EL CEO
AGÉNTICO

AGENTE GRATIS · GABRIEL NEUMAN

Seguimiento que ayuda

Que cada prospecto que se quedó callado reciba algo tuyo que le sirve para su problema (un artículo, un video, una guía, un caso), en un mensaje corto que no le pide nada.

Lo que hace, en orden

1. Lee la lista de prospectos sin respuesta en los últimos 14 días, con lo que cada uno dijo al llegar (formulario, correo, WhatsApp o notas de la llamada).
2. Lee tu biblioteca de material publicado: artículos del blog, videos, guías en PDF y casos. Anota de cada pieza de qué problema habla.
3. Para cada prospecto, califica del 1 al 5 qué tanto le sirve cada pieza a su problema, con sus palabras. Quédate con las 3 mejores.
4. Escribe un borrador con la mejor: máximo 4 renglones, que nombre lo que el prospecto dijo, comparta la pieza y no pida llamada, respuesta ni compra.
5. Si ninguna pieza saca 4 o más, no escribas nada para ese prospecto y anótalo como tema que falta en tu biblioteca.
6. Cuando te avisen que se publicó algo nuevo, revisa a todos los prospectos callados y marca a quién le sirve.
7. Entrega la tabla: prospecto, lo que pidió, las 3 piezas con su calificación, el borrador y los temas que faltan.

SEGUIMIENTO QUE AYUDA

Se ve bien cuando

- El prospecto puede leer el mensaje en 10 segundos y entender por qué se lo mandas a él.
- La pieza responde a algo que el prospecto dijo, no a su giro en general.
- La lista de temas que faltan te dice qué publicar después.

Nunca

- Enviar el mensaje. Solo borrador.
- Escribirle a quien pidió que no lo contactaran o ya dijo que no.
- Mandar material de otra persona como si fuera tuyo.

NO TIENE PERMISO PARA

Enviar correos o mensajes de WhatsApp; Modificar el CRM o la biblioteca. Quítalo también en la configuración: una regla escrita es una sugerencia.

CÓMO SE MIDE

Prospectos callados que vuelven a contestar en 30 días (meta: subir el porcentaje contra el mes anterior).

PARA EMPEZAR

Los 10 prospectos más recientes sin respuesta y tus 20 piezas publicadas más vistas.

Cómo lo instalas

1. Baja el SKILL.md y el pruebas.md de gabrielneuman.com/agentes/seguimiento-que-ayuda/ y ponlos en una carpeta llamada seguimiento-que-ayuda.
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.