



GROWTH HOME

# Guía para planificar tu contenido en Redes (Growth Home)

## Introducción

**¡Genial! Ya aprendiste a crear una base de parámetros que le darán coherencia a tu Marca Personal, eso gracias a mi programa de 4 módulos. Pero ahora quiero enseñarte a plasmar eso en contenido real, para que ya empieces a hacer tus propios videos para tu Marca Personal.**

**En esta guía te comarto algunos de los tips principales que usan nuestros propios agentes con nuestros clientes para construir Marcas Personales poderosas en el Real Estate.**

# Tip 1: No necesitas subir todos los días (un video bueno vale más que siete “normales”)

Mucha gente cree que el secreto es subir un video todos los días para que el algoritmo los recomiende. Eso es falso.

La clave no está en la cantidad. Está en la calidad y la coherencia. Si cada semana haces uno o pocos videos realmente buenos, con el tiempo vas a crecer más rápido que subiendo por subir.

## *¿Qué significa “hacer contenido mejor” cada vez?*

Significa que cada video nuevo supera al anterior, aunque sea por un 10%. Ese progreso es lo que construye resultados reales.

Lo logras enfocándote en dos cosas:

### *1. Coherencia visual que te identifique*

Tu contenido tiene que tener una “cara” clara. Que alguien vea tu video y piense: “Esto es de esta persona.” Esa coherencia hace que tu Marca Personal se vuelva reconocible y memorable.

### *2. Mejorar el guion video tras video*

No se trata solo de grabar. Se trata de aprender a comunicar mejor cada semana:

- que sea más entretenido
- que sea más fácil de entender para un público general
- o que la idea del video sea más potente

Cuando mejoras el guion, mejoras todo: retención, claridad, impacto y resultados.

Moraleja del tip: No ganan los que publican más. Ganan los que hacen contenido cada vez mejor y mantienen una identidad coherente.

# Tip 2: Contenido con propósito cada semana (no subir por subir)

Tu contenido debe tener una intención. Cada semana necesitas claridad sobre qué estás buscando lograr.

## *Objetivos posibles (según tu enfoque):*

- que te conozca más gente
- posicionarte
- crear confianza con tus seguidores
- iniciar conversaciones con tus seguidores

## *La clave semanal*

Tu contenido debe combinar dos tipos de intención:



### *1. Contenido que te posicione y atraiga más personas a tu perfil*

Esto es lo que hace que más gente nueva te descubra, te siga y te empiece a tomar en serio.



### *2. Contenido que convierta seguidores en leads (con CTAs)*

Aquí es donde conviertes atención en acción, usando llamados a la acción en:

- historias
- carruseles
- contenido de valor con CTAs

La idea no es “pedir por pedir”, sino guiar a tu audiencia a dar el siguiente paso contigo.

# Tip 3: Planifica tu contenido semanalmente (para no improvisar y ser constante)

La constancia real no viene de grabar todos los días. Viene de tener un sistema simple que puedas repetir cada semana.

Te recomiendo dividir tu semana así:

01

## *Día 1: Ideas generales*

Dedica un día solo a pensar tu contenido:

- qué vas a publicar esta semana
- qué ideas vas a trabajar
- qué enfoque tendrá cada pieza

02

## *Día 2: Escribir exactamente lo que vas a decir*

Luego, otro día escribes el guion tal cual lo dirás. Esto hace que tu contenido sea más claro, más fácil de grabar y más fácil de entender.

03

## *Resto de la semana: Crear, grabar y subir*

Con las ideas y el guion listos, el resto se vuelve ejecución:

- crear
- grabar
- publicar

Este orden te ahorra tiempo, reduce estrés y hace que tu contenido sea mucho más sólido.

## Tip 4: Si quieres hacerlo en serio, hazlo con un equipo experto

Si quieres construir tu Marca Personal con un equipo de expertos que se encargue de todo el proceso, vas a lograr tres cosas clave:

- Ahorrar tiempo, porque no tendrás que resolverlo todo solo.
- Mejores resultados, porque el contenido se construye con estrategia y ejecución profesional.
- Compromiso real, porque cuando te rodeas de un equipo, te obligas a tomarte tu crecimiento en serio y a ponerte pilas con algo que impacta directamente tu carrera.

Si estás listo para dejar de improvisar y empezar a construir una Marca Personal potente en Real Estate, este es el momento de hacerlo bien.