

@danigfinanzas

MANUAL DE MARCA DEL AGENTE DE DIGITAL



Crea una marca poderosa, posiciona tu negocio, domina los guiones virales y construye embudos que vendan en **automático como agente de seguros.**



ACADEMIA DE

AGENTES

de seguros digitales

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1

FUNDAMENTOS DE MARCA PERSONAL

1. Qué es y por qué es clave para un agente de seguros digital.
2. Los 4 pilares de una marca personal fuerte:
 - Claridad en tu mensaje.
 - Diferenciación frente a otros agentes.
 - Coherencia visual y verbal.
 - Autoridad en tu nicho.
3. Kit de identidad visual para Instagram:
 - Paleta de colores con psicología aplicada.
 - Tipografía y estilo visual coherente.
 - Diseño de posts y reels que proyectan autoridad.
4. Ejercicio práctico:
 - Construye tu bio de Instagram para generar confianza y leads.



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 2

POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO

- 1. Cómo identificar a tu cliente ideal (avatar):
 - Problemas, deseos y objeciones.
 - Cómo hablar en su lenguaje emocional.
- 2. Mapa de Posicionamiento para Instagram:
 - Cómo elegir el contenido que te diferencia.
 - Ejemplos de micro-nichos en seguros (IUL, termino, salud, hipoteca, ahorro o reclutamiento).
- 3. Método 3C para posicionarte:
 - Claridad: Mensaje que cualquier persona entienda.
 - Conexión: Contenido que genere confianza.
 - Conversión: Invitaciones claras a tu oferta.



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 3

GUIONIZACIÓN EFECTIVA PARA VIDEOS VIRALES

- 1. Estructura para guiones virales:
- Hook (captura atención en 3 segundos).
- Promesa (qué obtendrá el prospecto).
- Dolor (problema real que vive).
- Quién soy (autoridad).
- Invitación (acción que debe tomar).
- CTA (llamado claro)



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 4

CREACIÓN DE VIDEOS VIRALES EN INSTAGRAM

- 1. Grabación con smartphone y luz natural.
- 2. Planos, encuadres y lenguaje corporal persuasivo.
- 3. Edición rápida en CapCut + subtítulos automáticos.
- 4. Efectos y música que aumentan la retención.
- 5. Checklist para asegurar que tu video es viralizable:
 - Duración óptima.
 - Primeros 3 segundos potentes.
 - CTA directo y medible.



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 5

CREACIÓN DE EMBUDOS DE VENTA

- 1. Qué es un embudo y por qué es tu mejor vendedor 24/7.
- 2. Estructura del embudo para un agente de seguros digital:
 - Etapa 1: Atracción (videos virales y anuncios).
 - Etapa 2: Captura (página con formulario y regalo digital).
 - Etapa 3: Conversión (reunión 1 a 1 o masterclass).
- 3. Herramientas recomendadas (Minds Funnels, WhatsApp API).
- 4. Automatización del seguimiento:
 - Respuestas automáticas a comentarios en Instagram.
 - Mensajería en WhatsApp con enlaces y confirmaciones.



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 6

PLAN DE ACCIÓN DE 30 DÍAS

- 1. Semana : Construcción de marca y optimización de Instagram.
- 2. Semana : Creación de contenido viral y guiones listos para grabar.
- 3. Semana : Configuración del embudo y automatizaciones.
- 4. Semana : Lanzamiento, medición y ajustes.



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 7

BONUS EXCLUSIVOS

- Lista de 100 objeciones con respuestas persuasivas.
- Tutoriales de grabación y edición paso a paso.



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

CAPÍTULO 1

FUNDAMENTOS DE
MARCA PERSONAL

**PERSONAL
BRAND**



1. QUÉ ES Y POR QUÉ ES CLAVE PARA UN AGENTE DE SEGUROS DIGITAL

- Tu marca personal es la **percepción** que las personas tienen de ti cuando piensan en tu nombre.
- En el mundo digital de los seguros, no compites solo por precio o producto, **compites por confianza**.

Una marca personal sólida:

- Te posiciona como experto.
- Te diferencia de cientos de agentes.
- Atrae prospectos listos para escucharte.

Ejemplo:

Dos agentes venden el mismo seguro de vida. El que genere contenido educativo, muestre su estilo y **transmita autoridad**, será el que la audiencia recuerde.

2. LOS 4 PILARES DE UNA MARCA PERSONAL FUERTE

Pilar 1 – Claridad en tu mensaje

- Define qué ofreces, a quién y por qué.
- Frase de poder: “Ayudo a [tipo de cliente] a [resultado deseado] sin [objeción principal]”.

Ejercicio rápido:

Escribe tu promesa en 1 frase:

Ayudo a _____ a _____ sin _____.

Pilar 2 – Diferenciación frente a otros agentes

- Especialízate en un producto, comunidad o estilo de comunicación.
- Encuentra tu “factor WOW”: algo único que solo tú aportas (ej. humor, datos curiosos, historias reales).

Tip:

No intentes hablarle a todos. Quien quiere gustar a todos, no conecta con nadie.

2. LOS 4 PILARES DE UNA MARCA PERSONAL FUERTE

Pilar 3 – Coherencia visual y verbal

- Usa la misma paleta de colores, tipografía y tono en todos tus contenidos.
- Mantén un estilo de comunicación coherente (formal, cercano, educativo, inspirador).

Checklist visual:

- 2-3 colores base + 1 color acento.
- Tipografía para títulos y otra para textos.
- Uso consistente de logos, marcos y estilo de edición.

Pilar 4 – Autoridad en tu nicho

- Muestra resultados, testimonios y experiencia.
- Publica contenido que enseñe y resuelva problemas reales de tu cliente.

Ejemplo de autoridad:

“En los últimos 12 meses he ayudado a más de 150 familias a proteger su futuro financiero con seguros personalizados.”

3. KIT DE IDENTIDAD VISUAL PARA INSTAGRAM

Paleta de colores con psicología aplicada

- Azul oscuro → Confianza y seguridad (ideal para finanzas y seguros).
- Dorado → Éxito y prestigio.
- Blanco → Claridad y profesionalismo.

Tipografía recomendada

- Titulares: Bebas Neue o Montserrat Bold.
- Texto: Open Sans o Lato Regular.

Estilo visual

- Imágenes con luz natural.
- Uso de tu rostro para conectar.
- Reels con subtítulos y colores de tu paleta.

4. EJERCICIO PRÁCTICO – CONSTRUYE TU BIO DE INSTAGRAM

Tu bio debe lograr tres cosas:

1. Decir quién eres.
2. Decir cómo ayudas.
3. Dar un motivo para que te escriban.

Fórmula:

[Quién eres] + [Qué haces] + [Llamado a la acción]

Ejemplo de bio optimizada:

Dani G Finanzas 

Ayudo a latinos en USA a proteger y hacer crecer su dinero 💰

 Escíbeme “VERDE” para una asesoría gratis

Checklist de bio lista para convertir:

- Foto de perfil clara y profesional.
- Username fácil de recordar (sin números raros).
- Link a tu embudo o WhatsApp.
- 1 llamado a la acción directo.

CAPÍTULO 2

POSICIONAMIENTO
ESTRATÉGICO



1. CÓMO IDENTIFICAR A TU CLIENTE IDEAL (AVATAR)

Un agente sin claridad en su cliente ideal termina hablando con todo el mundo... **y cerrando con nadie.**

Tu avatar es la representación exacta de la persona que quieres atraer: su edad, ubicación, problemas, deseos y objeciones.

Preguntas clave para definirlo:

- ¿Qué problema urgente tiene que puedo resolver?
- ¿Qué lo mantiene despierto por las noches?
- ¿Qué desea conseguir a corto y largo plazo?
- ¿Qué excusas u objeciones suele poner?



2. MAPA DE POSICIONAMIENTO PARA INSTAGRAM

Imagina un cuadrante con estos ejes:

- Eje horizontal: Valor percibido bajo → alto.
- Eje vertical: Competencia baja → alta.

Tu objetivo es estar en la esquina de alto valor y baja competencia con un nicho bien definido.

Tip:

Cuanto más específico, más fácil será atraer prospectos de calidad.

.....

Cómo elegir el contenido que te diferencia

- Publica temas que pocos agentes tratan.
- Usa historias personales para mostrar resultados.
- Educa con ejemplos reales de clientes (respetando su privacidad).

3. MÉTODO 3C PARA POSICIONARTE EN INSTAGRAM

C1 – Claridad

- Mensaje simple que cualquier persona entienda.
- Ejemplo: “Te enseño cómo proteger a tu familia y hacer crecer tu dinero desde tu celular”.

C2 – Conexión

- Muestra tu lado humano.
- Comparte tu historia, tus valores y el “por qué” haces lo que haces.

C3 – Conversión

- Incluye un CTA (llamado a la acción) en el 80% de tu contenido.
- Ejemplo: “Escríbeme la palabra ‘PROTEGER’ y te cuento cómo empezar”

Ejercicio práctico de posicionamiento

1. Escribe tu frase de presentación en 15 palabras o menos.
2. Define 3 temas que publicarás siempre.
3. Escoge un micro-nicho y comprométete 90 días con él.

CAPÍTULO 3

GUIONIZACIÓN EFECTIVA
PARA VIDEOS VIRALES



1. ESTRUCTURA FUIMOZAXION PARA GUIONES VIRALES

Esta fórmula está diseñada para que tu video atrape en los primeros segundos, conecte emocionalmente y termine con un llamado a la acción irresistible.

F – Foco (Hook)

Captura la atención en los primeros 3 segundos con una frase fuerte, pregunta retadora o dato impactante.

Ejemplo:

- “¿Sabías que puedes jubilarte con ingresos libres de impuestos sin depender del gobierno?”
- “Si trabajas en EE.UU. y no tienes esto, estás en riesgo financiero.”

U – Urgencia (Promesa)

Hazles ver por qué deben quedarse hasta el final.

Ejemplo:

- “En este video te voy a explicar cómo proteger tu dinero incluso cuando la bolsa se desploma.”

I – Impacto emocional (Dolor)

Conecta con un problema real que vive tu cliente ideal.

Ejemplo: “Miles de familias pierden su casa cada año por no tener el seguro adecuado.”

1. ESTRUCTURA FUIMOXION PARA GUIONES VIRALES

M – Mi autoridad (Quién soy)

Breve presentación que refuerce tu credibilidad.

Ejemplo:

- “Soy Dani G Finanzas y he ayudado a más de 420 familias latinas a proteger su futuro.”

OZA – Oferta + Zona de Acción (Invitación)

Invita a tomar una acción clara para resolver su problema.

Ejemplo:

“Si quieres saber cómo aplicarlo a tu caso, mándame la palabra ‘PROTEGER’ por DM.”

XION – Cierre con emoción y acción final (CTA)

1. Termina reforzando la promesa y motivando el clic o mensaje.
2. Ejemplo: “La decisión que tomes hoy puede cambiar tu futuro financiero. Escíbeme ahora.”

CAPÍTULO 4

CREACIÓN DE VIDEOS
VIRALES EN INSTAGRAM



1. GRABACIÓN CON SMARTPHONE Y LUZ NATURAL

Luz natural:

- Graba cerca de una ventana, de frente a la luz.
- Evita la luz desde atrás (te crea siluetas oscuras).

Estabilidad:

- Usa trípode o apoya el teléfono a la altura de tus ojos.
- Activa la cámara frontal solo para encuadres cortos, pero usa la trasera para mejor calidad.

Configuración recomendada:

- 1080p o 4K, 30 fps.
- Activar modo retrato para fondo difuminado.

Tip rápido:

Si grabas en exteriores, busca luz suave (mañana temprano o tarde) para evitar sombras duras.

2. PLANOS, ENCUADRES Y LENGUAJE CORPORAL PERSUASIVO

Planos recomendados para reels:

- Plano medio (de pecho hacia arriba) para hablar directo a cámara.
- Primer plano (solo rostro) para hooks potentes.

Regla de los tercios:

- Coloca tus ojos en la línea superior de la cuadrícula.

Lenguaje corporal:

- Postura recta, hombros abiertos.
- Gestos con manos alineados a lo que dices.
- Sonríe en la presentación, enfatiza con la voz en puntos clave.

3. EDICIÓN RÁPIDA EN CAPCUT + SUBTÍTULOS AUTOMÁTICOS

CapCut básico para agentes:

- a. Importa tu video.
- b. Recorta pausas largas.
- c. Añade subtítulos automáticos → Fuente clara y colores de tu marca.
- d. Incluye emojis estratégicos en las frases importantes.

Duración ideal para Instagram:

- 21 a 30 segundos para reels.
- 15 segundos para historias

Truco pro:

**Usa zoom in/out leves en edición
para dar dinamismo.**

4. EFECTOS Y MÚSICA QUE AUMENTAN LA RETENCIÓN

Efectos visuales:

- Transiciones rápidas entre escenas.
- Texto resaltado en las frases clave.
- Flechas, círculos o subrayados para enfatizar datos.

Música:

- Usa tendencias del momento, pero baja volumen para que tu voz se escuche clara.
- **Busca en Instagram:** “Audio en tendencia” para aumentar alcance.

5. CHECKLIST PARA ASEGURAR QUE TU VIDEO ES VIRALIZABLE

- Duración óptima: 21-30 segundos.
- Hook potente en los primeros 3 segundos.
- Subtítulos grandes y legibles (color de marca).
- Mensaje claro con una sola idea principal.
- CTA directo (escrito y hablado).
- Formato vertical 9:16 para ocupar toda la pantalla.
- Buena iluminación y audio nítido.

CAPÍTULO 5

CREACIÓN DE EMBUDOS
DE VENTA



1. QUÉ ES UN EMBUDO Y POR QUÉ ES TU MEJOR VENDEDOR 24/7

Un embudo de ventas es un sistema que:

1. Atrae prospectos (contenido viral o anuncios).
2. Captura sus datos (nombre, email, WhatsApp).
3. Convierte esas interacciones en citas o ventas.

Ventaja:

El embudo no se cansa, no olvida hacer seguimiento y te permite trabajar con prospectos más calificados.

2. ESTRUCTURA DEL EMBUDO PARA UN AGENTE DE SEGUROS DIGITAL

Etapa 1 – Atracción

- **Objetivo:** Hacer que el prospecto se interese en lo que ofreces.
- **Herramientas:**
 - Reels virales (educativos, de autoridad, de objeciones).
 - Anuncios en Meta Ads segmentados a tu nicho.
- **Ejemplo de CTA en video:**
 - “Escríbeme ‘PROTEGER’ y te mando la guía gratuita.”

Etapa 2 – Captura

- **Objetivo:** Conseguir datos de contacto para dar seguimiento.
- **Formato más efectivo:** Página de captura (Landing Page) con:
 - a. **Título fuerte:** Ej. “Protege tu futuro y ahorra impuestos legalmente.”
 - b. **Subtítulo breve:** Beneficio directo y concreto.
 - c. **Formulario simple:** Nombre + WhatsApp + Email.
 - d. **Regalo digital:** Checklist, mini eBook o acceso a una clase gratuita.

Ejemplo:

Landing page que entrega una Guía gratuita de 5 pasos para asegurar tu casa y tu familia a cambio de datos.

2. ESTRUCTURA DEL EMBUDO PARA UN AGENTE DE SEGUROS DIGITAL

Etapas 3 – Conversión

- **Objetivo:** Transformar leads en clientes reales.
- **Métodos más efectivos:**
 - **Reunión 1 a 1:** Llamada por Zoom o reunión presencial.
 - **Masterclass en vivo:** Clase grupal con CTA al final.
 - **Secuencia automatizada:** Mensajes que cierran la venta por WhatsApp o Email.

Ejemplo:

Tras registrarse, el prospecto recibe un mensaje automático:

- “Hola [Nombre], soy [Tu Nombre], gracias por descargar la guía.
- ¿Quieres que te muestre cómo aplicar estos pasos a tu caso específico?”

3. HERRAMIENTAS RECOMENDADAS

Software

- → CRM + embudos + automatización todo en uno.

WhatsApp API

- → Respuestas automáticas y confirmaciones.

Canva

- → Crear PDFs y materiales descargables.

4. AUTOMATIZACIÓN DEL SEGUIMIENTO

Respuestas automáticas a comentarios en Instagram

- Conectar tu Instagram al CRM.
- Configurar que, si alguien comenta una palabra clave, reciba un mensaje por DM con enlace a tu embudo.

Ejemplo:

Alguien comenta "INFO" → recibe automáticamente:
"¡Hola! Aquí tienes la guía gratuita que mencioné:
[Enlace]."

Mensajería en WhatsApp

- Enviar confirmaciones inmediatas cuando se registran.
- **Secuencia de mensajes de 3-5 días:**
 - a. **Día 1:** Entrega de recurso + presentación.
 - b. **Día 2:** Historia de éxito de un cliente.
 - c. **Día 3:** Recordatorio con CTA a cita o reunión.

CAPÍTULO 6

PLAN DE ACCIÓN DE
30 DÍAS



– SEMANA 1 –

CONSTRUCCIÓN DE MARCA Y OPTIMIZACIÓN DE INSTAGRAM

Objetivo:

Sentar las bases para que tu perfil proyecte autoridad y confianza.

Tareas:

1. Definir tu marca personal:

- Redacta tu promesa usando la fórmula “Ayudo a [quién] a [resultado] sin [objeción]”.

2. Optimizar tu bio de Instagram:

- Foto clara y profesional.
- Descripción con tu promesa de valor.
- CTA con enlace a tu embudo o WhatsApp.

3. Kit visual:

- Define paleta de colores y tipografías.
- Crea 3 plantillas de post y 1 plantilla de reel en Canva.

4. Publicaciones iniciales:

- 3 posts de presentación.
- 2 posts de autoridad.
- 2 posts educativos.

– SEMANA 2 –

CREACIÓN DE CONTENIDO VIRAL Y GUIONES LISTOS PARA GRABAR

Objetivo:

Tener un banco de videos listos para publicar y empezar a generar interacción.

Tareas:

1. Escribir mínimo 15 guiones usando
2. Grabar todos los videos en 1 o 2 sesiones usando luz natural.
3. Editar en CapCut con subtítulos de tu paleta.
4. **Publicar 4 reels estratégicos:**
 - 1 de autoridad.
 - 1 educativo.
 - 1 de historia personal.
 - 1 de objeción/respuesta.

– SEMANA 3 –

CONFIGURACIÓN DEL EMBUDO Y AUTOMATIZACIONES

Objetivo:

Convertir la atención en datos y las conversaciones en citas de venta.

Tareas:

- **Crear tu página de captura con:**
 - Título fuerte.
 - Beneficio claro.
 - Formulario con nombre, email y WhatsApp.
- **Configurar tu regalo digital** (checklist, mini guía o acceso a una masterclass).
- **Automatización de WhatsApp y email:**
 - Mensaje de bienvenida.
 - Secuencia de seguimiento de 5 días.
- **Integrar CTA en todos los reels para llevar a tu embudo.**

- SEMANA 4 -

LANZAMIENTO, MEDICIÓN Y AJUSTES

Objetivo:

Poner todo en marcha, medir y optimizar para escalar.

Tareas:

- Publicar 1 reel diario durante 7 días (con CTA al embudo).
- Responder a todos los mensajes y comentarios en menos de 1 hora.
- Revisar métricas de Instagram y de tu embudo:
 - Vistas → clics → registros → citas → cierres.
- Ajustar guiones y anuncios según resultados.
- Preparar tu calendario de contenido para los próximos 30 días.

LISTA DE 100 OBJECIONES CON RESPUESTAS PERSUASIVAS

[HAZ CLIC AQUI](#)



TUTORIALES DE GRABACIÓN Y EDICIÓN PASO A PASO

[HAZ CLIC AQUI](#)



CONCLUSIÓN

Este manual es tu mapa para pasar de ser un agente más a convertirte en una marca digital que vende 24/7.

Ahora tienes las estrategias para posicionarte, crear contenido viral, responder objeciones y automatizar tus ventas.

La clave está en aplicar desde hoy lo que aprendiste:

publica tu primer reel, optimiza tu perfil y activa tu embudo.

El futuro de los seguros es digital... y tú ya tienes las herramientas para liderarlo.

@danigfinanzas



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales