

# 37 IDEAS DE CONTENIDOS PARA PUBLICAR

NATALIA MONTOLIO



Hola, ¿Qué tal?

Te doy mi más calurosa bienvenida, a la vez que agradecimiento por adquirir la guía **“37 ideas de contenidos para publicar ”**

Muchas personas no saben que publicar. Yo te aconsejo que publiques cada día, porque es la forma de descubrir que es lo que realmente quiere tu audiencia.

Te muestro estas 37 ideas, con las cuales puedes crearte un calendario editorial, que simplemente consiste en marcar cada día lo que vas a publicar con anticipación.

## Lo que vas a ver

Introducción.....	4
Las 37 ideas de contenido.....	5

# Introducción

Vale la pena publicar en LinkedIn; te sirve para atraer clientes potenciales con tus publicaciones y establecerte poco a poco como un referente en tu especialidad, a base de ir mostrando conocimiento absoluto, y demostrando que tú tienes la solución al problema o necesidades que tienen tus clientes potenciales.

Con las publicaciones vas generando confianza a tus clientes potenciales, y la confianza es la base de las ventas.

# Las 37 ideas de contenido

1. How to, es decir cómo se hace algo referente de tu especialidad. Por ejemplo, en mi caso sería “Como cambiar la foto del perfil en LinkedIn” o cualquier cosa que explique cómo hacer algo referente a tu sector. Es lo que se conoce como los “How to ...”, y son las publicaciones más técnicas de tu especialidad
2. **La respuesta a una pregunta de tus clientes** . Piensa en alguna pregunta de algún cliente,. y la respuesta sería una publicación. Por ejemplo: el otro día un cliente me preguntó si eran mejores las publicaciones cortas o largas, y la respuesta de eso me sirvió para hacer una publicación.
3. **Sobre las ventajas o beneficios de tus servicios.** Te aconsejo que si haces una lista de ventajas de tus servicios que sea máximo de tres. Y en mi opinión lo mejor, es que tú tengas la lista de ventajas de tu servicio y en cada publicación pongas una ventaja y des vueltas sobre esa ventaja.

Hoy día las personas retenemos muy poca información, en seguida desviamos la atención, por lo que te aconsejo dar un único mensaje por publicación. Y quiero aclarar que estoy diciendo un mensaje que no significa que sea más corto o largo sino foco en un único mensaje.

Piensa que nos hemos vuelto como niños. Por ejemplo, si a un niño le dices dúchate, almuerza, juega un rato, haz los deberes, después ves a ver a tu hermana ..... ¿Verdad que se abrumba? A un niño tienes que decirle una cosa, e insistir sobre lo mismo hasta que lo hace, después otra y así sucesivamente. Pues en las publicaciones de LinkedIn es lo mismo: un mensaje tras otro. Hay personas que lo ponen todo en la misma publicación como si no les dejasen poner más publicaciones y lo condensan todo en una con tal cantidad de información que es imposible,

teniendo en cuenta que por encima de ella y por debajo tienen otras publicaciones que leer.

4. **Frases motivacionales** . Puedes encontrar en Google muchas ideas sobre frases motivacionales, poniendo “frase sobre éxito” , o “Frase sobre motivación” y escoger un día a la semana para poner una frase motivacional y acompañarla de una imagen acorde.
5. **Sobre el día internacional** . En la web <https://www.diainternacionalde.com/> tienes todas las fechas del año con el día internacional correspondiente.
6. **Eventos externos de tu sector.** Da a conocer antes que nadie los eventos más importantes a nivel internacional y a nivel nacional que hay en tu sector
7. **Noticias de actualidad** : Intenta estar informado para dar a conocer las noticias de máxima actualidad sobre tu sector
8. **Estadísticas, tendencias.** Puedes encontrar estadísticas en la web [statista.com](http://statista.com)
9. **Historia real.** . Cuenta una historia real tuya si puede ser de algo que te haya pasado con algún cliente, o referente a tus servicios
10. **Consejos o tips** sobre algo relacionado con tu especialidad.
11. **Comparte algún artículo** aunque no sea de actualidad pero de alguna persona relevante en tu especialidad y coméntalo

12. **Herramientas.** Comparte las herramientas que utilizas para tu negocio, por ejemplo de productividad, o CRM, o cualquiera que creas que puede interesar a tu audiencia. Escoge cuidadosamente que herramientas ponen para transmitir lo que quieres transmitir.
13. **Recomendación de influencers de LinkedIn** en tu sector
14. **Comparte un testimonio** que haya hecho un cliente satisfecho
15. **Comparte posts** que te interesen o relacionados con tu especialidad
16. **Publica algo sobre de tu vida privada**, como un cumpleaños familiar, un día en familia o lo que quiera. Aunque LinkedIn es una poderosa plataforma de negocio
17. **Presenta a personas de tu equipo**, colaboradores o proveedores. Pon su nombre, lo que hacen, agrádeceles por algo.
18. Muestra **un caso de éxito** en tu negocio. Cuenta la historia que hay detrás de él, sus particularidades o que dificultades encontraste en el camino. O muestra un servicio o producto terminado y el impacto que tuvo en tu cliente,.
19. **Tutorial** en pdf
20. **Haz una encuesta** sobre algún tema de tu especialidad
21. **Muestra el antes y el después** de realizar alguno de tus servicios o consumir tus productos.

22. **Errores comunes** sobre algo relativo a lo que tu ofreces
23. **Ventajas** de ...
24. Da tu **opinión** sobre alguna noticia de actualidad. Haz reflexionar a la gente.
25. Haz una lista de todas las preguntas que te pueden hacer tus clientes potenciales y con cada una de esas **respuestas** tienes una publicación
26. Contar la **historia de tu marca**
27. **Muestra tu oficina o tu puesto de trabajo**
28. **Tendencias del sector**, cosas innovadoras difíciles de conseguir referentes a tu sector Consigue las última novedades sobre el sector y publícalas
29. **Da las gracias** por haber aumentado el número de seguidores.
30. **Busca en Google** problemas de tus potenciales clientes. Por ejemplo si eres un agente inmobiliario, busca en Google problemas que tienen las personas jóvenes para encontrar sus vivienda ideal. La búsqueda en Google te dará muchas ideas de lo que puedes publicar como respuesta a las necesidades o problemas de tus clientes potenciales.
31. Lista de libros , medios o recursos aconsejados para tus clientes potenciales
32. Comparativas de tus servicios o productos con otros



33. **Nueva incorporación** del equipo
  
34. **Logros** conseguidos
  
35. **Análisis** del mercado, de precios, o cualquier tipo de análisis que pueda ser de interés para tu audiencia.
  
36. **Tendencias** que hay que seguir ... este verano, o tendencias tecnológicas o tendencias que sean de tu sector
  
37. **Posts comerciales** sobre tus productos o servicios.

Si deseas conocer como publicar para atraer clientes potenciales en LinkedIn no dudes en ponerte en contacto.