

**Consejos
que debes tener
en cuenta a la
hora de
generar tu
contenido**

- Aporta valor a tus clientes actuales y también para que captés la atención de los nuevos a través de contenido relevante y gratuito.
- Tu contenido gratuito debe ser tan bueno que se queden con las ganas de más.
- El buen contenido te posicionará como experto en tu sector y serás un referente a quién acudirán a la hora de resolver el problema que les agobia.
- Practica la escucha activa, ya sea en los comentarios de tu blog, redes sociales, mensajes, etc. Así sabrás de primera mano lo que demandan tus clientes y podrás crear el contenido que necesitan y esperan de ti.
- Obviamente, el contenido que crees debe estar relacionado con los productos o servicios que vendas y los problemas que soluciones a tu público específico.
- Conecta con tu público, hazles saber que detrás de ese blog, ese artículo, ese comentario, hay una persona con sentimientos e inquietudes. Con su historia, con su voz y personalidad. Esto es lo que te hace único, auténtico y especial.
- Desarrolla una estrategia. Según la madurez de tu negocio debes definir ¿qué deseas obtener con tu contenido? Ej. si eres un perfecto desconocido, tu primer paso será empezar a buscar suscriptores y seguidores para darte a conocer o quizás quieres dar a conocer un producto maravilloso capaz de solucionar los problemas de calvicie.
- Apóyate en las redes sociales. Este es un buen canal de difusión y con el que interactuarás con tus clientes en vivo. Ojo antes de decidir que redes sociales usar, piensa donde está tu cliente ideal: Twitter, Pinterest, Facebook, Instagram, Google+, LinkedIn, YouTube... luego elige un par o tres. Cuando estés familiarizado y sepas bien cómo funcionan podrás conectar en otras. No cometas el error de usar todas porque dejarás personas sin atender y crearás mala imagen.
- Para terminar, te dejo una reflexión: ¿Cómo puedes agregar contenido de alto valor?

Cuando tengas la respuesta empieza enviando por lo menos 10% más de contenido, contenido que inviten a la acción. Verás cómo tus suscriptores estarán más inclinados a tenerte como opción. Saldrán de su encierro y dirán a la gente que quieren trabajar contigo. Si entregas valor real, crearás confianza con el tiempo. Luego cuando tus prospectos estén formados y listos, te llamarán para empezar a trabajar contigo.

Edilberto Usma
Coach en marketing/ eCommerce
Creador de TUGUIADIGITAL
Medellin - Colombia