

---

# WORKBOOK

---

EL CONTENIDO ES REY



# INSTACLASS



# ANTES DE COMENZAR

Debes saber que la creación de contenido es esencial para poder tener éxito en esta red social. Debemos dedicarle **TIEMPO DE CALIDAD** para poder generar un contenido excelente, que nos de los resultados que esperamos.

Tene paciencia. La creatividad surge en determinados momentos, no está siempre disponible. Si un día no estás con la mayor inspiración o paciencia, puedes volver a intentar en otro momento. Lo importante es que salga bien.

**TIP:** Los días que apartes para crear contenido, trata de salir de la oficina o de donde estas siempre. Busca un café, un espacio de tu casa que no soles estar, salí de donde estas todos los días. Esto despierta la creatividad.



**¡Ahora sí! Manos a la obra, que tenemos que poner en práctica todo lo que hemos aprendido en la Instaclass.**

# Vamos a repasar lo que vimos en este GRAN DIA:

- ¿Qué problemas hay al publicar contenido?
- Alcance VS Engagement
- Variedad de Contenido - Estrategia
- Tipo de Publicaciones
- Tipo de Contenidos
- Cómo definir al cliente ideal
- ¿De dónde sacar ideas?
- Diseño de Estrategias de Contenido
- Herramientas para Crear Contenido

Por si se olvidaron de mi, soy Vic!

Me van a poder encontrar siempre en  
[@emprender.mejor](https://www.instagram.com/emprender.mejor)

Estoy acá, para ayudarte a potenciar tu  
cuenta de Instagram y que puedas  
vender Más y Mejor



**IMPORTANTE, debemos RECORDAR:**

## TIPO DE PUBLICACION

- POSTEOS
- VIDEOS
- REELS
- CARRUSEL

## TIPO DE CONTENIDO

- EDUCATIVO
- VENTA
- TENDENCIA
- BRANDING

# Este workbook es para CREAR CONTENIDO. Así que creemos el ambiente para ello.

- Busca un lugar tranquilo, que despierte tu creatividad
- Pone música que te guste, pero que no te distraiga
- Tene a mano todos los elementos que necesites.
  - Acá podes hacer un listado de lo que necesitas:

- 
- 
- 
- 
- 

- Vas a necesitar el celular o la compu para analizar y poder buscar ideas, pero trata de apagar las notificaciones para que no te distraigan.

¿TODO LISTO?  
¡A CREAR!

**Ahora que ya sabes lo que es el alcance y el engagement y cómo podemos verlo en nuestra cuenta...vamos a analizar lo que hemos hecho.**

Celular en mano.

Vamos a ver qué nos funcionó.

Ingresa a tu Instagram, mira tus estadísticas de ALCANCE y de INTERACCION

## ¿Qué Publicaciones tuvieron más **ALCANCE**, y cuáles más **INTERACCION** en los últimos 30 días?

Para chequear esto, anda a tu perfil, a estadísticas, cuentas alcanzadas. Selecciona los últimos 30 días y fijate las principales publicaciones

### **ALCANCE**



### **INTERACCION**

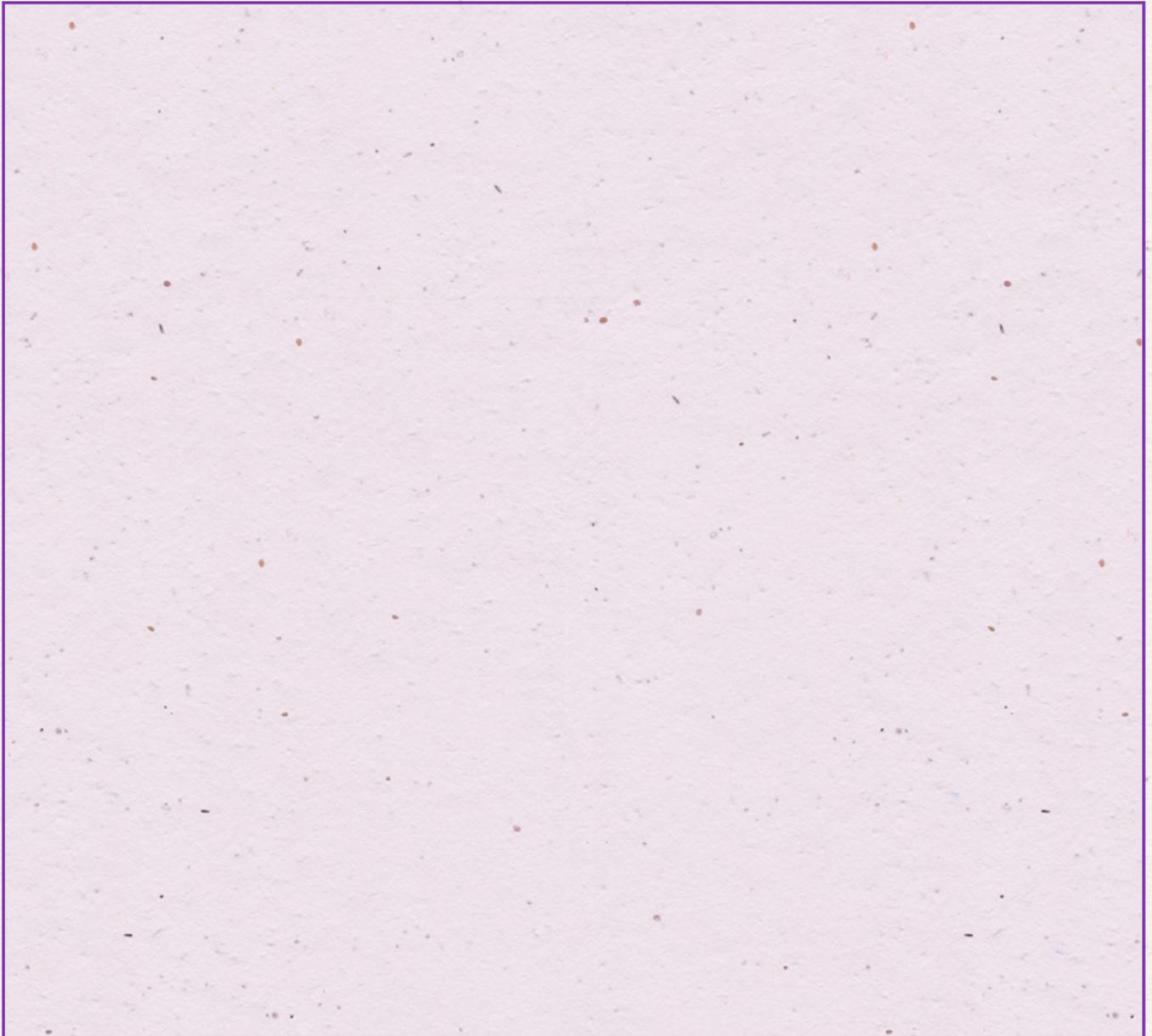


**¿Hay publicaciones que se repiten en las diferentes columnas?**

**¿SI?...escribilas acá abajo.**

**¿No? Siguiete ejercicio**

Publicaciones que se repiten en ambas columnas:



Esto nos sirve para identificar qué contenido ha tenido doble éxito, ya que nos generó alcance y además nos genero engagement.

## Hagamos un pequeño análisis de lo que acabamos de ver

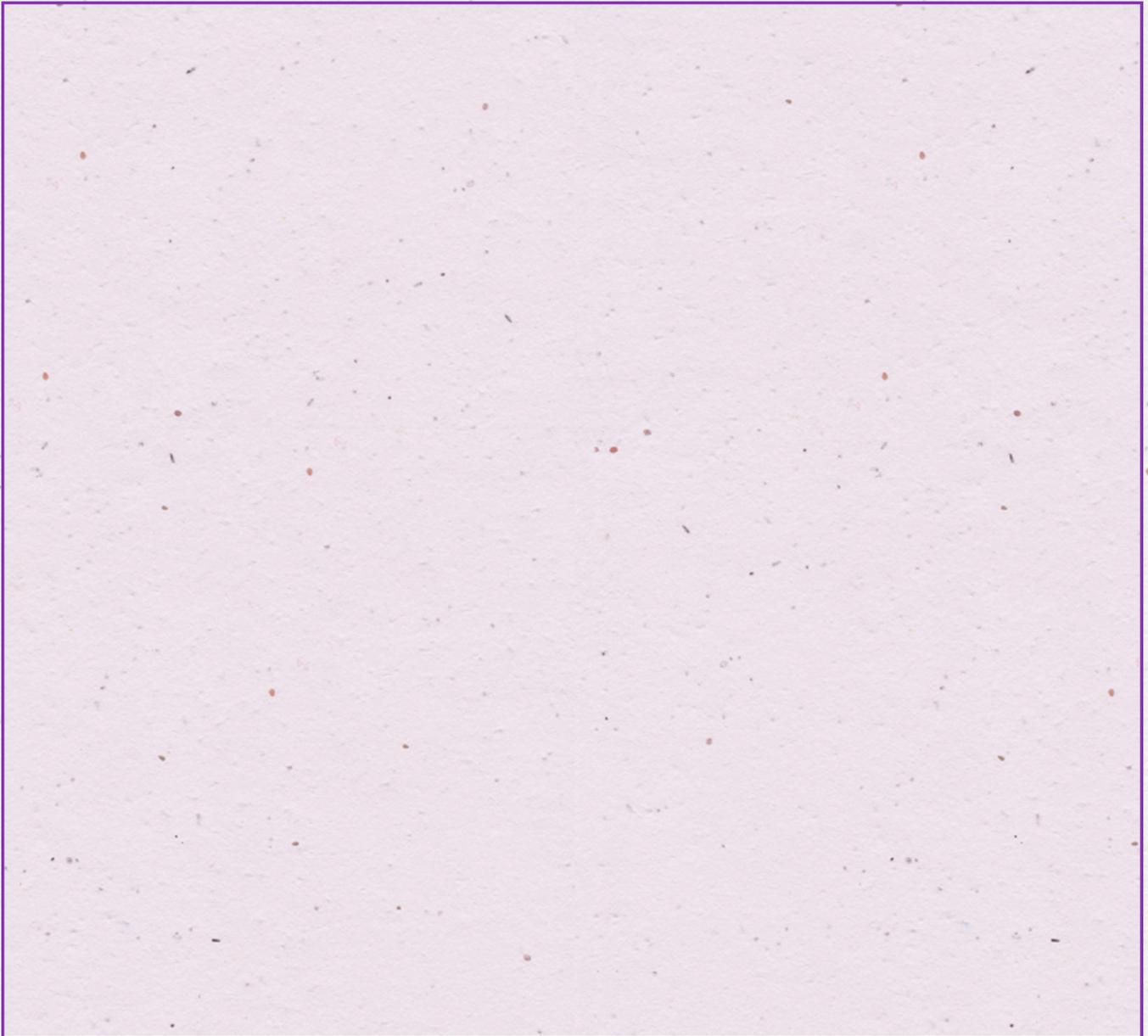
¿Qué características tienen las publicaciones que te han generado más alcance?

Ejemplo: La mayoría son reels, la mayoría son tips, la mayoría son ofertas, etc.



**¿Qué características tienen las publicaciones que te han generado más INTERACCION?**

**Ejemplo: La mayoría son sorteos, la mayoría son del detrás de escena, la mayoría son memes, etc.**



Perfecto. Ahora sabes qué fue lo que hiciste bien y los resultados que obtuviste.

Ahora vamos a hacer el ejercicio, pero al revés. Viendo lo que MENOS te ha funcionado.

Esto nos sirve mucho para entender el porqué no funcionó. Quizás un contenido que no tuvo éxito, lo transformamos en otro formato, y el resultado es diferente.

¿Qué publicaciones tuvieron MENOS ALCANCE, y cuáles MENOS INTERACCION en los últimos 30 días?

**ALCANCE**



**INTERACCION**

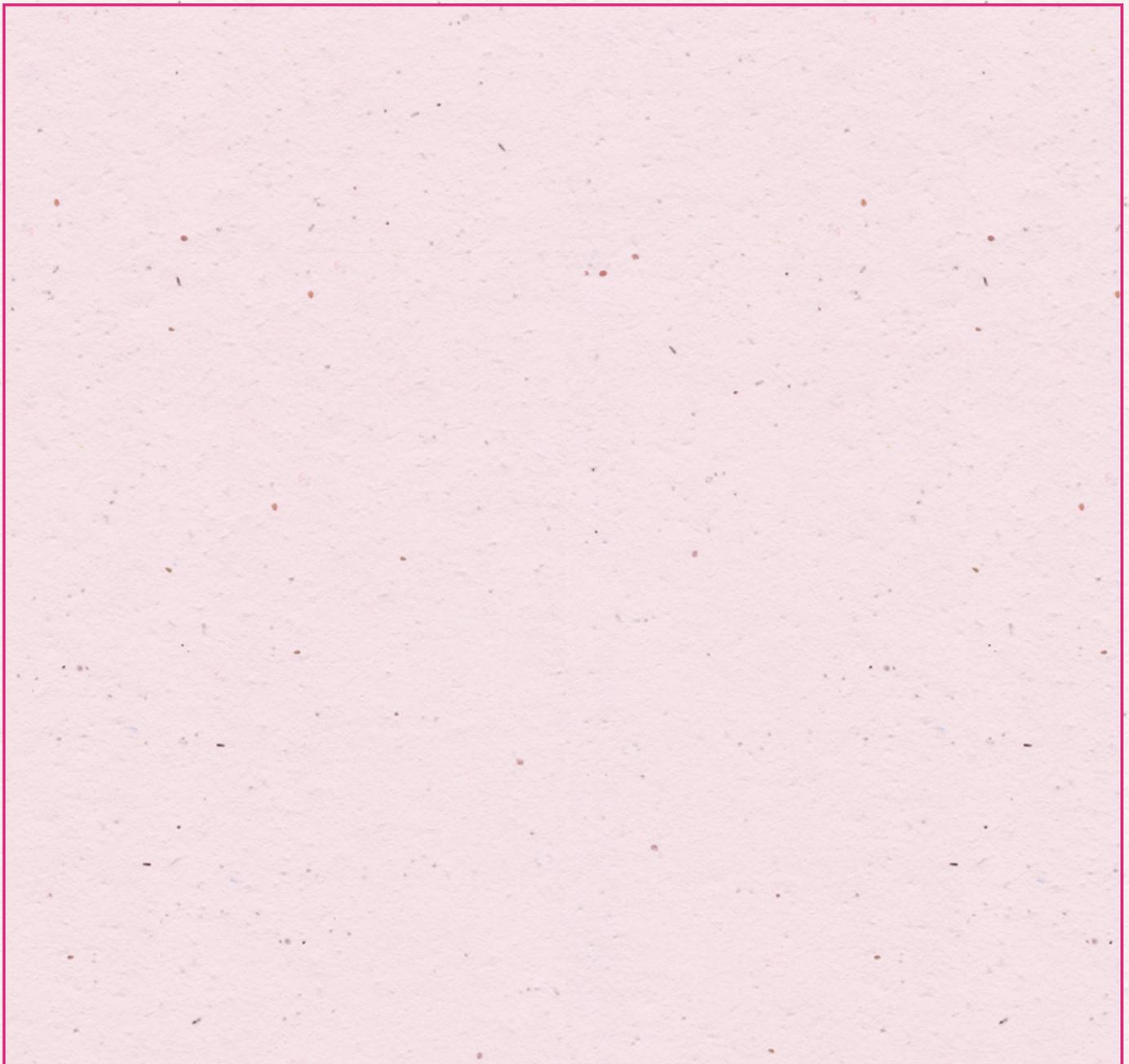


**¿Hay publicaciones que se repiten en las diferentes columnas?**

**¿SI?...escribilas acá abajo.**

**¿No? Siguiete ejercicio**

**Publicaciones que se repiten en ambas columnas:**

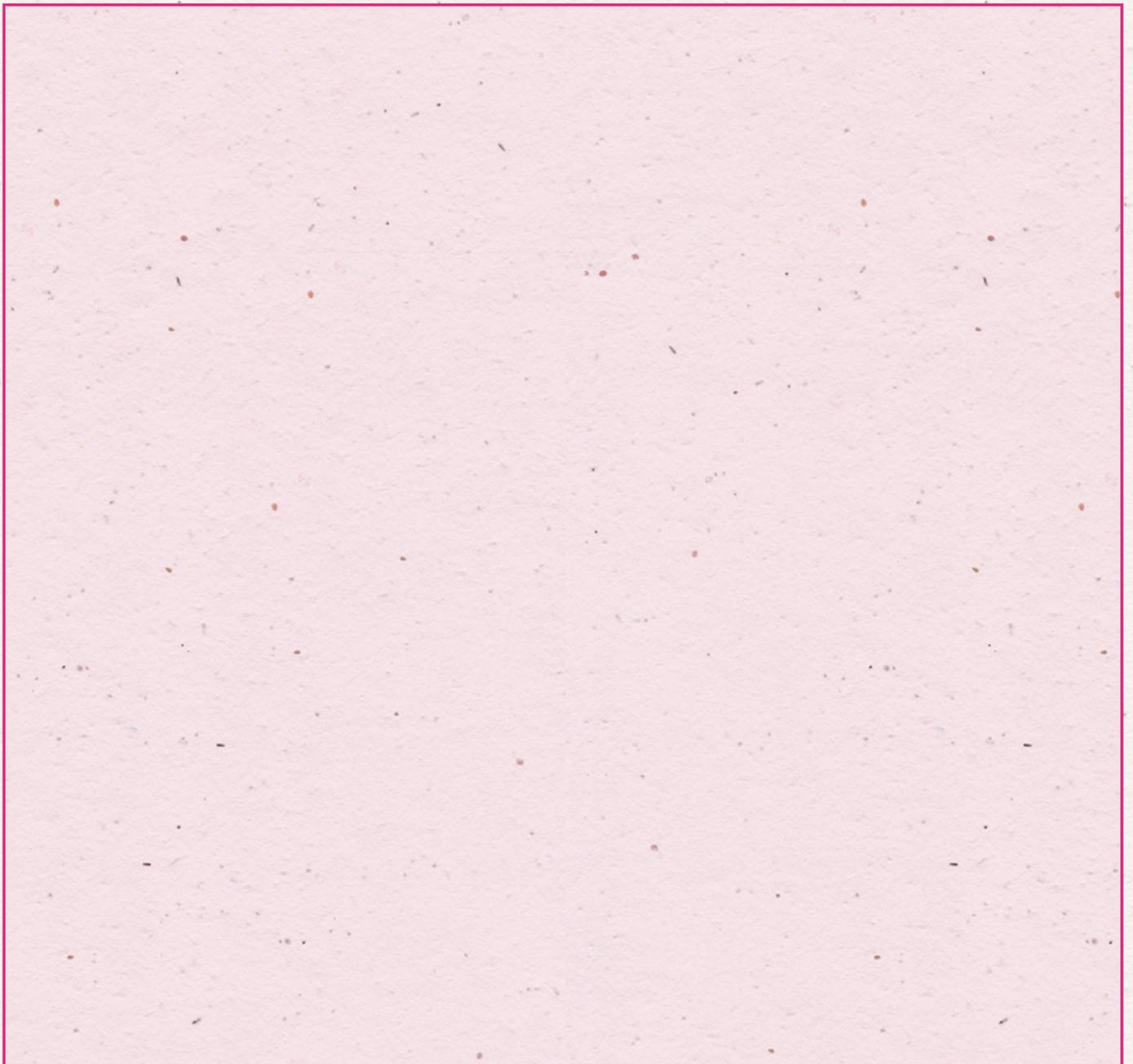


Esto nos sirve para identificar el contenido que ha tenido una menor performance

## Hagamos un pequeño análisis de lo que acabamos de ver

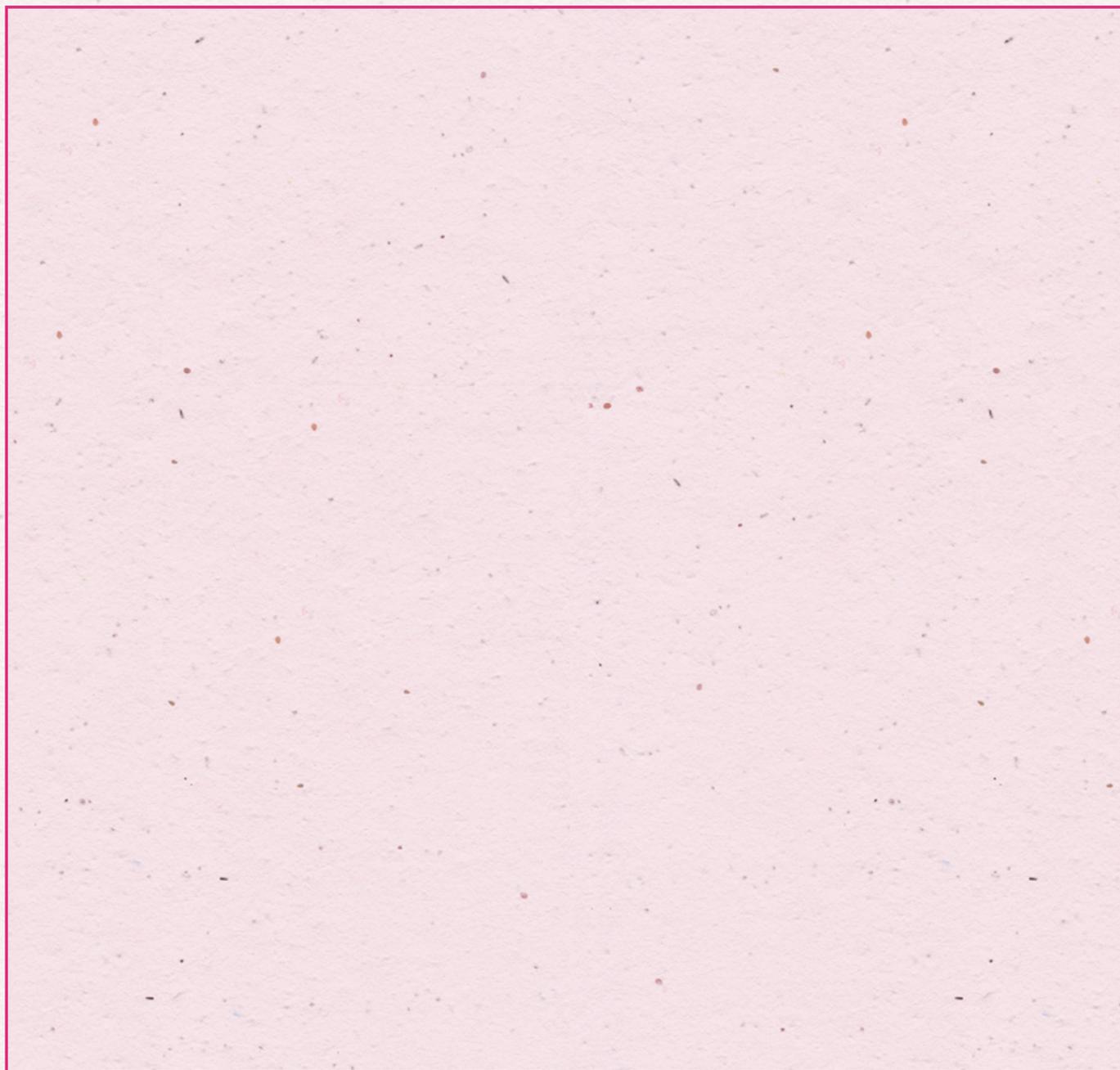
¿Qué características tienen las publicaciones que te han generado **MENOS** alcance?

Ejemplo: La mayoría son posts, la mayoría son memes, la mayoría son testimonios etc.



¿Qué características tienen las publicaciones que te han generado  
**MENOR INTERACCION?**

**Ejemplo:** La mayoría son reels, la mayoría son del detrás de escena, la mayoría son contenido educativo, etc.



¡WOW! ¿No te haz llevado una sorpresa al realizar el análisis? Ahora podemos ver qué fue lo que sirvió y lo que no. Lo que generó mucho alcance pero poca interacción y viceversa.

Ahora cuando creamos nuevo contenido, tenemos que tener esto en cuenta. Y tratar de repetir este ejercicio, una vez al mes o al menos cada 3 meses.

# CLIENTE IDEAL

Vamos a definir a quién le vamos a vender

¿A qué NICHOS pertenece?

Hace una lista de los distintos nichos a los que puede pertenecer tu cliente:

¿Qué NECESIDADES tiene?

Hace un listado de las necesidades que puede tener

¿Qué solución le puedes dar?

Hace una lista de las soluciones que le podemos brindar con nuestro producto o servicio

Ahora que tenemos un poco mejor definido lo que brindamos y qué necesita nuestro cliente, vamos a hacer una descripción (lo más completa que podamos) de nuestro cliente ideal. Teniendo en cuenta el tipo de cliente que queremos atraer, lo que asumimos o sabemos y por último lo que hayamos investigado.

## Descripción de tu Cliente Ideal



## LLUVIA DE IDEAS

Ahora que nos hemos empapado de conocimiento, hagamos una lluvia de idea de contenidos que podemos crear para nuestra cuenta. No pensemos si sirve o no, solamente dejemos que nuestra mente fluya y nos entregue ideas. Recuerda cómo buscamos ideas en la Instaclass.

### *Ideas de contenido*



Espero que necesiten otra hoja, 😊 :

## *Ideas de contenido*



# HERRAMIENTAS SALVADORAS

## Diseño:

- [Canva](#): Herramienta de diseño en línea para realizar artes, plantillas y gestionar todo el diseño de una marca de forma sencilla.
- [Crello](#): Sitio web para realizar diseños (similar a Canva).

## Edición de fotos:

- [Canva](#).
- [Snapseed](#): Es una aplicación móvil para editar imágenes.
- [Adobe Lightroom](#): Herramienta para editar fotos de forma fácil y rápida.

## Recursos gráficos:

- [Canva](#).
- [Elements Envato](#): Banco de contenidos visuales.
- [Flaticon](#): Accede a una biblioteca completa de iconos, ilustraciones y gráficos para tus diseños.
- [Freepik](#): Es una biblioteca con recursos de diseño muy completos y en distintos formatos, desde Photoshop hasta imágenes.

## Edición videos:

- [Veed.io](#): Con esta aplicación podrás editar videos, colocar subtítulos y añadir otros elementos.
- [Kapwing](#) y [Happyscribe](#): Sirve para generar subtítulos en tus videos.
- [Promo](#): Crear videos fácilmente a partir de plantillas.
- [VLLQ](#): Edición de video, voiceover, video nuggets.

## ¿Cuándo Publicar?

- [IconoSquare](#): Herramienta de análisis de datos.
- [Preview](#): Herramienta para análisis, publicar y gestionar IG.
- [Estadísticas Instagram](#).

## Programar Publicaciones

- [Later](#): Es una aplicación que sirve para programar y publicar fotos.
- [Business Suite](#): Aplicación de Facebook que nos permite programar publicaciones e historias.
- [Canva](#).

## Ahora si, pongamos ACCION:

Analiza las ideas que se te acaban de ocurrir y estructuralas para diseñar el plan de contenido.

Hace click en el siguiente botón y te llevara a la hoja de Google Sheets, donde pueden ir volcando su contenido. Otra opción es ir al email donde encontraste este WORKBOOK y descargalo para poder completarlo.

