

CALENDARIO EDITORIAL

IDEAS DE CONTENIDOS PARA TODO EL 2020

VANESA **JACKSON**

2020

ENERO*"Deja de vender. Empieza a ayudar." Zig Ziglar*

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1 Año Nuevo	2 PREGUNTA /INTERACCIÓN - Pregunta a tus seguidores sobre sus objetivos de Año Nuevo	3 AUTO-PROMOCIÓN: comparte un PDF para imprimir o promueve tu lista VIP	4 LADO HUMANO - Cuenta una curiosidad sobre ti o tu negocio	5 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.
6 INSPIRACIÓN: Comparte el trecho de un libro que pueda gustarle a tu audiencia.	7 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	8 LADO HUMANO - Muestra un pequeño rincón de tu hogar u oficina, comparte algo personal de tu rutina.	9 PREGUNTA /INTERACCIÓN - Habla sobre tus planes 2020 y pregunta a tus seguidores cómo se preparan	10 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (producto, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	11 INSPIRACIÓN: comparte contenido que tus seguidores encontrarán increíble	12 DEMUESTRA CONOCIMIENTO - Comenta un hecho interesante relacionado con tu nicho o negocio
13 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu espacio de trabajo	14 TRENDING TOPICS - Hable acerca de un tema que se está hablando en tu área. Pide la opinión de tus seguidores.	15 COMPARTE - Menciona y/o marca a una cuenta que crees que tu audiencia debería seguir.	16 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	17 PREGUNTA / INTERACCIÓN - ¿Ya comenzaste a trabajar en alguna meta de año nuevo? Comparte y pregunta	18 AUTO - PROMOCIÓN - Pídele a tus seguidores que te sigan en tus otras Redes Sociales (y el por qué)	19 PREGUNTA DE DOMINGO - Establece 4 escenarios y pregúntale a tus seguidores con cuál se identifican
20 INSPIRACIÓN - Cuenta una historia que te inspira.	21 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	22 PRUEBA SOCIAL - Publica algún comentario en imagen o video de algún cliente hablando de la experiencia con tus productos o servicios .	23 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (producto, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	24 TRENDING TOPICS - Hable acerca de un tema que se está hablando en tu área. Pide la opinión de tus seguidores. Abre la discusión.	25 CURIOSIDADES - Comparte 5 o más hechos desconocidos de ti o tu negocio.	26 AUTORIDAD - Comparte 5 o más cosas que aprendiste con una experiencia de tu Negocio.
27 LADO HUMANO - Habla sobre algo que te apasiona de tu nicho, cuándo descubriste que querías hacer eso que haces y por qué decidiste quedarte en ese segmento.	28 PRESENTACIÓN - Presentate a tus seguidores, recuerda que la audiencia se renova constantemente.	29 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	30 CURIOSIDADES - Comparte 3 cosas que tus seguidores deberían saber: sobre ti, tu negocio o tu nicho de mercado.	31 AYUDA A TU AUDIENCIA- Comparte un tip que sabes que ayudará a tus seguidores.		

2020

FEBRERO

"Por encima de todo, tienes que crear algo de lo que estés orgulloso." Richard Branson

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					1 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.	2 PREGUNTA DE DOMINGO - Escribe 4 actividades típicas de Domingo en tu región y pregúnta a tu audiencia cuál es su favorita
3 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	4 BE THE EXPERT - Ofrece una solución a un problema común de tu público objetivo.	5 TRENDING TOPICS - Comparte un video gracioso o viral relacionado con tu segmento.	6 LADO HUMANO - Hacer una publicación vulnerable: ¿Qué aprendiste de un error?	7 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	8 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu proceso creativo	9 COMPARTE: ¿Cuál fue la última película que viste? Recomienda una película a tus seguidores.
10 BE THE EXPERT- Comparte un tip que te ayuda a ser más productivo/a en tu segmento.	11 CURIOSIDADES - Comparte una lista de 5 o más cosas que tus seguidores deben saber de tu negocio.	12 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	13 #TBT - Publica una imagen antigua de ti o tu negocio y cuenta la historia de la imagen.	14 Día de los enamorados- Ofrece un descuento Especial a quienes se unan a tu lista VIP (WhatsApp, telegram o email)	15 LADO HUMANO - Demuestra vulnerabilidad. ¿Qué te hace único?	16 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.
17 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu proceso creativo	18 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	19 TRENDING TOPICS - Hable acerca de un tema que se está hablando en tu área. Pide la opinión de tus seguidores.	20 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu espacio de trabajo.	21 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	22 LADO HUMANO - ¿Qué planes tienes para Carnaval?	23 LADO HUMANO - ¿Conociste un lugar nuevo? Comparte
24 CARNAVAL	25 CARNAVAL	26 LADO HUMANO - Cuéntale a tus seguidores ¿Qué fue lo que más te gustó de estos carnavales y pregúntales cómo fueron sus días?	27 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	28 PRUEBA SOCIAL - Publica algún comentario en imagen o video de algún cliente hablando de la experiencia con tus productos o servicios .	29 INSPIRACIÓN: Habla sobre una personalidad de tu segmento que te inspira.	

2020

MARZO

"Sé tan bueno que no puedan ignorarte." Steve Martin

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
30/03 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador.	31/03 PRUEBA SOCIAL - Publica algún comentario en imagen o video de algún cliente hablando de la experiencia con tus productos o servicios .					1 BE THE EXPERT - Comenta un hecho interesante relacionado con tu nicho o negocio.
2 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	3 BE THE EXPERT - Responde una pregunta que siempre te hacen.	4 TRENDING TOPICS - Comparte un video gracioso o viral relacionado con tu segmento.	5 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	6 PREGUNTA / INTERACCIÓN - ¿Qué planes tienes para el finde semana? Comparte y pregunta	7 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.	8 Día Internacional de la mujer.
9 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	10 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	11 LADO HUMANO - Publica una foto de tu ciudad, ¿por qué vives allí? y cuenta qué es lo que más te gusta de ella.	12 BE THE EXPERT - Lista 5 Tips que ayuden a tus seguidores.	13 #TBT - Publica una imagen vieja de ti o tu negocio y cuenta la historia de la imagen.	14 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	15 PRUEBA SOCIAL - Publica fotos de tus clientes.
16 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	17 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra una foto tuya o de tu equipo en ambiente de trabajo.	18 PRUEBA SOCIAL - Publica algún comentario en imagen o video de algún cliente hablando de la experiencia con tus productos o servicios .	19 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	20 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	21 BE THE EXPERT - Responde una pregunta frecuente de tus seguidores.	22 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.
23 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	24 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Pregunta a tu audiencia cuál es su mayor dificultad? (dentro de tu segmento)	25 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	26 COMPARTE - Menciona y/o marca a una cuenta que crees que tu audiencia debería seguir.	27 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	28 ACÉRCATE - ¿Cuál es el origen del nombre de tu Negocio?	29 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.

2020

ABRIL

"Si no puedes hacer grandes cosas, haz cosas pequeñas de manera genial." Napoleon Hill

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1 GRATITUD - Agradece a tus seguidores por acompañarte durante los 3 primeros meses del año	2 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	3 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Pregunta a tu audiencia que prefieren durante el fin de semana. Da 3 o 4 opciones.	4 BE THE EXPERT - Ofrece una lista de Tips que sean útiles para tu audiencia.	5 LADO HUMANO - Cuenta algo gracioso sobre tu Negocio.
6 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	7 COMPARTE - Cuáles son tus apps favoritos y ¿por qué?	8 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	9 #TBT - Momento importante de tu Negocio.	10 Viernes Santo.	11 LADO HUMANO - Comparte con tus seguidores tus planes para estos días.	12 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)
13 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	14 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	15 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	16 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	17 INFOGRAFÍA - crea unainfografía que ayude a tu cliente ideal.	18 TRENDING TOPICS - Comparte un video gracioso o viral relacionado con tu segmento.	19 INSPIRACIÓN: Comparte el trecho de una película que pueda motivar a tu audiencia.
20 BE THE EXPERT - Ofrece una lista de Tips que sean útiles para tu audiencia.	21 LADO HUMANO - Cuenta qué es lo que más te gusta de lo que haces día a día en tu Negocio.	22 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	23 #TBT - Momento importante de tu Negocio.	24 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	25 LADO HUMANO - Demuestra vulnerabilidad. ¿Qué te da o ha dado miedo en tu negocio?	26 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Cajita de preguntas en Stories. Pídele a tus seguidores que te recomienden una serie. Comparte las respuestas.
27 INSPIRACIÓN: Comparte el trecho de un libro que pueda gustarle a tu audiencia.	28 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	29 TRENDING TOPICS - Comparte un video gracioso o viral relacionado con tu segmento.	30 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.			

2020

MAYO

"Si eres realmente relevante para la audiencia, ellos te prestarán atención" Andrew Davis

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1 Día Internacional del trabajador	2 BE THE EXPERT - Responde una pregunta que siempre te hacen.	3 Día de las Madres (España) AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante.
4 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Pregunta a tu audiencia ¿Qué esperas de esta semana?	5 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	6 PRUEBA SOCIAL - Publica fotos de tus clientes.	7 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	8 CURIOSIDADES - Habla sobre una curiosidad de tu negocio o tu segmento.	9 SELFIE - Pubblica una fotos tuya que inspire confianza a tus seguidores.	10 Día de las Madres (Venezuela, Uruguay, Ecuador, Colombia, Estados Unidos, Brasil, Perú)
11 AUTORIDAD - Comparte 5 o más cosas que aprendiste con una experiencia de tu Negocio.	12 TRENDING TOPICS - Comparte tu opinión sobre algo de actualidad en tu segmento.	13 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	14 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Haz una serie de preguntas en Stories sobre cómo prefieren tus contenidos.	15 INSPIRACIÓN: Comparte el trecho de un libro que pueda gustarle a tu audiencia.	16 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	17 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.
18 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	19 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	20 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	21 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu espacio de trabajo.	22 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	23 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	24 COMPARTE - Cuál es tu película favorita ¿por qué?
25 DIFERENCIATE - Muestrala imagen de algo que te hace diferente a tu competencia.	26 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	27 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	28 #TBT - Momento importante de tu Negocio.	29 LADO HUMANO - Comparte con tus seguidores tus planes para este fin de semana.	30 INSPIRACIÓN: Habla sobre una personalidad de tu segmento que te inspira.	31 PREGUNTA / INTERACCIÓN - ¿Qué planes tienes para esta semana? Comparte y pregunta

2020

JUNIO

"Tus clientes más infelices son tu mayor fuente de aprendizaje" Philip Kotler.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1 TRENDING TOPICS - Comparte tu opinión sobre algo de actualidad en tu segmento.	2 LADO HUMANO - Demuestra vulnerabilidad. ¿Qué te da o ha dado miedo en tu negocio?	3 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	4 LADO HUMANO - Una foto de tu lugar favorito.	5 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	6 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	7 CONVERSIÓN - Ofrece un descuento Especial a quienes se unan a tu lista VIP (WhatsApp, telegram o email)
8 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	9 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	10 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tus principales herramientas de trabajo.	11 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	12 PRUEBA SOCIAL - Publica de tus productos siendo usados o alguien hablando de tus servicios.	13 AYUDA A TU AUDIENCIA- Comparte una serie de tips en Stories de lo que te ayuda a ser más productivo/a en tu segmento.	14 PREGUNTA DE DOMINGO - Escribe 4 situaciones en las que puede estar tu cliente ideal y pide que contesten en cuál se encuentran.
15 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	16 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	17 BE THE EXPERT - Responde una pregunta frecuente de tus seguidores.	18 #TBT - Momento importante de tu Negocio.	19 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	20 TRENDING TOPICS - Comparte un video gracioso o viral relacionado con tu segmento.	21 LADO HUMANO - Comparte tu playlist favorito para comenzar la semana con energía.
22 PRUEBA SOCIAL - Publica fotos de tus clientes.	23 BE THE EXPERT - Habla sobre un consejo para economizar tiempo.	24 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	25 DESCUENTO EXCLUSIVO - Coloca un descuento especial en Stories con cuenta regresiva.	26 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	27 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	28 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Qué esperas del próximo semestre del año. abre cajita de preguntas.
29 LADO HUMANO - Comparte tu playlist favorito para comenzar la semana con energía.	30 BE THE EXPERT - Lista 5 Tips que ayuden a tus seguidores.					

2020

JULIO

"Satisfacer a los clientes no es suficiente: hay que amarlos" Mark Zuckerberg.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1 GRATITUD - Agradece a tus seguidores por acompañarte durante los 6 primeros meses del año y cuáles han sido tus aprendizajes.	2 #TBT - Tu foto favorita y ¿por qué?	3 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	4 LADO HUMANO - Comparte con tus seguidores tus planes para este fin de semana.	5 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador
6 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu proceso creativo	7 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	8 CONVERSIÓN - Ofrece un descuento Especial a quienes se unan a tu lista VIP (WhatsApp, telegram o email)	9 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	10 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	11 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	12 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.
13 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	14 BE THE EXPERT - Comenta un hecho interesante relacionado con tu nicho o negocio.	15 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	16 CURIOSIDADES - Comparte una curiosidad de tu segmento.	17 LADO HUMANO - Cuenta una curiosidad sobre ti o tu negocio	18 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	19 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)
20 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	21 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	22 PRUEBA SOCIAL - Publica de tus productos siendo usados o alguien hablando de tus servicios.	23 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	24 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.	25 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	26 TRENDING TOPICS - Comparte un video gracioso o viral relacionado con tu segmento.
27 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	28 INSPIRACIÓN: Comparte el trecho de un libro que pueda gustarle a tu audiencia.	29 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu espacio de trabajo.	30 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	31 LADO HUMANO - Viernes fin de mes. ¿Qué fue lo mejor de Julio?		

2020

AGOSTO

"La mayoría de las personas no quieren tu producto, quieren la transformación que tu producto les traerá" *Érico Rocha*

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
31/08 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tus principales herramientas de trabajo.					1 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	2 LADO HUMANO - Comparte un hobby o una pasión con tus seguidores.
3 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	4 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	5 PRUEBA SOCIAL - Publica fotos de tus clientes.	6 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	7 NARRATIVA EN STORIES - Muestra tu rutina de mañana a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	8 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu espacio de trabajo.	9 LADO HUMANO - Demuestra vulnerabilidad. ¿Qué te da o ha dado miedo en tu negocio?
10 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	11 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu espacio de trabajo hoy.	12 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	13 #TBT - Publica una imagen vieja de ti o tu negocio y cuenta la historia de la imagen.	14 BE THE EXPERT - Lista 5 Tips que ayuden a tus seguidores.	15 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	16 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.
17 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	18 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	19 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu espacio de trabajo.	20 HOW TO - Lista varias formas inspiradoras de usar tu producto.	21 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	22 PREGUNTA / INTERACCIÓN - ¿Qué planes tienes para este sábado? Comparte y pregunta	23 PRUEBA SOCIAL - Publica comentarios de tus clientes en Stories.
24 BE THE EXPERT - Responde una pregunta frecuente de tus seguidores.	25 INFOGRAFÍA - crea unainfografía que ayude a tu cliente ideal.	26 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	27 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	28 PRUEBA SOCIAL - Cuenta una historia de un cliente feliz.	29 SELFIE - Pública una fotos tuya que inspire confianza a tus seguidores.	30 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)

2020

SEPTIEMBRE

"Un aspecto esencial de la creatividad es no tener miedo de fracasar" Edwin Land

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1 INSPIRACIÓN: Comparte el trecho de un libro que pueda gustarle a tu audiencia.	2 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	3 CURIOSIDADES - Habla sobre una curiosidad de tu negocio o tu segmento.	4 PREGUNTA / INTERACCIÓN - ¿Qué planes tienes para el finde semana? Comparte y pregunta	5 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	6 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador
7 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	8 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	9 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	10 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	11 INFOGRAFÍA - crea una infografía que ayude a tu cliente ideal.	12 INSPIRACIÓN: Habla sobre una personalidad de tu segmento que te inspira.	13 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.
14 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Pregunta a tu audiencia ¿Qué esperas de esta semana?	15 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	16 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	17 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu proceso creativo	18 BE THE EXPERT - Comparte 5 o más cosas que aprendiste con una experiencia de tu Negocio.	19 AUTO-PROMOCIÓN: comparte un PDF para imprimir o promueve tu lista VIP	20 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Cajita de preguntas en Stories. Pídele a tus seguidores que te recomienden una serie. Comparte las respuestas.
21 BE THE EXPERT - Responde una pregunta frecuente de tus seguidores.	22 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu proceso creativo	23 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	24 PRUEBA SOCIAL - Publica de tus productos siendo usados o alguien hablando de tus servicios.	25 CURIOSIDADES - Comparte 3 cosas que tus seguidores deberían saber: sobre ti, tu negocio o tu nicho de mercado.	26 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	27 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)
28 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	29 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	30 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Haz una serie de preguntas en Stories sobre cómo prefieren tus contenidos.				

2020

OCTUBRE

"Vende el problema que solucionas, no el producto que haces."

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	2 TRENDING TOPICS - Comparte un video gracioso o viral relacionado con tu segmento.	3 CURIOSIDADES - Comparte 3 cosas que tus seguidores deberían saber: sobre ti, tu negocio o tu nicho de mercado.	4 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador
5 PRESENTACIÓN - Presentate a tus seguidores, recuerda que la audiencia se renova constantemente.	6 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	7 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	8 LADO HUMANO - publica una imagen con tu familia y la historia de la imagen.	9 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	10 PRUEBA SOCIAL - Publica algún comentario en imagen o video de algún cliente hablando de la experiencia con tus productos o servicios .	11 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.
12 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	13 CURIOSIDADES - Habla sobre una curiosidad de tu negocio o tu segmento.	14 PRUEBA SOCIAL - Publica de tus productos siendo usados o alguien hablando de tus servicios.	15 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	16 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	17 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	18 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)
19 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	20 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	21 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	22 CURIOSIDADES - Habla sobre una curiosidad de tu negocio o tu segmento.	23 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	24 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	25 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Pregunta a tu audiencia ¿Qué esperas de esta semana?
26 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	27 PRUEBA SOCIAL - Publica algún comentario en imagen o video de algún cliente hablando de la experiencia con tus productos o servicios .	28 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	29 TRENDING TOPICS - Comparte tu opinión sobre algo de actualidad en tu segmento.	30 INSPIRACIÓN: Comparte el trecho de un libro que pueda gustarle a tu audiencia.	31 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	

2020

NOVIEMBRE

Lo que no se puede medir, no se puede mejorar. Peter Drucker

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
30/11 CYBER MONDAY						1 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.
2 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	3 PRUEBA SOCIAL - Publica de tus productos siendo usados o alguien hablando de tus servicios.	4 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu espacio de trabajo.	5 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	6 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tus principales herramientas de trabajo.	7 BE THE EXPERT - Responde una pregunta que siempre te hacen.	8 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.
9 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	10 CURIOSIDADES - Habla sobre una curiosidad de tu negocio o tu segmento.	11 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	12 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tus principales herramientas de trabajo.	13 BE THE EXPERT - Ofrece una solución a un problema común de tu público objetivo.	14 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Haz una serie de preguntas en Stories sobre cómo prefieren tus contenidos.	15 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)
16 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tus principales herramientas de trabajo.	17 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	18 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	19 CONVERSIÓN - Ofrece un descuento Especial a quienes se unan a tu lista VIP (WhatsApp, telegram o email)	20 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	21 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	22 INSPIRACIÓN: Comparte el trecho de un libro que pueda gustarle a tu audiencia.
23 AUTO-PROMOCIÓN: Contenido promocional para Black Friday	24 NARRATIVA EN STORIES - Muestra el progreso de tu día a través de sólo fotos en Stories. Ve cómo va reaccionando tu audiencia.	25 PRUEBA SOCIAL - Publica fotos de tus clientes.	26 AUTO-PROMOCIÓN: Contenido promocional para Black Friday	27 BLACK FRIDAY	28 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	29 DETRÁS DE CÁMARA - Muestra tu proceso creativo

2020

DICIEMBRE

"No pierdas el tiempo buscando un lápiz: aprende a escribir mejor." Seth Godin

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1 LADO HUMANO - Cuenta una historia sobre Navidad	2 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	3 PRUEBA SOCIAL - Publica fotos de tus clientes.	4 INSPIRACIÓN: Habla sobre una personalidad de tu segmento que te inspira.	5 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	6 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Cajita de preguntas en Stories. Pídele a tus seguidores que te recomienden una serie. Comparte las respuestas.
7 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Pregunta a tu audiencia ¿Qué esperas de esta semana?	8 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	9 BE THE EXPERT - Responde una pregunta que siempre te hacen.	10 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	11 TRENDING TOPICS - Hable acerca de un tema que se está hablando en tu área. Pide la opinión de tus seguidores. Abre la discusión.	12 LADO HUMANO - ¿Qué es lo quemás te gusta de la navidad? Abre cajita de preguntas en Stories	13 Q&A en Stories: usa stickers de preguntas en las historias e invita a tus seguidores a hacer preguntas sobre lo que quieren saber sobre su trabajo y / o nicho.
14 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	15 BE THE EXPERT - Habla sobre una nueva tendencia en tu Nicho.	16 CONVERSIÓN - Ofrece un descuento Especial a quienes se unan a tu lista VIP (WhatsApp, telegram o email)	17 TRENDING TOPICS - Comparte tu opinión sobre algo de actualidad en tu segmento.	18 PREGUNTA / INTERACCIÓN - Pregunta a tu audiencia ¿Qué esperas de esta semana?	19 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	20 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto en Navidad.
21 INSPIRACIÓN: crea o comparte contenido motivador	22 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	23 HOW TO - Lista varias formas de usar tu producto.	24 SELFIE - Pública una fotos tuya o familiar que inspire confianza a tus seguidores.	25 Navidad	26 LADO HUMANO - Una foto de tu lugar favorito en 2020.	27 AUTO-PROMOCIÓN: TOP 3 de mmejores contenidos del 2020.
28 AUTO-PROMOCIÓN: comparte contenido nuevo o relevante (productos, publicación de blog, video de YouTube, podcast, etc.)	29 BE THE EXPERT - Habla sobre tendencias del 2021 en tu Nicho.	30 SELFIE - Pública una fotos tuya o familiar que inspire confianza a tus seguidores.	31 Vispera de año Nuevo			