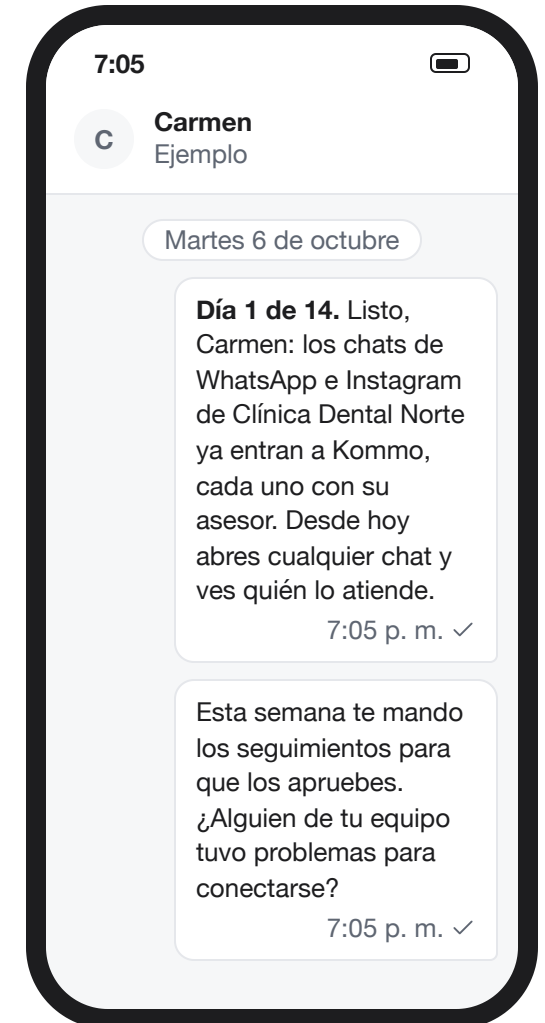


Voz y lenguaje

Sobrios, nunca apagados. La emoción la pone el dato: la hora, el lugar, el rubro y el nombre.



Hablamos como un colega sentado al lado del dueño.

Como el técnico de confianza: dice el precio antes y no te deja dependiendo de él.

RASGO 1

Claros y prácticos

Una idea por pieza. El número antes que la frase.



Así no: «Visibilidad omnicanal de tu pipeline en tiempo real.»

RASGO 2

Honestos

Cifras con fuente o «Ejemplo».
Precios con sus impuestos.



Así no: «Todo incluido. ¡Cupos limitados!»

RASGO 3

Cercanos y serenos

De tú, con la palabra del rubro.
Primero lo que pasa, sin alarma.



Así no: «¡Hola, crack! ¡Urgente!»

RASGO 4

Justos con quien atiende

El problema es del sistema, nunca de la persona.



Así no: «Tu vendedor dejó 12 chats sin responder.»

Cinco frases, y cada una tiene su lugar.

 **Creators Latam**

Tus ventas, a la vista. ❶



Creators Latam

Ordenamos las ventas por WhatsApp, Instagram y Facebook de tu equipo. ❷

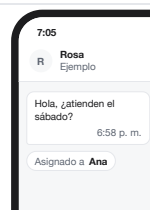
❶ Frase de marca

Solo junto al logo. Nunca como titular, en anuncios ni en la firma de Martín.

❷ Descriptor

En bios, en Google y en el eslogan de la página. Nunca como cierre emotivo.

**Ya te escriben
clientes.
Las ventas se
pierden después.**



❸ Línea de campaña

Abre la landing y los anuncios. Nunca en una firma: cambia por temporada.

LANDING · CÓMO FUNCIONA

Ejemplo

Con dueño y fecha

Asignado a **Ana**

Seguimiento: **jueves, 9:00 a. m.**

❹ Palabra de la casa

Siempre con el nombre del vendedor a la vista. Sin imagen se dice «cada chat con su vendedor».

**Ordeno las ventas por WhatsApp
de equipos comerciales.**

❺ Martín

Su titular, su banner y su bio, en «yo». Nunca junto a la frase de marca.

Usamos las palabras del dueño.

✓ Correcto



Cliente, no lead. «Cada chat con su vendedor», no asignación automática. «Le volvemos a escribir», no nurturing.

La palabra técnica solo va donde el lector ya la busca: Google y las charlas académicas.

✗ Incorrecto



Palabras de software (nurturing, leads, secuencias, dashboard) y una promesa que no hacemos: «24/7».

«Monitorear» es justo lo que el dueño no quiere ser.

Cada cosa tiene un solo nombre.

Así se escribe en todas las piezas y, debajo, lo que no decimos. Los nombres, las horas y las cifras son de ejemplo.

LA OFERTA

Pedir piloto gratis

No: «Agenda tu demo», «Empieza ya»

Piloto gratis de 2 semanas

No: «prueba gratuita», «demo», «trial»

¿Te acomoda una videollamada de 20 minutos?

10:15 a. m.

No: «reunión de descubrimiento»

LO QUE PASA EN KOMMO

Asignado a Ana

No: «asignación automática», «round-robin»

Hola, Rosa. Soy Ana. ¿Te separo la limpieza de hoy?

9:00 a. m.

Seguimiento automático · aprobado por ti

No: «secuencia», «nurturing», «bot»

Sin responder al cierre

7

No: «alerta», «urgente», «leads fríos»

LAS PERSONAS

Rosa · paciente

No: «lead», «prospecto», «contacto»

Tu equipo Ana, Diego y Lucía

No: «fuerza de ventas», «agentes», «recursos»

Aprueba Carmen, la dueña

No: «tomador de decisiones», «stakeholder»

EL PRECIO Y EL REPORTE

Servicio US\$ 150 al mes + IGV

No: «precio a medida», «consultar precio»

Licencia se paga cada 6 meses

No: «pago semestral»

Reporte de hoy 7:05 p. m.

No: «dashboard», «KPI», «métricas»

Palabras de ventas, no de software.

DECIMOS · LAS PERSONAS

Con su nombre y la palabra del rubro.

NO DECIMOS

clientes; en el rubro, pacientes o compradores	leads, prospectos
tu equipo, tus vendedores, tus asesoras	fuerza de ventas, agentes, recursos, closers
el dueño, la dueña	tomador de decisiones, stakeholder, C-level
Ana, con su nombre de pila	el agente 3, el asesor 1
«12 chats esperan desde el sábado»	«Ana está apagada», «Ana está atrasada»

DECIMOS · LO QUE VE EL DUEÑO

El gesto del dueño, sin alarma.

NO DECIMOS

ves, revisas, sabes	vigilar, controlar, monitorear, rastrear
supervisar a tu equipo, de dueño a dueño	auditar a tu gente, cuadrar a tu vendedor
reporte por persona, la lista de hoy	ranking, el mejor vendedor, quién falla
sin responder, esperando respuesta	leads fríos, abandonados, desatendidos
«7 sin responder al cierre»	alerta, urgente, «¡ajo!»
reporte; si hace falta, panel	dashboard, KPI, analytics, métricas (sola)
se enfrió, se perdió la venta	churn, tasa de abandono, fuga
abres cualquier chat cuando quieras	acceso en tiempo real, visibilidad total
sin pedir capturas, sin estar encima	trazabilidad, control total
la escena concreta, con su hora	tranquilidad, paz mental, duerme tranquilo

DECIMOS · LO QUE HACEMOS

Dicen qué hacemos, sin folleto.

NO DECIMOS

juntamos, todo en un solo lugar	centralizamos, omnicanal, multicanal
cada chat con su vendedor	asignación automática, round-robin, distribución de leads
seguimiento automático; «si no responde, le volvemos a escribir»	secuencias, nurturing, drip, flujos
mensajes que tú apruebas	bot, robot, automatización (sola)
instalamos, conectamos, dejamos funcionando	desplegamos, onboarding, «implementamos» en anuncios
lo mantenemos y lo ajustamos	soporte premium, acompañamiento 360
ordenar, juntar, ver, asignar, atender, volver a escribir, aprobar, decidir	potenciar, impulsar, optimizar, transformar, escalar, revolucionar, desbloquear
te mostramos dónde se cae la venta	garantizamos, 100 %, nunca más
ventas por chat	social selling, conversational commerce

Usamos la palabra que el dueño diría en voz alta a su contador.

La técnica va solo donde el lector ya la busca, como Google y las charlas académicas, o en documentos para quien ya compró.

Nombramos la cosa y decimos el hecho.

DECIMOS · LA OFERTA	NO DECIMOS
El nombre, el precio y el plazo.	
piloto gratis de 2 semanas	prueba gratuita, demo, free trial, «7 días»
Pedir piloto gratis (el botón)	Agenda tu demo, Solicitar Demostración, Quiero Vender Más, Más información
conversamos 20 minutos por videollamada	reunión de descubrimiento, sesión estratégica, asesoría gratuita
US\$ 150 al mes + IGV	precio a medida, consultar precio, cotización personalizada
se paga cada 6 meses	pago semestral, periodicidad semestral
sin tarjeta; si no sigues, no pagas nada	sin compromiso, riesgo cero
solo si los usas: el asistente de IA y los mensajes que cobra Meta	todo incluido, sin costos ocultos
te escribimos por WhatsApp en menos de 1 hora, en horario de oficina	a la brevedad, en breve, nos pondremos en contacto
tomamos 3 pilotos por semana (por confirmar)	últimos cupos, cupos limitados, oferta por tiempo limitado
el día 14, tú decides	«¡No dejes pasar esta oportunidad!»

DECIMOS · LA TECNOLOGÍA	NO DECIMOS
Se nombra la cosa; la IA, en nivel 2.	
Kommo	el CRM (en piezas para dueños), la plataforma
herramienta	solución, plataforma de vanguardia, ecosistema, todo en uno
asistente de IA, opcional	chatbot, agente autónomo, el cerebro, IA que vende sola
responde las preguntas frecuentes con tu información	atiende 24/7 sin errores
primero el sistema, después la IA	IA de última generación, inteligencia artificial avanzada
tu equipo sigue con su número	mismo número, coexistencia, API oficial
partner de Kommo; junto al sello, partner certificado	partner oficial, socio oficial, 1 de 3 partners

Todo precio dice cómo va con los impuestos.
El «desde», solo delante de la licencia de Kommo. En la landing, «Precios sin impuestos»; en el Perú, «+ IGV».

Prometemos orden, no resultados.

DECIMOS · LA PRUEBA

Solo lo que se puede probar.

NO DECIMOS

aprovecha las consultas que ya tienes	vende más, duplica, triplica, dispara tus ventas
marcas con las que hemos trabajado	+400 negocios confían en nosotros, líderes del mercado
con su nombre, su empresa y su permiso	testimonios de clientes satisfechos
Ejemplo	datos ilustrativos, simulación
a su hora, en tu horario de atención	24/7, siempre, al instante
medido en Kommo, del 1 al 30 de setiembre	resultados comprobados

LISTA NEGRA

Nada que contenga estas palabras sale publicado.

garantiz- · 100 % · nunca más · ninguna venta · nadie se queda · nadie le escribe · +400 · partner oficial · técnico oficial · 1 de 3 · 7 días · mismo número · coexistencia · omnicanal · pipeline · embudo y leads (en piezas para dueños) · potencia · impulsa · transforma · revoluciona · desbloquea · optimiza · siguiente nivel · soluciones · 24/7 · últimos cupos · cupos limitados · vigila · controla · monitorea · ranking · alerta · urgente · tranquilidad · paz mental · enciende tus ventas · ilumina · Memoji · dashboard · j · cualquier emoji · «desde» delante de un precio que no sea la licencia de Kommo

DECIMOS · LA FORMA

Como escribe cada nombre su dueño.

NO DECIMOS

Creators Latam	Creators, CL, CreatorsLatam
Latinoamérica	LATAM, Latam (fuera del nombre)
IA	AI, I.A.
WhatsApp	Whatsapp, wsp, WSP, wasap
celular, computadora, correo, app	móvil, ordenador, mail, aplicativo
video	vídeo
tú	usted, vos
con, junto a, en	alianza estratégica, sinergia, partnership
aprobación, visto bueno (en la propuesta)	OK (en la propuesta)
más de 150	+150

Cada cifra, con su fuente y su periodo, o con «Ejemplo».
Nunca «+400 negocios», «80 % de las empresas» ni «+45 %».

La luz cae sobre el cliente que espera.

✓ Correcto

KOMMO PASO A PASO

12 chats sin responder desde el sábado.





5 chats esperan desde las 6:10 p. m.

Asignados a **Ana** Ejemplo

El sujeto son los chats, y la hora vuelve el aviso una escena. El nombre queda en la etiqueta: todo chat tiene quien lo atienda.

✗ Incorrecto

KOMMO PASO A PASO

Tu vendedor dejó 12 chats sin responder.





Ana tiene 5 chats sin responder Ejemplo

La luz cae sobre la persona y se lee como acusación. Los dos son textos reales al 29 de setiembre de 2026: el gancho de un video y el aviso del tablero de la landing.

La voz no cambia; cambian cuatro perillas según el canal.

Cercanía, formalidad, energía y detalle, de 1 a 5, en los diez canales. La claridad es siempre 5.

CANAL	CERCANÍA	FORMALIDAD	ENERGÍA	DETALLE
Anuncio de Meta	●●●●● 4	●●●●● 2	●●●●● 4	●●●●● 1
Anuncio de Google	●●●●● 3	●●●●● 3	●●●●● 3	●●●●● 2
Landing	●●●●● 3	●●●●● 3	●●●●● 3	●●●●● 3
WhatsApp	●●●●● 5	●●●●● 2	●●●●● 2	●●●●● 2
Propuesta	●●●●● 2	●●●●● 4	●●●●● 2	●●●●● 5

Una sola voz por pieza

Los seguimientos automáticos los firma el vendedor del cliente, con su nombre («Soy Ana, de Clínica Dental Norte»): Creators Latam no aparece.

CANAL	CERCANÍA	FORMALIDAD	ENERGÍA	DETALLE
Informe	●●●●● 2	●●●●● 3	●●●●● 1	●●●●● 5
LinkedIn de Creators Latam	●●●●● 3	●●●●● 3	●●●●● 3	●●●●● 2
LinkedIn de Martín	●●●●● 4	●●●●● 3	●●●●● 3	●●●●● 3
Charlas	●●●●● 4	●●●●● 3	●●●●● 4	●●●●● 3
Error y soporte	●●●●● 4	●●●●● 3	●●●●● 1	●●●●● 4

Perú y la región

La landing se lee desde varios países: «bajaste la reja» pasa a «cerraste el local». En las charlas, a la audiencia se le dice «ustedes».

La línea de campaña abre la landing.

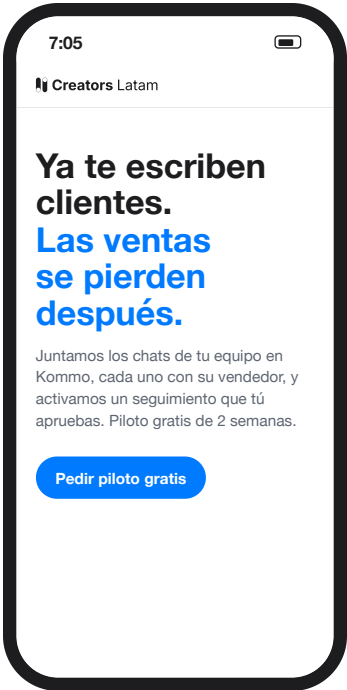


1 El inicio dice el problema, con palabras del dueño.
10 palabras como máximo; este tiene 9.

2 La bajada dice qué hacemos y la oferta.
25 palabras como máximo; esta tiene 25.

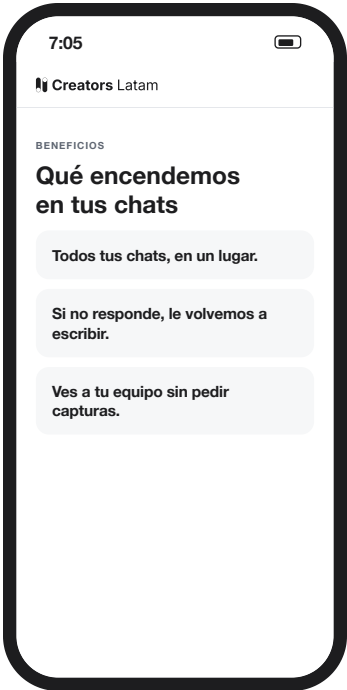
3 Un solo botón por página.
Igual en toda la marca.

Los títulos solos cuentan la landing.



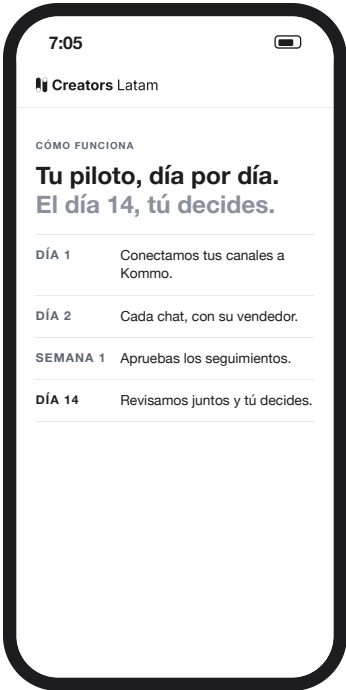
1 • Inicio

El segundo tiempo va en azul: es el titular principal de la página.



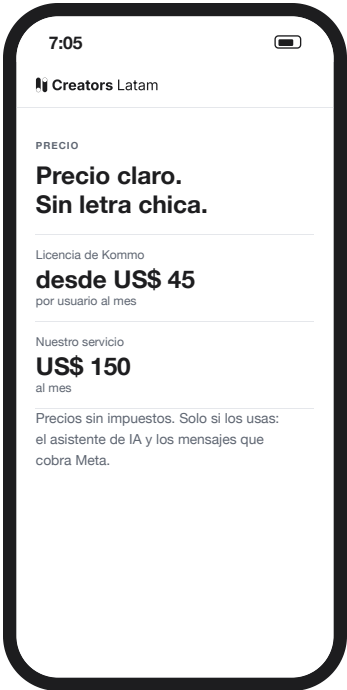
2 • Beneficios

«Encendemos» es la única palabra de luz (encender, luz, a la vista): una por pieza como máximo.



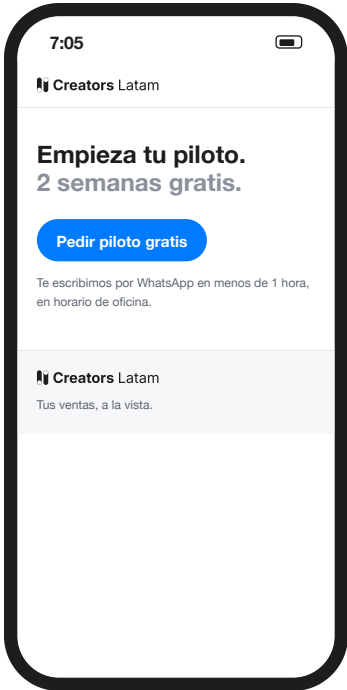
3 • Cómo funciona

El segundo tiempo es la salida. Sigue «Quién está detrás», con la foto real de Martín.



4 • Precio

Ya estaba en la landing y se queda. Sigue «Preguntas frecuentes», sin punto: no es oración.



5 • Cierre

Repite la oferta. La frase de marca va en el pie, junto al logo.

En Meta, el texto repite la imagen.

Anuncio del piloto para dueños en el Perú, tal como sale en el feed. Ejemplo.

AL TOCAR «VER MÁS»

vendedor, y abres cualquiera cuando quieras. Piloto gratis de 2 semanas, sin tarjeta. El día 14, tú decides. Para equipos de 2 o más personas y más de 500 consultas al mes.

El gancho va en los primeros 125 caracteres, antes de «Ver más».

Repite la pregunta de la imagen para quien no la ve y sigue un orden fijo: la escena, qué hacemos, la oferta con su salida y el filtro.

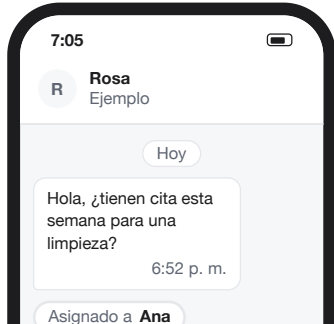
En la imagen, dos tiempos de 6 palabras como máximo. El titular, hasta 40 caracteres; la descripción, «Sin tarjeta · tú decides». Meta pone el botón: elegimos el que dice lo que pasa al tocarlo.

 **Creators Latam**
Publicidad

¿Sigues pidiendo capturas para saber qué cliente está esperando? Juntamos los chats de tu equipo en Kommo, cada uno con su ... **Ver más**

PILOTO GRATIS Ejemplo

¿Sigues pidiendo capturas a tu equipo?



crm.creatorslatam.com
Piloto gratis de 2 semanas **Solicitar ahora**

En Google, cada título se entiende solo.

crm para whatsapp

Patrocinado

 Creators Latam
crm.creatorslatam.com/crm/whatsapp

CRM para WhatsApp Business | Cada chat con su vendedor |
Piloto gratis de 2 semanas

Abre cualquier chat de tu equipo sin pedir capturas. Piloto gratis de 2 semanas.

Patrocinado

 Creators Latam
crm.creatorslatam.com/crm/whatsapp

Piloto gratis de 2 semanas | CRM para WhatsApp Business |
Cada chat con su vendedor

Cada chat con su vendedor y un seguimiento que tú apruebas. El día 14, tú decides.

Orden 1 • se lee primero lo que buscó

Al menos un título lleva la palabra que escribió el lector: aquí sí va «CRM».

Orden 2 • se lee primero la oferta

Google combina los títulos en cualquier orden: cada uno tiene que entenderse solo.

Títulos de 25 y 26 caracteres (máximo 30) y descripciones de 80 y 82 (máximo 90).

Sin exclamaciones ni teléfono: Google restringe el teléfono en el texto.

La historia dice la oferta y su salida.

Historia orgánica del piloto, con lo que Instagram pone encima.

Instagram tapa la parte de arriba con el nombre de la cuenta y la de abajo con la barra para responder. Por eso el titular y el botón van en el centro.

La frase es la misma del anuncio de Meta y del de Google: «Piloto gratis de 2 semanas». Cambia el largo, no las palabras.

El botón solo va en historias orgánicas.

En la pagada lo pone Meta, como en el anuncio del feed.

Largo: dos tiempos de 6 palabras como máximo y un botón de 3 palabras.



El carrusel cuenta un chat, con su hora.

LA VIDA DE UN CHAT

Ejemplo

Rosa escribió a las 10:47 p. m. Así llegó a su cita.

Creators Latam

MARTES · 10:47 P. M.

Su chat entra asignado a Ana.

10:47

R Rosa Ejemplo

Martes

Hola, ¿tienen cita esta semana para una limpieza?

10:47 p. m.

Asignado a Ana

MIÉRCOLES · 9:05 A. M.

Ana le responde al abrir.

Le ofrece dos horarios para el jueves.

JUEVES · 9:40 A. M.

Rosa confirma su cita.

Respondió al seguimiento que aprobó Carmen.

- 1 · Portada

Un nombre, una hora y el final a la vista. Solo esta lleva el logo.
- 2 · Martes · 10:47 p. m.

La hora va en el eyebrow y en la barra del teléfono.
- 3 · Miércoles · 9:05 a. m.

Una idea por lámina, con verbo y con punto.
- 4 · Jueves · 9:40 a. m.

El final que prometió la portada. Todo el carrusel es un chat.

El texto del post cuenta un chat.

LA VIDA DE UN CHAT

Ejemplo

Rosa escribió a las 10:47 p. m.
Así llegó a su cita.

Creators Latam

creatorslatam

creatorslatam

Rosa escribió a las 10:47 p. m. La clínica ya había cerrado.

Su chat esperó asignado a Ana, que le respondió a las 9:05 a. m. El jueves, Rosa contestó al seguimiento que aprobó la dueña y confirmó su cita.

Así se ve en una clínica de Miraflores. Ejemplo.

Pide tu piloto gratis de 2 semanas desde el enlace del perfil.

2 h

creatorslatam

#kommo
#ventasporwhatsapp #clinicadental

2 h · Primer comentario

Me gusta

Comentar

Compartir

Guardar

Agrega un comentario...

- 1 Primero, una escena con hora.**
Se entiende antes de «... más».
- 2 Después, lo que pasó, en orden.**
Con el reparto y «Ejemplo»: hasta 60 palabras.
- 3 Un solo pedido, al final.**
El enlace va en el perfil: en el texto no se toca.
- 4 Hasta 3 hashtags, en el primer comentario.**
Y ningún emoji.

En público, el precio; en el directo, una persona.

Dos comentarios del post y un mensaje directo de Raúl, de Inmobiliaria Sol. Ejemplo.

- C** **carmen.dentalnorte** ¿Cuánto cuesta?

1 h · Responder
- creatorslatam** Hola, Carmen. La licencia de Kommo, desde US\$ 45 por usuario al mes, y nuestro servicio, US\$ 150 al mes. Precios sin impuestos. El piloto de 2 semanas es gratis.

1 h
- R** **raul.inmobiliariasol** ¿Un robot le va a escribir a mis clientes?

1 h · Responder
- creatorslatam** Hola, Raúl. Solo salen los mensajes que tú apruebas, con el nombre de tu vendedor.

1 h

EN LOS COMENTARIOS

El precio y el cómo, en público.

Le sirven a todos los que leen. Nunca «te escribimos por interno»: se lee como precio escondido.

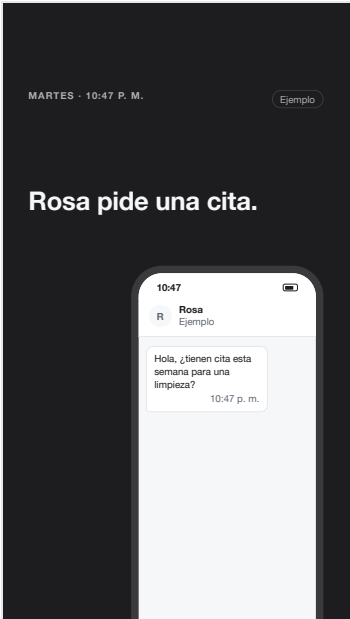
EN EL MENSAJE DIRECTO

Contesta una persona, en «yo».

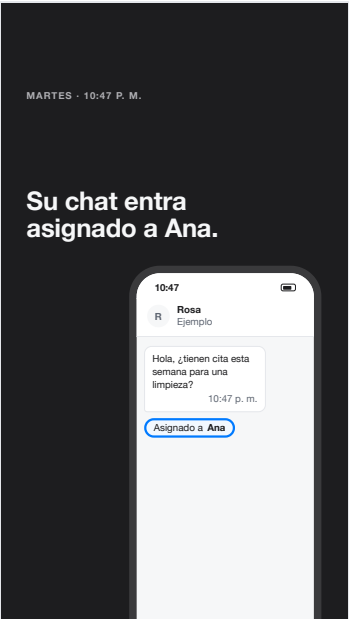
Se presenta una vez y usa tres líneas, con el enlace al final. Lo que llega de noche se responde al abrir.



El reel cuenta un chat en 30 segundos.



0 a 5 s
«Martes, diez y cuarenta y siete de la noche. Rosa pide una cita.»



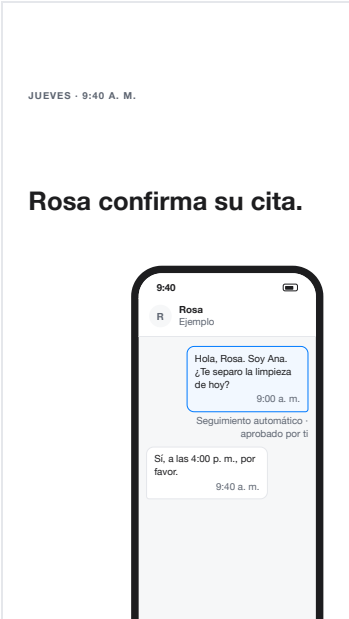
5 a 10 s
«La clínica ya cerró. Su chat entra asignado a Ana y espera.»



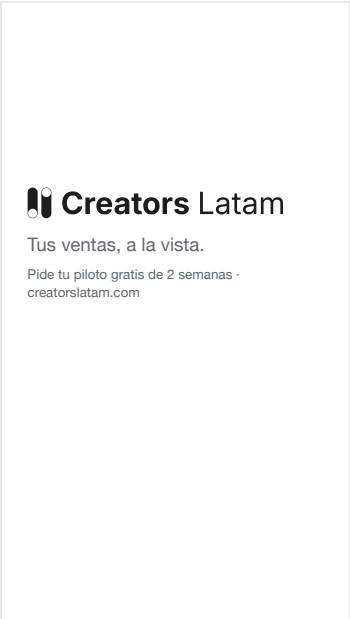
10 a 15 s
«El miércoles, a las nueve y cinco, Ana le responde con dos horarios.»



15 a 20 s
«Rosa no contesta. El jueves le llega el seguimiento que aprobó la dueña.»



20 a 25 s
«A las nueve y cuarenta, Rosa confirma su cita.»



25 a 30 s
«Creators Latam ordena las ventas por WhatsApp de tu equipo. Pide tu piloto gratis.»

La voz en off es de una narradora, en tercera persona: nunca «Soy Martín».
Se escribe como se dice, con las horas en palabras: 74 palabras en 30 segundos. Ejemplo.

La miniatura enseña a hacer una cosa.

KOMMO PASO A PASO

**Asigna cada
chat a su
vendedor.**



REGLA

Imperativo de tú: lo que vas a aprender a hacer.

El dueño busca cómo se hace, no qué es. «Asigna cada chat a su vendedor.» dice la acción y el resultado.

LARGO

Hasta 15 caracteres por línea, a 80 B.

«Asigna cada chat», con 16, ya no entra en los 640 px del texto: por eso se corta en «Asigna cada».

ASÍ NO

«Asignación automática de leads en Kommo»: nombra la función y no dice qué vas a poder hacer.

Martín habla en «yo», con el descriptor.

**Ordeno las ventas por WhatsApp
de equipos comerciales.**



Martín Velasco

Ordeno las ventas por WhatsApp de equipos comerciales · Fundador de Creators Latam · Partner de Kommo · Cofundador de DOXS.AI · Ingeniero civil PUCP y MBA Centrum PUCP

Martín abre con una escena y un número.

Post modelo, con un caso real que Martín contó en la clase DAPN.

Una escena con número

8 días, 405 compradores y ni una respuesta.

Lo que nos falló

«Nos pasó a nosotros, en otro proyecto.»

La lección, con su nombre

«Lo que aprendí:», nunca «La clave del éxito es...».

Cierre con una pregunta real

O nada.

De 80 a 200 palabras: este tiene 81. Sin emojis, sin el símbolo y sin palabras de luz: firma como autor, con su foto. «Automatizar no es controlar.» es una cita textual de Martín: la única excepción a la lista negra.



Martín Velasco

Fundador de Creators Latam

1 d

Durante 8 días, 405 compradores escribieron a un proyecto y no recibieron ni una respuesta. Todos los procesos estaban en verde.

Había fallado un medio de pago con Meta. Nadie lo vio, porque nada marcaba error.

Nos pasó a nosotros, en otro proyecto.

Lo que aprendí: que nada marque error no quiere decir que estén entrando los chats. Hay que mirar cuántos entran cada día, no solo si hay errores.

Automatizar no es controlar.

¿Cuántos chats entraron ayer a tu cuenta?

Recomendar

Comentar

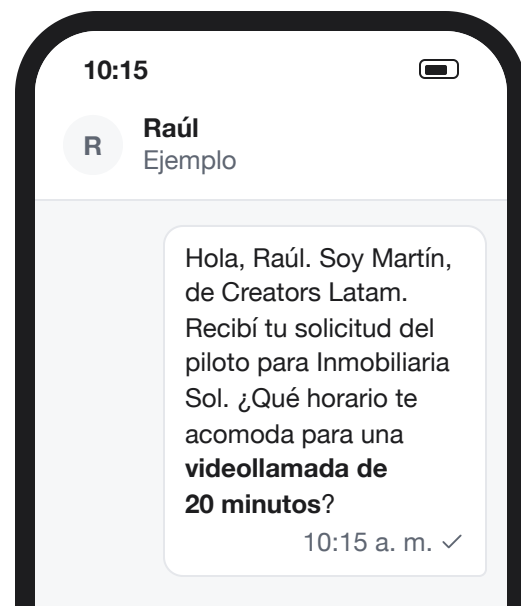
Compartir

Enviar

En WhatsApp, tres líneas como máximo, una negrita y una sola pregunta.

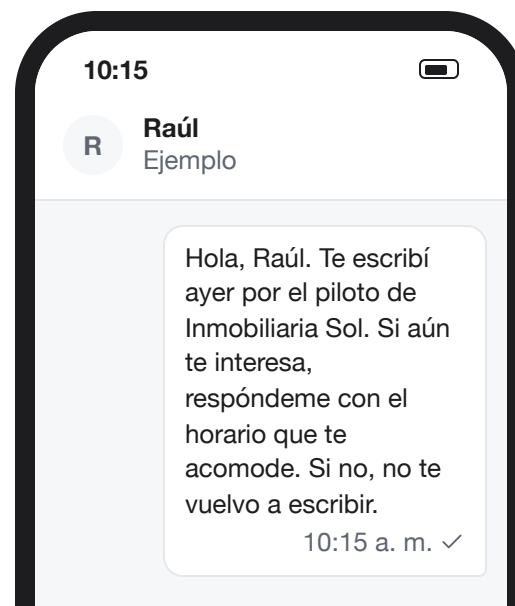
Una línea es una oración corta; el saludo no cuenta. Lo escribe una persona, en «yo».

Ejemplo · Inmobiliaria Sol.



Lunes 5 · 10:15 a. m.

Primer contacto: se presenta una vez.



Martes 6 · 10:15 a. m.

Una sola insistencia, con salida.



Martes 6 · 10:41 a. m.

La negrita, sobre el día y la hora.

Nunca exclamaciones, emojis ni «a la brevedad».

«A la brevedad» no dice cuándo: se da el plazo exacto. Para acusar recibo, la reacción sobre el mensaje del cliente.

Respuesta en menos de 1 hora, en horario de oficina. Durante el piloto, hasta 5 líneas. El enlace, si hay, va al final.

De noche, la voz baja y nada sale.

Clínica Dental Norte cerró a las 7:00 p. m. Rosa escribe igual. Ejemplo.

Su chat espera en orden, asignado a Ana, y a las 9:00 a. m. lo responde ella. De noche no sale ningún mensaje automático.

Así se le cuenta a la dueña: «Los que llegan de noche esperan en un solo lugar, cada uno con su vendedor. A las 9:00 a. m. tu equipo sabe por dónde empezar.»

Así no: «¡Urgente! Tienes clientes esperando.» Todo lo que el dueño lee de noche va con energía 2 de 5.



Cuando algo falla, primero lo que pasa.

Soporte por WhatsApp a Clínica Dental Norte. Ejemplo.



Si fue culpa nuestra, una sola disculpa, al final.

«Me equivoqué: el seguimiento salió con el nombre de otra sede. Ya lo corregí y revisé los demás mensajes. Lo siento.» Nunca «Lamentamos los inconvenientes ocasionados».

En la web, una frase que dice cómo seguir: «Revisa tu número: en Perú son 9 dígitos y empieza en 9».



La propuesta sube la formalidad; la voz es la misma.

El día 14 del piloto, el mismo precio en el WhatsApp a Carmen y en el resumen de la propuesta. Ejemplo.



WhatsApp · cercanía 5 de 5

Una sola negrita, sobre el total.

LO QUE PEDISTE	Ordenar los chats de WhatsApp e Instagram de tus 1 3 asesores: Ana, Diego y Lucía.
LO QUE PROPONEMOS	Seguir con el servicio mensual desde el día 15, el martes 20 de octubre.
CUÁNTO CUESTA	4 × US\$ 45 + US\$ 150 = US\$ 330 al mes + IGV 2 . Son 4 usuarios 3 de Kommo: tus 3 asesores y tú.
SIGUIENTE PASO	Firma la última página y seguimos el martes 20 de octubre.
Vigente hasta el 29 de octubre de 2026 4 · Ejemplo 5	

Resumen de la propuesta · formalidad 4 de 5

1 De tú **2** El precio como fórmula, con + IGV **3** Cifras en número **4** El mes en letras **5** «Ejemplo» en la pieza

La carta abre con la conclusión.

Carta de Martín a Carmen, el día 14 del piloto. Ejemplo.

Hola, Carmen:

Tu piloto terminó hoy. Te proponemos seguir desde el martes 20 de octubre.

En estos 14 días entraron 286 chats por WhatsApp e Instagram, cada uno con su asesor, y salieron 41 seguimientos con los textos que aprobaste.

Tu piloto, por asesor

ASESOR	CHATS	SEGUIMIENTOS	SIN RESPONDER
Ana	104	15	1
Diego	97	14	1

Al final, la salida y la vigencia, con fecha.

El precio va como fórmula, con + IGV y sin «desde»: el plan de Kommo ya está elegido. Membrete arriba; firma Martín, con su cargo y sin la frase de marca.

PARA

Creators Latam · Lima, Perú
Carmen
Clínica Dental Norte
Miraflores, Lima

FECHA
19 de octubre de 2026
CÓDIGO
CAR-2026-021 · Ejemplo

ASUNTO

Tu piloto: resumen del día 14

Hola, Carmen:

Tu piloto terminó hoy. Te proponemos seguir desde el martes 20 de octubre.

En estos 14 días entraron 286 chats por WhatsApp e Instagram, cada uno con su asesor, y salieron 41 seguimientos con los textos que aprobaste.

Tu piloto, por asesor

ASESOR	CHATS	SEGUIMIENTOS	SIN RESPONDER
Ana	104	15	1
Diego	97	14	1
Lucía	85	12	1

4 × US\$ 45 + US\$ 150 = US\$ 330 al mes + IGV, desde el martes 20. Son 4 usuarios de Kommo, tus 3 asesores y tú; la licencia se paga a Kommo cada 6 meses.

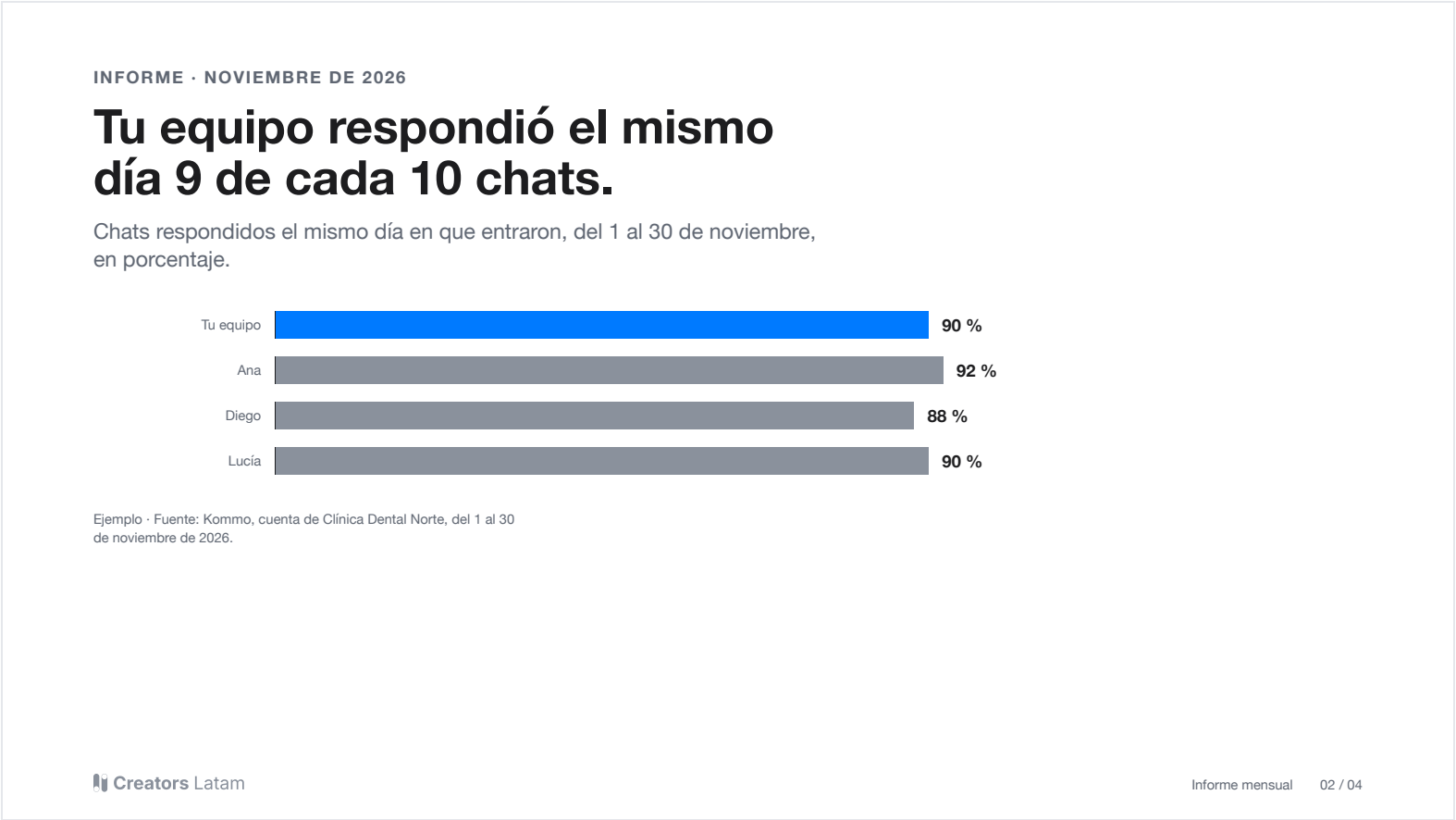
Lo vemos hoy a las 10:00 a. m. por videollamada. Si decides no seguir, desconectamos todo y no pagas nada. Esta propuesta vale hasta el 29 de octubre de 2026.

Martín Velasco
Fundador de Creators Latam

Creators Latam
Lima, Perú

creatorslatam.com · +51 995 547 575
Partner certificado de Kommo

El título del informe es la conclusión.



Un verbo y un número, con punto

La frase dice lo que el número muestra. El azul, solo en la barra que nombra el título.

Personas en orden alfabético

Sin adjetivos, sin felicitaciones y sin ranking: el informe es una lista, no un podio.

Cada cifra, con su fuente y su periodo

Un día sin pendientes dice «Todo respondido al cierre.» y nada más.

El equipo firma con la frase de marca; Martín, con su cargo.

La firma de correo es solo texto: sin imágenes, sin íconos y sin el sello de Kommo.

Para: Carmen · Clínica Dental Norte

Asunto: Tu piloto: resumen del día 14

Hola, Carmen:

Te dejo el resumen del día 14 del piloto de Clínica Dental Norte. Los chats entran a Kommo, cada uno con su asesor, y los seguimientos salieron con los textos que aprobaste.

Lo revisamos hoy a las 10:00 a. m. por videollamada, y tú decides si sigue.

Martín Velasco

Fundador de Creators Latam

+51 995 547 575 · creatorslatam.com

Correo de Martín · Ejemplo

Nombre, cargo y contacto, solo en texto.

Para: Raúl · Inmobiliaria Sol

Asunto: Recibimos tu solicitud del piloto

Hola, Raúl:

Recibimos tu solicitud del piloto gratis de 2 semanas para Inmobiliaria Sol.

Te escribimos por WhatsApp en menos de 1 hora, en horario de oficina, para coordinar una videollamada de 20 minutos.

Equipo de Creators Latam

creatorslatam.com

Tus ventas, a la vista.

Correo del equipo · Ejemplo

En un correo de solo texto, el nombre escrito hace de logo: por eso la frase de marca va en la última línea.

Cada regla de forma tiene su porqué.

TRATAMIENTO

pide, quieres

pedí, querés · pida, quiere

El respeto lo dan las palabras, no el pronombre. El voseo suena de otro país.

TILDES

DÍA 9

DIA 9 · sólo · guión

Las mayúsculas llevan tilde. Un titular sin tilde es el primer descuido que ve un dueño.

DINERO

US\$ 150 al mes + IGV

\$150 · USD 150 · un precio suelto

«US\$» es como se lee el dólar en el Perú. Todo precio dice cómo va con los impuestos.

«DESDE»

desde US\$ 45 por usuario

«desde» en un total

Solo delante de la licencia: todavía no sabemos qué plan de Kommo toma cada cliente.

HORAS

9:00 a. m.

9am · 19:05 hrs

El Perú habla en 12 h: así llega la hora en WhatsApp y así la dice el dueño.

FECHAS

lunes 5 de octubre

05/10/2026 · septiembre

Con números se leen al revés en herramientas en inglés. «Setiembre», como escribe Martín.

CIFRAS

12 500 · 45 %

12,500 · 45% · +150

Espacio de miles y punto decimal, como en las boletas. El «+» es jerga de deck.

EXCLAMACIONES Y EMOJIS

Gracias, Rosa.

¡Listo! con un check verde

Suben el volumen y traen rojo y verde, colores que la marca no usa.

El titular dice el hecho, no el tema.

1 · META, IMAGEN

**¿Sigues pidiendo
capturas a tu equipo?**

Nombra el gesto que el dueño quiere dejar de hacer. Pregunta: sin punto.

2 · META, IMAGEN

**12 chats sin responder
desde el sábado.**

El hecho y la hora, sin culpar a nadie. El número habla primero. Ejemplo.

3 · META, IMAGEN OSCURA

**Cerraste a las 7.
Tus clientes siguen
escribiendo.**

Lo que el dueño ya sabe y lo que no ve. La hora justifica el oscuro.

4 · META, ANTES Y DESPUÉS

**Mismos chats.
Otro orden.**

Dice que no traemos clientes: ordenamos los que ya hay.

5 · META, TITULAR

**Piloto gratis de
2 semanas**

La oferta, tal cual se llama. 26 caracteres.

6 · GOOGLE, TÍTULO

Deja de pedir capturas

El beneficio en palabras del dueño. 22 caracteres.

7 · GOOGLE, TÍTULO

**Tú apruebas cada
seguimiento**

Responde el miedo al robot antes de que aparezca. 28 caracteres.

8 · GOOGLE, TÍTULO

**Instalamos Kommo
por ti**

La palabra que busca más lo que hacemos. 23 caracteres.

9 · LANDING, INICIO

**Ya te escriben clientes.
Las ventas se pierden
después.**

Empieza por lo que ya está y dice dónde está el error. 9 palabras.

10 · LANDING, SECCIÓN

**Qué encendemos en
tus chats**

La única palabra de luz de la página, sobre los chats. No es oración: sin punto.

El titular se entiende sin la imagen.

11 · LANDING, SECCIÓN

Tu piloto, día por día.
El día 14, tú decides.

El segundo tiempo es el pilar Decidir: la salida, a la vista.

12 · LANDING, PRECIO

Precio claro.
Sin letra chica.

Ya está en la landing y es el modelo de la voz.

13 · CARRUSEL, PORTADA

Rosa escribió a las
10:47 p. m.
Así llegó a su cita.

Un nombre, una hora y el final a la vista. Ejemplo.

14 · HISTORIA, PILOTO

Vas en el día 9.

El avance, sin línea de tiempo: la hilera dice el resto. Ejemplo.

15 · LINKEDIN DE MARTÍN

Un domingo a las
3:46 p. m. escribí a dos
proyectos en Surco.

Escena real, con hora y lugar. Se entiende sola en el feed.

16 · LINKEDIN DE MARTÍN

Automatizar no es
controlar.

Cita textual de Martín: desarma una creencia en cuatro palabras.

17 · CHARLA, PORTADA

Atender es la mitad del
trabajo.
La otra mitad es ver
que se atienda.

Cita real: por eso pasa el tope de 6 palabras por tiempo.

18 · YOUTUBE, MINIATURA

Asigna cada chat a su
vendedor.

Imperativo de tú: el tutorial enseña a hacer una cosa.

19 · PROPUESTA, PORTADA

Ventas por WhatsApp
en orden, para
Inmobiliaria Sol

Qué proponemos y para quién. Es etiqueta: sin punto. Ejemplo.

20 · INFORME, PÁGINA 1

Tu equipo respondió el
mismo día 9 de cada
10 chats.

La frase dice lo que el número muestra. Ejemplo.

Un solo contraste y nada que no exista hoy.

Anuncio 2 de Meta, texto principal: el borrador del 29 de setiembre de 2026, sin publicar, y su corrección.



Creators Latam

Publicidad

Tu equipo no es el problema. Es no poder verlo. ¿Qué cliente está esperando respuesta? ¿Quién le volvió a escribir al que pidió el precio? Si tienes que pedir capturas para saberlo, te enteras tarde. Con Kommo juntamos tus chats en un solo lugar, el seguimiento sale a tiempo con tu aprobación y recibes un reporte de tu equipo cada día. No es para vigilar: es para saber qué cliente espera.

Texto principal · 71 palabras

Antes

Subrayado: dos preguntas seguidas, el reporte diario, que todavía no existe, y un segundo «no es X, es Y» que nombra «vigilar» para negarlo: el lector se queda con la palabra.



Creators Latam

Publicidad

Tu equipo no es el problema. El problema es no verlo. Si tienes que pedir capturas para saber qué cliente está esperando, te enteras tarde. Juntamos los chats de tu equipo en Kommo, cada uno con su vendedor. El seguimiento sale a su hora, con tu aprobación, y abres cualquier chat cuando quieras. Piloto gratis de 2 semanas, sin tarjeta. El día 14, tú decides.

Texto principal · 65 palabras

Después

Queda un solo contraste, el de Martín. Promete lo que ya se entrega y cierra con la oferta y su salida.

El beneficio dice cómo funciona, no una promesa.

Landing, sección de beneficios, con los textos del 29 de setiembre de 2026 y su corrección.

BENEFICIOS

Tus chats, ordenados. Tus ventas, a la vista.

Todos tus chats en un solo lugar

WhatsApp, Instagram, Facebook y tu web, cada chat con su vendedor.

Nadie se queda sin respuesta

Si el cliente no contesta, le llega un seguimiento automático.

Antes

«Nadie se queda» es una promesa absoluta, y la frase de marca se gastó como título.

BENEFICIOS

Qué encendemos en tus chats

Todos tus chats, en un lugar.

WhatsApp, Instagram, Facebook y tu web, cada chat con su vendedor.

Si no responde, le volvemos a escribir.

Si el cliente se queda callado, le llega un seguimiento a su hora, con el texto que tú aprobaste.

Después

Cada beneficio dice el mecanismo, con punto. La frase de marca vuelve al logo.

Un total se escribe como fórmula, con sus impuestos.

Landing, preguntas frecuentes: la respuesta del 29 de setiembre de 2026 y su corrección.

Preguntas frecuentes

¿Qué es Kommo y qué hacen ustedes?

+

¿Cuánto pago en total al mes?

▼

US\$ 45 por cada usuario (la licencia de Kommo) más US\$ 150 de nuestro servicio. Con 3 usuarios: US\$ 285 al mes.

¿Los precios incluyen impuestos?

+

Antes

Un total sin rótulo y sin impuestos parece un precio cerrado.

Preguntas frecuentes

¿Qué es Kommo y qué hacen ustedes?

+

¿Cuánto pago en total al mes?

▼

Desde US\$ 45 por cada usuario (la licencia de Kommo) más US\$ 150 de nuestro servicio. Ejemplo con 3 usuarios (2 vendedores y tú): $3 \times \text{US\$ } 45 + \text{US\$ } 150 = \text{US\$ } 285$ al mes, sin impuestos.

¿Los precios incluyen impuestos?

+

Después

La fórmula enseña a calcular y «2 vendedores y tú» dice quién cuenta como usuario. El «desde», como en la tarjeta del precio.

El ponente se presenta en español y con lo que se puede probar.

Lámina 1 de la charla de onboarding, con el texto del 29 de setiembre de 2026 y su corrección. «Fundador» queda por confirmar con Martín.

CHARLA DE ONBOARDING

Martín Velasco O.

MBA CENTRUM PUCP · Ingeniero Civil PUCP · CRM & IA Automation
Partner técnico oficial de Kommo



Creators Latam

Onboarding 01 / 12

Antes

Inglés y «&» en una línea en español, mayúsculas sostenidas y un «oficial» sin constancia.

CHARLA DE ONBOARDING

Martín Velasco

Fundador de Creators Latam · Partner de Kommo
Ingeniero civil (PUCP) · MBA (Centrum PUCP)



Creators Latam

Onboarding 01 / 12

Después

El cargo en español, sin mayúsculas sostenidas ni inglés. Solo lo que tiene papel detrás.

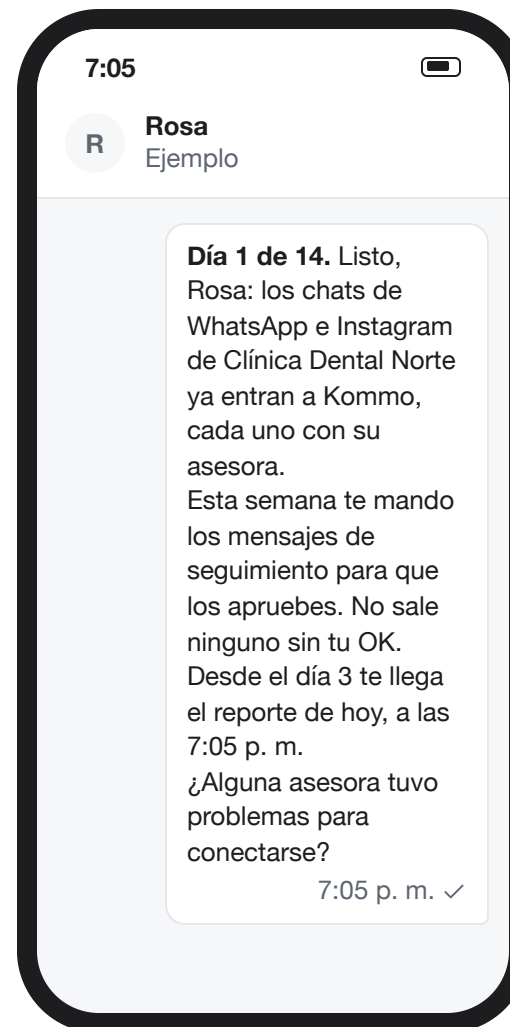
El día 1 promete solo lo que ya existe.

El borrador prometía el reporte de hoy desde el día 3. Todavía no existe: el día 3 la dueña lo esperaría y no llegaría.

La línea nueva promete lo que ya se puede hacer: abrir cualquier chat y ver quién lo atiende. Y la dueña se llama Carmen: Rosa es la paciente.

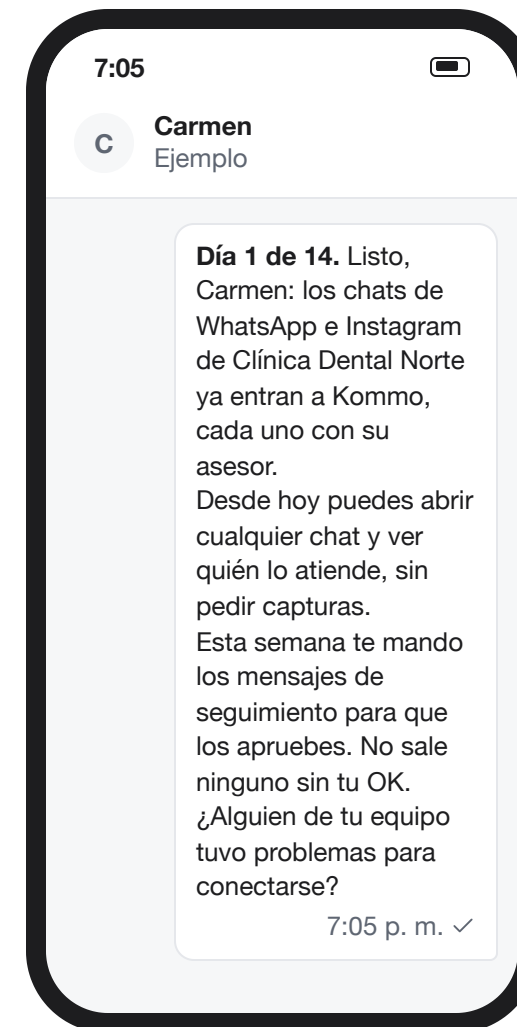
Lo que todavía no existe no se promete con fecha.

Cuando el reporte de hoy exista, entra en este mensaje.



Antes

Borrador del 29 de setiembre de 2026



Después

Cuatro líneas: durante el piloto, hasta cinco

Dos negocios y ocho nombres para todos los ejemplos.

Los ejemplos se ven pensados cuando son siempre los mismos.

EJEMPLO · MIRAFLORES

Clínica Dental Norte

De 9:00 a. m. a 7:00 p. m.

Dueña	Carmen
Equipo	Ana, Diego y Lucía
Cliente	Rosa, paciente

EJEMPLO · SURCO

Inmobiliaria Sol

De 9:00 a. m. a 6:00 p. m.

Dueño	Raúl, que también atiende
Equipo	Marco, asesor
Cliente	Jorge, comprador

Un nombre nunca cambia de papel.

El piloto de la clínica va del martes 6 al lunes 19 de octubre de 2026. El teléfono marca 7:05, la hora del reporte, o 10:47 de noche; si la escena tiene hora propia, esa hora, repetida en el eyebrow.

REPORTE DE HOY · 7:05 P. M.

Clínica Dental Norte

Lunes 12 de octubre

Ana	24 atendidos	● 5 sin responder
Diego	21 atendidos	2 sin responder
Lucía	19 atendidos	0 sin responder

Ejemplo

El reporte de hoy usa el mismo reparto, en orden alfabético. Todavía no existe: va rotulado «Ejemplo».

Antes de publicar, cinco preguntas y ocho verificaciones.

Las preguntas valen para toda pieza; las verificaciones son de la voz. Si una falla, la pieza vuelve.

LAS CINCO PREGUNTAS

- 1

¿Qué está encendido aquí?
Se contesta en una frase. Si son dos cosas, sobra una.
- 2

¿Se ve quién atiende, a qué hora y dónde?
Un chat sin nombre o sin hora no es nuestro.
- 3

¿La entiende un dueño cansado, a las 7 p. m., en 2 segundos?
En un Android, al cierre.
- 4

¿Acusa a alguien?
Ni al vendedor, ni al dueño, ni a la competencia.
- 5

¿Se reconoce sin el logo?
Por la hora, el rubro y el nombre.

LA VOZ, EN OCHO VERIFICACIONES

- ✓

De tú, sin voseo ni usted
- ✓

El precio dice cómo va con los impuestos
- ✓

Nada de la lista negra ni de los tics
- ✓

Cero exclamaciones y cero emojis
- ✓

Todo dato inventado dice «Ejemplo»
- ✓

Nada que no exista hoy, como el reporte diario
- ✓

Una palabra de luz como máximo
- ✓

Cada día coincide con su fecha

La prueba final: si la pudo haber escrito cualquier empresa, para cualquier país, no sale.

Un solo tic basta para que la pieza se vea hecha por IA.

Los más comunes, en la pieza donde suelen colarse. La lista completa está en el documento de voz.

Patrocinado

Quiero Vender Más con IA | Potencia
Tus Ventas Hoy

¡Lleva tu negocio al siguiente nivel! No es un
CRM, es tu aliado.

- × Mayúsculas Iniciales, verbo de folleto, exclamación y «no es X, es Y»: cuatro tics en un anuncio.

¿Sabías que el 80 % de los negocios
pierde clientes por no responder a
tiempo?

10:15 a. m.

- × Apertura vacía y cifra redonda sin fuente. Se empieza por la escena o el dato.

Tus chats —
ordenados — siempre

- × Raya en el titular. Preferimos el punto o la coma; en titulares, nunca.

 **Rápido**  **Fácil**  **Potente**

- × Emojis como viñetas y una tríada: el tic más reconocible.

potencia · optimiza · transforma · omnicanal ·
pipeline · 24/7 · garantizamos · dashboard ·
ranking · últimos cupos · tranquilidad

- × De la lista negra: nada que contenga estas palabras sale publicado.

**Enciende tus ventas. Ilumina a tu
equipo.**

- × «Enciende» gasta la palabra de luz e «ilumina» está en la lista negra. Casi siempre, ninguna.