Clase 9 · La venta por WhatsApp

01 · CLASE 9

WhatsApp en tu embudo

El botón de WhatsApp de tu landing termina en una **conversación**. En el Método COTEP de la clase 2, esa conversación es la pieza **E · Embudo**: «una conversación con un potencial cliente». Y es donde presentás la oferta de la clase 8.

> Contenido → Landing → Botón de WhatsApp → Conversación → Oferta → Cliente

En la mayoría de los negocios chicos el problema aparece después del primer mensaje. La persona pregunta el precio, recibe una respuesta, dice «lo pienso» y nadie le vuelve a escribir. WhatsApp Business sirve para ordenar ese momento: saber **de dónde vino** cada persona, **en qué paso está** y **qué le toca después**.

> **Lo que vas a armar en esta clase:** tu cuenta de WhatsApp Business lista, el botón de tu landing con un mensaje que dice de dónde viene cada contacto, tus etiquetas, tus respuestas rápidas, tu semana de Estados y tus mensajes de seguimiento, con ayuda de la IA.

02 · CLASE 9

WhatsApp común y WhatsApp Business

Las dos apps son gratis y se ven parecidas. La diferencia está en las herramientas: WhatsApp Business está hecha para atender clientes.

Función	WhatsApp común	WhatsApp Business
Precio de la app	Gratis	Gratis. Algunas funciones son pagas y opcionales
Perfil de empresa (logo, descripción, horario, web)	No	Sí
Catálogo de productos o servicios	No	Sí, con fotos y videos
Etiquetas	No (tiene «Listas» para filtrar chats desde 10/2024)	Sí, hasta 20 con color. Meta las está pasando a «Listas»

Función	WhatsApp común	WhatsApp Business
Respuestas rápidas con «/»	No	Sí, hasta 50, con fotos y videos
Mensaje de bienvenida	No	Sí: en el primer mensaje o después de 14 días sin hablar
Mensaje de ausencia	No	Sí: siempre, en un horario o fuera del horario comercial
Enlace directo y QR con mensaje predeterminado	Sólo el enlace wa.me	Sí, con un mensaje de hasta 140 caracteres
Difusiones comerciales (pagas)	No	Sí, en países seleccionados
Agente de IA que contesta por vos	No (Meta AI es para uso personal)	Sí, Meta Business Agent, en mercados seleccionados
Dispositivos vinculados	4 más el teléfono	4; hasta 10 con un plan pago de Meta

Lo pago es opcional. **Meta One** (desde el 15/09/2026) suma funciones para empresas desde USD 14,99 por mes, como más dispositivos y más respuestas del agente de IA. Meta lo dice así: «las suscripciones son opcionales y la app gratuita sigue siendo gratuita».

> **Un detalle de traducción:** en la ayuda en español dice «las etiquetas ahora están listas». Es una mala traducción de *labels are now lists*: quiere decir que las etiquetas se están convirtiendo en **listas**. Si en tu app ves «Listas» en lugar de «Etiquetas», es lo mismo.

Pasar de la común a la Business

- Bajás WhatsApp Business y usás el **mismo número**: la app ofrece traer tus chats.
- Un número funciona en una sola de las dos apps a la vez.
- Si querés separar lo personal del negocio, conviene un número propio para el negocio.

  La app WhatsApp Business, pensada para negocios chicos · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

Datos consultados en las páginas oficiales de Meta y WhatsApp el 11/11/2026. Meta cambia precios y funciones seguido: antes de decidir, mirá la fuente del día.

03 · CLASE 9

La cuenta lista

Antes de vender, la cuenta tiene que estar completa. Es lo primero que mira quien te escribe por primera vez.

1. **El perfil**
   Logo, una descripción corta que diga qué hacés y para quién, dirección si atendés en un lugar, horario y el enlace a tu landing.
2. **El catálogo**
   Cargá la oferta de la clase 8 como artículo: nombre, foto, qué incluye y precio si lo publicás. Así la podés mandar con un toque.
3. **El enlace con origen**
   Cambiá el botón de tu landing por un enlace que traiga un mensaje escrito. Con un texto distinto por canal, cada chat te dice de dónde vino.
4. **El código QR**
   En Herramientas › Enlace directo, la app te da un QR con su mensaje predeterminado (hasta 140 caracteres) para el mostrador o una tarjeta.

El enlace que dice de dónde viene cada persona

El formato oficial es `https://wa.me/` + tu número en formato internacional, sin ceros, paréntesis ni guiones, + `?text=` + el mensaje. El mensaje aparece escrito en el chat de la persona; ella lo manda (o lo cambia).

EJEMPLO DEL TALLER (NÚMERO INVENTADO)`https://wa.me/5491100000000?text=Hola%2C%20vengo%20de%20la%20web%20y%20quiero%20un%20turno%20de%20frenos`

Dónde va el enlace	El mensaje que trae
La landing	Hola, vengo de la web y quiero un turno de frenos
La bio de Instagram	Hola, vengo de Instagram
El código QR del local	Hola, estoy en el taller
Un anuncio	Hola, vi el anuncio de frenos

- Los espacios se escriben `%20` y la coma `%2C`. La IA te arma el enlace (prompt 1).
- Para un celular argentino el número suele ir con 54 + 9 + característica sin el 0 + número sin el 15. **Probalo desde otro teléfono antes de publicarlo.**
- La persona puede borrar el texto, así que no es infalible. Igual, en la mayoría de los casos te dice de dónde llegó.

04 · CLASE 9

Etiquetas: el embudo en el chat

Una etiqueta es una marca de color que le ponés a un chat. Bien elegidas, las etiquetas son tu **embudo adentro de WhatsApp**: de un vistazo ves quién está en cada paso. En el glosario: E16 · Etiqueta y lead scoring.

Nuevo
Escribió por primera vez.

Lo que toca: Contestarle y preguntarle qué necesita.

Pidió precio
Preguntó cuánto sale.

Lo que toca: Hacer dos preguntas y mandarle la oferta.

Presupuesto enviado
Ya tiene la oferta.

Lo que toca: Seguimiento a las 24 h, a los 3 días y a los 7.

Cliente
Compró o sacó turno.

Lo que toca: Pedirle una reseña y avisarle cuándo volver.

Seguimiento
Dijo «lo pienso» o no contestó.

Lo que toca: Escribirle en la fecha que anotaste.

Ejemplo inventado para estudiar: el taller mecánico de las clases anteriores.

Cómo se usan

- En la app Business: mantené apretado el chat › ícono de etiqueta › elegí una o creá una nueva. Hasta 20 etiquetas, cada una con su color.
- Después filtrás la lista de chats por etiqueta: «hoy le escribo a todos los de Presupuesto enviado».
- **Se ponen a mano.** La app no etiqueta sola; eso requiere la API (sección 8). Con la IA podés pedir que te diga qué etiqueta corresponde (prompt 8).
- Pocas y claras: cinco etiquetas que usás todos los días valen más que veinte que nadie mira.

Ayuda de WhatsApp: cómo usar las etiquetas · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

05 · CLASE 9

Mensajes automáticos y respuestas rápidas

WhatsApp Business trae tres herramientas que trabajan por vos, gratis. Están en **Herramientas**.

SE MANDA SOLO

Mensaje de bienvenida

Sale cuando alguien te escribe por primera vez o después de **14 días sin hablar**. Elegís a quién: a todos, a los que no están en tus contactos, o a algunos.

IdeaPedile que te agende: así ve tus Estados.

SE MANDA SOLO

Mensaje de ausencia

Sale cuando no estás: siempre, en un horario que elegís o fuera de tu horario comercial (si lo cargaste en el perfil).

IdeaDecí cuándo contestás y dejá el enlace a tu landing.

LO MANDÁS VOS, EN UN TOQUE

Respuestas rápidas

Textos guardados que aparecen al escribir **«/»** en un chat. Hasta 50, y pueden llevar fotos o videos (desde el teléfono).

IdeaLas 5 de abajo.

Cinco respuestas rápidas para empezar

Atajo	Qué dice
/hola	El saludo con tu nombre y una pregunta: «¿qué necesitás?»

Atajo	Qué dice
/precio	Dos preguntas antes de cotizar, para mandar la oferta justa.
/oferta	La oferta de la clase 8 en un mensaje, con la foto del catálogo.
/pago	Cómo se paga y cómo se reserva.
/seguimiento	El mensaje para quien dijo «lo pienso».

Para crearlas: Herramientas › Respuestas rápidas › **+** › escribís el mensaje › le ponés el atajo › Guardar. En el chat escribís «/» y elegís. El prompt 2 te las escribe con tu oferta.

> **Ojo con la IA:** si conectás Meta Business Agent (sección 9), WhatsApp **apaga solo** el mensaje de bienvenida y el de ausencia. Elegí una de las dos cosas.

Ayuda de WhatsApp: cómo usar las respuestas rápidas · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

Ayuda de WhatsApp: la bienvenida se manda en el primer mensaje o tras 14 días sin actividad · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

06 · CLASE 9

Los Estados y la publicidad

Los Estados son las fotos y videos que duran **24 horas**. Tienen una regla que cambia todo: **sólo los ven las personas que te tienen agendado**. Sirven para clientes y conocidos, no para gente nueva.

Te agendó	Ve tus Estados ✓
No te agendó	No los ve ✕

Por eso la primera tarea es que el cliente te agende: pedilo en el mensaje de bienvenida y al terminar cada venta. Las respuestas a un Estado te llegan como un chat, y ahí empieza la conversación.

Una estrategia simple

- **Uno a tres por día**, porque duran 24 h.
- Uno que **muestre** tu producto o servicio con precio o promoción, y otro **detrás de escena**.

- **Cada Estado con una acción**: «respondé 👍 y te paso el precio».
- La app te muestra **quién lo vio**: es una lista de interesados.

Esto es criterio de trabajo, no una regla de WhatsApp. Ajustalo a tu rubro.

Día	Qué mostrás	La acción
Lunes	El servicio, con foto y precio	«Respondé FRENOS y te paso un turno»
Martes	Detrás de escena: el trabajo de hoy	«¿Querés que revisemos el tuyo?»
Miércoles	Un consejo corto	«Respondé 👍 y te mando la lista completa»
Jueves	Un cliente contento (con permiso)	«Este mes quedan turnos»
Viernes	Lo que queda de la semana	«Escribime y te reservo»

Publicidad en la pestaña Novedades

El 16/06/2025 Meta anunció tres cosas para la pestaña donde están los Estados y los Canales: **anuncios en Estados**, **canales promocionados** y **suscripciones a canales**. Los anuncios en Estados se compran en el **Administrador de anuncios de Meta**, con la ubicación «estado de WhatsApp», y al tocarlos se abre un chat con tu negocio.

- Llegan **de a poco por país**. Meta no publica la lista: si en tu Administrador de anuncios aparece la ubicación, la tenés.
- Segmentan por país, ciudad, idioma y la actividad en Estados y Canales. Meta dice que no usan tus mensajes ni tus Estados personales.
- En la página en español de Meta, los canales promocionados figuran como «Próximamente».

  Meta, 16/06/2025: anuncios en Estados, canales promocionados y suscripciones · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

Datos consultados en las páginas oficiales de Meta y WhatsApp el 11/11/2026. Meta cambia precios y funciones seguido: antes de decidir, mirá la fuente del día.

07 · CLASE 9

Difusión: gratis y paga

Hay dos cosas con nombre parecido, y una es gratis y la otra se paga. Conviene separarlas.

GRATIS

Listas de difusión

Un mismo mensaje a muchas personas, que lo reciben como un chat individual.

SE PAGA POR MENSAJE

Difusiones comerciales

La versión para empresas: llega aunque no te tengan agendado, con botón y estadísticas.

	Listas de difusión	Difusiones comerciales
App	WhatsApp común y Business	Sólo WhatsApp Business
Costo	Gratis	Se paga por cada mensaje entregado, según el país de quien lo recibe. Lo que no se entrega se reembolsa
A quién llega	Sólo a quien te tiene agendado	A tus contactos, aunque no te hayan agendado
Tope	256 personas por lista. En algunos países se está sumando un tope mensual	Meta revisa cada difusión antes de enviarla
Extras	Ninguno	Botón, programar el envío y estadísticas de leídos y respondidos
Dónde está	En todos lados	En países seleccionados: fijate en tu app

- **¿Cuánto cuesta una difusión comercial en Argentina?** Meta no muestra el precio en su ayuda: aparece en la app, en Herramientas › Difusiones comerciales, si la función está habilitada en tu cuenta.
- Hay **paquetes de créditos** que no vencen (por ahora sólo en iPhone). Con un plan pago de Meta se reciben mensajes gratis; Meta no publica cuántos.
- **Mandá sólo a quien te dio permiso**, con una acción por mensaje y una forma simple de pedir que no le escribas más. Si muchos te bloquean, WhatsApp te limita.

  Ayuda de WhatsApp: cómo crear y enviar una difusión comercial · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

Datos consultados en las páginas oficiales de Meta y WhatsApp el 11/11/2026. Meta cambia precios y funciones seguido: antes de decidir, mirá la fuente del día.

08 · CLASE 9

La API y lo que cobra Meta

La app Business se maneja a mano, desde el teléfono. Para que las cosas pasen **solas** (etiquetar según lo que escribe la persona, mandarla a un CRM, programar el seguimiento) hace falta la **API de WhatsApp**: la conexión para sistemas. En el glosario: E13 · Automatización y trigger y E17 · Workflow y CRM.

Cómo se usa

La API no tiene pantalla propia. Se usa a través de un **proveedor** (en inglés, BSP), una empresa autorizada por Meta que te da la bandeja de mensajes y las automatizaciones: por ejemplo GoHighLevel, ManyChat o Twilio. **Meta cobra cada mensaje y el proveedor suele cobrar su suscripción encima.** Desde 2025 un número puede usar la app Business y la API al mismo tiempo («coexistencia»).

La ventana de 24 horas

El cliente escribe abre la ventana

24 horas respuestas de servicio · 1.000 gratis por mes

Después sólo plantillas aprobadas · se pagan

Lo que cobra Meta en Argentina, por mensaje entregado

Categoría	Para qué	Dólares	Pesos
Marketing	Promociones, ofertas, novedades	USD 0,0618	ARS 89,56
Utilidad	Confirmaciones, recordatorios de turno, avisos de un pedido	USD 0,0260	ARS 37,68
Autenticación	Códigos para entrar a una cuenta	USD 0,0260	ARS 37,68

Categoría	Para qué	Dólares	Pesos
Servicio	Respuestas dentro de las 24 h después de que el cliente escribe (1.000 gratis por mes)	USD 0,0260	ARS 37,68

- Si el cliente llega desde un **anuncio de clic a WhatsApp**, se abre una ventana gratis más larga.
- Meta limita cuántos mensajes de marketing recibe cada persona por día, sumando todas las empresas. Si se pasa, tu mensaje no se entrega.
- ⚠️ La página comercial de precios de Meta **todavía dice que las respuestas de servicio son gratis**. Dejó de ser así el 01/10/2026: la que manda es la documentación para desarrolladores, actualizada el 30/09/2026.

  Calculadora oficial de Meta: Argentina, marketing · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

Los cambios, con su fecha

01/07/2025
Meta empieza a cobrar por mensaje entregado, según categoría y país.

15/10/2025
Prohíbe en la API los chatbots de IA de propósito general como producto principal (vigente para todos desde el 15/01/2026). Un negocio con un bot que atiende a sus clientes sí puede.

01/04/2026
Se puede pagar la API en pesos argentinos.

01/07/2026
Nueva categoría: el agente de IA por API (USD 2 por millón de tokens, unos 4 a 5 centavos por mensaje).

01/10/2026
Vuelven a cobrarse las respuestas de servicio (1.000 gratis por número por mes) **y los mensajes de utilidad dentro de las 24 h**. Se actualizaron 40 tarifas.

En la **app WhatsApp Business gratis** no hubo cambios en octubre de 2026: lo que cambió fue el cobro de la API.

> Documentación de Meta: vuelve el cobro de mensajes que eran gratis (01/10/2026) · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

> **¿Te conviene la API?** Para un negocio que recién empieza, la app Business con el enlace por canal, la bienvenida, las respuestas rápidas y las etiquetas resuelve casi todo sin pagar. La API se justifica cuando ya no llegás a contestar a mano.

Datos consultados en las páginas oficiales de Meta y WhatsApp el 11/11/2026. Meta cambia precios y funciones seguido: antes de decidir, mirá la fuente del día.

09 · CLASE 9

WhatsApp con IA y Muse

Adentro de WhatsApp hay tres inteligencias artificiales distintas, y se confunden fácil. La pregunta que las separa: **¿trabaja para vos o atiende a tus clientes?**

EL CÍRCULO AZUL

Meta AI

Para vos, el dueño
Le pedís textos: una respuesta, una promo para el Estado, la descripción de un producto. Gratis, en la app común y en la Business.

EN WHATSAPP BUSINESS › HERRAMIENTAS

Meta Business Agent

Para tus clientes
Contesta por vos las 24 h usando tu catálogo, tu web, tus chats anteriores y tus posteos. Gratis hasta un cupo mensual que Meta no publica.

EL AGENTE NUEVO DE META

Muse

Para vos, el dueño
Hace tareas por vos (mails, reservas, formularios) y pide permiso antes de lo importante. Todavía no está en Argentina.

Meta Business Agent: la IA que atiende

- Se activa en **Herramientas › Meta Business Agent**: lo entrenás con tu información, lo probás y lo activás. Podés elegir a quién contesta y qué temas no tiene que tocar.
- **Cuando está conectado, se apagan la bienvenida y la ausencia.**
- Meta no dice que ponga etiquetas: asumí que no.
- Meta lo ofrece en «mercados seleccionados». Según medios argentinos llegó al país en febrero de 2026; **la prueba es que aparezca en tu app**.
- Gratis hasta un cupo mensual; con Meta One se consiguen más respuestas.

  Meta Business Agent: «disponible para empresas elegibles en mercados seleccionados» · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

Muse: qué es y si ya está

«Muse» son dos cosas de Meta Superintelligence Labs con el mismo nombre:

- **Muse Spark** es el modelo, el «cerebro». Salió el 08/04/2026 en meta.ai y en la app Meta AI, primero en Estados Unidos. Meta reconoce que todavía le cuestan los trabajos largos y la programación.
- **Muse** es el agente personal, el «empleado». Salió el 08/09/2026: no sólo contesta, hace tareas, y pide permiso antes de lo sensible. Oficialmente está en Estados Unidos; según medios, también en Canadá, Japón, Singapur y, desde el 05/11/2026, México. **En Argentina todavía no está.** En Estados Unidos se le puede escribir por WhatsApp.
- **Muse for Small Business** (29/09/2026) arma planes y campañas para un negocio a partir de tus redes y tus anuncios, sin publicar nada sin tu aprobación. Sólo en Estados Unidos y Canadá.

  Meta, 08/09/2026: «Presentamos Muse, el primer agente de IA personal» · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

Meta AI, 08/04/2026: el modelo Muse Spark · Fuente oficial ↗ · captura del 11/11/2026

> **Para tu negocio, hoy:** Meta AI (o ChatGPT) para escribir tus mensajes y ordenar tus conversaciones, y Meta Business Agent si te aparece en Herramientas. Muse, cuando llegue, va a trabajar para vos; el que atiende a tus clientes es el Business Agent.

Datos consultados en las páginas oficiales de Meta y WhatsApp el 11/11/2026. Meta cambia precios y funciones seguido: antes de decidir, mirá la fuente del día.

10 · CLASE 9

Vender por chat y el seguimiento

La herramienta ordena; la venta la hace la conversación. Cinco pasos, con la oferta de la clase 8.

1. **Contestá rápido**
   Si la persona escribió a varios negocios, el primero que responde bien tiene ventaja. Si no podés, que conteste la ausencia o el agente de IA.
2. **Preguntá antes de cotizar**
   Dos preguntas para entender el caso: «¿qué auto es?», «¿cuándo lo necesitás?». Una cotización sin preguntas compite sólo por precio.
3. **Presentá la oferta**
   Para quién es, qué incluye, el precio, la garantía y por qué ahora, en un mensaje corto con la foto del catálogo (/oferta).
4. **Un solo paso para comprar**
   «¿Te reservo el jueves a las 10?» funciona mejor que «cualquier cosa avisame».
5. **El seguimiento**
   Si dice «lo pienso» o no contesta: etiqueta Seguimiento y una fecha.

El seguimiento, con fecha

24 h
«¿Pudiste ver la propuesta? Si querés te paso un horario.»

3 días
Una prueba: «Así quedó el auto de un cliente esta semana.»

7 días
El último: «Esta semana quedan 3 turnos. ¿Te guardo uno?»

Tres mensajes y se cierra. Insistir más quema la relación. En el glosario, la conversación que madura un contacto se llama E15 · Autoresponder y nurturing y la objeción que la frena, CO3 · Objeciones.

Ejemplo inventado para estudiar. Los mensajes de seguimiento los escribe el prompt 5 con tu oferta.

11 · CLASE 9

Prompts para trabajarlo con IA

Copialos y pegalos en ChatGPT, en Meta AI o en la IA que uses, en orden y en la misma conversación. Completá lo que está entre corchetes y adjuntá tu documento de negocio (clase 1) y tu oferta (clase 8).

1 Para preparar la cuenta

Prompt 1 · Perfil, catálogo y enlaces

```
Actuá como especialista en WhatsApp Business para negocios chicos. Te adjunto el
documento de mi negocio (clase 1) y mi oferta escrita (clase 8). Si no los tenés, usá
estos datos:
- Mi negocio: [qué hacés y en qué zona]
- Mi cliente ideal: [quién es]
- Mi oferta: [nombre, qué incluye, precio]
- Mi número de WhatsApp: [número con característica]

Escribime:
1. La descripción del perfil de empresa: corta, que diga qué hago, para quién y en qué
zona.
2. El artículo del catálogo para mi oferta: nombre, descripción en 3 líneas y qué
incluye.
3. Los enlaces wa.me con mensaje predeterminado para: mi landing, la bio de Instagram, el
código QR del local y un anuncio. Armá cada enlace completo, con el texto codificado (los
espacios como %20). El número en formato internacional para Argentina: 54 + 9 +
característica sin el 0 + número sin el 15.
4. Un texto de menos de 140 caracteres para el mensaje predeterminado del código QR.

No inventes datos de mi negocio: si falta algo, marcalo [COMPLETAR].
```

Prompt 2 · Bienvenida, ausencia y respuestas rápidas

```
Con mi negocio y mi oferta (adjuntos), escribime los mensajes automáticos de WhatsApp
Business:
1. Mensaje de bienvenida: saluda, pregunta qué necesita y pide que me agende para ver mis
novedades. Máximo 4 líneas.
2. Mensaje de ausencia: dice cuándo contesto y deja el enlace a mi landing: [enlace].
3. Cinco respuestas rápidas con su atajo:
   /hola: saludo con mi nombre y una pregunta.
   /precio: dos preguntas antes de cotizar, para entender el caso.
   /oferta: mi oferta en un mensaje (para quién, qué incluye, precio, garantía, por qué
ahora) y un solo paso para comprar.
   /pago: cómo se paga y cómo se reserva.
   /seguimiento: para alguien que dijo «lo pienso».

Español rioplatense, frases cortas, como le hablaría a una persona. Sin emojis de más.
Nada que yo no pueda cumplir.
```

2 Para vender por chat

Prompt 3 · El guion de la conversación

```
Armame el guion de una conversación de venta por WhatsApp para mi oferta: [nombre de la
oferta y qué incluye].
Mi cliente ideal: [quién es]. Llega desde: [mi landing, Instagram o un anuncio] con el
mensaje «[texto del enlace]».

El guion tiene:
1. La primera respuesta.
2. Las dos preguntas que hago antes de cotizar, y por qué cada una.
3. Cómo presento la oferta en un mensaje corto.
4. Cómo propongo un solo paso para comprar (una fecha, un turno, un pago).
5. Tres variantes según lo que conteste: «sí», «lo pienso» y que no conteste.

Marcá en cada paso qué etiqueta le pongo al chat: Nuevo, Pidió precio, Presupuesto
enviado, Cliente o Seguimiento.
```

Prompt 4 · Las objeciones por chat

```
Mi oferta es [nombre, precio y qué incluye]. Estas son las objeciones que más escucho por
WhatsApp:
[pegá las que te dicen; si no tenés, usá: «es caro», «lo pienso», «en otro lado me sale
menos», «ahora no tengo tiempo»]

Para cada una escribí una respuesta corta para WhatsApp (máximo 4 líneas) que:
- Reconozca lo que dice la persona, sin discutir.
- Responda con algo de mi oferta (qué incluye, garantía, prueba, por qué ahora).
- Termine con una pregunta o un paso concreto.
No uses frases de vendedor insistente ni descuentos que yo no ofrezco.
```

Prompt 5 · El seguimiento en tres mensajes

```
Escribime tres mensajes de seguimiento por WhatsApp para alguien que recibió mi oferta [nombre] y no contestó o dijo «lo pienso»:
- A las 24 horas: un recordatorio amable con una pregunta fácil de contestar.
- A los 3 días: una prueba real que te cuento acá: [un caso, una reseña o una foto, con permiso].
- A los 7 días: el último, con el motivo real para decidir: [cupos, fecha o temporada].
Cada mensaje de menos de 4 líneas, con una sola acción. Si no contesta el tercero, no se le escribe más. No inventes urgencias ni testimonios.
```

3 Para los Estados y la difusión

Prompt 6 · Una semana de Estados

```
Armame una semana de Estados de WhatsApp para mi negocio [qué hacés] y mi oferta [nombre].
Recordá que los ven sólo los que me tienen agendado: son clientes y conocidos.
Para cada día (lunes a domingo), dos Estados:
1. Uno que muestre mi servicio o producto, con precio o promoción.
2. Uno detrás de escena (el trabajo, el equipo, un cliente con permiso).
Para cada uno decime: qué foto o video saco con el celular, el texto corto que va encima (menos de 10 palabras) y la acción («respondé con…»).
```

Prompt 7 · Un mensaje de difusión

```
Escribí un mensaje de difusión de WhatsApp para mis clientes que me tienen agendado y me dieron permiso para escribirles.
Tema: [una promoción, un turno libre, una novedad]. Mi negocio: [qué hacés].
- Que se lea como un mensaje personal, no como publicidad.
- Una sola acción al final.
- Una línea para que me pidan no recibir más mensajes («respondé BAJA»).
Dame tres versiones: una corta, una con una pregunta y una con una historia de dos líneas.
```

4 Para ordenar con IA

Prompt 8 · Etiquetado asistido

```
Te pego una conversación de WhatsApp con un posible cliente de mi negocio [qué hacés].
Mis etiquetas son: Nuevo, Pidió precio, Presupuesto enviado, Cliente y Seguimiento.
[pegá la conversación]

Decime:
1. Qué etiqueta le corresponde ahora y por qué, en una línea.
2. Qué quiere la persona y qué duda tiene.
```

```
3. El próximo mensaje que le mando, listo para copiar (máximo 4 líneas).
4. Si corresponde seguimiento: qué día le escribo y qué le digo.
```

Prompt 9 · La información para el agente de IA

```
Voy a activar Meta Business Agent (la IA de WhatsApp Business que contesta por mí). Con
mi negocio y mi oferta (adjuntos), armame lo que tengo que cargarle:
1. Las 10 preguntas que más me hacen, con su respuesta corta y verdadera.
2. Los temas que NO tiene que contestar y tiene que pasarme a mí (por ejemplo:
descuentos, reclamos, casos especiales).
3. Cómo tiene que hablar: tono, trato (vos o usted) y largo de los mensajes.
4. Qué tiene que hacer cuando alguien quiere comprar: [reservar un turno, mandar el
enlace de pago, avisarme].
Marcá [COMPLETAR] todo lo que no sepas de mi negocio. No inventes precios ni políticas.
```

> **La IA te da un borrador.** Revisá que lo que promete sea verdad, que los precios sean los tuyos y que suene a vos antes de guardarlo como respuesta rápida o mandarlo.

12 · CLASE 9

Tu práctica

La entrega de esta clase es el camino completo: alguien toca el botón de tu landing, te escribe con un mensaje que dice de dónde viene, recibe una respuesta, queda etiquetado y tiene su seguimiento.

1. **El botón con origen**
   Cambiá el botón de tu landing por un enlace wa.me con «Hola, vengo de la web…» (prompt 1). Armá otro para tu bio de Instagram y el QR para tu local.
2. **La cuenta lista**
   Perfil completo, tu oferta de la clase 8 en el catálogo, bienvenida que pide agendar y ausencia con horario (prompt 2).
3. **Tu embudo de etiquetas**
   Creá las 5 etiquetas: Nuevo, Pidió precio, Presupuesto enviado, Cliente, Seguimiento.
4. **Tus 5 respuestas rápidas**
   /hola, /precio, /oferta, /pago y /seguimiento, escritas con tu oferta (prompt 2).
5. **La IA a tu lado**
   Si en Herramientas te aparece Meta Business Agent, cargale la información del prompt 9 y probalo con un compañero. Si no aparece, usá el etiquetado asistido: pegás una conversación en la IA y te dice qué etiqueta va y qué contestar (prompt 8).

6. **La prueba en pareja**
   Uno entra desde la landing de su compañero como cliente. El otro atiende con sus respuestas rápidas, etiqueta el chat y deja anotado el seguimiento. Después cambian.
7. **Tu semana de Estados**
   Armala con el prompt 6 y publicá el primero hoy.

Antes de terminar, revisá

□ El botón de mi landing abre WhatsApp con un mensaje que dice que viene de la web.

□ Probé el enlace desde otro teléfono y funciona.

□ Mi perfil tiene descripción, horario y el enlace a la landing.

□ Mi oferta está en el catálogo.

□ Tengo bienvenida y ausencia (o el agente de IA, no las dos).

□ Tengo mis 5 etiquetas y mis 5 respuestas rápidas.

□ Atendí a un compañero de punta a punta y le puse su etiqueta.

□ Tengo escritos los tres mensajes de seguimiento.

Esta lista es para tu revisión en esta pantalla; no envía respuestas ni guarda una entrega.

> **Lo honesto sobre automatizar:** dentro de la app gratis, las etiquetas se ponen a mano. La IA te dice cuál poner; para que se pongan solas hace falta la API (sección 8). Empezá a mano: así aprendés qué conviene automatizar después.

Material de estudio · Edición 11 de noviembre de 2026