FRAN MURAD

EDICIÓN 2026

KIT DE PLANTILLAS

Mensajes que venden

52 plantillas listas para copiar en WhatsApp, Instagram o correo: primera respuesta, presupuesto, objeciones, seguimiento, cierre, postventa, reseñas y reclamos.

ESCRITO POR

Fran Murad

PRIMERA EDICIÓN
2026

Mensajes que venden

52 plantillas listas para copiar en WhatsApp, Instagram o correo: primera respuesta, presupuesto, objeciones, seguimiento, cierre, postventa, reseñas y reclamos.

Primera edición · 2026 · Versión 1.0
© 2026 Fran Murad. Todos los derechos reservados.

Esta obra es de uso personal del comprador. No está permitida su reproducción total o parcial, su distribución, su reventa ni su uso para crear productos derivados sin autorización escrita del autor.

Las herramientas, precios y planes mencionados corresponden al momento de la edición y pueden cambiar. Verificá siempre las condiciones vigentes en el sitio oficial de cada herramienta antes de contratar. El anexo D reúne los enlaces oficiales.

Este material es educativo: enseña procesos de trabajo y criterios para aplicarlos. No garantiza ventas, clientes ni resultados económicos: eso depende de la ejecución, del mercado y del esfuerzo de cada persona. No reemplaza el asesoramiento legal, contable ni impositivo profesional.

Dudas, correcciones o mejoras: escribime a contactofranmurad@gmail.com o por Instagram, @frann.murad.

Índice

MENSAJES QUE VENDEN

Cómo usar estas plantillas 1

PARTE I · ANTES DEL PRECIO

01 La primera respuesta 4

02 Preguntar y entender 6

03 El presupuesto 8

PARTE II · CERRAR

04 Las objeciones más comunes 11

05 Seguimiento sin ser pesado 14

06 El cierre y el pago 16

PARTE III · DESPUÉS DE LA VENTA

07 Postventa 19

08 Reseñas y recomendaciones 21

09 Reclamos 23

10 Reactivar clientes 25

Tu biblioteca de mensajes 27

INTRODUCCIÓN

Cómo usar estas plantillas

Cincuenta y dos mensajes para los momentos en que más ventas se ganan o se pierden, y cómo adaptarlos para que suenen a vos.

La mayoría de las ventas de un negocio chico se deciden en una conversación: la primera respuesta, el presupuesto, la duda, el seguimiento. Estas plantillas te dan un punto de partida probado para cada momento, así no empezás de cero cada vez ni respondés apurado.

Cómo adaptarlas

- **Reemplazá lo resaltado** entre corchetes con los datos reales: nombre, producto, precio, plazo.
- **Cambiá las palabras** que no usarías vos. Si nunca decís “genial”, sacalo.
- **Acortá:** en WhatsApp, cuanto más corto, mejor. Si podés decirlo en dos líneas, no uses cuatro.
- **Guardalas** como respuestas rápidas en WhatsApp Business o en un documento a mano.

Tres reglas

- [ ] **Nunca prometas lo que no podés cumplir:** plazos, resultados, stock.
- [ ] **Respetá el “no”:** si alguien dice que no o deja de responder después de un par de seguimientos, cerrá con amabilidad y no insistas.
- [ ] **Escribí a quien te dio permiso:** mensajes masivos a personas que no te conocen suelen molestar y pueden ir contra las reglas de las plataformas.

PARA PROFUNDIZAR

Estas plantillas salen del método de *Cerrá ventas por WhatsApp*. En el libro está el proceso completo: cómo diagnosticar, cómo presentar el precio, cómo manejar cada objeción y cómo medir tus conversaciones.

PARTE I

Antes del precio

La primera respuesta, las preguntas para entender qué necesita la persona y cómo presentar el presupuesto.

ANTES DEL PRECIO

01

La primera respuesta

Los primeros minutos definen si la conversación sigue. Responder rápido, con calidez y con una pregunta.

Una buena primera respuesta hace tres cosas: saluda con nombre, responde lo que se preguntó (o dice cuándo lo vas a responder) y termina con una pregunta que hace avanzar la conversación.

CONSULTA GENERAL — PLANTILLA

¡Hola, **nombre**! Gracias por escribir. Soy **tu nombre** de **negocio**.
Contame un poco qué estás buscando así te recomiendo lo que mejor te sirve.

PREGUNTA POR EL PRECIO — PLANTILLA

¡Hola, **nombre**! **Producto** está **precio** e incluye **qué incluye**.
¿Es para vos o para regalar? Así te digo también las opciones de envío.

PRECIO QUE DEPENDE DEL CASO — PLANTILLA

¡Hola, **nombre**! El precio depende de **de qué depende**. Para pasarte un número exacto, ¿me contás **dato 1** y **dato 2**?
Con eso te respondo hoy mismo.

FUERA DE HORARIO — PLANTILLA

¡Hola, **nombre**! Gracias por escribir. Ahora estamos fuera de horario: te respondo mañana a primera hora.
Si querés adelantar, contame qué estás buscando y lo tengo listo.

CONSULTA DESDE UN ANUNCIO — PLANTILLA

¡Hola, **nombre**! Gracias por escribir por **producto del anuncio**.
Te cuento rápido: **beneficio principal en una línea**. ¿Querés que te pase precio y formas de pago?

PREGUNTA POR STOCK — PLANTILLA

¡Hola, **nombre**! Sí, tenemos **producto** en **variantes disponibles**.
¿Cuál te gusta más? Te lo separo mientras decidís.

RESPONDER SOLO EL PRECIO

"$25.000." y nada más. La persona no tiene de qué agarrarse para seguir y compara solo por número. Sumá qué incluye y una pregunta.

ANTES DEL PRECIO

02

Preguntar y entender

Preguntas cortas para saber qué necesita la persona antes de recomendar, sin que parezca un interrogatorio.

Recomendar sin entender es adivinar. Dos o tres preguntas bien elegidas te permiten ofrecer lo que de verdad sirve, y la persona siente que la escuchaste.

PARA QUÉ LO NECESITA	PLANTILLA
¡Buenísimo! Para recomendarte bien: ¿para qué lo vas a usar principalmente?	

CUÁNDO LO NECESITA	PLANTILLA
¿Para cuándo lo necesitás? Así te digo si llegamos con **envío / fabricación / turno**.	

QUÉ PROBÓ ANTES	PLANTILLA
¿Ya probaste algo parecido antes? Contame qué te gustó y qué no, así no te recomiendo lo mismo.	

ANTES DEL PRECIO

03

El presupuesto

Presentar el precio junto con lo que incluye, con opciones y con un próximo paso claro.

El precio solo, sin contexto, siempre parece caro. Presentado después de lo que la persona necesita y con lo que incluye al lado, se entiende.

PRESUPUESTO SIMPLE — PLANTILLA

Te paso el presupuesto para **qué**:
- **Ítem 1**
- **Ítem 2**
- **Ítem 3**

Total: **precio**. **Formas de pago**.
Si te parece bien, lo arrancamos **cuándo**.

TRES OPCIONES — PLANTILLA

Te armé tres opciones:
1. **Básica**: **qué incluye** · **precio**
2. **Recomendada**: **qué incluye** · **precio**
3. **Completa**: **qué incluye** · **precio**

Por lo que me contaste, te recomiendo la 2 porque **motivo**. ¿Qué te parece?