

Guía gratuita · Ventas en redes

De seguidor a cliente: Instagram y WhatsApp que venden

Cómo optimizar tu perfil, atraer conversaciones con un regalo útil y responder mensajes con guiones que cierran ventas sin presionar. Incluye plantillas para mensajes directos y WhatsApp Business.

- 01 **Tu perfil es tu vitrina**
 - 02 **Un regalo a cambio de una conversación**
 - 03 **Responde rápido y con un guion**
 - 04 **WhatsApp Business, bien configurado**
 - 05 **Seguimiento sin ser intenso**
 - ✓ **Lista de verificación**
-

Tener seguidores es el comienzo, no el objetivo. La venta casi siempre ocurre en una conversación privada: un mensaje directo, un chat de WhatsApp, una llamada. Esta guía explica cómo preparar tu perfil para que esas conversaciones lleguen y cómo llevarlas hasta un cliente nuevo.

01

Tu perfil es tu vitrina

Cuando alguien descubre un post tuyo, lo siguiente que hace es entrar a tu perfil. En pocos segundos decide si te sigue, te escribe o se va. Revisa estos cinco elementos:

1. **Foto:** tu logo o tu cara, legible en tamaño pequeño.
2. **Nombre:** incluye lo que haces, no solo la marca. Ejemplo: "Recrea Agency · Agencia de diseño y marketing digital".
3. **Bio:** qué haces, para quién y cuál es el siguiente paso.
4. **Enlace:** que lleve directo a WhatsApp, a tu agenda o a una página con pocas opciones.
5. **Destacadas:** servicios, testimonios, precios o preguntas frecuentes, proceso y cómo comprar.

Fórmula de bio

Ayudo a *[tipo de cliente]* a *[resultado]*.

[Prueba: años, clientes o ciudad].

📌 *[Acción: escríbenos, reserva o descarga]*.

02

Un regalo a cambio de una conversación

La forma más sencilla de iniciar conversaciones es ofrecer algo útil gratis: una guía como esta, una lista de precios, una plantilla, un diagnóstico de 15 minutos. A esto se le llama *lead magnet*.

- Que resuelva un problema pequeño y concreto de tu cliente ideal.
- Que se pueda consumir en menos de diez minutos.
- Que se pida con una palabra clave por mensaje directo o WhatsApp.
- Que deje claro el siguiente paso si la persona quiere ayuda profesional.

Consejo Recrea Agency

Anuncia el regalo en un post, en historias y en una destacada fija. La mayoría de la gente lo verá la segunda o tercera vez.

03

Responde rápido y con un guion

Un mensaje que espera horas se enfría. No necesitas contestar al instante, pero sí el mismo día y con una estructura clara. Estas plantillas te ayudan a no improvisar:

Plantillas de mensajes

Primer contacto: "¡Hola, [nombre]! Gracias por escribirnos. Para recomendarte la mejor opción, cuéntame: ¿qué necesitas y para cuándo?"

Envío del regalo: "Aquí tienes la guía 📖 [enlace]. Si al leerla te surge alguna duda sobre tu caso, escíbeme por aquí."

Precio: "Depende del alcance. Para darte un número real te hago tres preguntas rápidas..."

Propuesta: "Con lo que me contaste, te recomiendo [opción]. Incluye [beneficios]. ¿Te la explico en una llamada de 10 minutos?"

Responde siempre con una pregunta. La conversación avanza cuando la otra persona tiene algo que contestar.

04

WhatsApp Business, bien configurado

En República Dominicana y en buena parte de Latinoamérica, WhatsApp es donde se cierra la venta. Aprovecha las herramientas gratuitas de la app Business:

- **Perfil completo:** dirección, horario, sitio web y descripción.
- **Catálogo:** tus productos o servicios con foto, precio o "desde".
- **Mensaje de bienvenida y de ausencia:** para que nadie se quede sin respuesta.
- **Respuestas rápidas:** guarda las plantillas anteriores con atajos como /precio o /guia.
- **Etiquetas:** nuevo, cotizado, pendiente de pago, cliente. Así sabes a quién darle seguimiento.

05

Seguimiento sin ser intenso

Muchas ventas se pierden por no volver a escribir. Un seguimiento amable no molesta; ayuda a decidir. Usa la regla 1 · 3 · 7:

1. **Día 1:** "¿Pudiste revisar la propuesta? Quedo atento a cualquier duda."
2. **Día 3:** comparte un caso o testimonio parecido a lo que la persona necesita.
3. **Día 7:** "Te escribo por última vez sobre esto. Si más adelante lo retomas, aquí estamos."

Consejo Recrea Agency

Lleva un registro sencillo: una hoja con nombre, fecha del primer mensaje, etapa y próximo seguimiento. Con eso ya puedes medir cuántos mensajes se convierten en clientes.

Lista de verificación

- ☐ Mi bio dice qué hago, para quién y cuál es el siguiente paso.
- ☐ El enlace del perfil lleva directo a una conversación.
- ☐ Tengo un regalo útil que se pide con una palabra clave.
- ☐ Mis respuestas rápidas de WhatsApp están guardadas.
- ☐ Sé a quién darle seguimiento esta semana.



¿Prefieres que lo hagamos por ti?

En Recrea Agency somos el departamento de marca, diseño y marketing de tu empresa. Planificamos, diseñamos y publicamos tu contenido para que tú te enfoques en vender.

Web	recreaagency.com
WhatsApp	+1 849 407 4193
Instagram	@recreaagency
Email	yeltsin@recreaagency.com



Más guías gratis en recreaagency.com/blog