

40 IDEAS DE CONTENIDOS

para Redes Sociales y blogs



VANESA JACKSON

“No existe contenido largo, existe contenido aburrido”

Contenido bueno debe ser aquel contenido que atraiga sin importar el tamaño. Sea para un blog o cualquier red social, una de las tareas más difíciles es tener consistencia en la producción de contenidos.

Por ello a continuación, voy a darte algunas ideas para que no te quedes en blanco a la hora de crear contenidos para tu Negocio.

#1. Cómo hacer

Una de las búsquedas más comunes en google, comienza con las palabras “cómo hacer”. Aprovecha esa demanda y enseña a tu público a hacer eso que desea.

#2. Preguntas y respuestas

Aprovecha los comentarios de tus seguidores para crear contenidos, para ello el formato vídeo es ideal, sea dentro de Instagram o Facebook..

#3. Lista

Las personas adoramos listas por su fácil comprensión y lectura dinámica, siempre es un buen método para llamar la atención. Estudios han revelado que números impares llaman la atención aún más Ej. 7 recetas para perder peso en verano..

#4. Estudio de Caso

Casos reales de éxito siempre son una buena forma de llamar la atención y conquistar a tu audiencia con datos reales.

#5. Lista TOP 10

Funciona para cualquier segmento y puede tener millones de variables. Ej. Top 10 mejores playas del mundo.

#6. Checklist

Este es un formato práctico que puede ser de gran utilidad para tu público. Ej. Checklist para organizar tu viaje de verano.

#7. Guía

Cuando se trata de un asunto técnico, las guías son una excelente manera de atraer a tu público, Ej. Guía definitiva de SEO.

#8. Encuestas

Encuestas y resultados de investigaciones siempre traen resultados muy comentados. Ej. Informe de uso de Redes Sociales en Brasil.

#10. Entrevista

En este caso puedes hacer alianzas con clientes o personas conocidas en tu medio con cierta relevancia. Ej. Entrevista con el mejor Chef de Fortaleza.

#11. Historia

Aspectos históricos siempre genera interés y nunca pierde relevancia. Ej. Descubre como Steve Jobs creó Apple.

#12. Series

Crear publicaciones en serie genera engagement y curiosidad. Ej. 5 Trucos para crecer en Instagram (parte 1).

#13. Comparaciones

A todos nos encanta comparar, incluso cuando estamos por tomar una decisión, acostumbramos a hacer comparaciones sobre una cosa u otra. Por ello, es imprescindible que realices post con comparaciones. Ej. Marketing tradicional vs Marketing Digital.

“Haz que tu contenido se la mejor respuesta de lo que buscan las personas en Internet”

#14. Novedad

Cuando hay novedades en tu segmento, debes aprovecharlas para brillar y posicionarte como experto. Ej. Todo que debes saber sobre Instagram TV.

#15. Mejores del año

Un clásico para cerrar el año con buen contenido para despertar curiosidad. Ej. Conoce los mejor artículos del 2018 sobre Marketing Digital.

#16. Tips de productos

Este es un tipo de contenido muy común en blogs de belleza y moda, si embargo puedes usarlo en cualquier segmento. Ej. El mejor Hosting para Wordpress.

#17. Retrospectivas

Muestra post antiguos que tuvieron mucho éxito en el pasado y aún pueden útiles para nuevos seguidores o lectores.

#18. Previsiones

Encuestas y resultados de investigaciones siempre traen resultados muy comentados. Ej. Informe de uso de Redes Sociales en Brasil.

#19. Entrevista

En este caso puedes hacer alianzas con clientes o personas conocidas en tu medio con cierta relevancia. Ej. Entrevista con el mejor Chef de Fortaleza.

#20. Desafío

Son publicaciones divertidas, creas el desafío, lo haces y luego retas a otra persona a realizarlo publicamente. Este tipo de post tiene potencial viral. Ej. #kikichallenge.

#21. Donde encontrar

Puedes ayudar a tu audiencia a encontrar lo que busca aprovechando de hacer alianzas. Ej. Las mejores tiendas para comprar accesorios.

#22. Quiz

Los test siempre son muy populares y pueden aplicarse a cualquier temática. Siempre atraen mucha atención. Ej. Testa tus conocimientos en cine.

#23. Mejores de la semana

Reúne las mejores novedades o publicaciones de la semana en un post. Ej. Los mejores videos de la semana,

#24. Humor

Post y videos gracioso puede romper el hielo con tu audiencia y generar mucho engagement. Ej. Contar algo gracioso que te sucedió.

#25. Personas para seguir

Puedes indicar otros perfiles que te inspiran y tienen contenidos útiles para tu audiencia. Ej. 7 Cuentas de emprendimiento en Instagram.

#26. Frases inspiradoras

Son del tipo de post más usado pero no deja de ser eficiente, a las personas nos gusta ser siempre inspiradas. Ej. "Querer es poder"

#27. Making Off

A las personas nos gusta saber lo que hay detrás de los bastidores. Muestra lo que hay detrás de tu trabajo o tu rutina. Ej. Preparativos de un evento.

“La mejor manera de encontrar a tu cliente, es ser encontrado por el gracias a tus contenidos”

#28. Showcase Post

Muestra un proyecto que hayas desarrollado para un cliente, desde el inicio hasta el final con sus resultados.

#29. ¿Sabías qué?

Siempre hablar sobre curiosidades llama mucho la atención. Trabaja con curiosidades que llamen la atención de tu público objetivo..

#30. Tutorial

Paso a paso para ayudar a tu audiencia a realizar algo. Ej. Cómo ganar más likes en Instagram en 2018.

#31. Invitado

Puedes invitar a un especialista de tu área para realizar un live o una entrevista escrita. Esto te dará más exposición porque el invitado seguramente lo compartirá.

#32. Definiciones

Explica conceptos de tu área que sea de utilidad para tu audiencia, Ej. "Qué es Engagement"

#33. Descargas

Ofrece contenidos descargables como PDFs, plantillas que ayuden a tu público objetivo a resolver algún problema. Ej. "7 Trucos de maquillaje express"

#34. Sobre mi

Un contenido muy importante si quieres ganar credibilidad con tu Marca Personal es un contenidos que hable sobre quien eres. Ej. Puedes hacer un pequeño video para IGTV.

#35. Méme

Los memes son un formato de humor que se difunde rápidamente por internet. Puedes aprovecharlos pero cuida la fuente.

#36. Primeras impresiones

Puedes aprovechar algún lanzamiento relacionado a tu mercado y dar tus primeras impresiones. Ej. Mis primeras impresiones de Instagram TV.

“Un buen contenido es la herramienta de ventas más poderosa del mundo”

#37. Preguntas

Cuando se acaban las ideas, esta es una excelente forma de obtener nuevos contenidos. Pregúntale a tu audiencia que le gustaría aprender en las próximas semanas..

#38. Actualizaciones

A las personas les encanta estar actualizadas. Si estás en el sector de tecnología esta es una buena idea. Ej. 5 funciones increíbles del nuevo Android 7.0

#39. Videos capsulas

Videos con una información precisa y útil que no duren más de un minuto. Este tipo de video aumenta más de 40% en visualización si contiene sub títulos.

#40. Preguntas con Opciones

Una manera rápida de conectar con tu audiencia, es hacer preguntas cotidianas y dar opciones de responder con un Emoji. Ej. Responde aquí, ¿Cómo será tu Lunes? Responde con un Emoji.

Recursos:

Icon made by [Freepik](#) from www.flaticon.com

“Queda prohibida la distribución comercial total o parcial de este material. Cualquier duda escribir al Mail soporte@vanesajackson.com”

Copyright © 2019 por Vanesa W. Jackson G. Derechos Reservados.