

Ficha detallada del servicio

CONSULTA COMERCIAL / VENTAS

Precio: \$29.990 IVA incluido **Duración:** 45 minutos — Videoconferencia

Modalidad: Compra primero en el portal, agenda después con el link que recibirás por correo

¿Qué es esta reunión y para qué sirve?

Es una sesión de 45 minutos para revisar cómo estás vendiendo y qué puedes mejorar. Muchos emprendedores y dueños de negocio tienen un buen producto o servicio pero no logran los resultados que esperan porque el problema no está en lo que ofrecen sino en cómo lo explican, cómo lo presentan, cómo hacen seguimiento o simplemente en que no tienen un proceso claro de ventas.

Esta reunión no es una clase de ventas ni una charla motivacional. Es una revisión de tu situación real: qué vendes, a quién, cómo lo haces hoy y qué está fallando. A partir de eso, te orientamos de forma concreta sobre qué ajustar.

¿De qué temas puedes consultar en esta reunión?

Propuesta de valor y oferta Cómo explicar lo que ofreces de forma simple y convincente. Qué te diferencia de la competencia y cómo comunicarlo. Cómo ordenar tu portafolio cuando tienes varios servicios o productos. Cómo crear planes, paquetes o combos que sean más fáciles de vender. Cómo transformar tu experiencia o conocimiento en una oferta concreta. Cómo eliminar de tu oferta lo que complica sin agregar valor.

Precios y rentabilidad comercial Cómo definir un precio que sea rentable y que el cliente entienda. Precio por costo, por valor percibido o por comparación con la competencia: cuándo usar cada uno. Cómo subir precios sin perder clientes. Cuándo usar descuentos y cuándo no. Cómo defender tu

precio frente a un cliente que dice que está caro. Cómo armar una estructura de precios con planes de entrada y planes premium.

Captación de clientes Cómo identificar a tu cliente ideal con precisión. Qué canales de venta convienen según tu negocio y tu cliente. Cómo generar consultas de forma más consistente y predecible. Cómo usar WhatsApp, correo o redes para captar sin agobiar ni desperdiciar tiempo.

Proceso de ventas Cómo ordenar el proceso de ventas desde el primer contacto hasta el cierre. Cómo calificar a un prospecto para saber si tiene posibilidades reales. Cómo hacer seguimiento sin ser invasivo. Cómo responder una consulta de forma efectiva sin improvisar. Cómo hacer una propuesta o cotización que genere confianza. Cómo cerrar una venta de forma natural.

Objeciones y conversión Qué hacer cuando el cliente dice que lo va a pensar. Cómo responder la objeción de precio sin bajar lo que cobras. Cómo mejorar la tasa de personas que consultan y terminan comprando. Errores comunes que hacen que los clientes no cierren aunque están interesados.

Canales de venta Venta directa, por WhatsApp, por web, por marketplace. Venta a empresas versus venta a personas. Cómo elegir el canal correcto según lo que vendes y a quién. Cómo estar presente en varios canales sin perder el control de lo que entra.

Fidelización y recompra Cómo lograr que un cliente vuelva a comprarte. Upselling y cross-selling de forma natural y sin presión. Cómo pedir referidos sin que suene forzado. Cómo usar la postventa para generar recompra. Cómo recuperar clientes que dejaron de comprarte.

Indicadores y control comercial Qué números deberías mirar para saber si estás vendiendo bien. Cómo definir una meta comercial realista. Cómo organizar tu agenda comercial para no perder oportunidades. Cómo revisar tus resultados de ventas de forma simple y sin complicarte.

¿Esta reunión es para ti si...?

- Sientes que vendes poco para el esfuerzo que haces y no sabes dónde está el problema.
 - No tienes claro cómo explicar lo que ofreces para que los clientes entiendan el valor.
 - Recibes consultas pero pocas se convierten en ventas.
 - Quieres subir tus precios pero no sabes cómo hacerlo sin perder clientes.
 - No haces seguimiento porque no sabes cómo hacerlo sin ser invasivo.
 - Tienes varios servicios y no sabes en cuál enfocarte ni cómo presentarlos juntos.
 - Tu proceso de ventas depende de la memoria o la improvisación.
 - Quieres validar si tu oferta y tu precio tienen sentido antes de invertir en marketing.
-

¿Qué incluye esta reunión?

- Revisión de tu situación comercial actual.
 - Análisis de tu oferta, precios o proceso de ventas según lo que traigas.
 - Orientación concreta sobre qué ajustar o mejorar.
 - Respuesta a tus preguntas dentro del tiempo disponible.
 - Definición del paso siguiente si el caso necesita algo más.
-

¿Qué no incluye esta reunión?

- Implementación completa de un proceso comercial o sistema CRM dentro de la sesión.
- Ejecución de campañas o acciones de venta durante la reunión.
- Acompañamiento comercial continuo sin contratación posterior.
- Trabajo adicional fuera de los 45 minutos sin una contratación posterior.

¿Qué debes preparar antes de la reunión?

- Descripción breve de tu negocio y qué vendes.
- Cuál es tu principal problema o duda comercial.
- Cuánto cobras actualmente por tus principales servicios o productos.
- Cómo llegas hoy a tus clientes: redes, recomendaciones, contacto directo, web u otro canal.

¿Qué pasa al terminar la reunión?

Al terminar la sesión, tu caso tiene siempre una salida concreta.

Salida 1: Tu caso se resuelve dentro de la reunión

Muchas dudas comerciales tienen una respuesta directa. Si lo que necesitabas era entender por qué no estás vendiendo lo que deberías, cómo mejorar tu mensaje o cómo ordenar tu proceso, la reunión puede ser suficiente.

Ejemplos:

- "¿Cómo explico mejor lo que ofrezco?" → trabajamos juntos el mensaje y sales con una versión más clara.
- "¿Mis precios están bien?" → revisamos tu estructura de costos y tu posicionamiento y te damos una orientación concreta.
- "¿Cómo hago seguimiento sin agobiar?" → te explicamos una metodología simple que puedas aplicar de inmediato.

Salida 2: Tu caso necesita un paso siguiente y ese paso ya existe en el portal

Algunos casos dejan claro que además de la orientación necesitas que alguien ejecute algo: diseñar tu proceso comercial, implementar un CRM básico o estructurar tu oferta en formato vendible.

En ese caso, te recomendamos el servicio del portal que corresponde. Si lo contratas dentro de los 7 días siguientes, los \$29.990 se abonan íntegramente.

Salida 3: Tu caso requiere una solución a medida

Si lo que necesitas no existe como servicio estándar — por ejemplo, un acompañamiento comercial más estructurado o el diseño completo de una estrategia de ventas — te enviamos una cotización formal dentro de las 24 horas hábiles siguientes, con alcance, valor y procedimiento detallado.

Si la aceptas dentro de los 7 días siguientes, los \$29.990 se abonan al total.

Política de abono

Si luego de la reunión contratas un servicio relacionado con el mismo caso, el valor pagado (\$29.990) se abona íntegramente al servicio posterior. Válido por 7 días corridos desde la reunión, una sola vez, solo para servicios relacionados con el mismo caso y sin canje por dinero.

¿Qué debes hacer antes de comprar?

Te recomendamos revisar la Política del Servicio de Asesorías de AsesórateYa, adjunta en esta ficha.