



El dilema de los 100 preguntones

Una guía para entender
cómo funciona la conversión
de **vistas** a **ventas**.



PDF Gratis

“solo llegan
preguntones”

¿Te pasa esto?

Si alguna vez te has quejado de que muchas personas preguntan por tu producto o servicio, **pero pocas terminan comprando**, esta guía es para ti.

No te preocupes, no es que tu trabajo no valga; es simplemente que debes entender cómo funciona el mundo digital y **el viaje del comprador**.





Es posible que no conozcas **La Regla del 1%**

Te lo voy a explicar con la metáfora
del Colador o el embudo:

Imagina que tu negocio es un colador

Por arriba entran muchas personas
(vistas, likes, preguntas), pero solo
unas pocas pasan por los agujeros
hacia la venta final.

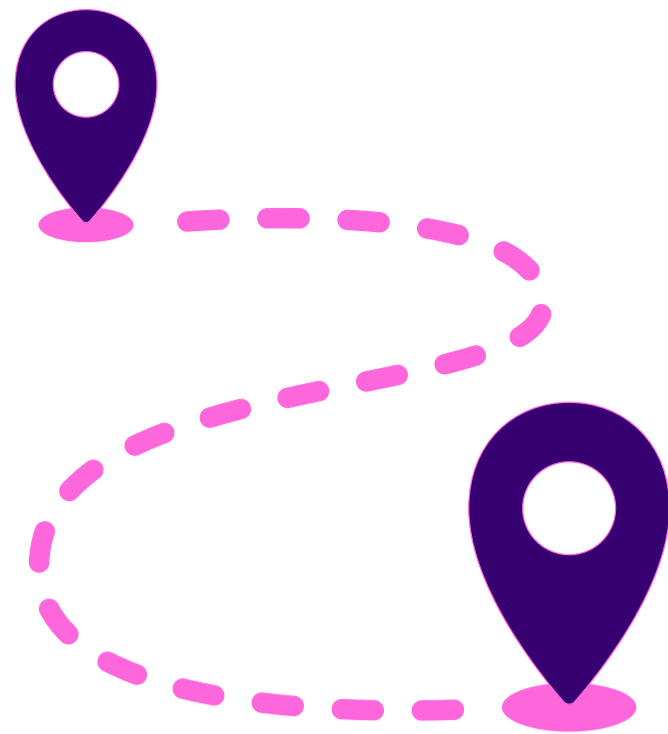
- **¿Qué es la conversión?** Es el porcentaje de personas que realizan una compra respecto al total que te visitó.
- **La realidad:** En el mundo artesanal y de servicios, una tasa de conversión saludable suele estar entre el **1% y el 2%**.

¿Qué significa esto? Que de cada 100 personas que te preguntan "precio", es normal que solo 1 o 2 compren.
¡No te desanimes!



¿Y cómo funciona eso?

Es igual a un viaje...

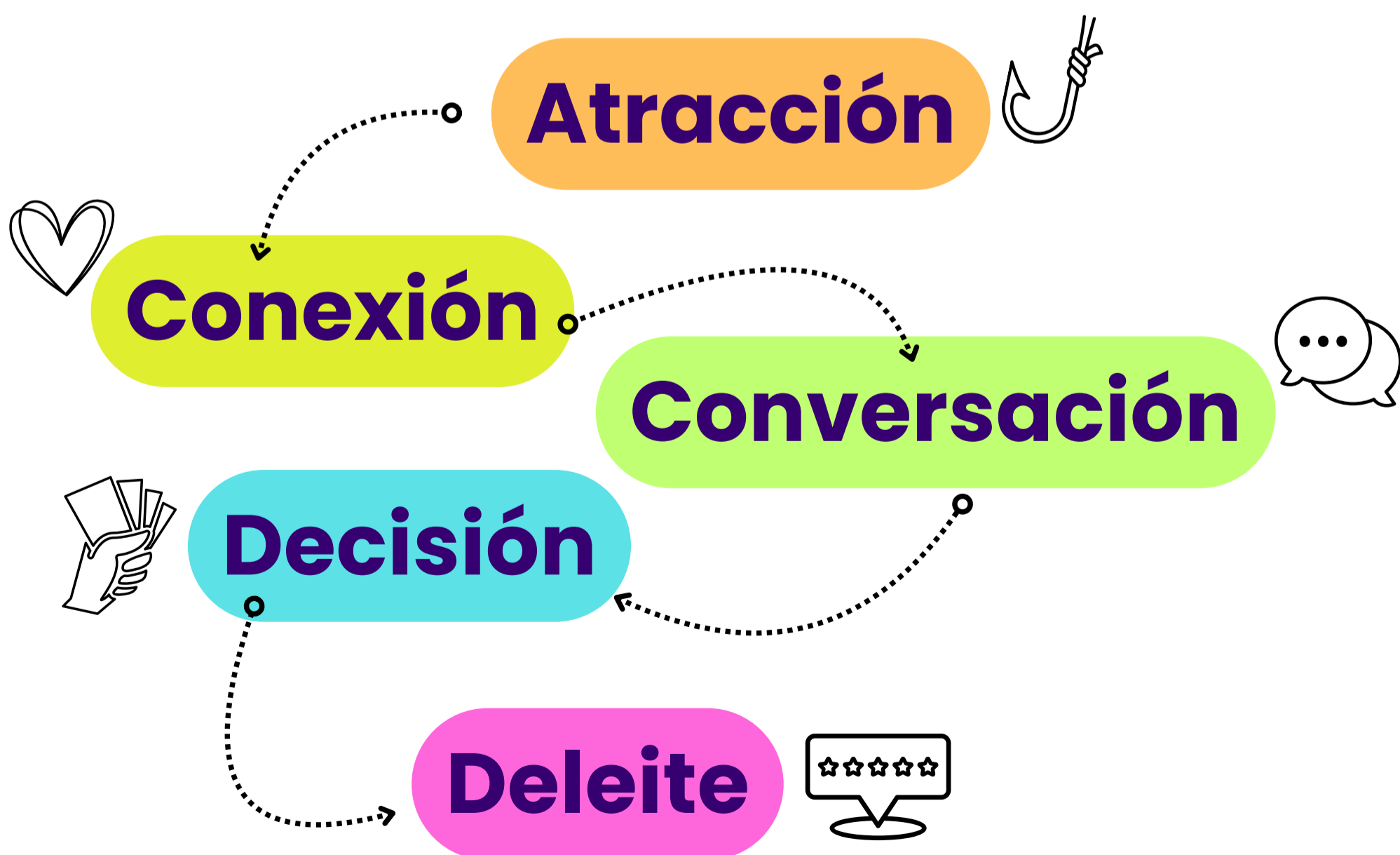


¿Por qué no compran de inmediato?

Entender este viaje te quitará un peso de encima:

Vender no es un evento, es un proceso.

No fuerces el cierre de una venta antes de haber construido el puente de la confianza.



Vamos a verlo uno por uno...

Atracción

En la cabeza del cliente suena un:
"¡Qué lindo eso que vi!".

Tu misión aquí es Enganchar, logrando
que se detengan a mirar tu arte entre
tanto ruido digital.

Conexión

El cliente se pregunta:
"¿Quién lo hace? ¿Cómo lo hace?".

Tu misión es Nutrir, mostrando tu
proceso, tu cara y el "paso a paso" que
genera confianza.



Conversación

Aquí surge el: "¿Cuánto cuesta? ¿Dónde estás ubicado? ¿Haces envíos? ¿Atiendes a domicilio?".

Tu misión es Conversar; es el momento de usar tus guiones de valor y resolver dudas y objeciones con empatía.

Decisión

El cliente concluye: "Es una inversión, pero lo vale".

Tu misión es Cerrar, dándole seguridad con métodos de pago claros, tiempos de entrega, garantías o soporte si es un servicio.

Deleite

Al recibirlo piensa: "¡Es mejor de lo que esperaba!".

Tu misión es Fidelizar, puedes pedir un unboxing o ese testimonio de satisfacción que alimentará de nuevo el ciclo.



¿Y qué está pasando con la IA?

Es el mismo viaje
¡pero con esteroides!

La mayoría de las personas que están evaluando o ya están decididas a comprar un producto o contratar un servicio, **están yendo a consultar con sus IAs de confianza**, esto los hace pasar por una estación o más bien un atajo...

¿Por qué? porque es más rápido y fácil buscar y encontrar, se ahorran conversaciones tediosas de vendedores desesperados, y porque la IA les da una sensación de confianza que no todos los emprendedores saben dar.

No se están saltando pasos, solo están tomando atajos, pero de alguna manera van a llegar a ti,

¡Sí, van a llegar a tí pero más informados!

Así que tu trabajo sigue siendo valioso con ese posible cliente.



Tres Verdades para recordar:

- **El tiempo no es tu enemigo:**
Alguien puede tardar semanas en pasar de la atracción a la compra. Tu trabajo es seguir apareciendo en su pantalla para que no te olvide.
- **Las preguntas no son ventas perdidas:** Un "precio" es señal de que la atracción y la conexión funcionaron. ¡Celébralo! Ahora te toca liderar la conversación.
- **El seguimiento es oro:** Si alguien preguntó hace días y no compró, un mensaje amable consultando si tiene dudas puede ser el empujón final.



¿Suena que es mucho trabajo?

Sí, y para eso debes construir el Puente de la Confianza durante todo el proceso.

Para que ese "preguntón" se convierta en "cliente", necesita confiar en ti, pero... tú tienes que confiar en tí primero.

Hablemos de tu mentalidad.



El Clic Mental: De Emprendedor a Dueño de Negocio

Antes de cambiar tu estrategia, necesitas revisar cómo estás mirando tu propio proyecto.

Usa este evaluador interno para ver en qué punto estás hoy:

El Espejo Propio:

¿Me comparo con cuentas que llevan años en el mercado olvidando que yo estoy en mi propio proceso?

Clic: *El éxito ajeno es evidencia de lo que es posible, no una medida de mi fracaso.*

Valor vs. Costo:

¿Siento culpa al decir mi precio porque yo no "podría" pagarlo hoy?

Clic: *Yo no soy siempre mi cliente ideal. Mi trabajo resuelve un deseo o necesidad de alguien más, que también valora la exclusividad por encima del ahorro.*

El Clic Mental: De Emprendedor a Dueño de Negocio

Resiliencia ante el Silencio:

¿Si publico algo y no tiene likes o ventas inmediatas, siento que mi producto no sirve?

Clic: *Un post es un experimento, no un veredicto. La constancia educa al algoritmo y a mi audiencia.*

Visión de Inversión:

¿Veó la publicidad o las herramientas nuevas como un "gasto" que me quita dinero o como una semilla para escalar?

Clic: *El dinero que invierto para mejorar el negocio es combustible, me ayuda a avanzar.*

Foco en el Proceso:

¿Disfruto la maestría de lo que hago o solo estoy obsesionado con el resultado final?

Clic: *La calidad de mi producto nace de la paciencia. Si yo no respeto mis tiempos de producción, el cliente tampoco lo hará.*

El Clic Mental: De Emprendedor a Dueño de Negocio

Respeto por los Tiempos

¿Siento que he fallado si alguien me pregunta el precio y no me compra en ese mismo instante?

Clic: *No intento casarme en la primera cita. La venta es el final de un viaje; si alguien pregunta, ya recorrió la mitad del camino. Mi labor es acompañarlo, no presionarlo.*

El Valor del Seguimiento

¿Me da miedo volver a escribirle a alguien que no me contestó por pensar que soy "un(a) pesado(a)"?

Clic: *El seguimiento es un servicio, no una molestia. A veces el cliente solo necesita un recordatorio amable para terminar de cruzar el puente de la decisión.*

¿Qué pasos puedo dar hoy mismo?

Aquí te dejo 2 pilares de ese puente de la confianza

A. En fase de conexión:
El "Paso a Paso"

B. En fase de fidelización:
Los Testimonios



El "Paso a Paso"

Muestra tu maestría

No solo vendas el producto final.
Muestra el proceso:

- **La materia prima:** Muestra la calidad de tus materiales.
- **Tus manos trabajando:** Esto demuestra que hay un ser humano experto detrás, no una máquina.
- **El empaque:** El cuidado que pones al enviar tu trabajo dice mucho de tu profesionalismo.

Los Testimonios

Muestra la prueba de satisfacción

La gente le cree más a otros clientes que a nosotros mismos.

Comparte capturas de pantalla de mensajes felices (con permiso) o fotos de tus clientes usando lo que haces.



Tu Checklist de Acción

¿He publicado algo sobre mi proceso de trabajo esta semana?

¿Tengo un testimonio real a la vista en mi perfil?

¿Mis precios y métodos de envío son claros y fáciles de encontrar?

¿Respondí con amabilidad y valor a la última persona que preguntó precio? Sin juzgarlo como preguntón...

¡Veamos Datos!

porque debes saber que esto es una ciencia, no humo de gurú

¿Qué dicen Shopify & BigCommerce?:

Estas plataformas procesan millones de ventas de artesanos y confirman que la tasa de conversión promedio en tiendas pequeñas suele rondar el **1.4% al 2%**

Adobe Digital Insights:

Sus estudios sobre el impacto del contenido visual y procesos en la intención de compra, muestran cómo el contenido visual (el "paso a paso") puede aumentar la intención de compra hasta en un **80%**

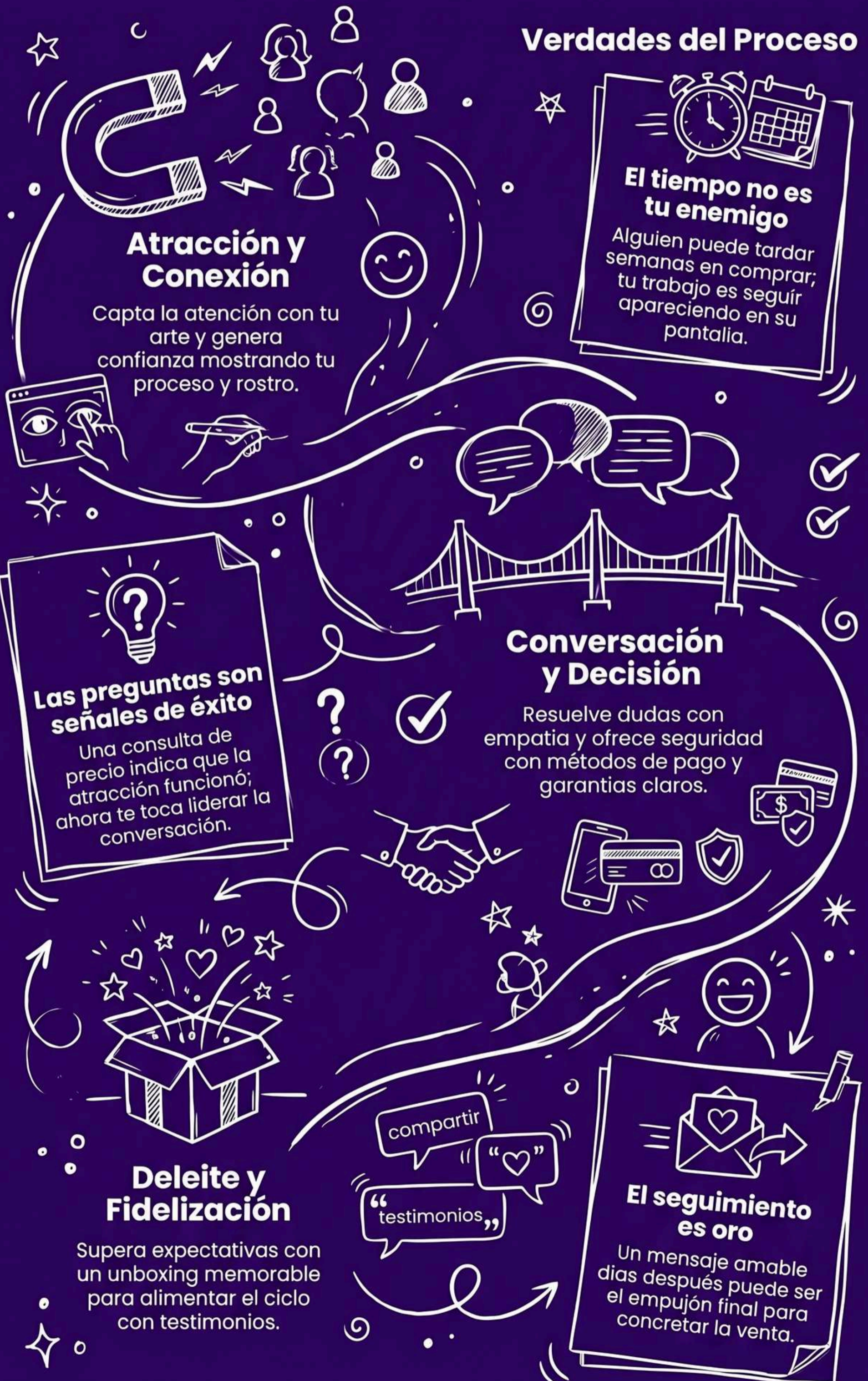
Baymard Institute:

Es la autoridad mundial en "fricción" de ventas. Sus datos explican que el **48%** de los carritos se abandonan porque los costos extra (envío/impuestos) no eran claros desde el principio



La Ruta del Cliente: Vender es un Proceso, no un Evento

El viaje emocional y lógico del cliente a través de etapas clave. No se fuerza la venta, se nutre la relación desde la atracción hasta la fidelización.



No intentes casarte en la primera cita.

Deja que el cliente te conozca,
confíe en tu proceso y
entienda tu valor.

La venta es la consecuencia
natural de una buena relación.





**¿Quieres que trabajemos
en equipo para sacar tu
marca adelante?**

Vamos al chat

**No te prometo
MAGIA**

pero sí herramientas reales que,
si usas con constancia y enfoque,
pueden ayudarte a
mover tu negocio desde hoy

@zaa.estudiocreativo

Más recursos y mis servicios