



PLANTILLA VÍDEO

**Crea un guion para vídeo
de atención**



INTRODUCCIÓN

Para destacar en el mercado actual, es crucial captar la atención de tu audiencia, y el formato de vídeo es una de las mejores herramientas para lograrlo.

Más personas ven y comparten vídeos que otros formatos de contenido.

Aquí exploraremos tres modelos de vídeo efectivos que te ayudarán a captar la atención de tu público objetivo.



☑ Modelo 1 – Problema-Deseo-Solución

Este modelo es efectivo cuando tienes un producto que realmente resuelve un problema importante para tus clientes potenciales.

Para que funcione, debes asegurarte de que tu producto ofrezca una solución genuina.

- **Primeros 5 segundos:** Comienza con una declaración impactante, una pregunta intrigante y una promesa tentadora. Esto captará la atención de inmediato.
- **Ahonda en el problema:** Identifica el problema más apremiante que enfrentan tus clientes potenciales. Luego, amplía este problema, mostrando cómo afecta negativamente sus vidas o crea otros problemas relacionados.
- **Presenta la solución:** Dedicar 25 segundos para presentar tu producto como la solución a este problema.
- **Destaca la propuesta del producto:** Resalta los aspectos más atractivos de tu producto en 5 segundos.
- **Llamada a la acción:** Establece pasos claros sobre lo que deseas que los espectadores hagan a continuación en los últimos segundos del video.

☑ Modelo 2 – "Si eres este tipo de persona..."

Este modelo es versátil y funciona tanto si tu producto resuelve un problema como si satisface un deseo.

- **Primeros 5 segundos:** Presenta claramente a quién se dirige tu producto, por ejemplo, "Para hombres con sobrepeso de 15 a 20 kilos que buscan una transformación física."
- **El beneficio más importante:** Dedicar otros 15 segundos a explicar por qué esta promesa es esencial. ¿Cómo cambiará la vida de tus clientes potenciales? ¿Qué problema resolverá o qué deseo cumplirá?
- **Beneficios adicionales:** Reserva 15 segundos para destacar de 3 a 4 beneficios adicionales que ofrece tu producto.
- **Llamada a la acción:** Finaliza el video con una llamada a la acción de 10 segundos. Ofrece pasos claros y sencillos que tus espectadores deben seguir a continuación.



☑ **Modelo 3 – Vídeo de Demostración**

Este modelo de vídeo es especialmente efectivo cuando tienes un producto físico que puede ser visualmente impactante y cuando deseas mostrar detalles interesantes de cómo funciona.

- **Introducción:** Comienza el video con una breve introducción para establecer el contexto y la relevancia de tu producto.
- **Demostración:** Dedicar la mayor parte del video a mostrar de manera impactante y atractiva cómo tu producto funciona en la vida real.
- **Ejemplo icónico:** Si tienes un ejemplo icónico o una historia impactante relacionada con tu producto, este es el momento de presentarlo. La narración de una historia puede ser altamente efectiva para involucrar a tu audiencia.
- **Características destacadas:** Resalta las características más notables de tu producto mientras continúas con la demostración.
- **Beneficios clave:** Explica cómo estas características se traducen en beneficios tangibles para los usuarios.
- **Llamada a la acción:** Concluye el video con una llamada a la acción clara.





CÓMO TRABAJAR CON LA INCUBADORA DESPEGUE

LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO PARA NEGOCIOS EN ACTIVO

Si tienes un negocio en activo, el Marketing y la Comunicación son importantes para ti.

Te invitamos a tener una llamada estratégica con uno de nuestros consultores, para ver cómo podemos ayudarte a potenciar tu estrategia de Marketing y Comunicación.

PUEDES AGENDARLA AQUÍ

Nuestra misión es elevar la calidad de la Comunicación y el Marketing para empresarios de habla hispana.

Pensamos que una comunicación de impacto es una de las palancas más importante para crecer las ventas de todo negocio.

