



Guía práctica Stories estratégicas que conectan y venden.

9 secuencias con plantillas y más de 15
ideas de stories probadas para
conectar y vender

- Bienvenida a este ebook 100% práctico para aprender a crear historias estratégicas.
- Las historias son la herramienta de engagement y venta más potente de Instagram.
- Muchas personas las desaprovechan por no saber que publicar. Aquí aprenderás cómo crearlas de manera estratégica.

INTRODUCCIÓN





Por qué enganchan tanto las historias de Instagram desde la perspectiva del neuromarketing

Efecto de la Novedad:

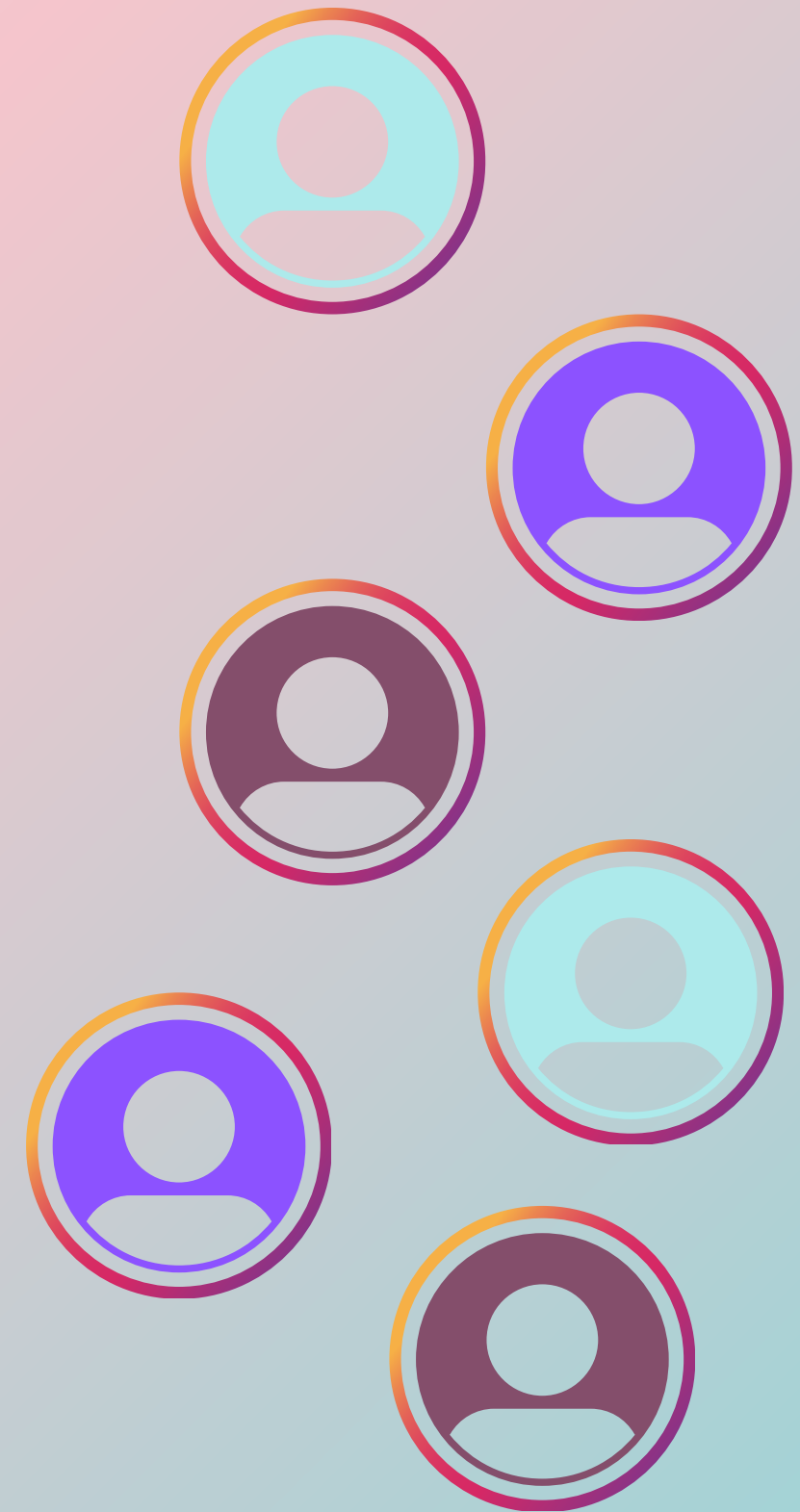
- **Búsqueda de Novedad:** El cerebro humano está programado para responder a la novedad. Las historias de Instagram, que a menudo presentan contenido nuevo y actualizado, estimulan el sistema de recompensa del cerebro, liberando dopamina.
- **Expectativa y Sorpresa:** Al deslizar entre Stories, los usuarios experimentan una sensación de anticipación y sorpresa, lo que mantiene el interés y la atención.





Narrativa y Conexión Emocional:

- **Contar Historias:** El cerebro humano está intrínsecamente atraído por las narrativas. Las Stories ofrecen una plataforma para contar historias que pueden ser emocionalmente atractivas y fáciles de recordar.
- **Empatía y Conexión:** Las historias personales y auténticas permiten a los usuarios formar una conexión emocional, activando áreas del cerebro asociadas con la empatía y la relación social.



✦ Cómo funciona el algoritmo de Stories

El algoritmo de las historias de Instagram, como la mayoría de los algoritmos de las redes sociales, es complejo y se basa en una serie de factores para determinar qué contenido se muestra a cada usuario. Aunque Instagram no revela todos los detalles de su algoritmo, se sabe que está diseñado para mostrar a los usuarios contenido que probablemente les resulte más relevante e interesante.

Aquí están algunos de los factores clave que se entiende que influyen en el algoritmo de las historias de Instagram:



✨ Cómo funciona el algoritmo de Stories

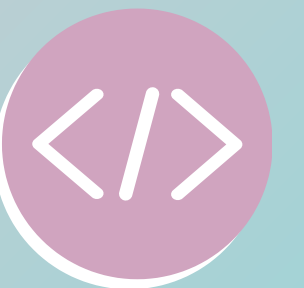
1. Interacciones Pasadas:

- El algoritmo prioriza contenido de cuentas con las que un usuario ha interactuado previamente. Si un usuario a menudo responde a las historias, comenta publicaciones, o envía mensajes directos a una cuenta, es más probable que vea sus historias.



2. Intereses Mostrados:

- Instagram evalúa el tipo de contenido con el que un usuario interactúa regularmente. Si un usuario muestra un interés consistente en ciertos tipos de contenido (por ejemplo, deportes, moda, comida), es más probable que vea historias relacionadas.



Cómo funciona el algoritmo de Stories



3. Recencia:

- Las historias más recientes suelen tener prioridad, ya que el algoritmo está diseñado para mostrar contenido actual. Esto significa que publicar historias con regularidad puede aumentar la probabilidad de que aparezcan en la parte superior del feed de historias.

4. Relación con el Usuario:

- Las cuentas que un usuario considera "amigos cercanos" o con las que interactúa como si fueran amigos cercanos (por ejemplo, intercambiando muchos mensajes directos) tienen más probabilidades de aparecer primero.

Cómo funciona el algoritmo de Stories



6. Complejidad de la Historia:

Las historias que incluyen características interactivas como encuestas, preguntas, o quizzes pueden obtener más visibilidad, ya que el algoritmo puede interpretar la interacción con estas características como un alto nivel de compromiso.

7. Patrones de Uso del Usuario:

Cómo y cuándo un usuario utiliza Instagram también puede influir. Por ejemplo, si un usuario tiende a interactuar más con las historias que con las publicaciones del feed, Instagram podría mostrarle más historias.

✦ Cómo funciona el algoritmo de Stories



8. Frecuencia de Uso de Instagram:

Los usuarios que entran a Instagram con menos frecuencia podrían ver un conjunto más diverso de historias en su primer conjunto de historias para tratar de mostrar lo más destacado desde su última visita.

Consejos para Aprovechar el Algoritmo:

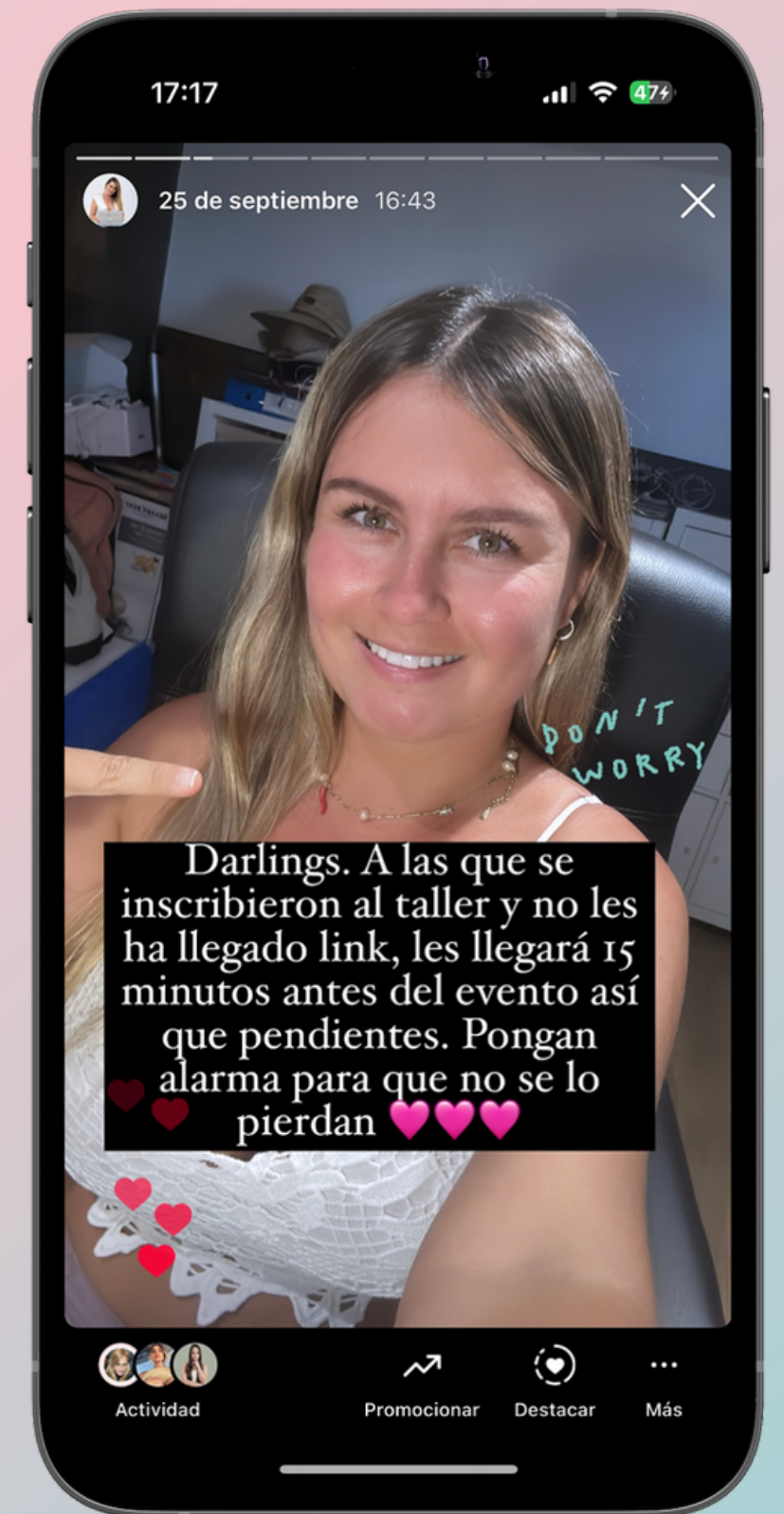
Publica Regularmente: Mantén tu contenido fresco y actualizado.

Fomenta la Interacción: Usa encuestas, preguntas y otros elementos interactivos.

Crea Contenido Atractivo: Asegúrate de que tus historias sean visualmente atractivas y relevantes para tu audiencia.

Establece Relaciones: Interactúa con tus seguidores y responde a sus mensajes y comentarios.

Ahora que ya sabes porque las historias enganchan y cómo funciona el algoritmo, tu **objetivo** con ellas debe ser **conectar** con tu audiencia a un nivel más **personal** y **emocional** aprovechando el **factor sorpresa** ya que se eliminan a las 24 horas.





Por eso es de vital importancia que aparezca tu **carita en la mayoría de historias, ya sea en fotos o vídeos.**



ANDREA RUBIANO ANDREA RUBIANO ANDREA RUBIANO ANDREA RUBIANO

Se recomienda **combinar fotos y videos**. Sin embargo muchas veces tienen mejor alcance cuando son imágenes estáticas con texto y siguen una secuencia lógica. Te recomiendo probar a ver cuál de viene mejor a ti.



Estructura correcta



Crea secuencias lógicas para evitar el abandono e impulsar al algoritmo a que te muestre a más gente. **No muy largas, máximo 6.**



Estructura incorrecta



- No seguir una secuencia lógica.
- Publicar cosas random
- Videos muy largos
- Videos sin subtítulos o sin frase con palabra clave



Evita hacer un cuen²o infin²o



Tips para crear buenas historias

ANDREA RUBIANO ANDREA RUBIANO ANDREA RUBIANO ANDREA RUBIANO

Tip 1.

La primera imagen es decisiva, debe captar la atención para que quieran seguir viendo la secuencia hasta el final. Para esto vas a valerte de títulos que generen curiosidad y persuasivos.

20 Ejemplos de títulos para iniciar tus stories de venta

1. **No se imaginan el susto que me acabo de dar**
2. **No van a creer lo que me acaba de pasar**
3. **Sabían que el 30% de las personas.... (cifras + datos curioso)**
4. **Tengo que contarte algo que me sucedió anoche**
5. **Puedes creer que me ha dicho esto un cliente**
6. **"¡Lo que Acabo de Descubrir te Sorprenderá!"**
7. **"Jamás Esperé que Esto Ocurriría Hoy"**
8. **"¿Sabías que el 75% de los Consumidores...? (dato sorprendente)"**
9. **"Una Experiencia Increíble que Acabo de Vivir"**
10. **"No Puedo Creer lo que un Cliente Me Reveló"**



20 Ejemplos de títulos para tus stories.

1. **"Algo Extraordinario Me Pasó Esta Mañana"**
2. **"¡Esto Cambiará Todo! (descubrimiento impactante)"**
3. **"Acabo de Encontrarme con Algo Inesperado"**
4. **"¿Sabías Esto? (hecho poco conocido + cifra)"**
5. **"¡No Vas a Creer lo que Acabo de Oír!"**
6. **"Una Conversación Única que Tuve Ayer"**
7. **"¡Esto que Me Pasó es Inaudito!"**
8. **"Descubre lo que un Cliente Me Sugirió"**
9. **"¡Un Momento que Cambió Mi Día Completamente!"**
10. **"Te Sorprenderás con Este Hecho (dato asombroso + estadística)"**



Tip 2..

Utiliza más imágenes que videos, ya que para el usuario leerá a su ritmo y eliminarás el efecto “No tengo tiempo para ver ese video de 30 segundos”

Ideal acompañar imágenes con textos (cortos) no te excedas que un texto largo fomenta el abandono.

Tip 3..

No uses música para que no se alargue el video a 15 segundos.



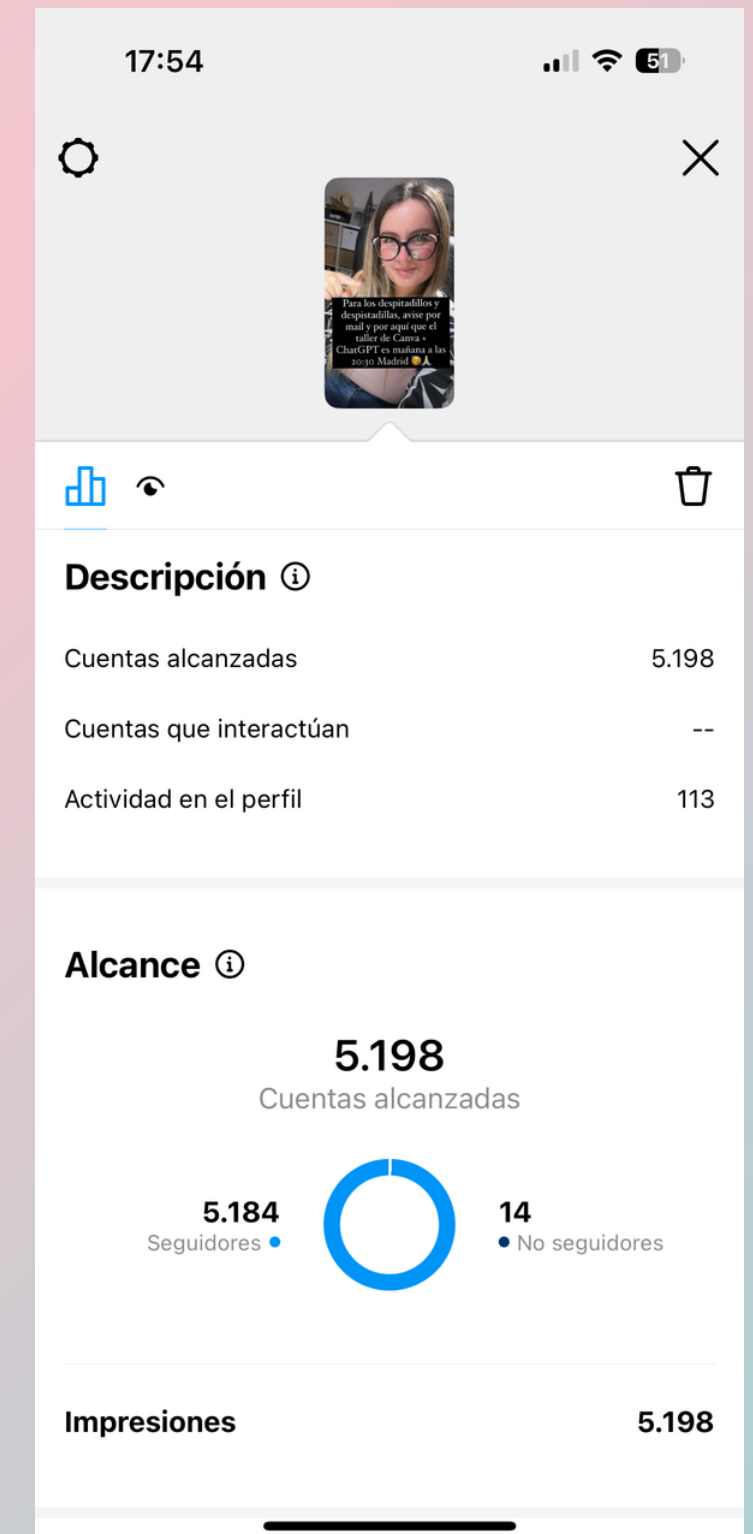
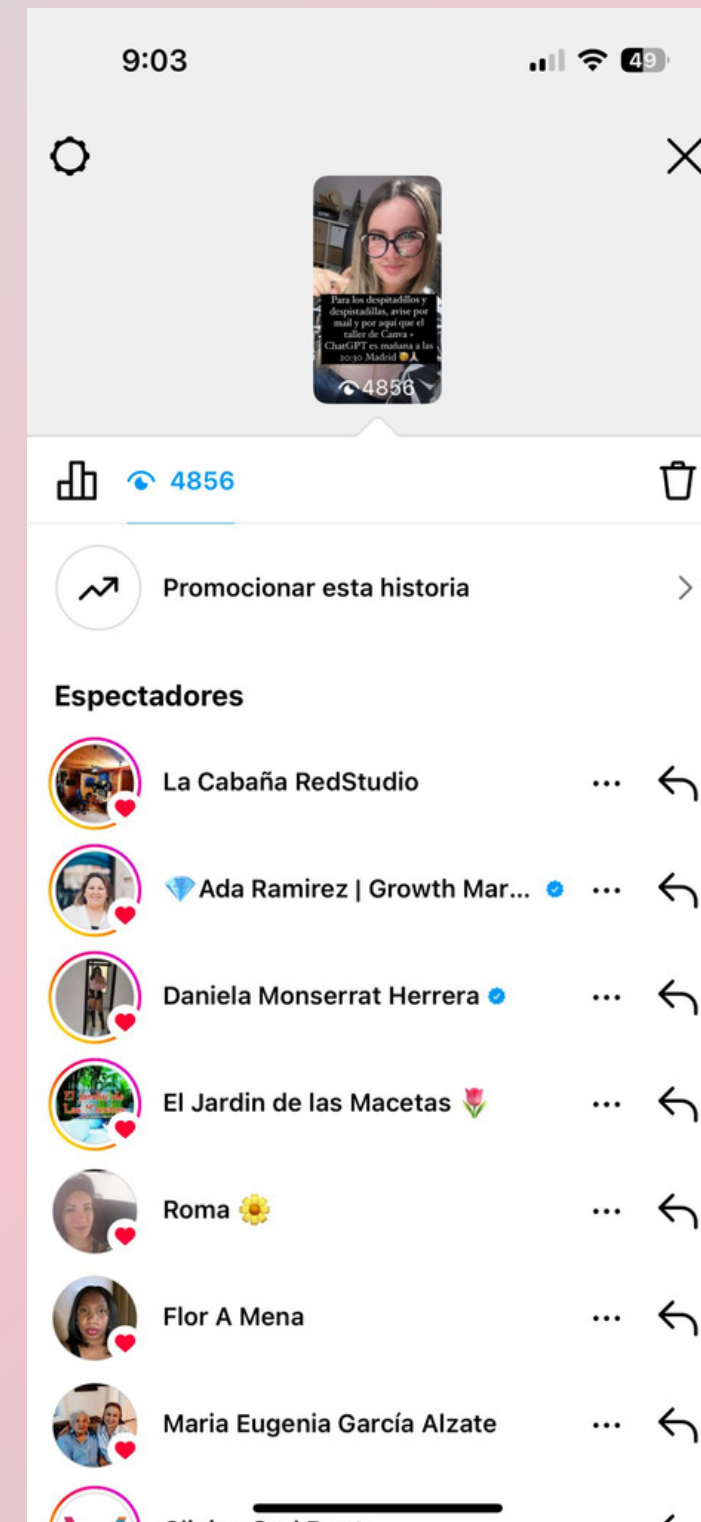
Truquis finales

- Convierte una foto en un mini clip de 3 segundos para que la gente tenga que retroceder para terminar de leer.
- Cierra la ultima historia con un Sticker de interacción.
- Intenta publicar tu secuencia de historias mínimo en 30 minutos.
- Espera a que se borren para publicar nuevamente otra secuencia.
- Mezcla profesional y personal 70/30
- Ten un estilo definido. Utiliza una plantilla o los mismos colores
- Utiliza la secuencia de cotillero flow (más adelante la encontrarás) para crear historias entre medias tanto si estás en lanzamiento o no para generar engagement.



Super truqui del almendruqui probado para subir alcance

- Sube solo una historia x día. Siempre espera a que se borre la anterior para subir la siguiente.
- Hazlo por una semana y verás como sube el alcance notablemente.
- Esto pasa porque no hay abandono, entonces el algoritmo interpreta que es buena y lo enseña a mas gente.
- **Usa este truqui de manera estratégica para comunicar un contenido de venta o algo importante.**



Ahora si las secuencias para vender

Recuerda la estructura:



Puedes utilizar fotos, videos, stickers de interacción entre medias e intenta escribir como hablas para que se sienta muy natural

Secuencia 1.

Problemas y puntos de dolor

Storie 1.

Hace x tiempo me sentía así

(problema)

Storie 2.

Sentía que no podía avanzar porque

(causas, razones, emociones)

Storie 3.

Hasta que un día

(transformación, solución)

Storie 4.

Hasta que un día descubrí, me dijeron, leí...

(transformación)

Storie 5.

Por eso siempre recomiendo, hago...

(Solución)

Storie 6.

Call To action o llamado a la acción.

(venta)

Secuencia 2.

Testimonios o casos de éxito: Nada más poderoso que los resultados.

Storie 1.

Estoy feliz,
con el
resultado de...
Nuevo caso
de éxito.

**(Genera
emoción y
expectativa)**

Storie 2.

Qué
consiguió y
en cuanto
tiempo

(Resultado)

Storie 3.

Screenshot o
video del
cliente feliz

(Validar)

Storie 4.

Pregunta
aspiracional
con sticker
de
interacción.

(identifica)

Storie 5.

CTA
Venta
opción 1.
Enlace a tu
pagina de
venta.

(vender)

Storie 5

CTA
Venta
opción 2.
Responde a
esta historia
y te paso
info.

(vender)

Secuencia 3.

FAQ o preguntas frecuentes.

Storie 1.

Saludo + intro

Me estan haciendo muchas preguntas sobre... Servicio o producto)

(**Genera expectativa**)

Storie 2.

Pregunta frecuente #1

Puedes escribirlas o subir un pantallazo

Storie 3.

Respuesta #1

Storie 4.

Pregunta frecuente #2

Puedes escribirlas o subir un pantallazo

Storie 5.

Respuesta #2

Genera escasez, quedan pocas plazas, pocas unidades.

Storie 5

CTA
Venta

Utiliza los gifs de instagram o memes para hacerlo más dinámico

Secuencia 4.

Historia de clienta con nombre

Storie 1.

Empieza generando expectativa

Jamás pensé que una clienta me diría esto.

toca el Sticker y te cuento o 100 toques al stiker y te cuento.

Storie 2.

hace días me escribió Juanita diciéndome que (Problema común de tu audiencia)

Storie 3.

Le recomendé que.... puede ser un consejo o uno de tus servicios o productos.

Storie 4.

Y justo hoy me escribió y me dijo esto. Comparte un pantallazo o escribe lo que te dijo.

Storie 5.

Comparte una pequeña reflexión

Storie 5

CTA
Venta

Secuencia 5.

El debate. Posiciónate a un tema concreto. (engagement)

Storie 1.

Intro con tema y pregunta

Ya viste el video de...leíste el artículo de...

sticker encuesta

Storie 2.

Breve resumen para poner en contexto a quién no lo ha visto o no se ha enterado del tema.

Storie 3.

Tu posición, la idea es generar un poco de debate para incentivar a que te respondan y aumentar las views

Storie 4.

Defiende tu opinión para mostrar claridad y tus valores de marca.

Storie 5.

CTA con pregunta a la audiencia sobre el tema con sticker de pregunta o encuesta.
EJ. ¿estás de acuerdo, qué piensas?

Esta historia no es precisamente para vender pero si aumenta tu engagement.

Secuencia 6.

Tutorial o paso a paso.

Storie 1.

Te regalo mi estrategia para...
(duda, necesidad, dolor de tu cliente.

100 likes y te la comparto

Storie 2.

intro + paso 1

Storie 3.

intro + paso 2

Storie 4.

intro + paso 3

Storie 5.

Pregunta con sticker de interacción.

¿Te ha quedado claro?

Storie 5

CTA
Venta

Secuencia 7.

Cotilleo flow

Storie 1.

No se imaginan lo que me paso hoy con mi mamá, pareja, hija. clienta.

(Genera expectativa)

Storie 2.

Desarrollo de la historia parte 1

Hazlo corto, en 2 o 3 historias y acompáñalo de fotos o videos si tienes.

Storie 3.

Desarrollo de la historia parte 2

Hazlo corto, en 2 o 3 historias y acompáñalo de fotos o videos si tienes.

Storie 4.

Desarrollo de la historia parte 3

Hazlo corto, en 2 o 3 historias y acompáñalo de fotos o videos si tienes.

Storie 5.

CTA

Pide consejo con un stickers de pregunta.

Ej: ¿Tú qué harías en este caso?

Cuenta algo más personal para crear engagement.

Secuencia 8.

Fecha especial

Storie 1.

Hoy cumplo x meses, años con mi negocio, hoy es mi cumple,, hoy cumplo 5 años de (tu tema)...

(Genera expectativa)

Storie 2.

Desarrollo de la historia parte 1

Hazlo corto, en 2 o 3 historias y acompáñalo de fotos o videos si tienes.

Storie 3.

Desarrollo de la historia parte 2

Hazlo corto, en 2 o 3 historias y acompáñalo de fotos o videos si tienes.

Storie 4.

Desarrollo de la historia parte 3

Hazlo corto, en 2 o 3 historias y acompáñalo de fotos o videos si tienes.

Storie 5.

CTA
Utiliza un sticker de interacción

En esta historia recibirás muchas felicitaciones (interacción)

Secuencia 9

Viaje del héroe

Storie 1.

Voy a confesarte algo que me da un poco de vergüenza...

(Genera expectativa)

Storie 2.

Desarrollo de la historia parte 1

A qué te enfrentaste

Hazlo corto, en 2 o 3 historias y acompáñalo de fotos o videos si tienes.

Storie 3.

Desarrollo de la historia parte 2

Cómo lo superaste

Hazlo corto, en 2 o 3 historias y acompáñalo de fotos o videos si tienes.

Storie 4.

La solución, qué hiciste

para superarlo, aquí puedes poner algo de tus servicios o productos

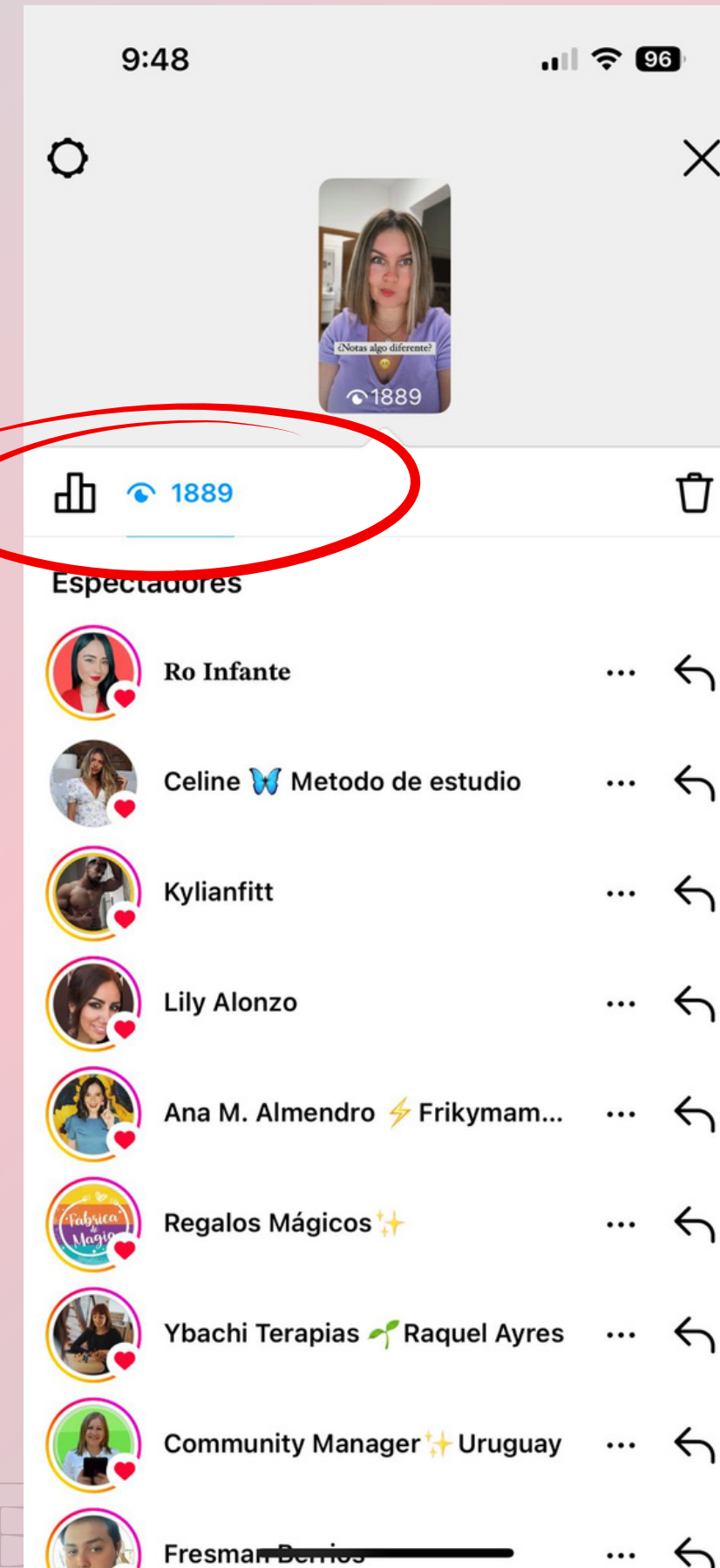
Storie 5.

CTA
Responde a esta historia si te ha pasado algo similar o si necesitas de mi ayuda...

En esta historia contarás algo que superaste, es 100% inspiradora

16 ideas para stories

1. Adivina que me he hecho. Con una foto tuya, la gente se detendrá y responderá con lo que crees que te has hecho y ganarás interacción y retención. Puede ser un corte de pelo, cambio de look etc...



Más ideas...

2. Un día en la vida de (tu profesión)
3. Diles algo equivocado como un día por ejemplo, feliz lunes cuando es miércoles, van a corregirte seguro. Lo que el algoritmo interpretará como interacción.
4. Backstage de tu oficina, taller, lugar de trabajo.
5. Comparte un comentario hater de tu audiencia y pregunta, tu que le dirías
6. Masterclases
7. Preguntas y respuestas
8. Comparte una anécdota de algo personal que no tenga nada que ver con tu trabajo.
9. Juegos con los stickers. Qué tanto sabes de... Tema de interés para tu audiencia.
10. Pide un consejo o recomendación con el sticker de pregunta
11. Desafíos o retos de 1 semana
12. Cuenta algo gracioso que te haya sucedido
13. En que estás trabajando actualmente
14. Qué planes tienes para el día
15. Tu opinión sobre algún tema de actualidad o tendencia.
16. Juegos de preguntas curiosas con sticker.

Gracias darling

Espero que te hayan servido todas estas ideas y empieces a crear stories estratégicas que te ayuden a generar más engagement (conexión con tu audiencia) y más ventas. Ten este ebook a la mano cuando necesites inspiración con las secuencias.

Si sientes que necesitas ayuda más personalizada para tus reels o tu negocio digital, puedo ayudarte con mis mentorías 1 a 1 en las que crearé un plan de acción personalizado para ti para que empieces el 2024 enfocada, con objetivos específicos y motivada.

También te resolveré todo tipo de dudas, tanto técnicas (por si eres una dinosauria digital) como estratégicas.

invertir en una mentora es la mejor forma de ahorrar tiempo y dinero. Echale un vistazo a las opciones que tengo para ti.

[Ver Mentoría 1 a 1:](#) plan de acción y dudas puntuales

[Ver mentoría intensiva:](#) Trabajo intensivo por dos meses juntas

MENTORING

