

9

Flow DUELAR — script del agente Vicuña Coach

Estructura completa del funnel de appointment-setting en IG: bienvenida, diagnóstico de 3 preguntas, segmentación 1-4 vs 5-10, filtro de inversión y book call. Incluye follow-ups por timeout.

9

PASOS EN EL FLUJO

3

PREGUNTAS DIAGNÓSTICO

2

FILTROS ANTES DEL LINK

CAPA 1 – ENTRADA

Bienvenida, video y consentimiento

El lead entra por keyword o DM directo. El agente entrega un mensaje de bienvenida + video lead-magnet, después abre con la pregunta de duelo activo.

PASO 01 · TRIGGER

FOLLOW

El lead sigue / responde story / DM directo con keyword (Tristeza, Duelo, Hijo, etc.).

PASO 02 · BIENVENIDA

Mensaje de bienvenida + video

Agradecimiento corto + video lead-magnet específico al tipo de pérdida que detectó la keyword.

PASO 03 · FILTRO 0

¿Estás viviendo un duelo actualmente?

 Sí

 No

SI NO RESPONDE

CADENCIA FOLLOW-UP

+24h · "¿Pudiste ver el video?"

+48h · "¿Estás viviendo un duelo? (sí/no)"

+72h · cierre suave

SI RESPONDE "SÍ"

CONTINÚA AL DIAGNÓSTICO

3 preguntas en orden: pérdida → estado → impacto 1–10.

Diagnóstico — 3 preguntas

P1 · PÉRDIDA

"Si te puedo preguntar... ¿a quién perdiste?"

 Pareja

 Hijo/a

 Otra persona importante

P2 · ESTADO

"Y hoy, ¿cómo te sentís más identificada/o?"

 Funciono pero no disfruto

 Nada me motiva

 Me siento sola/o

 Me cuesta gestionar lo que siento

P3 · IMPACTO

"Del 1 al 10, ¿cuánto sentís que esto está afectando tu día a día?"

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

CAPA 2 – DECISIÓN POR IMPACTO

Segmentación 1–4 vs 5–10

La P3 actúa como gate: los leads con impacto bajo reciben contenido y salen del flujo; los de impacto medio/alto entran a la transición hacia DUELAR.

1 – 4 · IMPACTO BAJO

5 – 10 · IMPACTO MEDIO/ALTO

SALIDA CON VALOR

Contenido (PDF / video) + salida

Se entrega material gratuito de acompañamiento y se cierra la conversación con puerta abierta a futuro. No se pitchea DUELAR.

CONTINÚA AL PITCH

Transición hacia DUELAR

El agente presenta el programa de acompañamiento de 90 días y pide permiso para mostrarlo.

Transición — presentación de DUELAR

PASO 04 · BRIDGE

"Por lo que me contás, creo que esto puede ayudarte"

PASO 05 · OFERTA

DUELAR · proceso de 90 días

"Acompañamos a personas a vivir su duelo con más tranquilidad y herramientas."

PASO 06 · PERMISSION-BASED

"¿Te gustaría ver si esto puede ayudarte?"

SÍ

QUIERO SABER MÁS

NO

CAMINO DIRECTO

Filtro inversión

Pasa al gate económico antes de mandar el link.

CAMINO VSL

VSL → Follow-up → Filtro inversión

Envía VSL. Follow-up +24h: "¿pudiste verlo?". Después: filtro inversión.

NURTURE

Nutrir

No se fuerza pitch. Vuelve a flujo de contenido.

CAPA 3 – FILTRO ECONÓMICO

Gate de inversión antes del link

Antes de mandar el booking, el agente filtra apertura económica. Es el último gate; protege la agenda de Fernanda de calls no calificadas.

PASO 07 · FILTRO INVERSIÓN

"Antes de compartirte el enlace, te pregunto algo importante"

"Si vemos que esto puede ayudarte, ¿estarías abierta/o a invertir en un proceso de acompañamiento?"

SÍ / DEPENDE

NO

PASO 08 · LINK

"Perfecto, te comparto el enlace"

Envío del link de booking.

CIERRE CON PUERTA ABIERTA

"Lo entiendo, cuando lo necesites podés escribirme"

Cierre suave. Queda en nurture.

↓ CAMINO DEL "SÍ"

PASO 09 · CONVERSIÓN

BOOK CALL

Agendamiento confirmado en Encuadrado / Calendly.

Follow-ups por timeout

TRIGGER	VENTANA	MENSAJE
Lead se cae a mitad del flujo	–	"Quedé pensando en lo que me dijiste..."
Después de enviar VSL	+24h	"¿Pudiste verlo?"
Post booking sin link aún	+24h	"¿Querés que te envíe el enlace?"
Post booking sin link aún	+48h	Cierre suave
Sin respuesta a P0 (¿estás viviendo un duelo?)	+24h	"¿Pudiste ver el video?"
Sin respuesta a P0	+48h	"¿Estás viviendo un duelo? (sí/no)"
Sin respuesta a P0	+72h	Cierre suave

REGLAS DURAS

P3 ≤ 4: nunca pitchear DUELAR. Solo entregar contenido + cerrar.

Filtro inversión obligatorio antes de cualquier link de booking. Sin gate económico, no se manda link.

Casos clínicos sensibles (suicidio reciente, duelo < 30 días con ideación): routing a humano (Calendly Fernanda) en vez de autoagenda.