

# Algunas ideas para la generación de contenidos en redes sociales\*:

1. Tips que ayuden a tu audiencia de alguna manera.
2. Humor. ¡A todos nos encanta reír!
3. Inspiración. Es uno de los tipos de contenidos más compartidos en redes sociales.
4. Preguntas. No importa qué, el hecho de preguntar ya es una forma de mostrar que te interesa, ¿no te parece?
5. Ofertas y promociones. En Facebook, principalmente, esta sigue siendo el principal motivo para que un usuario siga una marca.
6. Detrás de escena. Fotos de tu vida real, de tu negocio por dentro o el backstage de una campaña. No te olvides que la gente quiere conectarse con gente y no con productos.
7. Opiniones. A la gente le encanta saber que detrás de tus posts hay una persona real, con ideas y puntos de vista reales.
8. Recomendaciones personales sobre tus productos favoritos.
9. Noticias y novedades de la industria o el segmento que a tu público le pueda resultar interesante.
10. Consejos útiles.
11. Fotos. Los posts con fotos generan mayores impresiones.
12. Invitar a tus seguidores a compartir algún rasgo de su carácter o su personalidad.
13. Frases positivas. Siempre generan mejor engagement que las negativas. ¡Acordate que “amor” tiene más resultados de búsqueda que “odio” en Google!
14. IQ tests, juegos de ingenio, adivinanzas o fill in the blank posts. ¡A la gente le encanta mostrar su lado creativo!
15. Una foto o un vídeo de tu lugar de trabajo.
16. Iniciar una conversación. Compartir una opinión personal sobre un tema e invitar a los seguidores a compartir lo que piensan también.
17. Ideas novedosas para convertirse en un líder de opinión.
18. Álbums de fotos de los eventos o fiestas.
19. Contenido compartido por tus seguidores. ¡Tus seguidores sabrán que los estás escuchando realmente!
20. Testimonios y casos de éxito.
21. Un resumen de la historia de la marca o la empresa.

22. Una sesión de preguntas. Te permitirá resolver las consultas más frecuentes sobre tu empresa y tus productos, al tiempo que tus seguidores se sentirán escuchados.
23. Una encuesta. Dejar que tus seguidores te pregunten lo que sea, te generará un muy buen feedback sobre lo que tu marca representa y lo que ellos necesitan.
24. La imagen del día. Publicar una foto personal todos los días hará que tus seguidores te conozcan mejor.
25. Hacer una pregunta sobre un tema en particular.
26. Etiquetar los posteos según el segmento al que le puedan interesar (por ejemplo, 'mamás', 'papás', 'tías', etc.)
27. Motivar a los empleados a publicar y compartir contenidos en las redes sociales, para mostrar la cara humana de tu marca o empresa.
28. Concursos y sorteos. Al igual que las ofertas y las promociones, son el principal motor de crecimiento de la base de seguidores en redes sociales.
29. Una foto divertida siempre generará comentarios y permitirá que la comunicación sea más desestructurada.
30. Hacer predicciones. Las predicciones suelen viralizarse y favorecen la generación de influenciadores y líderes de opinión.
31. Un audio. La publicación de un mensaje de audio corto le da un toque extra personal a los posteos.
32. Crowdsourcing. Motivar a los seguidores a proponer nuevas ideas para tu marca o negocio.
33. Eventos. Preguntar a los seguidores y qué piensan sobre una noticia de última hora o un evento importante.
34. Comparte tus pensamientos de una conferencia o evento de la industria.
35. Derribar los mitos relacionados al sector, tus productos y tu marca.
36. Links a otros contenido. No hay que hacer un monólogo aburrido, compartiendo siempre contenidos propios.
37. Tendencias. Del mercado, del sector, de la moda, etc.
38. Sugerir libros, películas, obras, autores... lo que se te ocurra.
39. Tips de tecnología o herramientas de las que tu audiencia podría beneficiarse.
40. Noticias personales. ¿Un nuevo bebé en la familia o una nueva incorporación en la empresa? ¡Dejá que tus seguidores lo sepan!
41. Videos virales que puedan interesar a tus seguidores.
42. Infografía. Y no olvides darle crédito a la fuente.
43. Compartir la agenda y los lanzamientos. Mantené al tanto a tus seguidores de los lugares de encuentro con vos o con tu marca.
44. Recomendar los puntos de venta de tus productos.

45. Mencionar, etiquetar y compartir publicaciones de otras personas y otros perfiles de redes sociales.
46. Brindar asesoramiento profesional.
47. Agradecer a tus fans y seguidores por el apoyo, la confianza y la participación.
48. Pensar en voz alta. Si tenés una idea en mente, compartila con tus seguidores y animalos a hacer lo mismo.
49. Recomendar influencers, líderes de opinión, webs, fan pages o perfiles que a tus seguidores les puedan interesar.
50. Consultar cuáles son las necesidades de tus seguidores o clientes, para ofrecerles soporte o nuevas soluciones.

*\* Fuente: NSB BRAND REPORT, material del curso introductorio "Vender y venderse en redes sociales", por Paola Vanin. Asociación Civil Patagónica de Diseñadores Profesionales Integrados. Neuquén 2019*