



# 50

## IDEAS DE

# CONTENIDO



PARA TIENDAS Y NEGOCIOS EN  
REDES SOCIALES

LATINAS TOGETHER

# ALERTA DE COPYRIGHT

TENGA ENTENDIDO QUE COMPARTIR / REPLICAR /  
DISTRIBUIR ESTE MATERIAL CREADO POR EL  
EQUIPO DE LATINAS TOGETHER SIN  
AUTORIZACIÓN ESTA ESTRICTAMENTE PROHIBIDO.  
LOS QUE VIOLAN ESTO SERAN CASTIGADOS POR  
LA LEY.

*Latinas Together*

PORQUE SOMOS LATINAS Y TENEMOS EL POWER  
[WWW.LATINASTOGETHER.COM](http://WWW.LATINASTOGETHER.COM)

# Feed

---

01

## **MUESTRA COMO USAR TU PRODUCTO PARA UN MOMENTO EN ESPECIFICO.**

Por ejemplo: Una boda, una fiesta, de noche, de día, para ir al trabajo, y como algunos de tus productos se adaptan perfectamente a cualquier situación para hacer que tus seguidores se motiven a comprarlo.

02

## **UN POST BIOGRÁFICO SOBRE TU NEGOCIO**

Un post biográfico sobre ti para que aquellos que lleguen nuevos, sepan a qué te dedicas.

03

## **USA FOTOS QUE HAYAN COMPARTIDO TUS CLIENTES**

usando tu producto o disfrutando de tu servicio.

04

## **PUBLICA UN POST CON 5 COSAS**

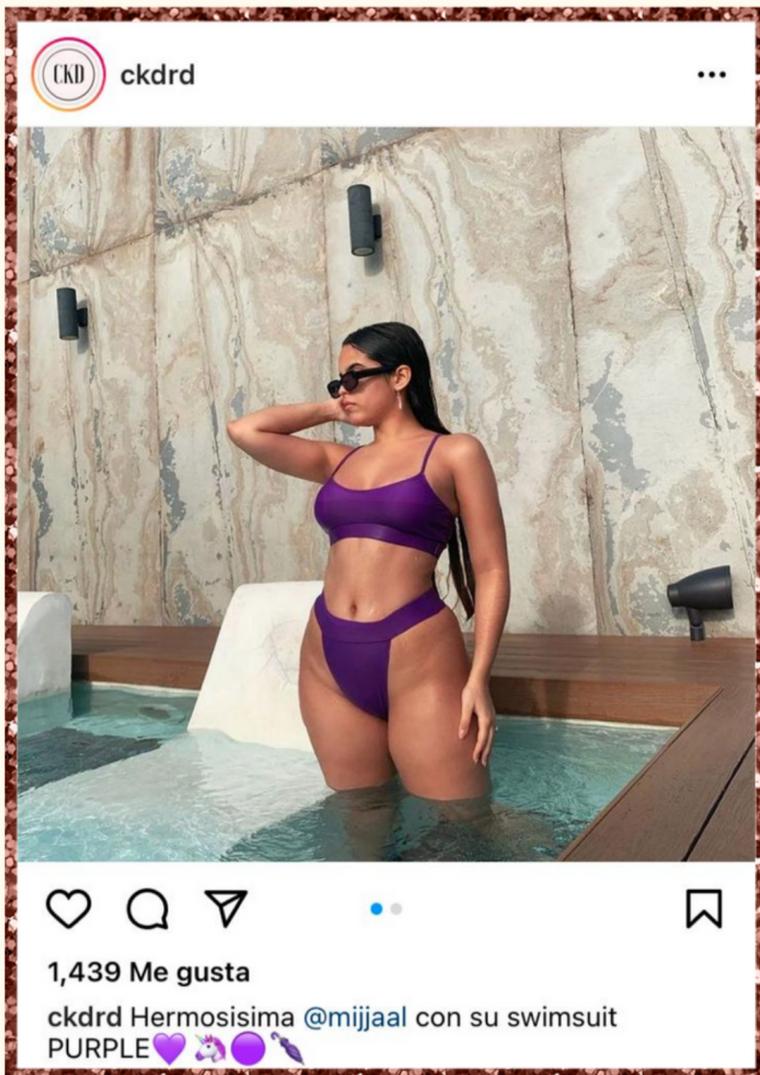
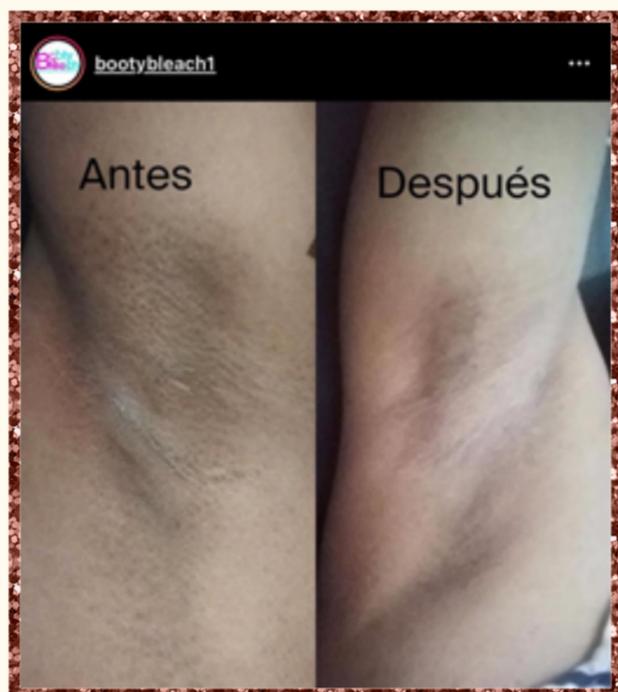
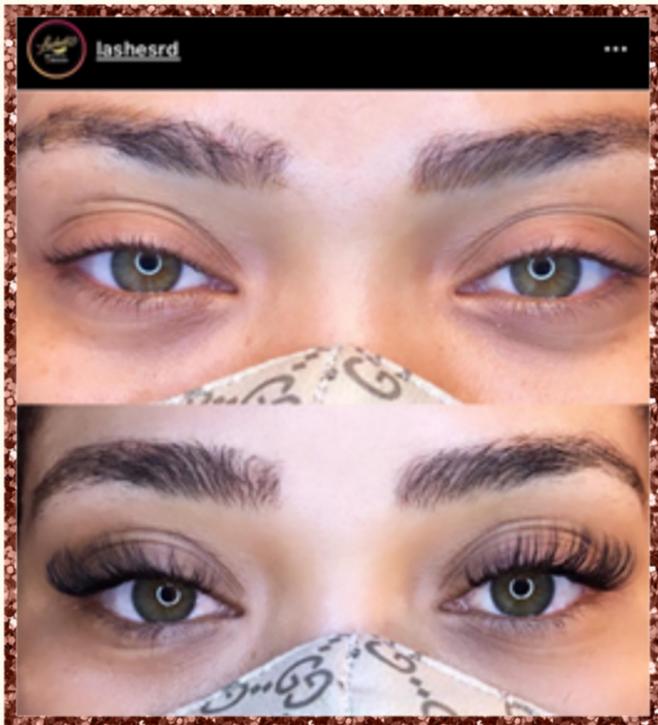
que tus clientes deberían saber sobre tus productos o servicio.

05

## **PUBLICA ANTES Y DESPUÉS (ANTES: SIN TU PRODUCTO, DESPUÉS: CON TU PRODUCTO)**

Esto lo puedes hacer con lo que sea, maquillaje, pestañas, ropa, accesorios, peluca o extensiones, producto para la piel. ¡Cualquier cosa! Muestrale a tus seguidores que tu productos si son útiles.

# Ejemplos



06

## PUBLICA DINÁMICAS.

Por ejemplo: ¿Qué tipo de (tu producto) es tu favorito?, Juguemos (X), acertijos, sopas de letra, etc.



07

## COMPARTE FOTOS DE TU ALMACEN DE PRODUCTOS

donde todo se vea bien organizadito, o empaques listos para ser enviados a clientes.



---

08

### **TRES ERRORES QUE COMETES**

al (utilizar tu producto) muestra los errores que las personas cometen al combinar o utilizar el tipo de productos que vendes.

09

### **PUBLICA FRASES**

motivacionales o que brinden ese sentimiento de empoderamiento a tus seguidores.

10

### **COMPARTE MEMES**

que tengan que ver con tu negocio para hacer que tus seguidores sientan ganas de identificarse, que se motiven a comprar y sacar unas cuantas sonrisas.

11

### **PUBLICA FOTOS QUE VAYAN ACORDE A TU PRODUCTO**

Por ejemplo: Si tienes una tienda de trajes de baño puedes subir una foto de una PLAYA y poner en la descripción una llamada a la acción como ("¿Quién más esta ready para playa, sol y arena? Comenta "yo" si es así, dale un check a nuestros productos si aun no estas ready).

12

### **COMPARTE LOS CAMBIOS QUE LE HAS HECHO A TU NEGOCIO, DESDE TIEMPOS ATRÁS HASTA LA ACTUALIDAD.**

Muestrale a tus seguidores como ha evolucionado tu negocio, para que puedan apreciar tu gran esfuerzo y dedicación para ser cada día mejor.

13

### **PUBLICA UNA FOTO Y PIDE A TUS SEGUIDORES QUE CREEN UN TÍTULO PARA ELLA.**

¡Haz que tus seguidores interactuen con tu cuenta!

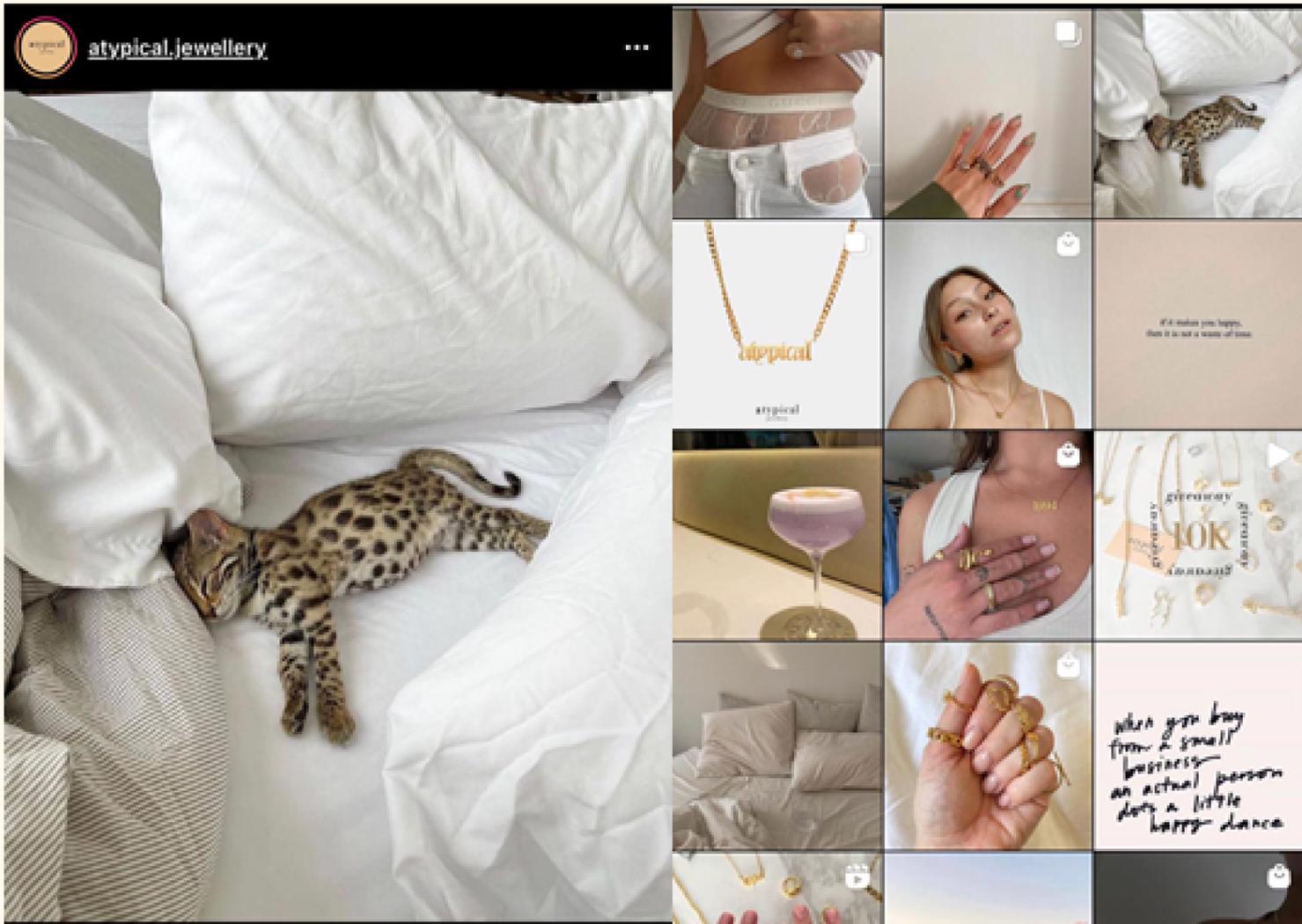
# Ejemplos



14

## COMPARTE TUS PINS FAVORITOS

Puedes publicar fotos de inspo, aunque no sean tuyas pero que vayan con tu feed. Por ejemplo:



15

## REALIZA GIVEAWAYS O SORTEOS

Haz un giveaway/sorteo en tu comunidad para ofrecer tu servicios y/o productos.



---

16

## **ERRORES QUE COMETISTE AL EMPEZAR TU NEGOCIO.**

Comparte con tus seguidores errores que cometias al iniciar tu negocio y cuéntales lo que realmente te ha dado resultados para formar "confianza".

17

## **PÚBLICA REELS CREATIVOS Y DINAMICOS.**

Los reels te ayudan a ampliar tu audiencia sin tener que pagar publicidad o ser etiquetado/recomendado. Puedes conseguir muchas vistas con un reel creativo y entretenido! Más adelante esta la lista de ideas creativas para tus reels.

18

## **¡PUBLICA IGTV!**

Sea cualquier cosa, combinar, crear un look, tutorial, mostrando como usar X cosa, etc. Muestra a tus clientes todo el potencial que tiene tu producto sin limite de tiempo.

19

## **CREA RETOS CON RECOMPENSAS.**

Por ejemplo: ¡Si este post llega a 300 likes, las primeras 50 chicas que hayan comentado "yo" y etiquetado tres personas se llevaran su (producto o servicio que das) favorito a un menor precio! Esto creará emoción en tus seguidores por conseguir ser ganadores y compartirán tu cuenta, ganas engagement y pedidos.

20

## **OFERTAS DE TU SERVICIO O PRODUCTO A TU COMUNIDAD.**

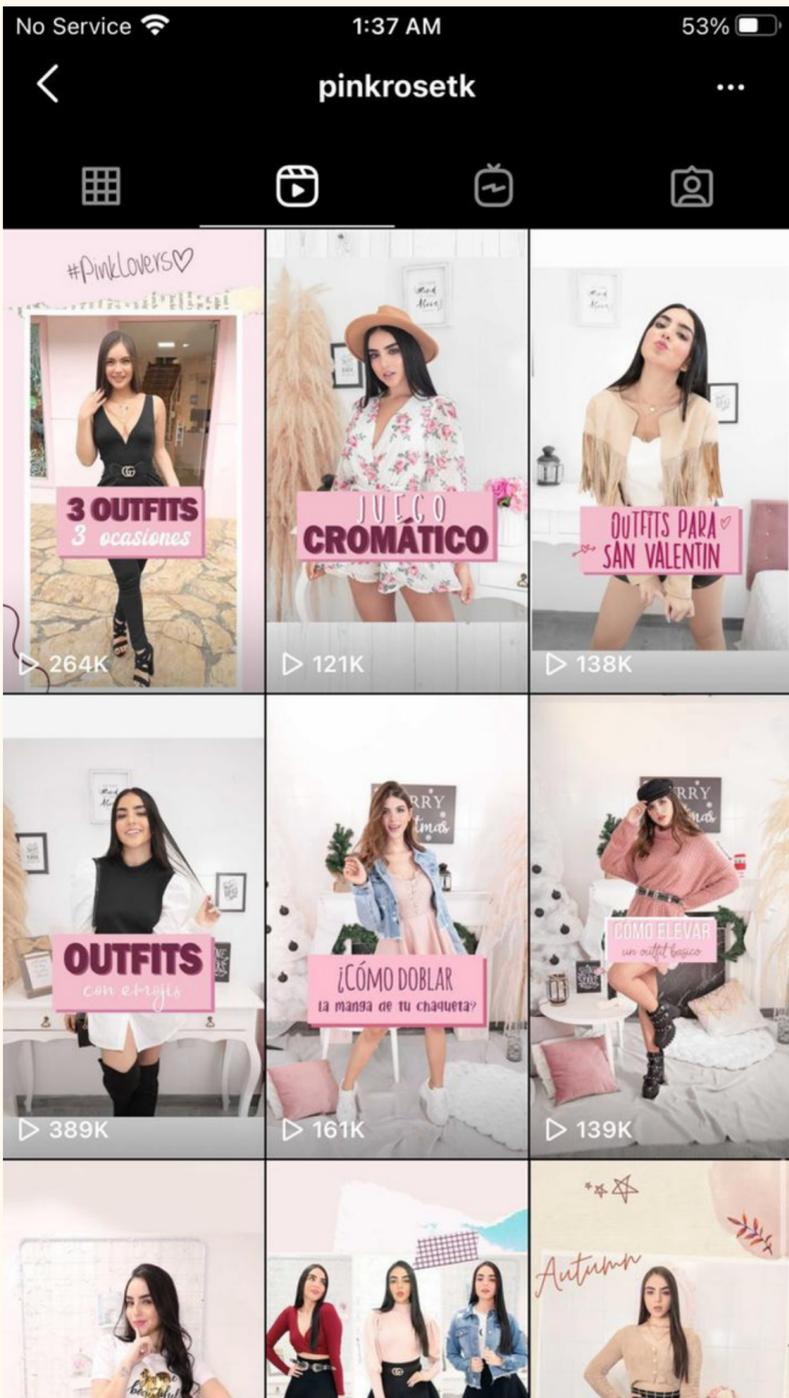
Siempre crea un post para tu feed cuando haya un descuento u oferta nueva en tu cuenta! Recomendación: Si el descuento es de 40% o menos, pon el precio que tu producto tenia y el precio nuevo con el descuento (Antes y Ahora). Si es de 40% o más, haz que resalte en grande el porcentaje.

21

## **FOTOS Y VIDEOS RAMDON**

No solo publiques fotos de tus productos solos, vistelos! Muestra tu rostro o utiliza a otras personas que estén usando tus productos y sube esa foto o video que vaya con tu feed a la perfección en donde tu producto se vea BOMBA.

# Ejemplos



22

## HAZ QUE TUS SEGUIDORES HAGAN SUS PROPIAS COMBINACIONES.

Puedes hacerlo poniendole un número a cada producto y que en los comentarios escriban los que eligen y como lo combinarían.

The image displays four screenshots of Instagram posts from the account 'steelovestore Steelove Joyería'. Each post features the Steelove logo and a collection of jewelry items numbered for a challenge.

**Post 1 (Top Left):** Features the text "¡MUÉSTRAME tu estilo!" and "Desliza para que ver más. Sigue las instrucciones en la descripción del post." It shows a diamond ring.

**Post 2 (Top Right):** Titled "Aretes:" (Earrings), it displays 9 numbered items: 1. Gold stud earrings; 2. Gold hoop earrings; 3. Diamond stud earrings; 4. Gold ball earrings; 5. Silver hoop earrings; 6. Gold ball earrings; 7. Gold hoop earrings; 8. Gold hoop earrings; 9. Silver hoop earrings.

**Post 3 (Bottom Left):** Titled "Brazaletes:" (Bracelets), it displays 9 numbered items: 10. Multi-colored beaded bracelet; 11. Gold chain bracelet with blue stones; 12. Gold chain bracelet with white stones; 13. Silver and gold chain bracelet; 14. Gold chain bracelet with a heart charm; 15. Silver chain bracelet with diamonds; 16. Gold chain bracelet with stars; 17. Gold chain bracelet with blue stones; 18. Gold chain bracelet with white and gold stones.

**Post 4 (Bottom Right):** Titled "Cadenas:" (Necklaces), it displays 9 numbered items: 19. Gold necklace with a tassel; 20. Silver necklace with a diamond pendant; 21. Gold necklace with a diamond pendant; 22. Gold necklace with a heart pendant; 23. Gold necklace with a "Soyre Dominicana" pendant; 24. Gold necklace with circular pendants; 25. Gold necklace with a heart pendant; 26. Gold necklace with a heart pendant; 27. Silver necklace with multiple strands of diamonds; 28. Silver necklace with a large diamond pendant.

23

## PÚBLICA TESTIMONIOS DE TUS CLIENTES

Puedes hacer un post bien bonito con algún mensaje que te haya dejado un cliente satisfecho con tu servicio y/o producto.

24

## CREA CONTENIDO DE TEMPORADA.

Por ejemplo: San Valentin, Halloween, Navidad, y adapta tus productos a esas fechas motivando a tus seguidores a comprar.

25

## CREA 3 CARACTERISTICAS DE "ESTO ES PARA TI SI"

Dile a tus seguidores 3 características que "Si las tienes" entonces ¡MI PRODUCTO ES PERFECTO PARA TI!  
Las personas que vean tu publicación y se identifiquen con esas características se convertirán en posibles clientes.



# Stories

---

26

## **THIS OR THAT / ESTO O AQUELLO**

Puedes realizar historias poniendo a tus clientes a elegir entre dos de tus productos, este tipo de historias crean bastante engagement, y al final poner un link para ir a la tienda o un aviso de que puedes conseguir estos productos en tu tienda, "escribenos al privado".

27

## **COMPARTE LAS PUBLICACIONES DE TUS CLIENTES**

en donde utilicen tus productos. Puedes pedirle a tus clientes que cuando suban una historia o una foto te etiqueten para darles Repost.

28

## **OFERTAS!**

si tienes oferta especial para algún producto o servicio, compártelo. A tus seguidores y clientes siempre les gustará aprovecharlo

29

## **PUBLICA EN TUS HISTORIAS LOS NUEVOS PRODUCTOS QUE HAN LLEGADO**

preguntando que tanto les gustan, qué les parecen, cuáles fueron sus favoritos, etc, antes de publicarlos al feed!

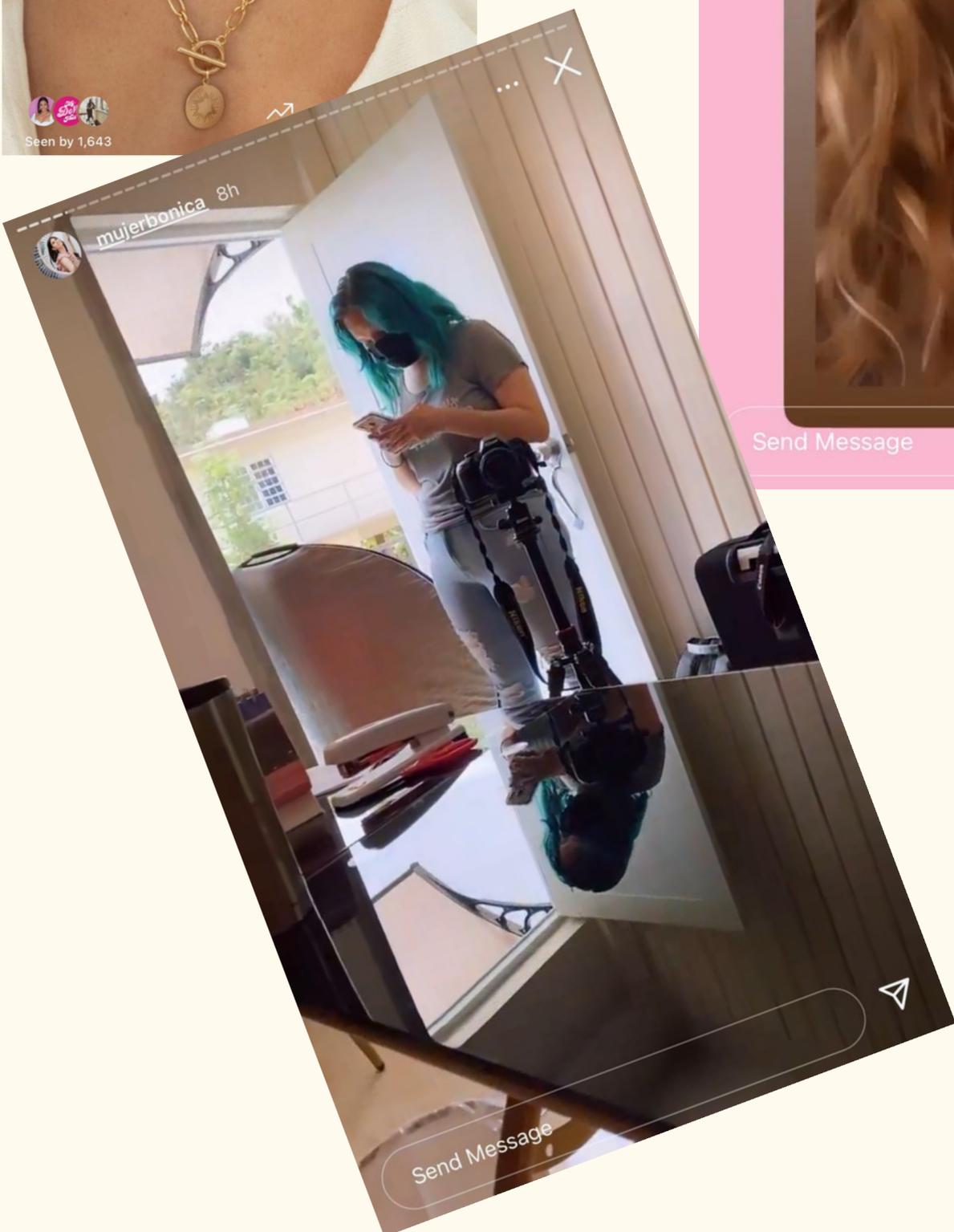
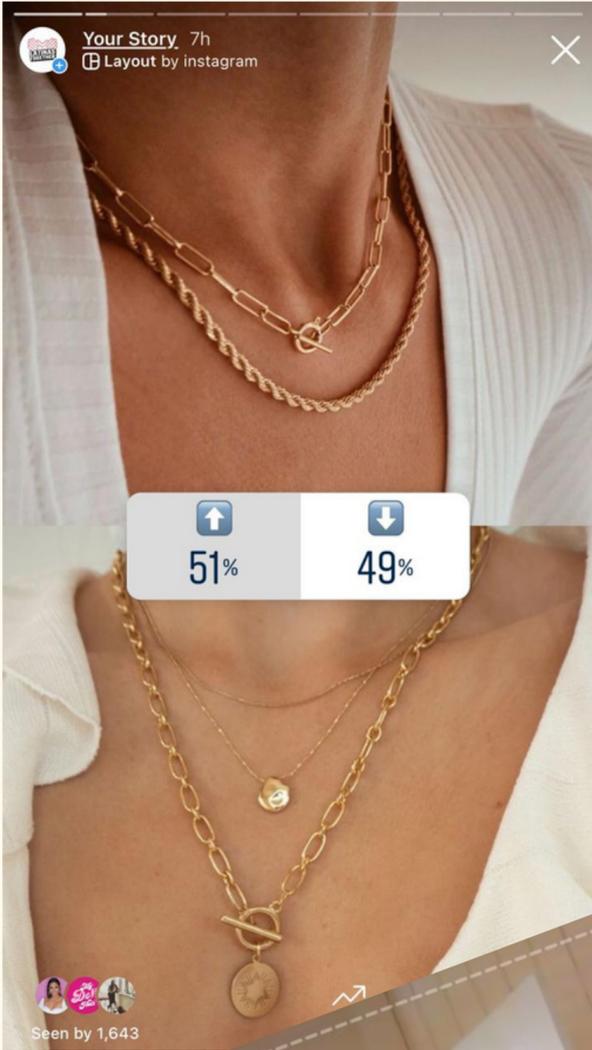
30

## **COMPARTE ALGUNA ACTIVIDAD QUE ESTES HACIENDO EN EL DÍA REFERENTE A LA TIENDA.**

Por ejemplo: "Trabajando en nuevos diseños, COMING SOON" y pones una foto de tu espacio de trabajo.

TIP: ¡SIEMPRE UTILIZA STICKERS DE LLAMADA A LA ACCIÓN EN TUS HISTORIAS PARA GENERAR ENGAGEMENT! EJ: polls, pregunta, cuestionario, etc.

# Ejemplos



---

31

## RESEÑAS

enseña lo que cuentan tus clientes sobre tu negocio, tus productos o tus servicios. Aunque esta idea ya estaba en el contenido del feed, no es como si fueras a publicar cada una de tus reseñas para publicar al feed, ¡no! Solo las mejores, las demás puedes subirlas a tu historia e incluso crear un HIGHLIGHT.

32

## PREGUNTALE A TU AUDIENCIA CÓMO TE ENCONTRARON.

De vez en cuando haz esta pregunta, esto te hará saber de que forma tu cuenta se esta reproduciendo mejor.

33

## RESPONDE PREGUNTAS FRECUENTES

¡Haz un highlight! Todo negocio tiene ese grupo de preguntas que muchos clientes y seguidores han hecho. Encargate de dejar a tus seguidores y clientes libres de dudas sobre tu negocio.

34

## ORGANIZA UN #AMA

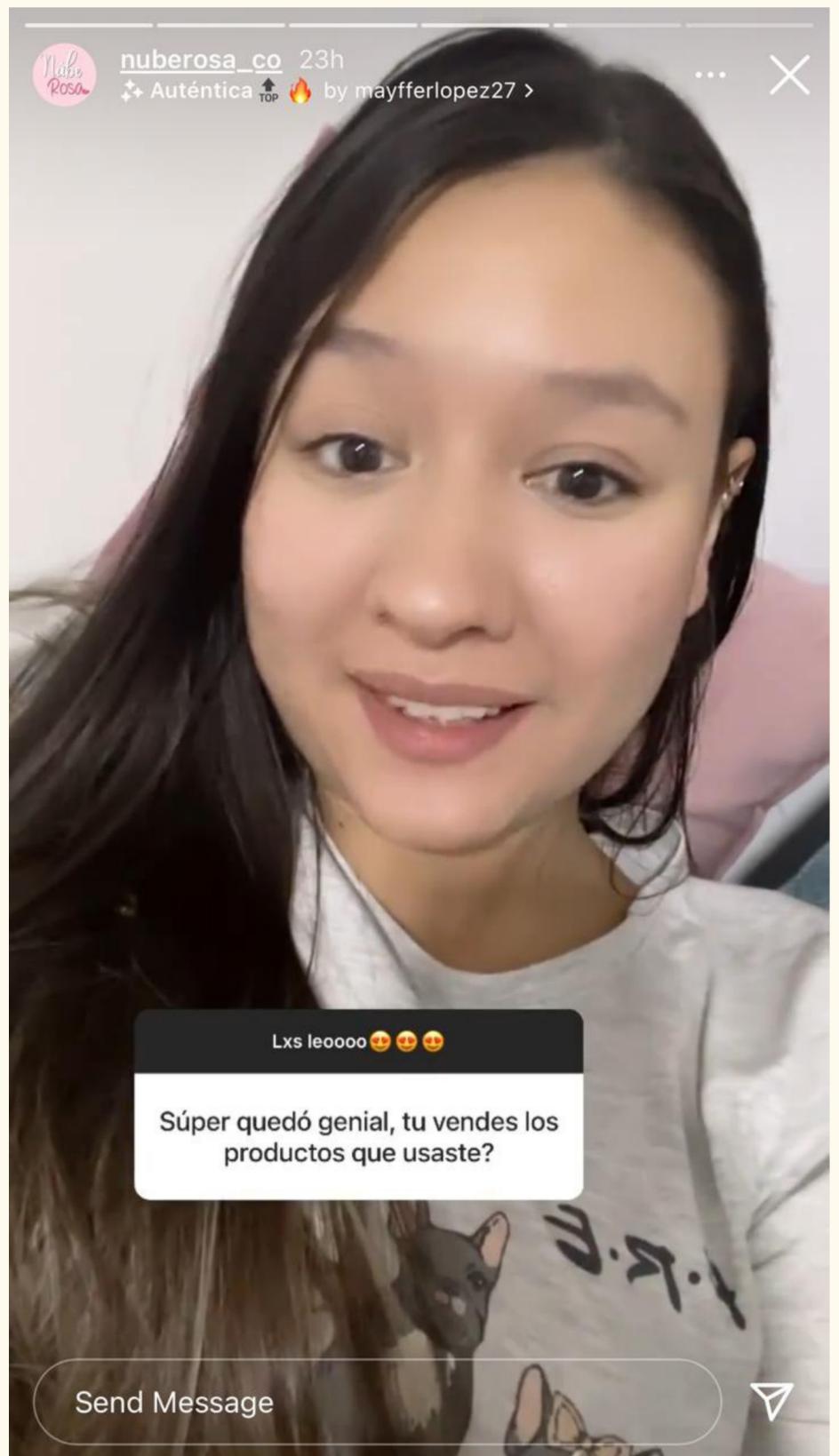
(Preguntame cualquier cosa/Ask Me Anything) Algunos seguidores tienen dudas sobre tu negocio pero no preguntan, prefieren esperar a que algún día se diga en algún post. Subir este tipo de preguntas (al ser de acción rápida) aclararía cualquier duda que tengan.

35

## REGALA UN CUPÓN.

A veces para incrementar las ventas, debemos motivar al comprador. Dejarles saber que pueden conseguir el producto a un menor precio es una buena opción. De vez en cuando puedes regalar un cupón de 24hrs. Si no tienes página web, puedes hacer una historia tipo "Enviame un screenshot de esta historia al DM, para conseguir un 15% de descuento en tu producto favorito".

# Ejemplos



---

36

### **LOOK DEL DÍA**

(utilizando tu producto, sea ropa, zapatos, un diseño de uñas que combine, peluca, extensiones, accesorios, peinados, maquillaje) En caso de productos como Skincare, cuidado del cabello o la piel, haz un pequeño video de 15 segundos aplicandotelo para tus Instagram stories.

37

### **FRASE MOTIVACIONAL DEL DÍA.**

Comparte esa frase del día que levante el animo en tus historias!

38

### **UN DÍA EN TU VIDA (ATENDIENDO TU NEGOCIO)**

¡A los seguidores y clientes les encanta ver quienes estan detrás de sus negocios favoritos. Comparte con ellos varias historias de un dia en tu vida y como atiendes tu negocio. ¡Conecta con tu audiencia!

39

### **PREGUNTA A TUS SEGUIDORES QUE TIPO DE CONTENIDO LES GUSTARÍA VER EN EL FEED**

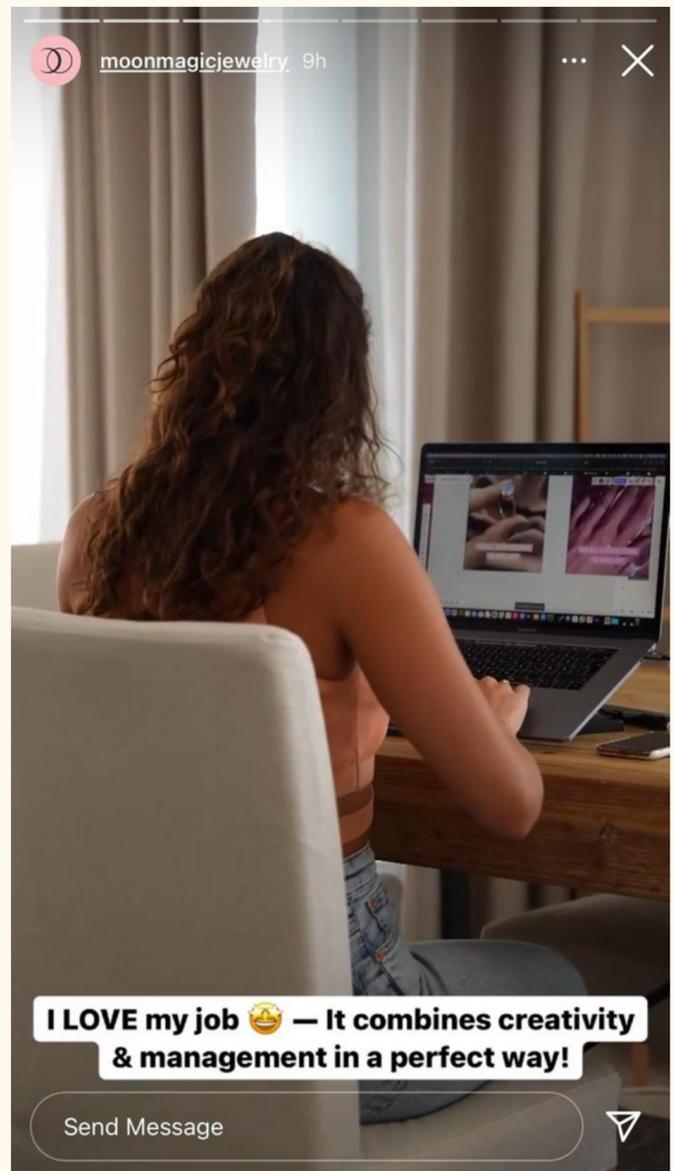
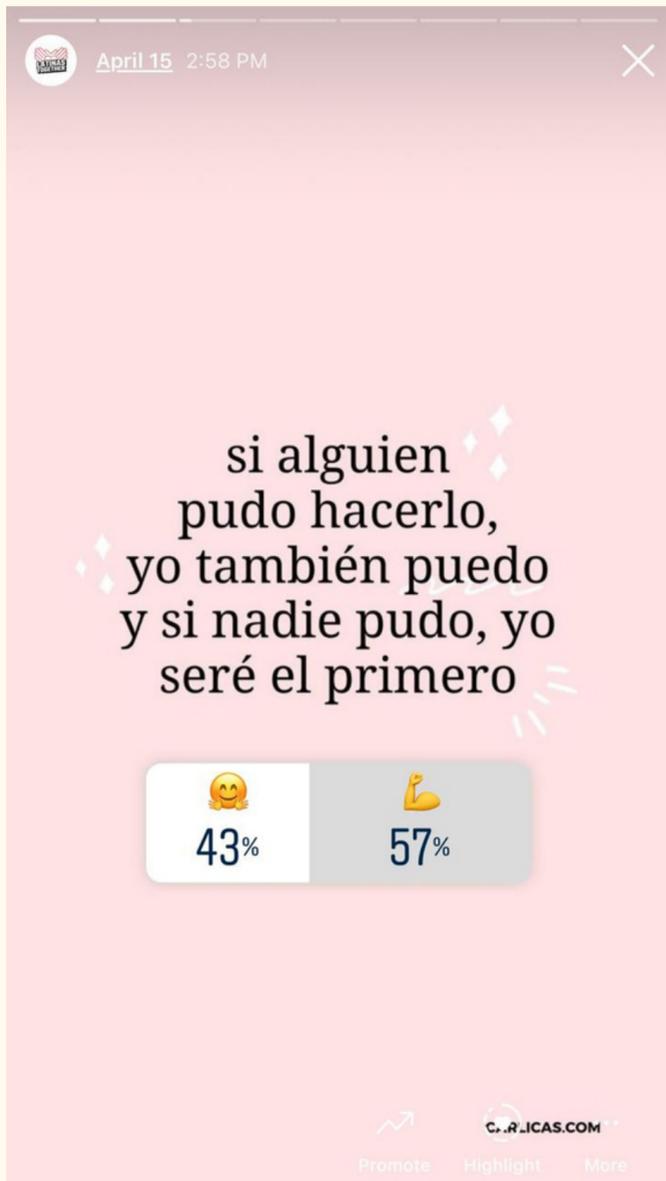
(HOY) y les pones dos opciones que ya tengas listas. Perfecto para crear engagement y que se queden atentos al post porque ellos eligieron.

40

### **AGRADECE A TUS SEGUIDORES.**

Siempre agradece por todo el apoyo que recibes, sea por cantidad de seguidores, meta de ventas, nuevo record en likes, un contenido que se hizo viral, etc.

# Ejemplos



---

41

### **COMPARTE EL BEST SELLING DE LA SEMANA O MES.**

Siempre dejale saber a tus seguidores cuales son tus productos mas reconocidos o mas solicitados, ¡nunca se sabe a quien le pueda interesar entrar en el trend!

42

### **MUESTRA COMO HACES ALGO.**

Comparte con tu audiencia cómo haces esas cosas que a ellos les encantan de tu negocio, ya sea algun diseño, post, ect.

43

### **MUESTRA EN QUÉ ESTAS TRABAJANDO HOY.**

¡Si estas trabajando en algo chulo para tus seguidores dejales saber! muestrales tu esfuerzo y dedicación por tu negocio en todo momento.

44

### **PREGUNTA A TUS CLIENTES SOBRE SU EXPERIENCIA CON TU NEGOCIO.**

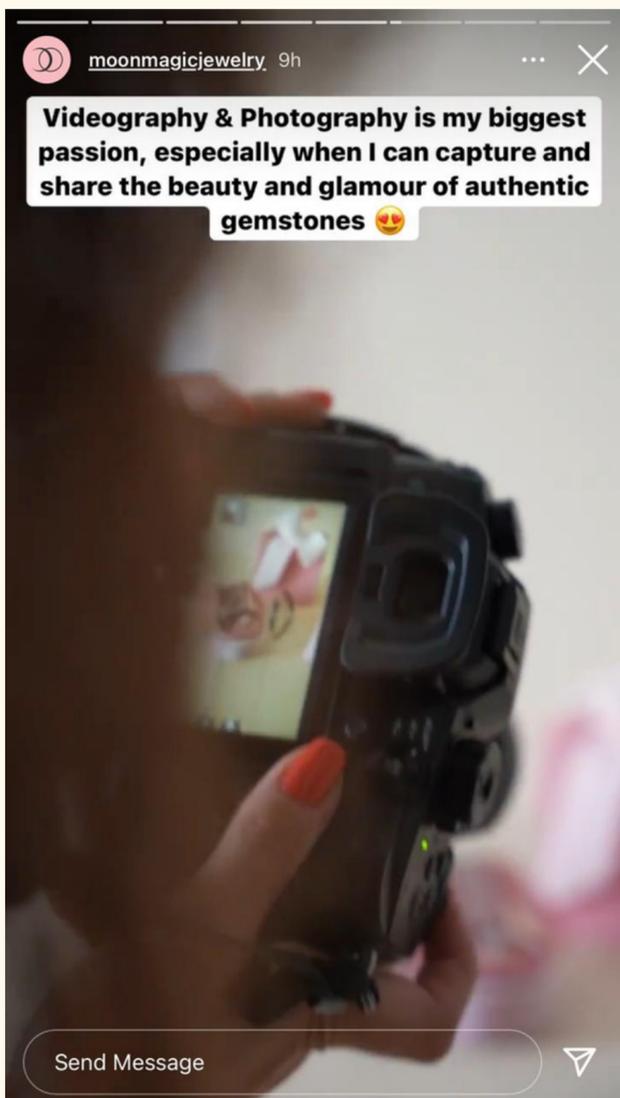
Asi puedes saber qué deberias mejorar o qué debes cambiar totalmente, y si algunas experiencias son buenas o muy buenas, servirán como reseña.

45

### **PREGUNTALES QUE TIPO DE PRODUCTOS O CONTENIDO LES GUSTARÍA VER**

Asi sabrás que contenido de valor y productos le interesa a tu audiencia, ¡siempre preocupate por conocer sus necesidades e intereses!

# Ejemplos



---

46

### **PUBLICA ALGO DE TEMPORADA O DE ALGUN DÍA FESTIVO.**

En tus historias siempre dejales saber a tus seguidores lo que esta de moda, y lo que se usa dependiendo la temporada y si hay algún dia festivo promociona tu producto o crea una oferta, ya sea para regalo (para ese día) o simplemente para un gusto personal.

47

### **COMPARTE UNA GANANCIA O UN ÉXITO.**

Cualquier éxito, ganancia, meta que cumpla o logre tu negocio, ¡compartelo!, transmite ese sentimiento de felicidad a tus seguidores.

48

### **COMPARTE TU RUTINA MATUTINA.**

¡Algo muy chulo que se hace hoy en día, es mediante las historias compartir la rutina que haces en la mañana antes de sentarte a atender tu negocio. Lo que haces para elevar tus vibras/animo, lo que comes, etc.

49

### **HABLA SOBRE ERRORES QUE SE SUELEN COMETER Y DA LAS SOLUCIONES O LO QUE REALMENTE SE DEBERÍA HACER.**

Cuentales a tus seguidores los errores que se cometen al utilizar tu producto o servicio y muestrales como hacerlo de la forma correcta mediante las historias. Tambien podria llamarse la sección de "sabias qué" o "Un tip".

50

### **COMPARTE ALGUNAS DE TUS COSAS FAVORITAS (CONECTA CON TU AUDIENCIA).**

¿Viste una pelicula que te motivo o con un mensaje que te toco? ¡compartela! ¿Leiste un libro que te ayudo a mejorar tu negocio o tu actitud? Cuentalo. Lo mismo puedes hacer con tus influencers o celebridades que admires y si tienen que ver con tu tipo de negocio, ¡mucho mejor!

# Ejemplos



# BONUS

## ideas de Reels

01

### PRESENTARTE

Si no estás segura de por dónde empezar, esta es una gran idea para el primer video de Instagram Reel para publicar en tu cuenta.

Recomendaciones de canciones:

Cualquier canción que quieras. Haz que se adapte a tu estilo, personalidad o marca.

Recomendación: "Level up" - Ciara

Consejo de edición:

Lista:

- Tu nombre
- De donde eres
- Que haces
- Que ofreces

02

### CONOCER AL EQUIPO

Presente a los miembros de su equipo (incluso si es un equipo de uno).

03

### LO QUE LA GENTE PUEDE ESPERAR DE TI

¿Quieres que la gente te siga? Comparte qué tipo de contenido la gente puede esperar ver de tu cuenta.

04

## DÍA EN LA VIDA / DETRÁS DE ESCENA

Fragmentos de película de cómo es un día de tu vida o cómo luce tu detrás de escena.

05

## MUESTRA TU ESPACIO DE TRABAJO

A mucha gente también le gusta mostrar su espacio de trabajo. Recorren toda la habitación, muestran sus partes favoritas de la habitación y las herramientas del oficio (cualquier cosa, desde papelería, muebles, calendario, computadora portátil).

06

## LO QUE LA GENTE PIENSA VERSUS LO QUE ES VERSUS LO QUE REALMENTE ES

Analiza las suposiciones de la gente sobre una parte de tu negocio o de tu vida.

Esto puede convertirse en una serie en tu cuenta.

Por ejemplo:

- Lo que la gente piensa que es administrar tu propio negocio
- Cómo piensa la gente que se ve trabajar desde casa
- Lo que la gente piensa que parece pintar
- Lo que la gente piensa que es ser un emprendedor

07

## LO QUE LA GENTE CREE QUE NECESITA PARA [HACER ALGO] VERSUS LO QUE REALMENTE NECESITA

Haz una lista de las cosas que la gente cree que necesita para lograr algo. Termina el video con un hecho que sea contrario a su forma de pensar actual. Esto los sorprenderá, los sorprenderá o hará que se pregunten si hay una mejor manera: lo que tu ofreces.

08

## MUESTRA TU PROCESO DE PRINCIPIO A FIN EN 15 SEGUNDOS

Un video de Instagram Reel dura solo 15 segundos. Puedes grabarte a ti misma haciendo algo de principio a fin. Incrementa la velocidad del video. ¡Hecho!

---

09

### **DESFILE DE MODA DEL PRODUCTO**

Me gusta llamar a esta idea de Instagram Reel "Product Fashion Show".

Seleccione algunos de sus productos y muéstrelos uno por uno en un video.

10

### **MANERA DIFERENTE DE USAR / DISEÑAR UN PRODUCTO**

Elija uno de sus productos y muestre las diferentes formas en que puede usarlo o darle estilo.

11

### **"LO QUIERO, LO CONSIGO"**

Esta idea se basa en la canción de Ariana Grande llamada "7 rings". Use la parte de la canción cuando canta "I want it, i got it". Graba un video divertido en el que veas tu producto (en tu sitio web o en el feed de Instagram, por ejemplo) y luego lo obtengas en la vida real.

Esta es una idea de video de Instagram Reel súper creativa para empresas.

12

### **RECREANDO UN LOOK USANDO TUS PRODUCTOS**

Este tipo de videos de Instagram Reel pueden hacerte viral. ¿Puedes recrear la apariencia de una celebridad con tu producto / servicio / oferta?

13

### **COMPARTE UNA HISTORIA**

Comparta su historia personal.

Por ejemplo, puede compartir historias de:

- Cómo comenzaste tu negocio
- Tu primer cliente
- Tu primera venta
- Cómo fue tu primer año de actividad

14

## ¿QUIERES DIVERTIRTE UN POCO? IMITA LAS COSAS QUE TE DICE TU CLIENTE.

¡Hazlo divertido! Demuestra que sabes exactamente con qué están luchando tus clientes y, por lo tanto, sabes qué solución proporcionar para solucionar sus problemas. Por ejemplo: "No encuentro el link para (x producto)" a lo que tu respondes "no te preocupes, solo tienes.. (solución)"

15

## TRANSFORMACIÓN

Comparte una transformación, resultados o cambio de imagen.

16

## CONTAR ALGO

¡Esta es una de mis ideas favoritas de Instagram Reel para empresas! ¿Tienes 4 productos que puedas mostrar? ¿O 4 consejos para compartir? Usa la canción "1234" para compartir estas 4 cosas. Cada vez que canten un número, muestra el siguiente producto / consejo.

Canción:

1234 - Plain White T's

17

## MUESTRE LO QUE SE SIENTE AL HACER ALGO

Registra la sensación de cómo es hacer algo o conseguir algo.

Por ejemplo:

- Dirigir tu propio negocio es como ...
- Obtener un nuevo corte de pelo es como ...
- Planificar su feed con la aplicación Vista previa es como...
- Usando tu atuendo favorito, es como ...

¿Qué haces para ayudar a la gente?

Por ejemplo:

Si eres peluquero: "Esa sensación cuando sales de la peluquería"

Si eres una marca de ropa: "Ese sentimiento cuando recibes tu ropa nueva" Si eres una marca de joyería: "Ese sentimiento cuando te das un capricho" Entiendes la idea.

Graba un video de cómo se ve / se siente cuando hace eso. ¡Relaciona esto con tu negocio y habrás creado un increíble video de Instagram Reel!