

MENSAJES LISTOS PARA COPIAR

Los *7 mensajes* exactos que hacen volver a los propietarios que dejaron de contestarte, listos para copiar y pegar en WhatsApp



7

MENSAJES
EN TOTAL

14

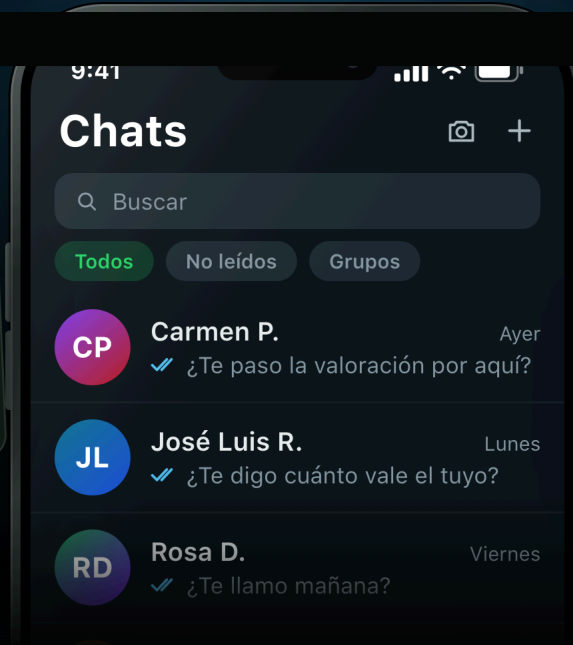
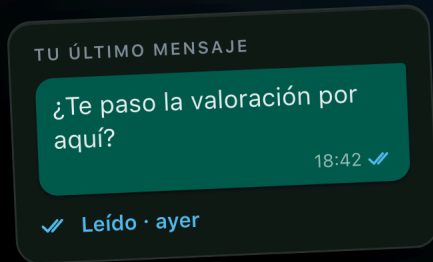
DÍAS DE
PRINCIPIO A FIN

4

WHATSAPP
CORTOS

3

EMAILS CON
SU ASUNTO



01 POR QUÉ CALLAN

Casi nunca es que *no quieran*.

Un propietario solo está perdido cuando te dice «no».

1

No era el momento.

Pensaba vender «algún día». **Necesita que sigas ahí.**

2

Le da corte contestar.

Tardó en responder y ahora le da apuro. **Necesita una salida fácil.**

3

Habló con otra agencia.

Y no sabe cómo volver contigo. **Necesita un motivo nuevo.**

02 LAS REGLAS

4 reglas para que te *lea*.

Tu número no lo tiene guardado. Si sueñas a robot, te bloquea.



1

Di quién eres en la primera línea.

✓ «Hola [Nombre], soy [tu nombre], de [inmobiliaria].»

✗ «Buenos días, le informamos...»

2

Una idea por mensaje.

✓ 2 o 3 mensajes cortos, seguidos.

✗ Un párrafo largo con todo.

3

Algo nuevo cada vez.

✓ «Vendimos un piso en tu calle.»

✗ «¿Lo has pensado?» por cuarta vez.

4

Dale una salida fácil.

✓ «Si no te interesa, dime BAJA.»

✗ No dejarle decir que no.

03 EL CALENDARIO

7 mensajes en *14 días*.

Antes de cada WhatsApp, llama.



Día 0 WA 1. Quién eres.

Día 1 @ 1. Su valoración.

Día 3 WA 2. Algo de su calle.

Día 5 @ 2. Lo vendido cerca.

Día 7 WA 3. Por qué ahora.

Día 12 WA 4. Pides un «no».

Día 14 @ 3. El último.

✓ Si contesta, llámale

04 LOS WHATSAPP

WhatsApp *1y2.*

1

WHATSAPP • DÍA 0

Reconectar.

Que sepa quién eres.

PR

[Nombre] · Propietario
en línea

Hola [Nombre], soy [tu nombre], de [inmobiliaria].

Pediste una valoración en [zona]. Te acabo de llamar.

¿Te llamo mañana?

2

WHATSAPP • DÍA 3

Aportar algo.

Algo útil, sin pedir.

| Solo si es verdad.

PR

[Nombre] · Propietario
en línea

[Nombre], mira esto.

Hace poco vendimos un piso en tu calle.

¿Te digo cuánto vale el tuyo?

05 LOS WHATSAPP

WhatsApp 3 y 4.

3

WHATSAPP • DÍA 7

Por qué ahora.

Una razón nueva.

PR

[Nombre] · Propietario
en línea

[Nombre], tengo compradores en [zona].

✓✓

Hay pocos pisos a la venta.

✓✓

¿Te paso la valoración por aquí?

✓✓

4

WHATSAPP • DÍA 12

Pide un «no».

Más fácil que un «sí».

| Contesta mucha gente.

PR

[Nombre] · Propietario
en línea

[Nombre], mi último mensaje.

✓✓

¿Me confirmas que ya no te interesa vender?

✓✓

Ahora no. Escríbeme en marzo.

06 LOS EMAILS

Los 3 *emails*.

Para quien no mira el WhatsApp. Firma con tu nombre.

BANDEJA DE ENTRADA · [NOMBRE]

DÍA
1

Tu valoración en [zona]
 Hola [Nombre]: no llegamos a hablar. ¿Te la mando por aquí o por WhatsApp?

DÍA
5

Lo vendido cerca de tu casa
 Uno como el tuyo se vendió en [X] semanas. ¿Quieres saber dónde quedaría el tuyo?

DÍA
14

¿Me confirmas que ya no te interesa vender?
 Con una línea me vale. Si es más adelante, dime el mes.

07 POR QUIÉN EMPIEZAS

Empieza por los *más calientes*.

Cuanto más reciente, más contesta.

PRIMERO

Los que cancelaron.

Ya dieron el paso. Son los que más contestan.

DESPUÉS

Últimos 3 meses.

Aún se acuerdan de ti. WhatsApp y email.

AL FINAL

Los antiguos.

Solo email. Si contestan, pasas a WhatsApp.

Tu lista · propietarios que dejaron de contestar

Por quién empiezas

Orden: más reciente primero

Buscar

PROPIETARIO	ÚLTIMO PASO	CUÁNDO	CANAL
PRIMERO Los que cancelaron			
1 CP Carmen P. Piso · Centro	Canceló la visita	Esta semana	Empieza aquí
2 AM Antonio M. Casa · Las Lomas	Canceló la visita	Esta semana	
DESPUÉS Últimos 3 meses			
3 RD Rosa D. Piso · Ensanche	Pidió valoración	Este mes	
4 JT Javier T. Dúplex · San Roque	Pidió valoración	Hace 3 meses	
AL FINAL Los antiguos			
5 PN Pilar N. Ático · Centro	Contacto antiguo	El año pasado	
6 MC Manuel C. Piso · La Estación	Contacto antiguo	El año pasado	

08 CUANDO CONTESTA

Cuando contesta, *llama*.

Aunque sea un «ahora no». Hoy se acuerda de ti. Mañana, quizá no.

1

AL MOMENTO

Para todo.

Ni un mensaje más.

2

EN MINUTOS

Llámale.

No en horas.

3

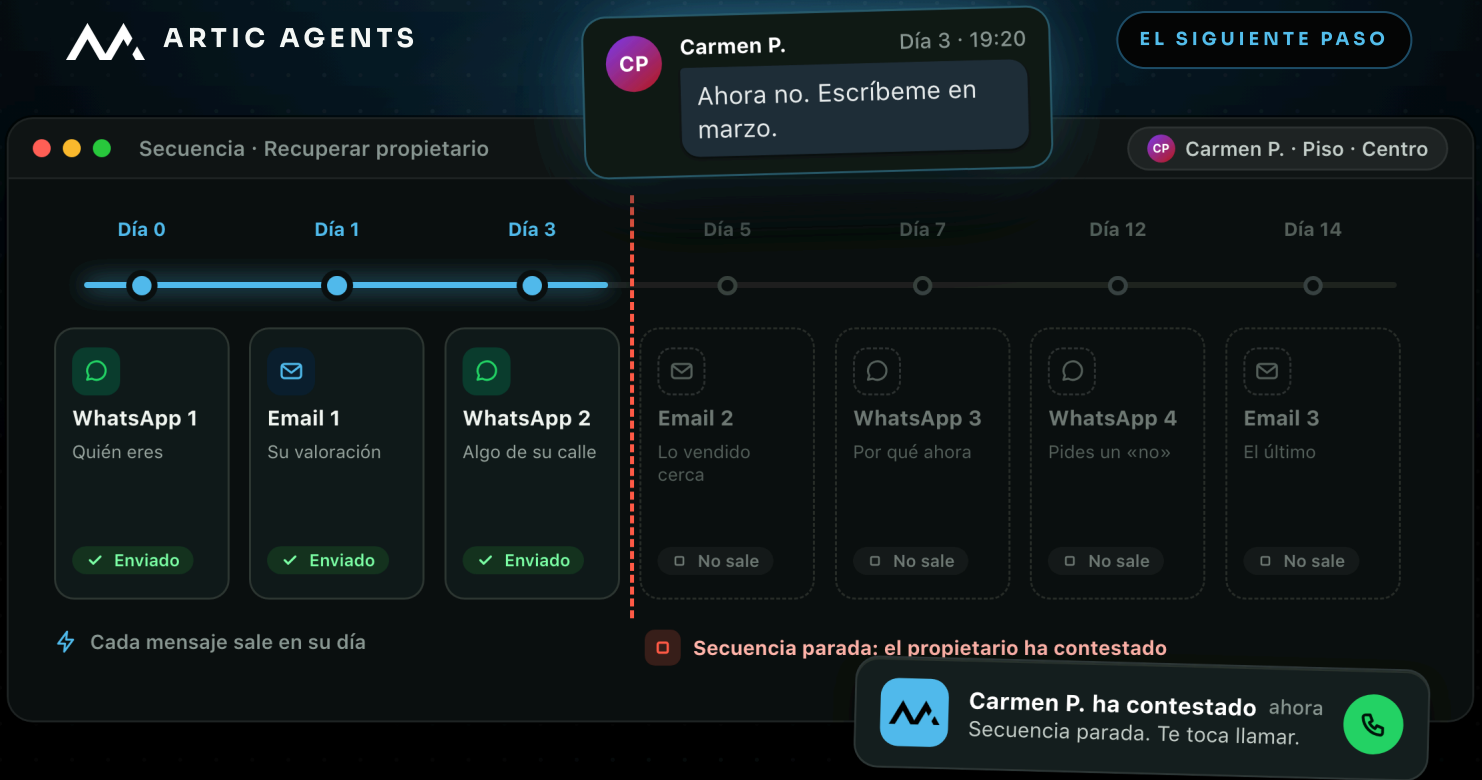
SI DICE NO

Gracias y fuera.

Lo sacas de todo.



✓ ¿No contesta a nada? Un mensaje al mes



Este seguimiento lo hace *solo* el sistema de Artic Agents en tu agencia.

Cada mensaje sale en su día. Se para cuando el propietario contesta. Tú solo llamas.

LO HACE EL SISTEMA

- ✓ Manda los 7 mensajes en su día.
- ✓ Se para cuando contesta.
- ✓ Te avisa al móvil.

15

Una inmobiliaria que usa Artic Agents firmó **15 exclusivas en 4 meses** con una sola captadora online.

Reserva 20 min →

Vemos tu caso y te decimos qué harías primero.