

Guía de Prospección Rápida (Sólo referencial)

Snom Code — Módulo E-commerce B2B

Esta guía contiene el paso a paso exacto para identificar tiendas potenciales y captar su interés sin tecnicismos.

I Fase 1: Cómo dar con el Cliente Ideal

PASO 01

Búsqueda en Redes Sociales (Instagram / TikTok / Preferencia)

Utiliza palabras clave en el buscador como: "*Tienda de ropa*", "*Repuestos*", "*Zapatos*", "*Cosméticos*", "*Accesorios*" seguido de tu ciudad o país.

El Filtro Obligatorio: Revisa que cumplan este perfil:

- Tienen buen producto y publicaciones activas.
- **No tienen página web:** En su biografía solo hay un enlace a WhatsApp (Linktree o número directo).
- Su biografía dice cosas como: "*Pedidos al DM o WhatsApp*".

PASO 02

Identificar el Dolor del Negocio

Antes de escribirles, detecta dónde pierden dinero:

- Si les pides un precio y tardan horas en responder.
- Si para ver los productos tienes que bajar por cientos de fotos viejas en su feed.
- Si atienden manualmente el inventario.

I Fase 2: Cómo captar el Interés (El Primer Contacto)

PASO 03

Romper el hielo sin vender de golpe

Nunca envíes un texto gigante con precios el primer día. El objetivo es que admitan que procesar pedidos a mano es un problema.

Script para copiar y pegar (Instagram/WhatsApp):

"¡Hola! Estuve viendo su catálogo y me encanta lo que venden. Quería preguntarles si actualmente procesan todos los pedidos de forma manual por aquí o si ya tienen página web automatizada."

PASO 04

Presentar la Solución Aliada

Si te responden que todo es manual o por WhatsApp, ahí introduces a Snom Code:

"Entiendo perfectamente, atender cada mensaje a mano toma muchísimo tiempo. Trabajo aliado con un estudio de desarrollo llamado **Snom Code** y estamos ayudando a tiendas locales a montar e-commerce con pasarelas de pago automáticas. Así el cliente compra solo y el sistema les avisa a ustedes cuando ya está pagado, operando las 24 horas.

Si les interesa ver cómo funciona para ahorrar tiempo y no perder ventas por demoras, avísenme y les paso nuestro catálogo oficial."

I Fase 3: El Enlace de Cierre

PASO 05

Derivar el cliente

Si dicen que sí les interesa ver el catálogo o saber más:

- Derivas el cliente, me lo presentas, y yo me encargo del resto. ¡Tu comisión se asegura ahí!