

¿Por qué este caso es REAL?

Este NO es un ejercicio teórico. **Clustick es el negocio que estamos ejecutando hoy**: el sistema está en producción, el evento es el 18 de julio de 2026 en Villavicencio, los paquetes ya están definidos con precios reales, y el dashboard ejecutivo ya está publicado en clustick-balance.vercel.app.

Tu trabajo: cerrar paquetes turísticos del récord Guinness con prospectos que quieran vivir la experiencia. Aquí tienes los datos reales + cómo abordarlos paso a paso.

1. Lo que estás vendiendo (datos del proyecto)

Concepto	Detalle real
Evento	Récord Guinness · Asado más grande del mundo
Fecha	Sábado 18 de julio de 2026
Lugar	Villavicencio, Meta, Colombia
Meta de captación	9.000 personas (≥2.000 paquetes vendidos)
Marca	CLUSTICK · IA concierge "LUNA"
URL pública	clustick-travel-aliados.vercel.app
Dashboard	clustick-balance.vercel.app

Los 4 paquetes oficiales (precios reales)

Paquete	Precio COP	Mix esperado	Volume n	Ingreso bruto
■ Camping PalominoX (2 noches × 80K)	160.000	30%	600	96.000.000
■ Membresía	450.000	35%	700	315.000.000
■ Estándar VIP ■ recomendado	1.100.000	25%	500	550.000.000
■ Integral Premium	1.890.000	10%	200	378.000.000
TOTAL VENTAS BRUTAS	-	100%	2.000	1.339.000.000

Ticket promedio: COP 669.500 ≈ USD 161 · USD 322.651 total ventas brutas.

Qué incluye cada paquete (lo que vendes)

- **Camping PalominoX (COP 160K · 2 noches)**: carpa equipada, fogón llanero, área común, baños compartidos, transporte ida/vuelta zona evento.
- **Membresía (COP 450K)**: entrada al récord Guinness + 1 noche hotel 3 estrellas + alimentación día del evento + traslado.
- **Estándar VIP (COP 1.1M)**: zona VIP + hotel 4 estrellas 2 noches + 3 comidas + tour Villavicencio + souvenir oficial.

- **Integral Premium (COP 1.89M):** zona ultra VIP con artistas + hotel 5 estrellas 3 noches + 5 comidas + tour Caño Cristales o Llanos + foto certificado récord Guinness.

2. Quién es tu cliente (ICP del prospecto turístico)

Antes de vender, tienes que saber A QUIÉN llamarle. No todos los que llamen son tu cliente. Estos son los 5 perfiles a priorizar:

#	Perfil	Por qué encajan	Paquete recomendado
1	Turista colombiano de ciudades grandes (Bogotá, Medellín, Cali)	Busca experiencias únicas, ticket medio-alto, suele viajar en pareja o familia	Estándar VIP o Integral
2	Mochilero internacional / extranjero	Vive experiencias auténticas, valora lo cultural, presupuesto justo	Camping PalominoX o Membresía
3	Familia llanera de Meta / Casanare	Conoce la región, quiere asistir al récord, no necesita hotel premium	Membresía
4	Empresarios y agencias corporativas (compras grupales)	Quieren paquetes para empleados o clientes VIP	Integral Premium (volumen)
5	Influencers / creadores de contenido	Quieren contenido exclusivo del récord	Integral con acceso especial

Quién NO es tu cliente (no pierdas tiempo)

- Personas que ya viven en Villavicencio (no necesitan paquete completo, solo entrada).
- Quien busca "paquete económico" pero descarta hasta el camping (presupuesto muy bajo, no encajan).
- Mayoristas internacionales con procurement de 6 meses (el evento es en 2 meses).

3. Mapa de dolores del prospecto turístico

El prospecto NO sabe que tiene estos dolores. Tu trabajo es destaparlos en la conversación:

#	Dolor	Cómo se ve cuando hablas con el prospecto
D 1	"Quiero ir pero no sé cómo organizarlo"	Pregunta por hoteles, transporte, qué incluye la entrada, dónde duerme
D 2	"No conozco Villavicencio, me da inseguridad"	Pregunta por seguridad, distancia desde Bogotá, qué hacer fuera del evento
D 3	"Prefiero comprar suelto en vez de paquete"	Compara precios de hoteles + entradas individuales en otras webs
D 4	"¿Y si el récord Guinness se cancela?"	Quiere garantía, póliza, reembolso
D 5	"No quiero hacer fila al llegar"	Valora entrada preferencial, traslado puerta a puerta

#	Dolor	Cómo se ve cuando hablas con el prospecto
D 6	"Quiero algo único, no un paquete genérico"	Pregunta por experiencia llanera real, contenido auténtico

4. Narrativa Antes - Puente - Después (turismo)

ANTES (cómo está el prospecto hoy)

María vive en Bogotá. Vio en TikTok que el 18 de julio se rompe el récord Guinness del asado más grande del mundo en Villavicencio. Le emocionó. Pero abre Google y se pierde: hoteles dispersos, no sabe a qué distancia del evento están, no sabe si habrá transporte ese día, no sabe si la entrada se compra aparte, no sabe si llevará al niño o no. Después de 30 minutos cierra el navegador y dice "lo voy a pensar la próxima semana". La próxima semana se le olvida.

PUENTE (lo que tú le ofreces)

- UN paquete que incluye TODO: entrada Guinness, hotel, transporte, comidas.
- La concierge LUNA IA responde sus dudas en WhatsApp 24/7.
- Su entrada es preferencial — no hace fila el día del evento.
- Tour cultural llanero adicional para que el viaje valga doble.
- Reembolso garantizado si el récord se cancela por causas externas.

DESPUÉS (cómo se ve María después de comprar)

María llega a Villavicencio el viernes en la noche. Hotel 4 estrellas, ya tiene habitación lista. El sábado a las 8 am la van a recoger en la puerta del hotel. La llevan a un tour por el llano (almuerzo típico incluido). A las 4 pm la dejan en la zona VIP del récord. Entrada preferencial, no hace fila. Asado, música llanera, foto del récord oficial. Sube todo a Instagram. El domingo desayuna tranquila y vuelve a Bogotá. Cero estrés. Una experiencia que cuenta el resto del año.

5. Email frío #1 (caliente: ya vio TikTok del récord)

Asunto: ¿Vas al récord Guinness del 18 julio? Te cuento cómo organizarlo sin estrés

Hola María,

Vi que viste el récord Guinness del asado más grande del mundo en Villavicencio. Mucha gente quiere ir pero se complican entre hoteles, transporte, entradas y la duda de "y si me pierdo".

Por eso armamos paquetes Clustick que incluyen TODO: entrada preferencial al récord, hotel 4 estrellas en Villavicencio, transporte ida y vuelta desde Bogotá, comidas y un tour cultural llanero.

Ticket VIP en COP 1.100.000 todo incluido, 2 noches, fin de semana del 17-19 de julio.

¿Te interesa que te muestre las opciones en una llamada de 10 minutos?

[Tu nombre]

Equipo Clustick · 18 jul 2026

6. Email frío #2 (presupuesto justo - hablar de Camping PalominoX)

Asunto: Récord Guinness Villavicencio desde COP 160.000 (camping bajo las estrellas del Meta)

Hola [NOMBRE],

Si quieres ir al récord Guinness del 18 de julio en Villavicencio sin gastar de más, tenemos la opción Camping PalominoX:

- 2 noches en carpa equipada bajo el cielo del Meta
- Fogón llanero comunitario con joropo en vivo
- Transporte ida y vuelta desde Villavicencio al evento
- Entrada al récord Guinness incluida
- Comida típica: mamona, arepa, café tinto

Total: COP 160.000 por persona, 5 noches abiertas, capacidad 300 personas.

Si te llama, te mando link para reservar tu cupo. ¿Vienes solo o con amigos?

[Tu nombre] · Clustick

7. Mensaje WhatsApp (corto, día +2)

Hola María, te escribí por correo. Soy del equipo Clustick. Sé que cuesta organizar viaje al récord Guinness desde Bogotá — entrada, hotel, transporte... ya pensaste? Tenemos paquete VIP todo incluido COP 1.1M (fin de semana 17-19 julio). Si quieres, te paso el dossier en 1 minuto. ¿Te sirve?

8. Guion de llamada (cuando agenden)

FASE 1 · Apertura (60 segundos)

"Hola María, soy [tu nombre] del equipo Clustick. Gracias por agendar la llamada. Antes de empezar — ¿tienes 10 minutos para que veamos opciones, o necesitas algo más rápido?"

"Mi idea es así: 3 minutos te entiendo qué buscas, 3 minutos te muestro el paquete que más te encaja, 3 minutos cerramos detalles. ¿Te sirve?"

FASE 2 · Diagnóstico (3-5 min)

Las 5 preguntas a hacer en orden:

- 1. "¿Es la primera vez que vas a Villavicencio o conoces el llano?"
- 2. "¿Vas solo, en pareja, en familia? ¿Cuántas personas?"
- 3. "¿Qué te llamó más la atención del récord — el evento, la experiencia llanera, o ambos?"
- 4. "¿Tienes presupuesto definido o estás abierto a opciones?"
- 5. "¿Cuándo te queda mejor viajar — solo el sábado, o aprovechas el fin de semana completo?"

FASE 3 · Reformulación (30 segundos)

"Si entendí bien: vas con tu pareja, primera vez en el llano, te interesa el récord más la experiencia cultural, presupuesto razonable, fin de semana completo. ¿Es así?"

FASE 4 · Propuesta enfocada (3-4 min)

Conectas SU respuesta con UN paquete específico:

"Para tu caso, lo que mejor encaja es el Estándar VIP, COP 1.100.000 por persona. Te explico por qué:

- 2 noches hotel 4 estrellas en Villavicencio (no básico, lo que se merece la experiencia)
- Tour Caño Cristales o Llanos el sábado por la mañana — la experiencia cultural que querías
- Entrada VIP al récord Guinness, sin filas
- Asado típico llanero en zona preferencial
- Concierge LUNA IA en WhatsApp para cualquier duda durante el viaje

Y como van dos, son COP 2.200.000 los dos. ¿Confirmamos para el fin de semana 17-19?"

FASE 5 · Cierre por opciones (1-2 min)

"Te propongo dos opciones:

Opción A: reservas hoy con 30% (COP 660.000) y aseguras cupo. El saldo lo pagas 7 días antes.

Opción B: pago completo hoy y te incluimos un upgrade a habitación con vista a la cordillera (sin costo extra).

¿Vamos con A o con B?"

9. Las 7 objeciones del cliente turismo

Estas son las objeciones reales que vas a oír. Para cada una: cómo responder.

Objeción: "Está caro"

"Entiendo. Si compras el paquete suelto: hotel 4 estrellas en Villavicencio promedio COP 380.000/noche $\times 2 = 760K$, transporte 200K ida/vuelta, entrada VIP del récord COP 250K, comidas 150K. Suma COP 1.360.000. Nuestro VIP completo y organizado te sale en 1.100K. Ahorras 260K Y no te tienes que organizar nada."

Pregunta de seguimiento: ""¿Te encaja mejor pagarlo de una o con la opción de 30% inicial?""

Objeción: "No conozco Villavicencio, me da inseguridad"

"Tranquila, por eso el paquete incluye transporte puerta a puerta y la concierge LUNA IA en WhatsApp 24/7 — cualquier duda que tengas durante el viaje, te responde en 5 segundos. Además vas a estar en zonas turísticas y hoteles 4 estrellas. Hemos coordinado todo para que solo te dediques a disfrutar."

Pregunta de seguimiento: ""¿Te tranquiliza más si te conecto antes con un cliente nuestro que ya viajó con nosotros para que te cuente cómo fue?""

Objeción: "Prefiero ir por mi cuenta y armarlo yo"

"Es 100% válido. La gente que se arma su propio plan tarda en promedio 8 horas investigando hoteles, comparando precios, coordinando transporte, comprando entradas. Y tampoco tiene entrada preferencial. Si tu tiempo vale algo y prefieres llegar tranquila al evento, el paquete te ahorra esas 8 horas."

Pregunta de seguimiento: ""¿Qué tan importante es para ti llegar al evento sin estrés vs ahorrar 200-300 mil pesos investigando todo?""

Objeción: "¿Y si el récord Guinness se cancela?"

"Buena pregunta — incluimos cláusula de reembolso 100% si el evento se cancela por causa externa o de fuerza mayor. La política está por escrito en la confirmación de reserva. Te la mando antes de pagar."

Pregunta de seguimiento: ""¿Quieres que te mande la cláusula completa antes para que la revises?""

Objeción: "Necesito hablarlo con mi pareja / familia"

"Perfecto. Para que se la presentes claro: te mando un dossier de 1 página con lo que incluye, fotos del hotel y del lugar del evento. Si tienes 5 minutos esta tarde, agendamos los dos juntos en una llamada de 15 min para resolver dudas."

Pregunta de seguimiento: ""¿Hoy a las 6 pm o mañana a las 11 am?""

Objeción: "Lo voy a pensar"

"Claro María, lo que sí te aviso: la zona VIP tiene 500 cupos y ya vamos en 380 confirmados al día de hoy. Si quieres asegurar tu lugar, podemos reservar con 30% (COP 660K) y si en 48 horas decides que no, te devolvemos el dinero completo sin penalidad."

Pregunta de seguimiento: ""¿Reservamos con la garantía de 48 horas o prefieres asumir el riesgo de quedarte sin cupo?""

Objeción: "El paquete suelto se ve más barato"

"Vamos comparando con cifras reales: hotel COP 380K × 2 noches = 760K. Transporte ida y vuelta Bogotá-Villavicencio en bus turístico: 200K. Entrada VIP individual del récord: 250K. Comidas tres días: 200K. Total: 1.410K si lo armas tú. Nuestro VIP: 1.100K, todo organizado, entrada preferencial, tour cultural incluido."

Pregunta de seguimiento: ""¿Tiene sentido pagar 300K más por organizarlo tú mismo, o prefieres que ya esté listo?""

10. Próximo paso después del cierre

Cuando el cliente dice SÍ, el flujo es:

Paso	Acción	Tiempo
1	Mandas link de pago Wompi por WhatsApp	Inmediato
2	Cliente paga (30% o 100%)	5-15 min después
3	Mandas confirmación + dossier viajero (qué llevar, qué esperar)	Mismo día
4	LUNA IA agenda recordatorios automáticos al cliente	Automático
5	7 días antes: confirmación final hotel + transporte	Automático
6	Día del evento: contacto en sitio para entrada VIP	Automático
7	Post-evento: encuesta NPS + foto certificado récord	2 días después

11. Si NO cierra hoy - plan B de 14 días

Día	Acción
+1	WhatsApp con video corto del lugar del evento (15 segundos)
+3	Email con caso de cliente similar que ya reservó
+7	Audio personalizado: "Te grabé esto pensando en tu caso"
+10	Mensaje de urgencia real (cupos restantes verdaderos, no falsos)
+14	Cierre de bucle elegante: "Si no es momento, te dejo el dossier"

12. KPIs que debes medir

Métrica	Objetivo
Tasa apertura email	mayor a 35%
Tasa respuesta WhatsApp	mayor a 15%
% de llamadas que avanzan a cotización	mayor a 50%
% de cotizaciones que cierran venta	mayor a 25%
Tiempo promedio de cierre (lead a venta)	menor a 7 días
Ticket promedio	COP 669.500
Cupos vendidos por semana	250+ (para llegar a 2.000 en 8 semanas)

Resumen ejecutivo

- **4 paquetes** con precios reales (Camping 160K, Membresía 450K, VIP 1.1M, Integral 1.89M)
- **5 perfiles ICP** claramente identificados para no perder tiempo

- **6 dolores reales** del prospecto turístico
- **2 emails fríos + 1 WhatsApp** listos para usar
- **Guion de llamada de 10 minutos** en 5 fases
- **7 objeciones específicas** de cliente turismo con respuesta y seguimiento
- **Plan B de 14 días** si no cierra en el primer contacto
- **KPIs medibles** para ajustar tu técnica semana a semana