



30 IDEAS PARA PUBLICAR EN INSTAGRAM CUANDO NO SABES QUÉ SUBIR

30 ideas + un sistema sencillo
para dejar de improvisar cada vez
que vas a publicar

Marian Sánchez

@soyorientadoradigital



Te sientas frente a Instagram... y no tienes ni idea de qué publicar.

Piensas, guardas cosas, miras lo que hacen otras... y terminas publicando algo rápido o directamente no publicas.

Y no sirve de mucho: ni creces, ni conectas, ni vendes.

No es que no tengas ideas. Es que estás cansada de pensar qué publicar cada día... y que no pase nada.

En este documento no solo **vas a encontrar 30 ideas de contenido**, también vas a **entender qué tipo de contenido necesitas y cómo estructurarlo para que tenga sentido**.

No tienes que usarlas todas. Ni en orden. Elige la que encaje con cómo te sientes hoy, adáptala a tu negocio y publícala.

Al final encontrarás una estructura sencilla con gancho, cuerpo y llamada a la acción. Porque una buena idea a medias no sirve de nada.

Deja de improvisar y empieza a publicar con intención.



Marian Sánchez

@soyorientadoradigital

Instagram para
emprendedoras creativas

LOS 3 TIPOS DE CONTENIDO QUE NECESITA TU INSTAGRAM

Uno de los errores más comunes es publicar sin tener claro **qué objetivo tiene cada post**. Y eso hace que, aunque publiques, no crezcas, no conectes o no vendas.

Necesitas 3 tipos de contenido:

- **Contenido que atrae:** El que llega a gente nueva y les presenta tu mundo. Habla de ti, tu historia, tu proceso y de lo que haces. Para qué sirve: atraer seguidores nuevos y generar primera impresión.
- **Contenido que conecta:** Es el que convierte a un seguidor nuevo en alguien que te sigue de verdad. Enseña, resuelve dudas, genera conversación y demuestra que sabes de lo que hablas. Para qué sirve: construir autoridad y crear comunidad.
- **Contenido que vende:** Es el que presenta lo que vendes de forma natural. No es publicidad, es mostrar tu producto cuando alguien ya está lista para dar el paso. Para qué sirve: convertir seguidores en clientas.

Elige un contenido de cada tipo para publicarlos esta semana.



Marian Sánchez

@soyorientadoradigital

Instagram para
emprendedoras creativas

LAS 30 IDEAS DE CONTENIDO

BLOQUE 1 · Contenido para que te conozcan

Preséntate como si fuera la primera vez.

No asumas que todo el mundo sabe quién eres. Cada semana llegan personas nuevas a tu perfil.

"Soy Laura, hago joyas con piedras naturales para mujeres que quieren llevar algo único y con significado. Si eres nueva por aquí, hola. Esto es lo que encontrarás en este perfil."

Por qué empezaste tu negocio.

No cuentes la versión perfecta. Cuenta la verdadera. El momento de duda, el trabajo que dejaste, el miedo que tenías. Eso conecta mucho más que el éxito.

"Empecé a vender mis ilustraciones porque me quedé sin trabajo y necesitaba ingresos. No fue un sueño de infancia. Fue una necesidad. Y resultó ser lo mejor que me ha pasado."

Cómo es tu día a día trabajando desde casa

A tu audiencia le fascina ver cómo es tu vida real. No el glamour, sino la rutina. El desorden del taller, el café frío, las entregas. Eso genera cercanía inmediata.

"Mi día empieza a las 7 con un café que siempre se me enfría porque me pongo a trabajar en el taller antes de beberlo. Así nacen mis bolsos de macramé, entre hilos y tazas abandonadas."



Marian Sánchez

@soyorientadoradigital

Instagram para
emprendedoras creativas

El antes y el después de tu negocio

Mostrar cómo era tu vida o tu negocio antes y cómo es ahora genera aspiración e identificación al mismo tiempo. Es uno de los formatos que más engancha en negocios creativos.

"Hace dos años vendía mis velas en mercadillos los fines de semana con una maleta de ruedas. Hoy las envío a toda España desde casa. Esto es lo que cambió."

Una cosa que nadie te contó sobre emprender

Este tipo de contenido genera conversación y compartidos porque todo el mundo que emprendió ha sentido lo mismo. Toca una verdad universal del mundo emprendedor.

"Nadie me dijo que emprender significaría pasar horas mirando una pantalla sin saber si lo que hago tiene sentido. Nadie habla de eso. Pero es parte del proceso."

Muestra tu espacio de trabajo

El detrás de las cámaras de tu taller, mesa o estudio humaniza tu marca y genera curiosidad. No tiene que estar perfecto. De hecho, funciona mejor si no lo está.

"Este es el caos organizado desde donde nacen todas mis cerámicas. Cada mancha de barro tiene una historia. ¿Quieres que te la cuente?"



Marian Sánchez

@soyorientadoradigital

Instagram para
emprendedoras creativas

Cuéntame cómo nació tu producto estrella

Cada producto tiene una historia detrás. Contarla convierte un objeto en algo con alma. Y algo con alma se vende mucho mejor que algo bonito.

"Esta bolsa de cuero la diseñé porque no encontraba ninguna que cupiera mi portátil sin parecer un maletín de ejecutiva. La hice para mí. Ahora es mi producto más vendido."

Un error que cometiste al principio y qué aprendiste

Los errores humanizan y generan confianza. Nadie confía en quien parece perfecto. Compartir un tropiezo real te acerca a tu clientela y te posiciona como alguien con experiencia.

"Durante seis meses publiqué fotos de mis velas sin decir nunca el precio. Pensaba que era de mala educación. Resultado: cero ventas. Ahora lo pongo en cada post."

Qué hace especial a tu negocio (sin decir que eres especial).

En lugar de decir "soy diferente", muéstralo. Habla de tu proceso, tus materiales, tu filosofía. Deja que sea tu clientela quien saque la conclusión.

"Cada ilustración que vendo la imprimo yo misma en mi estudio, en papel de algodón 300gr. No uso imprentas externas. Por eso cada pieza huele a tinta fresca cuando llega a tu casa."



Marian Sánchez
@soyorientadoradigital
Instagram para
emprendedoras creativas

Para quién ES y para quién NO ES tu negocio

Definir claramente a quién te diriges y a quién no es uno de los posts más valientes y más efectivos que publicar. Aleja a quien no es tu clienta y atrae a quien sí lo es.

"Mis velas son para quien quiere llenar su casa de aromas naturales y apoya el producto artesanal. No son para quien busca el precio más bajo. Y está bien, no somos para todo el mundo."

BLOQUE 2 · Contenido para que confíen en ti

Explica qué es lo que haces como si se lo contaras a tu abuela

Si tu abuela no lo entiende, tu clienta tampoco. Simplificar tu propuesta de valor es uno de los ejercicios más útiles que puedes hacer y publicarlo genera mucha claridad en tu audiencia.

"Lo que hago es muy sencillo: cojo flores secas y las convierto en cuadros para que tu casa tenga algo bonito, único y que dure para siempre sin necesitar agua ni luz."

El error más común que comete tu clienta ideal

Te posiciona como experta sin necesidad de presumir. Tu clienta se reconoce y quiere saber la solución.

"El error más común que cometen mis clientas cuando compran joyería online es fijarse solo en la foto del producto terminado, sin saber qué hay detrás."



Marian Sánchez
@soyorientadoradigital
Instagram para
emprendedoras creativas

La diferencia entre dos conceptos que confunde tu audiencia

Aclarar conceptos que se confunden habitualmente en tu sector genera guardados y te posiciona como referente. Cuanto más específico sea el tema, más útil resulta.

"Hay una diferencia enorme entre tener un feed bonito y tener un perfil que vende. Un feed bonito atrae miradas. Un perfil que vende tiene mensaje, coherencia y llamadas a la acción. No son lo mismo."

Responde la pregunta que te hacen siempre en mensajes directos

Si alguien te lo pregunta en privado, hay cien personas más que tienen la misma duda y no se atreven a preguntar. Convertir esa pregunta en contenido es una de las estrategias más efectivas y naturales.

"Me preguntan mucho si mis velas son aptas para personas con alergias. La respuesta es sí, y aquí te explico por qué y qué ingredientes uso exactamente."

Desmonta un mito de tu sector

Los posts que empiezan con "esto que te han dicho no es verdad" generan mucha atención porque activan la curiosidad y el escepticismo al mismo tiempo.

"Mito: necesitas miles de seguidores para vender. Realidad: hay cuentas con 500 seguidores que venden todos los meses. El número importa menos de lo que te han dicho."



Marian Sánchez
@soyorientadoradigital
Instagram para
emprendedoras creativas

Comparte tu proceso de creación paso a paso

Ver cómo se hace algo de principio a fin fascina a la gente. No importa si tu proceso parece sencillo. Para quien no lo conoce, es puro contenido de valor.

"Así nace una pieza de cerámica en mi taller: del trozo de barro a tu mesa. Paso 1: amasar y centrar. Paso 2: dar forma en el torno. Paso 3: dejar secar 48 horas..."

Da un consejo contraintuitivo de tu sector

Las opiniones que van contra lo establecido generan mucho más engagement que las que confirman lo que todo el mundo ya sabe. Atrévete a decir algo que piensas de verdad aunque no sea popular.

"Deja de intentar que tu feed sea perfecto. Un perfil demasiado pulido genera distancia. Tus clientas no quieren perfección, quieren autenticidad."

Cuenta qué pasa después de que alguien te compra

Mostrar el proceso postventa genera confianza antes de la compra. Saber cómo se empaqueta, cómo llega y qué experiencia van a tener reduce el miedo a comprar online.

"Cuando haces un pedido en mi tienda esto es lo que pasa: recibo tu pedido, preparo tu pieza a mano, la envuelvo en papel kraft y seda, y la mando con una nota escrita a mano. Así cada vez."



Marian Sánchez

@soyorientadoradigital

Instagram para
emprendedoras creativas

Habla de algo que hayas aprendido recientemente

Compartir aprendizajes en tiempo real te humaniza y demuestra que sigues creciendo. No tienes que ser la experta perfecta. Ser alguien que aprende y comparte lo que aprende es suficiente.

"Esta semana aprendí que publicar menos pero con más intención funciona mejor que publicar todos los días por obligación. Llevo tres semanas probándolo y mis resultados han mejorado."

Crea una guía rápida sobre algo de tu sector

Las guías rápidas tipo "cómo hacer X en Y pasos" son el formato más guardado de Instagram. Cuanto más accionable y específica, más valor tiene para quien la lee.

"Cómo cuidar tus velas de cera de abeja para que duren el doble: 1. Corta la mecha a 5mm antes de cada uso. 2. Deja que la primera vez se derrita hasta los bordes. 3. Nunca las apagues soplando..."

BLOQUE 3 · Contenido para que te compren

Cuéntame qué problema resuelve tu producto o servicio

No vendas el producto, vende lo que resuelve. Nadie compra una vela, compra un ambiente. Habla siempre del resultado.

"Mis bolsos de tela no son solo bonitos. Son para la mujer que está harta de cargar con un bolso que pesa más que su portátil y que no encuentra nunca nada dentro."



Marian Sánchez
@soyorientadoradigital
Instagram para
emprendedoras creativas

Comparte el testimonio de una clienta satisfecha

Lo que dices tú sobre tu producto vale algo. Lo que dice una clienta vale diez veces más. Un testimonio real, con nombre y foto si es posible, es el contenido de venta más poderoso que existe.

"Ana me escribió esto después de recibir su pedido: Nunca había comprado algo online con tanta confianza. La atención, el packaging y la pieza en sí son puro amor. Esto es lo que me hace seguir."

Explica cómo es trabajar contigo o comprar en tu tienda

Muchas personas no compran porque no saben cómo funciona el proceso. Explicar paso a paso qué pasa desde que alguien decide comprar hasta que recibe su pedido elimina la fricción y el miedo.

"Comprar en mi tienda es muy sencillo: entras en el link de mi bio, eliges tu pieza, haces el pago y en 24 horas te mando el número de seguimiento. En 3-5 días está en tu puerta."

Responde las 3 objeciones más frecuentes antes de comprar

Toda clienta que está a punto de comprar tiene dudas. Si las anticipas y las respondes, eliminas la barrera antes de que aparezca. Vendes sin parecer que vendes.

"Las tres preguntas que me hacen siempre antes de comprar: ¿Haces envíos fuera de España? Sí, a toda Europa. ¿Puedo pedir un diseño personalizado? Sí, escíbeme. ¿Cuánto tarda en llegar? Entre 3 y 5 días."



Marian Sánchez
@soyorientadoradigital
Instagram para
emprendedoras creativas

Haz una oferta con contexto y con fecha límite

Una oferta sin contexto parece desesperación. Una oferta con una razón detrás, un descuento especial por un motivo concreto y una fecha límite clara, genera urgencia real.

"Esta semana cumpla dos años con mi negocio y lo quiero celebrar contigo. Hasta el domingo todos mis cuadros de flores secas tienen un 15% de descuento con el código GRACIAS. Sin más."

Muestra un producto en uso, no solo en foto de estudio

Ver un producto en contexto real ayuda a la clienta a imaginarse con él. Una vela encendida en una mesa de noche, una bolsa en un hombro, una joya puesta. Eso vende mucho más que el producto solo.

"Así queda mi nueva colección de velas en una mesa de noche. La luz que dan por la noche es exactamente esto. Nada de filtros, nada de edición. Así, en la vida real."

Crea urgencia real sin mentir

La urgencia funciona cuando es verdad. Si tienes pocas unidades, dilo. Si cierras pedidos el viernes, dilo. Si una edición limitada se acaba, dilo. La urgencia falsa se nota y destruye la confianza.

"Quedan 4 unidades de esta pieza y no voy a hacer más de esta colección. Cuando se acaben, se acaban. Si llevas tiempo mirándola, este es el momento."



Marian Sánchez

@soyorientadoradigital

Instagram para
emprendedoras creativas

Comparte un resultado real de una clienta

Un resultado concreto y medible es más poderoso que cualquier descripción de producto. No tiene que ser un número enorme. Tiene que ser real y específico.

"María llevaba meses sin saber cómo decorar el salón de su casa nueva. Recibió su pedido el martes. El miércoles me mandó esta foto. A veces un cuadro lo cambia todo."

Lanza una pregunta que filtre a tu clienta ideal

Una pregunta bien formulada hace que tu clienta ideal levante la mano ella sola. Es una forma de vender sin vender, identificando a quien ya está lista para comprar.

"¿Tienes una pared en casa que llevas meses sin saber cómo decorar? Escríbeme y te ayudo a encontrar la pieza perfecta para ese espacio. Sin compromiso."

Invitación directa y sin rodeos

A veces la mejor estrategia de venta es la más simple: decirle directamente a tu clienta que tienes algo para ella y dónde puede conseguirlo. Sin adornos, sin rodeos, con claridad.

"Si quieres una pieza de cerámica hecha a mano, única y con alma, estoy aquí. Tienes toda mi colección en el link de mi bio. Y si tienes dudas, escríbeme. Respondo siempre."



Marian Sánchez

@soyorientadoradigital

Instagram para
empendedoras creativas

LA ESTRUCTURA QUE LO HACE FUNCIONAR

Tener una buena idea es el primer paso. Saber desarrollarla es lo que marca la diferencia. Cada publicación que funciona tiene **tres partes**. Siempre.

① EL GANCHO

La primera línea que para el scroll. Es lo más importante que escribes. Si no engancha, nadie lee el resto.

Un buen gancho hace una de estas tres cosas:

- Nombra un dolor concreto
- Promete un resultado específico
- Dice algo que incomoda o sorprende

② EL CUERPO

Desarrolla la idea con claridad. No intentes meter todo en un post. Elige una sola idea y desarróllala bien.

Tres reglas para el cuerpo:

- Párrafos cortos. Máximo 2-3 líneas.
- Una idea por publicación.
- Escribe como hablas. Si no lo dirías en voz alta, no lo escribas.



③ LA LLAMADA A LA ACCIÓN

Dile qué hacer después. No siempre tiene que ser "compra".

Puede ser:

- "Guarda esto para usarlo esta semana."
- "Cuéntame en comentarios cuál es tu mayor bloqueo."
- "Etiqueta a una emprendedora que necesite leer esto."
- "Visita el link de mi bio si quieres más."

Sin llamada a la acción, tu post muere en el momento en que alguien termina de leerlo.

LA FÓRMULA COMPLETA EN UNA LÍNEA:

Gancho que para el scroll + cuerpo que aporta valor + acción que invita a seguir.

Cópiala. Tenla delante cada vez que vayas a publicar.



Marian Sánchez

@soyorientadoradigital

Instagram para
emprendedoras creativas

ANTES DE QUE CIERRES ESTO...

Si has llegado hasta aquí es porque tienes un negocio creativo al que le importa lo que publica. Eso ya te diferencia de la mayoría.

Ahora tienes 30 ideas y una estructura para nunca quedarte en blanco. Lo que hagas con todo esto depende de ti.

No guardes este recurso para cuando tengas más tiempo, más seguidores o más ganas. Úsalo hoy. **El post que no publicas no ayuda a nadie.**

Cada miércoles te mando un email para que tu Instagram empiece a trabajar por ti. Ya estás en la lista. Nos vemos en tu bandeja de entrada.

No necesitas hacerlo perfecto. Solo dejar de hacerlo sin dirección.

Y si tienes dudas, quieres contarme cómo va tu Instagram o lo que sea, me encuentras aquí:

Instagram: [@soyorientadoradigital](https://www.instagram.com/soyorientadoradigital)

