

MENOS VUELTAS. MÁS ACCIÓN.

Tu próximo mes de contenido
empieza con una buena base.

01 / TU BRIEF

02 / TUS FOTOS

03 / TUS RESPUESTAS

Lo esencial. En tus palabras.

No necesitas escribir bonito. Copia estas preguntas en un documento y responde con la información real de tu negocio.

1. **¿Qué vendes?**

Tu producto o servicio principal, precio y qué incluye.
Elige una oferta para este mes.

2. **¿Para quién es?**

Describe a la persona que más lo necesita y el problema que le resuelves.

3. **¿Por qué elegirte?**

Un detalle verificable: material, proceso, ubicación, especialidad o forma de atender.

4. **¿Qué quieres que haga la persona?**

Comprar, escribir, reservar o visitar. Indica el enlace o contacto correcto.

5. **¿Qué información no puede faltar?**

Horarios, cobertura, stock, condiciones, vigencia y tiempos de entrega reales.

6. **¿Cómo debe sentirse tu marca?**

Elige tres palabras y comparte dos referencias.
Incluye algo que prefieres evitar.

7. **¿Con qué materiales contamos?**

Logo, colores, fotos originales, catálogo y piezas anteriores. Comparte una carpeta ordenada.

8. **¿Quién aprueba y cuándo?**

Una persona responsable de reunir los ajustes. Indica quién tiene acceso a la red elegida.

Los accesos, por un canal seguro.

Comparte permisos de la cuenta cuando los acordemos. Nunca envíes contraseñas en el brief ni en un formulario de contacto.

Tu celular. Buena luz. Listo.

Para empezar, necesitamos mostrar bien lo que vendes. Estas tomas ayudan a crear variedad con los materiales de tu negocio.

- 01 El protagonista.**
Producto completo o servicio en acción. Fondo simple, encuadre vertical y espacio libre alrededor para el texto.
- 02 El detalle.**
Acércate a la textura, terminación o ingrediente que te distingue. Toca la pantalla para enfocar; evita el zoom digital.
- 03 El momento.**
Muestra cómo se usa o se disfruta. Si aparece una persona, asegúrate de tener su autorización para publicar.
- 04 El lugar y la acción.**
Tu espacio, empaque o proceso. Ayuda a que alguien entienda cómo comprar, visitar o reservar.

Antes de apretar el botón

- Limpia el lente y usa luz suave junto a una ventana.
- Apaga el flash. Evita mezclar luz amarilla con luz natural.
- Toma dos o tres versiones de cada encuadre.
- No agregues filtros, textos, logos ni música a los originales.
- Envía los archivos originales en una carpeta, sin comprimirlos por chat.

Una guía para preparar materiales.

Fotografía profesional, filmación y producción 3D se cotizan aparte. Si tu negocio requiere una producción específica, la acordamos antes.

Llegó una consulta. Hagamos que avance.

Copia, completa los corchetes y adapta el tono a tu negocio. Una respuesta clara ayuda a la persona a decidir qué hacer después.

Para una consulta de precio

¡Hola, [nombre]! [Producto/servicio] cuesta [precio final] e incluye [lo principal]. Para ayudarte a elegir: ¿lo necesitas para [opción A] o [opción B]?

Para explicar la diferencia

Si buscas [necesidad], te recomiendo [opción] por [razón concreta y comprobable]. Incluye [alcance]. Si te acomoda, el siguiente paso es [acción y enlace].

Para coordinar la compra

Perfecto, [nombre]. Confirmemos: [producto/servicio], [precio total], [entrega o fecha] y [condiciones]. Puedes avanzar en [canal oficial]. Si tienes una duda, la vemos antes de pagar.

Para retomar una consulta

Hola, [nombre]. Retomo lo de [consulta] por si quedó alguna duda. ¿Necesitas que te aclare [detalle útil]? Si ya lo resolviste, no hay problema.

Una conversación, no una persecución.

Usa el seguimiento cuando sea pertinente a una consulta iniciada por la persona; respeta su decisión si pide no recibir más mensajes. Mantén precios, disponibilidad y promesas actualizados.

Estas plantillas son una ayuda para tu atención. Los planes mensuales no incluyen responder mensajes ni cerrar ventas por tu negocio.

¿Hacemos tu próximo mes? → guf.cl/cyber