

PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL

Cómo llegar a profesionales, empresas y emprendedores que necesitan visibilidad

ANUNCIA-TE - Guía Técnica Comercial | nunca suelta, siempre un humano detrás

1. CAMBIO DE MENSAJE: Del producto al dolor

No vendas 'anuncio'. Vende 'te encuentran cuando te necesitan'. Tu cliente ideal no busca publicidad, busca clientes.

Gancho principal: "En internet busco y no me encuentro ¿Cómo solucionar esto?"

Propuesta de valor: Auditoría gratuita de visibilidad en 2 minutos. Les enseñas por qué no aparecen y cómo lo solucionas tú.

2. CLIENTE OBJETIVO - Avatar definido

PERFIL	DOLOR REAL	DÓNDE ESTÁ
Autónomo profesional (abogado, fontanero, Defensor del consumidor, etc.)	Depende del nicho. Ej: preja, meses flojos, el cliente no llama	Google Maps, Google Business, grupos Facebook locales
Pyme de servicios (agencia, taller, academia, etc.)	Gasta en Ads sin retorno, web abandonada	Cámaras de Comercio, AAE, polígonos, LinkedIn
Emprendedor que empieza	No sabe por dónde empezar para ser visible	Newsletters, cursos, SAE, Instagram

3. LAS 3 VÍAS DE CAPTACIÓN (Plan 30 días)

VÍA A: Caladero Físico - Cierre rápido (Granada)

- **Alianza con 10 gestorías/asesorías:** Ofréceles comisión o intercambio. Texto: 'Cuando des de alta a un autónomo, mándalo a mí. Yo le hago visible y tú quedas como asesor completo'. Deja díptico con QR a tu WhatsApp.
- **Networking dirigido:** 2 eventos/semana en Cámara, AJE Granada, BNI. Pregunta de apertura: 'Si te busco como te buscaría tu cliente ¿sabes en qué posición sales? Te lo miro ahora en 30 seg'.
- **Barrido de polígonos y calles comerciales:** Visita con tablet, enseña en directo la búsqueda de su competencia que sí aparece.

VÍA B: Caladero Digital Caliente - Tráfico con intención

- **Grupos de Facebook/WhatsApp locales:** 'Autónomos Granada', 'Empresas Granada', 'Traspasos Granada'. No vender. Responder dudas con valor y cerrar con: 'Tengo un checklist de 7 puntos para aparecer en Google Maps, te lo paso si quieres'.
- **Google Business Profile de GTC:** Optimizar GTC Gestión Técnica Comercial para keywords 'visibilidad empresas Granada', 'anunciar negocio Granada'. Publicar 2 veces/semana con casos reales de clientes.
- **Contenido que duele y soluciona:** Reels/TikTok de 20 seg: '¿Por qué tu competencia sale primera en Google y tú no? Te enseño 3 errores'.

VÍA C: WhatsApp Directo - Tu arma de conversión

Base de datos + secuencia de 3 mensajes (separados 48h):

Mensaje 1 - Dolor + Captura:

Hola [Nombre], estuve buscando [su actividad] en [ciudad] y vi que no sales en los 3 primeros resultados. El que sale ahí se lleva el 60% de las llamadas. Te mando captura de lo que ve tu cliente. ¿Te interesa que te diga por qué?

- Jorge, Anuncia-te

Mensaje 2 - Prueba social:

Mira, este es [Competidor] que sí aparece. Nosotros le montamos la ficha y web y ahora le llaman 4-5 veces/semana solo de Google. ¿Quieres que te haga el mismo análisis gratis?

[Foto antes/después]

Mensaje 3 - Cierre sin fricción:

Te doy de alta hoy en anuncia-te.es + optimizo tu ficha de Google para que te encuentren. 3 minutos y lo gestiono yo el primer mes. ¿Te reservo hueco mañana a las 11h o a las 17h?

4. EMBUDO DE VENTA - No vendas anual, vende resultado

Día 1-7: Anuncio con imagen 'En internet busco y no me encuentro' -> Click a WhatsApp -> Audio 40 seg con diagnóstico.

Día 8-15: Videollamada 15 min compartiendo pantalla. Le enseñas en directo su invisibilidad.

Día 16-20: Cierre con oferta de entrada: Alta + Optimización + 1 mes gestionado. No anualidad completa.

Día 21-30: Pide reseña y caso de éxito. Ese caso será tu mejor anuncio para el siguiente cliente de su sector.

5. ARGUMENTOS QUE CONVIERTEN (Usa estos tal cual)

- Si no estás en anuncia-te.es, no existes: el 87% te busca primero en internet.
- Tráfico con intención de compra: aquí no entran a cotillear, entran buscando contratar YA.
- Sin intermediarios ni comisiones del 20%: el cliente te llama directo a ti.
- Más barato que 1 día de Google Ads: visible 365 días 24/7 sin saber de marketing.
- Tú controlas todo desde el móvil en 3 minutos. Tu negocio cambia, tu anuncio cambia.
- Nunca suelta, siempre un humano detrás: la IA lo monta, el humano lo mantiene vivo.

Próximo paso: Elige 20 empresas de tu base de datos mañana y lánzales el Mensaje 1 con captura de pantalla. Mide respuestas. El objetivo no es vender, es conseguir 5 auditorías gratuitas. De esas 5 saldrán 2-3 clientes.

Documento preparado por Meta AI para ANUNCIA-TE Guía Técnica Comercial - Granada, 2026