

El Protocolo Lázaros: 7 Guiones Maestros para Resucitar Leads Muertos

Copia y pega estos textos para llenar tu agenda esta semana con contactos que ya tienes en tu celular o base de datos.

Instrucciones para el Usuario:

- Donde veas **[PARÉNTESIS EN NEGRITA]**, inserta lo que corresponda a tu negocio (ej. tu servicio, el problema que resuelves o tu nombre).
- **Regla de Oro:** Estos mensajes funcionan porque parecen escritos por un humano, no por un robot de marketing. No los adornes. Mantenlos cortos.

Guion 1: La Pregunta de las 9 Palabras (Interés Continuo)

Ideal para leads que preguntaron precios hace meses y desaparecieron.

- **Asunto (si es Email):** ¿Sigues buscando?
- **Cuerpo (WhatsApp/SMS/Email):** "Hola [Nombre del Prospecto], ¿aún estás buscando **[RESULTADO DESEADO O SOLUCIÓN AL PROBLEMA]**?"
- **Por qué funciona:** No intenta vender. Solo pregunta si el problema sigue existiendo. Requiere una respuesta Sí/No.
 - *Ejemplo uso:* "¿Aún estás buscando **vender tu casa?**" / "¿Aún quieres **arreglar tu dolor de espalda?**"

Guion 2: La Disculpa (El "Mea Culpa")

Ideal para prospectos con los que hablaste pero la conversación se enfrió.

- **Cuerpo:** "Hola [Nombre], estaba revisando mis notas y siento que fallé en darte la información completa la última vez que hablamos sobre **[NOMBRE DEL SERVICIO]**. No quiero que te quedes con dudas. ¿Tienes 5 minutos esta semana para una llamada rápida de actualización?"
- **Por qué funciona:** Al echarle la culpa a ti mismo ("siento que fallé"), bajas las defensas del cliente. No se sienten presionados, se sienten atendidos.

Guion 3: La Escasez "Flash" (Huecos en Agenda)

Ideal para llenar la agenda de esta semana rápidamente.

- **Cuerpo:** "Hola [Nombre], se nos acaban de liberar 3 espacios en la agenda para **[ESTA SEMANA / MAÑANA]** debido a unos cambios de último minuto. Normalmente estamos llenos. Si quieres uno para **[TU SERVICIO PRINCIPAL]**, responde 'YO' y te doy prioridad."
- *Por qué funciona:* La gente quiere lo que es escaso. Si "normalmente estás lleno", eres valioso.

Guion 4: La Nueva Oportunidad (Novedad)

Ideal para leads antiguos (6+ meses) que no compraron.

- **Cuerpo:** "Hola [Nombre], acabamos de incorporar una nueva **[TECNOLOGÍA / ESTRATEGIA / MÉTODO]** que ayuda a **[LOGRAR BENEFICIO PRINCIPAL]** en la mitad del tiempo. Pensé en ti porque preguntaste sobre esto hace un tiempo. ¿Te interesa ver cómo funciona?"
- *Por qué funciona:* Quizás no compraron antes porque el método anterior no les convenció. La "novedad" reabre la conversación sin parecer insistente.

Guion 5: La Apertura de Temporada (Urgencia de Calendario)

Ideal para cualquier negocio con estacionalidad o ciclos mensuales.

- **Cuerpo:** "Hola [Nombre], estamos abriendo la agenda para **[MES / TEMPORADA]** y los espacios preferenciales se están yendo rápido. Antes de anunciarlo al público general en redes sociales, quería preguntarte: ¿te aparto un espacio para tu **[SESIÓN / CITA]**?"
- *Por qué funciona:* Les haces sentir como VIPs (acceso anticipado) y usas la presión social (se están yendo rápido) a tu favor.

Guion 6: El Feedback "Solo por curiosidad"

Ideal para leads que dijeron que "lo pensarían" y nunca volvieron.

- **Cuerpo:** "Hola [Nombre], solo para cerrar mi expediente y dejar de molestarte: ¿Qué fue lo que te detuvo de iniciar con **[NOMBRE DE TU NEGOCIO]**?"
 1. Precio / Presupuesto
 2. Dudas sobre el resultado
 3. Ya lo solucioné con otro Responder con el número 1, 2 o 3 es suficiente.
¡Gracias!"
- *Por qué funciona:* A la gente le encanta dar su opinión. A menudo, cuando responden "1" (Precio), te abren la puerta para que ofrezcas un plan de pagos o un paquete más pequeño.

Guion 7: La Despedida (El "Takeaway")

El último recurso. Úsalo cuando ya has enviado 3-4 mensajes sin respuesta.

- **Cuerpo:** "Hola [Nombre], dado que no he sabido de ti, asumo que lograr **[RESULTADO DESEADO]** ya no es una prioridad por ahora. Voy a cerrar tu expediente para no llenar tu bandeja de mensajes. Si en el futuro necesitas ayuda, aquí estaremos. ¡Mucho éxito!"
- *Por qué funciona:* Es psicología inversa pura. Al decirles "me voy", activas el miedo a la pérdida. Muchos responderán: "No, espera, sí me interesa, solo estaba ocupado".

¿Te funcionaron estos guiones y ahora tienes la agenda llena? Nuestro software puede enviar estos mensajes automáticamente a toda tu base de datos mientras duermes. Pide una demo.

