FRAN MURAD

EDICIÓN 2026

KIT DE IDEAS

90 ideas de contenido para vender

Tres meses de publicaciones para redes, con un gancho de ejemplo para cada idea: enseñar, mostrar, probar, vender y conectar, más un calendario y prompts para adaptarlas a tu negocio.

ESCRITO POR

Fran Murad

PRIMERA EDICIÓN
2026

90 ideas de contenido para vender

Tres meses de publicaciones para redes, con un gancho de ejemplo para cada idea: enseñar, mostrar, probar, vender y conectar, más un calendario y prompts para adaptarlas a tu negocio.

Primera edición · 2026 · Versión 1.0
© 2026 Fran Murad. Todos los derechos reservados.

Esta obra es de uso personal del comprador. No está permitida su reproducción total o parcial, su distribución, su reventa ni su uso para crear productos derivados sin autorización escrita del autor.

Las herramientas, precios y planes mencionados corresponden al momento de la edición y pueden cambiar. Verificá siempre las condiciones vigentes en el sitio oficial de cada herramienta antes de contratar. El anexo D reúne los enlaces oficiales.

Este material es educativo: enseña procesos de trabajo y criterios para aplicarlos. No garantiza ventas, clientes ni resultados económicos: eso depende de la ejecución, del mercado y del esfuerzo de cada persona. No reemplaza el asesoramiento legal, contable ni impositivo profesional.

Dudas, correcciones o mejoras: escribime a contactofranmurad@gmail.com o por Instagram, @frann.murad.

Índice

90 IDEAS DE CONTENIDO PARA VENDER

Cómo usar estas ideas 1

01 Enseñar 3

02 Mostrar 5

03 Probar 7

04 Vender 9

05 Conectar 11

Un calendario de 30 días 13

INTRODUCCIÓN

Cómo usar estas ideas

Noventa ideas en cinco tipos de contenido, cómo combinarlas para no sonar siempre a venta y cómo adaptarlas a tu negocio en minutos.

El problema casi nunca es no saber usar las redes: es no saber qué publicar hoy. Este kit te da noventa ideas concretas, cada una con un gancho de ejemplo, para tres meses de publicaciones sin quedarte en blanco.

Los cinco tipos

TIPO	PARA QUÉ SIRVE	IDEAS
Enseñar	Que te vean como alguien que sabe	18
Mostrar	Que conozcan cómo trabajás y confíen	18
Probar	Que vean resultados reales	18
Vender	Que sepan qué ofrecés y cómo comprarlo	18
Conectar	Que se identifiquen con vos y tu marca	18

La mezcla

Si solo vendés, la gente deja de mirar. Si nunca vendés, nadie sabe que pueden comprarte. Una mezcla simple para empezar: de cada cinco publicaciones, una de cada tipo. El capítulo 6 tiene un calendario armado.

Cómo adaptar una idea

- **Elegí la idea** y pensá cómo se ve en tu negocio concreto.
- **Reescribí el gancho** con tus palabras y tu producto.
- **Elegí el formato:** video corto, carrusel, foto con texto o historia.
- **Cerrá con un próximo paso:** comentar, escribirte, guardar o comprar.

ADAPTAR UNA IDEA A TU NEGOCIO — IA

Tengo un negocio de **rubro** que vende **productos o servicios** a **cliente**. Quiero hacer una publicación con esta idea: **idea del kit**. Dame tres versiones del gancho (primera frase), el guion o texto completo para **formato** y un cierre con un próximo paso. Tono **tono**. No inventes resultados, testimonios ni datos.

HONESTIDAD

Varias ideas usan resultados, opiniones y casos. Usá solo los reales y con permiso del cliente. Si todavía no tenés, empezá por las ideas de enseñar y mostrar.

ENSEÑAR

01

Enseñar

Dieciocho ideas para compartir lo que sabés y que tu cliente te vea como referencia.

Enseñar es la forma más directa de demostrar que sabés, sin decir "sé". Cada consejo útil es una razón para que te sigan y, cuando necesiten lo que vendés, piensen en vos.

1. **El error más común.** El error que más ves en tus clientes y cómo evitarlo. *Gancho: "Si hacés esto con tu [producto], lo estás arruinando."*
2. **Paso a paso.** Cómo hacer algo relacionado con tu producto en tres pasos. *Gancho: "Cómo [resultado] en 3 pasos."*
3. **Mito o verdad.** Una creencia popular de tu rubro, explicada. *Gancho: "¿Es verdad que [mito]?"*
4. **Antes de comprar.** Qué mirar antes de comprar algo de tu rubro. *Gancho: "Tres cosas que tenés que mirar antes de comprar [producto]."*
5. **Glosario.** Una palabra de tu rubro que tus clientes no entienden. *Gancho: "¿Qué significa [término]? Te lo explico en 30 segundos."*
6. **Comparación.** Dos opciones y cuándo conviene cada una. *Gancho: "¿[Opción A] o [opción B]? Depende de esto."*
7. **Cuidados.** Cómo hacer que tu producto dure más. *Gancho: "Así hacés que tu [producto] dure el doble."*
8. **La pregunta de la semana.** Respondé una consulta real (sin datos del cliente). *Gancho: "Me preguntaron esto y la respuesta te va a servir."*
9. **Herramienta favorita.** Una herramienta que usás y para qué. *Gancho: "La herramienta que más uso para [tarea]."*