

Planner de contenidos de Septiembre

7/9: Reel: Mostrar un packaging especial pensado en el día del maestro y mostras alguna frase de agradecimiento a los maestros (si tu cliente ideal es madre y tiene hijos en edad escolar)

8/9: Compartis el reel en historias y pones un sticker de encuestas ya pensaste el regalo para el día del maestro? En otras historias dejas 3 opciones para que puedan ver tus productos.

9/9: Historias mostrando el stock disponible y como te pueden comprar

10/9: Ultimo día para comprar tu regalito para el día del maestro

11/9: Reel reconociendo el trabajo de los maestros en nuestra vida

12/9: Descanso de redes

13/9: Empezamos a preparar una nueva colección para el día de la primavera. Hacemos un reel mostrando las fuentes de inspiración para esta nueva colección. Sabes que me inspira? o Mis musas son...

14/9: Carrusel con 3 fotos de tu taller o lugar de trabajo, mostrando unos diseños a medio hacer, en plena etapa productiva. En la descripción contas que esta etapa es la que más disfrutas porque puedes jugar con los colores y las formas y contas que estas muy contenta con todo lo que se viene

15/9: Reel: Se viene lo nuevo, y mostras en planos muy cercanos los nuevos diseños para ir generando expectativa.

16/9: Carrusel: 3 cosas que no sabes de mi, te mostras pintando, aunque sea tus manos, 2 o 3 fotos y mencionas en la descripción 3 cosas personales tuyas que quieras compartir con tu audiencia

17/9: Reel: (el nombre de tu emprendimiento)...recomienda y haces una recomendación a tu audiencia a cerca de un plan para hacer acompañados de un mate, compartir una receta, leer un libro, la ultima serie que miraste e invitas a que te cuenten su plan

18/9: Historias anunciando que el 21 de septiembre estará disponible la nueva colección, al menos 3 o 4 historias

19/ Reel mostrando el unboxing de tu producto estrella, como llega el packaging, como se va desarrollando, como el cliente iría descubriendo los productos

20/9 Historias mostrando los productos de la nueva colección, es importante que lo hagas hablando a cámara si quieres conectar emocionalmente con tu público, puedes recordar como comprarte, los medios de pago que aceptas...

21/9 Carrusel con los combos y diseños de la nueva colección

22/9 Compartí en historias las imágenes de los diseños y agradecé los mensajes y a las personas que ya estén comprándote

23/9 Fotos que retraten un momento: conectamos con la audiencia a través de una foto que muestre un mate que se pasa de mano en mano, un mate que se ceba en la ventana, un mate frente a tu libros de estudio, un mate mientras te capacitás, un mate mientras preparas la cena... y armas un posteo hablando sobre ese momento

24/9 Mostrás en historias las fotos de los diseños de mates que tenés disponibles

25/9 Descanso

26/9 Reel: Sabés cuál es la diferencia entre yerba orgánica y yerba tradicional? te lo cuento en la descripción, hacés un videito preparándote unos matecitos y en la descripción contás las diferencias.

27/9 Mientras acomodás tu lugar de trabajo mostrás los mates o productos que tenés disponibles

28/9 Reel: 3 razones por las que tenés que cambiar tu mate por uno de madera

30/9 Historias: compartís una foto de tu mate en la mañana y en las historias siguientes contás que ya estás preparando todo para el día de la madre, que necesitás que te ayuden a definir las propuestas: planteas varias opciones de combos para que tu audiencia elija su favorita y así sabés que productos ofrecer

1/10 Posteo de foto con muchos productos tuyos y escribís sobre la foto en canva, "el mes de mamá"

2/10 En historias contás que estás pensando un packaging especial, contás alguna idea y mostrás algo, recordá que los regalos muchas veces se compran por el packaging

3/10 Descanso

4/10 Historias: Avisas que empezás a tomar pedidos para el día de la madre, con los productos que tengas en stock podés armar combos y recurrir a la regla de los 3. Ofrecer 3 opciones, una premium, una intermedia y una económica. A la intermedia le subís el valor para que parezca insignificante la diferencia pero el combo premium sea mucho mejor, de esta manera se potencian las ventas del combo premium.

5/10: En historias avisas hasta qué fecha se van a poder encargar productos para el día de la madre, recordando que no se duerman y como tienen que hacer para hacerte un pedido.

6/10; Reel mostrando el packaging especial que preparaste para el día de la madre

7/10: En historias compartís imágenes de los productos que tenés en stock