

VENTA POR REDES SOCIALES

# Venta por Redes, Sin Spam

Publica para que la gente venga a ti en vez de temer tus DMs.

LO QUE INCLUYE

La regla de contenido 3-1-1

Publicaciones basadas en historias

Un plan de arranque de 7 días

DMs que atraen, no que venden

## Deja de transmitir. Empieza a atraer.

---

El mensaje masivo de copiar y pegar tipo "hola guapa, ¿sigues buscando ganar dinero desde casa?" ya murió. Lo ignoran, lo reportan y lo juzgan en silencio. Los constructores que están ganando en redes ahora hacen lo contrario: publican contenido que vale la pena seguir y dejan que las personas interesadas levanten la mano primero.

Esta guía reconstruye tu presencia en redes alrededor de una idea: sé la persona que vale la pena seguir, no el argumento de venta que la gente evita. Vas a obtener una mezcla de contenido, marcos reales de publicación, un plan de 7 días para destrabarte y guiones de DM que inician conversaciones en vez de terminarlas.

### El cambio en una línea

Forma vieja: mándale un argumento de venta a 50 personas y espera. Forma nueva: publica para las 50 personas que observan en silencio, y deja que las cálidas vengan a ti. La segunda lista convierte mucho mejor porque se autoseleccionó.

## Por qué el enfoque de rociar y rezar sale mal

- **Las plataformas lo castigan.** Mensajes idénticos a muchas personas activan la detección de spam — te arriesgas a restricciones o a una suspensión.
- **Quema tu mercado cálido.** La gente te silencia o deja de seguirte en el momento en que te sientes transaccional.
- **Atrae a las personas equivocadas.** Los reclutas que vienen por el anzuelo del argumento de venta persiguen dinero y se rinden rápido; el contenido atrae a personas a las que les caes bien.

## La mezcla de contenido: 3-1-1

La constancia le gana a la viralidad. Un ritmo semanal sencillo te mantiene publicando sin pensarlo de más. Por cada 5 publicaciones, apunta a tres que aporten, una que muestre tu vida y una que invite.

- **3 x Valor o historia.** Enseña algo pequeño, comparte un momento con el que se identifiquen o cuenta una historia. Este es el trabajo que se gana la confianza. Sin vender. Ejemplo: un consejo de 60 segundos, un detrás de cámaras, una lección que aprendiste esta semana.
- **1 x Personal / estilo de vida.** Muestra que eres un ser humano real — tus hijos, tu mañana, un logro, una dificultad. La gente se une a personas, no a productos. Esto es lo que hace que un desconocido sienta que te conoce.
- **1 x Invitación suave.** UNA petición clara y de baja presión: "Mándame la palabra INFO por DM", "comenta si quieres la receta", "enlace en la bio". Te la ganaste porque las otras cuatro publicaciones dieron primero.

### La proporción de 4 a 1 es todo el secreto

Da cuatro veces antes de pedir una. La mayoría de los constructores lo invierte — venden constantemente y se preguntan por qué murió la interacción. Voltea la proporción y tu audiencia deja de pasar de largo.

### • Guarda tus invitaciones para cuando te hayas ganado la atención

Si tus últimas cinco publicaciones fueron todas peticiones, hasta una buena oferta se lee como desesperada. Carga el valor primero para que la invitación se sienta como un siguiente paso natural, no como una apertura en frío.

# Marcos de publicación que puedes llenar esta noche

No necesitas ser ingenioso — necesitas una estructura repetible. Aquí tienes cuatro marcos que consistentemente se ganan la interacción. Llena los corchetes y publica.

## MARCO 1 — LA HISTORIA CON LA QUE SE IDENTIFICAN

Gancho: "Casi [me rindo / no lo hice / lloro] cuando [momento con el que se identifican]."

Medio: lo que pasó, con honestidad — incluyendo la parte desordenada.

Lección: la pequeña cosa que aprendiste.

Cierre suave: "¿A alguien más le ha pasado?" (una pregunta, no un argumento de venta)

## MARCO 2 — EL CONSEJO RÁPIDO

"3 cosas que ojalá hubiera sabido antes sobre [tema]:

1. [consejo]
2. [consejo]
3. [consejo]

Guarda esto para después — ¿cuál te sorprendió?"

## MARCO 3 — EL DETRÁS DE CÁMARAS

Muestra la realidad poco glamorosa: empacando pedidos en la mesa de la cocina, trabajando en la fila para recoger a los niños de la escuela, una rutina a las 6am. Ponle una descripción honesta. La gente confía en lo cotidiano mucho más que en la imagen perfecta.

## MARCO 4 — LA INVITACIÓN SUAVE

"Ayudo a [quién] con [qué, planteado como un beneficio, sin afirmaciones]. Si esa eres tú y quieres [el recurso], comenta [PALABRA] o mándame un DM y te lo envío. Sin argumento de venta, te lo prometo."

## Los comentarios son conversiones disfrazadas

Responde cada comentario en pocas horas como una persona normal, no como un vendedor. Un ida y vuelta genuino en los comentarios calienta a la gente mejor que cualquier envío masivo de DM — y la plataforma recompensa la interacción con más alcance.

## Tu plan de 7 días para destrabarte

Deja de planear y empieza a publicar. Corre esta semana exacta para romper el ciclo de "publico una vez y luego desaparezco". Cada día es una acción pequeña, de 15 minutos o menos.

| Día | Haz esto  |
|-----|---|
| Lun | Publicación de historia con la que se identifiquen (Marco 1). Responde cada comentario. |
| Mar | Solo interactúa — comenta de forma genuina en 10 publicaciones de otras personas.       |
| Mié | Publicación de consejo rápido (Marco 2). Digna de guardar.                              |
| Jue | Publicación personal / estilo de vida. Muestra tu verdadero yo.                         |
| Vie | Publicación de detrás de cámaras (Marco 3). Honesta, sin pulir.                         |
| Sáb | Invitación suave (Marco 4). Tu única petición de la semana.                             |
| Dom | Descansa + responde DMs. Planea las 5 publicaciones de la próxima semana en 10 min.     |

- **Los días de interacción importan tanto como los de publicar**

El martes es un día de "comenta en publicaciones de otros" a propósito. Aparecer en los comentarios de otras personas es como te descubre gente nueva — es la jugada de crecimiento más subestimada en la venta por redes, y no cuesta nada.

## DMs que no hacen sentir incomodidad

Cuando alguien levanta la mano — un comentario, una reacción, una visita a tu perfil — esa es tu señal. Responde como un humano con curiosidad, no como un cerrador con una cuota.

### INTERACTUARON — ABRE EL BUCLE

Hola [Nombre], ¡gracias por [comentar / el cariño] en mi [publicación]! De verdad tengo curiosidad — ¿qué te hizo detenerte en esa? (Sin argumento de venta — solo inicia una conversación de verdad.)

### PIDIERON EL RECURSO

¡Sí! Te lo mando ahora — aquí lo tienes: [recurso]. Échale un ojo cuando quieras, cero presión. Si algo te genera una pregunta, mis DMs están abiertos.

### Nunca mandes DMs automáticos a gran escala

Enviar en masa el mismo DM a todos los que te siguen o comentan es la forma más rápida de que restrinjan tu cuenta — y se lee como exactamente el spam del que tratas de escapar. Manda respuestas reales, una por una. Pocas conversaciones más cálidas le ganan a cien envíos en frío.

## La línea de cumplimiento en las redes

Todo lo que publicas es público y permanente. Las mismas reglas de las conversaciones en persona aplican, solo que más fuerte: sin afirmaciones de ingresos, sin "reemplaza tu salario", sin resultados de salud de antes/después, sin "garantizado". Una sola captura de pantalla de una publicación riesgosa puede perseguirte por años. Ante la duda, mantén la publicación sobre el estilo de vida y las personas, no sobre el cheque.

### La política de redes de tu empresa manda

Esto es orientación general, no asesoría legal. Muchas empresas tienen reglas específicas de redes sociales — divulgaciones requeridas, hashtags prohibidos, restricciones sobre nombrar la empresa o el producto, reglas sobre mostrar ingresos o resultados. Lee la política de redes de tu empresa y síguela, incluso donde sea más estricta que esta guía. Te protege a ti y a tu equipo.

### DE TIERUP

TierUp convierte todo este sistema en un hábito diario: un calendario de contenido de 30 días con sugerencias de historias, valor e invitaciones que cumplen las normas para que nunca te quedes mirando una descripción en blanco — y un verificador de guiones que escanea cualquier publicación o DM en busca de afirmaciones de ingresos y de salud antes de que le des publicar. Preséntate con constancia sin el spam ni la preocupación, en [tierup.bizbottech.com](https://tierup.bizbottech.com).

