

EL EMBUDO DE CINCO PASOS Y EL CALENDARIO DEL ECO

CONTENIDO QUE TRAE CLIENTES.

Un reel, un comentario, un recurso, un segundo contacto y la oferta. Y una semana de publicaciones para que te vean seguido. Así lo armamos nosotros.

SECCIÓN 01

Cinco pasos, un solo pedido por paso.

Cada pieza pide una sola cosa. La oferta paga aparece dentro de la secuencia, no solo en el último botón.

01

El recurso.

Algo útil y real que tu cliente no tiene: una guía, una plantilla, una herramienta que le gana a la que usa. Si no existe hoy, no se promete.

02

El reel.

Muestra por qué ese recurso sirve y cierra con una palabra clave para comentar. Este mismo PDF salió de un reel así.

03

El DM automático.

Quien comenta la palabra recibe el recurso por mensaje directo, con un botón, y deja su mail.

04

El segundo contacto.

A las 23 horas, un contenido largo de valor: un video o una clase que enseña a usar lo que recibió.

05

La oferta.

Después, el siguiente producto de la escalera, por mail. Entrar con poco, ver que funciona y subir.

SECCIÓN 02

El reel muestra, no promete.

No digas que la IA puede. Mostrala andando. El reel es el paso dos y tiene un trabajo: que el dedo se frene y que la persona comente.

Antes de publicar el reel

- [ ] Abre en una fricción real: un render que falló, un prompt roto, un problema que tu cliente reconoce.
- [ ] Nunca arranca con "en este video te enseño" ni con sus variantes.
- [ ] Un guion, una idea, un pedido: comentar la palabra clave.
- [ ] Si tomás la idea de otro creador, te llevás el gancho y la estructura, nunca el texto.
- [ ] El recurso que pedís comentar ya existe y está publicado.

SECCIÓN 03

El flujo de ManyChat, paso por paso.

El bot no escribe primero: la persona tiene que comentar o tocar algo. Desde su último mensaje tenés 24 horas para responderle.

01

Disparador.

La palabra exacta en un comentario o un DM, sin distinguir mayúsculas. Exacta, no "contiene".

02

Respuesta pública.

Una frase corta debajo del comentario, rotando entre tres para no repetir.

03

Primer DM.

Avisa que lo manda el asistente automático y trae el recurso en un botón, con su link medido.

04

Mail.

Se pide con consentimiento explícito, y cada mail trae la opción de darse de baja.

05

A las 23 horas.

Un DM con botón, solo si el primero quedó abierto y no hubo mensajes después.

SECCIÓN 04

Un embudo sin oferta no vende.

Si todos tus reels llevan a recursos gratis y la oferta llega tarde y una sola vez, juntás seguidores, no clientes.

- [ ] Cada recurso cierra con el siguiente producto de la escalera, con link a su página, no con "escribinos".
- [ ] La oferta aparece dentro de la secuencia: en el DM de las 23 horas y en los mails que siguen.
- [ ] Una escalera, no una sola oferta: la objeción principal no es el precio, es la incertidumbre.
- [ ] Cada link lleva una etiqueta de campaña con la palabra clave, para saber qué recurso trajo a quién.
- [ ] Mirá los resultados una vez por semana, siempre el mismo día.

OJO

Nada de DM a las 48 horas.

Pasadas las 24 horas del último mensaje de la persona, el bot no puede escribirle. Por eso el segundo contacto va a las 23 horas y la oferta sigue por mail.

SECCIÓN 05

La estrategia del eco.

La idea es que te vean seguido en poco tiempo. Es una apuesta por la familiaridad: que tu nombre deje de ser nuevo para quien te cruza.

01

Un mensaje, varios formatos.

La misma idea puede salir como reel, carrusel e historia. Cambia la forma, no el mensaje.

02

Todos los días.

Dos reels, un carrusel y diez historias. La frecuencia la sostiene un sistema, no tu agenda.

03

En colab.

Cada reel y carrusel sale publicado a la vez en la cuenta del negocio y en la personal, con un solo criterio estético.

04

Sin repetirse.

Nunca dos reels seguidos con el mismo set, look o paleta. Que te vean seguido no es que vean lo mismo.

SECCIÓN 06

Una semana del eco.

Los siete reels de la mañana se reparten en cuatro misiones: tres de atracción, una de nutrición, dos de posicionamiento y una de conversión. El orden de los días es un ejemplo.

DÍA	REEL 10:00	CARRUSEL 13:00	LOOP 18:00
Lunes	Atracción	Uno por día	B-roll sin hablar
Martes	Posicionamiento	Uno por día	B-roll sin hablar
Miércoles	Atracción	Uno por día	B-roll sin hablar
Jueves	Nutrición	Uno por día	B-roll sin hablar
Viernes	Atracción	Uno por día	B-roll sin hablar
Sábado	Posicionamiento	Uno por día	B-roll sin hablar
Domingo	Conversión	Uno por día	B-roll sin hablar

ADEMÁS

Diez historias por día y pocas caras hablando.

Las historias acompañan todos los días. Como mucho tres reels por semana van con tu cara hablando a cámara; el resto, con voz en off sobre planos.

SECCIÓN 07

Armá tu semana con un prompt.

Pegalo en tu asistente de IA con tus datos. Te devuelve la parrilla; el criterio de qué se publica sigue siendo tuyo.

PROMPT 01 Parrilla del eco

COPIÁ Y PEGÁ

```
Armame la parrilla de contenido de una semana para [MI NEGOCIO Y A QUIÉN LE VENDO].
Siete reels, uno por día, repartidos así: tres de atracción (un problema real de mi cliente con [TEMA]), uno de nutrición (por qué mi criterio no lo reemplaza una herramienta), dos de posicionamiento (paso a paso de mi trabajo sobre [UN CASO REAL CON PERMISO]) y uno de conversión (pedido directo a [MI OFERTA]).
Para cada reel: gancho, idea en una línea, set y paleta, y la palabra clave que pide comentar.
Nunca dos reels seguidos con el mismo set o paleta.
Cada reel pide una sola cosa.
Después, para cada día, el mismo mensaje del reel adaptado a un carrusel y a tres historias.
```

Reemplazá lo que está entre corchetes. Cada idea tiene que poder mostrarse con algo real tuyo.

¿TE SIRVIÓ?

Ya viste el embudo desde adentro.

@bistudio.ai

Comentaste y te llegó el recurso. El paso cinco es la oferta, y la nuestra es el kit Avatar dirigido, el siguiente escalón.

Ver el kit Avatar dirigido →

El equipo de BISO

INSTAGRAM
@bistudio.ai

WEB
biso.studio

EMAIL
hola@biso.studio