



HostPro Panamá

Acción comercial.

TELEMERCADEO ESTRATÉGICO

Objetivo: Realizar llamadas para abrir conversaciones calificadas con:

Agencias BTL, productoras audiovisuales, gerentes de marketing, directores de marca, productores ejecutivos

Meta diaria realista por vendedor
10–15 contactos de calidad
3–5 conversaciones reales
1–2 leads calificados (no cotizaciones)



HostPro Panamá



HostPro Panamá

Preparación diaria (30 minutos)

Antes de llamar:

Investigar la marca o empresa.

Identificar tipo de evento o producción que maneja.

Definir por qué HostPro encaja con el perfil o no.

Regla de oro:

Si no sabes por qué llamas, no llames.



Apertura de llamada (30–40 segundos)

Guion base (No mermorizarlo, es vital identificar)

Hola (Nombre de la persona ¿Cómo estás?
Mi nombre es... de Host Pro Panamá

No te quito mucho tiempo, te llamo porque trabajamos con marcas que usan acciones BTL y
eventos como parte de su promoción.

Antes de hablar de servicios, quería entender cómo están resolviendo hoy el tema de personal
operativo en sus eventos o producciones.”

Clave: No mencionar precio, no explicar todo, no pedir reunión aún



Pregunta de autoridad
(la que abre la conversación)

Elegir una:

¿Qué es lo que más te preocupa cuando una marca se expone en un evento?

¿Qué error no te puedes permitir cuando trabajas con un cliente importante?

¿Hoy eliges personal por disponibilidad o por alineación a la marca?

Si la persona responde superficial:
No es premium aún

Si la persona reflexiona:
Ahí hay negocio



Micro-posicionamiento (15 segundos)

Solo una frase:

En HostProPanamá no asignamos personas.
Asignamos perfiles entrenados según la marca y el contexto.

Pausa.
Dejar que pregunte.



Cierre de llamada (objetivo real)

Nunca cerrar venta, cerrar siguiente paso:
Reunión corta, llamada de diagnóstico, envío de presentación

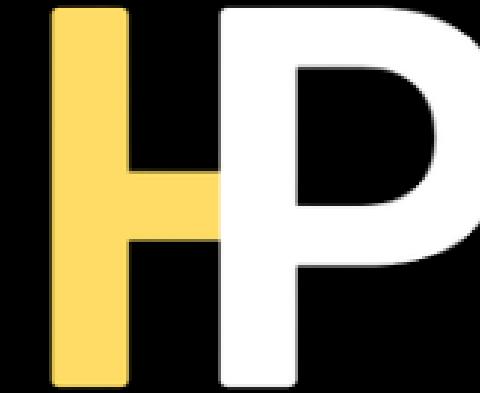
Frase clave:

Si tiene sentido, lo vemos con calma.
Si no, te digo de una vez.

Esto vende más que cualquier pitch.



Un cliente premium no se persigue, se reconoce, se filtra y se acompaña. Si la conversación baja el estándar, no es una oportunidad, es una advertencia. Host Pro no crece por volumen, crece por criterio sostenido en el tiempo.



HostPro Panamá