

## CUARZO CRISTAL EMPRESARIAL

Guía de Cierre de Negocios y Alta Conversión

Módulo: 02 - Cierre de Negocios

Enfoque: Persuasión, Negociación y Cierre.

---

### I. EL "PITCH" GANADOR (EL DISCURSO DE ELEVADOR)

No vendemos software, vendemos Sistemas de Crecimiento. Cuando el cliente pregunte "¿Qué hacen?", la respuesta debe ser:

*"En Cuarzo Cristal implementamos estructuras operativas que permiten a los dueños de negocio desvincularse de la operatividad diaria mientras su facturación sigue creciendo bajo control."*

### II. LAS 3 REGLAS DE ORO DEL CIERRE

1. Escucha el 70%, Habla el 30%: Deja que el cliente diga sus problemas. Usa esos mismos problemas para justificar el precio.
2. Cero Dudas: Si tú no crees que Cuarzo es la mejor opción del mercado, el cliente tampoco lo creerá. La convicción es contagiosa.
3. El Silencio es Poder: Despues de dar el precio, no digas ni una palabra. El primero que habla, pierde. Espera la reacción del cliente.

### III. LABORATORIO DE OBJECIONES (RESPUESTAS MAESTRAS)

Objeción	Respuesta Cuarzo Cristal
"Está muy caro"	"Entiendo. ¿Comparado con qué es caro? Si Cuarzo te ahorra 20 horas al mes y evita que pierdas 2 clientes por desorden, ¿cuánto vale eso para tí?"
"Tengo que consultarla con mi socio"	"Claro, lo entiendo. ¿Hay algo de lo que vimos hoy que creas que a tu socio no le vaya a gustar? Si la decisión fuera solo tuya, ¿empezamos hoy?"
"Envíame la información por correo"	"Con gusto, pero nuestra información es personalizada. ¿Qué duda específica puedo resolverte ahora para que la info que te envíe sea útil?"

### IV. TÉCNICAS DE CIERRE FINAL

- Cierre de Amplitud: "¿Tienes alguna duda sobre cómo el sistema va a ordenar tu área de cobranzas o está todo claro para dar el siguiente paso?"
  - Cierre de Urgencia: "Actualmente solo estamos aceptando 2 nuevas implementaciones por semana para garantizar la calidad. Si cerramos ahora, entramos en el grupo de este lunes."
- 

## V. CHECKLIST PRE-CIERRE

Antes de terminar la llamada o reunión, asegúrate de tener:

1. [ ] El "Dolor" principal del cliente identificado.
  2. [ ] El compromiso de que él es quien toma las decisiones.
  3. [ ] Fecha y hora de la próxima sesión de implementación.
- 

## VI. EL SELLO DE LA CASA

En Cuarzo Cristal, cerramos con elegancia. No presionamos, guiamos al cliente hacia la mejor decisión para su empresa. Si un cliente no es apto para el sistema, tenemos la integridad de decírselo.