

Matriz Maestra de Objeciones • Sleight of Mouth

Manual operativo de reencuadre verbal para llamadas de cualificación y agendamiento a la Hoja de Ruta de 90 Días.

1. Marco de Acuerdo ("Y")

Nunca utilices la palabra "pero". Sustitúyela por "y precisamente por eso...". El "pero" invalida; la "y" suma y lidera.

2. Desacelerar (Pacing)

Baja el ritmo vocal al 70%. El silencio tras la pregunta transfiere la presión al prospecto. Quien habla primero, cede.

3. Vender el Entregable

No vendas "una reunión con un asesor". Vende la "Auditoría de Viabilidad y Hoja de Ruta de 90 Días".

BLOQUE 1: OBJECIONES DE TIMING, SEMINARIO Y PRECIO

OBJECCIÓN	PATRÓN SOM & MARCO	RESPUESTA TÁCTICA DEL SETTER (SCRIPT • NOTACIÓN)
«Quiero ver el seminario primero el miércoles.» (Postergación pasiva)	Jerarquía de Criterios Poner la aplicabilidad individual por encima de la teoría general masiva.	«Tiene todo el sentido, [Nombre], y de hecho es excelente que lo veas para entender las bases... [CONEXIÓN CON Y] Y precisamente por eso, ¿no crees que es más importante saber si el modelo es aplicable a tu bolsillo y tiempo real hoy, en lugar de quedarte solo con conceptos generales? [PAUSA] Mírate el seminario el miércoles con calma y te reservo el jueves para aterrizar tus números directos. ¿Te acomoda más en la mañana o en la tarde?»
«Mándame el link y lo veo cuando pueda.» (Fuga por saturación)	Cambio de Marco Temporal Contrastar la urgencia de cupos 1 a 1 frente a la recurrencia del evento.	«El seminario corre todas las semanas, pero los cupos con especialistas de operaciones se liberan hoy por orden de registro. Si esperas a que termine el webinar con 300 personas conectadas, las agendas colapsan por días. [PAUSA] Bloqueemos tentativamente tu auditoría; si el miércoles el seminario no te hace sentido, la cancelamos sin compromiso. ¿Te sirve jueves a las 11:00 AM o a las 3:00 PM?»
«Depende de cuánto cueste / Dime el precio.» (Barrera preventiva)	Metáfora del Mecánico Demostrar lo absurdo de dar tarifas a ciegas sin inspección técnica previa.	«Te entiendo al 100%, [Nombre]. Pero esto es igual que llamar a un taller y decir: "Mi carro suena raro, ¿cuánto me cobras?". Ningún mecánico serio da precio sin levantar el capó y ver qué piezas sirven, ¿verdad? Con tu negocio es igual: el plan se adapta a tus recursos. Para no armar algo fuera de tu realidad: [CHUNK DOWN] ¿en capital hoy estás más cerca de mil dólares o de dos mil hacia arriba?»
«Dime si vale más de \$1,000 para saber si sigo.» (Techo arbitrario)	Redefinición / Anclaje Alto Cambiar "gasto de compra" por "capital de trabajo auto-liquidable".	«Las implementaciones completas van desde tres mil hasta ocho mil dólares , pero la mayoría de los perfiles calificados no desembolsan eso en efectivo; se apalancan al 0% con crédito bancario y el negocio se cubre con los primeros clientes. [PAUSA 1.5s] La pregunta no es si pasa de mil, sino si calificas para fondearlo inteligentemente: ¿tu crédito está sobre 650 o por debajo?»

Recordatorio de Tonalidad: En cuanto menciones los dos rangos (*«¿cerca de mil o de dos mil hacia arriba?»*), mantén un silencio absoluto de 2 segundos. Permitir que el prospecto elija un rango evita la discusión por el precio final de \$8,000 y mantiene el control.

BLOQUE 2: OBJECIONES DE CAPITAL, PAREJA Y EVASIÓN

OBJECCIÓN	PATRÓN SOM & MARCO	RESPUESTA TÁCTICA DEL SETTER (SCRIPT • NOTACIÓN)
«No tengo dinero / Estoy muy apretado.» (Escasez percibida)	Consecuencia / Costo de Inacción Enfocar el síntoma actual como resultado de no tener un segundo vehículo financiero.	«Entiendo perfectamente, [Nombre], y la mayoría empezó con lo justo. Pero la falta de liquidez no es el motivo para frenar; es la consecuencia directa de depender de un solo empleo. Si no te sientas a estructurar un plan distinto hoy, [PAUSA] ¿dónde vas a estar financieramente en 12 meses si mantienes la misma rutina? La sesión es para ver cómo apalancarte sin tocar tus ahorros. ¿Te sirve mañana a las 3:00 PM o el jueves?»
«No quiero meterme en deudas costosas.» (Miedo al financiamiento)	Otro Resultado (Another Outcome) Diferenciar crédito de consumo (pasivo) de deuda estratégica de negocio (activo).	«Nadie busca endeudarse para gastar. El objetivo de la llamada de 45 minutos no es cobrarte nada hoy, sino auditar si tienes acceso a líneas de capital a tasa cero que generen retorno. Si al ver los números la viabilidad no te cuadra, te retiras con la Hoja de Ruta en mano y sin haber gastado un centavo. ¿Te queda mejor mañana por la tarde o el viernes en la mañana?»
«Tengo que hablarlo con mi esposa/o primero.» (Escudo de autoridad externa)	Estrategia de Realidad Demostrar que explicar a terceros sin datos genera confusión innecesaria.	«Me parece excelente que tomen decisiones en equipo. Pero si le hablas de esto hoy, solo le darás una idea general sin números ni proyecciones reales en mano. Para que ambos tengan los datos claros y no tengas que explicar las cosas a medias, coordinemos la sesión en un horario donde ambos puedan estar 45 minutos frente a la pantalla. ¿A qué hora coinciden libres mañana?»
«Mándame la info por WhatsApp / Texto.» (Descarte rápido)	Aplicar a Sí Mismo (Apply to Self) Reorientar la prisa hacia el respeto que requiere un negocio de \$10k/mes.	«Pedir un resumen por texto es lo que hace que la gente nunca profundice en proyectos serios. Si montar una agencia de crédito y facturar cinco o diez mil dólares al mes cupiera en un mensaje de texto, cualquiera ya lo habría logrado solo. Esto exige una auditoría seria de 45 minutos. Para agendarte en un momento donde no estés manejando, ¿te sirve mañana a las 4:00 PM o el sábado?»
«Déjame pensarlo / Ahora no tengo tiempo.» (Ambigüedad / Fricción)	Meta-Marco (Meta Frame) Nombrar la emoción subyacente: incertidumbre ante falta de claridad.	«Totalmente válido, [Nombre]. Aunque cuando alguien dice que necesita pensarlo sin haber visto aún los números de su caso, normalmente significa que siente incertidumbre sobre si esto realmente funciona para su perfil. El propósito de la auditoría es disipar esa duda con hechos: revisas tu viabilidad y luego decides con certeza. ¿Te parece apropiado revisar los datos mañana?»

Protocolo de Descalificación Rápida (Protección de Agenda):

Si el prospecto declara **\$0 de liquidez** absoluta, crédito dañado por debajo de 550 sin posibilidades de aval ni tarjeta, y compromiso menor a 7/10: *NO agendes la sesión.* Aplica la salida elegante con Jerarquía de Criterios:

«[Nombre], por ética profesional y disciplina operativa, arrancar un negocio sin un mínimo de capital pondría en riesgo la estabilidad de tu casa. Te comparto el acceso al seminario gratuito para que estudies las bases, y cuando tengas el margen mínimo de arranque coordinamos tu auditoría. ¡Mucho éxito!»

Checklist de Show-Up: • Conectado en PC • Sin manejar • WhatsApp confirmado en vivo	Booking Benchmark: 25% - 35% en llamadas >60s
---	---