UN POCO DE CLARIDAD PARA EMPEZAR

Ideas de *contenido* para tu marca.

Empieza con lo que ya haces.

16 ideas, ejemplos y un plan sencillo para dejar de mirar la pantalla en blanco.

PARA NEGOCIOS Y MARCAS PERSONALES

ANTES DE ELEGIR UNA IDEA

Una persona.
Una intención.

No hace falta hablar de todo. Empieza por una duda concreta de alguien a quien puedas ayudar.

01 / ¿A quién ayudas?

Cambia “a todo el mundo” por algo concreto: “personas que quieren empezar a entrenar y no saben cómo”.

02 / ¿Qué quieres facilitar?

Elige una intención: resolver una duda, enseñar tu proceso o explicar cómo contratarte. Una por publicación.

03 / ¿Qué puedes enseñar hoy?

Una pregunta real, un detalle de tu trabajo o algo que has aprendido. Tu día a día ya contiene material.

Una estructura que puedes repetir

Pregunta concreta + una respuesta útil + un siguiente paso.
Ejemplo: “¿No sabes qué llevar a tu primera sesión? Trae ropa cómoda, agua y tus dudas. Guarda esta lista para ese día”.

ENSEÑA CÓMO TRABAJAS

Tu proceso también cuenta.

01 El antes y el después

Enseña un cambio real y explica una decisión que lo hizo posible.

Ejemplo: Un rincón antes y después de ordenarlo; misma luz y encuadre.

CARRUSEL DE 2 FOTOS

02 Tres pasos de tu trabajo

Graba el inicio, un detalle del proceso y el resultado.

Ejemplo: Cómo preparas un pedido, revisas una web o montas una mesa.

REEL DE 15–30 SEGUNDOS

03 La decisión que no se ve

Explica por qué eliges un material, herramienta o método.

Ejemplo: “Uso esta tela porque se puede lavar fácilmente”.

FOTO + TEXTO BREVE

04 Tu lista de revisión

Comparte tres cosas que compruebas antes de entregar.

Ejemplo: Una web: enlaces, lectura en móvil y datos de contacto.

CARRUSEL DE 3 PUNTOS

RESPONDE DUDAS REALES

Lo que te preguntan, es contenido.

05 ## La pregunta más repetida

Responde lo que te preguntan por mensaje una y otra vez.

Ejemplo: “¿Qué incluye la primera cita?” Explica solo lo que ofreces.

FOTO O VÍDEO CORTO

06 ## Qué opción elegir

Compara dos opciones y explica para quién encaja cada una.

Ejemplo: Sesión individual o en grupo: atención, ritmo y precio.

CARRUSEL COMPARATIVO

07 ## El primer paso contigo

Cuenta qué ocurre desde que alguien te escribe.

Ejemplo: “Me cuentas tu idea, acordamos el alcance y preparo la propuesta”.

TRES HISTORIAS

08 ## Una duda sobre el precio

Explica qué incluye tu servicio y qué se valora por separado.

Ejemplo: Usa un ejemplo real; evita precios gancho con condiciones ocultas.

FOTO + EXPLICACIÓN

COMPARTE ALGO ÚTIL

Ayuda antes de vender.

09 Un error y cómo evitarlo

Elige un error frecuente y da una solución concreta.

Ejemplo: Texto pequeño en el menú: revísalo desde el móvil antes de publicarlo.

CARRUSEL DE 2 PASOS

10 Tu consejo de un minuto

Enseña una mejora que alguien pueda aplicar hoy.

Ejemplo: Cómo escribir una bio: qué haces, para quién y cómo contactar.

REEL CON DEMOSTRACIÓN

11 Desmonta una idea equivocada

Aclara un malentendido de tu sector con un ejemplo.

Ejemplo: “Publicar a diario no sustituye a explicar bien lo que vendes”.

FOTO + ARGUMENTO

12 Una lista para guardar

Reúne una pequeña lista que ayude a decidir o preparar algo.

Ejemplo: Tres datos que enviar para pedir un presupuesto: objetivo, alcance y fecha.

CARRUSEL O INFOGRAFÍA SIMPLE

DEJA VER TU FORMA DE HACER

Una marca con alguien detrás.

13 Por qué empezaste

Cuenta un momento concreto, no toda tu biografía.

Ejemplo: “La primera vez que resolví este problema entendí qué quería hacer”.

FOTO PROPIA + HISTORIA

14 Algo que cambiaste

Comparte un aprendizaje y cómo lo aplicas ahora.

Ejemplo: “Antes enseñaba solo el resultado. Ahora también explico el proceso”.

CARRUSEL BREVE

15 Tu rincón de trabajo

Enseña un espacio real y un detalle que tenga sentido para ti.

Ejemplo: La libreta donde apuntas ideas o cómo preparas el local al abrir.

FOTO O CLIP SIN SALIR EN CÁMARA

16 Invita a una conversación

Haz una pregunta fácil sobre una necesidad de tu público.

Ejemplo: “¿Qué te cuesta más: encontrar ideas o escribir el primer texto?”

HISTORIA CON ENCUESTA

DE LA IDEA A LA PRÁCTICA

Tu próxima semana.

Tres publicaciones son un punto de partida, no una obligación. Ajusta el ritmo al tiempo que tengas.

LUN	Elige una duda real. Escribe tu respuesta en tres frases.
MAR	Publica esa respuesta. Termina con una pregunta sencilla.
MIÉ	Graba tres detalles de tu trabajo. Guarda el material.
JUE	Publica tu proceso en un reel o en dos fotos.
VIE	Responde comentarios y apunta las nuevas preguntas.
SÁB	Publica un consejo que se pueda guardar y aplicar.
DOM	Descansa. Revisa qué generó preguntas, guardados o contactos.

Antes de pulsar “publicar”

- ☐ ¿Se entiende la idea en la primera frase?
- ☐ ¿Las letras se leen bien en un móvil?
- ☐ ¿Lo que digo es real y tengo permiso para usar las fotos?
- ☐ ¿Pido una sola acción que tenga sentido?

SI QUIERES SEGUIR

Ya tienes ideas. Ahora, un plan.

No necesitas comprar nada para empezar: elige una idea de esta guía y publícala. Si quieres profundizar, estas son las dos rutas.

PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS

Guía Vibiax de 30 días

Presencia digital, vídeos, campañas, conversaciones, reseñas y métricas. Un plan de acción para trabajar en tu negocio durante 30 días.

1,99 € · PAGO ÚNICO

PARA TU MARCA PERSONAL

Tu marca, tu voz

Posicionamiento, público, perfil y pilares de contenido. Un plan de 30 días para comunicar con más claridad y coherencia.

1,99 € · PAGO ÚNICO

Ambas disponibles en español e inglés. Eliges la edición antes de pagar. Envío manual del PDF por correo tras verificar el pago; no es una descarga inmediata.

Ver las guías en vibiaxstudio.com