MARI MKTG · CUADERNO GUIADO

Contenido *que vende*

Entiende qué le duele a tu cliente y conviértelo en publicaciones que venden.



BIENVENIDA

Primero piensas a mano. *Después actúas.*

Aquí no vas a buscar ideas al azar. Vas a escribir qué le duele a tu cliente, decidir qué contenido responde a cada dolor y planificarlo semana a semana. Vuelves cada domingo para planificar y cada mes para revisar qué vendió.

1. **Escribe a mano** cada capítulo, en orden. Escribir lento ayuda a pensar mejor.
2. **Duplica tu plantilla de Notion** (página 4) y pasa ahí lo esencial de cada capítulo.
3. **Conecta tu calendario** (página 36), recibe recordatorios y marca lo publicado.
4. **Vuelve cada mes** a la revisión objetiva del capítulo 7.

TU RITMO

Primera vez · capítulos 0 a 5	CUADERNO	2–3 sesiones de 1 h
Cada domingo · planificar la semana	NOTION	30 min
Día de publicar · publicar y marcar ✓	NOTION	5 min
Último día del mes · revisión	AMBOS	45 min

Respira

Tu negocio no necesita que lo hagas todo hoy. Necesita que sigas mañana.



TU PLANTILLA DE NOTION

Tu cuaderno, *también en digital.*

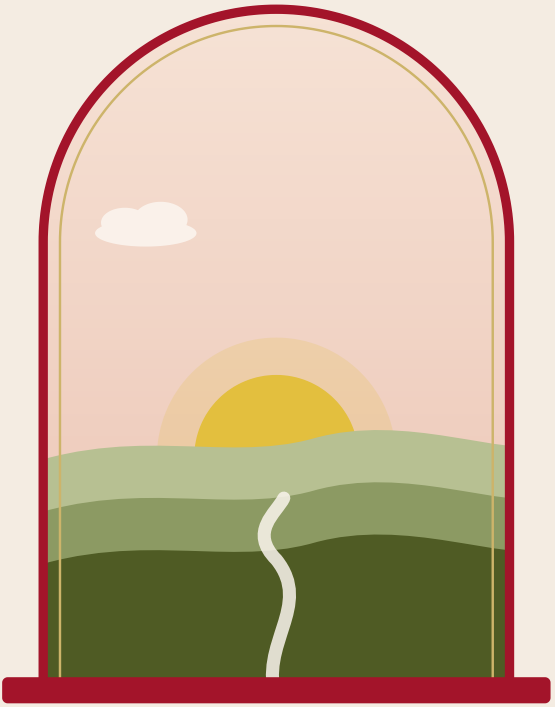
Lo que piensas a mano aquí, lo organizas en Notion: tus dolores, tus ideas y tu calendario conectados. Tardas 5 minutos en tenerla lista.

ESCANÉAME CON
LA CÁMARA DEL MÓVIL

1. **Escanea el código** o abre el enlace que recibiste con tu compra.
2. **Inicia sesión en Notion** o crea tu cuenta gratis con tu correo.
3. Pulsa **«Duplicar»**, arriba a la derecha de la página.
4. **Elige tu espacio de trabajo.** La plantilla aparece en tu barra lateral, lista para usar.

Tu copia es solo tuya. Al duplicarla se crea una plantilla independiente y privada en tu cuenta: nadie más puede verla ni editarla, y lo que escribas nunca llega a la plantilla original.

Primeros pasos dentro de Notion: borra o duplica las fichas marcadas como «Ejemplo», instala la app en tu móvil y escribe tu primer dolor en el Mapa de dolores.



CAPÍTULO 00

Tu historia

Por qué existe tu negocio. Tu brújula para los días de duda.

Vuelve siempre a tu porqué.

1 ¿Qué estaba pasando en tu vida cuando nació la idea?

2 ¿Qué problema viste que nadie resolvía como tú lo imaginabas?

3 ¿Qué te motivó a dar el primer paso, aunque tuvieras miedo?

4 ¿Qué quieres aportar a tus clientes? ¿Y al mundo?

5 ¿Cómo te gustaría que alguien describiera tu marca dentro de cinco años?

6 ¿Qué no estás dispuesta a cambiar, aunque sea más fácil?

CARTA A MÍ MISMA PARA LOS DÍAS DIFÍCILES

Cuando dudes de este proyecto, recuerda que...

FECHA _____ FIRMA _____

MI FRASE ANCLA

Una línea que resume por qué haces esto.

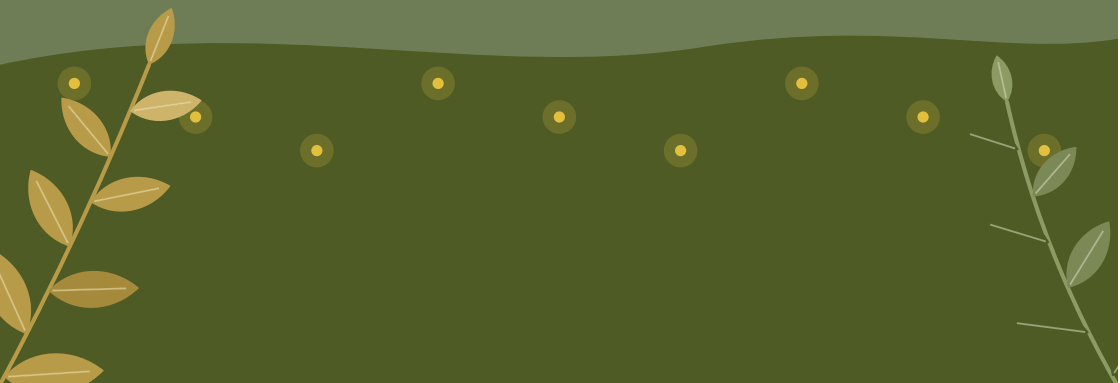
AHORA LLÉVALO A TU SISTEMA

Copia tu frase ancla y tu carta en la página «Mi porqué», fijada en tu panel.

¿Aún no tienes tu plantilla? Escanea el código y duplícala.

Sueña

Escribe tus metas como si ya fueran tuyas. Después, ponles fecha.





CAPÍTULO 01

Tus objetivos

Cada publicación se vuelve una decisión: ¿me acerca o no a lo que quiero lograr?

Se cumple en los días que decides seguir.

Objetivo general 12 MESES

Quiero _____ *para* _____

antes de _____ .

EJEMPLO *Quiero que mi estudio viva de clientes recurrentes para dejar de depender de proyectos sueltos antes de diciembre.*

Objetivos específicos MEDIBLES

#	OBJETIVO	CÓMO LO MIDO	META	FECHA
1				
2				
3				
4				
5				

Medidas posibles: ventas al mes, consultas por DM, reservas directas, inscritas a un taller, mensajes con la palabra clave de tu CTA.

1 ¿Qué quiero vender este trimestre, exactamente?

2 ¿Qué papel tiene el contenido en esa venta: atraer, generar confianza o convertir?

3 ¿Qué número me diría, sin emociones, que voy por buen camino?

AHORA LLÉVALO A TU SISTEMA

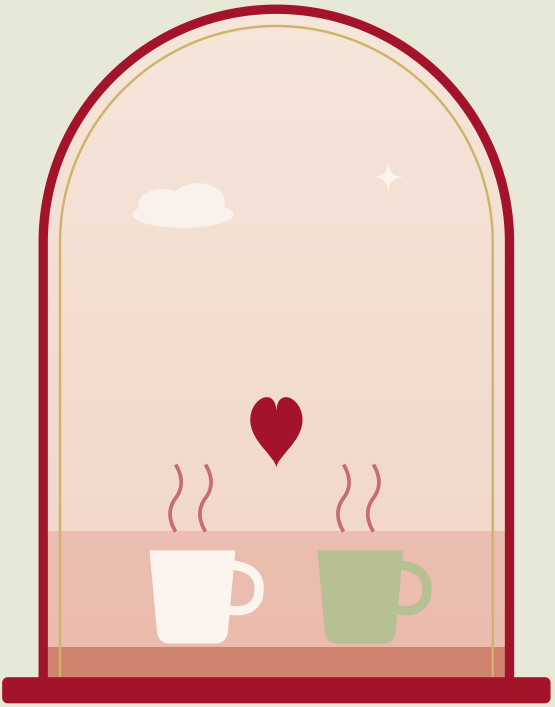
Crea cada objetivo en la base «Objetivos» con su meta y su fecha.

¿Aún no tienes tu plantilla? Escanea el código y duplícala.

Eres suficiente

Sabes más de lo que crees.
Alguien está esperando
justo lo que tú sabes hacer.





CAPÍTULO 02

Tu cliente

Lo que le duele, lo que teme y lo que desea. De aquí sale todo el contenido que vende.

No vendes: respondes lo que alguien ya se pregunta.

CAPÍTULO 2

En qué ayudo a mi cliente

Antes de trabajar conmigo, mi cliente...

Después, mi cliente...

Sus dudas lo que pregunta antes de decidir

DUDA	CONTENIDO QUE LA RESPONDE

Lo que le duele, con sus palabras

Escríbelo como lo diría tu cliente, no como lo dirías tú. Esas frases textuales serán tus hooks más fuertes.

LO QUE DICE	LO QUE DE VERDAD TEME	LO QUE DESEA
«No tengo tiempo para las redes»	*Que su negocio parezca abandonado*	*Publicar sin pensarlo cada día*

Dónde escucharlo esta semana

- ☐ **Tus mensajes y DMs:** copia las preguntas que más se repiten.
- ☐ **Comentarios en cuentas de tu competencia:** ahí se quejan sin filtro.
- ☐ **Reseñas de 3 estrellas** de tu sector: dicen lo que falta.
- ☐ **Una encuesta en historias:** «¿Qué es lo más difícil de ___?»
- ☐ **Tu IA** con el prompt de investigación de la página 43.

El dolor n.º 1 de mi cliente es _____

y por eso necesita _____ .

La fórmula de un contenido que vende

Cada pieza recorre estos cinco pasos, en este orden. Ejemplo: un hotel boutique que quiere reservas directas.

PASO	EJEMPLO	TU VERSIÓN
1 · Dolor lo que siente hoy	*«Necesito desconectar y no tengo una semana libre»*	
2 · Hook su dolor en 3 segundos	*«Si solo tienes 48 horas para desconectar, mira esto»*	
3 · Giro lo que no sabía	*No te faltan días: te falta un lugar donde no decidir nada*	
4 · Prueba muéstralo, no lo digas	*Llegada, desayuno en la terraza y la reseña de una huésped*	
5 · CTA un solo paso siguiente	*«Escribe ESCAPADA y te mandamos las fechas libres»*	

✦ **Si no puedes escribir el paso 1, la idea no está lista.** Un contenido sin dolor puede ser bonito, pero no vende.

Objeciones para comprar y cómo derribarlas

LO QUE LE FRENA	QUÉ HAY DETRÁS	CÓMO LA DERRIBO	FORMATO
Es caro	*No ve todo lo que incluye*	*Mostrar el proceso y el resultado*	*Carrusel*

Cómo puedo hacer mejor mi producto

- ¿Qué me piden mis clientes que todavía no ofrezco?
- ¿En qué parte del proceso se confunden o se frustran?
- ¿Qué mejora pequeña tendría un gran impacto?

En qué ayuda mi producto a las personas y al mundo

Práctico
lo que resuelve

Emocional
cómo hace sentir

Al mundo
lo que aporta

Cómo encontrar estas respuestas: encuestas en historias, preguntar a amigos o clientes qué perciben de tu marca y qué mejorarían, y pedir a tu IA (ChatGPT, Claude o la que uses) que investigue las dudas, deseos y objeciones de tu sector con el prompt de la página 43.

AHORA LLÉVALO A TU SISTEMA

Cada duda y objeción va a la base «Cliente», conectada a las ideas que la responden.

¿Aún no tienes tu plantilla? Escanea el código y duplícala.



CAPÍTULO 03

Tus pilares

Los 3 a 5 temas de los que tu marca habla siempre. Con ellos nunca empiezas en blanco.

Primero claridad, después creatividad.

CAPÍTULO 3

Un buen pilar **responde a una duda** del capítulo 2, **te acerca a un objetivo** del capítulo 1 y puedes hablar de él **durante un año** sin agotarlo.

EDUCAR · INSPIRAR · CONECTAR · DEMOSTRAR · VENDER

Pilar 1 _____

QUÉ CUBRE _____

OBJETIVO _____

% DEL CONTENIDO _____

Pilar 2 _____

QUÉ CUBRE _____

OBJETIVO _____

% DEL CONTENIDO _____

Pilar 3 _____

QUÉ CUBRE _____

OBJETIVO _____

% DEL CONTENIDO _____

Pilar 4 _____

QUÉ CUBRE _____

OBJETIVO _____

% DEL CONTENIDO _____

Pilar 5 _____

QUÉ CUBRE _____

OBJETIVO _____

% DEL CONTENIDO _____

Colorea el círculo de cada pilar: usarás ese color aquí y en Notion para ver de un vistazo si tu calendario está equilibrado.

AHORA LLÉVALO A TU SISTEMA

Crea cada pilar en la base «Pilares» con su color.

¿Aún no tienes tu plantilla? Escanea el código y duplícala.

Confía

No compares tu comienzo con el camino de otra. Cada marca florece a su ritmo.





CAPÍTULO 04

Ideas por pilar

Una página por pilar y al menos 10 ideas, sin juzgarlas. La cantidad trae la calidad.

Escribe todo. Decidir viene después.

Pilar

#	IDEA	¿QUÉ DUDA U OBJECIÓN RESPONDE?
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

SI TE QUEDAS EN BLANCO

Una pregunta que te hicieron esta semana

Un error común de tu cliente

Un antes y después

Un mito de tu sector

Un paso a paso que haces de memoria

Por qué lo haces distinto

Un detrás de cámaras

Pilar _____

#	IDEA	¿QUÉ DUDA U OBJECIÓN RESPONDE?
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

Pilar _____

#	IDEA	¿QUÉ DUDA U OBJECIÓN RESPONDE?
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		



CAPÍTULO 05

Lista de ideas

Cada idea pasa de ser una frase suelta a un contenido que ya puedes imaginar.

Es un dato, no un veredicto.

CAPÍTULO 5 · FICHAS DE IDEA

Cada ficha sigue la fórmula de la página 17: dolor, hook, giro y prueba, CTA. Primero, un ejemplo.

PILAR *Demostrar* ☑ REEL ☐ CARRUSEL ☐ HISTORIA

DOLOR *No tengo tiempo de desconectar* IDEA *48 horas aquí*

HOOK · PRIMEROS 3 S *«Si solo tienes 48 horas, mira esto»*

DESARROLLO: GIRO Y PRUEBA

Recorrido de llegada a terraza + reseña de una huésped

OBJETIVO *Reservas directas* CTA *Escribe ESCAPADA*

PILAR _____ ☐ REEL ☐ CARRUSEL ☐ HISTORIA

DOLOR _____ IDEA _____

HOOK · PRIMEROS 3 S _____

DESARROLLO: GIRO Y PRUEBA

_____

_____

OBJETIVO _____ CTA _____

PILAR _____ ☐ REEL ☐ CARRUSEL ☐ HISTORIA

DOLOR _____ IDEA _____

HOOK · PRIMEROS 3 S _____

DESARROLLO: GIRO Y PRUEBA

_____

_____

OBJETIVO _____ CTA _____

PILAR _____ ☐ REEL ☐ CARRUSEL ☐ HISTORIA

DOLOR _____ IDEA _____

HOOK · PRIMEROS 3 S _____

DESARROLLO: GIRO Y PRUEBA

_____

_____

OBJETIVO _____ CTA _____

PILAR _____ ☐ REEL ☐ CARRUSEL ☐ HISTORIA

DOLOR _____ IDEA _____

HOOK · PRIMEROS 3 S _____

DESARROLLO: GIRO Y PRUEBA

_____

_____

OBJETIVO _____ CTA _____

PILAR _____ ☐ REEL ☐ CARRUSEL ☐ HISTORIA

DOLOR _____ IDEA _____

HOOK · PRIMEROS 3 S _____

DESARROLLO: GIRO Y PRUEBA

_____

_____

OBJETIVO _____ CTA _____



Reel

Llegar a gente nueva, mostrar experiencia y procesos.

15 A 60 SEGUNDOS



Carrusel

Enseñar paso a paso, listas, contenido para guardar y compartir.

5 A 10 LÁMINAS



Historia

Conversar, encuestas, detrás de cámaras, recordatorios de venta.

3 A 7 POR DÍA

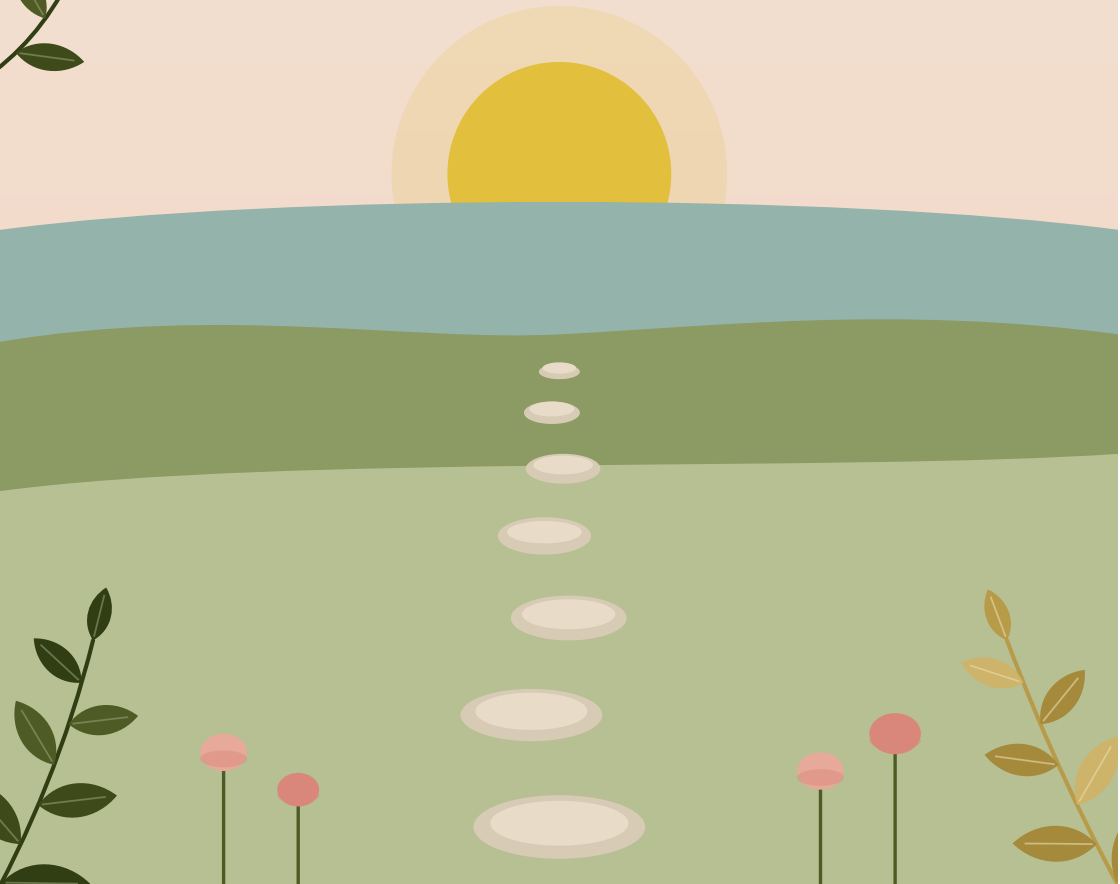
AHORA LLÉVALO A TU SISTEMA

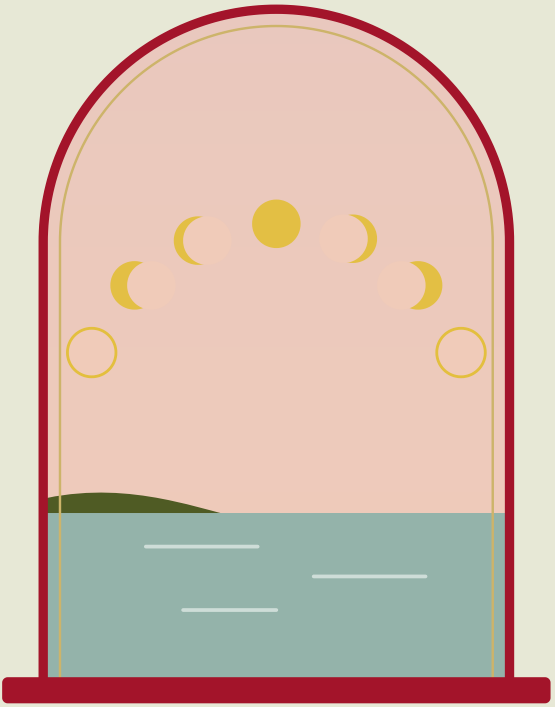
Cada ficha es una tarjeta en la base «Ideas», con estado «Idea».

¿Aún no tienes tu plantilla? Escanea el código y duplícala.

Paso a paso

Lo pequeño, repetido cada semana, se vuelve enorme.





CAPÍTULO 06

Tu calendario

Un calendario realista vale más que uno ambicioso. Elige un ritmo que puedas sostener 12 semanas.

Cada no te acerca al sí que te toca.

Mi ritmo: ____ reels · ____ carruseles por semana · historias ____ días

Lunes

☐ R ☐ C ☐ H

PILAR _____

IDEA _____

☐ PUBLICADO

Martes

☐ R ☐ C ☐ H

PILAR _____

IDEA _____

☐ PUBLICADO

Miércoles

☐ R ☐ C ☐ H

PILAR _____

IDEA _____

☐ PUBLICADO

Jueves

☐ R ☐ C ☐ H

PILAR _____

IDEA _____

☐ PUBLICADO

Viernes

☐ R ☐ C ☐ H

PILAR _____

IDEA _____

☐ PUBLICADO

Sábado

☐ R ☐ C ☐ H

PILAR _____

IDEA _____

☐ PUBLICADO

Domingo

☐ R ☐ C ☐ H

PILAR _____

IDEA _____

☐ PUBLICADO

Notas

REEL CARRUSEL HISTORIA

L	M	X	J	V	S	D

Marca cada día con un punto del color del formato. Al final del mes cuenta cuántos contenidos hiciste por pilar.

IDEA → EN DESARROLLO → GRABADO O DISEÑADO → PROGRAMADO → PUBLICADO ✓

Recordatorios que configurarás en Notion

- [ ] *El día antes, 18:00*
  «Mañana publicas: revisa copy y portada».
- [ ] *El día de publicar, a tu hora*
  «Hoy toca publicar».
- [ ] *Cada domingo, 10:00*
  «Planifica tu semana».
- [ ] *Último día del mes*
  «Revisión objetiva».

MI EQUILIBRIO DEL MES

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

AHORA LLÉVALO A TU SISTEMA

Pon fecha a cada idea en «Ideas»: aparece sola en el calendario, con su recordatorio.

¿Aún no tienes tu plantilla? Escanea el código y duplícala.

Que tus publicaciones te avisen

Cada idea con fecha en tu **Banco de ideas** ya aparece en el calendario de tu plantilla. Ahora haz que te avise y que conviva con el resto de tu agenda.

PASO 1 · 2 MINUTOS

Recordatorios en Notion

1. Abre una idea y haz clic en su **Fecha de publicación**.
2. Pulsa **«Recordar»** y elige **1 día antes, a las 18:00**.
3. Instala la **app de Notion** en tu móvil y activa sus notificaciones: «Mañana publicas: revisa copy y portada».

PASO 2 · 5 MINUTOS

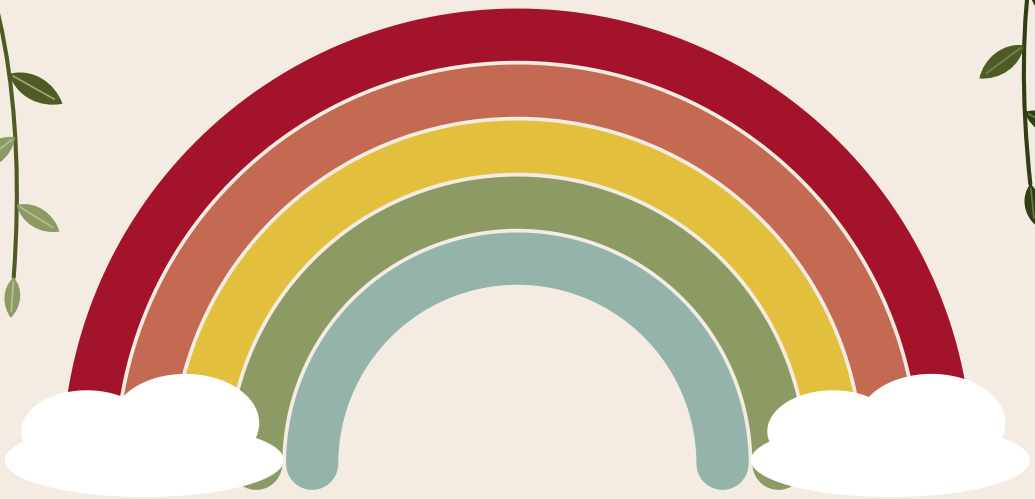
Tu agenda y tu contenido, juntos

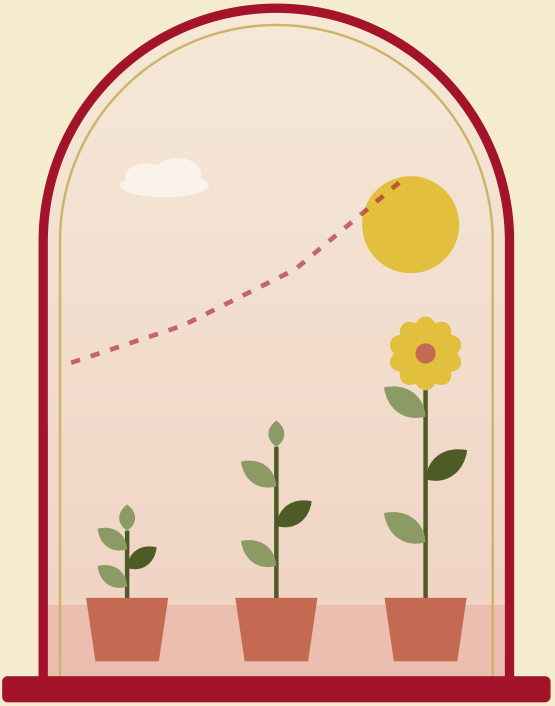
1. Descarga **Notion Calendar** en tu ordenador o móvil e inicia sesión con tu cuenta de Notion.
2. Conecta tu calendario de **Google, iCloud u Outlook** para ver también tus citas.
3. En Ajustes → Integraciones, conecta **Notion** y añade la base de datos **« 💡 Banco de ideas»**.
4. Tus publicaciones aparecen junto a tus citas. Si arrastras una a otro día, **la fecha cambia también en Notion**.

✦ **Tu ritual del domingo:** abre el calendario, elige las ideas de la semana, ponles fecha y recordatorio. 30 minutos que te ahorran la semana.

Sigue

Un mal día no opaca tus sueños. Mañana vuelves con lo que aprendiste hoy.





CAPÍTULO 07

Revisión mensual

Mira tu marca como lo haría una consultora externa: con datos, sin juzgarte.

Míralo en 12 semanas, no en 12 horas.

CAPÍTULO 7 · MES DE _____

INDICADOR	ESTE MES	MES ANTERIOR	META
Contenidos publicados			
Seguidores nuevos			
Mensajes o consultas			
Ventas o reservas			
Contenido con más guardados			

1 ¿Cumplí el ritmo que elegí? Si no, ¿qué lo impidió?

2 ¿Qué 3 contenidos funcionaron mejor y qué tienen en común?

3 ¿Qué no funcionó? Escríbelo como dato: «el carrusel sobre X tuvo pocos guardados», no «soy mala para esto».

4 ¿Qué duda u objeción nueva apareció en los mensajes?

Repito	*Ajusto*	*Dejo*

Regla de las 12 semanas. No cambies de estrategia por un mal contenido ni por una mala semana. Evalúa tendencias.

AHORA LLÉVALO A TU SISTEMA

Duplica la plantilla «Revisión mensual» y anota tus números y tus tres decisiones.

¿Aún no tienes tu plantilla? Escanea el código y duplícala.

PARA EL DÍA DEL BAJÓN

No te rindas

Si hoy quieres dejarlo todo, *no decidas hoy.*

1 Relee tu historia CAPÍTULO 0

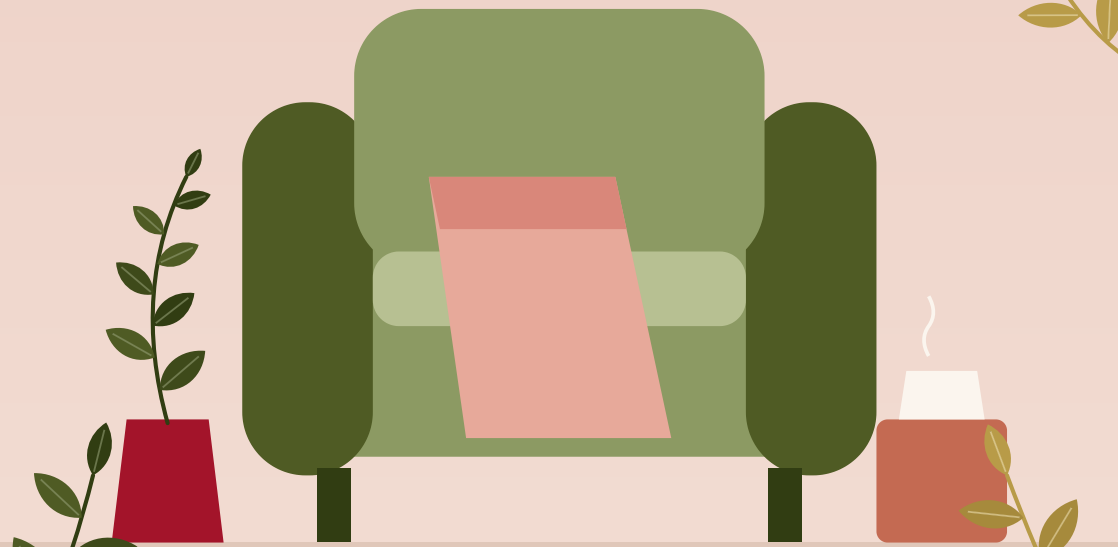
2 Mira tu última revisión CAPÍTULO 7

3 Publica tu siguiente idea CAPÍTULO 5

La constancia no es sentirse motivada todos los días. Es seguir el plan también los días en que no lo estás.

Descansa

Descansar también es parte del plan.
Las ideas vuelven cuando tú vuelves.



TUS HERRAMIENTAS

Todo lo que escribes aquí *tiene dónde convertirse en acción.*

Plantilla de Notion

Pilares, ideas, calendario, recordatorios y revisión mensual

App de Notion en el móvil

Recibe los recordatorios y marca lo publicado

Plantilla de encuesta

Pregunta a tu comunidad qué la frena para comprar

Guía de inicio

Duplica la plantilla (pág. 4) y conecta tu calendario (pág. 36)

PROMPT DE INVESTIGACIÓN PARA TU IA

Actúa como investigadora de mercado. Investiga de forma analítica, a nivel nacional e internacional, las preguntas, dudas, deseos y objeciones que han expresado los clientes de [tu producto o servicio] en [tu país] durante los últimos 6 meses. Incluye las frases textuales que usan. Organiza el resultado en: dolores, preguntas frecuentes, deseos, objeciones y oportunidades de contenido. Para cada oportunidad, propón un formato (reel, carrusel o historia) y cita las fuentes que consultaste.

¿Publicas y no vendes?

No te faltan ideas. *Te falta escuchar* lo que le duele a tu cliente.

- **El mapa de dolores de tu cliente,** escrito con sus propias palabras.
- **30 ideas de contenido** que nacen de esos dolores, cada una con su hook y su CTA.
- **Tu calendario de 12 semanas,** organizado y listo para publicar.

8 CAPÍTULOS · 90 MINUTOS POR SEMANA

ESTE CUADERNO ES DE _____

MARI MKTG

marimktg.com