



Calendario
365 ideas de contenido
2022

MANUAL DE INSTRUCCIONES DEL CALENDARIO

¡El Kit Producción de Contenido es lo que necesitas para optimizar tus publicaciones! Es la manera más rápida y organizada de publicar contenidos en tu perfil de Instagram.

Estoy segura de que ya has perdido horas y horas intentando crear contenidos relevantes y atractivos para tu audiencia en la red social del señor Mark. Mantener la regularidad en las publicaciones puede ser una tarea muy tranquila y la fórmula para un perfil exitoso es el contenido de valor y la regularidad: no hay atajos.

El trabajo, la falta de creatividad y el tiempo son retos que estorban la rutina de publicación diaria. Aun más cuando una es emprendedora y tiene que administrar todas las áreas del propio negocio.

Pensando en la planificación de tu éxito, ¡creamos un material que va a agilizar y aumentar la eficacia para que postees **TODOS LOS DÍAS!** Con el calendario del Kit Producción de Contenido, tienes 365 ideas de contenido para conectarse con tu audiencia y volverte una autoridad en tu área. ¡El calendario es adaptable para cualquier nicho!

Usar tu calendario es súper sencillo:

- El calendario está disponible en el formato: PDF
- El mejor formato para impresión es el PDF. El calendario fue desarrollado para que se lo visualice en formato digital y también físico.
- Al lado izquierdo de tu calendario, puedes concentrar los íconos que indican el formato del contenido, eventos, eventos astrológicos y fases de la luna.
- Cualquier duda sobre el calendario, basta con enviarla al correo: suporte@carolbastosinsta.com

PRODUCCIÓN DE CONTENIDO

La producción de contenidos es una estrategia que compañías y profesionales, desde el emprendedor hasta las multinacionales, de cualquier área usan para posicionarse y hacerse presentes en el internet, creando una conexión con su público. Cuando tú creas un material relevante, que ayuda a resolver un dolor de tu cliente y que, además, responde a sus principales dudas, estás yendo más allá que ofrecerle un producto o servicio — te vuelves una autoridad para tu audiencia.

Esa estrategia forma parte del Marketing de Contenido, que es un método poderoso para crear engagement con tu Persona. Producir contenidos es una forma eficiente de atraer al público que puede volverse cliente para tu negocio. A través de esa estrategia, es posible aclarar dudas de tus consumidores, compartir informaciones relevantes sobre tu área de trabajo y enseñarles algún asunto que dominas.

El internet cambió drásticamente la manera como nos comunicamos y buscamos informaciones. Las personas hoy en día tienen acceso inmediato a informaciones y eso afecta directamente el modo que consumen productos y servicios. Si antes las personas buscaban simplemente por un servicio o producto, ahora ellas buscan por algo más: los consumidores desean tener una experiencia que pueda cambiarles la vida en algún aspecto.

La producción de contenido permite crear autoridad sobre un determinado asunto, es decir, ser una referencia sobre el tema que uno se ha propuesto a enseñárselo a su público y eso, al fin y al cabo, fortalece la reputación y la imagen de la marca.

Además de fortalecer tu marca, la producción de contenido presenta ventajas que benefician tu negocio como:

- 1- Ayuda a mensurar tus resultados:** a través de las redes sociales, puedes analizar la cantidad de visitantes en tu perfil, si las publicaciones son compartidas, si al público le está gustando e interactuando con la marca etc. En Instagram, por ejemplo, es posible hacerlo, o en herramientas propias para mensuración de redes sociales.
- 2- Lleva tu negocio a más personas:** Si tu negocio no está en el internet, es muy probable que las personas no lo reconozcan. A través de la producción de contenido de relevancia, presentas tu negocio a más personas, en una velocidad muy superior a la del mundo offline. Cuando le ofreces algo que tu cliente en potencial desea consumir, él comparte con sus amigos y familiares los contenidos de valor. Eso aumenta el alcance de tu marca, o sea, la producción de contenido lleva tu producto o servicio a más personas.
- 3- Estrategia de bajo costo:** no necesitas un gran presupuesto para crear una planificación de producción de contenidos y el Kit Producción de Contenido es tu aliado para que construyas ese proceso. Tras la inversión inicial, no hace falta pagar agencias u otros profesionales para la creación de tus publicaciones. Ahorrarás tiempo y dinero, además de conseguir ingresos progresivos.

Еnero





DOMINGO

26

LUNES

27

MARTES

28

MÉRCOLES

29

JUEVES

30

VIERNES

31

SÁBADO

AÑO NUEVO 1

Feliz año nuevo - Postea una foto de tu año nuevo. En ella puedes estar sola, con sus amigos, familia o, incluso, una imagen que simbolice el festivo.

Mi estilo de vida - Haz un recuento de escenas de tu día a día.

8

Invasión - Publica una foto y pregunta a tu audiencia qué le gustaría escribir en la descripción, si tuvieran la contraseña del perfil.

Clase - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.

15

¿Te propongo un reto! - Crea un reto para tu audiencia alcanzar a lo largo del mes y, en la descripción, explícale cómo va a funcionar. ¡No te olvides de compartir esa publicación también en tus stories!

Hecho del día - Cuenta sobre algún acontecimiento que pasó en este día.

REYES MAGOS **6**

Meme - Comparte un meme que sea coherente con tu nicho y despierte un sentimiento de identidad con tu audiencia.

Recorrido - Enseña tu lugar de trabajo, existencias de materiales o alguna nueva decoración.

13

Pregúntame que te lo contesto - Haz un interrogante que sea una duda frecuente de tu audiencia y dile la respuesta de manera clara y objetiva. Al fin, no te olvides de preguntarles a tus seguidores si todavía quedan dudas.

Indicación - Indicale películas y series que te gustan y que tienen que ver con tu área.

5

¿Elige tu equipo! - Haz un posteo segregando tu público, presentándole dos escenarios diferentes de un mismo objetivo. En la descripción, cuestiona tus seguidores sobre cuál de los dos escenarios están viviendo hoy.

Haz un doblaje - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

12

¡Polémica! - Explora alguna controversia de tu nicho y posicóname, diciéndole al público qué piensas al respecto. En la descripción, pregúntale a tu audiencia cuál es su opinión.

Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

4

Proyectos solidarios - Comparte un proyecto social u organización de la que participas o apoyas. En la descripción, explica un poco sobre el tema para incentivarle a tu público a conocer más sobre el asunto.

Entrevista - Invita a alguien para hablar sobre el tema publicado en el feed.

11

¡Lo conseguí! - Postea una foto personal que tenga relación con tu trabajo y, en la descripción, agradece por algo que fue muy importante en tu realización profesional. ¡Anima tus seguidores!

Reto - Participa de algún reto viral que consiga adaptar a tu área.

3

Un pequeño test - Postea una pregunta o curiosidad de múltiple elección sobre tu nicho e invita a tu audiencia para que elija la alternativa que cree ser la correcta. Al fin del día, comparte en los stories la respuesta correcta y explícale el contenido.

TIPS de formato de lista: - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

10

No es lo que piensas - Postea un carrusel usando la estrategia del contenido contraintuitivo. Profundiza tu opinión en la descripción! ¡No te olvides de que hace falta que el primer arte del carrusel llame la atención de tus seguidores!

Cuenta atrás - Prepara tus seguidores para el estreno de un nuevo producto o servicio.

2

Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

Reseña - Habla sobre alguna película, serie o libro que tiene que ver con tu servicio o producto.

CRITICS CHOICE AWARDS **9**

Devolutiva - Comparte un feedback que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.

Antes y después - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta su transformación.

ENERO | 2022

Ideas para feed

Ideas para reels

IGTV

Festivos/ fechas conmemorativas

Eventos





DOMINGO

16

Desaparece por un día - Pasa la batuta y deja que algún funcionario o alguien del equipo, o incluso un amigo/a (¡confiable!), asuma el perfil por un día. Pídele que comparta alguna declaración o TIP relacionado a tu negocio, o algo que le sea de valor a tus seguidores.

Video - Muestra el cotidiano de tu marca: presenta tus funcionarios o déjales presentar el negocio. Sé informal.

LUNES

17

Venice una objeción de venta - Comparte alguna objeción frecuente de compra que tus seguidores presenten, como no tener dinero o tiempo, por ejemplo, y dales motivos para que eso no sea más una excusa para ser tu cliente, paciente o alumno.

Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

MARTES

18

Nunca te lo había dicho - Postea una foto personal y, en la descripción, enumera siete curiosidades acerca de ti que nunca habías contado a tu audiencia.

Unboxing - Graba un video mostrando algo que has ganado o comprado y que tenga relación con tu negocio, o algo personal que quieras mucho compartir.

MÍERCOLES

19

Tengo pruebas - Presenta datos estadísticos en forma de infográfico sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto.

Mitos e verdades - Hable sobre mitos e verdades sobre algún asunto específico de su nicho.

JUEVES

20

Pasos importantes - Comparte una lista de chequeo con tareas necesarias para cumplir determinada acción dentro de tu nicho.

Sé personal - Cuenta algún reto que estás pasando en el momento en tu negocio.

VIERNES

21

Inspiración a través de un caso exitoso - Analiza un caso exitoso que tiene que ver con lo que enseñas y comparte inspiraciones que puedan ayudar a tu audiencia a tomarlo como modelo. No te olvides de marcar el perfil de la persona o empresa exitosa.

Crema una narrativa - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa chistosa e investigadora.

SÁBADO

22

Devolutiva - Comparte un feedback que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.

Mi producto o servicio - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.

23

Ducha de agua fría - Di tu opinión sobre algo de tu nicho, o de la vida, usando el formato de Twitter. Puede ser una colocación polémica o irónica. Di algo que hace falta que tu audiencia oiga, pero pocos tienen valor para hablarlo.

Tres errores que se comente - Di tres errores comunes que tu audiencia comente en su área.

24

Necesitas verlo - Indica una peli o serie que sea relevante en tu área de trabajo o que enseñe algo constructivo para tu Persona. En la descripción, haz una breve reflexión y di motivos para que tus seguidores la vean.

Reality Show - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.

25

Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

26

Has tú mismo - En formato de carousel, enseña algo práctico y valioso para tus seguidores. No te olvides de compartir cada coordinada.

Cinco hechos sobre... - graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.

27

Tiempo de lectura - Toma una foto de un fragmento importante de algo que estás leyendo. Elige un lugar "instagramable"! En la descripción, comparte tus insights sobre la lectura o indica el libro para tus seguidores.

Orgullo - Muestra tu marca ya apareció en otros medios de comunicación como periódicos, televisión o que la mencionó alguien que admiras.

28

Manual de instrucciones - Haz un posteo explicando muy detalladamente cómo usar tu producto o servicio. Usa el formato carrusel para que sea más fácil de entregar el contenido.

Teaser - Graba un video de lanzamiento de tu marca o novedad de tu producto.

29

La primera vez no se olvida - Elige una foto o imagen que representa alguna tarea o actividad que ya la haces con mucha tranquilidad y, en la descripción, cuenta la historia de cómo fue cuando la hiciste por primera vez. Cuéntale al público lo desafiador que fue, los miedos e inseguridades que tu viste y anima a tu audiencia a hacer lo mismo.

Haz un doblaje - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

30

Una cita inspiradora - Postea una frase de alguna personalidad que admiras y que te inspira. No dejes de usar una foto de ella en la publicación. Eso te va a ayudar a atraer la atención de las personas.

No sufra más con eso - Comparte datos estadísticos sobre determinado dolor de tu audiencia y presenta formas de solucionarlo.

GRAMMY AWARDS 31

No sufra más con eso - Comparte datos estadísticos sobre determinado dolor de tu audiencia y presenta formas de solucionarlo.

Mi estilo de vida - Haz un recuento de escenas de tu día.

1

2

3

4

5

ENERO | 2022

Ideas para feed

Ideas para reels

IGTV

Festivos/ fechas conmemorativas

Eventos





Febrero

CAROL BASTOS CAROL BASTOS
CAROL BASTOS CAROL BASTOS



DOMINGO

30

LUNES

31

MARTES

1

MIÉRCOLES

2

JUEVES

3

VIERNES

4

SÁBADO

5

FEBRERO | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos

6



Insights o inspiraciones - En formato de carrusel, haz un resumen con contenidos, aprendizajes, TIPS e inspiraciones más importantes de la live.



Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

13



Transferencia de autoridad - Postea una foto de una persona que admiras de tu nicho y, en la descripción, escribe todo lo que has aprendido acompañándola. No dejes de marcar el perfil en la publicación.



Agradecimiento - Graba un video dándole gracias a tu audiencia. Habla de tus inspiraciones y motivaciones.

7



Verdadero o falso - Postea una foto personal y, en la descripción, escribe por lo menos cinco informaciones verdaderas sobre ti y una falsa. Desafía tus seguidores para que adivinen cuál es la falsa. Al fin del día, comparte la respuesta en los stories.



Reflexión - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.

14



Prueba social - Haz un post compartiendo declaraciones sobre tus productos o servicio.



¡Desmitifica! - Comparte una creencia que tu audiencia suele tener con relación a tu nicho y, en la descripción, dale motivos para que esta creencia sea desmitificada.

8



Sopa de letras - Haz un post explicando el significado de una palabra o expresión usada en tu nicho. Acuérdate de explicárselo de manera fácil de comprender.



Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

15



¡Desmitifica! - Comparte una creencia que tu audiencia suele tener con relación a tu nicho y, en la descripción, dale motivos para que esta creencia sea desmitificada.



Reality Show - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.

9



Frase inspiradora - Comparte una frase inspiradora y relaciona el su contexto con tu negocio o nicho.



Recorrido - Enseña tu lugar de trabajo, existencias de materiales o alguna nueva decoración.

16



Expectativa vs realidad - Haz un post, del estilo collage, compartiendo que la gente cree que es trabajar en tu área versus lo que de hecho es. El objetivo es crear conexión y entretenér.



Diferentes maneras de usar un producto - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

10



TBT - Recuerda un momento importante de tu negocio. Puedes postearlo en formato de contenido o foto.



TIPS de formato de lista - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

17



Bloguerita - Postea tu selfie o foto de buena calidad y una frase simple que genere conexión con tu público.



Clase - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.

11



¿Te identificas? - Haz un post compartiendo un hábito de tu rutina o algo que sueles hacer. En la descripción, cuéntales a tus seguidores un poquito sobre eso y preguntales quiénes se identifican.



Evento - Haz la cobertura de un evento que esté relacionado con tu nicho.

18



Sigue el sendero - En formato de carrusel, haz un post con una lista de señales que demuestran a tu audiencia que estás en el camino correcto para conseguir la transformación que tú vendes o crees.



Mi estilo de vida - Haz un recorrido de escenas de tu día.

12



Recado para los iniciantes - Postea una foto personal y, en la descripción, escríbelos un recado a tus seguidores, animándolos a seguir creyendo en sus trayectorias.



Reto - Participa de algún reto viral que consiga adaptar a tu área.

19



Momento lectura - Fotografe un trecho importante del libro que vocé esteja lendo. Não esqueça de tirar uma foto que seja instagramável.



Cinco hechos sobre... - graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.





FEBRERO | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos



DOMINGO

20

Del túnel del tiempo - Comparte una imagen u objeto nostálgico (o, incluso, alguna serie, película o canción) que sea de la misma época de tu audiencia. En la descripción, promueve una charla preguntándole quién también vivió ese momento y lo extraña.

Haz un doblaje - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

LUNES

21

En la vida real - Postea una foto en la que estén tú y otra persona usando tu producto.

Entrevista - Invita a alguien para hablar sobre el tema publicado en el feed.

MARTES

22

3 cosas con las que no estoy de acuerdo - Haz un post enumerando por lo menos 3 cosas que no estás de acuerdo en tu nicho. Profundiza el contenido, explicando tu opinión sobre cada tópico.

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

MIÉRCOLES

23

Para compartirlo - Haz un post con algo sobre el cual tu Persona siempre quiso hablar, pero nunca tuvo valor. El objetivo es generar identificación con tu audiencia.

Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

JUEVES

24

¿Toda familia es igual? - Postea una foto personal con algunos familiares y, en la descripción, cuenta una historia de familia para generar conexión con el público.

Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

VIERNES

25

No lo digas más - Haz un carrusel con nueve frases o expresiones que seguramente tu Persona ya ha escuchado de la familia, de amigos e, incluso, de clientes. En la descripción, promueve una charla con tus seguidores, criticando ese tipo de comportamiento.

Momento SAC - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

SÁBADO

26

Cuando haces lo que amas - Postea una foto personal que tiene que ver con tu trabajo y escribe en la descripción lo grata que eres por trabajar con lo que te hace feliz y realizada. Anima a tus seguidores a hacer lo mismo.

Indicación - Indicale películas y series que te gustan y que tienen que ver con tu área.

27

Cuatro consejos imperdibles - Haz un posteo en formato de carrusel en el que dices cuatro consejos para resolver una dificultad específica de tu Persona. Escribe la descripción en tópicos para facilitar la lectura.

Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

28

¿Échame la mano? - Pregunta a tu audiencia qué quiere ver en tu perfil. Puedes pedirle una sugerencia de tipo de contenido o, incluso, una idea de producto.

TIPS de formato de lista - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12



Marzo



DOMINGO LUNES MARTES MIÉRCOLES JUEVES VIERNES SÁBADO

27 28 1 2 3 4 5

¡Elige tu equipo! - Haz un posteo segregando tu público, presentándoles dos escenarios diferentes de un mismo objetivo. En la descripción, cuestiona tus seguidores sobre cuál de los dos escenarios están viviendo hoy o feriado.

Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

¡Arrancamos! - Postea una foto personal y, en la descripción, escribe sobre el proceso de empezar tu trayectoria hasta el día de hoy. Haz una lista sobre cuáles fueron tus miedos, retos e inseguridades y cómo los has manejado.

Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

¿Cuál eliges? - Postea una pregunta simple y directa para tu audiencia y Dale por lo menos dos opciones de respuestas.

Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

Reality Show - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.

6 7 8 9 10 11 12

Manual de instrucciones - Haz un posteo explicando muy detalladamente cómo usar tu producto o servicio. Usa el formato carrusel para que sea más fácil de entregar el contenido.

Haz un doblaje - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

Un pequeño test - Postea una pregunta o curiosidad de múltiple elección sobre tu nicho e invita a tu audiencia para que elija la alternativa que cree ser la correcta. Al fin del día, comparte en los stories la respuesta correcta y explícale el contenido.

Cinco hechos sobre... - graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

Meme - Comparte un meme que sea coherente con tu nicho y despierte un sentimiento de identidad con tu audiencia.

Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista.

En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

Detrás de cámaras - Muestra los detrás de cámara de alguna actividad importante de tu rutina de trabajo.

Desmitifica! - Comparte una creencia que tu audiencia suele tener con relación a tu nicho y, en la descripción, dale motivos para que esta creencia sea desmitificada.

Devolutiva - Comparte un feedback que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.

Recuerda una narrativa - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa chistosa e instigadora.

Juega limpio - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

TIPS de formato de lista - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

13 14 15 16 17 18 19

Es tu turno - Publica una foto y pídele a tu audiencia que crea una descripción en los comentarios. Al fin del día, comparte las mejores creaciones en los stories.

Evento - Haz la cobertura de un evento que esté relacionado con tu nicho.

La primera vez no se olvida - Elige una foto o imagen que representa alguna tarea o actividad que ya la haces con mucha tranquilidad y, en la descripción, cuenta la historia de cómo fue cuando la hiciste por primera vez. Cuéntale al público lo desafiador que fue, los miedos e inseguridades que tuviste y anima a tu audiencia a hacer lo mismo.

Reto - Participa de algún reto viral que consiga adaptar a tu área.

Me lo merezco - Escoge una foto personal o crea un contenido con un título impactante. En la descripción, cuéntales a tus seguidores lo feliz que estás por haber conquistado todo lo que tienes. Enseguida, pregúntales si han conquistado algo en el momento y cómo se sienten.

Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

Tiempo de lectura - Toma una foto de un fragmento importante de algo que estás leyendo. ¡Elige un lugar "instagramable"! En la descripción, comparte tus insights sobre la lectura o indícale al libro para tus seguidores.

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

No seas una más en la muchedumbre - Haz un post en el que te posiciones con relación a algo que las personas de tu nicho hacen y que no estás de acuerdo. Muéstrale a tu Persona maneras diferentes de hacerlo.

Video - Muestra el cotidiano de tu marca; presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.

Anuncia una novedad - Comparte una novedad de tu área y, en la descripción, pregúntales a tus seguidores qué opinan.

Diferentes maneras de usar un producto - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

MARZO | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos





DOMINGO

20

¿Qué harías? - Haz un post creativo y relajado preguntándole a tu audiencia qué haría si pudiera o tuviera algo específico.

Hecho del día - Cuenta sobre algún acontecimiento que pasó en este día.

LUNES

21

Los cinco porqués - Produce un video en formato carrusel diciendo cinco motivos para que tu audiencia realice algo específico de su mercado.

Momento SAC - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remitan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

MARTES

22

Del túnel del tiempo - Comparte una imagen u objeto nostálgico (o, incluso, alguna serie, película o canción) que sea de la misma época de tu audiencia. En la descripción, promueve una charla preguntándole quién también vivió ese momento y lo extraña.

Antes y después - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta su transformación.

MIÉRCOLES

23

Personas que me importan - Postea una foto personal con alguna persona que te es importante y, en la descripción, escribe lo fundamental que ella ha sido para que llegaras donde estás.

Cuenta atrás - Prepara tus seguidores para el estreno de un nuevo producto o servicio.

JUEVES

24

Gente sencilla - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna circunstancia difícil que ya te ha ocurrido. Comparte tus miedos e inseguridades. Recuerda que tu espectador debe sentirse acogido mientras lee.

Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

VIERNES

25

Verdadero o falso - Postea una foto personal y, en la descripción, escribe por lo menos cinco informaciones verdaderas sobre ti y una falsa. Desafía tus seguidores para que advin- en cuál es la falsa. Al fin del día, comparte la respuesta en los stories.

Mi producto o servicio - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.

SÁBADO

26

Carrusel con TIPS preciosos - Postea una secuencia de TIPS valiosos que casi nadie habla y que tu Persona necesita saber.

Haz un doblaje - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

27

Meme - Comparte un meme que sea coherente con tu nicho y despierte un sentimiento de identidad con tu audiencia.

Reflexión - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.

28

No lo digas más - Haz un carrusel con nuevas frases o expresiones que seguramente tu Persona ya ha escuchado de la familia, de amigos e, incluso, de clientes. En la descripción, promueve una charla con tus seguidores, criticando ese tipo de comportamiento.

Mi estilo de vida - Haz un recogido de escenas de tu día.

29

No es lo que piensas - Postea un carrusel usando la estrategia del contenido contraintuitivo. ¡Profundiza tu opinión en la descripción! ¡No te olvides de que hace falta que el primer arte del carrusel llame la atención de tus seguidores!

Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

30

Salir a flote - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna dificultad que tú o tu empresa ya pasó. Comenta qué te ayudó a superarla y a salir a flote.

Orgullo - Muestra que tu marca ya apareció en otros medios de comunicación como periódicos, televisión o que la mencionó alguien que admiras.

31

Recicla un momento - Publica nuevamente un post que obtuvo un buen resultado, pero, en este momento, cuenta la historia de otra manera o crea un nuevo diseño. Para elegir el post, evalúa informaciones como lo que más fue compartido y guardado.

Juega limpio - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

MARZO | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos



TIPOS DE POSTS INSTAGRAM

El Instagram ya superó la marca de 1 billón de usuarios y es la red social que más crece en el mercado. Por eso, muchas empresas la usan como una estrategia digital de ventas.

La red pasa por actualizaciones constantemente añadiendo nuevos formatos de publicaciones, lo que cambia la comunicación de pequeños negocios hasta grandes marcas. Cada formato de publicación tiene un objetivo, ¿los conoces?

Feed: lugar donde se reúnen todas las publicaciones del perfil y sirve como un resumen de los contenidos que produces. De acuerdo con el propio Instagram, el significado de feed tiene que ver con compartir y conectarse entre las personas.

El feed revela el estilo del perfil en los primeros segundos que uno lo visita. Un feed con una paleta de colores correcta, organizado armónicamente (no hace falta ser perfecto) y con contenido de valor, atrae al público e influencia opiniones. Así, los visitantes se sienten estimulados a dar Me Gusta y a compartir los posts.

Hace falta que los posts del feed pasen tu idea, tu posicionamiento. Asimismo, el contenido debe agregar valor a tu audiencia que, así, se identificará con tu contenido, generará engagement y reforzará tu autoridad.

Además de los contenidos de fotos y artes, en el feed es muy popular la publicación carrusel. En ese formato, las imágenes son publicadas en una secuencia, como un álbum de fotografías, en el cual los contenidos se comunican formando un mensaje completo.

Stories: Los Stories son una manera rápida y momentánea de interacción en la que puedes postear fotos o videos que sumen en 24 horas. Es buenísimo para publicaciones informales que muestran el día a día, detrás de cámaras, situaciones más relajadas. Inspirado en Snapchat, la función cuenta con más recursos como encuestas, gifs, stickers, filtros, texto y música.

Los stories sirven como un Storytelling, es decir, un recurso para contar una historia. Es una herramienta poderosa para aumentar las ventas y el engagement, conectar y generar identificación con el público, ya que despiertan empatía y humanizan el perfil. Personas creen en personas, así, un perfil que invierte en stories humanizados, genera confianza en los consumidores.

TIPOS DE POST INSTAGRAM

IGTV: La IGTV es un lugar dedicado a videos inmersivos y largos. Comparte videos verticales de alta calidad, con hasta una hora de duración. La propuesta es hacer competencia frente al YouTube, conectando usuarios a los productores de contenido de forma fácil e interactiva. El Instagram apostó en la IGTV para reinventar el video en el celular y hacer frente con otras plataformas en línea. El video largo permite contar la historia de tu marca con más facilidad, conectarte con el público y alcanzar más personas.

De acuerdo con Instagram, el número de videos creados crece un 80% al año. La idea es impulsar los contenidos con videos más largos y verticales que valoran la experiencia del usuario. Por su parte, ellos ya están respondiendo a las tendencias y prefiriendo los videos a las fotos. Como los videos para IGTV pueden quedarse en el feed o en la pestaña al lado, es muy importante que tengan capas para mantener la identidad visual de tu perfil y ayudarlo a tu público a identificar la publicación.

Reels: Ese recurso te permite crear videos de hasta 60 segundos, que pueden tener cuantos clips quieras, poniéndole mucha creatividad con filtros de realidad aumentada y herramientas de audio y texto fáciles de usar. También puedes cargar videos de tu galería.

Con el crecimiento de TikTok, Instagram se dio cuenta de que necesitaba estar a la altura de la competencia, así, creó el reels, antes llamado Escenas. El usuario puede elegir si comparte el video en Feed, Stories o en Instagram Direct.


Por ser una herramienta nueva, reels ha tratado de generar mucho engagement con el público. Ya que es corto y divertido, suele viralizar y uno lo puede encontrar fácilmente en la pestaña "explorar". Con reels puedes grabar un video o subir un ya listo desde tu galería, ponerle canciones etc. Reels tiene una pestaña propia en tu perfil, pero puede compartirlo en tu feed también, por eso es importante prepararle una capa, como para a IGTV.



Abril



ABRIL | 2022

 Ideas para feed

 Ideas para reels

 IGTV

 Festivos/ fechas conmemorativas

 Eventos

DOMINGO

27

LUNES

28

MARTES

29

MÉRCOLES

30

JUEVES

31

VIERNES

1

SÁBADO

2

3



Rutina de trabajo - Comparte una foto de alguna actividad importante de tu negocio y, en la descripción, escribe cómo sueles organizarte a diario.



3 errores que se comente - Di tres errores comunes que tu audiencia comente en su área.

4



Ducha de agua fría - Di tu opinión sobre algo de tu nicho, o de la vida, usando el formato de Twitter. Puede ser una colocación polémica o irónica. Di algo que hace falta que tu audiencia oiga, pero pocos tienen valor para hablarlo.



Taser - Graba un video de lanzamiento de tu marca o novedad de tu producto.

5



Pasos importantes - Comparte una lista de chequeo con tareas necesarias para cumplir determinada acción dentro de tu nicho.



Indicación - Indícale películas y series que te gustan y que tienen que ver con tu área.

6



Tengo pruebas - Presenta datos estadísticos en forma de infográfico sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto.



Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

7



Nunca te lo había dicho - Postea una foto personal y, en la descripción, enumera siete curiosidades acerca de ti que nunca habías contado a tu audiencia.



TIPS de formato de lista - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

8



Live - Entre hoy o mañana, haz un live sobre algún tema relevante para tu audiencia. En el feed, haz un post avisando que habrá live, conteniendo su tema, día y horario.



Momento SAC - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

9



Insights o inspiraciones - En formato de carousel, haz un resumen con contenidos, aprendizajes, TIPS o inspiraciones más importantes de tu live.



Favoritos de la semana - Habla sobre productos favoritos de tu marca o sobre algo relacionado a tu marca, lo que involucra servicio, producto, libro...

10



Pregúntame que te lo contesto - Haz un interrogante que sea una duda frecuente de tu audiencia y dile la respuesta de manera clara y objetiva. Al fin, no te olvides de preguntarles a tus seguidores si todavía quedan dudas.



Clase - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.

11



Una tarjeta - En un trozo de papel o etiqueta escribe, usando tu propia letra, un fragmento de un libro o de algún conocimiento importante que quisiera transmitirle a tu audiencia. ¡No dejes de invertir en el escenario!



Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

12



Proyectos solidarios - Comparte un proyecto social u organización de la que participas o apoyas. En la descripción, explica un poco sobre el tema para incentivarle a tu público a conocer más sobre el asunto.



Evento - Haz la cobertura de un evento que esté relacionado con tu nicho.

13



Detrás de cámaras - Muestra los detrás de cámara de alguna actividad importante de tu rutina de trabajo.



Crema una narrativa - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa chistosa e instigadora.

14



TBT - Recuerda un momento importante de tu negocio. Puedes postearlo en formato de contenido o foto.



Diferentes maneras de usar un producto - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

15



Aso a paso - Crea un post en formato carousel enseñando algo práctico de tu área. No dejes de usar recursos visuales para facilitar la lectura.



Mi estilo de vida - Haz un recopilo de escenas de tu día.

16



Lo que aprendí de _____ - publique una foto de una persona que admires en el trabajo y escribe en el pie de foto la importancia que tuvo esa persona en su viaje. ¿Qué aprendiste de su contenido? ¿Cómo te motivó? No olvides etiquetar el @ de esa persona en la publicación.



Recorrido - Enseña tu lugar de trabajo, existencias de materiales o alguna nueva decoración.



Mayo



CAPOL BASTOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS

MAYO | 2022

📷 Ideas para feed

📱 Ideas para reels

📺 IGTV

📅 Festivos/ fechas conmemorativas

🌟 Eventos

DOMINGO

1

📷 **Un pequeño test** - Postea una pregunta o curiosidad de múltiple elección sobre tu nicho e invita a tu audiencia para que elija la alternativa que cree ser la correcta. Al fin del día, comparte en los stories la respuesta correcta y explícales el contenido.

📱 **Antes y después** - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta su transformación.

8

📷 **Manual de instrucciones** - Haz un posteo explicando muy detalladamente cómo usar tu producto o servicio. Usa el formato carrusel para que sea más fácil de entregar el contenido.

📱 **Noticias** - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

15

📷 **Un pequeño test** - Postea una pregunta o curiosidad de múltiple elección sobre tu nicho e invita a tu audiencia para que elija la alternativa que cree ser la correcta. Al fin del día, comparte en los stories la respuesta correcta y explícales el contenido.

📱 **Indicación** - Indícale películas y series que le gustan y que tienen que ver con tu área.

LUNES

2

📷 **¿Y ahora?** - Haz un posteo en formato de carrusel con acciones prácticas que solucionan un dolor específico de tu audiencia. No te olvides de pasar el contenido de manera clara y objetiva.

📱 **Cuenta atrás** - Prepara tus seguidores para el estreno de un nuevo producto o servicio.

9

📷 **¡Lo conseguí!** - Postea una foto personal que tenga relación con tu trabajo y, en la descripción, agradece por algo que fue muy importante en su realización profesional. ¡Anima tus seguidores!

📱 **Orgullo** - Muestra que tu marca ya apareció en otros medios de comunicación como periódicos, televisión o que la mencionó alguien que admiras.

16

📷 **¡Cuidado!** - Haz una lista de tres errores comunes que tus seguidores suelen cometer para cumplir algún objetivo específico. En la descripción, ofréciles la solución.

📱 **Video** - Muestra el cotidiano de tu marca: presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.

MARTES

3

📷 **Tres cosas con las que no estoy de acuerdo** - Haz un post enumerando por lo menos 3 cosas que no estás de acuerdo en tu nicho. Profundiza el contenido, explicando tu opinión sobre cada tópico.

📱 **Creación de narrativa** - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa chistosa e intrigadora.

10

📷 **Recordar es vivir** - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

📱 **Mi producto o servicio** - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.

17

📷 **Es tu turno** - Publica una foto y pídele a tu audiencia que crea una descripción en los comentarios. Al fin del día, comparte las mejores creaciones en los stories.

📱 **Haz un doblaje** - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

MIÉRCOLES

4

📷 **Expectativa vs realidad** - Haz un post, del estilo collage, compartiendo que la gente cree que es trabajar en tu área versus lo que realmente es. El objetivo es crear conexión y entreteer.

📱 **Cinco hechos sobre...** - graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.

11

📷 **Posicionamiento** - Comparte tu opinión sobre algo de tu mercado o alguna visión de mundo que tengas.

📱 **3 errores que se comente** - Di tres errores comunes que tu audiencia comente en su área.

18

📷 **Para compartirlo** - Haz un post con algo sobre el cual tu Persona siempre quiso hablar, pero nunca tuvo valor. El objetivo es generar identificación con tu audiencia.

📱 **Clase** - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.

JUEVES

5

📷 **Nunca te lo había dicho** - Postea una foto personal y, en la descripción, enumera siete curiosidades acerca de ti que nunca habías contado a tu audiencia.

📱 **Historia chistosa** - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

12

📷 **¿Cómo te puedo ayudar?** - Haz un posteo explicándole a tu audiencia la transformación que tu contenido o producto le proporciona. Habla sobre el dolor que puede solucionar y destaca lo valioso que es. Para facilitar la lectura, explica el contenido en tópicos en la descripción del post.

📱 **Momento SAC** - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

19

📷 **Ducha de agua fría** - Di tu opinión sobre algo de tu nicho, o de la vida, usando el formato de Twitter. Puede ser una colocación polémica o irónica. Di algo que hace falta que tu audiencia diga, pero pocos tienen valor para hablarlo.

📱 **Mi estilo de vida** - Haz un recuento de escenas de tu día.

VIERNES

6

📷 **Sopa de letras** - Haz un post explicando el significado de una palabra o expresión usada en tu nicho. Acuérdate de explicárselo de manera fácil de comprender.

📱 **Unboxing** - Graba un video mostrando algo que has ganado o comprado y que tenga relación con tu negocio, o algo personal que quieras mucho compartir.

13

📷 **4 consejos imperdibles** - Haz un posteo en formato de carrusel en lo que dices cuatro consejos para resolver una dificultad específica de tu Persona. Escribe la descripción en tópicos para facilitar la lectura.

📱 **TIPS de formato de lista** - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

20

📷 **Anuncia una novedad** - Comparte una novedad de tu área y, en la descripción, pregúntales a tus seguidores qué opinan.

📱 **Diferentes maneras de usar un producto** - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

SÁBADO

7

📷 **Paso a paso** - Crea un post en formato carrusel enseñando algo práctico de tu área. No dejes de usar recursos visuales para facilitar la lectura.

📱 **Mitos y verdades** - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

14

📷 **¿Te propongo un reto!** - Crea un reto para tu audiencia alcanzar a lo largo del mes y, en la descripción, explícale cómo va a funcionar. ¡No te olvides de compartir esa publicación también en tus stories!

📱 **Recorrido** - Enseña tu lugar de trabajo, existencias de materiales o alguna nueva decoración.

21

📷 **Prueba social** - Haz un post compartiendo declaraciones sobre tus productos o servicios.

📱 **Tu proceso de trabajo** - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.



DOMINGO	LUNES	MARTES	MÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
<p>22</p> <p> Tengo pruebas - Presenta datos estadísticos en forma de infográfico sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto.</p> <p> Teaser - Graba un video de lanzamiento de tu marca o novedad de tu producto.</p>	<p>23</p> <p> Los cinco porqués - Produce un video en formato carrusel diciendo cinco motivos para que tu audiencia realice algo específico de su mercado.</p> <p> Stopmotion - Crea un video presentando tu servicio o producto. Esa técnica consiste en juntar varias fotos que, cuando puestas en secuencia, crean una sensación de movimiento.</p>	<p>24</p> <p> Me identifico - Postea una foto personal y, en la descripción, cuenta la historia de algún desafío que superaste. Dile consejos y TIPS a tu audiencia. No tengas miedo a mostrarle tus debilidades ya que el objetivo es generar conexión.</p> <p> Sé personal - Cuenta algún reto que estás pasando en el momento en tu negocio.</p>	<p>25</p> <p> Del túnel del tiempo - Comparte una imagen u objeto nostálgico (o, incluso, alguna serie, película o canción) que sea de la misma época de tu audiencia. En la descripción, promueve una charla preguntándole quién también vivió ese momento y lo extraña.</p> <p> Hecho del día - Cuenta sobre algún acontecimiento que pasó en este día.</p>	<p>26</p> <p> Elige tu equipo! - Haz un posteo segregando tu público, presentándole dos escenarios diferentes de un mismo objetivo. En la descripción, cuestiona tus seguidores sobre cuál de los dos escenarios están viviendo hoy.</p> <p> Agradecimiento - Graba un video dándole gracias a tu audiencia. Habla de tus inspiraciones y motivaciones.</p>	<p>27</p> <p> Devolutiva - Comparte un feed-back que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.</p> <p> Favoritos de la semana - Habla sobre productos favoritos de tu marca, lo que involucra servicio, producto, libro...</p>	<p>28</p> <p> ¿Toda familia es igual? - Postea una foto personal con algunos familiares y, en la descripción, cuenta una historia de familia para generar conexión con el público.</p> <p> Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.</p>
<p>29</p> <p> Sticker de Preguntas - Usa la plantilla de sticker de pregunta y haz un post respondiendo una duda común de tu audiencia.</p> <p> Spoiler - Produce un video en el que muestres cómo funciona tu producto o servicio en la práctica.</p>	<p>30</p> <p> Salir a flote - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna dificultad que tú o tu empresa ya pasó. Comenta qué te ayudó a superarla y a salir a flote.</p> <p> Reflexión - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.</p>	<p>31</p> <p> No te equivoques más - Postea una lista de errores comunes de tu nicho. En la descripción, muestra posibles soluciones para que tu audiencia no se equivoque más.</p> <p> Indicación - Indícale películas y series que te gustan y que tienen que ver con tu área.</p>	<p>1</p>	<p>2</p>	<p>3</p>	<p>4</p>
<p>5</p>	<p>6</p>	<p>7</p>	<p>8</p>	<p>9</p>	<p>10</p>	<p>11</p>

MAYO | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos



STOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS

MÉTRICAS

Una etapa importante de la producción de contenido es analizar los resultados obtenidos a través de la métrica. Hay diversas plataformas que hacen este tipo de análisis, pero por el propio Instagram es posible recoger estos datos de forma completa y práctica. Para mensurarlos de un modo más profundizado, es necesario tener un perfil profesional de Instagram, lo que es súper fácil. Basta con acceder “configuración > cuenta” y elegir la opción “cambiar a cuenta profesional”. Luego del cambio, en tu perfil, toca en “información” o “insights”. Ahí es posible analizar tres datos importantes: el contenido, la actividad y el público.

Contenido: Visión general de tu Instagram y cuáles publicaciones, stories o promociones obtuvieron un mejor engagement;

Actividad: Puedes ver los días de la semana en que tienes más engagement, calidad de alcance, impresiones e interacciones en los últimos días. Es una herramienta importante para analizar los tipos de contenidos que trajeron más resultados;

Público: Datos generales de Instagram en los que puedes encontrar tu crecimiento en los últimos días, ubicaciones relevantes, edad de tu público y género.

Esas informaciones son importantes para observar el interés de tu audiencia en tu contenido. Para tanto, creamos una guía de métricas en la que va a mostrarte el significado de cada resultado para que analices el desempeño de tus posteos:

- **Me Gusta o likes:** a cuantas personas les ha gustado cada publicación.
- **Guardados:** cantidad de posts guardados por publicación.
- **Comentarios:** número de comentarios por publicación.
- **Visualizaciones:** métrica de videos en el feed en que muestra cuantas personas han visto el video.
- **Engagement:** total de interacciones de una publicación.
- **Interacciones:** es el conjunto de informaciones que mensura las acciones que las personas ejecutan cuando interaccionan con la historia.
- **Visitas al perfil:** número de veces que tu perfil ha sido visitado desde un story.
- **Clics en el sitio:** número de veces que los visitantes han hecho clic en tu sitio, desde el enlace de la biografía.
- **Veces compartido:** la cantidad de veces que otras cuentas envían tus historias para otros usuarios.
- **Toques en Stickers:** número de toques totales en ubicación, hashtags, mención o stickers de productos en tu foto o video.
- **Clics en el enlace:** número de veces que los visitantes o seguidores han hecho clic en el enlace de tu foto o video.
- **Descubiertas:** informaciones adicionales desde cada story.
- **Alcance:** cuentas únicas alcanzadas desde cada story.
- **Impresiones:** impresiones generadas desde cada story.
- **Seguidores:** cantidad de perfiles que han empezado a seguirte desde aquel story.
- **Toques para volver:** los toques para volver a la historia anterior.
- **Toques para avanzar:** los toques para avanzar a la historia siguiente.
- **Siguiente historia:** cuentas que han reproducido tus stories hasta el fin y han seguido para los próximos (los de otras cuentas).
- **Salidas:** cuentas que han salido de tus historias antes que finalizaran.
- **Respuestas:** cantidad de veces que alguien ha respondido directamente una parte de tu historia.

Un TIP: ¡usar stickers de hashtag y ubicación aumentan la probabilidad de que tus stories aparezcan en la pestaña “explorar”, lo que hace con que otros usuarios descubran tu perfil!



Junio

CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS



DOMINGO LUNES MARTES MIÉRCOLES JUEVES VIERNES SÁBADO

29 30 31 1 2 3 4

¡Polémica! - Explora alguna controversia de tu nicho y posiciónate, diciéndole al público qué piensas al respecto. En la descripción, pregúntale a tu audiencia cuál es su opinión.

Desaparece por un día - Pasa la batuta y deja que algún funcionario o alguien del equipo, o incluso un amigo/a (¡confiable!), asuma el perfil por un día. Pídele que comparta alguna declaración o TIP relacionado a tu negocio, o algo que les sea de valor a tus seguidores.

Gente sencilla - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna circunstancia difícil que ya te ha ocurrido. Comparte tus miedos e inseguridades. Recuerda que tu espectador debe sentirse acogido mientras lee.

Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

Pasos importantes - Comparte una lista de chequeo con tareas necesarias para cumplir determinada acción dentro de tu nicho.

3 errores que se comente - Di tres errores comunes que la audiencia comente en su área.

5 6 7 8 9 10 11

Devolutiva - Comparte un feedback que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.

Meme - Comparte un meme que sea coherente con tu nicho y despierte un sentimiento de identidad con tu audiencia.

No lo digas más - Haz un carrusel con nueve frases o expresiones que seguramente tu Persona ya ha escuchado de la familia, de amigos e, incluso, de clientes. En la descripción, promueve una charla con tus seguidores, criticando ese tipo de comportamiento.

Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

Juega limpio - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

No es lo que piensas - Postea un carrusel usando la estrategia del contenido contraintuitivo. ¡Profundiza tu opinión en la descripción! ¡No te olvides de que hace falta que el primer arte del carrusel llame la atención de tus seguidores!

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

TBT - Recuerda un momento importante de tu negocio. Puedes postearlo en formato de contenido de foto.

Bloguerita - Postea tu selfie o foto de buena calidad y una frase simple que genere conexión con tu público.

MI estilo de vida - Haz un recopilo de escenas de tu día.

Teaser - Graba un video de lanzamiento de tu marca o novedad de tu producto.

12 13 14 15 16 17 18

Tiempo de lectura - Toma una foto de un fragmento importante de algo que estás leyendo. ¡Elige un lugar "instagramable"! En la descripción, comparte tus insights sobre la lectura o indica el libro para tus seguidores.

Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

Proyectos solidarios - Comparte un proyecto social u organización de la que participas o apoyas. En la descripción, explica un poco sobre el tema para incentivarle a tu público a conocer más sobre el asunto.

Inspiración a través de un caso exitoso - Analiza un caso exitoso que tiene que ver con lo que enseñas y comparte inspiraciones que puedan ayudar a tu audiencia a tomarlo como modelo. No te olvides de marcar el perfil de la persona o empresa exitosa.

Carrousel con TIPS preciosos - Postea una secuencia de TIPS valiosos que casi nadie habla y que tu Persona necesita saber.

Video - Muestra el cotidiano de tu marca: presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.

Mi estilo de vida - Haz un recopilo de escenas de tu día.

Clase - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.

Agradecimiento - Graba un video dándole gracias a tu audiencia. Habla de tus inspiraciones y motivaciones.

Entrevista - Invita a alguien para hablar sobre el tema publicado en el feed.

Pasatiempo - Postea una foto en la que practicas un hobby u oficio por la que eres apasionada. En la descripción pregúntales a tus seguidores qué suelen practicar en el tiempo libre.

Reto - Participa de algún reto viral que consiga adaptar a tu área.

JUNIO | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos





JUNIO | 2022

Ideas para feed

Ideas para reels

IGTV

Festivos/ fechas conmemorativas

Eventos

DOMINGO

19



En la vida real - Postea una foto en la que estén tú y otra persona usando tu producto.



Reality Show - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.

26



Tengo pruebas - Presenta datos estadísticos en forma de infografía sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto.



Creo una narrativa - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa chistosa e investigadora.

3

LUNES

20



¿Cuál es tu historia? - Sube una foto personal y cuenta cómo ha sido tu trayectoria para trabajar en tu área actual. ¡Pon atención en los detalles para que genere conexión con tu audiencia!



Antes y después - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta su transformación.

27



¿Y ahora? - Haz un posteo en formato de carrusel con acciones prácticas que solucionan un dolor específico de tu audiencia. No te olvides de pasar el contenido de manera clara y objetiva.



Juego limpio - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

4

MARTES

21

3 lecciones que mi trabajo me ha enseñado - Postea un listado con tres cosas más importantes que has aprendido a lo largo de tu trabajo y animalos a tus seguidores para que sigan en sus trayectorias.



Cinco hechos sobre... - graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.

28



Lo que aprendí de _____ - publique una foto de una persona que admira en el trabajo y escribe en el pie de foto la importancia que tuvo esa persona en su vida. ¿Qué aprendiste de su contenido? ¿Cómo te motivó? No olvides etiquetar el @ de esa persona en la publicación.



Spoiler - Produce un video en el que muestras cómo funciona tu producto o servicio en la práctica.

5

MIÉRCOLES

22



¡Desmitifica! - Comparte una creencia que tu audiencia suele tener con relación a tu nicho y, en la descripción, dale motivos para que esta creencia sea desmitificada.



TIPS de formato de lista - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

29



La primera vez no se olvida - Elige una foto o imagen que representa alguna tarea o actividad que ya la haces con mucha tranquilidad y, en la descripción, cuenta la historia de cómo fue cuando la hiciste por primera vez. Cuéntale al público lo desafiador que fue, los miedos e inseguridades que tuviste y anima a tu audiencia a hacer lo mismo.



Reflexión - Conte una historia o experiencia que vai motivar su audiencia. Pode ser pessoal ou profissional.

6

JUEVES

23



¿Me puedes dar indicaciones? - Haz un post pidiendo indicaciones de perfiles con contenidos de tu nicho.



Reflexión - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.

30



Gente sencilla - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna circunstancia difícil que ya te ha ocurrido. Comparte tus miedos e inseguridades. Recuerda que tu espectador debe sentirse acogido mientras lee.



Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

7

VIERNES

24



Pregúntame que te lo contesto - Haz un interrogante que sea una duda frecuente de tu audiencia y dile la respuesta de manera clara y objetiva. Al fin, no te olvides de preguntarle a tus seguidores si todavía quedan dudas.



Diferentes maneras de usar un producto - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

1

SÁBADO

25



Los cinco porqués - Produce un video en formato carrusel diciendo cinco motivos para que tu audiencia realice algo específico de su mercado.



Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

2



Julio



JULIO | 2022

📷 Ideas para feed

📱 Ideas para reels

📺 IGTV

📅 Festivos/ fechas conmemorativas

🔔 Eventos

DOMINGO

27

3

📷 **Una cita inspiradora** - Postea una frase de alguna personalidad que admiras y que te inspire. No dejes de usar una foto de ella en la publicación. Eso te va a ayudar a atraer la atención de las personas.

📰 **Noticias** - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

10

📷 **La primera vez no se olvida** - Elige una foto o imagen que representa alguna tarea o actividad que ya la haces con mucha tranquilidad y, en la descripción, cuenta la historia de cómo fue cuando la hiciste por primera vez. Cuéntale al público lo desafiador que fue, los miedos e inseguridades que tuviste y anima a tu audiencia a hacer lo mismo.

📱 **Mitos y verdades** - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

LUNES

28

4

📷 **¿Échame la mano?** - Pregúntale a tu audiencia qué quiere ver en tu perfil. Puedes pedirle una sugerencia de tipo de contenido o, incluso, una idea de producto.

📱 **3 errores que se comente** - Di tres errores comunes que tu audiencia comente en su área.

11

📷 **Es tu turno** - Publica una foto y pídele a tu audiencia que crea una descripción en los comentarios. Al fin del día, comparte las mejores creaciones en los stories.

📱 **Momento SAC** - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

MARTES

29

5

📷 **¿Toda familia es igual?** - Postea una foto personal con algunos familiares y, en la descripción, cuenta una historia de familia para generar conexión con el público.

📱 **Recordar es vivir** - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

12

📷 **¡Elige tu equipo!** - Haz un posteo segregando tu público, presentándoles dos escenarios diferentes de un mismo objetivo. En la descripción, cuestiona tus seguidores sobre cuál de los dos escenarios están viviendo hoy.

📱 **Antes y después** - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta su transformación.

MÉRCOLES

30

6

📷 **¡Arrancamos!** - Postea una foto personal y, en la descripción, escribe sobre el proceso de empezar tu trayectoria hasta el día de hoy. Haz una lista sobre cuáles fueron tus miedos, retos e inseguridades y cómo los has manejado.

📱 **Haz un doblaje** - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

13

📷 **Una tarjeta** - En un trozo de papel o etiqueta escribe, usando tu propia letra, un fragmento de un libro o de algún conocimiento importante que quisiera transmitirle a tu audiencia. ¡No dejes de invertir en el escenario!

📱 **Reality Show** - Graba episodios de un reality show. Crie una historia que tenga a ver con seu nicho/producto. Caso tenha gravado, solte um episódio essa semana.

JUEVES

31

7

📷 **Para compartirlo** - Haz un post con algo sobre el cual tu Persona siempre quiso hablar, pero nunca tuvo valor. El objetivo es generar identificación con tu audiencia.

📱 **Clase** - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.

14

📷 **Elige la preferida** - En formato carrusel, postea una secuencia de fotos tuyas, o de algún producto, y pídele a tu audiencia que comente cuál es la opción preferida. ¡No te olvides de numerar las opciones!

📱 **TIPS de formato de lista** - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

VIERNES

1

📷 **¡Lo conseguí!** - Postea una foto personal que tenga relación con tu trabajo y, en la descripción, agrádecete por algo que fue muy importante en tu realización profesional. ¡Anima tus seguidores!

📱 **Evento** - Haz la cobertura de un evento que esté relacionado con tu nicho.

8

📷 **Live** - Entre hoy o mañana, haz una live sobre algún tema relevante para tu audiencia. En el feed, haz un post avisando que habrá live, conteniendo su tema, día y horario.

📱 **Stopmotion** - Crea un video presentando tu servicio o producto. Esa técnica consiste en juntar varias fotos que, cuando puestas en secuencia, crean una sensación de movimiento.

15

📷 **Nunca te lo había dicho** - Postea una foto personal y, en la descripción, enumera siete curiosidades acerca de lo que nunca habías contado a tu audiencia.

📱 **Recorrido** - Enseña tu lugar de trabajo, existencias de materiales o alguna nueva decoración.

SÁBADO

2

📷 **Un pequeño test** - Postea una pregunta o curiosidad de múltiple elección sobre tu nicho e invita a tu audiencia para que elija la alternativa que cree ser la correcta. Al fin del día, comparte en los stories la respuesta correcta y explícales el contenido.

📱 **Tu proceso de trabajo** - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

9

📷 **Insights o inspiraciones** - En formato de carrusel, haz un resumen con contenidos, aprendizajes, TIPS e inspiraciones más importantes de la live.


📱 **Recordar es vivir** - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

16

📷 **¿Te identificas?** - Haz un post compartiendo un hábito de tu rutina o algo que sueles hacer. En la descripción, cuéntales a tus seguidores un poquito sobre eso y pregúntales quiénes se identifican contigo a tu audiencia.

📱 **Creación de una narrativa** - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa ficticia e investigadora.

JULIO | 2022

 Ideas para feed

 Ideas para reels


 IGTV


 Festivales/ fechas conmemorativas

 Eventos

DOMINGO


17


 **Gente sencilla** - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna circunstancia difícil que ya te ha ocurrido. Comparte tus miedos e inseguridades. Recuerda que tu espectador debe sentirse acogido mientras lee.

 **Cuenta atrás** - Prepara tus seguidores para el estreno de un nuevo producto o servicio.

LUNES


18


 **Detrás de cámaras** - Muestra los detrás de cámara de alguna actividad importante de tu rutina de trabajo.

 **Favoritos de la semana** - Habla sobre productos favoritos de tu marca o sobre algo relacionado a tu marca, lo que involucra servicio, producto, libro...

MARTES


19


 **¡Te propongo un reto!** - Crea un reto para tu audiencia alcanzar a lo largo del mes y, en la descripción, explícale cómo va a funcionar. ¡No te olvides de compartir esa publicación también en tus stories!

 **Sé personal** - Cuenta algún reto que estés pasando en el momento en tu negocio.

MIÉRCOLES


20


 **Sopa de letras** - Haz un post explicando el significado de una palabra o expresión usada en tu nicho. Acordate de explicárselo de manera fácil de comprender.

 **Hecho del día** - Cuenta sobre algún acontecimiento que pasó en este día.

JUEVES


21


 **Me lo merezco** - Escoge una foto personal o crea un contenido con un título impactante. En la descripción, cuéntales a tus seguidores lo feliz que estás por haber conquistado todo lo que quieres. Enseguida, pregúntales si han conquistado algo en el momento y cómo se sienten.

 **Juega limpio** - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

VIERNES


22


 **Transferencia de autoridad** - Postea una foto de una persona que admiras de tu nicho y, en la descripción, escribe todo lo que has aprendido acompañándola. No dejes de marcar el perfil en la publicación.

 **Diferentes maneras de usar un producto** - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.


SÁBADO


23

 **¡Cuidado!** - Haz una lista de tres errores comunes que tus seguidores suelen cometer para cumplir algún objetivo específico. En la descripción, ofréceles la solución.


 **Mi producto o servicio** - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.


24

 **Anuncia una novedad** - Comparte una novedad de tu área y, en la descripción, pregúntales a tus seguidores qué opinan.


 **Tutorial** - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

 DÍA DE LA MUJER NEGRA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA 25

 **Signe el sendero** - En formato de carrusel, haz un post con una lista de señales que demuestran a tu audiencia que están en el camino correcto para conseguir la transformación que tú vendes o crees.


 **Reflexión** - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.


26

 **Ducha de agua fría** - Di tu opinión sobre algo de tu nicho, o de la vida, usando el formato de Twitter. Puede ser una colocación polémica o irónica. Di algo que hace falta que tu audiencia oiga, pero pocos tienen valor para hablarlo.


 **Mi estilo de vida** - Haz un recuento de escenas de tu día.

27

 **Charla seria y directa** - Crea un post con una pregunta objetiva y fácil de contestar. En el post, da dos opciones de respuestas y, en la descripción, profundiza el contenido mostrando los pros y contras de las dos opciones.


 **Agradecimiento** - Graba un video dándole gracias a tu audiencia. Habla de tus inspiraciones y motivaciones.


28

 **Vence una objeción de venta** - Comparte alguna objeción frecuente de compra que tus seguidores presenten, como no tener dinero o tiempo, por ejemplo, y dales motivos para que eso no sea más una excusa para ser tu cliente, paciente o alumno.


 **TIPS de formato de lista** - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.


29

 **Recicla un momento** - Publica nuevamente un post que obtuvo un buen resultado, pero, en este momento, cuenta la historia de otra manera o crea un nuevo diseño. Para elegir el post, evalúa informaciones como lo que más fue compartido y guardado.


 **Video** - Muestra el cotidiano de tu marca: presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.


30

 **Sin filtro** - Publica una foto de algún momento relajado, que no tenga que ver necesariamente con tu trabajo y haz un pie de foto corto y objetivo sobre la foto.

 **Indicación** - Indícale películas y series que le gustan y que tienen que ver con tu área.

31

 **¿Qué harías?** - Haz un post creativo y relajado preguntándole a tu audiencia qué haría si pudiera o tuviera algo específico.

 **Spoiler** - Produce un video en el que muestres cómo funciona tu producto o servicio en la práctica.

1

2

3

4

5

6

CAROL BASTOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS



Agosto



DOMINGO

31

¿Cómo te puedo ayudar? - Haz un posteo explicándole a tu audiencia la transformación que tu contenido o producto le proporciona. Habla sobre el dolor que puede solucionar y destaca lo valioso que es. Para facilitar la lectura, explica el contenido en tópicos en la descripción del post.

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

LUNES

1

Desaparece por un día - Pasa la batuta y deja que algún funcionario o alguien del equipo, o incluso un amigo/a (confiable), asuma el perfil por un día. Pídele que comparta alguna declaración o TIP relacionado a tu negocio, o algo que les sea de valor a tus seguidores.

Reflexión - Cuenta una historia o experiencia que va a animar a tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.

MARTES

2

Posicionamiento - Comparte tu opinión sobre algo de tu mercado o alguna visión de mundo que tengas.

Antes y después - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta tu transformación.

MÉRCOLES

3

Rutina de trabajo - Comparte una foto de alguna actividad importante de tu negocio y, en la descripción, escribe cómo sueles organizarte a diario.

Cinco hechos sobre... - graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.

JUEVES

4

Verdadero o falso - Postea una foto personal y, en la descripción, escribe por lo menos cinco informaciones verdaderas sobre ti y una falsa. Desafía tus seguidores para que adivinen cuál es la falsa. Al fin del día, comparte la respuesta en los stories.

Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

VIERNES

5

Recado para los iniciantes - Postea una foto personal y, en la descripción, escríbes un recado a tus seguidores, animándolos a seguir creyendo en sus trayectorias.

Evento - Haz la cobertura de un evento que esté relacionado con tu nicho.

SÁBADO

6

AGOSTO | 2022

Ideas para feed

Ideas para reels

IGTV

Festivos/ fechas conmemorativas

Eventos

7

Devolutiva - Comparte un feedback que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.

Unboxing - Graba un video mostrando algo que has ganado o comprado y que tenga relación con tu negocio, o algo personal que quieras mucho compartir.

8

Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

9

Pasos importantes - Comparte una lista de chequeo con tareas necesarias para cumplir determinada acción dentro de tu nicho.

Orgullo - Muestra que tu marca ya apareció en otros medios de comunicación como periódicos, televisión o que la mencionó alguien que admiras.

10

No te equivoques más - Postea una lista de errores comunes de tu nicho. En la descripción, muestra posibles soluciones para que tu audiencia no se equivoque más.

Teaser - Graba un video de lanzamiento de tu marca o novedad de tu producto.

11

Proyectos solidarios - Comparte un proyecto social u organización de la que participas o apoyas. En la descripción, explica un poco sobre el tema para incentivarla a tu público a conocer más sobre el asunto.

Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

12

Polémical - Explora alguna controversia de tu nicho y posiciónate, diciéndole al público que piensas al respecto. En la descripción, pregúntale a tu audiencia cuál es su opinión.

Juega limpio - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

13

Meme - Comparte un meme que sea coherente con tu nicho y despierte un sentimiento de identidad con tu audiencia.

Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

14

Invasión - Publica una foto y pregunta a tu audiencia qué les gustaría escribir en la descripción, si tuvieran la contraseña del perfil.

Sé personal - Cuenta algún reto que estés pasando en el momento en tu negocio.

15

Carrusel con TIPs preciosos - Postea una secuencia de TIPs valiosos que casi nadie habla y que tu Persona necesita saber.

Diferentes maneras de usar un producto - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

16

Cuatro consejos imperdibles - Haz un posteo en formato de carrusel en el que dices cuatro consejos para resolver una dificultad específica de tu Persona. Escribe la descripción en tópicos para facilitar la lectura.

Video - Muestra el cotidiano de tu marca: presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.

17

Lo que aprendí de _____ - publica una foto de una persona que admires en el trabajo y escribe en el pie de foto la importancia que tuvo esa persona en su viaje. ¿Qué aprendiste de su contenido? ¿Cómo te movió? No olvides etiquetar el @ de esa persona en la publicación.

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

18

Devolutiva - Comparte un feedback que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.

Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

19

No seas una más en la muchedumbre - Haz un post en el que te posicionas con relación a algo que las personas de tu nicho hacen y que no estás de acuerdo. Muéstrale a tu Persona maneras diferentes de hacerlo, diferente tal cosa.

Reto - Participa de algún reto viral que consiga adaptar a tu área.

20

Sigue el sendero - En formato de carrusel, haz un post con una lista de señales que demuestran a tu audiencia que están en el camino correcto para conseguir la transformación que tú vendes o crees.

Momento SAC - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.





AGOSTO | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos



DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
21 Del túnel del tiempo - Comparte una imagen u objeto nostálgico (o, incluso, alguna serie, película o canción) que sea de la misma época de tu audiencia. En la descripción, promueve una charla preguntándole quién también vivió ese momento y lo extraña. Hecho del día - Cuenta sobre algún acontecimiento que pasó en este día.	Personas que me importan - Postea una foto personal con alguna persona que te es importante y, en la descripción, escribe lo fundamental que ella ha sido para que llegaras donde estás. Reality Show - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.	Los cinco porqués - Produce un video en formato carrusel diciendo cinco motivos para que tu audiencia realice algo específico de su mercado. Creo una narrativa - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa chistosa e intrigadora.	Tengo pruebas - Presenta datos estadísticos en forma de infográfico sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto. Clase - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.	En la vida real - Postea una foto en la que estés tú y otra persona usando tu producto. Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.	Compara el antes y el después - Haz una publicación compartiendo alguna transformación de tu vida o de tu negocio y, en la descripción, escribe una historia contando todo que te ha cambiado hasta hoy. Mi producto o servicio - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.	Salir a flote - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna dificultad que tú o tu empresa ya pasó. Comenta qué te ayudó a superarla y a salir a flote. Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.
28 Bloguerita - Postea tu selfie o foto de buena calidad y una frase simple que genere conexión con tu público. Recorrido - Enseña tu lugar de trabajo, existencias de materiales o alguna nueva decoración.	Manual de instrucciones - Haz un posteo explicando muy detalladamente cómo usar tu producto o servicio. Usa el formato carrusel para que sea más fácil de entregar el contenido. Indicación - Indícale películas y series que te gustan y que tienen que ver con tu área.	Pasatiempo - Postea una foto en la que practicas un hobby o afición por la que eres apasionada. En la descripción pregúntales a tus seguidores qué suelen practicar en el tiempo libre. Agradecimiento - Graba un video dándole gracias a tu audiencia. Habla de tus inspiraciones y motivaciones.	¿Y ahora? - Haz un posteo en formato de carrusel con acciones prácticas que solucionan un dolor específico de tu audiencia. No te olvides de pasar el contenido de manera clara y objetiva. Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.			
4	5	6	7	8	9	10



Septiembre



SEPTIEMBRE | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos



DOMINGO

28

- Frase inspiradora** - Comparte una frase inspiradora y relaciona el su contexto con tu negocio o nicho.
- TIPS de formato de lista** - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

LUNES

29

- ¡Te propongo un reto!** - Crea un reto para tu audiencia alcanzar a lo largo del mes y, en la descripción, explícale cómo va a funcionar. ¡No te olvides de compartir esa publicación también en tus stories!
- Video** - Muestra el cotidiano de tu marca: presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.

MARTES

30

- ¡Desmitifica!** - Comparte una creencia que tu audiencia suele tener con relación a tu nicho y, en la descripción, dale motivos para que esta creencia sea desmitificada.
- 3 errores que se comente** - Di tres errores comunes que tu audiencia comente en su área.

MIÉRCOLES

31

- Inspiración a través de un caso exitoso** - Analiza un caso exitoso que tiene que ver con lo que enseñas y comparte inspiraciones que puedan ayudar a tu audiencia a tomarlo como modelo. No te olvides de marcar el perfil de la persona o empresa exitosa.
- Mi producto o servicio** - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.

JUEVES

1

- TBT** - Recuerda un momento importante de tu negocio. Puedes postearlo en formato de contenido o foto.
- Reality Show** - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.

VIERNES

2

- Recicla un momento** - Publica nuevamente un post que obtuvo un buen resultado, pero, en este momento, cuenta la historia de otra manera o crea un nuevo diseño. Para elegir el post, evalúa informaciones como lo que más fue compartido y guardado.
- Mi estilo de vida** - Haz un recuento de escenas de tu día.

SÁBADO

3

- Me identifico** - Posta una foto personal y, en la descripción, cuenta la historia de algún desafío que superaste. Dale consejos y TIPS a tu audiencia. No tengas miedo a mostrarle tus debilidades ya que el objetivo es generar conexión.
- Tutorial** - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

4

- Frase inspiradora** - Comparte una frase inspiradora y relaciona el su contexto con tu negocio o nicho.
- TIPS de formato de lista** - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

5

- ¡Te propongo un reto!** - Crea un reto para tu audiencia alcanzar a lo largo del mes y, en la descripción, explícale cómo va a funcionar. ¡No te olvides de compartir esa publicación también en tus stories!
- Video** - Muestra el cotidiano de tu marca: presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.

6

- ¡Desmitifica!** - Comparte una creencia que tu audiencia suele tener con relación a tu nicho y, en la descripción, dale motivos para que esta creencia sea desmitificada.
- 3 errores que se comente** - Di tres errores comunes que tu audiencia comente en su área.

7

- Inspiración a través de un caso exitoso** - Analiza un caso exitoso que tiene que ver con lo que enseñas y comparte inspiraciones que puedan ayudar a tu audiencia a tomarlo como modelo. No te olvides de marcar el perfil de la persona o empresa exitosa.
- Mi producto o servicio** - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.

8

- ¿Échame la mano?** - Pregunta a tu audiencia qué quiere ver en tu perfil. Puedes pedirle una sugerencia de tipo de contenido o, incluso, una idea de producto.
- Teaser** - Graba un video de lanzamiento de tu marca o novedad de tu producto.

9

- La primera vez no se olvida** - Elige una foto o imagen que represente alguna tarea o actividad que ya la haces con mucha tranquilidad y, en la descripción, cuenta la historia de cómo fue cuando la hiciste por primera vez. Cuéntale al público lo desafiador que fue, los miedos e inseguridades que tuvo y anima a tu audiencia a hacer lo mismo.
- Entrevista** - Invita a alguien para hablar sobre el tema publicado en el feed.

10

- Recordar es vivir** - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.
- Historia chistosa** - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

11

- Gente sencilla** - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna circunstancia difícil que ya te ha ocurrido. Comparte tus miedos e inseguridades. Recuerda que tu espectador debe sentirse acogido mientras lee.
- Sé personal** - Cuenta algún reto que estás pasando en el momento en tu negocio.

12

- Paso a paso** - Crea un post en formato carrusel enseñando algo práctico de tu área. No dejes de usar recursos visuales para facilitar la lectura.
- Tu proceso de trabajo** - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

13

- Expectativa vs realidad** - Haz un post, del estilo collage, compartiendo que la gente cree que es trabajar en tu área versus lo que de hecho es. El objetivo es crear conexión y entretener.
- Clase** - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.

14

- Tengo pruebas** - Presenta datos estadísticos en forma de infográfico sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto.
- Haz un doblaje** - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

15

- Me lo merezco** - Escoge una foto personal o crea un contenido con un título impactante. En la descripción, cuéntales a tus seguidores lo feliz que estás por haber conquistado todo lo que tienes. Enseguida, pregúntales si han conquistado algo en el momento y cómo se sienten.
- Recordar es vivir** - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.

16

- ¿Me puedes dar indicaciones?** - Haz un post pidiendo indicaciones de perfiles con contenidos de tu nicho.
- Crea una narrativa** - Usa tu dictado o servicio para crear una narrativa chistosa e investigadora.

17

- Vence una objeción de venta** - Comparte alguna objeción frecuente de compra que tus seguidores presentan, como no tener dinero o tiempo, por ejemplo, y dáles motivos para que eso no sea más una excusa para ser tu cliente, paciente o alumno.
- Tutorial** - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

LA IMPORTANCIA DE CONTAR TU HISTORIA

¿Cuál tu primer recuerdo?

Estoy segura de que va a pasar una peli en tu cabeza intentando contestar esa pregunta. Eso pasa porque somos seres que aprenden a través de narrativas, que son contadas sea para conocimiento, para entretenimiento, para crear relaciones etc. Las historias forman parte del cotidiano y las redes sociales no se encuentran fuera.

Las redes sociales son importantes canales de comunicación. Actualmente, Instagram cuenta con 1 billón de usuarios activos, número expresivo que muestra lo importante que es una marca que cuenta su historia.

Hoy en día, nadie quiere consumir contenidos genéricos. Estamos al día de perfiles que tratan de asuntos que nos gustan, que son auténticos y que se conectan con nuestra historia. ¡Hace falta que tu perfil trate de ti!

Para eso, un recurso muy utilizado en los medios tradicionales de comunicación ha sido llevado a la digital: el storytelling. Ese recurso es una manera de contar una historia, de comunicar tu idea o mensaje, usando palabras, imágenes y sonidos. El storytelling da vida a un escenario y provoca emociones como felicidad, tristeza, paz, entre otras, para cautivar al público por medio de una historia.

No basta crear una historia increíble si no es verdad o si no tiene que ver con tu negocio. Ser verdadera y transparente es la clave para conquistar las personas y aproximarlas a tu marca. Personas tiene confianza en personas. Cuando eres honesta con tu audiencia, esa, por su parte, sentirá confianza en lo que entregas.

Para contar una buena historia no hacen falta solo elementos básicos como el inicio, el desarrollo y el fin, sino también elementos únicos — y es en esa parte en que te destacas. Tu manera de comunicarte debe ser tu pasaporte y de este modo, las personas que te acompañan, e incluso las que no lo hacen, reconocerán tu contenido. La identidad visual está mucho más allá de la paleta de colores, a pesar de que también es importante.

¿Cómo es tu comunicación?

- **En tu vocabulario diario, ¿hay palabras que no te salen? Eso forma parte de tu comunicación;**
- **¿Y aquel emoji que usas en todos los comentarios? Eso forma parte de tu comunicación;**
- **¿El color rosado que está en todos tus contenidos? Eso forma parte de tu comunicación;**
- **¿Tus expresiones faciales? ¡Adivina! También forman parte de tu comunicación.**

No hace falta tener vergüenza de tu historia o de la manera como te comunicas. ¡La gente siempre va a identificarse! Tal vez Juan no se conecte, pero María sí puede verse a través de tu historia. Las personas ven valor en tu contenido cuando ese es real y es eso que va a convencerlas a permanecer en tu perfil, no solamente porque tu producto es mejor o más barato. Las historias humanizan tu perfil, consiguen despertar emociones y crean valores. Por ese motivo, muéstrales a sus seguidores los detrás de cámaras de tu empresa, el paso a paso de la creación de un nuevo producto, cuéntales tu trayectoria, es decir, tu historia. En toda historia hay: personajes que actúan junto a ti en tu negocio; tus conflictos; los obstáculos y retos los que necesitaste pasar para llegar donde estás ahora; deseos y ambiciones y; misiones que tu marca aspira.

Todo eso genera empatía en los seguidores y ellos tendrán facilidad para identificarse con tu marca. Usa el storytelling en todo tu perfil. Explora los stories con tu narrativa, publica fotos en el feed con una leyenda laaaaarga, crea reels y IGTV que transmitan tu realidad. Descubre tu manera de contar tu historia.

Octubre



OCTUBRE | 2022

 Ideas para feed

 Ideas para reels


 IGTV

 Festivales/ fechas conmemorativas


 Eventos


DOMINGO

25

 **Insights o inspiraciones** - En formato de carrusel, haz un resumen con contenidos, aprendizajes, TIPS e inspiraciones más importantes de la live.


 **Tu proceso de trabajo** - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.


 **Manual de instrucciones** - Haz un posteo explicando muy detalladamente cómo usar tu producto o servicio. Usa el formato carrusel para que sea más fácil de entregar el contenido.


 **Momento SAC** - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

LUNES

26

 **¿Y ahora?** - Haz un posteo en formato de carrusel con acciones prácticas que solucionan un dolor específico de tu audiencia. No te olvides de pasar el contenido de manera clara y objetiva.


 **Recordar es vivir** - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.


 **Charla seria y directa** - Crea un post con una pregunta objetiva y fácil de contestar. En el post, da dos opciones de respuestas y, en la descripción, profundiza el contenido mostrando los pros y contras de las dos opciones.


 **Haz un doblaje** - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.


MARTES

27

 **No lo digas más** - Haz un carrusel con nuevas frases o expresiones que seguramente tu Persona ya ha escuchado de la familia, de amigos e, incluso, de clientes. En la descripción, promueve una charla con tus seguidores, criticando ese tipo de comportamiento.


 **Orgullo** - Muestra que tu marca ya apareció en otros medios de comunicación como periódicos, televisión o que la mencionó alguien que admiras.


 **¿Qué harías?** - Haz un post creativo y relajado preguntándole a tu audiencia qué haría si pudiera o tuviera algo específico.


 **Reflexión** - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.


MIÉRCOLES

28

 **No te equivoques más** - Postea una lista de errores comunes de tu nicho. En la descripción, muestra posibles soluciones para que tu audiencia no se equivoque más.


 **Juega limpio** - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

 **De niña** - Postea una foto de niña y comparte un recuerdo de esa época de tu vida.


 **Mi estilo de vida** - Haz un recopilo de escenas de tu día.


JUEVES

29

 **Posicionamiento** - Comparte tu opinión sobre algo de tu mercado o alguna visión de mundo que tengas.


 **Historia chistosa** - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.


 **¿Te identificas?** Haz un post comparando un hábito de tu rutina o algo que sueles hacer. En la descripción, cuéntales a tus seguidores un poquito sobre eso y pregúntales quiénes se identifican.


 **Reality Show** - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.


VIERNES

30

 **Meme** - Comparte un meme que sea coherente con tu nicho y despierte un sentimiento de identidad con tu audiencia.


 **Mi producto o servicio** - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.


 **Tiempo de lectura** - Toma una foto de un fragmento importante de algo que estás leyendo. Elige un leger "instagrameable"! En la descripción, comparte tus insights sobre la lectura o indica el libro para tus seguidores.


 **Antes y después** - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta su transformación.


SÁBADO


1


 **Live** - Entre hoy o mañana, haz una live sobre algún tema relevante para tu audiencia. En el feed, haz un post avisando que habrá live, conteniendo su tema, día y horario.

 **Cinco hechos sobre...** - Graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.

 **No seas una más en la muchedumbre** - Haz un post en el que te posiciones con relación a algo que las personas de tu nicho hacen y que no estás de acuerdo. Muéstrale a tu Persona maneras diferentes de hacerlo.

 **Mitos y verdades** - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

 **Prueba social** - Haz un post compartiendo declaraciones sobre tus productos o servicios.

 **Teaser** - Graba un video de lanzamiento de tu marca o novedad de tu producto.

Ideas para feed

Ideas para reels

IGTV

Festivos/ fechas conmemorativas

Eventos

DOMINGO

16

Desaparece por un día - Pasa la batuta y deja que algún funcionario o alguien del equipo, o incluso un amigo/a (¡confiable!), asuma el perfil por un día. Pídele que comparta alguna declaración o TIP relacionado a tu negocio, o algo que le sea de valor a tus seguidores.

Indicación - Indícale películas y series que le gustan y que tienen que ver con tu área.

LUNES

17

Pasatiempo - Postea una foto en la que practicas un hobby o afición por la que eres apasionado. En la descripción pregúntale a tus seguidores qué suelen practicar en el tiempo libre.

Cinco hechos sobre... - Graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.

MARTES

18

Pregúntame que te lo contesto - Haz un interrogante que sea una duda frecuente de tu audiencia y dile la respuesta de manera clara y objetiva. Al fin, no te olvides de preguntarle a tus seguidores si todavía quedan dudas.

Orgullo - Muestra que tu marca ya apareció en otros medios de comunicación como periódicos, televisión o que la mencionó alguien que admira.

MIÉRCOLES

19

Tengo pruebas - Presenta datos estadísticos en forma de infográfico sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto.

Agradecimiento - Graba un video dándole gracias a tu audiencia. Habla de tus inspiraciones y motivaciones.

JUEVES

20

4 consejos imperdibles - Haz un posteo en formato de carrusel en lo que dices cuatro consejos para resolver una dificultad específica de tu Persona. Escribe la descripción en tópicos para facilitar la lectura.

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

VIERNES

21

¡Lo conseguí! - Postea una foto personal que tenga relación con tu trabajo y, en la descripción, agradece por algo que fue muy importante en tu realización profesional. ¡Anima tus seguidores!

Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

SÁBADO

22

Es tu turno - Publica una foto y pídele a tu audiencia que crea una descripción en los comentarios. Al fin del día, comparte las mejores creaciones en los stories.

3 formas de hacerlo diferente - Haz un post posicionándote en relación a algo que la gente de tu mercado hace y tú no estás de acuerdo y señala 3 formas de hacerlo diferente.

23

Pasos importantes - Comparte una lista de chequeo con tareas necesarias para cumplir determinada acción dentro de tu nicho.

Video - Muestra el cotidiano de tu marca: presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.

24

Rutina de trabajo - Comparte una foto de alguna actividad importante de tu negocio y, en la descripción, escribe cómo sueles organizarte a diario.

Reto - Participa de algún reto viral que consiga adaptar a tu área.

25

Bloguerita - Postea tu selfie o foto de buena calidad y una frase simple que genere conexión con tu público.

Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

26

Votación para foto de perfil - Haz un post en formato carrusel con por lo menos tres fotos personales y pregúntale a tu audiencia cuál es la preferida para actualizar la de perfil. No dejes de ponerles número para que tus seguidores puedan elegir.

Crea una narrativa - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa chistosa e instigadora.

27

TBT - Recuerda un momento importante de tu negocio. Puedes postearlo en formato de contenido o foto.

Momento SAC - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

28

Recado para los iniciantes - Postea una foto personal y, en la descripción, escríbelos un recado a sus seguidores, animándolos a seguir creyendo en sus trayectorias.

3 errores que se comente - Di tres errores comunes que tu audiencia comente en su área.

29

Transferencia de autoridad - Postea una foto de una persona que admiras de tu nicho y, en la descripción, escríbele todo lo que has aprendido acompañándola. No dejes de marcar el perfil en la publicación.

Entrevista - Invita a alguien para hablar sobre el tema publicado en el feed.

30

Los cinco porqués - Produce un video en formato carrusel diciendo cinco motivos para que tu audiencia realice algo específico de su mercado.

Diferentes maneras de usar un producto - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

31

¡Polémica! - Explora alguna controversia de tu nicho y posiciónate, diciéndole al público qué piensas al respecto. En la descripción, pregúntale a tu audiencia cuál es su opinión.

Reflexión - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.

1

2

3

4

5



Noviembre

Ideas para feed

Ideas para reels

IGTV

Festivos/ fechas conmemorativas

Eventos

DOMINGO

30

LUNES

31

MARTES

1

MÍERCOLES

2

JUEVES

3

VIERNES

4

SÁBADO

5

Gente sencilla - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna circunstancia difícil que ya te ha ocurrido. Comparte tus miedos e inseguridades. Recuerda que tu espectador debe sentirse acogido mientras lee.

Haz un doblaje - Graba un video doblando un audio que tiene que ver con tu nicho.

DÍA DE HUERTOS

La primera vez no se olvida - Elige una foto o imagen que representa alguna tarea o actividad que ya la haces con mucha tranquilidad y, en la descripción, cuenta la historia de cómo fue cuando la hiciste por primera vez. Cuéntale al público lo desafiador que fue, los miedos e inseguridades que tuviste y anima a tu audiencia a hacer lo mismo.

Cuenta atrás - Prepara tus seguidores para el estreno de un nuevo producto o servicio.

Tengo pruebas - Presenta datos estadísticos en forma de infográfico sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto.

Hecho del día - Cuenta sobre algún acontecimiento que pasó en este día.

Paso a paso - Crea un post en formato carrusel enseñando algo práctico de tu área. No dejes de usar recursos visuales para facilitar la lectura.

Video - Muestra el cotidiano de tu marca; presenta tus funcionarios o déjalos presentar el negocio. Sé informal.

Ducha de agua fría - Di tu opinión sobre algo de tu nicho, o de la vida, usando el formato de Twitter. Puede ser una colocación polémica o irónica. Di algo que hace falta que tu audiencia oiga, pero pocos tienen valor para hablarlo.

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

6

Devolutiva - Comparte un feedback que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.

Momento SAC - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

Nunca te lo había dicho - Postea una foto personal y, en la descripción, enumera siete curiosidades acerca de ti que nunca habías contado a tu audiencia.

Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

7

Proyectos solidarios - Comparte un proyecto social u organización de la que participas o apoyas. En la descripción, explica un poco sobre el tema para incentivarle a tu público a conocer más sobre el asunto.

Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

8

Verdadero o falso - Postea una foto personal y, en la descripción, escribe por lo menos cinco informaciones verdaderas sobre ti y una falsa. Desafía tus seguidores para que adivinen cuál es la falsa. Al fin del día, comparte la respuesta en los stories.

Indicación - Indícale películas y series que le gustan y que tienen que ver con tu área.

9

Me identifico - Postea una foto personal y, en la descripción, cuenta la historia de algún desafío que superaste. Dile consejos y TIPS a tu audiencia. No tengas miedo a mostrarte tus debilidades ya que el objetivo es generar conexión.

Tutorial - Graba un video enseñando algo práctico de tu área.

10

3 lecciones que mi trabajo me ha enseñado - Postea un listado con tres cosas más importantes que has aprendido a lo largo de tu trabajo y animalos a tus seguidores para que sigan en sus trayectorias.

TIPS de formato de lista - Graba un video dando TIPS sobre tu nicho.

11

¡Arrancamos! - Postea una foto personal y, en la descripción, escribe sobre el proceso de empezar tu trayectoria hasta el día de hoy. Haz una lista sobre cuáles fueron tus miedos, retos e inseguridades y cómo los has manejado.

Clase - Imparte una pequeña clase sobre algún asunto importante de tu nicho.

12

13

¡Desmitifícalo! - Comparte una creencia que tu audiencia suele tener con relación a tu nicho y, en la descripción, da motivos para que esta creencia sea desmitificada.

Diferentes maneras de usar un producto - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

14

Cuidados - Haz una lista de tres errores comunes que tus seguidores suelen cometer para cumplir algún objetivo específico. En la descripción, ofréceles la solución.

Agradecimiento - Graba un video dándole gracias a tu audiencia. Habla de tus inspiraciones y motivaciones.

15

Recado para los iniciantes - Postea una foto personal y, en la descripción, escríbeles un recado a tus seguidores, animándolos a seguir creyendo en sus trayectorias.

Mi estilo de vida - Haz un recuento de escenas de tu día.

16

Devolutiva - Comparte un feedback que has recibido sobre tu servicio, producto o contenido.

Recorrido - Enseña tu lugar de trabajo, existencias de materiales o alguna nueva decoración.

17

No es lo que piensas - Postea un carrusel usando la estrategia del contenido contraintuitivo. ¡Profundiza tu opinión en la descripción! ¡No te olvides de que hace falta que el primer arte del carrusel llame la atención de tus seguidores!

Reto - Participa de algún reto viral que consiga adaptar a tu área.

18

¿Cómo te puedo ayudar? - Haz un posteo explicándole a tu audiencia la transformación que tu contenido o producto le proporciona. Habla sobre el dolor que puede solucionar y destaca lo valioso que es. Para facilitar la lectura, explica el contenido en típicos en la descripción del post.


Reflexión - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.

19

Expectativa vs realidad - Haz un post, del estilo collage, compartiendo que la gente cree que es trabajar en tu área versus lo que de hecho es. El objetivo es crear conexión y entretenimiento.

Stopmotion - Crea un video presentando tu servicio o producto. Esa técnica consiste en juntar varias fotos que, cuando puestas en secuencia, crean una sensación de movimiento.

NOVIEMBRE | 2022

 Ideas para feed

 Ideas para reels


 IGTV


 Festivos/ fechas conmemorativas

 Eventos


DOMINGO

20

 **Del túnel del tiempo** - Comparte una imagen u objeto nostálgico (o, incluso, alguna serie, película o canción) que sea de la misma época de tu audiencia. En la descripción, promueve una charla preguntándole quién también vivió ese momento y lo extraña.

 **Spoiler** - Produce un video en el que muestres cómo funciona tu producto o servicio en la práctica.

27


 **Sopa de letras** - Haz un post explicando el significado de una palabra o expresión usada en tu nicho. Acuérdale de explicárselo de manera fácil de comprender.


 **Crea una narrativa** - Usa tu producto o servicio para crear una narrativa chistosa e investigadora.

4


LUNES


21

 **Anuncia una novedad** - Comparte una novedad de tu área y, en la descripción, pregúntales a tus seguidores qué opinan.

 **Favoritos de la semana** - Habla sobre productos favoritos de tu marca o sobre algo relacionado a tu marca, lo que involucra servicio, producto, libro...

28


 **¿Toda familia es igual?** - Postea una foto personal con algunos familiares y, en la descripción, cuenta una historia de familia para generar conexión con el público.


 **Reality Show** - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tengas grabado, sube un episodio esa semana.

5


MARTES


22

 **Recicla un momento** - Publica nuevamente un post que obtuvo un buen resultado, pero, en este momento, cuenta la historia de otra manera o crea un nuevo diseño. Para elegir el post, evalúa informaciones como lo que más fue compartido y guardado.

 **Juega limpio** - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

29


 **Lo que aprendí de _____** - publique una foto de una persona que admira en el trabajo y escriba en el pie de foto la importancia que tuvo esa persona en su viaje. ¿Qué aprendiste de su contenido? ¿Cómo te motivó? No olvides etiquetar el @ de esa persona en la publicación.


 **3 errores que se comente** - Di tres errores comunes que tu audiencia comente en su área.

6


MÍERCOLES


23

 **Personas que me importan** - Postea una foto personal con alguna persona que te es importante y, en la descripción, escribe lo fundamental que ella ha sido para que llegaras donde estás.

 **Antes y después** - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta su transformación.

30


 **Esoja la preferida** - En formato carrusel, postea una secuencia de fotos tuyas, o de algún producto, y pídele a tu audiencia que comente cuál es la opción preferida. ¡No te olvides de numerar las opciones!


 **Mi producto o servicio** - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.

7

JUEVES

24


 **Sigue el sendero** - En formato de carrusel, haz un post con una lista de señales que demuestran a tu audiencia que están en el camino correcto para conseguir la transformación que tú vendes o crees.

 **Evento** - Haz la cobertura de un evento que esté relacionado con tu nicho.

1

VIERNES

25


 **Recordar es vivir** - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.


 **Tu proceso de trabajo** - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

2

SÁBADO

26

 **Para compartirlo** - Haz un post con algo sobre el cual tu Persona siempre quiso hablar, pero nunca tuvo valor. El objetivo es generar identificación con tu audiencia.

 **Unboxing** - Graba un video mostrando algo que has ganado o comprado y que tenga relación con tu negocio, o algo personal que quieras mucho compartir.

3

10

CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS
CAROL BASTOS



Diciembre

CAROL BASTOS CAROL BASTOS
CAROL BASTOS CAROL BASTOS
CAROL BASTOS CAROL BASTOS





DICIEMBRE | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos



DOMINGO	LUNES	MARTES	MÍERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17

27

Polémical - Explora alguna controversia de tu nicho y posicónala, diciéndole al público qué piensas al respecto. En la descripción, pregúntale a tu audiencia cuál es su opinión.

Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

28

Un pequeño test - Postea una pregunta o curiosidad de múltiple elección sobre tu nicho e invita a tu audiencia para que elija la alternativa que cree ser la correcta. Al fin del día, comparte en los stories la respuesta correcta y explicas el contenido.

Orgullo - Muestra que tu marca ya apareció en otros medios de comunicación como periódicos, televisión o que la mencionó alguien que admiras.

29

Detrás de cámaras - Muestra los detrás de cámara de alguna actividad importante de tu rutina de trabajo.

Teaser - Graba un video de lanzamiento de tu marca o novedad de tu producto.

30

¿Qué harías? - Haz un post creativo y relajado preguntándole a tu audiencia qué haría se pudiera o tuviera algo específico.

Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.

1

¿Échame la mano? - Pregunta a tu audiencia que quiere ver en tu perfil. Puedes pedirle una sugerencia de tipo de contenido o, incluso, una idea de producto.

TBT - Recuerda un momento importante de tu negocio. Puedes postearlo en formato de contenido o foto.

Cuenta atrás - Prepara tus seguidores para el estreno de un nuevo producto o servicio.

2

5 consejos imperdibles - Haz un posteo en formato de carrusel en lo que dices cuatro consejos para resolver una dificultad específica de tu Persona. Escribe la descripción en tópicos para facilitar la lectura.

Antes y después - Muestra como era tu cliente sin tu producto o servicio y después de usarlo o contratarlo. Presenta su transformación.

3

Carrusel con TIPS preciosos - Postea una secuencia de TIPS valiosos que casi nadie habla y que tu Persona necesita saber.

Juega limpio - Cuenta una experiencia específica de tu vida personal o profesional que te ha sido de gran aprendizaje.

4

Meme - Comparte un meme que sea coherente con tu nicho y despierte un sentimiento de identidad con tu audiencia.

Cinco hechos sobre... - Graba un video comentando 5 hechos sobre tu negocio o producto.

5

Charla seria y directa - Crea un post con una pregunta objetiva y fácil de contestar. En el post, da dos opciones de respuestas y, en la descripción, profundiza el contenido mostrando los pros y contras de las dos opciones.

Diferentes maneras de usar un producto - Muestra de cuáles otras maneras se puede usar tu producto o realizar tu servicio.

6

¿Qué harías? - Haz un post creativo y relajado preguntándole a tu audiencia qué haría se pudiera o tuviera algo específico.

Retos - Participa de algún reto viral que consiga adaptar a tu área.

7

¡Lo conseguí! - Postea una foto personal que tenga relación con tu trabajo y, en la descripción, agradece por algo que fue muy importante en tu realización profesional. ¡Anima tus seguidores!

Momento SAC - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

8

Vence una objeción de venta - Comparte alguna objeción frecuente de compra que tus seguidores presentan, como no tener dinero o tiempo, por ejemplo, y dáles motivos para que eso no sea más una excusa para ser tu cliente, paciente o alumno.

Indicación - Indicale películas y series que le gustan y que tienen que ver con tu área.

9

No te equivokes más - Postea una lista de errores comunes de tu nicho. En la descripción, muestra posibles soluciones para que tu audiencia no se equivoque más.

Reality Show - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.

10

¿Y ahora? - Haz un posteo en formato de carrusel con acciones prácticas que solucionan un dolor específico de tu audiencia. No te olvides de pasar el contenido de manera clara y objetiva.

Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.

11

Me lo merezco - Escoge una foto personal o crea un contenido con un título impactante. En la descripción, cuéntales a tus seguidores lo feliz que estás por haber conquistado todo lo que tienes. Enseguida, pregúntales si han conquistado algo en el momento y cómo se sienten.

Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.

12

Tiempo de lectura - Toma una foto de un fragmento importante de algo que estás leyendo. ¡Elije un lugar "instagramable"! En la descripción, comparte tus insights sobre la lectura o indica el libro para tus seguidores.

Entrevista - Invita a alguien para hablar sobre el tema publicado en el feed.

13

En la vida real - Postea una foto en la que estén tú y otra persona usando tu producto.

Mitos y verdades - Habla sobre mitos y verdades de algún asunto específico de tu nicho.

14

¡Lo conseguí! - Postea una foto personal que tenga relación con tu trabajo y, en la descripción, agradece por algo que fue muy importante en tu realización profesional. ¡Anima tus seguidores!

Momento SAC - Responde las dudas de tu audiencia creando un escenario como en un servicio de atención al cliente. Usa en la decoración objetos que remetan al ambiente como teléfono y auricular headset, por ejemplo.

15

Vence una objeción de venta - Comparte alguna objeción frecuente de compra que tus seguidores presentan, como no tener dinero o tiempo, por ejemplo, y dáles motivos para que eso no sea más una excusa para ser tu cliente, paciente o alumno.

Indicación - Indicale películas y series que le gustan y que tienen que ver con tu área.

16

No te equivokes más - Postea una lista de errores comunes de tu nicho. En la descripción, muestra posibles soluciones para que tu audiencia no se equivoque más.

Reality Show - Graba episodios de un reality show. Crea una historia que tiene que ver con tu nicho o producto. Si caso lo tenga grabado, sube un episodio esa semana.

17

¿Y ahora? - Haz un posteo en formato de carrusel con acciones prácticas que solucionan un dolor específico de tu audiencia. No te olvides de pasar el contenido de manera clara y objetiva.

Tu proceso de trabajo - Reúne algunas imágenes mostrando tu proceso de trabajo.



DICIEMBRE | 2022

- Ideas para feed
- Ideas para reels
- IGTV
- Festivos/ fechas conmemorativas
- Eventos

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
<p>18</p> <p> Una cita inspiradora - Postea una frase de alguna personalidad que admiras y que te inspira. No dejes de usar una foto de ella en la publicación. Eso te va a ayudar a atraer la atención de las personas.</p> <p> Recorrido - Enseña tu lugar de trabajo, existencias de materiales o alguna nueva decoración.</p>	<p>19</p> <p> Una tarjeta - En un trozo de papel o etiqueta escribe, usando tu propia letra, un fragmento de un libro o de algún conocimiento importante que quisiera transmitirle a tu audiencia. ¡No dejes de invertir en el escenario!</p> <p> Salir a flote - Postea una foto personal y escribe en la descripción alguna dificultad que tú o tu empresa ya pasó. Comenta qué te ayudó a superarla y a salir a flote.</p> <p> Noticias - Cuenta alguna novedad o noticia importante de tu nicho.</p>	<p>20</p> <p> Inspiración a través de un caso exitoso - Analiza un caso exitoso que tiene que ver con lo que enseñas y comparte inspiraciones que puedan ayudar a tu audiencia a tomarlo como modelo. No te olvides de marcar el perfil de la persona o empresa exitosa.</p> <p> Historia chistosa - Di un hecho gracioso que ya pasó en tu negocio.</p>	<p>21</p> <p> ¿Cuál es tu historia? - Sube una foto personal y cuenta cómo ha sido tu trayectoria para trabajar en tu área actual. ¡Pon atención en los detalles para que genere conexión con tu audiencia!</p> <p> Agradecimiento - Graba un video dándole gracias a tu audiencia. Habla de tus inspiraciones y motivaciones.</p>	<p>22</p> <p> ¿Me puedes dar indicaciones? - Haz un post pidiendo indicaciones de perfiles con contenidos de tu nicho.</p> <p> Indicación - Indicale películas y series que te gustan y que tienen que ver con tu área.</p>	<p>23</p> <p> Recordar es vivir - Cuenta sobre un momento de gran importancia de tu negocio. Puede ser desde un reto hasta una gran conquista. En la descripción, profundiza el asunto e incentiva tu audiencia a también ir por sus sueños y metas.</p>	<p>24</p> <p> Prueba social - Haz un post compartiendo declaraciones sobre tus productos o servicio.</p>
<p> NAVIDAD</p> <p>25</p> <p> Feliz Navidad - Publica una foto tuya celebrando la fecha o alguna vez, objeto, paisaje que representa la navidad.</p> <p> Mi estilo de vida - Haz un recopilo de escenas de tu día.</p>	<p>26</p> <p> Pasatiempo - Postea una foto en la que practicas un hobby o afición por la que eres apasionada. En la descripción pregúntales a tus seguidores qué suelen practicar en el tiempo libre.</p> <p> Mi producto o servicio - Muestra tu producto o servicio detalladamente, explicando la historia por detrás y curiosidades.</p>	<p>27</p> <p> Los cinco porqués - Produce un video en formato camusal diciendo cinco motivos para que tu audiencia realice algo específico de su mercado.</p> <p> Stopmotion - Crea un video presentando tu servicio o producto. Esa técnica consiste en juntar variadas fotos que, cuando puestas en secuencia, crean una sensación de movimiento.</p>	<p>28</p> <p> Tengo pruebas - Presenta datos estadísticos en forma de infográfico sobre un tema de tu nicho o un dolor de tu audiencia. El objetivo es causar impacto.</p> <p> Sé personal - Cuenta algún reto que estás pasando en el momento en tu negocio.</p>	<p>29</p> <p> Es tu turno - Publica una foto y pídele a tu audiencia que crea una descripción en los comentarios. Al fin del día, comparte las mejores creaciones en los stories.</p> <p> Favoritos de la semana - Habla sobre productos favoritos de tu marca o sobre algo relacionado a tu marca, lo que involucra servicio, producto, libro...</p>	<p>30</p> <p> 3 cosas con las que no estoy de acuerdo - Haz un post enumerando por lo menos 3 cosas que no estás de acuerdo en tu nicho. Profundiza el contenido, explicando tu opinión sobre cada tópico.</p> <p> Reflexión - Cuenta una historia o experiencia que va a animar tu audiencia. Puede ser algo personal o profesional.</p>	<p> NOCHEVEJEJA</p> <p>31</p> <p> Retrospectiva - En el formato carrusel, haz un recopilo de los momentos más importantes del año y, en la descripción, cuenta sobre el aprendizaje más grande o conquistas del 2022.</p> <p> Mi estilo de vida - Haz un recopilo de escenas de tu día.</p>
1	2	3	4	5	6	7

CAROL BASTOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS CAROL BASTOS