



ORGANIZADOR de CONTENIDO

para redes sociales y boletín



ORGANIZA UN DÍA DE PLANIFICACIÓN DE CONTENIDOS



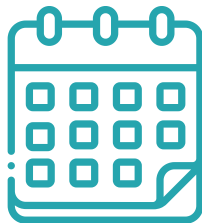
Sabemos lo abrumador y laborioso que puede ser crear contenido.

Pero también es una parte muy importante para hacer que tu negocio gane visibilidad, aporte valor y establezcas conexiones con tu audiencia ideal.

En este libro de trabajo, veremos una manera simple de planificar tu contenido para que siempre sepas qué compartir, cuándo y cómo, sin sentirte abrumada o atascada con el estrés de publicar en el último momento.

Paso 1

PROGRAMA TU CREACIÓN DE CONTENIDO



Viéndolo de manera realista ¿con qué frecuencia necesitarías planificar y crear contenido?

Puedes hacer esto una vez a la semana, una vez al mes o incluso una vez al trimestre, según lo que sea mejor para ti.

Así que decide con qué frecuencia planificarás y crearás contenido y luego asegúrate de reservar estos días de creación de contenido en tu calendario.

Paso 2

GUARDA TUS IDEAS



Créate un archivo/carpeta de ideas, donde puedas guardar ideas de contenido e inspiración a medida que te van apareciendo.

Puedes hacerlo en Evernote, Google Drive, en el bloc de notas de tu teléfono o simplemente usando lápiz y papel.

Cuando llegues a tu día de planificación de contenido, en lugar de verte frente a una pizarra en blanco ya habrás creado una lista de ideas e inspiración que podrás utilizar.

Ya sea una nueva historia, un consejo valioso, una cita inspiradora o un testimonio de un cliente, asegúrate de guardar siempre ideas en un banco de ideas al que puedas volver cuando necesites.

Paso 3

PROPÓN IDEAS DE CONTENIDO



Nuestro día de planificación de contenido debe consistir en observar tu nicho y el mercado que te rodea para detectar qué es tendencia, qué preguntas hace tu audiencia y qué información está buscando la gente.

Esta investigación te dará una amplia perspectiva sobre el tipo de contenido que tus clientes potenciales buscan activamente.

Escribe a continuación tus ideas de contenido:



A series of 20 horizontal dotted lines for writing, spanning the width of the page.

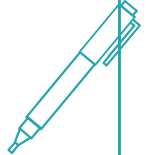


Ten en cuenta a tu audiencia



Para asegurarte de que siempre estás creando contenido que se ajusta a las necesidades de tus clientes ideales, es interesante echar un vistazo a sus deseos, sus frustraciones, y que ayudes les brindas para resolverlos.

¿Qué quiere tu cliente ideal? ¿Qué espera lograr o superar?



¿Cuáles son los puntos débiles o los desafíos que enfrenta?

¿Cómo les ayuda tu producto o servicio a lograr sus objetivos y superar sus desafíos?



Paso cuatro

PLANIFICA TU CONTENIDO

¿Qué tipo de contenido vas a crear? (publicaciones en redes sociales, episodios de podcasts, videos, blogs, etc.)






**Ahora calcula cuántas piezas de contenido necesitas crear:
¿Con qué frecuencia publicarás y cuánto contenido crearás por lotes?**



Enumera el contenido que necesitas crear en la siguiente tabla



TIPO DE CONTENIDO:	TÍTULO:	CUANDO PUBLICAR	CONCLUSIONES CLAVE:
			
			
			

..... Paso 5

..... **CREA TU CONTENIDO**



Llegados a este punto, deberías tener una idea muy clara de lo que crearás, compartirás o enseñarás.

¡El paso final es crear por lotes ese contenido y luego programarlo o publicarlo!

¡Crear contenido puede ser muy fácil, especialmente cuando sigues un proceso simple de ejecutar y repetir y sigues poniéndolo en marcha, desarrollando y mejorando.

Mantén tu contenido simple y consistente y asegúrate siempre de tener en mente al cliente de tus sueños y de compartir lo que tu audiencia necesita, quiere y ama.



¡Ya lo tienes!