



30 IDEAS DE
CONTENIDO PARA
VENDER EN REDES
SOCIALES
BY ROUSE
TAMAYO

+Mini Guía de uso para
Emprendedores y Vendedores
Digitales



SOBRE MI

Mi nombre es Rosmary Tamayo pero de seguro me conoces como Rouse...

Soy una chica emprendedora y desde que llegué a este país hace 6 años he intentado varias cosas como los Multinivel pero no funcionaron de el todo ya que estaba trabajando para el sueño de otros!! Pero desde que conocí el Marketing Digital y todo sobre redes sociales me di cuenta que era una mina de oro que tenia que explotar !!

Luego de estudiar **SOCIAL MEDIA MARKETING SPECIALIZATION** aprendi más sobre este mundo tan maravilloso que hoy todo se mueve en base a el...

Por eso quiero regalarte un pedacito de este enorme pastel para que empieces a emprender y aprender!!!

@rousemarahia

INTRODUCCIÓN

NO SABES QUE PUBLICAR PARA VENDER ?

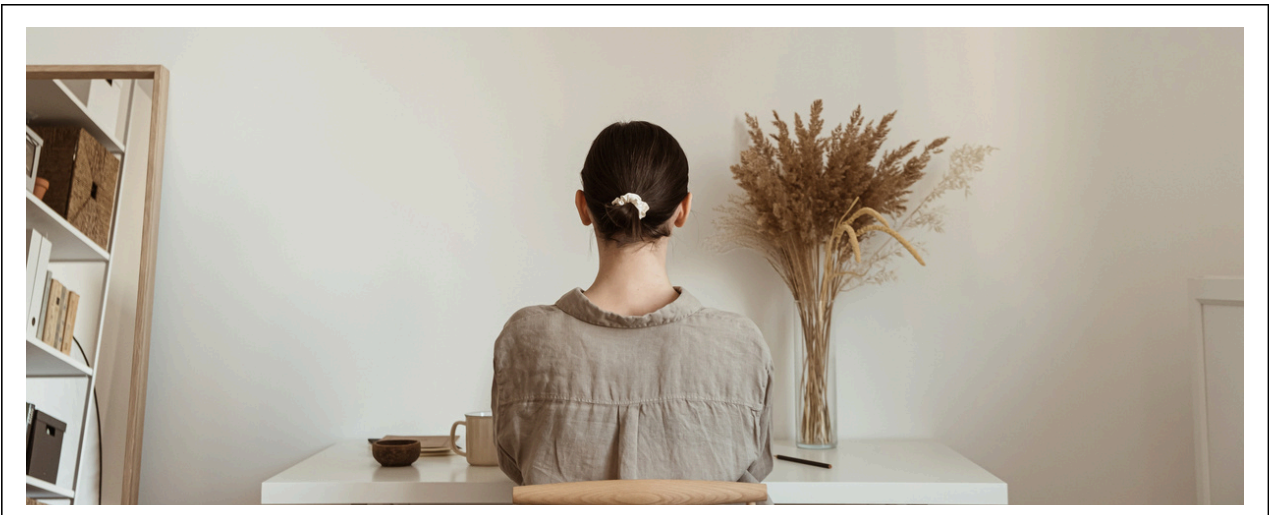


Este recurso fue creado para ayudarte a generar contenido que conecte, genere confianza y, sobre todo, ¡venta!

Aquí tienes 30 ideas listas para usar y una mini guía para sacarles el máximo provecho.

MINI GUIA DE USO

- **No tienes que publicar en orden. Usa las ideas según lo que sientas ese día.**
- **Agrega tu toque personal. Tu historia, tu forma de hablar y tu producto son lo que lo hacen único.**
- **Combina contenido emocional, educativo y de venta. Esa mezcla genera conexión real.**



Tip: Usa una idea para reels, otra para historias, otra como carrusel. ¡Reutiliza y adapta!

30 IDEAS DE CONTENIDO PARA VENDER AUN MÁS

1. **Cuenta cómo empezaste tu emprendimiento (tu historia real).**
2. **Muestra un antes y después (tuyo o de un cliente).**
3. **Habla de un error que cometiste al comenzar y qué aprendiste.**
4. **Enseña un truco o tip de tu área (algo útil y rápido).**
5. **Publica una frase que te motive y conecta con tu marca.**
6. **Muestra cómo es un día contigo o tu trabajo.**
7. **Responde una pregunta frecuente que te hacen.**
8. **Comparte una historia de éxito de un cliente.**
9. **Haz un "Detrás de cámaras" (cómo creas tu producto o servicio).**
10. **Comparte tus herramientas favoritas.**
11. **Publica una comparación: "Con mi producto vs sin mi producto".**
12. **Muestra una transformación (visual o emocional).**
13. **Responde a una objeción (ej: "es caro", "no tengo tiempo").**
14. **Publica un testimonio o reseña de cliente.**
15. **Comparte tu rutina de trabajo (productividad o enfoque).**
16. **Enseña algo que aprendiste esta semana.**
17. **Publica una "confesión" real que humanice tu marca.**
18. **Habla de tus valores (por qué haces lo que haces).**
19. **Da un consejo que hubieras querido recibir al empezar.**
20. **Haz una lista de "lo que nadie te dice sobre..."**
21. **Comparte un momento difícil y cómo lo superaste.**
22. **Enseña un paso a paso (cómo usar tu producto o contratarte).**
23. **Haz un reel con un audio viral y tu mensaje clave.**
24. **Comparte una "creencia impopular" en tu industria.**
25. **Publica una celebración (ventas, metas, logros).**
26. **Haz una encuesta o quiz para conocer a tus seguidores.**
27. **Habla de lo que te diferencia de la competencia.**
28. **Crea una "mini clase" o "tip express".**
29. **Cuenta lo que hace único a tu producto o servicio.**
30. **Cierra con una invitación a comprar / agendar / contactarte.**



BONUS: 5 FRASES PARA CERRAR VENTAS EN REDES

1. **"Si esto te resuena, escíbeme 'INFO' y te explico todo por DM."**
2. **"Últimos cupos para esta semana. ¿Te aparto uno?"**
3. **"Hoy tengo 2 espacios disponibles, ¿quieres uno?"**
4. **"Este producto es ideal para ti si... (agrega beneficios)."**
5. **"Lo que no se vende no ayuda. ¡Tu solución te está esperando!"**

@rousemarahia