

BIRTONE

MATERIAL COMPLEMENTARIO

Ventas con IA + WhatsApp

Herramienta práctica para aplicar el curso en tu negocio.

NO ES UNA COPIA DEL CURSO

Resumen, checklists y acciones para llevarlo a la práctica.

Mapa del curso

01 · PREPARÁ CHATGPT PARA TU NEGOCIO

Primero hacé que conozca tu negocio, tu forma de comunicarte y cómo querés que te ayude a vender.

02 · CÓMO USAR IA PARA VENDER MEJOR

Con ChatGPT ya preparado, entendé dónde puede ayudarte y qué problemas comerciales conviene trabajar primero.

03 · CÓMO RESPONDER MEJOR

Convertí respuestas comunes en conversaciones que avanzan y aprendé a manejar la pregunta por precio.

04 · MANEJO DE OBJECIONES

Aprendé a entender qué hay detrás de una objeción antes de responder y construí respuestas para tu negocio.

05 · SEGUIMIENTO QUE VENDE

Aprendé cuándo y cómo retomar oportunidades sin perseguir al cliente.

06 · ORDENÁ TUS VENTAS CON WHATSAPP BUSINESS

Usá herramientas simples de WhatsApp Business para responder más rápido y ordenar conversaciones.

CHECKLIST

Ideas que tenés que llevarte

REVISÁ

Cuanto mejor conozca tu negocio, menos genéricas van a ser sus respuestas.

REVISÁ

La IA tiene que adaptarse a tu negocio, no tu negocio a la forma de escribir de la IA.

REVISÁ

A partir de acá, ChatGPT ya tiene una base para ayudarte como si conociera tu negocio.

REVISÁ

Pensá en la IA como un asistente comercial: vos conocés el negocio; la IA te ayuda a trabajar mejor.

REVISÁ

No empieces por la herramienta. Empezá por una venta que hoy podrías estar perdiendo.

REVISÁ

Automatizar algo malo solo hace que pase más rápido. Primero mejorá el proceso.

CONTINUACIÓN

Ideas que tenés que llevarte

REVISÁ

No se trata de escribir más. Se trata de que la conversación no muera después de tu respuesta.

REVISÁ

Dar el precio no mata una venta. Dar solo el precio muchas veces sí.

REVISÁ

Primero entendé la objeción. Después respondé.

REVISÁ

Antes de cerrar la conversación, intentá descubrir qué duda sigue abierta.

REVISÁ

Si el cliente acepta un próximo contacto, dejá acordado cuándo retomarlo.

REVISÁ

Competí con información y valor real, no con argumentos inventados.

CONTINUACIÓN

Ideas que tenés que llevarte

REVISÁ

Las mejores respuestas comerciales nacen de problemas que realmente te pasan.

REVISÁ

Seguimiento no es insistencia cuando ayuda al cliente a decidir.

REVISÁ

Una secuencia simple evita que buenas oportunidades se pierdan por olvido.

REVISÁ

Cuando alguien desaparece, buscá una respuesta que te permita entender qué pasó y cerrar o recuperar la oportunidad.

REVISÁ

Una oportunidad futura necesita contexto guardado, no memoria.

REVISÁ

La segunda venta puede ser más simple que la primera porque el cliente ya conoce tu negocio. Ofrecele algo que realmente tenga sentido para lo que ya compró.

CONTINUACIÓN

Ideas que tenés que llevarte

REVISÁ

No guardes cualquier respuesta. Guardá las que ya comprobaste que funcionan bien.

REVISÁ

Ordenar conversaciones es la base para hacer seguimiento sin depender de la memoria.

REVISÁ

Terminaste el Nivel 1 con un sistema simple: IA para pensar y responder mejor + WhatsApp Business para ordenar y reutilizar.

LISTAS O ETIQUETAS

WhatsApp Business

IMPORTANTE

WhatsApp Business puede mostrar esta función como Listas o como Etiquetas, según la versión. Si ves cualquiera de las dos, está bien: en este curso las usamos para ordenar conversaciones según el estado de cada cliente.

ESTADOS SIMPLES

Nuevo contacto · Interesado · Presupuesto enviado · Seguimiento · Cliente.

REGLA

Usá pocas categorías. Cada una tiene que ayudarte a decidir qué acción comercial hacer después.

APLICACIÓN

Plan de acción de 7 días

ACCIÓN

Día 1 · Contale a ChatGPT cómo funciona tu negocio y revisá el contexto que construya.

ACCIÓN

Día 2 · Definí cómo querés comunicarte y dejá armado tu asistente comercial.

ACCIÓN

Día 3 · Revisá conversaciones recientes y detectá dónde se frenan.

ACCIÓN

Día 4 · Trabajá las objeciones reales que más se repiten.

ACCIÓN

Día 5 · Retomá oportunidades recientes y buscá definición.

ACCIÓN

Día 6 · Elegí clientes que ya compraron y detectá oportunidades de recompra, renovación o complemento.

ACCIÓN

Día 7 · Ordená WhatsApp Business con listas o etiquetas y guardá las respuestas rápidas que realmente funcionan.