

## CUARZO CRISTAL EMPRESARIAL

### Manual de Capacitación Estratégica: Prospección y Captación

Versión: 1.0 (2026)

**Objetivo:** Dominar el proceso de identificación, contacto y conversión de prospectos en clientes potenciales.

---

#### I. PERFIL DEL CLIENTE IDEAL (ICP)

En Cuarzo Cristal, no buscamos a cualquiera. Buscamos empresas que necesiten orden y escalabilidad.

- Sector: PyMEs, Empresas de Servicios, Consultoras y Negocios en Expansión.
- El "Dolor" (Pain Point): Falta de control en procesos, cobranzas lentas, o equipos de ventas sin guiones claros.

#### II. EL SCRIPT DE ABORDAJE INICIAL (HOOK)

El primer contacto es digital. Ya sea por WhatsApp o LinkedIn, usa la Técnica de los 3 Pasos:

1. Reconocimiento: Menciona algo específico de su negocio.
2. Aporte de Valor: No vendas servicios, vende soluciones.
3. Llamado a la Acción (CTA): Una pregunta cerrada y fácil de responder.

*Ejemplo Maestro: "Hola [Nombre], estuve siguiendo el crecimiento de [Empresa] y me parece increíble lo que están logrando en [Rubro]. En Cuarzo Cristal ayudamos a directivos a digitalizar sus operaciones para que no dependan del día a día. ¿Te interesaría conocer cómo optimizamos el flujo de procesos en empresas similares?"*

#### III. USO DEL CRM Y HERRAMIENTAS

Un prospecto que no se anota, es un prospecto perdido.

- Registro Inmediato: Todo contacto nuevo debe ir al sistema con: Nombre, Empresa, Teléfono y "Origen" (ej. LinkedIn).
- Etiquetado: Clasifica por temperatura (Frío, Tibio, Caliente).
- Seguimiento: La venta ocurre entre el 4to y el 7mo contacto. No te rindas al primer "No".

#### IV. SEGMENTACIÓN POR INDUSTRIA

Personaliza tu discurso según quién tienes enfrente:

- **Servicios:** Enfócate en "ahorro de tiempo y orden administrativo".
- **Ventas/Retail:** Enfócate en "aumento de conversión y control de stock/cobros".
- **Líderes de Equipo:** Enfócate en "automatización y reportes en tiempo real".

#### V. MANEJO DE OBJECIONES EN CAPTACIÓN

- "No tengo tiempo": *"Precisamente por eso te contacto. Nuestro sistema está diseñado para devolverte horas de tu agenda."*
  - "Ya tengo quien me haga eso": *"Me parece excelente. Solo queremos mostrarte una comparativa de cómo Cuarzo está elevando el estándar actual."*
- 

#### VI. PRÓXIMOS PASOS

Una vez que el cliente responde "Sí", tu única misión es agendar la reunión en el calendario oficial. Nunca intentes explicar todo el sistema por mensaje; la magia ocurre en la sesión en vivo.