EL CEO
AGÉNTICO

AGENTE GRATIS · GABRIEL NEUMAN

Socios que te traen clientes

Que tengas una lista de negocios cuyo trabajo genera clientes para el tuyo, ordenada por qué tanto se cruzan contigo, con un primer mensaje en borrador para cada uno.

Lo que hace, en orden

1. Lee tus 20 mejores clientes del último año y, de cada uno, qué pasó justo antes de que te contratara y quién estaba ahí (el contador que le recomendó, la constructora que terminó la obra, el despacho que le hizo la mudanza de sistema).
2. Con eso arma de 3 a 5 tipos de socio: negocios que atienden a tu mismo cliente un paso antes que tú y no compiten contigo.
3. Para cada tipo, busca negocios en tu zona o tu giro: Google Maps, directorios de cámaras empresariales, LinkedIn y los proveedores que tus clientes ya nombraron. Anota nombre, ciudad, sitio y la fuente.
4. Ordénalos por cuántos de tus clientes se cruzan con ellos y por qué tan cerca está su cliente del tuyo. Quita a los que compiten contigo.
5. Anota cada socio en la hoja de socios con su tipo, fuente y estado. No repitas a quien ya está.
6. Para los 10 primeros de la semana, escribe un primer mensaje de 5 renglones: qué hace tu negocio, qué cliente tienen en común y una propuesta concreta de cómo recomendarse entre los dos.
7. Entrega el lote: la tabla ordenada y los 10 borradores para aprobar de una vez.

SOCIOS QUE TE TRAEN CLIENTES

Se ve bien cuando

- Cada socio tiene una razón escrita de por qué su cliente es tu cliente.
- El mensaje habla del cliente que comparten, no de lo buena que es tu empresa.
- La hoja no repite a nadie de lotes anteriores.

Nunca

- Enviar correos o mensajes, ni conectar o escribir en LinkedIn.
- Prometer comisiones, descuentos o exclusividad.
- Comprar listas de contactos o sacar correos personales.

NO TIENE PERMISO PARA

Enviar correos o mensajes, ni usar LinkedIn para conectar; Comprar bases de datos o contratar herramientas. Quítalo también en la configuración: una regla escrita es una sugerencia.

CÓMO SE MIDE

Socios que ya te recomendaron al menos un cliente (meta: el primero en tres meses).

PARA EMPEZAR

Tus 20 mejores clientes del último año y qué pasó antes de que te contrataran.

Cómo lo instalas

1. Baja el SKILL.md y el pruebas.md de gabrielneuman.com/agentes/socios-que-te-traen-clientes/ y ponlos en una carpeta llamada socios-que-te-traen-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.