SERGIOSUAREZMP

50 Hooks Estratégicos

Potencia tu alcance y retención · con su equivalente en la clasificación de ganchos virales

Versión 2 · Septiembre 2026 · Actualizada con el análisis sergiosuarezmp de 6 cuentas de referencia

---

Qué cambia en esta versión. Los 50 hooks y sus 5 categorías se mantienen. A cada uno se le añade su **equivalente en los 50 Hooks Virales** (numeración #1–#50 de ese documento), para que en la agencia usemos un solo lenguaje, y cada categoría lleva su rendimiento según los datos de las cuentas analizadas.

Dos avisos antes de usarlos.

- Las cuentas sanas publican **2–4 vídeos nuevos por semana**; las que publican 8–11 están intoxicadas. Más vídeos no es mejor.
- Estos hooks están escritos para creadores de contenido. Para un negocio local, cambia el tema al sector del cliente (ejemplo en cada categoría).

Categoría	Equivale a (Hooks Virales)	Rendimiento	Ejemplo negocio local
HISTORIA	#3 Hoyo · #6 Había una vez · #26 Resultados · #34 Mi historia	🟢 Hoyo ×9,5 y Resultados ×10,7	Hace un año estuvimos a punto de cerrar la cafetería… hasta que cambiamos esto.
DESAFÍO	#14 Contracorriente · #18 FACT · #12 Enemigo común	🟢 FACT ×84,9 📌 y Enemigo común ×5,2	Bajar el precio no va a vender tu piso. Esto sí.
DOLOR	#16 Si tú · #9 Pregunta inducida · #19 Pregunta incómoda	🟢 Si tú ×8,8	Si llevas meses yendo al gimnasio y no ves cambios, mira esto.
CURIOSIDAD	#20 ¿Sabías que…? · #29 Una cosa · #7 Reto	🟡 ¿Sabías que? ×3,6 y Una cosa ×2,4	Hay un detalle en las joyas antiguas que casi nadie mira y cambia su precio.
IDENTIDAD	#16 Si tú · #15 Accionador · #24 Todo el mundo	🟢 Si tú ×8,8 y Todo el mundo ×468 📌	Si vives en [barrio] y quieres vender tu casa este año, esto te interesa.

Categoría: HISTORIA

1. Hace unos meses estaba a punto de dejarlo todo… #3 Hoyo

Ejemplo Hace unos meses estaba a punto de dejarlo todo porque sentía que grababa videos para nadie, hasta que entendí cómo funciona la retención.

2. Nunca pensé que perder dinero sería lo mejor que me pasaría… #3 Hoyo

Ejemplo Nunca pensé que perder dinero en anuncios mal segmentados sería lo mejor que me pasaría, porque me obligó a aprender estrategia orgánica.

3. Todo cambió el día que alguien me dijo esto… #3 Hoyo · #11 Frase célebre

Ejemplo Todo cambió el día que un mentor me dijo: 'No vendes porque no te conocen, vendes porque confían en ti'.

4. Estaba haciendo todo "bien"… y aún así no funcionaba… #3 Hoyo

Ejemplo Estaba publicando 3 veces al día y usando 30 hashtags, hacía todo 'bien' y aún así no crecía, hasta que cambié el enfoque.

5. El peor error que cometí me enseñó esto… #3 Hoyo

Ejemplo El peor error que cometí fue obsesionarme con los likes, y me enseñó que los likes no pagan las facturas.

6. Nadie me avisó de esto cuando empecé… #3 Hoyo

Ejemplo Nadie me avisó que crear contenido era un 20% creatividad y un 80% disciplina diaria.

7. Pensaba que el problema era el algoritmo… hasta que entendí esto… #3 Hoyo · #14 Contracorriente

Ejemplo Pensaba que el algoritmo me odiaba, hasta que entendí que mi portada no le interesaba a nadie.

8. Un mensaje que casi ignoro terminó cambiándolo todo… #3 Hoyo

Ejemplo Un mensaje de un seguidor criticando mi audio casi lo ignoro, pero gracias a eso invertí en un micro y mis vistas se triplicaron.

9. Estuve meses sin resultados… hasta que hice esto… #26 Resultados

Ejemplo Estuve meses sin vender un solo servicio hasta que empecé a mostrar los testimonios de mis clientes actuales.

10. El día que dejé de hacer esto… todo empezó a crecer #26 Resultados

Ejemplo El día que dejé de compararme con cuentas de un millón de seguidores, mi comunidad empezó a crecer de verdad.

Categoría: DESAFÍO

11. Crear más contenido no va a arreglar tu problema #14 Contracorriente

Ejemplo Crear más contenido no va a arreglar tu problema si el mensaje que estás enviando es confuso.

12. No necesitas más seguidores para ganar dinero #14 Contracorriente

Ejemplo No necesitas más seguidores para ganar dinero, necesitas una oferta irresistible para los que ya tienes.

13. Tu contenido no es malo… pero esto lo está matando #18 FACT

Ejemplo Tu contenido no es malo, pero esos 5 segundos de introducción en silencio lo están matando.

14. No es falta de disciplina… es que estás haciendo esto mal #18 FACT

Ejemplo No es que te falte voluntad, es que estás intentando editar sin tener un guion previo.

15. Publicar todos los días no sirve si haces esto #14 Contracorriente

Ejemplo Publicar todos los días no sirve si no te tomas el tiempo de responder los comentarios de tu audiencia.

16. Tu problema no es vender… es esto otro #12 Enemigo común

Ejemplo Tu problema no es cerrar la venta, es que no estás atrayendo a la gente con el presupuesto correcto.

17. No necesitas motivación… necesitas entender esto #14 Contracorriente

Ejemplo No necesitas motivación para grabar, necesitas un sistema que te facilite el trabajo los días grises.

18. Si no creces, no es culpa del algoritmo #12 Enemigo común

Ejemplo Si no creces, no es culpa del algoritmo, es que no estás aportando un valor diferencial en tu nicho.

19. Más esfuerzo no significa más resultados #14 Contracorriente

Ejemplo Pasar 10 horas editando no sirve de nada si el tema del video no le interesa a nadie.

20. No necesitas ser experto para empezar a monetizar #14 Contracorriente

Ejemplo No necesitas un título máster, solo necesitas estar dos pasos por delante de la persona a la que ayudas.

Categoría: DOLOR

21. Si estás subiendo contenido y nadie reacciona… mira esto #16 Si tú

Ejemplo Si estás subiendo contenido y nadie reacciona, es probable que no estés atacando un problema real de tu audiencia.

22. ¿Te sientes estancado aunque lo estés intentando todo? #9 Pregunta inducida

Ejemplo ¿Te sientes estancado? Quizás es porque estás replicando tendencias en lugar de crear una marca personal sólida.

23. Si te da vergüenza grabarte… esto es para ti #16 Si tú

Ejemplo Si te da vergüenza grabarte, empieza haciendo videos narrados con stock footage hasta que ganes confianza.

24. ¿Cansado de empezar y no terminar nada? #9 Pregunta inducida

Ejemplo ¿Cansado de procrastinar? El problema es que buscas la perfección antes de tener el hábito.

25. Si sientes que no eres suficiente para crecer en redes… #16 Si tú

Ejemplo Si sientes que no eres suficiente, recuerda que la gente conecta con la vulnerabilidad, no con la perfección.

26. ¿Te frustra ver crecer a otros más rápido que tú? #19 Pregunta incómoda

Ejemplo ¿Te frustra ver a otros crecer? Deja de mirar el jardín del vecino y enfócate en optimizar tu propio embudo.

27. Si estás trabajando mucho y avanzando poco… #16 Si tú

Ejemplo Si trabajas mucho y avanzas poco, es que estás enfocado en tareas operativas y no en las que generan ingresos.

28. ¿Publicas y sientes que hablas solo? #9 Pregunta inducida

Ejemplo ¿Sientes que hablas solo? Empieza a hacer preguntas directas en tus captions para incentivar la respuesta.

29. Si dudas cada vez que vas a subir contenido… #16 Si tú

Ejemplo Si dudas al publicar, es porque te importa demasiado la opinión de gente que no va a comprarte nunca.

30. ¿Sientes que podrías estar haciendo más pero no sabes cómo? #9 Pregunta inducida

Ejemplo ¿Sientes que estás a medio gas? Necesitas una auditoría de tu estrategia actual para encontrar los cuellos de botella.

Categoría: CURIOSIDAD

31. Hay un detalle que está arruinando tu contenido… #29 Una cosa

Ejemplo Hay un detalle que arruina tus videos: no estás subtitulando las palabras clave para los que ven sin audio.

32. Esto es lo que nadie te dice sobre crecer en redes… #20 ¿Sabías que…?

Ejemplo Lo que nadie dice es que los primeros 50 videos van a ser malos, y eso es parte del proceso necesario.

33. Si entendieras esto, crecerías mucho más rápido #29 Una cosa

Ejemplo Si entendieras que el algoritmo premia el tiempo de permanencia, harías videos con más ritmo.

34. El 90% de la gente ignora esto… y por eso no crece #7 Reto

Ejemplo El 90% ignora la importancia de un buen título; sin un buen gancho, nadie ve el resto del video.

35. Hay una razón por la que no estás vendiendo #23 Razones · #29 Una cosa

Ejemplo No vendes porque solo pides favores en lugar de mostrar el coste de no usar tu producto.

36. Este pequeño cambio puede hacer explotar tu contenido #15 Accionador

Ejemplo Cambia el fondo estático por uno con profundidad y verás cómo mejora tu imagen de marca.

37. Nadie está hablando de esto… pero es clave #20 ¿Sabías que…?

Ejemplo Nadie habla de la 'limpieza de seguidores' para mejorar el engagement rate.

38. Esto parece una tontería… pero lo cambia todo #22 Objeto mágico

Ejemplo Limpiar el lente de tu cámara parece una tontería, pero sube la calidad percibida al instante.

39. Si supieras esto antes, irías 10 pasos por delante #20 ¿Sabías que...?

Ejemplo Si supieras usar la IA para guionizar, tardarías la mitad del tiempo en producir tus reels.

40. La mayoría falla por esto... y ni se da cuenta #24 Todo el mundo

Ejemplo La mayoría falla porque no analiza sus métricas; publican a ciegas esperando un milagro.

Categoría: IDENTIDAD

41. Si estás empezando en redes, escucha esto #16 Si tú

Ejemplo Si estás empezando, no te preocupes por el equipo caro, preocúpate por tener un mensaje claro.

42. Creadores pequeños: esto es lo único que necesitas ahora #16 Si tú · #29 Una cosa

Ejemplo Creadores pequeños: olviden la viralidad y busquen crear una base de 100 fans verdaderos.

43. Si ya tienes seguidores pero no vendes... #16 Si tú

Ejemplo Si tienes audiencia pero no ventas, te falta un puente claro entre tu contenido y tu servicio.

44. Si quieres vivir de tu contenido, esto te interesa #15 Accionador

Ejemplo Para vivir de esto, necesitas tratar tu Instagram como una empresa, no como un diario personal.

45. Emprendedores que están atascados: mirad esto #16 Si tú

Ejemplo Emprendedores atascados: deleguen la edición y céntrense en cerrar las ventas.

46. Si sabes que puedes dar más pero no arrancas... #16 Si tú

Ejemplo Si tienes el potencial pero no arrancas, es que tienes miedo al juicio de tu círculo cercano.

47. Si estás intentando crecer en Instagram... #16 Si tú

Ejemplo Si intentas crecer en IG, deja de usar audios en tendencia y empieza a usar audios originales con valor.

48. Personas que quieren ganar dinero online... atentos #16 Si tú

Ejemplo Atentos: el dinero online no viene de la suerte, viene de resolver problemas específicos.

49. Si estás cansado de trabajar para otros... #16 Si tú · #15 Accionador

Ejemplo Si estás cansado del 9 a 5, dedica 1 hora al día a construir tu marca personal.

50. Si quieres construir algo grande desde cero… #15 Accionador

Ejemplo Para construir algo grande, tienes que estar dispuesto a parecer 'tonto' mientras aprendes.

SERGIOSUAREZMP

50 Hooks Virales

Estructuras, ejemplos reales y adaptación a negocio local

Versión 2 · Septiembre 2026 · Actualizada con el análisis sergiosuarezmp de 6 cuentas de referencia

---

Qué es un gancho. La frase (o acción) del principio del vídeo que hace que la gente se pare y se quede a ver el resto. Dura **3–7 segundos** y tiene dos trabajos: **detener el scroll** y **generar curiosidad**, como un tráiler. Si superan los primeros segundos, lo normal es que vean el resto.

Cómo leer este documento

- **Parte 1 (1–30):** las 30 categorías base de ganchos virales del método sergiosuarezmp.
- **Parte 2 (31–50):** 20 categorías nuevas detectadas al analizar 6 cuentas de referencia (Cuentas A–F, nombres anonimizados).
- **Ejemplo real:** frase literal de un Reel, con sus visitas y cuántas veces supera la visita "normal" (mediana) de esa cuenta. 📌 = Reel fijado (lleva más tiempo acumulando visitas).
- **Negocio local:** adaptación propia para clientes de la agencia.

Color	Significado (según datos de las cuentas analizadas)
●	**Rinde muy bien:** su mejor ejemplo supera 5 veces o más la mediana de su cuenta.
●	**Rinde:** entre 1 y 5 veces la mediana.
○	**Sin datos:** no aparece en las cuentas analizadas. No significa que no funcione.

Aviso importante. Las 6 cuentas analizadas hablan de Instagram en Instagram, un tema que viraliza más de lo normal. Usa la **estructura**, no la frase: tradúcela siempre al sector del cliente y pásala por el Filtro 5-50.

Parte 1 · Las 30 categorías base

● 1. Cotilla

Estructura [Famoso / lugar / marca que todos conocen] hace [X] → y tú puedes [beneficio].

Ejemplo real «Este es el Sensei, el trader más famoso del mundo, odiado por muchos y amado por otros.» — Cuenta A · 416.383 visitas · ×10,4 📌

Negocio local Así decora su casa [famoso de la ciudad]… y esto es lo que cuesta un piso igual en nuestro barrio.

● 2. Fórmula

Estructura Cómo [conseguir resultado] en [tiempo] / ¿Cómo [verbo fuerte] [lo que desea tu cliente]?

Ejemplo real «¿Cómo robar los clientes de tu competencia?» — Cuenta C · 691.642 visitas · ×7,2

Negocio local ¿Cómo vender tu piso antes que el de tu vecino?

● 3. Hoyo

Estructura Empiezas una historia → la dejas incompleta → el espectador necesita ver el final.

Ejemplo real «Hace unas semanas terminé llorando por culpa de alguien que compró mi curso.» — Cuenta B · 431.673 visitas · ×9,5 📌

Negocio local Ayer entró una señora con una caja de joyas de su abuela… y lo que había dentro nos dejó sin palabras.

● 4. Negativo

Estructura Si no [haces X / llegas a un mínimo], estás haciendo todo mal / nunca conseguirás [Y].

Ejemplo real «Si no facturas mínimo 500 dólares con tus Reels, estás haciendo todo mal.» — Cuenta F · 660.600 visitas · ×281 📌

Negocio local Si no te pesan el oro delante de ti, te están pagando de menos.

○ 5. Conexiones discordantes

Estructura ¿Qué tiene que ver [A] con [B]? (dos cosas sin relación; mejor con tono pícaro).

Ejemplo real «¿Qué tiene que ver este polo con ponerte en forma…?» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)

Negocio local ¿Qué tiene que ver un croissant con el precio de la luz?

○ 6. Había una vez

Estructura [Persona normal] pasó de [A] a [B] haciendo algo simple.

Ejemplo real «Este niño pasó de ser repartidor a tener una fortuna…» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)

Negocio local Juan llegó al gimnasio sin poder hacer una flexión. Hoy corre medias maratones.

○ 7. Reto

Estructura	Solo el [x] % sabe / puede [X]. ¿Eres de ese grupo?
Ejemplo real	«El 99% de la gente nunca va a entender este gancho» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)
Negocio local	El 90 % de la gente no sabe cuánto vale su piso. ¿Tú sí?

● 8. Sorpresa

Estructura	Acción visual o sonora inesperada (aplauso, grito, movimiento de cámara) + frase directa. Variante: romper la expectativa del propio vídeo.
Ejemplo real	«¿Por qué te paraste a ver este vídeo si ni siquiera tiene un gancho?» — Cuenta A · 214.000 visitas · ×5,3
Negocio local	[Golpe de martillo sobre un lingote] Esto es lo que hacemos con el oro que nos traéis.

● 9. Pregunta inducida

Estructura	¿Y si te digo que en [tiempo] puedes [resultado grande]? ¿Lo harías? / Pregunta con respuesta «lógica» que luego desmontas.
Ejemplo real	«¿Y si te digo que en tres meses puedes construir tu marca personal y cambiar tu vida por completo lo harías?» — Cuenta B · 134.884 visitas · ×3,0
Negocio local	¿Y si te digo que en 8 semanas puedes subir 5 pisos de escaleras sin ahogarte? ¿Lo harías?
Nota	Cuenta D copió este gancho y fue su mejor Reel (×5,4).

● 10. Regla del 3 / Regla de N

Estructura	Los [N] mejores [X] para [Y] / [N] ideas para que [X] no [problema]. En Reel, N ≤ 3–4 o haz serie (parte 1 de N).
Ejemplo real	«10 ideas para que los inicios de tus vídeos no se vean tan aburridos.» — Cuenta C · 277.217 visitas · ×2,9
Negocio local	3 cosas que tienes que mirar antes de firmar un alquiler.

● 11. Frase célebre

Estructura	[Frase potente, propia o de un famoso] → aplicada al problema del espectador.
Ejemplo real	«Madurar en redes sociales es darse cuenta que las historias son para tus seguidores.» — Cuenta A · 97.442 visitas · ×2,4
Negocio local	Madurar es darse cuenta de que el mejor café no es el más caro, es el que te ponen sabiendo tu nombre.

● 12. Enemigo común

Estructura	Los [colectivo rival] van a odiarme por esto / Tu problema no es [X], es culpa de [enemigo].
Ejemplo real	«Los gurús de redes sociales van a odiarme por esto.» — Cuenta A · 206.528 visitas · ×5,2
Negocio local	Las casas de empeño van a odiarme por esto.

○ 13. Regla del 2

Estructura	Hay 2 tipos de [X]… / Tengo una buena y una mala noticia.
Ejemplo real	«Tengo una buena y una mala noticia para ti» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)
Negocio local	Hay dos tipos de personas que venden su piso: las que lo preparan y las que lo malvenden.

○ 14. Contracorriente

Estructura	[Creencia popular] es mentira → la verdad es [Y], y te explico por qué.
Ejemplo real	«Para hacerse rico… nunca puedes ahorrar dinero» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)
Negocio local	Hacer cardio no te va a hacer adelgazar. Y te explico por qué.

○ 15. Accionador

Estructura	Para [resultado], haz / usa [X].
Ejemplo real	«Para ponerte en forma, haz este ejercicio…» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)
Negocio local	Para que tu piso se venda en un mes, haz esto antes de sacar las fotos.

● 16. Si tú…

Estructura	Si quieres [resultado], [hazlo] así / Si tus [X] no [funcionan], no es por [lo obvio], es por [lo inesperado].
Ejemplo real	«Si quieres que la gente se identifique contigo, graba así.» — Cuenta B · 400.742 visitas · ×8,8
Negocio local	Si quieres que tu café dure caliente todo el camino, pídelo así.

● 17. Señalar

Estructura	[Señalando algo en pantalla] Aquí es donde tienes que [X] / ¿Cuál es la diferencia entre un [X] así y otro así?
Ejemplo real	«aquí es donde tienes que poner tu cara.» — Cuenta E · 495.174 visitas · ×62,7 📌
Negocio local	¿Cuál es la diferencia entre un anillo de 18 quilates así y otro así?

● 18. FACT

Estructura	Afirmación dicha con total seguridad: [Grupo] piensa X, pero en realidad Y. Variante regaño (ver #42).
Ejemplo real	«A ver si nos va quedando claro de una santa vez que los Reels son para conseguir seguidores, los carruseles son para tener autoridad…» — Cuenta E · 670.736 visitas · ×84,9 📌
Negocio local	Los propietarios piensan que el precio lo pone el portal. En realidad lo pone la primera semana.
Nota	Solo si la persona que graba transmite seguridad.

○ 19. Pregunta incómoda

Estructura	Pregunta tabú, directa, a una persona (mejor en la calle).
Ejemplo real	«¿Cuánto tiene que ganar un hombre para salir contigo?» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)
Negocio local	¿Cuánto pagarías por un piso de 60 m² en este barrio? [preguntando en la calle]

● 20. ¿Sabías que…?

Estructura	¿Sabías que [dato sorprendente]? / ¿Cuánto hay que [acción] para [resultado]?
Ejemplo real	«¿Cuánto hay que publicar para crecer en Instagram?» — Cuenta C · 346.799 visitas · ×3,6
Negocio local	¿Cuántos días hay que entrenar a la semana para notar cambios?

● 21. Un minuto

Estructura	[N] [trucos] en 60 segundos / Dame un solo minuto y te prometo que [resultado].
Ejemplo real	«6 hooks virales en 60 segundos.» — Cuenta A · 91.608 visitas · ×2,3
Negocio local	3 formas de saber si una joya es de oro en 60 segundos.

○ 22. Objeto mágico

Estructura	Este [objeto] me [cambió / consiguió] [resultado].
Ejemplo real	«Este libro me cambió la vida» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)
Negocio local	Esta balanza es la razón por la que nuestros clientes vuelven.

○ 23. Razones

Estructura	[N] razones por las que [problema].
Ejemplo real	«Razones por las que tu novia te dejó» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)
Negocio local	Razones por las que tu piso lleva 6 meses sin venderse.

● 24. Todo el mundo

Estructura	Todos conocemos a alguien que [hace X]… / Todo el mundo hace [X] mal.
Ejemplo real	«Todos conocemos a una persona que dice que va a crear contenido…» — Cuenta F · 1.099.454 visitas · ×468 📌
Negocio local	Todos conocemos a alguien que se apunta al gimnasio en enero… y en febrero ya no va.

● 25. Situación

Estructura	Si yo estuviera en tu situación, haría… / Esto es lo que hago cuando no [tengo X].
Ejemplo real	«Esto es lo que hago cuando no se me ocurre ninguna idea viral para un vídeo.» — Cuenta C · 700.105 visitas · ×7,3
Negocio local	Esto es lo que hacemos cuando sobra bizcocho a las 8 de la tarde.

● 26. Resultados

Estructura	Hace solo [tiempo] tenía [cifra baja] / Mis [X] pasaron de esto a esto cuando apliqué [método con nombre].
Ejemplo real	«Hace solo 5 días tenía 10.000 seguidores.» — Cuenta A · 428.298 visitas · ×10,7 📌
Negocio local	Este piso llevaba 8 meses sin visitas. Lo vendimos en 3 semanas cambiando solo esto.

● 27. Entrevista / podcast

Estructura	Pregunta directa de uno → respuesta de otro.
Ejemplo real	«¿De qué manera acepta la cuenta comprar seguidores o comprar visitas?» — Cuenta C · 184.529 visitas · ×1,9
Negocio local	¿Cuánto dinero te dan por una cadena de oro de 20 gramos? [a cámara con el tasador]

● 28. Negar

Estructura	Nunca más [acción habitual] / No [hagas X] si quieres [Y]. Variante sketch: A dice «voy a hacer X», B le para.
Ejemplo real	«Nunca más publiques una historia de Instagram con música.» — Cuenta C · 131.029 visitas · ×1,4 «Bueno, ya acabé el vídeo de hoy, voy a publicarlo. [sketch]» — Cuenta A · 213.851 visitas · ×5,3
Negocio local	Nunca vendas tus joyas sin hacer esto antes.

● 29. Una cosa

Estructura	Solo hay una cosa que [resultado] / La forma más fácil de [resultado] es esta.
Ejemplo real	«La forma más fácil de hacer un vídeo viral es esta.» — Cuenta A · 95.076 visitas · ×2,4
Negocio local	La forma más fácil de saber si un piso está bien de precio es esta.

○ 30. Sexual (doble sentido)

Estructura	[Frase ambigua] … que luego no es sexual.
Ejemplo real	«Las cosas largas gustan más…» — ejemplo tipo (sin dato en las cuentas analizadas)
Negocio local	—
Nota	No recomendado para negocios locales: riesgo de marca.

Parte 2 · 20 categorías nuevas

Se han detectado en los Reels de las cuentas analizadas y complementan las 30 anteriores.

31. Tutorial / lista de recursos — Cuenta C

Estructura	Mis [recursos] favoritos de [herramienta] / Cosas que puedes hacer en [X] aunque no sepas [habilidad].
Ejemplo real	«Mis sonidos favoritos de CapCut para editar tus vídeos.» — Cuenta C · 10.404.554 visitas · ×108
Negocio local	Cosas que puedes pedir en nuestra cafetería aunque no te guste el café.

32. Clonación — Cuenta F

Estructura	Tres versiones de ti (dueño, cliente que duda, experto) discuten un tema.
Ejemplo real	«Yo uso una plantilla para hacer mis guiones.» — Cuenta F · 278.603 visitas · ×119
Negocio local	El entrenador vs. el cliente que dice «no tengo tiempo» vs. el cliente que ya lo consiguió.

33. Efecto o ley con nombre — Cuenta F

Estructura	El efecto [nombre] es algo que has visto en gente cercana, aunque no sepas que tiene nombre.
Ejemplo real	«El efecto Peter Parker es probablemente algo que has visto con gente cercana a ti, aunque no tenga nombre.» — Cuenta F · 15.417 visitas · ×6,6
Negocio local	El «efecto escaparate»: por qué una casa bien fotografiada se vende antes.

34. Mi historia (presentación) — Cuenta B

Estructura	Hola, soy [nombre] y seguramente me conoces como [etiqueta 1], [etiqueta 2] o [etiqueta 3]…
Ejemplo real	«Hola, soy [nombre], y seguramente me conoces como la que vende productos digitales, o como [nombre] la del marketing…» — Cuenta B · 199.575 visitas · ×4,4
Negocio local	Hola, soy Carmen, y seguramente me conoces como la del café de la esquina o la que se sabe tu pedido…
Nota	Ideal como Reel fijado nº 1 (historia).

35. Reel exprés de texto — Cuenta B

Estructura	Solo texto en pantalla, 7–16 s: una lista en ráfaga o una frase potente.
Ejemplo real	«Conversando conmigo, FaceTime, Blogging, Ranking, Pantalla Verde…» — Cuenta B · 113.614 visitas · ×2,5
Negocio local	Lista rápida: los 6 cafés de la carta en 8 segundos.

36. Vlog crudo — Cuenta D

Estructura	Grabado sin producción, en un momento íntimo: «Estoy [situación] pero no puedo [X] porque [obsesión con el negocio]».
Ejemplo real	«Estoy intentando dormir pero no puedo porque estoy demasiado obsesionada con mi negocio.» — Cuenta D · 6.978 visitas · ×2,2
Negocio local	Son las 6 de la mañana y ya estoy horneando porque hoy viene…

37. ¿Cómo coño hace la gente…? Cuenta A

Estructura ¿Cómo coño hace la gente para [resultado que parece imposible]? (pregunta de frustración).

Ejemplo real «¿Cómo coño hace la gente para sacar ideas virales para sus vídeos?» — Cuenta A · 72.502 visitas · ×1,8

Negocio local ¿Cómo narices hace la gente para comprarse un piso con 30 años?

38. ¿Qué haría yo si fuese [negocio]? Cuenta C

Estructura Si yo llevara [el negocio / las redes] de un [sector], esto es exactamente lo que haría.

Ejemplo real «Si yo llevara las redes sociales de un dentista, esto es exactamente lo que haría.» — Cuenta C · 166.287 visitas · ×1,7

Negocio local Si yo tuviera que vender mi piso en 30 días, esto es exactamente lo que haría.

39. Reto / serie Cuenta B · Cuenta D

Estructura Voy a probar [N] [cosas] / Esta semana hice [N] [acciones] y esto es lo que pasó.

Ejemplo real «Voy a probar 30 formatos virales.» — Cuenta B · 26.927 visitas · ×0,6
«Publiqué 7 Reels esta semana.» — Cuenta D · 5.276 visitas · ×1,7

Negocio local Reto: 30 días entrenando con un socio nuevo. Día 1.

40. Parodia / sketch de personaje Cuenta A

Estructura Documental falso o personaje exagerado: «El [nombre pseudocientífico] sapiens, también conocido como [tipo de cliente]».

Ejemplo real «El Creadurus Sapiens, también conocido como creador de contenido.» — Cuenta A · 54.272 visitas · ×1,4

Negocio local El «Gymbrous sapiens», también conocido como el que no suelta la máquina.

41. Ranking malo / bueno / mejor Cuenta E

Estructura Para [objetivo], [A] es malísimo, [B] es regular y [C] es increíble.

Ejemplo real «Para escribir tus guiones y que sean súper virales, Gemini es malísima, ChapGPT es regular y Claude es increíble.» — Cuenta E · 8.106 visitas · ×1,0

Negocio local Para vender tu oro: el compro-oro de la estación es malo, el del centro comercial regular y este es el mejor.

42. Regaño Cuenta E

Estructura A ver si nos va quedando claro de una santa vez que [regla 1], [regla 2] y [regla 3].

Ejemplo real «A ver si nos va quedando claro que la mejor hora para publicar stories es la hora de comer…» — Cuenta E · 79.148 visitas · ×10,0

Negocio local A ver si nos va quedando claro que el oro se paga por quilates, no a ojo.

43. Meta-gancho Cuenta A

Estructura	Hablar del propio gancho o del propio vídeo para romper la expectativa.
Ejemplo real	«¿Por qué te paraste a ver este vídeo si ni siquiera tiene un gancho?» — Cuenta A · 214.000 visitas · ×5,3
Negocio local	Este vídeo no tiene música, ni efectos, ni gancho. Solo el mejor café del barrio.

44. Urgencia sin preparar Cuenta E

Estructura	Ni siquiera estoy [arreglado/preparado], pero tenía que grabar este vídeo porque me acaban de preguntar [pregunta].
Ejemplo real	«Ni siquiera estoy maquillada, pero tenía que grabar este vídeo porque me acaban de preguntar…» — Cuenta E · 7.692 visitas · ×1,0
Negocio local	Ni me he cambiado, pero tenía que grabar esto: me acaban de preguntar si vale la pena vender el oro ahora.

45. «En [año], la peor forma de…» Cuenta A

Estructura	En [año], la peor forma de [hacer X], lamentablemente, es la más común.
Ejemplo real	«Hey, hey, tú, oye, ¿eres tú el que está buscando ideas de contenido? … la peor forma… es la más común.» — Cuenta A · 65.675 visitas · ×1,6
Negocio local	En 2026, la peor forma de vender un piso, lamentablemente, es la más común.

46. ¿Qué es mejor, X o Y? Cuenta A

Estructura	Una sola pregunta de comparación que el vídeo resuelve.
Ejemplo real	Aparece en listas de hooks de cuentas grandes. En ráfaga de varias preguntas NO funciona (~1.400 visitas); como pregunta única está sin probar.
Negocio local	¿Qué es mejor para perder grasa: pesas o cardio?

47. Feedback / reacción Cuenta B

Estructura	Reaccionar o dar feedback al vídeo de otra persona (seguidor o creador).
Ejemplo real	«Yo no tengo ni idea de qué pretende ella, pero yo no tengo esas habilidades para editar…» — Cuenta B · 64.377 visitas · ×1,4
Negocio local	Reaccionando a las fotos de pisos más raras de Idealista.

48. Noticia de la plataforma o del sector Cuenta C

Estructura	[Plataforma / sector] acaba de [cambio] y esto es lo que tienes que hacer.
Ejemplo real	«Cambio de algoritmo para que te adaptes este septiembre.» — Cuenta C · 87.399 visitas · ×0,9
Negocio local	El precio del oro acaba de marcar máximo histórico: esto es lo que vale hoy tu anillo.

49. Vídeo generado por IA Cuenta F

Estructura	Escena imposible hecha con IA como sorpresa visual (el dueño cantando con un perro, etc.).
Ejemplo real	«¡Suscríbete al canal! [vídeo IA, él cantando con un perro]» — Cuenta F · 13.158 visitas · ×5,6
Negocio local	El dueño del gimnasio levantando un coche (IA) → «aquí no hace falta tanto, empieza por esto».
Nota	Úsalo como relleno puntual, no como pilar.

○ 50. Sondeo por comentarios Cuenta A

Estructura	A mitad de vídeo: «si quieres que profundice en [tema], comenta [X]» (para validar temas, no para activar un bot).
Ejemplo real	Visto en vídeos largos de YouTube. Sin datos de rendimiento en Reels.
Negocio local	Si quieres que haga un vídeo con los 5 pisos más baratos del barrio, comenta BARRIO.

Qué NO funciona (datos)

- **Ráfagas de preguntas** sin un gancho claro ("¿Grabar con cámara o el guion?"): ~1.400–3.700 visitas en una cuenta cuya mediana es ~10.000 (Cuenta A).
- **El mismo guion subido muchas veces** al feed: Cuenta E subió un guion 17 veces y otro 20 veces; su RI con todas las subidas cae al 9 %.
- **Ganchos de venta repetidos**: Cuenta D lleva CTA de venta en 30 de 50 Reels y su RI es del 6 %.

Fuente: análisis sergiosuarezmp de 6 cuentas de referencia (datos de Instagram, septiembre 2026).