PROGRAMA FORMATIVO INTENSIVO

De Seguidor a *Comprador.*

El sistema paso a paso para convertir las visitas de tus redes sociales en conversaciones reales y ventas ordenadas en WhatsApp.

ESTRUCTURA	NIVEL	MATERIAL	MODALIDAD
5 Módulos / 15 Lecciones	**Principiante a Pro**	**3 Bonos Prácticos**	**Descarga inmediata**

MÉTODO PRÁCTICO

Perfil que vende + **Contenido que atrae** + **Chat que cierra**. Sin trucos de algoritmos, sin bailar ante la cámara y sin presupuestos inflados en publicidad.

Editorial Saber a Click © 2026

SECCIÓN 1

Fundamentos y Perfil del Alumno

PERFIL DEL ALUMNO IDEAL

Emprendedores, profesionales de servicios independientes y dueños de microempresas hispanohablantes que gestionan sus propios canales digitales. Venden productos físicos (moda, pastelería, cosmética, accesorios) o servicios (estética, salud, consultoría, capacitaciones). Disponen de tiempo reducido, presupuesto prudente y buscan un sistema de ventas ágil sin promesas desmedidas.

EL CAMINO DEL CLIENTE QUE VAS A CONSTRUIR

01
Descubren
Tu perfil en Instagram optimizado como imán comercial.

02
Conversan
Llegan mediante enlace directo a WhatsApp Business.

03
Compran
Cierre natural y envío fácil de opciones de pago.

04
Recomiendan
Seguimiento de satisfacción y posventa para recompra.

LOS 5 MAYORES PROBLEMAS QUE RESUELVE ESTE MÉTODO

1. Tráfico sin conversión («Me dejan en visto»): Responden al habitual «¿Precio?» disparando el monto en seco y el interesado desaparece para siempre.

2. Desorden y fuga de prospectos: Atienden clientes desde WhatsApp personal, se confunden chats cotidianos y se olvida el seguimiento comercial.

3. Inseguridad y rebaja compulsiva: Ofrecen rebajas automáticas ante la primera duda del cliente, destruyendo el margen de ganancia.

4. Bloqueo creativo continuo: Invierten horas pensando qué publicar y terminan subiendo fotos mudas de producto sin tracción.

5. Ausencia de puente estratégico: Publican contenido sin llamadas directas a la acción que inviten al usuario a una conversación privada.

ESTRUCTURA GENERAL DE LAS 15 LECCIONES

MÓDULO	LECCIONES	RESULTADO INMEDIATO
1. El Perfil Imán	1.1, 1.2, 1.3	Un perfil que explica en segundos qué vendes y facilita el contacto.
2. Contenido de Interés	2.1, 2.2, 2.3	Publicaciones pensadas para recibir mensajes, no solo likes vacíos.
3. WhatsApp Business	3.1, 3.2, 3.3	Una vitrina operativa que ahorra tiempo y previene fugas de ventas.
4. Guiones y Objeciones	4.1, 4.2, 4.3	Respuestas firmes y seguras para el precio y dudas de compra.
5. Cierre y Seguimiento	5.1, 5.2, 5.3	Sistema metódico para cobrar fácil, recuperar contactos y generar recompra.

SECCIÓN 2

El Currículum: 15 Lecciones en 5 Módulos

MÓDULO 01

El Perfil Imán

Instagram y WhatsApp listos para vender: Transforma visitas accidentales en compradores decididos.

1.1 Anatomía de una biografía de Instagram que convierte

⏱ 7 min de lectura

Objetivo: Redactar una biografía de 3 líneas que explique con máxima precisión qué vendes, a quién ayudas, qué te diferencia y qué acción exacta debe tomar el visitante.

POR QUÉ IMPORTA

Si publicas con frecuencia pero la gente entra a tu perfil y se marcha sin escribirte, el problema no es el algoritmo: suele ser tu biografía. Tu perfil es la vitrina en una avenida llena de distracciones. Un usuario decide en 3 segundos si entra o sigue de largo. Una bio clara simplifica esa decisión.

PASO A PASO DE IMPLEMENTACIÓN

1. **Línea 1 (Qué y para quién):** El beneficio concreto o la solución que entregas, redactada para un cliente específico.
2. **Línea 2 (Tu diferencial):** Un dato concreto de tranquilidad: tu zona, tallas, velocidad de despacho o modalidad de servicio.
3. **Línea 3 (Llamada a la acción):** Una indicación clara que apunte directo al enlace: «*Pide el catálogo aquí* 👇».
4. **Optimiza caracteres:** Cuentas con solo 150 caracteres. Nada de adjetivos genéricos ni rodeos.
5. **Suma tu palabra clave en el campo "Nombre":** En Instagram tu usuario (@nombre) y tu Nombre son cosas distintas. Si solo repites tu marca, pierdes búsquedas. Si eres repostero, escribe «*Dulce Sabor | Pastelería y Tortas*».

CASOS PRÁCTICOS: ANTES VS. DESPUÉS

ANTES (VAGO / NO CONVIERTE)

Ropa: «Moda y envíos»
Comida: «La mejor comida casera»
Servicios: «Contador público matriculado»

DESPUÉS (FÓRMULA DE 3 LÍNEAS)

Ropa: Básicos cómodos para oficina / Tallas S a XL con envíos / Pide el catálogo aquí 👇
Comida: Almuerzos caseros / Menús de Lun a Vie / Haz tu pedido del día aquí 👇
Servicios: Impuestos al día sin enredos / Asesoría 1 a 1 / Consulta tu caso aquí 👇

ERRORES CRÍTICOS A EVITAR

- Rellenar la bio con frases inspiracionales que no explican qué vendes.
- Colocar términos solitarios como «Moda» o «Emprendedora».
- No incluir llamada a la acción; el cliente no adivinará qué hacer.

TU EJERCICIO PRÁCTICO DE HOY

Redacta tus 3 líneas en un bloc de notas, agrega tu palabra clave al campo Nombre de perfil y actualízalo hoy mismo. Muéstrale tu perfil a un conocido durante 5 segundos: si no comprende con exactitud qué ofreces, ajusta la Línea 1.