THE CALM SYSTEM

CASA Y NEGOCIO EN AUTOMÁTICO · EPISODIO 7 DE 9

6 automatizaciones para que ningún cliente se quede sin respuesta

Avisos para contestar a tiempo, bienvenida a clientes nuevos y peticiones de reseña.

Ventas y clientes

Marca lo que ya tienes funcionando. Lo que quede sin marcar es lo que todavía haces a mano.

- [ ] Tienes un programa de clientes (un CRM) donde ves en qué punto está cada uno, y te avisa cuando toca escribirle.
- [ ] A quien no te contesta le llegan varios correos automáticos, uno cada pocos días.
- [ ] Cuando alguien rellena tu formulario de contacto, se guardan sus datos y recibe una respuesta al momento.
- [ ] Cada cliente nuevo recibe solo el correo de bienvenida, el contrato para firmar, la factura y una carpeta compartida.
- [ ] Al terminar el servicio, el cliente recibe una encuesta y una petición de reseña.
- [ ] Pasados los meses que tú fijes, el cliente recibe un aviso para renovar o volver a comprar.

Ponlo en marcha con la IA

1. Abre ChatGPT o Claude en el móvil o en el ordenador.
2. Copia el texto de abajo tal cual y pégalo en un chat nuevo.
3. Contesta a sus preguntas y ve haciendo los pasos de uno en uno.

La IA no entra en tus cuentas: te dice dónde entrar y qué pulsar, y tú lo dejas montado una sola vez. Los textos, como plantillas o menús, te los escribe ella.

```
Actúa como mi asistente para dejar en automático el área de «Ventas y clientes». Soy madre
emprendedora, tengo un negocio propio en España y poco tiempo.

Quiero dejar funcionando todo esto:
- Tienes un programa de clientes (un CRM) donde ves en qué punto está cada uno, y te avisa
cuando toca escribirle.
- A quien no te contesta le llegan varios correos automáticos, uno cada pocos días.
- Cuando alguien rellena tu formulario de contacto, se guardan sus datos y recibe una
respuesta al momento.
- Cada cliente nuevo recibe solo el correo de bienvenida, el contrato para firmar, la
factura y una carpeta compartida.
- Al terminar el servicio, el cliente recibe una encuesta y una petición de reseña.
- Pasados los meses que tú fijes, el cliente recibe un aviso para renovar o volver a
comprar.

Antes de proponerme nada, hazme estas preguntas de una en una y espera a que te conteste
cada una:
1. ¿Qué vendes y cómo te llega hoy un cliente?
2. ¿Dónde apuntas hoy tus contactos y tus clientes?
3. ¿Qué pasa ahora mismo desde que un cliente te dice «sí» hasta que empieza a trabajar
contigo?
4. ¿Pides reseñas o testimonios al terminar?

Con mis respuestas:
1. Dime cuáles de la lista ya tengo cubiertas y cuáles no me hacen falta en mi caso.
2. Ordena las que faltan de la que más tiempo me ahorra a la que menos.
3. Empieza por la primera y dame los pasos exactos con las herramientas que ya uso. Si me
falta alguna, propón primero las gratuitas o las que ya vienen en el móvil.
4. Dame un paso cada vez y espera a que te diga «hecho» para pasar al siguiente.
5. Tú no puedes entrar en mis cuentas, así que dime exactamente dónde tengo que entrar y qué
tengo que pulsar.
6. Si alguna tarea la puedes hacer tú aquí mismo, como redactar una plantilla, un menú o un
procedimiento, hazla directamente en el chat.

Háblame en español de España, con frases cortas y sin tecnicismos. Si algo de la lista no
conviene automatizarlo en mi caso, dímelo.
```

Lo que no conviene automatizar

Las primeras conversaciones con tus clientes, la voz de lo que publicas, las decisiones de precio o estrategia y el tiempo con tus hijos. Automatizar te deja libres unas horas que puedes dedicar a lo que más te importa.

¿Quieres que casa y negocio funcionen juntos?

Automatizar es una de las tres cosas que trabajamos en The Calm System, junto con la organización y la estrategia, con el mismo sistema que uso yo para sacar adelante mis dos empresas y mi familia. La comunidad aún no ha abierto. Apúntate a la lista de espera y te aviso antes que a nadie.

Entrar en la lista de espera