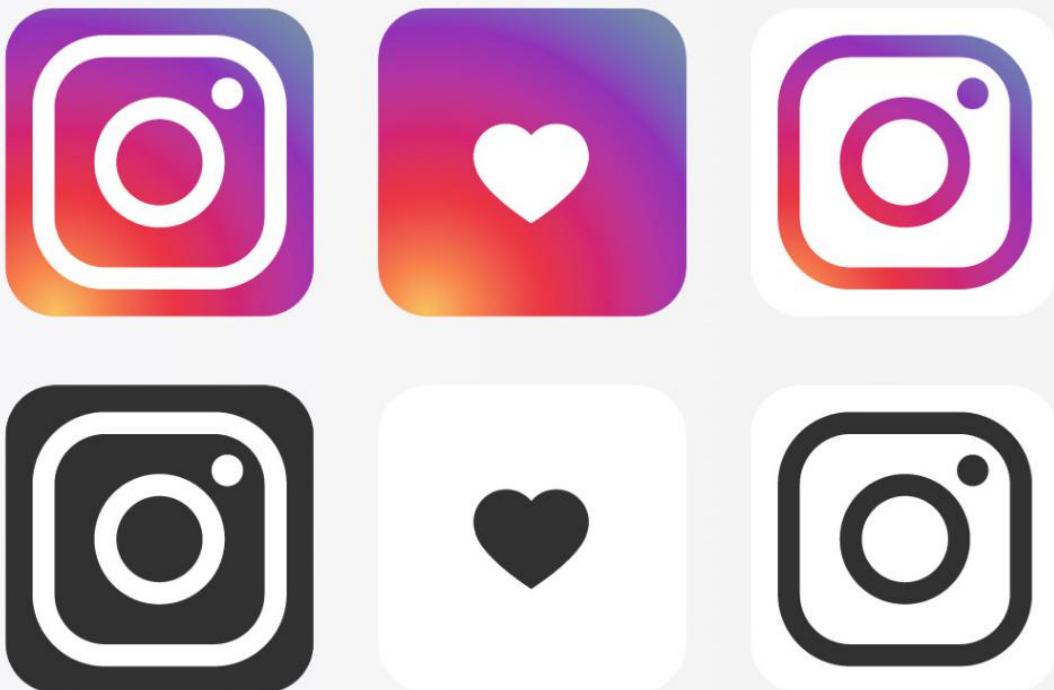


Instagram



CUADERNO DE EJERCICIOS

INSTAGRAM QUE SÍ FUNCIONA
EDICIÓN OCTUBRE 2025

JOSÉ LUIS LÓPEZ LÓPEZ

Estrategias Digitales para Emprendedores



CUADERNO DE EJERCICIOS

Instagram Que Sí Funciona

Edición Octubre 2025

Por José Luis López López

✨ El complemento perfecto para tu libro ✨



CÓMO USAR ESTE CUADERNO

PROPÓSITO

Este cuaderno contiene los 12 ejercicios del libro Instagram Para Negocios, diseñados para transformar la información en resultados concretos.

TIEMPO ESTIMADO TOTAL: 8-10 horas

INSTRUCCIONES:

-  Completa los ejercicios con honestidad brutal
-  Usa los espacios provistos para tus respuestas
-  No saltes ejercicios - cada uno construye sobre el anterior
-  Guarda este cuaderno como referencia durante 6 meses
-  Revisa tus respuestas semanalmente para mantenerte en track

AL COMPLETAR ESTE CUADERNO TENDRÁS:

-  Tu estrategia completa de Instagram documentada
-  Tu banco de 50 ideas de contenido listas para publicar
-  Tu calendario de 30 días ejecutable
-  Tus scripts de DM que convierten
-  Tu dashboard de medición en una página
-  Tu sistema completo de engagement automatizado
-  Tu contrato de 6 meses contigo mismo

PUEDES COMPLETAR ESTE CUADERNO:

- Digitalmente: Edita directamente en Word y guarda tus respuestas
- Impreso: Imprímelo y completa con bolígrafo para mayor retención
- Híbrido: Imprime las páginas clave y edita el resto digitalmente



MÓDULO 1: FUNDAMENTOS QUE CAMBIAN EL JUEGO

• • •



Lecciones en este módulo:

- Lección 1: Instagram 2025 - Más Allá de las Fotos Bonitas
- Lección 2: Tu Perfil - El Escaparate Digital
- Lección 3: Define Tu Norte - Estrategia Antes que Táctica
- Lección 4: El Sistema de Contenido 60-30-10



Ejercicios que completarás:

- 🔎 Ejercicio 1.1: Auditoría de Mentalidad y Punto de Partida
- 💫 Ejercicio 2.1: Optimización Completa de Tu Perfil
- 🎯 Ejercicio 3.1: Tu Estrategia Completa en Una Página
- 💡 Ejercicio 4.1: Tu Banco de 50 Ideas de Contenido

• • •

*"Lo que no está escrito no existe.
Documenta. Ejecuta. Gana."*

¡Comencemos! 

EJERCICIO 1.1

Auditoría de Mentalidad y Punto de Partida

• • •

 **Tiempo estimado: 20 minutos**

 **Necesitarás:** Tu cuaderno de trabajo, acceso a Instagram Insights (si tienes cuenta de negocio)

 **Objetivo:** Documentar tu estado actual con honestidad brutal. Esto será tu "antes" para comparar en 6 meses.

Parte 1: Tu situación actual (5 min)

Responde estas preguntas sin filtro:

Seguidores actuales: _____

Engagement rate aproximado: _____ %

(Si no sabes, estimado: likes + comentarios / seguidores × 100)

Posts publicados en último mes: _____

Conversaciones de negocio en DMs último mes: _____

Clientes generados desde Instagram últimos 3 meses: _____

Horas semanales invertidas en Instagram: _____

Parte 2: Identificación de fase (3 min)

Basado en tus respuestas:

Mi fase actual es: Fundación Tracción Escala

Evidencia que lo confirma:

Digitized by srujanika@gmail.com

💡 Parte 3: Diagnóstico de estrategia actual (5 min)

Responde Sí o No:

- Tengo estrategia clara documentada (no "en mi cabeza")
- Sé exactamente quién es mi cliente ideal
- Tengo 3-5 pilares de contenido definidos
- Publico consistentemente (mismos días/horas cada semana)
- Mi perfil convierte más del 20% de visitantes
- Creo contenido de video regularmente (Reels/Stories)
- Tengo sistema de creación de contenido (no improvisando)
- Respondo DMs dentro de 24 horas
- Hago engagement proactivo (no solo espero que vengan a mí)
- Mido métricas específicas semanalmente

Cuenta tus "Sí":

8-10 Síes: Bases sólidas. Necesitas optimización, no fundamentos.

5-7 Síes: Tienes algo funcionando, pero hay huecos críticos.

0-4 Síes: Necesitas fundación completa. Perfecto, estás en el libro correcto.

💡 Parte 4: Identificación de creencias limitantes (5 min)

¿Cuál de estas creencias te ha detenido? (Marca todas las que apliquen)

- "No tengo tiempo para Instagram"
- "No me siento cómodo en video"
- "Mi audiencia no está en Instagram"
- "Instagram es para productos visuales, no para mi servicio"
- "Necesito más seguidores antes de poder vender"
- "No soy creativo/a"
- "Publicar contenido de valor gratis canibaliza mis ventas"

[] "El algoritmo me odia"

[] "Instagram está saturado en mi nicho"

[] "No sé qué publicar"

Estas creencias son normales. También son falsas.

Cada una será desmontada en las próximas lecciones, con evidencia y un sistema claro.

📍 **Parte 5: Tu compromiso (2 min)**

Completa esta frase en tu cuaderno:

"En 6 meses desde hoy (fecha: _____), mi Instagram habrá logrado:

_____ (métrica específica)

_____ (resultado de negocio)

_____ (transformación personal)

Y estaré orgulloso/a de haberlo construido porque _____"

Guarda esta página.

Volverás a ella en la lección 12 cuando construyas tu hoja de ruta de 180 días.

⭐ EJERCICIO 2.1

Optimización Completa de Tu Perfil

• • •

⌚ **Tiempo estimado: 60-90 minutos**

📦 **Necesitarás:** Tu cuaderno, acceso a tu Instagram, app de edición de fotos (Canva, etc.)

🎯 **Objetivo:** Optimizar cada elemento de tu perfil para conversión del 30-40%.

📍 **Parte 1: Auditoría actual (10 min)**

Toma screenshots de:

- Tu foto de perfil actual
- Tu nombre/bio actual
- Tus primeros 9 posts
- Tus highlights actuales

Guárdalos como "ANTES" para comparar después.

Luego responde:

Conversión actual de perfil: ____ % (si no sabes, estima con última semana)

¿Mi perfil pasa la prueba del desconocido de 3 segundos? [] Sí [] No

💡 Parte 2: Foto de perfil (5 min)

Si eres personal brand:

- ¿Mi rostro ocupa 60-70% del encuadre?
- ¿El fondo es simple o sin distracciones?
- ¿Se distingue mi cara a tamaño de uña?

Si eres marca/producto:

- ¿Mi logo es simple (máx. 2 colores)?
- ¿Sin texto ilegible?
- ¿Versión simplificada, no completa?

Acción: Si no cumple criterios, toma una nueva foto o rediseña el logo. Súbelo ahora.

💡 Parte 3: Nombre (5 min)

Escribe 3 opciones de nombre optimizado:

Opción 1: _____

Opción 2: _____

Opción 3: _____

Criterios:

- Incluye qué haces o para quién
- Máximo 30 caracteres
- Palabras que la gente buscaría

Elige la mejor. Actualiza tu nombre ahora.

Parte 4: Bio (20 min)

Usa esta plantilla:

Línea 1 - Problema + Para quién:

"Ayudo a [cliente ideal específico] a [resultado medible]"

Tu versión: _____

Línea 2 - Diferenciación:

"Sin [objeción común] | Con [tu método/enfoque único]"

Tu versión: _____

Línea 3 - Proof:

"[Número] + [resultado tangible]"

Tu versión: _____

Línea 4 - CTA:

" [Acción específica que quieras que tomen]"

Tu versión: _____

Junta las 4 líneas. Cuenta caracteres (máx 150).

Si pasa de 150: Acorta línea 2 o combina líneas.

Actualiza tu bio ahora.

📍 Parte 5: Link (5 min)

Define tu objetivo primario:

- Construir lista email → Lead magnet
- Agendar llamadas → Calendly/WhatsApp
- Vender productos → Tienda
- Múltiples opciones → Link tree (máx 5)

Tu link va a: _____

Asegúrate: Tu bio línea 4 (CTA) explica qué hay en ese link.

Actualiza tu link ahora.

💡 Parte 6: Highlights (25 min)

Crea/reorganiza tus highlights en este orden:

Highlight #1 - "Empieza aquí":

Contenido (4-6 Stories):

- Quién eres (1 Story)
- Qué haces (1 Story)
- Para quién (1 Story)
- Tu historia breve (2 Stories)

Highlight #2 - "Servicios" o "Productos":

Contenido (5-8 Stories):

- Cada servicio/producto = 1-2 Stories
- Qué incluye
- Para quién es ideal
- Cómo contratar/comprar

Highlight #3 - "Resultados" o "Testimonios":

Contenido (5-10 Stories):

- Screenshots de testimonios
- Antes/después
- Casos de éxito

Highlight #4 - "FAQ":

Contenido (5-8 Stories):

- Tus 5-8 preguntas más frecuentes
- Una pregunta por Story con respuesta clara

Highlight #5 - "Gratis" o "Recursos":

Contenido (3-5 Stories):

- Tu lead magnet
- Mini-tutoriales
- Tips gratuitos

Acción: Crea estos 5 highlights prioritarios para esta semana. Puedes hacerlos progresivamente, pero empieza hoy con #1 y #2.

📍 Parte 7: Posts fijados (10 min)

De tus últimos 20 posts, identifica:

Mejor post educativo (más guardados/comentarios): _____

Post que introduce tu oferta principal: _____

Testimonio o caso de éxito más potente: _____

Acción: Fija estos 3 posts en la parte superior de tu grid.

(En Instagram: Ve al post → ... → Fijar en tu perfil)

💡 Parte 8: Verificación final (5 min)

Haz la prueba del desconocido con tu perfil optimizado:

Muéstrale tu perfil a alguien que NO sepa a qué te dedicas.

Dale 3 segundos.

Pregunta:

¿Qué hago?

¿Para quién es?

¿Qué ganas siguiéndome?

Si no puede responder las 3: Ajusta bio o highlights.

Si puede responder las 3: Perfil optimizado.

💡 Parte 9: Compromiso de medición (5 min)

Anota en tu cuaderno:

Fecha de optimización: _____

Conversión actual: _____ %

Meta en 2 semanas: _____ % (mínimo 25%)

Revisaré métricas cada: _____ (semanal recomendado)

EJERCICIO 3.1

Tu Estrategia Completa en Una Página

• • •

 **Tiempo estimado: 60-90 minutos**

 **Necesitarás:** Tu cuaderno, resultados de Ejercicio 1.1, café/té (esto requiere pensamiento profundo)

 **Objetivo:** Documentar tu estrategia completa de Instagram en una página que usarás como brújula durante los próximos 6-12 meses.

Parte 1: Define tu Cliente Ideal (20 min)

Paso 1 - Demográfica (5 min):

Edad: _____

Ubicación: _____

Profesión/Industria: _____

Nivel de ingresos: _____

Tamaño de negocio (si aplica): _____

Paso 2 - Psicográfica (7 min):

Frustraciones principales (las 3 que más duelen):

1. _____

2. _____

3. _____

Aspiración central (qué resultado final quieren):

Miedos (qué les impide actuar):

Valores (qué es importante para ellos):

Paso 3 - Situacional (8 min):

Etapa actual (dónde están en su journey):

Problema inmediato (qué necesitan resolver YA):

Soluciones ya intentadas (qué han probado):

Por qué esas soluciones fallaron:

Qué realmente necesitan (tu solución):

Checkpoint: Lee tu ICP completo. Si un desconocido que calza perfectamente lee esto, ¿diría: "¿Cómo supiste exactamente mi situación?" Si no, refina.

Digitized by srujanika@gmail.com

💡 **Parte 2: Define tu Propuesta de Valor (15 min)**

Paso 1 - Escribe 3 versiones diferentes (10 min):

Usa el formato: "Ayudo a [ICP] a lograr [resultado] sin [objeción común], usando [tu método único]."

Versión A:

Versión B:

Versión C:

Paso 2 - Elige la mejor (5 min):

Pregúntate de cada una:

- ¿Es específica? (no genérica)
- ¿Es creíble? (puedo demostrarlo)
- ¿Es diferente? (no lo dice mi competencia)
- ¿Elimina una objeción real?

Tu propuesta de valor final:

Parte 3: Define tus Pilares de Contenido (20 min)

Paso 1 - Lluvia de ideas (10 min):

Lista 10 temas sobre los que podrías crear contenido relacionado con tu ICP:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

Paso 2 - Filtra y selecciona (10 min):

De esos 10, elige 3-5 que cumplan:

- Sirve directamente a mi ICP
- Demuestra mi expertise o diferenciación
- Puedo generar 50+ ideas dentro de este tema
- Es relevante para mi oferta principal

Tus 3-5 pilares definitivos:

Pilar #1: _____ (expertise)

Pilar #2: _____ (expertise)

Pilar #3: _____ (conexión/mindset)

Pilar #4: _____ (prueba social - opcional)

Pilar #5: _____ (personal - opcional)

📍 **Parte 4: Diseña tu Embudo (15 min)**

Para cada escalón, define qué tipo de contenido crearás:

ESCALÓN 1 - DESCUBRIMIENTO:

¿Qué contenido atraerá a desconocidos?

Ejemplos:

ESCALÓN 2 - CONSIDERACIÓN:

¿Qué contenido construirá tu autoridad?

Ejemplos:

ESCALÓN 3 - CONEXIÓN:

¿Cómo iniciarás conversaciones con seguidores tibios?

Estrategia: _

ESCALÓN 4 - EVALUACIÓN:

¿Cuáles son las 3 objeciones principales a las que debes responder?

1. _____

2. _____

3. _____

¿Dónde las responderás? (Highlights, posts, Stories, etc.):

ESCALÓN 5 - CONVERSIÓN:

¿Cuál es tu CTA claro?

¿Cuál es el próximo paso obvio para comprar/contratar?

💡 Parte 5: Define tus Métricas Clave (10 min)

Basado en tu fase actual (Ejercicio 1.1) y objetivos, establece metas realistas:

Métrica #1 - Conversión de Perfil:

Estado actual: ____ %

Meta en 30 días: ____ % (mínimo 25%, ideal 30-40%)

Métrica #2 - Alcance a No-Seguidores:

Estado actual: ____ %

Meta en 30 días: ____ % (mínimo 30%, ideal 40-60% en Reels)

Métrica #3 - Engagement Rate:

Estado actual: ____ %

Meta en 30 días: ____ % (mínimo 3%, ideal 5-8%)

Métrica #4 - Conversaciones DM/mes:

Estado actual: ____ conversaciones

Meta en 30 días: ____ conversaciones (ajusta según tu modelo de negocio)

Métrica #5 - Tasa de Guardados:

Estado actual: ____ %

Meta en 30 días: ____ % (mínimo 2%, ideal 3-5%)

💡 Parte 6: Documenta en Una Página (10 min)

Ahora transcribe todo en una página limpia de tu cuaderno (o en un documento digital).

Usa el template de "Estrategia en Una Página" de esta Lección.

Esta será tu página más consultada en los próximos meses.

Recomendaciones:

- Si es digital: Imprímela y ponla en tu escritorio
- Si es en cuaderno: Marca la página con post-it grande
- Toma foto con tu celular para tenerla siempre accesible

💡 Parte 7: Validación Final (5 min)

Responde estas preguntas de verificación:

¿Tu estrategia es específica?

Sí - Cualquiera que lea mi ICP entiende exactamente a quién le hablo

No - Es demasiado genérica, necesito refinar

¿Tu estrategia es diferenciada?

Sí - Mi propuesta de valor es única, no la dice mi competencia

No - Suena como todos, necesito encontrar mi ángulo único

¿Tu estrategia es ejecutable?

Sí - Sé exactamente qué contenido crear dentro de mis pilares

No - Todavía estoy confundido sobre qué publicar

¿Tu estrategia es medible?

Sí - Tengo 5 métricas claras que revisaré semanalmente

No - No sé cómo medir si está funcionando

Si marcaste 4 "Sí": Tu estrategia está lista. Continúa con la lección 4.

Si marcaste 2-3 "Sí": Refina las áreas donde marcaste "No" antes de continuar.

Si marcaste 0-1 "Sí": Repite el ejercicio con más profundidad. Pide feedback a un mentor o a un colega.



EJERCICIO 4.1

Tu Banco de 50 Ideas de Contenido

• • •

Tiempo estimado: 30-45 minutos

Necesitarás: Tu cuaderno, tu estrategia (Ejercicio 3.1), timer

Objetivo: Generar 50 ideas específicas de contenido organizadas por pilar. Nunca más "no sé qué publicar".

Parte 1: Warm-up mental (5 min)

Antes de generar ideas, responde:

¿Cuáles son las 3 preguntas que MÁS te hacen tus clientes/seguidores?

1. _____
2. _____
3. _____

¿Cuáles son los 3 errores más comunes que comete tu ICP?

1. _____
2. _____
3. _____

Estas 6 respuestas son oro. Ya tienes 6 ideas.

💡 **Parte 2: Generación por pilar (30 min)**

Usa timer. 6 minutos por pilar. No edites. Solo genera.

PILAR #1: [Tu pilar de expertise #1]

Ideas (mínimo 10):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Si necesitas más espacio, anexa una página a tu cuaderno

PILAR #2: [Tu pilar de expertise #2]

Ideas (mínimo 10):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Si necesitas más espacio, anexa una página a tu cuaderno

PILAR #3: [Tu pilar de conexión/mindset]

Ideas (mínimo 10):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Si necesitas más espacio, anexa una página a tu cuaderno

PILAR #4: [Tu pilar de prueba social]

Ideas (mínimo 10):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Si necesitas más espacio, anexa una página a tu cuaderno

PILAR #5: [Tu pilar personal - si tienes]

Ideas (mínimo 10):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

9. _____

10. _____

Si necesitas más espacio, anexa una página a tu cuaderno

📍 **Parte 3: Verificación de proporción (5 min)**

De tus 50 ideas, clasifica cada una:

E = Educativo

I = Inspiracional

P = Promocional

Cuenta totales:

E: ____ (debería ser ~30, o 60%)

I: ____ (debería ser ~15, o 30%)

P: ____ (debería ser ~5, o 10%)

Si tu proporción está desbalanceada:

Muy pocas E → Genera más tutoriales, frameworks, checklists

Muy pocas I → Genera más behind scenes, historias, filosofías

Muy pocas P → Identifica qué ofertas promover, crea FAQs, testimonios con CTA

📍 Parte 4: Priorización (5 min)

De tus 50 ideas, marca las 15 mejores para ejecutar PRIMERO.

Criterios:

- Resuelven problema urgente de tu ICP
- Tienes expertise claro para hablar
- Potencial de alto alcance/engagement
- Balancean tu proporción 60-30-10

Estas 15 ideas son tu contenido del próximo mes.

📍 Parte 5: Compromiso (2 min)

Anota en tu cuaderno:

Fecha de mi próxima sesión de batching:

Día y hora específicos: _____ de _____ a _____

Número de piezas que crearé: _____ (mínimo 12)

Herramienta que usaré para programar:



CHECKPOINT: MÓDULO 1 COMPLETADO

• • •

Detente aquí antes de continuar con el Módulo 2.

VERIFICACIÓN DE COMPLETITUD:

Revisa que hayas completado:

Lección 1:

- Entiendo los 4 algoritmos de Instagram
- Conozco los 3 tipos de audiencia (fría, tibia, caliente)
- Identifiqué mi fase de crecimiento actual
- Ejercicio 1.1 COMPLETADO: Auditoría de mentalidad documentada

Lección 2:

- Optimicé mi foto de perfil
- Actualicé mi nombre con SEO
- Reescribí mi bio con fórmula clara
- Configuré link estratégico
- Creé/reorganicé mis Highlights
- Ejercicio 2.1 COMPLETADO: Perfil optimizado

Lección 3:

- Definí mi Cliente Ideal (3 capas)
- Documenté mi Propuesta de Valor única
- Establecí mis 3-5 Pilares de Contenido
- Diseñé mi Embudo de 5 escalones

[] Definí mis 5 Métricas Clave

[] Ejercicio 3.1 COMPLETADO: Estrategia en una página documentada

Lección 4:

[] Entiendo la proporción 60-30-10

[] Conozco los 5 formatos educativos más efectivos

[] Conozco los 5 formatos inspiracionales más efectivos

[] Conozco los 3 formatos promocionales más efectivos

[] Entiendo la anatomía de un post perfecto (Hook, Cuerpo, CTA)

[] Conozco el sistema de batching

[] Ejercicio 4.1 COMPLETADO: Banco de 50 ideas generado

AUTO-EVALUACIÓN DEL MÓDULO 1:

Responde honestamente:

1. ¿Tengo mi estrategia documentada en una página y la he consultado esta semana?

[] Sí - Continúa

[] No - Vuelve al Ejercicio 3.1 y complétalo antes de avanzar

2. ¿Mi perfil pasaría la prueba del desconocido de 3 segundos?

[] Sí - Continúa

[] No - Vuelve a la Lección 2 y optimiza tu perfil

3. ¿Tengo al menos 30 ideas concretas listas para ejecutar?

[] Sí - Continúa

[] No - Vuelve al Ejercicio 4.1 y genera más ideas

4. ¿Entiendo claramente qué métricas debo revisar semanalmente?

[] Sí - Continúa

[] No - Vuelve al Pilar #5 de la Lección 3

Estado actual vs. Estado después del Módulo 1:

ANTES del Módulo 1:

- Publicabas sin estrategia clara
- Tu perfil convertía <15% de visitantes
- No sabías qué contenido crear
- Cada semana empezabas desde cero

DESPUÉS del Módulo 1:

- Tienes estrategia documentada en una página
- Tu perfil está optimizado para conversión 30-40%
- Tienes banco de 50 ideas organizadas por pilar
- Entiendes proporción 60-30-10 para balance perfecto

Esto es fundación sólida.

MÓDULO 2: EJECUCIÓN - Sistema de Contenido que Funciona

• • •

Lecciones en este módulo:

- Lección 5: Tu Calendario Maestro de Contenido
- Lección 6: Stories - Tu Herramienta de Conexión Diaria
- Lección 7: Reels y Carruseles - Tu Contenido de Alto Impacto
- Lección 8: SEO en Instagram - Haz que Te Encuentren

Ejercicios que completarás:

-  Ejercicio 5.1: Tu Calendario de 30 Días Completo
-  Ejercicio 6.1: Tu Plan de Stories para 7 Días
-  Ejercicio 7.1: Tu Primer Mes de Contenido de Alto Impacto
-  Ejercicio 8.1: Tu Optimización SEO Completa



EJERCICIO 5.1

Tu Calendario de 30 Días Completo

• • •

 Tiempo estimado: 45-60 minutos

💡 Necesitarás: Tu cuaderno, tu banco de 50 ideas (Ejercicio 4.1), acceso a Google Calendar o Notion

👉 **Objetivo:** Crear tu calendario maestro de próximo mes con fechas, formatos y propósito claro para cada post.

Parte 1: Define tu frecuencia (5 min)

Responde honestamente:

¿Cuántos posts por semana puedo sostener REALISTAMENTE durante los próximos 3 meses?

Mi frecuencia elegida: __ posts por semana

Esto significa: __ posts por mes

Justificación (por qué esta frecuencia es realista para mí):

💡 **Parte 2: Elige tus días (5 min)**

¿Qué días específicos publicaré?

Opción elegida:

Lunes, Miércoles, Viernes

Martes, Jueves, Sábado

Lunes, Martes, Jueves

Otra: _____

Razón de esta elección:

💡 **Parte 3: Asigna formatos default (5 min)**

Para cada día de publicación, asigna formato preferido:

Día 1 (___): Formato preferido: _____

Día 2 (___): Formato preferido: _____

Día 3 (___): Formato preferido: _____

Día 4 (___): Formato preferido: _____ (si aplica)

Día 5 (___): Formato preferido: _____ (si aplica)

Nota: Esto es una guía, no una camisa de fuerza. Puedes variar según el contenido.

💡 Parte 4: Selecciona ideas de tu banco (10 min)

De tu banco de 50 ideas (Ejercicio 4.1), selecciona las mejores para próximo mes.

Cantidad a seleccionar: __ ideas (según tu frecuencia × 4 semanas)

- Criterios de selección:
- Resuelve problema urgente de mi ICP
- Tengo expertise claro para hablar de esto
- Potencial de alto engagement/alcance
- Balancea mi proporción 60-30-10

Ideas seleccionadas (lista numerada):

Ejemplo de formato correcto:

Cómo crear calendario semanal en 15 min (Pilar 1, Tipo: E)

Tus ideas:

_____ (Pilar __, Tipo: E/I/P)

_____ (Pilar __, Tipo: E/I/P)

_____ (Pilar __, Tipo: E/I/P)

_____ (Pilar __, Tipo: E/I/P)

_____ (Pilar __, Tipo: E/I/P)

_____ (Pilar __, Tipo: E/I/P)

_____ (Pilar __, Tipo: E/I/P)

_____ (Pilar __, Tipo: E/I/P)

Si tu frecuencia requiere más de 20 posts/mes, continúa la numeración en tu cuaderno hasta completar el número exacto.

📍 Parte 5: Mapea tu mes completo (20 min)

Usa esta plantilla para mapear tu mes:

[NOMBRE DEL MES] - CALENDARIO DE CONTENIDO

Semana 1 ([Fechas]):

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

Semana 2 ([Fechas]):

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

Semana 3 ([Fechas]):

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

Semana 4 ([Fechas]):

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[] [Día] [Fecha] - [Formato]: [Título de idea del banco] (Pilar X) - [E/I/P]

[Semana 5 si el mes tiene 5 semanas]

💡 **Parte 6: Verifica balance 60-30-10 (5 min)**

Cuenta tus posts por tipo:

Educativos (E): __ posts = __% (meta: 60%)

Inspiracionales (I): __ posts = __% (meta: 30%)

Promocionales (P): __ posts = __% (meta: 10%)

¿Está balanceado?

- Sí - Continúa
 No - Ajusta intercambiando posts para acercarte a 60-30-10
-

📍 **Parte 7: Verifica balance de pilares (5 min)**

Cuenta posts por pilar:

Pilar 1: __ posts

Pilar 2: __ posts

Pilar 3: __ posts

Pilar 4: __ posts

Pilar 5: __ posts (si aplica)

¿Está balanceado? (no necesita ser perfectamente igual, pero ningún pilar debe tener 0 o dominar 70%+)

Sí - Continúa

No - Ajusta para mejor distribución

📍 **Parte 8: Integra fechas especiales (5 min)**

Revisa tu calendario personal del próximo mes.

¿Hay fechas especiales que debas considerar?

Días festivos relevantes: _____

Lanzamientos propios: _____

Eventos de industria: _____

Fechas de alta demanda en tu negocio: _____

Ajusta tu calendario para aprovechar estas fechas:

- 2-3 días antes: Contenido relacionado con problema
- Día de: Contenido principal (oferta, evento, etc.)
- 1-2 días después: Seguimiento, FAQ, último llamado

📍 Parte 9: Programa session de batching (5 min)

En tu Google Calendar (o calendario personal), crea eventos bloqueados:

Batching Semana 1: [Día] [Fecha], [Hora inicio]-[Hora fin]

Batching Semana 2: [Día] [Fecha], [Hora inicio]-[Hora fin]

Batching Semana 3: [Día] [Fecha], [Hora inicio]-[Hora fin]

Batching Semana 4: [Día] [Fecha], [Hora inicio]-[Hora fin]

O si prefieres batching mensual:

Batching [Mes completo]: [Día] [Fecha], [Hora inicio]-[Hora fin]

Configura un recordatorio 24 horas antes de cada sesión.

Trata estos bloques como reuniones NO NEGOCIABLES.

💡 **Parte 10: Crea tu banco de emergencia (Bonus)**

Identifica 3 posts evergreen de tu banco de ideas que podrías pre-crear como respaldo:

Post emergencia #1: _____

Post emergencia #2: _____

Post emergencia #3: _____

Comprométete a crearlos en la próxima sesión de batching (aunque aún no los publique).

💡 Parte 11: Compromiso final (2 min)

Completa estas frases en tu cuaderno:

"He creado mi calendario de [mes]. Tengo [número] posts planificados.

Mi primera sesión de batching es el [día] [fecha] a las [hora].

Si tengo una semana caótica, mi plan de contingencia es: [acción específica].

Mi método para trackear qué ejecuté cada post: [checkboxes / Google Calendar / app].

Revisaré mi calendario cada: [frecuencia - recomendado: domingo noche].

Al final de este mes, revisaré qué funcionó mejor para ajustar calendario de [próximo mes]."

Tu calendario está completo.

Ahora solo queda: Ejecutar.

Primera sesión de batching: La semana que viene.

No la cancelas. No la pospongás.

Ese domingo (o día elegido) marca la diferencia entre contar con un sistema que funciona y tener "buenas intenciones".



EJERCICIO 6.1

Tu Plan de Stories para 7 Días

• • •

⌚ **Tiempo estimado: 30 minutos**

📦 **Necesitarás:** Tu cuaderno, tu calendario de contenido del Feed (Ejercicio 5.1)

🎯 **Objetivo:** Crear plan completo de Stories para próxima semana, alineado con tu contenido del Feed.

📍 **Parte 1: Define tu frecuencia (5 min)**

¿Qué nivel de frecuencia puedo sostener?

Nivel 1: Mínimo viable (3 Stories/día)

Nivel 2: Óptimo (5 Stories/día)

Nivel 3: Máximo sostenible (9 Stories/día)

Mi compromiso: __ Stories por día

Justificación (por qué esta frecuencia es realista):

💡 **Parte 2: Revisa tu contenido del Feed programado (5 min)**

De tu calendario del Feed (Ejercicio 5.1), lista los posts que publicarás esta semana:

Lunes: _____

Martes: _____

Miércoles: _____

Jueves: _____

Viernes: _____

Sábado: _____

Domingo: _____

📍 **Parte 3: Planifica Stories de valor para cada día (10 min)**

Para cada día, identifica 2-3 Stories de valor que puedes crear relacionadas con tu post del Feed o independientes:

Lunes:

Story valor 1: _____

Story valor 2: _____

Story valor 3: _____ (si aplica)

Martes:

Story valor 1: _____

Story valor 2: _____

Story valor 3: _____ (si aplica)

Miércoles:

Story valor 1: _____

Story valor 2: _____

Story valor 3: _____ (si aplica)

Jueves:

Story valor 1: _____

Story valor 2: _____

Story valor 3: _____ (si aplica)

Viernes:

Story valor 1: _____

Story valor 2: _____

Story valor 3: _____ (si aplica)

Sábado:

Story valor 1: _____

Story valor 2: _____

Story valor 3: _____ (si aplica)

Domingo:

Story valor 1: _____

Story valor 2: _____

Story valor 3: _____ (si aplica)

📍 **Parte 4: Planifica Stories de conexión (5 min)**

Para cada día, identifica 1 Story de conexión/behind the scenes que capturarás:

Lunes: _____ (ej: BTS de mi mañana productiva)

Martes: _____ (ej: Herramienta que uso para X)

Miércoles: _____ (ej: Opinión sobre [tema de industria])

Jueves: _____ (ej: Proceso de creación de contenido)

Viernes: _____ (ej: Win de la semana)

Sábado: _____ (ej: Mi rutina de fin de semana)

Domingo: _____ (ej: Preparación para próxima semana)

💡 Parte 5: Planifica Stories de conversión (3 min)

Basado en tu frecuencia, decide qué días publicarás Story de conversión:

Si frecuencia mínima (3 Stories/día): 2-3 días esta semana

Si frecuencia óptima (5 Stories/día): 3-4 días esta semana

Si frecuencia máxima (9 Stories/día): Todos los días

Días con Story de conversión:

[] Lunes - CTA: _____

[] Martes - CTA: _____

[] Miércoles - CTA: _____

[] Jueves - CTA: _____

[] Viernes - CTA: _____

[] Sábado - CTA: _____

[] Domingo - CTA: _____

📍 Parte 6: Verifica balance 60-30-10 (3 min)

Cuenta total de Stories planificadas para la semana:

Stories de valor: __ (meta: ~60%)

Stories de conexión: __ (meta: ~30%)

Stories de conversión: __ (meta: ~10%)

Total de Stories semana: __

¿Está balanceado?

[] Sí - Continúa

[] No - Ajusta aumentando o reduciendo algún tipo

💡 Parte 7: Crea batching session (2 min)

En tu calendario personal, bloquea tiempo para crear Stories:

Domingo, [Hora]: 30 min - Batching Stories de valor para semana

Cada día, [Hora]: 10-15 min - Captura Stories de conexión + publica todo

Configura recordatorio.

💡 Parte 8: Compromiso (2 min)

Completa estas frases:

"Publicaré __ Stories diarias durante próximos 7 días.

Mi primer Story cada mañana será a las __ am.

Si un día no puedo publicar todas, mi mínimo no-negociable es __ Stories.

Responderé todas las respuestas a mis Stories en menos de __ horas.

Al final de esta semana, revisaré qué Stories generaron más interacción para replicar lo que funciona."

Tu plan de Stories está listo.

Ahora: Ejecuta.

Domingo haz tu batching session de 30 minutos.

Lunes empieza a publicar según tu plan.

No lo perfecciones. Ejecútalo.

EJERCICIO 7.1

Tu Primer Mes de Contenido de Alto Impacto

• • •

 **Tiempo estimado: 45-60 minutos**

 **Necesitarás:** Tu cuaderno, tu calendario mensual (Ejercicio 5.1), acceso a Canva

 **Objetivo:** Planificar 1 mes completo de Reels y Carruseles con tipos específicos y temas claros.

Parte 1: Define tu frecuencia de Reels y Carruseles (5 min)

Basado en tu capacidad realista:

Reels por semana:

Mínimo viable: 1-2 Reels/semana

Óptimo: 3-4 Reels/semana

Máximo sostenible: 4-5 Reels/semana

Mi compromiso: __ Reels por semana = __ Reels este mes

Carruseles por semana:

Mínimo viable: 2 Carruseles/semana

Óptimo: 3 Carruseles/semana

Máximo sostenible: 4 Carruseles/semana

Mi compromiso: __ Carruseles por semana = __ Carruseles este mes

📍 Parte 2: Asigna tipos de Carrusel a tu calendario (15 min)

Revisa tu calendario mensual (Ejercicio 5.1). Para cada post programado como "Carrusel", asigna tipo específico:

Semana 1:

Carrusel 1: [Fecha] - Tipo: _____ - Tema: _____

Carrusel 2: [Fecha] - Tipo: _____ - Tema: _____

Semana 2:

Carrusel 1: [Fecha] - Tipo: _____ - Tema: _____

Carrusel 2: [Fecha] - Tipo: _____ - Tema: _____

Semana 3:

Carrusel 1: [Fecha] - Tipo: _____ - Tema: _____

Carrusel 2: [Fecha] - Tipo: _____ - Tema: _____

Semana 4:

Carrusel 1: [Fecha] - Tipo: _____ - Tema: _____

Carrusel 2: [Fecha] - Tipo: _____ - Tema: _____

Tipos disponibles:

- Tutorial paso a paso
- Lista de errores comunes
- Framework propietario
- Antes/Después con aprendizajes

- Comparación "Esto vs Aquello"
 - "Cosas que nadie te dice"
 - Checklist visual
 - Breakdown de caso de estudio
-

💡 Parte 3: Asigna arquetipos de Reel a tu calendario (15 min)

Para cada Reel programado, asigna arquetipo específico:

Semana 1:

Reel 1: [Fecha] - Arquetipo: _____ - Tema: _____

Reel 2: [Fecha] - Arquetipo: _____ - Tema: _____ (si aplica)

Semana 2:

Reel 1: [Fecha] - Arquetipo: _____ - Tema: _____

Reel 2: [Fecha] - Arquetipo: _____ - Tema: _____ (si aplica)

Semana 3:

Reel 1: [Fecha] - Arquetipo: _____ - Tema: _____

Reel 2: [Fecha] - Arquetipo: _____ - Tema: _____ (si aplica)

Semana 4:

Reel 1: [Fecha] - Arquetipo: _____ - Tema: _____

Reel 2: [Fecha] - Arquetipo: _____ - Tema: _____ (si aplica)

Arquetipos disponibles:

- Talking Head educativo
- B-Roll con voiceover
- Listicle visual rápido

💡 **Parte 4: Escribe hooks para tus primeros 4 Reels (10 min)**

Para tus primeros 4 Reels del mes, escribe hook específico (primeros 3 segundos):

Reel 1:

Hook visual: _____

Hook textual: _____

Reel 2:

Hook visual: _____

Hook textual: _____

Reel 3:

Hook visual: _____

Hook textual: _____

Reel 4:

Hook visual: _____

Hook textual: _____

Cada hook debe:

- Generar curiosidad
 - Prometer valor específico
 - Ser legible en 2 segundos

💡 Parte 5: Crea tus 3 templates de Carrusel en Canva (10 min)

Abre Canva. Crea 3 templates base:

Template 1: Educativo/Tutorial

- Tamaño: 1080x1080px
- Colores: [Tus colores de marca]
- Fuentes: [Tus fuentes]
- Elementos: Título grande, numeración, logo

Guarda como: "Template Educativo [Tu Marca]"

Template 2: Comparación

- Split screen 50/50
- Colores diferentes para cada lado
- Checkmarks o X para indicar ganador

Guarda como: "Template Comparación [Tu Marca]"

Template 3: Checklist

- Checkbox grandes
- Numeración clara
- Espacio para breve explicación

Guarda como: "Template Checklist [Tu Marca]"

💡 Parte 6: Programa tu sesión de batching (3 min)

En tu calendario personal, bloquea:

Domingo, [Hora]: 90 min - Batching Reels (grabación + edición)

Domingo, [Hora]: 60 min - Batching Carruseles (diseño + captions)

O si prefieres días separados:

Sábado, [Hora]: 90 min - Batching Reels

Domingo, [Hora]: 60 min - Batching Carruseles

Configura recordatorio 24 horas antes.

💡 Parte 7: Identifica qué necesitas para producción (2 min)

Para Reels:

- Tripod o soporte para celular
- Ring light o espacio con luz natural
- Audífonos con micrófono
- App de edición (CapCut/InShot)
- Lista de 3-5 fondos/espacios donde grabar

Para Carruseles:

- Canva (cuenta gratuita)
- Templates creados
- Banco de iconos/ímágenes stock
- Proceso de export a Instagram

¿Qué te falta? Lista:

Compra/descarga/configura antes de tu primera sesión de batching.

📍 **Parte 8: Compromiso final (2 min)**

Completa:

"He planificado __ Reels y __ Carruseles para próximo mes.

Mi primera sesión de batching es [día] [fecha] a las [hora].

Grabaré mis primeros __ Reels ese día.

Crearé mis primeros __ Carruseles ese día.

Al final de este mes, revisaré qué tipos de Reels/Carruseles generaron más alcance y engagement para optimizar el próximo mes."

Tu plan de alto impacto está listo.

Ahora: Ejecuta.

Crea tus templates esta semana.

Primera sesión de batching: Este fin de semana.

No busques perfección. Busca consistencia.

EJERCICIO 8.1

Tu Optimización SEO Completa

• • •

 **Tiempo estimado: 120 minutos**

 **Necesitarás:** Tu cuaderno, acceso a Instagram, tiempo concentrado

 **Objetivo:** Optimizar completamente tu presencia en Instagram para máxima descubridabilidad.

Parte 1: Research de keywords (20 min)

Paso 1: Identifica tu keyword principal (5 min)

¿Qué buscaría tu cliente ideal en Instagram?

Mi keyword principal: _____

Ejemplo: "productividad para emprendedores"

Paso 2: Encuentra 10 variaciones (10 min)

Usa la barra de búsqueda de Instagram. Escribe tu keyword y ve las sugerencias.

Lista 10 variaciones:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Paso 3: Identifica keywords relacionadas (5 min)

¿Qué otros términos usa tu ICP que están relacionados?

Keywords relacionadas (5-7):

1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____
 5. _____
 6. _____
 7. _____
-

💡 Parte 2: Optimización de perfil (30 min)

Paso 1: Optimiza tu nombre (5 min)

Versión actual:

Versión optimizada con keywords:

Implementa el cambio ahora en Instagram.

Paso 2: Optimiza tu bio (10 min)

Versión actual:

Versión optimizada (incluye keywords naturalmente):

Cuenta caracteres (máx. 150).

Implementa en Instagram ahora.

Paso 3: Agrega/verifica ubicación (2 min)

Si es negocio con local:

Ubicación agregada en perfil

Ciudad mencionada en bio

Paso 4: Optimiza títulos de Highlights (8 min)

Lista tus Highlights actuales y versiones optimizadas:

Actual → Optimizado

_____ → _____

_____ → _____

_____ → _____

_____ → _____

_____ → _____

_____ → _____

Implementa cambios.

Paso 5: Verifica categoría de negocio (5 min)

Ve a: Editar perfil → Categoría

Categoría actual: _____

¿Es lo más específico posible?

Sí - Déjala

No - Cámbiala a: _____

💡 Parte 3: Creación de sets de hashtags (30 min)

Set A: Posts educativos (10 min)

8 hashtags balanceados (3-4 pequeños, 2-3 medianos, 1-2 grandes):

Pequeños:

1. # _____ (tamaño: ____K posts)
2. # _____ (tamaño: ____K posts)
3. # _____ (tamaño: ____K posts)
4. # _____ (tamaño: ____K posts)

Medianos:

1. # _____ (tamaño: ____K posts)
2. # _____ (tamaño: ____K posts)
3. # _____ (tamaño: ____K posts)

Grandes:

1. # _____ (tamaño: ____K posts)
2. # _____ (tamaño: ____K posts)
3. # _____ (tamaño: ____K posts)

Set B: Posts inspiracionales (10 min)

8 hashtags diferentes enfocados en comunidad/conexión:

_____ (tamaño: ____K posts)

_____ (tamaño: ____K posts)

_____ (tamaño: ___K posts)

_____ (tamaño: ___K posts)

_____ (tamaño: ___K posts)

_____ (tamaño: ___K posts)

_____ (tamaño: ___K posts)

_____ (tamaño: ___K posts)

Set C: Posts promocionales (10 min)

8 hashtags enfocados en servicios/transformación:

#_____ (tamaño: ___K posts)

#_____ (tamaño: ___K posts)

#_____ (tamaño: ___K posts)

#_____ (tamaño: ___K posts)

Guarda estos 3 sets en notas de tu celular para copiar/pegar fácilmente.

💡 **Parte 4: Optimización de posts existentes (20 min)**

Paso 1: Identifica tus 5 mejores posts (5 min)

Posts con mayor alcance o engagement de últimos 2 meses:

[Fecha/tema]: _____

Paso 2: Agrega alt text a estos 5 posts (15 min)

Para cada post:

- Ve al post
- Clic en "..." → Editar
- "Configuración avanzada" → "Texto alternativo"
- Agrega descripción con keywords

Post 1 alt text: _____

Post 2 alt text: _____

Post 3 alt text: _____

Post 4 alt text: _____

Post 5 alt text: _____

Guarda cambios.

📍 Parte 5: Template de caption SEO-friendly (15 min)

Crea template que usarás para futuros captions:

[HOOK con keyword principal - 2 líneas]

[Párrafo 1: Contexto con variaciones de keyword]

[Párrafo 2-3: Contenido principal con keywords relacionadas]

[Párrafo final: Resumen + refuerzo keyword]

[CTA]

.

.

[8 hashtags de Set A/B/C según tipo de post]

Ejemplo completo:

¿Por qué tu calendario de contenido no funciona? Probablemente cometes estos 3 errores.

La planificación de contenido sostenible requiere sistema, no inspiración. He visto cientos de emprendedores fallar no por falta de ideas, sino por falta de estructura.

Error #1: [explicas]

Error #2: [explicas]

Error #3: [explicas]

Un sistema de contenido bien diseñado te permite crear posts de calidad sin vivir en Instagram. Aquí está el framework que uso...

Guarda este post para tu próxima sesión de planificación. ¿Cuál de estos errores cometes? Comenta el número.

#productividademprendedores #sistemasdeproductividad #gestiondeltiempo
#organizacionempresarial #productividadlatam #emprendedoresdigitales #tipsdenegocio
#instagramparanegocios

Copia este template a tu cuaderno. Úsalo cada vez que escribas caption.

💡 Parte 6: Plan de optimización continua (5 min)

Compromiso semanal:

Cada semana haré estas 3 cosas:

- Agregar alt text a TODOS los posts nuevos antes de publicar
- Rotar entre mis 3 sets de hashtags según tipo de post
- Incluir keywords en primeras 2 líneas de cada caption

Compromiso mensual:

Cada mes revisaré:

- Qué hashtags generaron más alcance (eliminar los que no funcionan)
- Qué keywords trajeron seguidores más calificados (crear más contenido sobre eso)
- Mi % de alcance desde búsquedas/hashtags (meta: aumentar 5-10% cada mes)

Fecha de primera revisión: _____ (1 mes desde hoy)

Parte 7: Verificación final (2 min)

Checklist de optimización completa:

- [] Nombre de perfil optimizado con keywords
 - [] Bio incluye keywords naturalmente
 - [] Ubicación agregada (si negocio local)
 - [] Categoría de negocio específica seleccionada
 - [] Títulos de Highlights optimizados
 - [] 3 sets de 8 hashtags creados y guardados
 - [] Alt text agregado a mis 5 mejores posts
 - [] Template de caption SEO-friendly creado
 - [] Compromiso semanal y mensual documentado

Si marcaste 9/9: Tu SEO está optimizado. Ahora ejecuta consistentemente.

Si marcaste 7-8/9: Completa los pendientes esta semana.

Si marcaste <7/9: Dedica 30 minutos adicionales hoy para completar todo.

Tu optimización SEO está completa.

Ahora: Mantén estos hábitos durante próximos 3 meses.

El SEO es compuesto. Los resultados no son inmediatos pero son exponenciales.

Semana 1: Pequeño aumento de alcance desde búsquedas

Mes 1: 10-15% de alcance desde búsquedas/hashtags

Mes 3: 25-35% de alcance desde búsquedas/hashtags

Mes 6: 40%+ de alcance orgánico desde descubrimiento

Paciencia estratégica + ejecución consistente = descubridad masiva.

Transición al Checkpoint del Módulo 2

Completaste las 4 lecciones de ejecución.



CHECKPOINT: MÓDULO 2 COMPLETADO

Detente aquí antes de continuar con el Módulo 3.



VERIFICACIÓN DE COMPLETITUD:

Revisa que hayas completado:

Lección 5:

- Entiendo los 3 niveles de planificación (Anual, Mensual, Semanal)
- Conozco el sistema de batching semanal
- Sé qué herramientas usar (gratuitas)
- Ejercicio 5.1 COMPLETADO: Calendario de 30 días creado

Lección 6:

- Entiendo la proporción 60-30-10 para Stories
- Conozco los 3 tipos de Stories (Valor, Conexión, Conversión)
- Sé cómo estructurar Story que detiene tap
- Conozco sistema de frecuencia 3-5-9
- Ejercicio 6.1 COMPLETADO: Plan de Stories para 7 días listo

Lección 7:

- Conozco los 8 tipos de Carruseles probados
- Conozco los 3 arquetipos de Reels para negocios
- Entiendo la fórmula de primeros 3 segundos en Reels
- Sé cuándo usar cada formato
- Tengo mis templates de Canva creados
- Ejercicio 7.1 COMPLETADO: Primer mes de Reels y Carruseles planificado

Lección 8:

- Entiendo cómo funciona búsqueda en Instagram
- Conozco los 4 tipos de búsqueda
- Sé optimizar cada elemento de mi perfil
- Tengo estrategia de hashtags clara (3 sets de 8)
- Sé agregar keywords en captions naturalmente
- Ejercicio 8.1 COMPLETADO: Optimización SEO implementada

AUTO-EVALUACIÓN DEL MÓDULO 2:

Responde honestamente:

1. ¿Tengo mi calendario del próximo mes completo con fechas específicas?
 - Sí - Continúa
 - No - Vuelve al Ejercicio 5.1 y complétalo
2. ¿Tengo plan claro de qué Stories publicar los próximos 7 días?
 - Sí - Continúa
 - No - Vuelve al Ejercicio 6.1
3. ¿Tengo mi primer mes de Reels y Carruseles planificado con tipos específicos?
 - Sí - Continúa
 - No - Vuelve al Ejercicio 7.1
4. ¿He optimizado mi perfil con keywords y tengo mis 3 sets de hashtags listos?
 - Sí - Continúa
 - No - Vuelve al Ejercicio 8.1
5. ¿He programado mi primera sesión de batching en mi calendario?
 - Sí - Continúa
 - No - Hazlo ahora antes de continuar

Estado actual vs. Estado después del Módulo 2:

ANTES del Módulo 2:

- Tenías estrategia pero no sistema de ejecución
- Creabas contenido improvisado día a día
- No usabas Stories estratégicamente
- Reels y Carruseles eran intimidantes
- Tu contenido no estaba optimizado para descubrimiento

DESPUÉS del Módulo 2:

- Tienes calendario completo de 30 días ejecutable
- Sistema de batching te permite crear semana de contenido en 3 horas
- Stories diarias con plan claro (3-5-9 según capacidad)
- Dominas Reels y Carruseles con templates y arquetipos específicos
- Tu perfil y contenido están optimizados para SEO
- Herramientas gratuitas configuradas y listas

Esto es ejecución sólida.

Celebra tu progreso

Detente aquí. En serio.

Has completado el Módulo 2. Esto significa que:

Tienes más sistemas que el 90% de cuentas de negocios en Instagram

Ya no dependes de inspiración diaria para crear contenido

Puedes tomarte vacaciones sin que tu Instagram colapse

Tienes 30 días de contenido planificado (algo que la mayoría nunca logra)

Sabes exactamente qué hacer cada domingo en tu sesión de batching

La mayoría de emprendedores abandona antes de llegar aquí.

Tú no.

Tómate 5 minutos para reconocer este logro antes de continuar con el Módulo 3.

Escribe en tu cuaderno:

"Completé el Módulo 2 [fecha]. Lo más difícil fue [X]. Lo que más me sorprendió fue [Y]. Estoy orgulloso/a de haber llegado hasta aquí."

Qué sigue:

Has completado el Módulo 2 - Ejecución.

Ahora continúas con el Módulo 3 - Conversión, donde transformarás seguidores en clientes reales.

Antes de continuar:

Toma 24-48 horas para implementar.

No sigas leyendo hasta que hayas:

- Creado tu calendario de 30 días (Ejercicio 5.1)
- Planificado tus Stories de próximos 7 días (Ejercicio 6.1)
- Planificado tu primer mes de Reels/Carruseles (Ejercicio 7.1)
- Optimizado tu perfil y creado tus sets de hashtags (Ejercicio 8.1)

Leer sin implementar = Información sin transformación.

Cuando hayas completado estos 4 ejercicios, continúa con el Módulo 3.

MÓDULO 3: CONVERSIÓN - De Seguidores a Clientes Reales

Tienes una estrategia clara. Tienes un sistema de contenido que funciona. Estás publicando consistentemente.

Pero hay una pregunta que importa más que todas las demás:

¿Estás generando clientes reales desde Instagram?

Si la respuesta es "no" o "muy pocos", esta parte lo cambia.

El Módulo 3 te enseña exactamente cómo convertir seguidores en conversaciones y conversaciones en ventas, sin sonar desesperado, sin perseguir gente y sin sacrificar autenticidad.

En esta módulo aprenderás:

- El sistema de engagement que genera comentarios significativos y abre conversaciones (Lección 9)
- Cómo manejar DMs de negocio de principio a fin con scripts probados (Lección 10)
- Las 7 objeciones universales y cómo responderlas sin perder la venta

MÓDULO 3: CONVERSIÓN - De Seguidores a Clientes Reales

Lecciones en este módulo:

- Lección 9: El Arte del Engagement Auténtico
- Lección 10: De Seguidor a Cliente - El Sistema Completo

Ejercicios que completarás:

-  Ejercicio 9.1: Tu Sistema de Engagement Semanal
-  Ejercicio 10.1: Tus Scripts de DM y Seguimiento

• • •

EJERCICIO 9.1

Tu Sistema de Engagement Semanal

• • •

 **Tiempo estimado: 30 minutos**

 **Necesitarás: Tu cuaderno, acceso a Instagram**

 **Objetivo: Crear rutina ejecutable de engagement que genera comentarios y abre conversaciones en DMs.**

Parte 1: Audita tu engagement actual (5 min)

Revisa tus últimos 10 posts.

Para cada post, anota:

Comentarios recibidos: __

Comentarios que respondiste: __

Tiempo promedio de respuesta: __

Comentarios que generaron DM: __

Calcula porcentajes:

% de comentarios respondidos: __ (meta: 100%)

% de comentarios que moviste a DM: __ (meta: 10-20%)

¿Qué descubriste?

📍 **Parte 2: Identifica tu debilidad en engagement (5 min)**

De las 5 razones por las que tu contenido no genera engagement, ¿cuál es tu mayor problema?

- No invito a conversación (CTAs débiles)
 - Contenido demasiado genérico (sin voz personal)
 - No respondo comentarios consistentemente
 - Solo transmito, nunca escucho (cero engagement proactivo)
 - Otro: _____
-
-
-
-

Tu plan de corrección para esta debilidad:

💡 **Parte 3: Elige 3 estrategias de comentarios (5 min)**

De las 7 estrategias probadas, elige 3 que usarás este mes:

Estrategia #1 que usaré: _____

En qué tipo de posts: _____

Estrategia #2 que usaré: _____

En qué tipo de posts: _____

Estrategia #3 que usaré: _____

En qué tipo de posts: _____

📍 **Parte 4: Crea tu horario 5-3-1 (5 min)**

Bloque matutino de engagement:

Hora: __ am/pm

Duración: 10 minutos

Qué haré:

- Responder comentarios (5 min)
- Responder Stories (3 min)
- Comentar en 2 cuentas estratégicas (2 min)

Bloque nocturno de engagement:

Hora: __ am/pm

Duración: 10 minutos

Qué haré:

- Responder comentarios nuevos del día (5 min)
- Responder DMs (3 min)
- Comentar en 1-2 cuentas (2 min)

Configura alarma/recordatorio en tu celular para estos dos bloques.

💡 Parte 5: Lista tus 10 cuentas estratégicas (5 min)

Cuentas en tu nicho donde comentarás regularmente (no competencia directa, sino complementos o colegas):

@_____

@_____

@_____

@_____

@_____

@_____

@_____

@_____

@_____

@_____

Criterio de selección:

- Tienen tu mismo ICP (pero ofrecen servicio complementario)
 - Publican contenido de calidad regularmente
 - Tienen engagement saludable (comentarios reales, no solo likes)
-

💡 Parte 6: Crea tus respuestas rápidas (5 min)

Ve a: Instagram → Configuración → Empresa → Respuestas rápidas

Crea shortcuts para preguntas frecuentes:

Shortcut 1:

Comando: /precio

Texto: "[Tu estructura de precios o proceso para cotizar]"

Shortcut 2:

Comando: /proceso

Texto: "[Cómo trabajas paso a paso]"

Shortcut 3:

Comando: /tiempo

Texto: "[Cuánto tarda en ver resultados / duración del servicio]"

Shortcut 4:

Comando: /disponibilidad

Texto: "[Cuándo puedes empezar con nuevos clientes]"

Shortcut 5 (personalizado):

Comando: /_____ Texto: "[Pregunta frecuente específica de tu negocio]"

**Parte 7: Escribe 3 ejemplos de respuestas R.E.A.L. (5 min)****Practica la fórmula R.E.A.L. con comentarios hipotéticos:****Ejemplo 1:**

Comentario hipotético: "No tengo tiempo para crear contenido cada semana"

Tu respuesta R.E.A.L.:

[R - Reconoce]: _____

[E - Expande]: _____

[A - Agrega valor]: _____

[L - Link opcional]: _____

Ejemplo 2:

Comentario hipotético: "¿Esto funciona para [tu ICP específico]?"

Tu respuesta R.E.A.L.:

[R - Reconoce]: _____

[E - Expande]: _____

[A - Agrega valor]: _____

[L - Link opcional]: _____

Ejemplo 3:

Comentario hipotético: "Me cuesta mucho [problema que resuelves]"

Tu respuesta R.E.A.L.:

[R - Reconoce]: _____

[E - Expande]: _____

[A - Agrega valor]: _____

[L - Link opcional]: _____

📍 Parte 8: Compromiso de 7 días (2 min)

Completa este compromiso:

"Durante los próximos 7 días me comprometo a:

Responder el 100% de mis comentarios en menos de 24 horas usando R.E.A.L.

Hacer mi rutina 5-3-1 en los horarios: __ am/pm y __ am/pm

Comentar en al menos 1 cuenta estratégica diariamente

Responder todos los DMs en menos de 24 horas

Usar al menos 2 de mis 3 estrategias de comentarios en posts esta semana

Al final de estos 7 días, revisaré:

- ¿Aumentaron los comentarios en mis posts?
- ¿Generé conversaciones en DMs?
- ¿Fue sostenible hacer esto diariamente?

Si algo no funcionó, ajustaré. Pero NO abandonaré el sistema."

Firma (digital o físicamente):

Fecha: _____

Tu sistema de engagement está listo.

Ahora: Ejecútalo durante 7 días consecutivos.

No busques resultados instantáneos. Busca construir el hábito.

Semana 1: Establecer rutina

Semana 2-3: Ver aumento en comentarios

Semana 4+: Conversaciones en DMs consistentes



EJERCICIO 10.1

Tus Scripts de DM y Seguimiento

• • •

⌚ **Tiempo estimado: 45-60 minutos**

📦 **Necesitarás:** Tu cuaderno, ejemplos de conversaciones pasadas (si tienes)

🎯 **Objetivo:** Documentar tu proceso completo de conversión desde primer DM hasta cierre, incluyendo scripts y manejo de objeciones.

📍 **Parte 1: Mapea tu escalera actual de conversión (10 min)**

Piensa en tus últimos 3-5 seguidores que se convirtieron en clientes (o que estuvieron cerca de convertirse).

Para cada uno, anota:

1. _____
2. _____
3. _____

¿Cómo te descubrieron? (Reel viral, Story, recomendación, etc.)

¿Cuánto tiempo pasó entre el descubrimiento y la primera conversación en DM?

¿Qué los motivó a escribirte (o a responder cuando tú iniciaste)?

¿Cuántos mensajes intercambiaron antes de presentar la oferta?

¿Cerraron? Sí, sí, ¿qué los convenció? Si no, ¿cuál fue la objeción principal?

Patrón común que ves:

💡 **Parte 2: Escribe tu Mensaje 1 (Iniciador) (10 min)**

Usa la estructura: "¡Hola, [nombre]! [Razón específica por la que escribes]. [Pregunta abierta sobre su situación.]"

Escribe 3 versiones de Mensaje 1 para diferentes escenarios:

Versión A - Comentaron en tu post:

"¡Hola, [nombre]! _____

Versión B - Han interactuado múltiples veces:

"Hola [nombre]! _____

Versión C - Respondieron Story con palabra clave:

"¡Hola, [nombre]! _____

💡 **Parte 3: Escribe tu Mensaje 4 (Presentación de oferta) (15 min)**

Usa la estructura completa:

Tu oferta principal:

"[Resumen de su situación basado en conversación previa]:

[Cómo tu solución resuelve específicamente eso]:

[Qué incluye tu oferta]:

[Resultado esperado]:

[Inversión/Precio]:

[Próximo paso claro]:

¿Tiene sentido para tu situación? ¿Preguntas?"

● **Parte 4: Prepara respuestas a las 7 objeciones (15 min)**

Para cada objeción, escribe tu respuesta específica:

Objeción #1: "No tengo presupuesto / Es muy caro"

Tu respuesta (elige estrategia: Reframe en costo / Planes de pago / Versión lite):

Objeción #2: "Déjame pensarla / Necesito tiempo"

Tu respuesta:

Objeción #3: "¿Esto realmente funciona?"

Tu respuesta (incluye case study específico):

Objeción #4: "Ya probé algo similar y no funcionó"

Tu respuesta (diferencia tu solución):

Objeción #5: "No tengo tiempo para implementar"

Tu respuesta (clarifica tiempo real requerido):

Objeción #6: "Necesito consultar con [pareja/socio/jefe]"

Tu respuesta:

Objeción #7: "No ahora, tal vez más adelante"

Tu respuesta:

Parte 5: Define tu proceso de seguimiento (5 min)

Si alguien dice "déjame pensar":

¿Cuánto tiempo les das? __ días

¿Cuándo haces seguimiento? Día ___ después del último mensaje

Mensaje de seguimiento:

¡Hola, [nombre]! _____

Si no responden tu seguimiento:

[] Les escribes una vez más después de __ días

[] Los dejas ir (no insistes)

[] Los agregas a lista de "seguir nutriendo con contenido"

Si dicen "no" claramente:

Tu respuesta de cierre profesional:

¡Hola, [nombre]! _____

💡 Parte 6: Crea tu checklist de calificación (5 min)

Antes de presentar tu oferta, confirma que cumplen estos criterios:

Checklist de calificación:

- Tienen el problema específico que mi servicio/producto resuelve
- Han expresado que es problema urgente/prioritario
- Han intentado otras soluciones sin éxito (valoran expertise)
- Están en posición de invertir (directamente o indirectamente confirmado)
- Son mi ICP (perfil correcto: industria, etapa, etc.)
- La conversación ha sido fluida (responden rápido, engagement genuino)

Si cumplen 5-6 de 6: Presenta oferta con confianza

Si cumplen 3-4 de 6: Profundiza más antes de presentar

Si cumplen <3: Probablemente no son fit. Ayuda con recurso gratuito y sigue nutriendo.

💡 Parte 7: Documenta tu proceso post-cierre (5 min)

Cuando alguien dice "sí, quiero":

Paso 1: _____

(Ejemplo: Envío link de pago inmediatamente)

Paso 2: _____

(Ejemplo: Una vez confirmado el pago, envío un email de bienvenida con los próximos pasos)

Paso 3: _____

(Ejemplo: Agenda primera sesión dentro de 48 horas)

Paso 4: _____

(Ejemplo: Envío cuestionario pre-sesión 24 hrs antes)

⌚ **Objetivo: Hacer la transición de "cliente nuevo" a "cliente activo" lo más fluida posible.**

📍 **Parte 9: Tu dashboard de conversión mensual**

Tu dashboard de conversión mensual

Crea hoja simple (física o digital) donde trackeas esto mensualmente:

MES: [Nombre del mes]

Conversaciones iniciadas: _____

Conversaciones que llegaron a oferta: _____ (_____%)

Conversaciones cerradas: _____ (_____%)

Tasa de cierre: _____

Ingresos generados desde Instagram este mes: \$_____

Tiempo invertido en conversaciones: _____ horas

Ingreso por hora: \$_____ (\$Ingresos / Horas)

NOTAS/APRENDIZAJES:

AJUSTES PARA PRÓXIMO MES:

Este dashboard tarda 5 minutos; debes actualizarlo semanalmente.

Te da claridad total sobre qué funciona y qué necesita mejora.

💡 Parte 9: Compromiso de implementación (5 min)

Completa este compromiso:

"Durante los próximos 30 días me comprometo a:

Iniciar al menos __ conversaciones en DM con personas que muestren interés genuino

Usar mis scripts documentados (no improvisar cada vez)

Responder todas las objeciones con las respuestas preparadas (no inventar en el momento)

Hacer seguimiento a TODOS los 'déjame pensarlo' en el timeframe definido

Cerrar al menos __ conversaciones en venta (meta realista basada en tu tasa de conversión actual o 30% si empiezas)

Al final de estos 30 días, revisaré:

- ¿Cuántas conversaciones inicié?
- ¿Cuántas llegaron a presentación de oferta?
- ¿Cuántas cerraron?
- ¿Cuál fue mi tasa de conversión?
- ¿Qué objeción escuché con más frecuencia?
- ¿Qué ajustes necesito hacer en mis scripts?

Usaré estos datos para refinar mi proceso el siguiente mes."

Firma:

Fecha: _____

Tu sistema de conversión está documentado.

Ahora no dependes de la inspiración en el momento.

Tienes un proceso repetible.

Scripts probados.

Manejo de objeciones claro.

La próxima vez que alguien te escriba interesado, no improvisas.

Sigues tu sistema.

Y el sistema convierte consistentemente.



CHECKPOINT: MÓDULO 3 COMPLETADO

Detente aquí antes de continuar con el Módulo 4.



VERIFICACIÓN DE COMPLETITUD:

Revisa que hayas completado:

Lección 9:

- Entiendo la diferencia entre engagement pasivo y engagement que predice ventas
- Conozco las 5 razones por las que mi contenido no genera engagement
- Domino las 7 estrategias probadas para generar comentarios significativos
- Sé aplicar la fórmula R.E.A.L. para responder comentarios
- Conozco el sistema 5-3-1 de engagement proactivo
- Sé cuándo y cómo mover conversación de público a privado
- Ejercicio 9.1 COMPLETADO: Sistema de engagement semanal documentado

Lección 10:

- He corregido mis 4 creencias limitantes sobre vender en Instagram
- Entiendo el embudo de 5 escalones aplicado a conversión
- Conozco la estructura de 5 mensajes para DMs de venta
- Tengo respuestas preparadas para las 7 objeciones universales
- Sé las 3 reglas de oro de DMs de negocio
- Conozco 5 estrategias de conversión en contenido público
- Sé qué métricas de conversión trackear
- Ejercicio 10.1 COMPLETADO: Scripts de DM y proceso de seguimiento documentados

AUTO-EVALUACIÓN DEL MÓDULO 3:

Responde honestamente:

1. ¿Tengo mi sistema de engagement documentado con horarios específicos?

Sí - Tengo bloques de 10 min programados 2x al día

No - Vuelve al Ejercicio 9.1 y complétalo

2. ¿Tengo mis scripts de DM escritos y listos para usar?

Sí - Mensaje 1, Mensaje 4, y respuestas a las 7 objeciones documentadas

No - Vuelve al Ejercicio 10.1

3. ¿He iniciado al menos 3 conversaciones de práctica en DMs esta semana?

Sí - Estoy ejecutando, no solo leyendo

No - Necesito comenzar a implementar antes de continuar

4. ¿Sé exactamente qué hacer cuando alguien me escribe para decir que está interesado?

Sí - Tengo proceso claro: calificar → presentar → manejar objeciones → cerrar

No - Revisa la Lección 10 de nuevo, especialmente los 5 mensajes

5. ¿Estoy respondiendo el 100 % de mis comentarios en menos de 24 horas?

Sí - Sistema funcionando

No - Este es hábito crítico, establécelo antes de continuar

Estado actual vs. Estado después del Módulo 3:

ANTES del Módulo 3:

- Publicabas contenido pero generabas poco engagement
- Los comentarios que recibías eran superficiales o inexistentes
- No sabías cómo iniciar conversaciones de venta sin sonar desesperado
- Te daba pena vender en Instagram
- No tenías proceso documentado de conversión
- Improvisabas cada conversación de venta

DESPUÉS del Módulo 3:

- Tienes sistema de 15 minutos diarios que genera comentarios significativos
- Sabes responder usando fórmula R.E.A.L. que expande conversaciones
- Mueves conversaciones estratégicamente de público a privado
- Tienes scripts de DM que convierten sin sonar pushy
- Dominas el manejo de las 7 objeciones universales
- Sabes exactamente qué métricas de conversión trackear
- Tienes proceso repetible documentado

Esto es conversión sistemática.

Celebra tu progreso

Detente aquí. En serio.

Has completado el Módulo 3. Esto significa que:

- Tienes más claridad sobre conversión que el 95% de cuentas en Instagram
- Ya no dependes de "esperar que alguien te compre" - tú inicias conversaciones estratégicamente
- Tienes scripts probados para cada etapa de la conversación de venta
- Sabes manejar objeciones sin ponerte defensivo o perder la venta
- Puedes medir exactamente qué funciona en tu proceso de conversión

La mayoría de los emprendedores nunca documenta su proceso de venta.

Improvisan cada vez. A veces funciona, a veces no. No saben por qué.

Tú no.

Tú tienes sistema repetible.

Tómate 5 minutos para reconocer este logro antes de continuar con el Módulo 4.

Escribe en tu cuaderno:

"Completé el Módulo 3 el [fecha]. Lo que más me sorprendió fue [X]. Mi mayor miedo al vender en Instagram era [Y], pero ahora entiendo que [Z]. Mi primera conversión desde Instagram será [describe cómo te imaginas que será]."

Resultados esperados después de implementar el Módulo 3:

Si ejecutas tu sistema del Módulo 3 durante 30 días consistentemente:

Semana 1-2:

- Aumento notable en comentarios (respuestas más sustantivas)
- Primeras conversaciones movidas exitosamente a DM
- Te sientes menos nervioso iniciando conversaciones de negocio

Semana 3-4:

- Al menos 5-10 conversaciones de calificación en DMs
- 2-3 presentaciones de oferta realizadas
- 1-2 primeras conversiones cerradas (o muy cerca)

Mes 2-3:

- Sistema refinado basado en data real
- Tasa de conversión mejorando (30-40%+)
- Conversaciones en DMs cada semana de forma consistente
- 3-5 ventas por mes generadas desde Instagram

Validación de sistema completo:

Antes de continuar con el Módulo 4, verifica que tu sistema completo esté funcionando:

Test #1: ¿Tu contenido genera conversaciones?

Revisa tus últimos 10 posts.

Pregunta: ¿Al menos 5 de 10 generaron comentarios sustantivos (no solo emojis)?

Sí - Tu contenido invita a conversación

No - Revisa la Lección 9, especialmente las 7 estrategias

Test #2: ¿Respondes engagement consistentemente?

Pregunta: En última semana, ¿respondiste 100% de comentarios en <24 hrs?

Sí - Sistema de engagement funcionando

No - Establece bloques específicos de 10 min 2x/día

Test #3: ¿Has movido al menos 1 conversación a DM?

Pregunta: ¿Has iniciado al menos 1 conversación en DM con alguien que mostró interés?

Sí - Estás ejecutando

No - Identifica 3 personas esta semana que han comentado y envíales Mensaje 1

Test #4: ¿Tienes scripts listos para usar?

Pregunta: Si alguien te escribe ahora interesado, ¿puedes abrir tu cuaderno y saber exactamente qué responder?

Sí - Scripts documentados y accesibles

No - Completa Ejercicio 10.1 ahora

Test #5: ¿Sabes qué métricas revisar?

Pregunta: ¿Puedes decir tu tasa de conversión actual (o al menos tienes sistema para empezar a trackearla)?

Sí - Dashboard básico funcionando

No - Crea hoja simple con 5 métricas del Lección 10

Si marcaste 4-5 "Sí": Tu sistema está funcionando. Continúa con el Módulo 4.

Si marcaste 2-3 "Sí": Dedica próxima semana a ejecutar antes de continuar.

Si marcaste 0-1 "Sí": No sigas leyendo. Implementa el Módulo 3 durante 2 semanas. Luego vuelve.

Qué sigue:

Has completado el Módulo 3 - Conversión.

Ahora continúas con el Módulo 4 - Optimización, donde escalarás lo que funciona de forma sostenible.



MÓDULO 4: OPTIMIZACIÓN - Escalar lo que Funciona

Lecciones en este módulo:

- Lección 11: Mide Lo Que Realmente Importa
- Lección 12: Tu Hoja de Ruta de 180 Días

Ejercicios que completarás:

-  Ejercicio 11.1: Tu Dashboard de Medición
-  Ejercicio 12.1: Tu Contrato de 6 Meses Contigo Mismo

• • •



EJERCICIO 11.1

Tu Dashboard de Medición

• • •

⌚ **Tiempo estimado: 30-45 minutos**

📦 **Necesitarás:** Tu cuaderno, acceso a Instagram Insights, calculadora

🎯 **Objetivo:** Crear un dashboard simple de una página que revisas semanalmente y te da claridad total sobre qué optimizar.

📍 **Parte 1: Establece tu baseline actual (15 min)**

Antes de trackear el progreso, necesitas saber dónde estás HOY.

Abre Instagram Insights y anota:

BASELINE - FECHA: [Hoy]

Perfil:

- Seguidores totales: __
- Visitantes al perfil (últimos 7 días): __
- Nuevos seguidores (últimos 7 días): __
- Conversión de perfil: __% (nuevos / visitantes × 100)

Contenido (últimos 5 posts):

Post 1:

- Alcance: _____
- Comentarios: _____
- Guardados: _____
- Shares: _____
- Engagement rate: ____% ($[\text{comentarios} + \text{guardados} + \text{shares}] / \text{alcance} \times 100$)

Post 2:

- Alcance: _____
- Comentarios: _____
- Guardados: _____
- Shares: _____
- Engagement rate: ____%

Post 3:

- Alcance: _____
- Comentarios: _____
- Guardados: _____
- Shares: _____
- Engagement rate: ____%

Post 4:

- Alcance: _____
- Comentarios: _____
- Guardados: _____
- Shares: _____
- Engagement rate: ____%

Post 5:

- Alcance: __
- Comentarios: __
- Guardados: __
- Shares: __
- Engagement rate: __%

Promedios:

- Alcance promedio: __
- Engagement rate promedio: __%
- Tasa de guardados promedio: __%

Conversión:

- Conversaciones de negocio últimos 30 días: __
- Conversaciones donde presentaste oferta: __
- Conversaciones cerradas: __
- Tasa de conversión DM: __%

📍 Parte 2: Define tus metas de 30 días (10 min)

Basado en tu baseline, establece metas realistas para próximo mes.

No seas demasiado ambicioso.

Mejora incremental > Salto imposible.

MIS METAS PARA [Próximo mes]:

Métrica #1 - Conversión de Perfil:

- Actual: __%
- Meta en 30 días: __% (recomiendo: +5-10 puntos porcentuales)

Métrica #2 - Engagement Rate:

- Actual: __%
- Meta en 30 días: __% (recomiendo: +1-2 puntos porcentuales)

Métrica #3 - Tasa de Guardados:

- Actual: __%
- Meta en 30 días: __% (recomiendo: +0.5-1 puntos porcentuales)

Métrica #4 - Conversaciones de Negocio:

- Actual: __ /mes
- Meta en 30 días: __ /mes (recomiendo: +30-50% del actual)

Métrica #5 - Tasa de Conversión DM:

- Actual: __%
 - Meta en 30 días: __% (recomiendo: +5-10 puntos porcentuales)
-

 **Parte 3: Crea tu template de revisión semanal (5 min)**

Copia este template en tu cuaderno o documento digital.

Lo usarás cada semana durante próximos meses.

SEMANA DEL [fechas]

CONVERSIÓN DE PERFIL:

Visitantes: __ | Nuevos seguidores: __ | Tasa: __%

Vs semana pasada: ↑ ↓ →

ENGAGEMENT RATE (promedio 5 posts): ____%

Vs semana pasada: ↑ ↓ →

TASA DE GUARDADOS (promedio 5 posts): ____%

Vs semana pasada: ↑ ↓ →

CONVERSACIONES DE NEGOCIO: ____ nuevas esta semana

Meta semanal: ____ | ¿Logrado? Sí / No

MEJOR POST:

Tipo: _____

Por qué funcionó: _____

PEOR POST:

Tipo: _____

Por qué no funcionó: _____

ACCIÓN PARA PRÓXIMA SEMANA:

📍 **Parte 4: Configura recordatorios (3 min)**

En tu calendario/app de recordatorios:

Recordatorio semanal:

- Día: Domingo (o lunes temprano)
- Hora: __ (elige momento tranquilo)
- Título: " Revisión semanal Instagram"
- Duración: 10 minutos

Recordatorio mensual:

- Día: Último día de cada mes
 - Hora: __
 - Título: " Revisión mensual Instagram + ajustes"
 - Duración: 30 minutos
-

Parte 5: Identifica tu métrica crítica actual (5 min)

De las 5 métricas, ¿cuál es tu mayor debilidad HOY?

Revisa tu baseline:

- [] Conversión de perfil <20% → Esta es mi métrica crítica
- [] Engagement rate <3% → Esta es mi métrica crítica
- [] Tasa de guardados <2% → Esta es mi métrica crítica
- [] Conversaciones de negocio <3/mes → Esta es mi métrica crítica

[] Tasa de conversión DM <25% → Esta es mi métrica crítica

Mi métrica crítica es: _____

Plan de acción específico para mejorarla:

Si es Conversión de Perfil:

- Lección a revisar: 2
- Qué optimizaré: _____

Si es Engagement Rate:

- Lección a revisar: 9
- Qué optimizaré: _____

Si es Tasa de Guardados:

- Lección a revisar: 4 y 7
- Qué optimizaré: _____

Si es Conversaciones de Negocio:

- Lección a revisar: 9 y 10

- Qué optimizaré: _____

Si es Tasa de Conversión DM:

- Lección a revisar: 10

- Qué optimizaré: _____

📍 Parte 6: Compromiso de 30 días (2 min)

Completa:

"Durante los próximos 30 días me comprometo a:

Revisar mi dashboard cada domingo a las ____ am/pm durante 10 minutos

NO revisar métricas más de 3 veces por semana (domingo, miércoles, viernes)

Enfocarme en mejorar mi métrica crítica:

Comparar solo contra mis números anteriores, no contra otras cuentas

Celebrar mejoras incrementales escribiéndolas en mi cuaderno

Hacer mi revisión mensual completa el día _____ de cada mes

Al final de estos 30 días, revisaré:

- ¿Mejoró mi métrica crítica?
- ¿Qué ajuste específico generó el mayor impacto?
- ¿Cuál será mi nueva métrica crítica para los próximos 30 días?

Si algo no mejora después de 30 días de esfuerzo enfocado, ajustaré estrategia basándome en data, no en emociones."

Firma:

Fecha: _____

Tu dashboard está listo.

Ahora tienes un sistema claro de medición que toma 10 minutos semanales y te da claridad total sobre el progreso y los próximos pasos.

No más adivinar "¿está funcionando?"

Los números te dirán exactamente qué optimizar.

Qué hacer cuando los números no mejoran

Escenario honesto:

Has ejecutado todo de forma consistente durante 6-8 semanas.

Pero tus métricas críticas no mejoran (o empeoran).

¿Qué hacer?

Paso 1: Descarta inconsistencia

Pregunta honesta:

¿Realmente ejecutaste consistentemente?

Revisa tu calendario:

- ¿Publicaste 3+ veces por semana CADA semana?



EJERCICIO 12.1

Tu Contrato de 6 Meses Contigo Mismo

• • •

⌚ **Tiempo estimado: 30-45 minutos**

📦 **Necesitarás: Tu cuaderno, honestidad brutal, compromiso real**

🎯 **Objetivo: Crear un contrato formal contigo mismo para completar 6 meses sin importar qué. Este ejercicio previene el abandono.**

📍 **Parte 1: Tu "Por Qué" profundo (10 min)**

Antes de comprometerte a 6 meses, clarifica POR QUÉ lo haces.

Responde con máxima honestidad:

¿Por qué compré este libro originalmente?

¿Qué problema tengo que Instagram puede resolver?

¿Qué pasa si NO resuelvo este problema en los próximos 12 meses?

¿Qué lograré si Instagram funciona para mi negocio?

En una escala de 1-10, ¿qué tan importante es esto para mí? _____ /10

Si marcaste 7 o menos: Reconsidera si este es tu momento. Espera hasta que sea una prioridad real.

Si marcaste 8-10: Tu motivación es fuerte. Continúa.

📍 **Parte 2: Tu compromiso específico por mes (15 min)**

Define exactamente qué harás cada mes durante los próximos 6 meses.

MES 1 - FUNDAMENTOS

Me comprometo a:

- Optimizar mi perfil completamente (Lección 2)
- Documentar mi estrategia en una página (Lección3)
- Crear banco de 50 ideas (Lección 4)
- Publicar __ posts por semana (mínimo 3)
- Hacer __ Stories diarias (mínimo 5)
- Sistema 5-3-1 de engagement diariamente
- Responder 100% comentarios <24 hrs
- Completar mi primera sesión de batching

Meta específica mes 1:

Establecer un sistema que funcione de forma consistente; NO buscar resultados explosivos.

MES 2 - CONSISTENCIA

Me comprometo a:

- Mantener frecuencia de publicación de Mes 1
- Revisar data de Mes 1 y ajustar calendario
- Iniciar al menos 5 conversaciones en DM
- Hacer revisión semanal de dashboard
- Duplicar tipo de contenido que mejor funcionó en Mes 1
- No cambiar estrategia completa, solo refinar

Meta específica mes 2:

Mantener consistencia + primeros ajustes basados en data.

MES 3 - CONVERSIÓN

Me comprometo a:

- Activar mi sistema de conversión (Lección 10)
- Publicar al menos 1 post promocional por semana
- Iniciar 8-10 conversaciones en DM
- Presentar mi oferta a mínimo 5 personas calificadas
- Cerrar al menos 1 venta (meta mínima realista)
- Documentar caso si cierro venta

Meta específica Mes 3:

Primeras conversiones reales. Sistema de DMs funcionando.

MES 4 - SEO Y ALCANCE

Me comprometo a:

- Optimización SEO completa (Lección 8)
- Publicar mínimo 3 Reels por semana
- Aumentar engagement proactivo a 15 cuentas/semana
- Experimentar con horarios de publicación
- Alcanzar 40%+ de mi alcance a no seguidores

Meta específica Mes 4:

Maximizar descubridad. Crecer más allá de mi audiencia actual.

MES 5 - ESCALA

Me comprometo a:

- Identificar mi 20% de contenido más efectivo y duplicarlo
- Sistematizar con templates y respuestas rápidas
- Considerar contratar VA si capacidad lo permite
- Cerrar mínimo 3 ventas este mes
- Reducir tiempo en Instagram manteniendo resultados

Meta específica mes 5:

Escalar lo que funciona. Más resultados con el mismo o menos tiempo.

MES 6 - CONSOLIDACIÓN

Me comprometo a:

- Hacer revisión exhaustiva de 6 meses completos
- Calcular ROI total (ingresos / tiempo invertido)
- Documentar mi sistema completo
- Decidir mi siguiente fase (consolidar / expandir / pivotar)
- Celebrar que completé 6 meses (independiente de resultados)

Meta específica mes 6:

Evaluar, consolidar y decidir estratégicamente los próximos pasos.

📍 Parte 3: Tus reglas inquebrantables (5 min)

Establece límites claros que NO romperás durante 6 meses.

MIS REGLAS INQUEBRANTABLES:

Regla #1: Publicaré al menos ___ veces por semana, sin excepción, incluso si el contenido no es perfecto.

Regla #2: Revisaré mi dashboard cada ___ (día de la semana) durante 10 minutos, no más.

Regla #3: No cambiaré mi estrategia completa antes de ___ meses (mínimo 3).

Regla #4: No compararé mi progreso con _____ (otras cuentas, la competencia).

Regla #5: Si quiero abandonar, esperaré 7 días y revisaré este ejercicio antes de decidir.

Regla #6: Tendré 1 día de descanso completo de Instagram cada semana: ___ (día).

📍 **Parte 4: Tu plan de contingencia (5 min)**

La vida pasa. Habrá semanas caóticas. Planea AHORA qué harás.

CUANDO tenga semana caótica (cliente urgente, emergencia, viaje):

Mi mínimo no-negociable será:

Publicar al menos ___ posts esa semana (mínimo 1)

Mantener Stories aunque sea 3 por día

Responder comentarios aunque sea 1 vez al día

Usar contenido de emergencia pre-creado si es necesario

CUANDO sienta ganas de abandonar (porque pasará):

Haré estas 3 cosas ANTES de decidir:

Releeré mi "Por Qué" de Parte 1 de este ejercicio

Revisaré mi progreso desde Mes 1 (siempre hay más del que recuerdo)

Esperaré 7 días. Si después de 7 días aún quiero abandonar, reconsideraré.

CUANDO tenga semana donde "no sé qué publicar":

Abriré mi banco de 50 ideas (Ejercicio 4.1) y elegiré una de ellas. No improvisaré. No me bloquearé.

💡 Parte 5: Tu sistema de accountability (3 min)

La rendición de cuentas externa aumenta 5 veces la probabilidad de completar.

Mi accountability partner es: _____ (nombre específico)

Cómo funcionará:

- Le enviaré actualización semanal cada __ (día)
- Tendremos check-in mensual cada __ (fecha mensual)
- Si no publico 3 días seguidos, me escribirá preguntando qué pasó
- Al final de 6 meses, revisaremos juntos mi progreso

Si no tengo accountability partner todavía:

Lo conseguiré antes de __ (fecha máxima en 7 días).

Opciones:

- Colega emprendedor en situación similar
- Grupo de mastermind
- Coach o mentor
- Pareja que entienda mi negocio
- Post de accountability semanal en mis propias Stories

💡 Parte 6: Tu celebración planeada (2 min)

La mayoría no celebra los logros intermedios. Tú sí.

Al completar Mes 3 me daré: _____ (recompensa específica)

Al completar Mes 6 me daré: _____ (recompensa mayor)

Al cerrar mi primera venta desde Instagram: _____

Al cerrar mi quinta venta: _____

Las celebraciones importan. No las dejes pasar.

📍 Parte 7: El contrato (firma real)

Copia este contrato en tu cuaderno y firmalo físicamente.

CONTRATO DE 6 MESES CONMIGO MISMO

YO, _____ (tu nombre completo), me comprometo formalmente a ejecutar mi sistema de Instagram durante 180 días completos, desde __ (fecha de inicio) hasta __ (fecha de fin).

ENTIENDO QUE:

- Mes 1-2 será difícil y no veré resultados explosivos (y está bien)
- Resultados significativos aparecen en meses 4-6, no antes
- Consistencia importa más que perfección
- Compararme con otros me saboteará
- Abandono antes de mes 4 significa no llegar al compounding

ME COMPROMETO A:

- Ejecutar mis compromisos específicos por mes (Parte 2)
- Respetar mis reglas inquebrantables (Parte 3)
- Usar mi plan de contingencia cuando sea necesario (Parte 4)
- Reportar a mi accountability partner semanalmente (Parte 5)
- Celebrar mis logros intermedios (Parte 6)

SI QUIERO ABANDONAR ANTES DE 6 MESES:

- Releeré mi "Por Qué" (Parte 1)
- Esperaré 7 días antes de decidir
- Hablaré con mi accountability partner
- Revisaré mi progreso real con data objetiva

DESPUÉS DE 6 MESES:

- Haré revisión exhaustiva completa
- Decidiré estratégicamente si consolidar, expandir o pivotar
- Celebraré haber completado 6 meses independientemente de resultados

Firma: _____

Fecha: _____

Testigo (accountability partner): _____

Guarda este contrato donde lo veas.

Foto con celular. Imprime. Pon en pared.

En el mes 2, cuando quieras abandonar (y lo querrás), lo releerás.



FELICITACIONES

Has completado tu Cuaderno de Ejercicios

Al terminar los 12 ejercicios, tienes:

🌟 Un sistema completo de Instagram documentado

📊 Claridad estratégica total

🎯 Plan ejecutable de 6 meses

💪 Las herramientas para mantener consistencia



PRÓXIMOS PASOS:

1. Implementa - Usa tus respuestas para ejecutar
2. Revisa - Consulta tu estrategia semanalmente
3. Ajusta - Optimiza basado en resultados
4. Persiste - 6 meses mínimo, sin importar qué



RECURSOS ADICIONALES

Visita la landing page del libro:

<https://bonos-instagr-negocios.netlify.app>

Accede a los 7 bonos gratuitos y recursos adicionales

*"El éxito en Instagram no es suerte.
Es sistema + consistencia + tiempo."*

¡Éxito en tu journey!