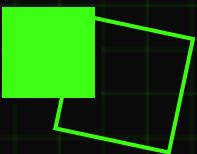
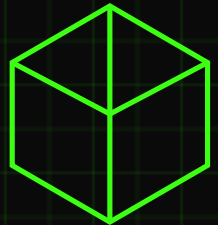


CÓMO CRECER EN REDES SOCIALES

El sistema para dejar de juntar likes y empezar a recibir consultas.

Lo que aplicamos para crecer en Instagram, resumido y listo para usar.

REGALO PARA CLIENTES DE CONTENIDO REDES



INSTAGRAM NO ES PARA APRENDER. ES PARA ENTRETENER.

La gente entra a las redes en el baño, en el sofá, antes de dormir. Busca dopamina rápida, no una clase. Por eso el “contenido de valor” y el “contenido de nicho” —como se enseñan— aburren al 99% y nunca salen de tu propia audiencia.

La fórmula que sí funciona es una sola: abríis con algo general que atrape a cualquiera, filtrás a lo largo del video hacia lo específico, y cerrás con una acción. Entretener y vender, en la misma pieza.

~~HAY QUE HACER CONTENIDO DE VALOR.~~

EN REALIDAD El valor aburre al 99% en feed corto. Recién sirve una vez que ya captaste la atención.

~~HACÉ CONTENIDO DE NICHO PARA TU CLIENTE IDEAL.~~

EN REALIDAD Nicho puro = videos de 5.000 vistas = cero ventas. Los números no alcanzan.

~~LA HORA, LOS HASHTAGS Y EL GANCHITO MÁGICO DECIDEN.~~

EN REALIDAD Nada de eso mueve la aguja. Lo único que importa es cuánto retenés a la gente.

TRES CAPAS, TRES LENGUAJES

No le hablás igual a un desconocido que recién te descubre que a alguien que ya te sigue hace meses. Cada pieza vive en una de estas tres capas, y cada capa tiene un propósito distinto.

CAPA 1 · ATENCIÓN

REELS, SHORTS, TIKTOK

Contenido general que frena el scroll de cualquiera. Es donde te descubren. 100% feed corto.



CAPA 2 · NUTRICIÓN

HISTORIAS, CASOS, TU GUÍA

Al que ya te sigue lo acercás: mostrás pruebas, resultados y le ofrecés algo gratis (un imán) a cambio de su contacto.



CAPA 3 · VENTA

DM, LLAMADA, WHATSAPP

La conversación uno a uno donde se cierra. Acá sí hablás de tu servicio, tu precio y el próximo paso.

Error típico: intentar vender en la Capa 1, cuando la persona todavía no sabe quién sos. Primero se entretiene, después se nutre, y recién después se vende.

TODO SE REDUCE AL RATIO DE INTERÉS

Un video nuevo se muestra a grupos cada vez más grandes según cuánta gente lo retiene. Si retenés, subís de escalón; si no, se corta.

1.000 → 10.000 → 100.000 → 1M → 10M

Cada salto depende de una sola cosa: que la gente se quede.

01

LA RETENCIÓN MANDA CASI TODO

Cuántos segundos se quedan mirando. Es la métrica que define si tu video escala o muere.

02

LOS COMENTARIOS SUMAN

De forma indirecta: hacen que la persona pase más tiempo en el video.

03

LOS LIKES Y LOS HASHTAGS NO

Se sienten bien, pero no mueven la aguja. No pierdas tiempo ahí.

¿Te quedás estancado abajo de 10.000 vistas? No es que el algoritmo te odia ni que "la gente no entiende". Es que el video no retiene a los desconocidos. Se arregla en el gancho y en la estructura (páginas que siguen).

LA CHECKLIST DE LA IDEA GANADORA

Pasá cada idea por estos 8 filtros. No hace falta cumplir los 8: con 6 o más, grabá. Si no llega, cambiá la idea antes de gastar tiempo.

01

CONTRACORRIENTE

Va contra lo que la gente cree. Ej: "Lo peor que podés hacer con tu plata es comprarte la casa para vivir en ella".

02

FILTRO 5-50

Un chico de 5 años lo entiende, y al menos 50 de cada 100 personas se interesan.

03

ÚNICO

Nadie lo hizo antes, o tu versión es claramente mejor.

04

APLICABLE A CUALQUIERA

Reconocible para una persona común, no sólo para tu nicho.

05

POLÉMICO

Genera debate en los comentarios (y eso sube la retención).

06

FORMATO ADECUADO

La idea entra bien en el formato que elegís (POV, hablando a cámara, personajes...).

07

PERSONAJE CONGRUENTE

Si vendés fitness, estás en forma. Si vendés diseño, tu contenido se ve bien.

08

REFERENCIA VIRAL

Algo parecido ya funcionó antes, aunque sea en otro idioma o rubro.

8

LA ESTRUCTURA DEL REEL QUE VENDE

Un solo video que entretiene y vende. Estas cinco partes, en orden, en menos de un minuto:

0-7s

GANCHO

Idea contracorriente, pregunta polémica o shock. Si no frenás el scroll acá, lo demás no importa.

7-30s

CONTEXTO

Alargás la retención y das información parcial. Que quieran quedarse a ver cómo sigue.

30-45s

MORALEJA

El mensaje central, la enseñanza. Lo que se van a llevar.

45-55s

CIERRE A TU OFERTA

Transición natural de lo general a lo que hacés o vendés.

55-60s

CTA

Una sola acción clara: “comentá tal palabra”, “escribime”, “link en la bio”.

Ejemplo: Gancho: “La forma más popular de comprar un auto es la peor”. Contexto: te corren el crédito, suman fees... Moraleja: pedí el presupuesto por escrito y andá al banco primero. Cierre: “para eso necesitás buen historial”. CTA: “comentá CRÉDITO y te paso cómo”.

HABLALE AL 90%, NO AL 10%

La mayoría le habla sólo a quien ya está por comprar. Ese es apenas el 10% del mercado. El dinero grande está en el 90% que todavía no sabe que te necesita.

0	No sabe que tiene el problema	~50%
1	Sabe que tiene el problema	~40%
2	Sabe que tiene solución	~9%
3	Sabe con quién resolverlo	~1%
4	Sabe con qué producto	~0,1%

La jugada anti-nicho (técnica del bonsái): en vez de hablar sólo del producto, abris con un ángulo general y lo conectás al final.

Vende bonsáis. En vez de “5 tips para cuidar tu bonsái” (sólo para quien ya tiene uno) → “5 cosas que hacen que tu casa se vea más cara” → la #5 es un bonsái → CTA. El público que aún no sabe que te quiere es el más grande.

CADA PIEZA TIENE UN LUGAR

No publiques “para estar”. Cada pieza cumple una función. Una mezcla sana, mes a mes:

PROBLEMA

50%

Instala un dolor que tu cliente reconoce.

CTA comentá una palabra → tu guía / imán

SOLUCIÓN

20%

Muestra el mecanismo: por qué se resuelve así.

CTA guardá / seguí

PRODUCTO

15%

Prueba real: un caso, un resultado, un antes/después.

CTA escribime → WhatsApp

MENTALIDAD

15%

Tu postura y tu causa: por qué hacés lo que hacés.

CTA seguí / DM

Dos piezas que sostienen todo el sistema:

01

EL PERSONAJE ATRACTIVO

La gente sigue a personas, no a logos. Una postura clara, una historia real y una causa hacen que te elijan a vos y no al de al lado.

02

EL IMÁN (LEAD MAGNET)

Un regalo útil —una guía, una checklist— a cambio del contacto. Es lo que convierte un seguidor anónimo en alguien con quien podés hablar.

Dónde aparecer (Dream 100): hacé una lista de 100 cuentas donde ya está tu cliente (referentes, podcasts, comunidades) y aparecé ahí con valor. Es el atajo para llegar a audiencia que no es tuya... todavía.

EL SISTEMA, EN POCAS HORAS AL MES

Crece no es publicar todos los días agotado. Es un método repetible que podés cerrar en una jornada de grabación al mes:

1

GENERÁ 100 IDEAS

A mano sale mejor; un asistente de IA sirve para arrancar. Cantidad primero, filtramos después.

2

PASALAS POR LA CHECKLIST

De las 100 quedan unas 10 que cumplen 6+ de los 8 filtros.

3

GRABÁ CADA UNA EN 2 FORMATOS

Son 20 videos. Mismo mensaje, dos envases distintos.

4

SUBÍ 4 A 5 POR SEMANA

Constancia sostenible. Mejor 4 buenos que 7 mediocres.

5

IDENTIFICÁ EL 20% QUE FUNCIONÓ

Estadísticamente, la mayoría es mediocre. Buscá los pocos que pegaron.

6

EL MES QUE VIENE, DOBLÁ ESA APUESTA

Repetí lo que funcionó variando gancho y formato. Dejá una parte chica para explorar.

No tengas miedo de repetir lo que funciona: tu audiencia no se acuerda de tus últimos reels. Y no necesitás millones de ventas: con pocas ventas de buen ticket por día, los números cierran.

Y AHORA QUÉ

CRECER EN REDES NO ES SUERTE NI POSTEAR MÁS. ES UN SISTEMA.

Ya lo tenés entero: entretener para captar, nutrir para acercar, y una estructura que convierte atención en consultas. Ahora hay que ejecutarlo todos los meses, con criterio y sin bajar la calidad.

Eso es exactamente lo que hacemos por vos.

Estrategia, ideas, guiones, producción y publicación —mes a mes— para que tu contenido no junte likes, sino clientes.

ESCRIBIME “REDES” · WHATSAPP +54 9 11 2347-3439

vantage-growth.com

