



GLOSARIO

Guía rápida

Nico Acosta

Nivel de Consciencia

Etapas del cliente antes de comprarte.

Ej: No sabe que tiene un problema → Sabe que hay una solución → Sabe que tú eres la solución.

Tu contenido debe hablarle según su nivel.

Avatar

Tu cliente ideal. Persona real o representativa a quien le hablas en tus publicaciones. Conocerlo es como tener el mapa del tesoro.

Pilar de Contenido

Es el tipo de enfoque: Problema, Solución o Resultado. Todo lo que creas debe encajar en uno.

No son categorías temáticas, sino intenciones estratégicas.

Línea Narrativa

Es el “desde dónde” cuentas algo. Puede ser emocional, racional, educativa, entretenida o una mezcla. Es lo que da sabor a tu mensaje.

Gancho (Hook)

La primera frase, imagen o escena que detona la atención. Puede ser visual, verbal o textual. Si no engancha, nadie se queda.

Carrusel Estratégico

Serie de imágenes o slides con narrativa visual. No solo “post bonito”, sino estructura con: Gancho → Desarrollo → CTA.

Clip Dopamínico

Video corto (5-10 seg) que genera curiosidad o impacto visual. Generalmente sin voz. Ideal para captar atención, mostrar autoridad o mantener presencia diaria.

Call to Action (CTA)

Es el hechizo final: lo que invitas a hacer. Comentar, guardar, agendar, comprar, seguir. Siempre debe estar presente..

Plantilla Viral

Estructura de contenido que ha demostrado funcionar para captar atención, educar o vender. No copias el texto, sigues la fórmula.

Calendario de Contenido

Plan visual donde organizas tus piezas según objetivos, formatos y días. Evita el caos y te permite publicar con intención.