

Plantilla Storyboard de Datos en 3 Actos

Acto 1: El Problema (El Villano Visual)
Objetivo: Humanizar el desafío.
Título: [Aquí va el Título]

Ilustración central

Personaje: Crea un "villano" que represente la métrica (ej: un monstruo de números bajos).
Escenario: Ambiente que refleje el caos (ej: oficina en llamas para alta rotación)

Este es [Nombre del Villano], el responsable de que [dato negativo].
Cada vez que aparece, [consecuencia emocional].

Acto 2: La Travesía (El Mapa de Soluciones)
Objetivo: Mostrar el camino con metáforas visuales.
Título: [Aquí va el Título]

Ilustración central

Herramientas: Íconos como brújulas (KPIs clave), puentes (optimizaciones), linternas (datos de insights).
Personajes secundarios: Aliados (ej: equipo de marketing como guerreros).

Para derrotar a [Villano], necesitamos [herramientas]. Primero [paso 1], luego [paso 2], y finalmente [paso 3].

Acto 3: El Tesoro (La Recompensa Visualizada)
Objetivo: Crear deseo por los resultados.
Título: [Aquí va el Título]

Ilustración central

Símbolos: Coffres (ROI), coronas (metas alcanzadas), fuegos artificiales (crecimiento).
Personaje transformado: El villano ahora es aliado (ej: dragón convertido en mascota).

Cuando [solución] triunfa, [beneficio cuantitativo] y [beneficio cualitativo].

Ejemplo Storyboard de Datos en 3 Actos

Acto 1: El Portal que Se Traga a tus Visitantes

Tasa de rebote del 70%



En el reino de [Nombre de la Empresa], un portal maldito se lleva al 70% de los visitantes. Cada vez que alguien cae en él, pierdes una oportunidad de oro. ¿Su pecado? Páginas confusas y mensajes que no enamoran.

Acto 2: La Travesía (El Mapa de Soluciones)

El Mapa del Héroe: 3 Pasos para Sellarlo



Para derrotar al portal necesitas:

1. Rediseñar la experiencia (menos texto, más íconos).
2. Implementar elementos interactivos (quiz rápido al entrar).
3. Crear rutas de escape (pop-up con oferta especial antes de que abandonen).

Acto 3: El Tesoro (La Recompensa Visualizada)

El Reino de la Retención Eterna



Cuando el portal se selló, las conversiones aumentaron un 20% y el tiempo en página se duplicó. Ahora cada visitante es un embajador de tu marca.