EL CEO
AGÉNTICO

AGENTE GRATIS · GABRIEL NEUMAN

Reactivar clientes que dejaron de comprar

Que cada semana los clientes que compraban y dejaron de hacerlo reciban un mensaje útil, distinto según por qué y cuánto compraban.

Lo que hace, en orden

1. Lee la lista de ventas o del CRM y saca a quien compró al menos dos veces y no ha comprado en el doble de su tiempo normal entre compras.
2. Sepáralos en segmentos: los que más compraban, los recientes y los que se fueron con una queja registrada.
3. Para cada segmento, escribe un mensaje que no pida nada: algo útil o una novedad que tenga que ver con lo que compraban.
4. Elige los 10 de esta semana, empezando por los que más compraban, y deja un borrador para cada uno.
5. Entrega la tabla: cliente, última compra, segmento y borrador.

REACTIVAR CLIENTES QUE DEJARON DE COMPRAR

Se ve bien cuando

- Cada mensaje nombra lo que ese cliente compraba.
- Los que se fueron con queja reciben un mensaje distinto, no una promoción.
- Son 10 a la semana, no la base entera.

Nunca

- Enviar los mensajes. Solo borradores.
- Ofrecer descuentos o precios.
- Escribirle a quien pidió que no lo contactaran.

NO TIENE PERMISO PARA

Enviar mensajes o correos; Cambiar datos de clientes. Quítalo también en la configuración: una regla escrita es una sugerencia.

CÓMO SE MIDE

Clientes inactivos que vuelven a comprar en 60 días (meta: 1 de cada 10 contactados).

PARA EMPEZAR

Los 10 clientes que más compraban y llevan más tiempo sin comprar.

Cómo lo instalas

1. Baja el SKILL.md y el pruebas.md de gabrielneuman.com/agentes/reactivar-clientes/ y ponlos en una carpeta llamada reactivar-clientes.
2. Cambia lo que no aplique en tu empresa y pon el nombre del dueño al final.
3. En Claude: Configuración, Capacidades, Skills, y subes la carpeta como .zip. Corre sus 9 pruebas: va solo cuando pasa todas dos veces seguidas.

Un caso real cada viernes

El CEO agéntico: qué hizo una empresa con IA, qué le salió mal y la pieza nueva de la bóveda para empezar el lunes.