

# \$5 Client Revenue Kit

Un paquete compacto para freelancers, consultores y micro-negocios que necesitan convertir conversaciones en cobros sin sonar agresivos.

Precio sugerido: USD \$5

## Que incluye

1. 25 respuestas listas para copiar y pegar.
2. 6 mini-sistemas para cotizar, cobrar anticipos, limitar alcance y pedir testimonios.
3. 10 prompts de IA para adaptar cada mensaje al tono del cliente.
4. Una pagina de venta corta para publicar el producto.
5. Tres mensajes de lanzamiento sin redes sociales: email, comunidad y contacto directo.

## Promesa

Deja de improvisar cuando un cliente pide descuento, se tarda en pagar, cambia el alcance o pregunta "cuanto cuesta?". Este kit te da frases claras, educadas y firmes para proteger tu tiempo y cerrar trabajos pequenos.

# 25 respuestas listas para copiar

## 1. Cuando preguntan precio sin contexto

Gracias por escribirme. Para darte un precio justo necesito entender tres cosas: que resultado buscas, para cuando lo necesitas y que material ya tienes listo. Si me respondes eso, te mando una propuesta simple con precio, entregables y fecha.

## 2. Cuando piden "algo rapido"

Puedo hacerlo rapido si cerramos el alcance hoy. Para mantenerlo simple, propongo entregar [entregable] por [precio], con una ronda de ajustes incluida. Si quieres agregar mas piezas, lo cotizo aparte antes de empezar.

## 3. Cuando piden descuento

Puedo ajustar el presupuesto si reducimos el alcance. Para mantener la calidad, en lugar de bajar el precio completo, te propongo quitar [parte opcional] y dejarlo en [precio reducido].

## 4. Cuando dicen que otro cobra menos

Tiene sentido comparar opciones. Mi precio incluye [diferenciador 1], [diferenciador 2] y una entrega pensada para que puedas usarla sin retrabajo. Si buscas solo la opcion mas barata, quizas no soy la mejor alternativa; si buscas resolverlo bien, con gusto avanzamos.

## 5. Cuando quieren empezar sin anticipo

Perfecto. Para reservar el espacio y comenzar, trabajo con un anticipo del 50%. El resto se paga al entregar la version final. En cuanto quede el anticipo, te confirmo fecha de entrega y arranco.

## 6. Cuando el pago se retrasa

Hola, [nombre]. Te escribo para dar seguimiento al pago de [proyecto/factura]. Segun lo acordado, estaba previsto para [fecha]. Puedes confirmarme si queda hoy o si necesitas que reenvie los datos?

## 7. Segundo recordatorio de pago

Hola, [nombre]. Solo para mantener ordenado el cierre del proyecto: el pago de [monto] sigue pendiente desde [fecha]. Si hay algun problema con la transferencia, avisame hoy para resolverlo. Gracias.

## 8. Recordatorio firme de pago

Hola, [nombre]. Necesito cerrar el pago pendiente de [monto] antes de continuar con nuevos cambios o entregas. En cuanto quede liquidado, sigo con gusto.

## 9. Cuando agregan trabajo fuera de alcance

Eso se puede hacer. Como no estaba incluido en el alcance original, lo manejo como adicional. Te puedo cotizar esta parte por [precio] y sumar [tiempo] a la entrega.

## **10. Cuando quieren "solo un ajuste mas"**

Claro. La ronda incluida ya quedo cubierta, asi que este ajuste entra como extra. Si quieres, lo hago por [precio] y lo dejo listo para [fecha].

## **11. Cuando el cliente manda instrucciones incompletas**

Para avanzar sin adivinar, necesito que me confirmes [dato 1], [dato 2] y [dato 3]. Con eso puedo cerrar la version y evitar vueltas innecesarias.

## **12. Cuando hay demasiados decisores**

Para que el proyecto avance ordenado, propongo que una sola persona centralice comentarios y aprobaciones. Asi evitamos indicaciones cruzadas y puedo entregar mas rapido.

## **13. Cuando piden llamada pero no han dado contexto**

Con gusto agendamos. Antes, mandame por favor un resumen de lo que necesitas y el resultado esperado. Asi uso la llamada para resolver y no para descubrir desde cero.

## **14. Cuando no sabes si aceptar el proyecto**

Gracias por pensar en mi. Antes de confirmar, quiero revisar si soy buena opcion para lo que necesitas. Me compartes objetivo, plazo, presupuesto aproximado y ejemplos de referencia?

## **15. Cuando el presupuesto es demasiado bajo**

Gracias por compartirlo. Con ese presupuesto no podria cubrir el alcance completo, pero si puedo ayudarte con una version reducida: [entregable pequeno] por [precio]. Si te sirve, lo armamos.

## **16. Cuando quieres subir el ticket**

Para que esto no sea solo una pieza suelta, puedo incluir [extra de valor] y dejarte un sistema reutilizable. Eso quedaria en [precio mayor] e incluiria [beneficios].

## **17. Cierre despues de enviar propuesta**

Hola, [nombre]. Te escribo para saber si la propuesta de [proyecto] te hace sentido. Si quieres avanzar, puedo reservar [fecha]. Si hay algo que ajustar, dime y lo reviso.

## **18. Cierre con urgencia real**

Tengo disponibilidad para iniciar este proyecto el [fecha]. Para apartar el espacio necesito confirmacion y anticipo antes de [limite]. Si no, lo tendria que mover a la siguiente ventana.

## **19. Cuando el cliente desaparece**

Hola, [nombre]. Como no he recibido confirmacion, voy a pausar este proyecto por ahora. Si quieres retomarlo, escíbeme y revisamos nueva disponibilidad.

## **20. Para pedir testimonio**

Gracias por trabajar conmigo. Si el resultado te fue util, me ayudaria mucho una frase breve sobre como te sirvio el proyecto. Con 2 o 3 lineas es suficiente.

## **21. Para pedir referido**

Me alegra que el proyecto haya funcionado. Si conoces a alguien que necesite algo parecido, puedes pasarle mi contacto. Estoy tomando proyectos de [tipo] este mes.

## **22. Para ofrecer mantenimiento**

Ahora que ya esta listo, puedo ayudarte a mantenerlo actualizado cada mes. Seria [precio mensual] e incluiria [entregables]. Si te interesa, lo dejamos programado.

## **23. Para vender una auditoria pequena**

Puedo revisarlo y mandarte una lista priorizada de mejoras por [precio]. Incluye [numero] recomendaciones concretas y los cambios de mayor impacto primero.

## **24. Para convertir una consulta gratis en trabajo pagado**

Puedo orientarte por aqui a nivel general. Si quieres que revise tu caso puntual y te diga exactamente que haria, lo manejo como una mini-consultoria de [precio].

## **25. Para cerrar con claridad**

Entonces quedamos asi: entrego [entregable], incluye [alcance], fecha [fecha], precio [precio], anticipo [monto]. Si estas de acuerdo, te mando datos de pago y arrancho.

## 6 mini-sistemas

### Sistema 1: Cotizacion de 3 lineas

Usa esta estructura:

- Resultado: que obtiene el cliente.
- Alcance: que incluye y que no incluye.
- Condiciones: precio, anticipo, fecha y ajustes.

Plantilla:

Resultado: [resultado concreto].

Incluye: [3-5 entregables].

No incluye: [limites].

Precio: [monto].

Inicio: con [anticipo] y material completo.

Entrega: [fecha].

Ajustes: [numero] ronda(s).

### Sistema 2: Regla de anticipo

Para trabajos menores a USD \$100: 100% por adelantado.

Para trabajos de USD \$100 a \$500: 50% anticipo, 50% al entregar.

Para trabajos mayores: divide por hitos.

Frase:

Trabajo con anticipo para reservar agenda y asegurar prioridad. En cuanto queda cubierto, el proyecto entra en produccion.

### Sistema 3: Control de alcance

Antes de empezar, define:

- Entregable final.
- Numero de versiones.
- Numero de rondas de ajuste.
- Formato de entrega.
- Fecha limite para recibir materiales.

Frase:

Todo cambio fuera de esta lista se cotiza antes de hacerlo, para que no haya sorpresas.

## **Sistema 4: Seguimiento de pagos**

Dia 0: envio de factura o datos.

Dia 1: recordatorio amable.

Dia 3: recordatorio directo.

Dia 7: pausar cambios y nuevas entregas.

## **Sistema 5: Upsell pequeno**

Despues de entregar, ofrece una mejora relacionada:

- Diseno entregado -> paquete de adaptaciones.
- Texto entregado -> versiones para email/anuncio/web.
- Web entregada -> mantenimiento mensual.
- Auditoria entregada -> implementacion de las 3 mejoras principales.

Frase:

Si quieres, puedo ayudarte con el siguiente paso natural: [extra]. Lo dejaria listo por [precio] y te ahorraria [beneficio].

## **Sistema 6: Testimonio + referido**

Despues de entregar:

1. Agradece.
2. Pide una frase corta.
3. Pide referido especifico.

Frase:

Gracias por confiar en mi. Si conoces a alguien que necesite [resultado especifico], puedes pasarle mi contacto; este mes tengo espacio para 2 proyectos parecidos.

## 10 prompts de IA

1. Convierte este mensaje en una respuesta profesional, breve y firme para un cliente: [pegar situacion].
2. Dame 3 versiones de este recordatorio de pago: amable, neutral y firme.
3. Reescribe esta cotizacion para que sea clara, sin sonar defensiva: [pegar cotizacion].
4. Detecta donde este alcance puede causar malentendidos: [pegar alcance].
5. Crea una propuesta de 3 lineas con resultado, alcance y condiciones para este proyecto: [describir proyecto].
6. Dame una respuesta para rechazar un descuento sin perder la relacion.
7. Convierte esta peticion fuera de alcance en un adicional cotizado.
8. Escribe un cierre para que el cliente confirme hoy sin presion falsa.
9. Resume estos comentarios del cliente en una lista accionable y separa lo incluido de lo extra.
10. Crea una oferta de USD \$5, \$25 y \$75 a partir de este servicio: [servicio].

# Página de venta

Titulo: \$5 Client Revenue Kit

Subtitulo: 25 mensajes y 6 mini-sistemas para cobrar, cotizar y cerrar trabajos pequeños sin improvisar.

Descripción:

Si eres freelancer, consultor o vendes servicios pequeños, probablemente pierdes dinero en conversaciones incómodas: descuentos, pagos tarde, cambios fuera de alcance y propuestas que quedan en visto. Este kit te da respuestas listas para copiar, reglas simples y prompts de IA para convertir esas conversaciones en acuerdos claros.

Incluye:

- 25 respuestas para precio, descuento, anticipo, pagos tarde, cambios extra y cierre.
- 6 mini-sistemas para cotizar, cobrar, limitar alcance y pedir referidos.
- 10 prompts para adaptar los mensajes a tu tono.
- Licencia personal y comercial para usar los textos con tus propios clientes.

Precio: USD \$5

Garantía simple:

Si una sola respuesta te ayuda a cobrar un pago pendiente o evitar un ajuste gratis, el kit se paga solo.

## Mensajes de lanzamiento sin redes sociales

### Email directo

Asunto: Hice un mini-kit para cobrar y cotizar mejor

Hola, [nombre]. Arme un kit de USD \$5 con respuestas listas para freelancers: descuentos, anticipos, pagos tarde, cambios fuera de alcance y cierres. Si vendes servicios o conoces a alguien que lo haga, puede ahorrar varias conversaciones incómodas. Te paso el link: [link].

### Comunidad o foro

Comparto un recurso pequeño que hice para freelancers y consultores: 25 respuestas listas para manejar descuentos, anticipos, pagos tarde y cambios fuera de alcance. Cuesta USD \$5 y está pensado para copiar, adaptar y usar el mismo día: [link].

### Contacto directo a micro-negocio

Hola, [nombre]. Vi que ofreces [servicio]. Cree un kit de USD \$5 con mensajes para cotizar, cobrar anticipos y manejar cambios de alcance sin sonar agresivo. Puede servirte si manejas clientes por WhatsApp o email. Link: [link].

## Licencia

Puedes usar y adaptar estos textos para tus propios clientes o negocio. No puedes revender el archivo tal cual ni publicarlo gratis como si fuera tuyo.