



planifica una semana
de stories en
Instagram

DELTA

un mundo ideal

lunes martes miércoles jueves viernes sábado domingo

STORIES						
<hr/>						
FEED						



VENTA

CTA DIRECTO

lunes

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN
RECURSO, NO VENDES

martes

miércoles

PERSONAL

CONEXIÓN POR
VALORES

jueves

viernes

VENTA

CTA DIRECTO

sábado

domingo

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

ENCUESTA

VENTA POR DM - CTA
ENCUBIERTA

CTA ENCUBIERTA

VENTA POR DM

lunes

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

lunes

stories de venta



He descubierto cómo [RESOLVER
UN PROBLEMA DE CLIENTE]

Nos estamos preparando para
señárselo a [CLIENTE]

Si tú tambiénquieres 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



TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

martes

stories de testimonio



Imagina conseguir [IGUAL QUE EL
TESTIMONIO]

Con [TU SISTEMA]

Siquieres 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

lunes

martes

miércoles

jueves

viernes

sábado

domingo

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

miércoles

stories educativas

entrega de un recurso gratuito



OPCIÓN 1

stories educativas

entrega de un recurso gratuito



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



Si te pasa esto [DOLOR COMÚN]...

Tranquila, no estás sola.

OPCIÓN 2

stories educativas

entrega de un recurso gratuito



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

OPCIÓN 2

stories educativas

entrega de un recurso gratuito



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

OPCIÓN 2

stories educativas

entrega de un recurso gratuito



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-guía 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”.

VENTA

CTA DIRECTO

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN
RECURSO, NO VENDES

lunes

martes

miércoles

jueves

viernes

sábado

domingo

TESTIMONIO

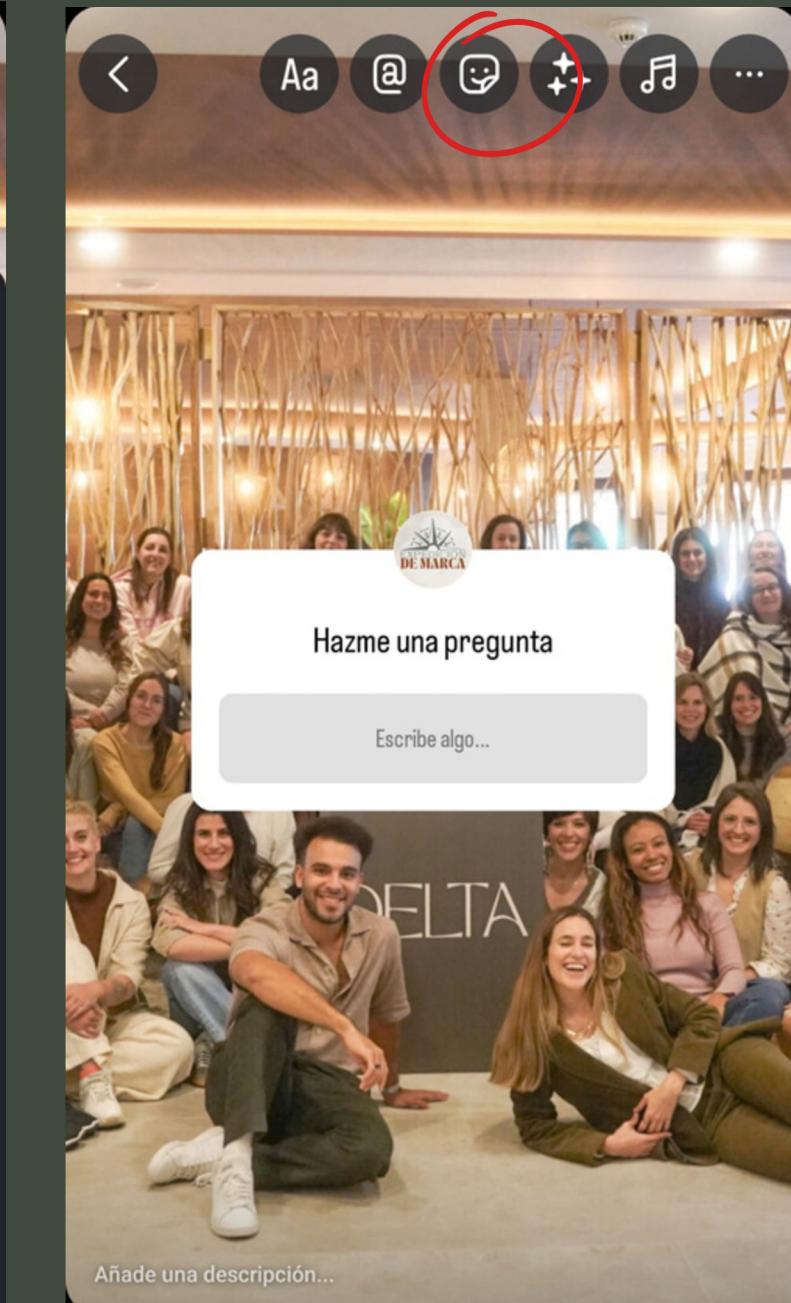
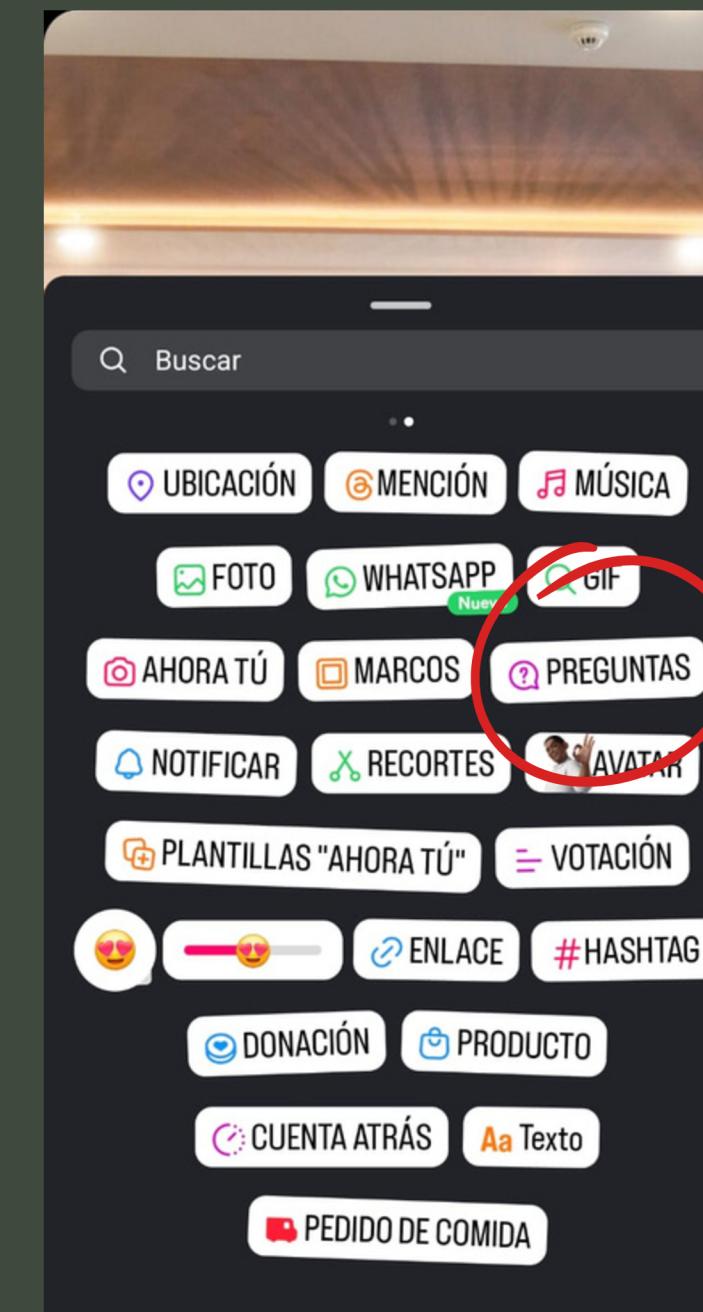
CTA VENTA DIRECTA

PREGUNTAS

VENTA POR DM - CTA
ENCUBIERTA

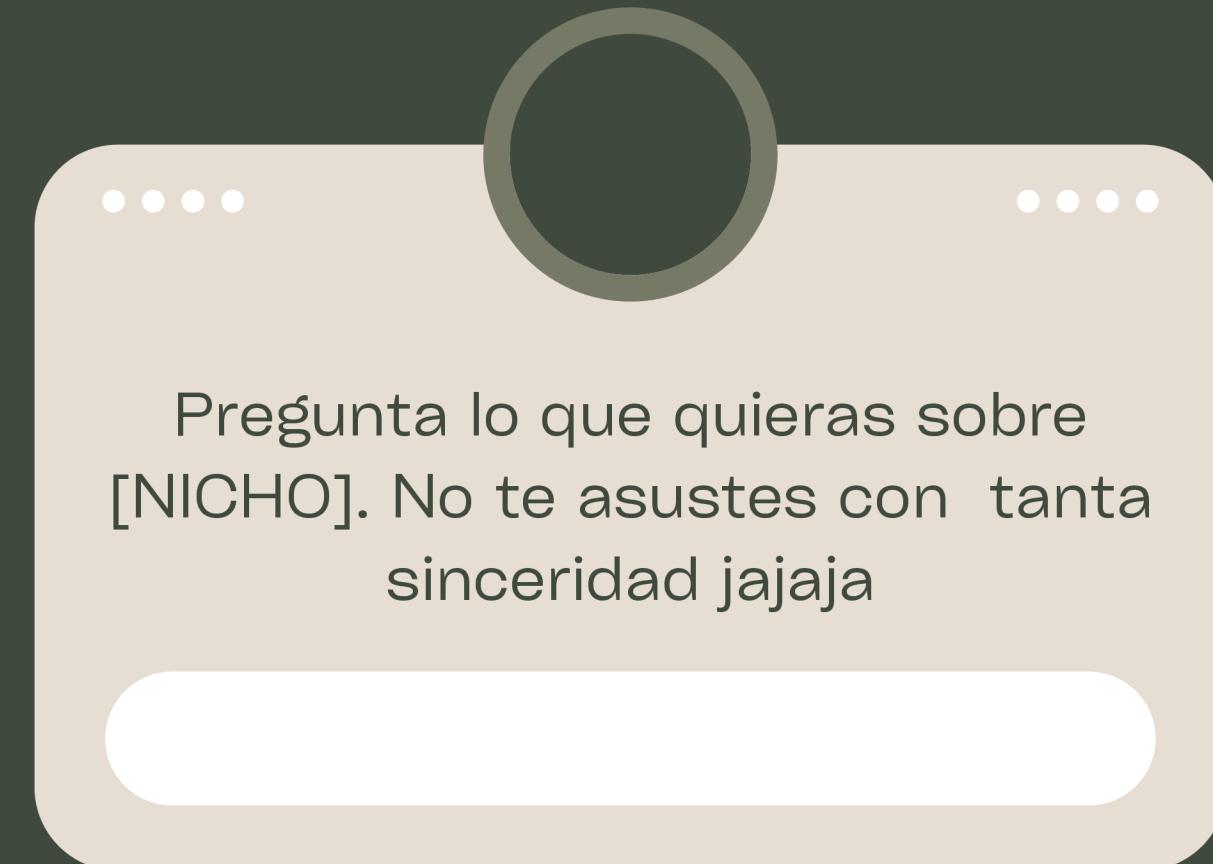
jueves

stories de preguntas



jueves

stories de preguntas



jueves

stories de preguntas



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

**pregunta
método**

sistema
camino
llave
puente

jueves

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

jueves

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.

jueves

stories de preguntas



Respuesta con cifras y ejemplos

jueves

stories de preguntas



jueves

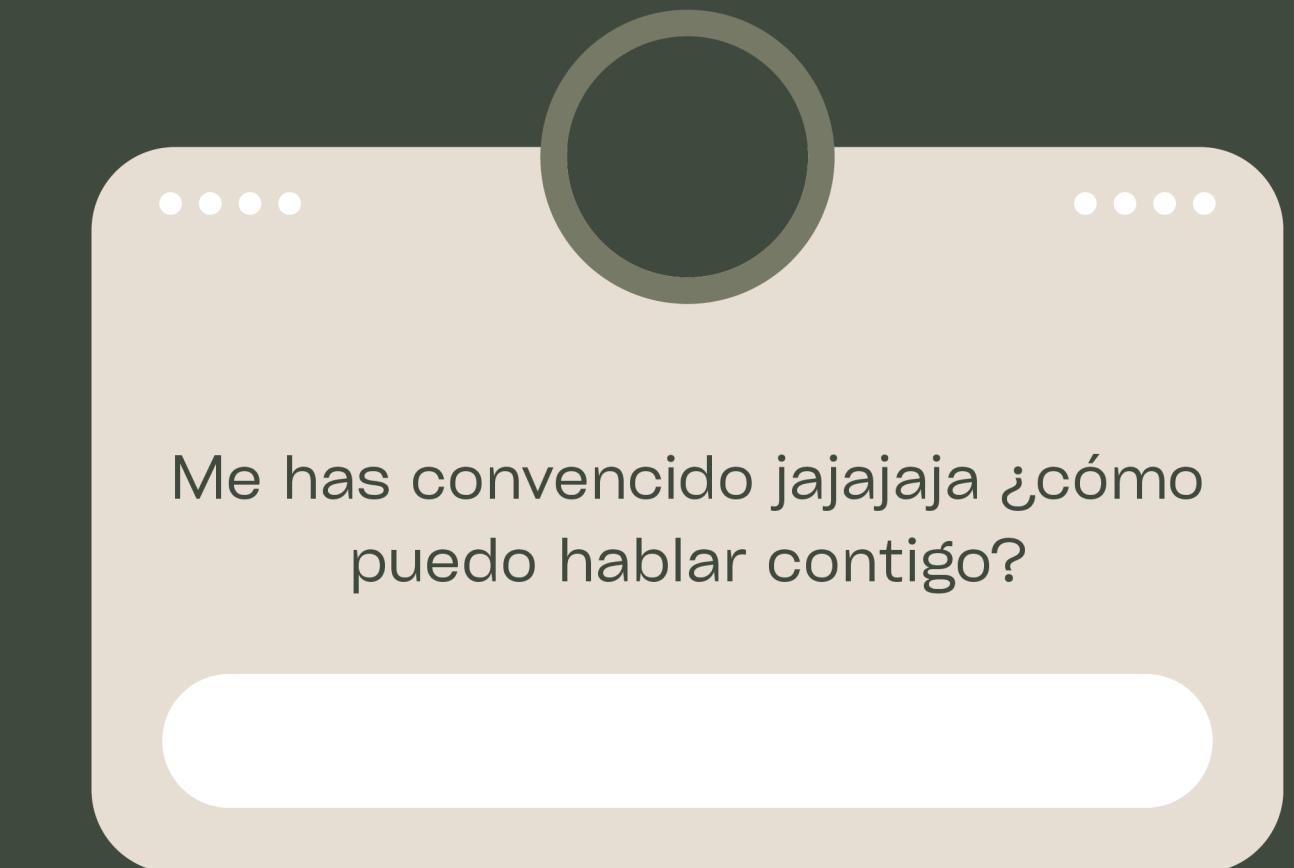
stories de preguntas



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.

jueves

CTA encubierta



jajaja 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

VENTA

CTA DIRECTO

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN
RECURSO, NO VENDES

PERSONAL

CONEXIÓN POR
VALORES

martes

lunes

jueves

miércoles

sábado

viernes

domingo

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

PREGUNTAS

VENTA POR DM - CTA
ENCUBIERTA

stories personales



“he venido a
hablar de mi
libro”

viernes

stories personales



Muestra tus valores

Recurre 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...

VENTA

CTA DIRECTO

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN
RECURSO, NO VENDES

PERSONAL

CONEXIÓN POR
VALORES

martes

lunes

jueves

miércoles

sábado

viernes

domingo

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

PREGUNTAS

VENTA POR DM - CTA
ENCUBIERTA

ENCUESTA

VENTA POR DM

stories de encuesta



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

- n° 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

solamente con audiencia cualificada

Da tú el primer paso - chat

VENTA

CTA DIRECTO

lunes

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN
RECURSO, NO VENDES

martes

miércoles

PERSONAL

CONEXIÓN POR
VALORES

jueves

viernes

VENTA

CTA DIRECTO

sábado

domingo

TESTIMONIO

CTA VENTA DIRECTA

PREGUNTAS

VENTA POR DM - CTA
ENCUBIERTA

ENCUESTA

VENTA POR DM

stories enuesta

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

lunes

EDUCATIVAS

ENTREGAS UN
RECURSO, NO VENDES

martes

miércoles

PERSONAL

CONEXIÓN POR
VALORES

jueves

viernes

VENTA

CTA DIRECTO

sábado

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.

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.

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.

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

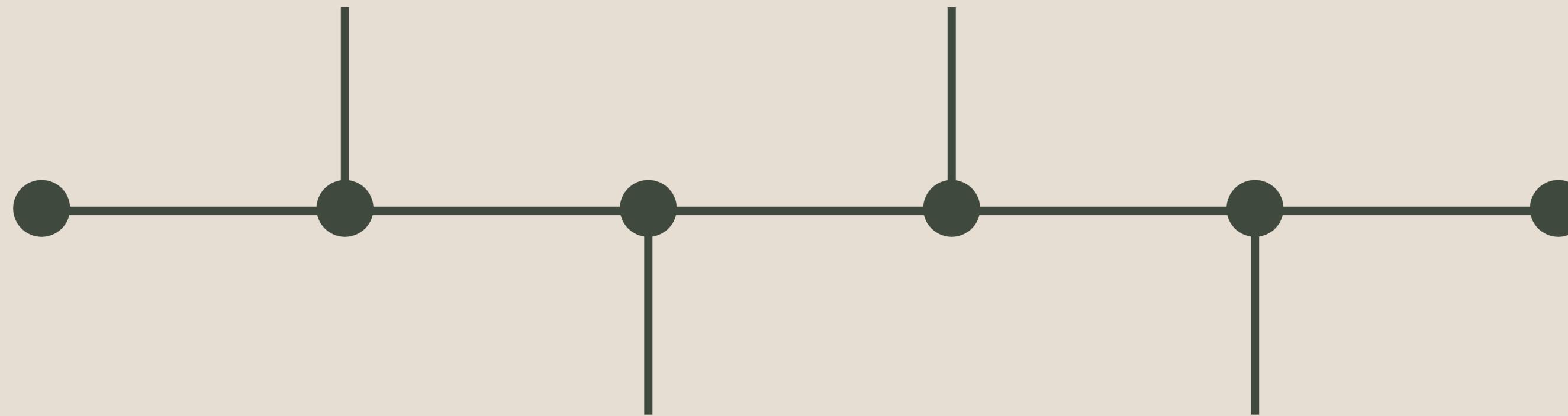
Haciendo un café antes de ponerme con [X tarea importante]

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 NICHO]

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 NICHO] 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 NICHO/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 NICHO] sino [COSA DEL NICHO]?

¿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 NICHO/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 NICHO/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