

GPT
PROMPTS

HOOKS &
CAPTIONS

el BAUL de a \$5

recursos Hechos Para Ti, para vender tus productos
con MRR



creado por: the faceless marketing chick
y chaos to coins



POSTS
THREADS

CAROUSELS
IG

Terminos de Reventa

El Baul de \$5 incluye derechos de reventa maestra (MRR). Puede revender esta guía por un precio mínimo de \$5. NO puede alterar ni cambiar nada de lo que contiene esta guía. Debe revenderse en su estado original y sin cambiarle la marca.

PUEDE combinar el paquete de El Baúl de \$5 con “The Instant Sales Formula” por \$8.

PUEDE combinar el paquete de El Baúl de \$5 y regalarlo con cualquier producto de \$17 o más. Este producto NO PUEDE regalarse ni entregarse gratis con ningún producto de menos de \$17.

Imagen del logo: [AQUI](#)

Descripción de la tienda
y enlace de Resell: [AQUI](#)

¿Que hay dentro?

parte 1

DFY Prompts

parte 3

DFY Threads

parte 2

DFY Hooks y
Captions

parte 4

DFY Carousels

DFY = Hecho Para Ti

PARTE 1 - DFY PROMPTS

Usa estos prompts en ChatGPT o en tu GPT favorito

¡Agregue detalles de su negocio y personalidad antes o después para destacarse entre la multitud!

CONSEJOS EDUCATIVOS Y DE DESARROLLO DE AUTORIDAD PARA HILOS

- 1 "Escribe una publicación que diga 'La mayoría de las personas se EQUIVOCAN en esto sobre [tu nicho]' que eduque a mi audiencia, me posicione como un experto y naturalmente conduzca a por qué [producto digital] es la solución real".
- 2 "Genera una publicación del tipo 'Desliza para aprender: 3 cosas que desearía haber sabido antes de comenzar [nicho]' que haga que los principiantes se sientan vistos y, al mismo tiempo, muestre por qué mi [producto digital] les ahorra tiempo y esfuerzo".
- 3 "Crea una publicación que diga 'Estás perdiendo el tiempo si sigues haciendo esto en [nicho]' que resalte los métodos obsoletos, brinde valor rápido y posicione mi [producto digital] como la forma más inteligente de avanzar".
- 4 "Escribe una publicación que diga 'Este cambio cambió todo para mí en [nicho]' y que cuente una historia convincente, ofrezca una conclusión práctica y genere curiosidad sobre mi [producto digital]".
- 5 "Genera una publicación del tipo 'Si tienes problemas con [tema problemático], aquí tienes un cambio de mentalidad que te ayudará' que eduque, atraiga y sutilmente insinúe que mi [producto digital] es la pieza que falta".

INDICACIONES PARA HILOS QUE AUMENTAN LA PARTICIPACIÓN Y GENERAN VALOR

- 6 "Crear una publicación del tipo 'La gente cree que necesita [idea errónea común], pero en realidad necesita [solución real]' que cambie el guion de las suposiciones de mi audiencia y al mismo tiempo los prepare para mi [producto digital]".
- 7 "Escribe una publicación sobre 'El mayor error que cometí en [nicho] y lo que haría diferente ahora' que me humanice, comparta información valiosa y genere confianza en mi experiencia (para que sea más probable que compren mi [producto digital])".
- 8 "Generar una publicación que diga 'Si quieres [objetivo específico], deja de hacer [enfoque incorrecto] y comienza a hacer [enfoque correcto]' que eduque, brinde valor instantáneo y haga que mi [producto digital] se sienta esencial".
- 9 "Escribe una publicación sobre 'Por qué el 99 % de las personas fracasan en [nicho] (y cómo ser parte del 1 %)' que desglose los errores comunes y muestre sutilmente cómo mi [producto digital] proporciona la fórmula ganadora".
- 10 "Crea una publicación sobre 'Esta es la razón por la que dejé de usar [método antiguo] en [nicho] y qué hago en su lugar' que genere curiosidad, eduque y haga que mi audiencia esté ansiosa por aprender más (es decir, comprar mi [producto digital])".

GANCHOS PARA INSTAGRAM QUE GENERAN AUTORIDAD Y VALOR

- 1 "Escribe 10 ganchos de Instagram que hagan que mi audiencia se dé cuenta instantáneamente de que se han acercado a [nicho] de manera incorrecta y por qué mi [producto digital] es la pieza faltante".
- 2 "Genera 5 ganchos de Instagram que despierten la curiosidad y provoquen una idea inesperada sobre [nicho] y hagan que las personas se desesperen por leer mi título o ver mi Reel".
- 3 "Crear 7 ganchos usando la fórmula 'Lo que nadie te cuenta sobre [nicho]' que me posicionen como un insider con conocimiento de nivel experto".
- 4 "Escribir 5 ganchos atractivos que señalen errores comunes en [nicho] y conduzcan naturalmente a mi [producto digital] como la solución".
- 5 "Generar 10 ganchos breves, contundentes y atractivos que hagan que mi audiencia se detenga y diga: 'Espera... ¿¡QUÉ?!' sobre [nicho]".

GANCHOS SUTILES PARA AUMENTAR LA PARTICIPACIÓN Y LAS VENTAS EN INSTAGRAM

- 6 "Escribe 5 ganchos que hagan que mi audiencia sienta que se están perdiendo una estrategia secreta en [nicho], algo que deben aprender dentro de mi [producto digital]".
- 7 "Generar 5 ganchos poderosos del tipo 'Estás haciendo [nicho] mal si...' que generen participación, desafíen el enfoque actual de mi audiencia y despierten su curiosidad sobre mi [producto digital]".
- 8 "Escribe 7 ganchos del tipo 'Este ÚNICO cambio cambió todo para mí en [nicho]' que presenten un cambio importante de mentalidad o estrategia y generen autoridad en torno a mi [producto digital]".
- 9 "Crear 5 ganchos de Instagram basados en FOMO que hagan que mi audiencia sienta que necesita actuar ahora para evitar perderse la oportunidad de aprender [nicho] de la manera correcta".
- 10 "Escribir 5 ganchos de 'Por qué el 99% de las personas fracasan en [nicho]' que atraigan la curiosidad basada en el miedo mientras configuran mi [producto digital] como la clave del éxito".

PUBLICACIONES EN FACEBOOK QUE GENERAN AUTORIDAD Y APORTAN VALOR

- 1 "Escribe una publicación en Facebook que comience con una declaración audaz y controvertida sobre [nicho], eduque a mi audiencia y conduzca naturalmente a por qué mi [producto digital] es la mejor manera".
- 2 "Genera una publicación en Facebook usando el marco 'Solía creer X... hasta que me di cuenta de Y' que muestre mi crecimiento personal en [nicho] y posicione mi [producto digital] como el atajo".
- 3 "Crea una publicación de Facebook basada en una historia que comparta mi mayor error en [nicho] y cómo mi [producto digital] ayuda a las personas a evitar el mismo problema".
- 4 "Escribe una publicación en Facebook con el título 'Desliza esta estrategia' que revele UN consejo poderoso de mi [producto digital], pero que haga que las personas quieran aprovecharlo al máximo para obtener más".
- 5 "Genera una publicación en Facebook que diga 'Esto es lo que NADIE te está diciendo sobre [nicho]' y que capte la atención, comparta una idea poco común y genere confianza en mi experiencia".

PUBLICACIONES DE FACEBOOK QUE AUMENTAN LA PARTICIPACIÓN Y VENDEN DE MANERA SUTIL

- 6 "Escribe una publicación en Facebook que diga 'Si tienes problemas con [tema problemático], lee esto' y que ofrezca valor instantáneo y venda suavemente mi [producto digital] como el siguiente paso perfecto".
- 7 "Genera una publicación en Facebook del tipo '¿Cuál es el mayor desafío que enfrentas con [nicho] en este momento?' que genere participación, fomente el debate y me permita presentar de manera natural mi [producto digital]".
- 8 "Crea una publicación en Facebook que diga 'Este ÚNICO cambio cambió todo para mí en [nicho]' que genere curiosidad, eduque y posicione sutilmente mi [producto digital] como la mejor manera de aprenderlo".
- 9 "Escribe una publicación de Facebook que diga 'La razón por la que estás atrapado en [nicho] no es lo que crees...' que revele una idea inesperada y lleve a mi [producto digital] como la solución".
- 10 "Genera una publicación de Facebook 'Antes y después: el cambio de mentalidad que me hizo [tener éxito en el nicho]' que genere autoridad, brinde valor y haga que la gente quiera mi [producto digital] de manera

VIDEOS DE TIKTOK EDUCATIVOS Y QUE FOMENTAN LA AUTORIDAD

- 1 "Escribe un guión para TikTok que comience con 'DEJA de hacer esto si quieres [lograr el objetivo en el nicho]' y enganche a los espectadores para que aprendan por qué mi [producto digital] es la mejor manera".
- 2 "Genera una idea de video de TikTok usando el formato 'Solía tener problemas con X, hasta que descubrí Y' para compartir mi recorrido y posicionar mi [producto digital] como el atajo".
- 3 "Crear una idea de video tutorial de TikTok que revele un consejo increíblemente valioso de mi [producto digital], pero que demuestre que hay mucho más adentro".
- 4 "Escribe un guión de TikTok con el lema 'Cosas que me hubiera gustado saber antes de empezar en [nicho]' que haga que los principiantes se sientan vistos y los impulse a revisar mi [producto digital] para conocer la hoja de ruta completa".
- 5 "Generar un guión de TikTok que diga 'La mayoría de las personas FRACASAN en [nicho] porque...' que eduque a mi audiencia y al mismo tiempo les haga darse cuenta de que necesitan mi [producto digital] para

INCITACIONES DE TIKTOK PARA AUMENTAR LA PARTICIPACIÓN Y VENDER DE FORMA SUTIL

- 6 "Escribe un guión de TikTok que explique por qué estás estancado en [nicho] y que desglose los errores más comunes y haga que mi [producto digital] parezca la pieza que falta".
- 7 "Generar una idea de TikTok en la que desacredite un mito popular en [nicho] y revele la verdad, lo que lleva a explicar por qué mi [producto digital] realmente funciona".
- 8 "Crea un guión de video de TikTok al estilo 'Un día en la vida de un [experto en el nicho]' que muestre de manera informal cómo mi [producto digital] hace que la vida sea más fácil y exitosa".
- 9 "Escribe un video de TikTok que diga 'Estás perdiendo el tiempo si sigues haciendo esto en [nicho]' y que eduque, atraiga y lleve a mi [producto digital] como el enfoque más inteligente".
- 10 "Genera un guión de TikTok que diga '¡No cometas este error!' que cuente una historia de fracaso fácil de entender para principiantes y que explique por qué mi [producto digital] es la solución definitiva".

SUBTÍTULOS DE INSTAGRAM EDUCATIVOS Y QUE FOMENTAN LA AUTORIDAD

- 1 "Escribe un título para Instagram que comience con 'El mayor error que cometen los principiantes en [nicho] es...' y educa a mi audiencia mientras les hace comprender que mi [producto digital] es la solución".
- 2 "Generar un título que diga 'Esta es la razón por la que tienes dificultades con [nicho]' que señale los puntos débiles de mi audiencia y posicione sutilmente mi [producto digital] como la solución".
- 3 "Crea un título de Instagram que cuente mi momento revelador personal en [nicho] y que naturalmente conduzca a por qué creé mi [producto digital]".
- 4 "Escribe un título de Instagram que diga 'Si tuviera que empezar de nuevo en [nicho], esto es lo que haría de manera diferente...' que genere confianza y haga que mi [producto digital] parezca un atajo".
- 5 "Generar un título de Instagram que diga 'La gente cree que necesita X, pero en realidad necesita Y' que cambie la perspectiva de mi audiencia y se relacione sutilmente con mi [producto digital]".

SUBTÍTULOS DE INSTAGRAM QUE AUMENTAN LA PARTICIPACIÓN Y VENDEN DE MANERA SUTIL

- 6 "Escribe un título para Instagram usando el marco 'Lo que desearía haber sabido antes...' que haga que los principiantes se sientan vistos y los anime a ver mi [producto digital]".
- 7 "Generar un título de Instagram impulsado por FOMO que haga que mi audiencia sienta que se está quedando atrás si no actúa en [nicho], y mi [producto digital] los ayuda a ponerse al día".
- 8 "Crea un título de Instagram que diga 'La mayoría de las personas pierden el tiempo haciendo [enfoque incorrecto], cuando deberían estar haciendo [enfoque correcto]', que eduque y conduzca hacia mi [producto digital]".
- 9 "Escribe un título de Instagram que diga 'Si todavía estás haciendo ESTO en [nicho], es hora de parar' que despierte curiosidad, eduque e impulse sutilmente las ventas de mi [producto digital]".
- 10 "Genera un título de Instagram breve pero contundente que señale mitos comunes en [nicho] y posicione mi [producto digital] como la solución real".

MENSAJES DE CORREO ELECTRÓNICO QUE GENERAN AUTORIDAD Y APORTAN VALOR

- 1 "Escribe un correo electrónico con el asunto 'El mayor error que cometen los principiantes en [nicho] (y cómo solucionarlo)' que eduque a mi audiencia y presente naturalmente mi [producto digital] como la solución".
- 2 "Generar un correo electrónico que explique por qué estás estancado en [nicho]" que desglose los errores comunes de los principiantes y conduzca sutilmente a mi [producto digital] como atajo".
- 3 "Crea un correo electrónico con el título 'Lo que me hubiera gustado saber antes de empezar en [nicho]' que comparta lecciones valiosas y posicione mi [producto digital] como la guía exacta que me hubiera gustado tener".
- 4 "Escribir un correo electrónico utilizando el marco 'La gente cree que necesita X, pero en realidad necesita Y' que cambia la mentalidad de mi audiencia y hace que mi [producto digital] sea el siguiente paso obvio".
- 5 "Generar un correo electrónico que comience con una opinión audaz y controvertida sobre [nicho], llame la atención, brinde valor y se relacione

MENSAJES DE CORREO ELECTRÓNICO QUE AUMENTAN LA PARTICIPACIÓN Y REALIZAN VENTAS SUTILES

- 6 "Escribe un asunto de correo electrónico: 'Por qué esperar para comenzar [nicho] te está costando dinero' y crea un correo electrónico que explique el costo de oportunidad de retrasar la acción mientras presento mi [producto digital]".
- 7 "Generar un correo electrónico narrativo que comparta mi recorrido personal desde la lucha en [nicho] hasta encontrar el éxito, al tiempo que posiciona mi [producto digital] como un elemento innovador".
- 8 "Cree un correo electrónico con las '3 cosas que le impiden alcanzar el éxito en [nicho]' que enumere los obstáculos comunes y explique sin problemas por qué mi [producto digital] elimina esos problemas".
- 9 "Escribir un correo electrónico que diga 'Si tuviera que empezar de nuevo en [nicho], esto es exactamente lo que haría...' que me posicione como un experto y haga que mi [producto digital] parezca el atajo definitivo".
- 10 "Generar un correo electrónico que genere FOMO (miedo a perderse algo) que haga que mi audiencia sienta que se

PARTE 2 - DFY HOOKS Y CAPTIONS

¡Utilice los ganchos y subtítulos tal como están,
agrégueles su propio estilo o pídale a ChatGPT que los
reescriba para que sean únicos!

Hooks

GANCHOS DE AUTORIDAD (DEMUESTRE QUE ES UN EXPERTO)

- Los consejos que estás siguiendo te mantienen en la ruina. Déjame mostrarte por qué.
- He ayudado a [X] creadores a convertir sus productos digitales en dinero. Aquí te explico cómo.
- ¿Cuál es la diferencia entre aficionados y profesionales del marketing digital? Esta es la diferencia.
- Aumenté mis ventas de productos digitales a [X] cifras: roba mi proceso exacto.
- La mayoría de las personas NUNCA ganarán dinero real en línea debido a este error.
- Todo el mundo te vende tonterías: esto es lo que REALMENTE funciona en 2025.
- Si hoy tuviera que empezar desde cero, esto es exactamente lo que haría.
- Tu audiencia no es el problema, sino tu estrategia. Déjame solucionarlo por ti.
- Las ventas digitales no son cuestión de suerte: son una fórmula que he descubierto.
- No necesitas una gran audiencia para vender tus productos digitales. Aquí te explicamos por qué.

GANCHOS PARA GENERAR CONFIANZA (COMBATIR EL ESCEPTICISMO Y LA SOBRECARGA)

- “¿Es esto una estafa?” Hablemos de la mayor mentira en los negocios online.
- Lo entiendo: has probado todo y nada funciona. Vamos a solucionarlo.
- ¿No está seguro de en quién confiar en el mundo de los negocios en línea? Permítame explicarle de manera sencilla.
- Si vender en línea le resulta abrumador, es probable que esté cometiendo estos errores.
- Construí mi negocio digital sin mensajes directos, sin llamadas de ventas y sin estrés.
- La verdad es que no todos los productos digitales se venden, pero te mostraré cómo hacer que el tuyo sea INNEGABLE.
- ¿Cuál es el motivo por el que tu producto digital no se vende? No es lo que crees.
- No solo enseño esto, lo hago todos los días. Aquí está mi prueba.
- Todos los “gurús” dicen “simplemente sé constante”. Esto es lo que NO te están diciendo.
- Vender en línea no es cuestión de ser agresivo, sino de confianza. Déjame mostrarte cómo.

Hooks

GANCHOS PARA ASPIRANTES A PROFESIONALES DEL MARKETING DIGITAL (QUE QUIEREN GANAR DINERO EN LÍNEA)

- ¿El espacio de "ganar dinero en línea" está saturado? No cuando haces ESTO.
- No necesitas un sitio web sofisticado ni una gran cantidad de seguidores para ganar dinero en línea.
- Si estás esperando el "momento perfecto" para lanzar tu producto digital... estás perdiendo dinero.
- Estás sentado sobre una idea de seis cifras, sólo que aún no lo sabes.
- ¿La forma más fácil de empezar a ganar dinero en Internet? Vendiendo productos digitales.
- Podrías pasar 10 años aprendiendo marketing digital... o robar mis atajos.
- Si puedes publicar en las redes sociales, puedes vender un producto digital. Aquí te contamos cómo.
- ¿Lo único que se interpone entre usted y los ingresos pasivos? Una estrategia que realmente funciona.
- La mayoría de la gente piensa que ganar dinero en Internet es complicado. En realidad, es SIMPLE si lo haces bien.
- Internet está repartiendo dinero. ¿Estás tú cobrando el tuyo?

GANCHOS PARA LOS ESPECIALISTAS EN MARKETING DIGITAL EN DIFICULTADES (ESTÁN ESTANCADOS Y NECESITAN UNA SOLUCIÓN)

- No necesitas más seguidores. Necesitas una mejor oferta.
- Si su producto digital no se vende, es probable que le falte ESTO.
- ¿Nadie compra tu oferta? Esto es lo que está mal (y cómo solucionarlo)
- ¿Tiene dificultades para conseguir ventas? Es posible que esté hablando con las personas equivocadas.
- Tu contenido atrae a las personas, pero ¿son compradores? Vamos a solucionarlo.
- Deja de culpar al algoritmo. Tu marketing necesita trabajo.
- No necesitas una nueva estrategia: necesitas un mejor mensaje.
- ¿Las ventas de productos digitales parecen lentas? Este cambio lo cambia todo.
- No estás realizando ventas porque tu audiencia no está involucrada emocionalmente. Aquí te contamos cómo solucionarlo
- Si su producto digital no se vende, permítame auditar su oferta por usted.

HOOKS

GANCHOS DE DINERO Y ESTILO DE VIDA (APROVECHE SUS DESEOS)

- Gano dinero mientras duermo y no, no es una estafa.
- Reemplacé mis ingresos de 9 a 5 con productos digitales. Aquí te cuento cómo puedes hacer lo mismo
- Si quieres un negocio que te permita trabajar desde cualquier lugar, lee esto.
- Los productos digitales son el verdadero ingreso pasivo. Déjame mostrarte por qué.
- La mayoría de las personas complican demasiado la tarea de ganar dinero en línea. A continuación, le explico cómo hacerlo simple.
- Una vez que aprendas a vender en línea, NUNCA volverás a necesitar un "trabajo".
- La libertad no consiste en trabajar menos, sino en vender de forma más inteligente.
- Tu horario de 9 a 5 no te hará rico. Tu producto digital sí.
- "Ojalá hubiera empezado antes": cada creador digital que finalmente lo descubrió.
- ¿El único arrepentimiento que tengo en mi negocio? No haber empezado antes. No cometes el mismo

PARA ASPIRANTES A MARKETERS DIGITALES

- Estás a un producto digital de ganar dinero en línea: hagámoslo realidad.
- Internet es una mina de oro, pero la mayoría de la gente no sabe dónde buscar. Déjame mostrarte.
- Si puedes escribir una publicación en las redes sociales, puedes vender un producto digital. Aquí te contamos cómo.
- No necesitas una gran cantidad de seguidores para comenzar a ganar dinero en línea: necesitas esto.
- Deja de desplazarte y comienza a vender: ¡tu primer producto digital puede estar disponible esta semana!
- ¿Quieres ganar dinero mientras duermes? Te presento los productos digitales.
- ¿Cuál es la forma más sencilla de iniciar un negocio en línea? Crear un producto UNA VEZ y venderlo para siempre.
- ¿El mejor trabajo extra? Uno que te paga sin tener que intercambiar horas por dólares.
- Sin inventario, sin envíos, sin estrés: solo productos digitales y pura ganancia.

SUBTÍTULOS PARA ASPIRANTES DE MARKETING DIGITAL

EL TRABAJO EXTRA QUE TE PAGA INCLUSO CUANDO DEJAS DE TRABAJAR

La mayoría de los trabajos secundarios = más tiempo, más estrés, más agotamiento.

Pero hay UN modelo de negocio que te paga una y otra vez... incluso cuando no estás trabajando activamente: los productos digitales.

Hazlo una vez. Véndelo para siempre.

Y no necesitas:

⊘ Un gran número de seguidores ⊘

Tecnología complicada ⊘ Un gran presupuesto Solo necesitas una oferta sencilla que resuelva un problema.

¿Quieres ayuda para empezar? Comenta "INICIAR" y te enviaré mi hoja de ruta paso a paso gratuita.

EL HORARIO DE 9 A 5 TE MANTIENE EN QUIEBRA: ESTO ES LO QUE PUEDES HACER EN SU LUGAR.

La mayoría de los trabajos te pagan lo suficiente para sobrevivir, pero nunca lo suficiente para ser libre.

Esto se debe a que sus ingresos están vinculados a las horas trabajadas.

¿La verdadera clave para la libertad financiera? Vender algo que no esté limitado por el tiempo.


Por eso los productos digitales son tan poderosos: los creas una vez y se venden para siempre.

Entonces, ¿quieres seguir intercambiando tiempo por dinero o quieres aprender a vender algo que sea escalable?

¡Comenta "LIBERTAD" a continuación si estás listo para comenzar!

SUBTÍTULOS PARA ASPIRANTES DE MARKETING DIGITAL

INTERNET ESTÁ IMPRIMIENDO DINERO: ¿ESTÁ USTED COBRANDO EL SUYO?

 **Dato curioso: Internet tiene más millonarios que cualquier otra industria. Pero lo cierto es que la mayoría de las personas siguen estancadas en ganar unos pocos centavos porque no saben cómo aprovechar los productos digitales.**

Si alguna vez has pensado: "Quiero ganar dinero en línea pero NO tengo idea de por dónde empezar", presta atención. ¿La forma más rápida y con menor riesgo de comenzar? Vendiendo productos digitales.


✗ Sin inventario.

✗ Sin envío.

✗ Sin pesadillas en cuanto a servicio al cliente.

Solo ingresos simples y escalables que puedes generar UNA VEZ y vender PARA SIEMPRE.

¿Y lo mejor? No necesitas una gran audiencia ni un sitio web sofisticado para empezar. Solo necesitas un producto que la gente realmente quiera.

¿Quieres que te ayude a descubrir qué es eso? Comenta "PRODUCTO" a continuación y te enviaré mi guía gratuita para comenzar. 

SI PUBLICAS GRATIS... TE ESTÁS JUGANDO A TI MISMO

Ya estás creando contenido, compartiendo consejos y ayudando a la gente.

Pero déjame preguntarte esto: ¿Por qué no te PAGAN por ello?

Porque aquí está la verdad: si sabes algo que puede ayudar a otra persona, puedes convertirlo en un producto digital y comenzar a venderlo en línea.

Piénsalo:

✓ ¿Has dominado alguna habilidad sobre la que la gente te pregunta?

✓ ¿Tus amigos siempre acuden a ti para pedirte consejo sobre algo?

✓ ¿Has superado algo que a otros les cuesta? Eso es oro esperando ser monetizado.

Y no, no necesitas ser un experto en tecnología ni un genio del marketing. Solo necesitas la estrategia adecuada.

¿Quieres que te ayude a diseñar tu primer producto digital? Comenta "INICIAR" a continuación y te enviaré mi guía gratuita paso a paso.

SUBTÍTULOS PARA ASPIRANTES DE MARKETING DIGITAL

**EL HORARIO DE 9 A 5 NO TE HARÁ RICO:
ESTO PUEDE**

Si trabajar hiciera ricos a las personas, todos serían ricos.

Pero ambos sabemos que no es así como funciona.

Estás intercambiando tiempo por dinero y, no importa cuánto trabajes, estás atrapado en el mismo ciclo.

Si quieres libertad financiera REAL, necesitas:

✓ Una forma de ganar dinero mientras duermes

✓ Algo que no esté ligado a tu tiempo ✓ Un

negocio que no requiere grandes costes iniciales

Los productos digitales cumplen todos esos requisitos.

Y antes de que digas: "No sé qué vender", créeme: lo sabes, pero aún no lo ves.

¿Quieres que te ayude a encontrar tu idea rentable? Comenta "IDEA" a continuación y te enviaré un ejercicio de lluvia de ideas gratuito para descubrirla.

¿EL "SECRETO" PARA GANAR DINERO EN INTERNET? NO ES LO QUE CREES

La mayoría de la gente piensa que ganar dinero en línea se trata de:

✗ Sitios web sofisticados ✗ Embudos complicados ✗ Anuncios costosos No. Se trata de resolver un problema.

Si puedes ayudar a alguien:

✓ Ahorra tiempo ✓ Gana dinero ✓ Evita frustraciones Entonces tienes una idea de producto digital por la que la gente pagará.

¿Y adivina qué? No necesitas ser un experto, solo necesitas saber más que la persona que está detrás de ti.

¿Quieres ayuda para encontrar TU idea de producto digital rentable? Comenta "DINERO" a continuación y te enviaré una guía gratuita.



SUBTÍTULOS PARA ASPIRANTES DE MARKETING DIGITAL

INTERNET ES UNA MINA DE ORO: ¿ESTÁ USTED COBRANDO SU PARTE?

La mayoría de las personas se desplazan durante horas, miran videos divertidos y hacen doble clic en publicaciones aleatorias.

Mientras tanto, otros ganan miles de dólares al mes haciendo exactamente lo mismo, pero de forma más inteligente.

No solo consumen contenido, también venden productos digitales.

⊘ Sin inventario ⊘ Sin dolores de cabeza por envíos ⊘

Sin tratar con clientes todo el día Solo ingresos simples y escalables al empaquetar su conocimiento en un producto que la gente quiere.

Y antes de que digas: "Pero no tengo nada para vender", créeme, sí lo tienes. Solo que aún no lo sabes.

Si alguna vez ayudaste a un amigo, le diste un consejo o descubriste algo que a otros les costaba entender... tienes una habilidad vendible.

¿Quieres que te ayude a encontrar TU idea de producto digital rentable? Comenta "PRODUCTO" a continuación y te enviaré mi guía gratuita para comenzar. 📄

LA TRAMPA DEL 9 A 5: POR QUÉ TU TRABAJO NUNCA TE HARÁ RICO

Si trabajar más duro hiciera a la gente rica, ¿no sería rica toda persona trabajadora?

Pero aquí está la verdad: tu trabajo está diseñado para que te sientas lo suficientemente cómodo como para que NO tengas que irte.

Estás intercambiando horas por dólares, y no importa cuánto trabajes, tus ingresos están limitados.

¿La verdadera clave para la libertad financiera? Vender algo que no requiera tu tiempo.

Por eso, los productos digitales son el secreto mejor guardado de los ingresos en línea. Los creas una vez y los vendes para siempre.

¿Y lo mejor? No necesitas:

⊘ Un gran presupuesto ⊘ Un gran número de seguidores ⊘ Un título en negocios Todo lo que necesitas es una idea vendible y la estrategia adecuada.

¿Quieres ayuda para saber por dónde empezar?

Comenta "LIBERTAD" a continuación y te enviaré mi guía para principiantes sobre productos digitales.

SUBTÍTULOS PARA ASPIRANTES DE MARKETING DIGITAL

EL TRABAJO EXTRA QUE TE PAGA INCLUSO CUANDO DUERMES

La mayoría de los trabajos secundarios equivalen a más trabajo, más estrés y más agotamiento.

Pero hay un modelo de negocio que le permite ganar dinero en piloto automático: los productos digitales.

Con los productos digitales usted:

✓ Hazlo una vez ✓ Véndelo una y otra vez ✓ Gana dinero incluso mientras duermes Sin envíos. Sin inventario. Sin ajetreo constante.

¿Y lo mejor? CUALQUIERA puede hacerlo, incluso si empieza desde cero.

Entonces... ¿quieres seguir intercambiando horas por dinero o quieres configurar un sistema que te pague incluso cuando te tomas un día libre?

Si estás listo para comenzar tu recorrido hacia un producto digital, comenta "SIDEHUSTLE" a continuación y te enviaré una guía gratuita paso a paso.

YA TIENES UN NEGOCIO DE 6 CIFRAS, PERO AÚN NO LO VES

En este momento, probablemente estés haciendo cosas gratis por las que la gente estaría dispuesta a pagarte.

✓ Dar consejos a amigos ✓ Ayudar a las personas a resolver problemas ✓ Descubrir cosas con las que otros tienen dificultades

¿Qué pasaría si te dijera que puedes empaquetar ese conocimiento y venderlo en línea?

Se llama producto digital y es la forma más sencilla de convertir lo que ya sabes en una fuente de ingresos.

No, no necesitas ser un "experto". Solo necesitas saber más que la persona que está detrás de ti.

¿Quieres que te ayude a convertir tus conocimientos en dinero? Comenta

"CONOCIMIENTO" a continuación y te enviaré un libro de ejercicios gratuito para que puedas comenzar.

SUBTÍTULOS PARA MARKETERS DIGITALES EXISTENTES

¿NADIE COMPRA TU OFERTA? ESTA ES LA RAZÓN

Si su producto digital no se vende, probablemente no se deba a su producto, sino a su mensaje.

Esta es la cruda y fría verdad: la gente no compra lo que no entiende.

Si tu contenido no hace que la gente diga: "Dios mío, NECESITO ESTO", entonces tu mensaje necesita mejorar.

Prueba esto:

✓ En lugar de hablar de características, habla de la transformación ✓ En lugar de enumerar beneficios, usa historias y ejemplos ✓ En lugar de vender todo el tiempo, comienza a EDUCAR Tu audiencia no está cansada de comprar, está cansada de ofertas confusas.

¿Quieres que revise tu oferta y te diga EXACTAMENTE qué debes reparar? Comenta "AUDITORÍA" a continuación y te daré un desglose gratuito.

SI TIENE DIFICULTADES PARA CONSEGUIR VENTAS, LEA ESTO.

Estás haciendo todo bien: publicando, promocionando y apareciendo.

Entonces ¿por qué la gente no compra?

Esto es lo que probablemente sucederá:

✗ Estás vendiendo a la audiencia equivocada ✗ Tu mensaje no es claro ✗

No estás generando confianza antes de hacer una presentación Las ventas no ocurren solo porque tienes un gran producto. Las ventas ocurren cuando tu audiencia siente que tu oferta es la ÚNICA solución a su problema.

¿Quieres que te ayude a modificar tu estrategia para que la gente realmente compre? Comenta "CORREGIR" a continuación y te enviaré mi lista de verificación de auditoría de ventas gratuita.

SUBTÍTULOS PARA MARKETERS DIGITALES EXISTENTES

LA VERDADERA RAZÓN POR LA QUE TUS VENTAS SON INCONSISTENTES

Un día ganas 500 dólares. Al día siguiente, ni siquiera te alcanza.

Si esto suena como tu negocio, ya sé lo que falta:

UN EMBUDO DE CONFIANZA.

La cuestión es la siguiente: la gente no compra cuando se lo dices, sino cuando confía en ti.

Y la confianza se construye a través de contenido consistente, mensajes claros y un posicionamiento irresistible.

Entonces, si tu audiencia no se convierte, pregúntate:

✓ ¿Estoy publicando contenido que educa y nutre?

✓ ¿Les estoy dando una razón clara para comprar AHORA?

✓ ¿Estoy hablando de sus puntos débiles de una manera que los haga sentir vistos?

Arregle esto y sus ventas se dispararán.

¿Quieres ayuda para configurar tu embudo de confianza? Comenta "EMBUDO" a continuación y

SI SU PRODUCTO DIGITAL NO SE VENDE, LEA ESTO.

Pasó semanas (quizás meses) creando su producto digital. Lo lanzaste, publicaste sobre ello varias veces... ¿y luego?

¡Claro!

Si esto le suena familiar, esto es lo que probablemente esté sucediendo:

⊘ No estás hablando lo suficiente del problema (tu audiencia no ve por qué lo necesita) ⊘ Tu mensaje no es claro (no entienden completamente lo que están obteniendo)

⊘ No estás nutriendo a tu audiencia antes de presentar tu propuesta (no confían lo suficiente en ti como para comprar) Las personas no compran solo porque publicaste una vez. Compran porque:

✓ Ver el valor de su producto ✓ Sentir una necesidad urgente por él ✓ Confiar en USTED para resolver su problema Si sus ventas son inconsistentes, su mensaje y posicionamiento necesitan mejorar.

¿Quieres que te ayude a afinar tu estrategia? Comenta "FIX" a continuación y te enviaré mi desglose de ventas gratuito.

SUBTÍTULOS PARA MARKETERS DIGITALES EXISTENTES

¿NADIE COMPRA? NO ES TU PRODUCTO, ES TU POSICIONAMIENTO.

Sé que tu producto es bueno, pero si nadie lo compra, el problema no es el producto, sino cómo lo estás posicionando.

La verdad es la siguiente: la gente no compra lo que no entiende.

Si su producto no se vende, pregúntese:

- ✓ ¿Estás explicando el problema y la solución con total claridad?
- ✓ ¿Estás mostrando la transformación en lugar de solo enumerar características?
- ✓ ¿Estás hablando de una manera que les hace decir "¡Dios mío, NECESITO ESTO!"?

Su audiencia necesita sentir que su oferta es la ÚNICA solución a su problema.

Si no sienten esa urgencia, pasarán por alto tu oferta cada vez.

¿Necesitas ayuda para corregir tu posicionamiento?

Comenta "POSICIÓN" a continuación y te enviaré mi lista de verificación de mensajería.

SI TUS VENTAS SON LENTAS, PROBABLEMENTE TE ESTÉS PERDIENDO ALGO

Hay muchos creadores digitales que publican contenido a diario... pero aún luchan por vender.

Esta es la razón: estás publicando, pero no estás VENDIENDO.

Vamos a desglosarlo:

- ⊘ Publicar consejos al azar NO = posicionarte como una autoridad
 - ⊘ Mencionar tu oferta una vez NO = generar demanda
 - ⊘ Simplemente decir "compra ahora" NO = hacerles sentir que lo NECESITAN
- Vender es un PROCESO. Necesitas:
- ✓ Calienta a tu audiencia con contenido que resalte sus puntos débiles
 - ✓ Genera deseo mostrándoles lo que es posible después de que compren
 - ✓ Crea urgencia para que sientan que no pueden esperar un día más
- No necesitas más publicaciones. Necesitas una mejor estrategia.

¿Quieres que te ayude a modificar la tuya? Comenta "ESTRATEGIA" a continuación y te enviaré mi marco de conversión.

SUBTÍTULOS PARA MARKETERS DIGITALES EXISTENTES

SU PRODUCTO DIGITAL NO ES DEMASIADO CARO: SU AUDIENCIA SIMPLEMENTE NO VE EL VALOR

Déjame adivinar... Algunas personas han dicho: "Me encantaría comprar algo, pero no puedo permitírmelo". La verdad es la siguiente: si alguien realmente quiere algo, encontrará la manera de comprarlo.

Así que si dudan es porque:

⊘ No entienden completamente el VALOR ⊘

No creen que funcionará para ELLOS ⊘ No sienten que lo NECESITEN en este momento Tu trabajo no es convencerlos de comprar, es mostrarles por qué estarían cometiendo un error si NO lo hicieran.

¿Quieres ayuda para reposicionar tu oferta? Comenta "VALOR" y te enviaré mi marco de referencia.

SI SU PRODUCTO DIGITAL NO SE VENDE, ES POSIBLE QUE ESTÉ HABLANDO CON LAS PERSONAS EQUIVOCADAS

No tienes un problema de ventas, tienes un problema de tráfico.

Si escuchas constantemente:

✗ "No estoy listo" ✗ "Esto se ve genial, pero no ahora" ✗ "Me encanta, pero no puedo pagarlo" Entonces es probable que estés comercializando con personas que aún no son conscientes de los problemas.

Vender se vuelve 10 veces más fácil cuando atraes a personas que ya están buscando una solución.

¿Quieres aprender a encontrar a esas personas? ¡Comenta "AUDIENCIA" y te enviaré mi capacitación gratuita!

PARTE 3 - DFY THREADS

¡Utilice estas publicaciones de Threads tal como están,
agrégueles su propia personalidad o úselas como
inspiración!

El error número uno que la gente comete al vender en línea:

Se centran en obtener visitas en lugar de conversiones.

No se trata de volverse viral: se trata de realizar ventas.

¿Preferirías tener 1000 me gusta o 10 compradores? Exactamente.

“Quiero ganar dinero en Internet, pero no sé por dónde empezar”.

Empieza aquí ↓

- 1 Elige un nicho rentable
- 2 Resolver un problema real
- 3 Crea un producto o servicio
- 4 Crea una audiencia a su alrededor
- 5 Vende estratégicamente ¿Qué te impide empezar?

Vender productos digitales no es difícil si dejas de hacer

ESTO:

🚫 Publicar y rezar 🚫 Usar tácticas de marketing genéricas

🚫 Vender características en lugar de transformación No necesitas más esfuerzo, necesitas una estrategia más inteligente. ¿Quién la necesita? 🙋

¿No hay compromiso? ¿No hay ventas? Arreglemos eso.

Su contenido debe:

✦ Deja de hacer scroll ✦ Habla a una audiencia específica ✦

Vende una transformación, no solo información Un cambio podría cambiarlo todo. ¿Quién necesita ayuda? 🙋

Si no estás ganando dinero en línea, esto es lo que te falta:

⊘ No hay una estrategia clara ⊘ No hay conexión con la audiencia ⊘ No hay demanda de tu oferta ¿La solución? Vender lo que la gente ya está buscando. ¿Quieres saber cómo?

No vendas tu producto. Vende la transformación.

✗ "Compra mi producto digital" = ¡Cerrar! ✖️ ✓

"Así es como mi producto digital cambiará tu vida"
= \$\$\$ ¿Ves la diferencia? ¿Quién necesita ayuda para refinar su mensaje?

La mentira del "ingreso pasivo" que no te cuentan... NO es pasivo hasta que haces el trabajo por adelantado.

✦ Necesitas un sistema.

✦ Necesitas automatización.

✦ Necesitas un producto que se venda solo.

¿Una vez que lo configuras? ENTONCES es pasivo.

Tu audiencia no está comprando porque TODAVÍA no confía en ti.

Generar confianza = Generar ventas.

✦ Mostrar resultados ✦ Aportar valor ✦ Enfócate en servir > vender ✦ Sé consistente Vender es fácil cuando se genera confianza.

¿Tu contenido ayuda o perjudica a tu marca?

Juguemos a Esto o aquello: Edición de contenido

↓ ✗ Contenido malo:

Genérico y olvidable ^{zzz} Se centra en las características, no en los beneficios No hay un

CTA claro (es decir, la gente pasa por alto el mensaje) ✓ Buen contenido:

Atrae la atención y es atractivo Habla de los puntos débiles de tu audiencia Incluye un CTA que impulsa la acción ¿De qué lado estás? ¡Deja un 🔥 si estás mejorando tu juego de contenido!

¿Quieres que tu contenido genere conversiones?

Deja de vender y empieza a sentir.

La gente no compra productos, compra soluciones a sus problemas y sentimientos que anhela.

✦ La lógica les hace pensar.

♥ La emoción les hace actuar.

Tu contenido debería hacerles decir:

✓ "Dios mío, ese soy yo". ✓ "NECESITO esto".

✓ "Ellos lo entienden". Conéctate con sus emociones y observa cómo tu contenido vende por ti. ¿Quién está listo para probar esto?

¿Quieres hacer MÁS ventas? Deja de concentrarte en vender. Comienza a concentrarte en servir.

Cuando atiendes a tu audiencia, tú:

✓ Genera confianza ✓ Resuelve sus problemas ✓ Posiciónate como el experto al que recurrir Cuando solo vendes, tú:

✗ Ser ignorado ✗ Parecer agresivo ✗ Perder compradores potenciales ¿La parte loca? Cuanto más atiendas, más fácil será vender 💰 ¿Quién está listo para cambiar del "modo de venta" al "modo de servicio" y ver cómo entra el dinero?

Mamás que se quedan en casa, hablemos de cómo ganar dinero desde casa, sin agotamiento. 💰🌟 Venta de productos digitales = Sin inventario, sin envíos, sin estrés. Solo ingresos adicionales según TU horario.

Aquí te contamos cómo empezar ↓ 🌟 Encuentra una habilidad que ya tengas (planes de comidas, imprimibles, guías) 🌟 Crea un producto digital simple 🌟 Véndelo en línea (¡incluso con una audiencia pequeña!) Las mamás merecen libertad financiera sin sacrificar el tiempo en familia. ❤️ ¿Quién está lista para comenzar? ¡Deja un "YO" a continuación y charlemos!

¿Quieres vender más productos digitales? Domina la psicología de ventas.

La gente no compra productos, compra soluciones, sentimientos y transformación. Aquí te contamos cómo llegar a sus mentes ↓ 🌟 Escasez: "¡Solo quedan X lugares!" (FOMO = acción) 🌟 Prueba social: "¡Más de 100 personas han usado esto y les encanta!" (Confianza = ventas) 🌟 Puntos críticos: "¿Cansado de [problema]? Aquí está la solución". (Capacidad de relacionarse = conexión) 🌟 Decisiones fáciles: "Acceso instantáneo, no se necesitan habilidades técnicas". (Simplicidad = conversiones) Las ventas no se tratan de presionar, se tratan de posicionar. Domina esto y observa cómo despegan tus ventas.

¿Tiene dificultades para convertir seguidores en compradores?

Necesita un embudo de ventas.

Un buen embudo de ventas genera confianza y lleva a las personas de 00 → 💰 🌟 Paso 1: Capta la atención (enganchalos con contenido valioso) 🌟 Paso 2: Genera confianza (ofrece valor gratuito, nutre a tu audiencia) 🌟 Paso 3: Ofrece una solución (posiciona tu producto como la respuesta) 🌟 Paso 4: Convierte (haz que la venta parezca obvia) Sin embudo = ventas perdidas.

Un embudo simple y estratégico = \$\$ en piloto automático.

¿Estás listo para construir uno? ¡Dale un 🔥 si quieres un desglose!

PARTE 4 - DFY CAROUSELS

¡Mezcla y combina estos conjuntos de
carruseles con las increíbles plantillas AQUI!

CONJUNTO 1

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

¡Deja de complicar demasiado tu negocio online!

Productos digitales listos para usar = la forma más fácil de realizar ventas en línea (¡y sí, literalmente CUALQUIERA puede comenzar!) ← ¡Desliza para ver por qué funciona y cómo puedes comenzar hoy mismo!

Diapositiva 2: ¿Qué son los productos digitales DFY?

Productos DFY = productos digitales que ya están creados y listos para usar.

¡Sus clientes simplemente lo enchufan, lo ajustan y lo usan, lo que les ahorra tiempo y esfuerzo!

Ejemplos:

✓ Plantillas de redes sociales ✓ Plantillas de libros electrónicos ✓ Temas de sitios web ✓ Paquetes de imanes de clientes potenciales ✓ Secuencias de correo electrónico ✓ Libros de trabajo, planificadores y más.

✨ Si las personas están ocupadas o son perezosas (pista: ¡lo son!), ¡lo comprarán!

Diapositiva 3: Por qué los productos DFY son tan fáciles de vender

- ✓ No es necesario ser un experto: simplemente incluye recursos útiles.
- ✓ A la gente le ENCANTAN los atajos: el tiempo es dinero y DFY = soluciones instantáneas.
- ✓ Bajo costo inicial: sin inventario, sin envíos, sin estrés.
- ✓ Escalable AF: ¡venda el mismo producto una y otra vez = ingresos pasivos!
- ✓ Sin llamadas de ventas, sin súplicas: ¡los clientes compran porque lo necesitan!
- ✨ ¿Traducción? ¡Es un modelo de negocio sencillo y rentable!

Diapositiva 4: Por qué CUALQUIERA puede hacerlo (¡incluso si es principiante!)

- ✗ ¿No tienes audiencia? Vende en Etsy o en mercados digitales.
- ✗ ¿No tienes conocimientos técnicos? ¡Usa Canva, Google Docs o ChatGPT!
- ✗ ¿No tienes idea de qué vender? Observa lo que la gente ya está comprando y mejóralo.
- ✗ ¿No eres diseñador? Utiliza plantillas prediseñadas y modifícalas.
- ✨ ¡No necesitas ser un gurú para ayudar a las personas a ahorrar tiempo!

Diapositiva 5: Cómo empezar hoy (paso a paso)

- 1 Elige un nicho (¿Quién necesita soluciones que ahorren tiempo?)
- 2 Elige un tipo de producto DFY (plantillas, planificadores, scripts, etc.)
- 3 Utiliza herramientas gratuitas (Canva, Google Docs, Notion, etc.) para crearlo
- 4 Publícalo en Etsy, Gumroad, Shopify o en tu propio sitio web
- 5 Promocionalo en Instagram, Pinterest, TikTok ✨ ¡Boom! Estás en el negocio.

Diapositiva 6: ¿Listo para comenzar?

💰 ¿Quieres mi Guía de inicio de productos DFY más vendida?

📁 ¡Comenta "DFY" a continuación y te enviaré el enlace!

O envíame un mensaje directo "DFY" para conocer mi hoja de ruta paso a paso para ganar \$\$ con productos listos para usar.

CONJUNTO 2

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

🌟 ¿Tienes dificultades para vender? Esta es la razón: vendes demasiado y ofreces muy poco.

💡 ¿El secreto? Ayudar primero, vender después = ¡más dinero a largo plazo!

👉 ¡Desliza para aprender cómo cambiar tu contenido y hacer que vender sea muy sencillo!

Diapositiva 2: Por qué dar prioridad al servicio SIEMPRE es lo mejor Si las personas no confían en usted, no le comprarán.

PUNTO.

💡 Vender es un subproducto del servicio.

Cuando te concentras en ayudar, enseñar y resolver problemas, la gente te ve como:

✅ Confiable ✅ Un experto en su nicho ✅

Alguien a quien realmente quieren comprarle

Las ventas ocurren naturalmente cuando su audiencia lo conoce, le agrada y confía en usted.

Diapositiva 3: Cómo se ve el mensaje "Servir primero" en su contenido

En lugar de decir: ❌ "¡COMPRE MI PRODUCTO!

🌟", pruebe esto: ✅ "A continuación, se muestra cómo resolver [problema] RÁPIDO". 💡 Ejemplos de contenido que prioriza el servicio:

🔥 Publicaciones educativas (consejos, tutoriales, estudios de casos) 🔥 Victorias rápidas (pequeños pasos que tu audiencia puede implementar ahora) 🔥 Preguntas frecuentes y mitos (abordan objeciones comunes) 🔥 Plantillas, guías o listas de verificación gratuitas 🔥 Narrativa que se relaciona con las luchas de tu audiencia 👉 ¡Ofrece VALOR antes de pedir una venta!

Diapositiva 4: La regla de contenido 80/20

🔥 80% SIRVE → ¡Enseña, inspira, entretiene, ayuda!

🔥 20% VENDE → Promociona tu oferta con confianza.

⚡ Servir genera confianza → Vender se siente natural.

⚡ La gente te ve a TI como el experto al que acudir → COMPRAN.

💡 ¡Cuando haces la vida de las personas más fácil, querrán MÁS de ti (es decir, de tus ofertas pagas)!

Diapositiva 5: Cómo cambiar su enfoque y centrarse en servir primero

◆ Pregúntate: "¿Cómo puedo hacer que esta publicación sea ÚTIL antes de hacerla promocional?" ◆ Da más de lo que recibes. (Tu contenido gratuito debe ser tan bueno que la gente se pregunte: "Si esto es gratis, ¿qué hay en la oferta paga?") ◆ Resuelve problemas reales en tu contenido. La gente compra soluciones, no tonterías.

◆ Preséntate de manera constante y aporta valor para que tu audiencia te vea como su experto de referencia.

◆ ¡Interactúa con tu audiencia! Haz preguntas, responde comentarios e inicia conversaciones. ¡Vender se vuelve FÁCIL cuando tu audiencia ya confía en ti!

Diapositiva 6: ¿Está listo para que vender sea sencillo?

¿Necesitas ideas de contenido que realmente sirvan y vendan?

¡Comenta "SIRVE" a continuación y te enviaré mi guía de estrategia de contenido gratuita!

📧 ¡Envíame un mensaje directo con la palabra "SERVE" para obtener un plan de contenido listo para usar para convertir a tus seguidores en compradores!

CONJUNTO 3

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

🔥 ¿Vendes productos digitales?

¡NECESITAS usar Threads!

No es solo para pensamientos aleatorios: es una mina de oro para generar confianza, compromiso y ventas sin esfuerzo.

👉 ¡Desliza para aprender cómo convertir Threads en tu arma de venta secreta!

Diapositiva 2: Por qué Threads es un cambio radical para los vendedores digitales

Hilos = conversaciones en tiempo real + conexión sin filtros.

💡 Por qué funciona:

✅ Da una sensación de informalidad y autenticidad (¡sin presión por ser perfecto!) ✅

Fomenta la participación y las conversaciones

✅ Muestra tu experiencia de una manera relajada y no comercial ✅ Ayuda a que las personas se identifiquen CONTIGO → confianza → más ventas Tu audiencia compra a personas en las que confía. Threads lo hace fácil.

Diapositiva 3: Qué publicar para generar confianza y conexión

✦ Historias personales: comparte victorias, luchas y lecciones aprendidas ✦ Opiniones y comentarios destacados: destaca con opiniones audaces e identificables ✦ Detrás de escena: da un vistazo a tu negocio o vida diaria ✦ Victorias y testimonios de clientes: muestra resultados sin ser vendedor ✦ Memes y desvaríos identificables: hazlo divertido y atractivo ✦ Hilos de preguntas y respuestas: invita a la discusión e interactúa con tu audiencia 💡 ¡Cuanto más sientan las personas que te CONOCEN, más fácil será venderles!

Diapositiva 4: Cómo vender sin sentirse como un vendedor

🚫 ¡No dejes enlaces y desaparezcas!

✅ En lugar de eso, PROVOCA Y CREA EXPECTATIVA.

Prueba estos enfoques:

◆ Comparte una historia → luego menciona tu producto como la solución ◆ Crea un hilo educativo → termina con "¿Quieres más? Compra mi [producto]" ◆ Usa FOMO: "Acabo de subir [recurso] dentro de mi [curso/membresía]— envíame un mensaje directo con 'ACCESO' si quieres participar!" ◆ Comparte prueba social → "¡Acabo de recibir este mensaje directo de un cliente! 😊 Si quieres los mismos resultados, ¡mira mi [producto]!" Vender en hilos debería sentirse como una conversación natural, NO como un discurso de venta.

Diapositiva 5: Trucos de interacción para aumentar la visibilidad y las ventas

🚀 ¡Cuanta más gente participe, más se verán tus publicaciones!

◆ Iniciar conversaciones: finaliza las publicaciones con una pregunta o un llamado a responder. ◆ Responder comentarios: ¡cuanto mayor sea la interacción, mayor será el alcance!

Publica constantemente: ¡mantente en el primer lugar de tus mentes!

◆ Etiqueta a personas relevantes (cuando corresponda) ◆ Reutiliza: comparte tus mejores hilos en Instagram Stories y publicaciones 💡 Más visibilidad = más confianza = más ventas. Simple.

Diapositiva 6: ¿Está listo para convertir Threads en una máquina de ventas?

📁 ¿Necesitas ideas para publicaciones que generen confianza e impulsen las ventas?

💬 ¡Comenta "HILOS" y te enviaré una guía de contenido gratuita!

📧 ¡Envíame un mensaje directo a "THES" para obtener instrucciones listas para usar que harán que vender sea FÁCIL!

CONJUNTO 4

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

¿Tienes dificultades para hacerte notar en las redes sociales?

¿Te sientes como una voz más en un mar de uniformidad?

¡Aquí te mostramos cómo construir una marca que la gente **RECUERDE**, de la que hable y de la que **COMPRE**!

¡Desliza para ver la estrategia más destacada!

Diapositiva 2: Por qué la mayoría de las marcas son ignoradas (y cómo solucionarlo)

⊘ Mimetizarse = Ser olvidado.

⊘ Tendencias de copiar y pegar = No hay conexión real.

⊘ Tratar de complacer a todos = No atraer a nadie.

💡 Las marcas que **GANAN** son las que:

✅ Tienen una personalidad audaz y clara ✅

Son fáciles de reconocer (voz, imágenes,

vibra) ✅

Hacen que las personas **SIENTAN**

algo ✅ Defienden algo y no suenan como todos los demás

Diapositiva 3: Las 3 V de una marca inolvidable

🔥 **VIBRA** – La sensación que tu marca emite (divertida, lujosa, audaz, vanguardista, etc.) 🔥 **VOZ** – Tu forma de hablar (atrevida, educativa, identificable, sin tonterías, etc.) 🔥 **VISUALES** – Colores, fuentes, gráficos y estética general Cuando estos 3 elementos son **FUERTES Y CONSISTENTES** → Tu marca se vuelve **MEMORABLE**.

💡 Ejemplo: piensa en marcas como Nike, Wendy's o Glossier. Reconoces **INMEDIATAMENTE** su estilo, voz y elementos visuales.

Diapositiva 4: Cómo destacarse en un mar de uniformidad

◆ Olvídate de copiar y pegar subtítulos y tendencias: ¡agrégale **TU** toque!

◆ Muestra tu personalidad: permite que las personas se conecten contigo, no solo con tu producto.

◆ Crea frases propias o un estilo: una forma única de hablar te hace inolvidable.

◆ Sé atrevido con tus opiniones: no tengas miedo de tomar una postura.

◆ Cuente mejores historias: los hechos cuentan, pero las historias **VENDEN**.

◆ Utilice interrupciones de patrones: ¡La sorpresa, el humor, la controversia o las imágenes inesperadas llaman la atención!

Diapositiva 5: Errores de marca que te mantienen invisible

⊘ No hay una identidad de marca clara: las personas no pueden describir tu marca en una sola frase.

⊘ Mensajes y elementos visuales inconsistentes: confundes a tu audiencia.

⊘ Concentrarse demasiado en vender: no hay conexión = no hay compradores.

⊘ Intentar ser para todos – Terminarás no agradando a nadie.

⊘ Ignorar el compromiso: una marca no es solo lo que **TÚ** dices, es cómo la gente te experimenta.

¡Arregla estos problemas y observa cómo tu marca se vuelve **INOLVIDABLE**!

Diapositiva 6: ¿Quieres construir una marca que atraiga y venda sin esfuerzo?

¿Necesitas una guía paso a paso para crear una marca destacada?

¡Comenta **"MARCA"** a continuación y te enviaré mi lista de verificación de marca gratuita!

📧 ¡Envíame un mensaje directo con la palabra **"MARCA"** para recibir sugerencias listas para usar sobre cómo desarrollar tu marca!

CONJUNTO 5

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

¿Tiene dificultades para convertir las visitas en ventas?

¿Obtienes "Me gusta" pero no compradores?

💡 ¿El secreto? Tu contenido debe ser **IRRESISTIBLE**.

El tipo que detiene el desplazamiento, genera confianza y hace que las personas digan: "¡NECESITO esto!" ➡ ¡Desliza para aprender a crear contenido que **VENDE** en piloto automático!

Diapositiva 2: ¿Por qué su contenido no genera conversiones (aún)?

⊘ Demasiado genérico: suena como todos los demás.

⊘ No hay un gancho claro: la gente pasa de largo antes de que les importe.

⊘ No hay una conexión real: tu audiencia no **SIENTE** nada.

⊘ Demasiada "venta": no hay confianza, no hay deseo, no hay urgencia.

💡 Contenido que **VENDE** = Contenido que **CONECTA** primero.

Involucrar → Educar → Resolver → Vender.

Diapositiva 3: La fórmula de tres pasos para un contenido irresistible

🔥 **GANCHO** – Detén el desplazamiento con algo atrevido, inesperado o identificable.

🔥 **VALOR** – Enseñe, entretenga o inspire de una manera impactante.

🔥 **CTA (Call-to-Action)**: díles qué hacer a continuación (comentar, enviar mensaje directo, comprar).

EJEMPLO:

✦ **GANCHO**: "Estás cometiendo este error y te está costando ventas 00" ✦ **VALOR**: Explica el error y cómo solucionarlo.

✦ **CTA**: "Comenta 'FIX' y te enviaré una guía gratis". 💡 Si tu contenido no detiene, ayuda y guía... no vende.

Diapositiva 4: Contenido que convierte a los usuarios que navegan por la página en compradores

✦ **Storytelling**: haz que tu audiencia se **VEA** a sí misma en tu contenido.

✦ **Detrás de escena**: muestra qué hay detrás de tus ofertas y por qué son importantes.

✦ **Publicaciones sobre puntos débiles**: señale las dificultades y ofrezca soluciones.

✦ **Ganancias de clientes y prueba social**: deja que otros vendan por ti.

✦ **Urgencia y FOMO (miedo a perderse algo)**: hazles sentir que necesitan actuar **AHORA**.

✦ **CTA interactivos**: haz que comenten, envíen mensajes directos e interactúen.

💡 Cuanto más se **COMPROMETAN**, más probabilidades hay de que **COMPREN**

Diapositiva 5: Errores que acaban con tus ventas (incluso con un buen contenido)

⊘ No tienes claro a quién te estás dirigiendo: audiencia confundida = no hay compradores.

⊘ Demasiada información superflua, poco valor: si no aprenden algo, no te recordarán.

⊘ Sin CTA: ¡Si no les dices qué hacer, no lo harán!

⊘ Publicaciones inconsistentes: la gente se olvida de ti **RÁPIDO**.

⊘ No hablar con sus emociones: la gente compra basándose en **SENTIMIENTOS**, no en la lógica.

¡Corrige estos problemas y observa cómo tu contenido comienza a trabajar **PARA** ti!

Diapositiva 6: ¿Quieres contenido que se venda en piloto automático?

📁 ¿Necesitas indicaciones de contenido de alta conversión?

💬 ¡Comenta "IRRESISTIBLE" y te enviaré mis mejores ideas de contenido!

📧 Envíame un mensaje directo con la palabra **IRRESISTIBLE** para obtener subtítulos listos para usar que ¡**SE VENDEN!**

CONJUNTO 6

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

¿Quieres que tu contenido sea visto por NUEVAS personas (sin anuncios)?

¿El secreto? CARRETES DE PRUEBA.

Instagram los está impulsando MUCHO en este momento, y si no los estás usando, ¡estás perdiendo exposición gratuita y nuevos seguidores!

👉 ¡Desliza para aprender cómo usarlos para llegar RÁPIDO a quienes no te siguen!

Diapositiva 2: ¿Qué son los carretes de prueba?

Instagram está probando los "Reels de prueba" mostrándolos primero a una nueva audiencia antes de decidir si deberían obtener AÚN MÁS alcance.

💡 ¡Si tu reel funciona bien en la fase de prueba, Instagram lo impulsará aún más!

Esto significa:

- ✅ Mayor alcance (¡incluso para quienes no te siguen!)
- ✅ Una oportunidad de volverse viral sin necesidad de una gran audiencia
- ✅ Exposición gratuita a personas a las que realmente les importa tu contenido

Diapositiva 3: Cómo aprovechar al máximo los carretes de prueba

No todos los carretes obtienen este impulso, así que aquí te mostramos cómo aumentar tus posibilidades:

- 🔥 Utiliza contenido original y atractivo: ¡nada de TikToks reciclados!
- 🔥 Engancha a la gente RÁPIDO: los primeros 3 segundos DEBEN captar la atención.
- 🔥 Hazlo compartible y relatable: más guardados = mejor alcance.
- 🔥 Fomenta los comentarios y la participación: Instagram rastrea la interacción.
- 🔥 Utilice audios y hashtags que sean tendencia, pero que sean relevantes para su nicho.
- 💡 ¿El objetivo? ¡Crear reels que hagan que Instagram QUIERA promocionar tu contenido!

Diapositiva 4: Los mejores tipos de carretes de prueba para un alcance máximo

No todos los carretes reciben el mismo cariño. Estos tipos funcionan mejor:

- ✳️ Consejos breves: información rápida y valiosa en formato breve.
 - ✳️ Puntos de vista identificables: "Cuando te das cuenta de que has estado haciendo [error] mal 😞"
 - ✳️ Transformación/Revelaciones: antes y después, resultados, mejoras.
 - ✳️ Opiniones controvertidas y puntos de vista candentes: hace que la gente hable.
 - ✳️ Humor y tendencias (¡con un toque de nicho!) – Memes + valor = potencial viral.
- ¡Prueba diferentes estilos y descubre lo que Instagram

Diapositiva 5: Qué hacer cuando se despega un carrete de prueba

Entonces tu reel está ganando terreno...

¿AHORA QUÉ? 00 ✅ Interactúa como un loco: responde a CADA comentario para aumentar el alcance.

- ✅ Publica un reel de seguimiento: mantén el impulso.
- ✅ Dirige a las personas a tus ofertas: ¡convierte las visitas en ventas!
- ✅ Verifique los resultados: vea qué funcionó y hágalo OTRA VEZ.
- ✅ Utilice un CTA potente: "Seguir para obtener más información" puede convertir las visitas en seguidores a largo plazo.
- 💡 ¡No desperdices la atención: conviértela en seguidores y compradores!

Diapositiva 6: ¿Quieres una estrategia de prueba que FUNCIONE?

🎁 ¿Necesitas indicaciones para reels de alta conversión?

¡Comenta "REELS" y te enviaré mis mejores ideas para reels!

📧 ¡envíame un mensaje directo con "REELS" para obtener una estrategia paso a paso para explotar tu alcance!

CONJUNTO DE BONUS 1

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

¿Tiene dificultades para vender sus productos digitales?

Buenas noticias: no es tu producto, es tu ESTRATEGIA.

💡 ¿El secreto? La psicología de ventas.

Cuando entiendes cómo piensa la gente, puedes hacer que QUIERAN comprar.

👉 ¡Desliza para ver 6 sencillos trucos de psicología de ventas que hacen que vender sea muy fácil!

Diapositiva 2: El poder de la urgencia y la escasez

La gente actúa cuando teme perderse algo.

🔥 Cómo usarlo:

✅ Usa ofertas por tiempo limitado: "¡Solo disponible por 24 horas!"

✅ Agrega escasez: "¡Solo quedan 10 lugares!"

Establece bonificaciones con fechas límite:

"¡Compra hoy y obtén esta bonificación gratis!"

💡 Un producto sin urgencia = una venta que nunca ocurre.

Diapositiva 3: La regla de la reciprocidad

🎁 Dale valor primero y la gente se sentirá obligada a retribuirlo.

🔥 Cómo usarlo:

✅ Ofrece un obsequio (miniguía, lista de verificación, capacitación)

✅ Proporciona contenido valioso antes de presentar tu propuesta

✅ Ofrece un triunfo rápido:

"¡Prueba este consejo ahora y verás resultados instantáneos!"

Diapositiva 4: Prueba social y autoridad

👥 La gente confía en lo que otros confían.

🔥 Cómo usarlo:

✅ Comparte testimonios y resultados de compradores anteriores

✅ Muestra mensajes directos, comentarios e historias de éxito

✅ Usa frases de "demanda popular": "¡Más de 500 personas han comprado esto!"

💡 Cuantas más pruebas muestres, más segura te parecerá la compra.

Diapositiva 5: La psicología de los precios y el valor

💰 La gente compra cuando cree que obtendrá MÁS valor del que está pagando.

🔥 Cómo usarlo:

✅ Apila el valor: "Este paquete vale \$497, ¡pero lo consigues por \$47!"

✅ Usa precios atractivos: \$47 parece más barato que \$50.

✅ Muestra comparaciones: "Una sesión de coaching individual cuesta \$500, ¡pero este curso cuesta solo \$97!"

💡 ¡Haz que el precio parezca una OPORTUNIDAD!

Diapositiva 6: Facilite la compra (¡elimine la fricción!)

Cuanto más fácil sea comprar, más gente comprará.

🔥 Cómo usarlo:

✅ Utilice CTA claros: "¡Haga clic en el enlace para obtenerlo ahora!"

✅ Simplifique el proceso de pago: menos pasos = más conversiones.

✅ Aborda las objeciones desde el principio: responde a la pregunta "¿Qué pasa si esto no funciona para mí?" antes de que te pregunten.

💡 Si la gente tiene que pensar demasiado, no comprará. Manténlo SIMPLE.

Diapositiva 7: ¿Listo para vender más?

¿Quieres una estrategia de ventas plug-and-play que funcione?

💬 ¡Comenta "VENDER" y te enviaré mi mejor guía de psicología de ventas!

📧 ¡Envíame un mensaje directo con la palabra "VENDER" para conocer mi fórmula de ventas paso a paso!

CONJUNTO DE BONUS 2

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

¿Vende productos digitales pero le cuesta realizar ventas consistentes?

Es posible que estés cometiendo uno (o más) de estos errores... y te están costando MUCHO.

💡 ¿La buena noticia? ¡Se solucionan fácilmente!

👉 ¡Desliza para descubrir qué está frenando tus ventas y cómo solucionar la situación RÁPIDO!

Diapositiva 2: Error n.º 1: vender sin generar confianza primero

🚫 Publicar "¡COMPRE MI PRODUCTO!" sin calentar a su audiencia = cero ventas.

✦ Cómo solucionarlo:

✅ Dar valor primero: enseñar, entretener o resolver un problema antes de hacer una presentación.

✅ Utilice la narración: haga que las personas se vean reflejadas en su contenido.

✅ Interactúe con su audiencia: responda comentarios y mensajes directos para construir relaciones.

💡 La gente compra marcas en las que confía.

¡Construye esa confianza PRIMERO!

Diapositiva 3: Error n.º 2: no hay un posicionamiento claro de la oferta

🚫 Si tu audiencia está confundida sobre QUÉ estás vendiendo y POR QUÉ lo necesitan... no comprarán.

✦ Cómo solucionarlo:

✅ Explique claramente para QUIÉN es y qué problema resuelve.

✅ Haz que la transformación sea obvia: "Esto te llevará de X a Y".
✅ Utiliza mensajes simples y directos: ¡las personas confundidas no compran!

💡 Si no lo entienden al instante, lo pasarán por alto.

Diapositiva 4: Error n.º 3: no estás creando urgencia

🚫 Si la gente piensa que puede comprar "cuando quiera", nunca comprará.

✦ Cómo solucionarlo:

✅ Usa ofertas con límite de tiempo: "¡Esta oferta vence en 24 horas!"
✅ Agrega escasez: "¡Solo quedan 5 lugares a este precio!"
✅ Crea FOMO: "¡Cientos de personas ya están adentro, no te lo pierdas!"
💡 ¡Dales una RAZÓN para comprar AHORA en lugar de más tarde!

Diapositiva 5: Error n.º 4: su contenido no vende por usted

Estás publicando, pero tu contenido no guía a las personas hacia la venta.

✦ Cómo solucionarlo:

✅ Utilice una combinación de publicaciones de valor, participación y ventas, no solo un tipo.

✅ Usa CTA que impulsen la acción: "¡Envíame un mensaje directo con 'SÍ' para obtener más detalles!".
✅ Aborda las objeciones en tu contenido: supera los "No tengo tiempo" o

"¿Esto es para mí?" antes de que te pregunten.

💡 Tu contenido debe hacer que las personas QUIERAN comprar, sin resultar insistente.

Diapositiva 6: ¿Quieres corregir estos errores y comenzar a vender más?

📁 ¿Necesitas una guía paso a paso para vender productos digitales de la manera CORRECTA?

🗨️ ¡Comenta "VENTAS" y te enviaré mi mejor estrategia de ventas!

📧 Envíame un mensaje directo con la palabra "VENTAS" para obtener una estrategia de contenido lista para usar que CONVIERTA.

CONJUNTO DE BONUS 3

Diapositiva 1 (diapositiva de portada)

🌟 ¿Quieres vender productos digitales sin mostrar tu cara?

Buenas noticias: ¡Las cuentas sin rostro tomarán el control en 2025!

💡 NO necesitas ser un influencer ni aparecer constantemente frente a la cámara para ganar dinero en línea.

👉 ¡Desliza para descubrir por qué una cuenta sin rostro es el MEJOR modelo de negocio de productos digitales!

Diapositiva 2: ¿Qué es una cuenta sin rostro?

Una cuenta sin rostro es una página de redes sociales que:

- ✓ No depende de tu marca personal ni de tu rostro
- ✓ Se centra en contenido específico de nicho (no en TI)
- ✓ Utiliza publicaciones basadas en texto, memes, carruseles y videos desde tu teléfono

Se puede automatizar y escalar sin estar pegado a tu teléfono 💡 Piensa en ello como una tienda digital que funciona las 24 horas del día, los 7 días de la semana, sin que TÚ necesites ser su rostro.

Diapositiva 3: Por qué las cuentas sin rostro están en auge en 2025

- ✦ No es necesario aparecer frente a la cámara todos los días: publica y deja que el contenido trabaje para ti.
- ✦ Más fácil de escalar: puedes ejecutar varias páginas en diferentes nichos.
- ✦ Atrae compradores, no seguidores: no necesitas un "estatus de influenciador" para realizar ventas.
- ✦ Ideal para introvertidos o emprendedores ocupados. ¡No requiere marca personal!
- ✦ Aprovecha la inteligencia artificial y la automatización: la creación de contenido es más fácil que nunca.

💡 ¡Menos presión personal, más potencial de ingresos pasivos!
Diapositiva 4: Qué publicar en una cuenta sin rostro para vender productos digitales

- ✗ No es necesario que bailes ni que aparezcas frente a la cámara. Esto es lo que funciona:
- ✓ Carruseles e infografías: enseñe, inspire o entretenga a su audiencia.
- ✓ Reels y hilos basados en texto: citas, narraciones y perspectivas atractivas.
- ✓ Vídeos generados por IA: utilice voces en off, material de archivo o animaciones.
- ✓ Memes y contenido identificable: las personas compran en cuentas con las que interactúan.
- ✓ Contenido que resuelve problemas: resalta los puntos críticos y ofrece tu producto digital como solución.

💡 Concéntrese en el VALOR y el COMPROMISO, no en su cara

Diapositiva 5: Los mejores nichos para cuentas de productos digitales sin rostro

¿Te preguntas qué nicho elegir? Prueba estos:

- 🔥 Consejos sobre finanzas y dinero: presupuestos, inversiones, trabajos secundarios
 - 🔥 Tutoriales de inteligencia artificial y tecnología: indicaciones de ChatGPT, herramientas digitales
 - 🔥 Superación personal y productividad: hábitos, gestión del tiempo
 - 🔥 Salud y bienestar: salud mental, guías para perder peso
 - 🔥 Negocios y marketing: consejos sobre redes sociales, creación de contenido
 - 🔥 Espiritualidad y mentalidad: manifestación, afirmaciones
- 💡 ¡Elige un nicho con problemas que la gente quiera resolver y vende productos digitales en torno a él!

Diapositiva 6: ¿Está listo para iniciar su negocio de productos digitales sin rostro?

📁 ¿Necesitas una hoja de ruta paso a paso para lanzar y hacer crecer tu marca sin rostro?

💬 Comenta "SIN ROSTRO" y te enviaré gratis mi guía de estrategia para cuentas sin rostro.

📧 ¡Envíame un mensaje directo "FACELESS" para obtener una estrategia de contenido lista para usar que VENDE!

MÁS COSAS BONITAS AQUI:

[HTTPS://BIT.LY/RESELLRICHES-
PRODUCTOS](https://bit.ly/resellriches-productos)



¡GRACIAS!