



MANUAL DE RASTREO DE RED DE CONTACTOS – www.iamazingcontent.space

PASO 0 - ANTES DE LOS 4 PILARES



OBJETIVO

Identificar TODOS los contactos en tu red personal que podrían necesitar servicios audiovisuales, antes de buscar clientes nuevos en otras plataformas.

Potencial: Cada miembro puede tener 20-50 contactos potenciales que NO ha considerado.



PLATAFORMAS A RASTREAR (EN ORDEN)

1. WHATSAPP/TELEGRAM

Tiempo estimado: 45-60 minutos

Qué buscar:

- **Emprendedores/pequeños negocios** (restaurantes, tiendas, servicios)
- **Amigos con proyectos personales** (bodas, cumpleaños, eventos)
- **Conocidos que mencionaron necesitar contenido**
- **Familiares con negocios** (por pequeños que sean)
- **Grupos de trabajo/estudio** donde hay emprendedores

Cómo hacerlo:

1. Abre tu lista de contactos de WhatsApp
2. Revisa uno por uno (sí, todos)
3. Pregúntate por cada contacto:
 - ¿Tiene negocio propio?
 - ¿Ha mencionado necesitar videos/fotos/diseño?
 - ¿Organiza eventos?
 - ¿Podría necesitar contenido para redes sociales?
 - ¿Conoce a alguien que podría necesitar nuestros servicios?

Formato de registro:

CONTACTO: [Nombre]

RELACIÓN: [Cómo lo conoces]

NEGOCIO/PROYECTO: [Qué hace]

NECESIDAD POTENCIAL: [Video/Foto/Diseño/Evento]

PROBABILIDAD: [Alta/Media/Baja]

NOTAS: [Información adicional]

2. INSTAGRAM

Tiempo estimado: 30-45 minutos

Qué revisar:

- **Seguidores** que tienen negocios
- **Siguiendo** que son emprendedores
- **Stories** recientes donde mencionen proyectos
- **Posts** donde pidan recomendaciones de servicios

Señales clave:

- Bio con enlace a negocio
 - Posts promocionando productos/servicios
 - Stories pidiendo recomendaciones
 - Contenido de eventos propios
 - Menciones de "necesito ayuda con..."
-

3. FACEBOOK

Tiempo estimado: 30-45 minutos

Enfoques:

- **Lista de amigos** con negocios
- **Grupos locales** donde participas
- **Páginas que sigues** de negocios locales
- **Eventos** donde has estado (organizadores)

Grupos importantes a revisar:

- Grupos de emprendedores locales
 - Grupos de tu universidad/colegio
 - Grupos de tu barrio/ciudad
 - Grupos profesionales de tu área
-

4. LINKEDIN (Si tienes)

Tiempo estimado: 20-30 minutos

Conexiones a revisar:

- Colegas con proyectos paralelos
 - Emprendedores de tu red
 - Profesionales que podrían necesitar contenido corporativo
-

5. CONTACTOS DEL TELÉFONO

Tiempo estimado: 30-45 minutos

Revisión sistemática:

- Contactos guardados que no están en WhatsApp
 - Números de negocios locales donde eres cliente
 - Profesionales (doctores, abogados, etc.) que conoces
-

TEMPLATE DE REGISTRO

Para cada contacto potencial, completar:

CONTACTO #: [Número consecutivo]

| **INFORMACIÓN BÁSICA:**

- Nombre:
- Teléfono:
- Plataforma donde lo encontraste:
- Relación contigo:

INFORMACIÓN DE NEGOCIO:

- Tipo de negocio/proyecto:
- Tamaño (personal/pequeño/mediano):
- ¿Tiene presencia digital? (Sí/No):
- ¿Genera contenido actualmente? (Sí/No):

OPORTUNIDAD:

- Servicio que podría necesitar:
- Urgencia estimada (Alta/Media/Baja):
- Presupuesto estimado (\$):
- Probabilidad de conversión (%):

ESTRATEGIA DE CONTACTO:

- Mejor forma de contactarlo:
- Mensaje inicial propuesto:
- ¿Mejor momento para contactar?:

NOTAS ADICIONALES:

- Información relevante:
- Conexiones mutuas:
- Proyectos mencionados:

CATEGORIZACIÓN DE CONTACTOS

CATEGORIA A - ALTA PROBABILIDAD (Contactar esta semana)

- Tienen negocio activo
- Han mencionado necesitar servicios audiovisuales
- Presupuesto evidente
- Relación cercana contigo

CATEGORIA B - MEDIA PROBABILIDAD (Contactar próxima semana)

- Emprendedores en crecimiento
- Organizan eventos ocasionales
- Podrían necesitar servicios pronto
- Relación cordial

CATEGORIA C - BAJA PROBABILIDAD (Contactar más adelante)

- Negocios muy pequeños/personales
- Presupuesto limitado evidente
- Necesidad no urgente
- Relación lejana

ESTRATEGIAS DE CONTACTO POR TIPO

PARA AMIGOS CERCANOS:

"¡Hey [Nombre]! ¿Cómo va todo con [proyecto/negocio]?
Te quería comentar que armamos una agencia audiovisual profesional.
¿Has necesitado videos, fotos o diseño para [su negocio]?
Me encantaría apoyarte con precios especiales de lanzamiento."

PARA CONOCIDOS DE NEGOCIO:

"Hola [Nombre], espero que estés bien.
Vi tu [negocio/proyecto] y se ve increíble.
Lanzamos una agencia audiovisual y estamos apoyando
emprendedores locales con contenido de calidad.
¿Te interesaría conocer qué podemos hacer por [su negocio]?"

PARA CONTACTOS PROFESIONALES:

"Buenos días [Nombre],
Espero se encuentre bien. Le escribo porque hemos
lanzado una agencia audiovisual especializada en
[área relevante para su negocio]."

¿Sería posible agendar una breve llamada para mostrarle nuestro portafolio?"

CRONOGRAMA DE RASTREO

DÍA 1 (HOY):

- WhatsApp: Revisar primeros 100 contactos
- Instagram: Revisar seguidores con negocios
- **Meta:** Identificar 15-20 contactos Categoría A y B

DÍA 2 (MAÑANA):

- WhatsApp: Completar revisión
- Facebook: Amigos y grupos principales
- **Meta:** Completar 30-40 contactos totales

DÍA 3:

- LinkedIn y contactos telefónicos
- Completar templates de los mejores contactos
- **Meta:** Lista final de 50+ contactos categorizados

DÍA 4:

- Empezar contactos Categoría A
- Preparar mensajes personalizados
- **Meta:** Contactar primeros 10 contactos

DÍA 5:

- Continuar contactos Categoría A y B
 - **Meta:** 20 contactos realizados, primeras respuestas
-

MÉTRICAS A TRACKEAR

Por cada miembro del equipo:

- **Total contactos revisados**
- **Contactos potenciales identificados**
- **Contactos por categoría (A/B/C)**
- **Contactos realizados**
- **Respuestas positivas**
- **Citas/reuniones agendadas**

- **Proyectos cotizados**
 - **Ventas cerradas**
-

ERRORES COMUNES A EVITAR

NO HAGAS ESTO:

- Enviar mensajes genéricos masivos
- Ser muy comercial de inmediato
- Ignorar contactos porque "no tienen dinero"
- Dejar pasar mucho tiempo entre identificar y contactar
- No personalizar el mensaje según la relación

SÍ HAZLO:

- Personaliza cada mensaje
 - Menciona algo específico de su negocio/situación
 - Ofrece valor antes de pedir
 - Sé genuino en el interés por ayudar
 - Haz seguimiento a las 48-72 horas
-

OBJETIVO SEMANAL POR MIEMBRO

META MÍNIMA:

- 50 contactos revisados
- 15 contactos potenciales identificados
- 10 contactos realizados
- 3 respuestas positivas
- 1 proyecto cotizado

META ASPIRACIONAL:

- 100 contactos revisados
 - 25 contactos potenciales identificados
 - 20 contactos realizados
 - 5 respuestas positivas
 - 2-3 proyectos cotizados
-

REPORTE DIARIO

Completar cada día en ClickUp:

REPORTE RASTREO DE CONTACTOS - DÍA [X]

NÚMEROS DEL DÍA:

- Contactos revisados hoy:
- Nuevos contactos potenciales identificados:
- Contactos realizados hoy:
- Respuestas recibidas:

MEJOR OPORTUNIDAD DEL DÍA:

- Nombre:
- Tipo de proyecto:
- Valor estimado:

OBSTÁCULOS ENCONTRADOS:

-

PLAN PARA MAÑANA:

-

INSIGHTS/APRENDIZAJES:

-
-

MENSAJE MOTIVACIONAL

¡Tu red de contactos es una MINA DE ORO sin explotar!

Cada persona en tu teléfono conoce a 10 personas más. Si identificas 50 contactos potenciales y contactas 20, estadísticamente conseguirás 2-3 proyectos nuevos.

¿2 proyectos de \$100 cada uno?

- Tú ganas: \$20-30 en comisiones
- Agencia crece: \$24-46 para reinversión
- Equipo gana: \$134-146 en producción

¡Es dinero que ya está ahí, solo hay que buscarlo!

Este manual debe completarse ANTES de pasar a los 4 pilares de mercado. Es la base que alimentará todos los demás esfuerzos.