

LAZOS

FACTURACIÓN Y CLIENTES

Meses Buenos, Meses de Pánico

El sistema de 3 motores (Outbound, Inbound y Seguimiento)
para llenar tu agenda todos los meses, no cuando hay suerte.

Para el emprendedor con ingresos que suben y bajan sin control.

LAZOS.CO · COMUNIDAD.LAZOS.CO

ANTES DE EMPEZAR

Ingresos inconsistentes no es un problema de esfuerzo. Es de sistema.

Tus ingresos no suben y bajan porque no trabajas duro. Suben y bajan porque dependes de que los clientes lleguen solos. Eso no es un sistema: es suerte. Y la suerte no paga la renta.

Un negocio con clientes predecibles corre sobre **3 motores**: Outbound (tú los buscas), Inbound (ellos te buscan) y Seguimiento (los que ya casi dicen que sí). Si uno falla, tu facturación tiembla.

Autodiagnóstico rápido

¿De dónde vino tu **último** cliente? Si no lo sabes con certeza, tienes 0 motores realmente encendidos, y por eso no puedes repetir el resultado a voluntad.

- **Motor 1 • Outbound:** ¿buscas activamente clientes cada día?
- **Motor 2 • Inbound:** ¿tu contenido y tu presencia hacen que te busquen?
- **Motor 3 • Seguimiento:** ¿tienes un proceso para los que mostraron interés?

Cómo usar esta guía: enciende **un motor esta semana**. Empieza por Outbound: es el que da clientes más rápido.

MOTOR 1

Outbound: tú los buscas

El motor que da resultados esta misma semana.

El outbound no es spam: es llegar tú, primero, a la persona correcta. Y cambia según **a quién le vendes**.

TU TIPO DE CLIENTE	DÓNDE BUSCARLO	CÓMO ABRIR
Negocio local / consumidor	DMs de Instagram, grupos de Facebook y WhatsApp	Comenta algo específico de su negocio, luego pasa a DM
Profesional / empresa (B2B)	LinkedIn, correo	Conexión + mensaje de valor, nunca un pitch en frío
Servicio de alto valor	Referidos y networking	Pide presentaciones a clientes contentos

Guion en frío (2 mensajes)

MENSAJE 1 • CONEXIÓN (NO VENDAS AÚN)

«Hola [nombre], vi que [algo específico suyo]. [Cumplido genuino]. ¿Sigues enfocado en [tema]?»

MENSAJE 2 • SOLO SI RESPONDE

«Buenísimo. Justo ayudo a [tipo de cliente] a [resultado]. ¿Te comparto algo que a otros les ha funcionado con [problema]?»

Meta diaria: 5 a 10 mensajes personalizados. 10 al día son 300 al mes: tu agenda deja de estar vacía.

⚠ **Error #1:** vender en el primer mensaje. Conecta primero, aporta, y ofrece cuando haya conversación.

Inbound: ellos te buscan

El motor que trabaja por ti mientras duermes.

La ecuación: **demuestras** + **oferta clara** + **CTA visible** = clientes entrando solos. Se enciende de 4 formas. Elige 1 o 2 y sé constante.

1 Marca personal (el motor de fondo)

Contenido con tu estructura viral que hace que, poco a poco, la gente llegue a ti ya convencida. Es el que más compone con el tiempo.

2 LinkedIn

Perfil optimizado + publicar tu criterio. Ideal si vendes a profesionales o empresas: ahí te buscan por autoridad.

3 Reseñas (Google y Yelp)

Para negocio local, pide reseña a cada cliente contento. Las reseñas te traen clientes que llegan ya decididos a comprarte.

4 Un gancho de captura

Un recurso gratis (como este que lees) a cambio del correo. Así construyes una lista tuya y no dependes del algoritmo.

⚠ **Error #1:** dar valor sin nunca invitar. Educar sin CTA te da seguidores, no clientes.

Seguimiento: donde está el dinero

El **80% de las ventas** ocurre entre el 5.º y el 12.º contacto. Pero la mayoría de emprendedores se rinde en el **primero**. Aquí es donde se gana el dinero que otros dejan sobre la mesa.

La secuencia de 5 toques

TOQUE 1 • DÍA 0 • VALOR

«Te dejo esto que te puede servir con [problema]: [recurso].»

TOQUE 2 • DÍA 2 • PREGUNTA

«¿Pudiste verlo? ¿Qué te pareció?»

TOQUE 3 • DÍA 5 • PRUEBA

«Justo [cliente] estaba igual y logró [resultado]. Te cuento cómo si te interesa.»

TOQUE 4 • DÍA 9 • OFERTA SUAVE

«¿Le entramos? Tengo espacio esta semana para [oferta].»

TOQUE 5 • DÍA 14 • CIERRE ELEGANTE

«No quiero insistir. ¿Lo dejamos para más adelante o le damos ahora?»

Regla de oro: antes de cerrar cualquier chat, agenda el próximo toque. Nadie se queda sin siguiente paso.

⚠ **Error #1:** no dar seguimiento por miedo a «molestar». Un seguimiento con valor no molesta: ayuda. El que se rinde primero, pierde la venta.

HERRAMIENTA

Tu tablero de pipeline

No pierdas ningún cliente por desorden. Copia esta tabla en Notion, Google Sheets o una libreta. Revísala **5 minutos cada mañana**: nadie se queda sin próximo toque.

PROSPECTO	MOTOR	ÚLTIMO TOQUE	PRÓXIMO TOQUE	ESTADO
Ej.: Ana G.	Outbound	Mar 3	Mar 5	Conversando
Ej.: Luis M.	Inbound	Mar 2	Mar 7	Propuesta enviada

Los 5 estados

- **Nuevo:** recién entró, aún sin conversación real.
- **Conversando:** hay ida y vuelta, calificando interés.
- **Propuesta enviada:** ya sabe precio y oferta.
- **Cerrado:** dijo que sí (¡pide el referido!).
- **En pausa:** interesado, pero no ahora. Reactiva en 30 días.

TU RESULTADO

¿Cuántos motores tienes encendidos?

- 0 motores** **Dependes 100% de la suerte.** Enciende Outbound esta semana: 10 mensajes al día. Es el arranque más rápido.
- 1 motor** **Tienes flujo, pero frágil.** Si ese canal se apaga, te quedas sin clientes. Suma un segundo motor para estabilizar.
- 2 motores** **Vas bien.** Casi siempre el que falta es Seguimiento, y es el que más dinero deja. Actívalo y verás la diferencia.
- 3 motores** **Tienes una máquina.** Ahora el juego es afinarla: mejores números, mejores clientes, mejor precio.

Los 3 motores funcionan, pero afinarlos a **tu** oferta, tu precio y tu mercado es donde se gana o se pierde el dinero. Eso es exactamente lo que trabajas con un mentor de Lazos que ya llenó su agenda.

El otro 80% no está en este PDF

Si estás cansado de los meses de pánico: ya conoces los 3 motores que llenan tu agenda. Pero la información es apenas el 20%. El otro 80% es implementarla: con constancia, sin rendirte a mitad de camino y sin hacerlo solo.

Escalar a \$10K al mes deja de ser una promesa vacía cuando tienes:

- **La mentoría de alguien que ya recorrió el camino**
- **La rendición de cuentas para que de verdad ejecutes**
- **Una comunidad de dueños de negocio como tú**

No es para todos. **Aplica y descubre si tu negocio califica** para que te ayudemos a escalar.

→ **Aplica en Lazos: lazos.co**