

¿Cómo saber si tu hook es bueno?

Un buen Hook causa emociones, la gente compra con emociones no con lógica. Compran por: miedo, dolores, necesidades y deseos

 **¿Los primeros 2-3 segundos atrapan tu mirada?** - Esto implica que un buen hook debe ser inmediatamente interesante o visualmente atractivo, capturando la atención del espectador desde el principio.

 **¿Hace que quieras ver el resto del video?** - Un hook exitoso crea curiosidad o interés, motivando a la audiencia a seguir viendo.

 **¿Te hace sentir o pensar?** - Un aspecto clave de un hook efectivo es su capacidad para evocar emociones o pensamientos, lo que puede crear una conexión más profunda con el espectador.

1. No dejes que [alternativa peor] te haga [punto dolor].
2. No tenía idea de cuánto cambió esto [producto].
3. Dime otro [producto] por ahí que tenga [beneficio único].
4. Si no has probado [producto de marca], mira esto.
5. Has probado [producto] antes, pero no has probado [producto de marca] antes.
6. ¡Alguien acaba de decirme esto!
7. Puede que esté equivocado, pero este producto es mucho mejor que [alternativa peor].
8. Nunca es demasiado tarde para unirse a la fiebre de [producto de marca], aquí tienes 3 razones por las que deberías.
9. ¿No has oído hablar de [producto de marca]? Aquí tienes 3 razones por las que te estás perdiendo.
10. Cómo este [producto] me convirtió en un experto en [beneficio].
11. Él [producto] que me hizo.
12. Si sufres de [punto dolor], deja de desplazarte.
13. Cuando tienes [producto], [punto dolor] se vuelve mucho más fácil.
14. Nunca ha sido tan fácil conseguir [beneficio].
15. Nunca ha sido tan fácil deshacerse de [punto dolor].
16. Todos luchamos con [punto dolor], pero este [producto] puede ayudarte.
17. Solía luchar con [punto dolor] hasta que descubrí él [producto de marca].
18. Nunca ha habido un [producto] como este.
19. Entonces, esto es por qué todos están hablando del [producto de marca].
20. Todos están hablando de [producto de marca], así que tuve que probarlo.
21. Una revisión honesta del [producto de marca]
22. Nunca ha habido un mejor [producto] para lograr [beneficio]
23. Mejor estar preparado para [beneficio] si compras este [producto]
24. Mejor estar listo para decir adiós a tú [punto dolor] si compras este [producto]
25. ¿Quieres [beneficio]? Deja de desplazarte
26. ¿Quieres prevenir [punto dolor]? Deja de desplazarte

- 27. No creerás lo que sucede cuando uso él [producto de marca]
- 28. Me sorprendí la primera vez que usé él [producto de marca]
- 29. No puedo creer este [beneficio] debido a este [producto]
- 30. Te prometo que nunca has visto algo como esto antes

¿Querés que te ayude a crear un video que consiga ventas? Escribime a mi mail y te ayudo

contacto@angelarias.com.ar