

# FR26

## MONTERREY, MX

### GUÍA PRÁCTICA DE IMPLEMENTACIÓN DE REDES SOCIALES

## 30 días de redes sociales para tu negocio

Cuaderno de trabajo para asociados de KW México

#### Cómo usar este cuaderno

Este documento fue diseñado para que la sesión no se quede en inspiración. Úsalo para aterrizar tu audiencia, construir tu mensaje, planear 30 días de publicaciones, medir resultados y sostener accountability con tu coach o compañero de responsabilidad.

---

---

Duración sugerida	Ritmo base	Ritmo de revisión
30 días	3 piezas por semana	1 checkpoint semanal

---

---









## 2. Sistema operativo de 30 días

Un programa imprimible y repetible para arrancar sin drama y sostener ejecución real.

### Vista general del reto

Momento	Enfoque	Resultado esperado
Día 1	Definir audiencia y promesa	Sales del ruido. Eliges una persona, un problema y una tesis central de contenido.
Semana 1	Instalar sistema base	Publicas 3 piezas, agendas 2 bloques semanales y ordenas tu perfil.
Semana 2	Sostener ritmo	Repetición, interacción y mejora del mensaje. Menos perfeccionismo, más iteración.
Semana 3	Construir confianza	Más cara, más voz, más criterio visible. Aparecen conversaciones reales.
Semana 4	Evaluar y ajustar	Revisas visibilidad, relevancia y conversación para decidir qué repites el siguiente mes.

#### Ritmo mínimo semanal

- 1 bloque de captura y planeación (30–45 min)
- 1 bloque de producción (60–90 min)
- 3 publicaciones por semana: 1 Personal, 1 Expertise, 1 Sales
- 2 bloques de interacción (15–20 min)
- 1 revisión semanal con scorecard

#### Qué sí se busca

- Recordación pública
- Claridad en tu posicionamiento
- Más familiaridad antes del contacto
- Más conversaciones correctas
- Una rutina sostenible, no una explosión de una semana





### 3. Ejercicios de preparación

Este bloque se llena a mano o en Word. Sin esto, el resto del sistema se vuelve ruido.

#### Ejercicio 1. Define a quién le vas a hablar

**Regla**

Durante 30 días no les hables a todos. Elige una audiencia dominante. Si intentas ser útil para todo el mercado al mismo tiempo, tu mensaje pierde filo.

<b>Audiencia elegida</b>	
<b>Nombre real de una persona que representa a esa audiencia</b>	
<b>Qué quiere lograr esa persona</b>	
<b>Qué le duele, frustra o confunde hoy</b>	
<b>Qué error caro suele cometer</b>	
<b>Qué le dirías si tuvieras 60 segundos frente a frente</b>	

--	--

## Ejercicio 2. Escribe tu one-liner de StoryBrand

En el siguiente recuadro hay espacio para que puedas trabajar una oración que define tu estrategia de redes sociales por los siguientes 3 días. Replica la fórmula dentro de los recuadros con sus respectivas variantes.

**Fórmula sugerida:** Ayudo a [...audiencia...] a [...resultado concreto...] sin [...fricción/problema...], usando [...tu proceso/criterio...].

<b>Mi one-liner</b>	
<b>Versión corta para bio / pitch</b>	
<b>Versión con tensión (si no actúan, qué pasa)</b>	

## Ejercicio 3. Audita tus últimos 9 posts

Pregunta	Sí / No	Observación
¿Se ve tu cara o tu energía humana?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
¿Se escucha tu voz o tu manera de pensar?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
¿Se siente tu criterio o solo datos sueltos?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
¿Queda claro qué haces y cómo ayudas?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	



---

---

---

---

---

## 4. Herramientas prácticas para producir

Guiones mínimos, filtro HUMAN, ideas y uso correcto de AI.

---

### Plantilla mínima de guión para cualquier pieza

#	Paso	Qué debes escribir / pensar
1	Hook	Abre con la tensión real, la pregunta que importa o el error caro que quieres evitar.
2	Traducción	Explica el tema en lenguaje del cliente. Cero jerga innecesaria.
3	Criterio	Di lo que significa y qué debería hacer la persona.
4	Presencia	Que se sienta tu voz, tu energía, tu ángulo y tu experiencia.
5	CTA	Invita a comentar, guardar, escribirte o agendar.

---

---

---

Escribe aquí un guión para tu próxima pieza:

Hook	
Traducción	
Criterio	
Presencia	
Call to Action	

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Filtro HUMAN antes de publicar

Letra	Filtro	Pregunta de control
H	Heartbeats	¿Sé exactamente para quién es esta pieza y puedo imaginar su rostro?
U	You	¿Estoy hablando a una persona concreta, no a "todos"?
U	Understanding	¿El lenguaje es entendible para cliente, no solo para agentes?
M	Meaning	¿Estoy explicando qué significa esto para su vida real?
A/N	Autenticidad / Energía	¿Se siente mi voz y mi intención de ayudar, o parece texto prestado?

### Regla de control de calidad

Si una pieza no pasa HUMAN, no la publiques todavía. Corrígela hasta que se sienta específica, cercana, entendible y humana.

---

---

## Cómo usar AI sin borrarte


Úsala para extenderte	No la uses para borrarte
<ul style="list-style-type: none"><li>Lluvia de ideas</li><li>Variantes de hook</li><li>Estructurar guiones</li><li>Subtítulos y edición</li><li>Reutilizar una pieza en varios formatos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Copys genéricos</li><li>Opiniones prestadas</li><li>Guiones sin voz propia</li><li>Videos que cualquiera podría firmar</li><li>Texto que suena a "internet average"</li></ul>

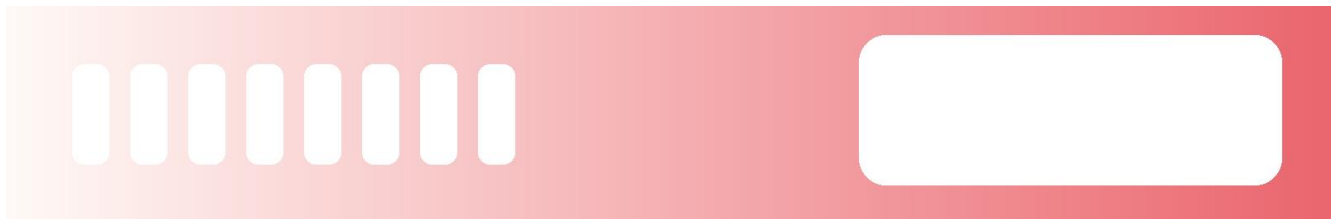
---

---

### Antes de usar AI, responde

¿Qué postura o criterio personal voy a aportar yo?	
¿Qué experiencia concreta mía debe aparecer?	

	
¿Qué frase o manera de hablar me suena a mí?	



## 5. Planeación semanal y accountability

El objetivo no es tener más ideas. Es dejar de improvisar y sostener un ritmo medible.

### Planner semanal imprimible

Bloque	Objetivo	Qué harás	Fecha / hora
<b>Captura</b>	Recolectar materia prima	Preguntas frecuentes, dudas de clientes, errores, noticias, observaciones locales	
<b>Producción</b>	Crear piezas	Grabar, escribir, diseñar carousel o reel	
<b>Publicación 1</b>	Personal	Qué post saldrá y con qué CTA	
<b>Publicación 2</b>	Expertise	Qué post saldrá y con qué CTA	
<b>Publicación 3</b>	Sales	Qué post saldrá y con qué CTA	

### Checklist de interacción (2 bloques por semana)

¿A quién debo responder esta semana?	
¿Qué 5 personas/partners debo comentar o fortalecer?	

¿Qué conversaciones deben moverse a DM o llamada?	
---	--

## Scoreboard semanal (para el agente)

Métrica	Qué observar	Meta	Resultado	Notas
Visibilidad	Piezas publicadas / consistencia	3		
Relevancia	Shares, guardados, respuestas cualitativas	1+ señal fuerte		
Conversación	DMs, citas, comentarios reales, referidos	1+ conversación		
Presencia	¿Se vio tu cara, tu voz y tu criterio?	Sí		
Sistema	¿Se cumplieron los 2 bloques de trabajo?	Sí		
Aprendizaje	¿Qué insight de cliente o mercado apareció?	1 insight		
Siguiente ajuste	¿Qué se repite o se corrige la próxima semana?	1 decisión		

## Formato de revisión del Productivity Coach o de tu Compañero de Responsabilidad

Criterio de evaluación	1-5	Observación	Acción correctiva para la próxima semana
Claridad del mensaje	1 2 3 4 5		
Presencia humana	1 2 3 4 5		
Constancia de publicación	1 2 3 4 5		

Balance PES	1 2 3 4 5		
Capacidad de abrir conversaciones	1 2 3 4 5		
Uso de AI sin perder voz	1 2 3 4 5		

**Mini agenda del checkpoint semanal (15–20 min)**

¿Qué 3 piezas salieron?	
¿Cuál abrió más conversación y por qué?	
¿Qué se sintió más auténtico?	
¿Qué fue ruido o se vio genérico?	
¿Qué se va a repetir exactamente la siguiente semana?	

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## 6. Banco de ideas y entregables extra

Para que esto baje a la práctica con menos fricción y más velocidad.

### 18 ideas de publicaciones para arrancar

#	Tipo	Idea
1	E	Esto es lo que un titular de mercado significa para ti.
2	E	El error más caro que veo cuando alguien compra / vende sin este criterio.
3	E	Tres cosas que debes revisar antes de tomar una decisión este mes.
4	P	Qué estoy viendo / leyendo / aprendiendo esta semana y por qué importa.
5	P	Qué pasa detrás de escena antes de una cita, visita o negociación.
6	P	La pregunta que más me hicieron esta semana y cómo la estoy pensando.
7	S	Así trabajo con alguien que quiere comprar / vender este año.
8	S	Lo que sí hago por mis clientes y por qué eso reduce la fricción.
9	S	Caso real: qué pasó, qué se decidió y qué aprendimos.
10	E	Traduce un concepto técnico al lenguaje de un cliente primerizo.
11	P	Cinco cosas que me importan de mi ciudad / zona y por qué.
12	S	Mito vs realidad sobre trabajar conmigo.
13	E	Qué mirar hoy en [tu zona] antes de moverte.
14	P	Lo que la gente no ve de este trabajo, pero sí cambia la experiencia del cliente.
15	S	Si vas a comprar este año, esto te ayuda a distinguir oportunidades de error caro.
16	E	Checklist rápido para [buyer/seller/inversionista].
17	P	Qué significa para mí dar un servicio serio y humano.
18	S	La forma más fácil de iniciar una conversación conmigo sin compromiso.

### Banco rápido de hooks

- “Lo que casi nadie te explica sobre...”
- “Si vas a [comprar/vender] este año, esto sí te importa...”
- “El error más caro que sigo viendo cuando...”
- “La noticia dice X. Para ti significa esto.”
- “Antes de tomar esa decisión, revisa esto.”
- “Así se ve el proceso cuando no improvisas.”
- “Lo que yo haría si hoy fuera [buyer/seller/inversionista].”
- “Esto no se ve en el portal/ en el titular / en el brochure.”



---

---

---

KW México | Cuaderno de implementación para Social-Media Con