

3 mejores fórmulas de contenido en LinkedIn

Para cualquier audiencia



**Alfonso Schroeder
Castagno**

[Link a mi LinkedIn](#)

Fórmula:

ADP

Antes, Después, Puente

Por qué funciona:

La transformación llama la atención siempre y luego el puente aporta valor. Explicar como has logrado llegar de situación A a B.

Ejemplo: "En 2022, no hice ninguna publicación en LinkedIn. En 2023, hice 10. Aquí está el resultado: (explica resultados)."

Tú puedes aumentar ventas sin publicidad en 2024".

Fórmula:

DAS

Dolor, agitación, solución.

Por qué funciona:

Los dolores llaman la atención, la agitación crea emoción y la solución aporta valor.

Ejemplo:

"¿Destinas menos de 1 hora a la semana en practicar deporte??

Entonces corres un mayor riesgo de sufrir X, Y, Z.

Aquí te explico cómo mitigar ese riesgo con pasos muy sencillos: (explicarlos)

Fórmula:

AIE:

Atención, interés, entrega.

Por qué funciona:

Esta es básicamente una fórmula general para todo el contenido. Hook (o gancho) para llamar la atención, generar interés con un cliente potencial (dando resultado de un cliente similar) y luego ofrecer valor.

Ejemplo: "He generado más de 10 millones en ventas para mis clientes. Estos son mis principales consejos para ganar Leads con SEO: (los consejos)".

Como resumen:

Para terminar, una reflexión:

La ejecución lo es todo, ahí está la magia, por supuesto, pero usar fórmulas como esta puede brindarte una manera sencilla de exponer tus ideas.

Cuando escribas contenido en LinkedIn saca esta lista, elige una fórmula, prueba e itera.

Apuesto a que obtendrás buenos resultados con algunos intentos.



End

**Sigueme para
mas tips como
estos.**



**Alfonso Schroeder
Castagno**

[Link a mi Linkedin](#)
