EG

EDU GARDUÑO

MARKETING + INTELIGENCIA ARTIFICIAL

RECURSO GRATIS · 2026

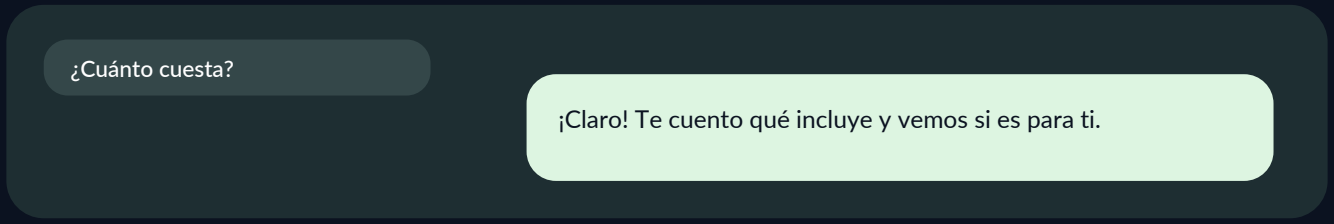
15 MENSAJES DE WHATSAPP QUE CONVIERTEN INTERESADOS EN CLIENTES.

Mensajes listos para copiar y adaptar a tu negocio. **Sin perseguir, sin presionar y sin sonar como un robot.**

15 PLANTILLAS

5 SITUACIONES

PLAN DE SEGUIMIENTO



Una guía práctica por Edu Garduño

EDICIÓN 01

LA IDEA DETRÁS DE ESTA GUÍA

Vende conversando.

Una buena conversación de ventas empieza escuchando. Los mensajes de esta guía sirven para iniciar, orientar, dar seguimiento y cerrar con respeto.

Importante: no copies y pegues todo tal cual. Ajusta el mensaje a lo que la persona ya te dijo. La clave es **parecer una persona que ayuda**, no una automatización que presiona.

CÓMO USAR ESTAS 15 PLANTILLAS

01

ELIGE LA SITUACIÓN

¿Acaba de pedir información? ¿Pregunta el precio? ¿Te dijo que lo va a pensar?

02

PERSONALIZA LOS CORCHETES

Cambia [Nombre], [producto], [precio], [beneficio] o [enlace] por datos reales.

03

ENVÍA Y ESCUCHA

Haz una pregunta fácil de responder. Si contesta, continúa la conversación; si no, respeta su silencio.

Regla de oro: escribe únicamente a personas que te contactaron o aceptaron recibir mensajes. Si alguien pide que no le escribas, detén el seguimiento.

ETAPA 01 / 05

Abre la conversación

Para personas que mostraron interés y necesitan una primera respuesta clara.

01 Cuando te piden información

Hola, [Nombre]. Gracias por escribirme sobre [producto o servicio]. Para orientarte bien, ¿qué te gustaría conseguir primero: [resultado A] o [resultado B]? Así te comparto la opción que más sentido tiene para ti.

CLAVE Pregunta antes de enviar un catálogo interminable.

02 Cuando llegan desde Instagram

Hola, [Nombre]. Vi que pediste [recurso o información] desde mi publicación. Aquí te dejo lo prometido: [enlace]. Cuando lo revises, cuéntame: ¿qué parte te gustaría aplicar primero en tu negocio?

CLAVE Cumple primero lo que prometiste en el contenido.

03 Cuando solicitan una cotización

Hola, [Nombre]. Soy [tu nombre], de [marca]. Gracias por solicitar información sobre [servicio]. Para prepararte una propuesta útil, ¿me cuentas brevemente qué necesitas y para cuándo te gustaría tenerlo listo?

CLAVE Pide solo los datos necesarios para avanzar.

RECUERDA Primero entiende el contexto; después ofrece una solución.

ETAPA 02 / 05

Ayuda a elegir

Da información útil, responde con claridad y recomienda sin forzar.

04 Cuando preguntan el precio

¡Claro, **[Nombre]**! **[Producto o servicio]** cuesta **[precio]** e incluye **[beneficio 1]** y **[beneficio 2]**. Está pensado para **[tipo de cliente]**. ¿Qué resultado buscas obtener? Así puedo decirte si realmente encaja contigo.

CLAVE Nunca escondas el precio detrás de una pregunta.

05 Cuando dudan entre opciones

Por lo que me cuentas, te recomendaría **[opción]** porque **[razón concreta]**. Si tu prioridad es **[objetivo]**, empezaría por ahí. ¿Quieres que te explique qué incluye y cómo sería el proceso?

CLAVE Recomienda por necesidad, no por el precio más alto.

06 Después de enviar una propuesta

Hola, **[Nombre]**. Te comparto la propuesta para **[objetivo]**: **[enlace o archivo]**. Incluye **[entregables]**, **[plazo]** y una inversión de **[precio]**. ¿Qué parte te gustaría que revisáramos juntos antes de tomar una decisión?

CLAVE Resume el valor sin reenviar el mismo documento.

RECUERDA El precio es información, no un secreto.

ETAPA 03 / 05

Da seguimiento sin perseguir

Retoma conversaciones abiertas aportando claridad, no culpa ni urgencia inventada.

07 Primer seguimiento amable

Hola, [Nombre]. Solo quería saber si pudiste revisar la información de [producto o servicio]. Si te quedó alguna duda sobre cómo funciona o qué incluye, te la respondo con gusto por aquí. Y si ahora no es el momento, no pasa nada.

CLAVE Úsalo tras un tiempo razonable, no a los diez minutos.

08 Seguimiento que aporta valor

Hola, [Nombre]. Me acordé de lo que me contaste sobre [problema]. Te dejo una idea que puede ayudarte desde hoy: [consejo breve y concreto]. Si después quieres trabajarlo con apoyo, puedo contarte cómo te ayuda [producto].

CLAVE El consejo debe ser útil incluso sin compra.

09 Último mensaje, con salida elegante

Hola, [Nombre]. Para no llenarte de mensajes, voy a cerrar el seguimiento por ahora. Si más adelante quieres retomar [objetivo o producto], puedes responderme por aquí y lo vemos con gusto. ¡Gracias por tu tiempo!

CLAVE Si no responde, no vuelvas a insistir por rutina.

RECUERDA Si no hay respuesta, deja de insistir.

ETAPA 04 / 05

Responde objeciones

Una objeción es una oportunidad para aclarar, no una invitación a discutir.

10 “Se me hace caro”

Te entiendo, **[Nombre]**. Para que puedas valorarlo bien, **[producto]** incluye **[beneficio 1]** y **[beneficio 2]**, y está diseñado para ayudarte con **[resultado]**. Si hoy no encaja en tu presupuesto, lo respeto. ¿Qué rango tenías contemplado?

CLAVE No prometas resultados ni descuentos que no existen.

11 “Lo voy a pensar”

Por supuesto, **[Nombre]**. Tómate el tiempo que necesites. Para ayudarte a decidir con información, ¿hay algo que te genere duda sobre el resultado, el proceso o la inversión? Si me dices qué es, te lo aclaro sin compromiso.

CLAVE Haz espacio para una respuesta genuina, incluso si es no.

12 “No tengo tiempo”

Tiene sentido, **[Nombre]**. **[Producto]** funciona con **[formato y dedicación real requerida]**. Lo importante es que sí puedas aprovecharlo. ¿Cuánto tiempo podrías dedicarle cada semana? Así te digo si te conviene empezar ahora o esperar.

CLAVE Sé transparente sobre el esfuerzo que requiere.

RECUERDA La honestidad también es una herramienta de ventas.

ETAPA 05 / 05

Facilita el cierre

Cuando la persona decide avanzar, elimina fricciones en lugar de crear presión.

13 Cuando ya está interesado

Por lo que me compartiste, **[opción]** parece adecuada para **[objetivo]**. Si te hace sentido, el siguiente paso es **[paso concreto]**. ¿Quieres que te envíe los detalles para comenzar?

CLAVE Pide permiso para avanzar, no des por hecha la compra.

14 Cuando te pide el enlace de pago

Perfecto, **[Nombre]**. Aquí está el enlace para completar tu compra: **[enlace]**. El total es **[precio]** e incluye **[entregable principal]**. Puedes revisar los detalles antes de pagar. Si algo no te queda claro, me preguntas por aquí.

CLAVE Usa un enlace verificado y condiciones claras.

15 Cuando el enlace quedó sin respuesta

Hola, **[Nombre]**. Quería confirmar que el enlace que te envié para **[producto]** abrió correctamente. Si hubo un problema técnico, te ayudo a resolverlo. Y si decidiste dejarlo para después, está perfecto; solo quería asegurarme de que tuvieras todo claro.

CLAVE Solo una comprobación pertinente, no presión repetida.

RECUERDA Una compra clara empieza con información clara.

LLEVA LOS MENSAJES A TU NEGOCIO

No suenes a plantilla.

Un buen mensaje describe el problema del cliente, su contexto y un siguiente paso concreto. Mira cómo se transforma según lo que vendes.

SERVICIOS

Diseñador, consultor o agencia

Hola, Laura. Gracias por pedirme información sobre la creación de tu página web. ¿La necesitas para recibir reservas o para vender productos? Así te recomiendo una estructura adecuada.

PRODUCTOS

Tienda online o negocio local

Hola, Andrés. La cafetera cuesta $1,850 e incluye garantía de 12 meses y envío local. ¿La buscas para casa o para una oficina? Te confirmo si este modelo es el indicado.

CURSOS

Formación, talleres o mentorías

Hola, Sofía. El curso de Canva + IA es para aprender a crear contenido para tu negocio. ¿Tu prioridad es diseñar publicaciones o hacer videos? Te explico qué partes del curso te servirían más.

Personalización útil = contexto real + beneficio claro + una pregunta fácil de responder.

PONLO EN PRÁCTICA

Tres rutas listas para usar.

No necesitas mandar los 15 mensajes a la misma persona. Escoge una ruta según cómo empezó la conversación y avanza solo si tiene sentido.

RUTA A

Llegó de una publicación

02 → 05 → 13

Entrega lo prometido. Si responde con interés, orienta. Si quiere empezar, facilita el siguiente paso.

RUTA B

Preguntó por el precio

04 → 07 → 09

Responde el precio de inmediato. Si la conversación se enfría, haz un seguimiento y luego cierra con respeto.

RUTA C

Pidió una propuesta

06 → 07 → 08 → 09

Envía una propuesta clara, comprueba si tiene dudas, aporta valor y deja abierta la puerta sin insistir.

Cadencia sugerida: deja pasar 24-48 h antes de un primer seguimiento y adapta el siguiente a la respuesta y al permiso de contacto. No son plazos obligatorios.

UNA ÚLTIMA IDEA

No necesitas perseguir clientes.

Necesitas un sistema que convierta el interés en conversaciones y las conversaciones en oportunidades reales.

1. ATRAER
2. CONVERSAR
3. RECOMENDAR
4. DAR SEGUIMIENTO

Si quieres aprender a construir ese sistema para tu negocio, descubre mis contenidos y próximos entrenamientos.

edugarduno.com SEGUIMOS APRENDIENDO ›

Guía gratuita. Adapta cada mensaje a tu negocio y comunícate con respeto.