



DACA
INGENIERÍA

Guía

para crear una **Estrategia**
de Contenido Orgánico
en **Redes Sociales**

Mildred Osorio



1 Objetivo

Una estrategia de contenido orgánico bien estructurada permite **atraer, retener y convertir** a tu audiencia en redes sociales. Esta guía te ayudará a organizar y diversificar tus publicaciones utilizando **tres pilares** fundamentales.

2 Recomendaciones iniciales

Antes de crear una estrategia de contenido, es fundamental **organizar y alinear la propuesta de valor con los objetivos mensuales**. Esto permite establecer una conexión clara entre lo que **ofrece la marca y lo que necesita el público objetivo**. Al definir objetivos claros y medibles, las acciones de marketing pueden enfocarse de manera efectiva para generar resultados específicos, como el **crecimiento de audiencia, el reconocimiento de marca y la conversión de clientes**.

2.1 PUNTOS CLAVE A CONSIDERAR:

- ✓ **Objetivo Principal del Mes:** ¿Qué queremos lograr este mes? Por ejemplo, aumentar seguidores, mejorar el alcance o incrementar la interacción con la audiencia.
- ✓ **Categorías de Objetivos:** Dividir las metas en categorías como crecimiento de audiencia, reconocimiento de marca y engagement, asegurando un enfoque integral.
- ✓ **Indicadores de Rendimiento (KPIs):** Elegir métricas que permitan medir el progreso hacia los objetivos.
- ✓ **Propuesta de Valor:** Asegurarse de que el contenido resalte los beneficios y diferenciales del producto o servicio, alineándose con los intereses y necesidades del público objetivo.
- ✓ **Valores de tu marca:** Son la esencia de lo que tu marca defiende y comunican quién eres más allá de los productos o servicios que ofreces.
- ✓ **Palabras clave o keywords:** En redes sociales, las palabras clave ayudan a los algoritmos a categorizar y mostrar tu contenido a las personas adecuadas, mejorando su alcance y visibilidad.

2.2 ESTABLECE OBJETIVOS CLAROS Y ALCANZABLES.

Objetivo	Qué es	Ejemplo de Objetivo	Estrategias Sugeridas
Crecimiento de Audiencia	Incrementar la cantidad de seguidores	"Aumentar los seguidores de Instagram en un 20% durante los próximos 3 meses."	Colaborar con influencers relevantes. Crear contenido viral, como challenges o reels.
Reconocimiento de Marca	Incrementar la visibilidad de tu marca entre tu público objetivo.	"Lograr un alcance de 50,000 durante una campaña de un mes."	Publicar historias destacadas de tu negocio.
Interacción y Engagement	Generar interacción significativa con tu audiencia.	"Aumentar la tasa de engagement al 10% en los próximos 2 meses."	Publicar encuestas en historias. Crear contenido interactivo, como preguntas
Generación de Leads	Captar datos de contacto de clientes potenciales.	"Obtener 100 registros de clientes potenciales mediante un formulario en un mes."	Ofrecer un recurso gratuito descargable (eBook, checklist, etc.).
Aumento de Ventas	Incrementar las conversiones de productos o servicios.	"Incrementar las ventas provenientes de Instagram en un 15% en el próximo trimestre."	Publicar testimonios de clientes. Ofrecer descuentos exclusivos para seguidores.
Fidelización del Cliente	Crear relaciones a largo plazo con clientes existentes.	"Aumentar la tasa de retención de clientes en un 10%	Crear un programa de recompensas. Compartir contenido exclusivo para seguidores fieles.

Organizar tu contenido en estos tres pilares te permitirá diversificar tus publicaciones, mantener el interés de tu audiencia y alcanzar tus objetivos en redes sociales. ¡Comienza a estructurar tu estrategia y observa cómo tu presencia digital mejora notablemente!

PILAR	DESCRIPCIÓN	TIPOS DE CONTENIDO DENTRO DEL PILAR
Pilar 1: Contenido de Valor	Contenido que atrae a la audiencia porque es útil, interesante o emocionante	✓ Creativo: Diseños originales, reels visualmente atractivos. ✓ Informativo: Noticias relevantes, datos curiosos de la marca. ✓ Educativo: Tutoriales, tips y guías paso a paso. ✓ Divertido: Memes, videos humorísticos. ✓ Entretenido: Historias interesantes, tendencias. ✓ Motivacional: Frases inspiradoras, casos de éxito.
Pilar 2: Contenido de Venta	Contenido que busca generar conversiones, ya sea de forma directa o indirecta.	Venta directa: ✓ Fotos de productos con descripciones y precios. ✓ Promociones, descuentos y ofertas especiales. Venta indirecta: ✓ Historias que tocan emociones o resuelven problemas. ✓ Casos de éxito de clientes usando el producto o servicio.

Pilar 3: Contenido de Posicionamiento	Contenido que refuerza la confianza y credibilidad de tu marca o negocio.	✓ Logros ✓ Participación en eventos ✓ Colaboraciones con personas influyentes ✓ Testimonios de clientes satisfechos

4 Recomendaciones para Implementar Pilares

Define 2 ó 4 Pilares de contenido (verbos activos) Deben estar conectados con el propósito de tu negocio e incluso con tu propósito personal.

Algunos ejemplos

- ✓ Enseñar
- ✓ Motivar
- ✓ Vender
- ✓ Informar.

Asignar Días: Define qué días publicarás cada tipo de contenido (No es rígido, pero te permite organizar y siempre deja espacio para lo espontáneo). Por ejemplo:

- ✓ **Lunes:** Frases inspiracionales, Encuestas
- ✓ **Martes:** Ventas
- ✓ **Miércoles:** Testimonios
- ✓ **Jueves:** Enseñar, Procesos
- ✓ **Viernes:** Ventas

Crear Variedad: Alterna entre pilares para mantener el interés de tu audiencia y reforzar la estrategia de marca.

3 Ejemplo Grilla de Contenido o Calendario

Objetivo Principal: *Aumentar el alcance y la interacción en redes sociales para generar leads y fortalecer la marca.*

Agregar Fechas Conmemorativos o especiales (Emoción Colectiva)

Día	Hora	Pilar de Contenido	Tipo	Descripción	Formato	Plataforma	CTA (Llamado a la acción)
Lunes	9:00 AM	Educativo	Informativo	Beneficios de nuestros servicios y cómo resuelven problemas específicos.	Imagen + texto	Instagram, Facebook	"Descubre más, visita nuestro sitio web"
Martes	12:00 PM	Social Proof	Testimonial	Historia breve de un cliente satisfecho con resultados destacados.	Video corto (Reel)	Instagram, TikTok	"¡Conoce más historias reales, contáctanos hoy!"
Miércoles	8:00 PM	Interacción	Encuesta	Pregunta: "¿Qué necesitas mejorar en tu negocio este mes?"	Historia con encuesta	Instagram Stories	"¡Responde y comparte tu opinión!"
Jueves	10:00 AM	Inspiracional	Motivacional	Frase motivacional: "El éxito no se mide en números, sino en logros."	Imagen + texto	Instagram, LinkedIn	"¿Qué te motiva a ti? Déjanos tu comentario."
Viernes	6:00 PM	Promocional	Oferta/Descuento	Oferta especial del mes con un 20% de descuento en servicios seleccionados.	Carrusel	Instagram, Facebook	"Aprovecha esta oportunidad, ¡es por tiempo limitado!"
Sábado	11:00 AM	Transparencia	Behind the Scenes	Foto/video mostrando el equipo en acción o procesos internos.	Foto + texto	Instagram Stories, Facebook	"Conoce más sobre nosotros detrás de cámaras."

Referencias

- ✓ Vero Ruiz del Vizo, BootCampVero
- ✓ Gaby Castellano, The Karmalist
- ✓ Santiago Sánchez, Converzzo
- ✓ Vilma Núñez, Convierte Más
- ✓ Antonio Torrealba, Negocios Digitales



www.dacaingenieria.com

"Un objetivo sin un plan no es más que un deseo"

Antoine de Saint-Exupéry

La planificación, la organización y la priorización cuidadosas
son claves para alcanzar nuestros objetivos

Mildred Osorio