

FASE 2

Mensaje y Estrategia: Construir tu marca y atraer clientes

Propósito: Queremos que la creación de contenido sea parte de tu estilo de vida. Que puedas llevar este rol con facilidad, estrategia y sin que se vuelva algo que te genere estrés o reste tiempo de tu autocuidado.

DÍA 10 - Tips para crear contenido

Identificar cual es tu camino de menor resistencia actual, empezar a evaluar tus procesos actuales (si ya los tienes) y elegir el o los próximos pasos a dar para facilitarte la creación de contenido.

Tiempo estimado: 70-80 min

Paso a paso

1. Ver la clase (60 min)

La clase del tema de hoy ya se encuentra disponible en la plataforma del Bootcamp → Dentro de la sección de “*Contenido*” → y en el apartado “*Ejercicio día 10 + video - Tips para crear contenido*”

Para ver la clase te recomendamos lo siguiente:

- Si te es posible, visualiza la clase desde tu computadora.
- Hazlo en un espacio libre de distracciones.
- Silencia tu celular y tenlo con la pantalla hacía abajo para no distraerte con las notificaciones o cada vez que se enciende la pantalla.
- Ten papel y lápiz a la mano para tomar notas.

2. Luego de ver la clase, responde las siguientes preguntas (10-20 min)

- Para ti, ¿actualmente cuál es el camino más sencillo o de menor resistencia para la creación de contenido?
- ¿Qué tipo de videos puedes grabar para tu banco de contenido?
- ¿Qué actividad podría ser la próxima que delegues para la creación de contenido?
- ¿Qué acción puedes llevar a cabo para cultivar tu creatividad?
- ¿En qué espacios, entornos o circunstancias fluyes más?

EJEMPLO:

- *Para ti, ¿actualmente cuál es el camino más sencillo, estratégico o de menor resistencia para la creación de contenido?*
 - *Enfocarme en las historias porque son más rápidas y no requieren tanto trabajo de edición o diseño*
 - *Los videos cortos porque me divierto mucho con ello*
 - *Imagenes y carruseles porque recién estoy tratando de ser constante y hablarle a la cámara me requiere más esfuerzo*
 - *Compartir en mi comunidad de WhatsApp privada porque ha sido mi canal de comunicación más rentable (el que me trae más ventas o citas)*
 - *Por mis ocupaciones actuales me vendría bien compartir historias 5 días a la semana (dedicandome una tarde de la semana a crearlas todas para después solo tener que compartir) y publicar en el feed 1 vez a la semana*
- *¿Qué tipo de videos puedes grabar para tu banco de contenido?*
Videos en los que este:
 - *escribiendo*
 - *leyendo*
 - *haciendo ejercicio, deporte o el movimiento que más disfruto*
 - *cocinando*
 - *comiendo*
 - *meditando*
 - *armando un lego o rompecabezas*
 - *pintando o coloreando*
 - *divirtiendome con mis amigxs o familia*
 - *cuidando mi jardín*
 - *jugando con mis mascotas*
 - *maquillandome*
 - *trabajando en la oficina, home office o en algún café*
 - *paisajes y atardeceres*
- *¿Qué actividad podría ser la próxima que delegues para la creación de contenido?*
 - *Alguien que me cobre la edición de contenido por pieza*
 - *Un trafficker para crear mi primer anuncio (publicidad pagada)*
 - *Un asistente de medio tiempo*
 - *Capacitar a mi asistente en seguimiento y cierre de ventas*
 - *Empezar a automatizar informes de algún recursos gratuito o de mi servicio con ManyChat*

- ¿Qué acción puedes llevar a cabo para cultivar tu creatividad?
 - *Hacer journaling todos los días*
 - *Leer “El camino del artista”*
 - *Reservar una tarde de la semana para tener una cita conmigo misma y llevar mis hojas blancas para hacer lluvias de ideas sin distracciones*
 - *Reducir mi uso de redes sociales con ayuda de una app*
- ¿En qué espacios, entornos o circunstancias fluyes más?
 - *Por las mañanas antes de consumir redes sociales*
 - *Cuando dormí 8 horas o más*
 - *Cuando me siento estable emocionalmente*
 - *En mi escritorio personalizado y decorado por mi*

3. Entregable (5–7 min)

- ✓ Piensa en cuál es tu **camino de menor resistencia actual** y compártelo en el grupo cerrado, en la sección de “Mentoring y retroalimentación”.
- ✓ Comparte y comunica también en las redes sociales que utilices. Si todavía no tienes redes activas, usa tus estados de whatsapp o FB. Recuerda que compartir tu proceso es una manera auténtica y poderosa de conectar con tu audiencia, construir confianza y admiración.