

Kit de Acción

Cliente de ejemplo: **proveedor de servicios digitales para hostelería** ·
Alicante · Agosto 2026.

Dentro va todo listo para ejecutar: **una hora de trabajo, todo mascado.**

TU MES EN 30 SEGUNDOS

Tu zona, esta semana.

20 negocios de restauración analizados en Alicante. Esto es lo que importa:

NEGOCIO (REALES)	SEGUIDORES	ENGAGEMENT	RESEÑAS	ESTADO
Sabolé	38.572	0,6%	5.948	Líder
Colombiapan	3.451	0,1%	3.025	Audiencia dormida
Raíces Latinas	2.812	1,4%	3.240	57 días sin publicar
Tu Negocio	1.793	3,3%	—	Mejor engagement

▲ 7 de 20 negocios no tienen página web

Competidor A (4,3★), Competidor B (4,7★), Competidor C (604 reseñas), Competidor D (4,7★), D´todito (solo Instagram), Dulce Vita y Mi Colombia. Para ti, son 7 clientes potenciales con la necesidad a la vista.

▲ Colombiapan: 6 reseñas nuevas esta semana, 0 respondidas

Incluida una de 3★ por precios. La audiencia más desaprovechada de tu zona — y tu mejor puerta de entrada (munición en pág. 4).

● Punto de partida registrado

Este es tu primer kit: queda fijada la línea base. El próximo mes, esta página abre con "qué pasó con tus 12 emails" — cuántos contestaron, qué reseñas se respondieron y cómo movió tu visibilidad.

■ 12 EMAILS LISTOS PARA ENVIAR (1-6)

Cada uno con su gancho real.

Escritos con el dato que le duele a cada negocio. Sustituye [TU NOMBRE] y a enviar. Teléfono incluido por si prefieres llamar.

Para: **Colombiapan** · 6XX XX XX XX · gancho: 3.451 seguidores, 4 me gusta por publicación

Asunto: Vuestros 3.451 seguidores no están viendo nada

Hola, soy [TU NOMBRE], de Alicante. Llevo días siguiendo la panadería y me llamó la atención un dato: tenéis la segunda comunidad más grande del sector en la ciudad (3.451 seguidores), pero vuestras publicaciones apenas llegan a 4 me gusta. Ese público ya es vuestro — solo hay que despertarlo. ¿Os enseño en 15 minutos cómo? Sin compromiso.

Para: **Raíces Latinas** · 6XX XX XX XX · gancho: 57 días sin publicar, 3.240 reseñas

Asunto: 3.240 reseñas y dos meses en silencio

Hola, soy [TU NOMBRE]. Vuestro restaurante es de los más queridos de Alicante (3.240 reseñas lo avalan), pero en redes lleváis desde junio sin publicar — y mientras, otros locales están captando a ese público. Puedo dejaros un plan de contenido que se gestiona en 1 hora a la semana. ¿Hablamos?

Para: **Competidor A** · 6XX XX XX XX · gancho: 4,3★ y sin web

Asunto: Os buscan en Google y no os encuentran

Hola, soy [TU NOMBRE]. Tenéis un 4,3★ que ya lo quisieran muchos — pero quien os busca en Google no encuentra ni web ni carta online, y muchos acaban en la competencia. Una página sencilla con carta y reservas se monta en una semana. ¿Os preparo una propuesta sin compromiso?

Para: **Competidor B** · 6XX XX XX XX · gancho: 4,7★ y sin presencia digital

Asunto: El secreto mejor guardado de Alicante (y eso es un problema)

Hola, soy [TU NOMBRE]. Vuestro 4,7★ os coloca entre los mejor valorados de la zona, pero sin web ni redes activas ese prestigio solo lo conoce quien ya os conoce. Con lo que ya tenéis (esas reseñas) se construye una presencia que trae mesas nuevas. ¿Un café esta semana?

Para: **Competidor C** · 6XX XX XX XX · gancho: 604 reseñas, sin web

Asunto: 604 personas ya hablaron de vosotros. ¿Dónde las mandamos?

Hola, soy [TU NOMBRE]. 604 reseñas es una comunidad hecha — pero al no tener web, toda esa confianza no tiene dónde convertirse en reservas. Os propongo algo simple para empezar: una página con carta, fotos y botón de reserva. ¿Os cuento cómo en 10 minutos?

Para: **D'todito** · 6XX XX XX XX · gancho: solo Instagram como escaparate

Asunto: Vuestro Instagram no puede hacer todo el trabajo solo

Hola, soy [TU NOMBRE]. He visto que Instagram es hoy vuestro único escaparate. Funciona — pero quien no usa la app no os encuentra, y Google no os enseña carta ni horario. Con poco se completa: ficha optimizada + una página ligera. ¿Os interesa verlo?

12 EMAILS LISTOS PARA ENVIAR (7-12)

Para: **Competidor D** · 6XX XX XX XX · gancho: 4,7★ con solo 106 reseñas

Asunto: Vuestra nota es de los grandes; vuestra visibilidad, no

Hola, soy [TU NOMBRE]. Un 4,7★ os pone al nivel de los mejores — pero con 106 reseñas seguís siendo invisibles frente a locales con miles. Hay técnicas legítimas para multiplicar reseñas en meses. ¿Os las enseño?

Para: **Los Caleños** · 6XX XX XX XX · gancho: email público disponible — contacto en frío más fácil

Asunto: Una idea concreta para Los Caleños (2 minutos)

Hola, soy [TU NOMBRE]. Vuestra carta online en eatbu funciona, pero está desconectada de vuestras reseñas y redes — tres escaparates que no se ayudan entre sí. Unificarlo sube reservas sin gastar en publicidad. ¿Os preparo un mini-diagnóstico gratis?

Para: **Dulce Vita Gourmet** · (sin teléfono en su ficha) · ese es exactamente el gancho

Asunto: No se os puede llamar (en serio, compruébalo)

Hola, soy [TU NOMBRE]. Vuestra ficha de Google no tiene teléfono: cada persona que quiere reservar y no puede llamaros es una mesa perdida. Es un arreglo de 10 minutos — y hay tres o cuatro más como ese. Os los enseño gratis. (Enviar por Instagram o visitar en local: C/ Dr. Nieto 41.)

Para: **EL TORO** · 6XX XX XX XX · gancho: 567 reseñas, web sin reservas

Asunto: Vuestra web enseña la carta pero no llena mesas

Hola, soy [TU NOMBRE]. Vuestra web cumple, pero no tiene reserva online: cada cliente que duda entre vosotros y otro local elige el camino más fácil. Añadirle es rápido y se nota el primer fin de semana. ¿Hablamos?

Para: **La Poderosa** · 6XX XX XX XX · gancho: acaba de reactivar sus redes

Asunto: Habéis vuelto a publicar — ahora toca que se note

Hola, soy [TU NOMBRE]. He visto que habéis retomado las redes esta semana — buen momento: el algoritmo premia la constancia recién recuperada. Con un plan sencillo ese esfuerzo se convierte en clientes y no en likes sueltos. ¿Os cuento cómo mantenerlo sin morir en el intento?

Para: **Tu Negocio** · Instagram @tunegocio · gancho: el mejor engagement de la zona (3,3%)

Asunto: Sois los que mejor lo hacéis online. ¿Escalamos?

Hola, soy [TU NOMBRE]. Dato real: vuestro engagement (3,3%) multiplica por quince la media de la zona. Lo difícil ya lo hacéis vosotros — lo que falta es amplificarlo: más alcance, reservas medibles, quizá algo de inversión bien puesta. Con vuestra base, cada euro rinde doble. ¿Un café?

📞 Guion de llamada · 20 segundos

«Hola, soy [TU NOMBRE], trabajo con negocios de hostelería aquí en Alicante. Os llamo porque al analizar la zona salió un dato concreto de vuestro negocio — [EL GANCHO DEL EMAIL] — y creo que se arregla rápido. ¿Tenéis 10 minutos esta semana para que os lo enseñe? Es gratis verlo.»

Prospección B2B a datos de contacto públicos de empresa, conforme RGPD/LSSI. Incluye siempre tu identidad y ofrece la exclusión («si no queréis que os vuelva a escribir, decídmelo»).

★ RESPUESTAS DE RESEÑAS, REDACTADAS

Caso real: 6 reseñas esta semana, 0 respondidas.

Reseñas reales de Colombiapan (jul-2026), todas sin respuesta del dueño. Así es como tu kit te entrega las tuyas cada mes: la reseña + la respuesta lista con tu tono. Copiar, pegar, reputación al día.

Laura · ★★★★★

«Excelente comida y muy buen servicio. El personal fue amable y atento, en especial el camarero Abel, los platos estaban deliciosos. Sin duda volvería. 10/10»

Respuesta lista → ¡Mil gracias, Laura! Le pasamos tu mensaje a Abel — se le va a alegrar el turno. Te esperamos pronto con los platos de siempre y alguna sorpresa nueva. 🍷

La flaca Saa · ★★★

«Le doy bueno porque algunos platos a la carta me parecen un poco caros para lo que es, y rescato el menú, sí es bueno.»

Respuesta lista → Gracias por la sinceridad — nos sirve de verdad. Nos alegra que el menú te convenciera; en la carta trabajamos con producto que viene directamente de Colombia y eso pesa en el precio, pero tomamos nota de tu comentario para revisar las raciones. Nos encantaría que le dieras otra oportunidad. *(Responder la de 3★ en menos de 48 h es la que más nota mueve.)*

Andres · ★★★★★

«El lugar está súper bonito, decoración muy chula. Solo desayunamos porque cocina abre sobre las 12:30, pero las empanadas con picante estaban muy buenas... volveríamos a ir.»

Respuesta lista → ¡Gracias, Andrés! Apunte útil: la cocina completa abre a las 12:30, pero el desayuno local (arepas, pandebonos, empanadas) está desde primera hora. La próxima vez os esperamos también para el almuerzo. 🍷

Luixandra · ★★★★★

«Excelente ubicación, buenos precios, un lugar agradable, al igual que la actitud y atención del chico Abel. Muchas gracias, volveré 👍»

Respuesta lista → ¡Gracias, Luixandra! Ya van dos menciones a Abel esta semana — tenemos que enmarcarle la reseña 😊 Te esperamos cuando quieras.

El detalle que un robot no ve

Dos clientas mencionan al camarero Abel por su nombre: es un activo de marca. Recomendación del mes: foto de Abel en redes presentando el menú — contenido gratis con conexión emocional ya validada por los propios clientes.

3 GUIONES LISTOS PARA GRABAR

Contenido calcado a lo que funciona.

Para tu perfil de LinkedIn/Instagram como proveedor. Graba con el móvil; cada guion, menos de 60 segundos.

1 Reel · «Analiqué 20 restaurantes de Alicante y esto es lo que vi»

Gancho (3s): «Analiqué 20 restaurantes de mi ciudad. Tres cosas me sorprendieron.» → Dato 1: «7 no tienen ni página web — en 2026.» → Dato 2: «El que tiene la 2ª audiencia más grande consigue 4 me gusta por publicación.» → Dato 3: «El local que mejor lo hace tiene 15 veces el engagement de la media... y es de los pequeños.» → Cierre: «Si tienes un negocio y no sabes cómo estás tú, te lo digo gratis. Escríbeme.»

2 Carrusel · «¿Tu negocio aparece cuando te buscan?»

5 diapositivas: (1) «El 90% de tus clientes te busca en Google antes de entrar.» (2) «En Alicante, 1 de cada 3 restaurantes no tiene web.» (3) «Sin web: no hay carta, no hay reservas, no hay confianza.» (4) «Y una ficha de Google incompleta espanta más que ayuda.» (5) «Auditoría exprés gratis este mes → enlace en bio.»

3 Post LinkedIn · el caso Abel

«Esta semana, dos clientas distintas de un restaurante de Alicante mencionaron al mismo camarero por su nombre en sus reseñas. Ese restaurante aún no lo sabe — sus 6 reseñas de la semana siguen sin responder. La reputación no se gestiona sola: se escucha y se contesta. (Y cuando se hace bien, tu mejor campaña es tu propio equipo.)»

LA OFERTA DEL MES

«Auditoría exprés gratuita: qué ve un cliente cuando te busca»

Por qué esta y ahora: hay 7 negocios sin web detectados en tu zona — demanda a la vista. Texto listo para publicar: «Este mes hago 5 auditorías gratuitas a negocios de hostelería de Alicante: te enseño exactamente qué ve (y qué no encuentra) un cliente cuando te busca en Google, y las 3 cosas que yo arreglaría primero. Sin compromiso y sin humo. Primeros 5 que me escriban.» (La escasez es real: limita tu tiempo, no inventes plazas.)

⚡ ASÍ LLEGA UNA ALERTA AL MOMENTO

Entre kit y kit, VIAMOS no duerme.

La vigilancia corre a diario. Cuando algo exige acción inmediata, te llega un email así — con la munición dentro, no con un aviso a secas:

De: **VIAMOS Alertas** · Hoy 09:14 · ⚡ **prioridad: esta semana**

Ventana abierta: Raíces Latinas acumula ya 57 días sin publicar

El segundo restaurante con más reseñas de tu zona (3.240) sigue mudo en redes desde junio. Cada semana que pasa, su audiencia se enfría — y tu propuesta de gestión de contenido es más fácil de vender **ahora**, mientras el problema es visible y reciente.

Tu munición (adjunta): el email a Raíces Latinas del kit (pág. 2), actualizado con el dato de hoy · el teléfono directo (6XX XX XX XX) · y el guion de 20 segundos. **Acción sugerida: llamar antes del viernes.**

Qué vigilamos a diario

Reseñas nuevas (tuyas y de competidores) · aperturas de negocios · anuncios activados · cambios bruscos de actividad. Solo te avisamos cuando hay acción que tomar.

Qué llega cada mes

El Kit de Acción completo: emails, respuestas, guiones, oferta y el seguimiento de lo del mes anterior. Una hora de trabajo, todo mascado.

¿Viamos?

Tu primer kit, con tu negocio y tu zona, es gratis. Un email y en marcha.

uanse@icloud.com