

# planifica una semana de stories en Instagram



DELTA 

# un mundo ideal

lunes	martes	miércoles	jueves	viernes	sábado	domingo
STORIES	STORIES	STORIES	STORIES	STORIES	STORIES	STORIES
FEED	FEED	FEED	FEED	FEED	FEED	FEED





## stories de venta



Estoy buscando a...  
[CLIENTES] con los que  
[BENEFICIO]

Usaremos el sistema con el que  
[AUTORIDAD-RESULTADOS]

Responde XYZ y te cuento cómo

## stories de venta



He descubierto cómo [RESOLVER  
UN PROBLEMA DE CLIENTE]

Nos estamos preparando para  
señárselo a [CLIENTE]

Si tú también quieres verla  
responde XYZ y te cuento aplicarlo

## stories de venta



Voy a trabajar codo con codo con 4  
[CLIENTES] para asegurarme que  
van a [LOGRO/BENEFICIO]

Empezamos en diciembre

Responde XYZ y vemos si eres tú  
quien accede a este grupo único

VENTA

CTA DIRECTO

**lunes**

**martes**

**miércoles**

**jueves**

**viernes**

**sábado**

**domingo**

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

**martes**

## stories de testimonio



Imagina conseguir [IGUAL QUE EL  
TESTIMONIO]

Con [TU SISTEMA]

Si quieres conocerlo/unirte...  
Responde XYZ

**stories de venta**

=

**stories de testimonio**

**Dirigidas a una audiencia consciente**

**CTA Directo**

---

**Abren una conversación**

**baja interacción - alta conversión**

---

**Fotos reales y diferentes**

**liberar las stories el día de antes**

VENTA

CTA DIRECTO

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN  
RECURSO, NO VENDES

**martes**

**jueves**

**sábado**

**lunes**

**miércoles**

**viernes**

**domingo**

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

**miércoles**

**stories educativas**

**entrega de un recurso gratuito**

**valor del  
recurso**

**ofrece el  
recurso**

# OPCIÓN 1

**stories educativas**

**entrega de un recurso gratuito**

**despertar la  
necesidad**

**ofrecer el  
recurso**

1

¿Sabes cuál es el error que más repiten quienes intentan mejorar en [TU TEMÁTICA] y que les frena meses?

+

sticker de Tap to Reveal o encuesta

2

Por eso he creado [TU LEAD MAGNET] que te ayuda a empezar [DE X FORMA]

# OPCIÓN 2

**stories educativas**

**entrega de un recurso gratuito**

**dolor o  
bloqueo  
común**

Si te pasa esto [DOLOR COMÚN]...

Tranquila, no estás sola.

# OPCIÓN 2

**stories educativas**

**entrega de un recurso gratuito**

**dolor o  
bloqueo  
común**

**idea que  
eduque**

La mayoría de personas no avanzan  
porque [ERROR COMÚN], no por falta de  
ganas.

# OPCIÓN 2

**stories educativas**

**entrega de un recurso gratuito**

**dolor o  
bloqueo  
común**

**idea que  
eduque**

**micro  
promesa**

Cuando entiendes [RESOLUCIÓN DE PROBLEMA] y sabes qué pasos seguir, todo cambia.

# OPCIÓN 2

**stories educativas**

**entrega de un recurso gratuito**

**dolor o  
bloqueo  
común**

**idea que  
eduque**

**micro  
promesa**

**resolución  
con Lead  
Magnet**

Por eso he creado  
este [LEAD MAGNET]

Que te ayuda a  
[BENEFICIO] sin  
complicarte con  
[PROBLEMA].

## ejemplos de recursos

### Checklist práctica

Una lista breve y clara.

Con los pasos esenciales para lograr un objetivo.

ej. “10 pasos para preparar tu casa antes de enseñarla a compradores”.

### Mini-guia en PDF

Un documento de 3-5 págs con consejos muy específico.

ej. “Guía rápida para mejorar tu perfil de Instagram en 7 minutos”.

### Plantilla editable

Puede ser en Word, Excel o Google Docs, lista para usar.

ej. “Plantilla de calendario semanal de publicaciones en redes”

### Diccionario

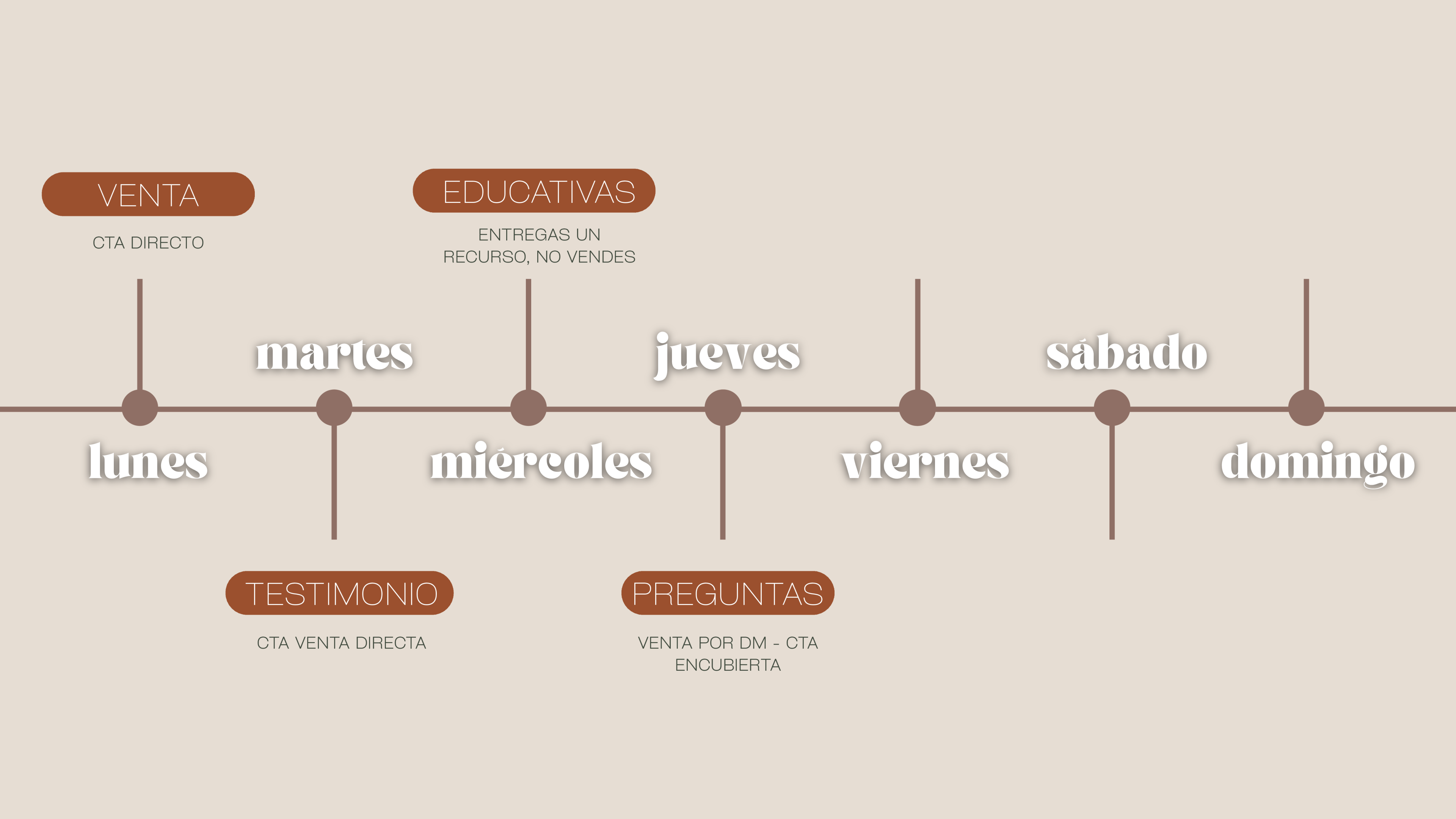
Un listado de términos con explicaciones sencillas sobre un tema de tu sector.

ej. “Diccionario de conceptos básicos de inversión inmobiliaria”.

### Listado de recursos

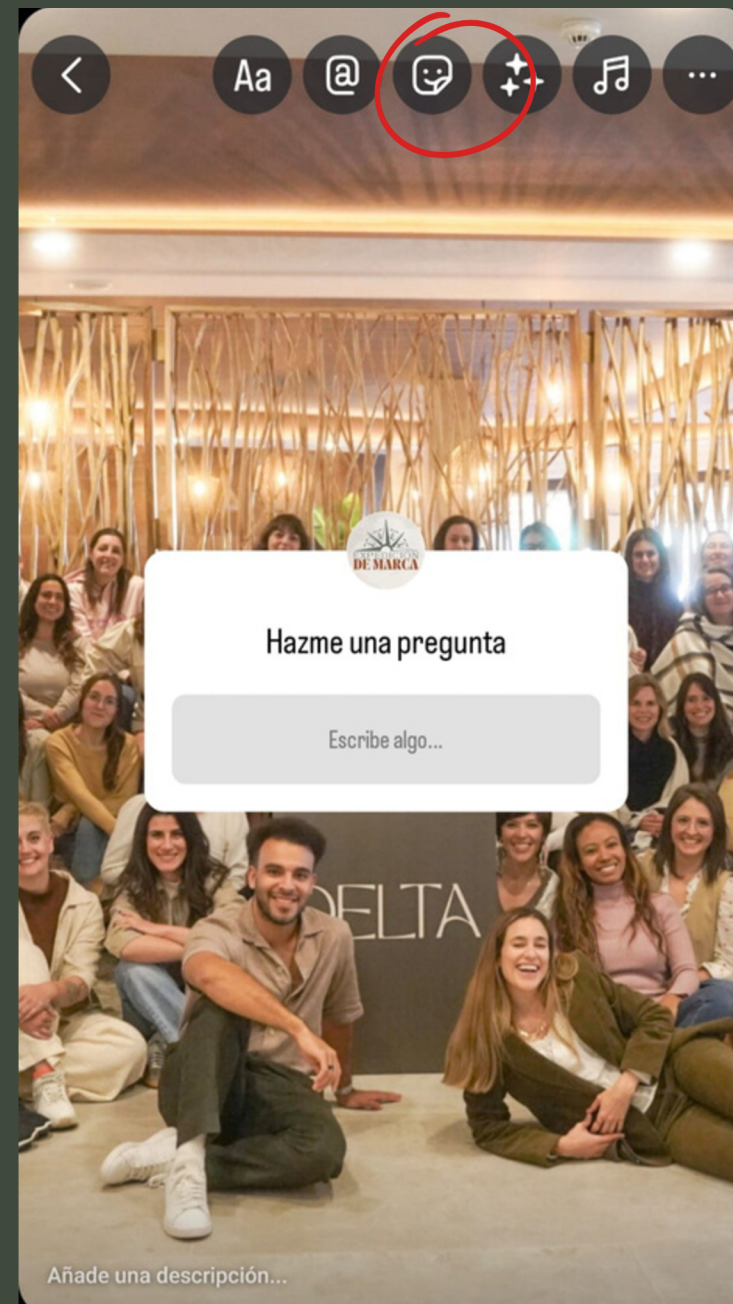
Recopilatorio de herramientas, apps, webs o proveedores útiles.

ej. “Las 12 herramientas gratuitas que necesitas para organizar tu negocio”.



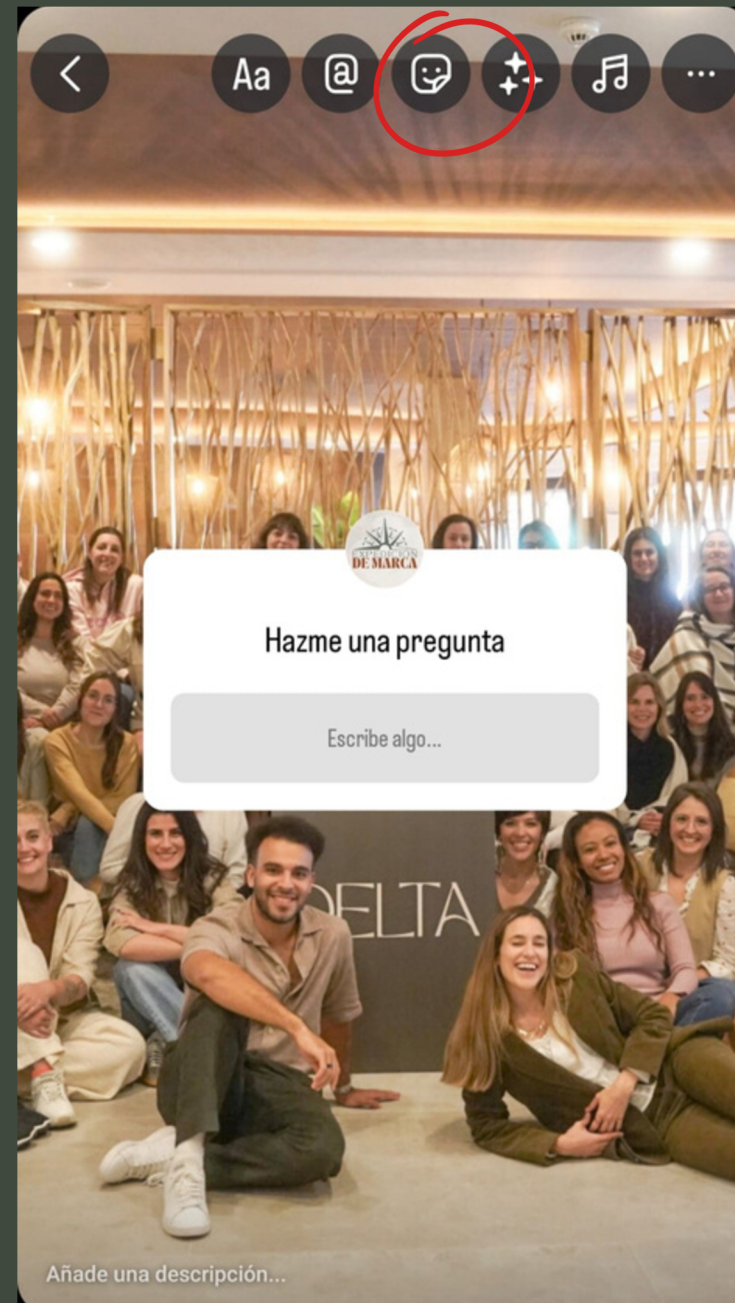
jueves

## stories de preguntas



jueves

## stories de preguntas



Pregunta lo que quieras sobre [NICHOS]. No te asustes con tanta sinceridad jajaja

jueves

## stories de preguntas



jueves

## stories de preguntas

**pregunta  
atractiva**

gancho  
imán  
la clave  
la chispa

**pregunta  
autoridad**

validación  
experiencia  
la que te posiciona  
la de peso

## stories de preguntas

### pregunta atractiva

gancho  
imán  
la clave  
la chispa

### pregunta autoridad

validación  
experiencia  
la que te posiciona  
la de peso

### pregunta método

sistema  
camino  
llave  
puente

## stories de preguntas

### pregunta atractiva

gancho  
imán  
la clave  
la chispa

### pregunta autoridad

validación  
experiencia  
la que te posiciona  
la de peso

### pregunta método

sistema  
camino  
llave  
puente

### pregunta antagonista

espejo  
desafío  
que rompe  
el contraejemplo  
la rebelde

## stories de preguntas

### pregunta atractiva

gancho  
imán  
la clave  
la chispa

### pregunta autoridad

validación  
experiencia  
la que te posiciona  
la de peso

### pregunta método

sistema  
camino  
llave  
puente

### pregunta antagonista

espejo  
desafío  
que rompe  
el contraejemplo  
la rebelde

### pregunta salvavidas



jueves

## stories de preguntas

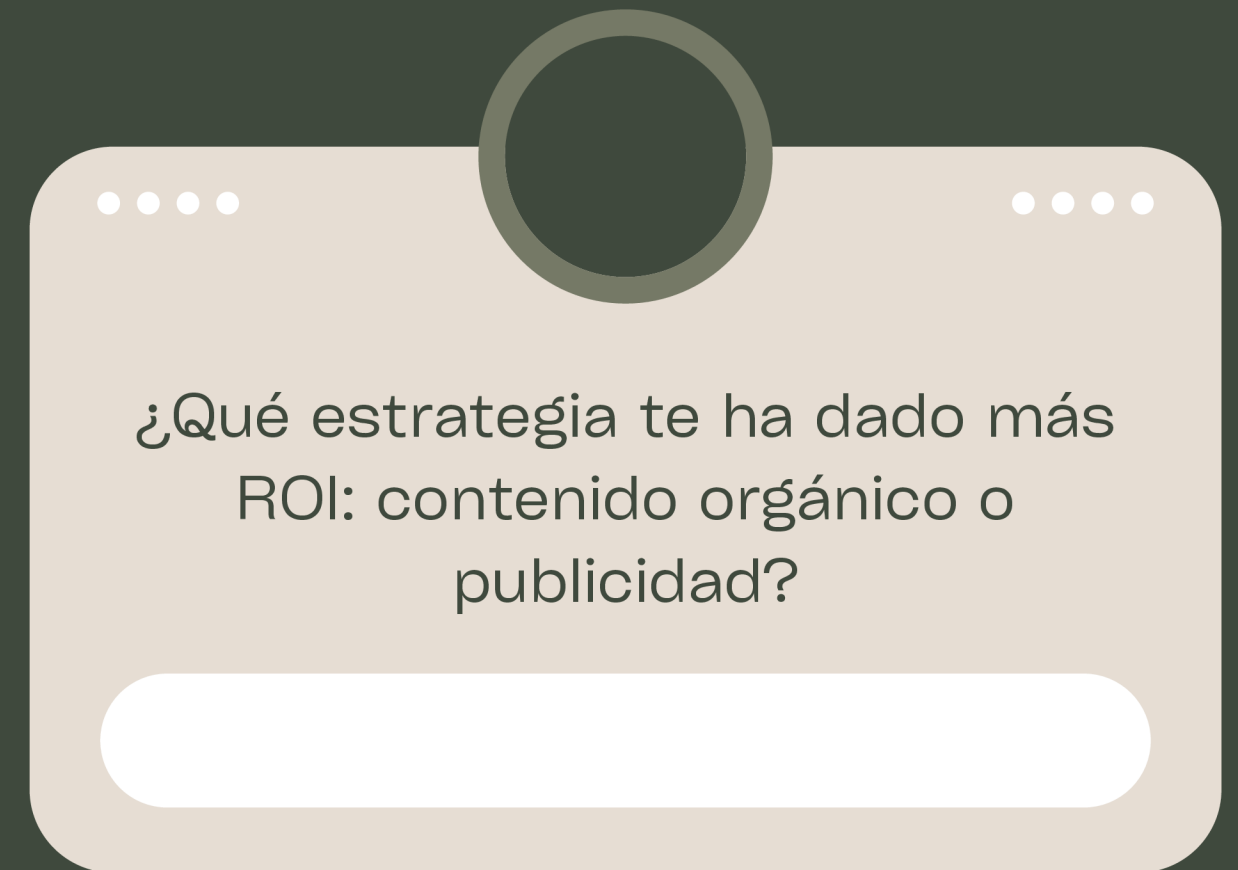


Nos obsesionamos tanto con el servicio que nos olvidamos de la persona.

Spoiler: la gente no te compra porque hagas XYZ...

Te compra porque eres tú. Así que en vez de mirar a la competencia, mírate al espejo, que ahí está la verdadera diferencia.

## stories de preguntas



Respuesta con cifras y ejemplos

jueves

## stories de preguntas



## stories de preguntas



El mayor error es obsesionarse con el logo, los colores o el feed bonito. Eso es lo primero que intenta todo el mundo. El problema es que el diseño no te diferencia si tu mensaje es igual al de los demás. Al final, terminas con una marca “estética” pero sin identidad real. La verdadera diferencia está en cómo comunicas tu historia, tu propuesta de valor y en atreverte a mostrarte tal cual eres.

## CTA encubierta



jajajaja mi pregunta favorita  
Puedes hablar conmigo aquí  
STICKER > Enlace Calendly

# stories de preguntas

**Objetivo 1 > vender**

**Textos concretos, cortos y directos**

---

**Usa imagen preferiblemente**

**Objetivo 2 > aumentar conciencia**



## stories personales



**“he venido a  
hablar de mi  
libro”**

**viernes**

## **stories personales**



Muestra tus valores

Recorre a temas variados que realmente sean de tú interés y tráelos a tu industria

(pareja, animales, comidas, hobbies, valores, familia, viajes...)

**Recomendación:** libro, película, serie, pódcast, perfil de IG...

**Arts&Crafts:** receta, taza pintada, centro de mesa, coser/costura...

**Rutina:** skincare, Notion, deporte, organización...

**Tu forma favorita de...** trabajar, viajar, cocina, inspirarte, relajarte...

**Metas** en las que estás trabajando (personal o profesional)

Momento en el que probaste **algo nuevo** [ideal para presentar tu método o transformación]

Transformación / Momento en el que cambió tu perspectiva de la vida / **Cambio** de mentalidad que estés transitando

**Habla de tu** [trabajo, lugar, método, cuidados...] **ideal**

Momento en el que te **saliste de tu zona de confort.**

**El mejor:** momento del día, lugar visitado, restaurante, ejercicio, producto, método...

**Planes para** fin de semana, cuatrimestre, fin de año, conseguir X resultados...



# stories de encuesta

**pregunta  
segmentar  
por nicho**

**pregunta  
cualificación**

**pregunta  
problema**

**CTA**

# stories de encuesta



## POR EJEMPLO

- Vendo por lanzamientos
- Tengo una membresía
- Mi servicio es evergreen
- Tengo tienda física



# stories de encuesta



PREGUNTA PARA IDENTIFICAR SI  
ESA PERSONA PODRÍA SER TU  
POTENCIAL CLIENTE

- nº de clientes
- facturación
- recurrencia de ventas
- edad
- ¿Has pagado un servicio XYZ?
- ¿Tienes trabajo?
- ....

# stories de encuesta



## PREGUNTA PARA IDENTIFICAR EL OBSTÁCULO

- ¿Qué es lo que más te bloquea?
- ¿Qué te frena al comunicar con tu marca?
- ¿Qué es lo que más te cuesta para conseguir clientes en RRSS?
- ¿Qué te hace más difícil ser constante en RRSS?
- ...

# stories de encuesta

1. Ofreces algo gratuito y útil.
2. Lo personalizas a su problema específico.
3. CTA corta y directa + Automatización



## POR EJEMPLO

Si quieres que te comparta una guía práctica para desbloquear tus problemas de visibilidad en RRSS con tu marca personal...

Responde XYZ y te la envío

# **stories de encuesta**

**empieza tú las conversaciones**

**solo con audiencia cualificada**

---

**Da tú el primer paso - chat**



VENTA

CTA DIRECTO

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN RECURSO, NO VENDES

PERSONAL

CONEXIÓN POR VALORES

VENTA

CTA DIRECTO

martes

jueves

sábado

lunes

miércoles

viernes

domingo

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

PREGUNTAS

VENTA POR DM - CTA ENCUBIERTA

ENCUESTA

VENTA POR DM

## stories encuesta

1

Prueba social ligera: referencia a algo que ya hiciste con otros clientes.

2

Resultado/impacto positivo en sus vidas.

3

Puerta abierta a quien lo ve +  
Automatización con palabra



## stories encuesta

1

Prueba social ligera: referencia a algo que ya hiciste con otros clientes.

2

Resultado/impacto positivo en sus vidas.

3

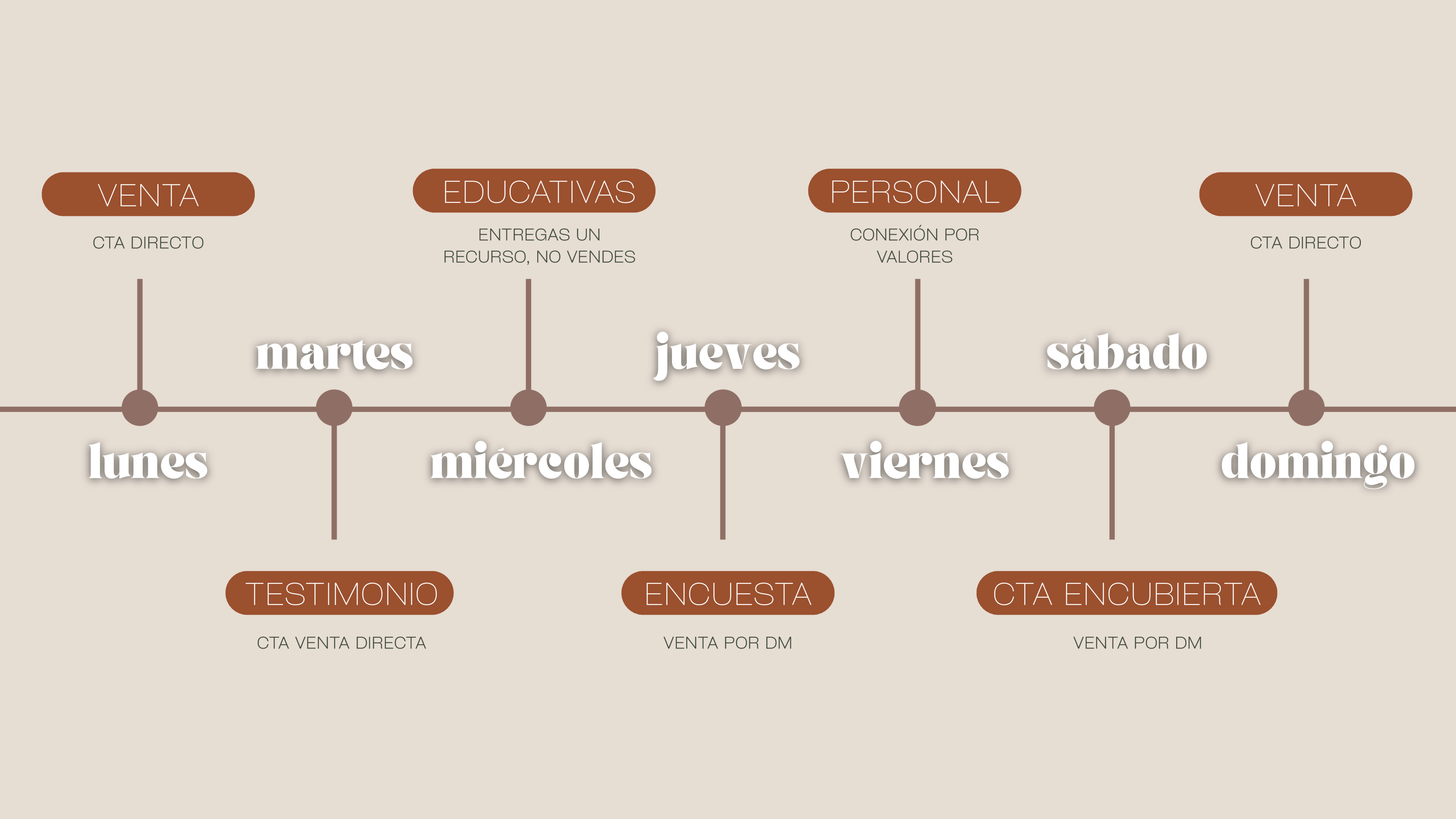
Puerta abierta a quien lo ve +  
Automatización con palabra



1. Hemos ayudando a cientos de alumnos a escalar su negocio digital construyendo una marca personal con la que conecten de verdad.

2. La transformación ha sido brutal: han pasado de estar perdidos a tener claridad, clientes y resultados reales.

3. Si quieres que te enseñe a ti cómo hacerlo, responde YO y te cuento cómo funciona.



VENTA

CTA DIRECTO

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN RECURSO, NO VENDES

PERSONAL

CONEXIÓN POR VALORES

VENTA

CTA DIRECTO

martes

jueves

sábado

lunes

miércoles

viernes

domingo

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

ENCUESTA

VENTA POR DM

CTA ENCUBIERTA

VENTA POR DM

¿qué pasa si no estoy  
en un fase de venta ni  
en evergreen?



**es un gran momento para...**

HUMANIZAR

INTERACTUAR

# humanizar

Hay que crear confianza y conexión para que te vean como la guía y/o el referente que nunca han tenido

- Tu historia
- Historias de tus clientes
- Contenido emocional profundo
- Detrás de cámaras de tu método

# humanizar

## Lo que nadie ve

Hoy he tenido uno de esos días donde nada sale como estaba previsto...  
pero aun así, he sacado adelante [X tarea específica de tu trabajo].

A veces pensamos que todo el mundo lo hace perfecto y sin caos... pero no.

Aquí también hay improvisación, aprendizaje y mucha pasión por lo que hago.

# humanizar

## Lo que nadie ve

Hoy he tenido uno de esos días donde nada sale como estaba previsto...  
pero aun así, he sacado adelante [X tarea específica de tu trabajo].

A veces pensamos que todo el mundo lo hace perfecto y sin caos... pero no.

Aquí también hay improvisación, aprendizaje y mucha pasión por lo que hago.

## Tu filosofía de trabajo

Mi forma de trabajar se basa en 3 cosas:

- claridad
- acompañamiento real
- estrategias que funcionan en el mundo real

No me interesa vender fórmulas mágicas.  
Me interesa que la gente avance de verdad.

# humanizar

## Lo que nadie ve

Hoy he tenido uno de esos días donde nada sale como estaba previsto...  
pero aun así, he sacado adelante [X tarea específica de tu trabajo].

A veces pensamos que todo el mundo lo hace perfecto y sin caos... pero no.

Aquí también hay improvisación, aprendizaje y mucha pasión por lo que hago.

## Enseñanza práctica

Hoy quiero dejarte una mini-lección que ojalá me hubieran dicho antes:  
[Frase clave muy concreta - muy enfocada]  
La mayoría se complica, pero cuando entiendes esto, todo cambia.

## Tu filosofía de trabajo

Mi forma de trabajar se basa en 3 cosas:

- claridad
- acompañamiento real
- estrategias que funcionan en el mundo real

No me interesa vender fórmulas mágicas.  
Me interesa que la gente avance de verdad.

# humanizar

## Lo que nadie ve

Hoy he tenido uno de esos días donde nada sale como estaba previsto...  
pero aun así, he sacado adelante [X tarea específica de tu trabajo].

A veces pensamos que todo el mundo lo hace perfecto y sin caos... pero no.

Aquí también hay improvisación, aprendizaje y mucha pasión por lo que hago.

## Enseñanza práctica

Hoy quiero dejarte una mini-lección que ojalá me hubieran dicho antes:  
[Frase clave muy concreta - muy enfocada]  
La mayoría se complica, pero cuando entiendes esto, todo cambia.

## Tu filosofía de trabajo

Mi forma de trabajar se basa en 3 cosas:

- claridad
- acompañamiento real
- estrategias que funcionan en el mundo real

No me interesa vender fórmulas mágicas.  
Me interesa que la gente avance de verdad.

## Micro-anécdota con aprendizaje

Ayer me pasó algo que me recordó por qué hago lo que hago...

Cuenta anécdota simple humana

Conclusión:

A veces lo que necesitas no es más información,  
sino sentirte acompañado/a en el camino.

# humanizar

## Lo que nadie ve

Hoy he tenido uno de esos días donde nada sale como estaba previsto...  
pero aun así, he sacado adelante [X tarea específica de tu trabajo].

A veces pensamos que todo el mundo lo hace perfecto y sin caos... pero no.

Aquí también hay improvisación, aprendizaje y mucha pasión por lo que hago.

## Enseñanza práctica

Hoy quiero dejarte una mini-lección que ojalá me hubieran dicho antes:  
[Frase clave muy concreta - muy enfocada]  
La mayoría se complica, pero cuando entiendes esto, todo cambia.

## Tu proceso o tu criterio profesional

Muchos me preguntáis cómo decido [BENEFICIO/RESULTADOS].  
La verdad es que siempre sigo estos dos criterios:

1. Criterio profesional
2. Criterio que aporta calma/confianza al cliente

Funcionan siempre.  
No se trata de hacerlo rápido, sino de hacerlo con intención.

## Tu filosofía de trabajo

Mi forma de trabajar se basa en 3 cosas:

- claridad
- acompañamiento real
- estrategias que funcionan en el mundo real

No me interesa vender fórmulas mágicas.  
Me interesa que la gente avance de verdad.

## Micro-anécdota con aprendizaje

Ayer me pasó algo que me recordó por qué hago lo que hago...  
Cuenta anécdota simple humana  
Conclusión:  
A veces lo que necesitas no es más información,  
sino sentirte acompañado/a en el camino.

# humanizar

## Lo que nadie ve

Hoy he tenido uno de esos días donde nada sale como estaba previsto...  
pero aun así, he sacado adelante [X tarea específica de tu trabajo].

A veces pensamos que todo el mundo lo hace perfecto y sin caos... pero no.

Aquí también hay improvisación, aprendizaje y mucha pasión por lo que hago.

## Enseñanza práctica

Hoy quiero dejarte una mini-lección que ojalá me hubieran dicho antes:  
[Frase clave muy concreta - muy enfocada]  
La mayoría se complica, pero cuando entiendes esto, todo cambia.

## Tu proceso o tu criterio profesional

Muchos me preguntáis cómo decido [BENEFICIO/RESULTADOS].  
La verdad es que siempre sigo estos dos criterios:

1. Criterio profesional
2. Criterio que aporta calma/confianza al cliente

Funcionan siempre.  
No se trata de hacerlo rápido, sino de hacerlo con intención.

## Tu filosofía de trabajo

Mi forma de trabajar se basa en 3 cosas:

- claridad
- acompañamiento real
- estrategias que funcionan en el mundo real

No me interesa vender fórmulas mágicas.  
Me interesa que la gente avance de verdad.

## Micro-anécdota con aprendizaje

Ayer me pasó algo que me recordó por qué hago lo que hago...  
Cuenta anécdota simple humana  
Conclusión:  
A veces lo que necesitas no es más información,  
sino sentirte acompañado/a en el camino.

## Tu lado más cotidiano

Haciendo un café antes de ponerme con [X tarea importante]  
Pequeños rituales que me ayudan a trabajar mejor.

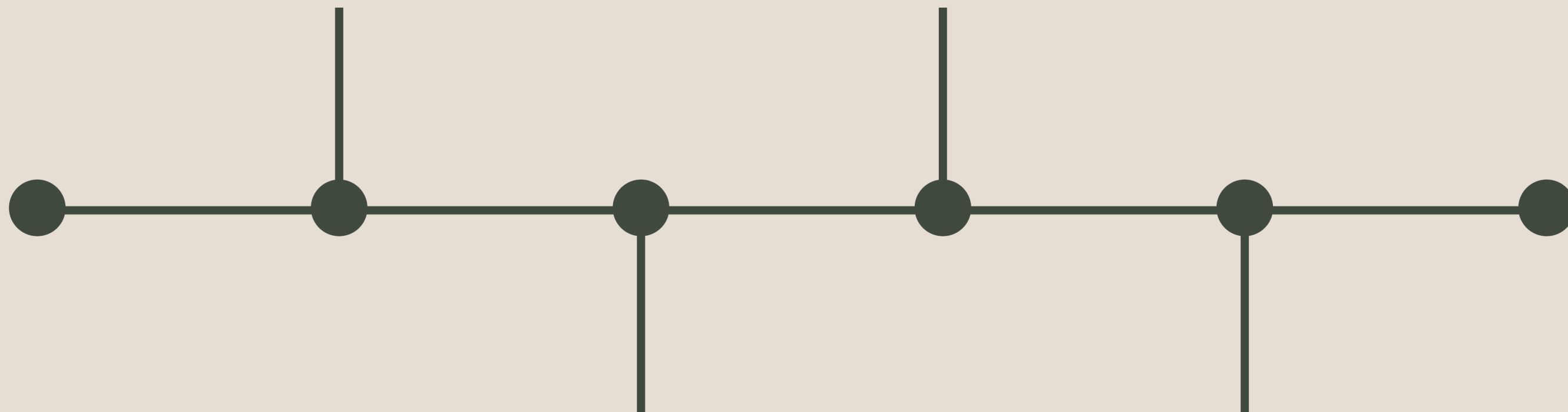
**interactuar**

CONVERSACIÓN

MOMENTOS

UNPOPULAR  
OPINION

REFLEXIONES



**interactuar**



**conversación**

Dime que eres [IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE IDEAL] sin  
decirme que eres [IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE IDEAL]

Dime que ofreces terapia de pareja/Dime que vas a terapia de  
pareja sin decirme que vas a terapia de pareja.

¿Qué es eso/ ¿Cuál es la [COSA RELACIONADA CON TU  
SERVICIO] QUE TE ENCANTA PERO AÚN NO TE HAS  
ATREVIDO HACER?

¿Cuál es el tratamiento estético que te encanta pero aún no  
te has atrevido a hacer?

**interactuar**



**conversación**

Si tuvieras que empezar de cero [IDENTIFICACIÓN CLIENTE IDEAL] hoy mismo... ¿Cuál sería la primera cosa que harías?

Si tuvieras que empezar de cero tu cambio físico hoy mismo...  
¿Cuál sería la primera cosa que harías?

Describe [COSA RELACIONADA CON TU SERVICIO o SECTOR]  
en unas 4 palabras

Describe tu situación financiera en unas 4 palabras

**interactuar**

↘ **unpopular opinion**

¡Perdón! Pero alguien tenía que decirlo  
[COSA RELACIONADA CON SERVICIO/NICHO] está sobre valorado

¡Perdón! Pero alguien tenía que decirlo  
El matcha está sobre valorado

Sé que esto hará enfadar a varios [DEL SECTOR], PERO  
[ESPACIO PARA SINCERARSE]

Sé que esto hará enfadar a varios nutricionistas, PERO muchas veces la gente no necesita más dietas, sino aprender a escuchar su cuerpo y tener una relación más sana con la comida.

**interactuar**

↘ **unpopular opinion**

Normalicemos hablar de cómo [COSA DEL SECTOR/SERVICIO] no es tan importante como pensamos

Normalicemos hablar de cómo seguir todas las tendencias de decoración no es tan importante como pensamos.

Algo que jamás voy a soportar es ver cómo otras personas de mi sector hacer [COSA DEL NICHOS]

Algo que jamás voy a soportar es ver cómo otras personas de mi sector hacen promesas vacías que no pueden cumplir solo para vender.

**interactuar**



**momentos**

[COSA DEL SECTOR/SERVICIO] como cuando dices que van a ser 5 minutos en redes y son 2 horas.

Ponerte a editar es como cuando dices que van a ser 5 minutos en redes... y de repente han pasado 2 horas.

¿Alguien más se ha dado cuenta de que X es igual a Y?

¿Alguien más se ha dado cuenta de que la moda 'básica' es igual a la luxury pero con otro logo y 10 veces el precio?

**interactuar**



**momentos**

[COSA DEL SECTOR/SERVICIO] como cuando dices que van a ser 5 minutos en redes y son 2 horas.

Ponerte a editar es como cuando dices que van a ser 5 minutos en redes... y de repente han pasado 2 horas.

Te das cuenta de [COSA DE TU NICHOS] como cuando te invitan a salir después de las 9pm y ya deja de parecerte un planazo.

Te das cuenta de que tu energía no es infinita como cuando te invitan a salir después de las 9 pm y ya deja de parecerte un planazo.

**interactuar**

↘ **reflexiones**

Tu próximo nivel ya está aquí, lo único que te detiene es el [TEMA  
NICHOS/SECTOR]

Tu próximo nivel ya está aquí, lo único que te detiene es la  
constancia en tus entrenamientos.

¿Qué te parece si te digo que el éxito no es [COSA DEL NICHOS]  
sino [COSA DEL NICHOS]?

¿Qué te parece si te digo que el éxito en redes no es publicar más sino  
comunicar mejor?

**interactuar**

↘ **reflexiones**

¿Cuál fue la creencia que tuviste que ‘desaprender’ para poder crecer en [COSA NICHOS/SECTOR]?

¿Cuál fue la creencia que tuviste que ‘desaprender’ para poder avanzar en tu bienestar emocional?

La mayoría de la gente no falla porque no puedan, sino porque [COSA DEL NICHOS/SECTOR]

La mayoría de la gente no falla porque no pueda, sino porque nunca revisan en qué se les va realmente el dinero.

# Ahora, ¡manos a la obra!

Vamos a callar a la overthinker interna

Vamos a bajar expectativas

Vamos a probar hasta dar con nuestro estilo, tono, enfoque...

Vamos a organizar un calendario de stories semanales en función de nuestro momento en el negocio / estrategia



iadelanie!

Karen Gregorio