

LAZOS

MARCA PERSONAL

Tienes Seguidores, No Clientes

La auditoría de 15 puntos que revela por qué tu Instagram no vende, y cómo arreglarlo esta semana.

Para el emprendedor latino con audiencia... que no se convierte en ventas.

LAZOS.CO · COMUNIDAD.LAZOS.CO

ANTES DE EMPEZAR

Tu perfil no es un portafolio. Es una puerta.

Tienes seguidores. Publicas. Te dejan buenos comentarios. Y aun así, tu agenda no se llena. El problema casi nunca es que necesitas **más seguidores**. Es que tu perfil no está diseñado para convertir a los que ya tienes.

En **3 segundos**, cada visita a tu perfil decide una de tres cosas: te sigue, te ignora... o te compra. Esta auditoría existe para inclinar esa decisión a tu favor.

Para quién es esto

- Emprendes, vendes un servicio o construyes tu marca personal en Instagram.
- Tienes audiencia (grande o pequeña) pero no se traduce en clientes.
- Sientes que publicar más no está funcionando, y tienes razón.

Cómo usar esta auditoría

- Toma **20 minutos** con tu perfil abierto al lado.
- Marca cada uno de los 15 puntos con honestidad: ¿lo cumples (✓) o hay que arreglarlo?
- Suma tu puntaje al final y sigue el plan según tu banda.
- Arregla **primero** los puntos del Bloque A: son los que más clientes te están costando.

Primera impresión y bio

BLOQUE A • LOS PRIMEROS 3 SEGUNDOS

1 Foto de perfil

✓ Tu rostro, bien iluminado y reconocible incluso en miniatura.

Arréglalo → Cambia logos o fotos lejanas por un primer plano tuyo, con buena luz y mirando a cámara.

2 Nombre (el campo, no el @)

✓ Dice qué haces y para quién: «María · Finanzas para Latinos».

Arréglalo → Quita apellidos y emojis. Pon [Tu nombre] + [lo que resuelves, para quién].

3 Gancho (línea 1 de la bio)

✓ Promete una transformación, no un cargo.

Arréglalo → Cambia «Coach certificada» por «Te ayudo a cobrar lo que vales sin culpa».

BLOQUE B • LA BIO QUE CONVIERTE

4 Claridad de oferta

✓ En 5 segundos se entiende a quién ayudas y a qué resultado lo llevas.

Arréglalo → Escribe: «Ayudo a [quién] a [resultado] en [tiempo]». Sin adornos.

5 Prueba social

✓ Muestras un número o logro concreto (+300 clientes, visto en...).

Arréglalo → Añade una sola línea de credibilidad real. Un dato vale más que tres adjetivos.

6 Un solo llamado a la acción

✓ Una acción clara y un enlace que lleva a tu oferta o lista.

Arréglalo → Elimina los links que compiten entre sí. Deja uno solo: el que genera negocio.

7 Palabra buscable

✓ Tu nicho aparece en el nombre, así te encuentran en el buscador.

Arréglalo → Incluye tu categoría (finanzas, marketing, fitness...) en el campo de nombre.

Prueba y contenido

BLOQUE C · LA PRUEBA (¿POR QUÉ CREERTE?)

8 Highlights ordenados

✓ Orden estratégico: «Empieza aquí · Resultados · Cómo trabajo · Sobre mí».

Arréglalo → Reorganiza tus destacados como un embudo, no al azar. El primero debe vender.

9 Portadas consistentes

✓ Tus highlights comparten un estilo visual (mismo color o tipografía).

Arréglalo → Crea 4 portadas simples con el mismo estilo. La coherencia se lee como profesionalismo.

10 Post fijado #1

✓ Tu mejor prueba u oferta está fijada arriba, no un post viejo al azar.

Arréglalo → Fija tu caso de éxito más fuerte o tu oferta principal. Es tu portada de ventas.

11 Testimonios visibles

✓ Al menos un resultado real de cliente está a la vista sin tener que buscar.

Arréglalo → Crea un highlight «Resultados» con capturas de mensajes y antes/después reales.

BLOQUE D · CONTENIDO QUE VENDE

12 Pilares claros

✓ Se nota de qué hablas: 3 temas, no 20 cosas distintas.

Arréglalo → Elige 3 pilares y quédate en ellos. La dispersión confunde y no posiciona.

13 CTA en tus posts

✓ Tus publicaciones invitan a un siguiente paso, no solo informan.

Arréglalo → Cierra cada post con una pregunta o una invitación clara («escribeme...», «guarda esto»).

14 Constancia

✓ Publicas con un ritmo predecible, no 5 posts un día y nada en 3 semanas.

Arréglalo → Define un ritmo sostenible (3 por semana) y cúplelo. La constancia gana a la intensidad.

15 Rostro y voz

✓ Apareces tú en reels y stories, no solo gráficas o frases.

Arréglalo → Muéstrate al menos 2 veces por semana. La gente contrata a personas, no a plantillas.

HERRAMIENTA 1

La bio en 4 líneas

Copia esta estructura. Cada línea tiene un trabajo. No la adornes: que sea clara antes que bonita.

PLANTILLA (RELLENA TUS CORCHETES)

1. [Transformación que logras] · ej.: «Te ayudo a llenar tu agenda de clientes»
2. [Cómo lo logras, tu método o prueba] · ej.: «con marca personal, sin quemarte»
3. [Para quién, tu credibilidad] · ej.: «Emprendedora latina · +300 alumnos»
4. [CTA + link] · ej.: «Empieza gratis ↓»

3 ejemplos listos

FINANZAS

Aprende a manejar tu dinero sin sentir que no alcanza.
Finanzas simples para emprendedores latinos en USA.
Contadora · +2,000 familias organizadas.
Descarga la guía gratis ↓

MARCA PERSONAL

Convierte tus seguidores en clientes.
Estrategia de contenido que sí vende.
Latina · de 0 a vivir de mi marca.
Agenda tu diagnóstico ↓

FITNESS

Baja de peso sin dietas imposibles.
Entrenamiento realista para gente ocupada.
Coach certificado · +500 transformaciones.
Empieza tu plan gratis ↓

HERRAMIENTA 2

Tus 3 pilares + 7 días de contenido

El contenido que vende no es el más viral: es el que construye **autoridad**, crea **conexión** y hace una **oferta**. Rota entre estos 3 pilares.

PILAR	QUÉ HACE	EJEMPLO
1. Autoridad	Enseña algo útil. Demuestra que sabes.	«3 errores que te hacen perder clientes»
2. Conexión	Tu historia, tus valores, tu porqué.	«Por qué dejé mi trabajo para emprender»
3. Oferta	Invita a trabajar contigo. Sin miedo.	«Así te ayudo · tengo 3 espacios»

Calendario de 7 días

DÍA	PILAR	FORMATO	IDEA
Lunes	Autoridad	Carrusel	Un error común de tu nicho y cómo evitarlo
Martes	Conexión	Story	Detrás de cámaras de tu día real
Miércoles	Autoridad	Reel	Un tip en 30 segundos con gancho fuerte
Jueves	Oferta	Post + story	A quién ayudas y cómo dar el paso
Viernes	Conexión	Reel	Tu historia o un aprendizaje personal
Sábado	Autoridad	Carrusel	Caso real: problema, solución, resultado
Domingo	Oferta	Story	Encuesta o pregunta que abra conversación (y DMs)

TU RESULTADO

Suma tu score

Cuenta 1 punto por cada ✓ que marcaste. Máximo 15. Encuentra tu banda:

- 0 a 5** **Tu perfil está apagando clientes.** No es tu contenido: es la base. Empieza HOY por el Bloque A (foto, nombre y gancho). Es lo que más rápido mueve la aguja.
- 6 a 10** **Tienes una base decente,** pero te faltan las palancas de conversión. Enfócate en el Bloque B y C: oferta clara, un solo CTA y prueba social visible.
- 11 a 15** **Perfil sólido.** Aquí el cuello de botella ya no es tu perfil: es tu sistema para convertir esa atención en ingresos consistentes. Ese es el siguiente nivel.

El otro 80% no está en este PDF

Si estás cansado de intentarlo solo: ya sabes exactamente qué arreglar en tu perfil. Pero la información es apenas el 20%. El otro 80% es implementarla: con constancia, sin rendirte a mitad de camino y sin hacerlo solo.

Escalar a \$10K al mes deja de ser una promesa vacía cuando tienes:

- **La mentoría de alguien que ya recorrió el camino**
- **La rendición de cuentas para que de verdad ejecutes**
- **Una comunidad de dueños de negocio como tú**

No es para todos. **Aplica y descubre si tu negocio califica** para que te ayudemos a escalar.

→ **Aplica en Lazos: lazos.co**