

De 0 a

Tu Primer Cliente.

La guía paso a paso para cerrar tu primera venta de servicios de automatización e IA — sin experiencia previa.

12

PASOS
ACCIONABLES

100%

EJEMPLOS
REALES

€0

INVERSIÓN
INICIAL

PREPARADO POR

NEURAVIZE

El Recorrido

12 pasos. Cada uno construye sobre el anterior. No saltes ninguno.

- 01 Embudo de ventas
- 02 Define tu cliente ideal
- 03 Crea tu portfolio
- 04 Tu oferta irresistible
- 05 Lista de prospectos
- 06 Marca personal y web
- 07 Prospeccionar a empresas
- 08 Videollamada gratuita
- 09 Diseña la automatización
- 10 Propuesta comercial
- 11 Reunión de cierre
- 12 Entrega y credenciales

01

PASO 1

Embudo de Ventas.

Entiende el camino del prospecto desde que te conoce hasta que te paga.

1. ATENCIÓN

Te ven en LinkedIn,
TikTok, Instagram

2. INTERÉS

Interactúan, leen,
siguen tu perfil

3. DESEO

Ven casos de éxito
y propuesta concreta

4. ACCIÓN

Reunión, propuesta,
pago realizado

💡 CLAVE

*La mayoría fracasa saltando al cierre sin construir ATENCIÓN primero.
Contenido = entrada del funnel.*

02

PASO 2

Tu Cliente Ideal.

Sin esto, todo lo demás falla. Un cliente mal elegido = proyecto pesadilla.

✓ PERFIL IDEAL

EMPRESA	10–200 empleados, B2B
SECTOR	Consultoría, clínicas, logística
DOLOR	Procesos manuales repetitivos
PRESUPUESTO	€500 – €5.000 / proyecto
DECISOR	CEO o Director de Operaciones

× EVITA ESTE CLIENTE

- × Quiere resultados sin pagar
- × No tiene claro qué automatizar
- × Empresa < 5 personas, sin procesos
- × Pide descuento antes de ver propuesta
- × Quiere decidirlo "entre todos"

EJEMPLO REAL

Carlos, 42 años, dueño de consultoría fiscal en Madrid, 18 empleados. Pain: leads en Excel. Listo para pagar €1.500.

03

PASO 3

Crea Tu **Portfolio.**

*¿Sin experiencia real todavía?
No importa. Así lo construyes desde 0.*

PROYECTO DEMO

I

Automatiza tu propio negocio primero. Crea un workflow de onboarding con n8n + Gmail + Notion. Documenta antes/después.

PROYECTO GRATUITO

II

Elige una empresa local — restaurante, clínica, inmobiliaria. Ofrecete a automatizar 1 proceso gratis. Pide testimonio y capturas.

CASO DE ESTUDIO

III

Convierte cada proyecto en PDF de 1 página: Problema → Solución → Resultado. "+37% leads respondidos. €1.200 ahorro/mes."

PRO TIP

Sube tus casos a Notion público o GitHub Pages. Eso ES tu portfolio. No necesitas web.

04

PASO 4

Oferta

Irresistible.

No vendas "automatizaciones".
Vende el resultado que el cliente quiere.

× LO QUE NO FUNCIONA

- › Automatizo procesos con IA y n8n
- › Servicios de automatización empresarial
- › Implementación de herramientas no-code

✓ LO QUE SÍ FUNCIONA

- › Duplico tus ventas sin contratar comerciales
- › Tu equipo trabaja 3h menos al día en admin
- › Capturas leads dormidos en piloto automático
- › Cada nuevo cliente llega ya cualificado

LA FÓRMULA

"Ayudo a [tipo empresa] a [resultado] en [tiempo] sin [objeción]"

EJEMPLO

"Ayudo a clínicas privadas a llenar su agenda en 30 días sin invertir en publicidad, automatizando el seguimiento de pacientes."

05

PASO 5

Lista de **Prospectos.**

Necesitas 100 targets antes de enviar 1 solo mensaje.

LINKEDIN SALES NAV

DE PAGO

01

Filtra por sector + tamaño + cargo + actividad reciente. Exporta a CSV. Enriquece con Clay o Apollo.

GOOGLE MAPS

GRATIS

02

Busca '[sector] en [ciudad]'. Extrae nombre, web, teléfono. Fácil con n8n + SerpAPI.

DIRECTORIOS B2B

GRATIS

03

Páginas Amarillas, Kompass, InfoBel. Empresas de tamaño medio con web activa.

HOJA DE LEADS — COLUMNAS MÍNIMAS

· Empresa · Contacto · Email · LinkedIn · Sector · Dolor detectado · Estado
· Fecha contacto

06

PASO 6

Marca

Personal.

*Tu LinkedIn es tu sala de ventas.
Tu web es tu tarjeta de crédito.*



Foto profesional

Fondo sólido, cara visible



Titular optimizado

Resultado + sector concreto



Sección Sobre Mí

Story + resultados + CTA



5 posts semanales

Tips, casos, errores



Web compleja

Notion o Carrd suficiente



Logo y branding

No prioritario al inicio

ESPACIO PARA IMAGEN

[Captura de tu perfil LinkedIn optimizado]

Sustituye este recuadro en PowerPoint

07

PASO 7

Prospectar a Empresas.

El outreach es volumen + personalización.
Los dos. No solo uno.

✉ PLANTILLA DE EMAIL FRÍO

ASUNTO

Vi que gestionáis [proceso] manualmente — tengo algo

CUERPO

Hola [Nombre],

Vi en LinkedIn que [empresa] lleva [X años] en [sector].

Trabajo con empresas como la vuestra que pierden 15h/semana en [proceso].

Ya lo resolví para [empresa similar] → resultado concreto en 3 semanas.

¿Tienes 20 min esta semana para explorar?

KPIs OBJETIVO

20-40

Emails/día

>40%

Open rate

>5%

Reply

1/4

Cierre

REGLA DE ORO

Personaliza las primeras 2 líneas. El resto = plantilla. 10% extra = 3x respuestas.

08

PASO 8

Videollamada **Gratuita.**

*No es para vender. Es para diagnosticar.
La venta viene sola si lo haces bien.*

00:00

RAPPORT

2 min de conexión real con algo específico que investigaste de ellos.

02:00

DIAGNÓSTICO

¿Qué proceso os consume más tiempo? ¿Qué pasaría si lo resolvierais?

12:00

IMPACTO

Cuantifica horas/mes y dinero. Hazles ver el coste real de no resolverlo.

20:00

VISIÓN

Muestra brevemente cómo lo resolverías. Sin spoilear todo el how-to.

30:00

CIERRE

"Si os propongo solución, ¿tendríais presupuesto para avanzar?"

HERRAMIENTAS

Cal.com (agendar) · Loom (grabar) · Notion (notas en vivo)

N E U R A V I Z E

09

PASO 9

Diseño del **Workflow.**

*Primero el mapa, luego el código.
Nunca al revés.*

EJEMPLO REAL — Seguimiento de leads para consultoría

- 1** **Formulario web**
(Typeform)
- 2** **Guardar en CRM**
(Notion DB)
- 3** **Email bienvenida**
(Gmail API)
- 4** **Espera 48h**
(Schedule node)
- 5** **Email seguimiento**
(+ Loom personalizado)
- 6** **Notif al vendedor**
(Slack)

PREGUNTAS CLAVE ANTES DE DISEÑAR

- › ¿Cuál es el trigger?
- › ¿Qué herramientas ya usan?
- › ¿Dónde están los datos?
- › ¿Quién va a usarlo?

10

PASO 10

La Propuesta.

*Una buena propuesta cierra sola.
Una mala reabre objeciones que ya superaste.*

I

EL PROBLEMA

Repite lo que te dijo en la call. Con sus palabras. Demuestra que escuchaste.

II

LA SOLUCIÓN

Lenguaje de negocio, no técnico. Sin n8n ni APIs salvo que pregunten.

III

ENTREGABLES

Workflow activo + docs + 2 sem soporte + vídeo explicativo.

IV

INVERSIÓN

Precio cerrado. Sin rangos. 50% antes / 50% al entregar.

V

ROI ESTIMADO

15h/mes a €25/h = €375/mes → se amortiza en 4 meses.

ENVÍALA EN PDF

No en email. Espera 24h → llama. Si no hay respuesta en 48h → 1 recordatorio más.

11

PASO 11

Reunión de Cierre.

El que hace la última pregunta controla la negociación.

"Es muy caro"

¿Cuánto os cuesta no tenerlo? 10h/sem a €20/h = €800/mes. Se paga en 2 meses.

"Necesito pensarlo"

Por supuesto. ¿Qué información concreta necesitas para decidir?

"Lo hacemos internamente"

Perfecto. ¿Para cuándo está previsto? Si en 3 meses no hay avances, hablamos.

"No es el momento"

¿Qué tendría que pasar para que sí lo fuera? Así te ayudo mejor más adelante.

CIERRE DIRECTO

"¿Podemos empezar esta semana? Necesito el 50% inicial para reservar tu fecha."

12

PASO 12

Entrega y

Mantenimiento.

*Entrega bien hecha = cliente contento
= referido. El paso más infravalorado.*

✓ CHECKLIST DE ENTREGA

- ✓ Workflow activo y testeado con datos reales
- ✓ Vídeo Loom de walkthrough (5–10 min)
- ✓ Documentación en Notion: qué hace + cómo editarlo
- ✓ Credenciales en 1Password compartido
- ✓ Sesión en vivo de handoff (30 min)
- ✓ Soporte WhatsApp/email durante 2 semanas

MONETIZA EL MANTENIMIENTO

BÁSICO	€150/mes	Monitoreo + 1h cambios
PRO	€350/mes	Monitoreo + 3h + mejoras
PREMIUM	€700/mes	Dedicación parcial semanal

PIDE EL TESTIMONIO

El día que entregues. Un Loom de 60s vale más que cualquier certificado.

N E U R A V I Z E

Tu Arsenal Completo.

Todas gratis o con free tier suficiente para empezar.

AUTOMATIZACIÓN

- › n8n self-hosted
- › Make 1000 ops/mes
- › Zapier free

VENTAS & CRM

- › Notion CRM
- › HubSpot Free
- › Cal.com

COMUNICACIÓN

- › Gmail outreach
- › Instantly warmup
- › LinkedIn Sales Nav

ENTREGA

- › Loom vídeos
- › Notion docs
- › 1Password

PROSPECCIÓN

- › Clay free tier
- › Apollo 50/mes
- › PhantomBuster

DISEÑO & MARCA

- › Canva Pro
- › Carrd €19/año
- › Typeform

EL MOMENTO

Es Ahora *o nunca.*

Tu plan de las próximas 4 semanas:

DÍA 1	Define buyer persona + oferta
DÍA 3	Crea lista de 100 prospectos
DÍA 5	Envía primeros 20 outreach
SEMANA 2	Primera videollamada agendada
SEMANA 3	Primera propuesta enviada
SEMANA 4	PRIMER CLIENTE CERRADO

Si quieres ver una clase entera escíbeme

@hugogar.ai

IA · AUTOMATIZACIÓN · NEGOCIO