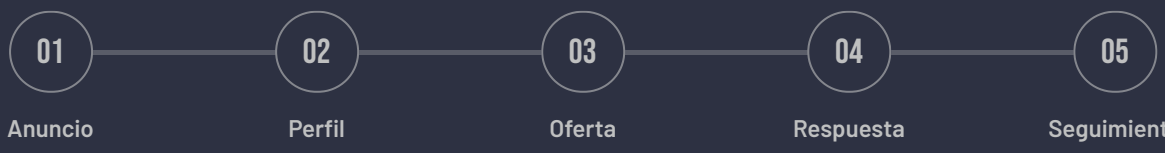
DANIEL ARIETTO.

GUÍA GRATUITA · EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN

LOS 5 PUNTOS DONDE SE CORTA LA VENTA

Qué revisar en cada paso, cómo darte cuenta si te está pasando y qué podés hacer esta misma semana.



ANTES DE EMPEZAR

CUANDO LA PUBLICIDAD NO DA RESULTADOS, EL PROBLEMA NO SIEMPRE ESTÁ EN LOS ANUNCIOS.

Entre que alguien ve tu anuncio y te compra, pasa por cinco pasos. Si la venta se corta en cualquiera de ellos, más presupuesto no lo arregla: llegan más consultas que se pierden en el mismo lugar.



1

Leé cada paso y marcá las señales que reconocés en tu negocio.

2

Respondé las preguntas de "Qué revisar". Cada "no" es un punto para mejorar.

3

Empezá por el primer paso del recorrido que tenga marcas. Es el que más afecta a los siguientes.

Esta guía es una orientación general. Cada negocio tiene sus particularidades: el diagnóstico completo se hace mirando tu caso.

01 Anuncio · 02 Perfil · 03 Oferta · 04 Respuesta · 05 Seguimiento

ANUNCIO

A QUIÉN LE LLEGA

Si el anuncio le llega a gente que no compra lo que vendés, o que está lejos de donde trabajás, las consultas van a ser malas aunque todo lo demás esté bien. Pasa mucho cuando se usa el botón Promocionar, que muestra el anuncio a un público amplio.

SEÑALES DE QUE TE ESTÁ PASANDO

- [ ] Te escriben de ciudades o provincias donde no vendés ni entregás.
- [ ] Muchas consultas son solo "¿precio?" y después no responden.
- [ ] La campaña junta "me gusta" y vistas, pero pocos mensajes.

QUÉ REVISAR

- **Zona.** ¿La campaña está limitada a donde vendés o entregás?
- **Objetivo.** ¿La campaña busca mensajes o consultas, o solo que te vean?
- **A quién le hablás.** ¿El anuncio está pensado para quien decide la compra: el dueño, el profesional o el revendedor?

PARA HACER ESTA SEMANA

Abrí tu última campaña y fijate a qué zonas le llegó. Si aparecen lugares donde no vendés o no entregás, sacalos antes de volver a invertir.

LO QUE VOY A CAMBIAR

01 Anuncio · 02 Perfil · 03 Oferta · 04 Respuesta · 05 Seguimiento

PERFIL

QUÉ ENCUENTRA CUANDO ENTRA

El anuncio trae a la persona, pero tu perfil o tu web deciden si te escribe. Si en pocos segundos no entiende qué vendés, si trabajás en su zona y cómo contactarte, se va a mirar a otro.

SEÑALES DE QUE TE ESTÁ PASANDO

- [ ] Muchas visitas al perfil y pocos mensajes.
- [ ] Te preguntan cosas que deberían estar a la vista: dónde estás, horarios, si hacés envíos.
- [ ] Las últimas publicaciones son de hace meses o no muestran trabajos reales.

QUÉ REVISAR

- **Bio.** ¿Dice qué vendés, a quién y en qué zona?
- **Contacto.** ¿El WhatsApp está a un toque?
- **Trabajos reales.** ¿Hay fotos de productos o trabajos terminados, propios y actuales?
- **Confianza.** ¿Se ven clientes, reseñas o años de trayectoria?

PARA HACER ESTA SEMANA

Fijá arriba de tu Instagram tres publicaciones: qué vendés, un trabajo terminado y cómo pedir presupuesto. Y dejá el WhatsApp a la vista en la bio.

LO QUE VOY A CAMBIAR

OFERTA

POR QUÉ ELEGIRTE A VOS

Si no queda claro qué te diferencia, el cliente compara solo por precio. Y en precio casi siempre hay alguien más barato. La diferencia puede estar en la entrega, la atención, los plazos, la garantía o la financiación, pero tiene que estar dicha.

SEÑALES DE QUE TE ESTÁ PASANDO

- [ ] La primera pregunta siempre es el precio.
- [ ] Te piden descuento antes de saber qué incluye.
- [ ] Perdés ventas "por poca diferencia" con la competencia.

QUÉ REVISAR

- **La frase.** ¿Podés decir en una frase por qué te eligen tus clientes?
- **Dónde aparece.** ¿Esa frase está en tus anuncios, tu perfil y tus presupuestos?
- **Qué incluye.** ¿Mostrás lo que viene con la compra: entrega, instalación, garantía, formas de pago?

PARA HACER ESTA SEMANA

Preguntale a tus últimos tres clientes por qué te eligieron. Lo que repitan es tu diferencia: ponelo en tu bio y en tu próximo anuncio.

LO QUE VOY A CAMBIAR



01 Anuncio · 02 Perfil · 03 Oferta · **04 Respuesta** · 05 Seguimiento

RESPUESTA

CÓMO Y CUÁNDO SE CONTESTA

Una consulta que espera horas suele terminar comprándole a otro. Es el paso que más ventas pierde y el que se puede mejorar sin gastar un peso más en publicidad.

SEÑALES DE QUE TE ESTÁ PASANDO

- [ ] Hay mensajes que se responden al día siguiente.
- [ ] No está claro quién tiene que contestar cada consulta.
- [ ] Se pierde información entre chats y no se sabe qué se le respondió a cada uno.

QUÉ REVISAR

- **Bienvenida.** ¿Hay un mensaje automático que avise que viste la consulta y pida lo que necesitás para cotizar?
- **Respuestas rápidas.** ¿Tenés textos listos para lo que más te preguntan?
- **Responsable.** ¿Hay una persona a cargo y un horario definido?

PARA HACER ESTA SEMANA

Configurá en WhatsApp Business un mensaje de bienvenida que pida lo que necesitás para cotizar, y definí quién responde y en qué horario.

LO QUE VOY A CAMBIAR



01 Anuncio · 02 Perfil · 03 Oferta · 04 Respuesta · 05 Seguimiento

SEGUIMIENTO

QUÉ PASA DESPUÉS

Muchas ventas se cierran en el segundo o tercer contacto. Si nadie vuelve a escribir, esas consultas se pierden aunque hayan llegado bien. Y sin registro, tampoco sabés cuántas consultas terminaron en venta.

SEÑALES DE QUE TE ESTÁ PASANDO

- [ ] Pasás presupuestos y no sabés qué pasó con ellos.
- [ ] No tenés anotado quién consultó ni cuándo.
- [ ] No podés decir cuántas consultas del mes pasado se convirtieron en venta.

QUÉ REVISAR

- **Registro.** ¿Tenés una lista con cada consulta, la fecha y en qué quedó?
- **Segundo contacto.** ¿Volvés a escribir a los dos o tres días a quien no respondió?
- **Orden.** ¿Usás etiquetas en WhatsApp Business para separar nuevos, presupuestados y clientes?

PARA HACER ESTA SEMANA

Armá una lista con las consultas del último mes que no compraron y escribiles esta semana con una pregunta concreta sobre lo que pidieron.

LO QUE VOY A CAMBIAR

DANIEL ARIETTO.

¿Y AHORA?

SI ENCONTRASTE MÁS DE UN PUNTO, NO HACE FALTA RESOLVER TODO JUNTO.

En una llamada de diagnóstico de 30 minutos miramos tu caso: cómo vende hoy tu empresa, cómo rindió tu publicidad y por cuál de estos pasos conviene empezar. Al final te digo si puedo ayudarte y cómo.

Agendá una llamada de diagnóstico

WhatsApp +54 9 3541 33-3541

Daniel Arietto · Estrategia comercial y captación de clientes para empresas de la construcción · danielarietto.com · dani@danielarietto.com