

GUÍA PRÁCTICA

Cómo *vender* IA a negocios.

El sistema para dejar de coleccionar cursos y empezar a facturar.

@danielbrosed

LEAD MAGNET

La idea que lo *cambia* todo.

Saber de IA y ganar dinero con IA son dos habilidades distintas. La primera la tiene medio internet. La segunda, casi nadie. Este PDF va de la segunda.

01 PASO UNO

Busca el dolor *caro*.

No vendas “IA”.

Busca una tarea que a un negocio le cueste horas o dinero cada semana: contestar mensajes, cualificar leads, pasar datos de un sitio a otro. El mejor cliente es el que ya está sangrando por esa herida.

02 PASO DOS

Cuantifícalo.

Ponle número al dolor.

Cuántas horas al mes, a cuánto la hora, cuántos clientes se pierden. Cuando el problema tiene una cifra, tu solución tiene un precio justificado. Sin número, todo parece caro.

03 PASO TRES

Vende el *resultado*, no la herramienta.

Al dueño no le importa el modelo ni los prompts.

Le importa recuperar diez horas a la semana o dejar de perder llamadas. Habla de eso. La tecnología es el cómo, y el cómo no se enseña en la venta.

04 PASO CUATRO

Precio por *valor*, no por horas.

Si le ahorras mil al mes, cobrar cien por “unas horas de trabajo” es regalar dinero.

Ancla el precio al resultado que entregas, no al tiempo que te lleva. Ese es el salto de freelance a socio.

05 PASO CINCO

La oferta *simple*.

Una frase: para quién es, qué problema resuelve y qué resultado deja.

“Ayudo a [tipo de negocio] a [resultado] sin [dolor].” Si necesitas un párrafo para explicarla, todavía no la tienes.

06

PASO SEIS

La *conversación* de venta.

No presentes, pregunta.

Qué proceso les roba más tiempo, qué han intentado, qué pasaría si se arreglara. El cliente se vende solo cuando le ayudas a ver el coste de no hacer nada.

07 PASO SIETE

Cierra sin *milagros*.

Nada de promesas absolutas.

Propón un primer alcance pequeño y medible, con un resultado claro. Es más fácil decir que sí a un paso que a una revolución.

08 PASO OCHO

Entrega y *quédate*.

Entrega funcionando y documentado.

Un cliente contento con un resultado medible es tu mejor comercial y tu próxima recomendación. La primera venta es cara, la segunda ya no.

EMPIEZA HOY

Empieza *hoy*.

- Elige un solo nicho.
- Escribe una sola oferta.
- Habla con cinco negocios esta semana y solo escucha su dolor.

No necesitas más IA para empezar.
Necesitas una *conversación*.

C I E R R E

Deja de estudiar en *bucle.*

La habilidad que multiplica todo lo demás es esta. Si quieres que te ayude a montar tu oferta, escríbeme por DM.

Sígueme en @danielbrose.