

badomick

• Maneja tu •
Propio *Negocio* en
10 PASOS

en el mundo digital



badomick

Basado en nuestras experiencias trabajando con
más de 20 clientes en todos los sectores

La
Huanuqueña

sempai



D'Moli
Restobar



Pacha
Club Vip



Construcciones
CHARITO

GRUPO HUASI
Inmobiliaria

Free Rider
DAY



CAJA
MAYNAS
Cree en ti!

DEX
Consultorio Obstétrico



JACARANDÁ
CENTRO CAMPESTRE



KLM
AUTOMOTRIZ

Weisheit
School

CQP
asesores

Joan Gumara
CENTRO PSICOTERAPEUTICO

PISCO & NAZCA
CASTROBAR

audivida
AUDIFONOS MEDICADOS

GR
INVERSIONES
INMOBILIARIA

PARAISO
AMARILIS
RESIDENCIAL



DATA COLE

Estudia estos 10 módulos

y en 30 días serás un experto en contenido

1.

Define tu objetivo

2.

Conoce a tu audiencia

3.

Elige las plataformas correctas

4.

Crea tu identidad visual y de marca

5.

Planifica un calendario de contenido

6.

Crea contenido variado

7.

Usa ganchos y storytelling

8.

Publica con consistencia

9.

Interactúa con tu comunidad

10.

Mide y ajusta

1.

Define tu objetivo

Antes de publicar, debes saber para qué usarás las redes:
¿ventas, posicionamiento, fidelización?

El contenido sin objetivo es como lanzar flechas sin blanco: no sabes si acertaste o no.
Debes decidir qué quieres lograr con tus publicaciones.
Los objetivos más comunes son:

Dar a
conocer
tu marca

Visibilidad,
presencia digital
y alcance.

Generar
confianza

Mostrar
testimonios
y procesos

Conseguir
ventas

Mostrar precios,
promociones
y beneficios

Educar

Tips, explicar
beneficios
del producto



► EJEMPLO:

Una cafetería busca aumentar clientes los fines de semana.
Su objetivo **es atraer más visitas sábados y domingos.**



2.

Conoce a tu audiencia

Entiende a quién le hablas: edad, intereses, problemas y deseos

Si no sabes quién es tu cliente, crearás contenido que no conecta.

Pregúntate:



¿Qué **edad** tienen?

¿Qué **redes** usan más?

¿Qué estilo de **comunicación** prefieren ?

¿Qué problemas tienen que mi **producto/servicio** puede resolver?

► EJEMPLO:

Un **gimnasio** local podría tener como audiencia principal a jóvenes de 18 a 30 años que buscan mejorar su **físico** de manera **económica**.

• Recomendación

Haz un **buyer persona** sencillo.



Angela Lynn

Director Creativo

www.angel123.com

+41 0124 908 XXX

angela_lynn@123.com

3. Elige las plataformas correctas

No todas las redes son para todos los negocios. Prioriza donde está tu audiencia.

- **Instagram y TikTok:** ideales para negocios visuales (moda, comida, belleza, entretenimiento).
- **Facebook:** para públicos más amplios y adultos.
- **LinkedIn:** para empresas B2B, profesionales y networking.
- **YouTube:** tutoriales largos y demostraciones

► EJEMPLO:

Una consultoría contable no necesita **Facebook**, pero sí **LinkedIn** para conectar con dueños de negocios.

Recomendación:

Si estás empezando, elige 1 o 2 **redes sociales** y hazlas bien, en lugar de estar en todas y no destacar en ninguna.



4.

Crea tu identidad Visual y de marca

Tu marca debe ser reconocida a primera vista.

Esto incluye:

Colores que representen tu negocio.

Tipografías fáciles de leer.

Uso de **logo** y plantillas repetitivas.

Un estilo de **comunicación** coherente (formal, divertido, educativo).



► EJEMPLO:

► Una cafetería puede usar tonos cálidos como:

Marrón, beige, naranja.



Tipografía *manuscrita*

La Cantería

Y un tono de voz **amigable**



Recomendación

Usa **Canva** para crear plantillas de posts e historias. Así mantienes **unidad visual** sin ser diseñador.



5.

Planifica un calendario de contenido



La improvisación te hace perder tiempo y consistencia.

Un **calendario** organiza qué publicarás y cuándo.

► EJEMPLO:

Lunes: Foto de producto.

Miércoles: Reels educativo con tip.

Viernes: Testimonio o detrás de cámaras.

No llenes el calendario solo con promociones.

Recomendación

● Usa la **regla 70-20-10**:

70% contenido de valor
(tips, historias, educación)

20% interacción
(encuestas, preguntas, dinámicas)

10% ventas directas
(promos, precios, combos)



6. Crea contenido variado

No repitas siempre lo mismo.
Experimenta con formatos:



1.



Fotos profesionales
(productos o servicios)

2.

Behind the scenes
(cómo haces lo que vendes)

3.



Historias con
encuestas y preguntas.

4.

Reels cortos con ganchos y
Testimonios con clientes.

► EJEMPLO:

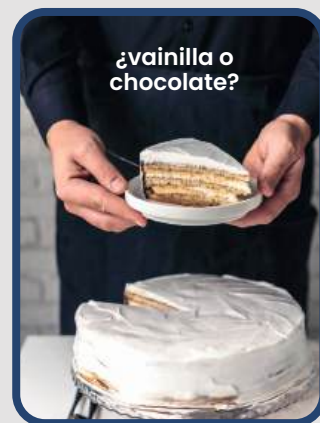
Una tienda de **postres** puede mostrar:



Foto de un pastel
terminado



Reel del proceso
de decoración.



Historia con
encuestas

Recomendación

- Informar (beneficios, tips).
- Entretener (videos dinámicos, trends).
- Vender (mostrar promociones o precios)

7.

Usa ganchos de storytelling

El gancho es lo que hace que alguien no pase tu video en el primer segundo. El storytelling ayuda a que conecten contigo.

EJEMPLOS DE GANCHOS:

- ▶ “¿Sabías que puedes duplicar tus ventas con un solo cambio en tus redes?”
- ▶ “Lo que nadie te dijo sobre tomar café a diario...”



"Portadas referenciales"

▶ EJEMPLO DE STORYTELLING:

- Cuenta cómo empezaste tu negocio o un problema que resolviste a un cliente.

"Un cliente llegó a nuestra **panadería** porque nadie hacía tortas **personalizadas** en su barrio. Ese día nació nuestra **especialidad**: tortas a medida para cada ocasión"



Recomendación

Empieza tus videos con una pregunta o dato sorprendente

8. Publica con consistencia

El algoritmo premia la constancia, no el volumen. Es mejor publicar 3 veces a la semana de manera sostenida que 10 veces un mes y desaparecer el siguiente.



► EJEMPLO:

Una marca de ropa puede publicar



2 reels



2 historias



1 carrusel por semana.

Recomendación

Establece una **meta** alcanzable. Si solo puedes 2 publicaciones a la semana, empieza con eso y **aumenta** después.



9.

Interactúa con continuidad

No basta con publicar: hay que responder. Si tus seguidores comentan y tú no respondes, pierdes confianza.

► EJEMPLO:

Una pizzería que responde con

“¡Gracias por tu preferencia 🍕❤️!”

- Da más ganas de volver a comprar.



Recomendación

Usa **WhatsApp Business** para respuestas rápidas.



Haz dinámicas en **historias** con preguntas y encuestas para **escuchar** a tu audiencia.

10. Publica con consistencia



Lo que no se mide, no se puede mejorar. Mira qué publicaciones funcionan mejor y ajústalas.

► EJEMPLO:

Si ves que tus **Reels** generan más mensajes que tus fotos, enfócate en hacer **más videos**.



Recomendación

Usa **Instagram Insights** para ver métricas básicas (alcance, interacciones, seguidores).



Cada mes responde:

¿Qué me funcionó mejor? — ¿Qué debo cambiar?

CONCLUSIÓN

No necesitas una gran agencia para empezar, pero sí estructura, constancia y estrategia. Con estos 10 pasos, cualquier negocio puede comenzar a crear contenido profesional, conectar con su audiencia y crecer en redes sociales.