RECURSO GRATUITO / NEGOCIOS LOCALES

Tu semana de contenido, sin empezar de cero

Calendario de contenido para redes sociales: 7 días

Ideas, guiones breves y una plantilla rellenable para organizar una semana de publicaciones de tu negocio.

Qué te llevas

• Un calendario de siete días adaptable a tu negocio.

• Una propuesta de formato, objetivo y llamada a la acción para cada día.

• Guiones y ejemplos para producir sin partir de una página en blanco.

• Una hoja de planificación que puedes rellenar en el PDF o imprimir.

Antes de empezar

Elige una sola oferta y una red principal. Escribe qué vendes, a quién ayudas y cómo quieres recibir consultas. El calendario usa días del 1 al 7: empieza cuando te venga bien.

No necesitas publicar siete piezas en el feed. La propuesta combina cuatro publicaciones, un reel y dos días de historias. Si no tienes tiempo, empieza por los días 1, 2 y 7 y distribuye el resto durante otra semana.

Cómo adaptar los ejemplos

Los ejemplos utilizan una peluquería ficticia para mostrar la estructura. Sustituye el servicio, los detalles y el canal de contacto por datos reales de tu negocio. No publiques testimonios ni resultados inventados.

Este calendario organiza el trabajo; no garantiza alcance, consultas ni ventas. Las ideas y los tiempos de producción son orientativos.

CALENDARIO / VISTA GENERAL

Siete días con una intención

Día 1 · Presenta tu oferta	Carrusel de 3 diapositivas Objetivo: Que entiendan qué haces. Contenido: Tu servicio, para quién es y cómo consultar. Cierre: Consulta disponibilidad.
Día 2 · Resuelve una duda	Reel de 20-30 segundos Objetivo: Ayudar a decidir. Contenido: Responde una pregunta frecuente real. Cierre: Guarda esta explicación.
Día 3 · Enseña el proceso	3 historias Objetivo: Generar confianza. Contenido: Inicio, detalle y resultado de tu trabajo. Cierre: Pregúntanos por mensaje.
Día 4 · Ayuda a elegir	Carrusel de 4 diapositivas Objetivo: Mostrar tu criterio. Contenido: Tres aspectos que conviene valorar. Cierre: Guarda estos criterios.
Día 5 · Muestra una prueba	Foto o vídeo propio Objetivo: Demostrar tu trabajo. Contenido: Un ejemplo real explicado. Cierre: Consulta tu caso.
Día 6 · Escucha a tu público	Historia con encuesta Objetivo: Recoger dudas. Contenido: Pregunta sobre dos necesidades habituales. Cierre: Vota en la encuesta.
Día 7 · Facilita el contacto	Publicación sencilla Objetivo: Invitar a consultar. Contenido: Qué ofreces y cuál es el siguiente paso. Cierre: Solicita información.

Mantén una llamada a la acción principal por pieza. Utiliza el canal de contacto que puedas atender y evita anunciar disponibilidad o condiciones que no hayas confirmado.

GUIONES / DÍAS 1 AL 4

Explica, enseña y ayuda

Día 1 · Presenta tu oferta

Diapositiva 1: qué haces y para quién. Diapositiva 2: qué incluye. Diapositiva 3: cómo consultar. Copy: “Si buscas [necesidad], te ayudamos con [servicio]. Incluye [detalle real]. Consulta [canal]”.

Ejemplo: “Corte y color en Sevilla. Te orientamos sobre opciones de color y mantenimiento. Escríbenos para consultar tu cita”.

Día 2 · Resuelve una duda

Guion: “¿[pregunta frecuente]? La respuesta depende de [criterio]. En nuestro caso, [explicación real]. Antes de decidir, comprueba [detalle]. Guarda este vídeo”. Graba una respuesta directa a cámara o con imágenes y voz.

Ejemplo: “¿Cada cuánto hay que retocar el color? Depende del tipo de coloración y del crecimiento. En tu cita te orientamos sobre el mantenimiento”.

Día 3 · Enseña el proceso

Historia 1: qué vas a hacer. Historia 2: un detalle del proceso. Historia 3: resultado o explicación final. Cierra con una invitación a preguntar.

Ejemplo: “Hoy preparamos una sesión de color” → “Primero revisamos el estado del cabello” → “Elegimos la opción junto con la clienta”.

Día 4 · Ayuda a elegir

Portada: “Antes de elegir [servicio], revisa estos 3 aspectos”. Dedica una diapositiva a cada criterio y explica su utilidad. Cierra invitando a guardar la publicación.

Ejemplo: “Antes de cambiar de color: piensa en el mantenimiento, comenta tu historial de coloración y explica qué resultado buscas”.

Demuestra y abre conversación

Día 5 · Muestra una prueba

Elige un trabajo propio y autorizado. Explica la necesidad inicial, qué hiciste y qué se puede observar. Si no puedes mostrar clientes, enseña una demostración propia. Copy: “En este trabajo, el objetivo era [objetivo]. Hicimos [acción]. Aquí puedes ver [detalle observable]. Consulta tu caso por [canal]”.

Ejemplo: Una fotografía autorizada de un peinado, con una explicación del acabado. Evita atribuir satisfacción o resultados a la clienta sin tener su confirmación.

Día 6 · Escucha a tu público

Publica una encuesta con dos necesidades habituales. Ejemplo de estructura: “¿Qué te cuesta más: [A] o [B]?”. Después añade una caja de preguntas si tu red la permite. Guarda las respuestas para planificar otra semana.

Ejemplo: “¿Qué te interesa más: mantener el color o cuidar el cabello entre citas?”. No presentes dos opciones como si cubrieran todas las necesidades.

Día 7 · Facilita el contacto

Usa una imagen clara y un texto breve. Copy: “¿Necesitas [servicio]? Podemos ayudarte con [alcance real]. Para consultar, envíanos [información mínima] por [canal]. Te explicaremos [siguiente paso]”.

Ejemplo: “¿Quieres consultar un cambio de color? Escríbenos por nuestro canal de reservas y cuéntanos qué buscas. Te explicaremos cómo organizar la cita”.

Una consulta no termina en el primer mensaje

Responde la duda, explica el siguiente paso y registra la oportunidad si corresponde. No hace falta pedir todos los datos de golpe: solicita únicamente lo necesario para continuar.

PRODUCCIÓN / REVISIÓN

Prepara la semana en un bloque

Orden de trabajo sugerido

1. Elige la oferta y reúne las preguntas reales que recibes.
2. Adapta los siete textos. Comprueba servicio, condiciones y contacto.
3. Graba el reel y las tomas de proceso en una misma sesión.
4. Prepara los carruseles con una plantilla visual consistente.
5. Organiza las piezas y deja hueco para responder consultas.

Lista de tomas

• Una toma general de tu espacio o producto.

• Dos detalles del proceso o de los materiales.

• Una demostración o trabajo propio autorizado.

• Una respuesta breve a cámara, o voz sobre las tomas.

Antes de publicar

☐ ¿Se entiende el mensaje en el móvil?

☐ ¿Los textos, subtítulos y el audio son legibles o comprensibles?

☐ ¿Lo que afirmas es real y tienes permiso para mostrarlo?

☐ ¿El enlace o canal de contacto funciona?

☐ ¿La publicación propone un siguiente paso coherente?

Al terminar la semana

Anota qué piezas publicaste, cuáles generaron consultas y qué preguntas se repitieron. Distingue entre una interacción y una consulta comercial. Si no puedes atribuir una consulta a una pieza concreta, registra que no lo sabes.

¿Quieres ayuda para producir tu contenido? Escríbenos a hola@lanaranjasevillana.com y cuéntanos qué negocio tienes y qué parte te cuesta más.

PLANTILLA RELLENABLE / TU PLAN

Organiza tu semana

Rellena los campos en un lector de PDF compatible o imprime esta página.

Mi oferta esta semana

Mi público y red principal

Mi canal de contacto

Día / pieza adaptada y fecha prevista

1 · Presenta tu oferta

2 · Resuelve una duda

3 · Enseña el proceso

4 · Ayuda a elegir

5 · Muestra una prueba

6 · Escucha a tu público

7 · Facilita el contacto

Aprendizaje de la semana / próxima mejora