

Transcripción

Leer métricas y convertir el alcance en estrategia

Transcripción automática revisada para lectura. Los saltos temporales enlazan con el vídeo en la experiencia interactiva.

00:00:02

Vale, póngalo en su perfil, ¿vale? Los seguidores actuales que tiene, lo van a apuntar, seguidores actuales que tiene. El promedio de Vue en tu reel de hace menos de tres días, ¿vale? Por ejemplo, vamos a ver, ¿saben sacar el promedio de Vue de al menos tres días? ¿Saben chicos o no?

00:00:34

Eso se ve en el panel profesional.

00:00:36

no, eso lo tienen que sacar

00:00:38

vale

00:00:39

lo tienen que sacar, les voy a decir un poco

00:00:42

como se saca, vale, voy aquí

00:00:44

vale, están viendo mi pantalla

00:00:46

¿no? están viendo mi perfil

00:00:49

de Instagram, sí

00:00:51

vale, bueno este lo acabo

00:00:53

de publicar ahora antes de venir aquí

00:00:55

vale, vamos a imaginar esto

00:00:56

tengo aquí perfil de

00:00:59

esto, dos mil

00:01:00

dos mil seiscientos, trece mil

00:01:03

vale, entonces ¿qué hago?

00:01:05

saco la calculadora

00:01:09

de los últimos tres días.

00:01:10

Sago la calculadora y lo divido entre tres.

00:01:13

Dos mil diez,

00:01:15

porque el otro lo acabo de publicar ahora.

00:01:17

Dos mil seiscientos

00:01:19

noventa y seis,

00:01:21

más trece mil

00:01:23

doscientos.

00:01:25

Bueno, no lo ven, lo estoy diciendo.

00:01:26

Es este, dos mil diez,

00:01:28

dos mil seiscientos noventa y seis, trece mil doscientos.

00:01:31

¿Lo ven o no?

00:01:34

Se lo estoy compartiendo en pantalla.

00:01:35

¿Lo ven o no? Sí.

00:01:36

Sí, sí se ve.

00:01:38

Yo no.

00:01:41

Vale. Bueno, lo van a dividir todo eso a los últimos reels, porque lo acabo de subir en este momento, ¿vale? Entonces los últimos tres días y lo dividen entre tres, ¿vale? Las views son esto, las veces que ha sido visto, ¿vale? Y entonces lo van a dividir entre tres.

00:01:58

por ejemplo en mi caso serían

00:02:00

5 mil, bueno yo puse menos

00:02:02

5 mil 968

00:02:03

en mi caso 5 mil 968

00:02:07

sumando 2 mil 10

00:02:08

2 mil 696

00:02:09

y 13 mil 200

00:02:12

eso serían mis views

00:02:15

yo lo puse

00:02:16

pusé menos porque

00:02:17

no me fui al perfil de Iná

00:02:19

sino que más o menos calculé, yo puse 4 mil

00:02:22

entonces, si saben

00:02:23

sacar el promedio de los

00:02:25

views y los reels de ustedes

00:02:28

¿o no?

00:02:32

los últimos tres, ¿no?

00:02:34

los últimos tres y los últimos tres

00:02:36

en Reels, ¿vale?

00:02:37

no en las demás cosas que tengan

00:02:40

en Reels, van a ir, saben que tienen

00:02:42

la ventana del perfil general

00:02:43

y la ventana de Reels, van a ponerlo

00:02:46

en la ventana de Reels, los últimos tres que hayan

00:02:48

publicado, si lo han publicado hoy, no lo

00:02:50

no pongan el de hoy, sino el de los últimos

00:02:52

tres días anteriores, ¿vale? porque

00:02:54

hoy normalmente no

00:02:55

los últimos tres días anteriores, ¿vale? van a colocar

00:02:58

el mío sería

00:02:59

5.968, le puse 4.000

00:03:02

porque lo puse sin ver, ¿vale?

00:03:05

Entonces, en este caso

00:03:06

quiero que lo saquen

00:03:11

porque vamos a hacer un análisis de su perfil

00:03:13

y quiero que lo aprendan a hacer bien

00:03:16

para que le diga

00:03:18

a este GPT qué cosas pueden hacer

00:03:19

para mejorarlo. Si lo tienen ya

00:04:18

todos, es para que lo vayamos haciendo

00:04:20

sobre la marcha, ¿vale? Para cuando ellos se los pidan

00:04:22

directamente los datos, lo hacemos y hacemos

00:04:23

el análisis directamente. Esa es la idea de hoy.

00:04:26

¿Vale? Para ver, hacer un análisis

00:04:28

real de sus redes sociales.

00:04:39

¿Sí? ¿Lo tenemos?

00:04:44

Hola.

00:04:48

Cuénteme, chicos, ¿lo tenemos?

00:04:49

Sí, sí, sí.

00:04:50

Vale.

00:04:51

Sí, Luz.

00:04:52

Sí, todos. Genial.

00:04:54

Ahora quiero que vean, ya vamos por el segundo, ¿no?

00:04:57

Que es el promedio de views en tus Reels de al menos tres días.

00:05:00

Vale.

00:05:02

View de seguidores obtenidos en tu Reel más visto.

00:05:05

¿Vale?

00:05:05

Entonces, yo voy a ver aquí en mi Reel más visto, más visto.

00:05:09

Bueno, sería este.

00:05:10

¿Vale?

00:05:11

Entonces, ¿qué allí yo coloco? Bueno, en mi caso, el que esté el reel más visto de todos los que ustedes tienen en, no sé, en el último mes, ¿vale? El reel más visto y que más seguidores ha obtenido, ¿vale? Yo aquí coloque el mío, el mío ha obtenido 27,750 y seguidores 159 nada más con ese reel, ¿vale?

00:05:36

Entonces quiero que ustedes coloquen, así sea uno, así sea lo que sea, un seguidor, lo que sea, lo coloquen.

00:05:42

Entonces van a colocar los views más vistos.

00:05:44

Por ejemplo, el mío en este caso sería recientemente uno de 27.700 y 159 seguidores, ¿vale?

00:05:54

Ese sería mi caso.

00:06:06

Sí, en el read más visto, ¿vale?

00:06:12

¿Cuáles son los views?

00:06:14

El número de views que tiene

00:06:15

y el número de seguidores.

00:06:26

¿Cómo veo el número de seguidores que me dio ese read?

00:06:29

Vale, siempre lo puedes ver.

00:06:31

Si pulsas sobre él, vas a ver Insight.

00:06:34

Ver Insight directamente.

00:06:36

Y en el Ver Insight tienes aquí el número de seguidores.

00:06:39

Mira, aquí abajo tienes el número de seguidores.

00:06:42

Mira, ¿ves?

00:06:45

¿Sí lo ves?

00:06:46

en mi

00:06:48

en mi pantalla

00:06:52

aquí

00:06:55

159

00:06:56

bueno donde está

00:06:57

Verinsight

00:06:58

Verinsight siempre puedes entrar y ver

00:07:01

el Insight de tus

00:07:04

de tus

00:07:05

esto ves, aquí tiene 27.000

00:07:07

y ha obtenido 159

00:07:09

seguidores

00:07:10

entonces el más

00:07:23

que más vista haya tenido de ustedes

00:07:25

¿cuál es y cuándo seguidores tuvo?

00:07:27

Si tuvo cero seguidores, no pasa nada.

00:07:28

Le pueden poner cero seguidores.

00:07:30

Luego de eso, vamos a ir a...

00:07:48

Ahí, se me olvidó borrar esto.

00:07:53

Luego vamos a ir aquí y vamos a ver crecimiento promedio por día.

00:07:59

Entonces, en su cuenta ustedes van a ver cuánto han crecido diariamente.

00:08:05

Si van directamente a su cuenta, pueden ver el crecimiento diario de su cuenta.

00:08:10

A ver, ¿cuánto diario de su cuenta?

00:08:15

No sé si en Instagram.

00:08:24

crecimiento diario de la cuenta, lo van a ver en...

00:08:28

Si tienen panel para profesionales, lo ven en panel para profesionales, ¿vale?

00:08:33

Directamente el panel para profesionales.

00:08:46

¿Cuánto crecen por día?

00:08:48

¿Crecen 5 usuarios?

00:08:50

¿Crecen un usuario?

00:08:52

Todo esto, ¿vale?

00:08:53

En panel para profesionales hay una parte...

00:08:57

Yo no sé, es que aquí no estoy seguro si esto tiene panel para profesionales.

00:09:06

estoy seguro si esto tiene, estoy seguro si esto tiene para profesionales aquí, a ver, no, aquí no tengo para profesionales,

00:09:21

vale, aquí no tengo para profesionales, pero los tengo en, los tengo en, a ver si puedo conectarlo, un momentito,

00:09:35

A ver si puedo conectar esto. No me acuerdo, voy a dejar de compartir un momentito aquí para compartir el panel para profesionales y ya se lo pueden ver más fácil.

00:09:55

A ver, a ver, a ver, tengo mil cosas abiertas para variar. Dios mío. A ver, ¿cuál era el de...? Es que tenía una pantallita compartir. Ah, pero era compartir el teléfono.

00:10:08

compartir el teléfono y compartir la

00:10:10

tablet sigue por igual

00:10:13

si no

00:10:14

no se te oye

00:12:14

aquí hay una parte

00:12:15

cuando ustedes entran a su perfil de Instagram

00:12:17

hay una parte que dice panel para profesionales

00:12:22

aquí

00:12:23

vale es esto que vemos aquí

00:12:26

vamos a ver aquí aquí aquí aquí

00:12:28

panel para profesionales

00:12:30

esto que está aquí

00:12:32

entonces si ustedes pulsan sobre esto

00:12:37

allí van a ver

00:12:38

el número de seguidores que han obtenido

00:12:40

y entonces aquí, miren, fíjense aquí

00:12:43

el número de seguidores

00:12:44

aquí, miren

00:12:46

de este lado

00:12:48

el número de seguidores aquí

00:12:50

me aparece 3.500 y pico

00:12:53

eso es lo que van a poner ustedes

00:12:55

si pulsas sobre ese

00:12:57

3.000 y tanto

00:12:58

pues simplemente ustedes van a empezar

00:13:02

vale, cuánto

00:13:03

porque siempre es un porcentaje que nos sigue

00:13:04

y otro porcentaje que nos deja de seguir

00:13:06

entonces, total, cuántos empezaron

00:13:09

a seguirte

00:13:09

y cuánto dejaron de seguirte.

00:13:12

Nos interesa cuánto empezaron a seguirte.

00:13:16

Entonces yo tengo, fíjense que aquí

00:13:18

nos va a aparecer el contenido que nosotros tenemos

00:13:21

con cuántos seguidores hemos obtenido en estos últimos.

00:13:25

Ustedes pueden ver aquí en cada uno de estos

00:13:28

contenido que tenemos aquí, nos pueden ver

00:13:30

cuántos seguidores hemos obtenido.

00:13:33

Yo he obtenido unos 670, de otros 159,

00:13:36

de otro 15, de otro 10, de otro 14, seguidores, ¿vale?

00:13:42

Depende de eso.

00:13:43

Entonces, es un poquito lo que van a ver.

00:13:48

Vale, vuelvo a compartir la pantalla.

00:13:51

Si es que aquí no lo puedo ver en el ordenador.

00:13:58

Vale, entonces, seguimos aquí viendo mi pantalla.

00:14:03

Entonces, ya tenemos los seguidores actuales,

00:14:06

el promedio de view en tus Reels de hace al menos tres días.

00:14:10

los views y los seguidores

00:14:12

obtenidos en tu reel más vistos

00:14:14

¿vale? cuántos te han

00:14:16

visto y cuántos seguidores

00:14:17

y luego vas a calcular

00:14:19

el crecimiento por medio por día

00:14:22

¿vale? yo coloqué por ejemplo que crezco 100

00:14:24

a veces crezco más

00:14:25

pero bueno, más o menos 100 por día coloco yo

00:14:28

¿vale? entonces

00:14:30

crecimiento en los últimos días

00:14:31

¿cuántos he crecido en los últimos días?

00:14:34

en los últimos días yo puse 1000

00:14:36

crecimiento del día anterior

00:14:37

100 y crecimiento

00:14:40

de la semana anterior, cuánto fue.

00:14:48

Así sea uno, así sea dos, así sea tres, esa es la cantidad que tengo que...

00:14:52

¿Y cuál es la meta de crecimiento que ustedes desean?

00:14:54

Y ahora sí empezamos sobre la marcha.

00:14:56

¿Crecimiento te refieres a seguidores?

00:15:00

Exactamente.

00:15:01

De ahí para abajo, estamos hablando de seguidores.

00:15:05

Exactamente, todos.

00:15:07

vale, siempre

00:15:09

recuerden que las redes sociales

00:15:12

si nosotros queremos

00:15:13

ser objetivos y analíticos

00:15:15

con nuestras redes sociales siempre

00:15:17

se miden en base al crecimiento que hemos

00:15:19

obtenido, vale, si no

00:15:21

hay seguidores obviamente no hay crecimiento

00:15:23

¿por qué? porque las redes sociales

00:15:25

normalmente se limpian

00:15:27

por ejemplo hay una cantidad de

00:15:29

personas que te siguen y una cantidad de

00:15:31

personas que te dejan de seguir, por lo tanto

00:15:33

si quieres crecer obviamente necesitas

00:15:36

que tengas más crecimiento

00:15:37

yo sé que mucha gente

00:15:39

no está de acuerdo con el crecimiento

00:15:41

en redes

00:15:43

yo la verdad que pienso que si no

00:15:47

comentas

00:15:48

el crecimiento en redes

00:15:49

es que estás desperdiciando una oportunidad

00:15:52

porque al final por redes

00:15:54

yo de verdad que todo lo que yo he vendido en mi vida

00:15:56

se lo doy gracias a las redes sociales

00:15:57

la mayoría de la gente me ha conocido a través

00:15:59

de las redes sociales o por Facebook

00:16:01

o por ISA

00:16:02

entonces para mí ha sido muy importante

00:16:05

por eso obviamente no puedo hacer otra cosa

00:16:07

que decir que funciona

00:16:09

y funciona bien, solamente que tenemos

00:16:11

que ver primero ser

00:16:13

constante y segundo

00:16:15

tener ciertas cositas que es un poco

00:16:17

lo que vamos a ir aprendiendo ahora

00:16:19

que cosas tengo que ir haciendo para

00:16:21

que esto

00:16:24

se transforme y esto realmente

00:16:26

crezca en mis redes sociales

00:16:28

entonces

00:16:29

vamos a poner un ejemplo de cualquiera

00:16:32

de cualquiera que desee que analicemos su cuenta.

00:16:39

Vamos a ver.

00:16:55

Vale, vamos a empezar con uno de ustedes entonces,

00:17:00

el que desee que analicemos su perfil.

00:17:08

¿Quién quiere que analicemos su perfil?

00:17:10

Vamos con el mío.

00:17:22

Vale, entonces vamos a ver.

00:17:29

¿Cuántos seguidores actuales tienes?

00:17:31

131.

00:17:34

131

00:17:36

231

00:17:43

Genial, ¿cuál es tu promedio de view en los reel

00:17:45

tomando en cuenta las publicaciones hace 3 días

00:17:47

o más, no las más recientes?

00:17:50

540

00:17:52

540, es el promedio

00:17:53

es decir que sumaste todos los 3

00:17:55

y lo dividiste entre 3, ¿no?

00:17:57

Exactamente

00:17:59

540, vale

00:18:08

¿Cuántos views y seguidores nuevos obtuviste en tu reel

00:18:11

más visto?

00:18:15

View 758

00:18:17

y seguidores 6

00:18:19

vale, ¿cuántos seguidores nuevos

00:18:32

en promedio ganas cada día?

00:18:36

bueno

00:18:36

es que cuando

00:18:39

hago reel los sábados

00:18:41

que me llegan

00:18:42

promedio 2

00:18:44

¿tienes ya los reel de prueba, Gustavo?

00:18:54

ah sí, ya me salieron

00:18:55

vale, ahora te voy a explicar a lo comienzo

00:18:57

¿cuándo fue tu crecimiento en los últimos 7 días?

00:19:02

fueron 6

00:19:03

¿es tu crecimiento del día anterior?

00:19:13

¿de los 7 días?

00:19:18

ponle

00:19:19

4

00:19:20

bueno, siempre no ponle no

00:19:22

siempre tiene que ser los datos objetivos

00:19:24

lo que es real

00:19:25

¿y cuántos seguidores

00:19:28

la semana pasada?

00:19:30

la semana pasada

00:19:32

la semana pasada tuve más

00:19:36

fue

00:19:39

vestido de novia

00:19:43

4

00:19:47

si 4

00:19:54

y uno que dejo de seguirme

00:19:55

sí, siempre da igual

00:19:59

eso es normal

00:20:02

vale

00:20:02

¿cuál es tu meta de crecimiento por ejemplo?

00:20:05

quiero llegar a mil seguidores en 30 días

00:20:07

o quiero ganar 10 seguidores por día

00:20:09

¿cuál es tu meta?

00:20:10

esa, me gustaría esa

00:20:12

10 seguidores por día

00:20:15

cuando haga un reel

00:20:16

bueno, este te va a decir que es lo que tienes que hacer

00:20:23

sí

00:20:27

Perfecto, ya tengo todo, vamos a hacer un análisis

00:20:29

Seguidores actuales 231

00:20:31

Promedio 540, el reel más visto

00:20:33

758 views, 6 seguidores nuevos

00:20:35

Crecimiento promedio diario

00:20:38

2 seguidores al día

00:20:39

Crecimiento último día, 6 seguidores

00:20:41

Crecimiento de día anterior, 4 seguidores

00:20:43

Crecimiento de semana anterior, 4 seguidores

00:20:45

Tienes una tendencia al CISTA

00:20:48

Ya que tu crecimiento actual

00:20:49

Esta semana es mayor que la semana anterior

00:20:52

Que eran 4

00:20:53

Meta, llegar a 10 seguidores

00:20:55

por día.

00:20:57

Viral check. Tu reel más visto

00:20:59

no supera 5 por.

00:21:01

¿Cómo sabemos nosotros cuál es el

00:21:08

si supera

00:21:09

si realmente es viral

00:21:11

ese video? Cuando

00:21:13

se multiplica por 5 a lo que nosotros

00:21:15

el promedio habitual

00:21:17

nos vemos. Por lo tanto sería

00:21:19

tener que ver realmente

00:21:21

tiene que ser si tu promedio es 540

00:21:23

tienes que multiplicarlo por 5 y son

00:21:25

2.700, ¿vale? Realmente para que tu video sea viral, ¿vale? Por ahora no está siendo viral. Así que no hay virales por ahora.

00:21:35

Conversión a seguidores, 6 entre 758 y 0,79. Un porcentaje bastante bajo. Lo ideal sería entre 1.5 y 3%, ¿vale?

00:21:46

tu caso B, de 0 a 1.000 seguidores.

00:21:50

Normalmente esto te va a analizar si tienes, por ejemplo,

00:21:52

de 0 a 10.000, de 0 a 100.000, tienes de 0 a 1.000 seguidores.

00:21:57

Y más 1.000 views en algunos Reels.

00:22:00

Aunque tu promedio es menor a 1.000, estás cerca.

00:22:02

Y tuviste 7.58, por lo tanto, bueno, ya es bastante.

00:22:07

Y ya lograste abstracción inicial.

00:22:08

Estás en la fase de descubrimiento donde tu TikTok o Instagram

00:22:12

prueban tu conocimiento, tu contenido con nuevas audiencias.

00:22:15

entonces, recomendaciones para crecer

00:22:19

publica

00:22:21

mínimo tres

00:22:22

reels diarios en estos dos

00:22:24

formatos, uno

00:22:26

faceless, sin mostrar tu cara, contexto

00:22:28

o voz o música

00:22:30

un pod o tipo podcast

00:22:33

un pod es que alguien te está entrevistando

00:22:35

y está viendo su mano

00:22:36

o un tipo podcast donde tú estás hablando

00:22:38

al lado de la cámara, algo que genere

00:22:40

identificación o debate, siempre

00:22:42

es bueno que sean temas controversial

00:22:45

Y luego uno hablado a la cámara, pero siempre con algo visual en las manos, como tú la otra vez hiciste, que tenías la cartera, que tienes un mueble viejo, todo ese tipo de cosas, que tengas algo que la gente le llame la atención, porque los contenidos de atención, recuerda como yo siempre digo, estás

compitiendo con gatitos y perritos, entonces tienes y hoy con ella, entonces tienes que hacerlo, entonces eso te va a ayudar,

00:23:11

Entonces son tres Reels diarios, no un Reel a la semana, ¿vale? Son tres Reels diarios si realmente quieres crecer. Haz un remix diario, reacciona o comenta un video viral de tu nicho, ¿vale?

00:23:28

¿qué es lo que vas a hacer con esos reel diarios?

00:23:30

cuando tú tienes reel de prueba

00:23:31

tú vas a buscar

00:23:32

ahí creo que la otra vez les enseñé

00:23:35

cómo se hacía

00:23:37

les expliqué cómo se hacía

00:23:38

y directamente qué era lo que tenían que hacer

00:23:40

bueno, tenían que compartir

00:23:42

este sus

00:23:43

vamos a ver si

00:23:45

tenían que compartir

00:23:48

los reel para que pudieran

00:23:51

tener viralidad

00:23:51

¿has compartido ya reel de prueba?

00:23:54

todavía no, quería compartir ese mismo mío

00:23:56

no, pero es que

00:23:58

vale, la idea es

00:24:00

ah mira, este sí me permitió

00:24:09

a ver si me lo permite

00:24:16

a ver si este me lo permite

00:24:18

que va

00:24:18

que va, no lo permite, no le da la gana

00:24:22

vale, para hacer los remix

00:24:24

este de prueba, tienes que

00:24:26

buscar algo que sea muy

00:24:28

viral, si tú no lo

00:24:30

conseguiste este prueba tuyo todavía

00:24:32

que no, es muy viral, yo te invito

00:24:34

a que hagas de otra persona, como tú puedes ver aquí.

00:24:40

Mira, si tú ves aquí, un momentito,

00:24:46

un señor mío, te voy a enseñar un reel de prueba que yo tengo,

00:24:55

este reel de prueba que yo tengo aquí, en pantalla,

00:25:00

mira, este es un reel de prueba que yo tengo,

00:25:02

un reel, no lo puedo ver, aquí, voy atrás un momentito.

00:25:09

los reel de pruebas siempre se pueden ver

00:25:12

en la primera pantallita cuando nosotros

00:25:13

colocamos los reel, se ven los reel de pruebas

00:25:16

entonces obviamente yo tengo varios

00:25:18

reel de pruebas

00:25:18

y vas a ver un reel de pruebas

00:25:21

normalmente tienen que ser cosas que ya sean

00:25:24

muy populares, que tengan

00:25:26

más de un millón

00:25:27

de views, porque si tienen más

00:25:30

de un millón de views, que va a pasar

00:25:32

yo no, yo

00:25:34

personalmente no lo mando a publicar en mi feed

00:25:36

él te pregunta

00:25:37

si quieres que lo publique como reel de pruebas

00:25:40

directamente a las otras audiencias

00:25:44

y no te lo coloque en tu perfil.

00:25:46

Yo no los coloco en mi perfil, ¿vale?

00:25:48

Porque no me gusta como llenar,

00:25:49

aunque yo publico cosas que tienen que ver conmigo

00:25:52

y con lo que a mí me gusta,

00:25:54

procuro no embasurarlo con cosas que me gustan

00:25:57

que se vean como bien, ¿vale?

00:25:59

Fíjate tú, esto, este reel que está aquí,

00:26:03

es que tengo varios, ¿no?

00:26:05

Entonces, ¿qué sucede?

00:26:06

de que esos Reels tienen que hacerse viral.

00:26:09

Si ya son virales, si ya tienen 3 millones de seguidores,

00:26:11

¿qué es lo que vas a hacer tú?

00:26:13

Tú vas a colocar un remix y vas a colocar tú un avatar tuyo

00:26:17

o vas a colocar una frase o lo que tú seas

00:26:20

y en el perfil vas a escribir algo

00:26:25

y simplemente vas a publicar en Reels de prueba

00:26:28

y te va a preguntar si quieres publicarlo en tu perfil o no.

00:26:31

Yo particularmente no lo coloco en mi perfil,

00:26:33

pero hay gente que sí lo hace.

00:26:35

a mí no me gusta colocarlo en mi perfil

00:26:37

normalmente coloco cosas que

00:26:39

van conmigo, que se parecen a mí

00:26:41

que tienen, que razonan

00:26:43

conmigo, que yo creo en eso

00:26:45

porque al final

00:26:47

porque tiene que ser así

00:26:48

porque tú estás atrayendo, por ejemplo

00:26:51

si tú, vale, tú puedes hacer crecer una cuenta

00:26:53

a punta de memes

00:26:56

tranquilamente la puedes hacer crecer

00:26:57

pero ¿qué pasa? que luego

00:26:59

ese público cuando venga a tu perfil

00:27:01

y se da cuenta que tu perfil no son memes

00:27:03

entonces se va a ir

00:27:05

entonces ¿qué es la idea?

00:27:07

que lo que tú publiques

00:27:08

así sea de otra persona

00:27:09

que sea coherente con

00:27:12

lo que tú vas a ofrecer

00:27:13

en tu perfil

00:27:14

por ejemplo

00:27:14

yo publiqué una cosa

00:27:16

de un chico de Bustamante

00:27:18

que hablaban acerca de él

00:27:21

que decía que no es bueno

00:27:23

que a las personas

00:27:26

la pongan como

00:27:29

vale, que no hace falta

00:27:30

que a las personas les digan

00:27:31

que estás gorda

00:27:31

que estás mal

00:27:32

dale, qué sé yo, no sé qué

00:27:33

porque eso me ayuda

00:27:34

no sé qué, ¿vale? Y bueno, entonces eso tenía 3 millones de seguidores y bueno, yo conseguí también muchos seguidores con eso y muchos compartidos con eso. Entonces esto es importante que lo hagamos, que sean videos que ya sean virales y que resuenen con lo que yo pienso, con lo que yo creo y con lo que se van a encontrar en mi perfil, ¿vale? Eso es súper importante.

00:27:55

Entonces, tienes que hacer un remix diario, reacciona o comenta un video viral de tu nicho, incluye CTA claros al final, ¿vale? Siempre. El CTA tiene que ser hablado, ¿vale? Y además escrito también, que tú tienes que decirlo, ah, bueno, ahora sígueme tal, qué sé yo, no sé qué, si quieres saber más de eso, ¿vale? Siempre.

00:28:17

y comenta si te pasa igual también.

00:28:20

Invitas a comentar y invitas a que te sigan.

00:28:23

Ahora te interesa que invitas a que te sigan.

00:28:25

Analiza los Reels de más de un millón de views

00:28:27

en tu nicho cada dos días

00:28:29

y replica su estructura.

00:28:32

Tú vas a buscar en Feng Shui

00:28:33

cuáles son, voy a buscar aquí en Feng Shui,

00:28:37

cuáles son los Reels más virales en esa área

00:28:40

y entonces los buscas

00:28:45

cuáles tienen más de un millón de views

00:28:47

porque si no tienen más de un millón de views

00:28:49

no son virales, ¿vale?

00:28:50

Entonces vas a buscar, aquí hay varios

00:28:52

Hay uno que tiene 3.4 millones

00:28:57

y está en inglés

00:28:58

y es simplemente otro que tiene 2.3 millones

00:29:02

que habla del lugar donde vives

00:29:04

que no es por casualidad

00:29:05

tal que se yo, no sé qué

00:29:06

tiene 2.3 millones

00:29:07

Entonces eso está muy bien

00:29:08

porque vives en Dinamarca

00:29:09

que es muy bonito y muy chulo

00:29:10

tiene muchos lugares

00:29:11

Pues aquí hay una chica hablando

00:29:14

de...

00:29:15

¿Sabías en qué lugar donde vives

00:29:16

no es casualidad, según el Feng Shui, la numerología,

00:29:20

conociendo el lugar

00:29:20

donde vivimos, podemos potenciar

00:29:22

sus beneficios, ¿vale? Entonces eso es

00:29:24

interesante. Y la chica está en...

00:29:26

Fíjate tú, ¿qué es lo que vas a hacer?

00:29:29

Si tú puedes hacer este video

00:29:30

hablando a cámara directamente tú,

00:29:32

sentado en un escritorio, pero no va a tener el mismo

00:29:34

efecto. ¿Por qué? Porque

00:29:36

este reel,

00:29:38

ella está hablando entre montañas,

00:29:41

está hablando en un espacio,

00:29:42

no sé qué, entonces bueno,

00:29:44

hablando a cámara, pero en ese espacio, ¿vale?

00:29:46

Eso es una manera de que, y explica un poco cómo haces la metodología.

00:29:52

Entonces, ¿qué es lo que vas a hacer?

00:29:53

No es que nosotros vamos a hacer el mismo contenido de otros, no.

00:29:57

Tú vas a validar, eso lo que estás haciendo es validar

00:30:00

lo que ya otras personas han hecho.

00:30:03

Y si en tu caso es crecer, pues simplemente yo voy a crecer

00:30:08

apalancándome de lo que ya es viral, ¿vale?

00:30:11

Para tener más probabilidad de viral, ¿vale?

00:30:14

¿Por qué? Porque si al principio yo no tengo tracción,

00:30:16

Al principio yo no tengo seguidores, es muy difícil hacerse viral, ¿vale?

00:30:19

Por lo tanto, entonces tengo que empezar.

00:30:22

Yo reconozco que me he hecho viral con un remix que he colocado de otra persona, no mío, ¿vale?

00:30:30

Entonces eso es una meta que tengo que lograr, ¿vale?

00:30:33

Hacer viral un video mío que cuesta un poquito, ¿vale?

00:30:36

Genial.

00:30:37

Pues voy viendo diferentes metodologías, diferentes maneras, diferentes formas de hacer, ¿vale?

00:30:43

Entonces esa es la idea.

00:30:45

que ustedes puedan, mira, hay otro de las plantas

00:30:47

que también tiene mogollón

00:30:50

hay bastante

00:30:51

entonces buscar que tenga más de un millón

00:30:53

de views, entonces hay

00:30:55

personas que tienen más de un millón de views

00:30:57

que tengan muchos compartidos

00:30:59

entonces hay unos por ejemplo que están

00:31:00

en griego, pues simplemente tú

00:31:03

puedes traducir que dice eso en griego

00:31:05

y a ver que

00:31:07

que es lo que está

00:31:09

que es el fensui que está diciendo

00:31:11

no sé qué, o uno que tiene una

00:31:13

casa y muestra, tú buscas Fensui

00:31:15

y entonces vas a encontrar diferentes en el

00:31:17

buscador, no te funciona en el ordenador

00:31:19

te funciona en la tablet o en el

00:31:21

teléfono, entonces lo puedes ver

00:31:23

allí directamente todo lo que hay

00:31:26

pero eso tienes que hacerlo

00:31:27

no así de vez en cuando

00:31:29

hoy, sino que lo que vas a hacer es con

00:31:31

ojos críticos, sentarte y analizar

00:31:34

¿vale? ¿por qué

00:31:35

video es viral?

00:31:37

¿por qué este video tiene lo que tiene?

00:31:39

¿qué es lo que tiene este video que ha

00:31:41

enganchado? ¿qué es lo que tiene

00:31:46

hay una cosa que está en la habitación

00:31:49

uno de la habitación, qué cosas tengo que remover de mi habitación

00:31:52

vale, este video está muy bien

00:31:56

hay uno, te lo voy a pasar por cierto

00:31:58

a ver si me lo puedo pasar yo a mí misma

00:32:05

hay una de las técnicas de Feng Shui

00:32:08

el agua puede pintar la cerámica

00:32:12

entonces busca de tu nicho totalmente

00:32:16

videos muy virales cada dos días

00:32:18

y lo que vas a replicar es la estructura

00:32:21

si de repente explicaron algo

00:32:22

si de repente pusieron un ejemplo

00:32:24

si de repente has hablado a cámaras

00:32:26

si de repente están en un ambiente

00:32:27

si de repente tienen cambios

00:32:29

qué cosas está haciendo ese video

00:32:30

y optimiza la retención de 0.5 a 2 segundos iniciales

00:32:35

con algo que acte la atención

00:32:36

por ejemplo, la otra vez que dijiste

00:32:38

que tuviste más viralidad con el traje novio

00:32:40

pues bueno, eso es algo que llama la atención a las mujeres

00:32:42

entonces puedes colocar con

00:32:46

un vestido

00:32:47

o con algo que tú sepas que le llaman la atención

00:32:49

los colores, de la pintura de labios

00:32:51

de cosas que a las mujeres le llaman la atención

00:32:54

y que a veces que tú las tengas

00:32:56

en las manos, ¿vale? Eso normalmente capta la atención

00:32:58

si eso es un cambio, ah, tienes tal

00:33:00

cosa, no sé qué, ah, te gustaría

00:33:01

este vestido, no sé qué, o estoy en tal parte

00:33:04

y este vestido tiene tal cosa, o estoy

00:33:05

en este ambiente y este ambiente

00:33:07

transmite una energía porque este ambiente

00:33:10

tiene tal y tal cosa, no sé qué

00:33:11

pues eso, ¿qué cosas tengo que cambiar

00:33:14

en mi habitación, por ejemplo, si pones

00:33:16

una fotografía de una habitación, vuelve a un desastre

00:33:18

y entonces como vas quitando

00:33:20

cositas

00:33:22

despacito a ver qué cosas, o tú mismo

00:33:24

dentro de la habitación, vale, tú mismo en la habitación

00:33:26

si dejo los zapatos aquí, pues no está bien

00:33:28

si dejo, si pongo

00:33:30

si tengo solo una

00:33:32

mesita de noche en la habitación, tampoco

00:33:34

¿por qué? vale, entonces

00:33:36

explicas un poquito ese tipo de cosas, vale

00:33:38

que eso genera mucha interacción

00:33:40

y tu contenido lo tienes para

00:33:43

que es muy sencillo para hacer

00:33:44

que tengas cosas

00:33:46

donde puedas aplicar

00:33:47

entonces, para alcanzar tu meta

00:33:49

de seguidores

00:33:52

al día, duplica tu producción

00:33:54

de tres días

00:33:55

tres reel al día, mínimo

00:33:58

¿vale?

00:34:00

mejora tu CTA

00:34:01

esto como lo hacemos, ¿vale?

00:34:03

porque decís, ah, voy a vivir para reel, no, tú no editas reel

00:34:06

¿vale? tú simplemente lo elaboras

00:34:08

entonces, ¿qué hace?

00:34:09

yo normalmente cuando hago reels

00:34:11

normalmente a menos que sean los de cambio

00:34:14

que lo hago ya al momento y lo edito

00:34:16

al momento, pero los que son

00:34:18

así que estoy hablando

00:34:20

tal y que sea, normalmente ponte un día

00:34:22

y hace al domingo

00:34:24

por ejemplo y haz no sé

00:34:25

10, 20 reels y que te lo publique

00:34:28

y que te lo edite esta chica y lo publique

00:34:30

en la semana, ¿vale? pero que

00:34:31

este haga

00:34:34

varios reels al tiempo

00:34:36

¿vale? para que pueda hacer

00:34:40

mejora tu

00:34:41

CTA, siempre

00:34:43

invita a participar, guarda esto

00:34:45

si sirve y vas a testar

00:34:49

cuatro

00:34:50

a seis formatos.

00:34:52

Cuatro o seis formatos es uno

00:34:54

que estoy hablando de las plantas

00:34:56

por ejemplo y estoy

00:34:58

solamente hablando

00:35:00

se escucha mi voz

00:35:02

como muestro a las plantas pero no se

00:35:03

escucha, no se me va

00:35:05

la cara. Vas a hacer otro donde

00:35:07

alguien, no sé si tienes a alguien que

00:35:09

te pueda

00:35:11

como que entrevistar

00:35:12

y tú estás hablando

00:35:14

y a esa persona se le ve la mano.

00:35:15

Si no, lo haces tú viendo

00:35:17

a un lado de la cámara

00:35:17

como que si alguien te estuviera

00:35:19

entrevistando,

00:35:20

que se vea el micro,

00:35:21

que se vea una taza de té

00:35:23

o algo donde tú estés

00:35:24

o sentado en un asiento

00:35:27

viéndose al otro lado

00:35:28

que alguien te está entrevistando.

00:35:30

Eso es un formato.

00:35:32

Otro formato es el hablado a cámara.

00:35:34

Otro formato es el de cambios.

00:35:38

¿Vale?

00:35:38

El cambio.

00:35:38

tú estás de repente como los míos, ¿vale?

00:35:41

De repente estoy sentada en el mueble,

00:35:43

de repente me levanto, de repente camino,

00:35:45

de repente hago tal cosa y estoy

00:35:46

en cada parte voy diciendo como una frase, ¿vale?

00:35:49

Eso a mí particularmente,

00:35:51

yo que soy muy aburridita, pues eso me funciona.

00:35:55

Si ningún reel supera 2000 views

00:35:57

después de 15 días, te ayuda a replantar

00:35:59

una estrategia nueva, ¿vale?

00:36:02

Entonces esto lo tienes que hacer

00:36:03

porque fíjate que es lo que te han mandado por aquí.

00:36:07

Vale, aquí te dice,

00:36:09

¿vale? te lo voy a pasar por

00:36:15

vale, te lo voy a pasar

00:36:17

¿hay alguna pregunta con respecto a esto?

00:36:19

¿se entiende o queda muy complicado

00:36:21

todavía? porque yo sé que a muchos

00:36:23

le da repeluz

00:36:25

todo lo que son las redes, si no les gusta

00:36:27

no quieren meterse en eso, no sé qué

00:36:29

pero señores

00:36:30

ya les digo, por experiencia propia

00:36:32

funciona

00:36:36

pero tengo que atreverme a hacerlo

00:36:37

y tengo que empezar en algún momento

00:36:40

¿vale? esto es

00:36:41

¿Vale? ¿Alguna pregunta, comentario? A ver, cuéntenme. Si eso queda claro o no queda claro o hacemos otro ejemplo de otra persona.

00:36:56

Luz, ¿cómo fue que pudiste ver el reel que le comentabas a Gustavo?

00:37:03

El reel que le comenté a Gustavo en las redes, el reel que le comenté de que fueran virales.

00:37:13

ajá, sí, eso como se busca

00:37:15

tú coges tu teléfono

00:37:18

y vas a meterte

00:37:20

en Instagram en

00:37:21

la lupita que tiene, pero con tu teléfono

00:37:24

en la lupita que tiene

00:37:26

vale, en la lupita que tiene

00:37:28

ahí busca lo que tú quieras, qué tema

00:37:30

te gusta a ti, te gustaría

00:37:32

a ti, o qué tema

00:37:34

es tu nicho

00:37:36

pues es que ese es ahorita el punto

00:37:38

que no tengo un nicho en específico, pero bueno

00:37:40

vamos a poner yoga por ejemplo

00:37:41

Si me voy por ahí.

00:37:43

Entonces allí, vale, entonces vas a buscar yoga.

00:37:46

Te va a aparecer, vas a poner en esa lupita yoga.

00:37:49

Le vas a dar otra vez a la lupita del teclado o a él entre para que lo busque.

00:37:53

Y él empieza a buscar, ¿vale?

00:37:55

Y entonces te va a aparecer mogollón de yoga de 45 millones.

00:38:00

Imagínate un perrito ahí en la clase de yoga.

00:38:03

Otro de 18 millones.

00:38:05

Tienes para visualizar como loca porque hay mogollón.

00:38:09

Pero me voy a donde dice Reels.

00:38:12

ya, ya, ya, ya

00:38:13

vas a tu perfil

00:38:16

normalmente cuando estás en Instagram

00:38:17

busca la lupita

00:38:19

y en la lupita le das enter

00:38:21

y ya directamente

00:38:24

te aparece

00:38:25

te tiene que aparecer, lo primero que aparece

00:38:28

a mí me aparece uno de 45 millones de un perrito

00:38:32

no

00:38:33

me aparece

00:38:34

vale, te lo voy a mostrar aquí

00:38:36

para que vea, me pongo aquí yo en grande

00:38:38

lo que pasa es que no sé por qué no me va

00:38:40

el cable, mira, ves directamente

00:38:42

mira, aquí está la lupita

00:38:44

mira, la lupa está

00:38:46

déjame ver que no la veo

00:38:48

la lupa está aquí, mira

00:38:52

¿ves? la lupa

00:38:53

es como que estuvieras en la tablet o en el teléfono

00:38:55

vas a buscar la lupa

00:38:57

y directamente la lupa, mira, yo cuando se pone la lupa

00:38:59

la escribo arriba, yoga

00:39:01

y ya listo, y cuando le pongo yoga

00:39:03

le doy buscar y ya

00:39:05

mira, me aparece todo lo que me aparece todo

00:39:07

de yoga

00:39:10

ok

00:39:12

pero eso lo puedes ver en tu teléfono normal

00:39:14

Sí, te tiene que aparecer.

00:39:15

Me aparecen otros.

00:39:17

Vale, pero vas a buscar allí los que sean,

00:39:20

lo que tengan más millones de views.

00:39:23

20, 30, 40, 3 millones, lo que sea,

00:39:27

más de un millón de views.

00:39:29

Wow, ya.

00:39:30

Vale, entonces vas a analizar esos videos.

00:39:33

Bueno, primero que ya de esos videos,

00:39:35

si tienes para hacer remix,

00:39:37

puedes hacer remix de esos videos.

00:39:39

Vale, para hacer remix de un video,

00:39:41

mira, vamos a ver si lo puedo hacer,

00:39:43

es que no puedo transmitir ahorita la cámara

00:39:45

aquí, mira, si quiero hacer remix

00:39:47

imaginemos que quiero hacer remix de esto

00:39:49

entonces aquí abajo

00:39:51

es que no puedo transmitir, mira

00:39:53

aquí abajo tiene los botoncitos

00:39:54

los tres botoncitos aquí directamente

00:39:57

y me pone el más

00:39:59

en el botón más la otra vez

00:40:01

hay un video donde está hecho por aquí

00:40:03

en el curso donde yo les

00:40:04

los hice, vale

00:40:06

les enseñé como se hacía y entonces aquí te dice

00:40:10

crear remix

00:40:11

hay unos que no te dejan, ves

00:40:12

ver todos los remis, crear

00:40:15

secuencias, usar remis

00:40:16

ver todos los remises, todo lo demás

00:40:19

entonces ahí le vas a dar, crear remis

00:40:21

y vas a poner lo que tú quieras, ah estoy de acuerdo

00:40:23

con esto, no estoy de acuerdo, lo vas a criticar

00:40:25

le vas a poner un avatar, lo que tú quieras

00:40:27

¿vale? yoga también puede ser

00:40:29

divertido, lo que tú quieras, y eso lo vas a

00:40:31

compartir, no todas

00:40:33

las cuentas permiten remis, no sé

00:40:35

si las tuyas permitirá, porque

00:40:38

Instagram

00:40:39

está abriendo paulatiname

00:40:41

es algo que nunca había hecho

00:40:43

pero si te permite remix

00:40:48

el mío

00:40:49

no me permite remix

00:40:51

el mío estaba intentando

00:40:53

vale, pero si no le permite remix

00:40:55

pues en algún momento se lo abrirán

00:40:57

¿vale? pero

00:41:00

hay cuentas que no hay

00:41:01

recuerden que Instagram

00:41:03

va abriendo las cosas paulatinamente

00:41:05

y entonces le permiten

00:41:07

de alguna cosa y de otra

00:41:08

dime

00:41:11

mira Luz

00:41:12

yo si he hecho remisa

00:41:14

si he buscado contenido

00:41:15

pero yo creo que los videos que te aparecen

00:41:18

es en función

00:41:19

a los seguidores que tú tienes

00:41:21

no te aparecen todos

00:41:24

no, no, no

00:41:25

fíjate tú en la clase anterior

00:41:27

en una de las clases

00:41:29

diste el ejemplo y yo lo busqué

00:41:31

puse constelaciones familiares

00:41:34

y no aparecen todos los videos

00:41:36

se aparecen en función

00:41:38

no, es que no tengo que aparecer

00:41:40

es que no te van a aparecer todos los videos.

00:41:42

Te van a aparecer los videos

00:41:44

en más virales.

00:41:46

Claro, pero que lo que te digo es que yo

00:41:48

creo, no lo tengo claro, que eso es en función

00:41:50

a tu número de seguidores.

00:41:54

No, no tiene que ver

00:41:55

el número, en esto no tiene absolutamente

00:41:57

nada que ver porque te digo que yo lo he probado

00:41:59

con personas que tienen 100 seguidores y también

00:42:01

les funciona maravilloso.

00:42:02

Lo que sucede es que no todas

00:42:05

las cuentas permiten remix, ¿vale?

00:42:07

Entonces solamente pueden hacer las cuentas

00:42:08

que tienen remix, ¿vale?

00:42:11

Pero igual tú puedes hacer en tu buscador y buscar videos que ya en tu área, en tu nicho, si yo estoy en el nicho de nutrición, busco nutrición. Yo, mire, una de las cosas, por ejemplo, yo les digo siempre que usen GPT, vale, dame cinco, no sé si están viendo, ah, no, me estoy compartiendo, vale, vale, dame cinco palabras claves, o vamos a ponerle más todavía, vamos a ponerle diez palabras claves.

00:42:42

¿qué nicho tienes tú?

00:42:48

¿ah?

00:42:50

Carmen

00:42:53

desarrollo personal

00:42:56

o sea

00:42:56

todo lo que tiene que ver

00:42:57

con desarrollo personal

00:42:58

y mujeres migrantes

00:43:00

ese es mi nicho

00:43:05

bueno, bueno

00:43:06

¿qué es desarrollo personal?

00:43:09

vale

00:43:10

vale

00:43:10

cinco palabras

00:43:12

autoconocimiento

00:43:12

transformación

00:43:13

y propósito

00:43:14

eso es lo que tienes que buscar

00:43:15

en tu lupita

00:43:16

esas palabras

00:43:17

la que te llame más la atención

00:43:18

la que te resone más contigo

00:43:19

pues simplemente

00:43:20

empiezas a buscarlo

00:43:21

en tu lupita

00:43:22

y entonces vas a

00:43:23

buscar ese contenido, si te permite

00:43:25

remix, si no te permite remix

00:43:27

igual vas a ponerte en el buscador

00:43:29

de la lupa y simplemente lo que vas a hacer

00:43:31

es analizar la estructura

00:43:33

de ese video

00:43:34

a veces para analizar la estructura pues simplemente

00:43:37

¿qué es lo que yo hago? bueno

00:43:39

veo cuál es, transcribo

00:43:41

el texto, transcribo el video

00:43:43

vamos a suponer yo tengo aquí

00:43:45

vale, vamos a ver, yo tengo

00:43:46

yo escribo, soy como

00:43:49

no tiene ni idea lo que

00:43:51

mire, vas a ver mi trabajo

00:43:53

para que ustedes vean un poquito como trabajo yo

00:43:56

van a alucinar conmigo

00:43:59

vale, voy a señalar

00:44:09

imagínense aquí

00:44:10

yo tengo esto, yo utilizo Oxidian para todo

00:44:12

entonces fíjense, videos de redes

00:44:14

miren lo que yo tengo, lo vamos a ver

00:44:16

para que vean esto

00:44:19

videos en redes

00:44:20

esto yo tengo un

00:44:23

completo para videos

00:44:24

entonces tengo los guiones borradores

00:44:26

todos los borradores que tengo

00:44:27

los guiones borradores, esto es para hacer

00:44:30

Reels directamente, tengo los guiones

00:44:32

a grabar, tengo los guiones

00:44:35

de un tipo nuevo que

00:44:36

pruebe, tengo los grabados

00:44:38

tengo los publicados

00:44:40

ya ustedes ven, ¿no es cierto? Entonces tengo

00:44:43

bastante organizado, pero bueno, vamos a

00:44:44

imaginar un guión a grabar

00:44:46

vamos a ver, este guión

00:44:48

vamos a ver

00:44:51

este, este es un guión a grabar

00:45:01

bueno, vamos a imaginar este

00:45:03

coloco esto, esto creo que no lo

00:45:07

hice en guión, creo que lo

00:45:09

hice en el formato

00:45:11

carrusel. Vale.

00:45:13

Entonces, ¿qué hago yo con esto?

00:45:15

Bueno, me vengo aquí

00:45:17

y le digo

00:45:19

después que tenga un guión, que haya conseguido un guión

00:45:22

que sea viral, que me haya apuntado, que haya

00:45:23

visto todo, cuál es ese guión viral

00:45:26

que haya sacado el contenido.

00:45:27

Si no se saca el contenido, los que usan

00:45:29

CADCUD pueden descargarse

00:45:32

el video, que también enseñé

00:45:34

en una de las clases anteriores

00:45:35

cómo se descargaba el video, y

00:45:37

ponerlo en CADCO y poner los subtítulos para que el mismo se lo traduzca.

00:45:44

Entonces, analiza la estructura, o vamos a ver, dime la estructura de este guión,

00:45:54

suponiendo que el guión sea viral.

00:46:08

Y entonces, excelente, este guión tiene una estructura narrativa emocional

00:46:11

y pedagógica muy efectiva.

00:46:13

¿Qué es lo que hace viral?

00:46:14

Tiene un título impactante, reconocible, es una frase breve, concreta y cotidiana,

00:46:20

giro emocional, inicial, conflicto, disfrazado de amor, reencuadre desde la autoridad, la mirada sistémica, explicación arquetípica, o sistema, no está muy al mío porque yo trabajo mucho con eso, aclaración para no generar rechazo, exposición del desorden y sus consecuencias, conclusión, impacto, fíjense toda la estructura que tiene este reel, este guión nada más que yo acabo de hacer, entonces ¿qué pasa?

00:46:46

si ya yo he descubierto que eso es un guión viral

00:46:48

porque otra persona lo hizo, entonces yo le puedo

00:46:50

decir al GPT mismo, oye

00:46:52

reescríbeme este guión

00:46:53

con esta misma estructura, o yo

00:46:56

digo, ah vale, pues voy a

00:46:58

hacerme un GPT

00:47:00

que me utilice esto

00:47:02

ah mira, yo quiero que a partir de ahora, esto lo puedo

00:47:04

guardar, si no tengo, no pago

00:47:06

el GPT, lo puedo guardar

00:47:08

y directamente le digo, ah mira

00:47:10

yo quiero que a partir de ahora

00:47:12

todos los videos que me crees, me lo crees

00:47:14

con esta estructura, vale

00:47:15

Entonces, yo no les invito a que lo sean todos, sino que vayan probando de 9 en 9 o de 10 en 10 para ver cómo le va, ¿vale? Entonces, porque tampoco ponerse a hacerlos todos iguales, tampoco tiene sentido sin ver si a ustedes o a su público les engancha eso, ¿vale? Entonces, yo les invito a que vean primero, hagan una prueba de 8 reels, tal y qué sé yo, a ver si les funciona esto, ¿vale?

00:47:39

pero esto es un formato

00:47:42

este es un formato que yo utilicé para este video

00:47:44

pero pueden haber n tipos

00:47:46

de estructuras, hay una estructura

00:47:48

que utilizan el método AIDA que genera

00:47:50

curiosidad al principio

00:47:51

de diferentes maneras, lo importante

00:47:54

es que sea con su estilo

00:47:55

como son ustedes

00:47:56

que tengan sus particularidades

00:48:01

también, entonces eso

00:48:02

se va haciendo a través de la práctica

00:48:04

al principio cuando nos ponemos ante la cámara

00:48:06

todos estamos ahí como que

00:48:08

y a bloquear, ¿vale?

00:48:10

No se preocupen que eso nos pasa a todos.

00:48:12

Pero en la misma medida que ustedes vayan soltándose,

00:48:14

yo, por ejemplo, yo me he dado cuenta

00:48:16

que primero que son los videos que hago más,

00:48:19

viralizó un poquito más,

00:48:20

son aquellos videos que hago cambios, ¿no?

00:48:23

Que yo, por ejemplo, estoy de repente en el mueble,

00:48:25

que de repente estoy en la sala,

00:48:26

que de repente estoy...

00:48:27

Esos son los videos que me funcionan a mí mejor

00:48:31

y son videos que para mí son divertidos hacer.

00:48:34

Vale, bueno, excepto cuando grabo cuatro veces

00:48:37

si no tengo, no ha encendido la cámara

00:48:42

y todas las veces no ha encendido la cámara

00:48:43

o el teléfono se me agota, tiene demasiado

00:48:47

o me sale un morzuelo, bueno, X.

00:48:49

Pero en general me lo disfruto bastante

00:48:50

cuando lo estoy haciendo.

00:48:52

Entonces, porque son divertidos, son como

00:48:54

yo tengo todas las frasecitas y las voy diciendo

00:48:57

en cada parte, ¿vale?

00:48:58

Entonces eso en mi caso funciona para mi público.

00:49:02

No quiere decir que para su público funcione, ¿vale?

00:49:05

Entonces depende de cada quien, ¿vale?

00:49:08

Recuerden siempre que en las redes sociales a veces queremos transmitir,

00:49:12

ponernos como muy serios, muy todo.

00:49:15

En las redes sociales es importante, que a mí me ha costado un poquito entenderlo,

00:49:18

la naturalidad es importante en las redes sociales, ¿vale?

00:49:21

Porque allí realmente quieren saber de ti, quieren conocer de ti,

00:49:26

entonces a veces esa condenidad está bien, ¿vale?

00:49:29

Entonces incluso con un morzuelo podemos ir a hacerlo

00:49:33

y bueno, es parte de lo que nosotros somos y de lo que nos está ocurriendo en este momento.

00:49:37

Entonces, mi invitación es a eso, a que ustedes puedan utilizar.

00:49:41

No tienen GPT de pago, no se preocupen.

00:49:44

Utilicen el gratuito y directamente, eso sí, guarden la estructura en un documento

00:49:49

para que cada vez se la peguen para que ustedes puedan hacerlo.

00:49:53

Y se hace más sencillo.

00:49:57

Preguntas y comentarios, chicos, chicas.

00:50:01

Marini, ¿ya sabes dónde se busca el buscador de lo que es más popular?

00:50:07

Sí, sí me quedó claro, Luz.

00:50:09

Vale, si ustedes le van directamente a la lupa, miren, si ustedes nada más le dan a la lupa sin escribir nada arriba, ¿qué va a pasar? Si le dan solamente a la lupa, lo que va a pasar es que le van a aparecer cosas similares a las que ustedes ven, ¿vale? Ahí sí, Carmen, son cosas similares a las que yo veo, ¿vale?

00:50:32

que es lo que yo

00:50:33

yo siempre estoy viendo cosas de marketing

00:50:35

entonces me parece que hace todo marketing

00:50:37

bueno voy por épocas, a veces me aparece

00:50:39

solo de comida keto

00:50:42

otras veces me aparece solo de

00:50:44

de marketing, otras veces

00:50:46

me sale solo de baile, depende de lo que esté

00:50:47

yo en ese momento

00:50:49

vale, entonces

00:50:51

depende, eso es si yo no le escribo nada

00:50:53

pero si yo busco una palabra, según esto

00:50:56

las palabras que yo he buscado aquí

00:50:57

para esto, vale

00:50:59

10 palabras claves del nicho

00:51:01

de desarrollo personal, vale, pues mira

00:51:03

aquí tienes 10 palabras claras, ¿vale?

00:51:06

y ves, no es que

00:51:08

vas a trabajar con todas, sino que

00:51:09

tú ves, escoge 5, que

00:51:11

tú te identifiques con esas 5, que tú

00:51:13

realmente sepas, porque de repente a lo mejor

00:51:15

tú no sabes nada de propósito,

00:51:17

y entonces no quieres hablar de propósito,

00:51:20

¿vale? pero si de repente quieres hablar de sanación,

00:51:22

o si de repente quieres hablar

00:51:23

de creencias, ¿vale?

00:51:25

entonces depende de lo que sea,

00:51:27

siempre que sea algo muy

00:51:29

tangible, ¿vale?

00:51:31

Siempre la estructura y de hecho

00:51:33

se le pueden decir también a GPT

00:51:35

cuidado, que lo que se diga

00:51:37

sea tangible, ¿vale?

00:51:39

Y en lo que están

00:51:41

haciendo también, en los

00:51:43

videos que estén haciendo, que esos videos sean

00:51:45

lo más tangible posible, que sean

00:51:47

que ustedes puedan

00:51:50

algo práctico

00:51:51

es diferente decir

00:51:54

te ayudo a

00:51:55

conseguir 100 seguidores en un día

00:51:59

te ayudo a que tu red crezca.

00:52:02

¿Por qué?

00:52:02

Porque red crezca es como,

00:52:04

bueno, esto no estoy seguro si lo voy a lograr,

00:52:06

voy a conseguir 100 seguidores diarios.

00:52:09

A lo mejor yo no puedo garantizar

00:52:11

que la persona consiga 100 seguidores diarios,

00:52:13

pero bueno, si yo tengo una metodología,

00:52:15

puedo ayudar a esa persona

00:52:16

a que pueda conseguir esos 100 seguidores.

00:52:18

Si esa persona hace lo que yo le digo,

00:52:20

puede conseguirlo.

00:52:21

Si ustedes siguen estos consejos,

00:52:24

les puedo garantizar que funciona.

00:52:28

los formatos

00:52:29

pueden hacer formatos

00:52:31

como ya les expliqué

00:52:32

pueden hacer este formato

00:52:33

un formato directamente de esto

00:52:36

directamente de esto

00:52:38

de una frase

00:52:39

a ver qué cosas

00:52:41

puedes poner un fondo de playa

00:52:43

yo tengo varios con fondo de playa

00:52:45

con fondo de así

00:52:47

¿entiendes?

00:52:49

y comprueban

00:52:50

a ver

00:52:51

por ejemplo a mí particularmente

00:52:52

no me dan

00:52:53

esto no me da

00:52:55

de este tipo

00:52:58

no tiene mucho punch en mi perfil,

00:53:02

pero de este tipo sí tiene mucho punch en mi perfil.

00:53:05

Por eso les digo, tienen que ser coherentes con ustedes.

00:53:09

Y tienen que ver, fíjense, esto tiene punch,

00:53:12

depende del título, depende del tema,

00:53:14

esto tiene punch conmigo, ¿vale?

00:53:16

Pero esto no.

00:53:18

Entonces, ¿qué sucede?

00:53:19

Bueno, hay que colocarlo.

00:53:20

Por ejemplo, ¿qué cosas tienen?

00:53:22

Esto tiene más, tiene menos.

00:53:24

yo tengo que ir analizando mi perfil

00:53:26

no puedo ir y colocar todo

00:53:28

el contenido igual, porque lo que hago

00:53:31

es perder el tiempo, no es que

00:53:32

hoy me levanto y voy a ver qué contenido

00:53:34

hago, no, la idea es que sea

00:53:36

contenido validado, ese contenido

00:53:39

validado es contenido que haya sido, sobre todo

00:53:41

si mi finalidad es crecer

00:53:44

¿vale? ¿qué puedo hacer

00:53:45

yo? ¿vale? esto que hago yo

00:53:48

fijense, yo coloco

00:53:51

aquí

00:53:52

vamos a ver, por aquí

00:53:54

bueno, yo sí hago las tres publicaciones diarias

00:53:56

es raro que no haga las tres publicaciones diarias

00:53:59

porque sí comprometí a crecer en redes

00:54:04

a ver, ¿qué hago yo?

00:54:06

ah, no, es que estoy donde no debo estar

00:54:08

vale, miren, ¿qué hago yo?

00:54:10

normalmente cuando

00:54:11

si ustedes tienen una cuenta pequeña

00:54:14

de verdad, de corazón

00:54:16

si tienen una cuenta pequeña

00:54:18

les invito a que no hagan esto

00:54:20

que no hagan carruseles

00:54:22

porque si tienen una cuenta pequeña

00:54:23

qué va a pasar, a ustedes solamente le van a seguir,

00:54:27

le van a ver esos carruseles las personas que le están siguiendo,

00:54:32

entonces no es tan óptimo porque eso le quita tiempo,

00:54:36

entonces no es tan bueno,

00:54:38

pero cuando a ustedes les sigue ya suficientes personas,

00:54:42

pues simplemente ya de vez en cuando pueden hacer algún carrusel

00:54:45

que les va a traer gente en el tema que a ustedes les interese,

00:54:49

porque miren, y no hagan lo que yo,

00:54:51

mi experiencia con los carruseles

00:54:54

esa es mi

00:54:56

total realidad

00:54:58

si ustedes quieren atraer gente que le compre

00:55:00

no hagan tantos carruseles

00:55:02

porque mi experiencia con los carruseles

00:55:05

es lo siguiente

00:55:05

yo he crecido mucho con carruseles

00:55:10

pero

00:55:10

¿qué pasa? ¿por qué he crecido con carruseles?

00:55:13

porque ustedes van a ver este efecto

00:55:15

cuando le digo los

00:55:16

insights ven aquí

00:55:18

es esto

00:55:20

donde se ve el insight

00:55:21

y entonces ¿qué sucede?

00:55:24

Aquí las visualizaciones 78,976

00:55:28

y tiene 670 seguidores.

00:55:33

¿Por qué pasa eso?

00:55:35

Porque de primer plano la gente que vio esto

00:55:40

en mi perfil le da a comentar

00:55:44

y si las redes sociales ven que alguien comenta

00:55:48

o que genera interacción

00:55:50

ellos van a conectarlo a otras personas, ¿vale?

00:55:54

Entonces eso está bien.

00:55:57

En esos casos, pues bueno, simplemente puedo hacerlo crecer más

00:56:00

y le pongo algo de dinero y puedo hacerlo crecer un poquito más, ¿vale?

00:56:04

Pero recuerden siempre esto.

00:56:06

Sí, ¿qué va a pasar con esto?

00:56:09

Miren, pasa esto.

00:56:11

¿Dónde está las veces guardado?

00:56:13

Miren, esto ha tenido 1.500 me gustas y 800 veces guardado.

00:56:18

¿Qué significa eso?

00:56:20

que hay gente que dice, ah, qué bueno que le den guardado

00:56:23

sí, está bien que le den guardado

00:56:24

pero qué va a pasar con los guardados

00:56:26

guardado es gente que quiere

00:56:28

contenido gratis y no está dispuesto a pagar por ellos

00:56:32

entonces por eso les digo

00:56:33

yo pudiera, para mí es una

00:56:35

maravilla hacer todos los días

00:56:38

carruseles y si yo pudiera hacer

00:56:39

carruseles, por mí, yo

00:56:41

comodísima, porque soy la reina del

00:56:43

contenido, me encanta sacar contenido

00:56:45

y puedo hacerlo y lo hago en un momento

00:56:46

y sería para mí muy sencillo hacerlo

00:56:48

pero no es una estrategia que me funcione

00:56:53

porque voy a traer a gente que quiere cosas gratis

00:56:55

y gente que quiere cosas gratis

00:56:56

y no quiere pagar por mis servicios

00:56:58

entonces estratégicamente

00:56:59

aunque esto me quite poco tiempo

00:57:02

no lo voy a hacer

00:57:04

si publico uno a la semana

00:57:06

o dos a la semana

00:57:07

que está bien

00:57:08

¿por qué?

00:57:09

porque tengo una cantidad de seguidores alto

00:57:11

entonces ¿qué pasa?

00:57:12

que eso retiene a la gente que ha venido

00:57:15

entonces eso hace

00:57:16

ah mira que interesante

00:57:17

esto lo puedo guardar

00:57:18

tal y qué sé yo, entonces es como me da solidez, me da autoridad.

00:57:22

Pero no es buena estrategia publicar todo mi contenido de carruseles

00:57:27

porque esto es contraproducente para gente que quiere pagar.

00:57:32

Gente que quiere pagar no va, simplemente lo que va a hacer es guardarlo

00:57:37

por tenerlo y por contenido gratuito, pero no va a comprar.

00:57:41

Esa es mi experiencia.

00:57:42

Miren que yo tengo, he hecho carruseles en mi vida,

00:57:45

moñón porque para mí es súper fácil hacerlo

00:57:48

me encanta hacerlo, me encanta

00:57:49

dar el contenido pero estratégicamente

00:57:51

me he dado cuenta que no funciona

00:57:54

¿vale? que funcionan mucho

00:57:56

más los Reels

00:57:57

mucho más donde la gente

00:57:59

haga contacto conmigo, me conozca

00:58:02

vea cómo soy y vea si le gusta

00:58:04

o no, cómo es

00:58:06

mi manera de ser

00:58:07

entonces esto, otra de las cosas que no funciona

00:58:10

y no funciona nada bien

00:58:11

solamente imágenes en

00:58:13

redes sociales, tampoco funciona

00:58:16

bien, ¿vale? Si usted va a publicar

00:58:18

imágenes, publique imágenes en historias,

00:58:20

no en aquí

00:58:22

porque no funciona tan bien, ¿vale?

00:58:23

No le están dando tanta viralidad, eso es por moda.

00:58:26

Hay épocas que sí, hay épocas que no,

00:58:28

¿vale? Una estrategia buena

00:58:30

para vender siempre son

00:58:31

las historias, hacer

00:58:33

siempre como dos o tres

00:58:36

historias diarias donde ustedes

00:58:37

expliquen

00:58:40

un problema,

00:58:42

muestren o

00:58:43

inviten a la interacción y luego

00:58:45

den algo o

00:58:47

llamen a una entrevista o llamen a ofrecer

00:58:49

su producto, lo que ustedes quieran, ¿vale?

00:58:51

pero siempre la historia es eso para

00:58:53

sus clientes, ¿vale? pero es un

00:58:55

poco como que todos los días tengo que ir

00:58:57

haciendo, fíjate en todas las pruebas que yo tengo aquí

00:58:59

a ver qué cosas funcionan y qué cosas no funcionan

00:59:02

a veces pensamos que las redes

00:59:03

sociales obra y gracia, hay gente que no

00:59:05

hay gente que tiene una

00:59:07

estos nuevos chavalines nuevos

00:59:09

ya parece que nacieron con ese chip

00:59:11

y son capaces de ver

00:59:13

cosas virales, pero una de las cosas que he entendido

00:59:15

es que incluso esos chavalines

00:59:17

estudian mucho

00:59:19

a otros que han tenido mucho éxito

00:59:21

y entonces

00:59:23

saben sacar la estructura

00:59:25

de lo que ha tenido éxito, yo he visto un montón

00:59:27

hace poco vi un video

00:59:29

de alguien por Youtube

00:59:31

que me gustó bastante, que era un video

00:59:33

de cómo gané

00:59:35

no me acuerdo cómo se llama el video

00:59:37

cómo gané 7.5 millones

00:59:41

con mis videos de Youtube

00:59:42

y una de las cosas básicas que explicaba la persona,

00:59:47

busco contenido que ya sea viral y lo adapto a mi nicho.

00:59:52

Así de simple.

00:59:53

¿Por qué? Porque es que no voy a inventar la pólvora.

00:59:56

Ya está todo inventado.

00:59:57

Entonces, directamente busco eso.

01:00:00

¿Qué es lo que tiene eso que a la gente le ha gustado?

01:00:03

Y simplemente, si yo me enfoco en eso, no voy a hacer el contenido.

01:00:07

Yo sé que a veces tenemos que romper nuestro ego.

01:00:12

señores, y pensar

01:00:14

dejar de creer que yo sé

01:00:16

lo que funciona, no

01:00:18

nunca sabemos lo que funciona, menos

01:00:20

en redes sociales que de repente

01:00:22

funciona una cosa hoy y mañana deja de funcionar

01:00:24

entonces no, directamente

01:00:27

lo que tenemos que hacer es experimentar

01:00:29

cada vez y disfrutar

01:00:31

con esa experimentación

01:00:32

esto no me funciona, pues simplemente

01:00:34

implemento esto nuevo, ¿por qué?

01:00:36

porque cada público es diferente y con cada

01:00:38

persona

01:00:41

las cosas llegan diferentes

01:00:43

¿vale? De repente a lo mejor uno haciendo formato podcast enganza mogollón de gente, de repente otro haciendo formato podcast no enganza, a lo mejor es formato hablando directo a cámara, de repente otro es formato faceless que directamente no muestra su cara sino directamente está mostrando videos varios y la persona le va muy bien con eso, entonces varía, ¿vale? Yo tengo un video que a mí me gustó muchísimo, que me encantó, pero el video yo juraba, fíjense, yo juraba que el video se iba a servir porque el contenido me encantaba,

01:01:13

me había currado el guión, todo esto, me lo había hecho súper chulo, me encantó, me lo curré bastante y no tuvo viralidad, este me gustó mucho, pero porque este me gusta mucho, para mí eso no es viral, aunque tuvo 337 veces, 29 comentarios, para mí eso no es viral, a mí me encantó este video, me lo curré muchísimo para hacer,

01:01:39

y no tuvo acogida

01:01:42

entonces ¿qué tengo que hacer?

01:01:43

pues mira, mi opinión

01:01:46

calladita porque para mi público

01:01:48

esa opinión no está clara

01:01:50

¿vale?

01:01:51

¿qué me doy cuenta que a mi público sí le gusta

01:01:54

y que yo estoy

01:01:56

muy centrada en eso?

01:01:57

es los temas controversiales

01:02:00

los temas controversiales, primero que eso tiene mucho que ver

01:02:02

conmigo, eso suelo ser bastante controversial

01:02:05

estoy en un momento

01:02:06

en mi vida donde

01:02:08

decir verdades y claras

01:02:10

y duras

01:02:10

y eso en mi público funciona

01:02:14

bastante bien

01:02:14

yo todos los días tengo un montón de peticiones

01:02:18

de gente pidiéndome

01:02:22

información de aprender a costelar

01:02:24

gracias a estos temas

01:02:26

controversiales

01:02:27

entonces eso en mi público

01:02:30

funciona, no quiere decir que en el de ustedes

01:02:32

funcione, entonces cada quien

01:02:34

con su estilo, pero la idea es

01:02:35

buscar cuál es su voz, buscar qué es

01:02:38

lo que

01:02:39

engancha a la gente con ustedes.

01:02:41

A ver, ¿alguna pregunta, comentario?

01:02:54

No, pues yo me llevo tarea a luz.

01:02:57

¿Tarea?

01:02:58

Yo me llevo tarea.

01:03:00

Empezar a ver y de hecho

01:03:02

sí, pues es que

01:03:04

yo tengo un perfil de Chile,

01:03:07

Mole y Pozole, decimos en México.

01:03:10

¿Qué significa?

01:03:12

Que tiene de muchas

01:03:13

cosas y de nada a la vez.

01:03:16

Ajá, entonces yo creo, bueno no creo

01:03:18

más bien es comenzar por ahí

01:03:20

pues a darle

01:03:22

primero el nombre

01:03:23

¿qué nombre tienes?

01:03:27

lo puse como

01:03:28

Marení Salud, pero la verdad es que no me

01:03:31

vale, siempre

01:03:32

le puedes cambiar el nombre o abrir uno

01:03:34

tal y que si yo, y a veces decimos

01:03:36

que empezar de cero es nada, también puedes hacer

01:03:38

eso, ¿vale? Siempre lo recomendable

01:03:40

es escribir tu nombre sin números ni nada

01:03:42

puede ser todo pegado y simplemente

01:03:44

tu nombre completo está bien.

01:03:47

O algo que distinga tu nombre en particular,

01:03:50

como quiera ser llamada y eso,

01:03:52

funciona bastante bien.

01:03:53

Sin que tenga números,

01:03:54

sin que tenga pisos abajo,

01:03:55

sin que tenga puntos,

01:03:56

sin que tenga nada.

01:03:57

Eso sería lo ideal.

01:03:59

No siempre se puede conseguir.

01:04:03

Por ahí comienzo entonces.

01:04:05

Y te puedo garantizar que si lo empiezas bien,

01:04:08

si empiezas a crear contenido,

01:04:11

contenido que ya esté validado,

01:04:15

te puedo garantizar que puedes crecer,

01:04:16

pero el contenido tiene que estar validado.

01:04:20

Yo he visto, he visto muchísima gente,

01:04:24

muchísima gente de verdad, no se imaginan,

01:04:26

porque ya les estoy diciendo que estoy en otro curso

01:04:29

y otras cosas, y impresionante de cómo gente,

01:04:32

bueno, hay algunos que han crecido solamente con memes,

01:04:35

pero claro, después no pueden vender,

01:04:38

entonces yo a ustedes no les voy a decir,

01:04:40

mira, vayan a crecer con memes, no.

01:04:42

si pueden de repente

01:04:44

hacer algún meme de algo

01:04:46

está bien, no lo publiquen en su perfil

01:04:48

si tienen remix

01:04:50

háganlo en remix, no lo publiquen en su perfil

01:04:53

vale

01:04:54

a menos que ustedes se dediquen

01:04:56

vayan a hacer contenido de entretenimiento

01:04:58

eso sí, pero si no

01:05:00

no, vale

01:05:01

entonces es siempre coherente

01:05:04

con lo que yo

01:05:05

y hay algunos públicos que son

01:05:08

más

01:05:10

quesquillosos que otros

01:05:11

Yo me diría un público que suele ser complejo. El público terapéutico es complejo. Los terapeutas. Un público complejo, un público, pero bueno, es mi público. Entonces, cada uno tiene que ir sabiendo llegar a su público poquito a poquito.

01:05:31

pero se puede crecer

01:05:32

y se puede crecer rápido

01:05:33

en las redes

01:05:34

si

01:05:34

somos

01:05:35

constantes

01:05:36

yo tengo

01:05:37

años y años

01:05:38

publicando

01:05:39

todos los días

01:05:40

en Facebook

01:05:41

todos los días

01:05:42

del mundo

01:05:44

vale

01:05:45

y fíjense

01:05:46

yo pensé

01:05:47

que había dejado

01:05:48

de funcionar

01:05:48

y me di cuenta

01:05:49

que no

01:05:49

no había dejado

01:05:50

de funcionar

01:05:51

lo que sucede

01:05:52

es que republicaba

01:05:53

las fotos

01:05:53

las mismas fotos

01:05:54

entonces claro

01:05:55

aunque sí

01:05:56

traía gente

01:05:57

pero es diferente

01:05:58

escribirle algo

01:05:59

y que la gente

01:06:00

genere interacción

01:06:01

con eso

01:06:01

entonces la gente

01:06:02

pregunta de acuerdo a eso que yo le coloco.

01:06:06

Entonces, es simplemente,

01:06:08

ah, vale, esto no está funcionando.

01:06:10

¿Por qué no está funcionando?

01:06:11

¿Qué es lo que tengo que hacer para mejorar esto?

01:06:13

Y si lo hago, les puedo garantizar que pueden crecer

01:06:19

y crecer muchísimo.

01:06:21

A veces la gente me pregunta, bueno, ¿cómo creciste?

01:06:25

Nada, con perseverancia.

01:06:27

Perseverancia y constantemente viendo y aprendiendo qué cosa.

01:06:30

ya les digo, no se crean que lo saben

01:06:33

todos, porque cuando creemos que lo sabemos

01:06:35

todos, estamos fritos

01:06:37

porque ya ahí no aprendemos más

01:06:39

entonces la idea es, bueno, ahora funciona

01:06:41

esto, mañana no sé que funcione

01:06:43

pero bueno, yo voy probando

01:06:45

me atrevo a hacer cosas

01:06:47

diferentes cada vez

01:06:49

y sobre todo sean ustedes mismos

01:06:51

yo creo que es lo más importante

01:06:54

muy bien Luz, gracias

01:06:56

gracias a ti Mariani

01:06:58

por estar, ayer pudiste estar por cierto

01:07:05

sí, solo que llegué

01:07:07

llegué tarde

01:07:09

y al final

01:07:10

de todas formas sí me sirvió mucho

01:07:14

vi justo cuando

01:07:15

estaban abrazando

01:07:17

a la duda y al enojo

01:07:19

qué bueno, qué bueno, sí, estuvo bien

01:07:21

genial, gracias

01:07:23

nos vemos

01:07:25

alguien más quiere comentar

01:07:27

decir un poco acerca de lo que hablamos

01:07:29

si está de acuerdo o no, si tiene alguna duda

01:07:31

alguna pregunta, yo quiero

01:07:33

de verdad que se atreven a hacerme todas las preguntas

01:07:35

les voy a dejar en el grupo

01:07:37

de Telegram

01:07:38

el

01:07:41

el GPT para que analicen su propia

01:07:44

cuenta, vale

01:07:45

vamos a ver

01:07:51

vale

01:07:58

vale

01:08:00

se lo voy a compartir en Telegram para que lo

01:08:03

tenga y entonces allí

01:08:05

ustedes puedan analizar su propia cuenta

01:08:07

vale, él les va a decir

01:08:08

directamente es para hacer ese análisis que habíamos

01:08:11

hecho, vale

01:08:13

directamente. Para que le digan

01:08:15

un poquito cómo va su cuenta,

01:08:17

qué iría, qué cambiaría,

01:08:19

todas esas cosas, cómo hacer que crezca,

01:08:21

cuál es su meta de crecimiento

01:08:23

y cuando acaben esa meta

01:08:25

o logren esa meta, ir a la siguiente.

01:08:27

Ah, no funcionó, pues él le va a decir

01:08:29

oye, mira, ya hice esto, esto, esto,

01:08:31

le acordamos la vez pasada y no me funcionó,

01:08:33

qué más cosas puedo hacer. Entonces

01:08:35

él le va a ir diciendo, ¿vale? Haciendo

01:08:37

un análisis honesto de lo que

01:08:39

ustedes están haciendo.

01:08:41

A ver, ¿alguna otra pregunta, comentario? Cuéntenme. ¿Nos llevamos algo del día de hoy? Miren que estaba hablando bastante. ¿O no?

01:09:10

Bueno, yo sí me llevo mucha información y como lo dije hace ratito, pues ponerla en práctica, Luz. Muchas gracias.

01:09:17

Igual la gustamos porque se animó a ser el que channelizara toda su estructura.

01:09:26

yo también me llevo

01:09:28

mucha información y

01:09:30

ponerla en práctica

01:09:31

y analizar

01:09:34

y bueno y hacer

01:09:38

pruebas Gustavo

01:09:39

pero bueno vas muy bien

01:09:41

la verdad que yo me quito

01:09:43

el sombrero y en este lleva el perfil

01:09:45

muy bonito y además de eso

01:09:47

que te atreves a hacer videos

01:09:49

y eso me encanta

01:09:50

simplemente cambia un poquito el formato

01:09:53

me probando diferentes formatos

01:09:55

a ver cuál de todos te funciona mejor

01:09:57

y lo que te funcione bien

01:10:01

réplicalo

01:10:02

de otra manera, grábalo de otra manera

01:10:04

réplicalo, pero si te funciona bien

01:10:06

después cuando ustedes le den con

01:10:08

a veces un solo video

01:10:10

mire yo con un solo video

01:10:12

con un solo video viral

01:10:14

que no es mío, ni siquiera es un remix

01:10:17

este con un solo video

01:10:18

viral he crecido

01:10:20

de 28.000 a 42.000

01:10:24

en un mes

01:10:25

y medio, un mes o

01:10:30

dos meses por ahí, sí creo que como dos meses

01:10:34

de 28.000

01:10:35

que estaba estancada, ¿por qué?

01:10:37

estaba estancada porque sigue haciendo siempre lo mismo

01:10:42

entonces

01:10:45

funciona muy bien

01:10:46

Gustavo, con cosas en la mano

01:10:47

y con

01:10:49

que tenga algún objeto, ¿por qué? porque eso es como

01:10:52

la gente, ya te estoy diciendo

01:10:54

si está viendo un gatito

01:10:55

o algo de ida, tal y que sí, de repente tiene algo

01:10:57

en la mano y eso como que

01:10:59

una ruptura de patrones y está bien

01:11:01

bebiendo una taza, yo dije que iba a ser

01:11:03

pero claro, estoy bebiendo taza y sabe que estoy

01:11:05

bebiendo agua

01:11:07

por ejemplo, ese de la billetera

01:11:09

que fue mucho, que tuvo

01:11:11

mucha gente

01:11:13

hay cambios, esa es mi cara

01:11:15

de repente se ven mis manos ordenando la billetera

01:11:17

pero claro, en aquel

01:11:19

en esa oportunidad, yo no estaba

01:11:21

aquí y me podía filmar

01:11:23

no te preocupes, yo me grabo los míos

01:11:25

tienes tu trípode y lo vas poniendo

01:11:27

y lo vas cambiando en diferentes lugares y punto

01:11:29

Sí, pero tengo que comprar el que tú tienes

01:11:32

Que es alto, porque el mío es de este tamañito

01:11:34

Ah, vale, vale, vale

01:11:36

Pues sí, tienes que comprar el alto

01:11:38

Pero el alto cuesta 19 euros

01:11:40

Gustavo, que tampoco es que

01:11:43

Que tampoco es mucho

01:11:44

Lo que pasa es que no lo quiero comprar ahorita

01:11:47

Porque no hay quien me recoja

01:11:48

El correo, yo me voy

01:11:50

Para Venezuela

01:11:51

Ah, qué bien, cómo te encanta a ti Venezuela

01:11:55

Definitivamente, sí, vi tú

01:11:57

Vi tú

01:11:59

directo con Inés por allí

01:12:02

hablando de

01:12:03

Los Ángeles creo que era que están hablando

01:12:05

de Los Ángeles con el Feng Shui, sí

01:12:06

sí, sí, lo vi, lo vi ayer creo

01:12:09

sí

01:12:10

entonces sí, ahí dijiste que te ibas a Venezuela

01:12:13

sí

01:12:15

pues mira qué bueno, ¿cuánto tiempo te vas?

01:12:18

tres semanas nada más

01:12:20

wow, vas a celebrar tu cumpleaños

01:12:21

allí, qué bueno

01:12:22

no, mi cumpleaños lo paso aquí

01:12:24

me voy al 18 y regreso el 8 de

01:12:27

noviembre

01:12:29

qué bueno, qué bueno, bueno, vamos a ver qué tal que se mueve por allí y todas esas cosas, imagino que al principio es raro porque claro no está tu papá al principio, ¿no?

01:12:38

sí, bueno, este ya, pero bueno voy a recoger lo que dejé allá, sabes que siento que dejé un pedazo allá la última vez que fui, porque siempre que estoy hablando no estoy, digo, por ejemplo, si alguien va a Venezuela digo, ahí viene,

01:12:55

como viene

01:12:57

no va

01:12:57

porque yo no estoy allá

01:12:59

vaya

01:13:00

yo es que la verdad que no

01:13:03

a veces digo ah si voy a ir a Venezuela

01:13:06

pero es que va

01:13:08

me costaría

01:13:10

bueno

01:13:13

disfrútatelo

01:13:14

si tú lo disfrutas y te lo pasas bien

01:13:15

genial

01:13:17

vas solo

01:13:18

sí voy solo

01:13:21

vamos a celebrar un cumpleaños

01:13:23

por ahí de una que cumpleaños

01:13:25

genial, que bueno

01:13:28

que bueno, pues disfrute mucho

01:13:30

genial, a ver, gracias Gustavo

01:13:33

¿quién más se lleva algo?

01:13:39

yo Luz

01:13:40

hola, buenas noches

01:13:42

hola Pilar

01:13:43

me llevo todo, la verdad es que

01:13:46

yo nunca he sido de redes en lo personal

01:13:49

y me cuesta

01:13:51

pero

01:13:52

entonces para mí primero todo es nuevo

01:13:54

me genera un reto infinito

01:13:58

pero nada

01:13:59

estoy dispuesta a hacerlo

01:14:00

hay una chica que está con nosotros

01:14:03

que te podemos pasar el contacto

01:14:06

que es Inés

01:14:06

que ella se encarga de llevar redes sociales

01:14:08

y a veces cuando te genera mucho estrés

01:14:11

es como

01:14:13

tener a alguien que te lo hace

01:14:14

y te lo lleva de maravilla es súper bien

01:14:17

donde te genera estrés

01:14:18

yo porque a mí me gusta y me lo disfruto

01:14:21

la verdad, me encanta aprender

01:14:22

y además de eso que tengo que aprender para enseñarla

01:14:25

pero

01:14:26

si no te gusta

01:14:29

puedes decirle a otra persona que te la gestione

01:14:31

yo creo que ella le está gestionando la de Vanessa

01:14:33

y la de Gustavo

01:14:35

y la está gestionando bastante bien

01:14:37

entonces a veces lo que puedes

01:14:39

utilizar es eso, el servicio de otra persona

01:14:41

y que te lo lleven bien

01:14:43

y que tú directas

01:14:44

a veces también que te editen los videos

01:14:47

llegar a un acuerdo que te editen los videos

01:14:49

entonces tú propones

01:14:50

a un precio determinado y tú

01:14:53

te dedicas a grabar, a hacer lo que tienes que hacer

01:14:55

a hacer, sustituir los guiones y que te vayas gestionando

01:14:57

eso a veces es mucho mejor

01:14:59

yo creo que cada quien tiene que estar en su punto de excelencia

01:15:01

si tú eres buena haciendo

01:15:04

no sé, otra cosa

01:15:05

pues haz otra cosa y delega

01:15:07

eso, Isabel también le está

01:15:09

pagando a un chico aquí

01:15:10

que le lleve la espera

01:15:12

entonces como bueno

01:15:14

cada quien

01:15:16

lo va haciendo como pueda

01:15:19

que lo hace

01:15:21

muy bien, entonces yo creo que

01:15:23

tampoco tenemos que cargarnos con todo

01:15:25

pero si

01:15:29

pero si jamás

01:15:31

dejen de pensar de que las redes

01:15:34

no son para

01:15:35

crecer y para vender

01:15:37

las redes es una estrategia

01:15:39

de venta, lo digo por experiencia

01:15:41

propia, yo he vendido, yo creo que todas

01:15:43

mis formaciones y todo lo que yo he vendido en la vida

01:15:45

ha sido por, bueno

01:15:47

en la vida desde que estoy aquí, esto ha sido

01:15:49

por las redes sociales, exclusivamente

01:15:51

por eso es que soy una fiel

01:15:55

creyente

01:15:55

de que si trabajamos

01:15:57

bien las redes sociales

01:15:59

y miren que a mí me da una pereza a veces fenomenal

01:16:01

porque a veces

01:16:03

pero les digo que funciona

01:16:05

y funciona muy bien

01:16:06

entonces hay gente que ya les digo

01:16:08

he visto casos de gente

01:16:11

una chica, miren una chica de aquí

01:16:13

por cierto, una chica que se encarga de nutrición

01:16:16

que ella hace un producto

01:16:17

de nutrición, la chica hace como

01:16:21

menos de un mes

01:16:21

algo así, tenía

01:16:23

6.000 seguidores

01:16:25

y la chica ahora tiene

01:16:27

no sé, la última vez que la vi creo que ayer o anteayer

01:16:29

tenía 52.700 seguidores

01:16:32

es una chica de aquí que yo conozco

01:16:34

directamente

01:16:36

¿qué fue lo que hizo? pues un video donde hablaba

01:16:39

acerca del

01:16:40

¿quieres adelgazar y sacar la información?

01:16:43

pues tómate esto durante 14 días

01:16:44

un video de

01:16:47

Mercadona con hielo

01:16:49

y con agua sin gas

01:16:51

eso fue el video viral, ella en la cocina

01:16:52

sirviéndose esto, esto te funciona de maravilla

01:16:54

ese video se le hizo viral

01:16:56

y es solamente ese video

01:16:58

tiene como no sé cuánto

01:17:00

más de un millón de views

01:17:01

le metió algo también de publicidad también

01:17:04

pero solamente para España

01:17:05

y ha crecido 52 mil y pico de seguidores

01:17:11

en menos de un mes

01:17:14

solo con un video viral

01:17:15

eso hace que todo lo demás

01:17:17

se le viralice

01:17:20

un solo video viral

01:17:23

si hay la ventaja de que es el video de ella misma

01:17:26

entonces está genial porque no es un remix

01:17:29

entonces ya le estoy diciendo que con uno solo

01:17:32

yo he conseguido

01:17:33

solamente con un video que ni siquiera es mío

01:17:36

es un remix

01:17:36

de 28.000 a 42.000

01:17:40

imagínense si hubiera hecho eso

01:17:42

que ya un video mío se hace viral

01:17:44

entonces eso es lo que

01:17:46

tiene que hacer y funciona

01:17:47

la chica lo que estaba comentando

01:17:50

ella lo siguiente

01:17:51

estaba pidiendo ayuda urgente

01:17:53

porque no da abasto

01:17:55

en la cantidad de gente

01:17:58

que le pide servicios.

01:17:59

¿Qué les parece?

01:18:02

Solo en las redes sociales.

01:18:03

No da abasto.

01:18:04

De hecho,

01:18:06

ese video tiene como

01:18:08

5.000 comentarios

01:18:09

de gente pidiendo información.

01:18:14

Entonces,

01:18:15

imagínense toda esa gente.

01:18:16

Si yo lo hago,

01:18:17

lo hago

01:18:18

y directamente

01:18:18

todos los días

01:18:19

cuando me levanto

01:18:20

por lo menos

01:18:21

10 peticiones de información

01:18:22

tengo.

01:18:23

Por lo menos.

01:18:25

Y ahora Enrique

01:18:26

me está enseñando

01:18:27

un programa

01:18:28

para que se les constee

01:18:30

como por el cambio

01:18:31

de horario, a veces

01:18:33

yo en madrugada no puedo responder, entonces

01:18:35

la gente se queda como, a veces tengo que responder

01:18:37

yo el día siguiente, entonces el proceso es muy lento

01:18:39

para que se responda automático

01:18:41

y no queríamos usar minichat porque

01:18:43

no funcionaba bien

01:18:45

entonces fíjense

01:18:47

esto

01:18:49

funciona y funciona bien, créanme

01:18:51

de corazón, si ustedes quieren vender sus servicios

01:18:53

vivir realmente de esto

01:18:55

hay que trabajar las redes sociales

01:18:56

queramos o no queramos

01:18:58

porque ahí tenemos una ventana de oportunidad

01:19:01

y no es, miren, olvídense

01:19:03

que es por ego de que tengo tantos

01:19:05

seguidores, no, eso da igual

01:19:07

pero si yo tengo estos

01:19:09

seguidores, hago esta comunidad

01:19:11

y son gente que con

01:19:13

cierta probabilidad me pueden comprar

01:19:15

genial, vale, a ustedes

01:19:17

al final les interesa ofrecer

01:19:19

sus servicios, vale, entonces

01:19:21

de verdad, escuchen

01:19:23

a esa voz interna

01:19:25

si quieren realmente

01:19:26

alguien más quiere decir que se lleva o

01:19:29

nos despedimos ya

01:19:31

muchas gracias Pilar

01:19:32

y me alegra que te sirva y ya sabes

01:19:34

puedes delegar

01:19:36

en otra persona

01:19:38

tenemos a Inés que te puede ayudar en esto

01:19:40

y la verdad que

01:19:42

está muy bien

01:19:43

es que ni siquiera sé, me tocaba mirar

01:19:46

cada vez que tú decías un reel, no sé ni siquiera cuál es reel

01:19:48

entonces reel en Instagram, ¿cuál es?

01:19:50

de ese nivel

01:19:52

vale, pues genial

01:19:53

son los videitos cortitos

01:19:56

donde está la ventanita de Instagram

01:19:58

aprendió de mucho

01:19:59

sí, sí, yo también, a mí me costó mucho

01:20:02

Instagram y llegué tarde a Instagram

01:20:04

porque me daba pereza

01:20:06

pero ahora ya no

01:20:11

genial, pues nada

01:20:12

chicos, si no hay

01:20:14

más preguntas, no hay comentarios

01:20:16

por favor hagan ese análisis

01:20:18

y hagan

01:20:20

si realmente

01:20:22

no me crean en mí

01:20:23

ni al GPT, pónganlo a prueba

01:20:26

y vean si realmente

01:20:28

funciona eso que ustedes

01:20:30

hacen

01:20:31

esas cantidad de publicaciones que le dicen

01:20:33

ese tipo, si tienen alguna duda

01:20:35

con el tipo, con el planteamiento que le hacen

01:20:36

me lo dejan por Telegram y los ayudo ahí en Telegram

01:20:39

para que les sirva a todos

01:20:44

pues nada chicos

01:20:45

un besito muy grande

01:20:47

ya los quiero ver trabajando en esas redes

01:20:50

haciendo ese tipo de cosas

01:20:51

que sé que funcionan

01:20:54

un besito muy grande

01:20:55

nos vemos, chao chao

01:20:57

gracias