

Tu Movimiento de Negocio de 15 Minutos

Está bien, mis Gentes Real.

Antes de pasar a **Días 4, 5 y 6 – Aprende a Encontrar Clientes**, vamos a detenernos por 15 minutos y poner en práctica algo del Día 3.

Acabas de aprender que un buen servicio al cliente no se trata solamente de ser amable.

Necesitas saber cómo:

- escuchar
- comunicarte
- recordar las instrucciones del cliente
- establecer límites
- manejar errores
- y mantener a los clientes informados sobre su horario de limpieza

Así que vamos a crear un sistema muy simple que puedas usar cuando tu primer cliente llame.

Pon tu temporizador por:

15 Minutos

Agarra tu cuaderno, teléfono o lo que estés usando para guardar tus notas de negocio.

Vamos.

Minuto 1–5: Escribe 3 Preguntas Para Hacerle a un Cliente

Finge que alguien acaba de contactarte para limpiar su casa.

¿Qué necesitas saber?

Escribe tres preguntas que quieras recordar hacer.

Por ejemplo:

1. ¿Qué habitaciones le gustaría que limpiara?

2. ¿Hay alguna habitación o área que NO quiere que toque?

3. ¿Hay alguna instrucción especial, mascota, producto o petición que necesite saber?

Puedes agregar más preguntas después.

Por ahora, comienza con tres.

La meta es simple:

Escucha antes de comenzar a asumir.

Minuto 6–10: Escribe 3 Límites de Negocio

Ahora pregúntate:

¿Cuáles son tres cosas que quiero dejar claras con mis clientes?

Por ejemplo:

- 1. Los servicios extras pueden costar extra.**
- 2. No usaré un método de limpieza que yo crea que puede dañar la casa o una superficie.**
- 3. Si una habitación o servicio no fue incluido en el estimado, no está automáticamente incluido en la limpieza.**

Tus límites pueden ser diferentes.

Escribe tres que tengan sentido para la manera en que **tú** quieres manejar tu negocio.

No estás tratando de crear un libro enorme de reglas.

Simplemente estás comenzando a decidir:

¿Cómo quiero que los clientes trabajen conmigo?

Minuto 11–13: Escribe Un Mensaje de Recordatorio Para un Cliente

Ahora finge que ya reservaste a una clienta.

Su nombre es:

Maria

Su cita de limpieza es mañana alrededor de:

9:00 a. m.

Escribe el recordatorio que le enviarías.

Mantenlo simple.

Por ejemplo:

“Hola Maria, solo un pequeño recordatorio de que estaré allí mañana alrededor de las 9:00 a. m. para limpiar. ¡Gracias!”

Guarda ese mensaje.

Puedes volver a usarlo después y cambiar:

- el nombre
- la fecha
- la hora

Simple.

Minuto 14–15: Escribe Tu Regla de Servicio al Cliente

Ahora termina esta oración:

Cuando un cliente tenga un problema, primero voy a _____.

Tal vez tu respuesta sea:

Escuchar.

Bien.

Ahora escribe:

Escucha → Aclara → Escríbelo → Cumple

Esa es una buena pequeña regla de servicio al cliente para llevar contigo.

Porque recuerda:

No toda queja significa que tienes un cliente difícil.

No toda petición significa que tienes que decir que sí.

Y no todo cliente será la opción correcta para tu negocio.

Tu trabajo es aprender la diferencia.

Mira Lo Que Acabas de Crear

En unos 15 minutos, ahora tienes:

- 3 preguntas para hacerle a un futuro cliente
- 3 límites de negocio
- 1 mensaje de recordatorio para un cliente
- 1 regla simple de servicio al cliente

Ese es el comienzo de tu propio:

Sistema de Comunicación Con Clientes

Nada elegante.

Pero útil.

¿Y cuando llame ese primer cliente?

No estás comenzando desde cero.

Ya tienes algo con qué trabajar.

Ahora Estás Lista Para los Días 4, 5 y 6

Has comenzado a aprender cómo **trabajar con clientes**.

¡Ahora necesitamos algunos clientes con quienes trabajar!



Así que ahora nos vamos a poner otro sombrero de negocio:

Marketing

Los Días 4, 5 y 6 se tratan de aprender maneras simples de:

- hacer marketing localmente
- destacar
- construir confianza
- y comenzar a encontrar los clientes correctos para tu negocio

Vamos a pasar a:

Días 4, 5 y 6 — Aprende a Encontrar Clientes

¡Feliz Negocio! ¡Tú Puedes!

Mantente Real — sigue creciendo y brillando.

