112 IDEAS DE CONTENIDO

Esta guía es una recopilación de **más de 112 ideas y formatos** de contenido extraídos de las fuentes disponibles, diseñados para generar dinamismo, conexión y aumentar la conversión en tus Historias de Instagram.

La creación de buen contenido para Stories va más allá de una habilidad que se entrena con **práctica y observación**. Recuerda que el objetivo de las historias no es educar, sino **despertar interés** a través de **emociones, intriga, deseo e inspiración**.

I. Fórmulas de Contenido Estratégico [La Estructura]

El contenido diario debe ser planificado y seguir un equilibrio para evitar el agotamiento de la audiencia:

- **Entretenimiento:** 50%-60%.
- **Contenido IAB:** 30%-40%.
- **Ventas:** 10%-20%.

A. Estructuras de Storytelling [La Narrativa]

Una línea de contenido es una serie de historias unidas por un mismo significado o tema.

Idea	Descripción y Uso	Citas
Ganchos de Inicio (Hooks)	La primera historia debe ser corta y atractiva. Se debe poner el **90% del esfuerzo en las primeras tres historias**.	
"Hoy voy a cumplir un sueño"	Genera intriga y promete acción emocional.	
"Por fin he conseguido lo que tanto quería"	Útil para contar una historia de logro o independencia.	
"Quiero compartiros mi mayor miedo"	Usa la vulnerabilidad y la emoción para enganchar.	
La Fórmula de Serie	Publica en series con la estructura: **Gancho (Hook) → Desarrollo → Final.**	
Evolución con Drama	Storylines que muestran la evolución personal, pasado vs. presente, o dificultades superadas. **Cuantos más problemas, miedos y dificultades puedas recontar y mostrar, mejores serán tus ventas.**	

B. Ideas del Calentamiento con un Personaje

Un calentamiento con personaje es cuando se **muestra a una persona pasando de 0 a X resultados en tiempo real**.

Idea	Aplicación y Objetivo	Citas
Mostrar la Transformación	El personaje pierde 7 kg, aprende a crear webs desde cero y gana 1000€, o encuentra una pareja. Esto **cierra completamente las objeciones**.	
Reflejo de la Audiencia	Los personajes deben ser un reflejo de la audiencia (ej., "Estudiante pobre" o "Mamá de baja por maternidad").	
Personificar la Objeción	El personaje representa la objeción principal (ej., "no tengo tiempo", "soy muy joven").	
Mostrar Emociones Fuertes	Elige personajes que puedan ser emocionales (llorar al mostrar el punto A, gritar de alegría al ser elegido).	
Mostrar el Desafío (Problema)	Muestra cómo el personaje se enfrenta a un problema (ej., lo mandaron a la mierda, pero hizo 100 llamadas más).	
"Escena: Todo está perdido"	Crea un momento donde el personaje está rodeado y a punto de ser "asesinado" (similar al drama de *Game of Thrones*).	
Celebración con Impacto	El final debe ser más que un número (ej., "Gané 1000€ y compró un anillo para su novia!").	

II. Contenido de Calentamiento por Etapas (Las 8 Fases)

Estas ideas están estructuradas según las 8 etapas clave del calentamiento para llevar a la audiencia desde la etapa de "¿Quién eres?" al estado de "¡Quiero comprar!".

Etapa	Ideas de Contenido (Yo mostraría...)	Citas
1. Crear Contexto	Mostrar cómo estás creando una página web para un cliente; qué página web salió al final; cómo te formas e implementas algo nuevo en tu nicho; cómo te encuentras con un amigo del sector e intercambias experiencias.	
2. Calentamiento Personal	Compartir tus problemas en la vida y cómo los resuelves; historias personales emocionales del pasado; tus principales valores y cómo se expresan en tu vida (para que piensen: "Pedro es un tío de fiar").	
3. Nicho / "Vida de Ensueño"	Mostrar que el nicho es un trabajo guay donde puedes ganar más de 2000€; mostrar la vida del especialista exitoso (ej. rechazar clientes, ir a comer fuera, viajar); mostrar que puedes aprender fácil y rápido desde 0.	
4. Expertise	Mostrar tus mejores trabajos, tu primer proyecto o el más grande; plan paso a paso sobre cómo convertirse en diseñador web; reseñas de tus clientes; hacer un *Challenge* de análisis de páginas web.	
5. Cierre de Objeciones	Usar seguidores como personajes para obtener resultados en un mes; hablar sobre los miedos y dificultades que superaste (para crear un puente con el alumno).	
6. Hacia el Evento Gratuito	Cerrar el *challenge* de forma épica y anunciar los resultados de los estudiantes; mostrar capturas de pantalla de seguidores pidiendo que lances un curso (indecisión/intriga); recopilar las preguntas más frecuentes.	
7. Calentamiento para el Curso	Describir cómo será este curso y qué resultados tendrán los estudiantes; anunciar las plazas limitadas.	
8. Ventas	Hablar de las garantías y de la posibilidad de pagar a cuotas; enfocarse en la **transformación** que espera a las personas que entren.	

III. Ideas para Aumentar la Interacción y las Visualizaciones

Estos contenidos están diseñados para aumentar el *engagement* y la retención, lo que indica al algoritmo que tu contenido es interesante.

A. Ideas de Contenido General y Emocional

Idea	Objetivo Estratégico	Citas
Mostrar el Crecimiento	No cambiar de tema, sino mostrar tu crecimiento y el de tus alumnos.	
Vida Viajando (Aspiración)	Mostrar la vida de ensueño (viajes, horario libre, pertenencia a buenos grupos) para inspirar a la audiencia.	
Humor Ligero	El humor relaja, entretiene y genera más *views*. Reírse de uno mismo siempre conecta.	
Mostrar Algo Nuevo	Nuevo peinado, ropa, casa, viaje o persona. El cambio despierta curiosidad y aumenta las visualizaciones.	
Contenido Visualmente Raro	Mostrar cosas inusuales en tu cuenta (tradiciones, objetos raros, situaciones insólitas).	
Cambio de Ubicación	Los viajes, mudanzas u hoteles despiertan la curiosidad sobre lo que haces allí.	
Contenido Planificado	Historias personales, lecciones aprendidas o contenido educativo.	
Momentos Guiados	Documentar una actividad específica, como: "Vamos a comprar algo caro y lo documentamos".	
Análisis de *Hate*	Comentar sobre un conflicto o polémica, lo que genera vistas.	

B. Uso de Stickers y Herramientas Interactivas (Engagement)

Sticker / Herramienta	Aplicación y Función	Citas
Encuestas (Polls)	Se usan para **micro validaciones rápidas** y públicas. Pide a los seguidores que voten por el color de la próxima colección o sobre preferencias de contenido.	
Preguntas (AMA)	Abrir un *Ask Me Anything* para resolver dudas antes de un lanzamiento o hablar sobre los valores de la marca.	
Cuestionarios (Quiz)	Poner a prueba los conocimientos de la audiencia (ej., desmentir mitos sobre el cuidado de la piel).	
Deslizador de Emojis	Una forma divertida de medir la emoción o cuánto gusta un producto/idea.	
Sticker "Tu Turno"	Fomenta la interacción pidiendo a la audiencia que comparta algo propio (ej., su última comida o conjunto favorito).	
Sticker de Cuenta Regresiva	Anuncia lanzamientos de productos, Live Shows o promociones importantes para **generar expectativa y urgencia**.	
Sticker de Enlace	Dirige tráfico directo a páginas de producto, blogs o formularios de inscripción (disponible para perfiles *Business* o *Creador*).	
Repostear UGC	Vuelve a publicar contenido generado por usuarios para generar **prueba social auténtica** y agradecer.	
Pedir Mini-Compromisos	Pide a la audiencia que envíe "fueguitos" o que publique una *story* etiquetándote (Activa el gatillo de la Coherencia).	

IV. Formatos de Grabación para Historias (22 Ideas)

La clave para evitar que el contenido sea monótono y aburrido es **cambiar de plano cada 5 segundos**.

A. Formato Video (7 ideas)

1. **Selfie hablando a la cámara** (primer plano).
2. **Hablar de pie o sentado** (cambio de plano respecto al selfie).
3. **En el espejo** (video).
4. **De tercera persona** (video grabado por otra persona).
5. **De primera persona** (video mostrando lo que ves).
6. **El teléfono fijo en un sitio** (muestra todo el plano completo).
7. **Video a 0.5x (Gran Angular)** (formato muy dinámico, usar cámara trasera).

B. Formato Edición (4 ideas)

1. **Time-lapse**.
2. **Cámara lenta (*Slow Motion*)**.
3. **Con subtítulos** (esencial para consumo sin sonido).
4. **Con música**.

C. Formato Foto / Imagen (11 ideas)

1. **Foto con filtros**.
2. **Selfie** (foto).
3. **Desde otro lado/ángulo**.
4. **Espejo** (foto).
5. **Algo del ambiente** (foto de lo que te rodea).
6. **Un objeto** (foto de un objeto en particular).
7. **Collage de imágenes** (usando el formato *layout* de Instagram).
8. **Fotos viejas/antiguas**.
9. **Fotos profesionales**.
10. **Capturas de pantalla de DM** (prueba social, testimonios).
11. **Con fondo de color** (se usa para remarcar una frase o idea clave y asegurar que la audiencia se quede con ese dato).

D. Consejos Técnicos Clave

- **Iluminación:** Usa **luz natural** y nunca grabes a contraluz.
- **Edición:** Utiliza **una o dos fuentes legibles**. Usa entre **uno y tres colores** (blanco, negro, más el color de tu marca personal).
- **Texto:** Limita el texto a **dos o tres líneas** por historia; no intentes meter todo el contenido en una sola.
- **Apps Recomendadas:** Instala **CapCut** (edición de video), **VSCO** (filtros) y **Magic Eraser** (limpieza visual).

Made with GAMMA