



USO INTERNO — EQUIPO COMERCIAL

Kit Comercial Imprimible

Guía de venta y fichas de campo para Ficha de Google y Landing Pages — apoyo para llamadas y visitas en terreno.

MARCA

RiO Impulso Digital

FECHA

22 de agosto de 2026

USO PREVISTO

Llamadas y visitas en terreno

COMPLEMENTA A

Portal Comercial Interno

La hoja impresa es un apoyo para la conversación. Ninguna venta se considera registrada hasta completar la información en el Portal y generar desde allí el mensaje de cierre y pago.

ANTES DE EMPEZAR

Cómo está organizado este documento

Esta es la versión imprimible del Kit Comercial digital (`interno/kit-venta-ficha-y-landing-page.html`). Sirve como guía de conversación y hoja de captura en papel para llamadas o visitas en terreno.

MÓDULO 1

Guía Comercial

Cómo usar este Kit y el Portal, identificación de la necesidad del prospecto, guiones de apertura, las cinco soluciones, objeciones frecuentes, seguimiento, formas de cierre y los pasos obligatorios después de la conversación.

MÓDULO 2

Cinco fichas imprimibles

Una ficha completa e independiente por producto (Ficha de Google, Landing Express, Landing Premium, Ficha + Landing Express, Ficha + Landing Premium). Cada una se imprime sola — no hace falta combinar hojas.

No reemplaza al Portal Interno. No constituye un sistema alternativo y no registra una venta por sí sola. Después de cada conversación, el ejecutivo debe cargar todas las respuestas en el Portal para: registrar la información, validar el mercado, seleccionar el producto, confirmar el precio vigente, generar el mensaje oficial de WhatsApp, obtener el enlace de pago o los datos de transferencia, y entregar a RiO los antecedentes para producir la Ficha o la Landing.

MÓDULO 1

Guía Comercial

Cómo usar la guía y el Portal, identificar la necesidad del prospecto, guiones de apertura, las cinco soluciones, objeciones, seguimiento, cierre y los pasos obligatorios después de cada conversación.

01

Cómo utilizar la guía impresa y el Portal

1. Antes de la llamada o visita, revisá si el negocio ya tiene una Ficha de Google activa (buscándolo en Google Maps). Eso decide qué ficha impresa vas a necesitar y qué preguntas siguen.
2. Llevá impresa **una sola ficha** (Módulo 2) según lo que vayas a ofrecer — no hace falta imprimir las cinco.
3. Usá la ficha para tomar notas a mano durante la conversación: es más rápido que escribir en el celular mientras hablás.
4. Apenas termine la conversación (o lo antes posible), pasá **todas** las respuestas al Portal Comercial (</interno/kit-venta-ficha-y-landing-page.html>).
5. El Portal es quien determina el mercado (Chile o Argentina) según tu usuario — no lo decidís vos ni lo elige el papel.
6. El Portal es la única fuente de precios, promociones, condiciones, enlaces de pago y datos de transferencia. Nunca informes un precio de memoria ni copiado de una hoja vieja — siempre verificalo ahí antes de decirlo o cerrar la venta.
7. El mensaje de WhatsApp de cierre y el medio de pago (enlace de Mercado Pago o datos de transferencia) **se generan solo desde el Portal**. No los armes a mano.

02

Cómo identificar rápidamente la necesidad del prospecto

Primer filtro — ¿tiene Ficha de Google activa?

Buscalo en Google Maps antes de hablar.

Sí tiene ficha

Solo podés ofrecerle Landing Express o Landing Premium — crear una ficha nueva no aplica si ya tiene una.

No tiene ficha

Podés ofrecerle cualquiera de los cinco productos: Ficha de Google sola, Landing Express, Landing Premium, o alguno de los dos packs (Ficha + Landing).

Segundo filtro — tipo de urgencia

Se confirma durante la conversación, en el Paso 3 de cada ficha.

A

Capacidad limitada

Límite físico de atención (restaurante, gimnasio, peluquería, spa, clases).

B

Empeora con el tiempo

Postergar sale más caro (dentista, cerrajero, gasfitería, taller mecánico, abogado).

C

Estacional / por fecha

La demanda sube en ciertas épocas (florería, matrículas, temporada de impuestos, disfraces).

D

Sin urgencia real

No hay un gatillo genuino de tiempo (muebles, consultoría de largo plazo, mantención programada).

Si no estás seguro entre dos tipos, preguntale directo al dueño por qué debería decidir hoy y no la próxima semana — si no tiene una respuesta honesta, es **Tipo D**. Nunca le inventes urgencia a un negocio Tipo D.

03

Guiones de apertura

Adaptalos a tu forma de hablar — no los leas palabra por palabra.

LLAMADA PARA OFRECER SOLAMENTE UNA LANDING

"Hola, ¿hablo con [NEGOCIO]? Te habla [TU NOMBRE] de RiO Impulso Digital. Te robo dos minutos: vi tu negocio, pero no encontré una página propia donde alguien pueda conocerte y contactarte directo. Estamos armando páginas rápidas y accesibles para negocios como el tuyo — ¿tenés dos minutos para contarme cómo funciona hoy tu negocio?"

VISITA EN TERRENO — EL NEGOCIO YA TIENE FICHA DE GOOGLE

"Hola, ¿qué tal? Vengo de parte de RiO Impulso Digital, soy [TU NOMBRE]. Te robo dos minutos: vi la ficha de Google de [NEGOCIO], tienes [buena categoría / buenas reseñas], pero no te encontré página web. Hoy los negocios que aparecen primero cuando alguien busca en Google son los que tienen página propia, y son los que se quedan con ese cliente. Estamos preparando páginas rápidas y accesibles para negocios como el tuyo — ¿tienes dos minutos para contarme cómo funciona hoy tu negocio?"

VISITA EN TERRENO — EL NEGOCIO NO TIENE FICHA DE GOOGLE

"Hola, ¿qué tal? Vengo de parte de RiO Impulso Digital, soy [TU NOMBRE]. Te robo dos minutos: busqué [NEGOCIO] en Google y no encontré ni tu ficha ni una página web tuya — hoy, si alguien te busca ahí, no apareces en ningún lado, ni en el mapa ni en el buscador. Estamos ayudando a negocios como el tuyo a aparecer en Google y tener su propia página, todo junto y rápido — ¿tienes dos minutos para contarme cómo funciona hoy tu negocio?"

CONTACTO POR RECOMENDACIÓN

"Hola, ¿hablo con [NEGOCIO]? Te habla [TU NOMBRE] de RiO Impulso Digital — me pasó tu contacto [QUIÉN RECOMENDÓ], me contó de tu negocio y pensé que te podía servir lo que hacemos: ayudamos a negocios como el tuyo a aparecer en

Google y tener su propia página, sin vueltas. ¿Tenés dos minutos para contarme cómo funciona hoy tu negocio?"

SEGUIMIENTO DE UNA CONVERSACIÓN ANTERIOR

"Hola [NOMBRE], soy [TU NOMBRE] de RiO Impulso Digital — habíamos hablado hace un tiempo sobre [lo que quedó pendiente la vez anterior]. Te escribo para retomarlo: ¿seguís con ganas de avanzar, o cambió algo de tu lado?"

Termómetro de interés (después de cualquier guion de apertura): no sigas directo con las preguntas. Primero confirmá el interés real con algo simple: *"¿Te serviría algo así, o ya tienes resuelto el tema de la página web?"* Lo que responda ahí te dice si continuás o cerrás cordialmente.

04

Las cinco soluciones

Ficha de Google

Soluciona que el negocio no aparezca cuando alguien lo busca en Google o en el mapa. Incluye: creación o reclamo del perfil, configuración completa (categoría, horarios, teléfono, WhatsApp, dirección o zona), logo y fotos, carga inicial de productos o servicios, optimización SEO local, acompañamiento en la verificación con Google.

Landing Express

Página propia con diseño profesional, bajo un subdominio de RiO (negocio.rio-landing.com), sin dominio propio. Incluye hosting gratuito de por vida, activación inmediata y soporte técnico.

Landing Premium

Misma base que Express, con dominio propio incluido el primer año (.cl en Chile, .com.ar en Argentina), sujeto a disponibilidad. Desde el segundo año, el cliente renueva su dominio directamente — RiO avisa el vencimiento pero no lo cobra ni lo gestiona.

Ficha de Google + Landing Express

Ambos servicios juntos, con descuento respecto de contratarlos por separado. *Verificar el monto exacto en el Portal — no informar de memoria.*

Ficha de Google + Landing Premium

Igual que el anterior, con Landing Premium (dominio propio incluido el primer año). *Verificar el monto exacto en el Portal.*

Ambas Landing incluyen: diseño adaptado al rubro, primera versión funcional en 48 horas hábiles (una vez recibido el pago inicial y todos los materiales), hosting gratuito de por vida sin mensualidad, activación inmediata y soporte técnico.

05

Objeciones frecuentes y respuestas sugeridas

Objeción	Respuesta sugerida
"No tengo dinero para esto ahora."	Arranca desde un precio de lanzamiento accesible, sin gastos grandes de entrada, lista en 48 horas hábiles. No es una inversión grande ni un compromiso a largo plazo. <i>(Decir el monto exacto solo después de verificarlo en el Portal.)</i>
"Ya tengo Instagram / Facebook, no necesito nada más."	Las redes sirven, pero cuando alguien busca directamente en Google (el buscador o el mapa), un negocio sin ficha ni página web no aparece ahí — y el de al lado sí. Las redes complementan, no reemplazan estar en Google.
"Mándame información por WhatsApp."	"Está bien, te la envío — pero mandarte un mensaje no te va a traer más clientes. Contame: ¿qué vendés y para quién es principalmente?" <i>(Ya arrancaste la Pregunta 1 antes de colgar — si sigue respondiendo, continuá con la 2 y la 3 mientras puedas.)</i>
"No tengo tiempo ahora."	No insistas en ese momento. Agendá un horario puntual: "Perfecto, ¿te llamo mañana a las [hora]?" — un horario concreto, no "te llamo después".
"No, no me interesa."	No insistas. Cerrá de forma cordial y anotá el motivo para reintentar en 2–3 meses. Insistir después de un "no" claro arruina el contacto para siempre.

06

Contacto, seguimiento y urgencia sin presión indebida

- Usá el clasificador de urgencia (sección 2) para elegir el enfoque, nunca para inventar un motivo de decidir hoy que no existe.
- Si el negocio es Tipo D (sin urgencia real), no fuerces la pregunta de urgencia — pasá directo a garantía o diferenciador. Presionar con una urgencia falsa es la forma más rápida de perder la venta y la confianza del prospecto.
- Si el prospecto pide tiempo, agendá un horario concreto de seguimiento en vez de dejarlo abierto.

07

Formas de cierre

FRASE DE TRANSICIÓN SUGERIDA

"Con esto que me contaste, ya tengo claro lo que necesitas. Te cuento exactamente qué te ofrecemos y cuánto sale." — recién ahí se menciona el precio, después de haber hecho el diagnóstico completo.

CIERRE SUGERIDO

"¿Cuál de estas opciones te sirve? En cuanto me digas, te mando el link de pago (o los datos de transferencia, según el mercado) por WhatsApp desde el Portal. Apenas nos envíes tus datos y fotos, lo que corresponda queda listo en 48 horas — la verificación de la ficha, si aplica, depende de los tiempos de Google."

El precio y el medio de pago se dicen **siempre** después de verificarlos en el Portal, nunca de memoria ni desde una hoja impresa.

08

Pasos obligatorios después de hablar con el prospecto

- 1 Revisá la ficha impresa completa con las respuestas tomadas.
- 2 Entrá al Portal Comercial y cargá **todas** las respuestas.
- 3 Confirmá ahí el mercado, el producto y el precio vigente.
- 4 Generá desde el Portal el mensaje oficial de WhatsApp.
- 5 Obtené desde el Portal el enlace de pago (Chile) o los datos de transferencia (Argentina).
- 6 Cerrá la venta en el Portal para que quede registrada en HubSpot.
- 7 Registrá el próximo contacto si la venta no se cerró en el momento.

Recordatorio: cada ficha impresa (Módulo 2) termina con este mismo checklist de control.

MÓDULO 2

Cinco fichas imprimibles

Cada ficha es independiente — no hace falta combinar varias hojas para completar una venta. Llevá impresa solo la que corresponda a lo que vas a ofrecer.

Cómo leer cada ficha

☐ **Casilla** — alternativa cerrada, marcá con una X.

_____ **Línea** — para completar a mano.

OBLIGATORIO El Portal bloquea el envío del mensaje o el cierre de venta si falta ese dato.

El resto son preguntas de diagnóstico: no bloquean el sistema, pero son necesarias para una venta completa.

Ficha de Google

Producto: Ficha de Google (sola, sin Landing) **Mercado:** verificar en el Portal (Chile o Argentina)

Aplica cuando: el negocio **no tiene** Ficha de Google activa.

DATOS DEL PROSPECTO

Negocio _____

Nombre del cliente _____

WhatsApp del cliente OBLIGATORIO _____

Email del cliente _____

DATOS DE FACTURACIÓN — SOLO SI EL MERCADO ACTIVO ES ARGENTINA

Nombre o razón social _____

CUIT / CUIL / DNI _____

Domicilio _____

Condición fiscal _____

¿TIENE FICHA DE GOOGLE ACTIVA?

Verificalo vos en Google Maps antes de preguntar — no hace falta preguntárselo al cliente.

☒ No tiene

Para esta ficha, siempre debe estar marcada esta opción.

PASO 1 — PREGUNTAS BASE

1. ¿Qué vende, para quién es principalmente y cuál es el rubro? *(incluye el rango de precio)*

2. ¿Qué te hace diferente de los negocios similares en tu zona?

3. ¿Qué objeción te dicen más seguido para no comprar o entrar?

4. ¿Qué necesitas que haga la persona que vea la página? *(llamar, reservar, escribir, comprar)*

5. ¿Tienes fotos buenas del lugar, producto o trabajo terminado que podamos usar?

6. ¿Puedes conseguir 2-3 clientes de confianza que dejen una reseña en Google esta semana?

7. ¿Hay algún color que identifiques con tu marca o que te gustaría que usemos en el diseño?
(si no tienes uno definido, dilo — no hay problema)

PASO 1+ — PREGUNTAS DE FICHA DE GOOGLE

F1. ¿Tienes local físico, o solo atiendes a domicilio / por zona? Si tiene local, pídele la dirección exacta (calle, número, comuna) — Google la necesita para verificar la ficha.

F2. ¿Cuál es tu horario de atención?

F3. ¿Tienes teléfono público y correo, aparte del WhatsApp?

F4. ¿Qué métodos de pago aceptas, y ofreces retiro en el local o entrega a domicilio?

PASO 2 — CANAL DE CONTACTO

¿Qué es lo primero que te preguntan cuando te contactan — sea que te llamen, te escriban por WhatsApp, o entren directo al local?

PASO 3 — CLASIFICADOR DE URGENCIA

☐ A — Capacidad limitada ☐ B — Empeora con el tiempo

☐ C — Estacional / por fecha ☐ D — Sin urgencia real

Notas de urgencia:

PASO 4 — OFERTA Y CIERRE

Dominio propio deseado: no aplica a este producto (Ficha de Google no incluye dominio ni landing).

CONTROL FINAL

- ☐ Información revisada con el prospecto.
- ☐ Información cargada completamente en el Portal.
- ☐ Mercado y producto verificados en el Portal.
- ☐ Precio vigente verificado en el Portal.
- ☐ Mensaje de WhatsApp generado desde el Portal.
- ☐ Medio de pago generado o copiado desde el Portal.
- ☐ Próximo contacto registrado.

La hoja impresa es un apoyo para la conversación. Ninguna venta se considera registrada hasta completar la información en el Portal y generar desde allí el mensaje de cierre y pago.

Landing Express

Producto: Landing Express (subdominio rio-landing.com, sin dominio propio)

Mercado: verificar en el Portal **Aplica cuando:** el negocio tenga o no Ficha de Google activa.

DATOS DEL PROSPECTO

Negocio _____

Nombre del cliente _____

WhatsApp del cliente **OBLIGATORIO** _____

Email del cliente _____

DATOS DE FACTURACIÓN – SOLO SI EL MERCADO ACTIVO ES ARGENTINA

Nombre o razón social _____

CUIT / CUIL / DNI _____

Domicilio _____

Condición fiscal _____

¿TIENE FICHA DE GOOGLE ACTIVA?

Verificalo vos en Google Maps antes de preguntar.

☐ Sí tiene ☐ No tiene

Si marcaste "No tiene", completá también el bloque "Paso 1+ – Preguntas de Ficha de Google" más abajo – el Portal las pide igual aunque termines vendiendo solo la Landing.

PASO 1 – PREGUNTAS BASE

1. ¿Qué vende, para quién es principalmente y cuál es el rubro? (incluye el rango de precio)

2. ¿Qué te hace diferente de los negocios similares en tu zona?

3. ¿Qué objeción te dicen más seguido para no comprar o entrar?

4. ¿Qué necesitas que haga la persona que vea la página? *(llamar, reservar, escribir, comprar)*

5. ¿Tienes fotos buenas del lugar, producto o trabajo terminado que podamos usar?

6. ¿Puedes conseguir 2-3 clientes de confianza que dejen una reseña en Google esta semana?

7. ¿Hay algún color que identifiques con tu marca o que te gustaría que usemos en el diseño?
(si no tienes uno definido, dilo — no hay problema)

PASO 1+ — PREGUNTAS DE FICHA DE GOOGLE *(SOLO SI "NO TIENE FICHA")*

F1. ¿Tienes local físico, o solo atiendes a domicilio / por zona? Si tiene local, pídele la dirección exacta.

F2. ¿Cuál es tu horario de atención?

F3. ¿Tienes teléfono público y correo, aparte del WhatsApp?

F4. ¿Qué métodos de pago aceptas, y ofreces retiro en el local o entrega a domicilio?

PASO 2 — CANAL DE CONTACTO

¿Qué es lo primero que te preguntan cuando te contactan — sea que te llamen, te escriban por WhatsApp, o entren directo al local?

PASO 3 — CLASIFICADOR DE URGENCIA

☐ A — Capacidad limitada ☐ B — Empeora con el tiempo

☐ C — Estacional / por fecha ☐ D — Sin urgencia real

Notas de urgencia:

PASO 4 — OFERTA Y CIERRE

Dominio propio deseado: no aplica a este producto (Express usa subdominio automático negocio.rio-landing.com).

CONTROL FINAL

- ☐ Información revisada con el prospecto.
- ☐ Información cargada completamente en el Portal.
- ☐ Mercado y producto verificados en el Portal.
- ☐ Precio vigente verificado en el Portal.
- ☐ Mensaje de WhatsApp generado desde el Portal.
- ☐ Medio de pago generado o copiado desde el Portal.
- ☐ Próximo contacto registrado.

La hoja impresa es un apoyo para la conversación. Ninguna venta se considera registrada hasta completar la información en el Portal y generar desde allí el mensaje de cierre y pago.

Landing Premium

Producto: Landing Premium (dominio propio incluido el primer año)

Mercado: verificar en el Portal **Aplica cuando:** el negocio tenga o no Ficha de Google activa.

DATOS DEL PROSPECTO

Negocio _____

Nombre del cliente _____

WhatsApp del cliente **OBLIGATORIO** _____

Email del cliente _____

DATOS DE FACTURACIÓN – SOLO SI EL MERCADO ACTIVO ES ARGENTINA

Nombre o razón social _____

CUIT / CUIL / DNI _____

Domicilio _____

Condición fiscal _____

¿TIENE FICHA DE GOOGLE ACTIVA?

Verificalo vos en Google Maps antes de preguntar.

☐ Sí tiene ☐ No tiene

Si marcaste "No tiene", completá también el bloque "Paso 1+ – Preguntas de Ficha de Google" más abajo – el Portal las pide igual aunque termines vendiendo solo la Landing.

PASO 1 – PREGUNTAS BASE

1. ¿Qué vende, para quién es principalmente y cuál es el rubro? (incluye el rango de precio)

2. ¿Qué te hace diferente de los negocios similares en tu zona?

3. ¿Qué objeción te dicen más seguido para no comprar o entrar?

4. ¿Qué necesitas que haga la persona que vea la página? (*llamar, reservar, escribir, comprar*)

5. ¿Tienes fotos buenas del lugar, producto o trabajo terminado que podamos usar?

6. ¿Puedes conseguir 2-3 clientes de confianza que dejen una reseña en Google esta semana?

7. ¿Hay algún color que identifiques con tu marca o que te gustaría que usemos en el diseño? (*si no tienes uno definido, dilo — no hay problema*)

PASO 1+ — PREGUNTAS DE FICHA DE GOOGLE (*SOLO SI "NO TIENE FICHA"*)

F1. ¿Tienes local físico, o solo atiendes a domicilio / por zona? Si tiene local, pídele la dirección exacta.

F2. ¿Cuál es tu horario de atención?

F3. ¿Tienes teléfono público y correo, aparte del WhatsApp?

F4. ¿Qué métodos de pago aceptas, y ofreces retiro en el local o entrega a domicilio?

PASO 2 — CANAL DE CONTACTO

¿Qué es lo primero que te preguntan cuando te contactan — sea que te llamen, te escriban por WhatsApp, o entren directo al local?

PASO 3 — CLASIFICADOR DE URGENCIA

☐ A — Capacidad limitada ☐ B — Empeora con el tiempo

☐ C — Estacional / por fecha ☐ D — Sin urgencia real

Notas de urgencia:

PASO 4 — OFERTA Y CIERRE

Dominio propio deseado (si aplica) _____

Recordatorio para decir siempre: el dominio propio incluye el primer año sin costo adicional — desde el segundo año el cliente hace directamente la renovación, RiO avisa cuándo vence pero no la cobra ni la gestiona. La dirección que pida el cliente es tentativa, sujeta a disponibilidad — nunca confirmarla como definitiva en la conversación.

CONTROL FINAL

- ☐ Información revisada con el prospecto.
- ☐ Información cargada completamente en el Portal.
- ☐ Mercado y producto verificados en el Portal.
- ☐ Precio vigente verificado en el Portal.
- ☐ Mensaje de WhatsApp generado desde el Portal.
- ☐ Medio de pago generado o copiado desde el Portal.
- ☐ Próximo contacto registrado.

La hoja impresa es un apoyo para la conversación. Ninguna venta se considera registrada hasta completar la información en el Portal y generar desde allí el mensaje de cierre y pago.

Ficha de Google + Landing Express

Producto: Pack Ficha de Google + Landing Express **Mercado:** verificar en el Portal

Aplica cuando: el negocio **no tiene** Ficha de Google activa.

DATOS DEL PROSPECTO

Negocio _____

Nombre del cliente _____

WhatsApp del cliente **OBLIGATORIO** _____

Email del cliente _____

DATOS DE FACTURACIÓN – SOLO SI EL MERCADO ACTIVO ES ARGENTINA

Nombre o razón social _____

CUIT / CUIL / DNI _____

Domicilio _____

Condición fiscal _____

¿TIENE FICHA DE GOOGLE ACTIVA?

Verificalo vos en Google Maps antes de preguntar.

☒ No tiene

Para esta ficha, siempre debe estar marcada esta opción.

PASO 1 – PREGUNTAS BASE

1. ¿Qué vende, para quién es principalmente y cuál es el rubro? *(incluye el rango de precio)*

2. ¿Qué te hace diferente de los negocios similares en tu zona?

3. ¿Qué objeción te dicen más seguido para no comprar o entrar?

4. ¿Qué necesitas que haga la persona que vea la página? (*llamar, reservar, escribir, comprar*)

5. ¿Tienes fotos buenas del lugar, producto o trabajo terminado que podamos usar?

6. ¿Puedes conseguir 2-3 clientes de confianza que dejen una reseña en Google esta semana?

7. ¿Hay algún color que identifiques con tu marca o que te gustaría que usemos en el diseño? (*si no tienes uno definido, dilo — no hay problema*)

PASO 1+ — PREGUNTAS DE FICHA DE GOOGLE

F1. ¿Tienes local físico, o solo atiendes a domicilio / por zona? Si tiene local, pídele la dirección exacta.

F2. ¿Cuál es tu horario de atención?

F3. ¿Tienes teléfono público y correo, aparte del WhatsApp?

F4. ¿Qué métodos de pago aceptas, y ofreces retiro en el local o entrega a domicilio?

PASO 2 — CANAL DE CONTACTO

¿Qué es lo primero que te preguntan cuando te contactan — sea que te llamen, te escriban por WhatsApp, o entren directo al local?

PASO 3 — CLASIFICADOR DE URGENCIA

☐ A — Capacidad limitada ☐ B — Empeora con el tiempo

☐ C — Estacional / por fecha ☐ D — Sin urgencia real

Notas de urgencia:

PASO 4 – OFERTA Y CIERRE

Dominio propio deseado: no aplica a este pack (Express usa subdominio automático negocio.rio-landing.com).

CONTROL FINAL

- ☐ Información revisada con el prospecto.
- ☐ Información cargada completamente en el Portal.
- ☐ Mercado y producto verificados en el Portal.
- ☐ Precio vigente verificado en el Portal.
- ☐ Mensaje de WhatsApp generado desde el Portal.
- ☐ Medio de pago generado o copiado desde el Portal.
- ☐ Próximo contacto registrado.

La hoja impresa es un apoyo para la conversación. Ninguna venta se considera registrada hasta completar la información en el Portal y generar desde allí el mensaje de cierre y pago.

Ficha de Google + Landing Premium

Producto: Pack Ficha de Google + Landing Premium (dominio propio incluido el primer año)

Mercado: verificar en el Portal **Aplica cuando:** el negocio **no tiene** Ficha de Google activa.

DATOS DEL PROSPECTO

Negocio _____

Nombre del cliente _____

WhatsApp del cliente **OBLIGATORIO** _____

Email del cliente _____

DATOS DE FACTURACIÓN — SOLO SI EL MERCADO ACTIVO ES ARGENTINA

Nombre o razón social _____

CUIT / CUIL / DNI _____

Domicilio _____

Condición fiscal _____

¿TIENE FICHA DE GOOGLE ACTIVA?

Verificalo vos en Google Maps antes de preguntar.

☒ No tiene

Para esta ficha, siempre debe estar marcada esta opción.

PASO 1 — PREGUNTAS BASE

1. ¿Qué vende, para quién es principalmente y cuál es el rubro? *(incluye el rango de precio)*

2. ¿Qué te hace diferente de los negocios similares en tu zona?

3. ¿Qué objeción te dicen más seguido para no comprar o entrar?

4. ¿Qué necesitas que haga la persona que vea la página? (*llamar, reservar, escribir, comprar*)

5. ¿Tienes fotos buenas del lugar, producto o trabajo terminado que podamos usar?

6. ¿Puedes conseguir 2-3 clientes de confianza que dejen una reseña en Google esta semana?

7. ¿Hay algún color que identifiques con tu marca o que te gustaría que usemos en el diseño? (*si no tienes uno definido, dilo — no hay problema*)

PASO 1+ — PREGUNTAS DE FICHA DE GOOGLE

F1. ¿Tienes local físico, o solo atiendes a domicilio / por zona? Si tiene local, pídele la dirección exacta.

F2. ¿Cuál es tu horario de atención?

F3. ¿Tienes teléfono público y correo, aparte del WhatsApp?

F4. ¿Qué métodos de pago aceptas, y ofreces retiro en el local o entrega a domicilio?

PASO 2 — CANAL DE CONTACTO

¿Qué es lo primero que te preguntan cuando te contactan — sea que te llamen, te escriban por WhatsApp, o entren directo al local?

PASO 3 — CLASIFICADOR DE URGENCIA

☐ A — Capacidad limitada ☐ B — Empeora con el tiempo

☐ C — Estacional / por fecha ☐ D — Sin urgencia real

Notas de urgencia:

PASO 4 – OFERTA Y CIERRE

Dominio propio deseado (si aplica) _____

Recordatorio para decir siempre: el dominio propio incluye el primer año sin costo adicional — desde el segundo año el cliente hace directamente la renovación, RiO avisa cuándo vence pero no la cobra ni la gestiona. La dirección que pida el cliente es tentativa, sujeta a disponibilidad — nunca confirmarla como definitiva en la conversación.

CONTROL FINAL

- ☐ Información revisada con el prospecto.
- ☐ Información cargada completamente en el Portal.
- ☐ Mercado y producto verificados en el Portal.
- ☐ Precio vigente verificado en el Portal.
- ☐ Mensaje de WhatsApp generado desde el Portal.
- ☐ Medio de pago generado o copiado desde el Portal.
- ☐ Próximo contacto registrado.

La hoja impresa es un apoyo para la conversación. Ninguna venta se considera registrada hasta completar la información en el Portal y generar desde allí el mensaje de cierre y pago.

Documento generado por RiO Impulso Digital · Kit Comercial Imprimible · 22 de agosto de 2026 ·
Uso interno — Equipo Comercial · Fuente funcional: interno/kit-venta-ficha-y-landing-page.html,
interno/config/markets.js, interno/config/users.js (RIO-93, commit 3fec158).