

ENTRENAMIENTO **AVANZADO**

Encuentra · Califica · Refiere · Crece

Guía práctica para partners nuevos y experimentados

Prospección orgánica + fundamentos de Meta Ads

Ejemplos y guiones en español e inglés





EL OBJETIVO

Convierte tus contactos en referidos de calidad

01

Identifica dueños de empresa con necesidades reales de capital.

02

Inicia conversaciones útiles, sin presión ni promesas engañosas.

03

Envía aplicaciones completas y autorizadas; RNUEVA360 procesa y cierra.



TU PAPEL COMO PARTNER

Conectas clientes; no haces underwriting

01

TÚ: buscas prospectos, calificas de forma básica, explicas el proceso y refieres.

02

RNUEVA360: revisa elegibilidad, recibe documentos seguros, coordina lenders y cierra.

03

NUNCA garantices aprobación, monto, tasa, crédito ni fecha de fondeo.



EL CLIENTE IDEAL

\$10K+ mensuales como filtro inicial

04

01

Empresa activa con ingresos verificables.

02

Hablas con el dueño o representante autorizado.

03

Existe una necesidad comercial legítima; cada producto tiene requisitos distintos.

04

Más ingresos, trayectoria y estabilidad bancaria pueden abrir mejores alternativas.



INDUSTRIAS A BUSCAR

Busca empresas reales y activas

01

Construcción y contratistas • Restaurantes y hospitalidad

02

Retail y ecommerce • Belleza, salones y spas

03

Limpieza, mantenimiento y servicios profesionales

04

Transporte y otros sectores: verificar restricciones del lender.



SEÑALES DE NECESIDAD

El momento correcto facilita la conversación

01

Nuevo proyecto, contrato o pedido importante.

02

Compra de inventario antes de temporada alta.

03

Contrataciones, nómina, expansión o reemplazo de equipos.

04

Desfase entre entregar el trabajo y cobrar al cliente.



DÓNDE ENCONTRAR DUEÑOS

Prospección local con contexto

01

Google Maps: empresas establecidas y con actividad real.

02

Cámaras de comercio, gremios y eventos empresariales.

03

Relaciones profesionales e introducciones de confianza.

04

Documenta el contexto; evita extraer datos personales o enviar spam.



PROSPECCIÓN EN REDES

Aporta valor antes de ofrecer

08

01

Conecta con dueños de empresa de manera auténtica.

02

Publica videos cortos explicando opciones financieras.

03

Usa mensajes para abrir conversación, no para pedir estados bancarios.

04

Invita a interesados al proceso seguro de RNUEVA360.



REFERIDOS Y ALIANZAS

Crea una red de oportunidades

01

Contadores, proveedores de equipos, agentes de seguros y servicios B2B conocen empresas con necesidades.

02

Solicita presentaciones autorizadas; no compartas datos confidenciales.

03

Explica claramente el acuerdo de referidos y cualquier compensación aplicable.



PRIMERA CONVERSACIÓN

Pregunta, escucha y luego califica

01

1. ¿A qué se dedica tu empresa?

02

2. ¿Para qué utilizarías el capital?

03

3. ¿Cuánto factura aproximadamente al mes?

04

4. ¿Cuánto tiempo lleva operando?

05

5. ¿Tiene financiamientos activos? (Cuando sea relevante).



CALIFICA EN 90 SEGUNDOS

Cinco puntos para decidir si referir

01

DUEÑO: ¿hablas con alguien autorizado?

02

INGRESOS: ¿generalmente \$10K+ al mes?

03

ANTIGÜEDAD: ¿cuánto tiempo lleva operando?

04

NECESIDAD: ¿monto y propósito comercial realistas?

05

CONSENTIMIENTO: ¿acepta aplicar en el portal seguro?



CONOCE LOS PRODUCTOS

La necesidad define la solución

- 01 Working capital / MCA: basado en flujo; pagos usualmente frecuentes.
- 02 Préstamo a término: calendario definido; frecuencia variable.
- 03 Línea de crédito: uso según necesidad y condiciones aprobadas.
- 04 Equipment: financiamiento relacionado con equipos elegibles.
- 05 SBA y especiales: pueden requerir mejor perfil y más documentación.



EXPLICA EL COSTO

El monto aprobado no cuenta toda la historia

01

Compara dinero neto recibido, payback total y fees.

02

Analiza carga del pago semanal o mensual y duración.

03

Factor rate NO equivale a APR.

04

Solo el contrato y las divulgaciones del lender establecen el costo real.



MANEJO DE OBJECIONES

La claridad vende más que la presión

01

«¿Afecta mi crédito?» — RNUEVA360 no consulta tu crédito al aplicar. Algunos lenders pueden requerir una consulta con autorización.

02

«¿Puedo recibir más de \$100K?» — Sí, hay programas de más de \$100K si tu empresa cumple los requisitos.

03

«¿Puedo pagar mensual?» — Sí, existen pagos mensuales para empresas que califiquen, según su crédito y el programa.

04

«¿Por qué documentos?» — Para verificar la empresa y su elegibilidad.



DEL INTERÉS A LA APLICACIÓN

Haz fácil el siguiente paso

- 01 Explica qué ocurre después de enviar la solicitud.
- 02 Comparte el enlace oficial de RNUEVA360.
- 03 Pide que el dueño complete la información correctamente.
- 04 Nunca solicites SSN o contraseñas bancarias por chat informal.
- 05 RNUEVA360 gestiona seguimiento y underwriting.



CONTENIDO ORGÁNICO

Publica respuestas que ayudan

01 Problema: «Un contrato nuevo puede presionar el flujo de caja».

02 Educación: «LOC vs préstamo a término: ¿cuándo conviene cada uno?».

03 Mito: «Tener ventas no garantiza una aprobación».

04 Caso: ejemplo anónimo con permiso y datos verificables.

05 CTA: «Explora alternativas con RNUEVA360».



FÓRMULA PARA VIDEOS

Hook → Problema → Explicación → CTA

01

0–3 s: menciona un problema concreto del empresario.

02

3–15 s: describe la situación con lenguaje simple.

03

15–25 s: aporta una idea financiera útil.

04

25–35 s: invita a conocer alternativas.

05

Evita «aprobación garantizada», urgencia falsa y tasas inventadas.



GUIONES BILINGÜES

Dos ejemplos de 30 segundos

ES: «¿Tienes clientes esperando pero necesitas inventario para cumplir? El financiamiento empresarial puede ayudarte con el flujo de caja. Todo depende de tus ingresos y calificación. Conoce las opciones de RNUEVA360».

EN: “Have customers waiting but need inventory to deliver? Business financing may help bridge timing gaps. Options depend on revenue, history and underwriting. Explore RNUEVA360.”



CINCO IDEAS DE VIDEOS

Cambia el problema, no solo el fondo

01

1. Construcción: comprar materiales antes de cobrar.

02

2. Restaurante: inventario para temporada alta.

03

3. Retail: surtir productos para cubrir demanda.

04

4. Servicios: contratar personal para nuevas cuentas.

05

5. Equipos: renovar maquinaria sin agotar la caja.



META ADS: LO ESENCIAL

Prueba mensajes claros y medibles

- 01 Una necesidad concreta por creativo.
- 02 Personas y explicaciones reales; evita imágenes engañosas.
- 03 Landing con requisitos y consentimiento claros.
- 04 Mide leads, aplicaciones completas, aprobaciones y fondeos.
- 05 Cumple políticas de Meta para servicios financieros y leyes aplicables.



CALIDAD VS VOLUMEN

Optimiza fondeos, no solo formularios

01

Más leads no siempre significa más clientes fondeados.

02

Evita filtrar demasiado desde el anuncio sin necesidad.

03

Mide lead → conversación → aplicación → oferta → fondeo.

04

Compara fuentes, industrias y productos con datos reales.



SEGUIMIENTO CONFIABLE

Rápido, relevante y respetuoso

- 01 Responde pronto a interesados que dieron permiso.
- 02 Usa CRM y una secuencia de seguimiento ordenada.
- 03 Haz una pregunta clara por mensaje.
- 04 Respeta STOP, bajas y preferencias de contacto.
- 05 No hagas marketing automatizado sin consentimiento adecuado.



APLICACIONES DE CALIDAD

Ayuda a que underwriting avance

01 Confirma nombre legal, dueño, estado, ingresos y propósito.

02 Evita estados alterados, ingresos incorrectos y duplicados.

03 Utiliza cargas seguras para bancos e identificación.

04 Declara correctamente posiciones activas.

05 No prometas que un archivo calificará.



ÉTICA Y CONFIANZA

No sacrifiques reputación por una aplicación

01

No digas que RNUEVA360 es lender directo de todos los productos.

02

No garantices aprobación, tasa ni fecha. RNUEVA360 no consulta crédito; el lender podría requerir autorización.

03

No publiques historias sin autorización.

04

No ocultes costos ni te hagas pasar por un lender.

05

Usa guiones, avisos de privacidad y consentimientos aprobados.



TUS PRIMEROS 30 DÍAS

Un ritmo semanal repetible

25

01

SEMANA 1: aprende productos, filtros y portal.

02

SEMANA 2: crea una lista y practica conversaciones.

03

SEMANA 3: publica videos educativos y prueba acercamientos.

04

SEMANA 4: revisa aplicaciones, feedback y conversiones.

05

Éxito = referidos autorizados y calificados, no actividad vacía.