



LCONSULTINGGROUP

BIBLIOTECA PROFESIONAL DEL AFILIADO HOTMART

Embudos, ventas, email, WhatsApp y comunidad

Captura, nutrición, conversación, seguimiento y recuperación sin presión ni improvisación.

Conversión y seguimiento

04

Contenido específico, ejemplos propios, ejercicios medibles, fuentes verificables y control de versiones.

Edición Maestra 2026 · 3 de agosto de 2026

Mapa del volumen

Cada sección termina en una decisión, un activo o una métrica. Usá los marcadores del PDF para navegar.

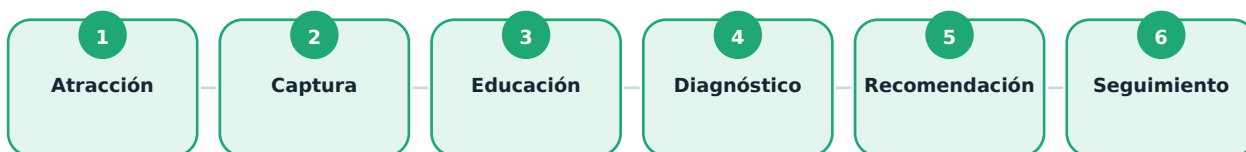
Capítulo 1 - Diseñar un embudo mínimo y verificable	4
Profundización 01 - Lead magnet con una promesa pequeña	5
Profundización 02 - Landing de captura clara	6
Profundización 03 - Página puente para facilitar la decisión	7
Profundización 04 - Secuencia de email que educa y recomienda	8
Profundización 05 - Venta consultiva por WhatsApp	9
Capítulo 2 - Vender por conversación y seguimiento	10
Profundización 06 - CRM mínimo para no perder oportunidades	11
Profundización 07 - Seguimiento que aporta valor	12
Profundización 08 - Comunidad con propósito operativo	13
Profundización 09 - Lanzamiento pequeño y controlado	14
Profundización 10 - Recuperación de leads fríos	15
Cierre del módulo	16

Resultado de aprendizaje

Etapas	Conversión y seguimiento	Duración sugerida	6 a 8 horas
Entregable	Embudo mínimo, secuencia de emails y guion consultivo.	Versión	Edición Maestra 2026

Al terminar este volumen vas a poder:

- Diseñar un embudo mínimo viable.
- Vender por conversación sin presionar.
- Implementar seguimiento y recuperación con trazabilidad.



Regla de avance: producí el entregable, registrá una señal y explicá qué decisión tomaste. Leer sin aplicar no completa el módulo.

Capítulo 1 - Diseñar un embudo mínimo y verificable

El embudo conecta una fuente de tráfico con una captura, una secuencia educativa, una recomendación y un seguimiento. Cada etapa debe tener una sola responsabilidad y una métrica propia.

Competencias del capítulo

- Lead magnet con una promesa pequeña
- Landing de captura clara
- Página puente para facilitar la decisión
- Secuencia de email que educa y recomienda
- Venta consultiva por WhatsApp

Uso recomendado: estudiá una lección, completá el ejercicio y guardá el entregable antes de continuar.

Profundización 01 - Lead magnet con una promesa pequeña

Objetivo operativo

Crear un recurso breve que resuelva una parte concreta del problema y prepare el siguiente paso.

Principio de trabajo

El lead magnet debe producir una ganancia rápida y alineada con la oferta; si atrae curiosidad desconectada, aumenta contactos pero reduce calidad.

Caso aplicado

Una checklist de auditoría de landing atrae a personas que ya tienen una página y necesitan mejorarla, por lo que prepara una recomendación sobre conversión.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Elegí una tarea específica.
2	Definí resultado de 10 a 20 minutos.
3	Incluí instrucciones y criterio de finalización.
4	Conectá con el problema mayor.
5	Probalo con tres personas.

Errores que esta lección evita

- Crear un ebook demasiado amplio.
- Usar un título viral sin relación con la oferta.
- Pedir demasiados datos para descargar.

Ejercicio de campo

Diseñá un recurso de una página y escribí la transición natural hacia la siguiente etapa.

Entregable	Métrica de dominio
Lead magnet terminado y probado.	Tasa de descarga y porcentaje de leads que avanza al siguiente contenido.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 02 - Landing de captura clara

Objetivo operativo

Construir una página que explique valor, reduzca fricción y obtenga un dato con consentimiento.

Principio de trabajo

La landing debe responder qué recibe la persona, para quién sirve, qué esfuerzo requiere y qué pasará después.

Caso aplicado

Una página muestra el título, tres resultados, vista previa, formulario de email y aviso de seguimiento; elimina menús y enlaces que distraen.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Escribí una promesa específica.
2	Mostrá tres beneficios concretos.
3	Reducí campos.
4	Aclaración de privacidad y entrega.
5	Probá carga y formulario en móvil.

Errores que esta lección evita

- Agregar demasiados CTA.
- Ocultar qué emails se enviarán.
- No verificar la entrega automática.

Ejercicio de campo

Creá un wireframe y una versión funcional; pedí a cinco personas que expliquen qué recibirán antes de registrarse.

Entregable	Métrica de dominio
Landing publicada con prueba técnica.	Conversión visita-lead y tasa de entrega exitosa.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 03 - Página puente para facilitar la decisión

Objetivo operativo

Preparar al lead antes de enviarlo a una página de venta externa.

Principio de trabajo

La página puente agrega contexto propio: diagnóstico, criterios, para quién sirve, límites y razón de la recomendación.

Caso aplicado

Antes del enlace afiliado, se explica qué problema resuelve el producto, qué no resuelve y qué condiciones aumentan la probabilidad de aprovecharlo.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Recordá el problema inicial.
2	Resumí el mecanismo del producto.
3	Mostrá criterios de encaje.
4	Aclaración de límites y garantía vigente.
5	Presentá un CTA único.

Errores que esta lección evita

- Duplicar la página del productor.
- Ocultar que existe afiliación.
- Añadir promesas que el producto no hace.

Ejercicio de campo

Escribí una página puente de 500 palabras para una audiencia específica.

Entregable	Métrica de dominio
Página puente publicada.	Clics calificados al producto y reembolsos por falta de encaje.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 04 - Secuencia de email que educa y recomienda

Objetivo operativo

Diseñar mensajes con progresión lógica desde el problema hasta la decisión.

Principio de trabajo

Cada email debe cumplir una función distinta: entrega, diagnóstico, criterio, caso, objeción y recomendación.

Caso aplicado

Una secuencia de seis mensajes comienza con la checklist, luego muestra errores, compara alternativas, narra un caso, responde dudas y finalmente recomienda.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Definí la transformación de la secuencia.
2	Asigná una función por email.
3	Escribí asuntos coherentes.
4	Incluí CTA progresivos.
5	Configurá salidas y etiquetas.

Errores que esta lección evita

- Enviar ofertas desde el primer mensaje.
- Repetir el mismo argumento.
- No adaptar frecuencia ni segmentación.

Ejercicio de campo

Escribí seis emails y marcá qué creencia o acción cambia cada uno.

Entregable	Métrica de dominio
Secuencia cargada y probada.	Apertura, clic y respuesta por mensaje; bajas y quejas.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 05 - Venta consultiva por WhatsApp

Objetivo operativo

Usar conversación para diagnosticar, filtrar y acompañar sin invadir.

Principio de trabajo

WhatsApp funciona mejor con permiso, preguntas breves, resúmenes y tiempos respetuosos; la automatización debe indicar cuándo interviene una persona.

Caso aplicado

El lead responde una palabra clave. Recibe confirmación, dos preguntas, un resumen y recién después una recomendación con opción de no continuar.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Pedí permiso.
2	Preguntá situación e intención.
3	Explorá intentos y restricciones.
4	Resumí el diagnóstico.
5	Recomendá o filtrá con claridad.

Errores que esta lección evita

- Enviar audios largos sin consentimiento.
- Perseguir respuestas.
- Automatizar mensajes que aparentan ser humanos.

Ejercicio de campo

Creá un guion con bifurcaciones para alto encaje, duda y no encaje.

Entregable	Métrica de dominio
Árbol de conversación consultiva.	Conversaciones con diagnóstico completo y tasa de respuesta respetuosa.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Capítulo 2 - Vender por conversación y seguimiento

La conversación consultiva descubre contexto, impacto, intentos previos y condiciones de implementación. La recomendación aparece después del diagnóstico y no antes.

Competencias del capítulo

- CRM mínimo para no perder oportunidades
- Seguimiento que aporta valor
- Comunidad con propósito operativo
- Lanzamiento pequeño y controlado
- Recuperación de leads fríos

Uso recomendado: estudiá una lección, completá el ejercicio y guardá el entregable antes de continuar.

Profundización 06 - CRM mínimo para no perder oportunidades

Objetivo operativo

Registrar estado, contexto y próxima acción de cada contacto.

Principio de trabajo

El CRM mínimo necesita campos que cambien decisiones: fuente, problema, etapa, objeción, última interacción y próxima fecha.

Caso aplicado

Una hoja simple alerta que diez leads descargaron el recurso pero nunca recibieron seguimiento; se crea una tarea y se mide recuperación.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Definí etapas claras.
2	Creá campos obligatorios mínimos.
3	Asigná próxima acción.
4	Revisá vencidos cada día.
5	Cerrá motivos de pérdida.

Errores que esta lección evita

- Guardar contactos sin estado.
- Crear demasiados campos.
- No registrar por qué se perdió una oportunidad.

Ejercicio de campo

Configurá un CRM con 20 contactos reales o simulados y ejecutá una revisión de vencidos.

Entregable	Métrica de dominio
Pipeline operativo.	Porcentaje de oportunidades con próxima acción y fecha.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 07 - Seguimiento que aporta valor

Objetivo operativo

Mantener continuidad sin repetir “¿pudiste verlo?”.

Principio de trabajo

Cada seguimiento debe incorporar contexto, responder una duda, aportar un recurso o facilitar una decisión; también debe permitir cerrar la conversación.

Caso aplicado

Después de enviar una oferta, el seguimiento comparte una comparación de dos alternativas y pregunta cuál criterio pesa más para la persona.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Revisá contexto previo.
2	Elegí una razón útil para contactar.
3	Escribí un mensaje breve.
4	Definí límite de intentos.
5	Registrá respuesta o cierre.

Errores que esta lección evita

- Enviar recordatorios idénticos.
- Insistir después de un no claro.
- No ofrecer salida.

Ejercicio de campo

Diseñá cuatro seguimientos distintos para 24 horas, 3 días, 7 días y cierre.

Entregable	Métrica de dominio
Secuencia de seguimiento multicanal.	Tasa de respuesta y oportunidades recuperadas sin aumento de quejas.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 08 - Comunidad con propósito operativo

Objetivo operativo

Crear un espacio que ayude a implementar, compartir evidencia y detectar necesidades.

Principio de trabajo

Una comunidad sostenible tiene reglas, rituales, moderación y entregables; no depende de publicaciones motivacionales constantes.

Caso aplicado

Cada semana se abre un hilo de objetivos, una clínica de activos y una revisión de resultados. Las preguntas repetidas alimentan nuevas lecciones.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Definí objetivo y público.
2	Establecé reglas y límites.
3	Creá rituales semanales.
4	Diseñá escalamiento de soporte.
5	Medí participación útil.

Errores que esta lección evita

- Abrir comunidad sin capacidad de moderar.
- Prometer soporte ilimitado.
- Confundir cantidad de mensajes con progreso.

Ejercicio de campo

Escribí el documento de bienvenida y un calendario de cuatro semanas.

Entregable	Métrica de dominio
Sistema inicial de comunidad.	Miembros activos que producen o revisan un entregable.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 09 - Lanzamiento pequeño y controlado

Objetivo operativo

Probar una oferta con una audiencia limitada antes de ampliar tráfico.

Principio de trabajo

El lanzamiento mínimo define audiencia, ventana, mensaje, soporte, capacidad y criterio de cierre; su objetivo principal es aprender.

Caso aplicado

Se invita a 50 leads con encaje, se realizan dos sesiones de preguntas y se documentan objeciones, compras y devoluciones antes de escalar.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Elegí una cohorte pequeña.
2	Prepará activos y soporte.
3	Fijá fecha y capacidad.
4	Registrá objeciones y conversiones.
5	Realizá retrospectiva.

Errores que esta lección evita

- Crear escasez falsa.
- Abrir más plazas de las que se pueden atender.
- Evaluar solo facturación.

Ejercicio de campo

Diseñá un lanzamiento de siete días con capacidad máxima, calendario y tablero.

Entregable	Métrica de dominio
Plan de lanzamiento controlado.	Conversión, reembolso, carga de soporte y aprendizajes priorizados.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 10 - Recuperación de leads fríos

Objetivo operativo

Reactivar contactos con segmentación y una nueva razón para prestar atención.

Principio de trabajo

La recuperación funciona mejor cuando reconoce el tiempo pasado, actualiza preferencias y ofrece valor antes de vender.

Caso aplicado

A una lista inactiva se le pregunta qué problema sigue vigente y se ofrecen tres temas para elegir; solo quienes responden reciben la secuencia correspondiente.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Limpiá rebotes y bajas.
2	Segmentá por comportamiento.
3	Pedí actualización de interés.
4	Entregá un recurso relevante.
5	Suprimí contactos sin señal.

Errores que esta lección evita

- Enviar una promoción masiva sin contexto.
- Ignorar consentimiento y frecuencia.
- Mantener direcciones inválidas.

Ejercicio de campo

Creá una campaña de reactivación de tres mensajes con opciones de preferencia y salida.

Entregable	Métrica de dominio
Flujo de recuperación y limpieza.	Reactivación, bajas, rebotes y clics por segmento.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Panel de dominio

Puntuá de 0 a 5 y agregá evidencia. El puntaje sin evidencia no cuenta.

Criterio	0	1	2	3	4	5
Explico el tema con claridad.	■	■	■	■	■	■
Apliqué el método en un caso.	■	■	■	■	■	■
Produje el entregable.	■	■	■	■	■	■
Registré la métrica.	■	■	■	■	■	■
Detecté un riesgo o límite.	■	■	■	■	■	■
Tomé una decisión siguiente.	■	■	■	■	■	■

Cierre del módulo

- ☐ Entregables guardados con fecha y versión.
- ☐ Fuentes verificadas cuando corresponde.
- ☐ Próxima revisión programada.
- ☐ Métrica principal cargada.
- ☐ Una decisión prioritaria escrita.
- ☐ Promesas y datos auditados.

Reflexión final

Material educativo independiente. No representa a Hotmart ni garantiza ventas, ingresos o resultados. Las funciones, políticas, modelos de IA y condiciones pueden cambiar. Verificá documentación oficial vigente y aplicá revisión humana.