

FOR LATER SAVE FOR LATER SAVE FOR LATER SAVE FOR LATER SAVE FOR LATER SAVE FOR LATER SAVE FOR LATER SAVE

# ***90 IDEAS*** **DE CONTENIDO**

PARA TRIUNFAR EN INSTAGRAM

**+101 GANCHOS**  
**+101 LLAMADAS A LA ACCIÓN**

# BIENVENIDO

¡Muchas gracias por adquirir esta guía de contenido para redes sociales! ¡Espero que te guste tanto como a mí!

## ¿CÓMO EMPEZAR?

Puedes usar esta guía en formato PDF para leer el contenido tú misma. ¿Listo para revenderlo a tu público? ¡Increíble! Haz una copia y edítala en Canva.

Por favor, no la vendas con este mismo aspecto ya que está adaptada a mi marca e historia. Cambia todo para que coincida con el nombre de tu marca, colores, fuentes, enlaces y enlaces a redes sociales, para que puedas destacar y ser único para tus clientes.

Tienes permiso para usar o cambiar cualquier cosa que desees.

Si lo prefieres, ¡también puedes revender los derechos maestros de reventa a tus clientes para que ellos también puedan venderlo!

**¡Ahora es tu ebook!**

**Estoy ansiosa por saber tu opinión sobre el ebook y conocer tus resultados.**

## TODO EMPIEZA CON UN PLAN

# CONTENIDOS

---

## CAPÍTULO 1

**90** Días de  
contenido en RRSS

## CAPÍTULO 2

**101** Ganchos en  
RRSS

## CAPÍTULO 3

**101** Llamadas a la  
acción (CTA)

BONUS

¡No me  
ignores!

[CLICK AQUÍ PARA EDITAR LA  
PLANTILLA EN CANVA](#)

# 1

## 90 DÍAS DE CONTENIDO EN RRSS

Estas ideas de contenido de 90 días están enfocadas a la comunicación en marketing digital.

Por supuesto, todas ellas puedes adaptarlas y modificarlas para que se ajusten a tu producto digital, tu nicho y tu público objetivo.

Recuerda mantener tu contenido atractivo, informativo y alineado con tus objetivos de marketing.



# 90 DÍAS DE CONTENIDO

- **Día 1:** Presenta tu producto digital y explica cómo puede empoderar a otros para vender sus productos digitales de manera efectiva. Anima a tus seguidores a hacer clic en el enlace de tu biografía para obtener más información.
- **Día 2:** Comparte una historia de éxito tuya o de alguien que haya utilizado tu producto digital y haya logrado resultados notables en sus ventas de productos digitales. Pide a los seguidores que compartan sus propias historias de éxito en los comentarios.
- **Día 3:** Publica un consejo rápido sobre cómo optimizar las descripciones de productos digitales para obtener la máxima visibilidad y ventas. Podrías incluir una llamada a la acción para descargar una guía gratuita desde tu sitio web.
- **Día 4:** Comparte un video tutorial que enseñe una técnica o estrategia útil para promocionar y vender productos digitales. Anima a tus seguidores a etiquetar a un amigo que podría beneficiarse del consejo.
- **Día 5:** Destaca una característica específica de tu producto digital que ayuda a simplificar el proceso de ventas de otros. Podrías incluir una llamada a la acción para visitar tu sitio web y escribe una descripción detallada
- **Día 6:** Publica un video testimonial de un cliente donde comparta cómo tu producto digital les ayudó a aumentar sus ventas de productos digitales. Anima a tus seguidores a compartir sus propios testimonios.
- **Día 7:** Realiza una sesión de preguntas y respuestas en vivo donde los seguidores puedan preguntar sobre la venta de productos digitales y cómo tu producto puede ayudar. ¿Podrías promocionarlo con anticipación y alentar a los seguidores a enviar sus preguntas?

# 90 Días de contenido (2)

- **Día 8:** Comparte un vistazo detrás de cámaras del proceso de creación de tu producto digital y las razones detrás de su desarrollo. Podrías pedir a los seguidores que compartan sus percepciones y experiencias
- **Día 9:** Publica una cita motivacional o imagen sobre la resiliencia y perseverancia en las ventas de productos digitales. Pide a los seguidores que compartan sus citas favoritas en los comentarios.
- **Día 10:** Comparte un recurso valioso, como un libro electrónico o lista de verificación, que aporte consejos prácticos para vender productos digitales. Podrías incluir una llamada a la acción para descargarlo desde tu sitio web
- **Día 11:** Organiza un concurso de regalos donde los seguidores puedan participar para ganar una copia gratuita de tu producto digital. Anímales a etiquetar a otros que se beneficiarían de ello.
- **Día 12:** Publica una serie de "Consejos del Día", compartiendo un consejo práctico diario para mejorar las ventas de productos digitales. Anima a los seguidores a guardar las publicaciones para futura referencia.



# 90 Días de contenido (2)

- **Día 13:** Comparte el caso de un lanzamiento de éxito de un producto digital, destacando las estrategias utilizadas y los resultados alcanzados. Invita a los seguidores a compartir sus propias experiencias de lanzamiento.
- **Día 14:** Crea un tutorial en video que demuestre cómo aprovechar las plataformas de redes sociales para promover y vender eficazmente productos digitales. Anima a los seguidores a hacer preguntas en los comentarios
- **Día 15:** Publica un infográfico o guía visual que proporcione instrucciones paso a paso sobre cómo crear páginas de venta convincentes para productos digitales. Anima a los seguidores a guardarlo para uso futuro.
- **Día 16:** Comparte una historia de éxito de un cliente que tenía poca experiencia en ventas, pero consiguió resultados notables con tu producto digital. Pide a los seguidores que etiqueten a amigos que podrían beneficiarse.
- **Día 17:** Realiza una encuesta preguntando a tus seguidores sobre sus mayores desafíos en la venta de productos digitales y ofrece soluciones basadas en tu experiencia. Podrías compartir los resultados y participar en discusiones
- **Día 18:** Publica un video testimonial de un experto conocido en la industria que utilizó tu producto digital para mejorar sus ventas. Pide a los seguidores que compartan sus opiniones sobre el testimonio.
- **Día 19:** Comparte un consejo rápido de productividad o un truco para ahorrar tiempo diseñado específicamente para vendedores de productos digitales. Pide a los seguidores que compartan sus consejos en los comentarios.

# 90 Días de contenido (4)

- **Día 20:** Haz un seminario web en vivo o taller online sobre estrategias avanzadas para vender productos digitales. Podrías promocionarlo con anticipación y animar a los seguidores a registrarse
- **Día 21:** Comparte un video testimonial de un cliente donde discuten el impacto de tu producto digital en el crecimiento general de su negocio. Invita a los seguidores a compartir sus propias historias de éxito.
- **Día 22:** Crea un atractivo infográfico que muestre estadísticas clave y tendencias relacionadas con la venta de productos digitales. Pide a los seguidores que compartan sus pensamientos sobre el estado actual del mercado.
- **Día 23:** Publica un meme o GIF humorístico que capture de manera divertida los desafíos y triunfos de vender productos digitales. Podrías pedir a los seguidores que etiqueten a un amigo que pueda relacionarse
- **Día 24:** Comparte una guía paso a paso sobre cómo crear un embudo de ventas efectivo para productos digitales, destacando el papel de tu producto en el proceso. Anima a los seguidores a guardar la publicación para referencia.
- **Día 25:** Realiza un directo donde hables con tu público sobre estrategias de ventas de productos digitales para algunos seguidores seleccionados. Anima a que envíen sus solicitudes con anticipación.
- **Día 26:** Comparte un caso de éxito de un cliente que consiguió un crecimiento significativo de ingresos al implementar estrategias específicas. Pide a los seguidores que compartan sus propias historias de crecimiento.

# 90 Días de contenido (5)

- **Día 27:** Publica un recurso de valor, como una plantilla descargable u hoja de trabajo, que ayude a los vendedores de productos digitales a optimizar sus ventas. Podrías incluir una llamada a la acción para descargarlo desde tu sitio web
- **Día 28:** Haz una sesión de preguntas y respuestas en vivo sobre marketing en redes sociales para la venta de productos digitales. Anima a los seguidores a enviar sus preguntas con anticipación.



- **Día 29:** Comparte un video tutorial sobre el uso de técnicas de marketing específicas, como el email marketing o colaboraciones con influencers, para impulsar las ventas de productos digitales. Podrías pedir a los seguidores que compartan sus experiencias con estas técnicas
- **Día 30:** Publica un video testimonial de un cliente destacando el éxito financiero que un usuario logra mediante la implementación de las estrategias de tu producto digital. Podrías pedir a los seguidores que etiqueten a otros que aspiren a resultados similares
- **Día 31:** Comparte un artículo escrito por ti o expertos de la industria, ofreciendo ideas y estrategias para vender productos digitales. Anima a los seguidores a visitar tu sitio web para leer el artículo completo.

# 90 Días de contenido (6)

- **Día 32:** Destaca un beneficio clave de tu producto digital que ayuda a los usuarios a superar un desafío específico en la venta de sus productos digitales. Anima a los seguidores a compartir sus pensamientos y experiencias.
- **Día 33:** Publica un tutorial en video que muestre una técnica práctica para dirigir tráfico específico a las páginas de venta de productos digitales. Podrías incluir una llamada a la acción para acceder a un recurso relacionado en tu sitio web
- **Día 34:** Comparte la historia de éxito de un cliente que transformó sus ventas con la ayuda de tus estrategias. Podrías pedir a los seguidores que compartan sus transformaciones
- **Día 35:** Crea una serie de posts "Consejos de Profesionales", cada una presentando un consejo rápido de expertos de la industria sobre la venta de productos digitales. Podrías animar a los seguidores a guardar e implementar estos consejos
- **Día 36:** Comparte una entrevista en video con un líder de la industria que comparta sus ideas y experiencias sobre la venta de productos digitales. Pide a los seguidores que etiqueten a amigos que se beneficiarían de la entrevista.
- **Día 37:** Publica una guía paso a paso sobre cómo crear una campaña efectiva de marketing por correo electrónico para promover y vender productos digitales. Puedes ofrecer una plantilla de correo electrónico descargable como imán de clientes potenciales.
- **Día 38:** Comparte una imagen de antes y después o un testimonio de un cliente que creció significativamente a través de tu producto digital. Podrías pedir a los seguidores que compartan sus progresos

# 90 Días de contenido (7)

- **Día 39:** Realiza una encuesta preguntando a los seguidores sobre sus plataformas preferidas para vender productos digitales. Podrías compartir los resultados y ofrecer consejos personalizados para cada plataforma
- **Día 40:** Comparte una cita motivacional o imagen que anime a los seguidores a abrazar su espíritu emprendedor y tomar medidas para vender sus productos digitales. Pídeles que compartan sus metas comerciales en los comentarios.
- **Día 41:** Publica un tutorial en video sobre cómo crear descripciones de productos convincentes para productos digitales. Anima a los seguidores a compartir sus consejos y trucos en los comentarios.
- **Día 42:** Comparte la historia de éxito de un cliente, resaltando cómo tu producto digital les ayudó a superar desafíos específicos en la venta de sus productos digitales. Invita a los seguidores a compartir sus propias historias de éxito.
- **Día 43:** Publica un consejo rápido sobre cómo aprovechar la publicidad en redes sociales para impulsar las ventas de productos digitales. Podrías incluir una llamada a la acción para descargar una guía gratuita de publicidad desde tu sitio web
- **Día 44:** Comparte un video detrás de cámaras de tu proceso creativo en el diseño y desarrollo de tu producto digital. Pide a los seguidores que compartan sus pensamientos e ideas para futuras mejoras del producto.
- **Día 45:** Realiza una sesión de preguntas y respuestas en vivo donde los seguidores pueden hacer preguntas sobre la venta de productos digitales y obtener asesoramiento en tiempo real. Podrías promocionar la sesión con antelación y animar a los seguidores a enviar sus preguntas

# 90 Días de contenido (8)

- **Día 46:** Publica una cita motivacional o imagen que inspire a los seguidores a mantenerse enfocados en su viaje de ventas de productos digitales. Anímales a compartir sus citas motivacionales favoritas en los comentarios.
- **Día 47:** Comparte un recurso valioso, como una guía completa o checklist, que de instrucciones paso a paso para optimizar los embudos de ventas de productos digitales. Podrías incluir una llamada a la acción para descargarlo desde tu sitio web
- **Día 48:** Realiza un seminario web en vivo o taller online donde compartas estrategias y técnicas avanzadas para vender productos digitales. Invita a los seguidores a registrarse con anticipación y participar.
- **Día 49:** Comparte un video testimonial de un cliente donde un usuario discute cómo tu producto digital mejoró sus tasas de conversión de ventas. Puedes animar a los seguidores a compartir sus propias historias de éxito en tasas de conversión.
- **Día 50:** Crea un infográfico o guía visual que muestre las características clave y los beneficios de tu producto digital para aumentar las ventas. Pide a los seguidores que guarden y compartan el infográfico.

# 90 Días de contenido (9)

- **Día 51:** Publica un meme o GIF humorístico sobre los desafíos y triunfos de vender productos digitales. Podrías animar a los seguidores a etiquetar a amigos que puedan sentirse identificados
- **Día 52:** Comparte una guía paso a paso sobre cómo aprovechar el marketing de influencers para promover y vender productos digitales. Pide a los seguidores que compartan sus propias experiencias o preguntas relacionadas con colaboraciones de influencers.
- **Día 53:** Comparte la historia de éxito de un cliente que experimentó un crecimiento exponencial en las ventas de su producto digital después de implementar tus estrategias. Pide a los seguidores que etiqueten a otros que se beneficiarían de la historia.
- **Día 54:** Haz un directo donde proporcionas feedback personalizada y sugerencias para estrategias de ventas de productos digitales. Invita a los seguidores a enviar sus solicitudes con anticipación.
- **Día 55:** Comparte caso de un cliente que utilizó con éxito tu producto digital para lanzar una nueva línea de productos y expandir sus ventas. Podrías pedir a los seguidores que compartan sus propias historias de expansión
- **Día 56:** Publica un recurso valioso, como una plantilla descargable u hoja de trabajo, que ayude a los vendedores de productos digitales a optimizar su estrategia de precios. Podrías incluir una llamada a la acción para descargarlo desde tu sitio web
- **Día 57:** Haz una sesión de preguntas y respuestas en vivo sobre marketing por correo electrónico para ventas de productos digitales. ¿Podrías animar a los seguidores a enviar sus preguntas con antelación?

# 90 Días de contenido (10)

- **Día 58:** Comparte un tutorial sobre cómo aprovechar el marketing de video para promover y vender productos digitales. Podrías animar a los seguidores a compartir sus consejos de marketing favoritos en los comentarios
- **Día 59:** Comparte un video testimonial de un cliente donde un usuario discute el éxito financiero que lograron al implementar estrategias específicas delineadas en tu producto digital. Podrías pedir a los seguidores que compartan sus pensamientos sobre el testimonio
- **Día 60:** Publica una reseña o testimonio de un cliente destacando el impacto positivo de tu producto digital en el crecimiento de su negocio. Anima a los seguidores a compartir sus reseñas en los comentarios.
- **Día 61:** Comparte una entrada de blog o artículo escrito por ti o expertos de la industria, ofreciendo ideas y estrategias para vender productos digitales. Puedes animar a los seguidores a visitar tu sitio web para leer el artículo completo.
- **Día 62:** Resalta un beneficio clave de tu producto digital que ayuda a los usuarios a superar un desafío al vender sus productos digitales. Anima a los seguidores a compartir sus pensamientos y experiencias.
- **Día 63:** Publica un tutorial que muestre una técnica práctica para dirigir tráfico específico a las páginas de ventas. Podrías incluir una llamada a la acción para acceder a un recurso relacionado en tu sitio web
- **Día 64:** Comparte la historia de éxito de un cliente que transformó sus ventas con la ayuda de tus estrategias. Podrías pedir a los seguidores que compartan sus propias transformaciones

# 90 Días de contenido (11)

- **Día 65:** Crea una serie de posts "Consejos Profesionales", cada una presentando un consejo rápido de expertos de la industria sobre la venta de productos digitales. Podrías animar a los seguidores a guardar e implementar estos consejos
- **Día 66:** Comparte una entrevista con un líder de la industria que comparte sus ideas y experiencias sobre la venta de productos digitales. Pide a los seguidores que etiqueten a amigos que se beneficiarían de la entrevista.
- **Día 67:** Publica una guía paso a paso sobre cómo crear una campaña efectiva de marketing por correo electrónico para promover y vender productos digitales. Puedes ofrecer una plantilla de correo electrónico descargable como lead magnet.
- **Día 68:** Comparte una imagen de comparación antes y después o testimonio de un cliente que creció significativamente a través de tu producto digital. ¿Podrías pedir a los seguidores que compartan sus progresos?



# 90 Días de contenido (12)

- **Día 69:** Realiza una encuesta preguntando a los seguidores sobre sus plataformas preferidas para vender productos digitales. Podrías compartir los resultados y ofrecer consejos adaptados a cada plataforma
- **Día 70:** Comparte una cita o imagen motivacional que anime a los seguidores a abrazar su espíritu emprendedor y tomar acción en la venta de sus productos digitales. Pídeles que compartan sus metas empresariales en los comentarios.
- **Día 71:** Publica un tutorial sobre cómo crear descripciones de productos digitales atractivas. Puedes animar a los seguidores a compartir sus consejos en los comentarios.
- **Día 72:** Comparte un testimonio de éxito de un cliente, resaltando cómo tu producto digital les ayudó a superar desafíos específicos en la venta de sus productos digitales. Invita a los seguidores a compartir sus propias historias de éxito.
- **Día 73:** Publica un consejo sobre cómo aprovechar la publicidad en redes sociales para impulsar las ventas. Podrías incluir una llamada a la acción para descargar una guía de publicidad gratuita desde tu sitio web
- **Día 74:** Comparte un video detrás de cámara de tu proceso creativo en el diseño y desarrollo de tu producto. Pide a los seguidores que compartan sus ideas y sugerencias para futuras mejoras del producto.
- **Día 75:** Organiza una sesión de preguntas y respuestas en vivo donde los seguidores pueden hacer preguntas sobre la venta de productos digitales y obtener consejos en tiempo real. Podrías promocionar la sesión con antelación y animar a los seguidores a enviar sus preguntas

# 90 Días de contenido (13)

- **Día 76:** Publica una cita o imagen motivacional que inspire a los seguidores a mantenerse enfocados en su viaje de ventas de productos digitales. Anímales a compartir sus citas motivacionales favoritas en los comentarios.
- **Día 77:** Comparte un recurso valioso, como una guía completa o checklist, que de instrucciones paso a paso para optimizar los embudos de ventas de productos digitales. Podrías incluir una llamada a la acción para descargarlo desde tu sitio web



- **Día 78:** Realiza un seminario web en vivo o taller donde compartas estrategias y técnicas avanzadas para vender productos digitales. Invita a los seguidores a registrarse con anticipación y participar.
- **Día 79:** Comparte un video de testimonio de un cliente donde explique cómo tu producto digital mejoró sus tasas de conversión de ventas. Anima a los seguidores a compartir sus propias historias de éxito en tasas de conversión.
- **Día 80:** Crea un infográfico o guía visual que destaque estrategias clave para aprovechar las redes sociales en la venta de productos digitales. ¿Podrías animar a los seguidores a guardar y compartir el infográfico?

# 90 Días de contenido (14)

- **Día 81:** Publica un meme o GIF divertido y relatable sobre los desafíos y triunfos de vender productos digitales. Podrías pedir a los seguidores que etiqueten a amigos que puedan relacionarse
- **Día 82:** Comparte una guía paso a paso sobre cómo utilizar de manera efectiva el marketing de contenidos para promover y vender productos digitales. Podrías incluir un llamado a la acción para descargar un plan de marketing de contenidos relacionado desde tu sitio web
- **Día 83:** Comparte la historia de éxito de un cliente que logró un crecimiento significativo en las ventas de su producto digital después de implementar tus estrategias. Pide a los seguidores que etiqueten a otros que se beneficiarían de la historia.
- **Día 84:** Organiza una sesión de video en vivo donde ofrezcas retroalimentación personalizada y sugerencias para estrategias de ventas de productos digitales. Invita a los seguidores a enviar sus preguntas con anticipación.
- **Día 85:** Comparte un estudio de caso de un cliente que utilizó con éxito tu producto digital para lanzar una nueva línea de productos y expandir sus ventas. Por favor, pide a los seguidores que compartan sus propias historias de expansión.
- **Día 86:** Publica un recurso valioso, como una plantilla descargable o una hoja de trabajo, que ayude a los vendedores de productos digitales a optimizar su estrategia de precios.
  - Podrías incluir un llamado a la acción para descargarlo desde tu sitio web
- **Día 87:** Organiza una sesión de preguntas y respuestas en vivo sobre marketing por correo electrónico para ventas de productos digitales. Por favor, anima a los seguidores a enviar sus preguntas con anticipación.

# 90 Días de contenido (15)

- **Día 88:** Comparte un video tutorial sobre cómo aprovechar el marketing para promover y vender productos digitales. ¿Podrías pedir a los seguidores que compartan sus consejos favoritos de marketing de video en los comentarios?
- **Día 89:** Comparte un video testimonial de un cliente donde un usuario discute el éxito financiero que logró al implementar estrategias específicas delineadas en tu producto digital. ¿Podrías pedir a los seguidores que compartan sus pensamientos sobre el testimonio?
- **Día 90:** Celebra la finalización de tu serie de contenido de redes sociales de 90 días ofreciendo un descuento o bonificación especial para tu producto digital. Anima a los seguidores a aprovechar la oferta de tiempo limitado.



# 2

## 101 GANCHOS EN REDES SOCIALES



Un gancho es una breve frase al principio de un reel o video de formato corto (por ejemplo, TikTok, YouTube Shorts) diseñada para hacer que el espectador deje de hacer scroll y vea tu video.

Un buen gancho debe ser visualmente atractivo, emocionalmente atractivo o provocador de pensamientos, a menudo en los primeros segundos del video.

Los elementos que hacen que un gancho sea efectivo incluyen una narrativa convincente, visuales impactantes, preguntas intrigantes, humor inesperado o un adelanto de lo que está por venir.

¡Las frases llamativas que inspiran curiosidad y hacen que el espectador quiera aprender más son las mejores! Las siguientes sugerencias y ejemplos se pueden adaptar a tu nicho y contenido.

# 101 Ganchos en redes sociales (1)

- "Duplica tus ventas de productos digitales con esta herramienta revolucionaria."
- "Mis secretos para vender productos digitales y potenciar tus beneficios."
- "Desbloquea la clave para lanzamientos exitosos de productos digitales con este recurso."
- "¿Tienes problemas para conseguir ventas? Di hola al éxito con esta herramienta digital."
- "Mis estrategias probadas para comercializar y vender tus productos digitales de manera efectiva."
- "Este producto digital revolucionará la forma en que vendes en línea."
- "Aprende a crear ofertas irresistibles con esta poderosa herramienta digital."
- "Prepárate para disparar tus ventas de productos digitales con este plan de acción."
- "Descubre los secretos de la redacción persuasiva de ventas con este recurso digital."
- "¿Cómo fijas el precio de tus productos digitales para obtener beneficios máximos?"
- "Dile adiós a las tasas de conversión bajas y hola al éxito de ventas con este proceso paso a paso."
- "Descubre los secretos de crear imanes de clientes irresistibles para tus productos digitales."
- "Aprende cómo construir una lista de correo electrónico de alta conversión con esta herramienta digital."
- "¿Cómo automatizas tu proceso de ventas y generas ingresos pasivos?"

# 101 Ganchos en redes sociales (2)

- "Di hola a una avalancha de nuevos clientes con esta herramienta de marketing digital."
- "Aquí tienes un proceso paso a paso para lanzar y vender tus productos digitales."
- "Aprende cómo posicionar y empaquetar tus productos digitales para el éxito."
- "Mis consejos internos para optimizar tu embudo de ventas con esta herramienta digital."
- "¿Cómo utilizar el marketing en redes sociales para promocionar tus productos digitales?"
- "¿Te sientes abrumado al intentar vender tus productos digitales? Di hola a un proceso de venta simplificado."
- "Descubre los secretos de los lanzamientos exitosos de productos con este recurso digital."
- "Domina el arte de crear páginas de ventas convincentes con esta herramienta digital."
- "Prepárate para convertir a tu audiencia en clientes leales con este plan de acción."
- "Aquí tienes mis estrategias probadas para atraer tráfico específico a tus productos digitales."
- "Desbloquea el poder del video marketing para vender tus productos digitales."
- "Di hola a un flujo constante de ventas con este poderoso recurso digital."
- "Descubre mi plan paso a paso para tener éxito en el marketing de afiliados para tus productos digitales."

# 90 Días de contenido (3)

- "Cómo domino el arte de realizar ventas adicionales y ventas cruzadas efectivas con esta herramienta digital."
- "Aquí tienes mis secretos internos para superar objeciones y cerrar más ventas."
- "3 estrategias comprobadas para crear una marca convincente para tus productos digitales."
- "Cómo decir adiós a la baja participación y dar la bienvenida a clientes leales para tus productos digitales."
- "Descubre los secretos de la narración efectiva para vender tus productos digitales."
- "Esta es la mejor herramienta digital para aprovechar a los influencers y promocionar tus productos digitales."
- "¿Cómo optimizas tu contenido y sitio web para tasas de conversión más altas?"
- "Desbloquea el poder de la escasez y la urgencia para impulsar las ventas de productos digitales."
- "Crea una base de clientes leales con este poderoso recurso digital."
- "Aquí está mi proceso paso a paso para crear y vender cursos en línea."
- "Domina el arte de testimonios de clientes efectivos para aumentar tu credibilidad."
- "Obtén mis consejos internos para superar objeciones de ventas y cerrar el trato."

# 101 Ganchos en redes sociales (4)

- "Mis tres mejores estrategias para crear videos de ventas convincentes para tus productos digitales."
- "Dile adiós a los dólares de publicidad desperdiciados y di hola al marketing dirigido."
- "¿Cómo utilizar asociaciones exitosas para promocionar tus productos digitales?"
- "Aprende a aprovechar el marketing por correo electrónico para impulsar las ventas de tus productos digitales con estas estrategias comprobadas."
- "Cómo optimizo mi embudo de ventas para conversiones máximas y más ventas."
- "Desbloquea el poder del branding personal para vender tus productos digitales con estos consejos."
- "El único recurso digital que utilicé para crear mi rentable negocio en línea."
- "Aquí está el exitoso proceso paso a paso que utilizo para crear y vender libros electrónicos."
- "Domina el arte del soporte al cliente efectivo para construir confianza con tus compradores."
- "Mis consejos internos para crear demostraciones de productos convincentes para tus productos digitales." "Descubre las estrategias para aprovechar las pruebas sociales y aumentar tus ventas."
- "¿Batallando con la sobrecarga de información? Utiliza estas estrategias para un camino claro hacia el éxito."

# 101 Ganchos en redes sociales (5)

- "Descubre los secretos de un empaque de productos efectivo para atraer a tus clientes."
- "Cómo aprovecho los webinars para vender mis productos digitales con esta herramienta digital."
- "5 de mis mejores consejos para optimizar tu copy de ventas para conversiones máximas."
- "¿Ya usas la optimización para motores de búsqueda para dirigir tráfico orgánico a tus productos digitales?"
- "Dile adiós a las ventas inconsistentes y di hola a un próspero negocio en línea con estos consejos."
- "Descubre los secretos de las técnicas exitosas de venta adicional y venta cruzada."
- "Así es cómo aprovechar el marketing de contenidos para promocionar tus productos digitales."
- "Mi mejores estrategias para optimizar tu proceso de pago para una experiencia de compra sin problemas."  
"Desbloquea el poder de las referencias de clientes para impulsar las ventas de tus productos digitales."
- "¿Cómo crear un programa de coaching rentable con esta herramienta digital?"
- "Descubre mi proceso paso a paso para crear y vender arte digital."
- "Aquí están mis mejores estrategias para aprovechar el marketing de afiliados para tus productos digitales."

# 101 Ganchos en redes sociales (6)

- "Domina el arte de la retención efectiva de clientes para construir una base de clientes leales."
- "¿Cómo creas un atractivo empaque de productos para tus productos digitales?"
- "Descubre las estrategias para aprovechar las asociaciones con influencers para tus productos digitales."
- "Dile adiós a las páginas de destino con baja conversión y di hola a tasas de conversión altas."
- "Descubre los secretos de lanzamientos exitosos de productos digitales con este poderoso recurso."
- "Así es cómo aprovechar el contenido generado por usuarios para promocionar tus productos digitales."
- "Prepárate para optimizar tu estrategia de precios para obtener la máxima rentabilidad."
- "¿Cómo utilizas el poder de las transmisiones en vivo para interactuar y vender a tu audiencia?"
- "Inicia o lleva al siguiente nivel tu negocio rentable de imprimibles con esta herramienta digital."
- "Descubre mi proceso paso a paso para crear y vender fotografía de stock."
- "Las mejores técnicas para una incorporación efectiva de clientes para garantizar la satisfacción del cliente."
- "Crea embudos de ventas convincentes con mis consejos internos para tus productos digitales."

# 101 Ganchos en redes sociales (7)

- "Cómo aprovecho la publicidad en redes sociales para mis productos digitales."
- "¿Te sientes abrumado sobre cómo simplificar tu proceso de ventas? Aquí tienes mis mejores consejos."
- "Descubre los secretos de campañas exitosas de marketing por correo electrónico para tus productos digitales."
- "Aprende cómo aprovechar las colaboraciones con influencers para llegar a una audiencia más amplia."
- "¿Cómo optimizar tus testimonios de clientes para un impacto máximo?"
- "¿Bajas tasas de conversión? Así es cómo crear una página de ventas altamente efectiva."
- "Descubre los secretos de la creación exitosa de contenido para atraer a tu audiencia objetivo."
- "Así es cómo aprovechar a los influencers de las redes sociales para promocionar tus productos digitales."
- "Mis tres mejores consejos para optimizar las imágenes de tus productos para conversiones más altas."
- "Desbloquea el poder del análisis de datos para mejorar las ventas de tus productos digitales. Crea un podcast rentable para impulsar las ventas de tus productos digitales con esta herramienta digital. Me gustaría que descubrieras mi proceso paso a paso para crear y vender plantillas de marketing digital."
- "Así es cómo crear tutoriales de video convincentes para tus productos digitales."

# 101 Ganchos en redes sociales (8)

- Domina el arte de la segmentación efectiva de clientes para personalizar tus ofertas.
- Cómo crear videos demo convincentes para tus productos digitales.
- Uso la publicidad pagada para generar más ventas para mis productos digitales.
- Mi recurso digital favorito para decir adiós a los estancamientos en las ventas y dar la bienvenida al crecimiento continuo.
- "Cómo crear un sitio de membresía rentable con este poderoso recurso digital."
- "Mi proceso paso a paso para crear y vender plantillas digitales."
- "Cómo utilizo los comentarios efectivos de los clientes para mejorar las ventas de productos digitales."
- "Mis consejos internos para crear descripciones de productos convincentes para tus productos digitales."
- "Descubre las estrategias para crear una oferta irresistible para tus productos digitales."
- "Así es cómo utilizo anuncios de remarketing para recuperar ventas perdidas."
- "Saluda a un negocio rentable de diseño gráfico con este recurso digital."
- "Descubre mi proceso paso a paso para crear y vender cursos digitales."
- "Domina el arte de la participación efectiva del cliente para construir una comunidad leal."

# 3

## 101 Llamadas a la acción (CTAs)



Una "llamada a la acción" es una frase corta que invita o instruye al espectador a tomar una acción específica, como dar "me gusta" o interactuar con el video, hacer un comentario, suscribirse a una lista de correo, etc.

Los CTA pueden ser muy efectivos para llevar a los espectadores de una posición pasiva a participar activamente con tu contenido e incluso convertirse en clientes de pago o suscriptores comprometidos de la lista de correo. No dudes en decirles a tus espectadores exactamente cómo quieres que interactúen con tu contenido.

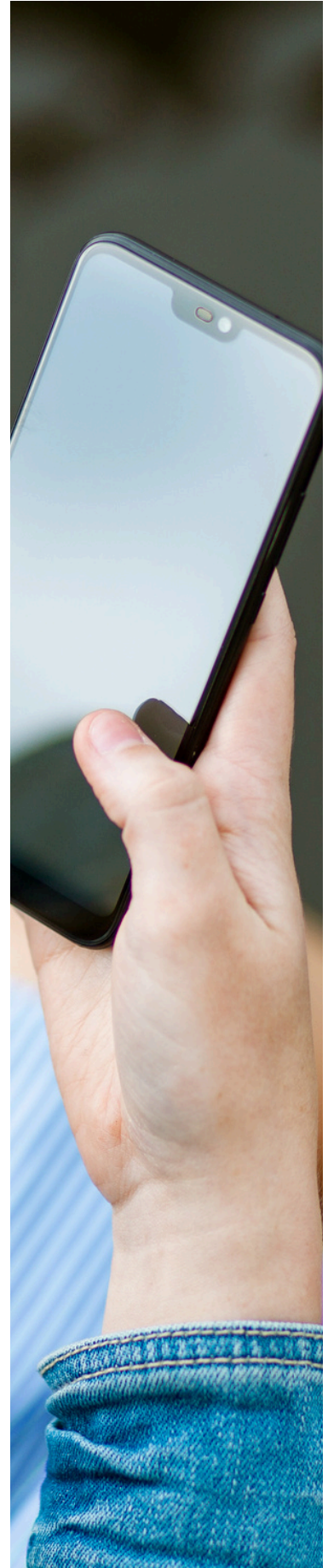
Puedes combinar estos CTA con los anzuelos para crear videos atractivos y cautivadores en TikTok u otras plataformas de redes sociales. Recuerda hacer que los llamados a la acción sean claros y accionables para animar a tus espectadores a tomar la acción deseada.

# 101 Llamadas a la acción (CTAs) (1)

- "Haz clic en el enlace de mi biografía para comenzar."
- "Etiqueta a un amigo que necesita esto."
- "Comenta abajo con tus pensamientos."
- "Haz swipe hacia arriba para obtener más información."
- "Visita el sitio web para más detalles."
- "Envíame un mensaje directo para obtener información."
- "Haz doble toque si estás de acuerdo."
- "Comparte este video con tus seguidores."
- "Suscríbete para actualizaciones diarias."
- "Únete a la comunidad siguiéndome."
- "Deja un comentario para participar en el sorteo."
- "Consulta mi última publicación en el blog."
- "Descarga la guía gratuita ahora."
- "Toca aquí para acceso exclusivo."
- "Etiqueta a alguien a quien le encantaría esto."
- "Regístrate para el seminario web."
- "Comparte tu historia de éxito."
- "Sígueme para más consejos y trucos."
- "Obtén tu copia hoy."
- "Únete a la lista de espera para acceso anticipado."
- "Deja un like si te identificas."
- "Inscríbete en el curso ahora."
- "Descubre el secreto suscribiéndote."
- "Obtén una consulta personalizada."
- "Visita la tienda y comienza a comprar."
- "Haz swipe a la izquierda para una sorpresa."
- "Etiquétame cuando lo intentes."
- "Deja una reseña en el sitio web."
- "Comienza ahora con un clic."

# 101 Llamadas a la acción (CTAs) (2)

- "Únete al desafío para tener la oportunidad de ganar."
- "Comparte tu progreso usando #\_\_\_\_."
- "Haz el quiz y descubre tu \_\_\_\_."
- "Etiquétame cuando logres tu objetivo."
- "Visita la página de preguntas frecuentes para respuestas."
- "Suscríbete para actualizaciones semanales."
- "Desbloquea funciones premium."
- "Haz swipe a la izquierda para una oferta especial."
- "Etiquétame en tus fotos de antes y después."
- "Suscríbete al podcast."
- "Desbloquea el contenido oculto."
- "Toca aquí para mejorar."
- "Únete al club VIP para beneficios exclusivos."
- "Comparte tus comentarios en los comentarios."
- "Descarga la aplicación y compruébalo por ti mismo."
- "Etiquétame en tus historias."
- "Regístrate para el boletín."
- "Reclama tu prueba gratuita."
- "Comparte esta publicación en tu feed."
- "Explora la galería para inspiración."
- "Suscríbete para acceder detrás de escena."
- "Únete a la conversación en el foro."
- "Etiqueta a un colega emprendedor."



# 101 Llamadas a la acción (CTAs) (3)



- "Comparte este video en todas tus plataformas sociales."
- "Obtén tu plan personalizado hoy."
- "Toca aquí para reservar tu sesión."
- "Suscríbete al canal de YouTube para tutoriales."
- "Visita el blog para contenido más detallado."
- "Desbloquea el pase VIP."
- "Haz swipe arriba para obtener tu código de descuento."
- "Etiqueta a un amigo que necesita motivación."
- "¡Asegura tu lugar ahora!"
- "Comparte tu consejo favorito en los comentarios."
- "Descarga la hoja de trabajo y comienza."
- "Etiquétame en tus fotos de transformación."
- "Suscríbete a la lista de correo para ofertas exclusivas."
- "Desbloquea la biblioteca secreta de recursos."
- "Haz swipe a la izquierda para un regalo."
- "Etiquétame cuando implementes esta estrategia."
- "Asiste al taller y aprende de los expertos."
- "Comparte esta publicación con tus seguidores."
- "¡Desbloquea tu potencial hoy!"

# 101 Llamadas a la acción (CTAs) (4)

- "Únete al grupo de beta testers."
- "Descubre el superventas del que todos hablan."
- "Obtén el código de descuento al registrarte." "Comparte tu función favorita en los comentarios."
- "Toca aquí para obtener acceso instantáneo." "Etiquétame en tus resultados."
- "Únete al programa de lealtad para recibir recompensas."
- "Haz swipe a la izquierda para ver testimonios reales de clientes."
- "Etiqueta a un compañero creativo."
- "Inscríbete para acceder antes que nadie."
- "Comparte esta publicación en tu historia."
- "Desbloquea la versión premium."
- "Suscríbete al podcast para inspiración semanal."
- "Haz swipe arriba para tener la oportunidad de ganar."
- "Etiquétame cuando pruebes este truco."
- "Asiste a la cumbre virtual." "Comparte este video con tu red."
- "¡Obtén la oferta por tiempo limitado ahora!"
- "Únete al programa de afiliados y comienza a ganar."
- "Haz swipe arriba para inscribirte en el curso."
- "Etiqueta a un amigo que necesita un impulso."
- "Descubre más tocando el enlace."
- "Comparte tu cita favorita en los comentarios."
- "¡Toma acción ahora y transforma tu negocio!"
- "Haz swipe arriba para unirse al desafío."
- "Etiqueta a un amigo al que le encantaría esta oferta."

# Pasa al siguiente nivel con The Ultimate Branding Course

Este curso te llevará paso a paso para que puedas potenciar tu marca personal/comercial y comenzar a vender productos digitales a través de las redes sociales, ya seas un principiante o tengas experiencia en marketing.

Incluye los mismos pasos y estrategias que utilizo para ganar más de +\$3000 dólares AL MES sin mostrar mi cara.

Aprenderás de embudos de ventas, cómo vender, estrategias en redes sociales, branding, automatización y todo lo que una persona necesita para tener un negocio 100% en Internet.

¿Sabes qué es lo mejor de todo esto?

Cada persona que compre este curso recibirá los derechos de reventa para venderlo LAS VECES QUE QUIERA y quedarse con el 100% del dinero.



**LO QUIERO**