

Tu primer cliente local — Guía de prospección

El sistema exacto con el que fabriqué 30 webs demo de barberías en una semana y las convertí en reuniones. No vas a prometer nada: vas a enseñar algo terminado. Esta guía es tu primera semana, paso a paso.

El método, en orden

01 Elige UN gremio y UNA zona.

Barberías de tu barrio. Restaurantes de tu pueblo. La concreción es lo que hace que el mensaje funcione: nada de "cualquier negocio".

02 Haz tu lista de 20.

Google Maps + Instagram. Apunta: nombre, cómo contactar (WhatsApp/puerta/DM) y qué tienen mal hoy (sin web, web vieja, fotos flojas).

03 Fabrica la demo ANTES de contactar.

Encárgala a la fábrica desde tu portal o hazla tú con Claude. Una demo por gremio basta: se personaliza con el nombre de cada negocio en minutos.

04 Primer contacto, en persona si puedes.

"Le he preparado una web de ejemplo a su barbería. ¿Se la enseño? Es un minuto." Enséñala EN TU MÓVIL. Nada de enlaces por mensaje a puerta fría.

05 El precio, sin miedo.

Di tu precio y calla. Si dudan: "¿qué le falta para que le encaje?" El silencio vende más que el descuento.

06 Cobra el anticipo. LUEGO encarga.

Regla de oro de la Sala: nunca encargues a la fábrica sin el anticipo de tu cliente en la mano. 50% al empezar, 50% al entregar.

07 Entrega con tu nombre y pide dos cosas.

Una reseña... y un vecino: "¿a quién de esta calle le vendría bien esto?" Ahí está tu segundo cliente.

CHECKLIST

- ☐ Gremio y zona elegidos
- ☐ Lista de 20 negocios hecha
- ☐ Demo fabricada y probada en el móvil
- ☐ 10 primeros contactos hechos
- ☐ Anticipo del primer cliente cobrado
- ☐ Pedido encargado a la fábrica desde el portal