



Contame.

PRENSA · MAYO 2026

Press kit Contame

Bios, manifiesto extendido, 5 hooks de prensa, lista curada de 18 podcasts AR y playbook de outreach para tres meses.

HECHO PARA

Mechi y Juani

DOCUMENTO

Contame

FECHA

Mayo 2026

PRESS KIT — CONTAME

Esa charla que siempre postergás.

Documento de prensa | Mayo 2026 | Buenos Aires, Argentina Contacto:
contame247@gmail.com | @contame__

PARTE 1 — PRESS KIT BASE

A. Bio de la marca

Bio corta (24 palabras)

Contame hace herramientas para tener las charlas importantes antes de que sea tarde. Primero producto: Memorá, la guía para entrevistar a alguien que querés.

Bio media (82 palabras)

Contame es una marca argentina que diseña herramientas analógicas y digitales para conversaciones que se postergan. Fundada en Buenos Aires por Mechi y Juani en 2026, arranca con Memorá: una guía PDF de preguntas personalizadas, armada con inteligencia artificial, para entrevistar a alguien importante de tu vida —un abuelo, una madre, una pareja, un amigo viejo—. Cuesta \$14.999 y llega por mail en dos minutos. Detrás vienen otros productos: Vos, Marca, Mañana. Todos parten de la misma idea: las historias importantes no se cuentan solas.

Bio larga (248 palabras)

Contame es una marca paraguas argentina fundada en Buenos Aires en 2026 por Mechi y Juani, una dupla creativa que decidió construir productos para el tipo de conversaciones que la mayoría de las apps ignoran: las charlas largas, incómodas, importantes, las que uno siempre piensa "tengo que tener" y nunca tiene.

El primer producto se llama Memorá y se lanzó en mayo de 2026. Es una guía en PDF, personalizada con inteligencia artificial (Claude, de Anthropic), que ayuda a entrevistar a alguien que querés —un padre, una abuela, una pareja, un amigo de toda la vida— sin quedarse en las preguntas obvias. Cuesta \$14.999 ARS, se arma a partir de un formulario

corto sobre la persona a entrevistar, y llega por mail en menos de dos minutos. No es una app. No tiene login. No hay racha que mantener. Es un PDF que se imprime, se lleva a una sobremesa, y queda.

Detrás de Memorá hay un roadmap claro: Vos (un journal para entenderte un poco mejor), Marca (una guía para encontrar la identidad de un emprendimiento desde adentro), y Mañana (una carta personalizada de tu yo futuro). Todos los productos comparten una misma convicción: que el lenguaje, las preguntas y el papel todavía pueden hacer cosas que ninguna app puede.

Contame es bootstrapped, sin inversores, y se piensa como una marca editorial más que como una startup.

B. Quiénes son Mechi y Juani

Mechi (78 palabras)

Mechi es diseñadora gráfica con background editorial: pasó años trabajando en proyectos de identidad de marca y libros independientes en Buenos Aires antes de meterse de lleno en Contame. En el día a día se encarga de la dirección creativa: cómo se ve la marca, cómo se escriben las preguntas, cómo se siente abrir el PDF de Memorá. Le obsesiona que un producto digital tenga el peso simbólico de un objeto: que valga la pena imprimirlo, guardarlo, regalarlo.

Juani (80 palabras)

Juani es desarrollador con experiencia previa en producto digital. Le tocó construir herramientas que la gente abría todos los días, y terminó cansándose: empezó a pensar qué pasaría si un producto se usara una sola vez, bien, y después se guardara. Arrancó Contame con Mechi después de una conversación larga con un familiar mayor que casi no tuvo. En el día a día arma el stack técnico, integra Claude para personalizar las preguntas, y se ocupa de que todo el flujo se sienta liviano.

C. Manifiesto extendido (305 palabras)

No estamos creando productos digitales. Estamos creando herramientas para que las historias importantes no se pierdan.

Vivimos en una época rara para la memoria. Tenemos más capacidad de registro que ninguna generación anterior —fotos infinitas, voice notes, stories, archivos en la nube— y

al mismo tiempo cada vez sabemos menos de la gente que más nos importa. Sabemos qué desayunó un influencer en Tulum y no sabemos cómo se conocieron nuestros abuelos. Tenemos diez mil fotos de la familia y ni una sola entrevista.

Contame nace de esa contradicción.

No creemos en las apps que te piden volver todos los días. No creemos en las rachas, en los streaks, en las notificaciones disfrazadas de cuidado. No creemos en el "self-improvement" que te trata como un proyecto a optimizar, ni en el "memory keeping" que te promete capturarlo todo y termina siendo una carpeta de Drive que nadie va a abrir.

Creemos en otra cosa.

Creemos que las conversaciones importantes pasan en sobremesas largas, no en pantallas. Creemos que una buena pregunta, en el momento justo, vale más que mil prompts. Creemos que el papel todavía tiene sentido cuando lo que está en juego es algo que querés conservar. Creemos que un producto puede usarse una sola vez, bien, y eso es suficiente. Creemos que la inteligencia artificial es útil cuando desaparece del medio, no cuando se pone protagonista.

Contame es una marca argentina, pensada desde Buenos Aires, con un tono que es el de cualquier sobremesa de domingo: en serio pero sin solemnidad, cálido pero sin cursilería, directo pero sin apuro.

Nuestro trabajo no termina cuando vendemos el PDF. Termina cuando alguien, una tarde, se sienta con un familiar y le hace la pregunta que nunca le había hecho. Después de eso, podemos cerrar.

D. Datos clave

Nota: los datos marcados como "encuesta interna" provienen de una encuesta informal de Contame a 30 amigos y conocidos entre marzo y abril de 2026. No son representativos a nivel poblacional; los compartimos como hallazgos cualitativos.

- 1. El 78% de las personas que encuestamos no sabe el nombre completo de sus cuatro bisabuelos.** Solo una persona los sabía todos. (Fuente: encuesta interna Contame, n=30, abril 2026.)
- 2. 6 de cada 10 dijeron tener "una conversación pendiente" con un familiar mayor de 70 años.** La razón más mencionada: "no sé por dónde empezar". (Fuente: encuesta interna Contame.)

3. **Solo el 12% conserva alguna grabación de voz de un abuelo o abuela.** El resto recuerda haber pensado en hacerlo, pero no llegó. (Fuente: encuesta interna Contame.)
 4. **La expectativa de vida promedio en Argentina es de 77 años.** Si tu abuelo tiene 80, tenés en promedio menos de 5.000 días para esa charla. (Fuente: estimación interna basada en datos públicos de expectativa de vida del INDEC.)
 5. **El 64% de los encuestados dijo que prefiere un objeto físico (libro, foto impresa, carta) a un archivo digital para guardar recuerdos familiares.** (Fuente: encuesta interna Contame.)
 6. **Memorá tarda menos de 2 minutos en generarse y llegar al mail.** El tiempo promedio que la gente tarda en usarla con su familiar: entre 1 y 3 horas. (Fuente: testing interno con beta-users, n=12.)
 7. **El 100% de los beta-users dijo que la entrevista les reveló al menos una cosa que no sabían sobre la persona entrevistada.** El promedio fue 4 cosas nuevas por entrevista. (Fuente: testing interno, n=12.)
-

E. 5 historias / hooks para prensa

Hook 1 — Empresarial: la marca paraguas argentina que apuesta al producto único

Gancho: En un mercado obsesionado con SaaS, suscripciones y retención, dos founders argentinos lanzaron en mayo una marca cuyo modelo de negocio es exactamente el opuesto: productos de pago único, sin login, sin notificaciones, sin app. Contame es bootstrapped, sin inversores, y el primer producto —Memorá, a \$14.999— ya está a la venta. Detrás vienen tres más. **Talking points:** - Por qué eligieron no levantar capital. - El modelo "producto único, no suscripción": qué ventajas tiene y qué desafíos genera. - Roadmap de marca paraguas vs. enfocarse en un solo producto: el caso por el portfolio. **Pregunta abierta:** ¿Es sostenible una marca de productos digitales que no quiere que vuelvas?

Hook 2 — Tecnológico: cómo usar Claude sin que la IA sea la protagonista

Gancho: Contame usa inteligencia artificial (Claude, de Anthropic) para personalizar cada guía de entrevista, pero la palabra "IA" no aparece en ningún lugar visible del producto. La decisión es deliberada: la tecnología tiene que desaparecer para que la conversación humana sea la protagonista. Un caso argentino de IA "invisible" en una época de

productos que se cuelgan la etiqueta de "AI-powered". **Talking points:** - Cómo está implementado el flujo (form corto → prompt estructurado → PDF en 2 minutos). - Por qué eligieron Claude por sobre otros modelos. - La tensión entre marketing "AI-first" y diseño de producto que esconde la IA. **Pregunta abierta:** ¿Estamos cerca del momento en que decir "uso IA" deje de ser un diferencial?

Hook 3 — Cultural: la generación que se está quedando sin pasado

Gancho: Tenemos más capacidad de registro que cualquier generación anterior y, al mismo tiempo, sabemos cada vez menos sobre nuestras familias. El 78% de las personas que Contame encuestó no sabe el nombre completo de sus cuatro bisabuelos. Una marca argentina decidió convertir esa contradicción en un producto. **Talking points:** - La paradoja del archivo: por qué tener más fotos no equivale a tener más historia. - El rol cultural de la sobremesa argentina como espacio de transmisión oral. - Qué se pierde cuando muere alguien que no fue entrevistado. **Pregunta abierta:** ¿Por qué nos cuesta tanto preguntar?

Hook 4 — Product: el primer producto digital argentino "anti-app"

Gancho: No tiene login, no tiene notificaciones, no hay racha que mantener, no se actualiza, no te recuerda nada. Memorá es un PDF. Se compra, se manda al mail, se imprime, se usa una vez. Contame propone, desde Buenos Aires, una contra-corriente al diseño de producto dominante: productos que no buscan tu atención recurrente. **Talking points:** - El concepto de "producto de un solo uso" en un mercado de retención. - Por qué eligieron el PDF y no una web app. - Qué aprendieron del mundo editorial y del diseño de objetos físicos. **Pregunta abierta:** ¿Existe un mercado real para productos digitales que no quieren que vuelvas?

Hook 5 — Humano: la conversación que casi no fue

Gancho: Contame arrancó después de una conversación larga que Juani, uno de los founders, casi no llega a tener con un familiar mayor. La idea de Memorá nació esa misma noche, en una servilleta. Un año después, dos founders argentinos están vendiendo el producto que les hubiera servido a ellos. **Talking points:** - La historia de origen contada en primera persona. - Cómo se diseña un producto que pasó por una experiencia personal sin volverlo cursi. - El balance entre la motivación íntima y la decisión empresarial. **Pregunta abierta:** ¿Cuántos productos buenos nacen de una pregunta que llegamos a hacer a tiempo, y cuántos de una que no?

F. Imágenes / dirección artística

El press kit visual de Contame se piensa con la lógica de una revista editorial argentina de los 90s/2000s, no de una marca de tech.

Qué incluir: - **Retratos de Mechi y Juani**, juntos y por separado, en interiores cálidos: mesa de cocina, escritorio con papeles, ventana con luz lateral. Sin fondo blanco de estudio. Ropa cotidiana, no "looks de founder". - **Producto en contexto físico:** el PDF de Memorá impreso, sobre una mesa con un mate, una libreta, una mano que toma notas. Mostrar que se usa en papel. - **Detalles de uso:** dos manos de generaciones distintas (una más joven, una más adulta) sosteniendo el mismo PDF. Sin caras necesariamente, foco en el objeto. - **Sobremesa:** una mesa después de comer, dos tazas, el PDF al medio. Vacía de personas o con personas fuera de foco. - **Capturas de pantalla limpias** del producto en mail, del form de compra, del PDF abierto.

Tono visual: luz natural, preferentemente tarde o atardecer. Paleta cálida, mate, sin saturación digital. Encuadres editoriales, no de IG comercial. Grano sutil bienvenido.

Qué evitar: fondos blancos de estudio. Stock photos. Mockups de pantallas flotando en el espacio. Founders riendo a cámara con los brazos cruzados. Iconografía de IA (cerebros, redes neuronales, partículas brillantes). Cualquier cosa que parezca pitch de SaaS.

G. FAQ para prensa

1. ¿Qué es Contame exactamente? Una marca paraguas argentina de herramientas para conversaciones importantes. Bajo el paraguas van varios productos —el primero es Memorá— que comparten una misma filosofía: ayudar a tener las charlas que se postergan.

2. ¿Por qué un PDF y no una app? Porque queríamos un producto que se use una sola vez, bien. Una app pide volver, mantener un hábito, pelearle a tu atención. Un PDF se compra, se imprime, se usa y queda. Es más respetuoso con el tiempo de la gente.

3. ¿Cómo entra la IA en el producto? Usamos Claude, el modelo de Anthropic, para personalizar las preguntas a partir de un formulario corto sobre la persona que vas a entrevistar. La IA hace el trabajo pesado de adaptar el contenido, pero el producto final no menciona la IA en ningún lado. La protagonista es la charla.

4. ¿Cuánto sale y cómo se compra? \$14.999 ARS por Memorá. Se compra en contame.studio/memora, se completa un formulario, y el PDF llega por mail en menos de dos minutos.

5. **¿Están buscando inversión?** No. Contame es bootstrapped y la idea es mantenerla así. El modelo de producto único nos permite operar sin la presión de un VC.

6. **¿Qué viene después de Memorá?** Tres productos más en el roadmap: Vos (un journal para entenderte mejor), Marca (una guía para encontrar la identidad de un emprendimiento) y Mañana (una carta de tu yo futuro). Salen escalonados durante 2026 y 2027.

7. **¿Quiénes son los founders?** Mechi (dirección creativa, background editorial) y Juani (producto y tecnología, experiencia previa en desarrollo digital). Los dos en Buenos Aires.

8. **¿Cómo definirían el tono de la marca?** Sobremesa argentina. Cálido sin ser cursi, directo sin ser frío, en serio sin solemnidad. No usamos palabras como "honrá el legado" ni hablamos de "viajes de descubrimiento". Hablamos como hablamos.

PARTE 2 — LISTA DE PODCASTS AR RELEVANTES

Nota: lista curada con conocimiento del ecosistema podcastero argentino. Cada entrada marcada como "verificar disponibilidad y datos actuales" — hosts, formato y emails cambian, validar en IG antes de pitchear.

#	PODCAST	HOST(ES)	POR QUÉ ENCAJA	CONTACTO	HOOK RECOMENDADO
1	Hoy Trasnoche	Migue Granados	Entrevista larga, espacio para temas personales y generacionales	IG @hoytrasnoche · productora Olga	Hook 3 + Hook 5
2	Tomas Crudas (Vortexix)	verificar	Conversaciones largas, formato editorial	IG @vortexix	Hook 4 + Hook 3
3	Olga (programas conversacionales)	Nati Jota / Eial / Migue Granados	Audiencia masiva, formato charla	IG @somosolga · prensa pública	Hook 5 (cálida anécdota)

#	PODCAST	HOST(ES)	POR QUÉ ENCAJA	CONTACTO	HOOK RECOMENDADO
4	Gente Sexy	Migue Granados + Martín Garabal	Historias personales con humor, audiencia joven-adulta	IG @gentesexyok	Hook 5 (tono ligero)
5	Café con Tech	verificar	Audiencia tech AR, casos de producto chicos bien diseñados	IG @cafecontech (verificar)	Hook 2 + Hook 4
6	Bondi (Endeavor AR)	Andy Freire / equipo	Audiencia founders + ecosistema emprendedor	Web Endeavor AR	Hook 1
7	Loop Infinito	verificar	Tech y producto desde óptica menos hype	IG (verificar)	Hook 2 + Hook 4
8	Podcast tech de medio grande (Infobae u otro)	verificar	Si existe, buen alcance	Prensa del medio	Hook 2
9	Criar (verificar nombre exacto)	verificar	Audiencia madres/padres jóvenes → cruce directo	IG (verificar)	Hook 3
10	Vínculos (verificar — hay varios)	verificar	Vínculos familiares y de pareja	IG (verificar)	Hook 5
11	Hablemos de (formato genérico)	verificar	Conversaciones temáticas con invitados	verificar	Hook 3
12	Aprendemos Juntos 2030 (BBVA)	producción BBVA	Educación, vínculos, desarrollo personal — tono editorial	Prensa BBVA	Hook 3 + Hook 5
13	Tarde Pero Seguro (verificar)	verificar	Pausa y reflexión	IG (verificar)	Hook 4

#	PODCAST	HOST(ES)	POR QUÉ ENCAJA	CONTACTO	HOOK RECOMENDADO
14	Presente Perfecto	Nata Álvarez	Presencia, vínculos, pausa — tono Contame puro	IG @natalvarez / @presenteperfecto.podcast	Hook 5 (histo personal)
15	Casos (Maxi Firtman / verificar)	verificar	Casos emprendimientos AR	IG (verificar)	Hook 1
16	Tomá Nota (verificar)	verificar	Marcas y negocios chicos AR	verificar	Hook 1 + Hoc 4
17	Sin Filtro / Liderazgo Hoy	verificar	Profesionales y founders	verificar	Hook 1
18	Posta (verificar)	verificar	Entrevistas a emprendedores, audiencia amplia	IG (verificar)	Hook 1 + Hoc 5

Recomendación: antes de pitchear, escuchá al menos un episodio reciente de cada podcast del shortlist. La mejor forma de personalizar es referenciar algo concreto del episodio.

PARTE 3 — PITCH TEMPLATES (EMAIL)

Template 1 — Pitch frío genérico

Asunto: Una marca argentina que hace productos para las charlas que postergamos

Cuerpo: Hola {{nombre_host}},

Te escribo desde Contame, una marca argentina que arrancamos con Mechi en Buenos Aires este año. Hacemos herramientas para conversaciones importantes —el tipo de charlas que uno siempre piensa "tengo que tener" y nunca tiene.

Nuestro primer producto se llama Memorá. Es una guía en PDF, personalizada con IA, para entrevistar a alguien que querés: un abuelo, una madre, una pareja. Se compra, llega por mail en dos minutos, y se usa una sola vez. Sin app, sin login, sin notificaciones.

Te escribo porque vengo escuchando {{podcast}} y me parece que el cruce con tu audiencia funciona en varios ángulos: la generación que se está quedando sin pasado, el caso de una marca argentina bootstrapped que apuesta al producto único en plena fiebre de SaaS, o el uso de IA "invisible" en un producto donde la tecnología no quiere ser protagonista.

¿Te suma una llamada de 15 minutos para ver si encaja en algún episodio?

Abrazo, Juani (y Mechi) Contame — contame.studio IG @contame__

P.D.: Si querés probar el producto antes de cualquier conversación, te mandamos una copia de Memorá sin cargo. Avisame y va.

Template 2 — Pitch tras conexión previa

Asunto: Gracias por el comment del otro día — propuesta concreta

Cuerpo: Hola {{nombre_host}},

Te ubico por {{contexto_conexion: el comment que dejaste en nuestro último post / el DM del mes pasado / la mesa que compartimos en X evento}}. Quería volver con algo concreto.

Lanzamos Memorá en mayo, el primer producto de Contame. Es una guía PDF personalizada con IA para entrevistar a alguien importante de tu vida —pensala como un cuestionario hecho a medida para tu abuela, tu vieja, tu pareja—. Se compra, llega por mail en dos minutos, se usa una vez.

Estoy armando la primera ronda de prensa y {{podcast}} me parece uno de los espacios donde la conversación puede ir más a fondo. En particular pensé en el episodio sobre {{episodio_reciente}} —el ángulo de {{tema_episodio}} engancha directo con algo que venimos trabajando: por qué cada vez sabemos menos de la gente que más nos importa.

¿Hacemos una llamada de 15 min la semana que viene? Te dejo dos huecos: {{fecha_1}} y {{fecha_2}}.

Abrazo, Juani Contame — contame.studio

P.D.: Si querés, te mandamos un Memorá sin cargo para que lo pruebes con alguien antes de la llamada. Suele cambiar bastante la conversación.

Template 3 — Pitch con news-jacking / timing

Asunto: Día {{fecha_relevante}} — una idea de episodio

Cuerpo: Hola {{nombre_host}},

Se viene {{fecha_relevante: el Día de la Madre / el Día del Padre / el Día del Abuelo (26 de agosto) / el aniversario de X / la fecha de X}} y suele ser un momento donde el contenido sobre vínculos familiares pega distinto.

Te escribo desde Contame, una marca argentina bootstrapped que arrancamos este año con Mechi. Nuestro primer producto, Memorá, es una guía PDF personalizada con IA para entrevistar a alguien importante de tu vida. Se está vendiendo desde mayo a \$14.999.

Tenemos data interesante para compartir: en una encuesta interna a 30 personas, el 78% no sabía el nombre completo de sus bisabuelos, y 6 de cada 10 reconocieron tener "una conversación pendiente" con un familiar mayor. La razón principal: "no sé por dónde empezar".

Si te interesa, podemos armar un episodio de {{podcast}} alrededor de {{fecha_relevante}} con dos ángulos: la conversación cultural (por qué nos cuesta preguntar) y el caso humano-empresarial (cómo dos argentinos diseñaron un producto para eso).

¿Hablamos esta semana?

Abrazo, Juani y Mechi Contame — contame.studio

P.D.: Si necesitás material, tenemos press kit completo con fotos, bios y datos listos para enviar. Pedímelo y te llega hoy mismo.

PARTE 4 — PRÓXIMOS PASOS / OUTREACH PLAYBOOK

1. Armar tracker de prensa (día 1) — Google Sheets o Notion con columnas: Podcast / Host / Handle IG / Email / Estado / Fecha último contacto / Notas / Link episodio. Sin tracker no hay outreach, hay caos.

- 2. Validar los 18 podcasts de la lista (día 1-2)** — entrar a cada IG y validar: vigencia, último episodio, formato, tipo de invitados. Quedar con shortlist limpia de 10-12.
- 3. Empezar por los 3 más rendidores (día 3)** — Recomendación: **Presente Perfecto** (tono Contame puro), **Aprendemos Juntos 2030** (alcance + tono cultural), **Café con Tech** o **Bondi** (hook empresarial + IA invisible). Mix de nicho cálido + alcance + tech.
- 4. Personalizar cada pitch (día 3 en adelante)** — nada de copy-paste. 10 minutos de research por pitch. Mencionar al menos un detalle real del podcast.
- 5. Cadencia: 5 pitches por semana, no más (semana 1 y 2)** — distribuir en lunes/martes. No mandar viernes.
- 6. Follow-up disciplinado (día 7 después de cada pitch)** — follow-up corto (≤ 80 palabras). Segundo follow-up a los 14 días, después soltar.
- 7. Ofrecer siempre el producto sin cargo** — mandar Memorá gratis a cada host. Cambia totalmente la conversación. Presupuestar 20-30 unidades en fase outreach.
- 8. Métricas a trackear (semanal)** — pitches enviados, open rate, tasa respuesta (objetivo 15-25% en frío), conversión a llamada (30-40% de los que responden), conversión a episodio (50-70% de las llamadas), episodios publicados/mes.
- 9. Preparar a Mechi y Juani para entrevistas (semana 2)** — ensayar 5 historias cortas (90s c/u): origen Contame, por qué Memorá, por qué bootstrapped, anécdota beta-user, qué viene.
- 10. Capitalizar cada episodio (post-publicación)** — post IG, story con cita, fragmento de audio en feed, agregar a página de prensa. Un episodio bien capitalizado vale por tres.

Meta realista primer mes: 20 pitches, 4-6 respuestas, 2-3 episodios agendados, 1 publicado. **Meta realista trimestre 1:** 8-10 episodios publicados.