Instagram funnel Day

WORKBOOK 1 · DEL DÍA

Ejercicios en vivo para completar durante el taller

Nombre: _____

STEFANNY Lozano

EJERCICIO 1

5 MIN

Diseña tu Pack de Autoridad

Marca en cada categoría lo que ya tienes (aunque sea poco) y escribe un ejemplo concreto.

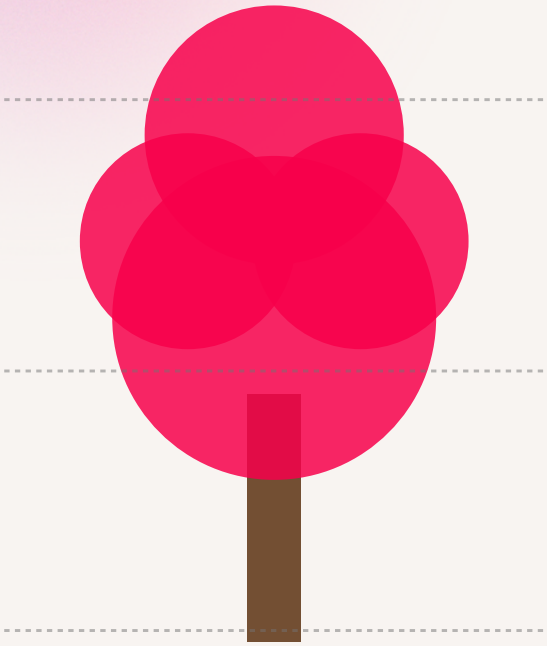
- [ ] Mentores / formaciones con las que te has formado
- [ ] Hitos o reconocimientos (premios, logros, medios)
- [ ] Experiencia con clientes (marcas, proyectos, colaboraciones)
- [ ] Medios de comunicación (TV, radio, prensa, podcasts)
- [ ] Docencia (clases, másters, ponencias)
- [ ] Speaker invitada (charlas, congresos, eventos)
- [ ] Testimonios (mensajes, reseñas, capturas)
- [ ] Eventos propios (talleres, retiros, encuentros)

EJERCICIO 2

7 MIN

Crea tu árbol de productos o servicios

Ubica lo que ya ofreces (o quieres ofrecer) en cada nivel del árbol.



PREMIUM

ESENCIAL / LOW-TICKET

GRATIS

EJERCICIO 3

12 MIN

Optimiza tu perfil de Instagram

Foto, bio y publicaciones fijadas: tu carta de presentación.

1. FOTO DE PERFIL

- [ ] ¿Se reconoce claramente mi cara y tiene buena calidad?
- [ ] ¿Transmite el posicionamiento que quiero tener?

2. BIO (fórmula: quién eres + a quién ayudas + qué logran + CTA)

· Escribe tu bio:

3. PUBLICACIONES FIJADAS (elige 3)

· Fijado 1 — Quién eres y cómo ayudas:

· Fijado 2 — Prueba / resultados / testimonios:

· Fijado 3 — Tu historia / por qué haces lo que haces:

EJERCICIO 4 · PILAR 1

10 MIN

Claridad de tu mundo

Personajes, intereses y escenarios que hacen tu contenido reconocible.

1. Personajes: ¿quién aparece en tu mundo (pareja, familia, equipo, mascotas)?

2. Intereses: ¿qué te obsesiona o forma parte de ti además de tu profesión?

3. Escenarios: ¿en qué 3-5 lugares transcurre tu día a día?

EJERCICIO 5 · PILAR 2

10 MIN

Creencias y mecanismo único

Lo que crees distinto a tu sector, y tu método en una frase.

1. ¿Qué haces o piensas diferente a otros de tu sector?

2. Completa: "Creo en ___. No creo en ___".

3. Tu método en una frase: "Ayudo a [quién] a pasar de [problema] a [resultado] a través de [tu forma diferente]".

EJERCICIO 6 · PILAR 3

10 MIN

Enemigo en común

El enemigo no es una persona, es una idea o forma de hacer las cosas.

· Escribe 3 ideas contra las que tu marca se puede posicionar:

· Conviértelo en mensaje: "No creo en ___. Creo en ___".

EJERCICIO 7 · PILAR 4

10 MIN

Historias que conectan

Las personas conectan primero con tu historia, después con tu oferta.

1. ¿Por qué comenzaste?

2. ¿Qué te ha hecho mantenerte cuando ha sido difícil?

3. ¿Qué estás logrando o construyendo hoy?

EJERCICIO 8 · PILAR 5

10 MIN

Resultados y pruebas

El puente entre el agrado y la confianza.

· Un caso de éxito o transformación (antes → cambio → resultado):

¿QUÉ EVIDENCIA TIENES?

- [ ] Captura de pantalla / testimonio escrito
- [ ] Antes/después o cifra de resultado

PRÁCTICA GPT

10 MIN

Tu primer plan de contenido

Con lo que trabajaste hoy, arma tu primera publicación.

1. ¿Cuántas veces vas a publicar por semana?

2. Elige un pilar de contenido de hoy:

3. Idea + formato (reel / carrusel / historia):

4. CTA (qué quieres que haga quien lo vea):