

• GO IN · OUT — HERRAMIENTA GO OUT

Embudo de **Ventas**

Del primer contacto al cierre: qué mensaje mandar en cada etapa para que un prospecto frío se vuelva cliente. Con prompts de IA que te ayudan a escribir el mensaje exacto para cada momento, no un genérico que suena a spam.

Plantilla gratuita

Con prompts de IA

goingoout.pro



GO IN · OUT

1 ANTES DE EMPEZAR

Dale contexto a tu IA, una sola vez

Copia el siguiente texto en ChatGPT, Claude o cualquier asistente de IA que uses. Reemplaza lo que está en mayúsculas con los datos reales de tu negocio. La IA usará este contexto para ayudarte a escribir los mensajes de cada etapa — no necesitas repetirlo.

PROMPT DE CONTEXTO — COPIA Y PEGA ESTO PRIMERO

Quiero que me ayudes a construir un embudo de ventas para mi negocio. Aquí está el contexto:

- Qué vendo en una frase: [DESCRIPCIÓN CORTA]
- A quién se lo vendo: [CLIENTE OBJETIVO]
- Por dónde me contactan hoy: [WHATSAPP / REDES / EN PERSONA / OTRO]
- La objeción que más escucho antes de que alguien compre: [OBJECCIÓN COMÚN]
- Mi tono de marca: [FORMAL / CERCANO / DIVERTIDO / OTRO]

Quiero que recuerdes este contexto durante toda la conversación. Te voy a hacer preguntas específicas por cada etapa del embudo, una a la vez. Empújame a escribir un mensaje distinto para cada etapa, no el mismo pitch de ventas repetido — no aceptes mensajes genéricos que suenen a spam. Responde siempre en español.

Paso 1 — Contexto

Pega el prompt de arriba en tu IA, con tus datos reales. Espera su confirmación antes de seguir.

Paso 2 — Etapa por etapa

Usa los 4 prompts de la página siguiente, uno a la vez, y pasa las respuestas al embudo visual.

2 LAS 4 ETAPAS DEL EMBUDO

Preguntas guiadas, para no repetir el mismo mensaje

El embudo falla cuando se manda el mismo mensaje de venta a todos. Cada prompt está diseñado para empujar a la IA — y a ti — a escribir algo específico para qué tan listo está el prospecto.

1 Contacto frío — el primer mensaje

"Escribe un primer mensaje para alguien que apenas me conoce y todavía no confía en mí. No debe sonar a venta — debe sonar a que entiendo su problema antes de ofrecer algo."

2 Interés — cuando ya pregunta

"Este prospecto ya preguntó más sobre lo que vendo y está comparando opciones. Escribe un mensaje que le dé la información que necesita sin presionarlo a decidir todavía."

3 Decisión — la objeción más común

"Este prospecto está listo pero duda por [OBJECCIÓN COMÚN]. Escribe un mensaje que resuelva esa duda específica con un hecho o ejemplo concreto, no con una frase genérica de 'no te preocupes'."

4 Cierre — el mensaje que convierte

"Este prospecto ya resolvió sus dudas. Escribe el mensaje final que lo invita a comprar ahora, con una razón real para no posponerlo — sin inventar una urgencia falsa."

💡 Tip

Si el mensaje suena igual al de otra etapa, pídele a la IA: "hazlo más específico a qué tan listo está este prospecto para comprar."

➡ Siguiente

Con los 4 mensajes listos, pasa a la página 5 y vacía el resultado en el embudo visual.

3 CÓMO RECONOCER UN BUEN MENSAJE

De "vender más" a un mensaje que de verdad convierte

Un buen mensaje de venta no presiona — encuentra exactamente dónde está el prospecto y le habla desde ahí. Usa esta guía para pasar de la respuesta de tu IA a un mensaje que puedas usar hoy mismo.

CÓMO RECONOCER UN BUEN MENSAJE

Mensaje correcto — Habla del problema del prospecto antes de hablar de tu producto. Usa un tono que coincide con qué tan listo está para comprar. Resuelve la duda real, no una genérica. Ejemplos: "Vi que preguntaste por X, te cuento cómo resuelve exactamente eso" en vez de "¡Aprovecha esta oferta única!"

Mensaje genérico (señal de alerta) — Si tu mensaje podría mandárselo cualquier negocio a cualquier persona. Frases como "calidad garantizada", "no te lo puedes perder" o "el mejor del mercado" sin ningún dato o ejemplo que las respalde.

Regla práctica: si puedes copiar y pegar el mismo mensaje para un contacto frío y para alguien listo para comprar, ninguno de los dos está bien escrito.

Ejemplo — Mensaje correcto

"Vi que preguntaste cuánto dura nuestro servicio — dura justo lo que necesitas para X, y aquí tienes un caso real de alguien con tu mismo problema." → Específico y con evidencia.

Ejemplo — Mensaje genérico

"¡Tenemos la mejor calidad del mercado, no esperes más!" → Lo dice cualquier negocio, no resuelve ninguna duda real.

4 TU EMBUDO DE VENTAS

Vacía aquí el mensaje de cada etapa

Anota en cada cuadro el mensaje clave de esa etapa. Este es el embudo que puedes tener a la mano cuando estés respondiendo a un prospecto real.

Contacto frío

Te conoce pero no confía todavía

Mi mensaje: _____

Interés

Pregunta, compara, quiere saber más

Mi mensaje: _____

Decisión

Está listo pero duda o pone objeciones

Mi mensaje: _____

Cierre

El mensaje que convierte en venta

Mi mensaje: _____

5 SIGUIENTE PASO

Ya tienes los 4 mensajes.

¿Sabes por qué se te están cayendo prospectos?

El embudo se rompe casi siempre en el mismo punto: muchos contactos fríos, pocos cierres. Eso requiere revisar tus números reales de conversión por etapa, no solo el mensaje.

Asesoría Go Out — Diagnóstico de conversión

Una sesión 1 a 1 donde revisamos juntos tus números reales de conversión por etapa y encontramos exactamente dónde estás perdiendo prospectos — no solo qué mensaje mandar.

Solicitar asesoría → goingoout.pro/asesoria

Crédito: el modelo de embudo de ventas (AIDA y sus variantes) es un marco clásico de marketing y ventas de uso académico libre. Go In · Out diseñó las preguntas guiadas, los prompts de IA y el formato visual para la micro, pequeña y mediana empresa de México y Latinoamérica.