

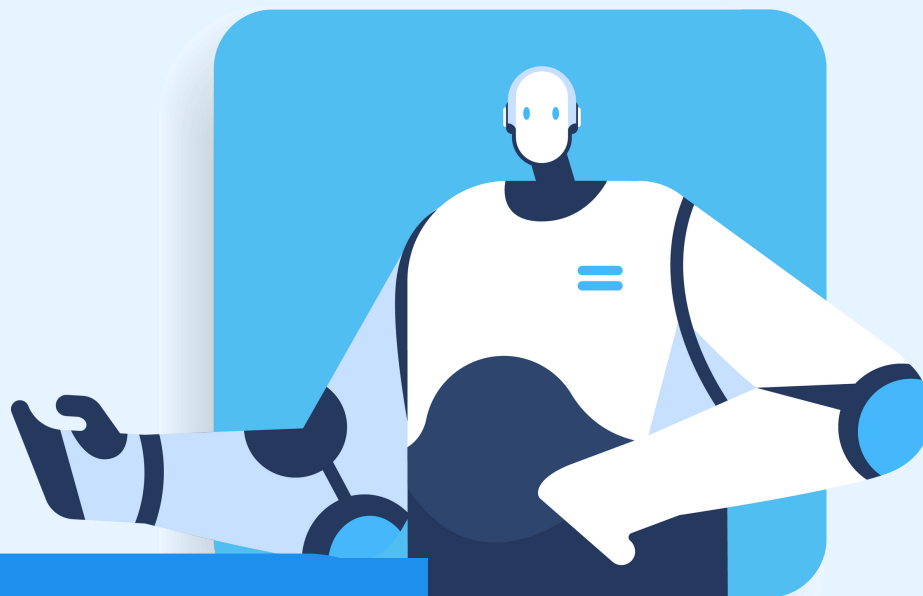


Guía:

**6 preguntas
para crear
publicaciones
efectivas para
tus Chatbots**

en poco tiempo y
con los recursos
que tienes.



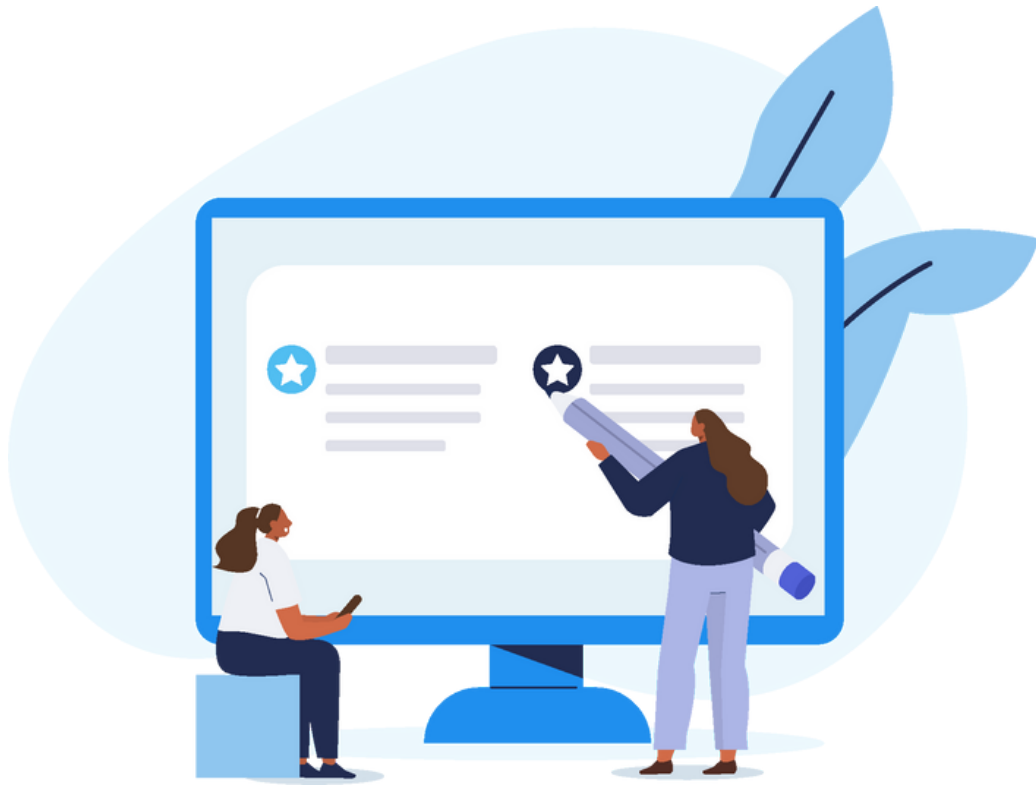


Introducción

En un mundo digital altamente competitivo y en constante evolución, la creación de contenido efectivo se ha convertido en un pilar fundamental para las empresas y marcas que buscan conectarse de manera significativa con su audiencia.

La clave para alcanzar el éxito en tus publicaciones radica en comprender a fondo a tu audiencia y adaptar tu contenido de acuerdo con sus necesidades, objetivos y deseos.

En esta guía, exploraremos cómo a partir de una temática semanal puedes crear contenido que realmente resuene con las necesidades de tu público objetivo y logres convertir cada publicación en Instagram en un funnel de conversión altamente efectivo con tu propio chatbot.



Pregunta #1

¿Qué objetivos tiene mi cliente ideal respecto a esta temática?

Aquí, trata de entender cuáles son las metas o aspiraciones de tu cliente en relación con la temática que estás abordando. Puedes hacer investigaciones para identificar los objetivos comunes que las personas tienen en esta área y luego adaptar tus mensajes para ayudarlos a alcanzar esos objetivos.

Ejemplo real:



Ejercicio práctico:

Define la temática central de tu contenido para la semana y cuáles son los tres objetivos que tu audiencia puede alcanzar al consumir tu contenido.



Pregunta #2

¿Qué dolores tiene mi cliente ideal respecto a esta temática?

Los “dolores” se refieren a los problemas, desafíos o frustraciones que tu cliente puede estar experimentando en relación con la temática. Identificar estos dolores te permite crear contenido que ofrezca soluciones o alivio a sus problemas, lo que aumenta la relevancia de tu mensaje.

Ejemplo real:



Ejercicio práctico:

Define los tres desafíos que tu audiencia puede superar al consumir tu contenido.



Pregunta #3

¿Qué objeciones tiene?

Las objeciones son las barreras o dudas que pueden surgir en la mente de tu cliente cuando considera tu producto, servicio o mensaje. Comprender estas objeciones te permite anticiparlas y abordarlas en tu contenido, lo que ayuda a construir la confianza y a superar las objeciones.

Ejemplo real:

4 ESTADÍSTICAS SOBRE el futuro de los CHATBOTS:

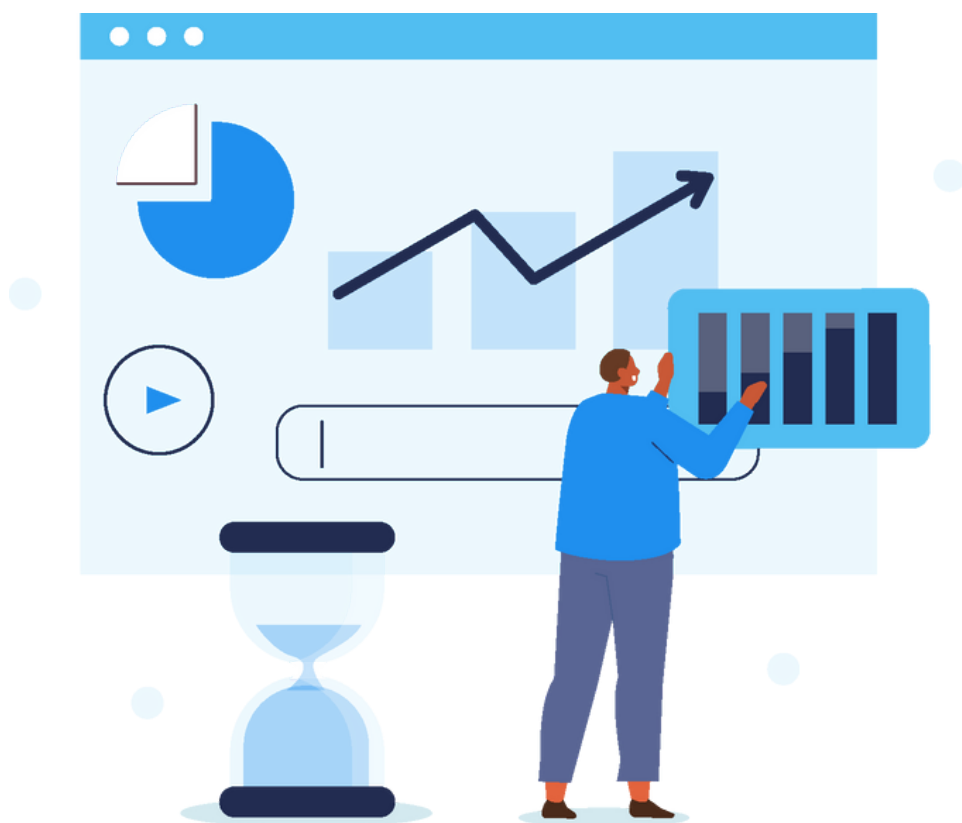
- 01** Los chatbots pueden convertirse en el principal canal de atención al cliente para una cuarta parte de las empresas en 2027.
- 02** Un tercio de los fundadores de startups de Inteligencia Artificial creen que los chatbots serán la tecnología de atención al cliente más popular en los próximos cinco años.
- 03** Cada vez más empresas están introduciendo esta tecnología en su rutina de marketing y en sus procesos de atención al cliente.
- 04** Para 2024, se espera que el mercado mundial de chatbots alcance los 994 millones de dólares.

Fuente: outgrow.co

Comenta '**BOTS**' y aprende a implementarlos en tu negocio.

Ejercicio práctico:

Define 5 objeciones que tu audiencia tiene respecto a tu temática semanal y que puedes derribar con tu contenido.



Pregunta #4

¿Cómo puedo ayudarlo en menos de un minuto?

Aquí estás buscando maneras rápidas y efectivas de proporcionar valor a tu cliente. Puedes pensar en consejos prácticos, datos interesantes o soluciones breves que puedas compartir de manera concisa y atractiva.

Ejemplo real:



Ejercicio práctico:

Define 3 maneras para ayudar a tu audiencia en menos de un minuto a través de tu contenido.



Pregunta #5

¿Cómo puedo llamar la atención de mi cliente ideal?

Para captar la atención de tu audiencia en un mundo lleno de distracciones, considera elementos visuales impactantes, titulares llamativos (*hooks*), o el uso de preguntas intrigantes al inicio de tu contenido. También puedes usar el storytelling para involucrar emocionalmente a tu audiencia desde el principio.

Ejemplo real:

 **conviertemás**

- Cuando dicen que es imposible captar miles de leads gratis en Instagram.
- La Community Manager que sabe cómo hacerlo:



Lee la descripción.

Ejercicio práctico:

Escribe 5 ganchos (*hooks*) que usarás en tu contenido para captar la atención de tu audiencia.



Pregunta #6

¿Cómo puedo detener el scroll infinito en menos de 3 segundos para que la persona se quede viendo el vídeo?

Lograr que las personas se queden viendo tu vídeo requiere de un inicio atractivo y rápido. Puedes comenzar con una escena intrigante, un hecho sorprendente o una pregunta provocativa en los primeros segundos del vídeo. También es importante asegurarse de que la calidad de producción sea alta y el contenido sea relevante para la audiencia.

Ejemplo real:



Ejercicio práctico:

Busca 4 ejemplos de inspiración para crear contenido que capte la atención y detenga el scroll infinito.

Conclusion

En resumen, hemos explorado las seis preguntas clave que te ayudarán a crear contenido centrado en tu cliente.

Si te gustaría aprender más sobre cómo convertir cada uno de tus posts en Instagram en un funnel de alta conversión para atraer clientes 24/7...

Únete HOY a nuestro Webinar gratuito: Cómo captar miles de leads cualificados en Instagram sin morir en el interno.

[Sí, quiero hacer de Instagram una fuente inagotable de leads y venta](#)