

CÓMO USAR TUS REDES PARA CERRAR



ENFOQUE CLAVE

Tus redes no son para vender directo... son para conectar, generar interés y llevar a conversación.



1. GENERA ATRACCIÓN (CONTENIDO)

Comparte:

- Resultados (tuyos o de otros)
- Uso de productos
- Tu proceso (día a día)

Ejemplo: "Estoy probando esto y me ha encantado..."

La gente observa antes de preguntar.



2. DESPIERTA CURIOSIDAD

No expliques todo. Deja espacio para que te escriban.

Ejemplo: "Si quieres saber cómo funciona, escíbeme".



3. TEN VISIBLE TU LINK DE TIENDA

Esto es clave para cerrar más fácil.

Debe estar en:

- Tu bio
- Historias destacadas
- Mensajes
- Estados de Whatsapp

Esto debe ser **todos los días**.

Así la persona puede:

- Ver productos
- Confiar más
- Comprar más rápido.



3. TEN VISIBLE TU LINK DE TIENDA



4. LLEVA A MENSAJE PRIVADO

Aquí pasa TODO.

Responde rápido. Sé natural.

No vendas en público... cierra en privado.



5. CONVERSACIÓN = CIERRE

En chat:

- Conecta
- Pregunta
- Recomienda producto
- Introduce oportunidad

Ejemplo: "Además de usarlo, también hay forma de generar ingresos".



6. HAZ LA INVITACIÓN

Siempre cierra:

"¿Te interesa probarlo?"
"¿Quieres ver cómo funciona?"



ERRORES COMUNES

Lo que debes evitar (X):

- ✗ Publicar sin constancia
- ✗ Explicar todo en historias
- ✗ No responder rápido
- ✗ No invitar
- ✗ No tener link visible.

REGLA DE ORO Y CONCLUSIÓN

La fórmula del éxito

Redes = atracción | Chat = cierre | Link = conversión | Postea siempre tu tienda = Venta

DEFINICIÓN

El secreto del volumen

No necesitas muchos seguidores... necesitas mejores conversaciones, contenido diario y tu tienda en tus redes sociales DIARIO.