

50 GANCHOS O HOOKS PARA TUS PUBLICACIONES

SOCIALVICIUS
MARKETING DIGITAL

LLAMÁ LA
ATENCIÓN 3
SEGUNDOS CON
TUS CONTENIDO

Y AMPLIÁ TU COMUNIDAD

@socialviciusmkt

Más conocido como “gancho” es la frase inicial, los primeros 3 segundos de tu video que determinan si la gente lo ve o no.

Es muy importante tener buenos hooks para que tus videos sean exitosos.

Pero ¿Porqué esto es tan importante?

Todos hablan del algoritmo de acá, algoritmo de allá y no queda claro.

Acá te explico: lo importante es que sepas que si más personas se quedan interactuando con tu contenido, Instagram entiende que tu contenido es relevante, entonces lo mostrará a más personas y así crecerás en comunidad. Venía con estrategia de regalo ;)

Un hook debe generar lo siguiente:

- Te hace sentir o pensar
- Hace que quieras ver el resto del video.

Un buen hook causa emociones:

La gente no compra con lógica.

Compran por: miedo, dolores, necesidades y deseos.

A continuación te dejo **50 hooks** para inspirarte a generar contenido super llamativo y que cada vez más personas se unan a tu comunidad.

50 HOOKS PARA AMPLIAR TU COMUNIDAD

1. ¿Qué harías si?
2. Ayúdame a elegir.
3. [Producto] en el sitio web vs. en la vida real.
4. [Alternativa peor] vs. [producto de la marca].
5. ¿Estás listo para ver el mejor [producto]?
6. Este es el mejor [producto] de todos, quedáte que te muestro.
7. Nadie puede convencerme de que hay un mejor [producto].
8. Probando el [producto] viral (o de tiktok).
9. Esta es la razón por la que este [producto de marca] se volvió viral.
10. ¡Llamando a todos los [público objetivo]!
11. Todos los [público objetivo] necesitan uno de estos.
12. Querido [público objetivo]: Te alegrará saber...
13. Advertencia para [público objetivo]: No compres esto sin antes ver este video.
14. Descubre por qué el [producto de marca] es un cambio de juego para [público objetivo].
15. No compres esto a menos que quieras [beneficio].
16. Compra este [producto], pero solo si quieres [beneficio].

17. Este [producto] es un truco para [beneficio].
18. Nunca volveré a comprar este [producto].
19. Este [producto] arruinó mi vida.
20. Decíme que sos dueño de un [producto] sin decirme que sos dueño de un [producto].
21. Solo comprá ésto si querés deshacerte de [punto dolor].
22. No dejes que [alternativa peor] te haga [punto dolor].
23. No tenía idea de cuánto me cambió ésto [producto].
24. Decíme otro [producto] por ahí que tenga [beneficio único].
25. Si no probaste [producto de marca], mirá ésto.
26. Probaste [producto] antes, pero no probaste [producto de marca] antes.
27. ¡Alguien acaba de decirme esto!
28. Puede que esté equivocado/a, pero este producto es mucho mejor que [alternativa peor].
29. Nunca es demasiado tarde para unirse a la ola de [producto de marca], aquí tienes 3 razones por las que deberías...
30. ¿Escuchaste hablar de [producto de marca]? Acá hay 3 razones por las que te estás perdiendo...
31. Cómo este [producto] me convirtió en un experto/a en [beneficio].
32. El [producto] que me hizo.
33. Si sufrís de [punto dolor], dejá de scrollar y... [beneficio]
34. Cuando tenés [producto], [punto dolor] se vuelve mucho más fácil...
35. Nunca había sido tan fácil conseguir [beneficio].
36. Nunca había sido tan fácil deshacerse de [punto dolor].
37. Todos luchamos con [punto dolor], pero este [producto] puede ayudarte.

38. Solía luchar con [punto dolor] hasta que descubrí el [producto de marca].
39. Entonces, esto es por qué todos están hablando del [producto de marca].
40. Todos están hablando de [producto de marca], así que tuve que probarlo.
41. Mi punto de vista del [producto de marca].
42. Estás listo/a para decir adiós a tu [punto dolor] si compras este [producto]
43. ¿Querés [beneficio]? Dejá de scrolllear...
44. Me sorprendí la primera vez que usé el [producto de marca]
45. Te prometo que nunca viste algo como esto antes.
46. Te aseguro que este [producto] va a cambiar todas tus
47. ¿Podés creer que solía usar una [alternativa peor]?
48. ¿Seguís usando una [alternativa peor]? Acá te dejo 3 razones para cambiar al [producto de marca]
49. Cómo deshacerte de [punto dolor] en [marco de tiempo]
50. ¿Querés [beneficio] fácil? Solo usa este [producto]

Siempre tenés que tener en cuenta que el gancho esté dentro de una oración creíble y con tono acorde.

Si hacés contenido de reel cada día, vas a duplicar en un mes tus seguidores. Si esto es así, etiquetáme en Instagram que quiero saber si te sirve este tipo de contenidos.



ACERCA DEL AUTOR

Valeria Funes. Lic. en Comunicación. Social Media Manager. ¹