

Proyecto de Ventas

De construir a vender.

El sistema organizado para conseguir el primer cliente que pague — y repetirlo cada mes.

Objetivo inmediato: el primer cliente que pague. Después: **2 a 4 clientes por mes**, sostenidos con un sistema, no con improvisación.

MERCADO

Pequeños negocios latinos en Miami-Dade: contratistas, plomeros, electricistas, HVAC y remodelacion.

CONTACTO DE VENTA

WhatsApp (786) 857-8116
Venta en español, trato directo.

ENTREGA

Sitios en 3 a 7 días.
Sin competir por precio.

MARCO DE PRECIOS

Sitios \$900 – \$2,500.
Nunca fuera del rango publicado.

El objetivo es uno solo: el primer cliente que pague

La empresa ya está construida: web en vivo, pagos por Stripe, contratos con firma electrónica, contenido diario en tres redes y una base de prospectos activa. La fase de construir terminó. Todo lo que sigue es vender.

Hasta que entre el primer pago, cada hora que no sea vender es una hora perdida. No más páginas, no más funciones, no más herramientas nuevas. El único indicador que importa esta semana es: **cuántas videollamadas de venta se agendaron**.

1

PRIMER CLIENTE QUE PAGUE

2–4

CLIENTES POR MES RITMO OBJETIVO

50

CORREOS POR SEMANA MOTOR PRINCIPAL

Marco de precios — fijo y público

Ninguna cotización sale del rango que publica [cafecitoweb.com](#). Si un cliente pide algo fuera de ese marco, se ajusta el alcance, nunca el precio por encima del techo.

Servicio	Precio público	Nota
Sitio web	\$900 – \$2,500	Entrega 3–7 días. Se cotiza dentro del rango según alcance.
Mantenimiento	\$99 / \$199 / \$349 al mes	Recurrente. La base de ingreso estable.
SEO local	\$499 / \$899 al mes	Upsell natural después del sitio.
Email marketing	\$299 primer mes, luego \$199/mes	El primer mes incluye la configuración.
Referidos	\$150 por cliente que contrate y pague	Sin descuento al referido: no se come el margen dos veces.

Como entra el dinero: un sitio de \$1,500 con mantenimiento de \$199/mes vale \$3,888 en el primer año. Por eso el cierre no termina en el sitio: cada cliente firmado es también una mensualidad y un candidato a SEO local.

1 Cinco canales, cada uno con dueño y estado

No son cinco ideas: son cinco frentes que ya existen, cada uno con responsable. Si un canal no tiene dueño, no existe.

Canal	Estado hoy	Responsable	Ritmo
1. Correos fríos	Activo. Base con 29 prospectos (9 enviados, 20 pendientes). Vigilancia cada 15 min. EN MARCHA	Sam envía; Dainier aprueba	10/día, lun–vie
2. Contenido diario	Facebook e Instagram a diario. TikTok creada el 5/10, primer video en vivo. EN MARCHA	Sam prepara; Dainier programa	1 post diario, carrusel
3. Red caliente	Yene Joyería: auditoría y demo listas; la cuñada lo muestra a los dueños. PRIORIDAD 1	Dainier	Seguimiento personal
4. Google Business	Ficha creada; video enviado el 3/10, en revisión. Falta traspaso de propiedad. EN ESPERA	Sam vigila	Revisión semanal
5. Apple Maps	Caso 102987103839 abierto; sin subir documentos hasta verificarlo. EN ESPERA	Dainier decide	Cuando él lo autorice

Como trabaja cada canal

Correos fríos es el motor de volumen: 10 diarios a negocios con un problema visible (sin web, web rota, sin ficha de Google). Cada correo lleva el enlace del prospecto e identificación comercial con baja. Cero correos de prueba a direcciones reales.

Contenido diario construye prueba de existencia: el carrusel pone la información en las imágenes. Cuando el prospecto busca el nombre, encuentra actividad real.

Red caliente es el cierre más cercano: Yene Joyería ya vio auditoría y demo; falta la conversación con los dueños. Todo lo demás apoya esa conversación.

Google y Apple son de mediano plazo: en 60–90 días una ficha completa aparece en las búsquedas. Se mantienen vivos sin robar tiempo de venta activa.

2 El pipeline: nueve etapas, sin saltos

Todo prospecto, venga del canal que venga, pasa por las mismas nueve etapas en orden. La base de datos de correos es el registro oficial: si no está ahí, no paso. Ninguna etapa se salta — en especial, **la auditoría nunca se manda sola**: se presenta en videollamada o no se presenta.

- 1 Prospecto.** El negocio entra a la lista: nombre, web, correo, teléfono, rubro y ciudad. Antes de registrarlo se verifica que no exista ya por nombre ni por correo.
- 2 Investigado.** Se revisa su web a fondo (renderizada, no solo el código), su ficha de Google Business Profile — existe, está reclamada, está completa, tiene reseñas — y sus redes. Se anota el problema concreto que se le va a señalar.
- 3 Contactado.** Correo frío enviado y registrado con fecha, asunto y ángulo usado. Al enviarse quedan activos la vigilancia de respuesta cada 15 minutos y el recordatorio de seguimiento a los 7 días.
- 4 Respondio.** Sam detecta la respuesta en la vigilancia y avisa a Dainier. Sam nunca responde en nombre de Dainier.
- 5 Auditoría.** Se prepara la auditoría gratuita del negocio, con ortografía completa revisada y precios dentro del rango público. Queda guardada, en espera de la llamada.
- 6 Videollamada.** 20 a 30 minutos con Dainier. Aquí se presenta la auditoría, se escucha el problema y se cotiza dentro de \$900–\$2,500. Una llamada vale más que diez correos.
- 7 Propuesta.** Alcance cerrado, precio fijo dentro del rango, plan de pago confirmado (Stripe para menos de \$5,000; wire/ACH por hitos 50/25/25 en proyectos mayores) y contrato enviado por el enlace de firma electrónica.
- 8 Cierre.** Contrato firmado y anticipo confirmado. Regla dura: no se empieza sin anticipo, y todo el trabajo va primero en staging propio.
- 9 Onboarding.** Entrega en 3–7 días, alta en mantenimiento si aplica, y pedido de reseña al final del servicio. La migración final ocurre solo con el pago total confirmado.

Donde se pierde la venta: entre la etapa 4 y la 6. Un prospecto que respondió y espera tres días para la llamada se enfría. La meta operativa es ofrecer la videollamada dentro de las 24 horas siguientes a la respuesta.

3 Metas semanales con números reales

Sin humo: estas son las tasas normales del correo frío a negocios pequeños. No prometen clientes; dicen cuánto volumen sostiene el sistema y que se puede esperar de él si se cumple la rutina.

Actividad semanal	Meta	Resultado esperado
Correos fríos enviados	50 (10/día, lun–vie)	La base del sistema. Sin volumen no hay estadística.
Respuestas (tasa típica 1–5%)	1 a 3 por semana	0,5 a 2,5 respuestas sobre 50 envíos. Una semana de cero respuestas entra en lo normal.
Seguimientos a los 7 días	Todos los que no respondieron	El seguimiento ordenado suele duplicar las respuestas totales del ciclo.
Videollamadas agendadas	1 a 2 por semana	De cada 2–3 respuestas, una acepta la llamada si se ofrece en 24 horas.
Contenido publicado	7 piezas (FB + IG + TikTok)	Constancia, no viralidad. El contenido respalda, no sustituye el correo.
Red caliente	1 avance concreto	Una conversación real por semana con la red de Dainier vale más que 50 correos.

La lectura honesta de estos números

Con 50 correos semanales, el primer mes mueve unos 200 contactos. A tasas normales eso produce entre 4 y 10 respuestas, de 2 a 5 videollamadas y — con un cierre razonable de 1 de cada 3 llamadas — el primer cliente entre la semana 2 y la 4. Puede llegar antes por la red caliente: Yene no depende de ninguna estadística.

Si una semana cierra en cero, no se cambia el sistema: se revisa que los 50 correos salieran, que los seguimientos se hicieran y que ninguna respuesta quedará sin aviso. El sistema se juzga por el cumplimiento, no por una semana suelta.

Meta del mes: 1 cliente pagando y 2 a 4 más en etapas 5 a 7 del pipeline. Eso ya financia el ritmo de 2 a 4 clientes mensuales del segundo mes.

4 Rutina semanal: qué se hace cada día

Dainier trabaja en HEICO de lunes a viernes, 6:30 a. m. a 5:30 p. m., sin teléfono durante el turno. La rutina está diseñada para ese horario real: Sam mueve el sistema durante el día y Dainier solo entra donde hace falta su presencia.

Día	Sam (durante el día)	Dainier (tarde, tras el trabajo)
Lunes	Revisión del pipeline del fin de semana. Prepara la tanda de 10 correos con chequeo de duplicados. Programa el contenido de la semana.	Aprueba la tanda. Revisa respuestas del fin de semana. 15 min: estado de Yene con su cuñada si toca.
Martes	Envía la tanda aprobada (9:00 a. m., con pausas entre envíos). Vigila respuestas cada 15 min. Investiga 10 prospectos nuevos.	Si hubo respuesta: ofrece videollamada para el mismo día o el siguiente.
Miercoles	Tanda diaria. Prepara la auditoría de cualquier negocio que haya respondido. Contenido del día listo para aprobación.	Videollamadas agendadas (20–30 min). Aprueba el post del día.
Jueves	Tanda diaria. Seguimientos de la semana anterior (día 7) a primera hora. Antes del mediodía: recordatorio de Yene si aplica.	Videollamadas. Reunion de la congregacion 7:30 p. m. — sin tareas de venta después.
Viernes	Última tanda de la semana. Cierre de semana: actualiza la base de datos y deja el tablero de la semana listo.	Aprueba lo pendiente. Si hay propuesta viva, la cierra antes del fin de semana.
Fin de semana	Solo vigilancia silenciosa de respuestas. Sin envíos.	Descanso. Ministerio el domingo. Solo entra si entra una respuesta caliente.

La tanda de las 9:00 a. m.

Los 10 correos salen a media mañana, con pausas entre envíos y desde el sistema verificado. Antes de enviar: chequeo por nombre y por correo contra la base completa, incluidos los ya enviados. Cero excepciones.

El cierre del viernes

Cinco minutos con el tablero: correos enviados, respuestas, llamadas hechas, etapa de cada prospecto activo. Lo que no se mide el viernes, el lunes parece improvisación.

5 Roles: Sam prepara, Dainier cierra

La división es simple y no se cruza: todo lo que se puede investigar, redactar, enviar y vigilar lo hace Sam. Todo lo que requiere la voz, la cara y la confianza de Dainier lo hace Dainier. El tiempo de Dainier es el recurso escaso del negocio y se protege.

Lo que hace Sam

- Investigar prospectos: web renderizada, ficha de Google, redes y problema concreto.
- Redactar cada correo frío y cada seguimiento, con el enlace del prospecto y máximo tres puntos.
- Verificar duplicados por nombre y por correo antes de cualquier envío.
- Enviar la tanda aprobada de 10 diarios y registrar cada envío en la base de datos.
- Vigilar las respuestas cada 15 minutos y avisar a Dainier al momento. Nunca responder en su nombre.
- Preparar la auditoría gratuita de cada negocio que responda, lista para la videollamada.
- Preparar el contenido diario de Facebook, Instagram y TikTok para aprobación.
- Armar propuestas y contratos con el enlace de firma cuando Dainier cierra el alcance.
- Actualizar el pipeline y el tablero semanal cada viernes.

Lo que hace Dainier

- Aprobar cada tanda de correos antes del envío.
- Hacer las videollamadas de 20–30 minutos: presentar la auditoría, escuchar y cotizar.
- Cerrar: alcance, precio dentro del rango y condiciones de pago.
- Mover la red caliente: Yene Joyería por su cuñada y cada contacto de confianza.
- Grabar los videos de verificación que solo él puede grabar (Google ya enviado).
- Aprobar cada publicación de contenido.
- Entregar el trabajo vendido y pedir la reseña al terminar.

Regla de oro: si una tarea no necesita su voz ni su cara, no llega a Dainier. Si una tarea necesita su nombre, Sam no la hace sola.

El punto de encuentro es la videollamada. Sam deja todo listo antes — auditoría preparada, precio dentro del rango, contrato armado — para que Dainier entre solo a conversar y cerrar. Su intervención por prospecto activo debería medirse en minutos, no en horas.

6 Reglas de venta — no negociables

Estas reglas ya costaron errores reales. Están escritas para no repetirlos: protegen el precio publicado, la reputación del negocio y el tiempo de Dainier.

- 1 **Nunca fuera del rango publicado.** Sitios entre \$900 y \$2,500, siempre. Antes de cotizar se verifica lo que publica cafecitoweb.com.
- 2 **La auditoría nunca va sola.** Auditoría gratis, sí; PDF suelto por correo, no. Se presenta en videollamada de 20–30 minutos.
- 3 **Un prospecto, un solo correo frío.** Antes de aprobar o enviar se verifica la base por nombre y por correo, en cualquier estado. Jamás dos veces al mismo negocio.
- 4 **Cero correos de prueba a direcciones reales.** Las pruebas del sistema se hacen con direcciones propias. Un envío real no se deshace.
- 5 **Si un envío se detiene, primero se lee lo que ya salió.** Nunca se reenvía «desde cero» sin verificar que mandó el proceso anterior.
- 6 **Cada correo enviado crea su vigilancia.** Revisión de respuestas cada 15 minutos y seguimiento automático a los 7 días si no hay respuesta.
- 7 **Sam nunca responde en nombre de Dainier.** Detecta, avisa y prepara. La respuesta la da Dainier.
- 8 **Identificación comercial y baja en cada correo.** Quién escribe, de dónde, y cómo dejar de recibir correos. Sin excepciones, por ley y por reputación.
- 9 **No se empieza sin anticipo confirmado.** Todo el trabajo en staging propio; la migración final solo con el pago total.
- 10 **Los dominios de clientes viven en la cuenta del cliente** y se pagan con su dinero. CafecitoWeb recibe acceso delegado, nunca la propiedad.

Tono con el cliente, siempre: reconocer primero lo que el negocio ya hace bien y señalar el hueco como ayuda, nunca como regano. Con Dainier, directo y sin filtro; con el cliente, el mismo mensaje sazonado con sal.

7 Plan concreto: los próximos 7 y 30 días

Semana 1 — del 6 al 10 de octubre: cerrar lo caliente, arrancar el motor

Cuando	Acción	Resultado buscado
Martes 7, 12:00 p. m.	Recordatorio a Dainier: preguntar a su cuñada si ya habló con los dueños de Yene.	Fecha real para la conversación con Yene o siguiente paso acordado.
Martes a viernes	Tanda de 10 correos diarios con la cola auditada (13 prospectos pendientes) y chequeo de duplicados antes de aprobar.	50 envíos registrados; cero duplicados; vigilancia activa en todos.
Toda la semana	Contenido diario en Facebook, Instagram y TikTok. Sam prepara; Dainier programa en TikTok lo de la semana.	Presencia diaria en las tres redes sin trabajo extra durante el turno.
Al primer «sí»	Auditoría lista en menos de 24 horas y videollamada ofrecida para el mismo día o el siguiente.	Primera videollamada de venta de la semana.
Viernes 10	Tablero de cierre: envíos, respuestas, seguimientos del día 7 a los primeros prospectos y estado de Yene.	Decisión con datos: que se ajusta la semana 2.

Días 8 a 30 — hasta el 5 de noviembre: convertir el sistema en clientes

Semana	Foco	Meta de salida
Semana 2	Seguimientos día 7 de la primera tanda (suelen duplicar respuestas). Primeras videollamadas en firme.	1–2 videollamadas hechas; Yene con conversación realizada o fecha cerrada.
Semana 3	Propuestas sobre la mesa. Activar referidos: cada cliente o contacto contento conoce el bono de \$150.	Primera propuesta enviada con contrato listo para firmar.
Semana 4	Cierre y entrega del primer trabajo. Alta de mantenimiento y primera reseña pedida al entregar.	Primer cliente pagando y 2–4 prospectos en etapas 5–7 alimentando el mes 2.

En paralelo, sin robar tiempo de venta: Google aprueba o pide ajustes del video; Apple Maps se retoma cuando Dainier autorice subir los documentos del caso. Ninguno de los dos frena el plan.

8 Lo que no se hace — y cómo se mide

Lo que queda fuera hasta que entre el primer pago

- **No más construcción.** Ni páginas nuevas, ni funciones nuevas para la web o la app. Lo que existe alcanza para vender.
- **No bajar el precio para cerrar.** Si el cliente no puede con el rango, se reduce el alcance, nunca la tarifa por debajo de \$900.
- **No perseguir canales nuevos.** Cinco canales bastan. Un canal nuevo sin dominar los cinco es distraccion con otro nombre.
- **No automatizar TikTok con bots.** Cuenta nueva, riesgo de bloqueo. Dainier programa a mano; Sam deja todo listo.
- **No responder por Dainier.** Ninguna respuesta a clientes sale sin su voz.

Medicion: un tablero, revisado cada viernes

La base de datos de correos es la fuente de verdad — la misma que alimenta el panel de Marketing en cafecitoweb.com/admin. Cada viernes se leen cinco números y se anota una sola decisión:

Número	Donde se ve	Qué dispara
Correos enviados en la semana	Base de datos, por fecha	Menos de 50: el problema es volumen, no mensaje.
Respuestas y tasa	Estados «respondió»	Tasa bajo 1% dos semanas seguidas: se revisa el ángulo de los correos.
Seguimientos hechos	Columna de seguimiento	Uno sin hacer es una respuesta regalada.
Videollamadas hechas	Etapas 6 del pipeline	Respuestas sin llamada: se ofrece la llamada en 24 horas, siempre.
Propuestas y cierres	Etapas 7 y 8	Llamadas sin propuesta: en la siguiente llamada se cotiza en vivo.

La frase que resume el proyecto: Sam mueve el volumen, Dainier mueve las conversaciones. El primer cliente que pague no llega por una idea nueva: llega porque los 50 correos salieron, los seguimientos se hicieron y cada respuesta tuvo su videollamada en 24 horas.

CafecitoWeb — diseño web para pequeños negocios latinos en Miami. Web: cafecitoweb.com · WhatsApp: (786) 857-8116 · Precios públicos: sitios \$900–\$2,500 · Entrega 3–7 días. Documento interno, octubre de 2026.