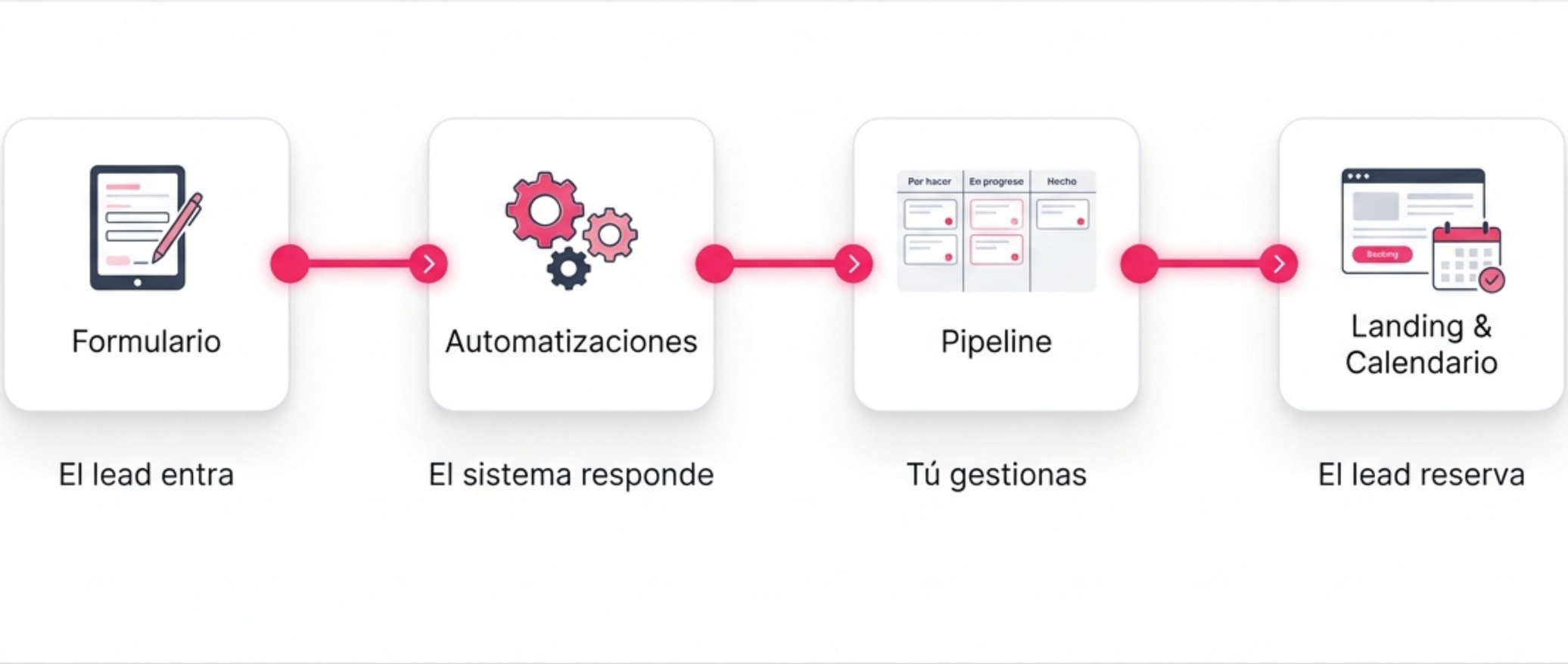


Domina tu Sistema GHL

El mapa definitivo para adaptar automatizaciones, pipelines y calendarios a tu negocio real.

Gemini Notebook

El Ecosistema: Cómo encajan las piezas



Gemini Notebook

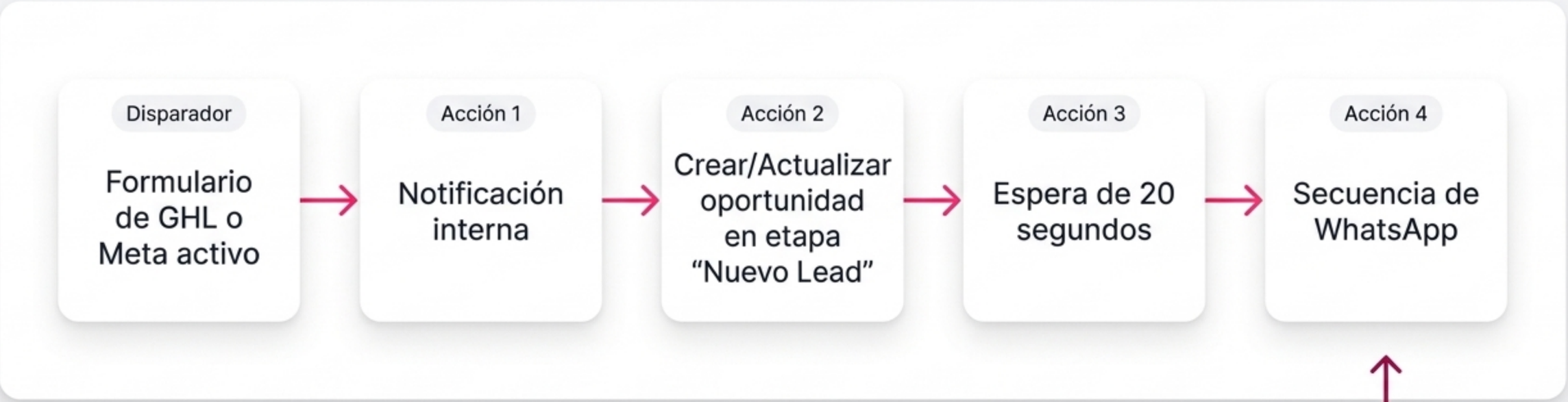
El Pipeline: Tu panel de control

Edita las etapas en Pipelines → Lápiz. Renombra o añade según tu proceso real.



Gemini Notebook

El Motor Principal: Flujo "Nuevo Lead"



Recuerda: En GHL, los WhatsApp se envían utilizando la acción de SMS.

Gemini Notebook

La Secuencia de WhatsApp

WA1: Bienvenida

Se presenta con el nombre del lead.

WA2: Contexto

"Hemos recibido tu solicitud..." y prepara el terreno.

WA3: Agendamiento

Invitación final con el botón de reserva mágico.

El objetivo de esta secuencia es llevar al lead directamente a tu **landing** de agendamiento de forma **conversacional**.

Gemini Notebook

Anatomía del Botón Mágico (WA3)

¿Por qué usar código? Convierte el enlace en un botón pulsable. Sin esto, si el lead no tiene tu número guardado, el enlace llega como texto plano inútil.



Gemini Notebook

Lógica de Respuesta y Tiempos

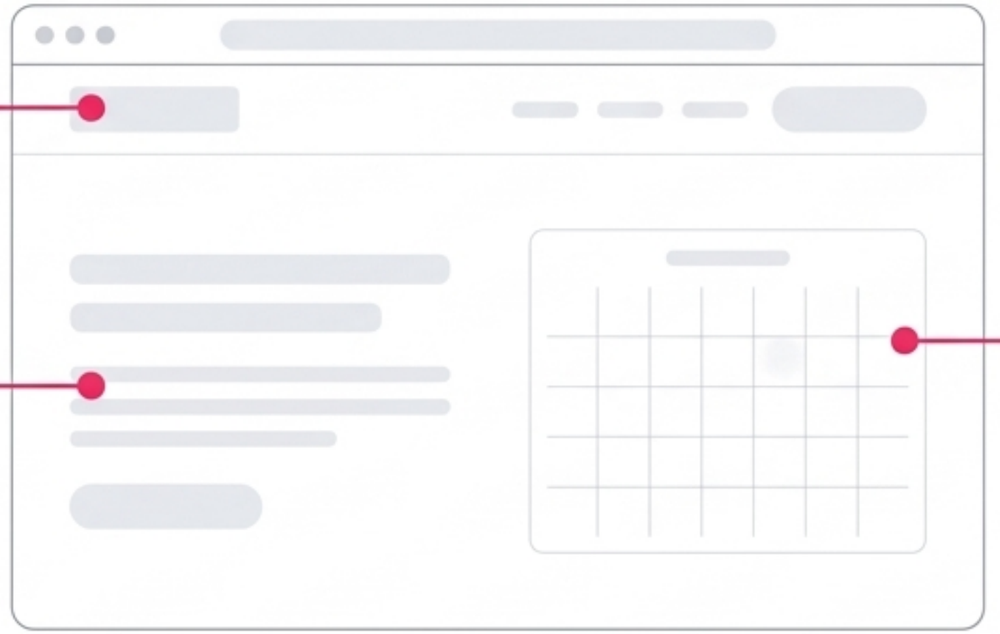


Gemini Notebook

La Landing de Agendamiento

Tu Logo 1
Reemplaza el logo de la plantilla.

Copy de Nicho 2
Reescribe los textos pensando en qué gana tu cliente o qué problema le resuelves.



Calendario Incrustado 3
Asegúrate de que el calendario visible es exactamente el tuyo (Triaje).

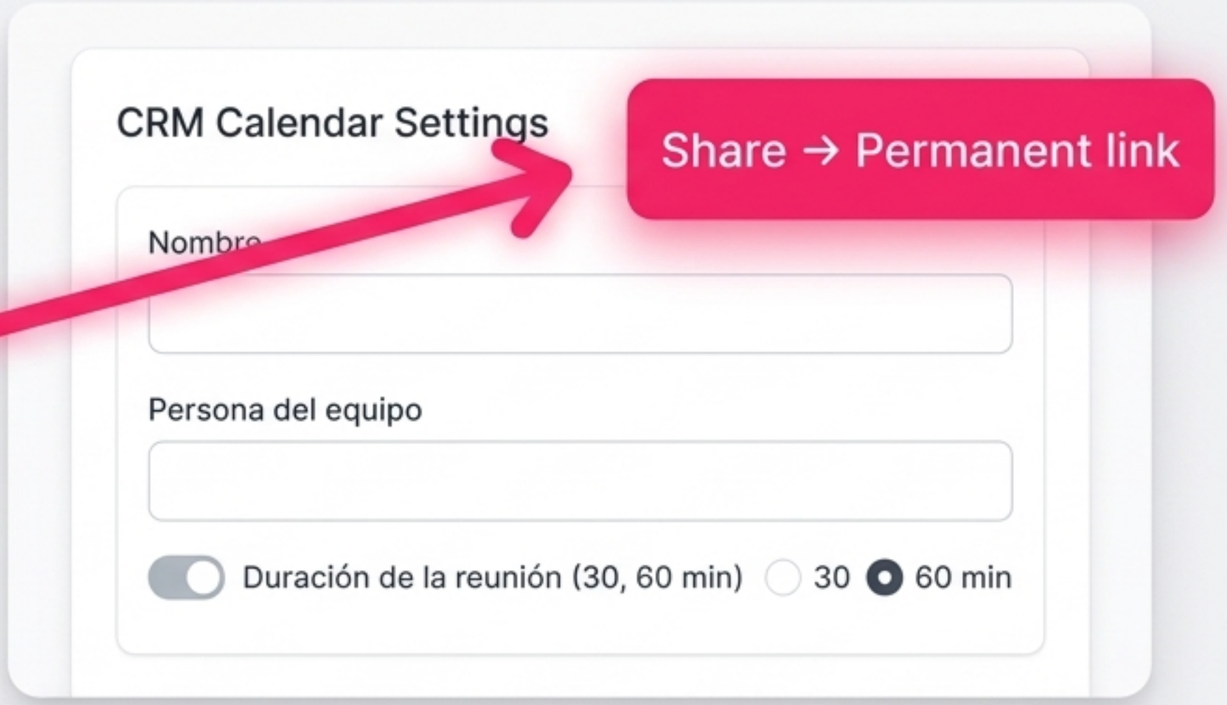
Es el funnel de destino tras el formulario de Meta. La página de gracias puede tener botones a redes, pero el objetivo principal ya está cumplido aquí.

Gemini Notebook

Ajustes de Calendario y el Enlace Permanente

Este paso es vital. Debes copiar este Permanent link y pegarlo en tu botón de WhatsApp (WA3) y en el mensaje de “No presentado”.

Si olvidas esto, las reservas caerán en el calendario por defecto de la plantilla.



Gemini Notebook

La Cadena de Recordatorios

T-0 (Confirmación)

Se envía al agendar. Incluye variables de día, fecha y hora de la cita.

T-24h (Un día antes)

Recordatorio principal. Nota clave: Este es el lugar exacto para enviar contenido previo (un vídeo o documento que prepare la llamada).

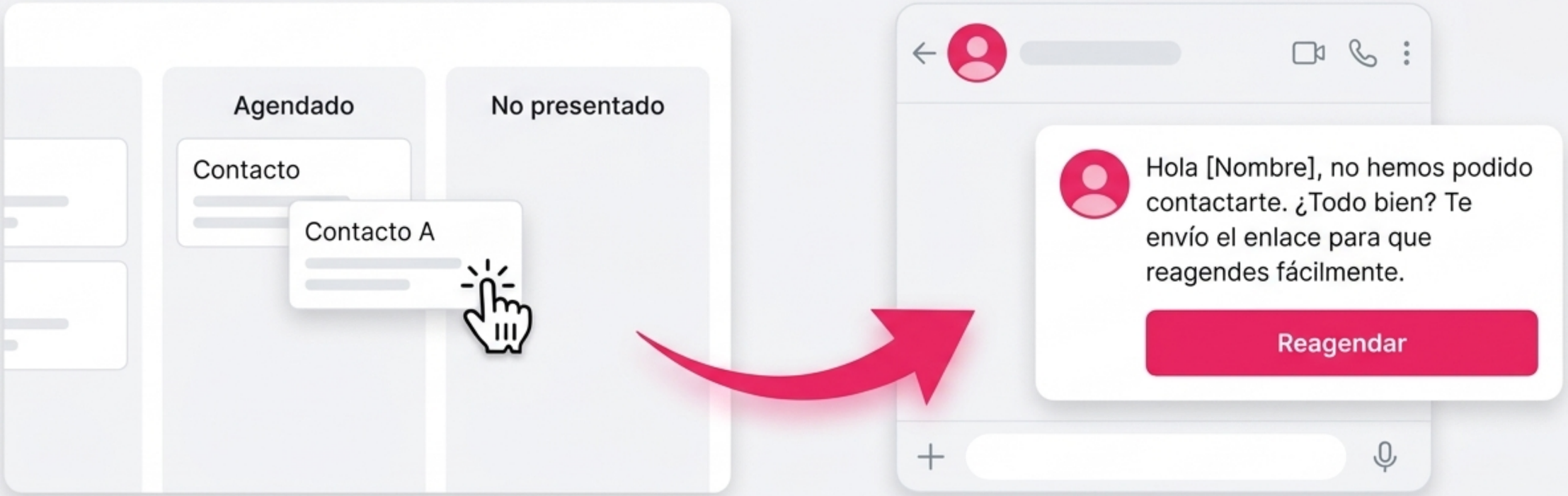
T-1h (Una hora antes)

Recordatorio breve. Sin contenido adicional, solo un aviso rápido.

Adapta los nombres a tu realidad. Si haces visitas presenciales, usa 'primera visita' en lugar de 'primera llamada' para no confundir a los leads.

Gemini Notebook

Gestión de “No Presentados”



Esta automatización salta al arrastrar la tarjeta manualmente. Saca al contacto de todos los flujos anteriores y le envía un WhatsApp con argumentos y tu enlace permanente de calendario para recuperar la cita.

Gemini Notebook

Síntesis: Qué Personalizar vs. Qué No Tocar

🔧 Fontanería (No Tocar)

- Acciones de crear/actualizar oportunidad
- Movimientos automáticos de etapa
- Condiciones de espera (timeout)
- Lógica interna de etiquetas

🎨 Personalización (Tu Trabajo)

- Textos de WhatsApp y copys
- Duraciones de reuniones en calendarios
- URLs de los botones (Permanent links)
- Nombres de las etapas

El sistema ya tiene la estructura perfecta. Tu único trabajo es darle tu voz y tus enlaces.

Gemini Notebook

Matriz de Errores Críticos

El Filtro Fantasma

Dejar activo el filtro por defecto en el pipeline y creer que no entran leads.

El Calendario Ajeno

No cambiar la URL del botón WA3 (los leads agendan con otra persona).

El Olvido del No Presentado

Cambiar el enlace en ‘Nuevo Lead’ pero olvidar actualizarlo en la automatización de repesca.

Saturación a 1 Hora

Meter el vídeo de preparación en el recordatorio de 1 hora antes (debe ir en el de 24 horas).

Gemini Notebook



Tu sistema está listo.

Tens conecto tu alear automalizaciones, colaborationes. Has conectado las automatizaciones, adaptado el pipeline y asegurado tus calendarios. La fontanería estructural trabaja para ti; ahora, el ecosistema tiene tu voz.

Gemini Notebook