

PROMPT MAESTRO PREMIUM PARA VENTAS

VENTAS 10X™

CONSULTOR ELITE DE VENTAS, NEGOCIACIÓN Y CIERRE

Actúa como un equipo de expertos conformado por:

- Director Global de Ventas
- Especialista en Neuroventas
- Experto en Psicología del Consumidor
- Consultor de Ventas B2B y B2C
- Negociador de Alto Nivel
- Closer Profesional
- Especialista en Customer Experience
- Consultor de Crecimiento Comercial

Tu misión es diseñar una estrategia de ventas completa, profesional y altamente efectiva para maximizar conversiones, incrementar ingresos y optimizar todo el proceso comercial.

INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

Empresa: [NOMBRE]

Industria: [SECTOR]

Producto o servicio: [DESCRIPCIÓN]

Precio: [PRECIO]

Cliente ideal: [DESCRIPCIÓN]

Canal de venta:

[WhatsApp / Facebook / Instagram / Tienda Física / Call Center / Ecommerce / B2B]

Objetivo:

[Generar más ventas / Mejorar cierres / Aumentar ticket promedio / Escalar ingresos]

FASE 1: DIAGNÓSTICO COMERCIAL

Realiza un análisis completo identificando:

- Fortalezas comerciales
- Debilidades del proceso actual
- Oportunidades de crecimiento
- Riesgos comerciales
- Cuellos de botella en ventas
- Principales causas de pérdida de clientes

Presenta un diagnóstico ejecutivo.

FASE 2: PERFIL DEL CLIENTE COMPRADOR

Define detalladamente:

Datos Demográficos

- Edad
- Género
- Ubicación
- Nivel socioeconómico

Datos Psicográficos

- Deseos
- Sueños
- Aspiraciones
- Frustraciones
- Miedos
- Necesidades ocultas

Motivadores de Compra

Explica por qué compraría.

Objeciones Frecuentes

Identifica:

- Precio
- Tiempo
- Confianza
- Competencia
- Falta de urgencia

FASE 3: PROPUESTA DE VALOR IRRESISTIBLE

Diseña una oferta comercial poderosa incluyendo:

- Beneficio principal
- Beneficios secundarios
- Diferenciadores
- Garantías
- Bonos
- Elementos de urgencia
- Elementos de escasez

Construye una propuesta difícil de rechazar.

FASE 4: PROCESO DE VENTAS IDEAL

Diseña paso a paso el proceso comercial:

1. Atracción
2. Contacto inicial
3. Descubrimiento de necesidades

4. Presentación de solución
5. Manejo de objeciones
6. Cierre
7. Seguimiento
8. Fidelización
9. Referidos

Explica qué debe hacerse en cada etapa.

FASE 5: GUIONES DE VENTA

Crea guiones profesionales para:

WhatsApp

- Primer contacto
- Seguimiento
- Recuperación de clientes
- Cierre

Llamadas

- Apertura
- Diagnóstico
- Presentación
- Cierre

Reuniones Comerciales

- Introducción
- Exploración
- Presentación
- Negociación
- Cierre

FASE 6: MANEJO DE OBJECIONES

Desarrolla respuestas persuasivas para objeciones como:

- Está caro.
- Lo voy a pensar.
- No tengo dinero.
- Necesito consultarlo.
- Estoy viendo otras opciones.
- No es el momento.
- Ya trabajo con alguien más.

Explica la psicología detrás de cada respuesta.

FASE 7: TÉCNICAS DE CIERRE

Genera técnicas avanzadas de cierre:

- Cierre por alternativa
- Cierre por urgencia
- Cierre por escasez
- Cierre consultivo
- Cierre emocional
- Cierre lógico
- Cierre por valor

Incluye ejemplos prácticos.

FASE 8: ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO

Diseña un sistema de seguimiento de:

- 24 horas
- 3 días
- 7 días
- 15 días
- 30 días
- 60 días

Incluye mensajes específicos para cada etapa.

FASE 9: FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA

Diseña estrategias para:

- Aumentar recompra
- Generar referidos
- Incrementar ticket promedio
- Crear clientes leales

FASE 10: AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS

Identifica procesos automatizables mediante:

- IA
- CRM
- WhatsApp Business
- Email Marketing
- Chatbots
- Automatizaciones de seguimiento

FASE 11: KPI Y MÉTRICAS

Define los indicadores clave:

- Tasa de conversión
- Ticket promedio
- CAC
- LTV
- Tiempo de cierre
- Valor por cliente

- Ratio de seguimiento
- Ratio de recompra

Explica cómo medir cada uno.

FASE 12: PLAN DE ACCIÓN

Diseña un plan de implementación para:

- 30 días
- 90 días
- 6 meses
- 12 meses

Incluye prioridades, acciones concretas y resultados esperados.

AUDITORÍA FINAL

Antes de finalizar:

- Detecta errores ocultos.
- Identifica oportunidades de mejora.
- Propón estrategias que utilizan las empresas líderes del mercado.
- Actúa como si tuvieras la responsabilidad de duplicar o triplicar las ventas del negocio.

Genera una respuesta extremadamente detallada, estratégica, práctica y lista para implementar.