FASE 7

UNA GUÍA PRÁCTICA PARA 7 DÍAS O 30 DÍAS - PARA CUALQUIER NICHO

MAPA FASE 7

7 pasos para planificar contenido con intención

Deja de publicar por obligación. Empieza a crear contenido que explique tu valor, genere conexión y lleve a las personas hacia una acción.

Complétalo desde el celular/computadora o imprím

PASO 01 - DIRECCIÓN

Antes del contenido, viene la claridad.

Un calendario funciona mejor cuando sabes qué quieres comunicar. Usa esta página para transformar tu negocio en un mensaje simple.

Mi nicho / área de trabajo

¿Qué vendo hoy?

¿A quién quiero llegar?

¿Qué problema ayudo a resolver?

¿Qué transformación / resultado entrego?

¿Por qué alguien elegiría mi marca?

Mi frase en 1 línea: “Ayudo a _____ a _____ a través de _____.”

DICA FASE 7

Cuanto más simple sea la frase, más fácil será transformar lo que haces en contenido.

PASO 02 - PILARES

Lo que tu marca puede decir cada semana.

Elige de 3 a 5 pilares. Evitan la sensación de “no sé qué publicar” y crean constancia sin que todo parezca repetido.

ENSEÑAR

Consejos, errores, pasos, educación.

CONECTAR

Historias, opinión, valores, rutina.

DEMOSTRAR

Resultados, proyectos, antes/después, testimonios.

OFRECER

Servicios, beneficios, invitación a conversar.

BASTIDORES

Proceso, creación, equipo, día a día.

BANCO DE IDEAS - responde sin pensarlo demasiado

- **¿Qué te pregunta siempre tu cliente?**
- **¿Qué error ves en tu nicho?**
- **¿Qué historia te hizo empezar?**
- **¿Qué aprendiste esta semana?**
- **¿Qué resultado o proyecto puedes mostrar?**
- **¿Qué creencia quieres cambiar en tu mercado?**

PASO 03 - GUION

Un guion que retiene y vende sin parecer publicidad.

Usa esta estructura para Reel, Story, carrusel o post. Un mensaje por contenido es suficiente.

1. GANCHO

La primera frase tiene que hacer que la persona se detenga.

2. PROBLEMA / CONTEXTO

Demuestra que entiendes su situación.

3. VALOR / IDEA CENTRAL

Entrega una idea útil, clara y aplicable.

4. PRUEBA / EJEMPLO

Muestra un caso, experiencia, detalle o ejemplo real.

5. CTA

Indica el siguiente paso: comentar, guardar, compartir o hablar contigo.

Ganchos para adaptar a tu nicho

- “Si todavía haces ___, necesitas escuchar esto.”
- “3 cosas que haría si empezara ___ hoy.”
- “El error que hace que tu cliente no entienda tu valor.”
- “Antes de comprar ___, mira esto.”
- “Lo que nadie te explica sobre ___.”

PASO 04 - SEMANA

Tu mapa de 7 días.

No necesitas publicar todos los días. Usa los 7 espacios como una secuencia: cada contenido debe tener un objetivo.

Objetivos posibles: atraer • educar • conectar • demostrar • vender

DÍA	OBJETIVO	FORMATO	IDEA / TEMA	CTA
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

PASO 05 - MES

30 ideas. Una visión del mes completo.

Escribe solo el tema principal de cada publicación. Después elige qué ideas merecen un guion completo.

Objetivo principal del mes

Oferta / servicio que quiero destacar

CTA principal del mes

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30

PASO 06 + 07 - REVISAR Y CRECER

El buen contenido también nace de observar.

Al final de la semana o del mes, responde. No busques solo “viralizar”: busca entender qué acercó a las personas correctas a tu marca.

¿Qué contenido generó más conversaciones?

¿Qué contenido recibió más guardados/compartidos?

¿Qué tema fue más fácil de crear?

¿Qué CTA funcionó mejor?

¿Qué quiero repetir?

¿Qué quiero mejorar en la próxima fase?

SI SABES QUÉ QUIERES DECIR, PERO TODAVÍA NO SABES CÓMO TRANSFORMARLO EN UNA PRESENCIA PROFESIONAL...

FASE 7 puede construir esa próxima fase contigo: landing page, estrategia de crecimiento, contenido, reels y fotografía.

La primera conversación es gratuita.

HABLAR CON FASE 7

Escanea el QR o habla con @fase7marketing