

Vende por WhatsApp con el Método CLICK

Curso completo | 5 módulos | Guía del alumno

SaberAClick

saberaclick.com

Temario

Módulo	Lecciones	Objetivo / Duración
1. C de Conecta "Toca el timbre sin espantar"	1.1 Tu local en el bolsillo (perfil de WhatsApp Business) 1.2 La regla de los 10 segundos 1.3 Los 3 timbres: contactos sin spam 1.4 De "visto" a respuesta	Lograr que un desconocido te responda. 60 min
2. L de Lee "Pregunta como médico, no recetas a ciegas"	2.1 Las 3 preguntas de oro 2.2 El semáforo del cliente 2.3 Lo que el cliente no dice 2.4 Etiquetas: tu mini-CRM	Descubrir qué necesita el cliente antes de ofrecer. 55 min
3. I de Ilustra "Tu vitrina en el bolsillo"	3.1 La foto que vende 3.2 El audio de 30 segundos 3.3 Pruebas sociales 3.4 Catálogo y estados 3.5 La oferta en 3 líneas	Mostrar tu producto de forma que dé ganas de comprar. 70 min
4. C de Cierra "El último metro"	4.1 Las 4 objeciones reales 4.2 El cierre suave 4.3 Cobrar sin fricción 4.4 Urgencia ética	Convertir interés en pago. 65 min
5. K de Cliente para siempre "La mesa de siempre"	5.1 El mensaje de las 24 horas 5.2 Calendario de recompra 5.3 Referidos sin pena 5.4 Listas de difusión y reglas de WhatsApp 5.5 Tu plan de 30 días	Lograr recompra y recomendaciones. 60 min

Módulo 1 - C de Conecta

"Toca el timbre sin espantar" | Objetivo: lograr que un desconocido te responda | 60 min

Apertura del módulo: "Imagina que llegas a una tienda y nadie te saluda, o peor: te gritan cinco ofertas antes de entrar. Así se sienten tus clientes cuando les escribes mal. En este módulo aprenderás a tocar el timbre de la forma correcta: con respeto, con claridad y con una pregunta fácil de responder."

Lección 1.1 - Tu local en el bolsillo

Gancho: Si tu WhatsApp fuera una tienda, ¿entrarías a comprar? Tu perfil es la fachada.

Contenido:

- Descarga **WhatsApp Business** (es gratis y distinta a la app normal).
- **Foto de perfil:** tu logo o una foto tuya con tu producto. Nada borroso ni de paisaje.
- **Nombre del negocio:** nombre + lo que vendes. Ej.: "Lucía Moda | Jeans y blusas".
- **Descripción en una frase:** qué vendes + para quién + ciudad.
- **Horario y dirección o zona de entrega.**
- **Mensaje de bienvenida** (saluda y hace una pregunta) y **mensaje de ausencia** (avisa cuándo respondes).
- **Respuestas rápidas:** atajos para escribir "/precios", "/pago", "/envio" con un toque.

Ejemplo:

Antes: "Lucía" con foto de un atardecer. Después: "Lucía Moda | Jeans y blusas - Medellín", foto con un jean, descripción "Jeans y blusas para mujeres que quieren verse bien sin gastar de más" y bienvenida con pregunta: "¡Hola! Soy Lucía. ¿Buscas algo para ti o para regalar?"

TAREA DE HOY (15 min): Configura los 6 elementos (foto, nombre, descripción, horario, bienvenida, ausencia). Pídele a un amigo que te escriba y evalúa cómo se ve.

Lección 1.2 - La regla de los 10 segundos

Gancho: Tu cliente decide en 10 segundos si te responde o te deja en "visto".

Contenido:

- Un buen primer mensaje se lee en 10 segundos o menos.
- **Fórmula NMP:** Nombre (quién eres) + Motivo (por qué escribes) + Pregunta mini (fácil de responder con una palabra).
- Evita: "Hola, buenas tardes, quería ofrecerle nuestros productos y servicios..." (sin motivo, sin pregunta).
- Personaliza con un detalle: su nombre, lo que preguntó o quién te recomendó.
- Una sola idea por mensaje. Si necesitas más, divide en dos mensajes cortos.

Ejemplo: