INSTAGRAM Y FACEBOOK PARA VENDER

(sin saturarte)



Silvia Mazariegos
Miércoles 7 de octubre · Casa Ciudadana, Jardines de Atizapán

LA PROMESA DE HOY

En 1 hora te vas con esto listo:

1

Tu oferta clara en 1 frase

2

Tu cuenta de negocio lista

3

Tu rutina mínima de la semana

4

Textos listos para publicar hoy

5

Tu guion para cerrar por WhatsApp

PASO A PASO

Lo que vamos a ver hoy

1. **Por qué vender en redes**
   El trío que vende
2. **Tu cuenta de negocio**
   Créala paso a paso
3. **Quitarnos el miedo**
   La escalera de exposición
4. **La ruta de la venta**
   Y tu oferta en 1 frase
5. **Tu perfil listo para vender**
   Bio, botón de WhatsApp, destacadas
6. **Qué publicar sin saturarte**
   Rutina mínima + 4 tipos
7. **Escribe tus textos**
   Tu post + tus 5 historias
8. **Cierra por WhatsApp**
   Guion + "está caro"
9. **Tu tarea de la semana**
   Para ponerlo a trabajar

REGLAS DEL SALÓN

Aquí venimos a probar, no a quedar perfectas

Cero

perfección

Cero

comparación

Sí a

probar hoy

¿Quién usa Instagram? ¿Quién Facebook? ¿Quién ambos? 🤦

PASO 1 · TU CLIENTA YA ESTÁ AHÍ

La gente abre estas apps todos los días

110 millones

de usuarios de internet en México

53.6 millones

de usuarios de Instagram en México (cierre 2025)

3.58 mil millones

de personas usan una app de Meta cada día (dic 2025)

El reto no es publicar por publicar: es publicar con intención y un camino claro a la venta.

PASO 1 · CADA RED TIENE SU CHAMBA

El trío que vende

ALCANCE

Instagram

Te descubre gente nueva: reels, historias y mensajes directos.

CONFIANZA

Facebook

Comunidad, grupos, testimonios y publicaciones con historia.

CIERRE

WhatsApp

Ahí resuelves dudas, cobras y entregas. Ahí pasa la venta.

Instagram te trae gente · Facebook te da confianza · WhatsApp cierra

PASO 1 · ASÍ SE VE EN LA VIDA REAL

Mismo negocio, dos formas de mostrarlo

🕯️ **Velas Natysa**	**IG** Ritual en 15 segundos	**FB** La historia: por qué ese aroma calma y cómo se usa
💬 **Coaching**	**IG** Tips rápidos: "3 señales de…"	**FB** Historia real de cambio + invitación a agendar
🍰 **Comida**	**IG** El video del antojo	**FB** Menú, precio y cómo pedir por WhatsApp

Dinámica: ¿dónde te han comprado alguna vez? IG · FB · WhatsApp · recomendación 🙋

PASO 2 · TU CUENTA DE NEGOCIO

¿Cuenta personal o cuenta de negocio?

😐 Cuenta personal

- Fotos de la familia mezcladas con lo que vendes
- No ves quién te visita ni qué funciona
- Sin botones para llamarte o escribirte
- No puedes anunciarte
- Pareces "alguien que vende", no un negocio

🚀 Cuenta de negocio

- Todo tu perfil habla de lo que vendes
- Estadísticas: quién te ve y qué le gusta
- Botones de contacto y WhatsApp
- Puedes promocionar publicaciones
- Das confianza: te ven como negocio serio

Tu cuenta personal es para tu familia. Tu negocio merece su propia casa.

6 ventajas de una cuenta de negocio



Estadísticas

Ves cuántas personas te ven, a qué hora y qué publicaciones gustan más.



Botones de contacto

Llamar, correo y WhatsApp directo desde tu perfil.



Categoría visible

Debajo de tu nombre dice a qué te dedicas: "Salón de uñas", "Repostería".



Promocionar

Con poco presupuesto llegas a gente nueva de tu zona.



Catálogo

Muestra productos con foto y precio.



Herramientas

Respuestas guardadas, mensajes automáticos y más.

Y es GRATIS. Solo cambias el tipo de cuenta.

PASO 2 · INSTAGRAM

Instagram: cambia a cuenta profesional

1. Entra a tu perfil y toca el menú ≡ (arriba a la derecha)
2. Entra a "Configuración y actividad"
3. Busca "Tipo de cuenta y herramientas" y toca "Cambiar a cuenta profesional"
4. Elige "Empresa" (si vendes productos o servicios)
5. Escoge tu categoría: "Salón de uñas", "Repostería", "Ropa"…
6. Agrega tus datos de contacto y tu WhatsApp. ¡Listo!

¿Tu Instagram tiene fotos de familia? Mejor crea una cuenta nueva solo para tu negocio: ≡ → "Agregar cuenta"

PASO 2 · FACEBOOK

Facebook: crea la Página de tu negocio

1. Abre Facebook y toca el menú ≡ (o tu foto de perfil)
2. Entra a "Páginas" y toca "Crear" o "+"
3. Escribe el nombre de tu negocio (como te buscarían)
4. Elige tu categoría y escribe en 1 línea qué vendes
5. Sube tu logo o una foto clara y una portada con tus productos
6. Agrega botón "Enviar WhatsApp", horario y zona de entrega

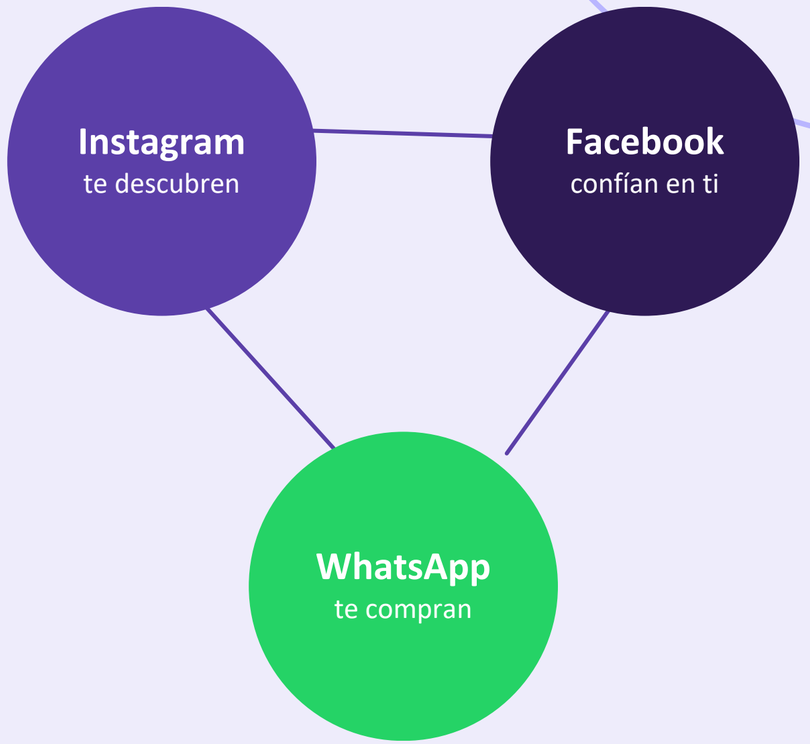
Tu perfil personal sigue igual. La Página es la casa de tu negocio y desde ahí te escriben.

PASO 2 · WHATSAPP

WhatsApp Business y conecta todo

WhatsApp Business (gratis)

1. Descarga la app "WhatsApp Business" (el ícono con la B)
2. Usa tu número de ventas (puede ser el mismo)
3. Llena tu perfil: nombre, categoría, horario y dirección
4. Sube tu catálogo con foto y precio
5. Activa mensaje de bienvenida y de ausencia



Conecta tu Instagram con tu Página de Facebook y pon el botón de WhatsApp en los dos.

PASO 3 · QUITARNOS EL MIEDO

No empiezas con un live: vas por escalones



Elige tu escalón para esta semana. El objetivo es ser CLARA, no perfecta.

PASO 3 · ¿QUÉ TE FRENA MÁS?

Cambia la frase, cambia el miedo

"Me veo mal"

Tu clienta no compra tu filtro, compra tu solución.

"No sé qué decir"

Hoy te llevas fórmulas para rellenar.

"Me da miedo vender"

Vender es invitar a que te elijan.

"¿Y los comentarios?"

Tu negocio no es para todos. Es para tu cliente ideal.

Así se vende en redes (en 4 pasos)

1

VER

Te descubren: reels, historias, que te compartan.

→

2

CONFIAR

Ven que eres real y que funciona: testimonios, demostraciones.

→

3

ESCRIBIRTE

Te mandan mensaje porque les dijiste cómo: "Escribe INFO".

→

4

COMPRAR

Pago y entrega fáciles: transferencia, link, punto de entrega.

Si falta un paso, la venta se cae. Casi siempre falta el 3: decirle a la gente qué escribir.

PASO 4 · EJERCICIO · 5 MINUTOS

Tu oferta en 1 frase

Yo ayudo a _____ *(cliente)* a lograr _____ *(resultado)* con _____ *(producto o servicio),* para que _____ *(beneficio).*

1. Escríbela · 2. Díselo a quien tienes al lado · 3. Te dice: "lo entendí" o "no lo entendí" + 1 mejora

PASO 4 · PARA INSPIRARTE

Ejemplos por giro

💅 Belleza

Ayudo a mujeres ocupadas a verse arregladas en 30 min con uñas y pestañas, para que se sientan seguras sin perder tiempo.

🥤 Comida

Ayudo a personas que entrenan a comer rico y sano con snacks y licuados, para que sostengan su rutina sin culpa.

👗 Ropa

Ayudo a mujeres a vestirse con estilo sin gastar de más con prendas combinables, para que se vean pro en cualquier ocasión.

🕯️ Bienestar

Ayudo a mujeres a cerrar el día con calma con rituales de velas y brisas, para que duerman y se enfoquen mejor.

PASO 4 · ANTES DE OFRECER

★ EXTRA · si hay tiempo

Revisa tu maleta: 7 preguntas

1. **¿Para quién es?**
   Tu cliente ideal, con nombre y situación
2. **¿Qué problema le quita?**
   Lo que le duele o le preocupa
3. **¿Cuál es tu solución?**
   Tu producto o servicio, en simple
4. **¿Por qué tú?**
   Lo que te hace diferente
5. **¿Quién ya lo probó?**
   Testimonios, fotos, mensajes
6. **¿Qué duda te van a poner?**
   Ten lista la respuesta
7. **¿Qué garantía das?**
   Cambio, prueba, seguimiento

Si contestas las 7, ya tienes material para un mes de publicaciones.

PASO 5 · TU PERFIL ES TU VITRINA

Perfil listo para vender



1

Bio en 4 líneas

Qué haces · para quién · una prueba · qué hacer ahora.

2

Botón de WhatsApp

Conéctalo en tu perfil de IG y en tu página de FB. Que escribirte sea 1 toque.

3

Destacadas que venden

Precios · Trabajos · Opiniones · Cómo pedir.

4

Post fijado en Facebook

Qué vendes, precio desde, zona de entrega y cómo pedir.

PASO 5 · EN VIVO

★ EXTRA · si hay tiempo

Clínica de perfiles

2 o 3 voluntarias y voluntarios enseñan su perfil y lo revisamos juntos:

- ? ¿Se entiende qué vendes en 3 segundos?
- ? ¿Tu foto de perfil es clara (logo o tu cara)?
- ? ¿Hay botón de WhatsApp?
- ? ¿Tus destacadas dicen precios, trabajos y cómo pedir?
- ? ¿Publicaste algo esta semana?

3 segundos

PASO 6 · PUBLICAR SIN SATURARTE

Consistencia pequeña > intensidad rara

2

publicaciones a la semana

1 reel + 1 foto o carrusel

+

5

historias a la semana

1 al día, de lunes a viernes

+

1

acción de venta

Invitación directa a escribirte

Esto es lo mínimo que mueve tu negocio. Si haces más, qué bueno; si haces menos, se nota.

PASO 6 · ¿QUÉ PUBLICO?

4 tipos de contenido que venden



Demostración

Cómo se usa, cómo se ve, cómo funciona.

"3 pasos para usar tu brisa antes de dormir"



Prueba social

Testimonio, reseña, foto de clienta, antes y después.

"Esto me dijo una clienta después de 7 días..."



Historia

Por qué lo haces, tu proceso, detrás de cámaras.

"Por qué empecé con esto (y cómo me cambió)"



Oferta

Paquete, kit, agenda o fecha límite + qué escribir.

"Kit disponible esta semana: escribe KIT"

PASO 6 · LO QUE HACE QUE LA GENTE DIGA "SÍ"

3 empujones que hacen que te compren

Prueba social	Si otras personas ya compraron y les gustó, yo también quiero.	*Sube capturas de mensajes de clientas (con su permiso).*
Escasez real	Lo que se acaba se decide más rápido.	*"Solo 5 kits esta semana" o "Agenda abierta hasta el viernes". Solo si es verdad.*
Reciprocidad	Cuando das algo útil primero, la gente quiere regresarte el favor.	*Un tip gratis en historias antes de ofrecer.*

PASO 6 · REELS

★ EXTRA · si hay tiempo

Reels que enganchan: 3 partes

1 Gancho

Los primeros 3 segundos: una frase que haga que se queden.

2 Valor

Muestra, enseña o resuelve algo en pocos segundos.

3 Invitación

Dile qué hacer: "Escribe QUIERO" o "Guárdalo".

GANCHOS PARA COPIAR

"Nadie te dice esto de..."

"3 errores al elegir..."

"Así se hace un... en 30 segundos"

"Antes y después de..."

PASO 6 · VENDE CERCA DE TI

★ EXTRA · si hay tiempo

Facebook para vender en tu zona



Grupos de venta

De tu colonia o municipio. Lee las reglas y publica en el día permitido. Contesta rápido.



Marketplace

Foto clara, precio y zona de entrega. La gente busca ahí lo que necesita cerca.



Tu perfil personal

Comparte lo que publicas en tu página: tus conocidos son tus primeros clientes y recomendadores.

En todos: la misma fórmula. Problema + solución + oferta + "escríbeme por WhatsApp".

PASO 7 · ESCRIBE TU PRIMERA PUBLICACIÓN

La fórmula del post que vende

Problema o deseo + **Mini solución** + **Oferta** + **Qué escribir**

"¿Te pasa ___? A mí también. Esto me ayuda: ___. Esta semana tengo ___ disponible. Escribe "___" y te paso info."

Elige uno: Demostración ("Así se usa ___ en 3 pasos") · Historia ("Antes me pasaba ___, hoy ___") · Oferta ("Disponible esta semana: ___ incluye ___. Precio: ___")

PASO 7 · TUS 5 HISTORIAS

Una historia al día, de lunes a viernes

L

Real

"Hoy ando ____" (honesta)

M

Detrás

"Estoy preparando ____"

M

Valor

"Tip rápido: ____"

J

Producto

"Esto es lo que ofrezco: ____"

V

Venta suave

"Si quieres que te lo aparte, escribe ____"

Escríbelas ahorita en tus notas del celular: mañana solo las subes.

★ EXTRA · si hay tiempo

Reto 7 segundos



7

segundos

Graba un video selfie diciendo solo esto:

"Hola, soy ___ y ayudo a ___ a ___. Si quieres ___, escribe ___."

Quien se anime, lo enseña. ¡Aplausos! 👏 Ya subiste un escalón.

Cierra por WhatsApp (sin pena)

Hola, ¿cuánto cuesta? 🙂

¡Gracias por escribir! 💜 ¿Buscas ____ o ____?
1) Te recomiendo ____ porque ____.
2) Si prefieres algo más accesible: ____.
¿Te lo aparto para entrega el ____?

Pregunta + recomienda + da opción + pide el sí

Catálogo

Sube tus productos con foto y precio: lo mandas en 1 toque.

Etiquetas

Nuevo cliente · Pendiente de pago · Pagado · Entregado.

Respuestas rápidas

Guarda tu guion y contestas en segundos.

PASO 8 · ROLE PLAY EN PAREJAS

Cuando te dicen…

"Está caro"	*Te entiendo 💜. Incluye ___ y ___. Lo que te llevas es ___. Si quieres, tengo esta opción más accesible: ___.*
"Lo pienso"	*Claro. ¿Qué te detiene: precio, tiempo o dudas? Te respondo y lo decides tranquila.*
"¿Cómo se usa?"	*Te mando 3 pasos por aquí y, si lo compras, te incluyo una guía o video.*

PASO 9 · TU TAREA DE ESTA SEMANA

Sales de aquí y lo pones a trabajar

- ✓ Cambia a cuenta de negocio, arregla tu bio y pon tu botón de WhatsApp
- ✓ Sube tu primera publicación con la fórmula
- ✓ Sube tus 5 historias (una al día)
- ✓ Sube un escalón en la escalera del miedo
- ✓ Haz 1 invitación directa: "Escribe ____"

¿QUIERES MÁS DETALLE?

★ EXTRA · menciónalo según el grupo

Curso en línea · sábado 24 de octubre

Lo que vimos hoy, con más detalle:
ejemplos para tu giro, más tiempo para escribir tus publicaciones y resolver tus dudas en vivo.

Inscríbete en www.cursos.silviamazariegos.com · dudas por WhatsApp: 55 2517 0798

NOS VEMOS EN EL SIGUIENTE

PRÓXIMO TALLER GRATUITO

BUEN FIN
PRE-NAVIDAD
PROMOS RENTABLES



Miércoles 4 de noviembre · 9:30 hrs · Dura 1 hora
Casa Ciudadana · Av. Paseo de México #21, Col. Jardines de Atizapán
Agenda por WhatsApp: 55 1798 8314 · 55 2517 0798

https://cursos.silviamazariegos.com/

Tu negocio no necesita que publiques más...
necesita que publiques con intención.

Silvia Mazariegos
FB e IG: @puntocomcentro
WhatsApp: 55 2517 0798

https://cursos.silviamazariegos.com/

¡Gracias! 💜