PDF CLUB / MUESTRA GRATIS

10 mensajes para conseguir clientes

Una selección práctica de contacto, referidos y personalización.

Copia, personaliza y prueba el método.

FREELANCERS / INDEPENDIENTES / PEQUEÑOS NEGOCIOS

GRATIS

ANTES DE COPIAR

Como usar este PDF

Estas plantillas son puntos de partida. El mensaje funciona cuando demuestra que entiendes a la otra persona y propone un siguiente paso pequeño.

1

ELIGE

Busca el momento de venta en el índice.

2

PERSONALIZA

Reemplaza corchetes y agrega contexto real.

3

ENVÍA

Haz una pregunta clara y respeta la respuesta.

CONTEXTO REAL + RESULTADO RELEVANTE + PREGUNTA SIMPLE

Regla de oro: no conviertas una plantilla en spam. Escribe a menos personas, con más contexto, y detente cuando alguien diga que no.

CONTACTO EN FRÍO

Abrir una conversación

Empieza con contexto real. No envíes un catálogo sin permiso.

01. Observación concreta

Cuando detectaste una mejora visible.

Hola, [nombre]. Vi [detalle concreto] en [negocio o perfil]. Trabajo ayudando a [tipo de cliente] a conseguir [resultado]. Tengo una idea puntual para [detalle]. ¿Te la comparto por aquí?

02. Problema probable

Cuando conoces bien el sector.

Hola, [nombre]. Suelo trabajar con [sector] y aparece mucho este problema: [problema]. ¿También les pasa o ya lo tienen resuelto? Si te sirve, te cuento cómo lo estamos abordando.

03. Micropermiso

Cuando el contacto no te conoce.

Hola, [nombre]. Soy [tu nombre]. Tengo una propuesta breve para ayudar a [empresa] con [resultado]. ¿Puedo resumírtela en tres líneas? Si no es prioridad ahora, ningún problema.

04. Resultado parecido

Cuando tienes un caso relevante y verdadero.

Hola, [nombre]. Hace poco ayudamos a [tipo de cliente] a pasar de [situación] a [resultado verificable]. Vi que ustedes están trabajando en [contexto]. ¿Tiene sentido que te muestre el proceso?

05. Recurso primero

Cuando puedes aportar valor antes de vender.

Hola, [nombre]. Preparé [checklist o ejemplo] sobre [problema] y pensé que podía servirte por [razón concreta]. Te lo envío sin compromiso. Si después quieres, vemos cómo aplicarlo a [negocio].

PRESENTACIONES CÁLIDAS

Activar referidos

Pide una conexión específica y haz que recomendarte sea fácil.

06. Pedido simple

Después de un buen resultado.

[Nombre], me alegra que [resultado] haya funcionado. Estoy buscando ayudar a dos [tipo de cliente] más este mes. ¿Conoces a alguien a quien le vendría bien resolver [problema]?

07. Texto reenviable

Para quitar trabajo a quien recomienda.

Si te resulta más fácil, puedes reenviar esto: 'Te presento a [tu nombre]. Ayuda a [tipo de cliente] a [resultado]. A nosotros nos sirvió para [resultado breve].'

08. Llegada por referido

Cuando ya autorizaron la presentación.

Hola, [nombre]. [Persona común] pensó que debíamos hablar porque estás buscando [resultado]. Para no asumir de más: ¿qué te gustaría mejorar primero de [área]?

09. Comunidad compartida

Cuando coinciden en un grupo o evento.

Hola, [nombre]. Coincidimos en [comunidad o evento]. Me interesó lo que comentaste sobre [tema]. Trabajo en [especialidad] y tengo una pregunta concreta: ¿cómo están resolviendo hoy [problema]?

10. Testimonio que abre puerta

Después de recibir feedback positivo.

Gracias por decirme eso, [nombre]. ¿Te molestaría si uso tu comentario como testimonio? Y si alguien de tu entorno enfrenta [problema], puedes pasarle mi contacto.

ANTES DE ENVIAR

Checklist de personalización

Un mensaje breve puede seguir sonando humano. Revisa estos seis puntos antes de tocar enviar.

01	Reemplaza cada texto entre corchetes.
02	Agrega un detalle que solo pueda aplicar a esa persona.
03	Haz una sola pregunta por mensaje.
04	Corta cualquier frase que no aporte contexto, valor o acción.
05	Lee el mensaje en voz alta antes de enviarlo.
06	Respeta un no y no automatices conversaciones sin consentimiento.

COMPARTE LA MUESTRA GRATIS

¿Te sirvió? Comparte esta muestra con otra persona freelance.

TU SIGUIENTE PASO

4 guías en español + una nueva cada mes - USD 9/mes

Ver PDF Club Pro y votar

pdfclub.barcoagencia.com