

Script de Llamada Comercial - EscalaFin

Guía para Prospección Telefónica y Reuniones Comerciales

Apertura de Llamada (30 segundos)

Saludo Profesional

“Buenos días/tardes [Nombre], habla [Su nombre] de EscalaFin Technologies. ¿Cómo está usted?”

Propósito Directo

“Le llamo porque hemos estado ayudando a empresas financieras como la suya a reducir hasta 60% sus costos operativos y aumentar 300% su eficiencia a través de nuestra plataforma de automatización. ¿Me permite 2 minutos para explicarle cómo?”

Alternativa si hay resistencia:

“Entiendo que su tiempo es valioso. Solo déjeme hacerle una pregunta rápida: ¿Su empresa actualmente procesa préstamos de forma manual o ya tiene algún sistema automatizado?”

Fase de Descubrimiento (3-5 minutos)

Preguntas Clave de Calificación:

1. Situación Actual:

- “¿Cuántos préstamos procesan mensualmente?”
- “¿Cuánto tiempo les toma procesar cada préstamo?”
- “¿Qué porcentaje tienen de cartera vencida?”

2. Puntos de Dolor:

- “¿Cuáles son los principales retos que enfrentan día a día?”
- “¿Han considerado digitalizar sus procesos?”
- “¿Qué les ha impedido implementar tecnología hasta ahora?”

3. Impacto Económico:

- “¿Han calculado cuánto les cuesta el proceso manual actual?”
- “¿Cuánto personal tienen dedicado solo a gestión de documentos?”
- “¿Qué impacto tendría reducir la cartera vencida a la mitad?”

Respuestas que Califican al Prospect:

- ✓ Procesan 100+ préstamos/mes
- ✓ Tienen problemas con cartera vencida >25%
- ✓ Procesos manuales que toman horas
- ✓ Interés en tecnología pero falta de tiempo/recursos
- ✓ Facturación >\$2M MXN anuales



Presentación de Solución (3-4 minutos)

Hook Principal:

“[Nombre], basándome en lo que me comenta, puedo ayudarle de manera específica. Tenemos clientes similares a ustedes que estaban exactamente en la misma situación...”

Caso de Éxito Relevante:

“Por ejemplo, Financiera del Norte en Guadalajara tenía el mismo problema: tardaban 8 horas en procesar un préstamo y tenían 35% de cartera vencida. Después de implementar EscalaFin:*

- **Redujeron el tiempo a 20 minutos** por préstamo
- **Bajaron la cartera vencida al 12%**
- **Aumentaron su cartera 200%** en 6 meses
- **El ROI fue inmediato** desde el mes 3*

Diferenciadores Clave:

“Lo que hace único a EscalaFin es que:*

1. **Implementación en solo 2 semanas** (no meses como otros)
2. **WhatsApp automático** para cobranza preventiva
3. **Cloud completo** - no necesita servidores
4. **App móvil** que funciona sin internet
5. **ROI garantizado** en menos de 3 meses*



Manejo de Objeciones Comunes

“Está muy caro”

“Entiendo su preocupación por el costo. Déjeme preguntarle: ¿cuánto les cuesta actualmente procesar cada préstamo manualmente? Nuestros clientes ahorran en promedio \$106,000 pesos mensuales. El sistema se paga solo en 3 meses y después es pura ganancia.”

“No tenemos tiempo para implementar”

“Esa es exactamente la razón por la que creamos EscalaFin. La implementación toma solo 14 días y nosotros hacemos todo el trabajo pesado. Su equipo puede seguir operando normalmente mientras configuramos todo. El día 15 ya están trabajando más eficientemente.”

“Tenemos que consultarlo”

“Por supuesto, es una decisión importante. ¿Qué información específica necesitaría para hacer la evaluación? Puedo prepararle una propuesta personalizada con números específicos para su empresa. ¿Le parece si agendamos una demo de 30 minutos para que vea exactamente cómo funcionaría en su negocio?”

“Ya tenemos un sistema”

“Perfecto, eso significa que ya entienden el valor de la tecnología. ¿Qué tan satisfechos están con su solución actual? La mayoría de nuestros clientes venían de otros sistemas y se sorprendieron de la diferencia. ¿Le gustaría ver una comparación directa?”

“Necesitamos pensarlo”

“Completamente comprensible. Mientras lo piensan, ¿qué pasaría si pudieran ver exactamente cómo funcionaría EscalaFin con SUS datos reales? Podemos hacer una demo personalizada sin compromiso. ¿Tiene 30 minutos esta semana para verlo?”

Cierre y Próximos Pasos

Cierre Consultivo:

“[Nombre], basándome en nuestra conversación, veo que EscalaFin puede impactar significativamente su operación. El próximo paso lógico sería mostrarle exactamente cómo funcionaría en su empresa. ¿Prefiere que hagamos la demo el martes o el miércoles?”

Alternativa de Cierre Suave:

“No quiero presionarlo, pero sí quiero asegurarme de que tenga toda la información necesaria para tomar la mejor decisión. ¿Le parece si le envío un caso de estudio de un cliente similar y agendamos una llamada la próxima semana para resolver dudas?”

Cierre de Urgencia (solo si es apropiado):

“Una cosa más, [Nombre]. Este mes tenemos una promoción especial para las primeras 10 empresas: setup gratuito y 50% de descuento el primer mes. No quiero que se quede sin esta oportunidad. ¿Cuándo podríamos hacer la demo?”



Seguimiento Post-Llamada

Si Agendó Demo:

- ✓ Enviar confirmación de cita por WhatsApp
- ✓ Email con agenda de la reunión
- ✓ Caso de éxito relevante a su industria
- ✓ Recordatorio 24h antes

Si No Agendó:

- ✓ Email de seguimiento con propuesta de valor
- ✓ Caso de estudio adjunto
- ✓ Llamada de seguimiento en 1 semana
- ✓ WhatsApp informativo (no invasivo)

Si Dijo No:

- ✓ Agradecer su tiempo
 - ✓ Email con información para futuro
 - ✓ Seguimiento en 3 meses
 - ✓ Newsletter mensual con casos de éxito
-



Scripts por Tipo de Empresa



Financieras Tradicionales

“Veo que son una financiera establecida. Nuestros clientes en este segmento típicamente enfrentan el reto de competir con fintechs que procesan más rápido. EscalaFin les da esa ventaja tecnológica sin perder su experiencia y confiabilidad. ¿Han sentido esa presión competitiva?”



Casas de Empeño

“Las casas de empeño tienen retos únicos: valuación rápida, control de inventario, renovaciones. Tenemos clientes como Empeños Juárez que redujeron el tiempo de valuación de 2 horas a 15 minutos. ¿Cuánto tiempo tardan actualmente en procesar un empeño?”



Cooperativas

“Las cooperativas manejan múltiples productos y regulación compleja. EscalaFin tiene módulos específicos para cumplir con reportes regulatorios automáticamente. ¿Cuánto tiempo dedican mensualmente a reportes para reguladores?”



Empresas de Factoraje

“En factoraje la velocidad de análisis de riesgo es crítica. Nuestros clientes evalúan facturas en minutos en lugar de días. ¿Cuánto tiempo les toma actualmente analizar una factura para factoraje?”



Técnicas de Persuasión Avanzadas

Crear Urgencia Genuina:

“[Nombre], permítame ser franco con usted. Cada mes que pasa sin automatizar, está perdiendo aproximadamente \$X pesos en ineficiencias. Sus competidores que ya adoptaron tecnología están capturando ese market share. ¿Realmente pueden permitirse esperar más?”

Usar el Poder de la Prueba Social:

“Algo interesante que he notado: las empresas que implementan EscalaFin en enero-marzo siempre tienen mejores resultados que las que esperan a final de año. ¿Por qué? Porque tienen más tiempo para optimizar y ver resultados completos. ¿Le gustaría ser parte de ese grupo exitoso?”

Hacer la Inversión Relativa:

“Entiendo que \$X pesos mensuales suena como mucho dinero. Pero déjeme preguntarle: ¿cuánto gastan mensualmente en gasolina para que su equipo haga gestión de cobranza? ¿Cuánto en papelería? ¿En archiveros? EscalaFin cuesta menos que eso y automatiza todo el proceso.”



Indicadores de Éxito de la Llamada



Llamada Exitosa:

- Prospect compartió información específica de su negocio
- Reconoció tener los problemas que resolvemos
- Mostró interés en los beneficios mencionados

- Agendó demo o llamada de seguimiento
- Dio información de contacto adicional

Llamada Regular:

- Escuchó pero no se comprometió a siguiente paso
- Dio objeciones pero no las resolvimos completamente
- Pidió “enviar información” sin compromiso específico

Llamada No Exitosa:

- No califica (muy pequeño, sin autoridad, sin presupuesto)
- Rechazo definitivo sin apertura
- No mostró interés en los beneficios

Tips Finales para Llamadas Exitosas

Antes de la Llamada:

- ✓ Investigar la empresa en web/redes sociales
- ✓ Preparar 2-3 casos de éxito similares
- ✓ Tener calculadora para mostrar ROI
- ✓ Calendario abierto para agendar

Durante la Llamada:

- ✓ Sonreír (se nota en la voz)
- ✓ Hacer pausas para que respondan
- ✓ Tomar notas de información clave
- ✓ Usar su nombre frecuentemente
- ✓ Hacer preguntas abiertas

Después de la Llamada:

- ✓ Actualizar CRM inmediatamente
- ✓ Enviar seguimiento en 2 horas
- ✓ Programar próximo contacto
- ✓ Compartir información con equipo

Métricas de Seguimiento

KPIs de Llamadas:

- **Tasa de Conexión:** >40% (objetivo)
- **Tasa de Conversación:** >60% (>3 minutos)
- **Tasa de Calificación:** >25% (prospects válidos)
- **Tasa de Agendamiento:** >15% (demos programadas)
- **Conversion Demo→Propuesta:** >50%
- **Conversion Propuesta→Cierre:** >30%

Seguimiento Semanal:

- Llamadas realizadas vs objetivo
 - Demos agendadas vs objetivo
 - Pipeline generado vs meta
 - Feedback de prospects para mejorar
-

 **Recuerde: No vendemos software, vendemos transformación y resultados.**

El éxito de la llamada no se mide por vender, sino por ayudar al prospect a descubrir si EscalaFin es la solución correcta para su negocio.
