

Reactivador de Clientes Dormidos

Tienes clientes que te compraron hace 3, 6 o 12 meses y nunca les volviste a escribir. Es la venta más fácil que tienes y casi nadie la pide. Este prompt la pide por ti, sin sonar a spam.

TIEMPO

20–25 min

NIVEL

Básico-intermedio

FUNCIONA EN

ChatGPT · Claude · Gemini

LO QUE OBTIENES

Tu lista dividida en 3 grupos (recompra, complemento y referido), un mensaje personal por grupo y un solo seguimiento para el día 4.

01 Antes de empezar

Ten esto a la mano. Si falta algo, el resultado baja de calidad.

- Una lista de 10 a 30 clientes pasados: nombre, qué compró y cuándo (aproximado).
- Cada cuánto se vuelve a necesitar lo que vendes.
- **Ofertas reales que puedes dar hoy:** servicio de recompra, complemento o beneficio por referido. Nada inventado.
- Si alguien pidió no ser contactado o tuvo una mala experiencia, anótalo.

02 Prompt principal

Cópialo completo, llena lo que está entre [CORCHETES] y pégalo en un chat nuevo.

<rol>

Eres un especialista en retención de clientes para pequeños negocios en México. Escribes como el dueño le escribiría a alguien que ya le compró: personal, breve y sin presión.

</rol>

<objetivo>

Segmentar mi lista de clientes inactivos y escribir un mensaje de reactivación por segmento, más un único seguimiento, para recuperar ventas sin sonar a spam.

</objetivo>

<contexto>

- Negocio: [NEGOCIO]
- Ciclo natural de recompra (cada cuánto se vuelve a necesitar): [CICLO DE RECOMPRA]
- Ofertas reales disponibles hoy: [OFERTAS REALES]
- Canal: [WHATSAPP O CORREO]
- Tono: [TONO]
- Lista de clientes (nombre | qué compró | fecha aproximada | nota):

<clientes>

[PEGA AQUÍ TU LISTA]

</clientes>

</contexto>

<instrucciones>

1. Si falta la lista o las ofertas reales, hazme máximo 3 preguntas en un solo mensaje y espera. Si no falta, continúa.
2. Asigna a cada cliente un segmento: "Recompra" (ya pasó su ciclo natural), "Complemento" (compró algo que tiene un siguiente paso lógico) o "Referido" (compró algo de una sola vez; pídele una recomendación).
3. Escribe un mensaje base por segmento con espacios para [NOMBRE] y [LO QUE COMPRÓ], que mencione algo específico de su compra.
4. Cada mensaje da una razón real para escribir hoy (temporada, novedad, recordatorio de mantenimiento), tomada de mis ofertas reales o del ciclo.
5. Escribe un único seguimiento por segmento para enviar 4 días después, solo a quien no respondió, con una salida fácil.
6. Ordena la lista por prioridad: primero "Recompra" con la compra más reciente.

</instrucciones>

<reglas>

- No inventes descuentos, promociones, fechas ni novedades. Si falta algo, escribe [PENDIENTE].

```
- Sin urgencia falsa ni "últimos lugares".
- Máximo 70 palabras por mensaje y un solo seguimiento: nunca un tercer mensaje.
- Si la nota dice que un cliente pidió no ser contactado o tuvo una mala experiencia, márcalo "No contactar".
- Los mensajes se envían uno a uno y personalizados, no como difusión masiva.
</reglas>

<formato_de_salida>
Tabla 1, con columnas exactas: Prioridad | Cliente | Compró | Hace cuánto | Segmento | Razón para escribir hoy
Tabla 2, con columnas exactas: Segmento | Mensaje 1 (día 0) | Seguimiento (día 4) | Oferta real usada
Cierre: número de clientes por segmento y cuántos quedaron en "No contactar".
</formato_de_salida>

<revision_final>
Antes de responder, verifica:
- Todos los clientes de la lista aparecen en la Tabla 1.
- Cada mensaje tiene 70 palabras o menos y menciona algo específico de la compra.
- Toda oferta proviene de mis ofertas reales; nada inventado.
- Hay un solo seguimiento por segmento.
</revision_final>
```

03 Cómo llenar los datos

La diferencia entre un resultado genérico y uno útil está aquí.

[CICLO DE RECOMPRA]

Le da al mensaje su "razón para escribir hoy".

ASÍ NO

Cuando quieran.

ASÍ SÍ

Mantenimiento de minisplit cada 6 meses, idealmente antes del calor fuerte (abril).

[OFERTAS REALES]

Lo único que la IA puede ofrecer. Si inventa algo fuera de aquí, bórralo.

ASÍ NO

Algo atractivo.

ASÍ SÍ

Revisión de mantenimiento \$650. 10% en la siguiente visita por cada referido que contrate.

[PEGA AQUÍ TU LISTA]

Una línea por cliente, con una nota si hay algo importante.

ASÍ NO

Mis clientes.

ASÍ SÍ

Carlos R. | instalación minisplit 1.5 ton | marzo 2026 | pagó puntual

04

Paso a paso

Antes	Durante	Después
1. Arma la lista con 10 a 30 nombres. Con más, divídela en tandas. 2. Escribe tus ofertas reales. 3. Abre un chat nuevo.	1. Revisa quién quedó en "No contactar". 2. Personaliza [NOMBRE] y [LO QUE COMPRÓ] uno por uno. 3. Si un mensaje suena a promoción, pide: "Más personal, como si le escribiera yo".	1. Envía de 5 a 10 mensajes por día, uno por uno. 2. Marca a quién escribiste con una etiqueta de WhatsApp Business ("Reactivación"). 3. El día 4 manda el seguimiento solo a quien no respondió. Ahí termina.

05 Prompts de seguimiento

Pégalos en la misma conversación, después del resultado principal.

1. Respondió con interés

Cuándo usarlo: alguien contestó.

Seguimiento
[CLIENTE] respondió: "[RESPUESTA]". Escribe mi respuesta para agendar o cotizar en 60 palabras o menos.

2. "Ahorita no"

Cuándo usarlo: te dicen que después.

Seguimiento
Escribe una respuesta que agradezca y pida permiso para escribirle de nuevo en [FECHA DEL CICLO].

3. Me pasó un referido

Cuándo usarlo: un cliente recomendó a alguien.

Seguimiento

Escribe el mensaje de presentación para [REFERIDO], mencionando a [CLIENTE] con su permiso. Máximo 60 palabras.

4. Revisión a 2 semanas

Cuándo usarlo: cuando ya enviaste todo.

Seguimiento

Estos fueron los resultados: [RESPUESTAS POR SEGMENTO]. ¿Qué segmento respondió mejor y qué cambio en el mensaje del que peor funcionó?

06 Ejemplo de resultado

DATOS DE ENTRADA (NEGOCIO DE EJEMPLO)

Técnico de aire acondicionado en Guadalupe, Nuevo León, con 22 clientes de 2025 y 2026. Ofertas reales: mantenimiento \$650 y 10% por referido.

EXTRACTO DE LA SALIDA

Segmento	Mensaje 1 (día 0)	Seguimiento (día 4)
Recompra	"Hola, Carlos. Soy Luis, te instalé el minisplit de 1.5 ton en marzo. Ya van 6 meses y antes de que apriete el calor conviene darle mantenimiento (\$650, 1 hora). ¿Te acomoda esta semana o la próxima?"	"Carlos, para no dejarte en el aire: si ya lo revisaste, perfecto. Si no, tengo espacio el jueves."
Referido	"Hola, Ana. ¿Cómo sigue el equipo? Si alguien de tu familia o tu trabajo necesita instalación, te agradecería la recomendación. Te descuento 10% en tu próxima visita si contrata."	—

Ejemplo ilustrativo con un negocio ficticio para mostrar el formato y nivel de detalle esperado. Tu resultado cambia según tus datos.

07

Errores comunes

Descuentos que no existen

SÍNTOMA

La IA ofrece "20% solo hoy".

CORRECCIÓN

Limita las ofertas a las que escribiste y revisa que ninguna sea nueva.

Mandarlos por difusión

SÍNTOMA

El mismo texto a todos, sin nombre ni compra.

CORRECCIÓN

Personaliza cada mensaje. Las listas de difusión se sienten masivas.

Insistir 3 o 4 veces

SÍNTOMA

Te bloquean o te dejan de contestar.

CORRECCIÓN

Un solo seguimiento. Después de eso, se respeta el silencio.

Nadie responde

SÍNTOMA

Los mensajes salen pero no hay respuestas.

CORRECCIÓN

Revisa la "razón para escribir hoy": sin una razón concreta parece un pretexto.

08

Por qué funciona

En qué se basa este recurso.

Vender a quien ya te conoce. Frederick F. Reichheld, *The Loyalty Effect* (Harvard Business School Press, 1996): retener y reactivar clientes cuesta menos que conseguir nuevos.

Mencionar lo específico. Robert B. Cialdini, *Influence*: la consistencia y la reciprocidad funcionan mejor cuando el mensaje recuerda una relación real.

Etiquetas para dar seguimiento. WhatsApp Business permite crear etiquetas para ordenar chats. [Fuente](https://faq.whatsapp.com/3398508707096369/) (https://faq.whatsapp.com/3398508707096369/)

No inventar. Pedirle al modelo que marque [PENDIENTE] en lugar de suponer sigue las guías oficiales de prompting. [Fuente](https://help.openai.com/en/articles/10032626-prompt-engineering-best-practices-for-chatgpt) (https://help.openai.com/en/articles/10032626-prompt-engineering-best-practices-for-chatgpt)

09 Siguiente paso

SIGUIENTE NIVEL

Prospección sin Spam

La misma delicadeza, ahora para conseguir clientes nuevos: cliente ideal, 4 mensajes y mini CRM. [PRÓXIMAMENTE](#)

OTRO RECURSO GRATIS

Respuesta al "¿Cuánto cuesta?"

Para cuando el cliente reactivado te pregunte el precio.