

# CHECKLIST DE ACCIÓN RÁPIDA

## VENDER+

### LANZA, **VENDE** Y POSICIONATE EN INSTAGRAM

PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES QUE YA  
FACTURAN MES A MES Y QUIEREN MAS

**CONVIERTE TU INSTAGRAM  
EN UNA PAGINA DE VENTA\$**



DE SEGUIDORES SILENTES A COMPRADORES ACTIVOS



Bertha Santos  
Mentora de negocios expansión

**VENDE  
SIMPLE**  
MENTORIA DE IMPLEMENTACION



Gracias por descargar esta guía para activar tus ventas, a diferencia de muchas guías y recursos que descargas a diario, esta tiene 3 contenidos para activar tus ventas utilizando IG.

Lo que quiero que hagas es que literalmente los publiques en el orden que te presento aquí y que sigas al pie, la rutina lucrativa.

Yo empecé con una cuenta nueva desde 0 y con estos contenidos intencionales logré vender mis primeras 5 mentorías de implementación y continuo creciendo en CALIDAD de potenciales clientes; y eso es lo que tendrás aquí.

Te invito a mirar de cerca cada contenido en mi perfil y si quieres; úsalos como referencia... te sorprenderá los resultados.

PD recuerda ver el video junto con estos contenidos así es como podrás aplicar y tener resultados

**Bertha Santos**  
Mentora de negocios expansión

**VENDE  
SIMPLE**  
MENTORÍA DE IMPLEMENTACIÓN



# DIA 0

**LANZA, VENDE  
Y POSICIONATE  
EN INSTAGRAM**

PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES QUE YA  
FACTURAN MES A MES Y QUIEREN MAS

**VENDE  
SIMPLE**

MENTORIA DE IMPLEMENTACION

# DÍA 0: VAMOS A VALIDAR

Validar te permite entender antes de vender si tu audiencia está preparada para comprarte

## Plan simple para VALIDAR e iniciar ventas hoy con tu programa.

### Válida intencionalmente cada semana

- Agita ¿Cómo tu producto les quitará esta necesidad que tienen hoy?
- Activa tu deseo: ¿Cómo tu producto les dará paz?
- Estado deseado: ¿Cómo tu producto les ayudará a dejar de?



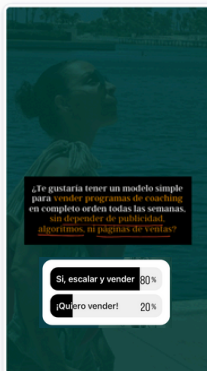
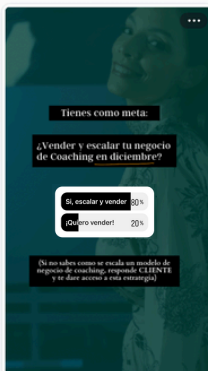
Repítelo cada semana

# DÍA 0: VAMOS A VALIDAR

## Se ve así:



**Pregunta sobre  
problemas que  
resuelve tu servicio.**



**Introducción a la  
explicación de  
por qué pasa ese  
problema.**



**Llamado a la  
acción 1**

## ¿Por qué validar te ayudará a escalar tus ventas?

- Te permite no perseguir los diamantes de otros
- Te permite vencer el miedo a venderte y a divagar
- Este plan te permite trabajar, posicionamiento y autoridad
- Te permite llevar el mensaje correcto a tus clientes
- Te ofrece una estrategia sostenida que acelera; sin improvisar.

# LANZA, VENDE Y POSICIONATE EN INSTAGRAM

PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES QUE YA  
FACTURAN MES A MES Y QUIEREN MAS

## DÍA 0: VAMOS A VALIDAR

### Tu turno:

Cliente ideal

Pregunta

Su mayor deseo

?

En este párrafo escribe lo  
que le separa de ese  
deseo y como desde ahí  
tu le puede ayudar

¿Tiene Sentido  
para ti?

Comenta xxxxx para  
acceder hoy mismo

**Pregunta sobre  
problemas que  
resuelve tu servicio.**

**Introducción a la  
explicación de  
por qué pasa ese  
problema.**

**Llamado a la  
acción 1**

### Plantilla para validación



# DIAS 1

**LANZA, VENDE  
Y POSICIONATE  
EN INSTAGRAM**

PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES QUE YA  
FACTURAN MES A MES Y QUIEREN MAS

**VENDE  
SIMPLE**

MENTORÍA DE IMPLEMENTACIÓN

# DÍA 1: PREPARACIÓN Y CONFIGURACIÓN

## 1.1 Configuración del Perfil

- Foto de Perfil: Usa una imagen profesional y clara.
- Nombre de Usuario: Asegúrate de que sea fácil de recordar y busque.
- Biografía: Escribe una biografía clara que explique quién eres, qué haces y cómo puedes ayudar. Incluye un enlace relevante.

## 1.2 Optimización del Enlace en la Biografía

- Linktree/Similar: Configura un Linktree o una página similar para incluir múltiples enlaces relevantes (página web, ofertas, contacto).



# DÍA 1: PREPARACIÓN Y CONFIGURACIÓN

**Tu turno:**

## **Declaración de filtro: *A quien, (a) como le ayudas y con que***

Ayudo a empresarios que tienen un negocio que ya factura a vender simple en IG con un embudo de venta simple, una rutina clara de visibilidad y contenido intencional de venta.

Ayudo a (quien) \_\_\_\_\_

a (resultado inicial del problema) \_\_\_\_\_

con (como le ayudas a ese resultado) \_\_\_\_\_

QUIEN

TU RESULTADO

COMO

# DIA 2

## LANZA, VENDE Y POSICIONATE EN INSTAGRAM

PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES QUE YA  
FACTURAN MES A MES Y QUIEREN MAS

**VENDE  
SIMPLE**

MENTORIA DE IMPLEMENTACION

# DÍA 2: ACTIVA A TU AUDIENCIA E IMPULSO DE COMPRA

## ¿Qué es contenido intencional?

*Aplica muy especialmente para audiencias frías*



Contenido intencional es hablarle directamente a tu cliente de su mayor deseo, es NO hablar de lo mismo que todos hablan..

Nombra tu cliente ideal

**General**  
que dicen todos



**Específico**  
Como lo dices tu ahora

**Ejemplo:**

**MUJER OCUPADA**

Quieres un sistema  
personalizado que te  
propvee orden



**General**  
(cansada de lo mismo)

**Específico**  
(Aunque pagues mes a mes  
herramientas de planificación  
genéricas)

Plantilla para Contenido Intencional



# DÍA 2: ACTIVA A TU AUDIENCIA E IMPULSO DE COMPRA

## Tu turno:



Crea contenido LITERAL con esta información:

- Muéstrale lo que cree que es su problema

CREA UN POST, HISTORIA Y UN REEL

---

---

---

---

- Muéstrale una posible solución a su problema

CREA UN POST, HISTORIA Y UN REEL

---

---

---

---

- Muéstrale LA solución a su problema desde tu resultado

CREA UN POST, HISTORIA Y UN REEL

---

---

---

---

- Muéstrale como logras tu resultado y el resultado final

CREA UN POST, HISTORIA Y UN REEL

---

---

---

---

# DÍA 2: ACTIVA A TU AUDIENCIA E IMPULSO DE COMPRA

## Tu turno:



**Y usa estos ángulos para ir más profundo a activar su mayor deseo.**

### ➔NECESIDAD: ¿Cómo tu producto les quitará esta necesidad?

- 1.Finalmente, dejarás de seguir sintiendo que X
- 2.[Tu programa/producto/servicio] eliminará las preocupaciones sobre X
- 3.Encontrarás paz más allá de X
- 4.Desde el primer día, sentirás una mejora real con relación a X
- 5.Alcanzar X ya no será un reto inalcanzable para ti

### ➔ACTIVA SU DESEO: ¿Cómo tu producto les dará paz?

- 1.Disfrutarás de la satisfacción y plenitud de X
- 2.Experimentarás una gratificante sensación de X
- 3.Este proceso te permitirá saborear la alegría de sentir X
- 4.Nuestro programa te proporcionará el placer de descubrir X

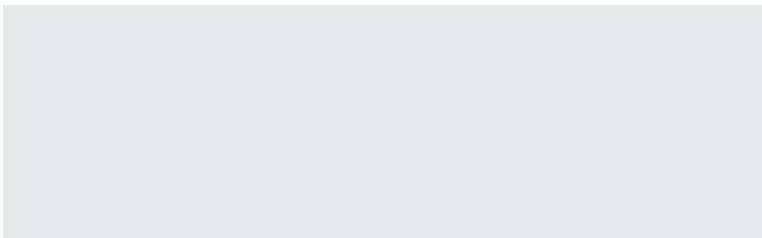
### ➔ESTADO DESEADO: ¿Cómo tu producto les ayudará a dejar de?

- 1.Con X, se desvanecerá la sensación de estar atrapada en X
- 2.Aquí están las 3 razones para liberarte de la trampa de X
- 3.Experimentarás una sensación de libertad tras optar por X

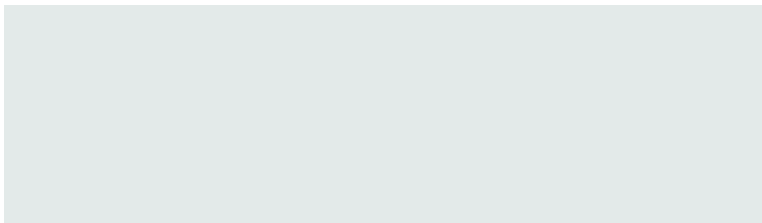
# DÍA 2: ACTIVA A TU AUDIENCIA E IMPULSO DE COMPRA

## Tu turno:

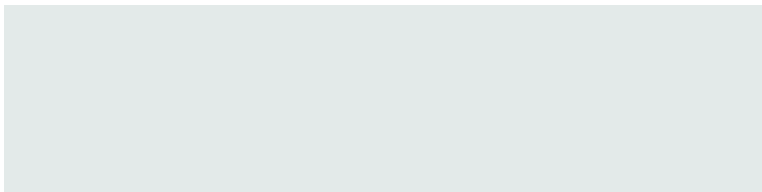
➔**NECESIDAD:** Cuáles son sus necesidades más urgentes y que tú resuelves con tu producto, programa o servicio:



➔**ACTIVA SU DESEO:** ¿Cuál es el mayor deseo de tu cliente ideal?



➔**ESTADO DESEADO:** ¿Cómo literalmente tu producto le ayudará?



# RUTINAS LUCRATIVAS DE VENTAS

**LANZA, VENDE  
Y POSICIONATE  
EN INSTAGRAM**

PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES QUE YA  
FACTURAN MES A MES Y QUIEREN MAS

**VENDE  
SIMPLE**

MENTORÍA DE IMPLEMENTACIÓN

# TODA LA SEMANA: RUTINA LUCRATIVA DE VENTAS PARA TU SEMANA

Lunes	Válida en stories > Call to action (comenta)
Martes	Post oferta > Call to action (comenta)
Miercoles	Story Oferta > Call to action (comenta)
Jueves	Revisión mensaje (ajusta si hace falta)
Viernes	Descansa
Sabado	Descansa - Opcional Story Oferta > Call to action
Domingo	Última horas post/stories oferta > Call to action (comenta)

***Es solo una guía para mantener el enfoque***



# TODO EL MES:

## Seguimiento y Optimización

### Seguimiento de Leads

- **Mensajes de Seguimiento:** Envía mensajes de seguimiento a quienes hayan mostrado interés en tu oferta.
- **Responde Comentarios:** Responde a todos los comentarios en tus publicaciones de manera oportuna.
- **Mensajes Directos (DM):** Responde a todos los mensajes directos y utiliza mensajes personalizados para conectar con nuevos seguidores.
- **Contenido de Valor:** Continúa ofreciendo contenido de valor para mantener el interés y fomentar la confianza.

### Evaluación de Resultados

- **Revisión de Objetivos:** Evalúa si has alcanzado los objetivos de la semana (nuevos seguidores, interacciones, ventas).
- **Optimización Continua:** Ajusta tu estrategia basándote en los resultados obtenidos y planifica la semana siguiente.

## CHECKLIST DE ACCIÓN RÁPIDA PARA VENDER EN INSTAGRAM

### Día 0: Validación

- Pregunta sobre problemas que resuelve tu servicio.
- Introduce la explicación del problema.
- Llamado a la acción:
  - Comenta para acceder a más información.
  - Pregunta si el contenido tiene sentido para ellos.

### Día 1: Preparación y Configuración

- Configuración del Perfil:
  - Foto de Perfil: Usa una imagen profesional y clara.
  - Nombre de Usuario: Asegúrate de que sea fácil de recordar.
  - Biografía: Escribe una biografía clara que explique quién eres, qué haces y cómo puedes ayudar. Incluye un enlace relevante.
- Optimización del Enlace en la Biografía:
  - Configura un Linktree o una página similar para incluir múltiples enlaces relevantes.

### Día 2: Activación de la Audiencia e Impulso de Compra

- Crea contenido intencional:
  - Muéstrale una posible solución a su problema.
  - Muéstrale lo que cree que es su problema.
  - Muéstrale la solución a su problema desde tu resultado.
  - Muéstrale cómo logras tu resultado y el resultado final.
- Publica un post, historia y reel con este contenido.
- Usa los siguientes ángulos:
  - Necesidad: Cómo tu producto les quitará esta necesidad.
  - Activa su Deseo: Cómo tu producto les dará paz.
  - Estado Deseado: Cómo tu producto les ayudará a dejar de experimentar un problema.

## CHECKLIST DE ACCIÓN RÁPIDA PARA VENDER EN INSTAGRAM

### **Implementar tu Rutina Lucrativa de Ventas**

#### **Seguimiento y Optimización**

#### **Seguimiento de Leads:**

- Envía mensajes de seguimiento a quienes hayan mostrado interés.
- Responde a todos los comentarios en tus publicaciones.
- Responde a todos los mensajes directos (DM) y utiliza mensajes personalizados.
- Continúa ofreciendo contenido de valor para mantener el interés y fomentar la confianza.

#### **Evaluación de Resultados:**

- Revisa si has alcanzado los objetivos de la semana (nuevos seguidores, interacciones, ventas).
- Ajusta tu estrategia basándote en los resultados obtenidos y planifica la semana siguiente.

#### **Consejos Finales**

- Consistencia: Mantén la consistencia en tus publicaciones y en la rutina de ventas.
- Evaluación Continua: Revisa y ajusta tus estrategias regularmente para mejorar los resultados.
- Grupo Exclusivo: Únete a grupos exclusivos para recibir apoyo y compartir resultados con otros emprendedores.

## CHECKLIST DE ACCIÓN RÁPIDA PARA VENDER EN INSTAGRAM

Semana	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	Validación en Stories ➔NECESIDAD: Publica cómo tu producto resolverá una necesidad específica de tus clientes. Call to action (comenta)	Post Oferta stories ➔ACTIVA SU DESEO: Publica cómo tu producto les dará paz. Call to action (comenta)	Story Oferta ➔ESTADO DESEADO: Publica cómo tu producto ayudará a tus clientes a dejar de experimentar un problema. Call to action (comenta)	Ajuste mensaje si hace falta   post: ¿Cómo genere \$2,000 dólares cash en ventas en dos meses?	X	X	Últimas horas Post/Stories de tu Oferta
2	Validación en Stories ➔NECESIDAD: Publica cómo tu producto resolverá una necesidad específica de tus clientes. Call to action (comenta)	Post Oferta stories ➔ACTIVA SU DESEO: Publica cómo tu producto les dará paz. Call to action (comenta)	Story Oferta ➔ESTADO DESEADO: Publica cómo tu producto ayudará a tus clientes a dejar de experimentar un problema. Call to action (comenta)	Ajuste mensaje si hace falta   post: MI MAYOR APRENDIZAJE sobre acceder a + ingresos en ventas digitales y generar un flujo de forma simple y recurrente	Descanso	Muestra algo personal de ti y dale un giro en como tiene que ver esto con tu audiencia	Últimas horas Post/Stories de tu Oferta
3	Validación en Stories NECESIDAD: Publica cómo tu producto resolverá una necesidad específica de tus clientes. Call to action (comenta)	Post Oferta stories ➔ACTIVA SU DESEO: Publica cómo tu producto les dará paz. Call to action (comenta)	Story Oferta ➔ESTADO DESEADO: Publica cómo tu producto ayudará a tus clientes a dejar de experimentar un problema. Call to action (comenta)	X	X	X	X
4	Validación en Stories ➔NECESIDAD: Publica cómo tu producto resolverá una necesidad específica de tus clientes. Call to action (comenta)	Las 3 cosas que hago cuando xxxxxx y el resultado	Story Oferta ➔ESTADO DESEADO: Publica cómo tu producto ayudará a tus clientes a dejar de experimentar un problema. Call to action (comenta)	Ajuste mensaje si hace falta   post: ¿Cómo genere \$2,000 dólares cash en ventas en dos meses?	X	X	X

Mira tu reloj  
**Hoy y ahora**  
es tu mejor día para vender+



Quiero que hagas esto, pero además que te enfoque en hacerlo con consistencia, no importa si el contenido, si tienes a alguien que crea para ti.

Solo hazlo y disfruta de los resultados; te pediré que me compartas tus resultados.

Bendigo tu negocio y tus ventas

**Bertha Santos**

*Mentora de negocios expansión*

**VENDE  
SIMPLE**

MENTORÍA DE IMPLEMENTACIÓN

**Únete al grupo silencioso  
exclusivo para empresarias  
que quieren vender+ y simple**

