SERGIOSUAREZMP

Cómo escribir un guion viral para Reels

Sistema estratégico 2026 · Por Sergio Suarez

Versión 2 · Septiembre 2026 · Actualizada con el análisis sergiosuarezmp de 6 cuentas de referencia · Cuentas A–F = 6 cuentas de referencia analizadas por sergiosuarezmp (nombres anonimizados)

Introducción

Si no sabes escribir guiones, no tienes contenido. Este sistema está diseñado para que cualquier persona cree Reels virales basándose en la retención y la psicología de masas, sin depender de la "suerte".

> **Qué cambia en la v2.** Pasamos de 4 a **5 pasos** (se añade la Idea al principio), cada paso tiene **tiempos**, se añaden dos filtros antes de escribir (Filtro 5-50 y Calculadora de viralidad), la regla **5-30-10**, una plantilla de **venta (DSI)** y las reglas del CTA.

Antes de escribir: ¿merece la pena esta idea?

Filtro 5-50 (clave Sergio Suarez)

Filtro	Pregunta
👶 **5 años**	¿Un niño de 5 años lo entendería sin esfuerzo? (sin tecnicismos)
👥 **50 de 100**	De 100 personas al azar por la calle, ¿le interesaría a 50?

Es el filtro base: si la idea no lo pasa, nada más funciona.

Calculadora de viralidad Nuevo v2

Suma los puntos de cada "sí" y multiplica por el formato:

Pregunta	Puntos si "sí"
¿Lo entiende un niño de 5 años?	2,5
¿Le interesa a 50 de cada 100?	2,5
¿Hay una referencia viral de esta idea (mínimo 100.000 visitas)?	2
¿Está en un mercado viral (salud, sexo, dinero o desarrollo personal)?	0,5
¿Usa una tendencia?	1,5

¿Tiene controversia?	1
Total máximo	**10**

Multiplicador de formato: hablando a cámara ×1 · selfie caminando ×1,1 · entrevista/podcast ×1,3 · vlog ×1,4 · POV ×1,4.

> **Regla:** con **menos de 6 puntos** no se publica: se readapta la idea. No garantiza nada, pero evita enamorarse de ideas flojas.

El sistema viral: 5 pasos

#	Paso	Qué es	Duración
1	💡 **Idea**	Idea que pasa los dos filtros + **objetivo del vídeo**: ¿qué quiero que haga la gente al acabar? (seguirme, comentar, ir a un enlace… o nada si solo busco alcance)	—
2	🎣 **Gancho**	La primera frase o acción. Rompe el patrón y genera curiosidad	3–7 s
3	📍 **Historia / Contexto**	Desarrolla **una sola idea**: cuenta una historia (como una película) o explica lo prometido	30–40 s
4	💡 **Moraleja**	La verdad principal, en una frase fácil de recordar	10–15 s
5	🚀 **CTA**	Acción en imperativo + una razón o promesa	5–7 s
	Total	Lo normal. Hay virales de 25 s y de 2 min	**50–60 s**

Las cuentas analizadas publican Reels de 39–64 s de media.

1. El gancho

Es la primera frase. Su trabajo es **detener el scroll** y **generar curiosidad**. Tienes los 50 en el documento **50 Hooks Virales**. Los que mejor funcionan en los datos:

Tipo	Ejemplo real
Resultados	"Hace solo 5 días tenía 10.000 seguidores." (Cuenta A, 428.298 visitas)
Situación	"Esto es lo que hago cuando no se me ocurre ninguna idea viral para un vídeo." (Cuenta C, 700.105)
Fórmula	"¿Cómo robar los clientes de tu competencia?" (Cuenta C, 691.642)
Si tú	"Si quieres que la gente se identifique contigo, graba así." (Cuenta B, 400.742)
Enemigo común	"Los gurús de redes sociales van a odiarme por esto." (Cuenta A, 206.528)

2. Historia / Contexto

Baja la tensión del gancho y conecta con el problema del espectador. No te enrolles: **una sola idea por Reel**.

- **Guarda la respuesta para el final** (bucle abierto): si prometes "el truco para X", no lo digas hasta el final.
- **Dramatiza en vez de explicar**: un segundo personaje que duda u objeta ("¿Pero eso cómo lo sé yo?") retiene más que un monólogo.
- **Credibilidad**: metáforas, famosos, estudios, historias reales tuyas o de clientes.
- **Lo técnico o la venta, de la mitad en adelante**: la retención cae al principio y se estabiliza a mitad del vídeo.

3. Moraleja

Un golpe mental simple: **1 mensaje claro** que cambie la percepción de quien te ve. Idealmente en forma de frase. Es lo que diferencia al experto del influencer.

4. CTA (acción final) Ampliado v2

- **Imperativo y con promesa**: "Comenta TASACIÓN y te mando cuánto vale tu oro hoy". Nunca "te recomiendo que me sigas".
- **Palabra clave concreta del sector**, no genérica (TASACIÓN, BARRIO, BONO…). Las 6 cuentas analizadas la usan.
- **CTA dramatizado**: el segundo personaje comenta la palabra en el vídeo y dice "ya me ha llegado".
- **Un solo CTA, el mismo en el vídeo y en el texto.** Error detectado: pedir "sígueme" en el vídeo y "comenta X" en el texto reduce los comentarios casi a cero (Cuenta E: mediana de 0,5 comentarios por Reel).
- **No en todos los vídeos se vende**: máximo 1 de cada 5 Reels con CTA de venta directa.

La regla 5-30-10 Nuevo v2

Es la versión compacta del sistema, la que mejor funciona hoy en Reels. Imagina el vídeo como una línea de tiempo:

5 **Primeros 5 segundos:** una afirmación que incomode o una promesa con una prueba. Nada de "Hola chicos, hoy os voy a enseñar…".

30 **30 segundos:** desarrolla **una sola idea**, no el sistema completo, alrededor de la promesa del gancho.

10 **Últimos 10 segundos:** aquí solo llegan los más interesados. Llévalos a un sistema de conversión (palabra clave → mensaje directo).

Plantilla de venta: DSI Nuevo v2

Para los Reels cuyo objetivo es vender (máximo 1 de cada 5).

Parte	Qué es	Ejemplo (compraventa de oro)
Dolor	El problema que el cliente ya siente	"Te pagan tu oro al peso, sin tasarlo, y ni sabes cuánto vale."
Solución	Tu servicio como respuesta (sin dar todo el detalle)	"Aquí lo tasamos con balanza certificada delante de ti, pieza por pieza."
Invitación	CTA con palabra clave	"Comenta TASACIÓN y te digo cuánto vale hoy tu gramo."

Formatos complementarios Nuevo v2

Formato	Duración	Cuándo	Dato
Hablando a cámara (base)	50–60 s	La mayoría de Reels	Cuenta A, media 57 s
Reel exprés de texto	7–16 s	Listas rápidas, frases potentes	Cuenta B: 80.000–120.000 visitas
Tutorial visual (manos / pantalla)	30–45 s	Enseñar a usar algo paso a paso	Cuenta C: su fijado tiene 10,4 M

Formato final y ejemplo

Paso	Ejemplo (inmobiliaria)
💡 Idea / objetivo	Por qué los pisos con malas fotos no se venden. Objetivo: comentarios con palabra clave.
🎣 Gancho (5 s)	"¿Cuál es la diferencia entre una foto de piso así… y otra así?"
📍 Contexto (30 s)	Enseñas dos fotos del mismo salón. Un segundo personaje: "Pero si es el mismo piso". Explicas luz, orden y ángulo.

💡 Moraleja (10 s)	"La gente no compra metros, compra la vida que se imagina dentro."
🚀 CTA (5 s)	"Comenta FOTOS y te mando la lista de lo que tienes que hacer antes de fotografiar tu casa."

Fuente: método sergiosuarezmp y análisis de 6 cuentas de referencia, septiembre 2026. Propiedad de Sergio Suarez · © 2026.