

• GO IN · OUT — HERRAMIENTA GO OUT

Calendario de **Contenido** con IA

4 semanas de publicaciones para redes, generadas con prompts listos
— solo ajustas el tono a tu marca. Con preguntas guiadas para que
cada semana tenga un propósito distinto, no la misma publicación
repetida.

Plantilla gratuita

Con prompts de IA

goingoout.pro



GO IN · OUT

1 ANTES DE EMPEZAR

Dale contexto a tu IA, una sola vez

Copia el siguiente texto en ChatGPT, Claude o cualquier asistente de IA que uses. Reemplaza lo que está en mayúsculas con los datos reales de tu negocio. La IA usará este contexto para ayudarte a generar el contenido de cada semana — no necesitas repetirlo.

PROMPT DE CONTEXTO — COPIA Y PEGA ESTO PRIMERO

Quiero que me ayudes a planear un calendario de contenido de 4 semanas para mis redes sociales. Aquí está el contexto:

- Qué vendo en una frase: [DESCRIPCIÓN CORTA]
- A quién le hablo en redes: [AUDIENCIA OBJETIVO]
- Mis redes principales: [INSTAGRAM / FACEBOOK / TIKTOK / OTRO]
- Mi tono de marca: [FORMAL / CERCANO / DIVERTIDO / OTRO]
- Algo que mis clientes ya valoran de mí: [DIFERENCIADOR]

Quiero que recuerdes este contexto durante toda la conversación. Te voy a hacer preguntas específicas por cada semana del calendario, una a la vez. Empújame a que cada semana tenga un propósito distinto — no aceptes que todas las publicaciones busquen vender directamente. Responde siempre en español.

Paso 1 — Contexto

Pega el prompt de arriba en tu IA, con tus datos reales. Espera su confirmación antes de seguir.

Paso 2 — Semana por semana

Usa los 4 prompts de la página siguiente, uno a la vez, y pasa las ideas al calendario visual.

2 LAS 4 SEMANAS DEL CALENDARIO

Preguntas guiadas, para que cada semana tenga un propósito

El calendario falla cuando todas las publicaciones buscan lo mismo: vender. Cada prompt está diseñado para empujar a la IA — y a ti — a darle a cada semana un papel distinto.

1 Semana 1 — Conexión

"Dame 3 ideas de publicaciones que conecten con mi audiencia sin vender nada todavía — algo que muestre quién soy, por qué hago lo que hago, o algo cotidiano de mi negocio que genere identificación."

2 Semana 2 — Educación

"Dame 3 ideas de publicaciones donde enseñe algo útil de mi rubro a mi audiencia — un tip, un error común que cometen, o cómo resolver algo que les preocupa, sin mencionar mi producto todavía."

3 Semana 3 — Prueba social

"Dame 3 ideas de publicaciones que muestren resultados reales: un testimonio, un antes y después, o un caso de un cliente real (con su permiso) que demuestre que lo que ofrezco funciona."

4 Semana 4 — Oferta

"Ahora sí, dame 3 ideas de publicaciones que inviten directamente a comprar o agendar — con una razón concreta para actuar ahora, sin inventar una urgencia falsa."

💡 Tip

Si una idea suena a venta antes de la semana 4, pídele a la IA: "quita la venta, deja solo el valor para mi audiencia."

➡ Siguiente

Con las 4 semanas de ideas, pasa a la página 5 y vacía el resultado en el calendario visual.

3 CÓMO RECONOCER BUEN CONTENIDO

De "publicar seguido" a contenido que de verdad conecta

Publicar más no es lo mismo que publicar mejor. Usa esta guía para pasar de la idea genérica de tu IA a una publicación que realmente le aporte algo a quien la lea.

CÓMO RECONOCER BUEN CONTENIDO

Contenido correcto — Le da algo a la persona que lo lee antes de pedirle algo a cambio: una idea útil, un dato curioso, una historia real. Tiene la voz de tu marca, no suena a plantilla genérica de marketing. Ejemplos: contar cómo resolviste un problema específico de un cliente, o compartir un error común que tu audiencia comete sin saberlo.

Contenido vacío (señal de alerta) — Frases motivacionales genéricas sin relación con tu negocio, o publicaciones que solo dicen "síguenos" o "dale like" sin dar ningún valor a cambio. Esto llena el calendario pero no construye nada con tu audiencia.

Regla práctica: si quitas el logo de tu marca y la publicación serviría igual para cualquier otro negocio del mismo rubro, todavía le falta tu voz.

Ejemplo — Contenido correcto

"3 errores que veo seguido cuando alguien intenta hacer X en casa, y cómo evitarlos." → Da valor real, específico del rubro.

Ejemplo — Contenido vacío

"¡Feliz lunes! Recuerda que tú puedes lograr todo lo que te propongas 💪" → No tiene relación con el negocio ni aporta nada concreto.

4 TU CALENDARIO DE 4 SEMANAS

Vacía aquí las ideas de cada semana

Anota en cada cuadro los temas de publicación de esa semana. Este es el calendario que puedes tener a la mano para no quedarte sin qué publicar.

Semana 1 — Conexión

Contenido que conecta, no que vende

Temas: _____

Semana 2 — Educación

Enseñas algo útil de tu rubro

Temas: _____

Semana 3 — Prueba social

Casos reales, testimonios, resultados

Temas: _____

Semana 4 — Oferta

El contenido que sí pide la venta

Temas: _____

5 SIGUIENTE PASO

Ya tienes 4 semanas de contenido. ¿Sabes si está conectando con ventas reales?

Publicar seguido no es lo mismo que publicar lo que mueve a tu audiencia a comprar. Eso requiere revisar qué contenido tuyo ya genera resultados, no solo llenar el calendario.

Asesoría Go Out — Contenido que vende

Una sesión 1 a 1 donde revisamos qué contenido tuyo ya genera resultados y ajustamos el calendario para que cada publicación trabaje a favor del negocio, no solo de la presencia en redes.

Solicitar asesoría → goingoout.pro/asesoria

Crédito: el modelo de calendario editorial por propósito (conexión, educación, prueba social, oferta) es un marco común en marketing de contenidos de uso libre. Go In · Out diseñó las preguntas guiadas, los prompts de IA y el formato visual para la micro, pequeña y mediana empresa de México y Latinoamérica.