

16 ideas

**rápidas para tu
próximo post**

Un Ebook de:





3,2,1...

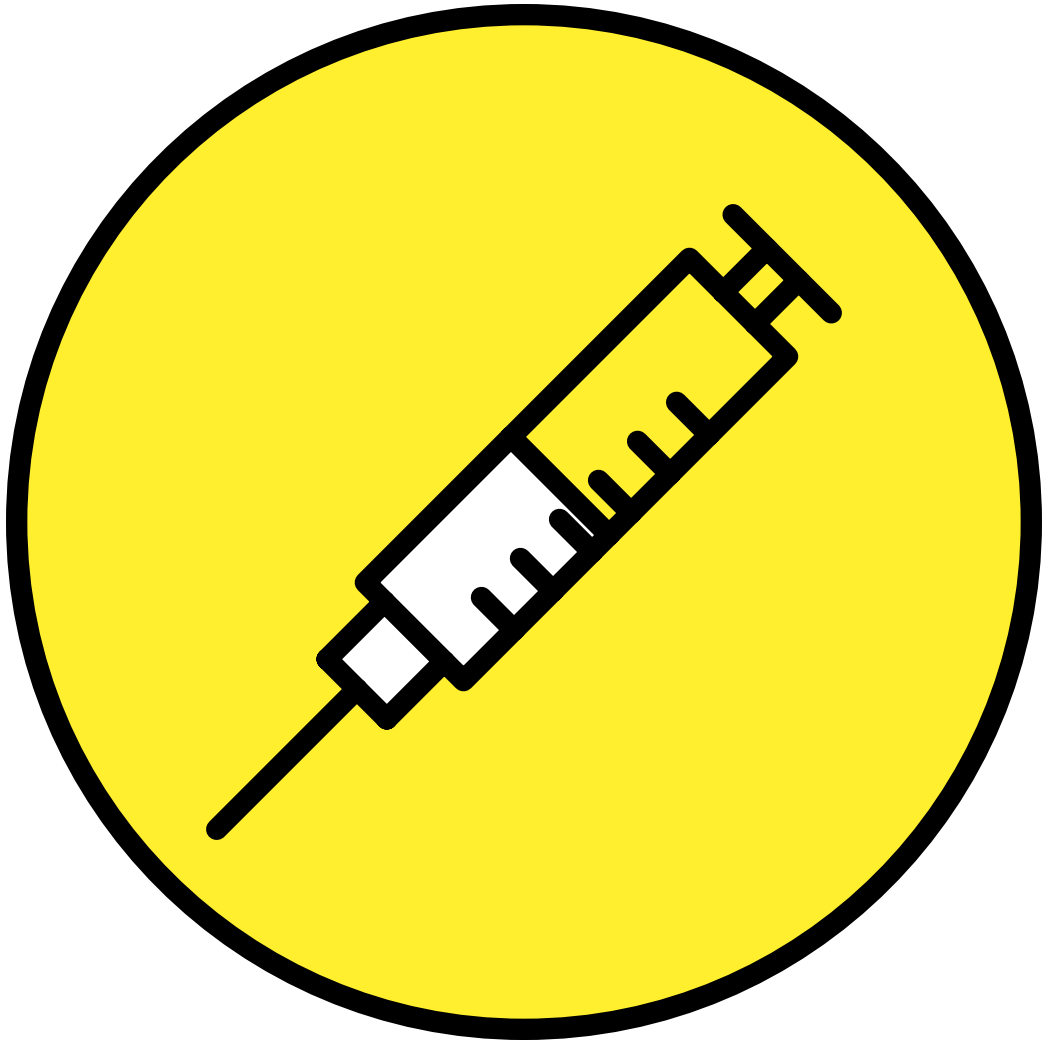
¡EMPEZAMOS!

¿No tienes ni idea sobre qué escribir tu próximo post? Quizás estás obsesionado con ello. Para nosotros, una regla clave en la creación de contenidos **es ser lo más flexible que puedas.**

De nada sirve un [calendario editorial](#) si solo sirve para ponerte límites o trabas a la hora de escribir. Si no tienes una buena idea o no vas a poder [crear un contenido de calidad](#) para tus usuarios, no lo hagas.

Vete a dar un paseo, haz algo totalmente diferente a tu rutina habitual, olvida tus obligaciones y respira otro aire... uno de los principios para alimentar la creatividad se basa en eliminar rutinas y bloqueos.

Para los impacientes, aquí vienen 16 ejemplos rápidos para escribir tu próximo post.



1. Curación de contenidos

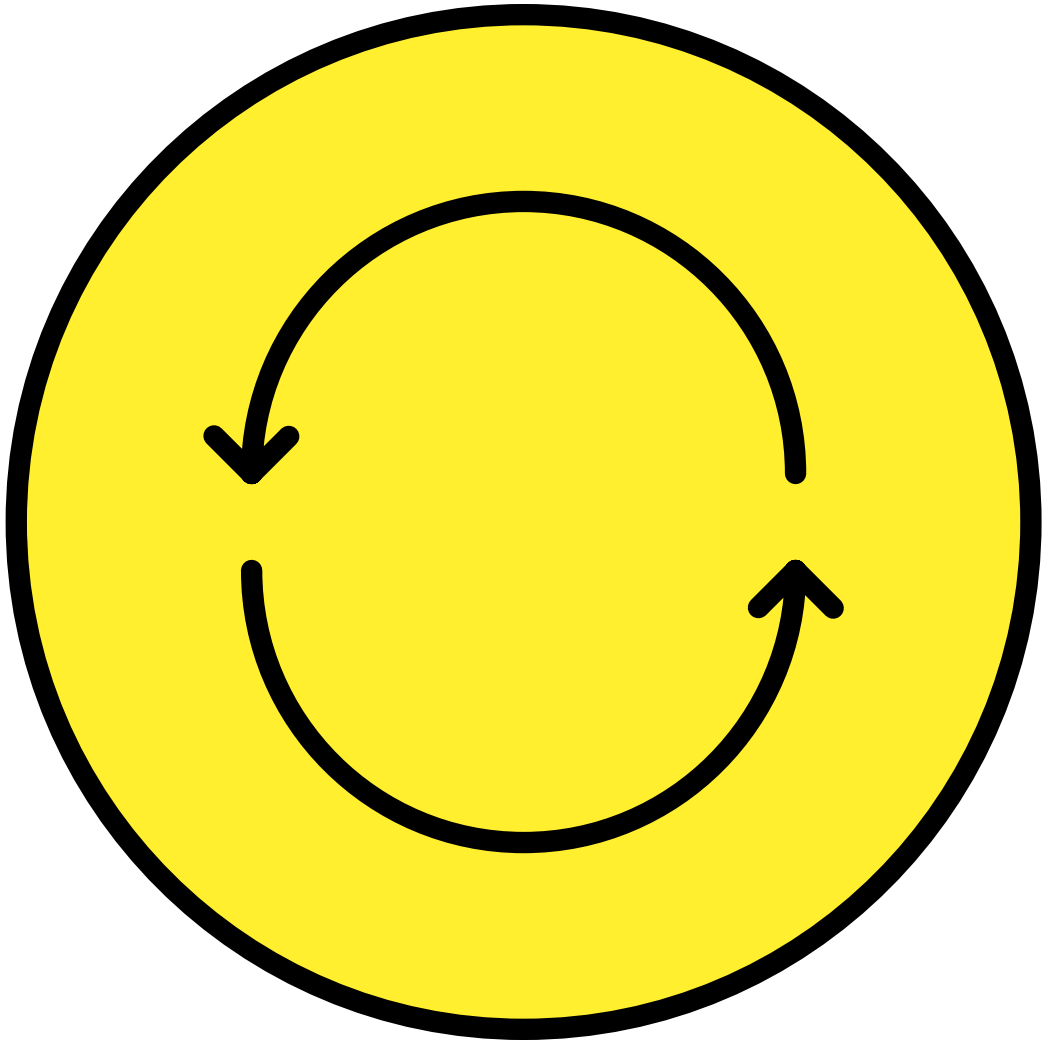
Nuestra selección de artículos de Inbound Marketing es un buen ejemplo de este contenido. Seleccionamos los mejores post semanales sobre Inbound Marketing y los publicamos cada viernes. El esfuerzo es mínimo comparado con un post elaborado y seguimos aportando mucho valor al usuario.

Aquí te dejamos un pequeño listado de aplicaciones que te ayudarán a filtrar contenido:

- Zite
- Trapit
- SPUN (Iphone)
- Inbound.org
- Feedly
- Alltop



Idea: Haz listados sobre los mejores posts semanales de un tema en concreto. Te dará escalabilidad, un formato fácil de consumir por la gente que no tiene tanto tiempo y es muy fácil de hacer. Y como con todo lo que hagas: pruébalo, mide y decide si continuar o tirar el formato a la basura. No hagas nada si no funciona.



2. Reutiliza tus mejores posts

Seguro que en la lista de posts más leídos tienes un post de hace meses o incluso años. [Reutilizar un post](#) es clave en toda estrategia de contenidos. Dale un nuevo enfoque, recíclalo para ampliarlo o para hablar de uno de los puntos del post en concreto.



Idea: Tienes un post de éxito con 10 trucos sobre Facebook. Haz otro, nuevo, con los “3 consejos clave” usando los que hayas escrito aquí, pero dándole otro enfoque y aportando nuevas ideas, más frescas, con más profundidad.

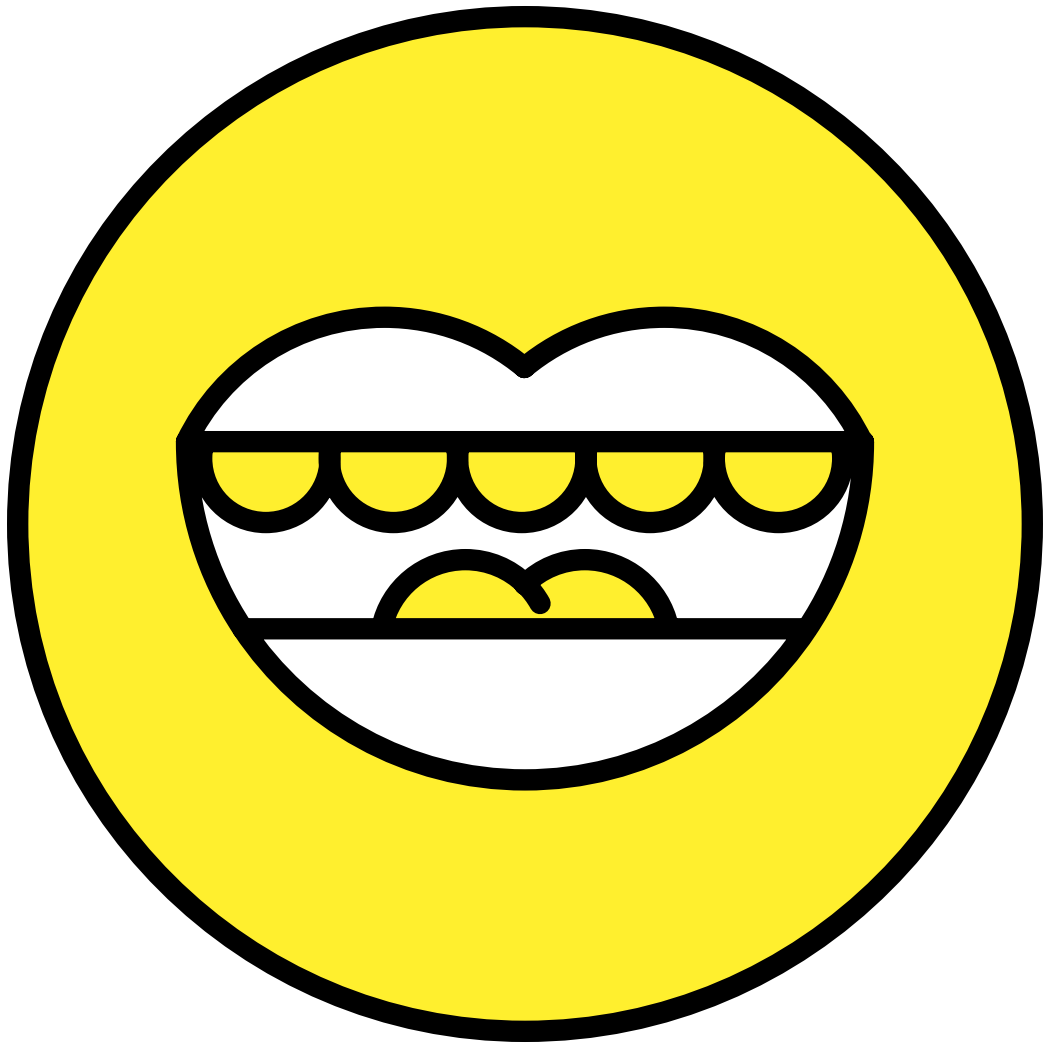


3. Pregunta a tus usuarios

Nada mejor que una pregunta o encuesta rápida a tus lectores para saber qué es lo que quieren leer. Es sencillo y te aporta un feedback más que interesante.



Idea: Haz una encuesta con los temas de los que hablas para conocer cuál es el preferido de tus usuarios. Te sorprenderás. Quizás tienes muchísimo tráfico en la categoría de Social Media porque haces muchos posts ahí, pero, ¿es lo que más le gusta a tus usuarios?



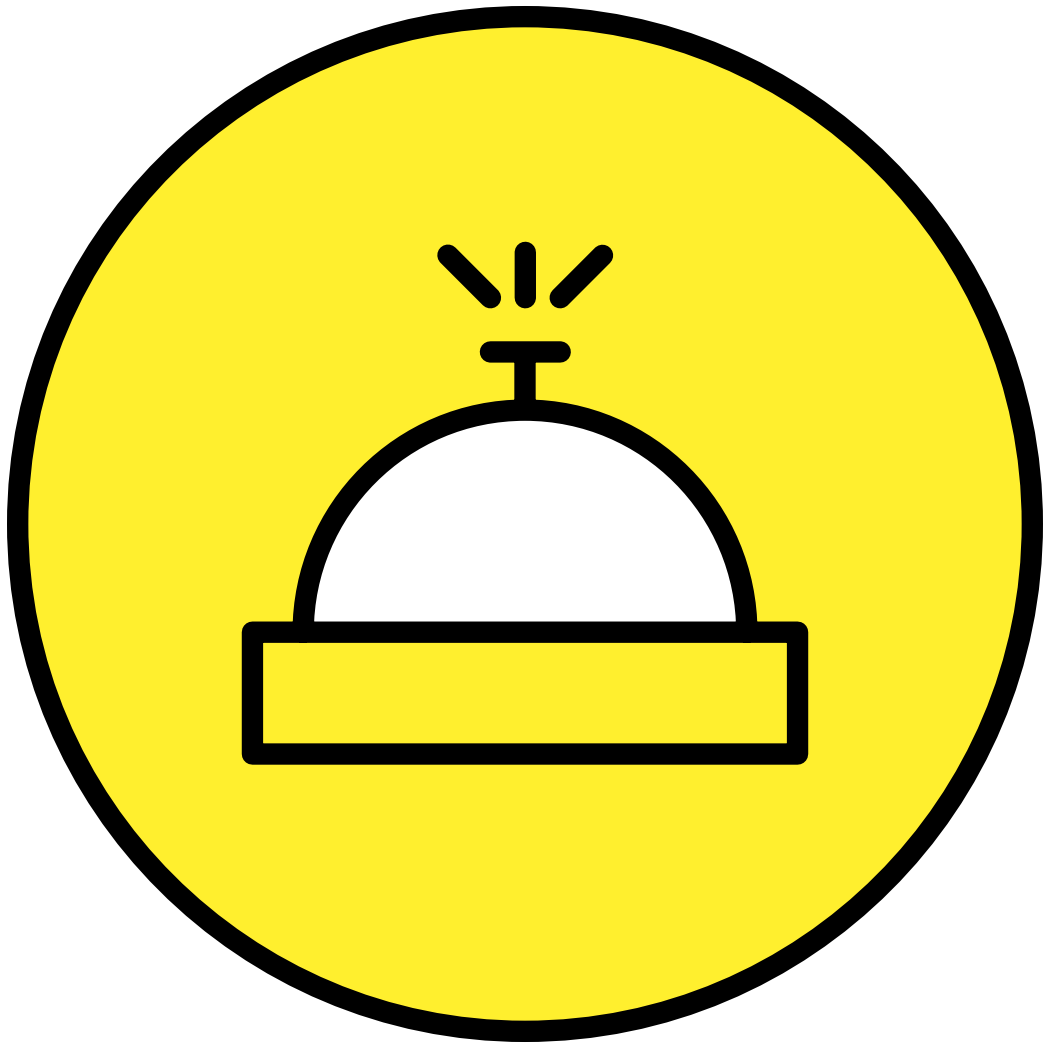
4. Entrevista a alguien de tu sector

No solo harás nuevos contactos (ya sabes que el networking es imprescindible) sino que generarás un contenido diferente y conectarás a tus usuarios con alguien interesante. No tengas miedo, la gran mayoría de gente está abierta a colaborar (todos buscamos ese plus de reputación, visibilidad). Pregunta y verás cómo te sorprendes.

Como consejo, intenta hacer entrevistas diferentes, nunca hagas lo mismo que hace el resto. Ser diferente es clave y aportará valor a tus usuarios, ya que el enfoque será distinto.



Idea: Haz una entrevista corta y directa con pocas preguntas sobre un tema muy específico a influencers de tu sector y luego recopila todas las respuestas en diferentes posts, por ejemplo: “20 influencers responden sobre el social business”.



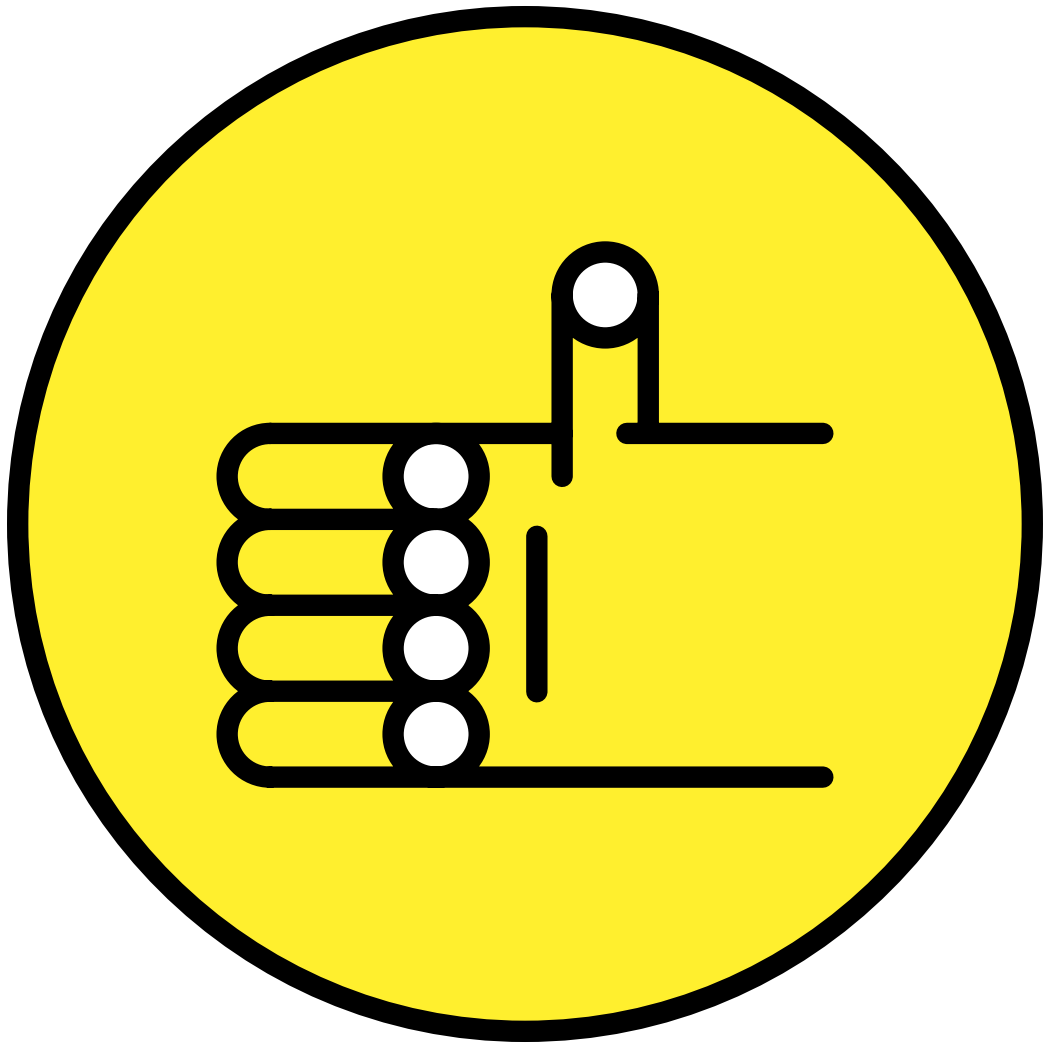
5. Deja que otros escriban en tu blog: guest blogging

Tu blog está cogiendo fuerza en el sector y nada mejor que dejar que otros escriban en él para generar un plus de repercusión atrayendo a nuevos usuarios al blog. Es una manera rápida, barata y de calidad para generar contenido sin esfuerzo.

Asegúrate de que el invitado obtiene la visibilidad suficiente para que le interese hacer esto: firma en sus posts, enlaces a sus perfiles sociales, etc.



Idea: Busca colaboradores semanalmente o mensualmente y sé constante. No lo hagas como algo aislado, no tendrá los mismos resultados.

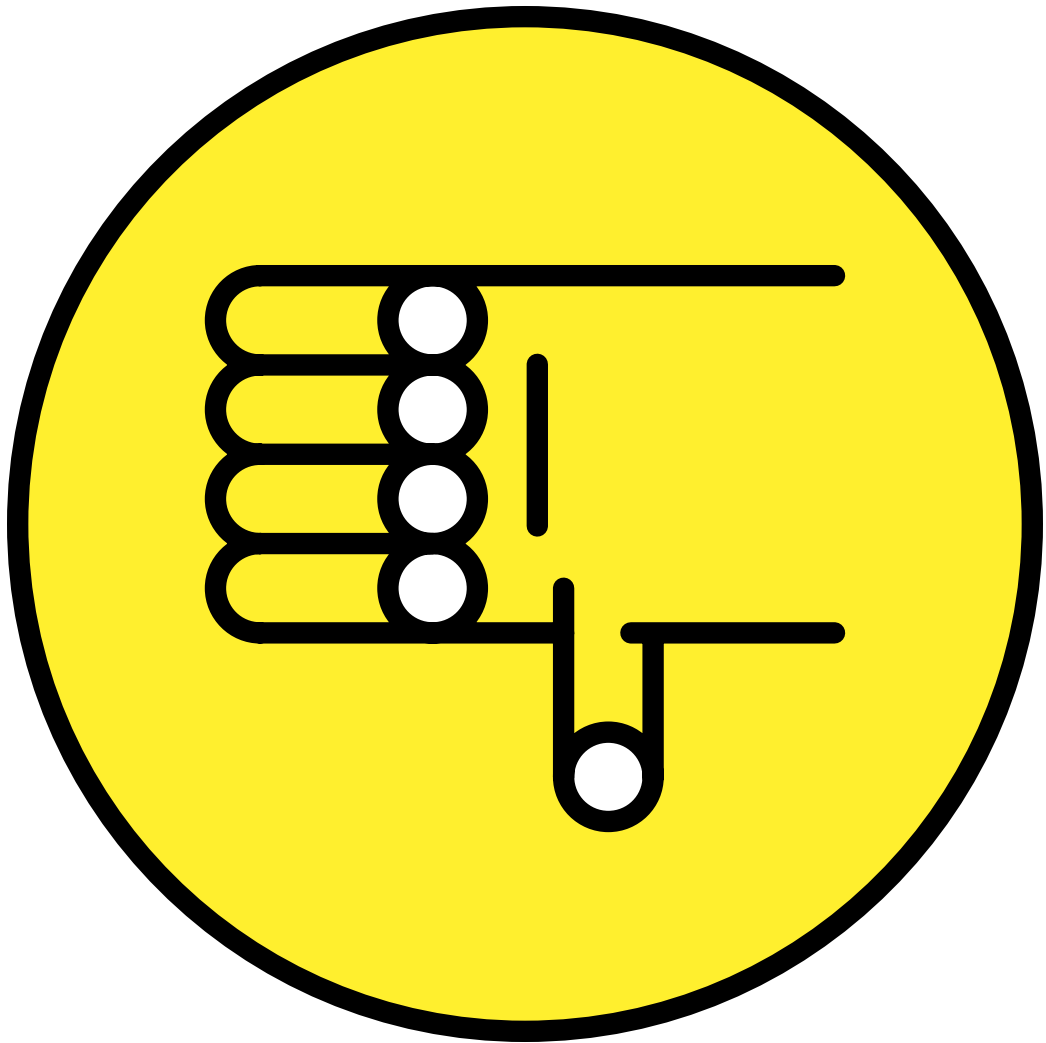


6. Mejores ejemplos sobre...

Un contenido fácil y muy recurrente en búsquedas de los usuarios son los mejores ejemplos sobre algo. Por ejemplo, sobre los mejores ejemplos de uso de Pinterest. Esfuerzo/oportunidad muy interesante.



Idea: “Los 5 mejores boards de Pinterest” con 5 boards que destaquen por algo concreto.



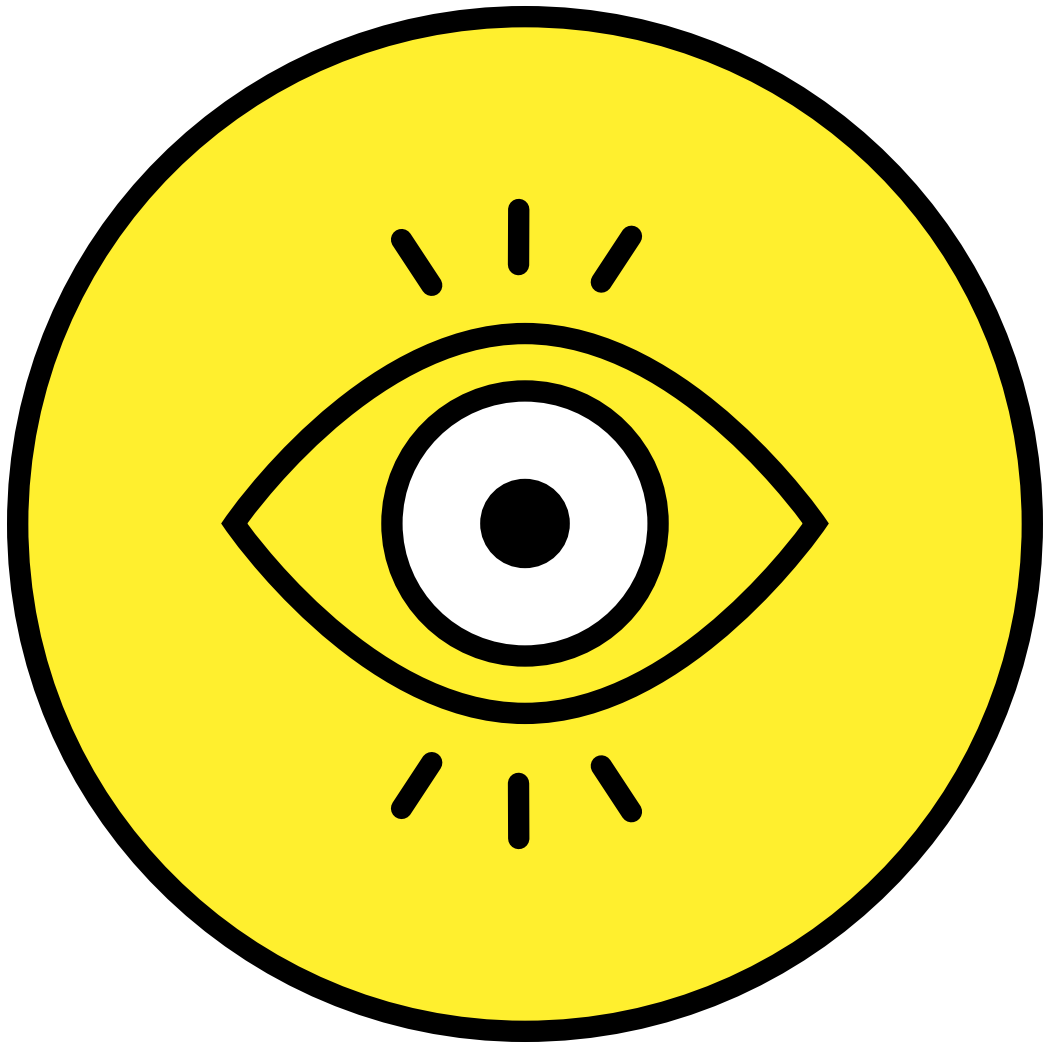
7. Peores ejemplos sobre...

Lo mismo que antes pero sobre los peores ejemplos.
¿Por qué no? No tengas miedo, nadie te odiará, a la gente le gusta saber que lo hacen mal, y si nadie se lo dice, pensarán que lo están haciendo de maravilla.

Y aunque suene radical, esto, hecho de forma inteligente, hasta te puede atraer nuevos clientes.



Idea: “10 ejemplos de cómo no se debe hacer una landing page si quieres mejorar la conversión”

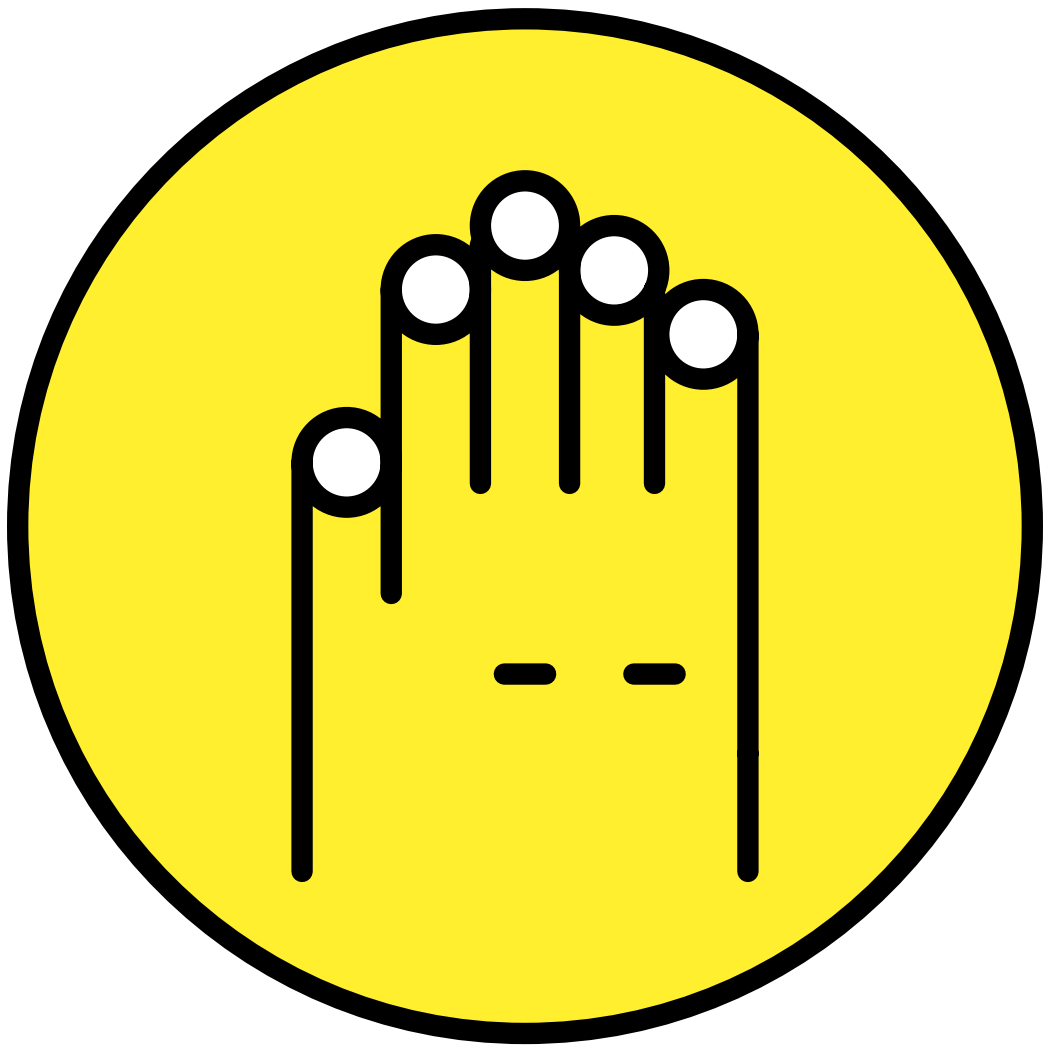


8. Haz una review

Seguro que tienes algo de lo que puedes hacer una review, da igual en el sector en el que te muevas. Es rápido y ayudará a tus usuarios a conocer las bondades de un producto o servicio gracias a tu experiencia (aporta mucho valor). Eso si, haz reviews de algo que hayas probado, se coge antes a un mentiroso que a un cojo, no te pases de listo. Y si puedes, haz reviews comparando, ya que hacer una review aislada puede parecer un post patrocinado por la herramienta, y no queda bien.



Idea: Haz una guía rápida sobre productos o servicios específicos de tu sector mensualmente. Si aportas un toque diferencial, te convertirás en un referente sobre ese segmento de productos o servicios.



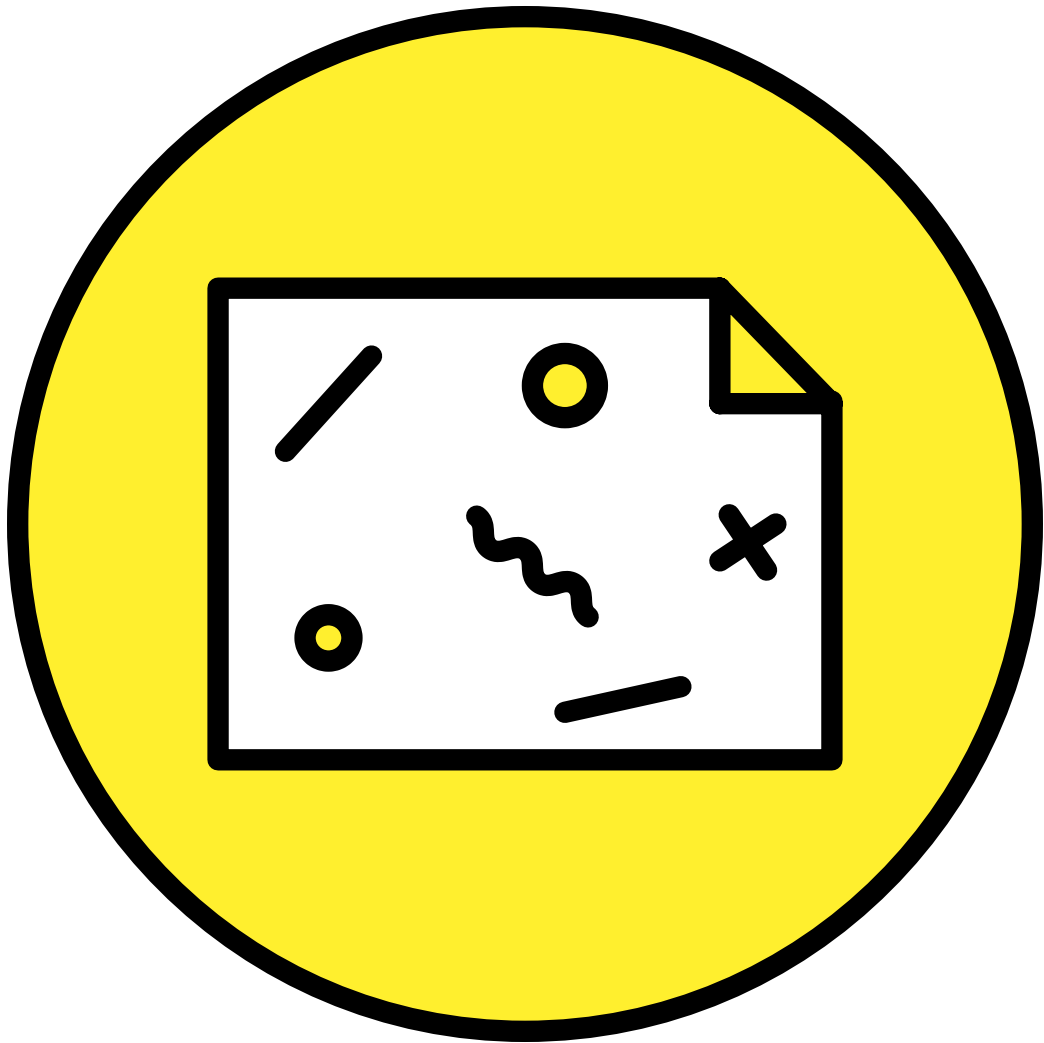
9. X cosas que aprendí de...

“La práctica hace al maestro”. Seguro que si echas la vista atrás te darás cuenta de que has aprendido un montón de cosas y que hay ciertas cosas que no las repetirías.

Comparte esa información, es uno de los contenidos más útiles que podrán leer tus usuario. A los que estén empezando les ayudarán a mejorar.



Idea: “20 errores que cometí en mi primera empresa” o “Las 10 cosas más importantes que aprendí sobre gestión de proyectos” o “6 cosas que aprendí gracias a Twitter”



10. Relaciona temáticas que no tengan que ver

¿Qué tiene que ver [Alberto Chicote con Marketing de Contenidos](#)? Seguramente pienses que nada, pero gracias a una entrevista que le hicieron, se pueden sacar muchas ideas que aplicar en nuestro sector.



Idea: [“Social Media es como el sexo”](#). Una gran presentación de Hubspot que explica perfectamente este concepto de relación de temáticas.

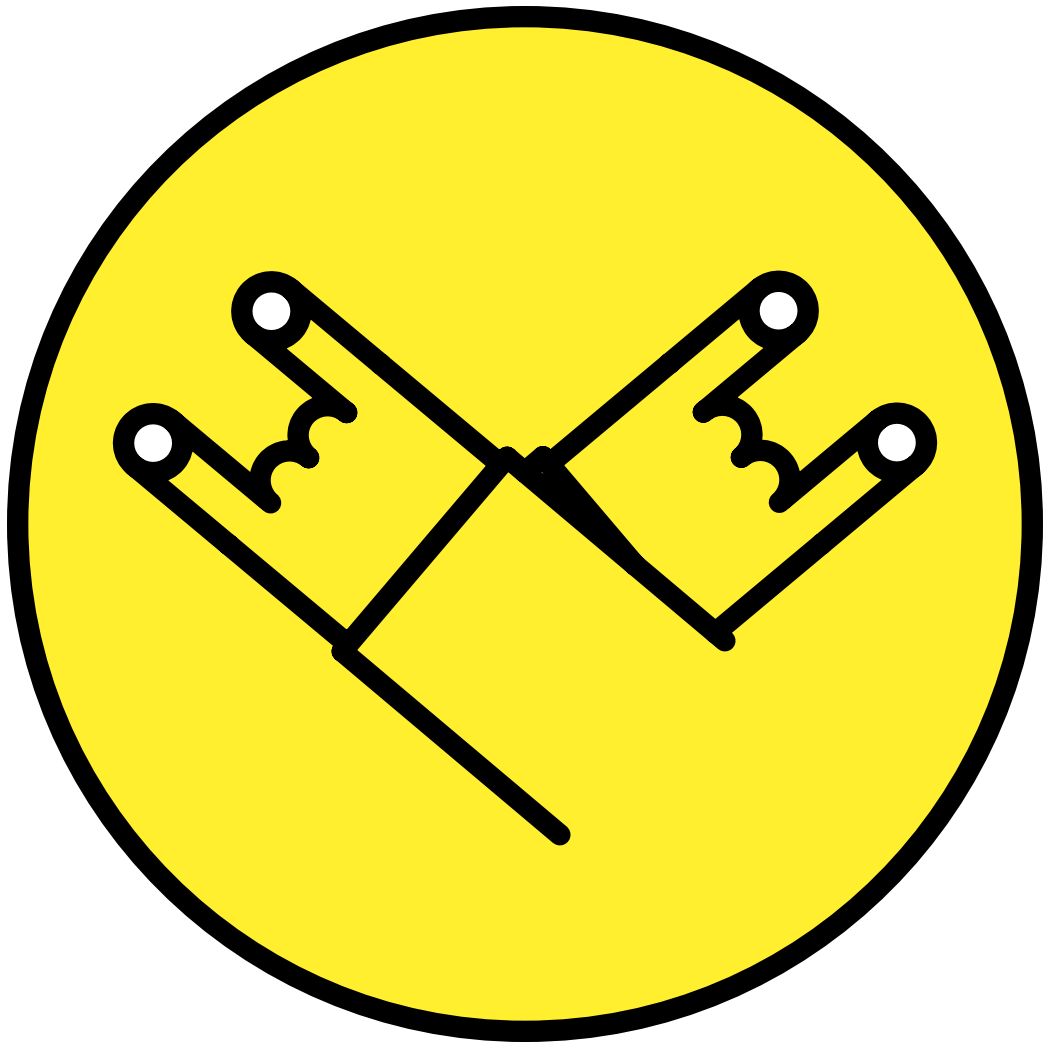


11. Saca ideas de películas, TV, libros, cómics...

Como en el punto anterior, de las películas, televisión, libros, etc.. podrás sacar muchas ideas para tu próximo post. Haz mashups, relaciona películas antiguas con algo que quieras contar. Es sencillo y hace que tu contenido sea único, la regla básica para que un contenido tenga éxito. Por ejemplo, [Belén Esteban nos puede enseñar mucho sobre marketing online](#).



Idea: “Spiderman y sus trucos SEO” cuando salga una nueva película puede hacer que obtengas tráfico gracias a mezclar dos temas de actualidad.

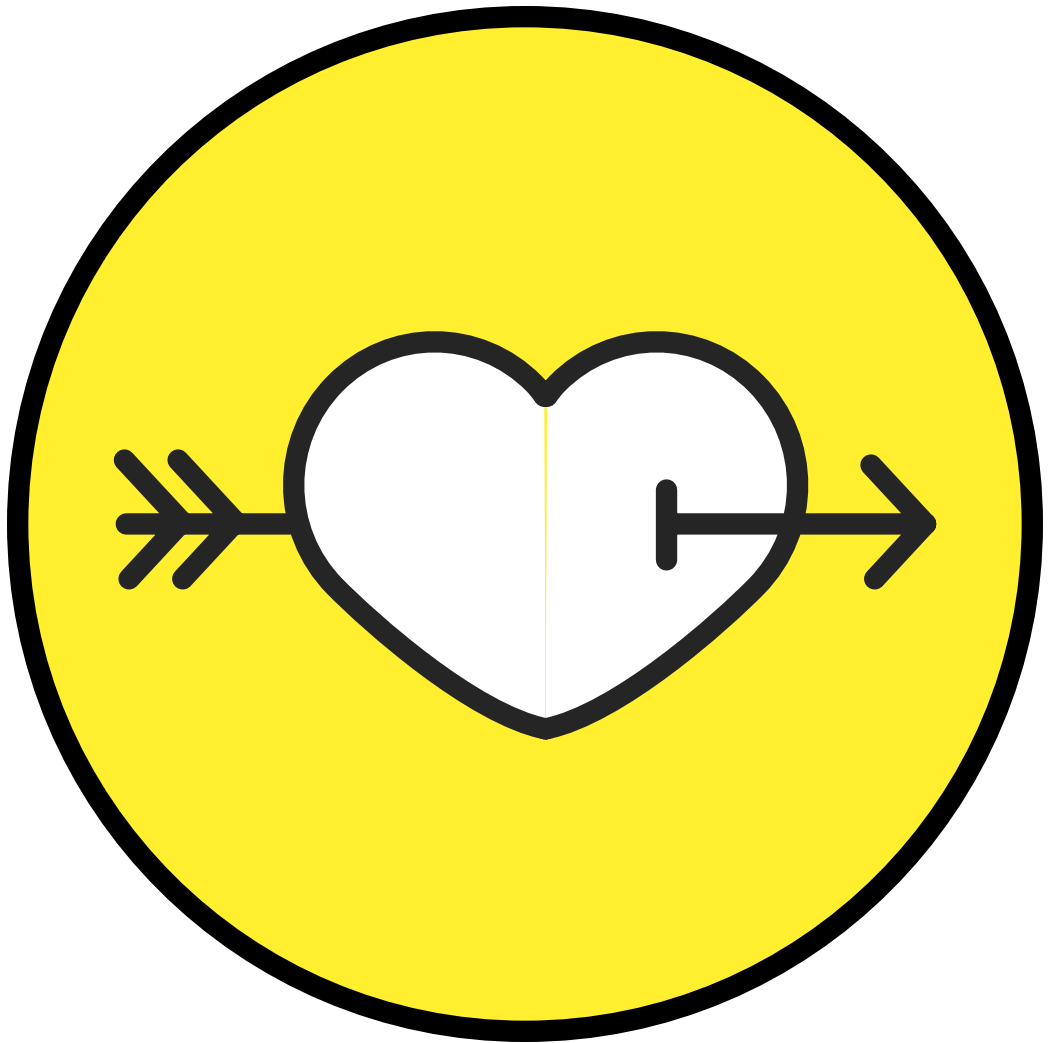


12. Eventos, charlas, seminarios...

Ir a eventos es la mejor forma de sacar ideas para tus posts. Escuchar a otros hablar sobre las diferentes temáticas de las que escribo día a día me da puntos de vista diferentes que no había tratado anteriormente, por lo que son grandes dosis de inspiración. Por ejemplo, [20 consejos SEO que aprendimos de Brighton SEO 2012](#).



Idea: Ve a eventos y monitoriza los hashtags, tendrás inspiración a raudales. “Las 20 mejores frases de Marketing de Contenidos de...”



13. Comparte historias personales

¿Quieres conectar realmente con tu audiencia? Todo el mundo quiere, es el santo grial en medios sociales... Si quieres conectar de verdad con tu público, cuenta historias personales, desde el corazón.



Idea: Nuestros abuelos eran una fuente de inspiración constante: úsalas. “Todo lo que me enseñó mi abuelo sobre marketing online”.

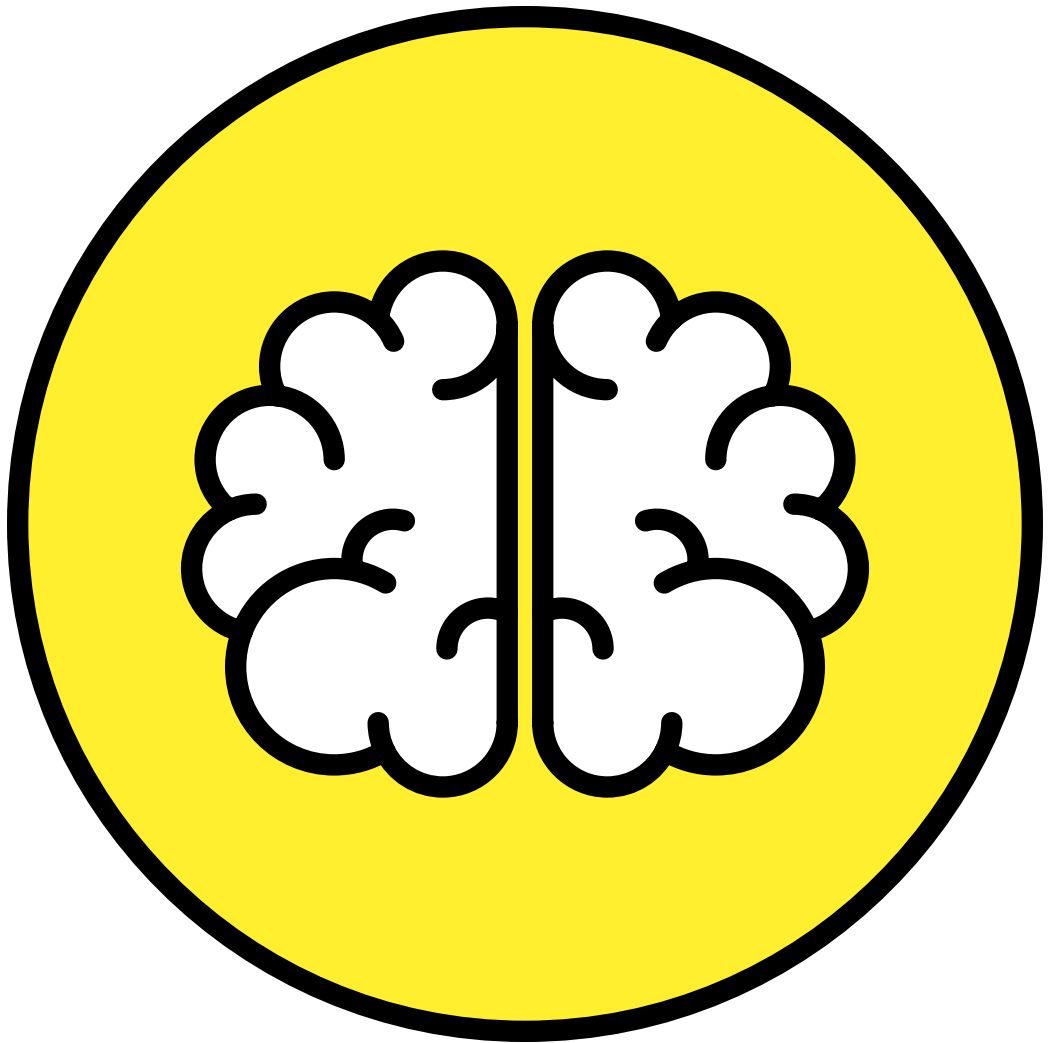


14. Recicla

Coge tus mejores posts y conviértelos en guías, ebooks, whitepapers, infografías, vídeos... [Recicla tus posts](#) para dar aire fresco a tus contenidos. Pasado un tiempo tendrás un punto de vista diferente, contarás las cosas de otro modo y tratarás de aportar algo nuevo a esos contenidos. Además, será una gran forma de darle vida de nuevo a ese contenido premium.



Idea: Seguro que has hecho un recopilatorio sobre los 20 fallos de Twitter que cometen los novatos y sigue entrando mucho tráfico ahí. Recicla ese post, hazlo infografía o hazlo de nuevo aportando menos o más fallos y enlazando al anterior post y en el anterior al nuevo. Mejora el SEO y sigue aportando valor.



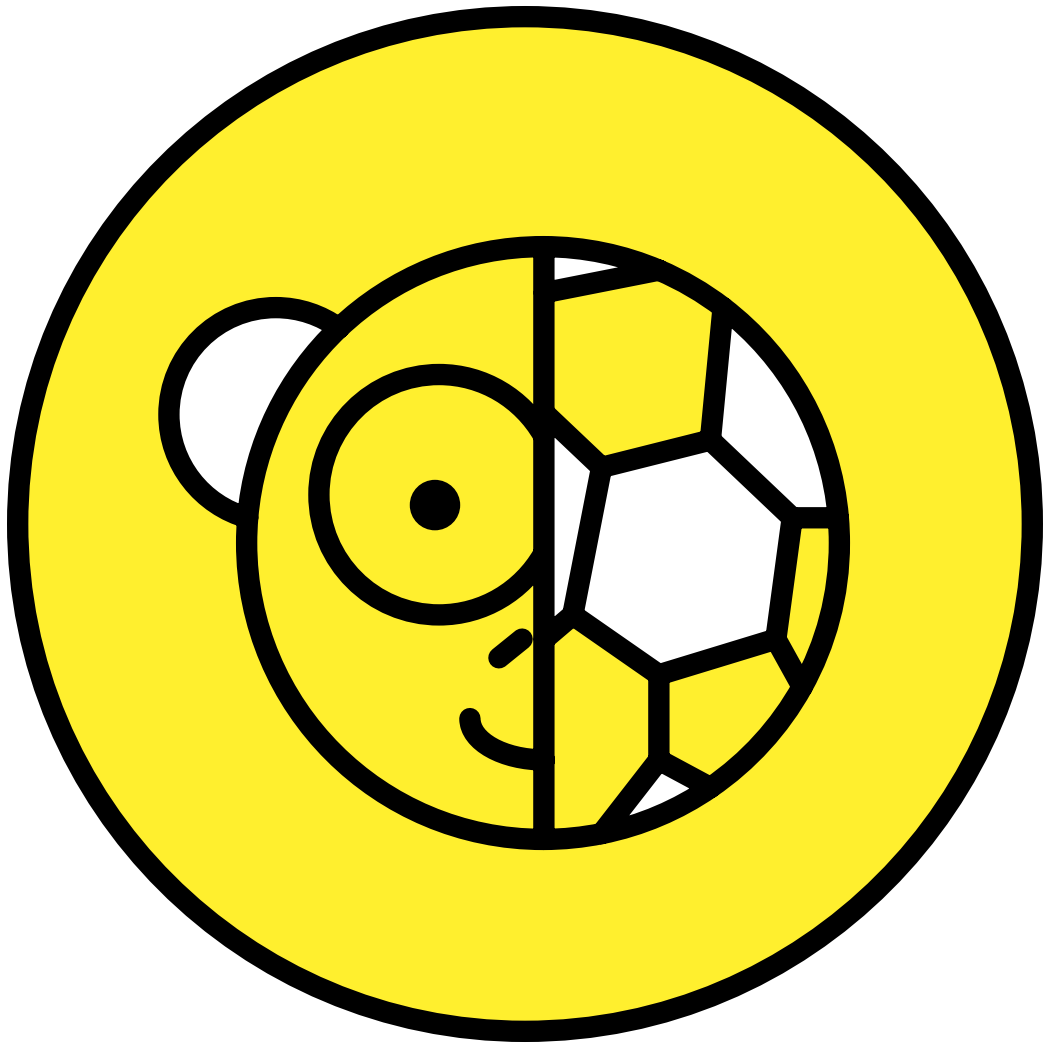
15. Usa el pensamiento lateral

Seguro que te has preguntado, ¿por qué me cuesta tanto producir contenido fresco? ¿Por qué hay personas que tienen más facilidad que yo? Es hora de adaptar el pensamiento lateral para esquivar las pautas habituales de tu propio pensamiento y llenarlo de estímulos nuevos.

Esta técnica nos ayuda a eliminar nuestras ideas ya prefijadas como “yo siempre escribo los posts a esta hora” “éste tema no se me da bien...”. El balance entre el trabajo duro y las nuevas estimulaciones de tu cerebro te ayudarán a que tu próximo post supere al resto.



Idea: Genera alternativas a tu tema, no des nunca nada por sentado. El pensamiento lateral aboga por las situaciones aleatorias y el abandono de cualquier juicio de valor. Y por supuesto, ¡sal de casa o de la oficina!! Escribir en nuevos espacios generará estímulos y nuevas situaciones que nuestro cerebro no espera.



16. ¡Hibridación!

Aplica la técnica de hibridación por síntesis y prueba unir dos elementos cualquiera a través de sus componentes esenciales.



Idea: Haz un mix entre algún elemento del Marketing de Contenidos (*buyer personas*) y una ola (movimiento)... ¡Comienza a escribir!

Para concluir...

Nada de esto valdrá de nada si haces esto sin pasión, sin amor, sin cariño. [El Marketing de Contenidos es AMOR](#), lo repetiremos hasta la saciedad, pero es importante entender que no se puede hacer un gran contenido, un contenido que enganche sin empatía, sin pasión sobre lo que se escribe (por ende, debes ser un “friki” de ese tema), sin cariño cuidando todos los detalles para que tus posts resulten útiles.

Nosotros lo intentamos día a día en 4OdeFiebre y si te podemos dar algún consejo, es:

**Empatía, creatividad y
cariño, no hay más se-
creto que ese.**