

mig · conversación estratégica

SESIÓN 2 DE 2

Reels que **atraen** y convocan

Creá un Reel promocional que combine estrategia, narrativa, fotografía con celular e IA. La IA acelera; la estrategia y el cliente sostienen.

3 horas Reel listo para publicar Buga, Valle

— LO QUE TE LLEVÁS HOY

Al terminar, salís con tu **Reel y su sistema.**

Idea + guion

Estructura clara antes de grabar.

Material grabado + editado

Tomas reales, edición inicial o final.

Copy + CTA

Listo para publicar y convocar.

— CÓMO USAMOS LAS 3 HORAS

La ruta de hoy

0:00	Revisión y activación	REPASO
0:20	Qué hace que un Reel funcione	CONCEPTO
0:45	Hook, problema, solución y CTA	PRÁCTICO
1:15	Fotografía y video con celular	MANOS
1:50	IA como asistente creativo	MANOS
2:10	Grabación y edición	PRODUCCIÓN
2:50	Publicación y medición	CIERRE

— BLOQUE 1 · QUÉ HACE QUE UN REEL FUNCIONE

No necesita parecer una **producción de TV.**

Una idea clara

Un solo mensaje, no diez.

Un inicio fuerte

Los primeros segundos deciden todo.

Texto legible

Que se entienda sin sonido.

Imágenes entendibles

Que se vea qué estás mostrando.

Una acción concreta

Decile a la persona qué hacer.

Mensaje corto

20–40 segundos bastan.

— LA FÓRMULA

La estructura de un Reel que convoca.

Hook



Y si tu negocio lo necesita más simple todavía: **Atención** → **Beneficio** → **Invitación**. No hay una sola fórmula correcta, hay la que tu mensaje necesita.

La primera frase que hace que **no pase de largo.**

Pregunta

"¿Todavía no sabés qué hacer este 10 de julio?"

Problema

"Comprar un regalo diferente no debería ser tan complicado."

Curiosidad

"Esto es lo que estamos preparando para la muestra."

Resultado

"Así transformás un detalle sencillo en un regalo especial."

Invitación directa

"Bugá tiene una cita con sus emprendedores."

No muestres el producto. Mostrá el **problema que resuelve.**

Débil

"Vendemos tortas, postres y cupcakes."

Lista de productos. No le habla a nadie en particular.

Orientado al cliente

"¿Tenés una celebración y no sabés qué compartir? Conocé nuestros postres artesanales y encontrá una opción para cada ocasión."

Respondé: ¿qué necesita la persona? ¿qué dificultad enfrenta? ¿qué cambia con el producto? ¿por qué visitarte?

Cinco principios. Nada de equipos caros.

1. Limpiá la cámara

Obvio, pero nadie lo hace.

2. Luz natural

Cerca de una ventana.

3. Fondo limpio

Que el producto sea protagonista.

4. Planos variados

General, medio, primer plano, detalle.

5. Celular estable

Apoyalo o usá trípode.

— REGLA PRÁCTICA · GRABÁ AHORA

Cinco tomas y tenés tu Reel armado.

TOMA 1 El producto

TOMA 2 El proceso (cómo lo hacés)

TOMA 3 La persona detrás del negocio

TOMA 4 Un detalle / primer plano

TOMA 5 Una invitación mirando a cámara

— BLOQUE 5 · IA COMO ASISTENTE, NO COMO CENTRO

La IA entra en cuatro momentos.

1. Pensar ideas

Lluvia de conceptos de Reel.

2. Crear el guion

Estructura lista para grabar.

3. Mejorar textos

Más claro, cercano, convincente.

4. Apoyar la edición

Subtítulos, silencios, música.

Una ruta simple y repetible: ChatGPT o Gemini para ideas y guion · CapCut para editar · Canva para piezas. No cinco herramientas que hacen lo mismo.

— BONUS · PROMPT PARA TU GUION DE REEL

Copíá esto en **ChatGPT** o **Gemini**.

PROMPT · GUION DE REEL DE 30 SEGUNDOS

Crea un guion de Reel de 30 segundos para promocionar mi negocio.

Mi negocio vende: [PRODUCTO]

Mi cliente necesita: [NECESIDAD]

El Reel debe tener:

1. Un hook.
2. Un problema.
3. Una solución.
4. Una invitación a visitar nuestro stand.
5. Un llamado a escribir por WhatsApp.

Usa palabras sencillas y frases cortas.

— BONUS · IDEAS Y MEJORA DE TEXTOS

Dos prompts más para acelerar.

PROMPT · IDEAS DE REELS

Dame cinco ideas de Reels para promocionar un emprendimiento de [TIPO DE NEGOCIO] que participará en una muestra empresarial.

PROMPT · MEJORAR UN TEXTO

Revisa este texto y hazlo más claro, cercano y convincente. No uses palabras exageradas ni promesas falsas: [TU TEXTO]

Seis escenas, un Reel que **convoca.**

1 · HOOK "Este 10 de julio tenés una cita con el talento local."

2 · INTERÉS "¿Buscás productos diferentes y emprendimientos de la región?"

3 · SOLUCIÓN "Visitá la muestra y conocé lo que estamos creando."

4 · PRODUCTO Mostrar producto, proceso o servicio.

5 · INVITACIÓN "Te esperamos en nuestro stand."

6 · CTA "Compartí este video y escribinos para la info."

— ENTREGABLE FINAL · NO SOLO "UN REEL"

Tu kit digital para la muestra.

Un Reel

20–40 segundos.

Un copy

Para Instagram o Facebook.

Un estado

De WhatsApp.

Una respuesta rápida

Para interesados.

5 invitaciones

Enviadas a contactos.

Un CTA medible

Que puedas contar.

Así el taller no termina en contenido. Termina en circulación, conversación y convocatoria.

— CÓMO MEDIR ANTES DEL EVENTO

Indicadores sencillos.

Reels y estados

Cuántos publicaste.

Personas alcanzadas

Y compartidos.

Mensajes recibidos

Y quién pidió info.

Confirmaciones

Quién dijo que va.

La IA queda donde debe: acelera lo creativo. El marketing, la conversación y el conocimiento del cliente sostienen la estrategia.

— CIERRE DE LAS DOS SESIONES

Las redes no venden solas.

Las redes provocan conversaciones, y las conversaciones abren oportunidades de venta. Ya tenés el contenido, el canal y el Reel. Ahora: a convocar.

Nos vemos en la muestra empresarial

soymig.com

Hacelo simple. Hacelo rentable.