

[GUÍA PARA EXPANDIR LOS SERVICIOS]



kit de freelancer a equipo



*Guía para expandir los servicios
de un cliente existente...
cuando ya lleva + de 3 meses con vos.*



DE MI PARTE, COMO CONSEJO:

Una de las cosas más importantes que entendí en Hola Marketing es que un cliente no necesita “más cosas” porque sí, **sino más soluciones alineadas a su crecimiento real**. No se trata de agregar servicios por agregar, ni de armar paquetes solo para vender más. **Se trata de entender en profundidad lo que el cliente está viviendo, lo que su marca necesita en este momento, y desde ahí ofrecerle algo que realmente lo ayude a dar el próximo paso.**

Si ya estás trabajando con alguien hace más de 3 meses, tenés algo que vale oro: **confianza**. Además, ya hay entendimiento mutuo, procesos más claros, y lo más importante... **datos**.

Información concreta sobre lo que funciona, lo que no, sus tiempos, su tono, sus valores, su ritmo. **Ese combo es ideal para frenar un segundo, mirar todo con una mirada más estratégica, y detectar si está listo para escalar**, para probar algo nuevo, o para resolver algún cuello de botella que hasta ahora puede venir ignorándose.

Pero **ojo**: esto no significa presionarlo ni querer meterle todo junto porque sí, no ir a lo loco. *El crecimiento forzado nunca termina bien*. Se trata de proponer con criterio, sin venderle de más, sin ir a lo loco, sin confundir más de lo que ayudás. Porque el verdadero rol es acompañar su evolución con **visión, empatía y coherencia**.

[Esta guía es una forma de hacerlo con
criterio y estrategia]



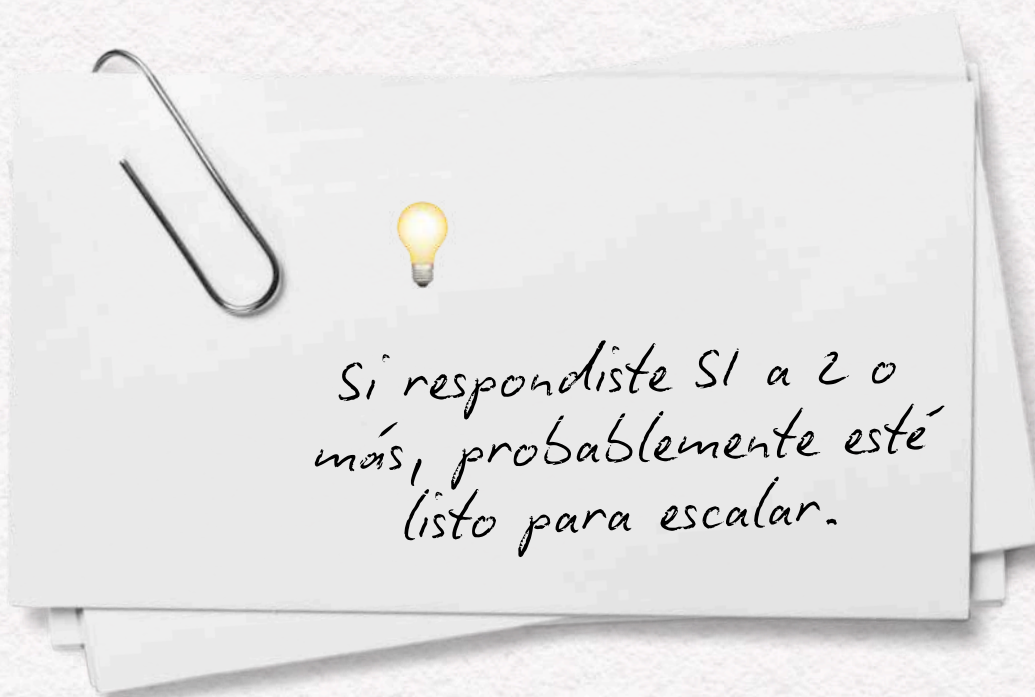
ETAPA 1 – OBSERVÁ Y DETECTÁ OPORTUNIDADES.

"Vender sin vender, empezando por detectar lo que ya necesita sin que lo diga."



Preguntate:

- ¿Está creciendo su comunidad o ventas?
- ¿Pide tareas fuera del servicio actual?
- ¿Te consulta cosas que no contrató pero confía en tu criterio?
- ¿Parece querer "más" sin saber bien qué?





ETAPA 2 – ARMÁ UNA PROPUESTA PERSONALIZADA

Nada de enviarle el PDF de siempre con precios fríos.
A mi me sirve hacerles una carta, firmarla abajo y explicarle lo que siento y se los mando como **“feedback honesto”**.

Ya es cliente, ya te conoce.



Pensá qué podés ofrecerle según su momento



- Tiene comunidad activa – **ofrecé Ads**
- Lanza algo nuevo – **landing page o email marketing**
- Necesita profesionalizar – **rebranding o sesión de fotos**
- Te manda el contenido tarde – **plan pro donde vos te encargás con tu equipo de todo desde cero**



ETAPA 3 – CREÁ ESCALONES NO UN ABISMO.



"Ofrecer un plan de \$1000 cuando venía pagando \$400, es sabotearte."

HACELO FÁCIL:

- Armá upgrades temporales o packs puente
- "Probemos esto por 1 mes y lo evaluamos juntos"
- Si te gusta el resultado, lo incorporamos como nuevo plan"

ASÍ DAS LIBERTAD, PERO TAMBIÉN ESTRUCTURA.

ETAPA 4 – MOSTRÁ RESULTADOS PARA VALIDAR TU IDEA.



Usá los datos que ya tenés para mostrarle lo que logró con vos hasta ahora:

- "Mirá todo esto que conseguimos sin ads, imaginate si lo sumamos ahora...".
- "Esto es lo que pasó desde que empezamos. Lo próximo lógico sería...".

[A veces solo falta que el cliente vea en números lo que vos ya sabés]



ETAPA 5 – CIERRE HUMANO Y ESTRATÉGICO.



"No se trata de empujar. Se trata de acompañar al ritmo de cada cliente."

Podés cerrar así:



"No quiero que lo sientas como una venta.

Lo pensé porque sé que estás creciendo y esto puede ayudarte a organizar mejor, delegar más o tener más resultados.

Lo probamos un mes y lo vemos juntos si te va."

Y si no quiere, no pasa nada. Que sepa que igual estás ahí para cuando lo decida. **Tené la actitud para aceptar un "no" y la soltura para echar una mirada tranquila, una risita amigable y unos emojis que calman la tensión para que sienta que de verdad, no era venta.**



CONSEJO FINAL

Expandir un cliente no es venderle más.



Es ver más allá del servicio inicial, entender su proceso de crecimiento y acompañarlo con soluciones pensadas para su momento actual.

UN BUEN LÍDER DE MARCA SABE CUÁNDO ES MOMENTO DE ESCALAR. Y UN BUEN PROFESIONAL, SABE PROPONERLO CON RESPETO, CLARIDAD Y TIMING.

Usá esta guía como punto de partida y adaptala a tu estilo. Lo que más vende, es la intención real de acompañar.



¿Y SI NO TIENE PRESUPUESTO PARA ESCALAR TODAVÍA?



Usá los datos que ya tenés para mostrarle lo que logró con vos hasta ahora:



Acá te comparto cómo lo hacemos en Hola Marketing.

Cuando un cliente quiere crecer pero aún no está 100% seguro de invertir más, activamos una estrategia que nos funcionó muchísimo. **Joha, nuestra traffiker es quien maneja nuestra pauta publicitaria con los clientes.** Con ella tenemos dos tipos de servicios:



UNO DE TESTEO (MITAD DE SU TARIFA NORMAL)

Y UNO FIJO COMPLETO (CUANDO YA HAY RESULTADOS Y CONTINUIDAD)

Entonces lo que hacemos es:

Le ofrecemos al cliente un **mes de prueba** del nuevo servicio, con un **valor promocional**.

Joha recibe la **mitad** de sus honorarios ese mes, y el cliente paga un **poco menos** que lo que vale el servicio completo.

Si al siguiente mes se recuperó lo invertido o se estuvo cerca → **se explica el precio real y pasamos al plan completo.**

Esto le da confianza al cliente, nos permite mostrar resultados reales, y el equipo está listo para testear sin perder calidad ni valor.

- **Tip extra: esto también genera compromiso del cliente, porque sabe que está aprovechando una oportunidad que no es permanente.**

