

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.