

# el formulario

---



*bendito branding*

---

# 24. el formulario

*Lee, escucha y hazle sentir especial*

## *Después de enviar el catálogo...*

---

O incluso en el mismo email, es el momento de enviar el formulario o briefing para entender mejor el caso de tu cliente.

Sin compromiso, coméntale que para poder asesorarle mejor, necesitas que te cuente su historia y sus necesidades.

Atrévete a ser informal, a usar tus propias palabras, a preguntarle por cosas un poquito personales... muéstrate tal como eres sin perder tu profesionalidad.

## *El formato*

---

Puedes hacerlo en 3 formatos:

- Canva: te lo descargas en PDF y lo haces editable en la web [www.pdfescape.com](http://www.pdfescape.com).
- Word: aplica tu identidad visual (logo, colores, emoticonos).
- Google Forms: es gratuito y se puede personalizar.

## *La estructura*

---

BIENVENIDA

- Dale la bienvenida y preséntate
- Comenta brevemente los beneficios de tus servicios
- Cuéntale qué va a vivir durante el formulario y lo que necesita hacer

NUDO

- Divídelo en bloques
- Pon ejemplos en las preguntas más "raras"

FIN

- Dale las gracias por su tiempo
- Coméntale los próximos pasos a seguir

## *La sesión*

---

¡Llegó el gran día! Y aquí te lanzo los últimos consejos:

- lee y estudia el caso antes de la sesión
- bloquéate una hora, no es necesario más
- revisa el documento y hazle las preguntas necesarias
- coméntale qué servicio le encaja mejor en este momento
- si quieres, hazle un regalo o una promo especial si reserva en ese momento :)