

DOCUMENTO INTERNO · EQUIPO COMERCIAL

Closer Kit

El manual operativo completo para vender Mba'apo: qué es, cómo se presenta, cómo se cierra y cómo se cobra. De memoria, no.

Para

Closers de la red comercial Mba'apo

Dueños del documento

Jennifer & Simón

Sede

Piribebuy, Paraguay

ÍNDICE

- | | |
|---|--|
| 01 Quiénes somos y qué es Mba'apo | 10 Guion de apertura — llamada o en persona |
| 02 La oferta: qué vendés exactamente | 11 Calificar antes de ofrecer |
| 03 Precio y condiciones de pago | 12 Cómo mostrar el valor |
| 04 Mantenimiento: Cuidado, Cuidado+ y Catálogo | 13 Biblioteca de objeciones |
| 05 Catálogos Digitales — cómo venderlo | 14 Frente a la competencia |
| 06 Tus comisiones | 15 Cerrar la venta |
| 07 Tu cliente ideal | 16 Onboarding del cliente |
| 08 Cómo conseguir prospectos | 17 Reputación y seguimiento |
| 09 Guion de apertura — WhatsApp | + Quick start — resumen de una página |
| | + Preguntas frecuentes del closer |

Quiénes somos y qué es Mba'apo

Antes de vender algo, tenés que poder explicarlo en dos frases sin leer nada. Esto es lo que decís cuando alguien pregunta "¿y esto qué es?".

La frase base

DECILA ASÍ

Mba'apo ayuda a dueños de negocios y oficios en Paraguay a tener presencia digital profesional: una página propia, su ficha de Google bien armada y un sistema simple para juntar reseñas. Todo listo en pocos días, sin que el dueño tenga que aprender nada técnico.

Mba'apo significa *trabajo* en guaraní. El nombre no es casual: el producto está pensado para electricistas, plomeros, carpinteros, cerrajeros, técnicos de aire acondicionado, fumigadoras, inmobiliarias chicas y negocios similares — gente que trabaja bien pero que hoy es invisible en internet.

Detrás del proyecto están **Jennifer** (fundadora, con trayectoria en administración de empresas, banca y consultoría SEO) y **Simón** (diseño, fotografía y marketing digital), con base en Piribebuy. Vos, como closer, representás a Mba'apo puertas afuera — tratá cada conversación como si la marca dependiera de ella, porque en gran parte, depende.

Cómo hablamos de esto — y cómo no

Este es el punto más importante de todo el manual, léelo dos veces:

✓ Así sí

"Te ayudamos a construir una presencia digital profesional." "Esto te ayuda a que te encuentren cuando alguien busca tu oficio." "Muchos clientes empiezan a recibir más

✗ Así no

"Esto te va a traer más clientes." "Te garantizo que vas a vender más." "En un mes vas a estar lleno de pedidos."

consultas — es lo que buscamos, aunque cada negocio es distinto."

POR QUÉ IMPORTA

No vendemos un resultado que no controlamos (cuántos clientes le llegan a otra persona). Vendemos una herramienta y un trabajo bien hecho. Prometer resultados de ventas es la forma más rápida de generar un cliente enojado a los tres meses y de exponer a Mba'apo legalmente. Ayudamos a conseguir más clientes — no lo garantizamos nunca.

La oferta: qué vendés exactamente

Todo esto, incluido en un solo precio. Memorizá esta lista — es lo que más te van a preguntar.

INCLUIDO	QUÉ ES, EN SIMPLE
Página web propia	Su propia dirección online, con sus servicios, sus fotos y un botón de contacto directo. No una plantilla genérica: se arma con los datos y fotos del negocio.
Dominio propio	Un .com a su nombre (ej. tunegocio.com), incluido sin costo extra. Si prefiere .com.py, también se lo cubrimos — pero necesita tener RUC activo, porque ese trámite lo pide NIC Paraguay.
Ficha de Google Business	Configurada y optimizada para que el negocio aparezca cuando alguien busca ese oficio en su zona.
Botón de contacto	WhatsApp conectado directo desde la página — el cliente potencial escribe con un toque, sin buscar el número.
Imágenes optimizadas	Hasta 15 fotos del negocio, tratadas y comprimidas para que la página cargue rápido y se vea profesional.
SEO básico	La página se arma con buenas prácticas para que Google la entienda y la posicione — títulos, descripciones y estructura correctos desde el día uno.
Reputación	Link directo de reseña + código QR para imprimir + un mensaje de WhatsApp ya redactado para que el dueño se lo mande a sus clientes y les pida una reseña.
Garantía de funcionamiento — 30 días	Si algo no funciona como debería dentro de los primeros 30 días, lo arreglamos sin costo. No es garantía de devolución de dinero — es el compromiso de que la página va a funcionar bien.

"No es solo una página. Es el paquete completo para que, cuando alguien busque tu oficio en Google, te encuentre a vos — y una vez que te encuentra, tenga un solo botón para escribirte."

Esto es lo que vendés siempre, sin excepción. Si el negocio además vende productos (no solo servicios), hay un addon de Catálogo Digital — ver Módulo 5.

MÓDULO 3

Precio y condiciones de pago

Un solo precio, sin letra chica. Así se explica y así se cobra.

Precio del paquete

1.650.000 Gs

1.500.000 Gs + IVA (10%) · equivalente a
~US\$ 275

Plazo de entrega

3–5 días hábiles

Contados desde que el cliente entrega todos
sus datos y fotos.

Cómo se cobra

- El precio es único y cerrado: **1.650.000 Gs con IVA incluido en la factura**. No hay costos escondidos ni cobros por "publicar".
- El pago es **100% por adelantado**, antes de empezar a producir la página. No trabajamos con seña y saldo ni con pagos en cuotas.
- Lo que respalda pagar antes de ver el resultado es la **garantía de funcionamiento de 30 días** (ver Módulo 2): si algo no anda bien, se arregla sin costo. Usá ese argumento, no la promesa de dividir el pago.
- Nunca prometas descuentos que no estén autorizados. Si el prospecto negocia precio, remitite al Módulo 13 (objeciones).

REGLA QUE NO SE ROMPE

Vos cerrás la venta y recolectás los datos. El cobro y la facturación los procesa Mba'apo directamente — nunca manejes dinero en efectivo del cliente a nombre propio.

Mantenimiento: Cuidado, Cuidado+ y Catálogo

Esta es la venta que se hace después de la venta — y la que te paga todos los meses sin que tengas que salir a buscar un cliente nuevo.

Mba'apo Cuidado 99.000 Gs/mes ✓ Cambios de contenido y precios en la página ✓ Monitoreo de que todo funcione ✓ Soporte por WhatsApp	Mba'apo Cuidado+ Recomendado 149.000 Gs/mes ✓ Todo lo de Cuidado ✓ Publicaciones periódicas en Google Business ✓ Gestión activa de reseñas ✓ Reporte mensual simple	Mba'apo Catálogo Para catálogos 199.000 Gs/mes ✓ Todo lo de Cuidado+ ✓ Stock y precios sin límite de cambios ✓ Hasta 10 altas o bajas de producto por mes ✓ Reordenar destacados y promos
--	--	--

Cuidado y Cuidado+ son para páginas de servicios. **Mba'apo Catálogo** reemplaza a Cuidado+ para todo cliente que tenga un Catálogo Digital — un catálogo cambia de contenido mucho más seguido que una página de servicios, así que el plan está armado para eso. Es el mismo precio sin importar el tamaño del catálogo (Básico, Estándar o Completo).

¿El cliente necesita más de 10 altas/bajas en un mes? No le digas que no se puede — avísale a tu referente, se resuelve caso a caso.

Cuándo ofrecerlo

Nunca en el primer mensaje. El mantenimiento se ofrece **en la entrega**, cuando el cliente ya está viendo su página lista y contento — es el mejor momento porque el valor es visible, no teórico. Ver guion de entrega en el Módulo 16.

POR QUÉ IMPORTA PARA VOS

El mantenimiento es comisión recurrente: se paga sola, mes a mes, mientras el cliente siga activo · con un tope de 12 meses por cliente. A partir del mes 13, Mba'apo sigue cobrando el mantenimiento pero ya no genera comisión para vos. Cuantos más clientes con mantenimiento activo tengas, más se estabiliza tu ingreso mensual — no depende de que sigas cerrando ventas nuevas todos los meses.

Catálogos Digitales — cómo venderlo

Un addon nuevo para un tipo de cliente distinto: el que vende productos, no solo servicios. Zapaterías, regalerías, ferreterías, kioscos, tiendas de ropa.

Qué es, en simple

Se suma al Diseño Web base. El cliente carga sus productos (foto, precio, talle/color si aplica) y su comprador arma el pedido en la página — el pedido se envía directo a su WhatsApp, listo para confirmar. No hay pasarela de pago ni carrito genérico tipo tienda online: es un catálogo pensado para cómo se compra hoy en Paraguay, por WhatsApp.

MOSTRALO, NO LO DESCRIBAS

Tenemos **más de 14 catálogos reales navegables** para mostrar en el momento, en rubros como calzado (ANDAR), regalos (Ocasión), ferretería, electricidad, electrónica, repuestos, papelería, cosmética, decoración y más. Pedile a tu referente el link del catálogo del rubro más parecido al del prospecto y mandaselo apenas la conversación toca el tema — un catálogo real del mismo rubro convence mucho más rápido que la explicación.

Para quién ofrecerlo

En la calificación (Módulo 11), si el negocio vende productos físicos con variantes o stock (no solo un servicio), este es tu gancho extra. Podés ofrecerlo junto con el Diseño Web desde el primer contacto, o como upsell después, una vez que ya confía en vos.

Precio — por tramos según cantidad de productos

PLAN	PRODUCTOS	PRECIO (ADDON)
Básico	Hasta 15	+450.000 Gs
Estándar	16 a 40	+750.000 Gs
Completo	41 a 80	+1.200.000 Gs

¿Más de 80 productos? Se cotiza aparte según volumen — avísale a tu referente, no cierres un número vos mismo.

REQUIERE MBA'APO CATÁLOGO

Un catálogo cambia mucho más seguido que una página de servicios — stock, precios, productos nuevos. Por eso el catálogo digital va siempre con el plan de mantenimiento **Mba'apo Catálogo** (199.000 Gs/mes) — no con Cuidado ni Cuidado+. No lo ofrezcas sin ese plan.

Para diferenciarte de la competencia

Si el prospecto está comparando con otras opciones de catálogo online, tenés más para ofrecer que "productos con foto y precio":

- **Formulario inteligente** — en vez de un formulario de contacto genérico, uno que se adapta a lo que el cliente está pidiendo, para calificar mejor cada consulta antes de que llegue por WhatsApp.
- **Calendario de reservas** — para negocios donde el pedido implica agendar un turno, una entrega o una prueba (no solo comprar), un calendario para que el cliente reserve el horario directamente desde la página.

Son mejoras que podemos sumar según el negocio — no prometas plazo ni precio fijo todavía. Si el prospecto muestra interés real en alguna de las dos, avísale a tu referente.

Guion para ofrecerlo

SI EL NEGOCIO VENDE PRODUCTOS

"Una cosa más — vi que vendés [productos]. Además de la página, tenemos un catálogo digital: tus productos organizados con foto y precio, y el cliente arma el pedido y te lo manda directo por WhatsApp, ya armado. Te muestro un ejemplo real, ¿tenés un segundo?"

SI PREGUNTA SI ES APARTE DEL PRECIO DE LA PÁGINA

"Sí, se suma al paquete base — el precio depende de cuántos productos tengas. Contame más o menos cuántos ítems manejas y te digo en qué tramo cae."

Tu comisión por esta venta es la misma que la del Diseño Web — por tramos según tu volumen acumulado. Ver el detalle en el Módulo 6.

Tus comisiones

Dos fuentes de ingreso: la venta inicial (un pago, por tramos según tu volumen) y el mantenimiento (recurrente, 12 meses, siempre 20%).

Venta inicial — por tramos

Cuantas más ventas cerrás, más sube tu porcentaje — y es acumulado de por vida, no se resetea cada mes: una vez que llegás a 11 ventas quedás en 15% para siempre, no importa cuánto vendas después. El único tramo que requiere actividad para mantenerse es el 20% (a partir de la venta 21): necesitás al menos 5 ventas en los últimos 60 días para seguir cobrando 20%. Si bajás de ese ritmo, volvéis al 15% (nunca al 10%) hasta que vuelvas a cerrar suficiente.

TRAMO	% DE COMISIÓN
Venta 1 a 10	10%
Venta 11 a 20	15%
Venta 21 en adelante	20%

CONCEPTO	BASE DE CÁLCULO (SIN IVA)	TRAMO 10%	TRAMO 15%	TRAMO 20%
Diseño Web	1.500.000 Gs	150.000 Gs	225.000 Gs	300.000 Gs
Catálogo Básico	450.000 Gs	45.000 Gs	67.500 Gs	90.000 Gs
Catálogo Estándar	750.000 Gs	75.000 Gs	112.500 Gs	150.000 Gs
Catálogo Completo	1.200.000 Gs	120.000 Gs	180.000 Gs	240.000 Gs

Tu comisión se calcula sobre el precio **sin IVA** (1.500.000 Gs), aunque el cliente paga 1.650.000 Gs con IVA incluido en la factura — el IVA no es parte de tu base de cálculo.

Mantenimiento — recurrente, siempre 20%

CONCEPTO	VALOR CLIENTE	TU COMISIÓN
Mba'apo Cuidado	99.000 Gs/mes	19.800 Gs/mes , hasta 12 meses
Mba'apo Cuidado+	149.000 Gs/mes	29.800 Gs/mes , hasta 12 meses
Mba'apo Catálogo	199.000 Gs/mes	39.800 Gs/mes , hasta 12 meses

La comisión de mantenimiento es **20% recurrente** sobre lo que paga el cliente cada mes, mientras el plan siga activo, con un **tope de 12 meses por cliente** desde la fecha de alta. No es una comisión garantizada por 12 meses completos · se corta si el cliente cancela antes. No tiene tramos: es siempre 20%, cierras las ventas que cierras.

EJEMPLO SIMPLE

Cerrarás 4 ventas en un mes y los 4 clientes contratan Cuidado+. Ese mes cobrarás tu comisión de las 4 ventas iniciales. Desde el mes siguiente, y mientras esos clientes sigan activos (hasta un tope de 12 meses cada uno), te siguen generando 29.800 Gs cada uno · 119.200 Gs extra por mes sin vender nada nuevo, solo por mantenerlos contentos.

Tu cliente ideal

No perdás tiempo tocando puertas al azar. Este es el perfil que convierte mejor.

Señales de que es un buen prospecto

- ✓ Tiene el oficio establecido — no está arrancando, ya tiene clientes y reputación de boca en boca
- ✓ No aparece en Google, o aparece mal (sin ficha, sin fotos, sin reseñas)
- ✓ No tiene página propia, o tiene una vieja/rota/sin WhatsApp
- ✓ Depende hoy solo de recomendación boca a boca o de un grupo de Facebook
- ✓ Tiene celular con WhatsApp activo y lo usa para trabajar

Rubros que mejor funcionan

Electricistas, plomeros, carpinteros, cerrajeros, técnicos de aire acondicionado, fumigadoras, pintores, gasistas, inmobiliarias chicas, talleres mecánicos, jardineros, técnicos de electrodomésticos. En general: cualquier oficio donde el cliente busca "quién me lo arregla ya" y decide rápido por confianza.

SEÑAL DE ALERTA — NO ES TU PROSPECTO HOY

Negocio recién arrancando sin clientes todavía, dueño que no usa WhatsApp para nada del negocio, o alguien que ya tiene una página moderna y activa. No es que no se pueda vender — es que la conversación va a ser más larga y menos probable de cerrar rápido. Priorizá tu tiempo.

Cómo conseguir prospectos

Tres canales, en orden de qué tan rápido convierten.

1. Tu propia red

El más rápido y el más subestimado. Pensá en oficios que ya conocés: el electricista que te atendió, el plomero que le arregló algo a tu familia, el cerrajero del barrio. Empezar por gente que ya te conoce reduce la desconfianza inicial a cero.

2. Google Maps y grupos de Facebook

Buscá en Google Maps el rubro + tu ciudad ("electricista Piribebuy", por ejemplo). Los que aparecen sin foto, sin reseñas o sin ficha completa son candidatos directos — es evidencia visible de que necesitan justo lo que vendés. Los grupos de Facebook de compra-venta o de "recomendame un..." de tu zona también sirven para identificar oficios activos.

3. Puerta fría / calle

Talleres, ferreterías, locales de oficios con cartel en la puerta. Funciona, pero convierte más lento que los dos anteriores porque no hay contexto previo — usalo para completar, no como estrategia principal.

REGLA PRÁCTICA

Antes de escribirle a alguien, buscalo 30 segundos en Google. Si no tiene ficha o tiene una foto borrosa de hace tres años, ya tenés tu primera frase de apertura hecha.

No hay techo

Estos tres canales son el punto de partida que te damos para arrancar — pero el límite de cuánto ganás lo ponés vos, no nosotros. Cada prospecto que salgas a buscar por tu cuenta, en cualquier rubro y en cualquier parte de Paraguay, también es tuyo, con la misma comisión. No hay cuota de clientes ni techo de comisión: cuánto factures depende de cuánto te muevas, no de cuántos prospectos te demos.

¿Tenés un contacto fuera de Paraguay? También podés venderle — mientras podamos recibir el pago (guaraníes, dólares o euros), lo evaluamos juntos con tu referente. No hay cuello de botella en lo que te podemos ofrecer.

Guion de apertura — WhatsApp

Corto, específico, sin precio todavía. El objetivo del primer mensaje es una sola cosa: que te contesten.

Primer contacto (prospecto frío, ya viste que no tiene buena presencia online)

VOS ESCRIBÍS

Hola [nombre], soy [tu nombre] de Mba'apo. Vi tu [ficha de Google / página / lo que corresponda] y quería comentarte algo rápido: hoy cuando alguien busca [su oficio] en [su zona] en Google, es difícil que te encuentren a vos primero. Ayudamos a negocios como el tuyo a tener presencia digital profesional para que eso cambie. ¿Te interesa que te cuente en dos minutos cómo funciona?

Si contesta "sí, contame"

VOS ESCRIBÍS

Buenísimo. Te armamos tres cosas: una página propia con tus trabajos y botón de WhatsApp, tu ficha de Google bien optimizada, y un sistema simple para juntar reseñas de tus clientes. Todo listo en 3 a 5 días hábiles desde que me pasás tus datos y fotos. ¿Querés que te muestre ejemplos de cómo quedan?

Si pregunta precio de entrada

VOS ESCRIBÍS

Te lo digo con gusto, pero antes dejame mostrarte qué incluye — así el número tiene contexto y no suena a más o a menos de lo que es. ¿Tenés dos minutos ahora o preferís que te llame más tarde?

NO HAGAS ESTO

No mandes el precio en el primer mensaje sin contexto, no uses mensajes genéricos copiados y pegados sin el nombre del negocio, y no satures: si no contesta, un segundo mensaje a las

48-72 horas es razonable — un tercero ya es insistencia.

Guion de apertura — llamada o en persona

Mismo espíritu que el de WhatsApp, adaptado a que tenés su atención completa por más tiempo — usalo.

APERTURA

Hola, ¿[nombre]? Soy [tu nombre], trabajo con Mba'apo, ayudamos a oficios como el tuyo a tener presencia digital — página, Google, reseñas. ¿Tenés un minuto?

SI DICE QUE SÍ

Perfecto. Te cuento rápido: armamos una página propia para tu negocio, con tus trabajos y un botón directo a tu WhatsApp, más tu ficha de Google bien configurada para que te encuentren cuando alguien busca [su oficio] cerca. Todo en 3 a 5 días hábiles. ¿Hoy en día tenés algo online — página, Facebook, ficha de Google?

Esta pregunta te dice si arrancás de cero o si hay que reemplazar/mejorar algo — ajustá el resto de la conversación según la respuesta.

CIERRE DE LA APERTURA

Te mando por WhatsApp ejemplos de cómo quedan otras páginas del rubro y el detalle de precio, así lo mirás con calma. ¿A qué número te escribo?

POR QUÉ ESTO FUNCIONA

En persona o por llamada, tu objetivo no es cerrar ahí mismo — es conseguir permiso para seguir la conversación por WhatsApp, donde podés mandar ejemplos, precio y datos de pago sin que se pierda nada.

Calificar antes de ofrecer

Tres preguntas que te ahorran horas persiguiendo a alguien que no va a comprar.

1. **"¿Hoy cómo te llegan la mayoría de tus clientes?"** — Si la respuesta es "boca a boca" o "recomendación", tenés el gancho perfecto: eso funciona pero tiene techo, y lo digital no lo reemplaza, lo complementa.
2. **"¿Tenés ficha de Google o página hoy?"** — Te dice si arrancás de cero (más fácil de vender el "antes/después") o si hay que desplazar algo existente (conversación distinta, más lenta).
3. **"¿Quién decide este tipo de gastos en el negocio?"** — Fundamental antes de invertir tiempo en armar el cierre. Si no es la persona con la que estás hablando, pedí hablar con quien decide o programá el cierre con ambos.

CUÁNDO SOLTAR EL PROSPECTO

Si en la primera conversación notás que no tiene forma de pagar el precio completo hoy, que el negocio no está realmente activo, o que la persona con la que hablás no tiene ninguna decisión sobre el gasto — agradecé el tiempo y seguí. No es un "no" a Mba'apo, es mal timing. Podés volver en unos meses.

Cómo mostrar el valor

La gente no compra una lista de características. Compra lo que se imagina que eso le resuelve. Mostrar, no solo contar.

Herramientas que tenés para mostrar

- **Ejemplos reales de páginas ya armadas** — pedile a tu referente el link actualizado de casos por rubro. Mostrá siempre uno del mismo rubro o parecido al del prospecto, no cualquiera.
- **Mockup de la ficha de Google** — antes/después visual de cómo se ve un negocio con ficha optimizada vs. sin ella.
- **El QR de reseñas** — mostralo físicamente si estás en persona. Es tangible, se entiende en dos segundos y suele generar la reacción de "ah, mirá, qué simple".

Guion para mostrar un ejemplo

VOS DECÍS

Mirá, este es un [rubro similar] que armamos: tiene sus trabajos, botón de WhatsApp directo, y su ficha de Google con reseñas. Lo tuyo se arma con la misma estructura pero con tus fotos, tus servicios y tus datos — no es una plantilla genérica.

POR QUÉ IMPORTA

Ver un ejemplo real del mismo rubro reduce la objeción más común antes de que aparezca: "no sé cómo me va a quedar a mí". Ya lo vio. Ya sabe cómo le queda.

Biblioteca de objeciones

Ocho objeciones frecuentes, con la lógica detrás de cada respuesta — no la repitas de memoria como loro, entendé por qué funciona y adaptala a tu forma de hablar.

1. "Está caro" / "no tengo esa plata ahora"

No discutas el precio en el vacío — volvé al valor. "Entiendo. Pensalo así: es un pago único de 1.650.000 Gs por algo que te queda trabajando todos los días, a diferencia de un anuncio que dejás de pagar y desaparece. Y va con garantía de 30 días — si algo no funciona bien, lo arreglamos sin costo." Si la respuesta sigue siendo no, es más probable que sea timing que precio — dejalo abierto para retomar en unas semanas.

2. "Encontré algo más barato"

No lo niegues ni ataques al competidor. "Puede ser, hay varias opciones en el mercado. Lo que sí te puedo asegurar es lo que incluye lo nuestro y en cuánto tiempo lo tenés — 3 a 5 días hábiles. ¿Qué es lo que te ofrecen a ese precio, para que te pueda decir en qué se parece y en qué no?" Ver Módulo 14 para el detalle de comparación con Mbarete Digital específicamente.

3. "No sé si esto realmente me va a traer clientes"

Nunca prometas resultado de ventas — redirigí a lo que sí controlás. "Totalmente entendible, y te soy honesto: no te puedo garantizar cuántos clientes te van a escribir, eso depende de muchas cosas. Lo que sí te puedo garantizar es que, si alguien te busca en Google hoy, te va a costar encontrarte — y con esto, no. Es la parte que sí depende de nosotros."

4. "Ya tengo Facebook/Instagram, no necesito página"

"Buenísimo que ya tengas presencia ahí, seguí usándolo. La página no reemplaza eso, lo complementa: cuando alguien te busca en Google directamente (no en redes), lo que encuentra hoy es nada o muy poco. La página y la ficha de Google son para ese momento específico — el de alguien que ya está buscando quién le resuelve un problema ya."

5. "Tengo que pensarlo" / "después te aviso"

No presiones, pero tampoco dejes la puerta sin fecha. "Por supuesto. Contame, ¿qué es lo que te gustaría pensar más — el precio, si te sirve, o algo puntual del servicio? Así la próxima vez que hablemos te puedo traer justo esa respuesta." Agendá un día concreto para volver a escribir, no un "en un tiempo".

6. "No confío en pagar antes de ver el trabajo terminado"

"Tiene sentido. Por eso trabajamos con garantía de funcionamiento de 30 días: si algo no queda como corresponde, lo arreglamos sin costo — no te dejamos con algo a medias. Y no publicamos nada hasta que vos lo veas y estés conforme." Aclará que la garantía es de arreglo, no de devolución de dinero — no prometas un reembolso.

7. "No tengo tiempo para mandar fotos y datos ahora"

"Sin problema, no hace falta que sea ahora. Es una lista corta — nombre, servicios, zona, horario y algunas fotos del celular, nada más. Te la mando por WhatsApp y la completás con calma cuando puedas, por texto o por audio, como te resulte más fácil."

8. "Quiero hablar con el dueño/mi socio antes"

Nunca lo tomes como rechazo. "Claro, tiene sentido. ¿Querés que te mande un resumen corto para compartirle, o preferís que hablemos los tres en algún

momento?" Ofrecer el resumen escrito aumenta la chance de que la conversación siga sin vos presente y sin que se pierda información en el camino.

Frente a la competencia

Sí, hay otras opciones en el mercado paraguayo. Conocerlas te hace más creíble, no más débil.

Mbarete Digital (mbaretedigital.com.py)

Es el competidor directo más relevante hoy. Cobra desde 800.000 Gs e incluye cambios de contenido gratis dentro del precio inicial — algo que Mba'apo no incluye en el paquete base (los cambios recurrentes están en los planes Cuidado / Cuidado+, ver Módulo 4).

PUNTO DE COMPARACIÓN	MBA'APO	MBARETE DIGITAL
Plazo de entrega	3 a 5 días hábiles	4 a 15 días según el plan
Cómo se contacta al cliente	Canal activo — nosotros lo contactamos	El cliente tiene que buscarlos y esperar
Cambios de contenido	Incluidos en Cuidado / Cuidado+ (mensual)	Incluidos gratis en el precio inicial

Cómo manejar la comparación sin atacar al competidor: el argumento no es "ellos son malos", es velocidad y canal activo. Un oficio que necesita estar visible ya no puede esperar 15 días, y prefiere que alguien lo llame en vez de tener que ir a buscar el servicio. Esos son los dos ejes — quedate ahí, no entres en descalificar al otro.

GUION SUGERIDO

"Conozco esa opción, no está mal. La diferencia principal que te puedo mencionar es el tiempo — con nosotros tenés tu página lista en 3 a 5 días hábiles, no depende del plan que elijas. Y otra cosa: nosotros te contactamos activamente para armar todo, no esperamos a que vos nos busques."

Cerrar la venta

El cierre no es un truco de un momento — es la consecuencia natural de haber calificado bien y mostrado valor. Igual, necesitás decir las palabras.

CIERRE DIRECTO

"Por lo que me contás, esto te sirve. ¿Arrancamos? Te paso los datos de pago y en 3 a 5 días hábiles desde que confirmás y me pasás tus datos ya tenés todo armado."

CIERRE POR ALTERNATIVA (CUANDO DUDA ENTRE "SÍ" Y "DESPUÉS")

"¿Preferís que arranquemos esta semana o la que viene? Así organizo el plazo de entrega con vos."

Qué hacer apenas dice que sí

1. Confirmá el monto y la forma de pago vigente con tu referente.
2. Pasale los datos de pago.
3. En cuanto confirme el pago, pedile los datos del negocio (Módulo 16 — onboarding).
4. Dale una fecha concreta de entrega, no "en unos días".

REGLA QUE NO SE ROMPE

No se publica ni se entrega nada hasta que el pago acordado esté confirmado. Se muestra, se ajusta, se cobra, se publica — en ese orden, siempre.

Onboarding del cliente

Lo que necesitás juntar de cada cliente nuevo para que el equipo de producción pueda arrancar sin ida y vuelta.

Checklist de datos a pedir

- ✓ Nombre del negocio, tal como quiere que aparezca
- ✓ Servicios que ofrece — 3 a 5, en sus propias palabras
- ✓ Zonas o ciudades donde trabaja
- ✓ Horario de atención
- ✓ Número de WhatsApp donde quiere recibir los contactos
- ✓ Entre 8 y 15 fotos de trabajos terminados — fotos de celular sirven perfecto
- ✓ Logo, si tiene (si no tiene, no es obligatorio)
- ✓ Una frase de por qué lo eligen a él: años de experiencia, garantía, rapidez, lo que sea real
- ✓ Si ya tiene ficha de Google, el nombre exacto con el que aparece hoy

GUION PARA PEDIRLO

"Ya tenés tu lugar reservado. Necesito esto de tu negocio para arrancar — mandámelo como te resulte más cómodo, por texto o por audio: [lista]. Con eso ya arranca el plazo de entrega."

En la entrega — el momento de ofrecer mantenimiento

GUION DE ENTREGA

"Listo, ya está armada. Mirá: [link]. Fijate con calma y decime si querés ajustar algo. Y una cosa más — para que esto se mantenga actualizado sin que tengas que volver a escribirme cada vez que querés cambiar un precio o agregar un trabajo nuevo, tenemos un plan de mantenimiento mensual. Te cuento las opciones..."

Seguí con la explicación de Cuidado y Cuidado+ del Módulo 4 — o directamente con Mba'apo Catálogo si el cliente tiene Catálogo Digital, sin ofrecer las otras dos. Este es el momento de mayor conversión para el mantenimiento — el cliente está viendo el resultado, no imaginándolo.

Reputación y seguimiento

La venta no termina en la entrega. El seguimiento es lo que genera testimonios, referidos y renovación de mantenimiento.

Activar el sistema de reseñas

Junto con la entrega, explícale al cliente cómo usar el link y el QR de reseñas, y el mensaje de WhatsApp ya redactado para que se lo mande a sus propios clientes pidiendo una reseña. Cuantas más reseñas reales tenga, mejor posiciona su ficha de Google — esto es una de las partes más tangibles de todo el paquete.

Seguimiento a los 30 días

MENSAJE DE SEGUIMIENTO

"Hola [nombre], ¿cómo te fue este primer mes con la página? ¿Recibiste algún contacto nuevo por ahí? Cualquier ajuste que necesites, avisame."

Este mensaje sirve para tres cosas: mantener la relación viva, detectar si el mantenimiento está funcionando (o si hay que resolver algo), y abrir la puerta a pedir un testimonio o una referencia a otro negocio del rubro.

PEDIR REFERIDOS, SIN SONAR OPORTUNISTA

"Me alegra que te sirva. Una consulta — ¿conocés a algún colega tuyo, de otro oficio, al que le pueda servir lo mismo? Si me lo presentás, te tiro una mano con eso." Ofrecer algo a cambio (descuento en su mantenimiento, por ejemplo) es una decisión de tu referente, no la prometas sin confirmar.

Quick start — resumen de una página

Para cuando ya te sabés el kit y solo necesitás recordar los números.

DATO	VALOR
Precio del paquete	1.650.000 Gs (1.500.000 + IVA)
Forma de pago	100% por adelantado. Sin seña, sin cuotas.
Garantía	30 días de funcionamiento — arreglo sin costo, no devolución de dinero
Plazo de entrega	3 a 5 días hábiles desde que llegan todos los datos
Incluye	Página + Dominio .com propio + Google Business + Contacto + hasta 15 fotos + SEO básico + Reputación (link + QR + mensaje)
Catálogos Digitales	+14 rubros ya funcionando — addon desde 450.000 Gs, requiere Cuidado+
Mantenimiento Cuidado	99.000 Gs/mes — tu comisión: 19.800 Gs/mes (hasta 6 meses)
Mantenimiento Cuidado+	149.000 Gs/mes — tu comisión: 29.800 Gs/mes (hasta 6 meses)
Mantenimiento Catálogo	199.000 Gs/mes — tu comisión: 39.800 Gs/mes (hasta 6 meses)
Regla de oro	Ayudamos a conseguir más clientes. Nunca lo garantizamos.
Orden de cierre	Mostrar → ajustar → cobrar → publicar. Nunca al revés.

Preguntas frecuentes del closer

¿Puedo bajar el precio si el cliente insiste mucho?

No sin autorización de tu referente. Ofrecer un descuento no consultado te puede salir de tu propia comisión o generar un problema de coherencia con otros clientes que pagaron el precio completo.

¿Qué hago si el cliente quiere una funcionalidad que no está en el paquete?

Si vende productos y quiere un catálogo con precios, stock y pedido por WhatsApp — eso **ya existe**, es el addon de Catálogos Digitales del Módulo 5, ofrecéselo con confianza. Si pide algo distinto (tienda online con pasarela de pago, carrito de compra genérico, u otra funcionalidad que no esté en este kit), no la ofrezcas ni la prometas todavía. Anotá el interés y avisale a tu referente; puede haber una solución más adelante.

¿Qué pasa si el cliente deja de pagar el mantenimiento?

Tu comisión recurrente se corta cuando se corta el pago del cliente. Por eso conviene hacer seguimiento — un cliente que no ve valor cancela; un cliente al que le mostraste valor, renueva.

¿Puedo vender fuera de mi zona?

Sí, Mba'apo no está limitado geográficamente dentro de Paraguay. Coordiná con tu referente si hay otro closer ya trabajando activamente el mismo prospecto para evitar pisarse.

¿Puedo vender a un cliente que no está en Paraguay?

Hoy nos enfocamos en Paraguay, pero estamos abiertos a clientes de otros países siempre que se pueda recibir el pago — aceptamos guaraníes, dólares o euros. No cierres esta venta por tu cuenta: avísale a tu referente antes de avanzar, para coordinar cómo se recibe el pago en ese caso.

Mba'apo · Piribebuy, Paraguay

Documento interno — no compartir fuera del equipo comercial.