	Nada todavía. Primero ordene la lista.
Día 3	Al que no contestó: mándele las reseñas y ofrezca contestar dudas.	Primer texto, a nombre del dueño, solo a los que dieron permiso.
Día 7	Llamada, no texto, a los de mayor valor. Tres llamadas, no treinta.	Nada. Deje respirar.
Día 10	Último texto: si cambia de idea, aquí estamos. Después para.	Segundo y último texto del mes. Después para.
Día 15	Cuente: cuántos contestaron, cuántos agendaron.	Cuente lo mismo.
Día 30	Sume los trabajos que salieron de la lista. Ese número decide si esto se repite cada mes.	

La regla que evita el problema: cualquier respuesta para todo para esa persona. Si contesta, si agenda, o si escribe ALTO, PARE o STOP, no le vuelve a salir nada automático. Una persona que pidió que pare y recibe otro mensaje es una queja, no una venta.

3. Qué dice cada mensaje

Escríbalos con sus palabras. Estos son el punto de partida, no el guion. Los dos idiomas porque la mitad de sus clientes contesta en uno y la otra mitad en el otro.

Cotización sin respuesta, día 1

Hola [nombre], le escribe [su nombre] de [su compañía]. ¿Pudo ver la cotización del [trabajo]? Si tiene preguntas, respóndame aquí.

Cotización sin respuesta, día 3

Por si le ayuda a decidir, esto dicen otros clientes nuestros: [enlace de reseñas]. Cualquier pregunta sobre la cotización, respóndala aquí y yo la contesto.

Cliente anterior, primer texto

Hola [nombre], le escribe [su nombre] de [su compañía]. Hace tiempo hicimos un trabajo en su casa. Si necesita algo de [oficio] este año, aquí estamos. Responda o agende: [enlace]. Responda ALTO si no quiere más mensajes.

4. Antes de mandar nada

- ☐ Su número está registrado con las compañías telefónicas (uno a diez días hábiles).
- ☐ Cada texto lleva el nombre de su compañía y la opción de responder ALTO.
- ☐ Las horas de silencio puestas: nada entre 8 PM y 8 AM.
- ☐ La lista de clientes anteriores separada entre los que dieron permiso y los que no.
- ☐ Usted leyó cada mensaje y cambió lo que no diría.

Lo que no está en esta hoja: ningún número sobre cuánto recupera. No lo hemos medido en su compañía y no lo vamos a inventar. Los dos conteos de la página 1 son sus números, y son los únicos que valen para esta decisión.

YaContesta.pro · Contestamos el teléfono y agendamos el trabajo, en español e inglés.

Un producto de Aday Interactive, Inc., 338 Minorca Ave, Suite 202, Coral Gables, FL 33134 · (305) 209-8453

Si quiere que le escribamos el plan con sus números: yacontesta.pro/plan-de-30-dias