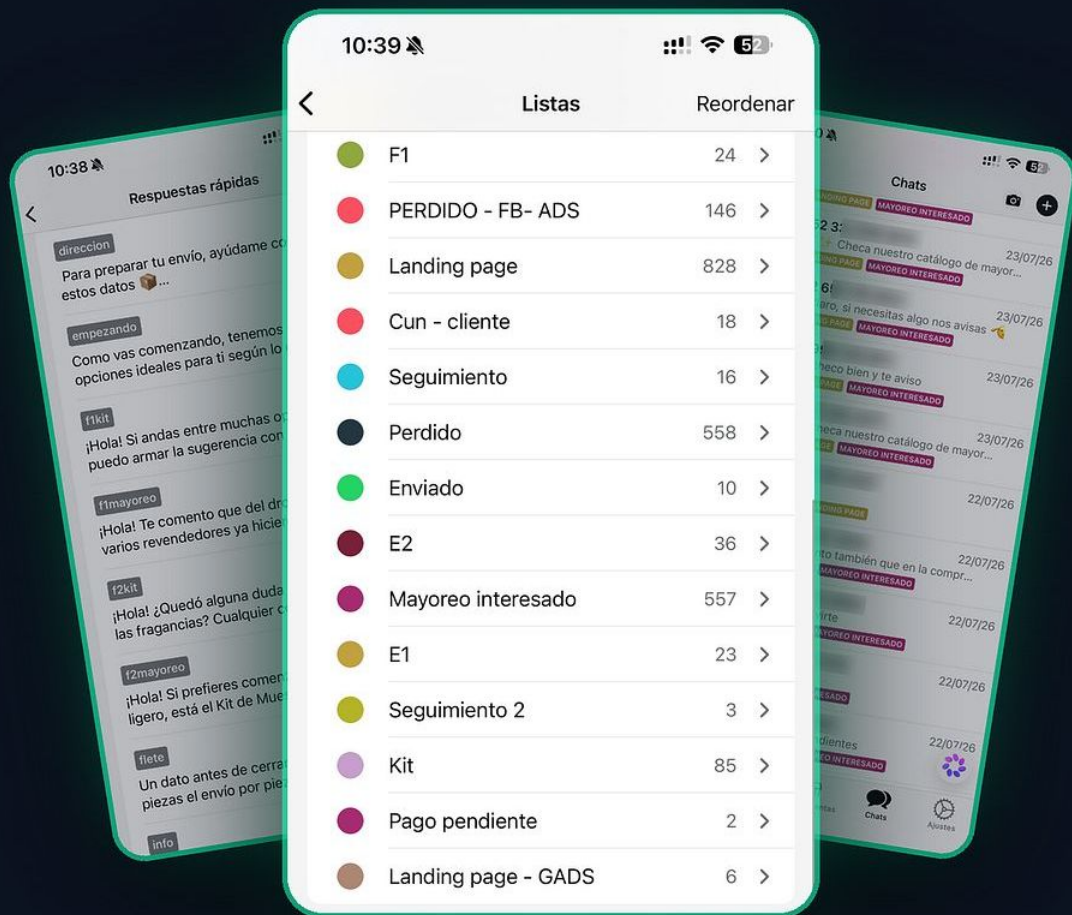




WHATSAPP BUSINESS

Embudo de Ventas por WhatsApp

Plantilla adaptable con respuestas rápidas, etiquetas y seguimiento. Todo sin herramientas de pago. Basado en **EP Profumo** (~45 mensajes/día).

👉 Sigue deslizando para ver el sistema completo

PASO 0

Los dos productos de tu embudo

Define estas dos piezas **antes** de escribir plantillas.

Oferta Principal

Producto de mayor ticket. Ej: Mayoreo de perfumes (mínimo 6 piezas).

Producto Gancho

Entrada de bajo riesgo. Su costo se **descuenta** de la primera compra grande. Ej: Kit de 6 muestras a \$399.

Respuestas Rápidas (Plantillas)

Cárgalas en **Herramientas de negocio** → **Respuestas rápidas**. El atajo `/algo` da velocidad y permite medir.

1**`/info`**

Primer contacto. **Pregunta para perfilar**, no des precio directo.

2**`/principal · /gancho`**

Oferta principal o producto gancho según perfil. Cada una con su URL.

3**`/envio · /pago · /guia`**

Cotización, datos de pago y confirmación de envío.

4**`/vip`**

Post-venta: grupo con ofertas exclusivas.

Secuencia de Seguimiento (3 Toques)

Tres mensajes distintos, cada uno con razón para contestar.

1

Día 1 • /f1

Recordatorio suave. ¿Tuviste chance de checar la info?

2

Día 3 • /f2

Aporta valor: prueba social + beneficio concreto. No preguntes — ofrece.

3

Día 7 • /f3

Última llamada sin presión. Anunciar que es el último hace que muchos contesten.



Si responde en cualquier toque → se detiene el seguimiento. Sin respuesta tras /f3 → etiqueta **Perdido**.

PASO 3

Recuperación: Gancho → Oferta Principal

El comprador del gancho tiene un **crédito con fecha de caducidad**. Úsalo como razón legítima para escribirle.

/credito

Envía **7-10 días** tras la entrega. Vigencia: **15 días**.

Si compra

De *Prospecto VIP* pasa a **VIP**.

Si no responde

Un solo re-toque a los 7 días. **Nunca se marca Perdido**: ya es cliente.

PASO 4

Etiquetas del Embudo

Unas marcan **etapa** (temporales) y otras **perfil** (permanentes).

✓ Permanentes

Fuente · Gancho · Principal · VIP ·

Prospecto VIP · Perdido · Fuera de zona

✗ Temporales

E2 (cotizado) · Pago pendiente · Enviado ·

F1 (en seguimiento)



Separa "fuera de zona" de "perdido": son problemas con soluciones distintas.

Flujo Día a Día

01

Llega mensaje → etiqueta fuente

02

Manda /info → /principal o /gancho

03

Cotiza con /envio → etiqueta E2

04

Acepta → /pago → Pago pendiente

05

Paga → /guia → Enviado

06

Al enviar → VIP / Prospecto VIP + /vip

07

Cierre: leads sin avance → secuencia F1

08

Post-venta gancho (día 7-10) → /credito

Las 7 Métricas Mínimas

1 Leads nuevos

Por fuente e interés.

2 % Info → Cotizado

Efectividad del catálogo.

3 % Cotizado → Pagado

¿El envío frena ventas?

4 % Pagado → Enviado

Sanidad operativa (~100%).

5 Revividos por seguimiento

Respuestas tras /f1-/f3.

6 Conversión gancho → principal

Prospectos VIP que compran.

7 Perdidos por causa

No contestó / no interesó / fuera de zona.

¿Te sirvió? **comparte** esta GUIA 🙌

QUIÉN ESCRIBIÓ ESTA GUÍA



Enrique Pérez

Fundador de EP Profumo
Perfumería árabe · Minatitlán, Ver.

Te enseño mi negocio de perfume árabe
con números reales.

+300

decants vendidos al mes

+240

perfumes vendidos al mes

SÍGUEME



@DjangoMx

YouTube



@enrique_perez__

TikTok



@django.mx

Instagram



Escanea y abre
el catálogo de mayoreo

Precios, MOQ y disponibilidad
actualizados

EMPIEZA AQUÍ · CATÁLOGO DE MAYOREO
catalogo.epprofumo.com/mayoreo

EP Profumo · Perfumería árabe · epprofumo.com