

Hoja de trabajo: "Un cliente antes de las seis"

1. Mis 10 contactos

Busca diez personas con las que ya exista algún tipo de relación profesional o comercial.

Contacto	¿Cómo nos conocemos?	¿Qué necesidad podría tener?	¿Qué voy a hacer?
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

2. Mi conversación pendiente

Piensa en una persona que alguna vez mostró interés pero con la que la conversación se quedó parada.

¿Qué ocurrió?

¿Qué podría escribirle hoy para retomarla de forma natural?

Escribe aquí tu mensaje antes de enviarlo. La idea no es presionar al cliente, sino darle una razón sencilla para volver a hablar contigo.



<https://salestrategy.consulting>

3. Mi petición de recomendación

Elige a un cliente satisfecho y completa:

"Hola, [nombre]. Me alegra mucho que estés contento/a con _____. Si conoces a alguien que pueda necesitar _____, me encantará ayudarle también."

4. Mi seguimiento

Elige tres contactos a los que tengas que hacer seguimiento y establece cuándo vas a hacerlo.

Contacto	Qué hablamos	Próximo paso	Fecha