

CONSEGUIR Y MANTENER CLIENTES CON BAJO PRESUPUESTO

Jueves 20 de agosto de 2026



¿Cómo pasar de no existir, a que le cuenten a otros sobre el buen trabajo que hice?

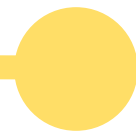


FASE 1



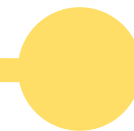
Que sepan que existo

FASE 2



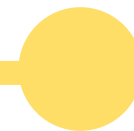
Responder y Presupuestar

FASE 3



El trabajo bien hecho

FASE 4



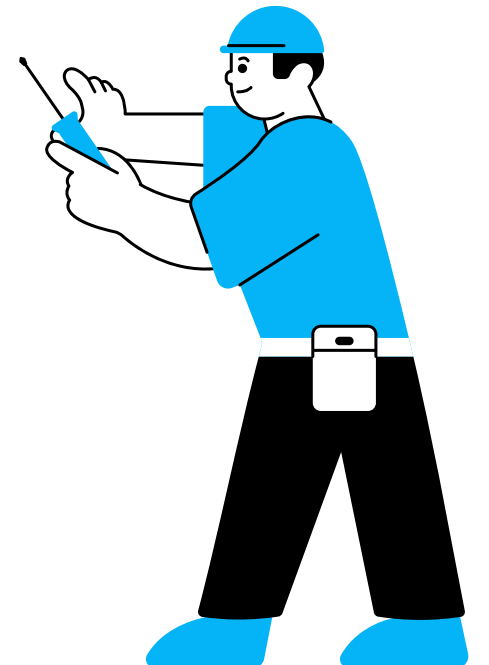
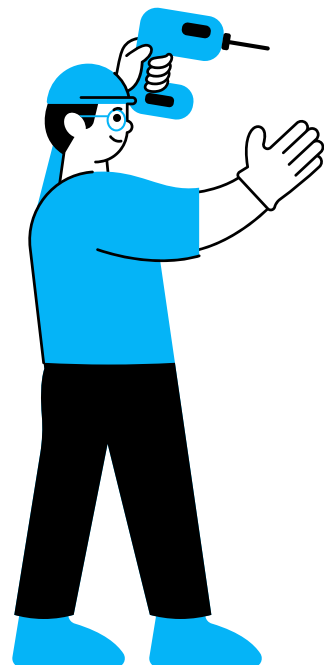
Que le cuenten a otros sobre mi

1. Que sepan que **EXISTIMOS**

**Carteles en
la calle**

**Volantes
Digitales**

**Ser parte
de Grupos**



1. Que sepan que EXISTIMOS

CARTELES en la CALLE

¿Cómo los hago?

¿Dónde los pongo?

¿Se pueden colocar?



1. Que sepan que EXISTIMOS

VOLANTES DIGITALES




Alfredo Torres

Reparamos electrodomésticos

- Neveras
- Lavadoras
- Microondas
- Hornos
- Licuadoras
- Tostadoras
- Estufas
- Sandwicheras

10 años de experiencia

¡LLAMANOS!
(316) 212-3456

@unsitioestupendo



Jardinero

TU JARDÍN EN LAS MEJORES MANOS

CUIDAMOS Y EMBELLECEMOS TUS ESPACIOS VERDES

-  **CÉSPED**
Corte y mantenimiento
-  **PODAS**
Árboles, setos y arbustos
-  **PLANTACIÓN**
Diseño y plantación de jardines
-  **LIMPIEZA**
Mantenimiento general de jardines

Profesionalidad, puntualidad y precios justos

 **LLÁMANOS** | **656 833 973**

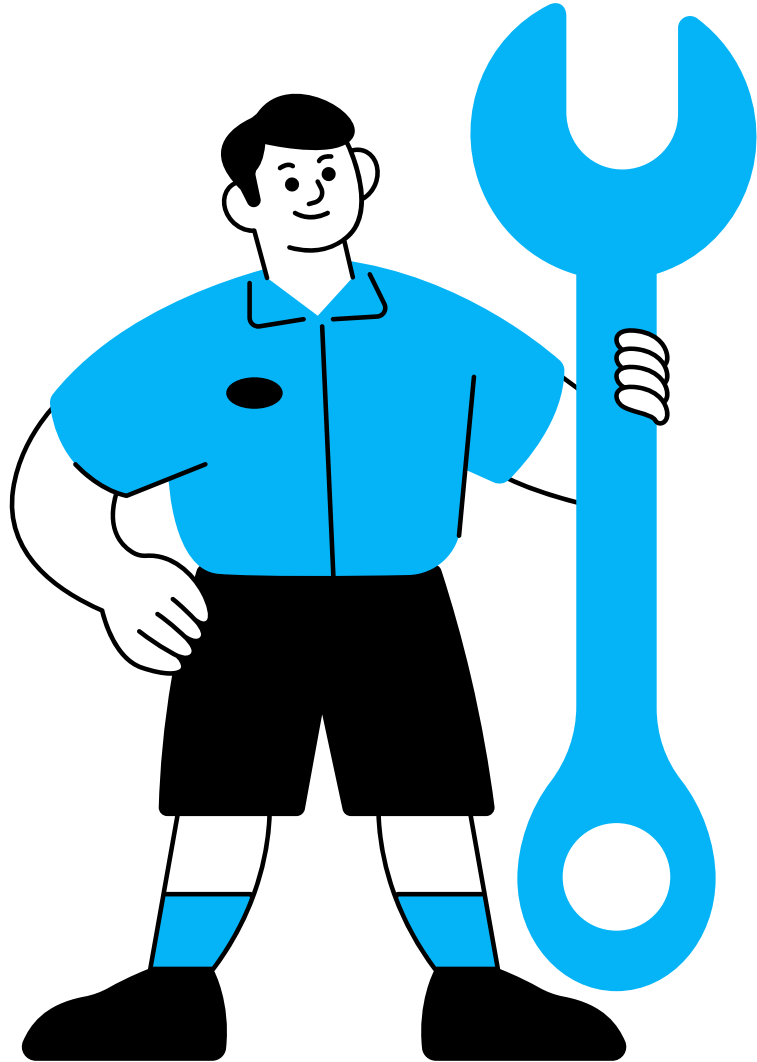
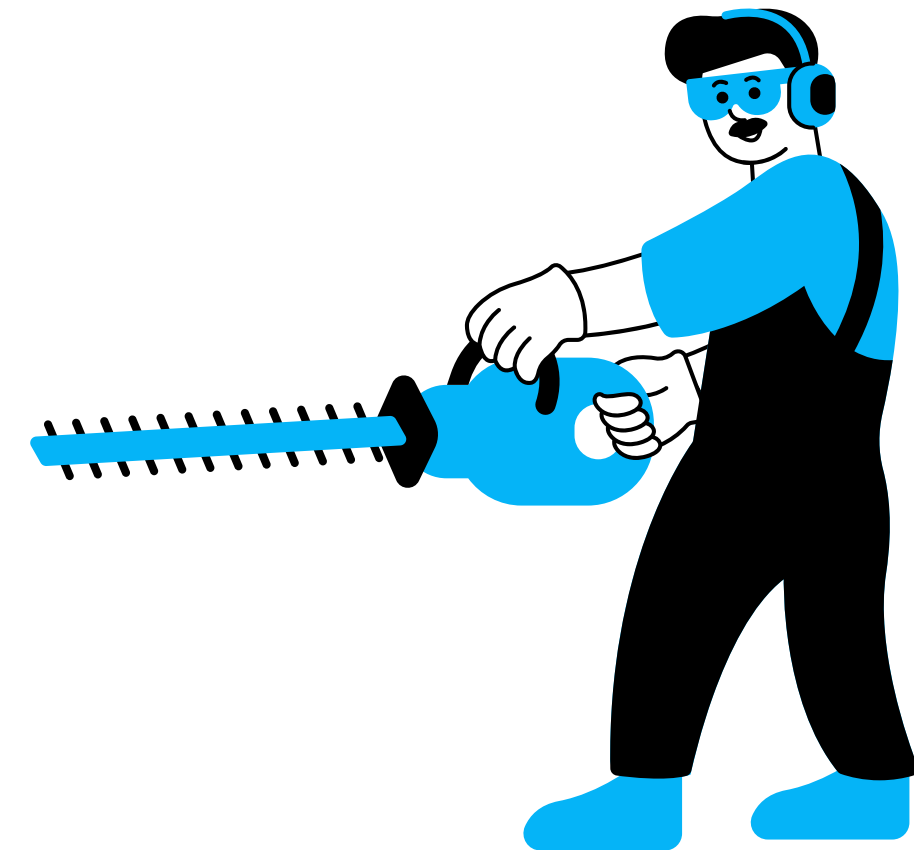
 **TU JARDÍN NUESTRO COMPROMISO**



1. Que sepan que EXISTIMOS

GRUPOS de Facebook y Whatsapp

Presencia Digital Gratuita



WhatsApp Business

Crea un perfil profesional con tu foto, horario de atención y un catálogo con tus principales servicios y precios de referencia.



Google Mi Negocio

Registra tu oficio gratis en Google Maps. Permite que los vecinos de tu zona te encuentren fácilmente al buscar servicios cercanos.



Grupos Barriales

Súmate a grupos de Facebook y vecinos de tu barrio. Publica ofertas periódicas y responde dudas técnicas para ganar reputación.

2.Responder y Presupuestar

¿Cómo y cuándo responder?

Que tener en cuenta

¿Cuánto cobro?



3.El Trabajo BIEN HECHO

¿Qué es un trabajo bien hecho?

Bien hecho para el cliente.

Hay que acordarlo bien antes. Si es por whatsapp, mejor. Queda por escrito.

Todo limpio al terminar

¿Qué otras cosas además del trabajo bien hecho, hay que tener en cuenta?

Puntualidad, Apariencia

Adaptarse al cliente (Música, conversación, etc)



4. Que le Cuenten a Otros sobre mi (y sobre el buen trabajo que hice)

Los REFERIDOS son muy importantes.

Todas las empresas saben que es una de las mejores formas de conseguir nuevos clientes.

¿Cómo conseguirlos?

Al terminar un trabajo, que sabemos que al cliente le gustó, podemos decíle al cliente:

"Si quedó conforme con el trabajo,
¿le puedo pedir si le puede pasar mi contacto
a algún vecino o familiar que precise un
trabajo similar?"

Me ayuda un mucho a seguir trabajando."

**¿Necesitás
jardinero? Tengo
uno muy bueno para
recomendarte!**



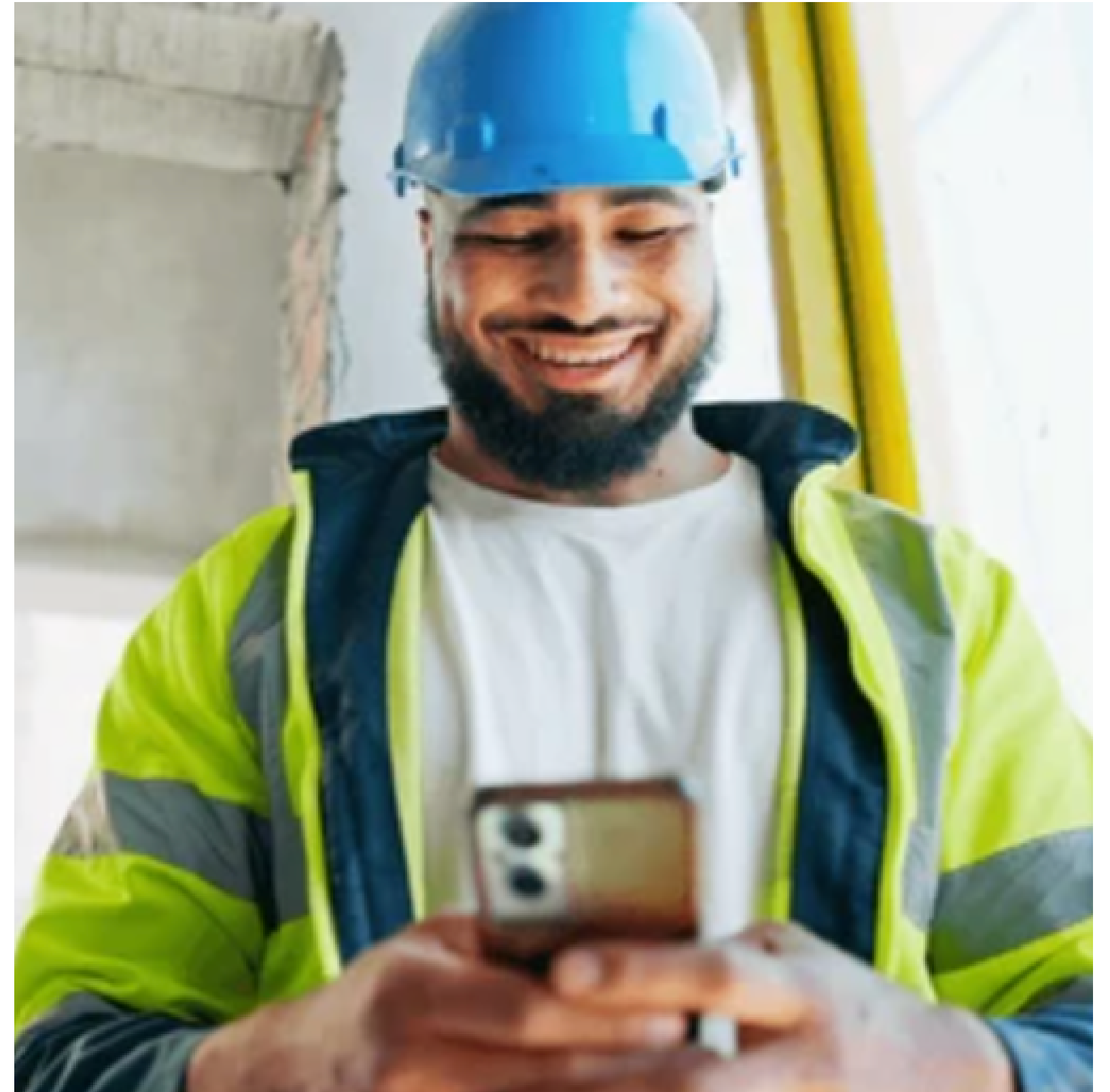
Además.

**Contactar a clientes anteriores
(que quedaron conformes, claro)**

**Por ejemplo, una vez al mes, mandale un
mensaje corto a clientes para los que
trabajaste hace tiempo.**

"Hola María, ¿cómo estás? Espero que todo
bien. Cómo anduvo aquella reparación del
tanque? Si precisa algo de mantenimiento
me avisa."

**Esto puede reactivar trabajos que el
cliente venía postergando.**



Vender es insistir.

Vender es insistir. Es tener conducta de seguir y seguir. Nadie va a vender porque ponga un cartel o mande un whatsapp.

Les pasa a uds, y le pasa a todo el mundo que quiere vender.

Las ventas se pierden porque la gente abandona. Porque no se siguen los contactos.

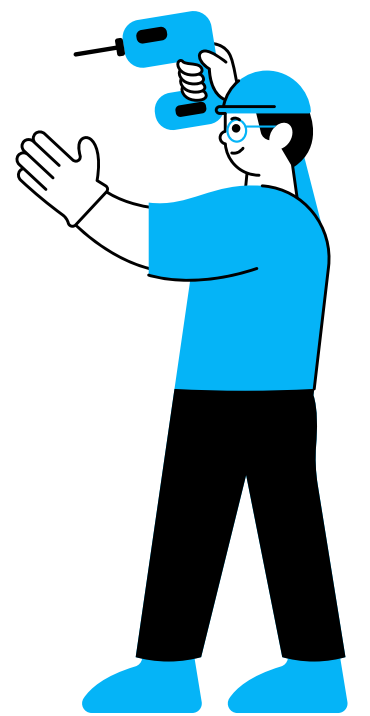
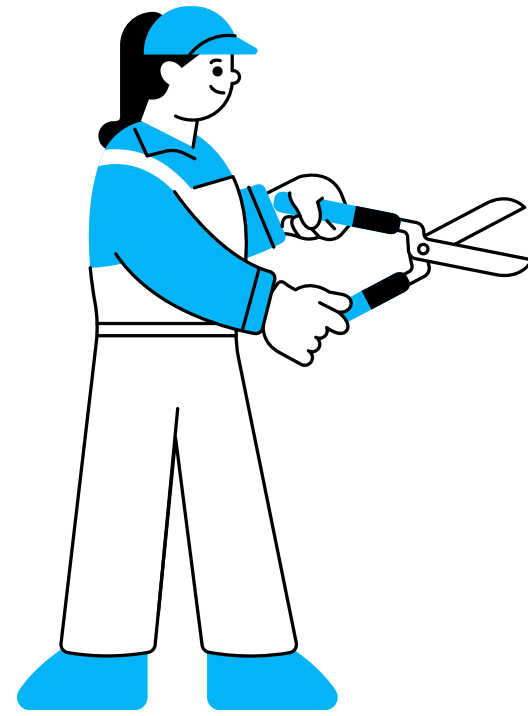


Hay que hacer algo diferente.

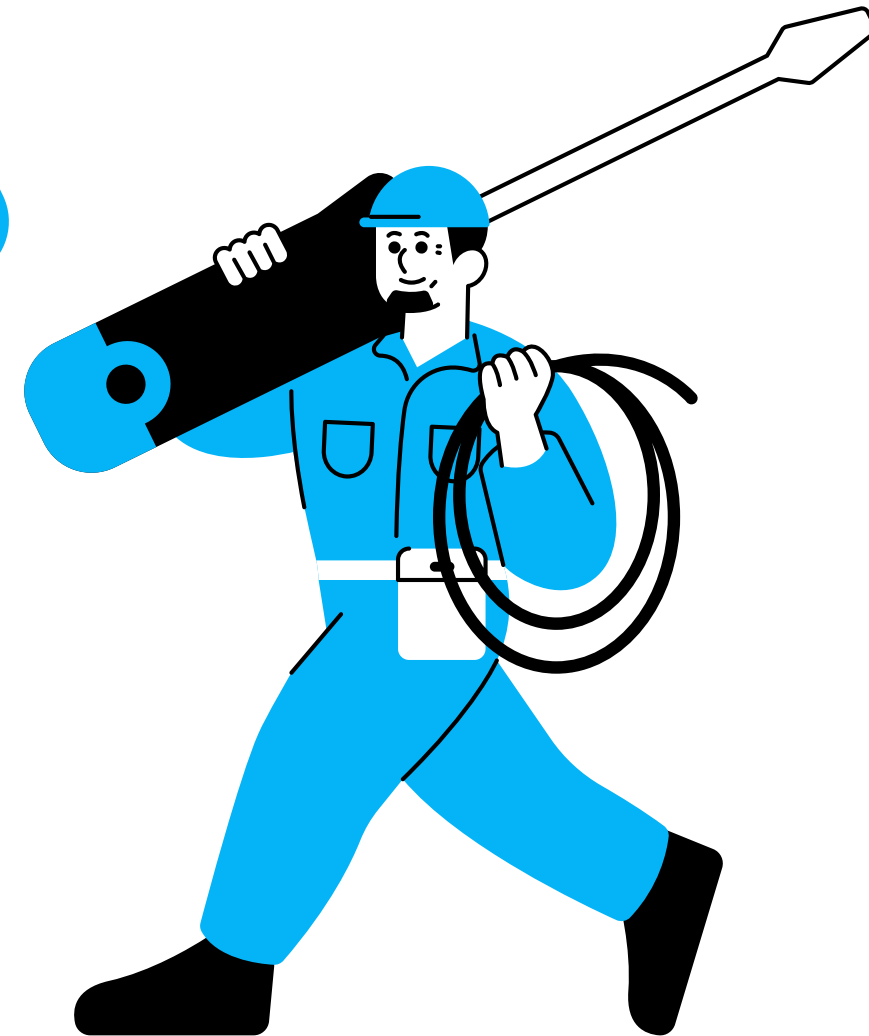
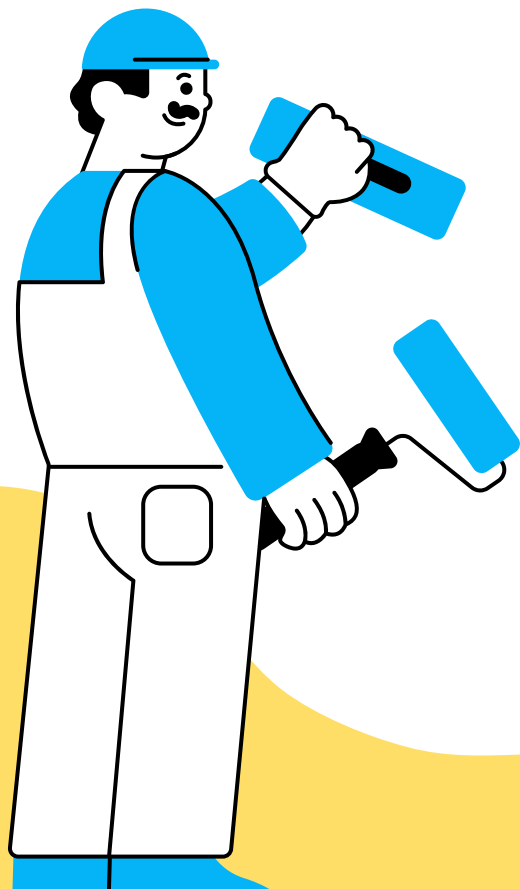
Está lleno de gente haciendo de todo. De lo que hago yo y de lo que hacen uds. Nadie nos está esperando.

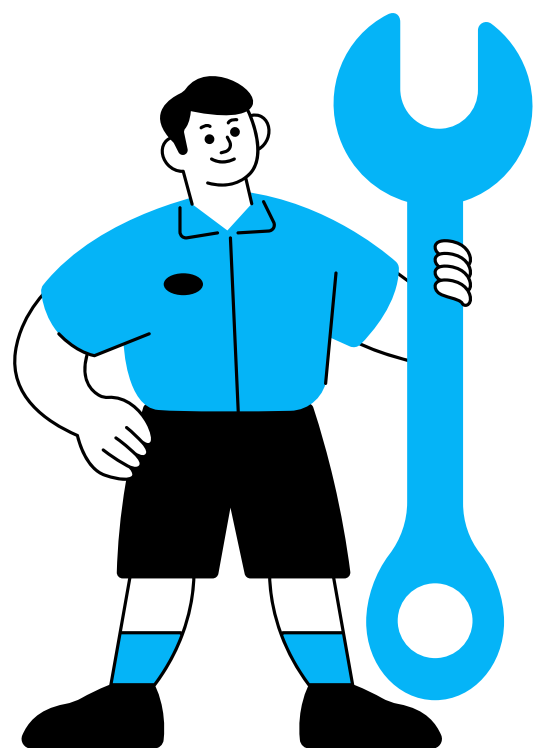
Nadie está sin el pasto sin cortar, esperando que uno de uds aparezca.

Hay mucha gente contactando a la misma gente que nosotros queremos contactar. Hay mucha gente diciendo "EXISTO"



Por último. ¿Qué compran los clientes?





GRACIAS!