

DOCUMENTO INTERNO · CONFIDENCIAL

Playbook de Ventas

OCÉANO AZUL

Corredora independiente: trabajo para el cliente, no para ninguna aseguradora. Comparo Sanitas, Adeslas, Asisa, DKV, Mapfre y Generali. Servicio 100% gratuito.

8 fases del ciclo de venta para Barcelona — con foco en autónomos, expats, arraigo y familias.

00 Océano Azul

01 Prospección

02 Primer contacto

03 Descubrimiento

04 Propuesta

05 Objeciones

06 Cierre

07 Follow-up

08 Referidos

Índice

Océano azul + 8 fases del ciclo de venta completo

00	Océano azul — Por qué esta estrategia gana	3
–	Mentalidad y principios	4
01	Prospección — 4 canales prioritarios	5
02	Primer contacto — Scripts por nicho	6
03	Llamada de descubrimiento — Las preguntas que venden	7
04	Presentación de la propuesta — La independencia como argumento	8
05	Manejo de objeciones — Las 8 más comunes	9
06	Cierre — Técnicas que funcionan en España	10
07	Follow-up — Secuencia de 14 días	11
08	Referidos y Upsell	12
–	Las 10 reglas de oro · Dashboard de métricas	13

Cómo usar este playbook: Cada fase tiene un objetivo claro, la mentalidad correcta y scripts listos para usar. No es teoría — es lo que funciona en el mercado de seguros médicos privados en Barcelona desde la posición de corredora independiente. Los scripts son una guía, no un guion rígido — ajústalos a tu voz natural.

Océano Azul

El argumento que lo cambia todo: no somos otra agente de Sanitas. No somos un comparador online. Somos la única corredora independiente especializada en Barcelona con atención personal en español e inglés.

El mercado (océano rojo) vs. nosotros

Actor	Problema para el cliente
Agente exclusivo Sanitas	Solo puede ofrecerte Sanitas — no lo mejor para ti
Agente exclusivo Adeslas	Ídem — su interés es su compañía, no el tuyo
Comparadores (Rastreator, Acierto)	Precios de lista, sin asesoramiento real — desaparecen si hay un problema
Seguros por banco	Producto financiero genérico, no especialista médico
Call center aseguradora	Esperas, agentes rotativos, nadie te conoce

Corredora Independiente = trabajamos para el cliente

Por ley (DGS), tengo obligación de recomendar la mejor opción para cada cliente específico. Comparo **Sanitas, Adeslas, Asisa, DKV, Mapfre y Generali** en una sola llamada. El precio para el cliente es exactamente el mismo que si fuera directamente a la aseguradora — la diferencia es que yo busco lo que mejor le conviene y le acompaño después.

Los 6 nichos prioritarios — dónde ganamos

Nicho	Por qué es océano azul
Autónomos	Deducción IRPF hasta 500€/persona/año — nadie les explica bien el argumento fiscal. 500.000+ en Cataluña.
Expats anglófonos	Barrera idiomática filtra al 90% de competidores. 80.000+ expats en Barcelona.
Arraigo y visado	Urgencia real + poca competencia especializada. Demanda constante todo el año.
Familias recién llegadas	Momento de cambio = alta receptividad. Bajo nivel de fidelidad previo.
Estudiantes y Erasmus	+100.000 en BCN sin cobertura real. SIP tarda meses. Pico sept-oct y feb. Nadie los atiende con servicio personal.
Propietarios de furgonetas	Autónomos con vehículo comercial — doble necesidad: seguro furgo + salud deducible. Nadie los agrupa en una sola propuesta.

La frase que debe salirte sin pensar

ES: "Soy corredora de seguros independiente en Barcelona. Comparo Sanitas, Adeslas, Asisa, DKV, Mapfre y más para encontrarte lo que mejor te conviene. Mi servicio es completamente gratuito."

EN: "I'm an independent insurance broker in Barcelona. I compare plans from Sanitas, Adeslas, Asisa, DKV and others to find what's best for your specific situation. My service is completely free for you."

Mentalidad y principios

Las tres verdades que separan a las corredoras que venden de las que solo hacen llamadas.

PRINCIPIO 1 — EL PRODUCTO

"Vendes protección, no un producto. Nadie quiere un seguro — todo el mundo quiere tranquilidad. Tu trabajo es conectar esas dos cosas."

PRINCIPIO 2 — LA COMPETENCIA REAL

"La competencia real no es Adeslas ni DKV. La competencia real es la inercia: el 'ya tengo la SS', el 'ya lo miraré'. Cada día sin seguro es un día de riesgo real para el cliente."

PRINCIPIO 3 — EL ROL

"Eres consultora independiente, no vendedora. La vendedora empuja su producto. La corredora independiente ayuda a encontrar lo mejor. Cuando alguien siente que buscas lo mejor para él, compra sin que tengas que cerrar nada."



La ventaja de la independencia: Puedes decir honestamente "para tu caso Adeslas sale mejor que Sanitas". Un agente exclusivo nunca puede decir eso. Esa honestidad genera una confianza que cierra ventas sin presión.

Prospección

Tener siempre un pipeline con mínimo 20 leads activos. Sin prospección constante, el negocio muere.

5-8 nuevos leads/semana

10-15 contactos enviados

2-3 llamadas agendadas

Canal A — Autónomos y coworkings PRIORIDAD #1

El argumento de la deducción fiscal IRPF convierte precio en inversión. La mayoría de autónomos no saben que pueden deducirse hasta 500€/año por persona familiar.

EMAIL — COMMUNITY MANAGER DE COWORKING

Asunto: Charla gratuita para miembros: seguros médicos con deducción fiscal incluida

Soy Liza Contreras, corredora independiente en Barcelona. Comparo entre Sanitas, Adeslas, Asisa y más.


Muchos freelancers no saben que pueden deducirse el 100% de la cuota del seguro médico en el IRPF.

¿Os interesa que dé una charla de 30 min para vuestros miembros? Sin coste, sin ventas agresivas.

Liza | segurosconliza.com

Canal B — Grupos expats (inglés) PRIORIDAD #2

POST MENSUAL — GRUPOS FACEBOOK EXPATS

 QUESTION FOR FELLOW EXPATS IN BARCELONA

I'm Liza, an independent insurance broker in Barcelona – that means I compare Sanitas, Adeslas, Asisa, DKV and others to find what's best for YOU, not for any single insurance company. My service is free for you.

Happy to answer any questions about Spanish private health insurance – DM me for a free 15-min chat. No pressure, no sales pitch. 🙋

Canal C — Arraigo y visado OCÉANO AZUL PURO

Poca competencia especializada. El cliente tiene urgencia y una fecha concreta — el cierre es muy rápido.

POST PARA GRUPOS DE EXTRANJERÍA / WHATSAPP DIRECTO

¿Necesitas seguro médico para el arraigo o la renovación del NIE?

Soy Liza, corredora de seguros en Barcelona. Gestiono pólizas válidas para extranjería desde el mismo día – con carta de cobertura oficial en español e inglés. Desde 29€/mes.

¿Cuándo es tu cita? → +34 691 198 629

Canal D — Estudiantes y Erasmus PICO SEP-OCT Y FEB

+100.000 estudiantes en BCN. Extracomunitarios obligados a tener seguro privado. El SIP tarda meses. Nadie en Barcelona tiene una oferta específica con servicio personal.

POST GRUPOS FACEBOOK/INSTAGRAM — ERASMUS (INGLÉS)

🎓 ERASMUS IN BARCELONA? Do you have real health insurance?

Your EHIC covers emergencies but NOT specialist visits or GP access without waiting.

I'm Liza, independent broker. From €29/month, active in 24h, coverage letter for your university included.

DM me → +34 691 198 629

WHATSAPP — ESTUDIANTE ESPAÑOL

Hola [nombre] 😊 ¿Cuándo necesitas empezar y cuántos meses tienes de curso?

Soy Liza, corredora independiente – te gestiono la póliza activa en 24h con carta oficial para la universidad. Desde 29€/mes.

Canal E — Propietarios de furgonetas DOBLE VENTA

Autónomos con vehículo comercial (repartidores, oficios, catering, mudanzas). Necesitan seguro de furgoneta Y seguro de salud deducible. Nadie en Barcelona les ofrece las dos cosas con asesoramiento personal.

POST GRUPOS AUTÓNOMOS — FURGONETA

🚚 ¿Tienes furgoneta y trabajas como autónomo en Barcelona?

Dos cosas que igual no has optimizado:

- 1 Tu seguro de furgo – ¿comparaste últimamente entre compañías?
- 2 Tu seguro de salud – deducible al 100% en el IRPF como autónomo.

Soy Liza, corredora independiente. Te comparo las dos cosas a la vez.

WhatsApp: +34 691 198 629

WHATSAPP — PROPIETARIO DE FURGONETA

Hola [nombre] 😊 ¿Cuándo renovás el seguro de la furgo?

Comparo entre aseguradoras para que no pagues de más – y si además no tienes salud privada, como autónomo es deducible al 100% en el IRPF.

Todo en una sola llamada, sin coste para ti.

EMAIL — PROPUESTA DE COLABORACIÓN CON COMISIÓN

Soy Liza Contreras, corredora independiente registrada en la DGS.
Muchos de vuestros clientes autónomos están dejando pasar hasta 500€/año de deducción por no tener seguro médico privado.
Si me los presentáis, los asesoro sin coste – y hay comisión por referencia si contratan.
¿Hablamos 20 minutos esta semana?

Primer Contacto

Conseguir UNA sola cosa: que la persona responda y acepte una conversación. Menciona siempre que eres independiente — es el diferenciador inmediato.

REGLA DE ORO

"Un mensaje corto + relevante para ESA persona + menciona que eres corredora independiente + una sola pregunta al final. El error más común es mandar precios antes de hablar."

Scripts por nicho

WhatsApp — Autónomo (ángulo fiscal)

Hola [Nombre] 😊

Llevas [X tiempo] como [profesión] en Barcelona. Una pregunta rápida: ¿tienes seguro médico privado?

Como autónomo puedes deducirte el 100% de la cuota en el IRPF — hasta 500€ por persona familiar.

Soy Liza, corredora independiente — comparo entre todas las aseguradoras.

¿Te interesa que te haga los números? Sin compromiso.

WhatsApp — Arraigo / Visado (urgencia)

Hola [Nombre],

Vi que necesitas seguro médico para [arraigo / renovación del NIE / visado].

Soy Liza, corredora de seguros en Barcelona. Gestiono pólizas válidas para extranjería — con carta de cobertura el mismo día.

¿Cuándo es tu cita o cuándo necesitas entregarlo?

WhatsApp — Referido

Hola [Nombre], soy Liza Contreras 😊

[Nombre del referidor] me comentó que llevas un tiempo pensando en un seguro médico.

Soy corredora independiente — no trabajo para Sanitas ni para nadie, comparo entre todas las aseguradoras para encontrarte lo que mejor te sale. Mi servicio es gratuito para ti.

¿Tienes 15 minutos esta semana para que te cuente las opciones?

WhatsApp — Expat (inglés)

Hi [Name],

I saw your question in the Barcelona Expats group.

I'm Liza, an independent insurance broker in Barcelona – I compare plans from Sanitas, Adeslas, Asisa, DKV and others to find what's best for your situation. My service is completely free.

Would you be open to a quick 15-min call this week? I can explain everything in English. No pressure 😊

WhatsApp — Estudiante / Erasmus

Hi [Name], I'm Liza, independent broker in Barcelona.

I can get you a policy active in 24h with a coverage letter for your university – from €29/month, no long-term commitment.

When do you need it to start?

Hola [nombre] 😊 Soy Liza, corredora independiente.

Te gestiono una póliza activa en 24h con carta de cobertura oficial – desde 29€/mes, sin permanencia larga.

¿Cuándo necesitas empezar y cuántos meses tienes de curso?

WhatsApp — Propietario de furgoneta

Hola [nombre] 😊

¿Tienes la furgoneta con [compañía actual]? Comparo entre las principales aseguradoras y muchos autónomos están pagando de más.

Y si no tienes salud privada, como autónomo es deducible al 100% en el IRPF – te gestiono las dos cosas.

¿Cuándo renovas el seguro de la furgoneta?

✅ SEÑALES DE COMPRA EN PRIMER CONTACTO

- Responde en menos de 2 horas → lead caliente, priorizar
- Pregunta cuánto se deduce → autónomo con intención de compra alta
- Tiene fecha de cita de extranjería → urgencia real, cierre casi garantizado
- Menciona experiencia negativa con la sanidad pública → dolor activo
- Es estudiante con fecha de inicio de curso → urgencia de septiembre/febrero
- Propietario de furgoneta pregunta por los dos seguros → doble venta potencial



Errores: Presentarse como "agente de Sanitas" cuando somos corredores (pierde el diferenciador)

• Mandar PDFs largos · Mensaje genérico · Follow-up el mismo día si no responde.

Llamada de Descubrimiento

Entender la situación real del cliente. Al final debes saber qué propuesta hacerle — y de qué compañía.

Duración: 20-25 minutos

Hablas: 30% · Escuchas: 70%

Apertura — Establece la independencia desde el principio

"[Nombre], gracias por sacar tiempo. Mi objetivo hoy es entender tu situación — no venderte nada todavía. Trabajo como corredora independiente, así que voy a escucharte y luego te digo qué opción tiene más sentido para ti, sea la compañía que sea. ¿Empezamos con unas preguntas?"

Bloque 1 — Situación actual

"¿Tienes ahora alguna cobertura aparte de la seguridad social?"

[Si tiene:] "¿Qué compañía? ¿Cuánto tiempo llevas? ¿Estás contento/a o hay algo que mejorarías?"

[Si no tiene:] "¿Cómo llevas el tema médico? ¿Has necesitado especialista en algún momento?"

[Para autónomos, añadir:]

"Y el tema de las deducciones fiscales del seguro, ¿lo tienes claro?"

[Para arraigo / visado:]

"¿Cuándo es tu cita? ¿Ya te han especificado el tipo de póliza que necesitan?"

Bloque 2 — El dolor (aquí está la venta)

"¿Has tenido que esperar mucho para ver a un especialista por la pública?"

[Cuando responde:] "¿Cómo fue eso? ¿Qué impacto tuvo?"

"Si mañana tuvieras un problema que necesita especialista pronto, ¿cómo lo gestionarías?"

[Para autónomos:] "Si tú estás mal y no puedes trabajar, ¿qué pasa? ¿Tienes algo que te cubra?"



No interrumpas. Deja silencios. La persona que habla más en este bloque es el cliente — cuanto más describe su dolor, más se vende solo.

Bloque 3 — El ideal + contexto + cierre

"¿Qué debería incluir la cobertura ideal para que te sintieras tranquilo/a?"

"¿Qué es lo más importante: precio, hospitales cercanos, amplitud de cobertura, rapidez?"

"¿En qué zona de Barcelona estás? Así te digo qué centros tienen cerca."

"¿Cuántas personas en tu unidad familiar?"

[Para cerrar:]

"Perfecto. Con lo que me has contado, comparo entre las opciones del mercado y te digo exactamente qué plan y qué compañía tiene más sentido. ¿Te envío la comparativa mañana y hablamos 15 minutos? ¿Mañana a esta hora te viene bien?"

Presentación de la Propuesta

Una propuesta concreta, de la compañía que mejor encaja — con la justificación de por qué elegiste esa y no otra. La independencia hace que esa recomendación tenga credibilidad máxima.

ERROR MÁS COMÚN

"Mandar un PDF con todas las compañías y decir 'elige'. Eso paraliza. En su lugar: 'He comparado entre X compañías — la opción que mejor encaja con tu situación es esta, por estas razones.'"

Apertura — Conecta con el dolor y la comparativa

"[Nombre], he revisado las opciones del mercado con lo que me contaste. He comparado [mencionar 2-3 compañías evaluadas] y la que más encaja con tu situación es [compañía], y te explico por qué elegí esta y no las otras."

Presentación del plan — Una recomendación, con justificación

"Te recomiendo el plan [nombre] de [aseguradora].

Lo elegí por encima de [alternativa] porque [razón concreta – precio, red médica en su zona, coberturas que mencionó].

Esto es lo que incluye para ti:

- Médico de cabecera asignado desde el primer día
- Acceso a [Hospital más cercano a su barrio]
- Especialistas sin derivación – tú decides cuándo y a quién
- Telemedicina 24h – si a las 11 de la noche tienes fiebre, tienes médico

El coste es [X]€/mes.

[Para autónomos:] Tu coste real después de la deducción IRPF son ~[X×0.7]€/mes."

La comparación anclada

[Si tiene sanidad pública:]

"La pública es estupenda para urgencias. Pero para un dermatólogo o traumatólogo en Barcelona estamos hablando de 3-6 meses. Con esto, tienes cita la semana que viene."

[Si fue a una aseguradora directamente:]

"En [aseguradora] solo te enseñan lo suyo. Yo he comparado [N] opciones y te digo cuál gana en tu caso. El precio es el mismo que si fueras directamente – y además tienes mi teléfono si surge algo."

[Si comparó en Rastreator:]

"Los comparadores te dan el precio de lista. Lo que no te dicen es qué médicos hay disponibles en tu barrio, si hay carencias que te afectan, o quién te ayuda si surge un problema después del alta."

Upsell – Siempre al final

"Y si quieres, hay versión con dental – revisión, limpieza y descuentos – por [X]€ más/mes. Para familia con niños suele salir a cuenta. ¿Lo añadido o empezamos solo con lo médico?"

Manejo de Objeciones

Una objeción no es un rechazo. Es una petición de más información o seguridad. El que objeta, está interesado.

FÓRMULA UNIVERSAL

Escucha completo → Valida ("Tiene sentido") → Responde → Pregunta de cierre.

“ Ya tengo la seguridad social

"Claro – y la SS es muy buena para urgencias. Pero cuéntame: ¿cuánto esperarías para ver a un especialista por la pública en Barcelona ahora mismo? [Pausa] Exacto. Esto no reemplaza la SS, la complementa. Sigues teniéndola. Pero cuando necesitas algo rápido, tienes la puerta de atrás abierta. ¿Tiene sentido?"

“ Es muy caro / No me lo puedo permitir

"[X]€/mes son [X]€/día. Una urgencia privada sin seguro son 200-400€ de una sola vez. [Para autónomos:] Y recuerda que es deducible – tu coste real después del IRPF es ~ [X×0.7]€. Si el presupuesto es el freno, hay versión básica desde [precio mínimo]. ¿Te la enseño?"

“ ¿Por qué no voy directamente a la aseguradora?

★ **Esta es la objeción clave de nuestro océano azul. Tenla siempre preparada.**

"Buena pregunta – el precio es exactamente el mismo si vas directamente. La diferencia: en Sanitas solo te enseñan Sanitas. Yo he comparado [N] opciones y te digo cuál gana en tu caso. Y después del alta, si surge un problema, tienes mi teléfono – no un call center. Si analizamos tu caso y Sanitas es la mejor opción, te lo digo. No tengo interés en recomendarte otra cosa."

“ Ya estoy mirando otras opciones / Vi oferta en Rastreator

"Los comparadores dan el precio de lista. Lo que no muestran: qué médicos hay en Barcelona, si hay carencias, quién te ayuda si surge un problema. ¿Tienes la oferta que viste? Te digo honestamente si es buena o si hay algo mejor."

“ Déjame pensarlo / Lo hablo con mi pareja

"Por supuesto. ¿Hay algo que no te quedó claro? A veces 'pensarlo' es que falta información. [Si solo quiere tiempo:] ¿Cuándo crees que tendréis una decisión?"

“ Ahora no es buen momento

"¿Qué está esperando que cambie? Los precios suben en julio/enero. Y si mientras tanto tienes un problema de salud, ya no puedes contratar hasta que se resuelva. No te digo que firmes hoy – te digo que esperar suele costar dinero."

“ Solo necesito el mínimo para el NIE / arraigo

"Perfecto. Tramito lo que necesitas para la cita – tendrás la carta de cobertura antes. Cuando tengas todo regularizado hablamos de ampliar si quieres. ¿Cuándo es tu cita?"

“ ¿Cómo sé que la compañía que me recomiendas es buena?

"¿Qué has oído sobre [compañía]? Cuéntame. Trabajo con esta compañía porque cuando mis clientes tienen un problema, se lo resuelven. Si hubiera algo que no me gustara, te lo diría – tengo muchas otras opciones. ¿Sobre cuál tienes más dudas?"

Cierre

El cierre no es agresivo. Es ayudar al cliente a tomar una decisión que ya quiere tomar.

Las 5 técnicas de cierre

1. Directo — el más efectivo cuando ya está convencido

"¿Seguimos adelante?" / "¿Lo tramitamos?" / "¿Empezamos con esto?"



Después de esta pregunta, **silencio absoluto**. La primera persona que hable pierde. No lo rompas tú.

2. Asumido — cuando percibes que están listos

"Para tramitarlo necesito tu DNI/NIE y la fecha de inicio que prefieres. ¿Cuándo quieres que empiece la cobertura – el 1 del mes que viene o antes?"

3. Urgencia real — solo si es verdad

[Arraigo / visado:] "¿Cuándo es tu cita? Para tenértelo listo con margen necesito el visto bueno hoy."

[Precio:] "Los precios de [aseguradora] suben el [fecha real]. Si tramitamos antes, te quedas con la tarifa actual de por vida."

4. De prueba — para indecisos

"¿Qué necesitarías ver o saber para sentirte seguro/a de dar el paso?"

5. Benjamin Franklin — para los más racionales

"Hagamos algo – dime qué razones tienes para contratarlo y cuáles para no hacerlo."

[El cliente lista los pros – suelen ser más que los contras]

¿Y las razones para no hacerlo?

[Suelen ser solo precio o inercia]

Oye, mirándolo así... ¿qué te parece?"



Qué NO hacer: Pedir cierre más de 3 veces seguidas · Bajar precio sin razón · Decir "¿lo piensas?"
· Desaparecer después del no de hoy (el no de hoy es el sí de mañana).

Follow-up — Secuencia de 14 días

El 80% de las ventas ocurren entre el 5º y 12º contacto. La mayoría de los agentes abandonan después del 2º.

Día	Canal	Mensaje clave
Día 1	WhatsApp	"Aquí te mando el resumen — he comparado [N] opciones y te explico cuál elegí y por qué. Cualquier pregunta me escribes 😊"
Día 2	WhatsApp	"¿Llegó bien el resumen? Solo quería asegurarme de que no se fue a spam."
Día 4	WhatsApp	"Entiendo que estás ocupado/a. ¿Hay algo que quieras que te aclare? Si prefieres dejarlo, solo dímelo 😊"
Día 7	WhatsApp	[Dato o artículo relevante para su situación] "Sin prisa, cuando quieras hablamos."
Día 14	WhatsApp	"Te escribo por última vez para no molestarte. Si en algún momento lo retomas, aquí estoy. Una pregunta: ¿hubo algo de la propuesta que no te convenció?"



El mensaje del **día 14** genera respuestas con la objeción real — y muchas veces salva la venta.

FASE 08

Referidos y Upsell

Protocolo post-venta semana a semana

Semana 1: Bienvenida con instrucciones: app, médico de cabecera, urgencias. Recuerda: "Si tienes cualquier problema, me escribes a mí — no tienes que llamar al call center."

Semana 3: Check-in — "¿Todo bien? ¿Has descargado ya la app?"

Mes 2: Solicitud de referido: "Si conoces a alguien — autónomo, expat, alguien con trámites de residencia — mi servicio es gratuito para ellos igual que lo fue para ti."

Oportunidades de upsell

Cliente tiene	Ofrecer	Cuándo	Argumento
Solo médico	+ Dental	Mes 3	"Limpieza en BCN = 80-120€. Dental te sale por X€/mes"
Visado básico	Cobertura real	Mes 3	"Ahora que tienes la residencia, ampliamos"

Cliente tiene	Ofrecer	Cuándo	Argumento
Individual	Plan familiar	Cuando menciona pareja/hijos	"Añadir a tu pareja cuesta menos de lo que imaginas"
Médico básico	Médico Premium	Renovación anual	Basado en uso real del año anterior
Médico	+ Vida	Mes 6	"Como autónomo, si no puedes trabajar, ¿qué pasa?"
Estudiante básico	Cobertura anual real	Al renovar o al quedarse	"Si te quedas más tiempo, vale la pena cobertura completa"
Seguro furgoneta	+ Salud autónomo	Inmediato o mes 1	"Como autónomo puedes deducirte el salud — te lo gestiono junto con el de la furgó"
Salud autónomo	+ Seguro furgoneta	Cuando menciona el vehículo	"¿Cuándo renovás la furgó? Lo comparo y te ahorro en los dos"

Las 10 Reglas de Oro

Si solo recuerdas diez cosas de este playbook, que sean estas.

- 1 La independencia es el argumento que te diferencia.** Úsala desde el primer mensaje. Nadie más puede decir "comparo todas las compañías y trabajo para ti".
- 2 Escucha más de lo que hablas.** 70/30 en descubrimiento — el cliente que habla de su dolor se convence solo.
- 3 Para autónomos, haz siempre los números del IRPF.** Convierte el precio bruto en coste real — cambia la percepción de precio a inversión.
- 4 Nunca mandes precios sin contexto.** Primero la necesidad, luego el número.
- 5 Una objeción es una petición de más información,** no un rechazo.
- 6 Pide el cierre. Siempre.** Con calma, pero pídelo. El silencio después del cierre directo es sagrado.
- 7 El follow-up es donde se gana el dinero.** No abandones después del segundo intento.
- 8 Sé honesta.** Si Adeslas es mejor que Sanitas para ese cliente, díselo. La confianza vale más que cualquier comisión puntual.
- 9 Pide referidos en el mes 2.** Ni antes ni mucho después — y recuerda mencionar que es gratis para sus contactos.
- 10 Documenta todo en HubSpot.** Si no está escrito, no existe.

Dashboard de métricas — revisión semanal (viernes)

Métrica	Mínimo semanal	Objetivo óptimo
Nuevos leads en pipeline	5	10
Primeros contactos enviados	10	20
Llamadas de descubrimiento	3	6
Propuestas enviadas	2	4
Cierres conseguidos	1	2-3

Métrica	Mínimo semanal	Objetivo óptimo
Referidos pedidos	3	5
Tasa de conversión lead→cierre	15%	25%+

15% Conversión mínima	24h Tiempo máx. propuesta	×3 Valor de cada referido
---------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------